E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

INSTITUT ZA NAUČNA ISTRAŽIVANJA I RAZVOJ
INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM
INSTITUTE FOR SCIENTIVIC RESEARCH AND DEVELOPMENT

NAUČNI BILTEN
BULETINI SHKENCOR
Međunarodni naučni časopis
Revista Shkencore ndërkombëtare
International Scientific Journals

Shkencat ekonomike
Ekonomske nauke

Br/Nr. 9-1
God - Viti IV / 2017

Ulcinj-Ulqin

Montenegro

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

REDAKSIA

Prof.Ass. Dr. Shefket Jakupi, (kryeredaktor)
Yllka R.Imeri (sekretare shkencore)
Prof.Asc Dr.Azeta Tartaraj
Dr.Dragoljub Janković
Dr.Ylvije Kraja

DREJTOR I REVISTËS
Prof.Ass.dr. Elez Osmani

CIP – Каталогизација у публикацији
Централна народна бибиотека Црне Горе, Цетиње 330(905L)
NAUČNI bilten:ekonomska istraživanja
Buletin Shkencor:hulumtime ekonomike

E- ISSN 2337-0521
ISSN 1800-9794

COBISS.CG-ID 20586256

Shtëpia botuese Qendra për hulumtime ekonomike -Ulqin
Shtypëshkronja **ROZAFA 1** Shkodër

Korrektoi dhe punoi në kompjutër
Vait Nikaj
E drejta e autorit :
Instituti per kerkime shkencore dhe zhvillim
"Redaksia e Buletinit Shkencor"
Ulqin
Adresa e redaksisë :
Instituti per kerkime shkencore dhe zhvillim
"Redaksia e Buletinit Shkencor"
Ulqin ++382 69 265 707

web.: www.ekonomskiinstitut.com

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

KOMITETI EDITORIAL INTERNACIONAL
INTETNATIONAL EDITORIAL COMMITTEE
Bordi shkencor i buletinit shkencor

Prof.Dr Arta Museraj- Themeluese dhe drejtuese e "Academicus- International Scientific Journal,Kryetare

Prof.Dr.Arjeta Troshani dekani i fakultetit Ekonomik,Universiteti"Luigj Gurakuqi"Shkodër (kryetare)

Prof.Dr.Predrag Goranoviq-Fakulteti Ekonomik Podgorica

Prof.Ass.Dr.Artan Haxhi- Rektor Universiteti"Luigj Gurakuqi",Shkodër

Prof.Dr.Isak Mustafa-Kryetar i Institutit të financave Kosovë

Prof.Dr.Beqir Kalaç-Universiteti internacional Novi Pazar

Dr.Dragoljub Jankoviqi-Fakulteti per studime te biznesit ne Podgoricë

Prof.Ass.Dr.Hidajet Shehu Unvivrsiteti Bujqesor"UBT", Tiranë

Prof.Ass.Dr.Mithat Mema-Rektor Universiteti"Aleksanderr Moisiu",Durres

Prof.Ass.Dr Armand Universitetit publik"Haxhi Zeka"Peje

Prof.Dr.Halid Kurtoviq-Universiteti i Zenicës

Prof.Dr.Husnija Bibiljica –Dekan i fakultetit të turizmit Universiteti"Haxhi Zeka" Peje

Prof.Dr.Laszlo Karpati Universiteti per biznes në Budapesht-Hungari

Prof.Ass.Dr.Ilir Hoti-Dekan-fakulteti ekonomik"Aleksanderr Moisiu"Durres

Prof.Ass.Dr.Edmond Beqiri-Rektor Kolegji "Dugagjini" Pej, Kosovë

Prof. Ass.Dr.Shefket Jakupi, Universiteti Publik "ISA BOLETINI" Mitrovicë, Kosovë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

1 Ndikimi i progresit shkencor teknologjik në zhvillimin ekonomik - pikëpamjet e disa nobelistëve të ekonomisë 1

Prof. Asoc. Dr.Florentina Xhelili Krasniqi

Prof. Asoc. Dr.Nexhmie Berisha-Vokshi

2 Mundësitë e transferit tekniko-teknologjik si parakusht për zhvillim të përshpejtuar socio-ekonomik 26

Prof. Dr. Naser Raimi

3 Transferi i teknologjisë si parakusht për zhvillim të përshpejtuar ekonomik 38

PhD- Candidate Llokman Hebibi

4 Një vlerësim krahasues për mënyrat e organizimit të punës..... 50

MBA. Olda Çiço

Msc. Iris Çiço

5 Kredia bankare si burim i financimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në vendet e Evropës Jug-Lindore. Rasti i Kosovës..... 66

Prof Ass Dr Qazim TMAVA

6 Format kryesore të organizimit të bizneseve..... 82

Ma. Haqif Arifi, PhD kandidat

7 Roli dhe rëndësia e etikës turistike 94

Prof. Dr. Idriz Kovaçi

PhD.C. Alberta Tahiri

8 Ndikimi i marketingut elektronik në bizneset e vogla dhe të mesme në Komunën e Pejës..... 114

Dr.c. Kastriot Blakaj114

Bsc. Blerim Hasi

9 Shkenca dhe Arsimi promotorët e zhvillimit Ekonomik të vendit..... 127

Bekim Syla PhD cand

Prof. Ass. Naim Baftiu

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

PHD Veli Lecaj

10 Kreditë me probleme në Shqipëri 139

Msc. Ejona Duçi

Msc. Elfrida Taraku

Dr. Arjeta Hallunovi

11 Borxhi publik në kosovë dhe menaxhimi i tij 146

Ass.MSc Milaim Mehmeti

12 Faktorët përcaktues që ndikojnë përfitueshmërinë e kompanive..... 155

Dr. Arjeta Hallunovi

Prof. Dr. Elez Osmani

Prof. As. Dr. Azeta Tartaraj

13 Hostelet si mundësi biznesi-rasti i Shkodrës 165

SADIJE BUSHATI

14 Ndikimi i rrjeteve sociale në vendimarrjen e konsumatorëve 186

PhD. Cand. Salih Krasniqi

15 Pasojat negative të kamatës 200

Doc. Dr. Abdulxhemil NESIMI

16 Firmat piramidale në Brishtësinë ekonomike të Shqipërisë anëtare e FMN-së 211

Azis Jata

17 Format e financimit ndërkombëtar..... 218

Prof.Dr.Elez Osmani

Prof.Ass.Dr.Hamdi Hoti

18 Definicioni dhe historiku i kamatës..... 222

Doc. Dr. Abdulxhemil NESIMI

19 Roli i marketingut digjital në tregun online në Kosovë 238

Albina Selmanaj

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Vahide Syla

20 Problemet financiare të familjeve në Kosovë gjatë periudhës 2014-2016 249

Ma.sc Antigona Keka

21 Implikime pragmatike në vetëdeklarimet për etnicitetin Rasti i *Census Albania 2011*..... 261

Dr. Danja Hobdari

22 Marrëdhëniet e Shqipërisë dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar në tranzicionin e vështirë (1991-1996) 272

Doktorant: Azis Jata

23 Mosnjohja e Republikës së Kosovës nga 5 shtetet anëtare të BE-së - sfidë për integrimet europjane 282

Bajram Seferaj - Ph.D. Candidate

24 Infrastruktura e rrjetës kompjueterike – internetike dhe ndikimi i programeve aplikative që përdoren në biznesin elektronik me fokusim në fushën dixhitale..... 291

Ligj.PhD.Cand. Besnik HAJDARI

25 Ndikimi i marketingut në sjelljen konsumatore 304

MSc. Faruk DACI

MSc. Fatmir HAKLAJ

26 Komponentet kryesore të tregjet ndërkombëtare të kapitalit 316

Mr.Sc.Valentina Nikolovski

Prof.Asc.Dr.Brilanda Bushati

27 Ndikimi i Teknologjisë Informatike dhe Komunikuese në Rritjen e Efikasitetit të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Kosovë..... 330

MSC: Egzon Nixha

28 Tregjet nderkombetare te kapitalit dhe prespektiva e tyre..... 345

Elizabeta Murati

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

29 Stabiliteti politik dhe ecuria ekonomike..... 359

Dr.Ylvije Borici

Mr. Elizabeta Murati

30 Making the most of Europe..... 366

Ass.PhD.ELMI AZIRI

31 Ndikimi i remitencave në rritjen ekonomike në Republikëm e Maqedonisë..... 377

Ass.PhD ELMI AZIRI

32 Mashtrimet në pasqyrat financiare dhe biznesi i vogel 407

Prof.Ass.Dr. Fatbardha Molla (Beqiri)

33 Efikasiteti i stervitjes me electro muscular stimulation (ems) ne permiresimin e dhimbjeve te fund-shpines 422

Mr.Fation Kadija

MSC.Erjon Peqini

34 Strategjia e spar-it për hyrje në tregun e Kosovës dhe ndikimi i saj në ekonominë e vendit..... 434

Fiton BASHOTA MA

Bekim SYLA PHD can.

35 Marrëdhëniet e Shqipërisë dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar në tranzicionin e vështirë (1991-1996) 456

Azis Jata

36 ROLI I ETIKËS DHE KODIT PROFESIONAL NË KOMUNIKIM 467

Doc. Dr. Bejadin AMETI

Doc. Dr. Avni AVDIU

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

1 Ndikimi i progresit shkencor teknologjik në zhvillimin ekonomik - pikëpamjet e disa nobelistëve të ekonomisë

Prof. Asoc. Dr.Florentina Xhelili Krasniqi
Universiteti i Prishtinës "Hasan Prishtina", Fakulteti Ekonomik,
E-mail: florentina.xhelili@uni-pr.edu

Prof. Asoc. Dr.Nexhmie Berisha-Vokshi
Universiteti i Prishtinës "Hasan Prishtina", Fakulteti Ekonomik,
E-mail: nexhmie.berisha@uni-pr.edu

Abstrakt:

Zhvillimi i deritanishëm shkencor dhe përparimi teknik-teknologjik është karakterizuar me ngritje cilësore të prodhimit, me zhvillimin dhe aplikimin e teknologjive të reja të larta, me teori të reja shkencore, me ndryshime në cilësinë e jetesës, rritjen e produktivitetit, racionalizimin dhe efikasitetin e prodhimit, shfrytëzimin më të mirë të resurseve, etj. Me qëllim të arritjes së një niveli më të lartë të zhvillimit teknologjik, përvojat e vendeve të zhvilluara tregojnëpër investimet e tyre të mëdha në veprimtarinë shkencore-hulumtuese, sepse zbulimet e reja sjellin deri te rritja e efikasitetit të të gjitha metodave të prodhimit. Ekzistojnë mendime të ndryshme të autorëve dhe teori të shumta, sipas të cilave progresishkencorteknologjikështë një faktor përcaktues i zhvillimitekonomikdhe se mestyreekzistonnjë ndërlidhje reciproke. Në mesin e këtyre mendimtarëve shquhen kontributet e disa nobelistëve të ekonomisë lidhur me ndikimin e progresit shkencor teknologjik në zhvillim ekonomik si Arrow, Debreu, Hicks dhe Solow, Kuznets, Kantorovich, Stiglitz dhe të tjerë, disa pikëpamje të të cilëve do të prezantohen në punim.

Fjalët kyqe: nobelistët e shkencës ekonomike, progresi shkencor teknologjik, puna shkencore-kërkimore, zhvillimi ekonomik

1. Hyrje

Lidhur me prosperitetin e rritës ekonomike, ekonomistët klasik ishin pesimist sepse e shikonin normën e rritjes në zvogëlim e sipër, sipas ligjit të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ardhurave zbritëse të punës dhe të kapitalit, e cila shpie në paga më të ulëta dhe rënie të normës së profitit. Kjo nuk është përkrahur nga shumë ekonomist të mëvonshëm, sepse ishin më optimist lidhur me prosperitetin e rritës ekonomike. Edhe pse nuk e mohojnë ligjin e rënies së rendimenteve ata argumentonin se produktiviteti marxhinal i faktorëve mund të rritet në disa mënyra e një ndër to janë përparimet teknologjike të cilat mund të rrisin produktivitetin marxhinal të kapitalit. Shumë investime në makineritë e reja mund të prodhojnë një normë të lartë të kthimit (Sloman, 1997). Revolucioni i mikroqipit, kompjuterët, metodat e përmirësuara të transportit, komunikimi përsosur janë disa shembuj të arritur nga përparimi teknologjik, që për disa gjenerata më parë nuk ka mund të imagjionohet. Si rezultat i progresit teknologjik, produktiviteti i kapitalit ka pasur tendencë të rritjes gjatë kohës. Ngjashëm si rezultat i aftësive të reja, përmirësimit në edukim, trajnime si dhe në shëndetësi, produktiviteti i punës gjithashtu ishte në rritje e sipër.

Paraqitja e teknologjisë së informacionit në kontabilitet është po ashtu një nga inovacionet më të rëndësishme, sepse me rritjen dhe zhvillimin e firmave vje edhe deri te rritja e nevojës për informacion cilësor në vendimmarrje (Berisha - Vokshi, 2009).

Pra, së bashku me zhvillimet e tjera ekonomike dhe të menaxhimit edhe zhvillimi i një sistemi të kontabilitetit, i aftë që të sigurojë një informacion të nevojshëm dhe të besueshëm në vendimmarrje, përbën një faktor shumë me rëndësi. Me përdorimin e softuerëve të ndryshëm për regjistrimin dhe analizën e informatave është mundësuar rritja e produktivitetit të firmave dhe është përshpejtuar këmbimi i informatave të nevojshme (Berisha - Vokshi, 2009).

Informacioni financiar cilësor dhe i besueshëm është element kyç në proçesin e vendimmarrjes, ndërsa disponimi me teknologji të lartë të një informacioni të tillë ka rëndësi të veçantë për menaxhmentin e biznesit dhe është interes publik me prioritet në përgjithësi (Berisha - Vokshi, 2009).

Ekzistojnë mendime të ndryshme të autorëve dhe teori të shumta, varësisht se cilët faktorë konsiderohen faktorë përcaktues me prioritet të rritës ekonomike.

Disa ekonomistë dhe krijues të politikave theksojnë nevojën për rritjen e investimeve kapitale, të tjerët janë për stimulimin e hulumtimeve dhe ndryshimeve teknologjike, derisa grupi tjetër i mendimtarëve i kushton më shumë rëndësi edukimit të fuqisë punëtore, etj. Kjo ka rezultuar paraqitjen e teorive dhe modeleve të shumta të rritës ekonomike.

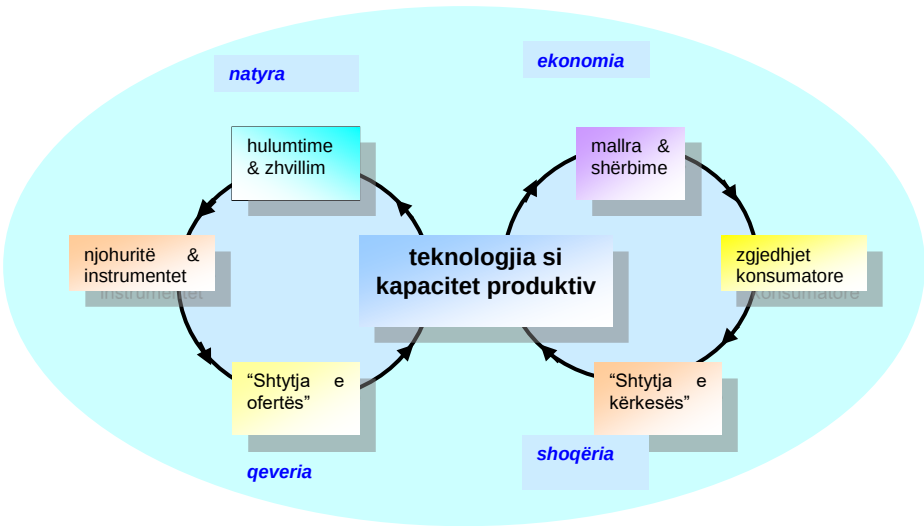
Në mesin e këtyre mendimtarëve shquhen kontributet e disa nobelistëve të ekonomisë lidhur me ndikimin e progresit shkencor teknologjik në zhvillim ekonomik si Hicks dhe Solow, Kuznets, Kantorovich, Stiglitz dhe disa nobelistë të tjerë, por kontributet e tyre shtrihen në trajtimin edhe të tematikave të tjera.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. Progresi shkencor teknologjik dhe investimet në veprimtarinë shkencore-hulumtuese

Progresi shkencor teknologjik ka mundësuar një transformim rrënjësor të tëgjitha elementeve të proçesit të prodhimit dhe të shoqërisë. Zbulimet e reja janë rezultat i shumave të mëdha të ndara për punë hulumtuese shkencoretë cilat kanë sjellur deri te rritja e efikasitetit të të gjitha metodave të prodhimit. Në të njëjtën kohë, disa teknika janë bërë joefikase dhe kanë dalur nga funksioni i prodhimit derisa disa të tjera kanë sjellur risi për të prodhuar në mënyrë më kreative dhe efikase. Si rezultat i ndryshimeve progresive në teknologji bëhet e mundur që me faktorë të njëjtë të sigurohet më shumë produkt ose e njëjta sasi prodhimi të sigurohet me më pak faktorë (Koutsoyiannis, 1979). Efekti i inovacioneve në proçese mund të tregohet edhe me lëvizjen lart të funksionit të prodhimit (Samuelson, 2002).
Në mesin e rezultateve të aktiviteteve teknologjike, disa nxiten për zgjerimin e kapaciteteve teknologjike duke siguruar kështu "*shtytje të ofertës*" për të. Sasia e madhe e të mirave dhe shërbimeve që konsumohen çdo ditë në përditshmëri, përbën kuptimin kryesor të teknologjisë për shumicën e njerëzve. Zgjedhjet e njerëzve mes produkteve në dispozicion gjeneron"*shtytje të kërkesës*" në teknologji. Në të vërtetë kjo paraqet *dinamikën e progresit teknologjik* (Auyang, 2017).

Fig.1. Dinamika e progresit teknologjik



E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Burimi: Sunny Auyang, Creating Technology - Technology-Evolution" Dynamics of technological progress"- http://www.creatingtechnology.org/evo

Përvojat e vendeve të zhvilluara të cilat kanë arritur një nivel të lartë të zhvillimit teknologjik dëshmojnë për investime të mëdha në veprimtarinë shkencore-hulumtuese. Mjetet që ndahen për shkencë dhe teknologji në vendet e zhvilluara sillen nga 2 deri 4% të GDP, kurse në ato në zhvillim nga 0,5 në 1%.

Sot pesë vendet me shpenzimet më të mëdha në R&D në terma absolut janë ekonomitë e mëdha si: SHBA, pastaj Kina, Japonia, Gjermania dhe Republika e Koresë. Radhitja e tyre ndryshon lidhur me shpenzimet në R&D si përqindje në GDP: Republika e Koresë, pastaj Izraeli, Japonia, Finlanda dhe Suedia. Unioni Evropian(EU) ka përcaktuar si objektiv rritjen e investimeve në R&D në 3% të GDP deri në vitin 2020.

Bazuar në të dhëna te UIS (UNESCO, Institute for Statistics) vetëm gjashtë vende në botë kanë arritur ta tejkalojnë objektivin prej 3% si Danimarka, Finlanda dhe Suedia. Janë prapa Japonisë me 3.6% dhe Izraelit me 4.1%.Të gjitha mbesin prapa Kores së Jugut me 4.3%. Austria, Gjermania dhe Zvicra rreth 3% ashtu si dhe shpenzuesi më i madh SHBA.

Në Evropën Qendrore dhe Lindore, Slovenia udhëheq me 2.4% krahasuar me Federatën Ruse me 1.2%. Në Azinë Qendrore, silletrreth 0.2%, sinërastin e Kazakistanit, Brazili në Amerikën Latine me 1.2%, etj., (UNESCO , 2017).

Në Kosovë vetëm 0.1% e Produktit Bruto Vendor (BPV) ndahet për punë kërkimore-shkencore dhe zhvillim, shumë më ulët se mesatarja në rajon, Evropë e më gjerë, siç shihet në tabelën e mëposhtme (MASHT, 2011).

Tab.1. Përqindja e Produktit Bruto Vendor (BPV) për punë kërkimore dhe zhvillim në Kosovë dhe vendet e rajonit

Shteti	Shqipëri	BosnjedheHercegovinë	Kroaci	Kosovë	Maqedoni	Mal i Zi	Serbi	Sllovenia
Shpenzimetnë % tëBPV-sëpërKërkimedheZhvillim (K&ZH)	**0.15**	**0.02**	**0.75**	**0.16**	**0.23**	**0.41**	**0.73**	**2.51**

Burimi: Regional Research Promotion Programme/Western Balkans, Gjendja e zbatimit të Programit Kombëtar të Shkencës të Republikës së Kosovës, 2014, fq. 2.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Vlen të theksohet se me Ligjin Nr.2004/42 mbi Veprimtarinë kërkimore-shkencore (neni 7), ka një shpërndarje deri në 0.7% të buxhetit total të Kosovës për të financua rkërkimin shkencor (KK, 2004).

Kontributi i disa nobelistëve të ekonomisë në studimin e ndikimit të progresit shkencor teknologjik në zhvillimin ekonomik

Keneth Arrow dhe Gerard Debreu - Ekzistojnë diskutime të shumta se si ekonomitë e tregut kanë promovuar inovacionin, por Modeli Arrou-Debre siguron një përmbledhje të modelit neoklasik (modeli konkurrues) me supozimet se teknologjia është e dhënë dhe se nuk ekziston mundësia për inovacione.

Nobelisti Joseph Stiglitzka kritikuar këtë model neoklasik me të cilin janë injoruar inovacionet dhe i cili model i ka shtyrë të gjithë ata që e kanë përqendruar vëmendjen në sistemet ekonomike alternative, të injorojnë inovacionet. Sipas Stigliz-it, në modelin neoklasik nuk mund të gjendet përgjigja se si firmat marrin vendime, për shembull se sa do të shpenzojnë për punë hulumtuese shkencore. Më tepër, kjo është ajo që modeli standard Arrow-Debreu jo vetëm që nuk përfshin ndryshimet në teknologji, por korniza e saj është e paqëndrueshme për përfshirjen e ndryshimeve teknologjike. Edhe më shumë, jo vetëm se konkurrenca është jo e përsosur – se firmat nuk janë çmim-pranuese, por edhe forma dhe natyra e konkurrencës për të zhvilluar produkte të reja dhe të ndryshme –thjesht nuk është përfshirë nga ky model (Joseph E.Stiglitz, 1994).

Modeli standard ishte strategji e arsyeshme për hulumtimin e modeleve të para, pa ndryshime teknologjike. Ato mund të kuptohen mirë para se të kalohet në pyetjet e vështira të shoqëruara me ndryshime teknologjike. Ne tani dimë për progresin teknologjik, sa që duket bindëse se është e pamundur për të zgjeruar paradigmën standarde e cila injoron progresin teknologjik, për të analizuar ekonomitë moderne industriale. Kjo kornizë nuk mund të modifikohet (Joseph E.Stiglitz, 1994).

Stiglitz në punimet e tij shkruan për rolin dhe rëndësinë e progresit teknologjik dhe thekson se shekulli kaluar shënohet me një rritje jo paralele në produktivitetin e punëtorëve dhe standardin jetësor. Inovacionet siç janë automobili, transistori, kompjuteri etj, kanë transformuar jetën tonë. Suksesi i ekonomive kapitaliste të tregut shpjegohet me suksesin në nxitjen e inovacioneve, derisa dështimi i ekonomisë sovjetike shpjegohet me paaftësinë për mbështetjen e inovacioneve, jashtë hapësirës plotësisht të kufizuar kryesisht të rrethuar ushtarakisht. Sipas Stiglitz, informatat në përgjithësi dhe

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ndryshimet teknologjike në veçanti janë të mira publike dhe se njohuritë ndryshojnë nga të mirat konvencionale (Joseph E.Stiglitz, 1994).

John Richard Hicks dhe Robert Sollow

Hicks në veprën "Value and Capital" (Oxford: Clarendon Press, 1946), ka dalluar tri lloje të progresit teknologjik, varësisht nga efektet e tij në normën e zëvendësimit të faktorëve të prodhimit e këto janë (Koutsoyiannis, 1979):

- Progresi teknik me përdorim të kapitalit (Capital using technical progress),
- Progresi teknik me përdorim të punës (Labour using technical progress) dhe
- Progresi teknik neutral (Neutral technical progress).

Sipas Hicks, ndryshimet teknologjike (të cilat e përbëjnë progresin teknologjik) të cilat paraqiten vazhdimisht, ndryshojnë funksionin e prodhimit në drejtim të ndryshimit të raportit kapital- punë (K/L) dhe në elasticitetin e zëvendësimit. Prandaj është me rëndësi të merren parasysh efektet e progresit teknik përpjesëtimisht në faktor.

Kontributi i Hicksit gjithashtu shquhet në konceptin e elasticitetit të zëvendësimit në raportet e pjesëmarrjes së kapitalit dhe të punës në proçesin e prodhimit të shprehura me normën kapital- punë (K/L).

Robert Solow ka dhënë ndihmesën më të madhe në Teorinë neoklasike të rritës. Sipas teorisë së Solow-it, teknologjia është faktori bazë i rritës ekonomike. Studimet e Solow-it mbi teorinë e rritës ekonomike dallohen për qartësinë dhe thjeshtësinë e trajtimit të problemit, por dhe nga një seri tezash të reja, që më vonë u bënë objekt studimi nga shumë shkencëtarë (Mustafa, 1997).

Që nga viti 1956, në artikullin *"A Contribution to the Theory of Economic Growth"*, Solow ka parashtruar tezat kryesore mbi sigurimin e rritjes ekonomike të shpejtë, të ekuilibruar dhe të qëndrueshme të ekonomisë. Modeli i tij i rritjes ekonomike përfshin jo vetëm rritjen e akumulimit të kapitalit, por edhe zhvillimin teknologjik dhe një sërë variablash të tjerë ekonomik. Sipas Solow-it, më shumë se gjysma e rritjes së prodhimit që është treguar nga shënimet statistikore gjatë historisë, duket se rrjedhë më parë nga përparimi shkencor se sa nga kursimi dhe akumulimi i kapitalit (Mustafa, 1997).

Përfundimi i Solow-it nga një studim i tij hershëm (1909-1949 në SHBA) ishte se mbi 80% e rritjes së produktit për orë pune ishte në saje të progresit teknik. Për rritjen mesatare vjetore të totalit të GDP prej 2.9% në vit, ai arriti në përfundim se 0.32% i dedikohej akumulimit të kapitalit, 1.09% në vit në saje të rritjes së inputit punë dhe mbetja prej 1.49% e kësaj rritje ishte në saje të progresit teknik (Bhaduri, 2005).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Solow analizoi modelin e Harrod - Domarit dhe theksoi se një ekonomi në zhvillim, që arrin të rrisë në mënyrë të vazhdueshme normën e saj të kursimeve (investimeve) do të ketë një nivel më të lartë prodhimi, por nuk do të sigurojë përgjithmonë një ritëm më të lartë rritjeje të prodhimit. Më saktë: ritmi i përhershëm i rritjes së prodhimit për njësi të inputeve të punës është i pavarur nga norma e kursimit (investimit) dhe varet nga ritmi i përparimit teknologjik (Pano A. , 2002). Progresi teknologjik konsiderohet si faktor ekzogjen, që është i pavarur nga faktorët tjerë, prandaj modeli neoklasik i Solow-it nganjëherë quhet edhe modeli i rritës "ekzogjene" (Pano A. , 2003; Todaro, 2003). Kështu, Solow zgjeroi formulën e Harrod-Domarit duke shtuar faktorin e dytë punën dhe duke shtuar variablën e tretë të pavarur, teknologjinë në ekuacionin e rritjes.

Solow në teorisë ekonomike i ka dhënë kuptimet e progresit teknik të materializuar dhe jo të materializuar. *Progresi teknik i materializuar* paraqet përparim në teknologji dhe ndikon në nivelin e ndryshimeve në prodhim. Materializimi i këtij progresi teknik bëhet përmes akumulimit të kapitalit gjegjësisht zëvendësimit të teknikës së vjetër me teknikën e re moderne.

Progresi teknik jo i materializuar kërkon ndonjë investim të ri, i cili nuk është i lidhur, i mishëruar me asnjërin nga faktorët e prodhimit, por vetëm është funksion i kohës, që do të thotë se me rritjen e efikasitetit veprojnë njëjtë puna dhe kapitali, pa marrë parasysh shfrytëzimin më të madh apo më të vogël të cilitdo faktor.

Modeli i progresit teknologjik të materializuar bazohet nën supozimin se mjeti i vjetër dhe i ri marrin pjesë njësoj në progresin teknologjik. Kapitali nuk mund të shikohet si homogjen, por i ndryshëm, sepse përfitohet nga mallrat kapitale të vjetërsisë së ndryshme. Lidhur me këtë, efektet e progresit teknologjik realizohen me aplikimin e madhësive të reja kapitale. Problemi qëndron se si të vlerësohen parametrat e funksionit të ri të prodhimit, veçmas norma e progresit teknologjik të materializuar. Sa më e madhe të jetë ajo, aq më produktiv është kapitali në krahasim me kapitalin e vjetër. Me rritjen e normës së investimeve rritet edhe norma e zhvillimit.

Sipas Solow, norma e progresit teknologjik të materializuar është 3% në vit (0.003) dhe sugjeron që për ekonominë e përparuar me dyfishimin e normës së investimeve në autput, mund të rritet në fund të dekadës për 26%. Pra, sipas teorisë së Solow-it, të prezantuar në dy punime të publikuara në vitin 1956 dhe 1957, kuptohet se teknologjia është faktori bazë i rritës ekonomike (Mustafa, 1997). Solow ka shpjeguar edhe llojet e progresit teknologjik si progresi teknologjik punë-kursyes, progresi teknologjik kapital-kursyes dhe progresi teknologjik neutral.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Simon Kuznets - ka kontribuar në interpretimin empirik të teorisë së rritës duke theksuar se teknologjia e përparuar është burimi që mundëson rritjen ekonomike, por vetëm një burim potencial, një kusht i domosdoshëm, që në vetvete është i pamjaftueshëm. Që teknologjia e përparuar të mund të përdoret gjerësisht dhe me efektivitet, që të stimulohet me të vërtetë përparimi i mëtejshëm i saj, ajo duhet të shoqërohet nga përshtatje të tilla ideologjike dhe institucionale, që garantojnë përdorimin e drejtë të inovacioneve të prodhuara nga shtimi i madh i dijeve njerëzore.

Sipas Kuznets-it, faktori teknologjik është një nga karakteristikat që e karakterizojnë rritjen ekonomike bashkëkohore. Sipas tij, me rritjen e fuqisë së teknologjisë (veçanërisht të transportit dhe të komunikimeve), vendet e zhvilluara ekonomikisht kanë prirje të përhapen (në mënyrë paqësore dhe me luftë) në pjesën tjetër të botës , duke krijuar kështu një botë unike, me një kuptim që nuk ekzistonte në asnjë nga epokat para epokës bashkëkohore. Teknologjia bashkëkohore që në radhë të parë siguron kursime në fuqinë punëtore, mund të mos jetë e përshtatshme për vendet me shumicë popullsie, por me mungesë në faktorë të tjerë, si toka dhe uji (Pano A. , 2002; Pano A. , 2003).

Aplikimet masive të inovacioneve teknologjike lidhen ngushtë me përparimin e mëtejshëm të shkencës, e cila përshpejton në mënyrë suplementare teknologjinë. Përdorimet masive të inovacioneve teknike (të bazuara në zbulimet më të fundit shkencore), nga ana e tyre përfaqësojnë një shtytje pozitive për shkencën. Aplikimet masive të inovacioneve teknike nuk krijojnë vetëm burimet ekonomike suplementare për studime të reja aplikative, që kërkojnë më tepër kohë dhe kapital, por edhe zhvillimin e instrumenteve të tjera më specifike dhe më efikase për kërkimet shkencore, duke siguruar njëkohësisht dhe të dhëna të reja mbi sjelljen e burimeve natyrale në kushtet e presionit të modifikimeve që ndodhin në prodhimin material. Me fjalë të tjera, në vendet e zhvilluara, shumë fabrika prodhimi mund të konsiderohen si laboratorë studimi të proçeseve natyrale dhe qendra kërkimi për instrumente të reja, që u shërbejnë shumë kërkimeve teorike dhe aplikative të shkencës dhe të teknologjisë. Nuk mund të konsiderohet si i rastit fakti se dy shekujt e fundit ishin edhe periudha të një përshpejtimi të madh të kontributeve në shtimin e dijeve të dobishme shkencore teorike dhe aplikative, të cilat nga ana e tyre stimuluan krijimin e inovacioneve teknologjike. Prandaj rrita ekonomike bashkëkohore reflekton një ndërlidhje dhe ndërvarësi të vazhdueshme nga aplikimet masive, të cilat nga ana e tyre sigurojnë dije të reja. Në këtë mënyrë, po të mos ndërhyjnë faktorë pengues, krijohet mekanizëm vetë-mbështetës i përparimit teknologjik, për të cilin nuk duken kufizime të afërta, sepse universi ka përhapje të gjerë (Pano A. , 2003).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Simon Kuznets njihet në fushën e studimit të cikleve me të ashtuquajturat "Valëvitjet afatgjata të Kuznets-it ("Kuznets swings"), me të cilat nënkuptohen periudhat e rritës ekonomike më të gjata se cikli i rregullt ekonomik, por më të shkurtër se cikli i Kontratievit (Kondratieff cycle) i cili ka përcaktuar ciklet ekonomike shumë të gjata (Pano A. , 2003).
Origjina e valëve të gjata të zhvillimit ekonomik qëndron në ciklet teknologjike. Ekzistimi i cikleve teknologjike të kohëzgjatjeve të ndryshme shfrytëzon faktin se, zhvillimi ekonomik trashëgon jo vetëm ciklet e Kondratieff-it të 50 viteve, por gjithashtu edhe ciklet e Kuznets-it me përafërsisht 30 vjet kohëzgjatje dhe ciklet Juglar të 9-10 viteve.
Periudhat e krizave dhe prosperitetit janë më përçuese me shfaqjen e zbulimeve teknike. Inovacionet fundamentale priren të arrijnë kulmin gjatë dy periudhave kohore:

- *drejt përfundimit të depresionit dhe çdo kund gjatë prosperitetit dhe*
- *drejt përfundimit të prosperitetit dhe çdo kund gjatë recesionit.*

Proçesi i evolucionit ekonomik është determinantë e proçesit të evolucionit teknologjik dhe anasjelltas. Evolucioni ekonomik reflekton evolucionin teknologjik. Pra, norma e rritës ekonomike varet nga norma e ndryshimeve teknologjike. Në të vërtetë norma e ndryshimeve teknologjike është përcaktuesi më i rëndësishëm i rritjes ekonomike. Kështu ndryshimet teknologjike shpesh marrin formën e metodave të reja të prodhimit të produkteve ekzistuese, dizajneve të reja, që bëjnë të mundshëm prodhimin e të mirave me karakteristika të reja të rëndësishme, teknika të reja të organizimit, marketingut dhe menaxhmentit .
Megjithatë, shoqëria gjithnjë e më shumë është e interesuar lidhur me pasojat etike dhe shoqërore të përparimit të teknologjisë dhe kushtet në të cilat janë bërë zgjedhjet fundamentale në këtë fushë. Këto çështje vendosin hulumtimet dhe progresin shkencor në qendër të debateve lidhur me të ardhmen e shoqërisë dhe ekonomisë. Kështu, ndryshimet teknologjike shpesh trajtohen në aspekte të ndryshme. Ata që e shikojnë nga aspekti pozitiv theksojnë përfitimet në standardin jetësor të arritura nga teknologjitë e reja, derisa ata që i shohin ndryshimet teknologjike si kërcënim shpesh theksojnë pasojat e pafavorshme për punëtorë (E. Rhodes, 1985).

Joseph Stiglitz - ka pasqyruar ndikimin e progresit shkencor teknologjik në punësim me *efektet e zhvendosjes në lakoren e kërkesës për punë,* duke filluar analizën me modelin e punësimit të plotë. Përmes zhvendosjes së lakores së kërkesës për punë vë në pah se rritjet në investime dhe përparimet në teknologji shpijnë në rritjen e kërkesës për punë. Megjithëse kjo është një e vërtetë e përgjithshme, kërkesa për disa lloje të punëve veçanërisht për punën

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e pakualifikuar zvogëlohet me investimet në pajisjet e reja dhe teknologji. Në të njëjtën kohë kërkesa për punëtorë të kualifikuar mund të rritet. Një rritje në investime apo teknologji mund të rritë kërkesën për punëtorët e kualifikuar por në anën tjetër do të zvogëlon kërkesën për punëtorët e pakualifikuar. Kjo prezanton një rast ku fokusimi vetëm në tregun agregat të punës është i pamjaftueshëm për të kuptuar fenomenin interesant makroekonomik - rritjen në pabarazinë e pagave e bazuar në nivelet e aftësive (Stiglitz, 2005).
Stiglitz gjithashtu shpjegon *efektet në ekonomi me hyrjen e kompjuterëve personal***.** Fillohet me Modelin e ekuilibrit të përgjithshëm që është i dobishëm për të kuptuar ndryshimet në ekonomi - prej një tregu ku ndodhin ndryshimet në tregjet tjera.
Kompjuterët personal rrisin produktin marxhinal të punëtorëve. Kjo rrit sasinë e kërkesës për punë dhe rritjen e pagës reale ekuilibër. Me rastin e hyrjes së kompjuterëve dhe me rritjen e produktivitetit të punëtorëve zhvendoset edhe funksionii prodhimit dhe GDP potenciale rritet.
Në tregun e kapitalit, investimet rriten ashtu si firmat blejnë kompjuterët personal dhe kursimet rriten si rezultat i të ardhurave të rritura.
Këtu janë trajtuar efektet e tanishme të ndryshimeve teknologjike, por janë me rëndësi edhe efektet në të ardhmen. Në të ardhmen do të ketë më shumë fabrika dhe pajisje si rezultat i niveleve më të larta të investimeve (Stiglitz, 2005).

Leonid Kantorovich
I rëndësishëm konsiderohet edhe kontributi i nobelistit Kantorovich me teorinë e tij origjinale të zbulimeve tekniko-shkencore. Sipas tij efekti ekonomik i një zbulimi teknik-shkencor duhet të përfshijë: efektin e prodhuesit, efektin e konsumatorit dhe efektin e rritjes të nivelit të përgjithshëm tekniko-shkencor të një ekonomie nga zbulimi përkatës. Sipas tij, zgjidhja e problemeve të reja dhe veçanërisht e atyre që lidhen me revolucionin shkencor-teknologjik, shpesh nuk mund të bëhet me anën e metodave ekzistuese, por kërkohen ide dhe trajtime të reja (Pano A. , 2002; Pano A. , 2003; Todaro, 2003).

3. Përfundime

Proçesi i zhvillimit shkencor-teknologjik është determinant i proçesit të zhvillimit ekonomik dhe anasjelltas. Evolucioni ekonomik reflektonevolucionin teknologjik. Norma e ndryshimeve teknologjike është përcaktuesi më i rëndësishëm i rritës ekonomike. Kështu ndryshimet teknologjike shpesh marrin formën e metodave të reja të prodhimit të produkteve ekzistuese, dizajneve të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

reja, që bëjnë të mundshëm prodhimin e të mirave me karakteristika të reja të rëndësishme, teknika të reja të organizimit, marketingut dhe menaxhmentit.
Ekzistojnë mendime të ndryshme të autorëve dhe teori të shumta lidhur me ndikimin e progresit shkencor teknologjik në zhvillim ekonomik, në mesin e të cilëve shquhen për nga kontributet tyre Arow dhe Debreu, Hicks dhe Solow, Kuznets, Kantorovich, Stiglitz dhe disa nobelistë të tjerë, edhe pse kontributet e tyre shquhen edhe në fusha të tjera. Të gjithë këta mendimtarë konsiderojnë progresin shkencor teknologjik si burim të zhvillimit ekonomik**,** por që kjo teknologji e përparuartë mund të përdoret gjerësisht dhe me efektivitet, duhet të shoqërohet nga përshtatje të tilla ideologjike dhe institucionale, që garantojnë përdorimin e drejtë të inovacioneve të prodhuara nga shtimi i madh i dijeve njerëzore.

4. Referenca

- Auyang, S. (2017). *CREATING TECHNOLOGY- Technology-Evolution.* Retrieved February 15, 2017, from Dynamics of technological progress: http://www.creatingtechnology.org/evo
- Berisha - Vokshi, N. (2009). *Disertacioni i doktoratës.* Prishtina: Universiteti i Prishtinës "Hasan Prishtina".
- Bhaduri, S. (2005). The science of growth and the growth of science. *Current Science, Vol. 89, No. 7.* , 1076.
- E. Rhodes, D. W. (1985). *Implementing New Technologies - Choice, Decision and Change in Manufacturing.* New York: Open University, p. 57- 59.
- Joseph E.Stiglitz, ". ". (1994). Whither socializm? *MIT, Press Cambridge, Massachusetts, Londër* , pp. 139, 140, 150.
- KK. (2004, September 27). Ligjin Nr.2004/42 mbi Veprimtarinë Kërkimore-shkencore. Retrieved from http://www.herdata.org/public/3_LVK_SH_2004_42.pdf
- Koutsoyiannis, A. (1979). *Moderna mikroekonomika.* Zagreb: p. 85.
- Krasniqi, F. X. (2016).
- MASHT, ,. f. (2011). *Plani strategjik i arsimit në Kosovë 2007-2017*. Retrieved December 17, 2016, from PLANI_STRATEGJIK_I_ARSIMIT_NE_KOSOVE 2011-2016: http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/PLANI_STRATEGJIK_I_ARSIMIT_NE_KOSOVE.pdf
- Mustafa, P. d. (1997). *Ndërmarrja në biznesin bashkëkohor.* Prishtinë: 491, 492, 551, 552, 547.
- Pano, A. (2003). *Ligjëratat Nobel (1).* Tiranë: Albin.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Pano, A. (2002). *Nobelistët e shkencës ekonomike.* Tiranë: Albin.
- Samuelson, P. A. (2002). *Economics.* p. 578: McGraw-Hill Education.
- Sloman, J. (1997). *Economics.* Third edition: Prentice Hall, Hertfordshire, p. 408.
- Stiglitz, J. E. (2005). *Economics.* W.W. Norton College Books, p.142, 152, 153.
- Todaro, M. (2003). *Economic Development.* Angli: Pearson Education Limited.
- *UNESCO* . (2017). Retrieved March 2, 2017, from Institute for Statistics : http://www.unesco.org/new/en/media-services/single-view/news/how_much_do_countries_invest_in_rd_new_unesco_data_tool_re/

DËRGESAT E MËRGIMTARËVE DHE MOBILIZIMI I KURSIMEVE:RASTI I SHQIPRISË, MAQEDONISË, KOSOVËS DHE MALIT TË ZI

Seadin Xhaferi,
Universiteti i Tetovës – Fakulteti Ekonomik – Tetovë
Fitim Maçani,
Kolegji Universitar ,"Pjetër Budi" – Prishtinë

Abstrakt

Pothuajse të gjithë, vendet në zhvillim çdo vit janë në pritje të një sasie të konsiderueshme të dërgesave nga mërgimtarë - para që i dërgojnë qytetarët (me punë të përkohshme, rezidentë në vendet e qëndrimit ose qëndrim të përkohshëm) në migrim. Dërgesat në kohë të fundit nga shumë studiues po ngriten lartë për të pasur një ndikim të konsiderueshëm pozitiv në zhvillimin dhe uljen e varfërisë. Ky punim përqëndrohet në shpjegimin e lidhjes midis dërgesave dhe zhvillimit si dhe të argumentojë kundër një lidhje të shpejtë, shkakore në mes të këtyre dy variablave. Në potencialin e zhvillimit të dërgesave nga mërgimtarët ndikim të dukshëm kanë tre faktorë: Së pari, egziston një

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

mungesë mbi të dhënave të dërgesave nga mërgimtarët në vendet në zhvillim. Së dyti, politika e brendshme dhe ajo ndërkombëtare duhet të ndërmjetësojë për të zvogëluar ndikimet pozitive të dërgesave, të cilat mund të rezultojnë në efekte negative, të tilla si rreziku moral publik. Së fundi, studimet e nivelit mikro tregojnë se dërgesat e mërgimtarëve mund të bllokohen në pabarazitë ekzistuese familjare. Meqenëse zhvillimi përfshin jo vetëm rritjen ekonomike, por gjithashtu përfshin mirqenjen e barabartë njerëzore dhe reduktimin e varfërisë, pra ndikimi i dërgesave në zhvillimin janë komplekse dhe mund të kenë edhe efekt të kundërt. Politikëbërësit nuk duhet të perceptojnë dërgesat si një ilaç për të varfrit, në vend të kësaj, ata duhet të dinë se si dërgesat ndërveprojnë në veçanti me faktorët socio-kulturore dhe ekonominë politike.

Fjalët kyçe: Dërgesat e mërgimtarëve, Zhvillim Ndërkombëtar, Mërgimtarë, Vende në zhvillim.

Hyrje

Në periudhën e transformimit social dhe socio-ekonomik u zhvillua një rritje e konsiderueshme në lëvizjet migratore nga vendet balkanike në drejtime të ndryshme. Ata u shkaktuan kryesisht nga përkeqësimi i kushteve ekonomike dhe sociale, veçanërisht nga rritja e madhe e papunësisë në rajon Intensifikimi i emigrimit ka implikime të shumta në fusha të ndryshme. Kjo, në mes tjerash ka ndikuar në fluksin e mjeteve valuatore të mërgimtarëve. Numri i mërgimtarëve është rritur me shpejtësi në mes të vitit 2000 dhe 2010-të. Sipas Raportit të Migracionit Ndërkombëtar (2013), në mes të vitit 2000 dhe 2010 ka pasur 4.6 milionë mërgimtarë të rinj në vit, krahasuar me një mesatare prej 2 milionë në vit midis 1990 dhe 2000 dhe 3.6 milion në vit nga viti 2010 deri në vitin 2013. Numri i mërgimtarëve për Shqiprinë, Kosovën, Maqedoninë dheMalin e Zi është paraqitur në Tabelën 1 Migrimi ka ndikime pozitive dhe negative si në vendin e origjinës po ashtu edhe në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vendet pritëse, por një përfitim përgjithësisht pozitiv nga migrimit janë dërgesat financiare.

Tabela 1: Mërgimtarët në total dhe si përqindje e totalit

	TOTALI I MËRGIMTARËVE NË mil	EMIGRACIONI SI %
SHQIPERIA	1,264.2	43,6
KOSOVA	550.0	30,3
MAQEDONIA	626.3	30,2
MALI I ZI	281.8	45,4

Burimi: Migration and Remittances Factbook 2016

Qëllimi i analizës në këtë studim është që të tregohet në aspektet përkatëse të ndryshimeve lidhur me fluksin e mjeteve valutore nga mërgimtarët dhe kushtëzimin e tyre nga intensiteti i lëvizjeve migruese. Kjo i referohet dekadës së fundit dhe mbulon lëvizjet që kanë ndodhur në fushën dhe ritmin e fluksit të mjeteve valutore të qytetarëve tanë që jetojnë jashtë vendit, vlerësimin e potencialit financiar të emigrantëve, si dhe mundësitë për të mobilizuar kursimet e tyre[1].Duke pasur parasysh problemet lidhura me sigurimin e të dhënave për sasinë e prurjeve valutore të emigrantëve, gjatë analizës janë përdorur të dhënat e disponueshme nga Banka Qendrore e Shqiprisë, Maqedonisë, Republiës së Kosovës dhe Malit të Zi, është bërë vlerësimi jonë për potencialin e tyre financiarë.

Rritja e shpejtë e migrimeve në përmasa globale ka çuar nga dërgesat e mërgimtarëve në një rritje mesatare vjetore prej 9% në aspekt global. Për vende si Shqipria, Maqedonia, Kosova dhe Mali i Zi, remitancat

[1]Seadin Xhaferi, Lëvizjet aktuale demografike në RM në dritën e rezultateve të regjistrimit të popullsisë në vitin 2002,Intenzifikimi i emigracionit nga Republika e Maqedonisë dhe fluksi valutor nga mërgimtarët, faqe 250-263, Akademia e Shkencave dhe Arteve të Maqedonisë, 2007

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përbëjnë nga 3% për Maqedoninë der në 16,7% të PBB për Kosovën[2] dhe, në shumë vende të tjera në zhvillim, dërgesat tejkalojnë ndihmën zyrtare për zhvillim, si dhe investimet e huaja direkte[3]. Literatura mbi dërgesat e mërgimtarëve e ka ngrit këtë vëllim në rritje të dërgesave të mërgimtarëve që të ketë një ndikim poyitiv të konsiderueshëm në zhvillim dhe varfërinë e në veçanti në krahasim me ndikimet e ndihmës zyrtare për zhvillim[4].

Ky punim do të argumentojë kundër krijimit të një lidhje të shpejtë, shkakore midis dërgesave të mërgimtarëve dhe zhvillimit. Meqenëse zhvillimi përfshin jo vetëm rritjen ekonomike, por edhe cilësinë e jetës dhe të mirëqenies njerëzore, dërgesat e mërgimtarëve mund të mos kenë asnjë efekt bile edhe efekte të dëmshme në zhvillimin. Pjesa e parë do të punësojë 'model i zhvillimit Jeffrey Sachs për të shpjeguar se pse shumë studime kanë treguar se dërgesat e mërgimtarëve për vendet në zhvillim. Pjesa e dytë do të problematizojë këto studime optimiste dërgesave në tri baza: problemet themelore metodologjike, ndërveprimi i dërgesave të mërgimtarëve me politikën e brendshme dhe ndërkombëtare, dhe, më në fund, maskimin e efekteve të pabarabarta mbi kapitalin njerëzor në nivel të ekonomive familjare.

Studimi i dërgesave është bërë shumë i rëndësishëm për shkak se ata janë më të qëndrueshme dhe më të besueshme se ndihma për zhvillim dhe investimet e huaja direkte. Në të vërtetë, dërgesat me vlerë 414 miliard $ të pranuara nga vendet në zhvillim në vitin 2013 me të vërtetë ishin bukë dhe gjalpë për shumë njerëz. Megjithatë, dërgesat dhe zhvillimi nuk janë të lidhura aq thjeshtë; dërgesat kanë potencial zhvillimore, por efektet e tyre në zhvillim duhet të merren parasysh në veçanti në kontekste socio-politike-ekonomike.

---

[2] worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS&country 12.03.2017

[3] Grabel, I. (2009). Remittances: Political economy and development implications. International Journal of Political Economy p.87

[4] Impact of remittances in poverty in developing countries (Rep.). (n.d.). United Nations.p.17, 2011Migrants from developing countries to send home $414 billion in earnings in 2013. (2013, October 2). The World Bank

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

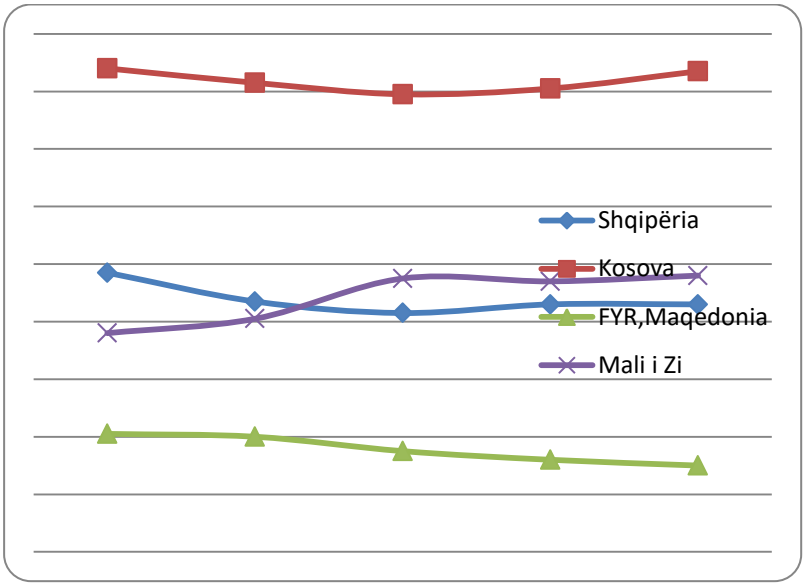
1. Vëllimi dhe dinamika e dërgesave valutore

Mjetet valutore të mërgimtarëve përfaqësojnë një zë të rëndësishëm në bilancin e pagesave të ekonomive kombëtare të shumë vendeve. Ata janë duke kontribuar në marrëdhëniet më të relaksuara të transksioneve korente të bilancit të pagesave. Ata kanë një rëndësie të veçantë në bilancin e pagesave, për shkak të bilancit negativ në transakcionet aktuale me jashtë dhe nevojës për flukse në valutë të huaj për të shlyer detyrimet për kreditë dhe huamarrjet afatmesme dhe afatgjata të huaja.
I vetmi burim i të dhënave zyrtare mbi fluksin e mjeteve valutor të mërgimtarëve është nën bilanci i transfertave private në bilancin e pagesave. Ai paraqet një lloj të bilancit valutor të popullsisë dhe përbëhet nga dërgesat, efektiva dhe transfertat e tjera. Këtu bëhet fjalë për mjete valutore të cilat në tërësi (dërgesat dhe transferta të tjera) ose në masë të madhe (cash) janë nga mërgimtarët. Në periudhën nga 2007 deri në 2008Shqipria dhe Maqedonia kanë realizuar një rritje të konsiderueshme në totalin e transfertave private neto kjo rritje për Kosovën dhe Malin e Zi ka vazhduar deri në vitin 2009-të. Për Shqiprinë nga viti 2009deri në vitin 2012 kemi një ulje të dërgesavekështu që për vitet 2013 dhe 2014 Shqipria ka një rritje të dërgesave ashtu që në vitin 2015 që të katër vendet kanë një rënje. Rasti i Kosovës për ndryshim nga Shqipria në vitet 2009 dhe 2011 kanë një rritje. Sa i takon Maqedonisë në vitet 2010 dhe 2011 ka një rritje ndërsa në vitet tjera ka rënje për ndryshim nga Mali i Zi i cili ka rritje vetëm në vitet 2009, 2011 dhe 2012 (Grafija 2)[5]. Të dhënat tregojnë se pjesmarrja e dërgesave dukshëm është e shprehuredhe në PBB të të katër ekonomive (Grafia 2). Gjithashtu, një rritje e madhe është realizuar edhe në transfertat tjera në të cilat dominojnë pensionet dhe ato të invalidëve. Ai i përgjigjet kontigjentit me mplakjen e mërgimtarëve.

[5]Migration and Remittances Factbook, p-p 58-202, 2016

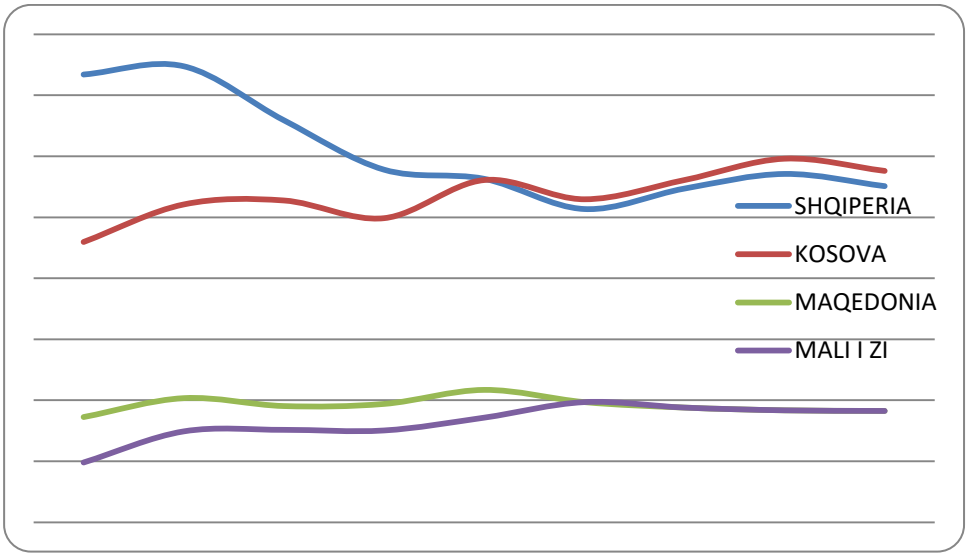
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Grafia 1. Dërgesat si përqindje e PBB-së



Burimi: World Development Indicators. Click on a metadata icon for original source information to be used for citation. (2017)

Grafia 2: Vëllimi dhe dinamika e mjeteve valutore në periudhën 2007-2015 në million dollar amerikan për Shqiprinë, Kosovën, Maqedoninë dhe Malin e Zi



E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Burimi: Migration and Remittances Factbook, 2016

Në rritjen e dërgesave ndikim të madhë kishte intensifikimi i procesit të reformave ekonomike, rregullimi i marrëdhënjeve kreditore - financiare me institucionet ndërkombëtare, konsolidimi i sistemit bankar dhe rritja e besimit të popullatës. Në të njëjtën mënyrë ndikuan liberalizimi i tregtisë së jashtme, me disa vende të veçanta në rajon, avancimi i bashkpunimit tregtar dhe lloje tjera bashkpunimi me BE-në e kështu me radhë.

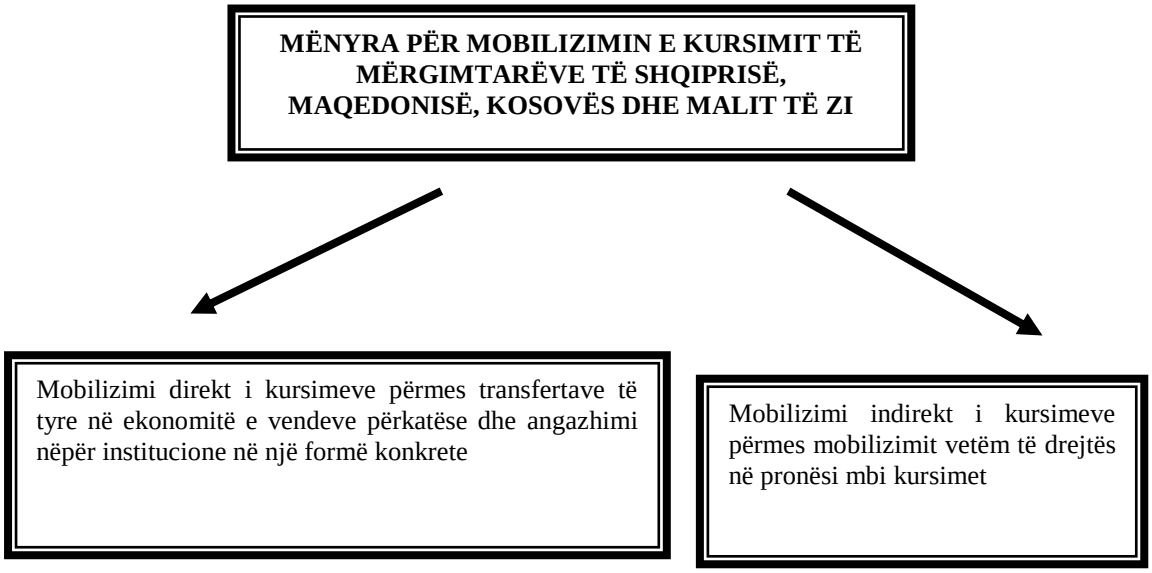
2. Mundësitë për të mobilizuar kursimet e mërgimtarëve

Përvoja e përdorimit të kursimeve të mërgimtarëve në forma të ndryshme të mobilizimit të tij te disa popuj dhe në disa vende tregojnë se duke ndërmarrë një veprimtari të këtillë është me dobi për të gjitha palët e interesuara, në mënyrë të veçantë për pronarët e kursimeve, të cilët, duke i vënë kursimet në qarkullim në vendet e tyre, mundet të realizojnë fitime të mëdha, dhe njëkohësisht ti ndihmojnë vendet e tyre në zbatimin e objektivave strategjike të zhvillimit socio-ekonomik të vendit.
Situata socio-ekonomike dhe politike në vendet të cilat janë objekt i studimit , tregojnë se jo vetëm që justifikohet, por është e nevojshme dhe patriotike ndërmarrja e mobilizimit të kursimeve të mërgimtarëve dhe përfshirja e tyre në ekonominë e vendit si një mbështetje e fuqishme financiare për revitalizimin dhe zhvillimin e tij. Në këtë rast, duhet tu sigurohet interes maksimal pronarëve të kursimeve për ti depozituar në bankat e origjinës. Shikuar nga pikëpamja sasiore, kursimet duhet të jenë më të mëdha se kursimet në bankat e huaja, ndërsa aspekti cilësor duhet të shihet duke realizuar të drejtat dhe përfitimet e investitorëve si pronarë të kapitalit.
Mobilizimi i kursimeve të mërgrantëve mund të realizohet në dy mënyra:

a) direkte dhe
b) indirekte

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Skema 1: *Mënyrat e mobilizimit të kursimit*



Duke supozuar se egziston mjedis i përshtatshëm dhe një ambient i lirë për të zbatuar proçesin e mobilizimit të kursimit, si forma për zbatimin e mobilizimit të drejtpërdrejtë do të ishin:

(1) Mbajtja e kursimeve në bankat e origjinës, Blerja e aksioneve të emetuara gjatë procesit të privatizimit të ndërmarrjeve dhe objekteve të infrastrukturës ekonomike, të cilat duhet të transformohen në pronësi të përbashkët në kohën e privatizimit;

(2) Blerja e aksioneve në tregun sekondar të kapitalit (në bursën e letrave me vlerë dhe formave të tjera të organizimit të tregut sekondar të kapitalit në periudhën e cilësisë së privatizimit në bazë të ligjeve të tregut);

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

(3) Blerja e obligacioneve të Qeverisë së Republikës së Maqedonisë, si një lloj i veçantë i kreditimit të Qeverisë për zbatimin e interesave strategjike të zhvillimit të shtetit;
(4) Blerje e letrave me vlerë të tjera në tregun sekondar, të cilat i emeton qeveria dhe bankat vendore;
(5) Sigurimi i jetës dhe pasurisë në kompanit publik për sigurim në vendin e origjinës;
(6) Investime direkte në ekonominë e vendit nëpërmjet marrëveshjeve dzpalëshe për pjesëmarrje të përbashkët në fitimet
(7) Pjesëmarrje në zhvillimin e vendit
Kreditim me normë interesi të kapitalit për investime të caktuara me interes strategjik për zhvillimin e ekonomisë së vendit (për ndërmarrje të caktuara në bujqësi, modernizimin e elektroekonomisë, ndërtimin e rrugëve, zgjerimin dhe modernizimin e aeroporteve, elektrifikimin dhe modernizimin e hekurudhave etj)[6]. Karakteristikë e përbashkët e të gjitha këtyre mundësive, gjegjësisht forma të mobilizimit të kursimeve të mërgimtarëve, është ajo se bazohet në ligjet e tregut dhe se a priori të sigurojnë, mbrojtjen dhe garantimin e interesave të bartësve të kursimeve duke marrë pjesë në interesin, provigjonet dhe forma të tjera. Karakteristikë tjetër e rëndësishme e këtyre formave të zbatimit të mobilizimit të kursimeve është se ata janë të institucionalizuara sepse kanë mbështetje ligjore në ligjet pozitive që rregullojnë këtë fushë dhe realizimin të cilin e mbështesin dhe e garantojnë institucione të veçanta, të tilla si qeveria, bankat, fondet , kompanitë e sigurimeve, etj.

3. Lidhja në mes dërgesave dhe zhvillimit

[6]Џафери, Сеадин (2003): Стопански и регионален економски развој, семејни бизниси и здружување, финансискиот потенцијал врз основа на штедењето во иселеништвото – важен фактор за инвестирање во семејниот бизнис, Зборник на трудови, Економски институт, Здружение за одржлив развој, Fridrih Ebert Stiftung – Канцеларија, Скопје

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Shumë kërkime ekonomike tregojnë një lidhje midis dërgesave nga mërgimtarët dhe uljen e varfërisë, por këto studime nuk e shpjegojnë se si saktësisht dërgesat ndihmojnë në uljen e varfërisë. Modeli i zhvillimit Jeffrey Sachs 'mund të përdoret si një kornizë për të kuptuar argumentin e optimistëve të dërgesave. Ky model tregon se dërgesat ndihmojnë në kursimet, investimet, PBB, dhe se si ata veprojnë si një tampon kundër goditjeve negative të produktivitetit. Teoria Sachs drejtpërdrejtë nuk u drejtohet dërgesave – kështu në qendër të modelit të tij të zhvillimit është ndihma e huaj[7]. Megjithatë, teoria e tij mund të përdoret për të kuptuar se si dërgesat përshtaten me paradigmat popullore të zhvillimit të sotshëm dhe për të kuptuar të metat edërgesave të mërgimtarëve.

Ka të dhëna se dërgesatkanë përmbushur disa nga parakushtet e Sach-it për zhvillim: Yero Baldé, për shembull, ka gjetur se një rritje prej 10% në dërgesat rrit kursimet familjare me 7% dhe investimet me 6.5%. Studime të tjera tregojnë se remitancat rrisin konsumin familjar, si dhe rritjen e investimeve të familjes në arsim dhe kujdesin shëndetësor[8].

Për më tepër, Sachs identifikon një humbje të mundshme në zhvillimin "tronditje negative të produktivitetit"[9]. kundër të cilave dërgesat e mërgimtarëve mund të mbrojnë ekonomitë kombëtare. Goditjet e produktivitetit negativ janë ndodhi të papritura, si fatkeqësitë natyrore apo krizat financiare. Dërgesat duken të prirura si tampon kundër këtyre goditjeve, sepse ata janë kundërciklike[10]: dërgesat kanë tendencë të rriten gjatë krizave ekonomike, fatkeqësive natyrore apo konflikteve politike. Për shembull, numri i dërgesave të emigrantëve u rrit gjatë krizave financiare në Meksikë në vitin 1995 dhe në Indonezi dhe Tajlandë në vitin 1998, duke vepruar si mbulesë gjatë atyre kohërave[11]. Prandaj, dërgesat jo vetëm duken për të ndihmuar në kapërcimin e varfërisë, por

[7]Shiko, Devesh Kapur, "Remittances: The New Development Mantra," p. 10
[8]Nallari, R., & Griffith, B. Understanding growth and poverty: Theory, policy, and empirics. Washington, D.C.: World Bank, (2011).
[9]Sachs, J. The end of poverty: Economic possibilities for our time. New York: Penguin Press.p.55, (2005).
[10]Ratha, D., & Mohapatra, Increasing the macroeconomic impact of remittances on development (Issue brief). Migration Policy Institute, (2007)
[11]Po aty

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

gjithashtu ata veprojnë si një tampon kundër goditjeve të produktivitetit negativë.

Studimet kanë dokumentuar me të vërtetë një reduktim në varfëri për shkak të dërgesave[12]. Pas Richard J. Adams ka gjetur se remitancat ndërkombëtare e ulin hendekun e varfërisë nga 21.9% në 4%. Megjithatë, dërgesat nuk janë zgjidhje e këtij brezi që të varfrit të rritsin shkallën e zhvillimit[13]. Megjithate dërgesat nuk përjashtohet të jenë si një kurë për zhvillimin e mbetur.

4. Disavantazhet dhe garancitë e dërgesave si zhvillim

Shumica e studimeve mbi dërgesat janë rrënuar nga lëshimet e mostërave dhe një përkufizim jo I plotë i mërgimtarëve. Gjithashtu, dërgesat janë të përqëndruara në kontekst të ekonomisë sociale dhe politike që detyrojnë potencialin e tyre të zhvillimit.

Një nga kritikat më të lehta të diskursit "dërgesat-si-zhvillim" është marrja e mostrës. Shumë analiza ekonomike vuajnë nga mungesa e remitancave dhe të dhënave mbi migrimin në të gjithë vendet dhe kohës. Për shembull, edhe pse studimi i Adamit në Internet tregoi një reduktim tërheqëse në të gjitha tri masat e varfërisë, pra ka lëshime të rënda të të dhënave. Kështu ndodhë që në vende me popullsi të dendur dhe me një vëllim të madh të pranimit të dërgesave përfshihen në studim, por disa nga vendet me numër më të larta të varfërisë absolute janë të përjashtuara për shkak të mungesës së të dhënave mbi dërgesat.

Për më tepër, një vëllim i madh i dërgesave të transferuara nga sektorët joformalë hiqen nga të dhënat zyrtare të dërgesave[14]. Kjo mungesë e të dhënave duhet ti paralajmërojnë hulumtuesit kundër nxjerrjes së përfundimit të rekomandimeve të politikës nga studime të tilla, sepse vendet ku dërgesat kanë rëndësi më shpesh janë ato me të dhëna më të

[12]Adams, R. H. (n.d.). Remittances, Poverty, and Investment in Guatemala

[13] Sachs, J. The end of poverty: Economic possibilities for our time. New York: Penguin Press, p.73, 2005

[14]Orozco, M.Migrant remittances and development in the global economy. Lynne Reinner.p.63, 2013

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pakta, kështu që, mostrat janë më të përjashtuara apo të nënpërfaqësuara[15].

Përfundime

Fluksi valutor i mërgimtarëve paraqet një nga burimet më të rëndësishme të zhvillimit të emigracionit nga vendi. Ndryshimet në vëllimin e tyre, edhe pse ata e ndjekin dinamikën e mërgimtarëve që nuk korespondon me madhësinë e kontingjentit të mërgimtarëve. Arsyet duhet kërkuar në transformimin e migrimit të përkohshëm në të përhershëm dhe në dështimet në politikat ekonomike.

Të dhënat në dispozicion për fluksin valutor nga mërgimtarët sugjerojnë për një tendencë të një rritje të vazhdueshme, e cila është dukshëm e madhe deri në vitin 2008.Por kjo është vetëm një pjesë e potencialit financiar të mërgimtarëve, e cila mund të vlerësohet në miliarda dollarë. Pjesa më e madhe e kursimeve valutore të mërgimtarëve janë depozituar në bankat e vendeve të pranimit.

Duke pasur parasysh vëllimin e kapitalit financiar të mërgimtarëve, mund të konstatojmë se për ekonominë e një vendi mund të paraqes një burim të qëndrueshëm të aseteve valutore me qëllim të financimit të ekonomisë së vendit.Për shkak të kësaj, në fluksin e këtyre fondeve duhet ti kushtohet vëmendje e veçantë politikave makroekonomike dhe të zhvillimit, në veçanti në politikën valutore dhe politikën e bilancit të pagesave me jashtë.Kjo për më tepër, që parashikimet tregojnë se me krijimin e kushteve të nevojshme, sidomos me kthimin e besimit në sistemin bankar, ekziston një mundësi reale për një fluks më të madh të valutave të huaja në këtë bazë, dhe me këtë një relaksim i marrëdhënieve në bilancin e pagesave të vendit.

Literatura

[15]Kapur, D. Remittances: The new development mantra (Tech.).2003

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Adams, R. H. (n.d.). Remittances, Poverty, and Investment in Guatemala (2012)
- Grabel, I. Remittances: Political economy and development implications. International Journal of Political Economy (2009).
- Impact of remittances in poverty in developing countries, The World Bank (2013)
- Kapur, D. Remittances: The new development mantra (Tech.). (2003)
- Migration and Remittances, Factbook 3edition, The World Bank (2016)
- Nallari, R., & Griffith, B. Understanding growth and poverty: Theory, policy, and empirics. Washington, D.C.: World Bank, (2011).
- Orozco, M.Migrant remittances and development in the global economy. Lynne Reinner, (2013)
- Ratha, D., & Mohapatra, Increasing the macroeconomic impact of remittances on development (Issue brief). Migration Policy Institute, (2007)
- Sachs, J. The end of poverty: Economic possibilities for our time. New York: Penguin Press.p.55, (2005).
- Seadin Xhaferi, Lëvizjet aktuale demografike në RM në dritën e rezultateve të regjistrimit të popullsisë në vitin 2002,Intensifikimi i emigracionit nga Republika e Maqedonisë dhe fluksi valutor nga mërgimtarët, Akademia e Shkencave dhe Arteve të Maqedonisë, (2007)
- Shiko, Devesh Kapur, "Remittances: The New Development Mantra,(2007)
- worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS&country (2017)
- Џафери, Сеадин, Стопански и регионален економски развој, семејни бизниси и здружување, финансискиот потенцијал врз основа на штедењето во иселеништвото – важен фактор за

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

инвестирање во семејниот бизнис, Зборник на трудови, Економски институт, Здружение за одржлив развој, Fridrih Ebert Stiftung – Канцеларија, Скопје (2003)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2 Mundësitë e transferit tekniko-teknologjik si parakusht për zhvillim të përshpejtuar socio-ekonomik

Prof. Dr. Naser Raimi,
Dekan i Fakultetit të Administrim Binesi, Universiteti i Tetovës

HYRJE

Ndër shkaqet më të rëndësishme për zhvillimin e përshpejtuar të ekonomive bashkëkohore, në kushtet e globalizimit, konsiderohen arritjet permanente në sferën e zhvillimit tekniko-teknologjik që kanë mundësuar shndërrimin e këtyre shteteve në shoqëri të bazuara mbi shkathtësi dhe dituri. Ndryshimet e theksuara, brenda kohës relativisht të shkurtë, përfitojnë dimensione globale duke u pozicionuar si faktorë determinues në proektimin dhe koncipimin e ndryshimeve zhvillimore socio-ekonomike. Mundësitë nga akceptimi pragmatik dhe i shpejtë i këtyre ndryshimeve globale nga ana e ekonomive në zhvillim paraqitet si një moment i veçantë për krijimin e parakushteve tekniko-teknologjike të zhvillimit që, më pas, do të mundësojë shfrytëzimin efikas të faktorëve zhvillimor mbi orientimin e subjekteve të prodhimit në eksport, përmes ngritjes së nivelit të tyre konkurues dhe integrimi i shpejtë në tregun konkurabil europian dhe botëror. Në bazë të kësajë mund të themi se "strukturat prodhuese bashkëkohore"bazohen mbi teknologjitë e reja dhe të larta, që janë rezultat i hulumtimeve permanente teknologjiko-shkencore.

Pjesa dërmuese në zhvillimin e hovshëm tekniko-teknologjik të ekonomive moderne bazohet mbi aktivitetet dhe rezultatet nga "kërkim-zhvillimet" në kuadër të ndërmarrjeve, që kanë buxhetet e tyre vetanake për këto qëllime. Në bazë të kësaj, shtetet me dominim teknologjik (SHBA-të, Japonia, Germania, Franca, Italia, Britania e Madhe etj.) nga prodhimi i tyre bruto të vendit (GDP) ndajnë në mes 2,5% deri në 3% për këto qëllime. Përqindja më e madhe e këtyre mjeteve financiare i

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

sigurojnë vetë kompanitë që afarojnë në një ambient krejtësisht kompetitiv të tregut. Mendohet se afër 70 % nga investimet neto të ndërmarrjeve amerikane i takojnë sferës së hulumtim-zhvillimit.
Edhe në R e Maqedonisë, si një prej shteteve në tranzicion, në një kontinuitet prej gati më se 25-vite, është duke realizuar një politikë të ekonomisë së tregut, e bazuar mbi aplikimin e masave përkatëse reformuese me qëllim të afrimit të përshpejtuar ndaj institucioneve Euro-Atlantike.
Struktura ekzistuese të prodhimit në Maqedoni bazohet mbi teknologjinë klasike dhe e vjetëruar, e cila nuk mund të rangohet si ekonomi konkurabile me aftësi eksportuese, edhe pse realizohet një politikë të ekonomisë së hapur.

Nga këta pozicione, imponohet domosdoshmëria nga krijimi i kushteve për transferim të përshpejtuar si dhe të aplikimit të teknologjive të reja që intensifikojnë proceset e ndryshme të modernizimit të strukturave aktuale prodhuese të shteteve në tranzicion. Prandaj, me ndihmën e institucioneve kompetente shtetërore, duhet të krijohet një ambient i volitshëm për zhvillimin e sipërmarrësisë dhe aftësive inovative të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në të cilin do të mundësohen kushte motivuese për gara inovative në mes pjesëmarrësve në treg. Në bazë të kësajë, ekonomitë kombëtare duhet hartuar një koncept të qartë ndaj ”sfidave të teknologjive të reja”, përmes përfshirjes së pjesës së konsiderueshme nga buxheti që dedikohet për “R&D”, me qëllim të ndalimit të trendit të margjinalizimit të përfshirjes së mjeteve buxhetore për këto qëllime. Në shtetet e zhvilluara, pjesa dërmuese nga përkrahja buxhetore për kërkim-zhvillim dedikohet për kërkime fundamentale, të cilat janë të lidhura me “eksternaliete pozitive” që manifestohen si “të mira shoqërore. Çdo një vend që nuk ka koncipuar një qëndrim aktiv, ekspeditiv dhe pragmatik ndaj këtyre ndryshimeve, është i rrezikuar që të mbetet në margjinat e zhvillimeve globale. Në këtë kontekst, edhe Maqedonia, si edhe shtetet tjera të Ballkanit që janë ende në tranzicion, edhe përskaj vështirësive serioze në sferën e ekonomisë, por edhe në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

sferat tjera, nuk ka alternativa tjera përveç përgjigjës adekuate të sfidave bashkëkohore teknologjike dhe akceptimin e atyre ndryshimeve kualitative me qëllim të adaptimit sa më të shpejtë ndaj standardeve ndërkombëtare për biznes.

1. FENOMENI I NDRYSHIMEVE PERMANENTE TEKNIKO-TEKNOLOGJIKE DHE MUNDËSITË E TRANSFERIT

Në këtë drejtim duhet theksuar se ndryshimet bashkëkohore tekniko-teknologjike kanë rëndësi të veçantë edhe për zhvillimin ekonomik të Maqedonisë. Në sferën e zhvillimit teknologjik të Maqedonisë, në mënyrë obligative duhet definuar këto momente:

-Potencialet dhe "predispozitat e larta zhvillimore" të teknologjive bashkëkohore paraqiten si bazë të mundësive të reja zhvillimore socio-ekonomike – që identifikohen përmes aplikimit të tyre në sektorë të karakterit propulsiv që kanë ndikim mbi zhvillimin e përgjithshëm ekonomiko-shoqëror. Në këtë drejtim, mund t,i përmendim këto veçori të teknologjive me cilësi të larta zhvillimore: aftësia e lartë të akumulimit, kërkesat e larta arsimore, roli i madh i institucioneve shtetërore në definimin dhe sigurimin e parakushteve për aplikimin e këtyre teknologjive të larta etj.
Ndërsa, sa i përket çështjes së nocionit të teknologjisë me predispozita të larta zhvillimore, duhet theksuar se konsiderohet ajo teknologji në të cilën, së paku dy e më shumë herë, investohet për çështje të hulumtim-zhvillimi nga mesatarja e industrisë: teknologjia informatike, elektronika optike, nano-teknologjia, bioteknologjia, materialet e avancuara etj. Kuptohet se Teknologjia Informatike dhe Komunikative, në kushtet e ekonomisë globale ka manifestuar efekte më të mëdha sinergjike zhzvillimore, për arsye të predispozitave të tyre komunikative lidhëse në nivelin, jo vetëm nacional, por edhe global.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

-Hartimi i politikave adekuate për zhvillim teknologjik-që janë në funksion dhe si rezultat i ndikimit të madh të teknologjisë mbi zhvillimin e ekonomive kombëtare të shteteve më të zhvilluara(aplikimi i teknologjive të reja participojnë me mbi 50% në normën e zhvillimit të SHBA-ve, me 55% në Japoni, 73% në Britaninë e Madhe, 76%në Francë, 78% në Germani etj.) është imponuar domosdoshmëria e konceptimit të strategjive dhe politikave përkatëse zhvillimore që do të janë në korespondim me sfidat e reja që rjedhin nga progresi i pandërprerë tekniko-teknologjik.

- karakteri global i diturive dhe informacioneve – Në ekonomitë e fuqishme bashkëkohore, zhvillimi i tyre permanent socio-ekonomik bazohet mbi aftësitë e larta konkurabile të subjekteve afariste, format e tyre funksionale organizative, mënyrat e komunikimit etj., të gjitha këto predispozita kualitative që janë në varëshmëri direkte prej "prodhimit, distribuimit dhe të zhfrytëzimit të diturive dhe të informacioneve". Për zhvillimin e përgjithshëm ekonomik transferimi i diturisë është shumë i rëndësishëm për arsye se distribuohen përmes pjesëmarrësve të ndryshëm, strukturave adekuate dhe institucioneve të specializuara që janë në funksion të zmadhimit të kapaciteteve të përgjithshme socio-ekonomike përmes kësaj komponente të zhvillimit teknologjik. Prandaj, ekonomitë e bazuara mbi dituritë manifestojnë konsekuenca përkatëse zhvillimore që vijnë në shprehje përmes investimeve materiale, vazhdimisht në rritje, në sektor të teknologjive informatike dhe komunikative, në paisjet kompjuterike etj., në investimet të natyrës jomateriale-hulumtim-kërkim, trajningu i fuqisë punëtore, sigurimi dhe aftësimi i punëtorëve të kualifikuar profesional, përsosja e softverit kompjuterik, dhënia eshërbimeve të ndryshme shkencore për arsimimin në sferën e punësimit, eksportit etj. Në mënyrë obligative imponohet fakti që sot mbi 50% nga GDP-ja e vendeve të OECD-së realizohen nga ekonomitë e bazuara mbi dituritë dhe shkathtësitë. Duhet përmendur edhe të ashtuquajturat "ekonomi që mësojnë" që për bazë marrin përvojën e shndërruar në dituri dhe shkathtësi, këto momente që paraqiten si domosdoshmëri për mësim permanent përmes

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pjesëmarrësve dhe rrjetave të ndryshme. Duhet theksuar se nevoja e këtyre ekonomive që vazhdimisht mësojnë rrjedh si rezultat i dëshirës imanente të biznesit për fitim, që mund të realizohet vetëm përmes shpikjes dhe të aplikimit të inovacioneve të ndryshme, përmirësimit të kualitetit të prodhimit-shërbimit, shtimit të kuantitetit, përmirësimin e disejnit, menaxhmentit, marketingut etj.

-Fenomeni socio-ekonomik i Globalizimit si rezultat i zhvillimit tekniko-teknologjik- vijnë në shprehje përmes lidhshmërisë kauzale të sferës së prodhimtarisë dhe sferës së inovacionev, në njërën anë, dhe të varëshmëria, vazhdimisht, në rritje në mes prodhimtarisë dhe tregjet globale të produkteve, shërbimeve, të fuqisë punëtore, teknologjisë ekzistuese, kapitalit etj. Nga kjo del se fenomeni i globalizimit nuk nënkupton vetëm çështjen e shitblerjes së mallrave dhe të shërbimeve por edhe diseminimin e diturive dhe të shkathtësive,përhapjen e prodhimtarisë dhe aktiviteteve përcjellëse të saj në formë të servisimeve të ndryshme, aplikimin e formave më të përshtatshme të marketingut, të shërbimeve të konsalltingut, bashkëpunimi në sferën e hulumtim-kërkimit, në sferën e metodologjive të ndryshme shkencore, në sferën e lëvizshmërisë së kapitalit, investimeve etj. Prandaj, pozicioni i ndërmarrjeve të shteteve në tranzicion varet nga aftësitë e tyre për shpikje të inovacioneve dhe shpejtësia për përhapjen e tyre dhe, në bazë të kësaj, strategjitë dhe politikat kombëtare si pikë orientimi duhet patur aftësitë konkuruese në nivel ndërkombëtar e jo në nivel nacional.

Prandaj, në kuadër të hartimit të një politike efikase teknologjike mund të përfshihen këto karakteristika gjenerale:

1) Suportimi i diturive dhe të informacioneve në mënyrë permanente dhe, pas kësaj, edhe diseminimi (shpërndarja) dhe transferi i këtyre resurseve;
2) Roli i faktorit të njeriut (human factor) përmes ekzistimit dhe përkujdesjes për çështjen e avancimit të niveleve shumë të avancuara të arsimimit , me të vetmin qëllim që të shtohet niveli i diturive, shkathtësive dhe të përvojes;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3) Koncipimi i sferave specifike socio-ekonomike që janë të rëndësishme për ngritjen e nivelit konkuruese të ndërmarrjeve me qëllim të sigurimit të një vendi më të mirë në tregun global;
4) Mundësitë e komunikimit, lidhjeve dhe të bashkëpunimit në mes pjesëmarrësve të ndryshëm në kuadër të sistemeve ekzistuese kombëtare të inovacioneve;
5) Domosdoshmëria e bashkëpunimit në mes gjithë pjesëmarrësit në tregun e globalizuar, sidomos kur është fjala për projektet me karakter ndërkombëtar që kanë orientimin e përfshirjes së sferave të ndryshme socio-ekonomike;

2. HARTIMI I POLITIKAVE PËRKATËSE ZHVILLIMORE SI PARAKUSHT PËR ZHVILLIM TË PËRSHPEJTUAR TEKNIKO-TEKNOLOGJIK

Ndër faktorë që kanë ndikim të veçantë mbi koncipimin e një politike efikase teknologjike, në kuadër të mjedisit përkatës, konsiderohen[16]: stabiliteti politik dhe, më pas, edhe ekonomik; definimi i politikës zhvillimore; krijimi i kushteve të barabarta për të gjithë pjesëmarrësit në treg; roli i institucioneve shtetërore në udhëheqjen e proceseve bashkëkohore; anëtarësimi në strukturat europiane; tërheqja e investimeve direkte të huaja etj.;
Në këtë kontekst, institucionet shtetërore duhet t,i realizojnë sa më shpejtë funksionet ekonomike që do të jenë në funksion të nevojave zhvillimore të subjekteve afariste. Kjo nënkupton që shteti me institucionet e veta duhet të qëndrojë sa më largë nga involvimi i tij në çështje biznesore për shkak të deformimit të ligjëshmërive që fnksionojnë në kuadër të ekonomisë së tregut. Roli i këtyre institucioneve duhet të vijë në shprehje me anë të sigurimit të kushteve të volitshme për zhvillimin e inisiativave të ndryshme biznesore në

[16] Потикнување на растот (1998), Економски меморандум на Република Македонија, Групација
на Светска Банка

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

sektorin privat përmes definimit ligjor të kushteve të përgjithshme biznesore dhe sferën normative-ligjore. Sa i përket sferës së zhvillimit teknologjik, institucionet shtetërore duhen të angazhohen në drejtim të krijimit të kushteve të volitshme konkurabile për të gjithë pjesëmarrësit në treg, si në aspektin e sigurimit të kushteve për realizimin e inisiativave të ndryshme biznesore nga ana e sipërmarrësve të ndërmarrjeve të vogla, ashtu edhe në aspektin e sigurimit të kushteve për stimulimin e aktiviteteve inovative që, kuptohet, rezultojnëp me hapjen e vendeve të reja të pounës dhe zbutjen e papunësisë. Roli i institucioneve përkatëse shtetërore duhet të vijë në shprehje në koncipimin dhe aprovimin e një politike efikadse teknologjike, e cila në mëlnyrë komplementare, me politikën hulumtuese-shkencore hyjnë në strukturën e politikës së përgjithshme industriale të vendit.

"Definimi dhe krijimi i kushteve të barabarta për të gjithë pjesëmarrësit në treg" konsiderohet si një prej çështjeve prioritare që duhet realizohet nga ana e institucioneve shtetërore për arsye se pa ekzistimin e një ambienti konkurues për të gjithë subjektet afaristë në treg, nuk mund të ekzistoj një ambient për shpikjen e inmovacioneve, sepse vetëm inovacionet shtojnë aftësitë konkuruese të subjekteve vendore që me sukses të dalin në tregjet ndërkombëtare. Ekonomia e tregut të lirë i lufton barierat dhe restrikcionet e ndryshme nga ana e institucioneve qeveritare që pengojnë inisiativat e ndryshme sipërmarrëse për të hyrë ose për të dalur nga biznesi përkatës. Prandaj, duhet krijuar mekanizma përmes legjisllativës përkatëse që të ekzistojë një ambient i vërtetë biznesor i cili lufton konkurencën jolojale.

"Mundësitë reale nga anëtarësimi në strukturat europiane" konsiderohet si çështje të karakterit strategjik për Maqedoninë. Integrimi i Maqedonisë në strukturat e UE-së siguron, së pari një stabilitet politik e më pas, përmes mundësive të ndryshme(shtimi i eksportit, të punësimit, arsimimit, shkencës, teknologjisë etj.) edhe stabilitet ekonomik.Maqedonia ka nënshkruar "marrëveshjen për stabilizim dhe asocim"(në prill,2001) me UE-në që i ka mundësuar disa predispozita në drejtim të integrimit sa më të shpejtë në këto

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

institucione. Në bazë të obligimeve që dalin nga marrëveshja e nënshkruar për stabilizim dhe asocim, është hartuar një "plan aksional" për implementimin e kësaj marrëveshje për realizimin e të cilit plan është themeluar një "komitet për eurointegrime"që ka karakterin e organit operativ dhe punues.

Dimensioni socio-ekonomik i " tërheqjes së investimeve direkte të huaja" mundëson realizimin e objektivave të zhvillimit ekonomik në nivel të ekonomive të zhvilluara dhe konkurente, që, më pas, mundësojnë zgjërimin e tregut përmes aftësive të shtuara konkuruese të subjekteve shtëpiake që mund t,i përballojnë gjitha sfidat e tregut global. Kjo mundëson krijimin e një ambienti të volitshëm global për zgjërimin dhe diseminimin e ndryshimeve të reja që kontribuojnë në ndërtimin e një ekonomie e bazuar mbi informacione. Investitorët e huaj munden të investojnë në të gjitha sferat socio-ekonomike nën kushte të barabarta dhe shumë të volitshme. Realisht, edhe pse, nga aspekti ligjor dhe deklarativisht, ekzistojnë shumë momente motivuese, në Maqedoni, në krahasim me shtetet tjera të Ballkanit, investimet e huaja kanë konfirmuar karakterin simbolik që donë të thotë Maqedonia ka vendin e fundit në tabelën e vendeve në tranzicion sipas investimeve të huaja. Prandaj, duhet theksuar se edhe përskaj predispozitave të ndryshme ekzistuese për motivimin dhe tërheqjen e investimeve të huaja, të njëjtat nuk mund të realizohen në qoftë se nuk ekziston një nivel të lartë të stabilitetit politik dhe, në bazë të kësaj, edhe ekzistimi i një ambienti stabil makroekonomik. Oligativisht imponohet edhe çështja e segmenteve tjera që rrumbullakësojnë dimensionin e "ambientit të përgjithshëm afarist", që kanë të bëjnë me reformat në jurisprodencë, sigurimin e kapitalit nga huamarrësit, mbrojtja e pronësisë intelektuale, transferin e fitimit, lartësia e kontributeve, mbrojtja e investimeve etj.

3. NATYRA INTERDISIPLINARE E POLITIKËS TEKNOLOGJIKE DHE KORELACIONI I SAJ ME POLITIKËN EKONOMIKE

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Gati, të gjitha shtetet në tranzicion, në zhvillimin bashkëkohor teknologjik shikojnë shansën e tyre për të hyrë në fazën më të lartë të zhvillimit pëprmes përfshirjes dhe pjesëmarrjes së faktorëve kualitativ që ndikojnë mbi rritjen e GDP-së (bruto prodhimin vendor) dhe, në këtë mënyrë, edhe në zhvillimin e përgjithshëm ekonomik të vendit. Prandaj paraqitet një domosdoshmëri nga aspekti i hartimit dhe të realizimit të një politike konzistente teknologjike, e cila do të jetë në përputhje me masat adekuate si të politikës buxhetore, ashtu edhe me ato masa të politikës arsimore, shkencore, të eksport-importit, kreditore etj.

Pikërisht, për shkak të karakterit interdisiplinar të politikës teknologjike, në realizimin e së njëjtës participojnë, institucione të ndryshme me ingerenca përkatëse: Ministria e arsimit dhe shkencës, Ministria e ekonomisë,Ministria e bujqësisë, Ministria e drejtësisë si dhe institucione dhe agjensi tjera të ndërlidhura me ingerenca të ndryshme në realizimin e kësaj politike. Realizimi i një politike afatgjate teknologjike duhet të mundësoj një kalim të përshpejtuar në fazat më të larta të zhvillimit ekonomik që, më pas, do të mundësoj rritje të GDP-së , zvogëlimin permanent të defiçitit në bilancin pagesor, rritja e mirëqenies së banorëve etj. Realizimi i një politike teknologjike, e cila do të jetë komplementare me politikën e përgjithshme ekonomike, mundëson arritjen e këtyre objektivave:

- Përsosja dhe ngritja e nivelit teknologjik që manifestohet përmes rritjes së segmentit të arsimit dhe të shkencës;
- Rritja e nivelit të aftësive teknologjike të industrisë së vendit me ç,rast vjen deri tek zhvillimi i përgjithshëm të prodhimtarisë, aktiviteteve investuese dhe aftësive inovative;
- Rritja permanente e ofertës të inovacioneve të vendit etj.;

Politikat teknologjike duhet të mbështetet mbi alternativat tjera që paraqesin kombinime të ndryshme të diturive, që do të thotë se njohuritë dhe shkathtësitë e vendit duhet të kombinohen me ato të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

jashtëm, të importuar me qëllim të përkrahjes së proceseve strategjike teknologjike.

Kuantumi i diturive, si parakusht për materializimin e tyre në forma konkrete të inovacioneve, mund të arrihet përmes dy formave elementare: format formale të përfitimit të diturive dhe format joformale, dhe mundësitë e difuzionit të tyre, poashtu, përmes formave të ndryshme të interaksionit në vetë ndërmarrje, interaksionet ndërmjet ndërmarrjeve në nivele të ndryshme si dhe interaksionet e këtyre subjekteve afariste me institucionet e ndryshme që realizojnë funksione publike. Sektori i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, si sektor bartës i ndryshimeve zhvillimore, me rëndësinë dhe pozicionin e tyre në ekonominë e përgjithshme kombëtare, për shkak të predispozitave të tyre fleksibile ndaj tregut liberal, për shkak të mundësive të tyre afariste në krijimin e GDP-së, që vijnë në shprehje përmes aftësive të tyre të larta inovative, paraqiten si target grup që duhet suportohen në çdo aspekt nga ana e institucioneve shtetërore. Këto janë momente kryesore motivuese për integrimin e pozicionit dhe rolit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në kuadër të politikës ekzistuese teknologjike. Në këtë drejtim, ekzistojnë forma të ndryshme të përkrahjes së së ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, të cilat forma mund të vijnë në shprehje përmes:

- participimi i ndërmarrjeve të vogla në proekte të ndryshme hulumtuese-shkencore në kuadër të BE-së;
- Partneriteti dhe bashkëpunimi i ndërmarrjeve të suksesshme të vendit me kompanitë e njohura me karakter multinacional dhe interkontinental, në bazë të marrëveshjeve afatgjata për bashkëpunim në sferën e prodhimit, investimeve të përbashkëta, në nsferën e hulumtim-zhvillimit, në sferën e investimeve të përbashkëta[17] etj.;
- Partneritet dhe bashkëpunim në proekte të ndryshme multinacionale me institucionet e njohura dhe të dëshmuara në sferat e ndryshme të kërki-zhvillimit siç janë- universitetet,

[17] Prof.Dr. Naser Raimi:"Menaxhimi i biznesit të vogël"; Tetovë,2008, fq.115;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

qendra të njohura me këto orientime profesionale, me parqet e njohura teknologjike etj,.

Këto momente duhet të jenë në funksion të adaptimit efikas të firmave të vendit ndaj ndryshimeve që hapin shtigjet drejt një ekonomie informatike gjegjësisht drejt një ekonomie e cila shfrytëzon diturinë dhe shkathtësitë. Në këtë kontekst, do ta theksojmë momentin që ka të bëjë me definimin e sistemit kompatibil arsimor, i cili sistem duhet të jetënë funksion të nevojave të pjesëmarrësve në treg si dhe sipërmarrësve të tyre me të vetmin qëllim që këto subjekte në tregun konkurencial të munden me sukses të madh t,i përballojnë gjitha sfidat socio-ekonomike e këtyre vendeve.

PËRFUNDIME

Si përfundim mund të konkludojmë se zhvillimet bashkëkohore në sferat tekniko-teknologjike bartin sfida të ndryshme socio-ekonomike të rëndësishme për ardhmërin perspektivore të Republikës së Maqedonisë. Zhvillimet e ngadalësuara në këtë drejtim paraqiten si rezultat i dallimeve të mëdha që ekzistojnë me shtetet tjera të zhvilluara nga ky aspekt.

Kuptohet, me një mbështetje mbi teknologjitë klasike me karakter ekstenziv dhe, në përgjithësi të vjetëruara, edhe pse ekziston një orientim të ekonomisë së hapur dhe ambient konkurues në tregun botëror, eksporti i maqedonisë, që ka më tepër karakterin elementar, nuk mund të ketë efekte të mëdha zhvillimore.

Ndryshimet e përmendura bashkëkohore imponojnë sfida të ndryshme para ekonomisë kombëtare me qëllim të adaptimit të suksesshëm të saj ndaj shfrytzimit të të faktorëve dhe resurseve bashkëkohore të zhvillimit. Nga kjo mund të nënkuptohet ballafaqimin e ekonomisë së Maqedonisë me sfidat dhe kërcëninme të ndryshme në tregjet ndërkombëtare dhe, me qëllim të përballimit të suksesshëm të tyre, orientimin e ekonomis vendore në drejtim të zhfrytëzimit të resurseve dhe epërsive komparative. Në bazë të kësajë mund të përfundojmë se dituritë dhe informacionet profilohen si resurse bazë të shekullit 21, që mundësojnë përhapjen e aktiviteteve lidhur me sigurimin, ruajtjen, procesuimin dhe

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

diseminimin e informacioneve duke filluar prej teknologjive elektronike për përpunimin e informacioneve e deri në sferën e arsimimit dhe aktiviteteve administrative.

Krijimi i kushteve dhe sigurimi i një ambienti kompetitiv për zhvillimin e aftësive inovative të ndërmarrjeve , në kuadër të të cilave do të zhvillohen dituritë dhe shkathtësitë të fuqisë punëtore, e cila do të jetë në gjendje t'i përcjellë dhe t'i pushtojë sfidat dhe horizontet e reja informatike me të vetmin qëllim që përmes këtyre mundësive, jo vetëm këto ndërmarrje por edhe ekonomia nacionale, në përgjithësi, përmes transferit dhe aplikimit të mundësive tekniko-teknologjike të realizojnë mundësitë e zhvillimit të përshpejtuar tekniko-teknologjik.

LITERATURA

- Barro R. J. and Sala-Martin X(1995), Economic Growth, New Jork: Mc
  Boston, 1967;
- Galbraith, John Kenneth: "The New Industrial State" Houghton Mifflin;
- Gary S. Becker (1993); Human Capital, National Bureau of Economic Research;
  Graw-Hill;
- Prof.Dr. Naser Raimi:"Menaxhimi i biznesit të vogël"; Tetovë,2008;
- Richard M. Hodgets, Donald F. Kuratko: Effektive Small Business Management, sec.ed., Academic Pres College Division, New Zork, 1986;
- University of Warwick, Science Park, 1993;
- Потикнување на растот (1998), Економски меморандум на Република Македонија,Групација на Светска Банка;
- Таки Фити, Верица Хаџи-Василева Марковска, Милфорд Бетмен,„Претприемништво„ Економски Факултет, Скопје, 1999;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3 Transferi i teknologjisë si parakusht për zhvillim të përshpejtuar ekonomik

PhD- Candidate Llokman Hebibi,
Prodekan i Fakultetit të Administrim Binesi, UT

HYRJE

Në kushtet e sotme të ekonomisë globale, ndër shkaqet më të rëndësishme për zhvillimin e përshpejtuar të ekonomive bashkëkohore konsiderohen arritjet permanente në sferën e zhvillimit tekniko-teknologjik që kanë mundësuar shndërrimin e këtyre shteteve në shoqëri të bazuara mbi shkathtësi dhe dituri. Këto ndryshime, brenda kohës relativisht të shkurtë, përfitojnë dimensione globale duke u pozicionuar si faktorë determinues në proektimin dhe koncipimin e ndryshimeve zhvillimore socio-ekonomike. Akceptimi pragmatik dhe i shpejtë i këtyre ndryshimeve globale nga ana e ekonomive në zhvillim paraqitet si një moment i veçantë për krijimin e parakushteve tekniko-teknologjike të zhvillimit që, më pas, do të mundësojë shfrytëzimin efikas të faktorëve zhvillimor mbi orientimin e subjekteve të prodhimit në eksport, përmes ngritjes së nivelit të tyre konkurues dhe integrimi i shpejtë në tregun konkurabil europian dhe botëror. Në bazë të kësajë mund të themi se "strukturat prodhuese bashkëkohore"bazohen mbi teknologjitë e reja dhe të larta, që janë rezultat i hulumtimeve permanente teknologjiko-shkencore.

Përqindja dërmuese në zhvillimin e hovshëm tekniko-teknologjik të ekonomive moderne bazohet mbi aktivitetet dhe rezultatet nga "kërkim-zhvillimet" në kuadër të ndërmarrjeve, që kanë buxhetet e tyre vetanake për këto qëllime. Në bazë të kësaj, shtetet me dominim teknologjik (SHBA-të, Japonia, Germania, Franca, Italia, Britania e Madhe etj.) nga prodhimi i tyre bruto të vendit (GDP) ndajnë në mes 2,5% deri në 3% për këto qëllime. Pjesën kryesore të këtyre mjeteve financiare i sigurojnë vetë kompanitë që afarojnë në një ambient krejtësisht kompetitiv të tregut. Mendohet se afër 70 % nga investimet neto të ndërmarrjeve amerikane i takojnë sferës së hulumtim-zhvillimit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Edhe Maqedonia, si një prej shteteve në tranzicion, në një kontinuitet prej gati më se 25-vite, është duke realizuar një politikë të ekonomisë së tregut, e bazuar mbi aplikimin e masave përkatëse reformuese me qëllim të afrimit të përshpejtuar ndaj institucioneve Euro-Atlantike.

Duhet theksuar se struktura ekzistuese të prodhimit në Maqedoni bazohet mbi teknologjinë klasike dhe e vjetëruar, e cila nuk mund të rangohet si ekonomi konkurabile me aftësi eksportuese, edhe pse realizohet një politikë të ekonomisë së hapur.

Prandaj, imponohet domosdoshmëria nga krijimi i kushteve për transferim të përshpejtuar si dhe të aplikimit të teknologjive të reja që intensifikojnë proceset e ndryshme të modernizimit të strukturave aktuale prodhuese të shteteve në tranzicion. Duke u nisur nga këta faktorë të zhvillimit duhet, me ndihmën e institucioneve kompetente shtetërore, të krijohet një ambient i volitshëm për zhvillimin e sipërmarrësisë dhe aftësive inovative të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në të cilin do të mundësohen kushte motivuese për gara inovative në mes pjesëmarrësve në treg. Në bazë të kësajë, ekonomitë kombëtare duhet hartuar një koncept të qartë ndaj ”sfidave të teknologjive të reja”, përmes përfshirjes së pjesës së konsiderueshme nga buxheti që dedikohet për “R&D”, me qëllim të ndalimit të trendit të margjinalizimit të përfshirjes së mjeteve buxhetore për këto qëllime. Në shtetet e zhvilluara, pjesa dërmuese nga përkrahja buxhetore për kërkim-zhvillim dedikohet për kërkime fundamentale, të cilat janë të lidhura me “eksternaliete pozitive” që manifestohen si “të mira shoqërore. Çdo një vend që nuk ka koncipuar një qëndrim aktiv, ekspeditiv dhe pragmatik ndaj këtyre ndryshimeve, është i rrezikuar që të mbetet në margjinat e zhvillimeve globale. Në këtë kontekst, edhe Maqedonia, si edhe shtetet tjera të Ballkanit që janë ende në tranzicion, edhe përskaj vështirësive serioze në sferën e ekonomisë, por edhe në sferat tjera, nuk ka alternativa tjera përveç përgjigjës adekuate të sfidave bashkëkohore teknologjike dhe akceptimin e atyre ndryshimeve kualitative me qëllim të adaptimit sa më të shpejtë ndaj standardeve ndërkombëtare për biznes.

1.NDRYSHIMET TEKNOLOGJIKE BASHKËKOHORE DHE MUNDËSITË E TRANSFERIT

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndryshimet bashkëkohore tekniko-teknologjike kanë rëndësi të veçantë edhe për zhvillimin ekonomik të Maqedonisë. Në sferën e zhvillimit teknologjik të Maqedonisë, në mënyrë obligative duhet definuar këto momente:

-Predispozitat e larta zhvillimore të teknologjive bashkëkohore paraqiten si bazë të ndryshimeve të reja socio-ekonomike – që identifikohen përmes aplikimit të tyre në sektorë të karakterit propulsiv që kanë ndikim mbi zhvillimin e përgjithshëm ekonomiko-shoqëror. Në këtë drejtim, mund t,i përmendim këto veçori të teknologjive me cilësi të larta zhvillimore: aftësia e lartë të akumulimit, kërkesat e larta arsimore, roli i madh i institucioneve shtetërore në definimin dhe sigurimin e parakushteve për aplikimin e këtyre teknologjive të larta etj.

Ndërsa, sa i përket çështjes së nocionit të teknologjisë me predispozita të larta zhvillimore, duhet theksuar se konsiderohet ajo teknologji në të cilën, së paku dy e më shumë herë, investohet për çështje të hulumtim-zhvillimi nga mesatarja e industrisë: teknologjia informatike, elektronika optike, nano-teknologjia, bioteknologjia, materialet e avancuara etj. Kuptohet se Teknologjia Informatike dhe Komunikative, në kushtet e ekonomisë globale ka manifestuar efekte më të mëdha sinergjike zhzvillimore, për arsye të predispozitave të tyre komunikative lidhëse në nivelin, jo vetëm nacional, por edhe global.

-Definimi dhe hartimi i politikave adekuate për zhvillim teknologjik-që janë në funksion dhe si rezultat i ndikimit të madh të teknologjisë mbi zhvillimin e ekonomive kombëtare të shteteve më të zhvilluara(aplikimi i teknologjive të reja participojnë me mbi 50% në normën e zhvillimit të SHBA-ve, me 55% në Japoni, 73% në Britaninë e Madhe, 76%në Francë, 78% në Germani etj.) është imponuar domosdoshmëria e konceptimit të strategjive dhe politikave përkatëse zhvillimore që do të janë në korespondim me sfidat e reja që rjedhin nga progresi i pandërprerë tekniko-teknologjik.

- **Promovimi i karakterit global të diturive dhe informacioneve** – Në ekonomitë e fuqishme bashkëkohore, zhvillimi i tyre permanent socio-ekonomik bazohet mbi aftësitë e larta konkurabile të subjekteve afariste, format e tyre funksionale organizative, mënyrat e komunikimit etj., të gjitha këto predispozita kualitative që janë në varëshmëri direkte prej "prodhimit, distribuimit dhe të zhfrytëzimit të diturive dhe të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

informacioneve". Për zhvillimin e përgjithshëm ekonomik transferimi i diturisë është shumë i rëndësishëm për arsye se distribuohen përmes pjesëmarrësve të ndryshëm, strukturave adekuate dhe institucioneve të specializuara që janë në funksion të zmadhimit të kapaciteteve të përgjithshme socio-ekonomike përmes kësaj komponente të zhvillimit teknologjik. Prandaj, ekonomitë e bazuara mbi dituritë manifestojnë konsekuenca përkatëse zhvillimore që vijnë në shprehje përmes investimeve materiale, vazhdimisht në rritje, në sektor të teknologjive informatike dhe komunikative, në paisjet kompjuterike etj., në investimet të natyrës jomateriale-hulumtim-kërkim, trajningu i fuqisë punëtore, sigurimi dhe aftësimi i punëtorëve të kualifikuar profesional, përsosja e softverit kompjuterik, dhënia eshërbimeve të ndryshme shkencore për arsimimin në sferën e punësimit, eksportit etj. Në mënyrë obligative imponohet fakti që sot mbi 50% nga GDP-ja e vendeve të OECD-së realizohen nga ekonomitë e bazuara mbi dituritë dhe shkathtësitë. Duhet përmendur edhe të ashtuquajturat "ekonomi që mësojnë" që për bazë marrin përvojën e shndërruar në dituri dhe shkathtësi, këto momente që paraqiten si domosdoshmëri për mësim permanent përmes pjesëmarrësve dhe rrjetave të ndryshme. Duhet theksuar se nevoja e këtyre ekonomive që vazhdimisht mësojnë rrjedh si rezultat i dëshirës imanente të biznesit për fitim, që mund të realizohet vetëm përmes shpikjes dhe të aplikimit të inovacioneve të ndryshme, përmirësimit të kualitetit të prodhimit-shërbimit, shtimit të kuantitetit, përmirësimin e disejnit, menaxhmentit, marketingut etj.

-Karakteristikat e Globalizimit si rezultat i zhvillimit tekniko-teknologjik- vijnë në shprehje përmes lidhshmërisë kauzale të sferës së prodhimtarisë dhe sferës së inovacionev, në njërën anë, dhe të varëshmëria, vazhdimisht, në rritje në mes prodhimtarisë dhe tregjet globale të produkteve, shërbimeve, të fuqisë punëtore, teknologjisë ekzistuese, kapitalit etj. Nga kjo del se fenomeni i globalizimit nuk nënkupton vetëm çështjen e shitblerjes së mallrave dhe të shërbimeve por edhe diseminimin e diturive dhe të shkathtësive,përhapjen e prodhimtarisë dhe aktiviteteve përcjellëse të saj në formë të servisimeve të ndryshme, aplikimin e formave më të përshtatshme të marketingut, të shërbimeve të konsalltingut, bashkëpunimi në sferën e hulumtim-kërkimit, në sferën e metodologjive të ndryshme shkencore, në sferën e lëvizshmërisë së kapitalit, investimeve etj. Prandaj, pozicioni i

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ndërmarrjeve të shteteve në tranzicion varet nga aftësitë e tyre për shpikje të inovacioneve dhe shpejtësia për përhapjen e tyre dhe, në bazë të kësaj, strategjitë dhe politikat kombëtare si pikë orientimi duhet patur aftësitë konkuruese në nivel ndërkombëtar e jo në nivel nacional.

Në përgjithësi, në kuadër të hartimit të një politike efikase teknologjike mund të përfshihen këto karakteristika gjenerale:

6) Përkrahja e diturive dhe të informacioneve në mënyrë permanente dhe, pas kësaj, edhe diseminimi (shpërndarja) dhe transferi i këtyre resurseve;

7) Rëndësia e faktorit të njeriut (human factor) përmes ekzistimit dhe përkujdesjes për çështjen e avancimit të niveleve shumë të avancuara të arsimimit , me të vetmin qëllim që të shtohet niveli i diturive, shkathtësive dhe të përvojes;

8) Definimin dhe koncipimin e sferave specifike socio-ekonomike që janë të rëndësishme për ngritjen e nivelit konkuruese të ndërmarrjeve me qëllim të sigurimit të një vendi më të mirë në tregun global;

9) Çështja e mundësive të komunikimit, lidhjeve dhe të bashkëpunimit në mes pjesëmarrësve të ndryshëm në kuadër të sistemeve ekzistuese kombëtare të inovacioneve;

10) Mundësitë dhe domosdoshmëria e bashkëpunimit në mes gjithë pjesëmarrësit në tregun e globalizuar, sidomos kur është fjala për proektet me karakter ndërkombëtar që kanë orientimin e përfshirjes së sferave të ndryshme socio-ekonomike;

2. POLITIKAT ZHVILLIMORE SI PARAKUSHT PËR ZHVILLIM TË PËRSHPEJTUAR TEKNIKO-TEKNOLOGJIK

Në kuadër të faktorëve që kanë ndikim të veçantë mbi koncipimin e një politike efikase teknologjike, në kuadër të mjedisit

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përkatës, konsiderohen[18]: **stabiliteti politik dhe, më pas, edhe ekonomik**; **definimi i politikës zhvillimore; krijimi i kushteve të barabarta për të gjithë pjesëmarrësit në treg**; **roli i institucioneve shtetërore në udhëheqjen e proceseve bashkëkohore; anëtarësimi në strukturat europiane; tërheqja e investimeve direkte të huaja** etj.;

Në vështirësimin e gjendjes së përgjithshme politike në këtë periudhë në Maqedoni, si rezultat i mosmarrëveshjeve të ndryshme që ishin të përcjellura me humbjen e tregjeve , embargo dhe blokada të ndryshme dhe, si kulminacion, ishte edhe konflikti i vitit 2001, që ka shkaktuar pasoja të rënda si në aspektin ekonomik poashtu edhe në zmadhimin e tensioneve sociale.

Institucionet shtetërore duhet t,i realizojnë sa më shpejtë funksionet ekonomike që do të jenë në funksion të nevojave zhvillimore të subjekteve afariste. Kjo nënkupton që shteti me institucionet e veta duhet të qëndrojë sa më largë nga involvimi i tij në çështje biznesore për shkak të deformimit të ligjëshmërive që fnksionojnë në kuadër të ekonomisë së tregut. Roli i këtyre institucioneve duhet të vijë në shprehje me anë të sigurimit të kushteve të volitshme për zhvillimin e inisiativave të ndryshme biznesore në sektorin privat përmes definimit ligjor të kushteve të përgjithshme biznesore dhe sferën normative-ligjore. Sa i përket sferës së zhvillimit teknologjik, institucionet shtetërore duhen të angazhohen në drejtim të krijimit të kushteve të volitshme konkurabile për të gjithë pjesëmarrësit në treg, si në aspektin e sigurimit të kushteve për realizimin e inisiativave të ndryshme biznesore nga ana e sipërmarrësve të ndërmarrjeve të vogla, ashtu edhe në aspektin e sigurimit të kushteve për stimulimin e aktiviteteve inovative që, kuptohet, rezultojnëp me hapjen e vendeve të reja të pounës dhe zbutjen e papunësisë. Roli i institucioneve përkatëse shtetërore duhet të vijë në shprehje në koncipimin dhe aprovimin e një politike efikadse teknologjike, e cila në mëlnyrë komplementare, me politikën hulumtuese-shkencore hyjnë në strukturën e politikës së përgjithshme industriale të vendit.

[18] Потикнување на растот (1998), Економски меморандум на Република Македонија, Групација
на Светска Банка

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

"Krijimi i kushteve të barabarta për të gjithë pjesëmarrësit në treg" konsiderohet si një prej çështjeve prioritare që duhet realizohet nga ana e institucioneve shtetërore për arsye se pa ekzistimin e një ambienti konkurues për të gjithë subjektet afaristë në treg, nuk mund të ekzistoj një ambient për shpikjen e inmovacioneve, sepse vetëm inovacionet shtojnë aftësitë konkuruese të subjekteve vendore që me sukses të dalin në tregjet ndërkombëtare. Ekonomia e tregut të lirë i lufton barierat dhe restrikcionet e ndryshme nga ana e institucioneve qeveritare që pengojnë inisiativat e ndryshme sipërmarrëse për të hyrë ose për të dalur nga biznesi përkatës. Prandaj, duhet krijuar mekanizma përmes legjisllativës përkatëse që të ekzistojë një ambient i vërtetë biznesor i cili lufton konkurencën jolojale.

"Anëtarësimi në strukturat europiane" konsiderohet si çështje të karakterit strategjik për Maqedoninë. Integrimi i Maqedonisë në strukturat e UE-së siguron, së pari një stabilitet politik e më pas, përmes mundësive të ndryshme(shtimi i eksportit, të punësimit, arsimimit, shkencës, teknologjisë etj.) edhe stabilitet ekonomik.Maqedonia ka nënshkruar "marrëveshjen për stabilizim dhe asocim"(në prill,2001) me UE-në që i ka mundësuar disa predispozita në drejtim të integrimit sa më të shpejtë në këto institucione. Në bazë të obligimeve që dalin nga marrëveshja e nënshkruar për stabilizim dhe asocim, është hartuar një "plan aksional" për implementimin e kësaj marrëveshje për realizimin e të cilit plan është themeluar një "komitet për eurointegrime"që ka karakterin e organit operativ dhe punues.

Çështja e " **tërheqjes së investimeve direkte të huaja**" mundëson realizimin e objektivave të zhvillimit ekonomik në nivel të ekonomive të zhvilluara dhe konkurente, që, më pas, mundësojnë zgjërimin e tregut përmes aftësive të shtuara konkuruese të subjekteve shtëpiake që mund t,i përballojnë gjitha sfidat e tregut global. Kjo mundëson krijimin e një ambienti të volitshëm global për zgjërimin dhe diseminimin e ndryshimeve të reja që kontribuojnë në ndërtimin e një ekonomie e bazuar mbi informacione. Investitorët e huaj munden të investojnë në të gjitha sferat socio-ekonomike nën kushte të barabarta dhe shumë të volitshme. Realisht, edhepse, nga aspekti ligjor dhe deklarativisht, ekzistojnë shumë momente motivuese, në Maqedoni, në krahasim me shtetet tjera të Ballkanit,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

investimet e huaja kanë konfirmuar karakterin simbolik që donë të thotë Maqedonia ka vendin e fundit në tabelën e vendeve në tranzicion sipas investimeve të huaja. Prandaj, duhet theksuar se edhe përskaj predispozitave të ndryshme ekzistuese për motivimin dhe tërheqjen e investimeve të huaja, të njëjtat nuk mund të realizohen në qoftë se nuk ekziston një nivel të lartë të stabilitetit politik dhe, në bazë të kësaj, edhe ekzistimi i një ambienti stabil makroekonomik. Oligativisht imponohet edhe çështja e segmenteve tjera që rrumbullakësojnë dimensionin e "ambientit të përgjithshëm afarist", që kanë të bëjnë me reformat në jurisprodencë, sigurimin e kapitalit nga huamarrësit, mbrojtja e pronësisë intelektuale, transferin e fitimit, lartësia e kontributeve, mbrojtja e investimeve etj.

3.ORIENTIMI INTERDISIPLINAR I POLITIKËS TEKNOLOGJIKE DHE KORELACIONI I SAJ ME POLITIKËN EKONOMIKE

Sikur edhe Maqedonia, edhe shtetet tjera në tranzicion, në zhvillimin bashkëkohor teknologjik shikojnë shansën e tyre për të hyrë në fazën më të lartë të zhvillimit pëprmes përfshirjes dhe pjesëmarrjes së faktorëve kualitativ që ndikojnë mbi rritjen e GDP-së(bruto prodhimin vendor) dhe, në këtë mënyrë, edhe në zhvillimin e përgjithshëm ekonomik të vendit. Prandaj paraqitet një domosdoshmëri nga aspekti i hartimit dhe të realizimit të një politike konzistente teknologjike, e cila do të jetë në përputhje me masat adekuate si të politikës buxhetore, ashtu edhe me ato masa të politikës arsimore, shkencore, të eksport-importit, kreditore etj.

Pikërisht, për shkak të karakterit interdisiplinar të politikës teknologjike, në realizimin e së njëjtës participojnë, institucione të ndryshme me ingerenca përkatëse: Ministria e arsimit dhe shkencës, Ministria e ekonomisë,Ministria e bujqësisë, Ministria e drejtësisë si dhe institucione dhe agjensi tjera të ndërlidhura me ingerenca të ndryshme në realizimin e kësaj politike. Realizimi i një politike afatgjate teknologjike duhet të mundësoj një kalim të përshpejtuar në fazat më të larta të zhvillimit ekonomik që, më pas, do të mundësoj rritje të GDP-së , zvogëlimin permanent të defiçitit në bilancin pagesor, rritja e mirëqenies së banorëve etj. Realizimi i një

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

politike teknologjike, e cila do të jetë komplementare me politikën e përgjithshme ekonomike, mundëson arritjen e këtyre objektivave:

- Përsosja dhe ngritja e nivelit teknologjik që manifestohet përmes rritjes së segmentit të arsimit dhe të shkencës;

- Rritja e nivelit të aftësive teknologjike të industrisë së vendit me ç,rast vjen deri tek zhvillimi i përgjithshëm të prodhimtarisë, aktiviteteve investuese dhe aftësive inovative;

- Rritja permanente e ofertës të inovacioneve të vendit etj.;

Prandaj, politikat teknologjike duhet të mbështetet mbi alternativat tjera që paraqesin kombinime të ndryshme të diturive, që do të thotë se njohuritë dhe shkathtësitë e vendit duhet të kombinohen me ato të jashtëm, të importuar me qëllim të përkrahjes së proceseve strategjike teknologjike.

Kuantumi i diturive, si parakusht për materializimin e tyre në forma konkrete të inovacioneve, mund të arrihet përmes dy formave elementare: **format formale** të përfitimit të diturive dhe **format joformale**, dhe mundësitë e difuzionit të tyre, poashtu, përmes formave të ndryshme të interaksionit në vetë ndërmarrje, interaksionet ndërmjet ndërmarrjeve në nivele të ndryshme si dhe interaksionet e këtyre subjekteve afariste me institucionet e ndryshme që realizojnë funksione publike. Sektori i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, si sektor bartës i ndryshimeve zhvillimore, me rëndësinë dhe pozicionin e tyre në ekonominë e përgjithshme kombëtare, për shkak të predispozitave të tyre fleksibile ndaj tregut liberal, për shkak të mundësive të tyre afariste në krijimin e GDP-së, që vijnë në shprehje përmes aftësive të tyre të larta inovative, paraqiten si target grup që duhet suportohen në çdo aspekt nga ana e institucioneve shtetërore. Këto janë momente kryesore motivuese për integrimin e pozicionit dhe rolit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në kuadër të politikës ekzistuese teknologjike. Në këtë drejtim, ekzistojnë forma të ndryshme të përkrahjes së së ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, të cilat forma mund të vijnë në shprehje përmes:

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- participimi i ndërmarrjeve të vogla në proekte të ndryshme hulumtuese-shkencore në kuadër të BE-së;

- Partneriteti dhe bashkëpunimi i ndërmarrjeve të suksesshme të vendit me kompanitë e njohura me karakter multinacional dhe interkontinental, në bazë të marrëveshjeve afatgjata për bashkëpunim në sferën e prodhimit, investimeve të përbashkëta, në nsferën e hulumtim-zhvillimit, në sferën e investimeve të përbashkëta[19] etj.;

- Partneritet dhe bashkëpunim në proekte të ndryshme multinacionale me institucionet e njohura dhe të dëshmuara në sferat e ndryshme të kërki-zhvillimit siç janë- universitetet, qendra të njohura me këto orientime profesionale, me parqet e njohura teknologjike etj,.

Këto momente duhet të jenë në funksion të adaptimit efikas të firmave të vendit ndaj ndryshimeve që hapin shtigjet drejt një ekonomie informatike gjegjësisht drejt një ekonomie e cila shfrytëzon diturinë dhe shkathtësitë. Në këtë kontekst, do ta theksojmë momentin që ka të bëjë me definimin e sistemit kompatibil arsimor, i cili sistem duhet të jetënë funksion të nevojave të pjesëmarrësve në treg si dhe sipërmarrësve të tyre me të vetmin qëllim që këto subjekte në tregun konkurencial të munden me sukses të madh t,i përballojnë gjitha sfidat socio-ekonomike e këtyre vendeve.

P Ë R F U N D I M

Zhvillimet bashkëkohore në sferat tekniko-teknologjike bartin sfida të ndryshme socio-ekonomike të rëndësishme për ardhmërin perspektivore të Republikës së Maqedonisë. Zhvillimet e ngadalësuara në këtë drejtim paraqiten si rezultat i dallimeve të mëdha që ekzistojnë me shtetet tjera të zhvilluara nga ky aspekt.

[19] Prof.Dr. Naser Raimi:"Menaxhimi i biznesit të vogël"; Tetovë,2008, fq.115;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Me një mbështetje mbi teknologjitë klasike me karakter ekstenziv dhe, në përgjithësi të vjetëruara, edhe pse ekziston një orientim të ekonomisë së hapur dhe ambient konkurues në tregun botëror, eksporti i maqedonisë, që ka më tepër karakterin elementar, nuk mund të ketë efekte të mëdha zhvillimore.

Pikërisht ndryshimet e përmendura bashkëkohore imponojnë sfida të ndryshme para ekonomisë kombëtare me qëllim të adaptimit të suksesshëm të saj ndaj shfrytzimit të të faktorëve dhe resurseve bashkëkohore të zhvillimit.

Kjo nënkupton ballafaqimin e ekonomisë së Maqedonisë me sfidat dhe kërcëninme të ndryshme në tregjet ndërkombëtare dhe, me qëllim të përballimit të suksesshëm të tyre, orientimin e ekonomis vendore në drejtim të zhfrytëzimit të resurseve dhe epërsive komparative. Në bazë të kësajë mund të përfundojmë se dituritë dhe informacionet profilohen si resurse bazë të shekullit 21, që mundësojnë përhapjen e aktiviteteve lidhur me sigurimin, ruajtjen, procesuimin dhe diseminimin e informacioneve duke filluar prej teknologjive elektronike për përpunimin e informacioneve e deri në sferën e arsimimit dhe aktiviteteve administrative.

Krijimi i kushteve dhe sigurimi i një ambienti kompetitiv për zhvillimin e aftësive inovative të ndërmarrjeve , në kuadër të të cilave do të zhvillohen dituritë dhe shkathtësitë të fuqisë punëtore, e cila do të jetë në gjendje t,i përcjellë dhe t,i pushtojë sfidat dhe horizontet e reja informatike me të vetmin qëllim që përmes këtyre mundësive, jo vetëm këto ndërmarrje por edhe ekonomia nacionale, në përgjithësi, përmes transferit dhe aplikimit të mundësive tekniko-teknologjike të realizojnë mundësitë e zhvillimit të përshpejtuar tekniko-teknologjik.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

L I T E R A T U R A

1. Gary S. Becker (1993); Human Capital, National Bureau of Economic Research;

2. Prof.Dr. Naser Raimi:"Menaxhimi i biznesit të vogël"; Tetovë,2008;

3. Barro R. J. and Sala-Martin X(1995), Economic Growth, New Jork: Mc

Graw-Hill;

4. Потикнување на растот (1998), Економски меморандум на Република Македонија,Групација на Светска Банка;

5. Galbraith, John Kenneth: "The New Industrial State" Houghton Mifflin,

Boston,1967;

6. Richard M. Hodgets, Donald F. Kuratko: Effektive Small Business Management, sec.ed., Academic Pres College Division, New Zork, 1986;

7. Таки Фити, Верица Хаџи-Василева Марковска, Милфорд Бетмен,„Претприемништво„ Економски Факултет, Скопје, 1999;

8. University of Warwick, Science Park, 1993;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

4 Një vlerësim krahasues për mënyrat e organizimit të punës

MBA. Olda Çiço,
Sh.L.U.P. "Universiteti Metropolitan Tirana",
Rr."Sotir Kolea" & "Budi", Qyteti Studenti, Tiranë, Shqipëri
oldacico@gmail.com

Msc. Iris Çiço
Dorcas Albania, Dorcas Relief and Development,
L.10, Blloli i ri i Sportit, Korçë, Shqipëri
iriscico@gmail.com

PËRMBLEDHJE

Bazuar në disa punime të tjera të referuara, ky punim merr përsipër të tregojë se si ndryshojnë format e organizimit të bizneseve nëpër botë, duke vlerësuar karakteristikat kulturore të popullatës përkatëse. Këto forma organizimi bazohen në historikun kulturor dhe reflektohen në tiparet e menaxhimit përkatës në përgjithësi. Për një shpërndarje të drejtë gjeografike dhe tregues kulturorë, janë treguar format e organizimit në tre kontinente të ndryshme dhe janë marrë parasysh tre vende karakteristike të këtyre kontinenteve: Kina në Azi, Gjermania në Europë dhe Meksika në Amerikë. Familjet e biznesit tipike kineze karakterizohen nga pushteti dhe influenca e lidhur ngushtë me pronën, lidershipin autokratik dhe stilin personalizues të menaxhimit, kryesisht për të nderuar themeluesin apo liderin e biznesit. Meqënëse koncepti i ndërtimit të biznesit rrjedh nga filozofia konfuciane, familja është njësia më e rëndësishme e krijimit dhe shpërndarjes të të ardhurave. Ndërkohë, organizata tipike gjermane dallohet për superstrukturën e stafit teknik, të lidhur ngushtësisht me detyrat menaxheriale dhe si rezultat prodhimin e një performancë të lartë. Kështu menaxherët e nivelit të parë respektohen jo vetëm si menaxherë, por si teknicienë të mirë. Është e vetëkuptueshme për të dy palët, punonjës e menaxherë, se objektivat do të arrihen në kohën dhe mënyrën e duhur, cilësia do të jetë ajo e kërkuara dhe pavarësia e sigurt brenda çdo

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

niveli. Së treti, organizatat meksikane, të cilat konsiderohen si paternaliste, autokratike, por i venë rëndësi edhe karizmës së liderit, sipas niveleve përkatëse të menaxhimit, sepse ata kanë nevojë për komunikimin dhe respektimin. Si rrjedhojë, vendimmarrja është e centralizuar dhe bosi thotë fjalën e fundit. Për secilin nga vendet, është shpjeguar kultura me tipare të përgjithshme të vendeve përkatëse, kultura e punës në veçanti, ndikimi që ka në tiparet e menaxhimit dhe shembuj përkatës.

Fjalët kyç: Kulturë, Gong-si, Konzern, Grupo, Mënyra organizimi

ABSTRACT

Based on several other papers referred to, this paper tries to show how changing forms of business organization in the world, appreciating cultural characteristics of the population. These forms of organization are based on cultural history and reflected in the relevant management features in general. For an equitable geographical distribution and cultural indicators, forms of organization for three different continents and three characteristic locations of these continents are showed and considered: in Asia - China, in Europe -Germany, in America - Mexico. The typical Chinese business families are characterized by power and influence closely related to property, autocratic leadership style and personalized management, mainly to honor the founder or business leader. Since the business concept is derived from Confucian philosophy, the family is the most important unit of creation and income distribution. Meanwhile, typical German organization stands for the superstructure of technical staff, closely linked to managerial duties and as a result the production with a high performance. So the first level managers are respected not only as managers but as good technicians. It is self-evident to both parties, employees and managers, that the objectives will be achieved on time and properly, the quality will be required one and certain independence will take place within each level. Thirdly, the Mexican organizations, which are assumed as paternalistic, autocratic, attached to the importance of charisma of the leader, under appropriate management levels, because they need communication and respect. As a result, decision-making is centralized and the boss have the final say. For each

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

country, the culture is explained by the general features of the countries concerned, work culture in particular, the environmental impact management features and relevant examples.

Keywords: Culture, Gong-si, Konzern, Grupo, Organizing designs

HYRJE

Nga pikëpamja menaxheriale, tre janë sfidat me të cilat përballen ata që menaxhojnë në nivel ndërkombëtar dhe kanë shumëllojshmëri kulturash brenda ambjenteve të punës. Së pari, të kuptuarit e prirjeve kulturore dhe stileve të menaxhimit për çdo vend ku ata operojnë. Sigurisht që është më e thjeshtë të thuhet se të bëhet. Pa dashje, në shumicën e rasteve, këto situata merren si të mirëqëna dhe gabimet fillojnë pikërisht nga ky perceptim. Së dyti, të përdorurit e njohurive të mjaftueshme për vendet e tjera në të cilat zhvillohet aktivitet ose do të zhvillohet në të ardhmen. Së treti, zhvillimi i aftësive menaxheriale shumëkulturore me synimin e ndërtimit të urave kulturore mes vendit të origjinës dhe atij pritës. Kjo situatë do t'i shërbente qëllimit kryesor, arritjen e objektivave të organizatës. Por si mund të mësohen këto aftësi? Tabela e mëposhtme jep një kornizë konceptuale të procesit, i cili pavarësisht nga të qënit ndërkombëtar, mbetet njerëzor dhe reflekton një rregull të përgjithshëm logjik. Në tabelën më poshtë, hapat janë të njëpasnjëshëm dhe vazhdojnë në rend hirearkik. Duhet të plotësohet paraardhësi në mënyrë që të zhvillohet pasardhësi.

Tabela 1: Sfidat menaxheriale: të punosh brenda kornizave të ndryshme organizacionale

(1) Të kuptuarit lokal	(2) Të kuptuarit global	(3) Menaxhimi glob

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Të kuptuarit e kulturës së një vendi të caktuar, të organizatës, si edhe stilit të menaxhimit, po ashtu si misionin dhe objektivat e korporatës	Të kuptuarit e kulturës, organizimit dhe stilit të menaxhimit të klientëve, partnerëve dhe të punësuarve globalë	Të zhvilluarit e menaxhi të përshtatshëm dhe aftë shumëkulturore për t kapërcyer ndarjet kultur dhe për të përmbushu misionin dhe objektiva korporatës

Qëllimi i të gjithë punimit është të tregojë se realisht kultura ka rëndësi kur përpiqemi të kuptojmë apo shpjegojmë menaxhimin e organizatave anembanë botës. Për këtë arsye, më poshtë do të shpjegohen disa foma karakteristike të organizimeve, tërësisht të ndryshme nga njëra-tjetra: Gong-si-ja kineze, Konzern-i gjerman dhe Grupo-ja meksikan. Të dhënat janë mbledhur nga literatura dhe studimet dhe shpërndarja e tyre, përveçse gjeografike, është edhe konceptuale dhe përfaqësuese e një rrugëtimi të veçantë biznesi.

1. GONG-SI-ja KINEZE

Bazuar në prejardhjen kulturore kineze, nuk është rastësi që kompanitë kineze, si të mëdha, edhe të vogla, të reflektojnë këtë kulturë. Zakonisht, kjo kulturë quhet gong-si dhe lexohet gong-suh. Në origjinë, ky term i referohet sipërmarjeve kineze me bazë familjare, ndërkohë që sipërmarrjet moderne kineze i referohen këtij termi për të gjitha kompanitë, pavarësisht nëse janë të mëdha apo të vogla, me pronësi private apo shtetërore. Paraqitja e mëposhtme tregon një sipërmarrje tipike kineze. Është përdorur fjala guãnxi, e cila do të thotë marrëdhënie ose rrjet, ku bashkëpunimi mes anëtarëve sjell rezultate.

Tabela 2: Paraqitja e një një biznesi kinez me bazë familjare në formatin gong-si

Anëtarët e familjes kineze jashtë vendit	**Pronarët familjarë** **Menaxhimi familjar** *(duke përfshirë menaxhimin ekzekutiv, marketingun, kërkim-*	Rrjeti (guãnxi) jofamiljar

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

	zhvillimin, menaxhimin e burimeve njerëzore, logjistikën, kontabilitetin dhe kontrollin)	
	Menaxherët e nivelit të parë	
Anëtarët e familjes ose rrjeti (guãnxi) që shërben si furnitorë	**Punonjësit**	Anëtarët e familjes ose rrjeti (guãnxi) që shërben si shpërndarës

Ky lloj organizimi gjendet në Kinë, Tajvan dhe në çdo vend të botës ku pronarët kinezë bashkohen apo krijojnë sipërmarrjet e tyre. Kuptohet që menaxhimi bëhet mbi baza familjare, ndërsa punonjësit punësohen nga farefisnia apo nga familjet e tjera, por me kusht që të gëzojnë besimin e familjes bazë. Si rregull, sipërmarrjet kineze konsiderohen më të vogla se simotrat e tyre në Japoni apo Korenë e Jugut. Stili dominues i gong-si-së kineze është patrimonializmi, i cili përfshin paternalizmin, hirearikinë, detyrimin e ndërsjellë, përgjegjësinë, familjaritetin dhe lidhjet. Si rezultat, familjet e biznesit tipike kineze karakterizohen nga pushteti dhe influenca e lidhur ngushtë me pronën, lidershipin autokratik dhe stilin personalizues të menaxhimit, kryesisht për të nderuar themeluesin apo liderin e biznesit. Meqënëse koncepti i ndërtimit të biznesit rrjedh nga filozofia konfuciane, familja është njësia më e rëndësishme e krijimit dhe shpërndarjes të të ardhurave. Brenda familjes, çdo anëtar kontribuon në fondin e të ardhurave të familjes. Më pas, mund të përfitojë nga ky fond. Kështu, ideja është që brenda biznesit secili i shërben të tërës dhe pronari është ngurrues për të ndarë pronësinë apo marrë borxh nga organizata apo individë jashtë familjes apo rrjetit të vet. Situata negative e kësaj skeme janë pozicionet menaxheriale. Meqënëse ato i takojnë familjes, mund të ndodhë që personat përkatës të mos kenë aftësitë e duhura në menaxhim. Me statistika, 90% e këtyre bizneseve punësojnë më pak se 50 punonjës dhe i fokusojnë energjitë e tyre brenda familjes apo farefisnisë, për të shmangur problemet me menaxhimin. Tjetër karakteristikë e gong-si-ve është se kanë pak formalitet në strukturë, pak procedura të standardizuara

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

operimi dhe pak specializim. Kështu, marrëdhëniet personale janë më të rëndësishme se vetë efiçienca e organizatës dhe besnikëria e punonjësve është më e rëndësishme se vetë performanca e tyre në punë. Vendimet merren mbi bazën e intuitës apo marrëdhënieve tradicionale historike të biznesit. Duke marrë parasysh avantazhin konkurrues, mund të thuhet se këto organizata e fitojnë këtë avantazh për shkak të të qënit të vogla, fleksibilitetit, rrjetit të lidhjeve dhe aftësive negociuese. Ka një veçanti tek kultura kineze në përgjithësi, ajo konsiderohet si e fortë, por edhe fleksibël. Kjo është arsyeja pse ajo i ka rezistuar kohës për mijëra vjet në veçantinë e saj dhe ndërkohë ka bërë të jetë tërësisht fleksibël për t'iu përshtatur edhe kalimit nga një formë perandorie në një formë gjysëm kapitalizmi. Të rinjtë kinezë, së bashku me studimin në vendet e zhvilluara, kanë marrë edhe format e tjera të edukimit dhe kulturën perëndimore, të cilën e përshtasin në organizatat kineze, duke i drejtuar ato drejt konkurrueshmërisë, novacionit dhe përgjegjësisë individuale. Kësaj i shtohen edhe femrat në pozicione drejtuese, duke e kthyer të bërit biznes me kinezët një sfidë të re për partnerët e mundshëm ndërkombëtarë.

2. KONZERN-i GJERMAN

Gjermania është vend i njohur për teknologjinë e përparuar dhe aftësinë në punën e dorës në zejtari, dhe si rezultat në prodhimin me kosto të lartë. Bazuar në këto tregues, është vend lider në ekonominë botërorë për mallra e shërbime inovative, me cilësi të lartë dhe të kushtueshme. Por, në kuadër të globalizimit, lind pyetja: Si përshtaten kompanitë gjermane për të konkurruar në tregje globale ku çmimi i ulët është i rëndësishëm? Për të nxjerrë përfundime, duhen njohur karakteristikat e organizimit të bizneseve gjermane dhe ato të vendeve fqinjë, vendet nordike. Geert Hofstede e ka përshkruar kulturën gjermane si relativisht individuale, mashkullore, me shmangie të lartë të pasigurisë dhe relativisht me distancë të vogël pushteti. Ekziston edhe ideja se gjermanët, për shkak të prirjes për rregulla, zbatimit të tyre, respektit të pozicionit, informacionit të detajuar për çdo rast, janë shumë të zënë duke menaxhuar që të mund të mendojnë për të krijuar. Për ata që e shohin nga jashtë, gjermanët tentojnë të jenë konservativë, formalë dhe të sjellshëm. Por gjithsesi, ata tentojnë të jenë asertivë, jo agresivë. Megjithëse organizatat kanë një

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

departamentizim formal të fortë, vendimet merren me bazë të gjerë diskutimesh mes grupeve të interesit. Ndërkohë negociatat bëhen mbi bazën e të dhënave dhe planeve dhe komunikimi është i qartë dhe i thjeshtë për t'u kuptuar. Gjermanët janë njerëz që udhëtojnë shumë, të edukuar jashtë vendit të tyre dhe flasin shumë gjuhë. Vlerësohen shumë për të qënit partnerë të besueshëm dhe për politikat e burimeve njerëzore që shohin larg. Organizatat gjermane, të quajtura Konzern, përgjithësisht marrin dy forma ligjore: ortakëri e kufizuar ose shoqëri publike aksionere, si përshembull Wolkswagen. Si formë menaxhimi, organizatat gjermane zakonisht drejtohen nga dy borde. Në krye qëndron bordi mbikqyrës, përgjegjës për arritjen e objektivave afatgjatë të organizatës. Anëtarët zgjidhen për pesë vjet dhe mund të zgjidhen vetëm me 75% të votave të aksionerëve. Funksion bazë i këtij bordi është të mbikqyrë veprimtarinë e bordit menaxhues, i cili përbën menaxhimin e lartë të organizatës dhe është përgjegjës për menaxhimin strategjik dhe operacional. Në nivel organizate, ka një sistem ligjerisht të detyrueshëm që mbron të drejtat e punonjësve, sepse besohet se të dy palët, aksionerët dhe punonjësit, kanë të drejtë të ndikojnë politikat e organizatës, sepse maksimizimi i fitimit duhet të balancohet nga përgjegjësia sociale. Kështu, punonjësit gjermanë kanë ndikim në vendimmarrjen strategjike dhe problemet mund të diskutohen dhe zgjidhen pa kaluar në konflikte. Ashtu si për gong-si-në kineze, edhe për konzern-in gjerman ka skema që tregojnë funksionimin e tyre.

Tabela 3: Paraqitja tipike e një Konzern-i gjerman

<table>
<tr><td>Këshillat e punës</td><td>Bordi mbikqyrës
(përfshin: anëtarë të zgjedhur për 5 vjet, të cilët vijnë nga menaxhimi, aksionerët, këshillat e punës, punonjësit)</td><td>Aksionerët
(përfshin edhe bankat investuese, çka është formë legale në Gjermani)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Bashkëvendosja e të drejtave
Orët e punës
Mënyrat e pagesës
Të marrit në punë dhe transferimi</td><td>Bordi menaxhues
(menaxhimi ekzekutiv, i mbikqyrur nga bordi mbikqyrës)</td><td>Politikat dhe rregullimet ligjore shtetërore</td></tr>
<tr><td>Menaxhimi
(zakonisht promovohet</td><td></td></tr>
</table>

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Programet e trajnimit Politikat rregulluese të pushimeve Rregullat e sigurisë Metodat e vlerësimit të performancës **Të drejtat për pjesëmarrje** Planifikimi i BNJ Largimi nga puna Procedurat e punës Ndryshimet operacionale Ndryshimet e formatit të punës	*nga punonësit)*	
	Menaxherët e nivelit të poshtëm *(të zgjedhur mbi bazën e aftësive teknike të punës)*	
	Punonjësit *(zakonisht të punësuar përmes programeve të trajnimit me shpenzime shtetërore)*	Sindikatat kombëtare
	Punonjësit në pritje…	

Në nivel organizate, punonjësit e ushtrojnë ndikimin e tyre nëpërmjet kështillave të punës. Këto organizma nuk kanë të drejta për menaxhimin ekonomik të kompanive, por ndikojnë në politikat dhe praktikat e burimeve njerëzore. Qëllimi i tyre është të sigurohen se organizatat ndjekin rregullat në fuqi në të mirë të punonjësve. Kështu, ato kanë të drejtë informimi në organizatë, duke ditur edhe performancën ekonomike. Të drejtat e këtyre kështillave ndahen në dy grupe: të drejta bashkë-vendimmarrëse me të drejtë vetoje dhe të drejta pjesëmarrjeje me të drejtë konsultimi. Kjo mënyrë të vepruari me nxitjen e pjesëmarrjes së fortë të punonjësve, njihet si demokracia industriale dhe në përgjithësi është e përhapur në Europë. Në nivel kombëtar, kushtetuta gjermane i lejon çdo individi të bëjë pjesë në sindikatë dhe të përfitojë nga të ardhurat e përgjithshme. Gjithashtu, në mënyrë jo të drejtpërdrejtë garanton të drejtën e organizatave që të bëjnë pjesë në organizimet e punonjësve. Aktualisht, 42 % e punonjësve gjermanë nëpër industri dhe në përgjithësi 30 % e punonjësve gjermanë, janë pjesë e sindikatave, krahasuar me më pak se 10% në Shtetet e Bashkuara. Ky lloj organizimi ndikon edhe në politikë, sepse partitë janë të ndjeshme ndaj të drejtave të punonjësve. Nga të gjitha partitë politike, Partia Socialdemokrate ka lidhjen më të ngushtë me sindikatat. Legjislacioni përkatës përfshin standardet e punës,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përfitimet, diskriminimin, mbylljen e uzinave dhe të drejtat e punonjësve. Kontratat kolektive të punës negociohen mbi bazën e industrive përkatëse si në nivel rajonal, ashtu edhe kombëtar. Ndërkohë, negociatat për të ardhurat personale diskutohen mbi bazë organizate dhe si rezultat, ndryshimet e pagave mes kompanive të ndryshme janë të vogla. Kur ka mosmarrëveshje, ato zgjidhen në gjykatat e punës, të cilat përbëhen nga tre persona: një gjykatës profesionist i specializuar në të drejtën e punës, një përfaqësues i sindikatës dhe një punonjës. Këto gjykata kanë të drejtën të vendosin si për kontratat individuale, ashtu edhe për ato kolektive të punës. Është e njohur botërisht saktësia dhe aftësia gjermane, e cila reflektohet në cilësinë e produktit përkatës. Një arsye madhore për këtë dukuri është trajnimi i menaxherëve dhe punonjësve. Menaxherët e linjës në Gjermani janë më të mirëtrajnuarit nga ana teknike në të gjithë Europën apo Amerikën dhe sekreti qëndron në faktin se ata dinë të përgatitin me dorë pjesë të ndryshme të produktit, duke pasur edhe programe të veçanta trajnimi për këto procedura. Organizata tipike gjermane dallohet për superstrukturën e stafit teknik, të lidhur ngushtësisht me detyrat menaxheriale dhe si rezultat prodhimin me performancë të lartë. Kështu, menaxherët e nivelit të parë respektohen jo vetëm si menaxherë, por si teknicienë të mirë. Është e vetëkuptueshme për të dy palët, punonjës e menaxherë, se objektivat do të arrihen në kohën dhe mënyrën e duhur, cilësia do të jetë ajo e kërkuara dhe pavarësia e sigurt brenda çdo niveli. Të gjitha këto aspekte reflektohen në prodhimin e brendshëm bruto, 40% e të cilit vjen nga prodhimi. Gjithashtu, Gjermania është përgjegjëse për më shumë se gjysmën e eksporteve të Bashkimit Europian. Mënyra se si këto parime janë shtrirë brenda vendit, janë trajnimet. Rezulton se 65% e 15-16 vjeçarëve, marrin pjesë në programe trajnimi profesionale me zgjedhje, në të cilat mësojnë punët me dorë, punët teknike, tregtare dhe menaxheriale. Për këtë arsye, ekzistojnë rreth 400 çertifikata të njohura anembanë vendit, duke sjellë si rezultat një forcë punë të mirëpërgatitur dhe me besimin e duhur për përmirësim të mëtejshëm. Të gjitha programet fillestare të trajnimit vazhdojnë më nivelin e dytë, duke përcaktuar kështu atë që njihet si sistemi dual të mësuarit, i cili përbën një bashkëpunim mes punonjësve, sindikatave dhe qeverisë. Kostot ndahen mes kompanive dhe qeverisë në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

masën përkatësisht 2/3 me 1/3. Punëdhënësit janë ligjërisht të detyruar të kalojnë punonjësit e rinj në trajnim profesional. Është tipik rasti i Mercedes-Benz (pjesë e grupit Daimler), i cili ofron 180 kurse trajnimi profesional për punonjësit e tij. Çdo vit, kompania ka mbi 600 punëtorë në programe trajnimi profesional dhe mbi 4000 që marrin pjesë në lloje të tjera trajnimesh në kompani, në një qendër trajnimesh që vetë kompania ka. Sigurisht, ka kundërshti për këtë lloj sistemi trajnimi, për shkak të kohëzgjatjes deri sa arrihen rezultatet e trajnimit, duke e trajtuar si vonesë për konkurrueshmërinë në tregjet globale, ku ndryshimet janë të shpeshta dhe kërkohet inovacion. Në fakt, gjermanët u kanë rezistuar ndryshimeve. Tabela më poshtë tregon hapat e të ashtuquajturit sistem dual i trajnimit profesional në konzern-in gjerman.

Tabela 4: Paraqitja e sistemit dual për trajnimin profesional në Konzern-in gjerman

Hapi i parë: Sistemi dual i trajnimit Me kohë të pjesshme në shkollën profesionale i kombinuar me kohë të pjesshme në organizatë për të kryer praktikisht njohuritë e marra
Hapi i dytë: Çertifikatë si punonjës i aftë Çertifikon që një punonjës plotëson kërkesat minimale për t'u punësuar në një nivel të caktuar
Hapi i tretë: Eksperiencë si punonjës i aftë Punonjësi aplikon njohuritë e tij përgjatë viteve të eksperiencës në punë
Hapi i katërt: Shkolla profesionale të avancuara Punonjës të kualifikuar dhe me eksperiencë mund të aplikojnë nëpërmjet procesit të përzgjedhjes për t'u pranuar në një nga shkollat e shumta për trajnim të avancuar
Hapi i pestë: Mjeshtër Pas përfundimit me sukses të trajnimit të avancuar, punonjësi quhet *Technik*, që do të thotë Mjeshtër. Pas kësaj, është gati për të kaluar në nivelet e menaxhimit

3. GRUPO-ja MEKSIKAN

Avantazhi konkurrues i organizatave meksikane është i lidhur me krahun e lirë të punës dhe rritjen e cilësisë së prodhimit. Produktiviteti i

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

punonjësve varion nga zona në zonë brenda vendit. Në disa grup industrish të këtij vendi, produktiviteti krahasohet shumë mirë me atë të vendeve industrialisht të zhvilluara. Për këtë ka ndikuar edhe qeveria meksikane, duke ofruar programe trajnimi shtetërore, si dhe programe riinvestimi. Antropologët e vlerësojnë kulturën meksikane si kolektiviste, hirearkike, paternaliste, të përqëndruar tek grupi, të orientuar nga siguria, ndonjëherë formale e ndonjëherë fataliste. Vizitorët e huaj venë re se meksikanët e mbrojnë dinjitetin e tyre, nderin dhe emrin e mirë. Të qënit i veçantë është diçka që vlerësohet shumë në Meksikë dhe një individ vlerësohet për arritjet individuale, sjelljen, besimin tek të tjerët dhe karakterin. Edhe një koment i parëndësishëm mund të interpretohet si fyes apo negativ dhe të shkatërrojë besimin mes dy njerëzve. Sipas kulturës meksikane, biznesi operon në një sistem të bazuar fort tek kastat. Njerëzit bëjnë biznes me të ngjashmit e tyre, sipas përkatësisë sociale apo titujve. Kështu, nuk mund të ndodhë që një drejtues biznesi meksikan të takohet me një përfaqësues të nivelit të mesëm të një biznesi tjetër. Ndërkohë, prezantimet për shkak të njohjeve funksionojnë ashtu si në çdo vend tjetër të botës. Meksikanët janë të sjellshëm në marrëdhëniet formale të biznesit, por bëhen akoma më të hapur në komunikim nëse njihen me njëri-tjetrin. Kështu, nëse menaxherët që shkojnë në Meksikë duan të përshtaten, duhet të njohin mirë hirearikinë dhe statusin e çdo individi me të cilin do të negociojnë. Përsa i përkët veshjes, në Meksikë ajo ka një rëndësi të madhe në botën e biznesit dhe është formale dhe cilësore. Rrjeti i lidhjeve gjithashtu përbën një avantazh të madh në botën e biznesit në Meksikë, pasi mund të bëhet përcaktues në rrethana të veçanta. Sigurisht që kjo kërkon edhe reciprocitet dhe duhet përgjigjur edhe kur të tjerët kërkojnë ndihmë, jo vetëm kur vetë mund të kesh nevojë. Ky rrjet kontaktesh dhe lidhjesh njihet me emrin *palancas*. Për ndërtimin e këtyre marrëdhënieve përdoren zakonisht dhuratat gjatë ceremonive formale, sidomos kur ka pritje nga autoritetet. Dhuratat tipike janë punime dore të zonës, libra apo vepra arti. Një shkas për sukses në Meksikë është fleksibiliteti që ka të bëjë me njohjen e festave, festivaleve apo pushimeve. Është interesante si pjesë e kulturës së punës që organizatat kanë detyrimin për të siguruar transportin e punonjësve të tyre, ushqimin dhe kafen gjatë pushimit, gjë që nuk e gjejmë tek kompanitë perëndimore

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

në përgjithësi. Një aspekt tjetër i punës në Meksikë është perceptimi i kohës për ta kryer atë. Në Meksikë njihet me fjalën *mañana* dhe tregon se ekziston edhe e nesërmja për të përfunduar një punë. Kjo nuk duhet ngatërruar me përtacinë, por tregon se në kulturën meksikane, njerëzit mendojnë se ka prioritete të tjera në jetë përveç punës dhe gjithsesi puna do të kryhet. Ky është koncept shumë i vështirë për t'u perceptuar nga anglo-amerikanët, aziatikët apo europianët. Kështu, meksikanët premtojnë se puna do të kryhet, por nuk japin një afat të saktë për këtë. Kur një individ zgjedh të bëjë biznes në Meksikë, janë shumë të rëndësishme edhe lidhjet e duhura me segmente të caktuara qeveritare. Kur një program i ri apo paketë ligjore hyn në fuqi në Meksikë, biznesmentët aty zënë rradhë për t'u shtrënguar dorën qeveritarëve dhe të shihen nga publiku si përkrahës të këtyre nismave ligjore. Kështu, besueshmëria e një biznesi meksikan rritet proporcionalisht me mundësinë për kontakte me zyrtarët e qeverisë. Në këto kushte, ekziston edhe rryshfeti, pavarësisht përpjekjeve të qeverisë për ta kufizuar si dukuri. Por, është kthyer në një formë më shumë ligjore dhe është përshtatur për të mos u quajtur i tillë. Për të shpjeguar titullin e këtij kapitulli, Grupo është një tërësi kompanish, të fokusuara në biznese tërësisht të dallueshme nga njëra-tjetra, që operojnë në atmosferën e lidhjeve familjare, besimit dhe bashkëpunimit të ndërsjellë. Në krye të një grupo-je është një CEO i fuqishëm dhe kompanitë bashkëndajnë filozofinë e biznesit, kanalet e shpërndarjes, aspektet e marketingut dhe ekonominë e shkallës, edhe pse janë entitete të veçanta. Kjo lloj strukture sjell nivele më të pakta menaxhimi dhe i mëshon faktit që bizneset meksikane nuk përpiqen të bëhen si korporatat amerikane. Tabela më poshtë tregon organizimin tipik të një grupo-je meksikan.

Tabela 5: Paraqitja tipike e organizimit të Grupo-s meksikan

Lidhjet e ngushta me qeveritarë	**Bordi i drejtorëve i kontrolluar nga familja** *I emëruar nga pronarët e familjes për t'u shërbyer atyre*	Aksionerët familjarë
	CEO *Ekzekutiv-pronar dhe anëtar i*	

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

menaxhimit të lartë	
Menaxhimi *I trajnuar profesionalisht, besnik ndaj pronarëve, me stil paternalist dhe autokratik të menaxhimit*	
Menaxherët e nivelit të parë *Zgjidhen bazuar në besnikërinë ndaj pronarëve dhe aftësinë për të bërë punonjësit të mbarojnë punë; me stil paternalist dhe autokratik të menaxhimit*	
Punonjësit *Zakonisht merren në punë përmes njohjeve me menaxherët e nivelit të parë ose punonjësit e tjerë; e rëndësishme besnikëria ndaj bosit*	Sindikata të forta kombëtare; lidhje me partitë politike ; të fokusuar në pagat dhe sigurinë në punë
Punonjës të mundshëm…	

Rasti i negociimit të biznesit në Meksikë bëhet në restorante, hotele, konferenca dhe të gjitha këto ambjente janë neutrale. Supozohet kështu se nuk ndikohet asnjë nga palët nëse negociata do të zhvillohej në ambjentet e punës së ndonjërit prej tyre. Është interesante të dallohet stili i menaxhimit në Meksikë me atë të botës anglo-saksone. Zakonisht, menaxherët meksikanë e bëjnë këtë dallim, duke i konsideruar kryesisht amerikanët shumë të drejtpërdrejtë , të paduruar dhe fjalëpakë kur vjen fjala për të pranuar fajin. Nga ana tjetër, menaxherët amerikanë i shohin meksikanët si tepër të sjellshëm, të pavendosur dhe të ngadaltë në të vepruar. Në përgjithësi, organizatat meksikane konsiderohen si paternaliste, autokratike, por i venë rëndësi edhe karizmës së liderit, sipas niveleve përkatëse të menaxhimit, sepse ata kanë nevojë për komunikimin dhe respektimin. Si rrjedhojë, vendimmarrja është e centralizuar dhe bosi thotë fjalën e fundit. Por kohët e fundit, brezi i ri i menaxherëve ka filluar ta ndryshojë pak këtë kulturë dhe të bëhet më i hapur ndaj decentralizimit të vendimmarrjes. Shembulli më i mirë për të shpjeguar grupo-n meksikan është Grupo Carso, me seli qëndrore në Mexico City dhe i

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

drejtuar nga Carlos Slim Helu, njeri që i përket grupit të dhjetë më të pasurve të botës. Kompanitë e tij ndikojnë jo vetëm në Meksikë, por në të gjithë Amerikën Latine. Aktiviteti i tij kryesor është Telefonos de Mexico (Telmex), Telcel dhe America Movil, ndërsa aktivitete të tjera janë ato në industrinë e rëndë, shërbimet, shitjet me pakicë, bankë e financë. Stili i lidershipit të këtij sipërmarrësi është shumë praktik. Vendimmarrja strategjike është plotësisht e centralizuar dhe kjo e mban të gjithë grupin të lidhur, ndërsa vendimet e tjera janë të decentralizuara, sipas hapësirave të biznesit përkatës. Secili nga bizneset e tij ka strukturën përkatëse dhe të gjitha së bashku nuk përbëjnë korporatë në formatin standard që njohim. Aktiviteti konsiderohet si konglomerat. Përfitimi i shoqërisë meksikane dhe Amerikës Latine në përgjithësi vjen nga filantropia e këtij sipërmarrësi, i cili investon pasurinë e tij në zhvillimin e infrastrukturës, rindërtimin urban dhe projektet për edukimin.

PËRFUNDIME

Në mënyrë të përmbledhur, tre mënyrat e organizimit të shpjeguara më lart dhe ndikimi i tyre në menaxhimin në përgjithësi, tregohen në tabelën e mëposhtme.

Tabela 6: Përmbledhje e modeleve të organizimit dhe praktikave të menaxhimit

Vendi / forma e organizimit	**Prirjet e formave të organizimit**	**Prirjet e praktikave të menaxhimit**
Kinë / **Gong-si**	Organizata të sheshta dhe të ndryshueshme; me pak strukturë; me logjikën e pronarit familjar; me numër të madh punonjësish të mundshëm; hirearkike dhe autokratike; kolektiviste	Roli mbikqyrës fokusohet në drejtim dhe kontroll; patriarkale; me rëndësi të madhe ndërtimi i besimit dhe lidhjeve personale (guãnxi); të përqëndruar në krye, vendimmarrje e shoqëruar me zbatim të shpejtë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Gjermani / **Konzern**	Organizim formal burokratik me hirearki strikte; pushtet i ndarë mes grupeve të interesit, duke përfshirë këshillat e punës dhe sindikatat industriale	Roli mbikqyrës fokusohet në ekspertizën teknike dhe ndërtimin e konsensusit; menaxhim linear dhe i bazuar në rregulla; formal; me inkurajim të madh të pjesëmarrjes; proces vendimmarrjeje i ngadaltë e konsensual dhe me hapa të moderuar në zbatim; proces i të mësuarit të punonjësve i fortë dhe shumë i rëndësishëm që çon në marrjen e gradës Mjeshtër
Meksikë / **Grupo**	Organizata të kontrolluara nga pronarët familjarë; lidhje të forta me qeverinë dhe organizata të tjera të mëdha; hirerkike; pothuajse kolektiviste	Roli mbikqyrës fokusohet në drejtimin dhe kontrollin; patriarkale dhe autokratike; bazuar tek lidhjet dhe menaxhimin jo-linear; përdorimi i lidhjeve (palancas); me rëndësi të madhe besimi dhe lidhjet personale; vendimmarrje e ngadaltë me zbatim të ngadaltë

Mësimi më i madh që nxirret nga prezantimi i këtyre formave të organizimit është se sa e rëndësishme është kultura kur përpiqemi të kuptojmë apo menaxhojmë organizatat nëpër botë. Përfundim tjetër është ai i bashkëveprimit mes formave të organizimit dhe praktikave përkatëse të menaxhimit e megjithatë, përtej kësaj, përbëjnë organizime që janë ndërtuar mbi eksperiencën e së shkuarës dhe pritshmërinë për të ardhmen. Në këtë mënyrë, janë edhe subjekt i ndryshimit, ose më mirë, përshtatjes me një botë që shkon drejt globalizimit. Një shkak madhor për ndryshim

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

është edhe informacioni dhe teknologjia e informacionit në tregjet globale. Kështu, ato mund të përdoren si korniza bazuar në kultura të ndryshme, por nuk tentojnë të bëhen apo paraqiten si universale.

REFERENCA

Steers, R.M., Sanchez-Runde, C.J., Nardon, L., (2010). Management Across Cultures Challenges and Strategies. Cambridge University Press.

Jones, T.F., (2009) The family that bakes together, The Costco Connection

Crozier, M., (1964) The Bureaucratic Phenomenon. University of Chicago Press.

Marschan-Piekkari, R., Welch, D. E., & Welch, L. S. (1999). In the shadow: The impact of language on structure, power and communication in the multinational. International Business Review, 8(4).

Brannen, M. Y. (2000). National Cultures, networks, and individual influence in a multinational management team. Academy of Management Journal, 43(2).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

5 Kredia bankare si burim i financimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në vendet e Evropës Jug-Lindore. Rasti i Kosovës

Prof Ass Dr Qazim TMAVA
Univerziteti Mitrovicës "Isa Boletini"
Tel: +377 44 200 021, E-mail: qazim.tmava@umib.net

Abstract

It is accepted worldwide that a healthy banking system play a crucial role in the economic development of a country. Also, the role and importance of the banking system in transition and post-transition countries (including Kosova) is unquestionable. This is evident especially in financing business needs (such as turnover capital and investment capital) of Small and Medium Enterprises (SMEs), which generate income and employment. However, financing SMEs' needs by banks, often is accompanied with problems and various challenges. In this case, we will make a comparative analysis between banking system in SEEC economies and Kosova's economy. Additionally, it will identify best policies and explore the possibilities for using them in the best way to finance business needs, but also to advance business conections in the business – bank relationship, overall.

The aim of this paper is to highlight the role and importance of banks on financing business needs of SMEs, identify problems which arise, by giving recommendations on solving the aformentioned, that would be benefitable for both parties. Hence, this paper offers important implications for banks, SMEs, as well as for policymakers.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Key words: *SME, financing, banking system, bank loans, SEE Countries.*

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) si dhe financimi i tyre

Ndëmarrjet e vogla dhe të mesme janë promotor i zhvillimit ekonomik, "janë shtylla e një ekonomie dhe një faktor kyç për punësimin (Erixon, 2009). NVM-të ofrojnë dhe gjenerojnë shanse për punësim, ato janë burim i inovacioneve, nxisin shpirtit ndërmarrës, si dhe luajnë një rol shumë të rëndësishëm në zhvillimin e ardhshëm të bizneseve, por edhe zhvillimin ekonomik në përgjithësi.

Mirëpo, NVM-të përherë ndeshen me probleme të mëdha, posaqërisht kur kanë të bëjë me sigurimin e financimit të aktiviteteve afariste. Mjetet financiare të cilat sigurohen nga burimet interne, asnjëherë nuk janë të mjaftueshme për zhvillim të hovshëm të tyre. Andaj, gjithsesi janë të obliguara që të shiqojnë për burime alternative të financimit. Në vendet e Evropës Juglindore, ku tangon edhe Kosova, tregjet fiananciare nuk janë të zhvilluara, ose janë në fazën embrionale, andaj ndër burimet e pakta të jashtme, të financimit, për NVMtë mbetet marrja e kredisë bankare, me kushte tejet të pavolitshme.

Fakti se NVM-të janë strumbullar i zhvillimit ekonomik, gjenerojnë të ardhura dhe ulinë papunësinë, (Ayyagari dhe të tjerët, 2012) nuk do të thotë se bankat i trajtojnë që të gjitha njësoj.

Andaj, „burim kryesor i jashtëm i financimit, për firmat e vogla është kredia bankare " *(Huges dhe Storey,1991),* tek e cila vijnë me vështirësi të mëdha, për shkak të „asimetrisë së informacionit" (*Stiglitz dhe Weiss, 1981),* që ekziston mes bankave dhe biznesit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Posaqërisht, NVM-të fillestare (start up) shumë vështirë vijnë deri tek qasja për kredi bankare, krahasuar me NVM-të të cilat posedojnë histori biznesore.

Lidhja binomiane biznes-bankë, është një raport partneriteti, por në këtë raport banka i ka kriteret e veta rigoroze, të cilat shpesh bizneset kanë vështirësi të mëdha për t'i plotësuar.

Mospërputhjet në mes kritereve për aprovimin e kredisë si dhe qëndrimit negativ ndaj kreditimit të NVM-ve, besohet se janë një nga problemet kyqe për çasjen në financa. *(Cziraky, Tisma dhe Pisarovic, 2002)*

Sipas të dhënave të Riinvest, nëpër vite vlera mesatare e investimeve në NVM-të kosovare, të financuara nga bankat, sillet prej prej 0.6-21.9%, varësisht prej viteve. Pjesa më e madhe e investimeve financohen nga burimet vetanake të ndryshme. ose nga mjetet e marra nga familjarët, përkatësisht miqtë. Vetëm një pjesë e caktuar financohen nga bankat e jashme.

Ndërsa, sipas vlerësimeve të Bankës Botërore, vetëm 10%, e investimeve të NVM-ve financohen nga bankat, pjesa tjetër nga burimet interne *[World Bank: 2009]* dhe ate fjala është për NVM-të të cilat janë në aktivitet afarist, ndërsa sa u përket bizneseve fillestare ato ekskluzivisht financohen nga burimet e brendshme.

Përparësitë e sigurimit të mjeteve nga burimet e tilla janë: nuk ka pagesë te anuiteteve, nuk bëhet sigurimi i kthimit me hipotekë, mbyllja me e lehtë e konstruktit financiar dhe nuk ekzistojnë obligime financiare fikse për pagesë të kamatave dhe borxheve.

Të metat e financimit të tillë janë: shpeshherë mjete të pamajaftueshme si dhe mundësia e prishjes së shoqërisë, shpërndarja e fitimit sipas lartësisë së angazhimit të mjeteve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndërsa, bizneset operative (NVM-të operative) një pjesë të mjeteve të nevojshme financiare i sigurojnë përmes bankave.

Oferta kreditore e bankave komerciale

Sistemi bankar, si komponentë e sistemit financiar, është ndër faktorët kyq që ndikon në zhvillim ekonomik në përgjithësi. Trendet bashkohore, si derregullimi, globalizimi, produktet derivative financiare etj, imponojnë ndërlidhjen e ekonomive të vendeve të ndyshme. Kështu, lidhjet ekonomike mes ekonomive të vendeve të ndryshme paraqiten si domosdoshmëri dhe ato ndërlidhje materializohen përmes importit, eksportit, këmbimit të investimeve, këmbimit në sferën e edukimit, kulturës, sportit etj. Në këtë drejtim, reflekton edhe ndërlidhja e sistemeve bankare të vendeve të ndryshme mes veti, te cilat kanë banka, filiale apo njësi tek njëra tjetra. Kështu, në Kosovë dhe Shqipëri aktivitet afarist ushtrojnë disa banka përnjëherë. Banka Kombetare Tregtare, si banka më e madhe tregtare në Shqipëri, posedon aktivitet të mirëfilltë edhe në Kosovë, poashtu edhe ProCredit dhe Raiffeisen si dy bankat komerciale më të mëdha në vend, ushtrojne aktivitet relevant edhe në Shqipëri. Të njëjtat banka kryejnë aktivitet edhe në shumicën e vendeve të EJL.

Në vijim, paraqesim numrin e institucioneve financiare, në vend, e cila e mbulon industrinë bankare, industrinë e sigurimeve, fondet pensionale dhe institucionet të tjera financiare të cilat janë të disejnuara në skemën e mikrokredive. E tërë kjo e përbënë strukturën e sistemit financiar, që fare pak ka ndryshuar nëpër vite, (asetet e te cilit arrijnë shumen në vlerë prej 4.2 miliardë euro duke shënuar rritje vjetore prej 10.5%. *(World Bank: 2009)*

Kjo vërehet qartë nga tabela në vijim:

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Tabela nr. 1 Numri i institucioneve financiare në Kosovë, nëpër vite

Përshkrimi	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Banka komerciale	**8**	**8**	**8**	**8**	**9**	**9**
Kompanitë e sigurimeve	12	11	11	11	13	13
Fondet pensionale	2	2	2	2	2	2
Ndihmësit financiar	29	28	29	32	38	39
Institucionet mikrofinanciare	16	19	17	20	17	17

Burimi :*BQK (2014)*

Si shihet, pjesëmarrja më e madhe e ofertës financiare (2013) përbëhet nga bankat komerciale (nëntë banka komerciale) dhe organizatave mikrokreditore (shtatëmbëdhjetë sosh), numri i të cilave është i pandryshuar për disa vite me radhë. Pra, sektori financiar është i dominuar nga bankat komerciale, të cilat përbëjnë mbi 75%, të gjitha aseteve të sistemit financiar në përgjithësi. Më pasë renditen kompanitë e sigurimeve, struktura e aseteve të cilave sillet prej 15-17%, pasojnë institucionet mikrofinanciare me 3.7-4.4%, fondet pensionale me rreth 3%, ndërsa pjesëmarrja e ndihmësve financiar në asetet e përgjithëshme në vend është simbolike.

Sipas të dhënave të BQK-së, (2010) bankat me pronësi të huaj dominojnë tregun bankar në vend, duke menaxhuar 90.2 përqind të aseteve të përgjithshme të sistemit bankar (91.1 përqind në vitin 2009). Pjesa e mbetur e aseteve (9.8 përqind) menaxhohet nga dy bankat me pronësi

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vendore. Gjithashtu, sistemi bankar në Kosovë, karakterizohet me një shkallë të lartë të koncentrimit të tregut, ku rreth 77.4 përqind e gjithsej aseteve të sistemit bankar menaxhohen nga tri bankat më të mëdha. Dy bankat më të mëdha, ProCredit Bank dhe Raiffeisen Bank kanë një pjesëmarrje në tregun e përgjithshme të kredive prej 68%.(asnjëra nga bankat në fjalë, në bazë të Ligjit për Mbrojtjen e Konkurrencës, nuk ka pozitë dominuese pasi që nuk e tejkalojnë kufirin e 40% te pjesëmarrjes në treg.)

Bankat komerciale ofrojnë një gamë të konsiderueshme të produkteve dhe shërbimeve bankare. Në përgjithësi, produktet dhe shërbimet e ofruara nga bankat, sot, përshijnë: menaxhimin e llogarive, depozitëve, kredive, shërbimet e pagesave (transfereve të brendshme dhe të jashtme, biznes dokumentar (garancione dhe letër kredi), shërbime elektronike dhe produkte të tjera. Edhe pse shumica e këtyre produkteve hyjnë në grupin e shërbimeve klasike bankare, kohëve të fundit bankat kanë filluar zgjerimin e spektrit të shërbimeve me disa risi për tregun, si: shërbimet bankare elektronike (e-banking, mobile banking) lizingu, faktoringu dhe shërbime të tjera.

Sektori bankar në Kosovë, përkundër faktit se është i dominuar nga bankat e huaja, pjesa më e madhe e tij financohet nga depozitët vendorë. (Përkundër faktit se shumica e vendeve të Evropës Jug - Lindore (EJL), posaqërisht Mali i Zi dhe BeH, kanë pasur financim të kredive nga financimi i huaj *(MF: Finantial System Stability assesment, 2012)*

Në vijim prezantojmë numrin e institucioneve bankare në vendet e EJL.

Tabela nr. 2 Numri i bankave komerciale të vendeve përkatëse (2012)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nr	Vendi	Nr. Bankave
1	Kosova	9
2	Shqiperia	16
3	Maqedonia	17
4	Mali i Zi	12
5	Serbia	20
6	B e H	18
7	Rumunia	31
8	Sllovenia	18
9	Kroacia	30
10	Bullgaria	29
11	Greqia	16
12	Turqia	46

Burimi: Raportet vjetore të Bankave Qendrore të vendeve përkatëse (2012)

Pasi që depoziti është burim kryesor i financimit të bankave komerciale, në vijim shqyrtojmë lëvizjen e depozitit si dhe të kredive, në Kosovë, nëpër vite;

Tabela nr. 3 Levizja e depozitit dhe e kredisë, në Kosovë, nëpër vite

				000.000 EUR
Vitet	depoziti	% e ndrysh.	kredia	% e ndrysh.
2000	93.0	-----	3.1	-
2001	492.1	429.00	26.0	738.7

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2002	427.0	-13.23	86.5	232.69
2003	515.8	20.79	232.8	169.48
2004	694.5	34.64	373.6	60.48
2005	836.6	20.46	513.9	37.55
2006	924.3	10.48	636.6	23.87
2007	1.141.9	23.54	892.1	40.13
2008	1.444.1	26.46	1.183.4	32.65
2009	1.744.8	20.82	1.289.0	8.92
2010	1.936.9	11.00	1.458.7	13.16
2011	2.102.3	8.53	1.698.1	16.41
2012	2.279.0	-	1.741.3	-

Burimi: *Raportet vjetore të BQK, sipas viteve*

Lëvizja e depozitit dhe e kredisë, nëpër vite, në Kosovë përcillet me një rritje permanente, siq mund të vrehet nga tabela e mësipërme.

Në vijim prezantojmë levizjen e normave të interesit në kredi dhe depozitë, në Kosovë, nëpër vite.

Tabela nr. 4 Lëvizja e normave të interesit, në depozitë dhe kredi, në Kosovë, nëpër vite

Vitet	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Depozitët	2.5	3.2	3.0	3.3	4.2	4.3	3.7
Kreditë	14.2	14.2	13.4	14.6	14.8	14.4	14.6
Diferenca e normave të interesit **(spredi)**	**11.7**	**11.0**	**10.4**	**11.3**	**10.6**	**10.1**	**10.9**

Burimi: *Raportet vjetore të BQK, sipas viteve përkatëse*

Rritja permanente e vëllimit të kredisë, nëpër vite, nuk ka ndikuar fare në uljen e normës së interesit për kreditimin e ekonomisë, veçmas bizneseve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

të cilat edhe më mbesin skajshmërisht të larta. Nga të dhënat e mësipërme, norma mesatare e interesit në kredi në vitin 2011 ishte 14.15%, ndërsa në vitin 2010 ishte 14.60%, që nënkuptonë një rënje simbolike të normave të ineteresit prej 0.45%, përkatësisht për 45 pikë. Krahasuar edhe me vitet paraprake lëvija e normave të interesit në kredi, posedon lëvizje lineare.

Gjithashtu, edhe diferenca mes normave të interesit në kredi dhe depozitë (spredi) ka mbetur pothuajse i pandryshueshëm, gjithnjë mbi 10% (në vitet 2004 dhe 2007 e tejkalon normën prej 11%). Kjo tregon se kushtet e kreditimit janë shumë të vështira dhe se normat e larta të interesit janë barrë shumë e madhe për bizneset.

Nëse krahasojmë normat e interesit në kredi, të bankat komerciale në Kosovë me vendet e rajonit kemi gjendjen si vijon:

Tabela nr. 5 Paraqitja e normave të interesit për kredi, në vendet e rajonit, 2011, në %

Shteti	Në valutë lokale	Në valutë lokale të indeksuar në EURO	Norma e interesit në EURO
Kosova	14.15	-	14.15
Shqipëria	12.00	-	7.20
B e H	7.27	7.56	6.94
Kroacia	7.12	6.96	6.49
Maqedonia	7.40	8.20	7.40
Serbia	16.17	8.14	7.40
Bullgaria	9.50	-	7.79
Hungaria	9.12	6.96	6.49
Rumunia	10.46	-	5.74

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Burimi: *Raportet vjetore të bankave qendrore të vendeve përkatëse, 2012*

Normave kaq të larta të interesit në kredi, (që krahasuar me vendet e rajonit ende janë të dyfishuara) kur u shtohen taksat në formë të shpenzimeve tjera përcjellëse si: shpenzimeve administrative të procesimit dhe përcjelljes së kredisë (të cilat sillen prej 1.5% - 2%) dhe shpenzimeve tjera që nuk ndërlidhen drejtpërdrejt me bankën: shpenzimet kadastrale, shpenzimet e regjistrimit të pengut, vlerësimin e pasurisë. tregojnë qart se përkundër spektrit relativisht të gjërë të ofertës bankare, kushtet e kredimarrjes janë vërtetë të shtërnguara në vend.

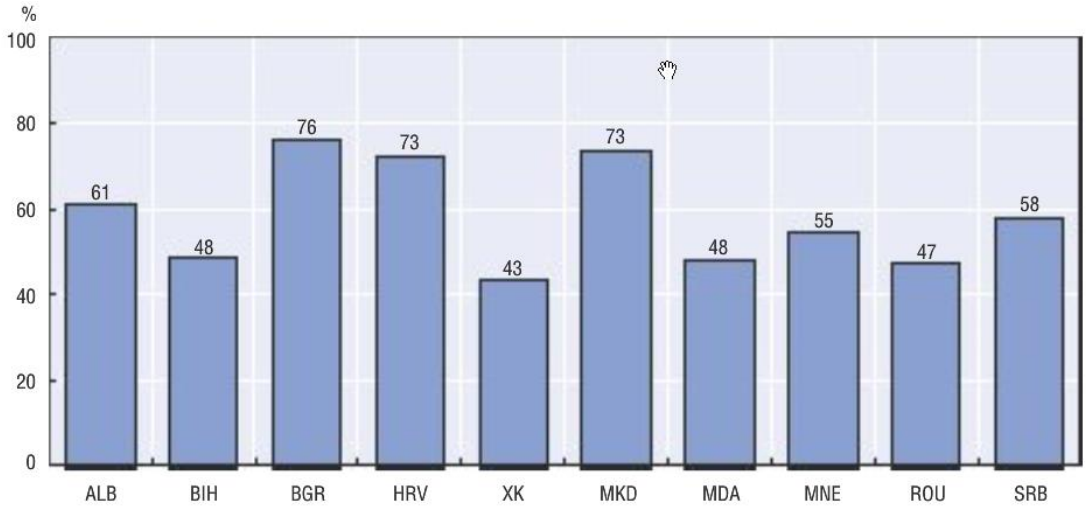
(Vendet të cilat përfshihet në kuadër të EJL janë: Shqipëria, BeH, Kroacia, Kosova, Maqedonia, Moldavia, Mali i Zi, Serbia, Bullgaria dhe Rumunia tashmë janë pjesë e EU- se.)

Karakteristikë kryesore e ambientit financiar të kompanive në vendet e EJL-së, është dominimi i institucioneve bankare. Në çdo ekonomi të vendeve të EJL, për të gjitha llojet e firmave, financimi përmes bankës është ranguar si forma më e shfrytëzuar e burimeve të jashtme të financimit. *[BEEPS, 2009]*

Cila është pjesëmarrja e financimit të bizneseve nga burimet e jashtme të financimit, (përmes bankave), në këto vende, tregon grafiku vijues:

Figura nr. 1 Pjesmarrja e kredive bankare në burimet e jashtme të financim të firmave, në vendet e EJL-së

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: *BEEPS, 2009*

Nga të dhënat e mësipërme, rezulton se kredia bankare përfaqësohet prej **43-76%,** në të gjitha burimet e jashtme të financimit, lidhur me investimet në paisjet e reja në vendet e EJL-së.

Një pjesmarrje kaq e madhe e bankave në financimim e nevojave për investime në këto vende është si rezultat i dy faktorëve:

- zhvillimi i shpejt i sektorit bankar, (asetet e përgjithshme në sektorin bankar janë rritur prej 112 mild. Euro në vitin 2005, në 224 mild. Euro në vitin 2008, që nënkupton një rritje mesatare prej më tepër se 25.8%. Kreditë e lejuara nga bankat vendore përfaqsojnë 35% të BPV (GDP) të regjionit, në vitin 2005 dhe 51% në 2008. *[OECD, Investment Reform Index 2010, faqe 146*] dhe
- tregu i pazhvilluar i financimit të aktiviteteve biznesore, përmes ekuitetit (equity finance) apo borxhit (debt finance), ku në disa vende është në fazën embrionale, siç është rasti me Kosovën.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Andaj, lidhur me financimin e NVM-ve, në vendet e EJL-së, mund të nxirren disa konkluzione:

- qasja në financa është brengë kryesore e NVM-ve,
- kredia nga bankat vendore është formë dominante e burimeve të jashtme të financimit, përkundër kushteve të papërshtatshme,
- tregu i pazhvilluar i kapitalit i vështirëson format tjera të financimit, (financimit përmes ekuitetit apo borxheve)
- organet shtetërore duhet të ofrojnë ndihmë më të madhe jofinanciare, lidhur me përkrahjen e zhvillimit të NVM-ve, p.sh. përkrahje në organizim më të mirë të kontabilitetit dhe zbatimit të standardeve kontabël, trajnime lidhur me hartimin e biznis planeve, rregullimin e çështjeve kadastarale etj.

Përfundim

Varësisht nga prizmi i vështrimit (bankar apo i NVM-ve) ekzistojnë kufizime të caktuara, të cilat ndikojnë në financimin e aktiviteteve afariste të NVM-ve.

Nga prizmi bankar, kufizimet e tilla janë:

- mungesa e burimeve afatgjata të mjeteve (struktura jo e favorshme e depozitit në banka),
- rregullativa ligjore jo e plotë,
- mungesa e transparencës në raportet financiare të prezentuara nga ana e NVM-ve,
- mungesa e projekteve ”të mira”,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- jogadishmëria e NVM-ve për bashkëpunim të sinqertë me bankat,
- mungesa e përvojës kreditore e NVM-ve,
- aspektet pronësore të pazgjidhura, problemet rreth regjistrimit të hipotekës, përmbarimi shumë i vonuar.

Nga prizmi i NVM-ve, problemet e tilla janë:

- normat e larta të kamatës,
- greis periudha e shkrurtër,
- shpenzime të larta administrative,
- afatet e shkurta të kredimarrjes,
- procedurë e komplikuar për aplikim, si dhe vlerësim të bonitetit të aplikuesit,
- kërkesat shumë rigoroze rreth kolateralit të kërkuar, si garancë e kthimit të kredisë,
- Cështja e garantuesve, (në raste të caktuara dy e më tepër e veshtirëson shumë mundësinë e kredimarrjes.)

Andaj, që të tejkalohen problemet e tilla duhet që:

- Raporti mes bankave dhe NVM-ve duhet të bazohet në bashkpunim afatgjatë, jo vetëm gjatë periudhës së shfrytëzimit të kredisë. Kjo ndërlidhet me ndërtimin dhe thellimin e mardhënieve të sinqerta në lidhjen binomiane: biznes-bankë.
- Bashkpunim i sinqertë mes NVM-ve dhe bankave në menaxhimin e riskut, posaqërisht tek paraqitja e problemeve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

financiare për moskthim kredive, (propozimet e bankës rreth tejkalimeve të vështirësive financiare, riprogramimi i borxhit.)

Kjo mund të arrihet duke i vënë në korelacion të mirëfilltë: qëllimet, modelet, si dhe burimet e financimit me nevojat për financimin e NVM-ve ekzistuese dhe atyre potenciale për kreditim, përmes krijimit të ambijentit të favorshëm`` për zhvillim dhe financim të aktiviteteve afariste dhe ate përmes:

- Financimi i nevojave afariste të NVM-ve të bëhet përmes bankave,
- Modelet e përkrahjes së financimit të NVM-ve të bëhen me bankat, e jo për bankat,
- Krijimin e skemave garantuese, si dhe fondeve konkrete, për përkrahje të nevojave të NVM-ve,

- rritja e ofertës bankare përmes licencimit të bankave te reja në tregun bankar, me c'rast do të rritej oferta bankare, e cila do të mundësonte përmirësimin e kushteve të financimit të NVM-ve: si ulja e normave të interesit dhe reduktimin e shpenzimeve të menaxhimit, zgjatjes së greis peirudhës, lehtësimin të kushteve për kolateral, periudhë më e gjatë e shfrytëzimit të mjeteve financiare, sidomos për NVM-të, të cilat kanë programe investive afatgjata;

- ngritjen kapaciteteve përmes programeve zhvillimore, edukimit profesional dhe trajnimeve, forcimin e aftësive dhe shkathtësive ndërmarrëse, promovimin e ndërmarrësisë përmes sistemit të arsimit formal dhe joformal, etj

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- inicimi i programeve për përkrahjen e inovacioneve si dhe përmirësimin e qasjen e NVM-ve në teknologjitë e reja;
- Zhvillimi i tregut monetar si dhe krijimi i tregut të kapitalit.
- Avansimin e procedurave të përmbarimit, të cilat do të mundësonin përshpejtimin e procedurave gjyqësore të kredive të kqija dhe do të mundësonin ekzekutimin dhe shitjen më të lehtë dhe më të shpejtë të kolateralit të ekzekutuar në emër të kredive të kqija. Kjo do të ndikonte në ngritjen e vetëdijes dhe ndërgjegjësimin e bizneseve, në mënyrë që mjetet e marra në formë kredie, duhet të kthehen patjetër dhe se këto mjete do të mund të plasohen sërish tek bizneset;

Literatura:

- **Ayyagari, M., & Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic,** V. (2011). "Small vs. Young Firms Across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth", Policy Research Working Paper Series 5631, The World Bank
- **Barkham, R., Gudging, G., Hart, M. and Hanvey, E**. (1996). "The Determinants of Small Business Growth: An Interregional Study in the UK" , 1986-90 Jessica Kingsley: London
- **Bartlett, W., and Bukvic, B.** (2001). " Barriers to SME Growth in Sllovenia", Economic Policy in Transition Economies, 11 (2).177-195
- **Banka Qendrore e Kosoves-BQK**(2010, 2011, 2012, 2013, 2014): Raporti vjetor, Prishtine,
- **Bank of Albania,** (2012), Annual Report, Tirana, 2012
- **Bulgarian National Bank,** (2012), Annual Report, Sofia, 2012
- **Central Bank of Montenegro**. (2012), Annual Report, Podgorica, 2012
- **Central Bank of BeH,** (2012), Annual Report, Sarajevo, 2012

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- **Central Bank of Kroatia,** (2012), Annual Report, Zagreb, 2012
- **Central Bank of Sllovenia,**. (2012), Annual Report, Ljubljana, 2012
- **Central Bank of Hungary,** (2012), Annual Report, Budapest, 2012
- **Central Bank of Rumunia**, (2012), Annual Report, Bukurest, 2012
- **Central Bank of Grecce,** (2012), Annual Report, Athens, 2012
- **Central Bank of Turkey**, (2012), Annual Report, Ankara, 2012
- **National Bank of Serbia**, (2012), Annual Report, Belgrade, 2012
- **National Bank of Macedonia**, (2012), Annual Report, Skopje, 2012
- **EU SME 2012**: " At the Cross Road, Annual Report on Small and Medium –Sized in the EU", 2011/2012, Client: European Commission, Rotherdam)
- **MF** (2012): Finantial System Stability Assesment,
- **OECD** (2010). :"Investment Reform Index",
- **RIINVEST**, (2012). " Sektori bankar: Ndihmesë apo barierë", Prishtinë,
- **Stigitz, J.E. Weiss**, A.(1981). " Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", American Economic Review, 71: 393-410
- **Tmava, Q.** (2014). "Roli i bankave në menaxhimin e investimeve në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) në Kosovë". (Punim doktorate, Univerziteti i Prishtines, Fakulteti Ekonomik)
- **World Bank:** (2009) Development Research Group,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

6 Format kryesore të organizimit të bizneseve

Ma. Haqif Arifi, PhD kandidat,
Kolegji "Pjeter Budi", Prishtinë, haqif_1960@hotmail.com

Abstrakt:

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme luajnë një rol të rëndësishëm në ekonominë kombëtare dhe zhvillimin e vendit, kjo shprehet në ndikim që ato kanë në treguesit e punësimit në sektorin privat, në kontributin tek të ardhurat kombëtare dhe në nivelin e mirëqenies së popullatës. Në kushtet ekonomike dhe sociale në të cilat ndodhet Kosova, zhvillimi i sipërmarrjeve të bizneseve të vogla zë një vend parësor përveçse të rëndësishëm. Se zhvillimi i bvm është elementi esencial i zhvillimit ekonomik tregohet edhe në literatura të ndryshme. Rëndësia strategjike e bvm është e njohur (vërtetuar) në mbarë botën për arsyet e mëposhtme: Bvm po kontribuon në rritjen e punësimit në një shkallë më të lartë se Biznesi i Madh; Bvm është shtylla kurrizore e ekonomisë së tregut edhe për ekonomitë e tranzicionit. Në një periudhë afatgjatë ajo mund të sigurojë pjesën më të madhe të punësimit; Bvm prodhon kryesisht për tregun e brendshëm, duke shfrytëzuar kryesisht burimet kombëtare; Zhvendosja nga ndërmarrjet e mëdha, ish shtetërore, në ndërmarrjet më të vogla dhe firmat private do të rrit numrin e pronarëve, që përfaqëson një grup njerëzish me një angazhim dhe përgjegjësi më të madhe, se sa në ish ekonomitë e centralizuara-planifikuara; Numri i rritur i bizneseve të vogla do të sjellë një fleksibilitet për shoqërinë dhe ekonominë, si dhe mund të lehtësojë risitë (novacionet) teknologjike dhe të sigurojë oportunitet sinjifikant për idetë e reja dhe për aftësitë për tu zbatuar.

1. Hyrje

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme luajnë një rol të rëndësishëm në ekonomin kombëtare dhe zhvillimin e vendit, kjo shprehet në ndikim që ato kanë në treguesit e punësimit në sektorin privat, në kontributin tek të ardhurat kombëtare dhe në nivelin e mirëqenies së popullatës. Në kushtet ekonomike dhe sociale në të cilat ndodhet Kosova, zhvillimi i sipërmarrjeve të bizneseve të vogla zë një vend parësor përveçse të rëndësishëm.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Të gjithë ëndërrojnë që t'u lindin ide-prodhime, por në realitet është e vështirë. Shumë pak njerëz kishin besim te Tomas Edison, kur paraqiti idenë e fenografit, pararendësit të gramafonit. Atij i'u desh që ta mbaronte së ndërtuari atë, që të bindte njerëzit.
Disa prodhime të veçanta kanë pasur sukses të madh sepse janë prodhime që duhen së tepërmi.
Nuk është e rëndësishme vetëm të kesh një ide biznesi ose një ide prodhimi. Të rëndësishëm janë njerëzit që do të krijojnë biznesin. Të krijosh një veprimtari private, kërkon një punë sistematike me qëllim të caktuar, për një kohë të gjatë. Duhet të kesh njohuri, besim në vetvete dhe vullnet për t'ia dalë mbanë. Aftësia për të bashkëpunuar, për të planifikur,për të menduar me largëpamësi dhe për të ndryshuar plane menjëherë kur sheh se punët nuk shkojnë ashtu si kishe menduar, kanë rëndësi të madhe për atë që kërkon të hapë një biznes. Shpesh, mjedisi rreth personit, familja dhe miqtë, ndikojnë në suksesin ose mossuksesin e biznesit. Flitet, pra, për aftësi personale dhe mbështetje nga mjedisi i afërt. Është i rëndësishëm zhvillimi i anëve të mira dhe kjo kërkon vullnet të fortë për të arritur rezultate të larta. Shumë prej tyre që kanë fillur biznese me të ardhme të suksesshme, nuk kanë vetëm dëshira të mëdha për t'u pasuruar shpejt, por kanë edhe vizione dhe mendime,përveç aftësive personale.

1.1 Çfarë është plani i biznesit?

Planin e biznesit duhet ta konsideroni si dokument të gjallë dhe aktiv. Është dokument dinamik sepse mund të ndryshojë dhe mund të ri plotësohet, duke marrë parasysh rrethanat e reja të krijuara në biznes. Duke qenë një mjet strategjik, plani do të jetë vazhdimisht kompetencë e menaxhimit. Për këtë arsye plani duhet të ri plotësohet që të përshtatet me trendët e biznesit.[20] Më saktë, plani i biznesit është një dokument i shkruar i bazuar në idenë e biznesit, që përshkruan natyrën e biznesit dhe drejtimin që synon. Plani i biznesit përshkruan qëllimet e biznesit për të ardhmen kjo është arsyeja përse këto qëllime konsiderohen të arritshme dhe metodat e shfrytëzuara për arritjen e këtyre objektivave. Plani i biznesit shërben si një instrument për transferimin e ideve premtuese dhe hipotezave në një koncept të biznesit më specifik, në të cilin përshkruhen qartazi veprimet operative. Po ashtu konsiderohet si test i parë që sfidon besueshmërinë dhe realizueshmërinë e idesë së biznesit.[21]

[20]Fetije Metushi, Daut Morina,"Menaxhimi i biznesit të vogël"(teskt shkollor i autorizuar), Prishtinë 2012, fq,63.
[21]http://eye-ks.com/blog/2013/07/02/%C3%A7far%C3%AB-%C3%ABsht%C3%AB-nj%C3%AB-plan-biznesi/

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. Format kryesore të organizimit të bizneseve

Ndërmarrësit që në fillim ballafaqohen me dilemën, se cilën formë organizimi ta zgjedhin për biznesin e tyre. Sipas formës së pronësisë bizneset klasifikohen në: Individuale, Ortakëri dhe Korporata.

2.1 Pronar i vetëm-Biznesi Individual

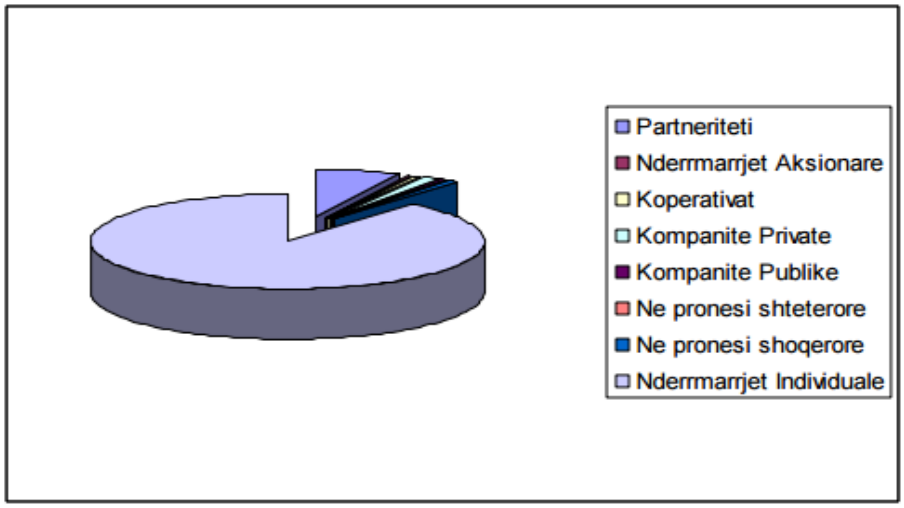
Është një formë shumë e shpeshtë e organizimit të BVM. Pronësia individuale bën që biznesi të kryhet në emrin personal. Biznes individual quhet një biznes që zakonisht është në pronësi dhe menaxhim të një personi.[22] Ka të bëjë me bizneset që nuk e kanë formën e kompanive. Pronari është i përfshirë drejtpërdrejtë në menaxhimin e biznesit dhe në zhvillimin e tij. Forma më e shpeshtë e bizneseve-shumica e BVM. Kjo është forma më e thjeshtë e udhëheqjes. Individë të angazhuar në këtë formë të organizimit, punojnë në llogari të tyre. Me fjalë të tjera, pronari i vetëm është pronar i mjeteve, detyrimeve, profitit, humbjes, rrezikut dhe udhëheqjes së biznesit. [23]Në ndërmarrjen e vogël të organizuar si pronar i vetëm, aplikohet një strukturë e thjeshtë e organizimit e cila është paraqitur në figurë. Struktura organizative paraqet një sistem të mardhënjeve formalisht të caktuara dhe jo formalisht të zhvilluara, e cila i udhëheq aktivitetet e njerëzve që punojnë bashkë. Struktura organizative tregon që aplikohen kanale direkte të komunikimit me të punësuarit, që ekziston një autoritet i centralizuar, fuqi dhe vendimmarrje.

[22]http://www.slideshare.net/Menaxherat/1-biznesi-dhe-format-e-organizimit-t-tij
[23]http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Format e Pronesise ne Afarizem.pdf

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

[24]Pronar i vetëm është forma më e shpeshtë e organizimit t ë biznesit në SHBA, siç është paraqitur në tabelë. Pronar i vetëm është forma më e njohur me 78.4 %. Edhe Kosova nuk bën përjashtim nga kjo. Tabela e mëposhtme paraqet NVM në Kosovë sipas numrit të pronarëve. Më tepër se 80 % të bizneseve të vogla dhe të mesme janë në pronësi individuale.

Fig 1.1 : Ndërmarrjet sipas pronësisë



(**Burimi**: Enti statistikor i Kosovës)

Nga të dhënat e entit statistikor te Kosovës për vitin 2002, shihet se nga 31220 ndërmarrje të regjistruara ne Kosove rreth 90% e ndërmarrjeve kane qenë me një themelues, 6.94% partneritete, 0.3% shoqëri aksionare dhe 0.6% kooperativa. Pjesëmarrja numerike e ndërmarrjeve në pronësi shtetërore (74 sosh) dhe në pronësi shoqërore (252 sosh) është mjaft simbolike dhe ajo nuk kalon 1.2%, mirëpo kjo pjesëmarrje është mjaft e madhe për nga kapitali dhe numri i të punësuarve në këta sektorë.

2.1.1 Avantazhet dhe disavantazhet e biznesit individual

Në çdo formë të organizimit të bineseve qofshin ato të mëdha apo të vogla secila i ka apo shfaqen përparësitë dhe të metat. Edhe biznesi individual i ka keto karakteristika.

Përparësitë kanë të bëjnë me:

- Lehtësia e fillimit dhe përfundimit të biznesit. - Taksat më të thjeshta (tatimi në të ardhura);

[24]ibid

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Kufizimet e vogla ligjore. Nuk ekzistojnë kufizime të caktuara ligjore për themelimin e ndërmarrjes së vogël me anë të formës pronar i vetëm. Pronari i vetëm ka lirinë më të madhe të veprimit;
- Vendimet merren lehtë dhe kjo ka të bëjë edhe me vendimmarrjen mbi përdorimin e profitit.
- Lirinë e veprimit (biznesi është personal, shef i vetvetes);
- Kënaqësia personale. Kënaqësia personale e cila rrjedh nga pronësia e biznesit është përfitimi më i rëndësishëm për pronarin e ndërmarrjes së vogël ;
- Qëllimet e punës janë të vendosura nga vetë pronari. Përderisa puna e ndërmarrjes së vogël është e suksesshme,kënaqësia personale është më e madhe. [25]

Ndersa mangesitë e pronësisë individuale kanë të bëjnë me:

- Pronari /menaxheri është tepër i ngarkuar. Ai duhet të ketë aftësi të shumënduarta dhe për dy fusha të ndryshme ,pasi që shumë punë i kryen vetë;
- E tërë përgjegjësia është mbi pronarin, i cili për obligimet e veta përgjigjet me tërë pasurinë e vet, kështu që dështimet mund të kenë pasoja të rënda për tërë familjen;
- Vështirësitë për të siguruar kapitalin e nevojshëm dhe burimet për investime e që mundë shprehet me vështirësi për zhvillim dhe rritje;
- Kontinuiteti kohor. Kohëzgjatja e ndërmarrjes së vogël varet nga vullneti i pronarit. Në fakt,ai është në pozitë të mbyllë ndërmarrjen e vogël në çdo kohë. Kjo formë e organizimit të ndërmarrjeve të vogla ka edhe dobësi tjera, si për shembull: Kufizime të menaxhmentit. Pronari i ndërmarrjes së vogël nuk mund të mendojë për pronësi plotësuese pa kaluar në njërën nga dy format tjera të organizimit;
- Rreziqet personale. Problemet personale sëmundje e pa pritur ose vdekje e dëmtojnë seriozisht punën e ndërmarrjes së vogël. Gjithashtu falimentimi mund të rrezikojë mirëqenien e pasurisë familjare.[26]

3. Partneriteti-Ortakëria

Pjesëmarrja në pronësi paraqet bashkim të vullnetshëm të dy ose më shumë pronarëve të biznesit dhe rregullohet me marrëveshje. Partneriteti, përkatësisht ortakëria është biznes në pronësi të dy ose më shumë pronarëve. Numri i ortakëve nuk është i kufizuar. Partneriteti formalizohet me kontrate para fillimit të binesit të përbashkët. Një theks i posaçëm në kontratë duhet t'i

[25]ibid
[26]ibid

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

jepet kushteve të ndërprerjes së partneritetit, për shkak të paaftësisë ose tërheqjes ose mënyrës së indkuadrimit të partnerëve të rinj. Nuk ekzistojnë kufizime ligjore për numrin e partnerëve të përgjithshëm të partneritetit.[27] Teknikisht në partneriteti çdo partner është përgjegjës për detyrimet e partnerit tjetër të bëra gjatë drejtimit të biznesit. Ndaj, nëse një partner blen mallra për biznesin, i gjithë partneriteti që do të thotë çdo partner, është përgjegjës për pagesën e këtyre mallrave, edhe nëse partnerët e tjerë nuk dinë gjë për blerjen.[28] Në partneritet zotërimi nuk ka pse të jetë i barabartë. Aksionet e ortakërise mund të ndahen sipas dëshirës së palëve. Këto detaje dhe çështje të tjera, zakonisht, deklarohen në marrëveshjen e partneritetit. Në shumicën e partnerëve, partnerët kyç, zakonisht janë partnerët kryesorë, të cilët kanë përgjegjësi të njejtë në drejtimin e biznesit dhe janë përgjegjës për veprimet e partneritetit. Megjithatë, mund të jetë e mundur që disa partner të kenë shkallë më të ulët përfshirjeje në të. Gjithnjë ekisiton mundësia e konfliktit midis partnerëve në lidhje me mënyrën si të drejtohet biznesi, edhe pse, fatmirësisht, marrëveshja krijuese e partneritetit shkruhet me detaje të mjaftueshme për të shmangur konfliktet, portenciale. Për qëllime tatimore, të ardhurat e partneritetit (ose humbjet) derdhen direct te partnerët individual, të cilët e raportojnë atë të ardhur te raporti i tatimeve individuale dhe paguajnë taksat mbi normën e tatimit.[29]

3.1. Avantazhet dhe disavantazhet e ortakërisë

Partneriteti si formë e organizimit të ndërmarrjeve të vogla ka përparësi dhe dobësi të caktuara.

Përparësitë e partneritetit si formë e organizimit të ndërmarrjes së vogël janë këto:

- Rritja e potencialeve për funksionimin dhe zhvillimin e biznesit , në saje të përbashkësisë (bashkimi bënë fuqinë, sinergjia) e që mundëson sigurim më të lehtë të kapitalit fillestar.
- Mundësitë më të mëdha për rritje dhe zhvillim;
- Thjeshtësia e procedurave të menaxhimit dhe marrjes së vendimeve në krahasim me korporatën;
- Ndarja e profitit. Ndarja e profitit është e thjeshtë, si p.sh. Ndarja e profitit në pjesë të barabarta, ose ndarje në bazë të mjeteve të investuara;

[27]Muhamet Mustafa, dhe të tjerë,"Biznesi i mesëm dhe i vogël, Prishtinë 2006, fq, 56.
[28]Gaspar Bierman, Kolari hise. Smith, Arreola-Risa" Hyrje në biznes", fq,146.
[29]ibid

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Lehtë themelohet. Themelimi është thjesht i shprehur nga vullneti i mirë i partnerëve. Kushti i vetëm për fillim të punës është marrëveshja mes partnerëve;
- Minimum të kufizimeve ligjore. Nuk ekzistojnë kufizime ligjore të përcaktuara lidhur me themelimin e ndërmarrjes së vogël në formë partneriteti. [30]

Dobesitë e partneritetit si formë e pronësisë ose organizimit të ndërmarrjeve të vogla, mund të numërohen këto:

- Jo fleksibiliteti lidhur me organizim , perspektivën, zhvillimin futjen e partnerëve të rinj. Lidhur me këtë çështje mund të dalin probleme dhe mosmarrëveshje, të cilat e vështirësojnë marrjen e vendimeve dhe rrugën zhvillimore të BMV;
- Mosmarrëveshjet midis partnerëve janë potencialisht të mundshme sidomos rreth menaxhmentit dhe autorizimeve (marrja e vendimeve, ndarja e punës, zhvillimi, personeli. - Boniteti më i vogël kreditor në krahasim me korporatën;
- Rritja e kapitalit. Në partneritet , mundësia për rritje të kapitalit është e kufizuar .Në këtë formë të organizimit, më shumë burime të fondeve janë të disponueshme krahasuar me pronarin e vetëm.
- Kontinuiteti në punë. Partneriteti mundë të pushojë përderisa njeri prej partnerëve të përgjithshëm tërhiqet nga puna;
- Ndarja e punës. Ka vështirësi në ndarjen proporcionale të punës, të të drejtave dhe detyrimeve ndërmjet partnerëve. Me gjithë përparësitë dhe të metat kjo formë e organizimit të BVM bëhet gjithnjë e më e rëndësishme. Shpeshherë bizneset individuale shndërrohen në partneritet ortakëri. Ato vijnë në një stad zhvillimi që nuk mund të vazhdojnë vetëm në rritje për shkak të vështirësive në financim dhe kur për ta është i pa mundur organizimi në formë korporate.[31]

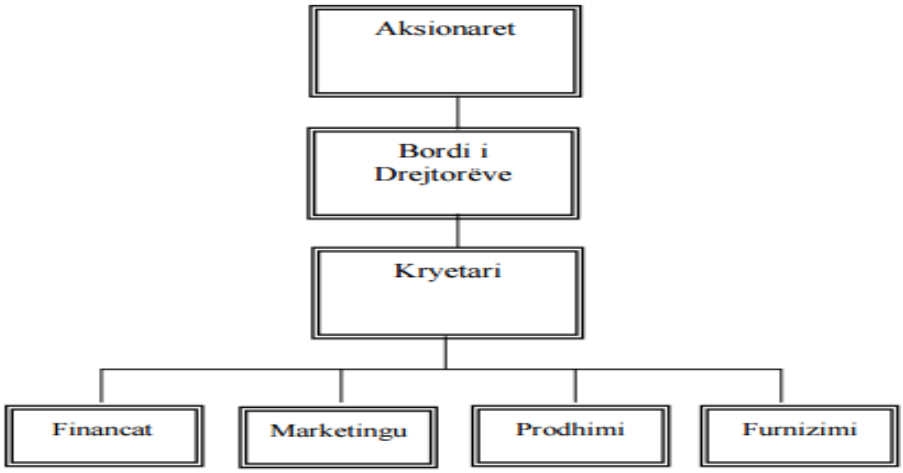
4. Korporatat

Një formë tjetër e organizimit të bizneseve është korporata. Kjo është më tepër karakteristike për bizneset e mesme se sa për të voglat. Ndryshimi thelbësor i formës korporative është se jeta e korporatës është e pavarur nga jeta e pronarit. Një formë më e komplikuar e organizimit të binesit, dallon nga ortakëria se jeta dhe zhvillimi I biznesit janë qartazi të veçuara nga pronarët. Menaxhmeti dhe prona janë qartazi të përkufizuara: prona mund të shitet-biznesi vazhdon. Në aktin e themelimit (Statitu/kontrata) paraqitet edhe

[30]http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Formate Pronesise ne Afarizem.pdf
[31]http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Format e Pronesise ne Afarizem.pdf

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

mënyra e qeverisjes. Pronësia në korporatë mund të jetë e transferueshme dhe e patransferueshme.[32]
Korporata është përgjegjëse për obligimet e bëra e jo pronarët e kapitalit. Drejtorët, anëtarë të bordit dhe menaxherët shërbejnë si përfaqësues të kapitalit dhe janë përgjegjës për korporatën. Në pajtim me aktin themelues dhe kontratën aksionarët janë pronar të ndërmarrjes së BVM dhe prej këtu kanë të drejtë të zgjedhin bordin e drejtorëve dhe kryetarin (shih strukturën organizative më të ndërlikuar që është paraqitur në figurën.[33]



Në këtë formë të strukturës organizative të Korporatës së vogël ekziston kufizim i qartë ndërmjet pronësisë dhe kryerjes së detyrës. Korporata është një asociacion i individëve, përkatësisht një bashkësi për realizimin e qëllimeve. Forma korporative e pronësisë krijohet ndërmjet pronarëve të cilët e themelojnë biznesin. Korporata themelohet sipas rregullave të përcaktuara me ligj. "Pronësia në Aksionaret Financat Marketingu Prodhimi Furnizimi Bordi i Drejtorëve Kryetari korporatë është e evidentuar përmes certifikatës për aksione, në të cilën është përcaktuar numri i aksioneve, të cilat i posedon aksionari. Interesi i pronarit nuk i jep të drejtë të punojë në ndërmarrje dhe të marrë pjesë në menaxhim. Ajo i jep të drejtë të blejë aksione të reja para se ato të shfaqen në shitje publike". Aksionarit i jepet vota në përputhje me përqindjen e pjesëmarrjes në aksion në mbledhjen e aksioneve. Kështu në mënyrë indirekte aksionari participin në menaxhment nëpërmjet të zgjedhjes së drejtorëve. Bordi i drejtorëve është organ i udhëheqjes së aktiviteteve të korporatës. Ky organ i zgjedh menaxherët , të cilët udhëheqin me ndërmarrjen.

[32]Muhamet Mustafa, dhe të tjerë,"Biznesi i mesëm dhe i vogël, Prishtinë 2006, fq, 57.
[33]http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Formate Pronesise ne Afarizem.pdf

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Bordi i drejtorëve është përgjegjës për formulimin e qëllimeve afatgjata dhe drejtimeve të zhvillimit, i konfirmon planet e menaxherëve të lartë dhe bënë kontrollin se si aplikohet politika e pranuar. Bordi i drejtorëve e konfirmon politikën, pranon raporte për rezultatet e punës dhe e përcakton dividentën. Lidhur me marrëdhëniet midis Bordit, aksionarëve dhe menaxhmentit zbatohen parimet e qeverisjes korporative, të cilat sigurojnë transparencë dhe përgjegjësi reciproke por edhe ndaj opinionit publik dhe qeverisë. Për këtë ekzistojnë parime standarde të qeverisjes së mirë korporative të proklamuara nga OECD.[34]

4.1. Përkufizime të ndryshme rreth korporatave

4.1.1. Ç'ka është korporata?

Përkufizimin e termit "Korporatë" janë munduar ta japin shumë njerëz të profileve të ndryshme, disa ekonomist dhe jurist Korporatën e përshkruajnë si një "varg apo rrjet të kontratave" duke debatuar se Korporata nuk është asgjë tjetër vetëm shuma e kontratave qe qojnë në krijimin e saj. Teoricienit **Mevlin Aron Eisenberg** e definon kështu Korporatën: "Korporata e biznesit është një instrument me anën e të cili mblidhet kapitali për aktivitetet e prodhimit dhe shpërndarjes se mallrave, shërbimeve për kryerjen e investimeve. Për rrejedhojë korporata e biznesit duhet të ketë objektiv të saj kryerjen e aktivitetit të prodhimit dhe shpërndarjes se mallrave dhe shërbimeve, me synimin e rritjes se fitimit të korporatës dhe të aksioneve të korporatës"

Sipas analistit dhe teoricienti **Jon Marchall**: "Korporata është një qenje artificiale, e padukshme, e paprekshme, qe ekziston nëpërmjet ligjit dhe duke qenë krijesë e ligjit ajo zotëron ato karakteristika qe i janë dhënë me aktin e themelimit dhe janë të shprehura në mënyrë të qartë dhe janë të rëndësishme për vetë ekzistencën e saj. Këto karakteristika janë të përcaktuara për të arritur objektivat e saj për të cilat ajo është krijuar si e pavdekshme dhe karakterizohet me individualitet me anë të cilit sigurohet vazhdimësia e pandërprerë në formën e një individi të vetëm i cili është i përberë nga shumë individ të veçantë"

Sipas analistit dhe teoricienit **Ambros Bierce:** "Korporata është një shpikje e zgjuar për të arritur fitim individual pa përgjegjësi individuale".
Të gjitha këto përkufizime për korporatën kanë vlerën e tyre dhe pasqyrojnë tiparet kryesore të korporatës, pra korporata është një mekanizëm i krijuar për të lejuar të gjitha pjesët e ndryshme të kontribuojnë me kapitale, ekspertiza

[34]Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dhe punë për të arritur përfitime maksimale për të gjithë. Investitori ka shansin të marrë pjesë në fitimin e ndërmarrjes pa marrë përgjegjësi për operacionet punuese të saj. Menaxheri ka mundësi të drejtojë kompaninë pa marrë përgjegjësinë që të fusë në këtë kompani fondet e veta.[35]

4.1.2. Avantazhet dhe disavantazhet e Korporatave

Korporata si lloj i pronësisë ka përparësitë dhe mangësitë e veta.

Si përparësi mund të përmenden:

- Orientimi kah zhvillimi: ndarja e qartë e përgjegjësive për menaxhim nga prona dhe motivimi për dividendë si dhe mundësia për të siguruar burime për investime krijon platformë për zhvillim.
- Lehtësia për të siguruar burime financiare për investime në saje të emetimit të aksioneve të reja, por edhe boniteti më i mirë para bankave;
- Lehtësia në ndryshimin e strukturës së pronësisë dhe transferin e pronës nga një aksionar në tjetrin në krahasim me ortakërinë nuk krijon probleme për jetëgjatësinë BVM. Ekzistenca nuk varet nga një individ ose grup individësh;
- Menaxhmenti i specializuar. Tek korporata kemi ndarje të pronësisë , nga menaxhmenti. Për shkak të kësaj, forma korporative e pronësisë mundë të angazhojë menaxherë të specializuar për çështje vitale të punës;
- Përgjegjësia e kufizuar. Në formën korporative të pronësisë, përgjegjësia e kufizuar është përparësia kryesore. Prona personale e pronarëve është me ligj e ndarë nga prona e ndërmarrjes së vogël. Aksionarët në ndërmarrjen e vogël të këtij lloji nuk janë të ekspozuar Përfitime për të punësuarit. Forma korporative e organizimit të ndërmarrjeve të vogla ka më tepër shans të krijojë iniciativa për të punësuarit. Përfitimet e ndryshme, si p. sh. Pagesa e pensioneve, sigurimi, pronësia e aksioneve, bonuset, mund të krijohen më me sukses në këtë formë të organizimit të ndërmarrjeve të vogla në krahasim me dy format e tjera të organizimit të ndërmarrjeve.[36]

Si mangësi mund të përmenden:

- Kapitali themeltar i nevojshëm për krijimin e korporatës: të shumtën me ligjet komerciale(Ligjin mbi korporatat) përcaktohet vëllimi minimal i kapitalit fillestar (themeltar) për të themeluar korporatën. Kjo është një barrierë për ndërmarrësit që fillimisht të orientohen për këtë formë

[35]Ibid, fq, 5.
[36]http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/FormatePronesiseneAfarizem.pdf

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

organizimi. Kjo ka të bëjë sidomos me vendet ku nuk është i zhvilluar tregu i kapitalit dhe tregu i letrave me vlerë;

- Taksat e dyfishta: taksat e paguara në profitin e Korporatës, por edhe taksat në dividendë për pronarët;
- Kërkesa juridike. Mangësia kryesore e formës korporative të organizimit është se ka kërkesa juridike para fillimit dhe gjatë funksionimit. Kështu për shembull, kërkesat mund t'i adresohen certifikatës së aksioneve , vulës së korporatës, librit korporativ të shënimeve, regjistrimit si korporatë, evidencë të detajizuar të kontabilitetit rregullativ lidhur me mbledhjet e këshillit të drejtorëve, etj.[37]

5. Konkluzione

Si edhe shihet, Plani i biznesit shërben si një instrument për transferimin e ideve premtuese dhe hipotezave në një koncept të biznesit më specifik, në të cilin përshkruhen qartazi veprimet operative. Po ashtu konsiderohet si test i parë që sfidon besueshmërinë dhe realizueshmërinë e idesë së biznesit. Plani i biznesit, mund të shfrytëzohet si mjet për ngritjen e fondit. Përpos anëtarëve të familjes dhe shokëve burime financiare mund të jenë edhe huadhënësit apo investitorët e tjerë.
Bizneset mund të organozohen në tri forma. Biznes individual quhet një biznes që zakonisht është në pronësi dhe menaxhim të një personi. Ndërsa, kur dy ose më shumë njerëz ligjërisht pajtohen që të bëhën bashkëpornar të një biznesi, atëherë kjo organizatë quhet ortakëri. Krijimi i një biznesi qëështë i ndarë nga pronarët e vet i ka përparësitë e veta. një entitet ligjor që ka autoritet për të vepruar dhe të ketë përgjegjësi të ndara nga pronarët e vet quhet korporatë.

6. Rekomandime

Duke ditur rëndësinë e BVM-ve në krijimin e vendeve të punës, zbutjen e pavarësisë, rritjes ekonomike dhe novacionit, qeveritë duhet të marrin përgjegjësi për stimulimin e zhvillimit të BVM-ve. Masat e mëposhtme u rekomandohen qeverive që kërkojnë të zhvillojnë një mjedis ligjor,rregullator dhe administrativ "miqësor për NVM-të": Në fushën e politikave dhe programeve të NVM-ve - Hartimi i programeve për Nvm-të që ndihmojnë Nvm-të të kapërcejnë efektet e dështimit në treg, por pa shtrembëruar strukturat e tregut apo krijuar barrier ndaj konkurrencës, si dhe vlersimi i progrmave rregullisht për efiçencë dhe efikasitet. Fokusimi i programeve në: përmirësimin

[37]Ibid

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e aftësive menaxhuese, ofrimi I financave me kushte të arsyeshme, rritja e aftësisë së nvm-ve që të konkurrojnë pë prokurime shtetërore.
Në fushën e legjislacionit të biznesit - Thjeshtimi i sistemit regjistrues të bizneseve dhe garantimi i regjistrimit me internet. Koordinimi i kritereve për liçencimin e biznesit.
Në fushën e shërbimeve financiare - Rregullimet e sektorit financiar (banker, të sigurimeve, të qiradhënies) të njohin vështirësitë e nvm-ve, si dhe të futen instrumente të përshtatshme ligjore dhe rregulluese për t'u mundësuar nvm-ve që të përdorin asetet si kolateral.
Në fushën e kulturës së biznesit, arsimit dhe trajnimit - Zhvillimi i kulturës së sipërmarrjes nëpërmjet futjes së lëndëve për biznesin dhe nxitjen e imazhit pozitiv të sipërmarrjes.Dhënia e kushteve të favorshme nvm-ve për ngritjen dhe hyrjen në organizata.

7. Referenca

- Bierman, Gaspar dhe të tjerë. Hyrje në biznes. Perkth. Jonida Bregu. Tiranë: UET press, 2006.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Business
- http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Formate_Pronesise ne Afarizem.pdf
- http://universumcollege.org/public/docs/Literatura/Strukturae ndermarrjes.pdf
- Metushi, Fetije dhe Daut Morina. Menaxhimi i biznesit të vogël. Prishtinë, (tekst shkollor i autorizuar) 2012.
- Mjeldhem, Leiv dhe të tjerë. Spektri. Prishtinë: Rozafa, 2006.
- Mustafa, Muhamet dhe të tjerë. Biznesi i mesëm dhe i vogël. Prishtinë, 2006.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

7 Roli dhe rëndësia e etikës turistike

Prof. Dr. Idriz Kovaçi
Universiteti i Shkencave të Aplikuara në Ferizaj, i.kovaci@yahoo.com

PhD.C. Alberta Tahiri (Ligjeruese)
Kolegji Gjilani , Gjilan, alberta.k@hotmail.com

Abstrakt:

Etika mbetet një vlerë universale e pazëvendësueshme që i takon një shoqërie të ngritur shpirtërisht e moralisht, e cila qëndron në mënyrë të prerë larg çdo bashkërenditjeje me politikën ditore. Etika është e arsyeshme dhe njëkohësisht reale, sepse është në përligjje të plotë me veprimin moral të arsyeshëm, e cila është e orientuar drejt sjelljeve të mira; Çdo gjë reale është e arsyeshme, vetëm për disa individ që e kuptojnë tërësinë e sjelljeve të mira ndaj konceptit të botës dhe të qeverisjes së përgjegjshme të shtetit. Që të kemi pikëpamje reale dhe të arsyeshme, në radhë të parë duhet të kemi veprim moral të arsyeshëm, dhe kod të praktikave të sjelljes humane që jetën ta lëvizim si pasojë e veprimit të arsyeshëm, duke u shmangur nga ide apo pikëpamje dogmatike. Veprimi i arsyeshëm mund të kuptohet edhe si njohje reale me problematiken në fjale. Pra, etika mund të vlerësohet si tërësi sjelljesh me vlerë humane që i përcakton shoqërisë të qeveriset me konceptin e të mirës për ngritje shpirtërore, dhe për ta shkëputur njëherë e përgjithmonë nga iluzionet e pakuptimta që mund ta tundojnë e përmbysin atë me çdo kusht.

Fjalë kyçe: etika, morali, etika në biznes, etika reale, veprim i arsyeshem, turisti, sjelja humane, trashigimia kulturore.

HYRJE

Termin etikë e hasim kudo si p.sh etika profesionale, etika e medias, etika e biznesit, e cila ka të bëjë me rregullat, parimet dhe standartet që orientojnë sjelljen dhe veprimet e organizatave të biznesit. Por thelbi në të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

gjitha këto fusha është përgjegjësia etike dhe mënyra se si ti përmbahesh asaj, e ndërthurur me përgjegjësinë sociale.[38]
Roli dhe rëndësia e etikës duket jo vetëm në administratën publike por edhe në ndikimin që ka etika në shoqëri si p. sh:

- sjellja joetike sjell pasoja serioze tek individi që kryen sjelljen por edhe tek të tjerët që ndikohen prej saj
- sjellja etike çon në rezultate pozitive
- shërben si model për individin dhe të tjerët
- sjellja etike apo jo etike ndikon në karrierën profesionale
- sjellja etike në vetvete mbart vlera të rëndësishme për shoqërinë

Perkufizimi i problemit

Turizmi është aktivitet shumë i ndërlikuar në të cilin kyqën lloj lloj fushash e veprimtarive ekonomike dhe shoqërore. Turizmi duhet planifikuar në nivelin dhe nacional dhe regjional. Në atë rrafsh, planifikimi është në lidhje të drejtpërdrejt me politiken e zhvillimit, planet strukturore, standardet, faktorët individualë dhe me të gjithë sferat tjera të domosdoshme për zhvillimin e turizmit dhe drejtimit të tij.
Pikërisht për këtë arsye etika sot është bërë çështje qendrore në lëmin e marrëdhënieve bashkëkohore ndërkombëtare. Si shkencë etika është një degë e filozofisë që nënkupton adresimin e pyetjeve në lidhje me moralin. Etika dhe morali janë dy nocione që lidhen ngushtë me njëri-tjetrin.[39]
Dallimi kryesor ndërmjet etikës dhe moralit ka të bëjë me të qenët e etikës disiplinë që në përgjithësi merret me çështjen e moralit ndërsa etika shtron norma, te morali normat janë të dhëna.

Qellimi i punimit

Qëllimi i këtij studimi është që të analizohen efektet e etikes në turizem, në integrimin e aktiviteteve ekonomike, kryesisht përmes tregjeve, në qëndrueshmërinë ekonomike dhe globale, karshi konkurrencës, etika në turizem ka hapur mundësi të reja për një zhvillim të gjerë në mbarë botën. Megjithatë, kjo nuk është duke u zhvilluar në mënyrë të barabartë, sepse disa qarqe janë duke u integruar në ekonominë globale më shpejt se të tjerët me dëshmi të rritjes së shpejtë dhe varfërisë së reduktuar.

Metodologjia e punimit

[38] Dhamo, Milika, Etika në Këshillim, Logoreci, Tiranë, 2006, fq 16
[39] Washington, Sally. Ethics in the Public Service. Paris: OECD, 1999, fq 29

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Metodat të cilat janë përdor për këtë punim bazohen në literaturën ekzistuese në lidhje me problematikën e studimit. Kërkimi i literaturës është kryer duke shfrytëzuar të gjithë burimet e mundëshme që ishin në dispozicion elektronikisht apo në bibliotekë. Arsyeja e një kërkimi të tillë është të njohim të gjithë të rejat, politikat dhe artikujt shkencorë të etikës së Turizmit.

Hipotezat

Ashtu siç e parashef metodologjija e punimit si hipotezë themelore kemi shtruar :

- *Për të arritur një zhvillim dhe efekte pozitive ekonomike nga turizmi në Kosovë, është e domosdoshme që të nxirret në nivel vendi strategjia e zhvillimit të turizmit, rregullat morale dhe etike të cilave duhet permbajtur me qëllim të të drejtave të turistit, e cila do të mundësojë një ecje përpara në ato forma të turizmit të cilat i përgjigjen më së shumti.*

ETIKA DHE TURIZMI

Ç' kuptojmë me fjalën "Etikë"

Për të dhënë një përgjigje mbi termin "etikë" po kthehemi pas në retrospektivë për të "gërmuar" që nga etimologjia e kësaj fjale e deri tek shkrimet e filozofëve apo politologëve më të hershëm që e kanë përdorur këtë term.

Fjala etikë buron nga shprehja greke "ethos", "ethikos" që nënkupton moralin. Ajo ka domethënien e traditës, dokeve dhe shprehive.

Etika, ndryshe filozofia e moralit është shkencë mbi moralin që llogaritet si disiplinë më e vjetra në filozofi, e cila kryesisht merret me studimin e të mirës dhe të keqes, dhe detyrimet që dalin nga parimet e vlerave morale. Para së gjithash kjo disiplinë merret me tërësinë e normave apo sjelljeve të njeriut dhe shoqërisë të qeverisura nga refleksionet që burojnë nga etika. Duke u nisur nga këto teori rreth etikës vijmë në mendimin se etika është botëkuptim filozofik që kryesisht ka për synim parimet e vlerave njerëzore, dhe bindjeve shpirtërore që dalin nga kodi i praktikave morale. Çështjet etike si: e mira, e keqja, e lejueshmja, e palejueshmja, e drejta, e padrejta, e vërteta, e pavërteta kryesisht janë çështje morale të lidhura ngushtë me njohjen dhe vlerësimin e sjelljes së njeriut me rregullin e natyrës, pasi njeriu, pos dëshirës për të njohur të vërtetën e duhur, dhe përcaktimin e sjelljes në shoqëri, ai shpreh synimin për vlerësimin e njohjes, për ta përvetësuar brenda tij si vlerë intelektuale. Prandaj, etika na mundëson të pavarësojmë autoritetin e arsyes nga veprime që janë jo të arsyeshme.”*Çdo gjë reale është e arsyeshme, çdo gjë e arsyeshme është reale*“. Pikëpamja substanciale e trajtimit të etikës në këtë teori moraliste të Hegelit mund ta nënkuptojmë se veprimi moral duhet të jetë në përputhje të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

qëndrueshme me praktikat e moralshmërisë, domethënë për bazë të shqyrtimit e ka nevojën e çdo veprimi moral për t'u vërtetuar në do të jetë i *arsyeshëm*. Ky veprim i arsyeshëm është edhe *real, pasi* lidhet nga baza e fortë e mendimit racional mbi sjelljen e mirë të njeriut. Duhet kuptuar se çdo gjë *e arsyeshme* është edhe *reale*, andaj, ky rregull inteligjent mund të të çojë drejt qëllimit të nevojshëm. Etika nuk është një temë e re për diskutim, ajo është diskutuar, debatuar gjatë mijëra vjetëve në të gjitha kulturat, fetë, vendet, shtetet, komunitetet dhe rajonet e botës. Pavarësisht nëse konteksti është publik ose privat, ndërkombëtar ose lokal, në nivel organizate ose privat, çështja e etikës ka qenë dhe është në thelb të këtyre problemeve të ngritura.[40] Etika dhe morali janë dy koncepte të trajtuara nga filozofë të ndryshëm si D. Hume, E. Kant, R. Dworkin, J. Rawls etj të cilët i përkufizojnë këta terma si instrumenta kryesorë të drejtësisë sociale që është në themele të strukturës së shoqërisë

Rëndësia sociale e etikës

Çdo organizatë me përgjëgjesi sociale duhet të tregojë interes për atë që konsiderohet e mirë për konsumatorin, shoqërinë, klientët, furnitorët si dhe publikun e gjerë. Nëpërmjet sjelljes etike, menaxherët ose drejtuesit e organizatës i bëjnë ballë një tëresi situatash komplekse dhe infuencash të jashtme. Sjellja etike ndihmon organizatën të ruajë reputacionin dhe të fitojë dy grupet kryesore : ***Klientët & Punonjesit ,*** të cilët sjellin rritje të jetëgjatësisë së saj.

Organizatat e biznesit e menaxhojnë etikën në mjedisin e punës nëpërmjet hartimit dhe vënies në funksionim të programeve të menaxhimit etik.

Në një biznes qellimi kryesor është të përmbushet tëresia e synimeve dhe e objektivave për të cilën ai është krijuar. Kjo duhet të kryhet në mënyrë të ndershme dhe pa cënuar të tjerët.

Menaxherët dhe drejtuesit e organizatës, gjatë një proçesi vendimmarrje, luajnë rol kryesor. Kjo për arsye se vendimmarrja menaxheriale është një nga problemet qe ka më shumë interes kohët e fundit.

Table.1. Veprimtari të biznesit sipas rëndësisë *Kosove

Veprimtaritë	Thelbësore	E rëndësishme	Pak e

[40] Cooper, Terry. Handbook of Administrative Ethics. New York: Marcel Dekker, 1994

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

			rëndësishme
Përmbushja e detyrimeve ligjore	45%	35%	20%
Trajtim i punonjësve në bazë të performancës së tyre	35%	55%	10%
Krijimi i një lidhje partneriteti me furnitorët	25%	70%	5%
Përfshirja e punëtorëve në vendim-marrje	10%	30%	60%

Vendimet e biznesit kanë një sjellje të dyshimtë, pasi suksesi i tij në shumicën e rasteve matet me fitimin e realizuar dhe jo me efektin tek njerezit. Për këtë shkak, të parët që shfaqin shpesh sjellje joetike, janë vetë menaxherët, si përgjegjësit kryesorë në një organizatë, të ndikuar nga situata që ata perballen si dhe faktorët qe i rrethojnë. Brenda një organizate sjellja e një individi reflekton tek grupi dhe direkt tek klienti. Në qoftë se dikush në organizatë sillet në mënyrë joetike atëherë krijohet një imazh negativ për organizatën dhe e kunderta. Vlen të theksohen `Kodet Etike` të kompanisë në këtë rast të cilat krijohen prej organizatës, kanë nje rol shumë të rëndësishëm sepse lidhin dhe harmonizojnë së bashku etikën personale dhe atë të organizatës.

Parimet e Etikës

Ekzistojnë pak guida që tregojnë se kur një situatë mund të ketë implikim etik. Njohja e kontekstit moral të një situatë mund ti paraprijë çdo përpjekje për ta zgjidhur atë . Parimet etike në shikimin e parë shfaqen të rendomta dhe të thjeshta, por ato duhet të kenë një paraqitje sa më praktike.

Parimet etike janë të organizuara në tre kategori:
1. Personale

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. Profesionale
3. Globale

1- Parimet e Etikës Personale

Etika personale mund të titullohet gjithashtu moralshmëri, të qenit i moralshëm.

Parimet e etikës personale përfshijnë :

1. *Kujdesin për mirëqenien e të tjerëve.*
2. *Respektin për autominë e të tjereve.*
3. *Ndeshmërinë.*
4. *Vullneti për të permushur ligjet.*
5. *Drejtesia bazë: të qenurit i drejtë.*
6. *Refuzimi për të marrë avantazhe të padrejta. Të bësh mirë, të veprosh saktë.*
7. *Shmangia e Riskut*.

2- Parimet e Etikës Profesionale

Veprimi individual të çon në një përgjegjësi suplementare të etikës. Si përshembull mund të marrim shoqëritë profesionale të cilat kanë kodin e etikës, i cili përfshin sjelljen e dëshiruar brenda kontekstit të praktikës profesionale, për mjekësi, drejtësi, ekonomi apo inxhinieri.

Kodet e shkruara përcaktojnë ligjet e sjelljes dhe standartet e sjelljes të bazuara në parimet e etikës profesionale e cila perfshin :

(1) *Paanësi*
(2) *Të qenit i hapur*
(3) *Mirëbesim*
(4) *Kufijtë e kujdesit*
(5) *Besueshmëria e përgjegjësive profesionale*
(6) *Shmangia potenciale ose e konflikteve të interesave*

Madje kur nuk ekziston shkrimi i kodeve, parimet e etikës profesionale në përgjithësi janë të pritur mirë në bisnes nga personat, të punësuarit, vullnetarët, etj.

3- Parimet e Etikës Globale

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Etika globale është më e diskutueshmja nga të tre kategoritë dhe më pak e kuptueshmja prej tyre. Interpretimi i gjerë se si ose kur duhet të aplikohen këto parime, disa herë mund të gjenerojnë pergjigje emocionale dhe debat të nxehtë.

Parimet e Etikës Globale përfshijnë:

- **a)** *Drejtësinëglobale*
- **b)** *Përgjegjësinë sociale*
- **c)** *Mirëmbajtjene mjedisit*
- **d)** *Ndërvartesi dhe përgjegjësi për boten*
- **e)** *Nderim për vendin*

Aspektet kryesore të Etikes

Etika në përgjithësi identifikohet me "parimet që drejtojnë sjelljet e një individi ose të grupi të caktuar individësh". Studion një grup të caktuar të gjykimeve normative – dhe pikërisht ato gjykime që vlerësojnë nëse një veprim apo sjellje është moralisht i/e mirë, apo i/e keqe, i/e drejtë apo i/e gabuar. Edhe pse në terma të përditshëm, si terme ka kuptime të ndryshme si p.sh.''etika personale'' përdoret si terme për t`u referuar rregullave nëpermjet të cilave një individ rregullon jetën e tij, ndersa ''etika profesionale''perdoret për t`u referuar kodit që udheheq njëë profesion të caktuar. Çështja e etikës së biznesit, edhe pse duket e thjeshtë në pamje të parë, shpesh herë ngarkohet me një ndjenjë të fortë emocioni, duke u shoqëruar në të njëjtën kohë me një seri mitesh e keqkuptimesh. Me vleresimet dhe vendimet përkatese morale merret Disiplina e Etikës, ndonëse si fushë është studiuar më shumë prej filozofëve, akademikeve dhe kritikeve sociale.

Theksi mbi konceptin e etikës qëndron mbi atë që bën vlerësime specifike për atë çka është e drejtë apo e gabuar, duke pretenduar më tej edhe për atë çka duhet bërë dhe atë çka nuk duhet bërë, në lidhje me prodhimin, shërbimin dhe marëdhëniet me aksioneret. Ndaj dhe etikës së biznesit duhet ti kushtohet vëmendje gjatë periudhave që kanë të bëjnë me ndryshime themelore.

Liderët dhe menaxherët kërkojnë të kenë më tepër informacion praktik për menaxhimin etik, pasi ky lloj menaxhimi sjell përfitime morale dhe përfitime praktike në vendin e punës, të cilat bëhen gjithnjë e më shumë të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kuptueshme sot, kur merr një rëndësi të veçantë kuptimi dhe menaxhimi i shumëllojshmërisë së vlerave.

Faktorët që ndikojnë në një sjellje Etike

Në një organizatë, shpesh herë drejtuesit si dhe menaxherët e saj përballen me një sërë problemesh tënatyrave të ndryshme të cilat shkaktohen nga një sferë e gjerë faktorësh të një mjedisi të ndryshëm. Një sfidë e rëndësishme e menaxhimit, është operimi i organizatës në një mënyrë të tillë, ku çdo punonjës të zhvillojë në veprimtarinë e tij brenda kufinjve të etikes menaxheriale.

Faktorët e organizatës që influencojnë sjelljen etike :

- **Faktorë të jashtëm :** faktorë të cilët eksiztojnë në mjedisin e organizatës, jashtë kontrrollit të saj
- **Faktorë të brendshëm :** Që ndodhen në mjedisin brenda saj.

<u>Faktorë të jashtëm:</u>

1- Mjedisi konkurues

Ky faktor nxit sjellen joetike në mjedisin ku organizata operon, atje ku konkurenca është e fortë. Ekzistenca e një konkurence të niveli të lartë i shtyn organizatat të sillen në mënyrë joetike duke kryer veprime të ndryshme si lidhjen e marrëveshjeve të peligjshme etj. Sjelljet joetike shfaqen si në organizatat fitimprurëse dhe jo fitimprurëse.

2-Burimet në dispozicion

Ekzistenca e një numri të kufizuar të burimeve sjell lindjen e sjelljeve joetike . Çdo organizatë ka si objektiv të rrisë të ardhura , performancen si dhe imazhin e saj, por pamjaftueshmeria e këtyre burimeve të nevojshme për të zhvilluar aktivitetin e saj çon në kryerjen e sjelljeve joetike. Por nuk duhet të harrojmë dhe faktin se edhe pse mund të ekzistojnë burime të mjaftueshme përsëri mund të kemi sjellje joetike.

3-Varësia ekstreme

Për shkak të llojit të veprimtarisë që ushtron një organizatë , ndodh qe ajo të jetë e lidhur me një sërë organizatash të tjera. Dhe kjo mund të sjellë shfaqjen e keqkuptimeve të ndryshme, të rryshfeteve, korrupsionit etj.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Faktorët e brendshëm

1- Presioni

Ky faktor nxit punen në një biznes, duke mos i kushtuar rëndesi të madhe prodhimit me cilesi të lartë dhe të premtuar ndaj klientelës, në kohë dhe proçesit të prodhimit. Kjo sjell prodhim jocilësor dhe jo të deshirueshëm.

2- Pakënaqësia

Pakënaqësia është shfaqur prej punonjësve në një vend pune mund të çojë në sjellje joetike

3- Delegimi i autoritetit dhe nxitja e novacionit

Mënyra e delegimit të autoritetit, zhvillimi i teknonogjisë bashkëkohore, çon edhe ky në një sjellje jo të pëlqyeshme, joetike. Rëndesi në indetifikimin e faktorëve duhet të ketë për të dy grupet. Interesi më i madh duhet të tregohet prej menaxherëve të cilët janë edhe drejtuesit e një organizate. Presioni bie mbi menaxherët e niveleve të mesme dhe të ulet. Ekzistojnë një sërë mekanizmash të cilat krijojnë një klimë etike brenda organizatës, si përshkurtimi i manaxherëve të nivelit të lartë, trajnimi për etiken kodet e etikës, komitetet etike etj etj.

Iniciativat etike në turizëm

Të gjithë pjesëmarrësit në industrinë e turizmit, janë duke u përballur me problemet që mund të krijohen por ata janë të vetëdijshëm për rëndësinë e turizmit dhe ndikimin e karakterit të tij. Të gjitha vendet pritëse dhe me një shumëllojshmëri të programeve dhe nismave të tjera, janë strehuar nën një ombrellë të perbashket në të gjithë botën, e që është Organizata e Turizmit, UNWTO nën Kombet e Bashkuara qe udhëheqin iniciativën përpërmirësimin e turizmit, tejkalimin e problemeve që vijnë me të, dhe aktivizon potenciale pozitive. Në Asamblenë e Përgjithshme të mbajtur në Santiago, Kili në 1999 Anëtarët e Organizatës Botërore të Turizmit miratuan një dokument të titulluar "Kodi general në Turizëm e cila në dhjetë nenet e saj artikulon nevojën për pikë referimin e turizmit nëzhvillimin e qëndrueshëm, të respekton dhe të mbështesë interesat e komunitetit lokal, ruajtjen dhe rritjen e kultures Botërore dhe mbrojtja e të drejtave të njeriut të komuniteteve të prekura. Në këtëdokument, kjo organizat Botërore shpreh besimin e tij në efektet pozitive të turizmit, dhe në pjesen dërrmuese të tij, ne potencialin e zhvillimit shoqëror;
- "Duke besuar se, me anë të kontaktit të drejtpërdrejtë, spontane dhe të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

menjëhershëmme burrat dhe gratë e kulturave të ndryshme dhe stileve të ndryshme jetes, turizmi paraqet një force vitale të paqes dhe një faktor të miqësisë dhe mirëkuptimit në mes njerëzve në të gjithë botën "[41]

Sipas Organizatës Botërore të Turizmit (World Tourism Organization), turist quhet gjithkush që udhëton në vende të ndryshme nga ai në të cilin ka rezidencën aktuale, jashtë mjedisit të përditshëm personal, për një periudhë prej minimumi një natë por jo më gjatë se sa një vit dhe qëllimi i tij i zakonshëm të mos jetë asnjë lloj veprimtarie nga e cila të përfitojë ekonomikisht. Në këtë term përfshihen të gjithë ata që udhëtojnë për: pushim, dëfrim, shlodhje, për të vizituar miq, për motive pune dhe profesionale, për motive shëndeti, besimi, pelegrinazhi.

KODI BOTËROR I ETIKES NË TURIZËM

Kontributi i turizmit në mirëkuptimin dhe respektin reciprok të popujve dhe shoqërive

1. Mirëkuptimi dhe promovimi i vlerave etike të perbashkëta të njerëzimit me një qëndrim të tolerancës dhe respektit për diversitetin në besimin fetar, filozofik dhe atë moral, janë themeli dhe rezultat i turizmit të përgjegjshëm; pjesëmarresit në zhvillimin e turizmit dhe vetë turistët duhet të vëzhgojnë dhe të njohin traditat dhe praktikat socio-kulturore të të gjithë popujve, duke përfshirë edhe ato të minoriteteve dhe popujve vendës, si dhe të njohin vlerat e tyre;
2. Aktivitet e turizmit duhet të zhvillohen në harmoni me zakonet (ose karakteristikat) dhe traditat e rajoneve dhe vendeve mikpritëse si dhe në perputhshmëri me ligjet, zakonet dhe praktikat përkatëse;
3. Komunitetet mikpritëse, nga njëra anë, dhe profesionistët lokale, nga ana tjetër, duhet të njohin dhe respektojnë turistët si dhe të informohen rreth stilit të tyre të jetesës, shijeve dhe pritshmërisë së tyre; edukimi dhe trajnimi i paanshëm i profesionistëve kontribuon në një mikpritje të ngrohtë;[42]
4. Është detyrë e autoriteteve publike që të sigurojnë mbrojtje të turistëve dhe vizitorëve si dhe të gjesendeve të tyre personale; ata duhet t'i kushtojnë një vëmendje të veçantë kujdesit për turistët e huaj, të cilët mund të kenë një ndjeshmëri të veçantë; ata duhet të lehtësojnë qasjen në mjetet specifike të informacionit, parandalimit, sigurisë, sigurimeve dhe asistencës në përputhje me nevojat e tyre; çdo sulm, agresion, rrëmbim apo kërcënim ndaj turistëve apo profesionistëve në industrinë e turizmit, si dhe shkatërrimi me dashje i objekteve të turizmit apo elementëve të trashegimisë kulturore dhe

[41]UNWTO, (1999), KODI BOTËROR I ETIKËS NË TURIZËM
[42] Kodi Botëror i Etikes në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

natyrore, duhet të dënohet rreptësisht dhe të ndëshkohen në përputhje me ligjet përkatëse.

5. Gjatë udhëtimit, turistët dhe vizitorët nuk duhet të kryejnë ndonjë akt kriminal apo ndonjë akt që konsiderohet kriminal nga legjislacioni i vendit që vizitojnë dhe duhet të shmangin çdo sjellje e cila perceptohet si ofenduese apo dëmtuese nga popullsia lokale, apo që mund të sjellë dëmtimin e ambientit lokal; ata duhet të shmangen nga trafikimi i barnave të ndaluara, armëve, objekteve antike, specieve të mbrojtura si dhe produkteve dhe substancave që janë të rrezikshme apo të ndaluara nga rregulloret vendore.

6. Turistët dhe vizitorët kanë përgjegjësinë të informohen me vegoritë e vendeve të cilat përgatiten t'i vizitojnë, para nisjes për në udhëtim; ata duhet të jenë të vetëdijshëm për rreziqet shëndetësore dhe të sigurisë të pranishme në çdo udhëtim jashtë ambientit të përditshëm jetësor dhe të veprojnë ashtu që të minimizojnë këto rreziqe.

Turizmi si mjet për plotësimin e nevojave individuale dhe kolektive

1. Turizmi, aktivitet ky që në të shumtën e rasteve është i lidhur me pushimin dhe çlodhjen, sportin dhe qasje në kulturë dhe natyrë, duhet të planifikohet dhe praktikohet si nje mjet i privilegjuar i plotësimit të nevojave individuale dhe kolektive; kur praktikohet pa paragjykime, është një faktor i pazevendësueshëm i vetë edukimit, tolerancës reciproke dhe diversitetit legjitim ndërmjet popujve dhe kulturave;
2. Aktivitetet e turizmit duhet të respektojnë barazinë gjinore, ato duhet të promovojnë te drejtat e njeriut dhe në mënyrë më të veçantë të drejtat e grupeve të cënuara, fëmijeve, të moshuarve, njerëzve me aftësi të kufizuara, minoriteteve etnike dhe popujve vendes;[43]
3. Eksploatimi i qënieve njerëzore në çdo formë, veçanërisht shfrytëzimi seksual, sidomos kur aplikohet të femijët bie ndesh me qëllimin thelbësor të turizmit dhe është një mohim i turizmit; dhe si të tilla duhet të luftohen në pajtueshmëri me legjislacionin ndërkombetar, duke bashkëpunuar me të gjitha shtetet e përfshira dhe të penalizohen pa kushte nga legjislacioni i të dyja palëve, vendeve të vizituara dhe vendeve nga vijnë keqbërësit, madje edhe kur këto veprime kryhen jashtë shtetit;
4. Udhetimi për qëllime fetare, shëndetësore, edukimi dhe

[43] Kodi Botëror i Etikës në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shkëmbimi kulturor apo gjuhësor janë forma të dobishme të turizmit, të cilat meritojnë inkurajim;

5. Duhet inkurajuar përfshirja e vlerave të shkëmbimëve turistike, siç janë përfitimet ekonomike, sociale dhe kulturore si dhe rreziqet e tyre, në plan-programet e edukimit;

Turizmi, një faktor i zhvillimit të qëndrueshëm

1. Të gjithë hisedarët në zhvillimin e turizmit duhet të ruajnë mjedisin natyror me synim të arritjes së një rritjeje ekonomike të sigurt, të vazhdueshme dhe të qëndrueshme, në mënyrë që të arrijë një plotesim të kënaqshem të nevojave dhe aspiratave të gjeneratës së sotme dhe brezave që vijnë.[44]
2. Duhet të jenë prioritet dhe të inkurajohen nga autoritetet publike kombëtare, lokale dhe rajonale të gjitha format e zhvillimit të turizmit, të cilat çojnë në kursimin e burimeve të çmuara dhe të rralla, në mënyrë të veçantë të ujit dhe energjisë, gjithashtu në zvogelimin sa më të madh të mundur të prodhimit të mbeturinave.
3. Akomodimi në kohë dhe hapesirë i fluksit të turistëve, në meënyrë të veçantë të atyre që vijnë në periudhën e pushimeve të paguara apo pushimeve shkollore, dhe një shpërndarje më e barabartë e pushimeve duhet të kërkohet në mënyrë që të reduktohet trysnia e aktivitetit të turizmit në mjedis dhe të rritet ndikimi i dobishëm në industrinë e turizmit edhe ekonominë lokale.
4. Infrastruktura turistike duhet të jetë e projektuar dhe aktivitetet turistike duhet të programohen në mënyrë të tillë që të mbrohet trashegimia natyrore, e përbërë nga ekosistemet dhe biodiversiteti si dhe të mbrohen speciet dhe gjallesat e egra, të cilat janë në rrezik; pjesëmarrësit në zhvillimin e turizmit dhe në mënyrë të veçantë profesionistët, duhet të bien dakord për vendosjen e limiteve apo kufizimeve për aktivitetet e tyre, kur ato ushtrohen në zona të veçanta të ndjeshme si: shkretëtirë, rajone polare ose malore, zona bregdetare, pyje tropikale, apo lugina, të favorshme për krijimin e rezervateve natyrore apo zonave të mbrojtura;
5. Turizmi natyror dhe ekoturizmi njihen si forma të favorshme për rritjen dhe pasurimin e zhvillimit të turizmit, me kusht që të ketë respekt për trashegiminë natyrore dhe popullsinë vendese dhe duke harmonizuar kapacitetet e mirëmbajtjes së rajoneve;

Turizmi, si përdorues i trashëgimisë kulturore të njerëzimit dhe kontribuues në përmirësimin e saj

[44] Kodi Botëror i Etikës në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

1. Burimet e turizmit i përkasin trashegimisë së përbashkët të njerëzimit; komunitetet në territoret e të cilave janë të vendosura këto trashegimi kanë të drejta dhe detyrime të veçanta mbi to;
2. Aktivitetet dhe politikat turistike duhet të zhvillohen duke respektuar trashegiminë artistike, arkeologjike dhe kulturore, të cilat duhet të mbrohen dhe të përcillen te brezat e ardhshëm; në mënyrë të veçantë duhet t'i kushtohet kujdes ruajtjes dhe restaurimit të monumenteve, vendeve të kultit dhe muzeve, si dhe zonave arkeologjike dhe historike, të cilat duhet të jenë të hapura për vizita turistike; duhet të inkurajohet qasja e publikut në vizitat në monumentet dhe pronat kulturore në pronësi private, duke respektuar të drejtat e pronarëve, gjithashtu vizitat në objekte fetare pa paragjykuar nevojat normale të ushtrimit të fesë;[45]
3. Burimet financiare të cilat rrjedhin nga vizita e monumenteve dhe zonave kulturore duhet, ose të pakten një pjesë e tyre, të përdoren për ruajtjen, sigurinë, zhvillimin dhe përmirësimin e kësaj trashegimie.
4. Aktiviteti turistik duhet të planifikohet në mënyrë të tillë që të lejojë produktet tradicionale kulturore, zejet dhe folklorin të mbijetojnë dhe lulëzojnë pa shkaktuar degjenerimin dhe standardizimin e tyre.

[45] Kodi Botëror i Etikës në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Turizmi, si aktivitet i dobishëm për vendet dhe komunitetet pritëse

1. Populllsia lokale duhet të jetë e lidhur me aktivitetet e turizmit dhe të ketë pjesë në përfitimin ekonomik, social dhe kulturor që këto aktivitete gjenerojnë dhe në mënyrë të veçantë në krijimin e vendeve të reja direkte dhe indirekte të punës që rezultojnë nga këto aktivitete.
2. Politikat turistike duhet të aplikohen në mënyrë të tillë që të ndihmojnë në rritjen e standardit të jetesës për populllsinë e rajoneve të vizituara si dhe të plotësojnë nevojat e tyre; planifikimi dhe zgjidhjet arkitekturore si dhe operimi i vendpushimeve turistike
3. dhe akomodimit duhet të kenë si qellim integrimin e tyre sa më shumë që të jetë e mundur me strukturën ekonomike dhe sociale lokale; kur aftësitë janë të barabarta, prioritet duhet dhënë fuqisë punëtore vendase.[46]
4. Një kujdes i veçantë duhet kushtuar problemeve specifike të zonave bregdetare dhe territoreve të ishujve si dhe rajoneve të ndjeshme malore dhe rurale për të cilat shpesh turizmi përfaqeson një mundësi të rrallë për zhvillim, përballë rënies së aktiviteteve ekonomike tradicionale.
5. Profesionistët e turizmit, në mënyrë të veçantë investitorët, të udhëhequr nga rregullat e përcaktuara nga autoritetet publike, duhet të zhvillojnë analiza studimore për ndikimin e projekteve të tyre zhvillimore në mjedis dhe rrethinat natyrore; ata me transparencën dhe objektivitetin më të madh, duhet të informojnë lidhur me programet e ardhshme dhe pasojat e parashikuara dhe të nxisin dialogun më popullaten e interesuar në lidhje me këto projekte.

[46] Kodi Botëror i Etikës në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Detyrimet e hisedareve në zhvillimin e turizmit

1. Profesionistët e turizmit kanë për obligim t'u ofrojnë informata objektive dhe të sakta turistëve lidhur me destinacionet e tyre, kushtet e udhëtimit, mikpritjen dhe qëndrimin; ata duhet të sigurojnë që kontratat e propozuara klientëve të tyre janë lehtësisht të kuptueshme sa i përket natyrës së shërbimit, çmimit dhe cilësisë që ata angazhohen për të ofruar si dhe kompensimit financiar të pagueshëm prej tyre në rastin e ndonjë anulimi të njëanshëm të kontratës nga ana e tyre.
2. Profesionistët e turizmit, për aq sa varet prej tyre, duhet të tregojnë interes për bashkëpunimin me autoritetet publike lidhur me mbrojtjen, sigurinë, parandalimin e aksidenteve, mbrojtjen e shëndetit dhe sigurinë e ushqimit ndaj atyre të cilëve u ofrojnë shërbimin; gjithashtu, ata duhet të sigurojnë ekzistencën e një sistemi të pranueshëm të sigurimit dhe asistencës; ata duhet të pranojnë detyrimet e përcaktuara në legjislacionin lokal dhe të paguajnë një kompensim të drejtë në rast të mos përmbushjes së detyrimeve kontraktuese.
3. Profesionistët e turizmit, për aq sa varet prej tyre, duhet të kontribuojnë në plotësimin shpirtëror dhe kulturor të turistëve dhe t'u lejojnë që gjatë udhëtimit të praktikojnë besimin e tyre fetar.
4. Autoret publike të vendeve gjeneruese dhe të vendeve nikoqire, në bashkëpunim me profesionistët dhe shoqatat e tyre, duhet të sigurojnë që posedojnë mekanizmat e nevojshëm për riatdhesimin e turistëve në rastin e ndonjë falimentimi të shoqatës, e cila ka organizuar udhëtimin e tyre.
5. Qeveritë kanë të drejtën dhe obligimin veçanërisht në raste krizash, të informojnë nënshtetasit e tyre për rrethanat e vështira, ose për rreziqet që ata mund të hasin gjatë udhëtimit të tyre jashtë vendit; megjithatë është në përgjegjësinë e tyre të sigurojnë një informacion të tillë pa paragjykuar në mënyrë të pajustifikuar ose të ekzagjeruar, industrinë e turizmit të vendeve mikpritëse dhe interesat e operatorëve vendas; përmbajtja e keshilluesve (udhëzuesve) të udhetimit duhet të jetë diskutuar paraprakisht me autoritetet e vendeve nikoqire dhe profesionistët e interesuar; rekomandimet e formuluara duhet të jenë në proporcion të drejtë me rëndesinë e situatës së evidencuar dhe i kufizuar në zonën gjeografike në të cilën kjo situatë është prezente; këshilluesit (udhëzuesit) e tillë duhet të përmiresohen ose anulohen sapo të kthehen kushtet e normalitetit në këto vende/zona.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

6. Shtypi, në mënyrë të veçantë shtypi i specializuar për udhëtime, apo ndonjë media tjetër, duke përfshirë këtu edhe mjetet moderne të komunikimit elektronik, duhet të paraqesin informacione të vërteta dhe të balancuara për ngjarjet dhe situatat të cilat mund të ndikojnë në fluksin e turistëve; ata gjithashtu duhet të sigurojnë informacione të sakta dhe të besueshme për konsumatorët e shërbimeve turistike; komunikimi i ri dhe teknologjitë moderne elektronike duhet të zhvillohen dhe përdoren për këtë qëllim; në asnjë rast mediat nuk duhet të promovojnë turizmin seksual.

E drejta për turizëm

1. Perspektiva e qasjes personale dhe direkte për të zbuluar dhe shijuar pasuritë e planetit, përbën një të drejtë të barabartë për të gjithë banorët e botës; pjesëmarrja gjithnjë e më e madhe në turizmin kombëtar dhe ndërkombetar duhet të çmohet si një nga shprehjet më të mira të mundshme të rritjes së qëndrueshme të kohës së lirë dhe nuk duhet të ketë pengesa në këtë rrugë.[47]
2. E drejta universale për turizëm duhet të shikohet si rezultat i së drejtës për pushim dhe argëtim, duke përfshirë një kufizim të arsyeshëm të orëve të punës dhe pushimeve periodike të paguara, të garantuara nga neni 24 i Deklaratës Universale të Drejtave të Njeriut dhe neni 7 i Marrëveshjes Ndërkombëtare për të Drejtat Ekonomike, Sociale dhe Kulturore.
3. Turizmi social dhe në mënyrë të veçantë turizmi i shoqëruar, i cili lehtëson shtrirjen e së drejtës për argëtim, udhëtim dhe pushim, duhet të zhvillohet me mbështetjen e autoriteteve publike.
4. Duhet të inkurajohet dhe krijohen lehtësi për turizmin familjar, të të rinjve, studentëve, Liria e lëvizjes së turistëve.

Liria e lëvizjes së turistëve

1. Në zbatim të legjislacionit ndërkombëtar dhe lokal, turistët dhe vizitorët duhet të përfitojnë nga e drejta për lëvizje brenda vendeve të tyre ose nga një shtet në tjetrin, në përputhje me nenin 13 të Deklaratës Universale për të Drejtat e Njeriut; ata duhet të kenë qasje në vendet e transitit apo qendrimit si dhe në zonat kulturore dhe turistike pa qenë subjekt i formaliteteve të ekzagjeruara ose diskriminimit.
2. Turistët dhe vizitorët duhet të kenë qasje në të gjitha format e vlefshme të komunikimit, të brendshme dhe të jashtme; ata

[47] Kodi Boteror i Etikes ne Turizem, Ministria e Tregtise dhe Industrise

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

duhet të përfitojnë nga një shërbim i shpejtë i administratës lokale, shërbimet shëndetësore dhe ligjore; ata duhet të jenë të lirë për të kontaktuar me shërbimin konsullor të vendeve të tyre të origjinës në përputhje me proçedurat diplomatike në fuqi.

3. Turistët dhe vizitorët duhet të përfitojnë nga të drejtat e njëjta si qytetarët e vendit që ata vizitojnë lidhur me konfidencialitetin e të dhënave personale dhe informacionit që ka të bëjë me to, në mënyrë të veçantë kur ato janë të ruajtura në formën elektronike.
4. Proçedurat administrative që kanë të bëjnë me kalimin e kufirit edhe kur ato janë kompetence e vetë shteteve apo rezultat i marrëveshjeve ndërkombetare, siç janë lëshimi i vizave, formalitetet e sigurimit shëndetësor apo shërbimit doganor, duhet të përshtaten sa më shpejt të jetë e mundur në mënyrë që të lehtësohet në maksimum liria e udhëtimit dhe përhapja e qasjes në turizmin ndërkombëtar; duhet të inkurajohen marrëveshjet ndërmjet grup-vendeve për të harmonizuar dhe thjeshtësuar këto proçedura; duhet të pakësohen apo korrigjohen gradualisht taksat specifike apo pagesat, të cilat penalizojnë industrinë e turizmit dhe dekurajojnë konkurrencën e këtij sektori.
5. Për aq sa lejon situata ekonomike e vendeve nga të cilët vijnë, udhëtarët duhet të kenë ndihmesa financiare në monedhë të konvertueshme për udhëtimet e tyre.

Të drejtat e punonjësve dhe sipërmarrësve në industrinë e turizmit

1. Të drejtat themelore të punonjësve me pagesë dhe të vetë punësuarve në sektorin e turizmit dhe aktivitetet e lidhura me të, duhet të jenë të siguruara nën mbikëqyrjen e administratës lokale dhe kombëtare si nga shtetet e origjinës dhe nga vendet nikoqire me kujdesin e duhur që rrjedh nga detyrime specifike, të cilat janë të lidhura në mënyrë të veçantë me aspektin sezonal të veprimtarisë, dimensionin botëror të industrisë së tyre si dhe fleksibilitetin e shpesh-kërkuar prej tyre për shkak të natyrës së aktiviteteve të këtij sektori.[48]
2. Punonjësit e paguar dhe të punësuarit në industrinë e turizmit dhe aktivitetet e ndërlidhura me ta, kanë të drejtën dhe detyrimin të përfitojnë një trajnim fillestar të përshtatshëm dhe të vazhdueshëm; atyre duhet t'u sigurohet një mbrojtje e

[48] Kodi Botëror i Etikës në Turizëm, Ministria e Tregtisë dhe Industrisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përshtatshme sociale; sa më shumë që të jetë e mundur duhet të kufizohet pasiguria në punë; për punonjësit sezonalë të sektorit duhet të ofrohet një status specifik duke i kushtuar një vëmendje të veçantë mirëqenies së tyre sociale.

3. Çdo individ apo person juridik i cili gëzon aftësitë dhe shkathtësitë e nevojshme, duhet të lejohet të zhvillojë aktivitete profesionale në fushën e turizmit në zbatim të legjislacionit vendas; sipërmarrësit dhe investitorët sidomos në ndërmarrjet e mesme dhe të vogla duhet të lejohen të kenë qasje të lire në sektorin e turizmit me një minimum detyrimesh administrative apo ligjore.
4. Shkëmbimi i eksperiencës, i ofruar për ekzekutivin apo punonjësit, të paguar ose jo, nga vende të ndryshme, kontribuon në nxitjen e zhvillimit të botës së industrisë së turizmit; këto lëvizje duhet të lehtësohen sa më shumë që të jetë e mundur në përputhje me ligjet kombëtare të aplikuara dhe konventat ndërkombëtare.
5. Si një faktor i pazevendësueshëm i solidaritet në zhvillimin dhe rritjen dinamike të shkëmbimeve ndërkombëtare, kompanitë multinacionale të industrisë së turizmit duhet të mos keqpërdorin pozicionet dominuese që ndonjëherë e nxëne; ata duhet të shmangin imponimin artificial të modeleve të tyre sociale dhe kulturore në komunitete nikoqire; në këmbim të lirisë së tyre për të investuar dhe tregtuar, e cila duhet të jetë e padiskutueshme, ata duhet të përfshihen në zhvillimet lokale, duke shmangur riatdhesimin jashtë mase të përftimeve të tyre apo importeve të rritura, ose pakësimin e kontributit të tyre në ekonomitë, të cilat ata i kanë themeluar.
6. Partneriteti dhe vendosja e marrëdhenieve të balancuara ndërmjet kompanive të vendeve të origjinës dhe atyre nikoqire, kontribuon në zhvillimin e qëndrueshëm të turizmit dhe në shpërndarjen e paanshme të përfitimeve nga rritja e këtij zhvillimi.

Implementimi i parimeve të Kodit Botëror të Etikës në Turizëm

1. Hisedaret publike dhe private në zhvillimin e turizmit duhet të bashkëpunojnë në implementimin e këtyre parimeve dhe të monitorojnë aplikimin e tyre efektiv.
2. Hisedaret në zhvillimin e turizmit duhet të njohin dhe pranojnë rolin e institucioneve ndërkombëtare, ndërmjet të cilave Organizata Botërore e Turizmit renditet e para, dhe organizatave joqeveritare të specializuara në fushën e promovimit dhe zhvillimit të turizmit, mbrojtjes së të drejtave të njeriut, shëndetit dhe mjedisit, me respektimin e duhur të parimeve të përgjithshme të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

legjislacionit ndërkombëtar.

3. Hisedaret e njëjtë të zhvillimit të turizmit duhet të demonstrojnë synimin e tyre per t'iu referuar në rastin e ndonjë mosmarrëveshje në aplikimin apo interpretimin e Kodit Botëror të Etikës në Turizëm, duke iu drejtuar një strukture të paanshme të njohur si Komiteti Botëror i Etikës në Turizëm.

PËRFUNDIME

Turizmi është aktivitet shumë i ndërlikuar në të cilin kyqën llojlloj fushash e veprimtarive ekonomike dhe shoqërore. Turizmi duhet planifikuar në nivelin dhe nacional dhe regjional. Në atë rrafsh, planifikimi është në lidhje të drejtpërdrejt me politiken e zhvillimit, planet strukturore, standardet, faktorët individualë dhe me të gjithë sferat tjera të domosdoshme për zhvillimin e turizmit dhe drejtimit të tij.

Etika është bërë fjala më e përdorur në çdo kohë dhe në çdo kontekst, në diskurset ndërkombëtare zyrtare dhe jozyrtare në kontekstin e ndërvarësisë së ekonomisë dhe kombeve.

Turizmi është një nga veprimtaritë më komplekse të shoqërisë së sotme moderne. Në vendet e zhvilluara, por edhe në disa shtete në tranzicion, është produkt i rëndësishëm eksporti dhe gjenerator i punësimit . Përfshinë një gërshetim të gjerë dukurish dhe raportesh që lindin gjatë kohës së udhëtimit turistik, ndërsa në realizimin e tij futet thellë jo vetëm në aspektin ekonomik, por edhe në aspektin ekologjik, social dhe kulturor të jetës .

Edhe në Kosovë turizmi është degë e rëndësishme ekonomike. Industria Turistike e Kosovës ka realizuar 8-10% të produktit shoqëror vendor , varësisht nga fakti për cilin vit është fjala dhe a janë marrë parasysh të gjithë faktorët e drejtpërdrejtë (industria hoteliere, gastronomia) ose faktorët indirekt (bujqësia, ndërtimtaria, etj.)

Natyra me format e saj të larmishme dhe trashëgimia kulturore me mozaikun e saj janë gjeneratorët e turizmit. Nëpërmjet eksperiencës dhe kënaqësisë që buron prej kontaktit me natyrën, artin, kulturën dhe trashëgiminë kulturore (materiale dhe shpirtërore) të vendeve pritëse turizmi shndërrohet në një mekanizëm gjenerues të natyrshëm të shkëmbimit të kulturave dhe të marëdhënieve midis njerëzve të të gjitha moshave, besimeve dheracave.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

LITERATURA

- Bal, DA 2008 "International Business: The challenge of global economy, New York: McGraw Hill - Irwin International, Inc.-2008.
- David, R. Fred, 2002. *Strategic Management – Concepts and Cases.* 9th ed. USA: Prentice Hall.
- Dr.F.Ukaj "Promocioni dhe segmentet bashkëkohor promocional në turizëm",Peje 2006.
- Elmazi, Liliana, 2002. *Strategjia Marketing – Strategjitë për rritjen e vlerës konsumatore dhe rentabilitetit*. Tiranë, Shqipëri: Shtëpia Botuese e Librit Universitar
- Freyer, W., Tourismus – Einf_hrung in die Fremdenverkehrs_konomie, M_nchen, Wien, 1993.
- Harvey, D., The Condition of Postmodernity, Oxford, 1989. (Milardovi_, A.& Njovro D.
- Hoffman, Czinkota, Dickson, Dunne, Griffin, Hutt, Krishnan, Lusch, Ronkainen, Rosenbloom, Sheth, Shimp, Siguaw, Simpson, Speh and Urbany, 2005. *Marketing Principles & Best Practices*. 3rd ed. Ohio, USA: South-Western Thomson.
- Instituti për Studime i Shkencave Organizative- Aplikative "Pjetër Budi"- Prishtinë.
- Rodrik, Dani. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth, Princeton University Press-2008.
- Simpson Genai, (27 shtator 2010), The importance of tourism and biodiversity, Ministria e Turizmit, Trinidad & Tobago.
- Visser, Hans. Elgar, Edward: Financial Globalization and Economic Performance, Langotinico-Publishing, Incorporated-2012.
- World Tourism Organization (WTO), Sustainable Tourism Development, guide for local Planers, Madrid, 1993
- www.visitkosova.org
- www.kotas-ks.org
- http://www.ambasadaks.net/us/repository/docs/Attach_1._Investing_in_Kosovo_2010.pdf.
- http://www.investopedia.com/articles/07/globalization.asp#
- http://www.eciks.org/english/publications/investing_in_kosovo_2010.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

8 Ndikimi i marketingut elektronik në bizneset e vogla dhe të mesme në Komunën e Pejës

Dr.c. Kastriot Blakaj,
Fakulteti i Shkencave Kompjuterike, Kolegji Dukagjini-Pejë
Drejtor në Qendren Kerkimore Zhvillimore PEJA

Bsc. Blerim Hasi,
Qendra Kerkimore Zhvillimore PEJA

Abstrakt:

Inteneti është një mundësi e shkëlqyeshme për bizneset që të informojnë klientët potencial për mallrat dhe shërbimet e tyre. Mënyra më efektive e përfitimit të informacioneve tek konsumatori është të kemi një web faqe në internet të dizajnuar mirë që ofron dhe nxjerr informata nga klientët potencial. Mënyra më e suksesshme është përmes një porosie elektronike e cila u drejtohet shumë personave, klientëve potencial, e dizajnuar që ti informojë ata për faqën në internet dhe ti lidh konsumatorët direk me atë faqe.
Marketingu përmes internetit, ndryshe E-marketingu ose marketingu online është promovimi i produkteve ose shërbimeve nëpërmjet internetit. Interneti sjell përfitime të shumta dhe unike për marketingun, duke përfshirë koston e ulët dhe distribuimin e informacioneve dhe me këtë luan rolin e një mediumi ndaj audiencës globale. Ky lloj i marketingut lidh së bashku aspektet kreative dhe ato teknike të internetit, përfshirë diszajnin, zhvillimin, reklamimin dhe shitjet.

Fjalët Kyce: marketing, biznes elektronik, internet, shitblerje, produkt

HYRJE

Ne sot jetojmë në një botë e cila vetëm ne periudhën e 50 viteve të fundit ka pësuar ndryshime rrënjësore, si në strukturat sociale, shtetërore, ashtu edhe biznesore. Sot, për të pasur një biznes të suksesshëm dhe profitabil, individi duhet të ketë njohuri të të gjitha sferave të atij biznesi në mënyrë që të ketë një pamje të përgjithshme të funksionimit të biznesit dhe të mund të planifikojë strategjinë në bazë të informatave më të plota. Në shekullin XXI, i cili jo rastësisht quhet edhe shekulli i teknologjisë, bizneset kanë marrë një kahje të theksuar drejtë informatikës dhe paraqitjes së suksesshme të një biznesi në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

nivelin elektronik. Interneti, apo world wide web, filloj si një eksperiment i Ushtrisë së SH.B.A. për të krijuar një rrjet ku ata do të kryenin punën e tyre në distancë, pastaj, duke e parë suksesin e këtij rrjeti, u shit dhe filloj të implementohej në biznese për të lehtësuar punën e komunikimit të biznesit në largësi. Së shpejti, interneti shndërrohet në një nevojë bazike të botës moderne, dhe me hapa të mëdhenjë zhvillon metoda të reja të aplikimit. Në vazhdimësi do të trajtohet historia e zhvillimit të internetit, adaptimi i tij për t'i përmbushur nevojat e bizneseve, si dhe zgjerimi i internetit për t'u bërë pjesë e domosdoshme e arritjeve për çdo biznes të sukseshëm si në nivel kontinental, ashtu edhe global. Po ashtu do të flasim se sa shfrytëzohet interneti në botën biznesore në Kosovë, dhe si mund të shfrytëzohen mundsitë që jep interneti me më shumë efikasitet për të ngritur imazhin dhe hyrjet e një biznesi. Metoda e punës e përdorur do të jetë kryesisht hulumtim investigativ dhe pjesa praktike e artikullit do të përfshijë pyetësorë të zhvilluar në bizneset lokale. Këta pyetësorë kanë trajtuar temën se si biznesi në fjalë zhvillon aktivitetet e tij në relacion me shfrytëzimin e internetit, dhe sa nga suksesi i biznesit rrjedh direkt dhe indirekt nga pranija e tyre në internet.

Qeverisja e Internetit

Si një rrjet autonom i ndër-lidhur vullnetarisht mes vete dhe i shpërndarë globalisht, internetit funksionon pa një trup qeverisës qëndror. Nuk ka qeverisje qendrore për teknologjinë dhe as politikat, dhe secili rrjet përbërës zgjedh se çfarë teknologjishë dhe protokolesh do të përdorë.

"Task Forca" e Inxhinierisë së Internetit

Task Forca e inxhinierisë së internetit është grupi më i madh dhe më i dukshëm në mes grupesh tjera të formuara ad-hoc të cilat i japin drejtim internetit, duke përfshirë edhe Bordin e Arkitekturës së Internetit, Grupin Drejtues Inxhinierik të Internetit, dhe Task Forca e Hulumtimit të Internetit.

IETF është një grup i vetë organizuar nga vullnetarë mbarë-botëror, të cilët me vullnet të mirë kontribuojnë në zhvillimin dhe avancimin e teknologjive të internetit. Është trupi kryesor i angazhuar në zhvillimin e specifikave të reja standarde të internetit. Shumë nga puna e IETF bëhet në grupe, dhe ata nuk e "udhëheqin" internetin, përkundër asaj se qka mendojnë disa grupe gabimisht. IETF shpesh herë krijojnë standarde në mënyrë vullnetare të cilat shpesh adotpohen nga shfrytëzuesit e internetit, por ata nuk kontrollojnë, e as nuk e patrollojnë internetin.

Shoqëria e internetit

Shoqëria e Internetit është OJQ ndërkombëtare jo-profitabile e themeluar gjatë vitit 1992, "për të siguruar zhvillimin, evoluimin dhe përdorimin e hapur

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

të internetit, në të mirën e të gjithë njerëzve në mbarë botën." Me zyra afër Washingtonit, DC, SH.B.A. dhe në Gjenevë të Zvicrrës, ISOC ka një bazë të anëtarëve që përbëhet prej më shumë se 80 organizatave dhe 50,000 anëtarëve individualë.

ISOC jep mbështetje financiare dhe organizative dhe promovon punën e trupave të cilat vendosin standardet e internetit, për të cilët trupa edhe shërben si bazë. ISOC poashtu promovon dhe mbështet mirëkuptimin dhe vlerësimin e modelit të internetit, i cili është një proces vendim-marrës i hapur dhe transparent, i bazuar në koncensus.

Interneti në Shekullin XXI

Që nga viti 1990, organizimi dhe qeverisja brenda internetit ka përbërë interes të madh për qeveritë, tregut, shoqërisë civile dhe individëve në mbarë botën. Organizatat të cilat ushtronin kontroll mbi disa aspekte të internetit ishin pasardhës të mbikqyrjes së ARPANETIT të vjetër dhe vendim-marrësve të tanishëm në aspektin teknik ditor të rrjetit. Edhe pse njihen si administratorë të disa aspekteve të veçanta të interentit, rolet dhe autoriteti i vendimeve të tyre i nënshtrohen dhe limitohen nga rritja e përditshme e kriticizmit dhe kundërshtimeve ndërkombëtare.

IETF, me mbështetje financiare dhe organizative nga Shoqëria e Internetit vazhdon të shërbejë si trupi ad-hoc i standardeve të internetit dhe mirret me monitorimin dhe përmbajtjen e internetit dhe pjesëmarrësve në të.

Në Nëntor të Vitit 2005, Samiti Botëror i Shoqërisë së Informacionit, e mbajtur në Tunis, bëri thirrje që të hapej një Forum i Qeverisjes së Internetit i mbështëtur nga Sekretari i Përgjithshëm i Kombeve të Bashkuara. IGF hapi diskutim të vazhdueshëm dhe jo-obligativ në mes të palëve të interesuara që përfaqësonin qeveri, sektorin privat, shoqërinë civile, dhe komunitetet teknike e akademike me temën e të ardhmes së Qeverisjes së Internetit. Takimi i parë i IGF u mbajt në Tetor-Nëntor 2006 me takime të përvitshme që nga atëherë.

Smart Phones (Telefonat e Mençur) dhe Interneti

Telefoni i parë i mençur që pati aftësi lidhjeje në internet ishte **Nokia 9000 Communicator**, i cili u prodhua në finlandë më 1996. Çmimet për qasje në internet nga telefonat mobil në fillim ishin të larta, derisa kompanitë botërore panë mundësi përfitimi në atë treg dhe zhvilluan sisteme të lira që do ta mundësonin qasjen në internet nga telefonat.

Në vitin 1999 kompania NTT DoCoMo në Japoni lansoi sistemin e parë të internetit për telefona mobil, i cili u quajt I-Mode, dhe kjo u konsiderua lindja e shërbimeve të internetit për telefonat mobil.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Duke qenë se telefonat mobil shumica kishin ekrana të vegjël, ishin përgjithësisht të vegjël në masë, dhe ishin të dizajnuar që të funksiononin duke u përdorur nga një dorë, u bënë disa kërkime shkencore që të krijohej një model i rrjetit dhe dokumentimit enkas për telefonat mobil, i quajtur "Wireless Application Protocol", apo edhe WAP. Shumica e sistemeve të internetit mobil funksionojnë në bazë të WAP, dhe që nga koha e krijimit u vrejt një rritje drastike e shfrytëzimit të telefonave mobil për qasje në internet, si për argëtim ashtu edhe për shfrytëzime të lidhura me punën. Në vitin 2008 ndodhi një kalim i binshëm nga përdorimi i kompjuterëve personalë tek përdorimi i telefonave mobilë, dhe tani në mbarë botën statistikat janë një përdorues i kompjuterit personal për dhjetë përdorues të telefonave mobilë.

Prania e bizneseve në internet

Prania e një biznesi në botën e internetit është bërë pothuajse e domosdoshme, dhe kalimi i shfrytëzimit të internetit nga kompjuterët tek telefonat mobile ka ndodhur kohë më parë, biem në përfundim se prania e një biznesi në botën e internetit ka vlerë jetike. Shumë biznese të suksesshme i kushtojnë rëndësi të veçantë botës së internetit mobil, sepse sot pothuajse 80% e konsumatorëve të tyre i qasen shërbimeve të tyre përmes telefonave mobil.

Një biznes në internet i ka mundësitë e pakufizuara, që nga përshkrimi i biznesit e deri tek shitja e shërbimeve të tij online. Kryesisht vërejmë 2 kategori të mëdha biznesesh: Biznese të cilat kanë lokacion dhe shërbime fizike, e ato i reklamojnë në internet, si dhe kemi biznese të cilat që nga themelimi bazën kryesore të të hyrave e kanë nga blerja e shërbimeve në internet.

Disa shembuj shumë të mirë të bizneseve të cilat aktivitetet kryesore të tyre i kryejnë në internet, dhe kanë marxhina shumë të mira të përfitimeve janë: **E-Bay** - www.ebay.com[49], dhe **Amazon**[50] – www.amazon.com, ku të dyja këto biznese kan lokacione fizike, por shërbimet e tyre kryesisht shiten në formë elektronike. Konsumatorët nga e mbarë bota mund të shikojnë produktet që ata i kanë në dispozicion dhe mund t'i blejnë nga shtëpitë e tyre, dmth bëjnë pagesën për produktin dhe presin që produkti të iu vijë në shtëpi përmes postës.

Reklamimi dhe rëndësia

Reklamat në internet janë mënyra efikase për t`ja përcjellë mesazhin klientëve të mundëshëm, duke ju lejuar që të depërtoni në një klientelë më të madhe dhe duke ulur ndjeshëm shpenzimet e marketimit. Ndryshe nga shumica e

[49] www.ebay.com – The worlds largest online auction website.
[50] www.amazon.com – Online sales platform.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

programeve të marketingut që janë të vështira për t`i ndjekur, reklamat me internet të japin një ide të drejtëpërdrejtë të fitimit nga investimi i bërë në marketing si dhe ndihmojnë për të ndërtuar një bazë më të madhe klientësh dhe të ardhurash.

Klientët e sotëm e vizitojnë internetin jo vetëm për lajme nga teknologjia apo për të blerë, por edhe si një burim për të njohur produkte dhe shërbime të ndyshme. Reklamat me internet jo vetëm që ndihmojnë për të shtuar trafikun në një faqe të caktuar interneti por edhe ndikojnë pozitivisht në shitjet me mënyra tradicionale, pasi shërbejnë si burim për të përhapur emrin e kompanisë. Shumë kompani të mëdha me fushata tradicionale marketingu zgjedhin rrugën e rekalmave me internet dhe deri më tani kanë arritur sukses shumë të madhë. Ky numër i kompanive të ndryshme që reklamojnë përmes internetit është në rritje të vazhdueshme.

Strategjia e Marketingut duhet të perfshijë Internetin.?

Shumë kompani të mëdha dhe të vogla tashmë kanë zhvilluar një strategji maketingu duke përfshirë në mënyrë të arsyeshme dhe Internetin. Duke marrë parasysh faktin që Interneti është përdorur prej marketereve qysh prej vitit 1994, çdo organizatë që nuk ka një strategji që shfrytezon Internetin për marketing ka gjasa të jetë duke bërë një gabim të madh. Ka të paktën 10 arsye që e mbështesin këtë:

1. Pika hyrëse për Informacionin

Arsyeja më bindëse pse kompanitë kanë nevojë të kenë një strategji marketingu aktive Interneti është për shkak të transformimit që ka ndodhur në mënyrën e kërkimit të informacionit nga ana e konsumatorit. Ndërsa konsumatorët ende vizitojnë dyqanet, flasin me përfaqesuesit e shitjeve, shohin përgjatë magazinave dhe flasin me miqtë, një numër gjithmonë në rritje i konsumatorëve kthehet nga Interneti si burimi kryesor i gjetjes së informacionit. Në veçanti ata përdorin motorët e kërkimit si porten kryesore të tyre drejt njohurive, sikurse shumë site kërkimesh janë transformuar në udhëzues drejt site-ve të kërkuara, për shumë përdorues Interneti.

2. Pritjet e konsumatorit

Interneti po transformohet jo vetëm në burim zgjedhjesh për individualizimin e informacionit, por gjatë viteve të ardhshme pa mëdyshje është e mundur që ai të bëhet vendi i pritur ku konsumatorët mund të mesojnë rreth produkteve dhe të bëjnë blerje. Kjo mund të ndodhë veçanërisht për konsumatorët nën moshen

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

25 vjeç. Në shumë vende, pothuajse të gjithë fëmijet dhe të rriturit kanë arritur të mësojnë si ta përdorin Internetin. Në kohen që anëtarët e këtij grupi do dominojnë blerjet për shtëpitë apo bizneset e tyre është tepër e qartë që kompanitë e interesuara duhet të kenë një prezencë të fortë në Internet.

3. Gamë e gjerë e informacioneve për konsumatorin

Si një mjet për mbledhjen e të dhënave, Interneti është i pakrahasueshëm kur vjen rasti për të shërbyer informacionin mbi aktivitetin e konsumatorit. Çdo herë që një vizitor hyn në një faqe web ai lë një gjurmë informacioni që përfshin: si ka arritur në këtë site, si ka lundruar në këtë site, mbi çfarë artikulli ka klikuar, çfarë ka blerë dhe plot informacione të tjera. Duke njohur sjelljen dhe preferencat e konsumatorit, marketerit i jepen mundesi të jashtëzakonshme për t'i sherbyer nevojave të tij. Nëse kjo punë është bërë në mënyrë të drejtë, atëherë konsumatori do t'i përgjigjet kompanisë me një besnikëri të përhershme.

4. Shënjestrim i skajshëm marketingu

Rruga më efiçente për marketerët përsa i përket shpenzimit të parave, është orientimi i këtij buxheti drejt atyre konsumatorëve që kanë gjasa të jenë më tepër të interesuar për produktet që kompania ofron. Për fat të keq përpjekjet për të shënjestruar vetem konsumatorët që ofrojnë mundësi të blejnë nuk është e lehtë. Për ta ilustruar bëjmë një pyetje: Sa para janë shpenzuar për reklamat e televizioneve për një popullatë që sipas gjasave nuk do blejë? Tashmë Interneti në mënyrë të parivalizueshme të jep mundësinë të identifikosh konsumatorët të cilët shfaqin potencialin më të madh për blerjen e produkteve.

5. Nxit blerjet impulsive

Nëse konsumatori e pëlqen një produkt/shërbim apo jo, Interneti rezulton të jetë vendtakimi i fundit për të bindur blerjet impulsive. Shumë prej kësaj mund t'i atribuohet marketereve që përfitojnë nga përmiresimet në teknologjitë, të cilat: 1) lejojnë që një faqe web të ofrojë sugjerime për produktin bazuar mbi sjelljet e konsumatorëve në një blerje online dhe 2) të përcaktojë trajektoren e proçesit të blerjes online. Por blerjet impulsive online të japin gjithashtu avantazhin "bli tani, paguaj më vonë", veprim tepër i rëndomtë i një shoqërie që shpenzon shumë nëpërmjet kartave të kreditit.

6. Oferta sipas porosive të mallrave dhe shërbimeve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kompanitë e dinë që mund të krijojnë konsumatorë besnikë kur ofertat e produkteve dhe shërbimeve janë të destinuara për të kënaqur nevoja të personalizuara. Kjo ka kushtëzuar shumë marketere të përcaktojnë një strategji masive adoptuese duke i ofruar klientëve online konfigurimin e produktit ose shërbimit. Natyra interaktive e Internetit mundëson metodën: "ndërtoni produktin tuaj", e cila është një lehtësi e pjesshme për të përcaktuar një blerje alternative. Një bazë klientesh të autorizuar, që ndjejnë se një kompani mund t'u shpërndajë ekzaktësisht çfarë ata duan, është e prirur t'i qëndrojë asaj besnike për një kohë të gjatë.

7. Dërgo blerësit direkt tek shitjet

Asnjë lloj tjetër komunikimi si Interneti nuk i vjen kaq pranë proçesit të shndërrimit të promocionit në një veprim të menjëhershëm të klientit. Me fjale të tjera, Interneti i jep mundësi konsumatorit të bëjë blerje menjëherë pasi është vënë në dijeni nëpërmjet reklames. Para Internetit, "thirrja për blerje" me produktive ishte përmes informuesve televizive që këshillonin shikuesit të telefononin në numrat falas të telefonit. Megjithatë, lëvizja e konsumatorëve nga një gjendje jo aktive (psh. duke parë TV) në një gjendje aktive (psh. të shkojnë të kapin telefonin për të bërë telefonaten) nuk është kaq efektive sesa të bindesh njerëzit për të klikuar në një reklamë Interneti, ndërsa ata janë aktivisht duke e përdorur atë.

8. Përcill imazhin e të qenit një furnitor i llojit "Shërbim-i-plotë"

Për shpërndarësit dhe shitësit me pakicë Interneti jep mundësinë më të lehtë për të qenë furnizues i kompletuar. Në ndryshim nga furnitorët e llojit "brick-and-mortar" (tulla dhe llaç) që shpesh gjykohen nga inventari që kanë në dispozicion ose shërbimet që kanë kryer diku në një magazinë, faqet e tregtisë elektronike mund të japin iluzionin e disponimit të një inventari të pafund duke iu pergjigjur ofertave. Kjo mund të arrihet duke vendosur në faqen web informacionin mbi produktet dhe shërbimet, por pasi janë realizuar më parë marrëveshje me furnitorë të jashtëm për kryerjen e shërbimeve dhe transportit. Me një marrëveshje të tillë konsumatorëve mund t'u jepet ndjesia që janë duke tregetuar me furnitorë që ofrojnë shërbim të plotë, ndërkohë që në realitet një përqindje e konsiderueshme e produkteve dhe të shërbimeve janë siguruar nga burime të tjera.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

9. Shpenzime më të ulëta, kosto më të ulëta, shërbime më të mira

Teknologjitë e internetit janë duke zevendësuar metodat më të kushtueshme për transportin e mallrave dhe shërbimeve si dhe për manaxhimin e informacionit mbi nevojat e konsumatorit. Reduktimi i kostove mund të duket qartë tek produktet dhe shërbimet që mund të shpërndahen në mënyrë dixhitale (psh muzika, publikime, dizajnimi grafik etj) ku shpenzimet e prodhimit dhe transportit thelbësisht janë fshirë nga ekuacioni i kostove. Shkurtimet e kostove mund të shihen gjithashtu në fushat e tjera të marketingut ku volumi i telefonatave të klientëve mund të reduktohet meqenëse kompanitë krijojnë mundesinë të informohesh mbi produktin online, përmes shërbimeve të tilla siç janë: "Bazat e Njohurive" dhe nëpërmjet Përgjigje e Pyetjeve më të Shpeshta (FAQ).
Njerëzit që merren me shitjet në terren gjithashtu mund të perfitojnë nga perspektivat inkurajuese për të ndarë informacione rreth produkteve online më parë se të takohen me klientin kokë me kokë.
Kjo mund të kontribuoj për ata në shkurtimin e kohës që u duhet për të shpjeguar informacionin bazë rreth produktit dhe kompanisë dhe për t'u lejuar më shumë kohe për të kuptuar dhe ofruar zgjidhje problemeve të konsumatorit.

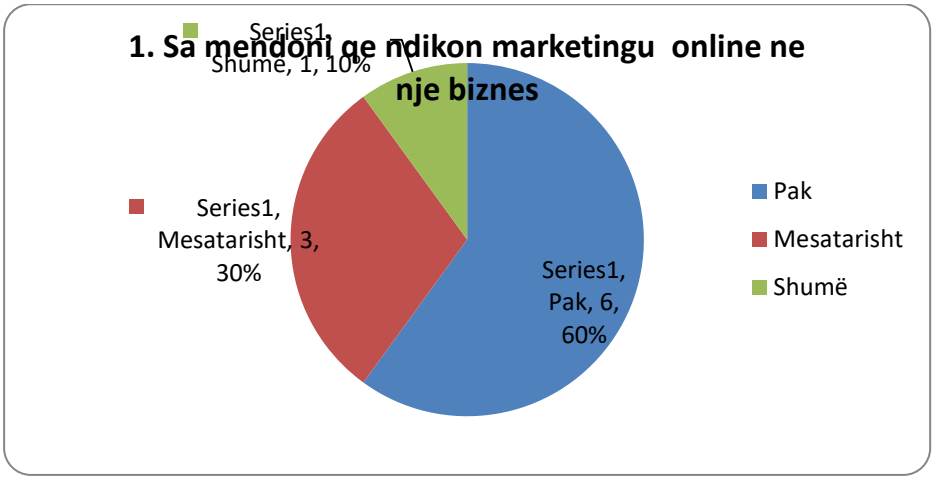
10. Krijon një prezencë globale

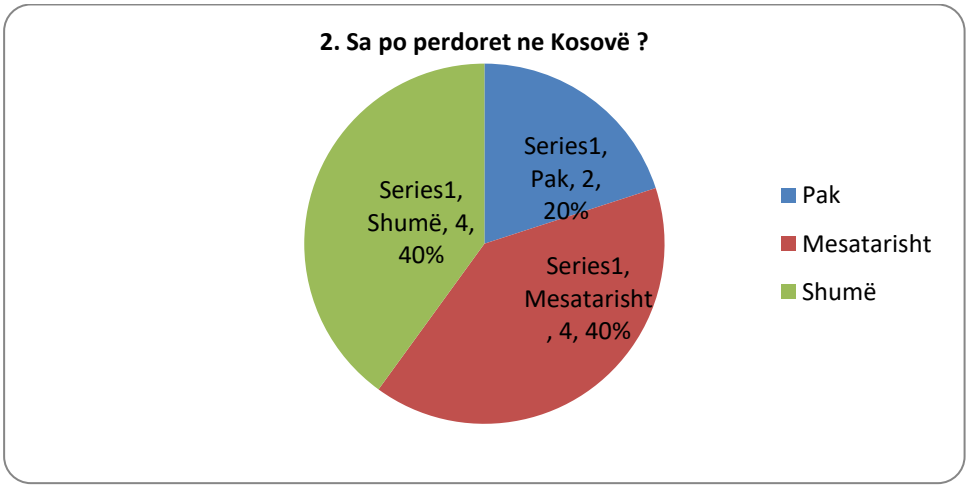
Interneti **ë**sht**ë** nje kanal komunikimi dhe shpërndarje që krijon mundësinë globale të hyrjes tek produktet e kompanisë dhe shërbimet e ofruara. Përmes një faqeje web një marketer lokal mundet që shumë shpejt të shndërrohet në një marketer global dhe duke bërë këtë zgjeron tregun e synuar potencial shumë herë më shumë së përmasat aktuale. Në ndryshim nga kohët para tregtisë elektronike kur marketingu në shkallë ndërkombëtare kërkonte shumë kohë dhe shpenzime, mbingarkimi i skedarëve për të krijuar një faqe web është mese e nevojshme për të krijuar një prezencë globale. Ndersa ngritja e një web site nuk garanton shitje ndërkombëtare (duhet shumë më tepër punë marketingu që një site të jetë i suksesshëm në shkallë ndërkombëtare), në krahasim me kohët e para-Internetit ai të ofron mundësinë e një kërcimi gjigant në biznesin botëror.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

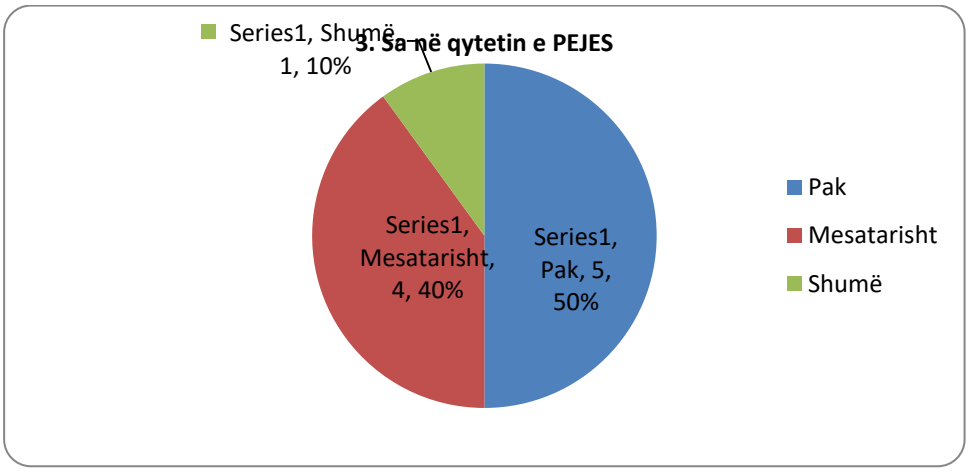
Rasti i studimit

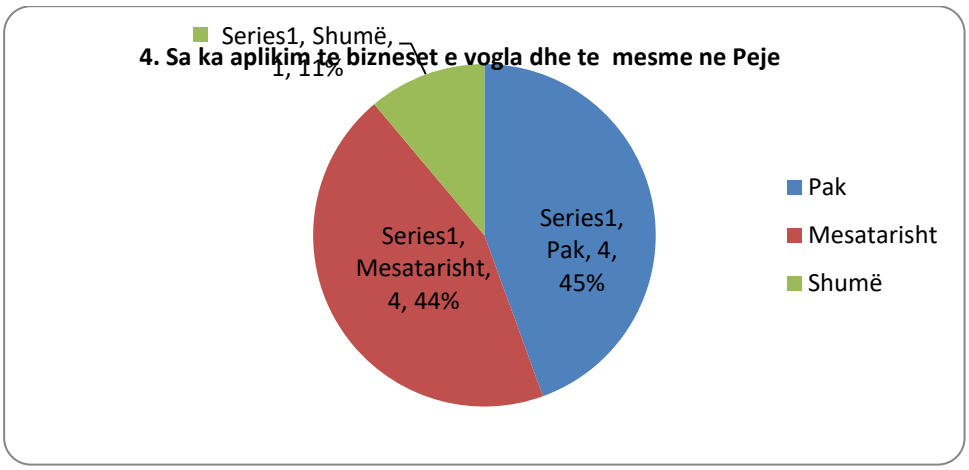
Rezultatet nga analiza e bërë për Marketingun Online



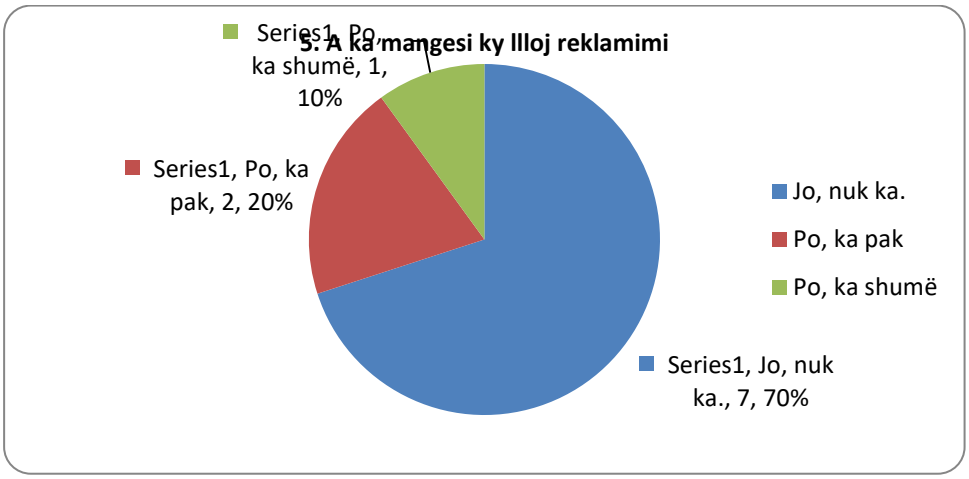


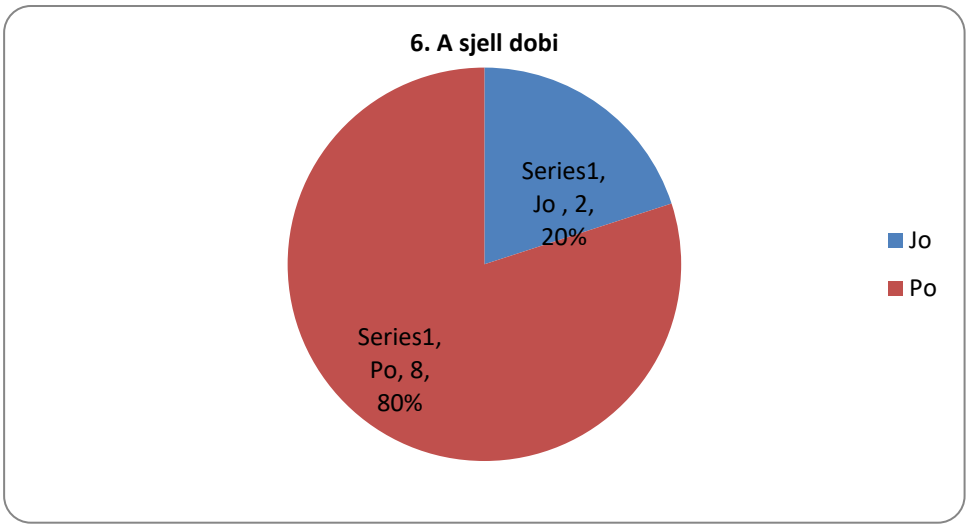
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



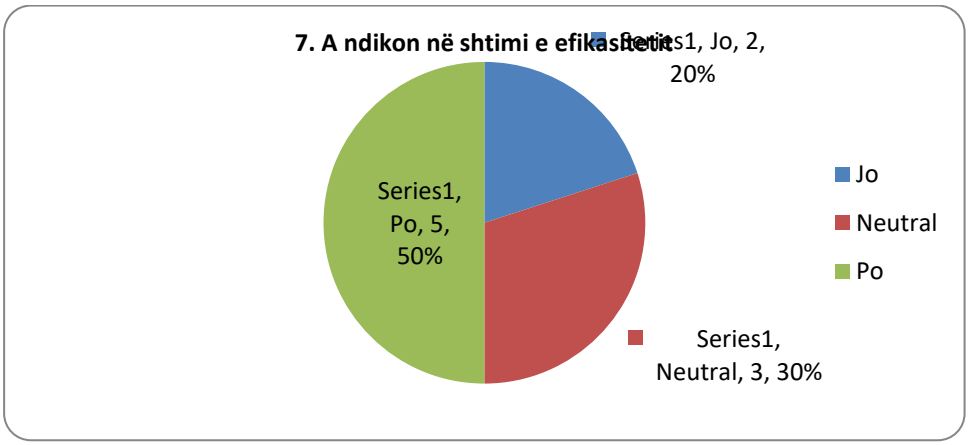


E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794





E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Përfundime

Nga e gjithë ajo që u tha më lartë gjatë këtij artikulli perfundojme se duhet të shtohet interesimi pë reklamimin e aktiviteteve tona përmes internetit. Me këtë formë të marketingut ne bëjmë zgjedhjen e duhur. Interneti na mundëson të reklamojmë në mënyrë të shpejtë në mbarë botën, tek të gjithë ata që janë të interesuar për produktet apo shërbimet e ndryshme.

Reklamimi në internet është mënyra më e mirë për të bërë të njohur aktivitetin tonë, një mjet i ri dhe i gjerë informacioni që është aplikuar me sukses me vite me radhë në të gjitha vendet e tjera të botës. Tashmë ky realitet i shumëpritur gjeti ballafaqimin e tije edhe në sytë dhe mendjet e shqiptarëve.
Nuk është se jemi të kënaqur me të gjeturat e hulumtimit, vërehet një frikë tek bizneset që të invesotojnë në teknologjinë e re dhe në përgjithësi në përdorimin e Internetit per te shitur ose tregtuar produketet e tyre në rrugë elektronikë.

Të reklamojmë aktivitetin tonë në internet, do të thotë të identifikohemi më shpejtë dhe më shumë, do të thotë të jemi më të suksesshëm se të tjerët, do të thotë të renditemi më lartë se të tjerët në motorët kryesor të kërkimit, do të thotë të kemi një trafik më të madh vizitorësh, duke i përmbledhur të gjitha në një fjali të vetme. Stop reklamave marrëzisht të shtrenjëta në TV dhe Radio, tani kemi mundësinë të paguajmë më lirë dhe të arrijmë një sukses më të shpejtë. Interneti gjithmonë e më shumë po bëhet rruga kryesore e çdo aktiviteti dhe biznesi në botë. Kompanitë kosovare duhet patjetër të bëhen pjesë e këtij komuniteti të gjerë, të përfshihen në erën e re të virtualizimit dhe teknologjisë bashkëkohore.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Tani nuk është më e vështirë të hapim një biznes dhe të reklamojmë atë me sa më pak shpenzime dhe të jetë sa më fitimprurës. Nëpërmjet tij, mund të blejmë, të shesim, të tregtojmë dhe të konkurrojmë me firmat të tjera. Forma më e re dhe më e ndershme për një biznes më të sigurtë dhe të suksesshëm padyshim që sot është Marketingu Elektronik.

Literatura

- David Chaum - The Security of E-Banking
- Doracak për ECDL, European Computer Driving Licence/[Smart Bits]. – Botimi 1. – Prishtinë: Smart Bits
- Dr. Zhelko Panian " INFORMATIKA AFARISTE PËR EKONOMISTË"
- Jeffrey Shapiro, Jim Boyce, Marcin Policht, Brian Patterson i Scott Leathers,
- Kalakota and Whinston - E-Commerce
- Laura Acevedo - The Importance of E-Banking in business
- Pfleeger, Charles P. - Importance of E-Banking
- Prof.Dr. Bashkim Ruseti – Prof.As.Dr Kozeta Sevrani " SISTEMET E INFORMACIONIT TË MENAXHIMIT"

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

9 Shkenca dhe Arsimi promotorët e zhvillimit Ekonomik të vendit

Bekim Syla PhD cand.
Univerziteti Evropian i Tiranës.
Prof. Ass. Naim Baftiu
Univerziteti Ukshin Hoti-Prizren
PHD Veli Lecaj
Univerziteti Ukshin Hoti-Prizren

Abstrakt

Zhvillimi i një vendi bazohet në ecurinë e Arsimit dhe Shkencës, sepse zhvillimi i qendrueshëm nuk mund të ndodhë nëse është ngritur në baza jo të shëndosha, por dhe impenjimi dhe relacioni në mes tyre e bënë të pandashem suksesin apo zhvillimin jo të qendrueshëm të një vendi.
Ky punim do mundohet ti jep përgjigje situatës në të cilën ndodhet Kosova dhe rrugën e saj deri në ditët e sotme, njashtu dhe sfidat e ngritjes dhe zhvillimit në të ardhmën.
Në këtë punim në ju kemi qasur problemit nga aspekti kronologjik dhe situatën e zhvillimit të Kosovës në Shkencë dhe Arsim, por theks të veqant do i japim ndërlidhjes së Arsimit me Shkencën si dhe mvarësinë në mes ndryshimeve me resurset humane të vendit.
Punimi mund të jetë mangët në aspektin teknik sepse qasja e jonë ishte në thelbin teorik dhe kemi prekur arritjet në shkencë të ndërlidhur me studiuesit tanë, ndërsa zhvillimi i vendit mund të ketë edhe impaktin nga studiuesit jashtë Kosovës të cilët jan lënë jasht në punim me një arsye të vetme të hulumtojmë edhe prezantojmë të arriturat e shkencës nga Kosovarët në krahasim me vendet tjera dhe reformat të cilat u inkorporuan në procesin mësimor që të stimulohet zhvillimi i shkencës përmës Arsimit që në mënyrë të drejtëpërdrejtë ndikon në zhvillimin ekonimik të vendit.
Kemi hulumtuar një seri rastesh në të cilat është sfiduar si njëra fushë po ashtu edhe tjetra nga ngecja apo qasja jo e drejtë në resurse dhe mundësi për të zhvilluar vendin dhe cilat sfida janë tejkaluar duke përdorur metoda të avancuara shkencore dhe arsimore që kanë dhënë efektin e dëshiruar për zhvillimin ekonomik të Kosovës.
“Education is an investment on the future of our societies. We need to get it right”

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Fjalet kyqe: Arsimi, Shkenca, Zhvillimi ekonomik, Inovacionet, Resurset Humane.

HYRJE

Rëndësia e kapitalit njerëzor për zhvillimin dhe rritjen ekonomike në mbarë botën është dukuri e pakontestuar dhe mjaft e njohur, duke u bazuar në faktin se burimet humane janë një element themelor për zhvillimin gradual, të qëndrueshëm, madje shpesh herë edhe të shpejtë ekonomik. Qëndrueshmeria dhe shpejtesia e zhvillimit ekonomik janë shumë të rëndësishme sidomos për vendet në tranzicion (siq është Kosova), pasi këto vende janë në fazën e transformimeve të shumta dimensionale përfshirë reformen ekonomike drejt ekonomisë të tregut. Prandaj, keto transformime kërkojnë resurse humane përkatëse dhe se në të njejtën kohë përparimi në drejtim të ekonomisë së tregut gjatë gjithë periudhës tranzicionlae madje edhe me vonë do të varen kryesisht nga aftësia e kapitalit disponsibel njerëzor për të përfituar, inovuar dhe përdorur njohuritë e nevojshme menaxheriale dhe tekniko-tekonologjike për ndërtimin e aftësisë konkurruese të ekonomisë së Kosovës.Të gjitha këto do të jënë rezulatat i orientimit reformues ekonomik të qeverisë së Kosovës drejt tregut dhe ekonomisë së hapur si parakusht drejt pjesëmarrjes, bashkimit dhe inkuadrimit në strukturat, organizmat dhe institucionet ndërkombëtare.

Nga kjo rrjedh se, krahas refromave tjera kërkohët reforma e sistemt të arsimit dhe edukimit, si në sektorin publik ashtu edhe në atë privat drejt një arsimimi modern dhe kompatibil me nevojat dhe kushtet e funksionimit të ekonomisë së hapur, me qëllim të krijimit të mundësive për gjeneratat e reja në Kosovë që të jenë jo vetëm të angazhuara por edhe bartëse kryesore drejt zhvillimit dhe përparimit ekonomik të Kosovës.

Përvojat relevante nga vendet tjera dhe sfidat e të ardhmes me të cilat do të ballafaqohet kapitali njerëzor në ekonominë e tregut nevojiten zhvillimi dhe aplikimi i politikave të nevojshme arsimore si një e mirë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pozicionale për tregun e reformave në bazë të shkollimit shtetëror[51] (Adnett, Davies. 2000) madje edhe privat për të vënë bazat e një sistemi efektiv të edukimit që do të mundësoj zhvillim më të shpejtë ekonomik të vendit.

Që të realizohet aplikimi i mirëfillt i politikave arsimore duhet studiuar gjendjën e gjerëtanishme duke u konsultuar me hisetaret kryesor të edukimit kosovar duke përfshirë: MASHT, UP, UPZ, UPGJ, UPPE, UPFE,UPGjakovës,UPM, Qendra për Arsim e Kosovës, MPMS, Drejtoritë e Arsimit të Komunave, Kolegjet Private (AAB, FAMA, Illyria, UBT, Rezonanca), Zyra e Bankës Botërore në Kosovë, Shoqatat e Bizneseve në Kosovë, Ministria e Integrimeve Evropiane, MTI, MEF etj, për të ndërmarr hapat e nevojshem drejt reformave në sistemin e edukimit dhe të aftësimit profesional, hapa këta të cilet do të sjellin rezultate të prekshme drejt nxitjes dhe zhvillimit ekonomik të Kosovës.

Arsimi dhe ndikimi i tij në zhvillimin ekonomik të vendit

Zakonisht për arsimin mendohet se është një indikator dhe përcaktues tejet i rëndësishëm i performansave ekonomike të secilit vend por edhe i Kosovës domosdoshmërisht duke pasur orientimin e saj drejt tregut të hapur dhe procesit të tranzicionit në të cilin ndodhet aktualisht.

Prandaj lirisht mund të thuhet së ka shumë arsye që arsimit ti përkushotohet vëmendje e veqant. Arsimi parqet burimin kryesor prej të cilit derivojnë të gjitha aftesit dhe zotësit e kapitalit njerëzor për përdorimin dhe zotërimin e risive teknologjike si parakusht për zhvillim dhe progres në një ambient mjaft dinamik, turbulent dhe tejet të vështirë për të mbijetuar. Kështu që, qasjet e tilla reformuese arsimore kërkojnë para së gjithash mbështetje financiare, mbeshtetje tekniko teknologjike dhe hapesirë për të vepruar, mbështetje kjo që shpesh herë në shumë vende është e pamjaftueshme.

Fillimisht në ekonomitë e zhvilluara duket se ekziston një ndërlidhshmëri e qëndrueshme mes arritjeve në arsim dhe zhvillimit ekonomik me synim që gradualisht të rriten investimet në arsim përkundër buxheteve të shtrënguara si rezultat i krizave dhe

[51] Nick Adnett &Peter Davies, Centre for Economics and Business Education, Staffordshire University Business School:"Educational as a Positional Good for Marked Based Reforms of State Schooling, Edinburg, ECER 2000,p.1

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vështiresive financiare. Po të shihen të dhënat e investimeve në Arsim vërehet se investimet publike dhe private në arsim është duke u shqyrtuar në vazhdimësi si dukuri e pashmangshme, dhe mjaft e shëndetëshme e vendeve të OECD-së të cilat shpenzojnë më shumë se 6% të PBB-së në arsim.[52](Gurria, 2009)

Pra, me fjalë të tjera rreth një e shtata pjesë të totalit të shpenzimeve publike të këtyre vendeve shkon në arsim apo shprehur në përqindje rreth 14.28 %. Kështu që mbajtja e këtij niveli të shpenzimeve kërkon një përkushtim që sistemet e arsimit japin vlerë të lartë dhe më të mirë për paratë e shpenzuara, që rezulton së duhet të ketë një ekuilibër midis kostos dhe përfitimeve në arsim për të dy palët si për qeverinë ashtu edhe individët-përfituesit arsimor.[53](Ibidem,2009) Ndërsa sa i përket investimeve buxhetore të Kosovës në arsim shohim se nga buxheti i vitit 2017 prej dy miliardë eurosh në sferen e arsimit (MASHT, 2017)janë të dedikuara 47,3 milion euro apo shprehur në përqindje është 2,36 %, ndërsa për arsimin e lartë dhe shkencë janë ndarë 21,4 milion euro që shprehur në përqindje është 1.07% [54](MASHT,2004),që krahasuar me shtetet e OECD-së, buxheti është diku mbi 6 herë respektivisht mbi 13 herë më i ulët për investime në arsim. Këto të dhëna tregojnë mjaft mbi efikasitetin e arsimit dhe nivelin e shkencës Kosovare . Vetëvetiu ngritja e investimeve në arsim në vazhdimësi do të ndikonte në produktivitetin shumë më të lartë në punë, në nxitjen për inovacione dhe shfrytëzim më të shpejtë të teknologjive të reja. Dihet se së pari kjo argumenton faktin që investimet reflektohen tek individët në ngritjen e mirëqeniës së tyre përmes përfitimeve respektiivisht të ardhurave më të larta nga njëra anë si dhe zvogëlimit të papunësisë dhe zhvillimit ekonomik përmes pagesës së taksave dhe obligimeve tjera ligjore nga ana tjetër.

Vlen të përmendet se ndërlidhja mes arsimit dhe zhvillimit ekonomik nuk është aq e thjeshtë siq duket në shiqim të parë, sepse në Kosovë ekziston një lidhje e e dobët dhe e zbehtë apo më mirë të themi nuk ekziston një ndërlidhje e tillë mes rezultateve të arsimit dhe zhvillimit ekonomik siq ekziston ne vendet e zhvilluara të cilët kërkojnë më shumë

[52]Angel Gurría, OECD Secretary-General, for the launch of Education at a Glance 2009,OECD Conference Centre, Paris, 8 September 2009
[53]Ibidem 2009.
[54] Ligji Nr. 05/L-125 për buxhetin e Republikës së Kosovës për vitin 2017,Buxheti për MASHT fq.20.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

arsimim të lartë për arsye jo ekonomike [55](Rogers,2003). Në Kosovë shumë individ të arsimuar nga fusha të ndryshme në pamundësi të gjetjës së një vendi pune, në mungesë të barazisë në punësim, transparencës së dobët, pranisë së korrupcionit në shoqëri, ekzistimit në shkallë të lartë të ekonomisë jo formale, në pamundësi të kthimit të investimeve të bëra në arsim dhe vështirësive të shëndrrimit të kontributit arsimor për ngritjen e mirëqeniës së familjes së tyre dhe shoqërisë në tërësi janë duke e lëshuar Kosovën dhe duke emigurar ne vende tjera perëndimore për një jetë më të mirë.

Nga praktika vërehet se përkundër invesimit në teknologji dhe ne ngritjen e pagave tek përsoneli arsimor nuk ka ndodhur edhe ngritja e produktivitetit të tyre, është paraqitur rënia e interesimit për arsimim dhe rënia e cilësisë së edukimit, duke ndikuar që pjesëmarrësit nga Kosova në konkurrime të ndryshme të kenë përformancë të dobët.[56](PISA, 2016)

Prandaj duhet pasur parasysh se në ekonomin e hapur dhe në kushtët e globalizimt si dhe ekonomisë së re, lëvizja dhe imigrimi i punëtorëve me produktivitet të lartë të punës kanë bërë që vëmendja e institucioneve qeveritare dhe private duhet të drejtohet në rritjen e konkurrencës në nivel global dhe të bazuar në dije. Përmes cilësisë ne e zhvillojmë ekonominë tonë, krijojmë vende pune dhe, në përgjithësi, bëhemi konkurrentë në rajon dhe në botën globale.[57] (MASHT,2016). Prandaj fuqia punëtore e një vendi me cilësi dhe aftësi të larta profesionale do të jëtë përcaktues vendimtar i aftësisë së saj konkurruese në nivel vendi, rajoni dhe më gjerë.

Rrjedhimisht u paraqit marrëveshja e Lisbonës 2000. Shtyllë kryesore e Strategjisë së Lisbonës 2000 që BE-ja të jetë ekonomia më konkurruese dhe më dinamike në botë deri në vitin 2010 e bazuar në dije dhe e aftë që të krijoj rritje të qëndrueshme ekonomike me më shumë vende pune dhe kohezion më të lartë social, së bashku më Zonën Evropiane të Arsimit të Lartë ishte edhe krijimi i Zonës Evropiane të Kërkimeve (ERA) me qëllim që tu mundësoj hulumtuesve, institucioneve hulumtuese dhe

[55] M. Rogers with F. Floyd Shoemaker, Communication of Innovations: A Cross-Cultural Approach. 231-268
[56]PISA 2016/ krahasimi i niveleve te arritjeve arsimore në mes të vendeve.
[57] MASHT/ Plani Strategjik I Arsimit ne Kosove 2017-2021,Prishtine,2016 fq.2

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

bizneseve të qarkullojnë, konkurrojnë dhe bashkëpunojnë lirshëm përtej kufijve të tyre.[58](EC Europa, 2016)

Kërkimi, arsimi dhe inovacioni janë tri shtytësit kryesor drejt një shoqërie të bazuar në dije. Caku kryesor i ERA-së është që të krijoj "lirinë e pestë"; lirinë e lëvizjes së diturisë. Kjo është bazuar në vlerësimin që në kohën bashkëkohore të globalizimit dhe transferit të teknologjisë, kompanitë gjithnjë e më pak mund të funksionojnë të mbyllura në vete. Kompanitë duhet të krijojnë lidhjet me njohuritë e universiteteve dhe institucioneve të tjera kërkimore. Ndërsa roli i universiteteve për të ofruar kapacitetet të nevojshme njerëzore për kërkime dhe inovacion është i padiskutueshëm.[59](ibidem,2016)

Arsimi në fokus.

Pjesmarrja e të diplomuarve si ndërmarrës në treg akoma nuk ka dhënë një impakt të dëshiruar, përkundër përpjekjeve ajo është akoma e pavlerësuar në Kosovë. Megjithate, trendi i avancimit të aftësive ndërmarrëse është më i madh tek ndërmarrësit që synojnë të edukohen për ndërmarrësi dhe me kohen edhe ndikimi i tyre do rritet.[60] (Syla,2017)

Të diplomuarit kryesisht kanë ndërmarrje mikro, të Vogla dhe të Mesme[61](World Bank) dhe një numër simbolik ato të mëdha, në krahasim me numrin e madh të ndërmarrjeve dhe numrin e madh të diplomuarve ekzistenca e të diplomuarve është e papërfillshme.

Ndërmarrësit me të prirur në inovacione dhe avancim shprehimisht janë të paktë në mesin e diplomuarve përkundër dijës që e posedojnë[62](Lecaj, Syla, 2016), është shpirti ndërmarrës akoma i pa shfaqur që të zotërojnë tregun ku operojnë.

[58] http://ec.europa.eu/research/era/understanding/ëhat/ëhat_is_era_en.htm

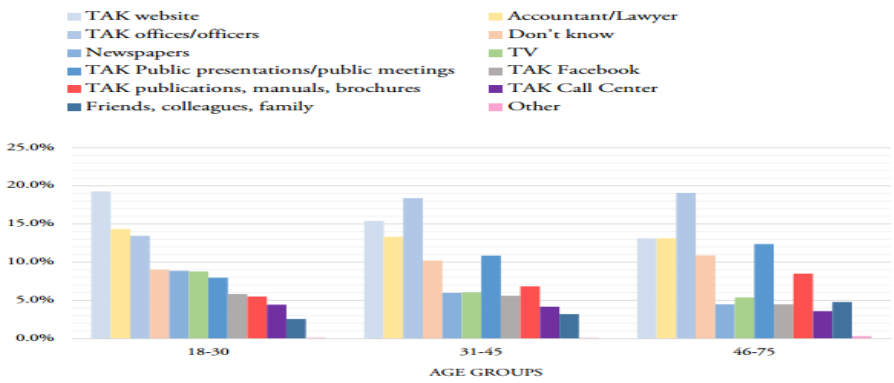
[59] http://ec.europa.eu/research/era/understanding/what/era_in_the_knowledge_triangle_en.htm

[60] Syla, Bekim. Aftësia e të diplomuarëve në Kosovë, LSEE 3rd conference proceedings. Shkup, Republika e Maqedonisë, 2017

[61] http://documents.worldbank.org/curated/en/371251468030245833/Kosovo-Gender-gaps-in-education-health-and-economic-opportunities

[62] Lecaj, Veli. Syla, Bekim. Ndërveprimi në mes resureseve humane dhe ndryshimeve në Biznes. 7th International Conference of the Balkan Women and Business.University of Trakya-Turqi dhe Univerziteti Ukshin Hoti- Prizren.Prizren 2016.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: Administrata Tatimore e Kosoves-1525 tatimpagues-2015[63] (ATK,2015)

Nga të dhënat e ATK-së[64] shihet qartë së Arsimimi i të rinjëve nga 18-30 vjet ka ndikuar që të përdorin më shumë faqën e krijuar nga ATK për përdorim të taksapaguesve e cila kërkon njohuri të caktuara të teknologjisë për ta përdorur, e cila në përpjestim të drejtë ndikon në promovimin dhe lehtësimin e përdorimit tek të arsimuarit që sot mirren me biznes në Kosovë që njëkohësishtë janë hisetaret e zhvillimit ekonomik të vendit.

Të diplomuarit përballen me sfidat e aplikimit të metodave të mësuara gjatë studimeve në praktik, përkundër kësaj për ndërmarrëset femra janë krijuar tradicionalisht paragjykime se janë më të dobëta për marrjen e vendimeve të arsyeshme si ndërmarrëse, nga aspekti biologjik dhe sociologjik.[65](Syla,2017)

Arsimimi dhe trajnimi i fuqisë punëtore për të ndjekur ndryshimin duke hapur qendra të zhvillimit të vazhdueshëm profesional mbrenda për mbrenda biznesit, të synohet ndryshimi afatëgjatë dhe jo ad-hoc, sepse ndryshimet afatëgjata janë më lehtë të kapshme dhe adaptimi i resurseve humane është më lehtë i mundur, gjithashtu, para se të zgjidhet strategjia e ndryshimit të planifikohet edhe strategjia e ndryshimit të resurseve humane dhe njëkohësishtë të zhvillohet dhe

[63]http://www.atk-ks.org/wp-content/uploads/2016/07/TAX_REP_WEB.pdf
[64] http://www.atk-ks.org/wp-content/uploads/2016/07/TAX_REP_WEB.pdf
Syla, Bekim. Aftësia e të diplomuarëve në Kosovë, LSEE 3rd conference proceedings. Shkup, Republika e Maqedonisë, 2017

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

implementohet duke ndërvepruar me zhvillimet në biznes.[66](Lecaj, Syla. 2016)

Reformat në edukim janë të nevojave imediate, të rrisin kualitetin në shkollimin e mesëm dhe atë të lartë, në dakordim me ekonominë dhe kerkesat e tregut. Niveli i lartë i papunesise vazhdon dhe po thellohet humnera e mundësisë së gjetjës së një vendi pune dhe mundësisë për të kontribuar në futjen ne perdorim të arsimimit për mirëqenien ekonomike të vendit. Andaj, kërkohet që urgjentisht të kyqemi në mënyrë aktive që faktorët relevant të përpilojnë kurrikula të përdorshme dhe të arritshme për vendin që dërgon drejt një zhvillimi më të qëndrueshëm dhe njëherit promovon stabilizimin ekonomik të saj.[67](Lecaj, Baftiu, Syla 2016)

Nësë në dy shekujt e fundit, konceptet, praktikat dhe interpretimet në mirëqenien e kombeve dhe zhvillimin e pasurisë së tyre përmes "*ekonomia e dijes*" [68](Civici,2012) mbështetëshin vetëm në dy faktor: punën dhe kapitalin, përderisa globalizimi ka hapur mundësinë e zhvillimit të resorëve tjerë siq është Edukimi dhe Shkenca në promovimin e zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik të një vendi.

Aspektet shkencore themelet e zhvillimit

Bota sot nuk mundë të paramendohet pa zhvillimin e shkencës dhe tekonlogjisë, aq shumë ka evolouar sa që renditet në stadet e para të gjenezës së një zhvillimi të qëndrueshëm ekonomik, pasi që investimet në arsimim kanë dhënë frytet e para në zhvillimin e shkencës dhe teknologjisë në jetën ekonomike të një vendi.

Hap më tutje ka bërë shtrirja e ekonomisë globale dhe efektet e saj ndihen në qdo cep të Botës, e meqë nuk bënë përjashtim as Kosova, duhet të përmendim ecjen krahas zhvillimit ekonomik me zhvillimin e shkencës dhe teknologjisë dhe investimet në këtë sektor kanë një kthim në investime në kuota të larta. Ky zhvillim e ka zhvlerësuar në masë të madhe prezencen e njeriut në lokacionet e vendit të punës dhe shumica e saj kryhet në mënyrv virtuale, pa pasur nevojën që personi i cili është

[66] Lecaj, Veli. Syla, Bekim. Ndërveprimi në mes resureseve humane dhe ndryshimeve në Biznes. 7th International Conference of the Balkan Women and Business.University of Trakya-Turqi dhe Univerziteti Ukshin Hoti- Prizren.Prizren 2016.

[67] Lecaj, Veli. Baftiu, Naim. Syla, Bekim Fiscal Policies as Boost of the Economic Development of Kosovo.Academic Journal of Interdisciplinary Studies.MCSER Publishing, Rome-Italy. 2016

[68] Adrian Civici. Globalizmi- Ante portas.UET Press, Tiranë 2012. Faqe 187-202

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përgjegjës për kryerjen e një pune apo sherbimi të jetë prezent në atë vend ku kërkohet. Edhe më tej, zhvillimi i shkencës dhe teknologjisë ka mundësuar komunikimin më të lehtë dhe më efikas dhe qasje në literaturë e burime Botërore.

Kur bëhët fjalë për zhvillimin e shkencës dhe teknologjisë në strategjitë e Shteteve në politikat zhvillimore si synim kanë zhvillimin e teknologjisë krahas Inovacioneve që të mos humbin hapin me zhvillimin ekonomik, në këtë aspekt Kosova ka të formuar në kuadër të MASHT-it departamentin për Shkenc dhe Teknologji[69](MASHT), e cila në kuadër të këtij departamenti ka:

- Instituti Albanologjik i Prishtinës
- Instituti i Historisë i Kosovës
- Instituti Pedagogjik
- Biblioteka Kombëtare dhe Universitare
- Qendra për Inovacione dhe Transfer të Teknologjisë (QITT)[70]

Në Kosovë në kuadër të MASHT po ashtu organizohen "Java e Shkencës"[71](MASHT) në të cilën publikohen punimet në fushën e shkencës dhe japin kontributin e tyre shkencëtarët në fusha të ndryshme që pastaj këto të gjetura të jenë në përdorim të gjerë nga kërkuesit e tjerv dhe të fusin në përdorim praktikat më të mira, por që lenë për të dëshiruar investimi në shkencë e cila në vitin 2010 ishte vetëm 0.1% e BPV [72] (UP, 2010), e cila gradualisht është rritur por akoma nuk e ka kuotën e dëshiruar për shkak të ngecjeve ekonomike dhe mundësive financiare të shtetit të Kosovës, në anën tjetër në sektorin privat në Kosovë eshte investuar shumë në teknologjinë e prodhimit kryesisht të importuar nga jashtë, jo që nuk kemi resurse ti prodhojmë në Kosovë por që se me industrializimin në ekonomitë e vendeve të ndryshme, investitorët e marrin me çmim më të lirë që demtojnë prodhuesit vendor me këtë rast, dëm që i shkaktohet Kosovës nga pamundësia e konkurrencës së çmimit e që poashtu ndikon në ngecjen e zhvillimit ekonomik.

[69] http://masht.rks-gov.net/departamenti-per-shkence-dhe-teknologji
[70] Po aty
[71] http://masht.rks-gov.net/kumtesat-e-konferences-java-e-shkences
[72] https://www.uni-pr.edu/getattachment/21dfd45e-cd3e-47da-ad78-a2fe060ec1e9/Programi-Kombetar-i-Shkences-i-Republikes-se-Kosov.aspx . faqe 4-6.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Konkluzione dhe Rekomandime

Arsimimi dhe shkenca si dy faktor të rëndësishëm që mbështeten në aftësinë e burimeve njerzore dhe investimet në njërin apo tjetrin faktor ndikon drejtëpërdrejtë në nxitjen e zhvilllimit të qëndrueshëm ekonomik të Kosovës.

Tendenca e të arsimuarëve të shkojnë krahas shkencës dhe të jenë konkurrues në treg dërgon vendin drejt një përparimi të qëndrueshëm e efikas e cila në parametra financiar rezulton në kthim në investime tek po ato resurse të cilat nxiten ndryshimet në këta dy faktorë.

U përmend edhe më lart se arsimi dhe të arsimuarit kanë aftësinë e përshtatshmërisë me tregun dhe kjo aftësi i bën ata më konkurrues, por se, u duhet hapësirë për veprim dhe qasje në resurse për zhvillim e cila në të kundërtën vie tek zhvillimi i qëndrueshëm dhe me të drejtë i quajmë promotor të zhvillimit dhe hapjes së mundësive investive ekonomike në Kosovë.

Ndërlidhja e Arsimit dhe e shkencës që u elaborua më lartë tregon qartë se efikasiteti i resurseve humane për të ndikuar në zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik ka për bazë zhvillimin e shkencës dhe anasjelltas po ky zhvillim në shkencë mundëson zhvillimin në resurse humane dhe arsim për të ndikuar në zhvillim ekonomik të vendit.

Andaj, mund të konkludojmë se hisetarët në zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik të Kosovës krahas instucioneve dhe instrumenteve që u permendën më lart janë edhe arsimi dhe të arsimuarit, shkenca dhe shkencëtarët një që më këtë rast mund të rekomandojmë investimin në shkencë dhe arsim për të pasur zhvillim më të qëndrueshëm ekonomik ne Kosovë.

Rekomandojmë që, vëmendje e veqantë t'u kushtohet profileve të shkencës në arsim dhe të subvencionohen këto drejtime nga MASHT në Universitete vendore por qoftë edhe jashtë vendit që studentët mos të mbesin peng i pamundësisë në qasje nga zhvillimet më të reja shkencore si dhe arsim në aspekt global.

Rekomandojmë që, të identifikohen personat me aftësi të jashtëzakonshme dhe të punohet me ta për të ngritur kuadrot deficitare në fusha të caktuara shkencore, që në të ardhmen po këta të arsimuar të japin kontribut në ngritjen e arsimit në Kosovë e cila do ndikojë në zhvillim më të shpejt dhe më të qëndrueshëm ekonomik të vendit.

Rekomandojmë që, të tejkalohen barrierat gjinore, lokale dhe demografike të arsimimit dhe qasja në resurse shkencore të stimulohet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

në mosha më të reja duke filluar që nga shkollimi në nivelet e para të të arsimuarve, por në të njëjtën kohe të promovohet arsimimi gjatë gjithë jetës "LLL" për të gjithë, duke qenë gjithëpërfshirës dhe jo-selektues.
Rekomandojmë që, krahas reformave në arsim dhe shkencë të investohet në aplikimin e këtyre reformave dhe shkollimi e shkenca mos të ngecin në nivelin "shih e bëj" por të eksplorohen dhe të promovohen mundësitë e reja të aplikueshme në shkencë dhe arsim.
Rekomandojmë që, MASHT të shfrytëzoj aftësitë e të arsimuarëve për të rritur buxhetin e saj në investime në arsim dhe shkencë, mos të kufizohen vetëm në mundësitë buxhetore të Kosovës por të kërkojnë mundësinë e investimeve në arsim dhe shkencë të institucioneve dhe mekanizmave ndërkombëtare duke rritur mundësinë për investime nga fondacione të huaja, duke pasur parasysh ambientimin global.

Bibliografia

Nick Adnett &Peter Davies, Centre for Economics and Business Education, Staffordshire University Business School:"Educational as a Positional Good for Marked Based Reforms of State Schooling, Edinburg, ECER 2000,p.1
Angel Gurría, OECD Secretary-General, for the launch of Education at a Glance 2009,OECD Conference Centre, Paris, 8 September 2009
Ligji Nr. 05/L-125 për buxhetin e Republikës së Kosovës për vitin 2017, Buxheti për MASHT fq.20.
M. Rogers with F. Floyd Shoemaker, Communication of Innovations: A Cross-Cultural Approach. 231-268
PISA 2016/ krahasimi i niveleve të arritjeve arsimore në mes të vendeve.
MASHT/ Plani Strategjik i Arsimit në Kosovë 2017-2021, Prishtinë, 2016 fq.2
http://ec.europa.eu/research/era/understanding/what/what_is_era_en.htm
http://ec.europa.eu/research/era/understanding/ëhat/era_in_the_knowledge_triangle_en.htm
Syla, Bekim. Aftësia e të diplomuareve në Kosovë, LSEE 3rd conference proceedings. Shkup, Republika e Maqedonisë, 2017

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

http://documents.worldbank.org/curated/en/371251468030245833/Kosovo-Gender-gaps-in-education-health-and-economic-opportunities
Lecaj, Veli. Syla, Bekim. Ndërveprimi në mes resureseve humane dhe ndryshimeve në Biznes.7th International Conference of the Balkan Women and Business.University of Trakya-Turqi dhe Univerziteti Ukshin Hoti- Prizren.Prizren 2016.
http://www.atk-ks.org/wp-content/uploads/2016/07/TAX_REP_WEB.pdf
Lecaj, Veli. Baftiu, Naim. Syla, Bekim. Fiscal Policies as Boost of the Economic Development of Kosovo.Academic Journal of Interdisciplinary Studies.MCSER Publishing, Rome-Italy. 2016
Civici, Adrian. Globalizimi- Ante portas. UET Press, Tiranë. 2012. Faqe 187-202
http://masht.rks-gov.net/departamenti-për-shkencë-dhe-teknologji
http://masht.rks-gov.net/kumtesat-e-konferencës-java-e-shkencës
https://www.uni-pr.edu/getattachment/21dfd45e-cd3e-47da-ad78-a2fe060ec1e9/Programi-Kombetar-i-Shkences-i-Republikes-se-Kosov. aspx . faqe 4-6.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

10 Kreditë me probleme në Shqipëri

Msc. Ejona Duçi
Lektore, Fakulteti i Biznesit, Universiteti "Aleksandër Moisiu", Durrës

Msc. Elfrida Taraku
Lektore, Fakulteti i Biznesit, Universiteti "Aleksandër Moisiu", Durrës

Dr. Arjeta Hallunovi
Lektore, Fakulteti i Biznesit, Universiteti "Aleksandër Moisiu", Durrës

Abstrakt
Sektori bankar në Shqipëri është ndër sektorët më të zhvilluar të ekonomisë shqiptare dhe ndër të rrallët të cilët mund të krahasohen dhe me zhvillimet në vendet e tjera të botës. Me krizën e fundit financiare të vitit 2008 e gjithë ekonomia botërore pësoi një goditje të rëndë dhe sidomos sistemet financiare botërore. Shqipëria, ndonëse nuk pati pasoja të menjëhershme nga kjo krizë duke qenë pak e ekzpozuar ndaj tregjeve financiare ndërkombëtare, ka filluar të shfaqë probleme në ritmet e zhvillimit të saj. Një ndër problemet kryesore të ekonomisë shqiptare, sidomos e viteve të fundit, është norma e lartë e huave me probleme. Pas vitit 2008 ky tregues ka shënuar një rritje të madhe duke bërë që sot Shqipëria të jetë vendi me normën e kredive me probleme më të lartë në rajon. Qëllimi i këtij punimi është që të testohet lidhja që ekziston mes huave me probleme dhe faktorëve makroekonomikë si PBB, norma e papunësisë, inflacioni, norma e interesit të kredisë dhe kursi real efektiv i këmbimit. Për të nxjerrë lidhjen mes këtyre faktorëve u realizua një analizë ekonometrike mbi bazën e një regresi të shumëfishtë, duke konkluduar në disa përfundime dhe rekomandime.

Rishikimi i literaturës
Sektori bankar në tërësi është një ndër sektorët e ekonomisë shumë të studiuar në mbarë botën. Studime të shumta ekzistojnë në lidhje me huatë me probleme, të cilat pasqyrojnë trendin e tyre si dhe faktorët kryesorë që i ndikojnë. Në tërësinë e literaturave në lidhje me faktorët që mund të ndikojnë nivelin e huave me probleme të një vendi, mund të verehet një ndër klasifikimet kryesore të faktorëve si faktorët përcaktues makroekonomikë dhe specifik në nivelin e bankave. Studime të shumta janë bërë për secilin grup faktorësh duke nxjerrë në pah dhe rëndësinë e tyre. Një ndër studimet e rëndësishme që fokusohet në faktorët specifik të bankave është studimi i realizuar nga Berger dhe DeYoung (1997). Autorët kanë studiuar lidhjen mes kredive me probleme, efiçencës së kostos dhe kapitalizimit në bankat tregtare të SHBA-së për periudhën 1985-1994. Ata gjetën një lidhje të dyanshme mes efiçencës së kostos dhe kredive me probleme. Ata e shpjeguan ndikimin prej kredive me probleme tek efikasiteti i kostove si "fat i keq", i nxitur kryesisht nga përkeqësimi në kushtet makroekonomike. Ndërsa ndikimin e efiçencës së kostos tek kreditë me probleme e shpjeguan me anë të hipotezës së "menaxhimit të keq". Sipas kësaj hipoteze që ata ngritën, efiçenca e ulët e kostos është një sinjal i praktikave të këqija menaxheriale, duke lënë të kuptohet se si rezultat i monitorimit dhe kontrollit të dobët, kreditë me probleme ka të ngjarë të rriten. Kjo hipotezë u mbështet dhe nga studime të tjera si Ëilliams (2004) i cili u përqëndrua tek marrëdhënia midis cilësisë së huave me efiçencën e kostove për bankat e kursimeve në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Europë në vitet 1990-1998 dhe Ëeil (2010) që analizoi bankat çeke për periudhën 1994-2005 (Klein, 2013).

Një grup tjetër studimesh janë fokusuar tek faktorët makroekonomikë. Keeton dhe Morris (1987) realizuan një studim në SHBA-në për të identifikuar cilët janë faktorët që shkaktojnë huatë me probleme në sektorin bankar të këtij vendi duke analizuar të dhënat për vitet 1979-1985. Sipas tyre një performancë e keqe e sektorit agrikulturor dhe sektorit energjitik sëbashku me kushtet e këqia ekonomike të vëndit janë faktorët kryesorë që shkaktojnë huatë me probleme. Sinkey dhe Greenwalt (1991) bënë një studim për SHBA-në për periudhën e kohës 1984-1987 për të përcaktuar shkaqet e huave me probleme. Sipas studimit normat e larta të interesit, kreditë të dhëna në mënyrë të panevojshme dhe gjendja ekonomike e keqe janë faktorët kryesorë të kredive të këqija. Ndërsa Gambera (2000) theksoi se faktorët kryesorë makroekonomikë ishin të ardhurat dhe norma e papunësisë.

Salas dhe Saurina (2006) kryen një hulumtim në Spanjë për të identifikuar faktorët që shpjegojnë variacionin në kreditë me probleme nga 1984-2003. Sipas autorëve normat e interesit të larta, rritja e PBB-së dhe kushtet e kredive të buta janë përcaktuesit e kredive me probleme. Kalfaoglou (2006) hetoi përcaktuesit e kredive me probleme në sektorin bankar rumun gjatë krizës greke duke marrë të dhënat nga periudha 2001-2010. Sipas tij, shpenzimet e ndërtimit dhe investimet, papunësia, inflacioni, norma e borxhit të jashtëm të Rumanisë ndaj PBB-së si dhe M2 ndikojnë në rrezikun e kredisë së sistemit bankar të vendit.

Louzis, Vouldis and Metaxas (2011) përdorën të dhëna panel dinamike për të përcaktuar se cilët ishin faktorët që shkaktonin huatë me probleme në sektorin bankar grek. Studimi u realizua me të dhëna nga 2003 deri në 2009 dhe u morën në konsideratë të gjitha kategoritë e huave, huatë e korporatave, ato konsumatore dhe huatë hipotekore. Sipas këtyrë studiuesve përcaktuesit e kredive me probleme janë rritja e produktit të brendshëm, papunësia, normat e kredidhënies, borxhi publik dhe cilësia e menaxhimit. Këto autorë, krahas faktorëve të tjerë u fokusuan edhe në ndikimin që mund të kishte borxhi publik në treguesit e huave me probleme.

Farhan et al. (2012) realizuan një studim mbi faktorët ekonomik që shkaktonin kreditë me probleme në sektorin bankar të Pakistanit që nga viti 2006. Ky ishte studimi i parë që ishte bërë ndonjëherë për faktorët që shkaktonin kreditë me probleme në këtë vend. Nepërmjet analizave regresive dhe analizës së korrelacionit ata analizuan ndikimin që kishin variablat e pavarur si norma e interesit, papunësia, inflacioni, rritja e PBB-së, kurset e këmbimit dhe kriza energjitike në kreditë e këqia. Sipas rezultateve doli që PBB-ja ka një lidhje negative të rëndësishme me kreditë me probleme, ndërkohë që faktorët e tjerë kanë një lidhje negative.

Studime janë bërë dhe në vendet më afër Shqipërisë. Mahmudi (2013) realizoi një studim mbi korrelacionin që ekziston midis normës së rritjes së ekonomisë dhe kredive me probleme në sektorin e shitjeve me pakicë për Republikën e Maqedonisë. Pas realizimit të një analizë korrelacionesh, autori nxorri si përfundim që rritja e përqindjes së kredive me probleme është shkaktuar nga ulja e produktit të brendshëm kombëtarë.

Për sa i përket literaturës në Shqipëri ekzistojnë pak punime që trajtojnë temën e huave me probleme dhe arsyeve që çojnë në rritjen e tyre.

Sipas Kristo (2011), theksohet se arsyet e rritjes së numrit të kredive të këqija gjatë vitit 2009 është si pasojë e kreditimit në euro, ndryshimit të kursit të këmbimit dhe uljes së dërgesave të emigrantëve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Agalliu (2013) në punimin e tij mbi problemet e sistemit bankar në Shqipëri, ndalet dhe në problematikën e huave me probleme, duke theksuar se një ndër shkaktarët kryesorë të problemeve me cilësinë e huave është situata e krizës financiare botërore e cila ka dhënë efektet e saj edhe në Shqipëri, por ka edhe faktorë të tjerë të cilët nuk duhen neglizhuar. Sipas tij, niveli i lartë i huave me probleme vjen si rezultat i faktorëve si problemet ekonomike të kredimarrësit si pasojë e keqparashikimit për të ardhmen, abuzimi i kredimarrësit, abuzimi i analistit të kredisë dhe mosprofesionalizmi i tyre, dhënia pa kriter e kredive duke synuar maksimizimin e fitimit, mosha e re e sistemit bankar shqiptar dhe "korrupsioni" bankar .

Metodologjia

Të dhënat e përdorura në punim janë sekondare. Mbledhja e të dhënave përfshin grumbullimin e të dhënave nga publikime të ndryshme të Bankës së Shqipërisë, si Raportet Vjetore, Raportet e Stabilitetit Financiar apo Raportet Vjetore të Mbikëqyrjes, INSTAT dhe baza e të dhënave të Bankës Botërore. Të dhënat e punimi janë përdorur për të kryer analizën sasiore, kryesisht në pjesën e fundit të punimit. Për të studiuar më mirë qëllimin e këtij punimi si dhe për të dhënë përgjigje hipotezave të ngritura është realizuar një analizë regresioni e shumëfishtë, duke konsideruar të dhëna për vitet 2000-2015.

Analiza empirike

Në funksion të qëllimit të këtij studimi si variabël i varur është norma e huave me probleme dhe variabla të pavarur janë rritja reale e produktit të brendshëm bruto, norma vjetore e inflacionit, norma e interesit të huadhënies, norma e papunësisë dhe norma reale efektive e këmbimit. Për përzgjedhjen e variablave shpjeguese është konsideruar literatura ekzistuese dhe studimet ndërkombëtare që janë bërë më parë.

Hipotezat e studimit:

H_1: Rritja e PBB ka një lidhje negative të konsiderueshme me huatë me probleme.

H_2: Norma e papunësisë ka një lidhje negative të konsiderueshme me huatë me probleme.

H_3: Inflacioni ka një lidhje të konsiderueshme me huatë me problem.

H_4: Normat e interesit të kredisë kanë lidhje të fortë positive me huatë me probleme.

H_5: Kursi real efektiv i këmbimit ka një lidhje të fortë me huatë me probleme.

Normat e interesit

Normat e interesit janë një faktor ekonomik i rëndësishëm që mendohen të ndikojnë nivelin e huave me probleme në një ekonomi. Siç është treguar edhe më lart gjatë rishikimit të literaturës ekzistuese mbi këtë fushë studimi ka një sërë studimesh empirike që vërtetojnë një korrelacion pozitiv midis normës së interesit dhe huave me probleme. Një rritje e normës së interesit ul fuqinë paguese të huamarrësit duke çuar kështu në rritjen e problemeve të shlyerjes së huasë.

Rritja e Produktit të Brendshëm Bruto

Ka prova të rëndësishme ndërkombëtare që tregojnë një lidhje negative midis rritjes së PBB dhe huave me probleme (Baboucek dhe Jancar, 2005; Foglia, 2008; Iskrov, 2011; Louzis, Vouldis dhe Metaxas, 2011). Rritja e PBB përgjithësisht do të thotë se sjell një rritje e të ardhurave si për bizneset dhe për individët, ku rritja e të ardhurave përmirëson aftësinë e huamarrësit për të paguar në kohë kestet e huave që kanë marrë duke ulur rrezikun e kredisë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Inflacioni

Sipas studimeve të ndryshme është vërtetuar që inflacioni ka ndikim në treguesin e huave me probleme por ka rezultate të ndryshme në lidhje me kahun e ndikimit të këtij faktori. Disa prej studimeve tregojnë një lidhje pozitive të inflacionit me huatë me probleme (Baboucek dhe Jancar, 2005; Khemraj dhe Pasha, 2009). Ndërsa në studime të tjera si Nkusu (2011) tregohet se ka një lidhje e cila mund të jetë pozitive ose negative në varësi të vendeve të ndryshme dhe specifikave të ekonomive të këtyre vëndeve. Inflacioni rrit fuqinë paguese të huamarrësit pasi ulet vlerën reale të borxhit të marrë. Por nga ana tjetër një inflacion i lartë mund të ul të ardhurat reale të individit apo biznesit në rast se ato nuk janë të indeksuara me inflacionin. Gjithashtu me rritjen e inflacionit ulet fuqia paguese e huamarrësit edhe për shkak të normave të ndryshueshme të interesit të kredisë të cilat rriten me rritjen e inflacionit.

Norma e papunësisë

Të dhënat e studimeve të mëparshme kanë treguar për një lidhje të fortë pozitive midis normës së papunësisë dhe huave me probleme (Nkusu, 2011; Bofondi dhe Ropele, 2011; Vazquez, Tabak dhe Souto, 2012). Sipas shpjegimeve teorike një rritje e papunësisë ndikon drejtëpërdrejtë negativisht në të ardhurat e individit duke ulur aftësinë e tyre për të shlyer huanë dhe duke rritur kështu huatë me probleme. Një ndikim tjetër i papunësisë është ndikimi negativ në kërkesën për produkte të ndryshme që ndikon drejtëpërdrejtë në prodhimin dhe shitjet e firmave, kjo çon automatikisht në uljen e të ardhurave të firmave dhe rritjen e pamundësisë së tyre për të shlyer huatë e marra.

Kursi efektiv i këmbimit

Edhe përsa i përket këtij variabli rezultatet e studimeve të ndryshme janë të përziera. Ka studime që tregojnë se një vlerësim i kursit real të këmbimit mund të sjell efekte si uljen e aftësisë shlyese të huasë të firmave të orientuara nga eksporti. Nga ana tjetër mund të ketë ndikim pozitiv në fuqinë paguese të atyre huamarrësve që marrin hua në monedhë të huaj.

Modeli i regresit të shumëfishtë:

$$\mathbf{NPL_i = \beta_0 + \beta_1 PBB_i + \beta_2 NP_i + \beta_3 I_i + \beta_4 NIH_i + \beta_5\ KREK_i + \varepsilon}$$

Ku:

NPL - Huatë me probleme
PBB - Produkt i Brendshëm Bruto
NP - Norma e papunësisë
I - Inflacioni
NIH - Norma e interesit të huadhënies
KREK - Kursi real efektiv i këmbimit
ε - Termi i gabimit

Analiza e të dhënave ndahet në dy pjesë kryesore ku fillimisht bëhet një analizë përshkruese dhe më pas një analizë regresioni.

Tabela 1: Statistika përshkruese

	NPL	PBB	NP	I	NIH	KI
Mean	11.47787	4.876869	13.00643	2.724477	15.58571	102
Median	6.650000	5.570285	12.98000	2.473291	15.05000	102
Maximum	32.40000	7.950331	22.10000	4.200000	16.80000	112
Minimum	2.200000	1.300000	10.88000	1.983302	12.50000	98.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Std. Dev.	9.739756	2.003546	3.178221	0.785105	1.289369	4.2
Skeëness	1.011543	-0.267326	1.567273	0.383844	0.486392	0.2
Kurtosis	2.855153	2.115064	4.453672	1.847444	2.113882	1.5
Jarque-Bera	2.399748	0.623562	6.964149	1.118676	1.010049	1.8

Burimi: Autorët.

Koefiçenti i përcaktueshmërisë është 84.6% dhe koefiçenti i korrigjuar është 76.7%, që do të thotë se PBB, papunësia, inflacioni, norma e interesit dhe kursi efektiv i këmbimit shpjegojnë në masën 84.6% nivelet e huave me probleme. Në shumicën e studimeve ekonometrike një model me koefiçent përcaktueshmërie mbi 60% konsiderohet i pranueshëm, pra, modeli në punim ka një nivel të shumë të kënaqshëm shpjegueshmërie.

Tabela 2: Koefiçenti i përcaktueshmërisë

R^2	R^2 i korrigjuar	S.E. i regresionit
84.6 %	76.7%	2.167000

Burimi: Autorët.

Gjithashtu pasi u zhvilluan testet mbi mbetjet e modelit si testi i heteroskedasticitetit dhe autokorelacionit, rezultoi se modeli nuk vuan nga autokorrelacioni dhe heteroskedasticiteti, rezultate këto shumë të mira që e bëjnë modelin të pranueshëm. Një tjetër kontroll për modelin e ndërtuar është kontrolli mbi rëndësinë e lidhjes, i cili u realizua duke përdorur testin e Fisherit. Vlera e Fisherit për modelin rezultoi 22.48 që është më e madhe se vlera kritike 5, kështu që u hodh poshtë hipoteza bazë, duke provuar se midis variablit të varur dhe variablave të pavarur ekziston një lidhje e rëndësishme. Si metodë statistikore për kontrollin e rëndësisë së parametrave individuale u përdor kriteri "t". Duke krahasuar vlerat e "t" së llogaritur nga tabela e mëposhtme, me "t" kritike për α=0.05 rezulton se faktorët që ndikojnë më shumë në normën e huave me probleme janë rritja e produktit të brendshëm bruto, norma e interesit të kredisë dhe papunësia. Kursi i këmbimit është në kufijtë e pranimit si statistikisht i rëndësishëm. Ndërsa inflacioni ka një ndikim të vogël.

Tabela 3: Rëndësia e koefiçentëve të modelit

Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.
C	17.92731	4.415109	0.0031
PBB	-1.696002	-2.886533	0.0234
NP	-2.127180	-3.337993	0.0125
I	-3.238794	-2.336508	0.0521
KREK (-1)	-0.817155	-2.442824	0.0446
NIH	2.486506	5.874253	0.0006

Burimi: Autorët.

Analiza e regresionit të shumëfishtë linear që u realizua me softwarin ekonometrik EVIEWS 7 nxorri rezultatet e mëposhtme:

$$\mathbf{NPL_i = 17.9 - 1.7\ PBB_i + 2.1\ NP_i - 3.2\ I_i - 2.5\ NIH_i - 0.8\ KRER_{i-1}}$$

Një rritje e PBB me një njësi ndikon në uljen e raportit të huave me probleme me 1.7 njësi. Rezultati tregon se norma e rritjes së produktit të brendshëm bruto ka lidhje të fortë negative me treguesin e kredive me probleme duke vërtetuar kështu atë që dhe literatura e mëparshme sygjeron për këtë lidhje. Rritja e PBB-së së një vendi bën që niveli i përgjithshëm i të ardhurave të individëve të rritet, duke rritur konsumin dhe duke

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ndihmuar më tej në zhvillimin dhe rritjen e bizneseve dhe duke ulur problemet me shlyerjen e huave.
Sipas modelit një rritje me një njësi e papunësisë ndikon në rritjen e huave me probleme në masën 2.1 njësi. Kjo lidhje e fortë shpjegohet me ndikimin e drejtëpërdrejtë që ka papunësia me të ardhurat e individit dhe me aftësisnë paguese të tij. Norma e papunësisë ka qenë gjithmonë pjesë e debateve pasi shpesh është dyshuar se nuk paraqet realisht situatën e papunësisë në Shqipëri. Një shtrëmbërim i treguesit të papunësisë lidhet dhe me faktin se në Shqipëri popullsia që jeton në fshat konsiderohet si e vetëpunësuar.
Një rritje e inflacionit me një njësi ul normën e huave me probleme me 3.2 njësi. Pra, për Shqipërinë vërtetohet një lidhje negative e normës së inflacionit me huatë me probleme, kjo pasi me rritjen e inflacionit kemi një rënie të vlerës reale të borxhit të marrë duke e bërë më pak të kushtueshme shlyerjen e huasë dhe për rrjedhojë duke ulur huatë me probleme. Megjithatë, ky tregues nuk është statistikisht shumë i rëndësishëm në model.
Një rritje e normës së interesit të kredisë sjell një renie me 2.5 njësi të treguesit të huave me probleme. Ky rezultat nuk vërteton lidhjen pozitive të këtyre treguesve, që është pasqyruar dhe në literaturën e mëparshme. Rritja e interesit rrit drejtëpërdrejtë koston e huasë duke e bërë më të kushtueshme dhe duke nxitur rrezikun e kredisë. Por megjithatë norma më të larta interesi tërheqin edhe individë apo biznese më riskoze duke rritur riskun e zgjedhjes së keqe të bankës.
Një rritje me një njësi e kursit efektiv të këmbimit shkakton një rënie të normës së kredive të këqija me 0.8 njësi, pra, paraqitet një lidhje negative mes këtyre variablave që është edhe statistikisht e rëndësishme. Duke vërtetuar kështu që kursi real efektiv i këmbimit ka ndikim në treguesin e huave me probleme megjithëse masa e ndikimit nuk është shumë e madhe.Vlerësimi i lekut do të thotë zhvlerësim i monedhave të huaja, dhe duke qenë se kredia në valutë përbën pjesën më të madhe të kredisë atëherë krijohen lehtësi për huamarrësit.

Konkluzione dhe rekomandime

Analiza e regresionit të shumëfishtë nxorri si përfundim se në treguesin e kredive me probleme ka një ndikim të madh treguesi i rritjes së produktit të brendshëm bruto, normat e interesit të kredisë, kursi real efektiv i këmbimit, (me lidhje negative secila prej variablave) dhe papunësia (lidhje pozitive). Ndërsa inflacioni rezulton statistikisht jo i rëndësishëm. Modeli i ndërtuar rezulton statistikisht i rëndësishëm dhe me nivel të lartë shpjegueshmërie. Studime të mëtejshme mund të realizohen për të studiuar ndikimin e këtyre faktorëve për lloje të ndryshme të huave apo huamarrësve dhe për të parë ndryshimet që mund të shfaqen.
Disa prej rekomandimeve për të ulur normën e huave me probleme janë:
Marrja e masave për të forcuar më tej politikat kredituese të bankave dhe standartet e kreditimit;
Nisja e një rishikimi të cilësisë së aseteve të bankave;
Realizimi i përmirësimeve të mëtejshme të KPC përsa i përket shtyrjes së vendimeve nga gjykatat në lidhje me pagesat ndaj kreditorit dhe sqarimi i renditjes së prioriteteve në përdorimin e një prone si kolateral disa herë;
BSH duhe të inkurajojë praktika më të forta të raportimit financiar për huamarrjet nga korporatat e mëdha dhe të përshtat një rregullore ku t'i kërkohet bankave të konsiderojnë në proçesin e kredidhënies vetëm deklaratën zyrtare të taksave të huamarrësit.

Referenca

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

[1] Agalliu, A. (2013). *Kapilali human përballë sfidave të sistemit bankar në Shqipëri.*
[2] Berger, A., dhe DeYoung, R. (1997). *Problem loans and cost efficiency in commercial banks.* Journal of Banking and Finance.
Baboucek I. dhe M. Jancar, (2005). *Effects of Macroeconomic Shock to the Quality of the Aggregate Loan Portfolio*. Working Paper.
Bofondi, M. dhd Ropele, T. (2011). *Macroeconomic determinants of bad loans: evidence from Italian banks*.
Gambera, M., (2000). *Simple forecasts of bank loan quality in the business cycle.*
[3] Farhan, M., Sattar, A., dhe Khalil, F. (2012). *Economic determinants of non-performing loans: perception of Pakistani Bankers.* European Journal of Business and Management.
Iskrov, I., (2011), *Growth and the financial system - lessons from emerging Europe with a focus on Bulgaria*.
Foglia, A., (2008), *Stress Testing Credit Risk: A Survey of Authorities' Approaches*. Working Paper.
Keeton William R. dhe Morris Charles S. (1987). *Why do banks' loan losses differ?* Economic Review.
[4] Kristo, S. (2011). *Konkurenca, eficenca dhe stabiliteti ne tregun bankar shqiptar*.
[5] Klein, N. (2013). *Non-Performing loans in CESEE: Determinants and impact on Macroeconomic Performance.* IMF Working Paper .
Khemraj, T. dhe Pasha, S. (2009), *The determinants of non-performing loans: An econometric case study of Guyana*.
Kalfaoglou, F., (2006). *Stress Testing of the Greek Banking System*. Economic Bulletin.
[6] Louzis, D., Voludis, A., dhe Metaxas, V. (2011). *Macroeconomic and bank-specific determinants of non-performing loans in Greece: Acomparative study of mortgage, business and consumer loans.* Journal of Banking &Finance .
[7] Mahmudi, S. (2013). *Correlation betëeen growth rate and non performing retail loans in the Republic of Macedonia.* International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences.
Nkusu, M. (2011), *Nonperforming Loans and Macrofinancial Vulnerabilities in Advanced Economies*. IMF Working Paper.
Salas, V., dhe J. Saurina. (2002). *Credit Risk in Two Institutional Regimes: Spanish Commercial and Savings Banks.* Journal of Financial Services Research.
Sinkey, Joseph. F. dhe Mary B. Greenwalt (1991). *Loan-Loss Experience and Risk-Taking Behvior at Large Commercial Banks*. Journal of Financial Services Research.
Vazquez, F., Tabak, B.M. dhe Souto, M. (2012), *A macro stress test model of credit risk for the Brazilian banking sector*. Journal of Financial Stability.
[8] www.instat.gov.al/al/home.aspx
[9] www.bankofalbania.org/
www.worldbank.org/
[10] www.aab.al/al/index.php

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

11 Borxhi publik në kosovë dhe menaxhimi i tij

Ass.MSc Milaim Mehmeti,
Universiteti i Mitrovicës "Isa Boletini"
Fakulteti Ekonomik, Mitrovicë, Kosovë
E-mail: milaim.mehmeti@hotmail.com

Abstrakt:

Nisur nga fakti se shumë shtete në ditët e sotme investimet e tyre i mbështesin në borxhet e marra në institucione të ndryshme financiare ndërkombëtare, e bëjnë tejet të rëndësishëm hulumtimin dhe trajtimin e kësaj teme. Marrë parasysh se huaja publike paraqet një domosdoshmëri për shumë shtete, sidomos për vendet në tranzicion, ndër to edhe Kosovën, këto borxhe duhet të investohen nëpër sektorë të cilët kontribojnë në zhvillimin më të qëndrueshëm, e cila bëhet përmes një menaxhimi transparent dhe në koherencë të plotë me nevojat e shoqërisë. Përmes këtij punimi synohet të paraqitet rëndësia vitale e huave publike në zhvillimin ekonomik dhe përmirësimin e jetës së qytetarëve të vendit, menaxhimi i drejtë i tij është parakusht për zhvillim gjithëpërfshirës, e jo të jetë barrë, në dëm të interesave shoqërore. Të gjeturat e këtij punimi do të trajtohen me anë të: metodës së hulumtimit, metodës statistikore dhe metodës analitike, përmes të cilave synohet të paraqitet gjendja reale e këtyre huave në Kosovë. Ky punim do të përmbajë edhe përfundimet (konkluzionet) e arritura nga hulumtimi i të dhënave të ndryshme nga borxhi publik në Kosovë. Gjithashtu do të paraqiten disa rekomandime modeste, lidhur me plotësimin e disa zbrastsirave në huazimin dhe menaxhimin e këtyre borxheve.

Fjalët kyçe: Borxhi, Publik, Menaxhimi, Zhvillimi, Financimi.

Hyrje

Borxhi publik apo huaja publike është një ndër instrumente financiare jo fiskale që ndikon në formimin e të hyrave të përgjithshme publike. Marrja e borxheve nga ana e shtetit diktohet nga nevojat për të siguruar burime të mjeteve për mbulimin e deficitit buxhetor (qoftë për shkak të mungesës së të hyrave të planifikuara ose tejkalimit të shpenzimeve).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Vendet në tranzicion dhe ato në zhvillim, siç është edhe rasti i Kosovës sigurisht që kanë nevojë për mjete financiare për rimëkëmbjen e ekonomisë, duke zhvilluar sektorët të cilët konsiderohen se do jenë shtyllë e zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik. Sigurisht se një gjë e tillë arrihet përmes politikave të mirëfillta makroekonomike duke shfrytëzuar të hyrat buxhetore apo përmes shfrytëzimit të huave publike si formë tjetër e financimit.

Mirëpo, shtetet të cilat vendosin që të shfrytëzojnë borxhin publik për financimin e deficitit buxhetor duhet që fillimisht t'i negociojnë kushtet e huave, në mënyrë që kostot e këtyre huave të jenë sa më të ulëta, afati për kthimin e tyre të jetë i arsyeshëm dhe në përputhje me strategjinë qeveritare, si dhe valuta në të cilën duhet kthyer huaja.

Shfrytëzimi i huave publike si formë e financimit duhet të bëhet në pajtim me nevojat dhe qëllimet shtetërore afatgjata. Duke marrë parasysh faktin që këto hua kanë kostot dhe duhet kthyer brenda një periudhe të caktuar, shfrytëzimi i tyre duhet bërë për financimin e projekteve shtetërore të cilat të cilat në të ardhmen sigurojnë të hyra dhe shërbejnë si bazament për një zhvillim të qëndrueshëm ekonomik dhe përmirësojnë jetën e qytetarëve.

Nëse borxhet e marra përdoren për zhvillimin ekonomik, do të jenë shumë dobiprurëse për vendin në përgjithësi. Në të kundërtën, nëse borxhet nuk përdoren sipas planifikimit dhe për qëllime fitimprurëse, atëherë ato kthehen në një barrë të rëndë për shoqërinë.

BORXHI PUBLIK DHE ARSYET PËR SHFRYTËZIMIN E TIJ

Në aspektin ekonomik, në teorinë dhe praktikën e financave publike ekzistojnë arsye pse shteti duhet të financohet në emër të borxhit publik, qoftë borxhë i brendshëm, apo i jashtëm. Edhe në Kosovë janë të rregulluara me ligj arsyet apo shkaqet për shfrytëzimin e borxhit publik si mënyrë e financimit:[73]

1. Për financimin e deficitit të buxhetit shtetëror, kur shpenzimet e autorizuara me ligj tejkalojnë, apo ka mundësi të tejkalojnë, sipas gjykimit (vlerësimit) të Ministrit, të hyrat e nevojshme për t'i paguar ato;
2. Për financimin e projekteve investuese të cilat vlerësohet të jenë synim kombëtar dhe janë të përfshira në BKK dhe në KASH;
3. Për të ri-financuar Borxhet Shtetërore të kontraktuara më herët.

[73] Ministria e Financave, "Programi i Borxhit Shtetëror 2014-2017", Prishtinë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

4. Për të paguar Garancitë Shtetërore, në tërësi apo pjesërisht, në rast se huamarrësit dështojnë ti përmbushin obligimet e tyre të huasë;
5. Për të paguar shpenzimin e shërbimit të Borxhit Shtetëror, duke përfshirë, mirëpo duke mos u kufizuar vetëm në, shpenzimet e ndërlidhura, si për shembull provizione për emetimin e letrave me vlerë, mirëmbajtja e llogarive, riblerjen dhe provizionet e agjencive fiskale;
6. Për të paguar shpenzimet e ndërlidhura me një emergjencë kombëtare të shpallur nga Kuvendi.

Në Kosovë janë shfrytëzuar dy llojet e borxhit shtetëror, borxhi shtetëror i jashtëm që nënkupton se mjetet janë marrë nga institucionet financiare ndërkombëtare, dhe borxhi i brendshëm, që ka filluar të realizohet përmes emetimit të letrave me vlerë. Procesimi i borxhit të jashtëm në Kosovë ka filluar nga viti 2009, një borxh publik i Kosovës është i trashëguar nga koha e ish-Jugosllavisë, borxhi i trashëguar është në vlerë 220.6 milionë euro, në bazë të marrëveshjes dhe kushteve, borxhi duhet t`i kthehet Bankës Botërore deri në vitin 2031.

Burimet e mundshme të financimit në të cilat ka qasje Qeveria e Republikës së Kosovës janë:[74]

Borxhi i Brendshëm: Bono Thesari 3 muaj – 12 muaj, dhe Obligacione Qeveritare 2 vjet – 10 vjet.

Borxhi Ndërkombëtar: Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN), Banka Botërore – Agjencia Ndërkombëtare për Zhvillim (ANZh), Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZh), Banka Evropiane Investuese (BEI), Banka e Këshillit Evropian për Zhvillim (BKEZh), Agjencia Gjermane për Rindërtim, Republika Federale e Austrisë, Banka Islamike për Zhvillim (IsDB), Fondi Saudit për Zhvillim (SFD), Fondi i OPEC për Zhvillim (OFID), Dhe kreditues të tjerë me të cilët mund të hapim bashkëpunimin në të ardhmen.

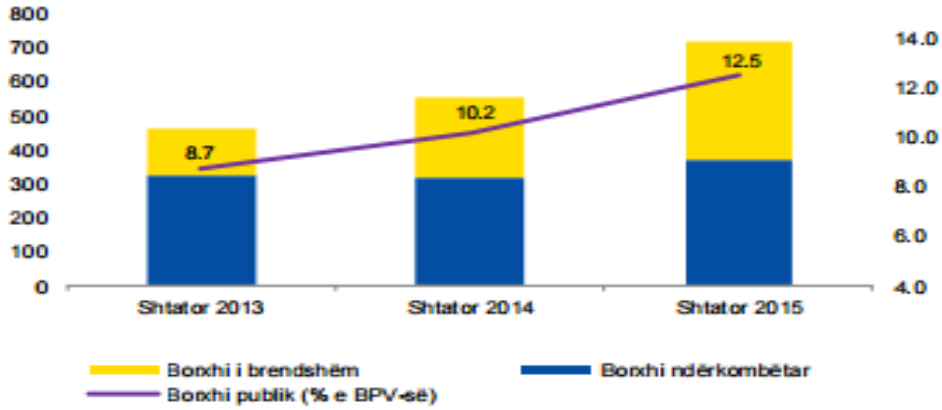
BORXHI I PËRGjITHSHËM PUBLIK NË KOSOVË

Deri në shtator të vitit 2015, stoku i borxhit publik ishte vlerën prej 719.5 milionë euro që ishte për 30.6% më i lartë krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit paraprak ndërsa deri në fund të vitit arriti në 748.95 milionë euro. Si përqindje e BPV-së, borxhi publik ka arritur nga 10.2% në vitin 2014, në 12.5% në vitin 2015. Edhe pse niveli i borxhit publik Kosovën e radhit në vendin me shkallën më të ulët të borxhit publik krahasuar me vendet e rajonit, kërkohet kujdes në trajtimin e e borxhit publik pasi rritja e tij është e shpejtë. Në fillet e

[74] Ministria e Financave, "Korniza Afatmesme e Shpenzimeve 2016-2018", Prishtinë 2015

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shfrytëzimit të borxhit publik në Kosovë, pjesa dërmuese e borxhit publik ishte borxh i jashtëm. Mirëpo, si rezultat i rritjes më të shpejtë të borxhit publik të brendshëm përmes Bono Thesari 3 muaj – 12 muaj dhe Obligacione Qeveritare 2 vjet – 10 vjet pjesëmarrja e borxhit të jashtëm dhe atij të brendshëm është përafruar.



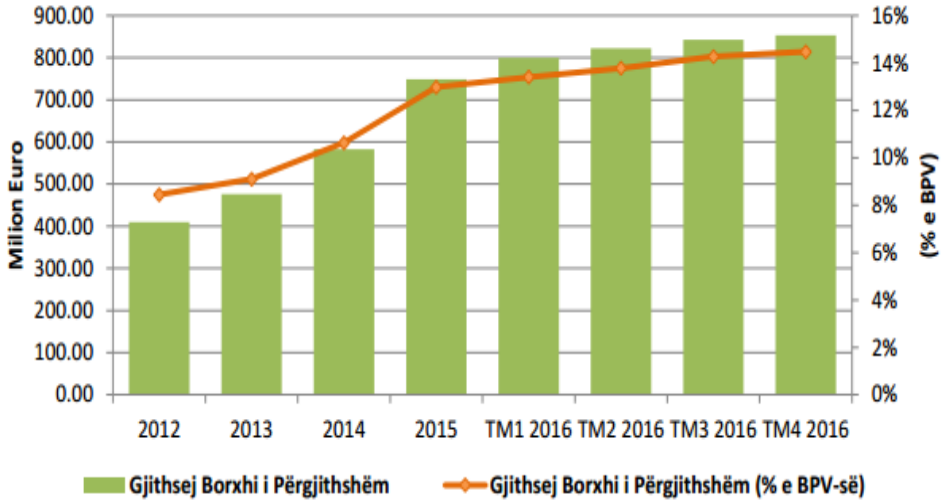
Nga të dhënat e përgjithshme deri në shtator 2015, borxhi i jashtëm nga gjithsej borxhi i përgjithshëm ishte 51%, që kryesisht i përket Bankës Ndërkombëtare për Rindërtim dhe Zhvillim (49.3% e gjithsej borxhit publik ndërkombëtar) dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar (36.1% e gjithsej borxhit publik ndërkombëtar). Pjesa tjetër prej 49.0% e borxhit publik është borxh i brendshëm, që kryesisht përbëhet nga borxhi i qeverisë ndaj bankave komerciale (71% e gjithsej borxhit publik të brendshëm) dhe fondeve pensionale (22% e gjithsej borxhit publik të brendshëm).[75]

Borxhi i brendshëm publik, në tërësi i takon nivelit qendror, ndërsa niveli komunal nuk ka filluar një proces të tillë të huamarrjes. Sa i përket borxhit publik të brendshëm janë emetuar letra me vlerë në formë të obligacioneve për periudhën janar-shtator 2015 në vlerë 84.9 milionë euro nga 37.0 milionë sa ishte në periudhën e njëjtë të vitit 2014. Ndërsa emetimi i bonove të thesarit ka pasur rënie nga 265.17 milionë euro në 213.6 milionë euro deri në shtator 2015. Kjo gjë reflekton orientimin e Qeverisë së Republikës së Kosovës drejt rritjes së huamarrjes afatgjatë, kur në këtë vit për herë të parë janë emetuar dy obligacione qeveritare me afat maturimi 3 dhe 5 vjeçar. [76]

[75] Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, "Raporti i Zhvillimeve Makroekonomike", Prishtinë 2016
[76] Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, "Raporti i Zhvillimeve Makroekonomike", Prishtinë 2016

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Sipas të dhënave nga Ministria e Financave del se borxhi i përgjithshëm publik deri në fund të tre-mujorit të katërt të vitit 2016 borxhi arrinë në 852.74 milionë euro ose në 14.47% të BPV.
Në periudhë afatgjatë, ky borxh është parashikuar të arrijë në 16.9% të këtij produkti, ose në 1.11 miliardë euro deri në vitin 2020.



Fushat e financuara përmes borxhit publik

Kosova si një vend në fazën e trazicionit e kishte të vështirë rimëkëmbjen e ekonomisë, ku pjesa më e madhe e të hyrave buxhetore sigurohej dhe vazhdojnë të sigurohen nga doganat. Një buxhet I "varfër" siç është i Kosovës nuk garanton investime të mëdha kapitale të cilat janë të domosdoshme për zhvillimin e vendit, andaj edhe Kosova ka shfrytëzuar mundësinë e financimit përmes borxhit publik, duke financuar sektorë të ndryshëm.

Sektorët ose projektet të cilët janë financuar nga qeveria e Kosovës borxhit publik përfshijnë: Projektin e Zhvillimit Institucional për Arsim, Asistenca Teknike në Mjedisin e Biznesit, Projekti i Pastrimit në Sektorin e Energjisë dhe Rikultivimit të Tokës, Projekti i Forcimit të Sektorit Financiar dhe Infrastrukturës Së Tregut (Fssmip), Projekti i Modernizimit të Sektorit Publik, Projekti i Regjistrimit të Pronës së Patundshme dhe Kadastrës, Projekti i Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural.

Pas rritjes së madhe të pagave të sektorit publik, qeveria bëri në prapakthim fiskal nën ombrellën e një programi pa pagesë të monitoruar nga stafi i FMN-së dhe një operacioni të përkrahjes së buxhetit të udhëhequr nga Banka Botërore,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

i cili mundësoi negocimin një marrëveshje Stand-By të re (20-mujore, prej 107 milion €).[77]

Një vendim i tillë për rritjen e pagave përmes financimit me borxh publik është dashur të shqyrtohet më detaisht, për faktin se rritje të tilla duhet të sigurohen përmes të hyrave buxhetore të shtetit. Shfrytëzimi i këtyre borxheve duhet bërë për të krijuar një ambient të përshtatshëm për investimet e huaja direkte, që mund të jenë shtyllë e zhvillimit të vendit dhe do të mundësonin kthim më të lehtë të këtyre huave.

Sipas raporteve të ndryshme ndërkombëtare, në mënyrë që Kosova të ketë një rritje dhe zhvillim të qëndrueshëm ekonomik, zhvillimin e infrastrukturës dhe në përgjithësi përmirësimin e jetës së qytetarëve duhet që borxhet publike të shfrytëzohen pikërisht për projekte të cilat në të ardhmen sigurojnë të hyra buxhetore. Një shfrytëzim tjetër i arsyeshëm i huave publike është edhe financimi i sektorëve të cilët janë me interes për investitorët e huaj.

Në ekonominë e tregut është pikërisht sektori privat që ndikon në rritjen dhe qëndrueshmërinë ekonomike. Në mënyrë që sektori privat të zhvillohet në mënyrë të qëndrueshme, ka nevojë për përmirësime të konsiderueshme të klimës për investime, përmirësimin e qeverisjes dhe sundimit të ligjit, rritjen e konkurrues mërisë në ekonomi si dhe përmirësimin e infrastrukturës publike dhe adresimin e pengesave për zhvillimin e sektorit të energjisë, si dhe ndërlidhjen e ngushtë të këtyre reformave me procesin e integrimit në BE.[78]

Sfidat më të mëdha për Kosovën ka të bëjnë me mungesën e kapacitetit energjetik. Kosova nuk ka furnizim të qëndrueshëm me energji dhe termocentralet e vjetruara prodhojnë sasinë më të lartë të karbonit në Ballkanin Perëndimor dhe shkaktojnë ndërprerje të shpeshta të energjisë, duke penguar zhvillimin dhe investimet. Një sfidë e rëndësishme është sigurimi i kredive për ato ndërmarrje të vogla dhe të mesme (NVM) të cilat kanë nevojë për kredi mirëpo janë të kufizuara për shkak të gjendjes së përgjithshme ekonomike, shkallës së lartë të in formalitetit, mungesës së historikut biznesor ose kreditor, mungesës së kolateralit si dhe shkallës së ulët të zhvillimit të tregjeve të kapitalit. [79]

[77] Banka Botërore, "Raporti Vjetor", 2015
[78] Banka Evropiane Për Rindërtim dhe Zhvillim, "STRATEGJI PËR KOSOVËN", Prishtinë, 2016
[79] Banka Evropiane Për Rindërtim dhe Zhvillim, "STRATEGJI PËR KOSOVËN", Prishtinë, 2016

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Konkluzione

Duke iu referuar të arriturave të gjetura në këtë punim, arrihet në konkluzion se borxhi publik shërben si një indikatorë i fuqishëm i rritjes ekonomike. Mirëpo nëse këto borxhe shfrytëzohen në sektorë jo-fitimprurës, ajo jo vetëm që nuk do të ofroj lehtësi por do të jetë barrë e rëndë për qytetarët, dhe do të krijojë vështërsi të pakalueshme me rastin e kthimit të tyre.
Të arriturat e gjetura lidhur me borxhin publik në Kosovë, paraqesin një problem shqetësuese, si nga aspekti i menaxhimit ashtu edhe në aspektin e investimit të tyre. Kjo për faktin së pjesa dërmuese e borxheve të marra nga shtetet dhe organizmat financiar ndërkombëtar, janë investuar pa një strategji të mirëfilltë kombëtare, me ç 'rast investimi i tyre shpeshë herë është bërë pa plan dhe në sektorë të cilët jo që nuk kanë kontribuar zhvillimit ekonomik dhe mirëqenies së qytetarëve, por e kanë rënduar edhe më tej jetën e tyre.
Përkundër rekomandimeve nga akterët e huaj lidhur me kujdesin e shtuar që duhet pasur me rastin e investimit të këtyre borxheve, qeverisja kosovare ka treguar papjekuri në këtë aspekt, duke i 'u dhënë prioritet sektorëve dytësore të zhvillimit.
Disa nga fushat në të cilat është kërkuar të investohet më shumë, e të cilat janë rekomanduar edhe nga bashkimi evropian ka qenë: edukimi, bujqësia dhe energjetika, mirëpo përsëri qeverisja jonë është treguar e shurdhër karshi këtyre kërkesave.
Investimi i gabueshëm e në kohë të vështira i këtyre borxheve e bën shoqërinë tonë të përballet me dy problematika në të njëjtën kohë:
1. Investimi i gabuar i tyre nuk ndikon në zgjidhjen e problemit social në vend dhe
2. Kthimi i tyre, paraqet shqetësim, për faktin e thjesht se përderisa borxhi publik rritet dita e ditës e zhvillimi mbetet në nivele të njëjta, mundësia e kthimit të tyre paraqet një klishe të fortë në dëm të qytetarëve, të cilët përsëri do të jenë të prekur me rastin e kthimit të këtyre borxheve.

Parregullsi, vërejtje e kritika janë gjetur edhe në menaxhimin e këtyre borxheve ku duhet thënë prerazi se këto para shpesh herë kanë qenë objekt i abuzimeve të ndryshme të elitës politike nga më të ndryshmet, duke filluar nga: korrupsioni nëpër tender të ndryshëm të financuar nga këto para, nepotizmi me rastin e dhënies së këtyre parave, krijimi i bizneseve fiktive vetëm për përfitimin e këtyre tenderëve, dhënia e tenderëve me çmime marramendëse të cilat tejkalojnë edhe vet çmimin e tregut etj.
Për fund duhet thënë së qeverisja kosovare duhet të jetë më sy qelë karshi borxheve për faktin se një trend i tillë në rritje do të krijonte një kolaps social të vështirë të kalueshëm në vitet në vijim.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Rekomandime

Mbështetur në idenë e një zhvillimi të gjithmbarshëm ekonomiko–shoqëror, borxhet publike paraqesin një premisë të domosdoshme për shoqëritë në tranzicion, si parakushte të një zhvillimi më të qëndrueshëm, kuptohet nëse kjo bëhet në përputhje të plotë më interesat zhvillimore të shtetit. Në shumë shtete borxhet publike paraqiten si një shtytës të fortë për zhvillimin dhe prosperitetin e shoqërisë.
Nëse ato resurse shfrytëzohen në mënyrë të duhur, fokusohen nëpër sektorë më produktiv, përmes aplikimit të një politike më efiqiente, përmes tyre do të arrihej rimëkëmbja e ekonomive vendore. Kjo mund të arrihet përmes një menaxhimi të drejt, të planifikuar dhe me transparencë të plotë .
Mirëpo me gjithë përpjekjet që huat shtetërore të shfrytëzohen dhe menaxhohen në mënyrë sa më dobiprurëse, përsëri shfaqen disa problematika si në investimin e tyre e po ashtu edhe në menaxhimin i cili shpesh herë është i përcjelluar me afera të ndryshme korruptive e kriminale.

Disa nga rekomandimet, përmes të cilave do të përmirësohej infrastuktura e huave shtetërore në Kosovë janë:

- Huat shtetërore të merren ekskluzivisht për sektorë të cilët i kontribuojnë zhvillimit më të shpejt ekonomik,
- Që të ketë transparencë më të plotë, lidhur me shfrytëzimin e huave publike dhe një akses më i madhë i qytetarëve në politikat e shfrytëzimit të huave publike,
- Menaxhimi të jetë tejet profesional dhe në përputhje të plotë me interesat shoqërore,
- Të këtë një koordinim dhe bashkëpunim më të madhë në mes të akterëve të ndryshëm ekonomik vendor, dhe paraqitja e planeve të ndryshme zhvillimore përmes këtyre huave publike,
- Krijimi i strategjive të ndryshme shtetërore, përmes të cilave do të parashihej marrja, shfrytëzimi dhe menaxhimi i huave publike ,
- Financimi i sektorit të bujqësisë, përmes ofrimit të granteve bizneseve vendore të kësaj kategorije, si një premis kyqe e zhvillimit ekonomik në Kosovë,
- Këto hua të shfrytzohen për investime në sektorin e energjetikës, e cila shihet si një ndër pengesat kyqe që i pengon investitorët e huaj të bëjnë investime në Kosovë,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Përmirësimin e legjislacionit dhe transparencës, në shfrytëzimin e huave publike.

Referenca

- Banka Botërore, "Raporti Vjetor", 2015
- Banka Evropiane Për Rindërtim dhe Zhvillim, "STRATEGJI PËR KOSOVËN", 2016
- Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, "Raporti i Zhvillimeve Makroekonomike", Prishtinë, 2016
- Komisioni Evropian, Raporti për Kosovën, Strategjia e BE-së për Zgjerim, Bruksel, 2015
- Komoni Sabahudin, Financa, Prishtinë, 2008
- Kristo Ilia, Biznesi Ndërkombëtar, Tiranë, 2004
- Ministria e Financave, "Korniza Afatmesme e Shpenzimeve 2016-2018", Prishtinë, 2015
- Ministria e Financave, "Programi i Borxhit Shtetëror 2014-2017", Prishtinë, 2013

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

12 Faktorët përcaktues që ndikojnë përfitueshmërinë e kompanive

Dr. Arjeta Hallunovi
Lektore, Fakulteti i Biznesit, Universiteti "Aleksandër Moisiu", Durrës
Prof. Dr. Elez Osmani
Profesor, Fakulteti Ekonomik, Universiteti "Luigj Gurakuqi", Shkodër
Prof. As. Dr. Azeta Tartaraj
Dekane, Fakulteti i Biznesit, Universiteti "Aleksandër Moisiu", Durrës

Abstrakt
Informacioni në lidhje me performancën e kompanisë, veçanërisht në lidhje me përfitueshmërinë e saj, është i dobishëm në marrjen e vendimeve menaxheriale në lidhje me ndryshimet e mundshme në burimet ekonomike që kompania do të jetë në gjendje të kontrollojë në të ardhmen. Ky objektiv synon arritjen e rezultateve superiore ekonomike që do të rritin konkurrencën e kompanisë dhe do të kënaqin interesat e aksionerëve. Ky punim paraqet një model për të analizuar performancën e kompanisë, duke evidentuar faktorët përcaktues. Modeli bazohet në analizën e regresionit dhe rezultatet e fituara theksojnë lidhjen e fortë midis përfitimit të kompanisë së analizuar përmes kthimit nga aktivet dhe menaxhimit të burimeve në dispozicion.
Fjalët kyçe: Pasqyrat financiare, Analiza e regresionit, Përfitueshmëria, Menaxhimi i burimeve.

Hyrje
Në nivelin mikroekonomik, performanca është rezultat i drejtëpërdrejtë i menaxhimit të burimeve të ndryshme dhe përdorimit të tyre me efikasitet brenda aktiviteteve operacionale, investuese dhe financuese. Në mënyrë që të optimizohen rezultatet ekonomike, një vëmendje e veçantë duhet t'i kushtohet vendime menaxheriale. Këto duhet të bazohen në informata komplekse lidhur me evoluimin e të gjitha llojeve të aktiviteteve brenda kompanisë. Një pasqyrë sintetike e pozicionit financiar të kompanisë dhe performancës së tij gjendet në pasqyrat financiare vjetore, të cilat si rrjedhim bëhen burimet kryesore të informacionit që lejojnë analizën cilësore se si përdoren burimet gjatë proçesit të krijimit të vlerës. Në mënyrë që një kompani të ketë një performancë afatgjatë, nevojitet të zhvillohen, zbatohen dhe mbahen strategjitë, masat dhe politikat

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

koherente nga këndvështrimi ekonomik dhe financiar, që rezultojnë nga njohja e mirë e kushteve specifike të brendshme dhe të jashtme në të cilën vepron firma. Cilësitë e opsioneve menaxheriale varen nga aftësia e identifikimit të atyre elementeve që përdoren në mënyrë produktive dhe të cilat mund të çojnë në rritjen e rezultateve dhe performancës.
Qëllimi hulumtues i këtij punimi është të hetojë se si performanca ekonomike është arritur nga kompanitë në fushën e industrisë. Për të arritur këtë qëllim, besohet se treguesit më të përshtatshëm që shprehin aspektet që lidhen me zhvillimin ekonomik dhe rritjen e performancës së kompanive duhet të zgjidhet midis treguesve relative të përfitueshmërisë.
Studimi empirik i korrelacioneve midis faktorëve të ndryshëm që ndikojnë përfitimin është kryer duke përdorur informacionin e marrë nga raportet financiare vjetore të një kompanie ndërtimi për periudhën 2006-2016, përmes përdorimit të teknikave të duhura statistikore. Duke u nisur nga konteksti ekonomik i normës së kthimit dhe informacionit të dhënë nga tregues financiarë të ndryshëm të llogaritur në bazë të pasqyrave financiare, analiza e regresionit do të ndihmojë të identifikohet një model ekonometrik për vlerësimin e performancës ekonomike e shprehur përmes kthimit nga aktivet. Kjo pasqyron një kombinim të elementëve që shpjegojnë dhe ndikojnë në evolucionin e kthimit të kompanive, si: rezultati financiar, përdorimi i favorshëm i strukturës së financimit, madhësia e infrastrukturës teknike dhe produktive, efikasiteti i aktiveve qarkulluese etj.. Testet statistikore të kryera në variabla dhe në modelin e përgjithshëm e vërtetojnë saktësinë e tij dhe mundësinë e përdorimit të tij në analizën e performancës mikroekonomike dhe në vërtetimin e proçeseve të vendimmarrjes lidhur me menaxhimin e burimeve.

Shqyrtimi i literaturës

Numri i konsiderueshëm i studimeve që i drejtohen çështjes së performancës në nivelin mikroekonomik dëshmon rëndësinë e veçantë të aspekteve të menaxhimit financiar, përmirësimi i të cilave varet nga rezultatet e fituara dhe konkurrenca e kompanive. Në rastin e agjentëve ekonomikë, mund të përdoren metoda të ndryshme për të studiuar performancën. Një mënyrë për të studiuar performancën e kompanisë është analiza e regresionit, e cila lejon modelimin si forma funksionale e varësisë midis treguesve të ndryshëm ekonomikë dhe financiarë. Ecuria ekonomike synon të rrit efikasitetin duke përmirësuar ndërhyrjet përmes një cikli të përshtatshmërisë së të mësuarit (Bonin dhe Wachtel, 2003).
Treguesit e përfshirë në analizën e regresionit të performancës ekonomike janë të shumtë. Modelet e zhvilluara për të studiuar ndikimin e shkaktuar

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

nga alokimi dhe përdorimi i kapitalit për performancën e firmës në lidhje me kontributin e burimeve të ndryshme për të rritur efikasitetin janë shprehur në aspektin e përfitimit (Haslem, 1968).
Literatura e kohëve të fundit analizon përfitimin e kompanive nga vende dhe sektorë të ndryshëm të ekonomisë nëpërmjet indikatorëve si përfitimi operacional neto (Heggested, 1977), kthimi i totalit të aktiveve (Frederic, 2014), kthimi i kapitalit të investuar, kthimi i aktiveve (Mathuva, 2009). Në këto raste, elementët e konsideruar nga analiza e përfitueshmërisë si variabla të pavarur janë tregues financiarë që shprehin kapitalin punues.
Përfitueshmëria në nivel mikroekonomik është studiuar kryesisht nga tregues si: raporti korrent, raporti i likuiditetit, raporti i qarkullimit të llogarive të arkëtueshme dhe kapitali qarkullues ndaj totalit të aktivit (Mohana dhe Tekeste, 2012). Studime të tjera e konsiderojnë vlerësimin e performancës të shprehur nga të ardhurat e mëparshme ose duke e shprehur atë përmes vlerës së shtuar ekonomike, kthimit të kapitalit, fitimit të marzhit operativ, fitimit për aksion etj. (Ongore dhe Kusa, 2013).

Metodologjia

Për të identifikuar formën funksionale që përshkruan si të rritet performanca ekonomike e kompanisë punimi është fokusuar në përmbajtjen e pasqyrave financiare vjetore, në mënyrë që të pasqyrohet korrelacioni midis elementeve të trashëgueshme dhe përfundimeve të hulumtimeve të mëparshme. Teknika e përdorur nga ky studim është analiza e regresionit. Konsiderohet si një nga metodat më të mirat për krijimin e një kushtëzimi midis fenomeneve të ndryshme për shkak të nivelit të lartë të saj në përgjithësi dhe në zbatueshmëri (Ravid dhe Sarig, 1991).
Me qëllim të përzgjedhjes së variablave dhe modeleve të përshtatshme të analizës së performancës janë përdorur pasqyrat financiare të një kompanie ndërtimi, përfaqësuese për këtë sektor, për periudhën midis viteve 2006 dhe 2016. Për të specifikuar modelin e analizës janë përdorur si variabla ekzogjen një sërë treguesish të analizës financiare të shprehura si raporte të pasqyrës së bilancit, përshembull raporti i aktiveve fikse, raporti i shitjeve me aktivet korrente, raporti i shitjeve me kapitalin, raporti i borxhit, struktura e burimeve të financimit. Për vlerësimin e përfitueshmërisë është përdorur si variabël i varur kthimi nga aktivet. Konsiderohet se ky tregues përfshin të gjitha ndikimet e menaxhimit të aktiveve dhe është i njohur si një tregues kyç i rritjes së performancës së

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kompanisë, ku gjithashtu përcakton potencialin e rritjes së tyre ekonomike (Kosak dhe Zoric, 2011).

Faktorët përcaktues të përfitueshmërisë në kompani

Treguesi i kthimit mbi aktivet shpreh aftësinë e kompanisë për të gjeneruar fitim si pasojë e përdorimit produktiv të burimeve dhe të menaxhimit efikas, dhe është përdorur si një variabël i varur në vlerësimin e performancës ekonomike. Ai llogaritet si raport midis të hyrave neto dhe totalit të aktiveve (Ryan, 2008). Në vijim paraqitet rëndësia ekonomike dhe mënyra e llogaritjes së variablave të zgjedhur në mënyrë që të studiohet ndikimi i tyre në performancën e kompanive.

Raporti i aktiveve fikse shpreh pjesën e aktiveve që një kompani disponon për aktivitetin e saj dhe tregon nivelin e investimeve kapitale në infrastrukturën teknike dhe produktive. Një nivel i lartë i këtij treguesi do të thotë një politikë aktive e investimeve, por rritja e saj mbi një nivel të caktuar (50%) mund të çojë në një përdorim efikas të kapitalit punues dhe kufizon aftësinë për të zgjeruar aktivitetet aktuale.

Raporti i aktiveve fikse=Aktive fikse/Totalin e aktiveve (1)

Raporti i borxhit tregon masën e aktiveve totale të kompanisë të financuar nga borxhi. Një rritje dinamike siguron një rritje në sasinë e burimeve të financimit të biznesit, por gjithashtu çon në më pak autonomi dhe aftësi paguese. Për këtë arsye, është e nevojshme që kjo metodë financimi të përdoret në mënyrë racionale dhe efikase.

Raporti i borxhit=Borxh total/Totali i aktiveve (2)

Një pasqyrë e mirë e mënyrës së financimit të biznesit sigurohet nga treguesi raporti i levës financiare, i cili mund të shprehet si një raport midis borxhit total dhe kapitalit të aksionerëve. Arritja e një raporti optimal të strukturës së financimit mund t'i siguroj investitorëve të kompanisë perspektivë për një zhvillim të ardhshëm në mënyrë implicite, të rritjes së kapitalit (Ryan, 2008).

Raporti i levës financiare=Borxhi total/Totalin e kapitalit aksioner (3)

Raporti i shitjeve mbi aktivet korrente shprehet si raport midis shitjeve neto dhe totalit të aktiveve korrente dhe tregon për të ardhurat e kompanisë nga menaxhimi i aktiveve korrente. Një nivel i lartë i këtij treguesi sinjalizon për ekzistencën e një defiçiti në kapitalin qarkullues. Në kontrast, zakonisht një rënie e këtij raportit nënkupton një zvoglim të aktivitetit të kompanisë, i cili ngadalëson prodhimin, duke zvogëluar

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

inventarët dhe llogaritë e arkëtueshme, të cilat janë të lidhura me aktivitetin aktual.

Raporti i shitjeve mbi aktivet korrente=Shitje/Totalin e aktiveve korrente (4)

Raporti i shitjeve ndaj kapitalit tregon se sa mirë është shfrytëzuar kapitali i kompanisë për gjenerimin e shitjeve. Një rritje e këtij treguesi, në përgjithësi sugjeron një aspekt pozitiv që tregon një menaxhim të mirë të kapitaleve të zotëruara të përdorura në aktivitet dhe rritjen e me efikasitet të tij.

Raporti i shitjeve ndaj kapitalit=Shitje neto/Totalin e kapitalit aksioner (5)

Kthimi i marzhit bruto mbi inventarin tregon nëse metodat e menaxhimit të inventarit gjenerojnë fitim. Ky është një tregues i rëndësishëm për vlerësimin e efikasitetit të inventarit dhe performancës së kompanisë.

Kthimi i marzhit bruto mbi inventarin=Marzhi bruto/Inventarin mesatar (6)

Treguesi i raportit të të ardhurave dhe shpenzimeve lidh shpenzimet me të ardhurat, dhe shpreh efikasitetin e arritur nga një kompani përmes minimizimit të kostove të saj. Në kontrast, një ulje e këtij raporti tregon një përmirësim në menaxhimin e burimeve dhe rritje të ecurisë ekonomike.

Raportit i të ardhurave/shpenzimeve=Kosto operacionale/Të ardhura operacionale (7)

Fitimi neto është një shprehje absolute e kthimit, i cili sintetizon të gjitha flukset financiare lidhur me konsumin e faktorëve të prodhimit për të rritur të ardhurat. Përmes domethënies së tyre, treguesit e zgjedhur dhe variablat e pavarura shprehin aspekte të ndryshme të menaxhimit efikas të burimeve dhe ato janë përdorur në modelimin e performancës për kompaninë e analizuar.

Analiza empirike

Tabela 1 paraqet elementët statistikorë karakteristikë për variablat e përdorura në modelimin e performancës së një kompanie ndërtimi gjatë periudhës 2006-2016.

Tabela 1. Analiza përshkruese e variablave.

Variablat	Mesatarja	Maksimumi	Minimumi	Dev. standart
RoA	0,079	0,145	-0,003	0,056
RAF	0,347	0,457	0,215	0,061
RB	0,445	0,562	0,177	0,135
LF	0,788	1,244	0,289	0,320
SHA	2,505	3,322	1,700	0,496

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

SHK	2,589	3,850	1,856	0,489
MBI	0,187	0,478	-0,006	0,130
ASH	0,078	0,107	0,060	0,016

Burimi: Autorët.

Gjatë periudhës së analizuar, kompania ka një investim kapital prej 34.7%, me një variacion mesatar prej 6.1%. Kjo situatë tregon një nivel të lartë të investimeve, të cilat praktikisht kontribojnë në dyfishimin e infrastrukturës teknike dhe produktive të kompanisë.

Rritja e raportit të borxhit nga një minimum prej 17.7% në një vlerë maksimale prej 56.2% ka gjeneruar për të gjithë periudhën një nivel borxhi që përfaqëson 44.5% të totalit të aktiveve të përdorura.

Raporti shitje mbi aktivet korrente ka një mesatare prej 2.505, devijimi standard është 0.496. Sipas inventarit, kompania ka funksionuar me një kthim mesatar prej 18.7%, ku vlera minimale ka qënë -0.6%, e cila ishte për shkak të humbjes së regjistruar në vitin 2008. Kthimi maksimal në inventar është 47.8%.

Efiçensa e kapitalit të përdorur nga firma është 2.589 me një devijim standard prej 0.489, që do të thotë se kapitali është përdorur mesatarisht140 ditësh. Struktura e kapitalit e përdorur në financimin e aktivitetit konsiderohet normale, me një nivel prej 0.788 duke sugjeruar se në terma mesatarë, kapitalet e veta tejkaluan borxhet dhe niveli i autonomisë financiare ishte i lartë. Leva financiare ka një vlerë minimale prej 0.289 dhe një maksimum prej 1.244.

Analiza e koeficientëve të korrelacionit ndërmjet variablave ekzogjene ($r_{xi/xj}$) thekson ekzistencën e një lidhjeje me intensitet të mesëm që është normale, duke marrë parasysh përmbajtjen ekonomike të treguesve.

Modeli ekonometrik

Një mundësi për një përcaktim më të saktë të marrëdhënies së varësisë midis kthimit të kompanisë dhe faktorëve të përzgjedhur përfaqësohet nga vlerësimi i ndikimit të variablave ekzogjene bazuar në analizën e regresionit multifaktorial, ku është identifikuar një model ekonometrik duke përdorur programin e specializuar Eviews 7.1. Forma e paraqitjes së përgjithshme të varësisë midis variablit endogjen (Y) dhe variablave ekzogjene që ndikojnë në të është si mëposhtë (Said dhe Tumin, 2011):

$$\mathbf{Y=\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_{2+} .... + \beta_k X_k + \varepsilon} \quad \mathbf{(8)}$$

Ku: X_1, X_2, .. X_k – variabla të pavarura;

ε- termi i gabimit;

β_0 – intercepti;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

β_1, β_2, ...β_k - koeficientët e regresit për variablat e pavarur;
k - numri i variablave të pavarura.
Pranimi i ekuacionit të regresionit për analizë është bërë pas nënshtrimit të modelit të identifikuar në një sërë testesh statistikore në lidhje me cilësinë e koefiçientëve, nivelit të rëndësisë së variablave për fenomenin e analizuar, praninë e multikolinearitetit, cilësinë e variablave të mbetura, saktësinë e modelit, etj.. Një test statistikor i nevojshëm për pranimin e modelit të regresionit ka të bëjë me cilësinë e parametrave të regresionit. Stabiliteti i tyre varet nga shkalla e korrelacionit të variablave ekzogjene. Në rastin e ekzistencës së një korrelacioni të fortë mes tyre, praktikisht nuk është e mundur të përcaktohet efekti vetjak i një variabli të pavarur ndaj një variablit të varur. Një mundësi e thjeshtë për të zbuluar multikolinearitetin është kriteri Klein sipas të cilit, të dy variablat *i* dhe *j* janë kolineare nëse $R^2_y < ¥ r^2_{xi/xj,}$ ku R^2_y është koeficienti i përcaktueshmërisë i variablit të varur *y*.
Një test që në mënyrë të saktë nxjerr në pah ato variabla që pakësojnë cilësinë e vlerësimit në rastin e ekzistencës së fenomenit të multikolineralitetit, është faktori i variacionit të inflacionit (VIF), testim i mundshëm nga Eview. Ky test paraqet një diagnozë të nivelit të variacionit për vlerësimin e koefiçientëve nëse midis variablave ekzogjenë ekziston kolinearitet, prandaj, situata është e favorshme për nivelet e ulëta të VIF. Cilësia e vlerësimit është kontrolluar duke bërë një analizë të cilësisë së mbetjeve ndërmjet testit Durbin-Watson. Një matje e cilësisë së modelit është koefiçienti i përcaktueshmërisë R^2, ku vlera e tij ka tendencë të rritet njëkohësisht rritjen e numrit të variablave të përdorura në model, dhe është konsideruar se R^2 e rregulluar e parandalon këtë papërshtatshmëri, dhe vlerësimi i cilësisë së modelit mbi bazën e tij është më korrekt (Sufian dhe Parman, 2009).

Rezultatet e analizës së regresionit

Në tabelën 2 paraqitet analizimi i faktorëve që përcaktojnë përfitueshmërinë në kompaninë e analizuar.

Tabela 2. Modeli i regresionit.

Variablat e pavarura	**Koefiçentët e regresionit**	**VIF**	**Treguesi i cilësisë së modelit**
C	0,111 (0,0033)	-	R^2 i rregulluar 0,947
RAF	-0,510 (0,000)	1.2	Fstat 47,675 (0,000)
RB	0,078 (0,021)	1.6	
LF	0,002 (0,000)	1.2	
SHA	0,015 (0,255)	1.4	
SHK	0,136 (0,000)	1.4	

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

MBI	0,136 (0,000)	1.6	
ASH	-0,362 (0,000)	2	

Burimi: Autorët.

Modeli i analizës së përfitueshmërisë përshkruan varësinë midis variablit RoA dhe RAF, RB, LF, SHA, SHK, MBI dhe ASH:

$$\mathbf{RoA_i = \beta_0 + \beta_1 RAF_i + \beta_2 RB_i + \beta_3 LF_i + \beta_4 SHA_i + \beta_5 SHK_i + \beta_6 MBI_i + \beta_7 ASH_i + \varepsilon} \quad \mathbf{(8)}$$

Në rastin e variablave të mësipërme të përfshira në model, koefiçenti i përcaktueshmërisë R^2_y=0.947 > ¥ $r^2_{xi/xj,}$ (ku koefiçienti i korrelacionit më i lartë është 0.527) dhe rezulton se nuk ka multikolinearitet për variablat, pra, modeli nuk ndikohet nga ky fenomen. Faktori i variacionit të inflacionit tregon për një nivel të lartë stabiliteti për të gjithë variablat (vlerat e tyre mund të variojnë vetëm midis 1.2 dhe 2). Vlera LM për të kontrolluar korrelacionin serial dhe heteroskedasticitetin tregon se vlerësimet nuk janë të prekura nga ndikimi i mbetjeve, pra, nuk janë të autokorreluara.Gjithashtu vlera e statistikës F tregon për një model të vlefshëm. R^2 i rregulluar (0.947), tregon se ekucioni i regresionit ka një nivel të lartë të varësisë së RoA nga variablat e marra në konsideratë.

Variabli raporti i aktiveve fikse ka një koefiçient negativ në ekuacionin e regresionit, që tregon se rritja e pjesës së aktiveve fikse si rezultat i investimit të një pjese të kapitaleve të kompanisë çon në rritjen e totalit të aktiveve, kështu që për shkak të këtij faktori, kthimi zvogëlohet me -0,51. Madhësia e fitimit e përfituar gjatë periudhës kishte ndikuar vetëm pak në RoA. Raporti i borxhit kishte një ndikim të favorshëm që çoi në rritjen e kthimit me 0.078 (për p-vlerën 0.021), gjë që tregon se shumat e huazuara kontribuan në një rritje të performancës. Raporti i shitjeve me aktivet korrente gjithashtu ka ndikuar pozitivisht në përfitueshmëri, i cili u rrit me 0.015 (p-vlera 0.255).

Konkluzione

Rezultatet e studimit treguan për një marrëdhënie të fortë midis performancës së kompanisë dhe mënyrës së menaxhimit të burimeve në dispozicion. Për treguesin e performancës, kthimi nga aktivet u identifikuan se disa faktorë që ndikojnë përmes veprimit të tyre të përbashkët mund të kontribuojnë në rritjen ose uljen e përfitueshmërisë të kompanisë së analizuar.

Ndër faktorët me një ndikim të mirë në përfitueshmëri u gjetën efiçensa e inventarëve, niveli i borxheve, leva financiare, efiçensa e kapitaleve. Ndikimet pozitive të tyre tregojnë gjithashtu, disa nga mënyrat e veprimit për të përmirësuar performancën. Organizimi i duhur i aktiviteteve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

operative duhet të synojë shfrytëzimin efikas të aktiveve korrente, të cilat zakonisht kanë pjesën më të madhe në totalin e aktiveve. Efiçensa e përdorimit të aktiveve korrente rritet kur qarkullimi i elementëve përbërës (inventarë dhe llogaritë e arkëtueshme) rritet kështu që rezultati i përgjithshëm do të jetë një fitim më i lartë.

Përdorimi i burimeve të kombinuara për të financuar aktivitetet dhe për të rritur borxhin në një nivel të caktuar që nuk ndikon në autonominë financiare të kompanisë është një mënyrë tjetër e projektuar për të rritur aftësinë e aktiveve për të gjeneruar fitim. Në situatën e analizuar, veprimi i levave financiare ishte i favorshëm dhe veproi në drejtimin e rritjes së RoA, ky aspekt justifikon strategjinë e financimit të kompanisë nëpërmjet rritjes së borxheve.

Përfitimi i një kompanie mund të rritet edhe nëpërmjet përshpejtimit të qarkullimit të kapitaleve të veta, elemente që mund të marrin pjesë në këtë mënyrë në shumë qarqe ekonomike, duke kontribuar në masë më të madhe për krijimin dhe fitimin e vlerës. Një ndikim i rëndësishëm në rritjen e përfitueshmërisë kanë ushtruar veprimet e uljes së të gjitha shpenzimeve operative. Për shkak të treguesit raporti i të ardhurave dhe shpenzimeve, kthimi nga aktivet u rrit në mënyrë të konsiderueshme.

Raporti i aktiveve fikse ishte negativ dhe çoi në një kthim më të ulët, gjë që tregon se investimet në infrastrukturën teknike dhe produktive të kompanisë ende nuk kanë prodhuar efekte të mjaftueshme pozitive. Këto mund të ndodhin në vitin që vjen.

Kjo mund të sugjeroj se një menaxhim më i mirë i përfitueshmërisë së një kompanie nënkupton miratimin e disa strategjive të përshtatshme të cilat mund të identifikohen përmes analizës se si janë manifestuar fenomenet në mjedisin e tyre konkret mikroekonomik. Elementet mbi të cilat mund të ndërhyhet për përmirësimin e performancës janë ato me një impakt të lartë dhe faktorët që kanë ndikuar negativisht përfitimin, përbëjnë disa rezerva të rritjes ekonomike në aktivitetin e ardhshëm.

Referenca

Bonin, J. dhe Wachtel, P. (2003). *Financial sector development in transition countries: Lessons from the first decade,* Financial Market Institution and Instruments.

Haslem, J.A. (1968). *A statistical analysis of the relative profitability of commercial banks.* Journal of Finance.

Heggested, A.J. (1977). *Market Structure, Risk, and Profitability in Commercial Banking*, Journal of Finance.

Frederic, N. K. (2014). *Factors affecting performance of commercial*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

banks in Uganda: A case for domestic commercial banks. International Business Research Conference, South Africa.
Mathuva, D.M. (2009). *Capital adquacy, Cost income ratio and the performance of commercial Banks; The Kenyan scenario.* International Journal of Applied Economics and Finance.
Mohana, K dhe Tekeste, B (2012). *Determinants of profitability of Commercial Banks in Developing country, Evidence from Ethiopia*, International Journal of Accounting and Finance.
Ongore, V. O. dhe Kusa, G. B. (2013). *Determinants of financial performance of commercial banks in Kenya*. International Journal of Economics and Financial Issues.
Ravid, A. S dhe Sarig, O. H (1991). *Financial Signalling by Committing to Cash Outflows*, Journal of Financial and Quantitative Analysis.
Kosak, M. dhe J. Zoric (2011). *Accounting for heterogeneity in cross-country bank efficiency comparisons.* Economics of Transition.
Said, R.M. dhe Tumin, M.H. (2011). *Performance and Financial Ratios of Commercial Banks in Malaysia and China*, International Review of Business Research Papers.
Sufian, F. dhe Parman, S. (2009). *Specialization and other determinants of non-commercial bank financial institutions' profitability: Empirical evidence from Malaysia*.
Uzhegova, O. (2010). *The Relative Importance of Environmental Factors for Bank Profitability in Developed and Emerging Economies*. Working Paper.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

13 Hostelet si mundësi biznesi-rasti i Shkodrës

SADIJE BUSHATI

Abstrakt

Materiali jep informacion për hostelet në përgjithësi, çfarë është një hostel, kush e preferon atë dhe më pas, në bazë të një pyetsori që është zhvilluar te disa struktura që operojnë në qytetin e Shkodrës, jepen disa të dhëna për to. Në fund jepen Përfundimet, ku përmbahen edhe disa sugjerime e kërkesa për pushtetin lokal dhe atë qëndror.

Abstract

This paper provides information on hostels in general, what is a hostel, who prefers it and then, based on a questionnaire that was completed by structures that operate in the city of Shkodra, provided some data for them. Conclusions are given at the end, which contained some suggestions of demand for local and central government.

Fjalet kyçe: hotel, hostel, backpacker, guest house, apartament.

Hyrje

➢ Pak histori

Qysh në Mesjetë, përgjatë rrugëve më të rëndësishme, u ngritën disa ndërtesa, që lejonin të pushonin udhëtarët dhe kryesisht pelegrinët. Këto struktura qeveriseshin nga urdhëra fetare apo bashkësi kalorësi-spitalore; ngaqë ofrojshin mikpritje, u quajten azile (ospizi) ose mikpritës (ospitali, nga latinishtja *hospitium-shtepi*). Këto struktura në Francë u quejtën "auberge"; të ngjashëm, në formë hanesh, kanë qenë edhe përgjatë rrugës së karvaneve që lidhnin Azinë e largët me vendet e lindjes së Mesdheut dhe më pas me Europen. Edhe në Shkoder, si dhe kudo ne Shqipëri, deri rreth viteve '60 qenë hanet, ku udhëtarët kalonin natën, bashkë me kalin, kur e kishin, për të cilin kujdesej hanxhiu për ta ushqyer dhe vendosur në stallë për pushim. Në vitin 1909, mësuesin gjerman Richard Schirrmann gjatë pushimeve verore në një eskursion së bashku me nxënësit e tij, e zuri papritmas një stuhi. Ata u strehuan te shkolla më e afërt dhe adoptuan sallat e papërdorura në dhoma dhe pikërisht ky konsiderohet ***Hosteli*** i parë modern. Mbas kësaj eksperience të parë, në 1912,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Schirrmann hapi të parin "Hostel për rininë", në kështjellën e rikonstruktuar të Altenës, në Gjermani. Më pas u ndërtuan edhe të tjerë, në Gjermani dhe në vende të tjera….[6]
Aktualisht hostelet janë të organizuar në HI (Hostelling International), organizatë jo-fitimprurëse, e përbërë nga më se 90 shoqata që përfaqësojnë rreth 4000 hostele në më shumë se 80 vende në botë. Në fillim kjo organizatë quhej Federata Ndërkombëtare e Hosteleve për të Rinjtë, IYHF dhe hostelet e saj ishin një shprehje e fortë ideologjike. Njerëzit e varfër kishin nevojë për ushqim dhe mbështetje dhe ishin pikërisht të rinjtë që i drejtonin këta nëpër hostelet.

- **Çfarë janë hostelet?**

Në vitet 60 e 70 lindi një tip i ri udhëtari, që dëshironte thjesht të njohë vende të tjera, duke kaluar "distanca të mëdha" për të hyrë në kontakt me të rinj të tjerë dhe për të njohur kultura të tjera.
Hosteli është një lloj hoteli me çmim përgjithsisht, më të ulët në treg; çdo person në qoftë se ai nuk ka të holla të konsiderueshme për të paguar hotelet, për t'i rënë përqark botës, regjistrohet në shoqatë dhe mund të qëndrojë gjatë natës në hostele të shpërndarë kudo rreth globit, me një shumë vërtetë modeste. Në shumë raste tani nuk është e domosdoshme që të regjistrohesh në shoqate, ose të jeshë në moshë 25 deri 30 vjeç, siç ishte dikur.
Pas ardhjes së internetit dhe web-it në shoqërinë e sotme, disa organizata të tjera kanë ndërtuar "rrjetet e mikpritjes" që ofrojnë mikpritje edhe falas, të tilla si Servas, Hospitality Club dhe CouchSurfing.
Ka disa përcaktime për hostelet. Përgjithësisht, një hostel është një strukturë që ofron shtretër të lirë në dhoma të thjeshta. Dhomat mund të jenë teke, dopio ose më të mëdha, deri në dhoma konvikti me 20 e më shumë shtretër. Ndër këta të fundit mund të strehohen vetëm burra, vetëm gra, ose të përzier, por nuk lejohen të rinj nën 18 vjeç, edhe po të jenë të shoqëruar. Disa hostele ofrojnë ulje për moshat nën 26 vjeç. Disa kërkojnë të jeshë i rregjistruar në shoqaten në të cilën bën pjesë hosteli, por në shumicën e rasteve kjo kërkesë evitohet duke prenotuar me anën e internetit ose duke paguar një super çmim të lehtë. Rrallë herë banjoja është private, sepse në përgjithësi banjoja ndahet me miqtë e tjerë. Ka raste që kanë dhoma familjare me 4 shtretër e banjo private, por që mund të merret nga 2 ose 3 persona. Mëngjezi nuk është gjithmonë i përfshirë në çmim, por gjithsesi ai mund të blihet në vend ose diku afër.
Hostelet më moderne mund të ofrojnë edhe shumë shërbime të tjera shtesë, disa prej të cilave të përfshira në çmim, si p.sh. wireless. Shpesh ofrojnë transferime prej/në aeroport, stacion treni ose autobusi, lavanderi, përdorim guzhine e frigoriferi, salla ndenje të përbashkëta, bar, sallë lojrash etj. Por ka

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

edhe hostele që nuk ofrojnë çarçafë dhe peshqir, por duhet t'i blesh ose t'i marrësh me vehte. Prenotimet mund të bëhen me telefon, e-mail, ose me web dhe pagesa bëhet me kartë krediti ose me kesh në dorë.
Në Europë ka shumë lloj hostelesh dhe shërbimet e tjera ndryshojnë nga hosteli në hostel. P.sh. në shumë hostele të vejnë në dispozicion falas përdorimin e guzhinës, por me marrëveshje që në fund të lesh çdo gjë në rregull.
Hostelet për një kohë relativisht të gjatë, nuk kishte kuptim të paiseshin me yje, për vetë kuptimin e krijimit të tyre. Megjithate, në shumë qytete të mëdha në Europë dhe botë, ka hostele me 3, 4 dhe 5 yje, ndër të cilët secili ka veçoritë dhe shërbimet e veta. Disa hostele në botë me 5 yje janë: The Yim Huai Khwang Hostel në Bangkok; The Backpackers Villa Sonnenhof në Interlaken, Zvicër; The Sunset Destination Hostel në Lisbonë**;** The Ani&Haakien Hostel në Roterdam; Swanky Mint Hostel në Zagreb; the Maverick City Lodge në Budapest; The Spot Cosy Hostel në Cluj, Rumani; The Oxotel Hostel në Chiang Mai etj. [1]

- **Por cilët janë ata që preferojnë hostelet?**

Personat që zgjedhin hostelet janë tipa të veçantë turistësh, që marrin me vehte një çantë të madhe shpine, ku fusin minimumin e sendeve të nevojëshme për udhëtim, udhëtojnë me tren, autobus ose autostop dhe me pak para, duan të udhëtojnë shumë e të vizitojnë sa më shumë. Ata kanë një dallim nga turistët e zakonshëm, nuk mjaftohen me vizitat e monumenteve dhe pikave të tjera turistike; ata dëshirojnë të thellohen në stilin e jetesës së njerëzve ku shkojnë, të njohin njerëz dhe të krijojnë miqësi me ta. Struktura të ngjashme si hostelet konsiderohen edhe strukturat e mëposhtëme, bile shpesh përfshihen në hostelet; ata janë: ***Bed and Breakfast,*** "Shtrat dhe Mëngjez" janë dhoma të vendosura brenda apartamentit të pronarit. Zakonisht është një dhomë dhe ofrohet atmosferë familjare, ku përfshihet edhe mëngjezi.

Kampingjet, vejnë në dispozicion vende në çadra normale ose në dhoma - shtëpi bungalow (njëkatëshe) ose në çadra të mëdha ushtarake. Në qytete të mëdha është sistemimi më ekonomik, ndodhen në periferi, prandaj gjenden më lehtë.

Apartamentet, merret me qera një apartament i plotë, sidomos po të jeshë në grup ose me familje. Përgjithsisht apartamenti ka edhe guzhinë me paisjet e saj dhe dhoma me çarçafë, peshqirë etj.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Guest House, ë**s**htë njëlloj si Bed&Breakfast, por pa mëngjez. Fakti që rrin në një familje, të lejon të njohësh njerëzit e saj. Shpesh padroni i shtëpisë të ofron një darkë me guzhinë tipike lokale.

- **Hostelet në Shkodër**

Në Shkodër, mbas viteve 90, si kudo në Shqipëri, u ndërtuan disa hotele private, të cilët së fundmi janë paisur edhe me vlerësimin me yje; ata variojnë nga 5 yje, Grand Hotel Europa, me 4 yje janë pesë të tillë, si Colosseu, Carmen, Rozafa, Vataksi dhe Havana, jane rreth 22 me 3 yje dhe 25 janë pak hotele pa yje dhe kryesisht hostele.

Hosteli i parë filloi aktivitetin në vitin 2013, "Mi casa es tu casa", e ngritur nga një ekonomiste, me vision; më pas filluan të funksionojnë si hostele, kryesisht shtëpi karakteristike të qytetit, të vjetra, të boshatisura nga banorët në migrim, me oborre dhe "çardakë", të menaxhuar përkohësisht gjatë verës nga djem të ri, për moshatarët e tyre të ardhur nga vende të huaja për të vizituar Shkodrën dhe bukuritë e malësive të Thethit dhe të Alpeve të Veriut. Pastaj, duke kuptuar mundësinë e ngritjes së një biznesi të ri të kohës, filluan të hapen çdo vit edhe hostele të tjerë. Për të dhënë një informacion më të mirë për to, ne shpërndamë një pyetsor në 18 prej këtyre strukturave të qytetit tonë. Jo të gjithë e plotësuan pyetsorin, disa iu shmangën duke na premtuar se do të na e dërgonin me e-mail. Disa dukeshin vërtet në gjendje mosfunksionimi, për shkak të sezonit dimror, kur u zhvillua pyetsori (periudha dhjetor-janar) dhe mora prej tyre të dhëna për sezonin veror; disa ishin duke bërë konstruksione të ndryshme, për t'u përgatitur për sezonin veror; kështu, mund t'i ndaj 10 në gjëndje pune dhe 8 jo. Për të mundësuar prenotimin në cilëndo strukturë, mjafton të përdoret interneti, mbasi ata janë të rregjistruar te booking.com , ndaj të cilit shlyejnë edhe detyrimin e caktuar.

- **Analiza e pyetsorëve**

Duke shqyrtuar dhe analizuar përgjigjet e pyetsorëve, del se:

- Nga 18 struktura, janë 14 hostele (të përfshirë edhe Guesthouse) dhe 4 Apartamente.
- Viti i fillimit i biznesit hostel në Shkoder tregohet në figurën 1:

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

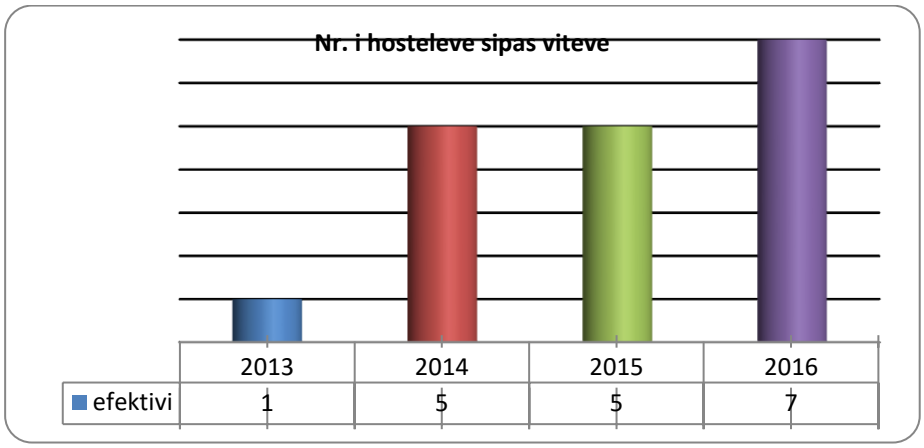


Fig.1

- Ndërtesat janë të ndryshme, me një kat, me dy ose 3 kate; të vjetra ose të reja dhe kapaciteti me shtretër është i ndryshëm, ky i fundit paraqitet në tabelën 1:

Tab.1: Kapaciteti në shtretër

Nr shtretërve	5	6	8	16	20	25	30	50
efektivi	1	2	2	5	3	2	1	1

- "Lehtësirat" që ofrojnë hostelet nuk janë të njëjta; të gjithë ofrojnë WiFi, por vetëm 4 kanë ajr të kondicionuar; 83% parking falas; 55% akomodim për qen; disa ofrojnë biçikleta falas, disa të tjerë me qera ose edhe makina me qera, disa barbekju, disa tarracë, disa bar-kafe, ndonjë muzikë dhe vende të përshtatëshme për fëmijë të vegjël.
- Lidhur me pyetjen për çmimin e një shtrati gjatë sezonit dhe jashtë sezonit, vetëm dy pretenduan se kanë vënë të njëjtin çmim gjatë gjithë vitit (njëri 12 euro, tjetri 8-10 sipas dhomës). Të tjerët treguan se çmimi varion nga sezoni, kërkesa, lloji i dhomës (teke, me dy shtretër, me 4 shtretër apo dormitore) . Çmimi më i ulët është 5 ose 6 euro, çmimi mesatar 10-12 euro dhe më i larti 18 deri 20 euro.
- Gjatë sezonit punohet çdo ditë, rrallë herë me kapacitet të plotë, por ka raste mbi kapacitet dhe në raste ndeshjesh sportive të rëndësishme që u zhvilluan në Shkodër, disa kanë fjetur edhe në tokë.
- Hostelet strehojnë shpesh edhe grupe të organizuar; secili tregon numrin maksimal të personave në grup që e kanë frekuentuar atë; ai shkon nga 7 deri në 27 persona.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Mosha e personave që frekuentojnë hostelin nuk është më ajo që i takon të rinjve; ajo varion nga 0.5 vjeç deri në 70 vjeç.
- Frekuentuesit janë në masën 95% vizitorë të Shkodrës, shumica e tyre kalimtarë për zonat malore Koman, Theth, Valbonë, Vermosh. Vetëm 5% vjen për aktivitete, me projekte.
- Shumica e hosteleve organizojnë guida në vendet ku dëshirojnë klientët e tyre; jo vetëm në zonat malore të mësipërme, por edhe në pikat kryesore të Shkodrës, në Velipojë, Shirokë, Ura e Mesit etj.
- Në pyetsor është vendosur në fund edhe kërkesa: "Çfarë sugjerimesh keni në drejtim të pushtetit lokal ose…" dhe disa nga sugjerimet e dhëna janë:
    1. Kërkojmë nga Bashkia të kemi në pedonale një pikë informimi për hostelet e Shkodrës dhe jemi të gatshëm të kontribuojmë edhe ne, mbasi shpesh ka persona që nuk kanë pronotuar më parë dhe janë të paorjentuar. Këta vijnë kryesisht nga Mali I Zi.
    2. Bashkia duhet të rrisë numrin e aktiviteteve gjatë sezonit turistik ose / edhe të krijojë festa të reja, në mënyrë që të tërheqë turistë (p.sh. dita e kangës popullore qytetare; dita e veshjeve si në shekullin e kaluar apo para viteve …; dita e muzikës xhaz etj.
    3. Bashkia të kujdeset më shumë për ndriçimin dhe pastërtinë e rrugëve.
    4. Të zbatohet kudo njëlloj ligji i ndalimit të duhanit.
    5. Kontributi që paguhet për punëtoret part-time të jetë në përputhje me orët e punës.
    6. Të ketë barazi në sistemin fiskal.

PERFUNDIME

- Nëse dikush ka në plan për të udhëtuar nëpër botë me një buxhet të caktuar, i cili nuk të lejon të qëndrosh në hotele sado shkurt, hostelet janë alternativë shumë e mirë në aspektin e raportit cilësi /çmim, mbasi kanë kosto të ulët dhe ofrojnë shumë përfitime që, hotelet nuk mund t'i garantojnë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Hapja e një hosteli është mundësi e fillimit të një biznesi të ri, i kohës, i cili nuk kërkon domosdoshmërisht investim të madh, si për një hotel; mund të shfrytëzohet një banesë apo ndërtesë, mundësisht me oborr a pak kopësht ku mund të realizohen shërbime që pëlqehen në një hostel.
- Hostelet janë vende sociale. Nëse jeni në një hotel, mundësitë që keni për të bërë miqësi me dikë janë shumë të pakta, në një hostel, e kundërta, është gadi e pamundur për të shmangur kontaktin me të tjerët. Sallone dhe kuzhina të përbashkëta, ndoshta edhe tavolina duke ngrënë mëngjez, te lavatriçia etj, të garantojnë në një kohë shumë të shkurtër të takosh kolegë me çanta udhëtimi që pëlqejnë udhëtimet, të ardhur nga vende dhe kultura të tjera, të shkëmbesh me ta pikëpamje, informacione dhe që ndoshta e njohin vendin ku jeni më mirë se ju dhe ju japin sugjerime të vlefëshme. Një përcaktim për hostelin është se ai është një strehim i përbashkët me disa persona, të panjohur më parë, me të cilët jo vetëm ndahet hapësira, por qeshet, tregohen historira dhe jepen informacione e sugjerime.
- Udhëtari "me çantë shpine", pra një backpacker, jo gjithmonë ka një program udhëtimi të fiksuar dhe, nëse rastësisht ka bërë miq të rinj dhe me ata vendos të shkojë diku që nuk e ka planifikuar më parë, do ta ketë më të lehtë për të gjetur një shtrat për të kaluar natën në një hostel. Megjithate, është më mirë për të prenotuar më parë, sepse shmanget të sjellurit tek të gjithë hostelet në dispozicion, në kërkim të atij që i përshtatet buxhetit dhe nevojave.
- Shpesh njerëzit që punojnë në hostele, janë më të çiltër dhe të gatshëm për të dhënë sqarime e informacione për bare, klube nate, dyqane apo pika të tjera shërbimi dhe përveçse i tregojnë, ata i përcjellin në rrugë personat që kanë nevojë për ndihmë.
- Përveçse të japin informacion të nevojshëm për zonën, zakonisht hostelet kanë oferta për shetitje dhe eskursione që shkojnë nga të shkurtër me një ditë deri në eskursione më të gjata e impenjative sipas dëshires. Natyrisht do të vlerësosh çmimet për shetitjet e ndryshme.
- Të gjitha stukturat në Shkodër e kanë shërbimin WiFi falas dhe shumica e hosteleve e kanë falas edhe parkingun. Dihet për qytetin se apartamentet e kanë këtë vështirësi.
- Udhëtari me çantë shpine ka si bashkudhëtar shpesh herë qenin e vet; shumë hostele sigurojnë shërbimin e akomodimit për te.
- Kërkesat për pushtetin lokal nga ana e srukturave tona, përfshihen në përparësitë e tij për thithjen e sa më shumë turistëve dhe do të sugjeronim të plotësohen sa më parë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Kërkesat për pushtetin qëndror të lidhura me institucionin e Tatim-Taksave sugjerojmë të shqyrtohen dhe të aprovohen.

REFERENCA

- "What is un hostel"
- Hostels Information - HostelsCentral.com, http://www.hostelscentral.com/en/magazine/hostels-information/list
- Hotel e ostelli: che differenza c'è? - HostelsCentral.com
- Hôtels ou auberges : quelle différence y a-t-il ? - HostelsClub.com www.hostelsclub.com/article-fr-54.html

  http://hostelgeeks.com/what-is-a-hostel-defintions/2/#sthash.SbGVTuTI.dpuf
- Richard Schirrmann | Our History www.hihostels.ca › Home › About HI-Canada › Our History
- The 25 best hotels in Shkodër, Albania - We Price Match - Booking.com www.booking.com › Albania › Shkoder

www.hostelscentral.com/it/magazine/hostels.../hotel-e-ostelli-che differenza-ce.

DISA FOTO TE NXJERRA NGA INTERNETI NGA HOSTELET NE SHKODER

1. HOSTEL "Mi Casa es Tu Casa"

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

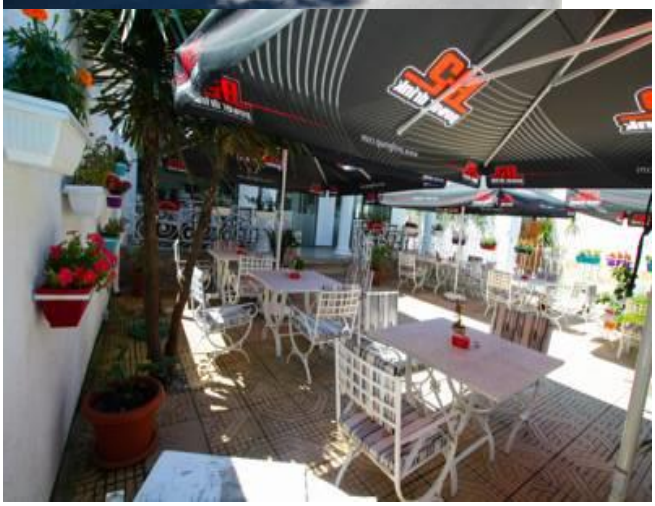
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. The Wanderers Hostel Shkodra

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3. Hostel Shkodra [Lake KM Zero]

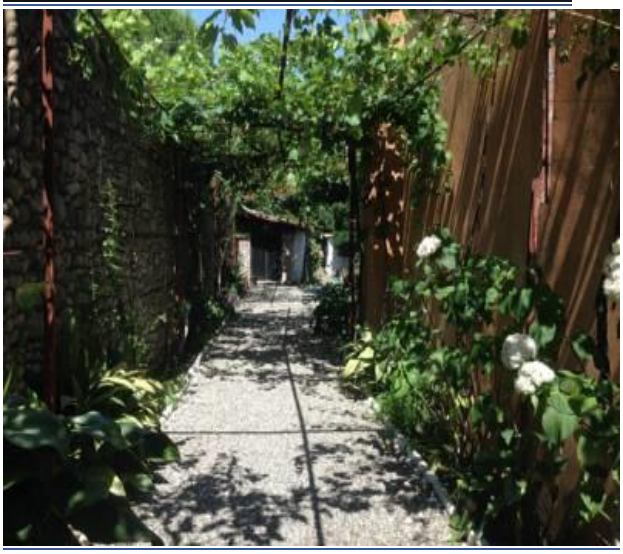
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



4. Pemaj Hostel

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

5. Eco Garten Guest House



1. Arka Hostel

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. North of Albania Hostel

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3. Art Hostel, 9. Omi’s Apartment

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

10.Florian’s Backpackers

11.Gren Garden Hostel

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

12.Home Hostel

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

13.Pashko Vasa Guesthouse

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

14 Ndikimi i rrjeteve sociale në vendimarrjen e konsumatorëve

PhD. Cand. Salih Krasniqi,
Komuna e Pejës, Drejtorati për Financa, sali.krasniqi@hotmail.de

ABSTRAKT:

Vendimarrja e konsumatorëve është bërë më e lehtë kur ndërrmarrjet adaptojnë markat e tyre përmes marketingut, e posaçërisht përmes teknologjisë së fundit, e kështu tek konsumatorët informata shkon më shpejtë.
Qëllimi i këtij punimi është të hulumtohet marketingu nëpërmjet rrjeteve sociale që ndikon në vendimarrjen e konsumatorëve në blerjen e produkteve.

Fjalët kyçe: marketing; rrjete sociale; konsumatore; blerje;

1. Hyrje

Përmes faqeve të medijave sociale si rrjeteve sociale, blogeve, (posaqerisht"Facebook"-ut, "Instagram"-it,"Snapchat"-it, etj.), përmes mundësive të shumta për konsumatorët që atyre u ofrohen të dhëna të shumta nga kompanitë, dhe janë shumë në kontakt me prodhuesin, apo ndërmarrjen që shet, qoftë edhe anëtaret e departamentit të marketingut, e që mund të thuhen sënë njëfarë mënyre po bëhen pjesë e realizimit të marketingut. Se sa vendosin konsumatorët për të blerë produkt pasi kanë parë në ndonjërën nga rrjetet sociale, apo në të gjitha, qoft nga kompania apo edhe vet konsumatori tjetër, është objektiv i këtij punimi.

2. Marketingu tradicional dhe Strategjitë e marketingut modern

Koncepti i marketingut tradicional, nisur nga strategjia e marketingut miks (Produkti; Çmimi; Promocioni dhe Vendi) është fokusimi në plotësimin e nevojave të shitësit në krahasim me blerësin, gjithnjë ajo po ndryshon kohëve të fundit.[80]

[80]Reshidi, N. (2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara"*. fq.10

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Strategjie konceptuar më mirë për të arritur rezultate nga marketingu, duhet të filloj me qëllim të plotësoj nevojat e blerësit në krahasim me ato të shitësit.[81]
Është shumë me rëndësi që ndërmarrja të krijoj strategji për menaxhimin e një marketingu përmes kërkesave dhe sugjerimeve të konsumatorëve. Me zhvillimin e teknologjisë informative, komunikimi në mes të ndërmarrjes dhe konsumatorit është bërë më fleksibil dhe në kohë të njejtë. Sipas teorisë së marketingut modern, rritja e profitit mundësohet duke identifikuar kërkesat e konsumatorit përmes kanaleve të cilat nuk kërkojnë shumë investim financiar.[82]
Të gjitha metodat e shqyrtuara më shumë se tridhjet vitet e fundit, sa i përket elementeve të marketingut miks, mund të aplikohen edhe në platformën e Internetit me një strategji adekuate, duke përdor informacionin në dispozicion në mënyrën më efektive.[83]
Menaxhimi Strategjik i Marketingut është plan afatgjatë i orientuar në ndërmarrjën si tërësi. Gjatë Menaxhimit Strategjik të Marketingut menaxherët e konsiderojnë ndërmarrjën si një njësi të vetme dhe e pyesin veten se çfarë duhet bërë që të mund të arrihet deri te realizimi i qëllimit të organizatës.[84]
Pra, menaxherët duhet të definojnë se çka duhet bërë organizata që të jetë e suksesshme në të ardhmën. Është një kontekst i gjërë lidhur me aktivitetët e Menaxhimit Strategjik të Marketingut.
Strategjia e marketingut në vitet e fundit është influencuar në shkallë të lartë nga platforma e rrejteve sociale dhe personat e autorizuar të marketingut janë duke arritur rezultate të kënaqshme duke aplikuar mjetet dhe teknikat e platformës së rrejteve sociale.

3. Përdorimi i rrjeteve sociale dhe vendimi i konsumatorëve

Interneti mund të identifikohet si rrjetë i cili përbëhet nga miliona rrjete kompjuterike vendore dhe ndërkombëtare dhe mundëson bartjen e të dhënave midis kompjuterëve, duke mundësuar zvogëlimin dramatik të çmimit

[81]Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Parimet e Marketingut. Tiranë, Shjqipëri: UET Press.
[82]AMA. (2014). SPECIAL REPORT. The American Marketing Association. Marrë nga https://www.ama.org/ECDFileRepository/Special-Report-Social-Media-Success-Metrics.pdf

[83]Montgomery, A. L. (2010, Korrik). Applying quantitative marketing techniques to the Internet. Interfaces, 31(2), 90-108.
[84] Reshidi, N. (2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara"*. fq.10

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

informativë, komunikim të dyanshëm dhe tejkalim të kufizimeve kohore dhe hapsinore.[85]

Duke u rrit numri i përdoruesve të internetit dhe teknologjisë informative është rritur ndjeshëm edhe përdorimi i rrjeteve sociale, duke u konsideruar si faktor kryesor në aktivitetete ndryshme në jetën tonë të përditshme, përfshirë fushen personale dhe profesionale.

Mediat sociale si pjesë e platformës elektronike paraqesin kanalin më direkt që kanë mundësuar komunikimin dhe interaktivitetin në mes personave të thjeshtë. Qëllimi i rrjetevve sociale është që të mundësojë komunikimin dhe lidhjen e personave në lëmë të ndryshme pa marr parasysh kufijve nacional, kulturës ose diferencimeve tjera, por rrjetet sociale po shihen si mundësi e marketingut.

"Mediat sociale në fillim janë konsideruar si mjet argëtimi dhe më vonë janë shndërruar në fenomen në marketing për shkak të përparësive të mëdha në sferën e biznesit."[86]

Me rritjen e numrit të përdoruesëve të internetit sipas një raporti të realizuar nga "We are Social" në vitin 2016 sipas statsitkave zyrtarepopullata në botë ishte 7.4 billion, qasje në internet kanë 3.4 billion prej tyre, e ndërsa 31% prej numrit të përgjithshëm të popullatës përdorin platformën e rrjeteve sociale, qoft për bisedë, qoftë për argeting por edhe si konsumatorë, që mundësisht shikojnë produkte.

Të gjitha ndëmarjet të cilat kanë qenë të suksesshme dhe kanë arritur pozitat në të cilat gjenden sot e kanë arritur këtë sepse shumë vite më parë ato kanë ofruar produktin e duhur në vendin e duhur dhe në kohë e duhur në një treg me rritje rapide, dhe duke bërë marketing.[87]

Diku kah ¾ nga 100 ndërmarrje më të mëdha të Shteteve të Bashkuara të Amerikës kanë rënë nga lista në të cilën kanë qenë. Në atë kohë këto ndërmarrje kanë dominuar nëpër tregje, kanë kontrolluar pjesët më të mëdha të resurseve dhe kanë pasur fuqi të kualifikuar punëtore. Dhe në fund të gjitha kanë bërë gabimin e njëjtë.

Sot menaxherët janë të vetëdijshëm se dijenia dhe inovacionet nuk janë të mjaftueshme për udhëzimin e ndërmarrjës drejtë ardhmrisë së suksesshme. Disa nga avantazhe kryesore në përdorimin e mediave sociale për e biznese janë:[88]

---

[85] Beqiri, E. "Biznesi Elektronik". UVE, Pejë 2008, faqe 27

[86]Wu, A., Joan, D. M., & Millen, D. R. (2010). Detecting professional versus personal closeness using an enterprise social network site. Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems (pp. 1955-1964). ACM.

[87] Reshidi, N. (2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara*". fq.12

[88]Kotler, P. T., & Keller, K. L. (2012). Marketing Management. Harlow, England: Pearson.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- ✓ Reduktimi i kostos duke kursyer kohën e personelit.
- ✓ Rritja e probabilitetit dhe gjenerimit të të ardhurave.
- ✓ Rritja e përmiresimit të cilësisë së produktit/brendit/kualitetit
- ✓ Përmirësimin e reputacionit të ndërmarrjes
- ✓ Përmirësimin e komunikimit me konsumatorë – ndërmarrje

Kjo vlenë si për ndërmarrjet e mëdha ashtu edhe për ato të vogla. Ata janë poashtu të vetëdijshëm se misioni i vërtetë i ndërmarrjës është sigurimi i vlerave për të tri pjesët e saj përbërëse e këto janë: konsumatorët, punëtorët dhe investitorët. Pa e pasur këtë parasyshë askush, e as aksionarët nuk do ta arrijnë profitin afatgjatë të dëshiruar.

Por, pavarësisht se ka inovacione, sipas hulumtimeve të ndryshme, "angazhimet e ndërmarrjeve në mediat sociale e veçanarisht në rrjetet sociale karakterizohet me disa sfida me të cilët do të përballen personat kyç të cilët kryejnë menaxhimin e këtij aktiviteti. Duke e pasur parasysh që platforma e medias sociale është kryesisht e re për marketerët paraqitet vështirësia e matjes së rezultateve". [89]

Në bazë të rrethanave të ndryshme mënyra e përdorimit të mjeteve në dispozicion nga rrjetet sociale diktohet shpesh dhe merr formë në bazë të vendimeve të biznesit, në atë se çfarë ata vendosin të përdorin, ndonjëherë këto vendime mund të bashkëlidhen me pasoja rreth angazhimit të konsumatorit përballë biznesit/brendit.[90]

cikli i jetës së konsumatorëvenë rrjetet sociale kategorizohet në disa faza:

- Së pari, anëtarët fillojnë të vizitojnë faqet e bizneseve në rrjete sociale duke hulumtuar për informacion.
- Në ato faqe të bizneseve që ndihën më rehat dhe më të intriguar fillojnë të kontribuojnë duke participuar në debate dhe vlerësim të produkteve dhe shërbimeve.
- Nëse participojnë disa here, atë herë këta përdorues fillojnë të bëhen aktivist të rregullt në këto faqe dhe pas një kohe shndërrohen në konsumatorë udhëheqës, duke kontribuar vetë në promovimin dhe reklamimin e produkteve të biznesit.

[89]Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Parimet e Marketingut. Tiranë, Shjqipëri: UET Press.

[90]Sashi, C. (2012). Customer engagement, buyer-seller relationships, and social media. Management decision, 50(2), 253-272.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Facebook, Twitter, Instagram dhe Youtube janë kategoritë më të popullarizuara të medias sociale të cilat përdoren në shkallë të lartë për promovim dhe reklamim nga brendet, ndërmarrjet, individë të famshëm.
Rrjeti social Facebook është lansuar në muajin Shkurt të vitit 2004 nga Mark Zuckerberg, me ndihmën e Andreë McCollum dhe Eduardo Saverin si studentët e Universitetit të Harvardit.
rrjeti social Facebook, ka afro 1.5 bilion përdorues, me një rritje të lartë prej vitit në vit, siç shihet dhe në diagramin numër 15 prej vitit 2008 kur rrjeti social Facebook trafikun më të madh të përdorimit qysh nga lansimi, filloj të ketë rritje edhe më drastike nga një tremujor në tjetrit deri në vitin 2015, kur arriti 1,545 milion përdorues aktiv.

4. Hulumtimi rreth përdorimit të rrjeteve sociale

Janë mbi 100 rrjete sociale, nga Facebook, Snapchat, Instagram, Flickr, myYeart, Fotolog, Buzznet, Badoo, Bahu, LinkedIn, Twitter, Goodreams, mybook, Netlog, Computer Love, xlive, etj. Ndër rrjetet sociale më të vizituara në vitin 2015 dominon Facebook me afro 900 milion vizitorë brenda një muaji, Twitter me afro 310 milion, LinkedIn me afro 255 milion, Pinterest me 250 milion, Google + me 120 milion, Instagram me 100 milion, Tagged me 38 milion (për më shumë shih shtojcën numër 6). Ndërsa, sipas numrit të llogarive të përdoruesve ose të angazhimit të tyre të plotë listën e udhëheq rrjeti social Facebook me 1.5 bilion përdorues, WhatsApp me 900 milion përdorues, Instagram ka 400 milion përdorues, Twitter 316 milion përdorues, Snapchat 200 milion, etj.
Në vazhdim do të japim disa tabela nga sondazhe dhe burime të ndryshme lidhur me përdorimin e rrjeteve sociale në botë.

Tabela 1. Përdorimi i "FACEBOOK" deri 2011

Internet and Facebook Usage in Europe

EUROPE	Population (2011 Est.)	% Pop. of World	Internet Users, 30-Jun-11	Penetration (% Population)	Users % World	Facebook 31-Dec-11
Europe	816,426,346	11.8 %	476,278,755	58.3 %	22.6 %	223,376,640
Rest of World	6,113,628,808	88.2 %	1,634,487,055	26.7 %	77.4 %	575,715,520
TOTAL WORLD	6,930,055,154	100.0 %	2,110,765,810	30.5 %	100.0 %	799,092,160

Burimi: *Internet Usage World Stats*

Me rritjen e numrit të përdoruesëve të internetit sipas një raporti të realizuar nga "We are Social" në vitin 2016 sipas statsitkave zyrtare popullata në botë ishte 7.4 billion, qasje në internet kanë 3.4 billion prej tyre, e ndërsa 31% prej

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

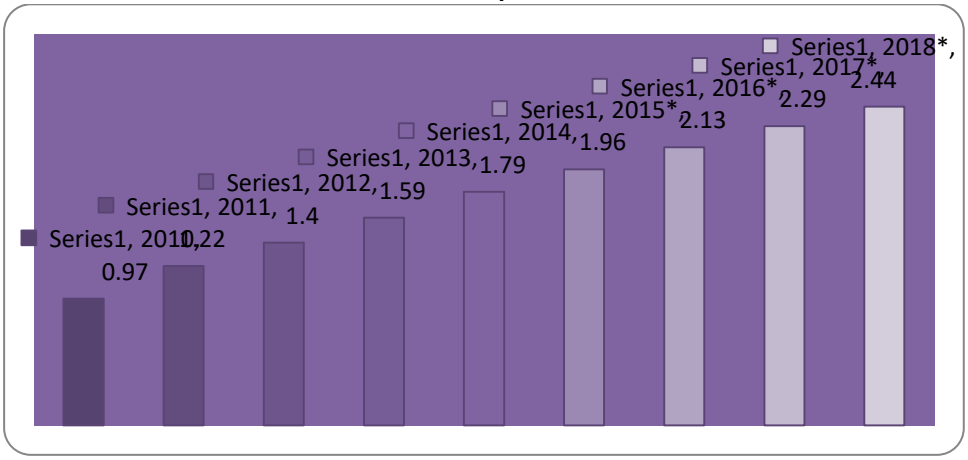
numrit të përgjithshëm të popullatës përdorin platformën e rrjeteve sociale, qoft për bisedë, qoftë për argeting por edhe si konsumatorë, që mundësisht shikojnë produkte.

Krahas "Facebook", Instagrami po ashtu përdoret nga brende të mëdha botërore duke ndikuar kjo që të rritet aktiviteti i kësaj platforme në fushën e marketingut.Në vitin 2014 një përqindje e lartë (61%) e brendeve kanë aplikuar një pjesë të strategjisë së tyre përmes mediave sociale, në veçanti përmes përdorimit të Instagram.

Publikimi i reklamës së parë në rrjetin social Instagram nga disenjatori Michael Cors fitoj afro 300000 pëlqime, duke rrit kështu numrin e pëlqimeve të markës në krahasim me pëlqimet nga kampanjat e mëparshme në 540% dhe Nike klasifikohet si marka numër një më e fotografuar në rrjetin social Instagram, e përmendur në 19 milion publikime

Sot,Youtube përdoret nga 1.3 biliard njerëz, brenda ditës shikohen afro 4.96 bilion video, çdo minutë ngarkohen 300 orë nga të gjitha videot dhe janë afro 10,113 video që kanë më shumë se 1 bilion shikime.

Grafikoni 1. Numri i përdoruesëve të rrjetëve sociale për vitet 2010-2018 (në bilion)[91]



***Burimi**: www.emarketer.com 2014*

[91] Vitet 2015 – 2018 janë të parashikuara nga sondazhi.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Grafikoni 2. *Aktivitete përdoruesëve aktiv dhe pasiv në SHBA dhe BE*

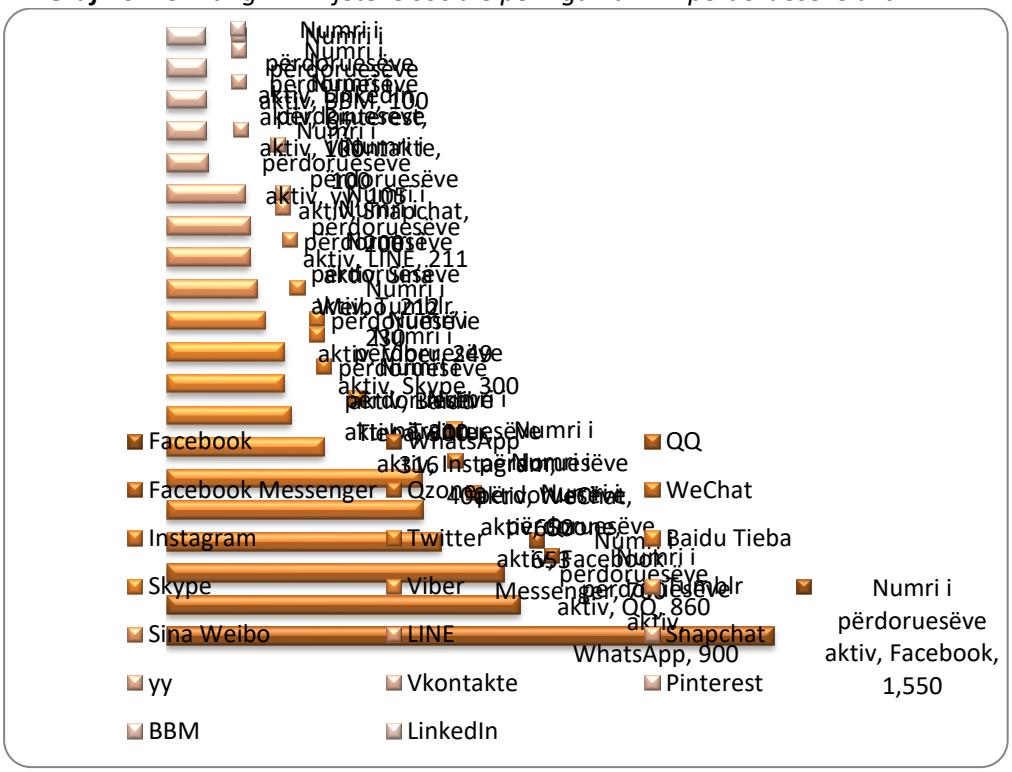
Kategoria e përdoruesit	**Aktiviteti**	**SHBA**	**Bashkim Evropian**
Krijuesë	-Publikojnë informata në blogje -Mirëmbajnë ueb faqet -Ngarkojnë video në Youtube -Shkruajnë artikuj të ndryshëm në forume apo rrjeta sociale	24%	23%
Kritikë	-Vlerësojnë shërbimet dhe produktet sipas metodës së rangimit -Komentojnë tek publikimet e të tjerëve -Kontribuojnë në forume online -Redaktojnë në enciklopedi online	36%	33%
Koleksionistë	-Ruajnë ndonjë dokumenti nga blogjet. -Kopjojnë ndonjë link të publikuar në rrjetet sociale	23%	22%
Bashkëpunëtorë	-Vizitojnë rrjetet social -Mirëmbajnë rrjetet social	68%	50%
	-Lexojnë në forume online -Lexojnë në rrjeta sociale		

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Spektatorë	-Lexojnë vlerësimet e konsumatorëve të tjerë -Shikojnë video -Dëgjojnë muzikë	73%	69%
Pasivë	-Nuk realizojnë asnjë nga aktivitetet më lartë	14%	21%

***Burimi**: On Digital Marketing*

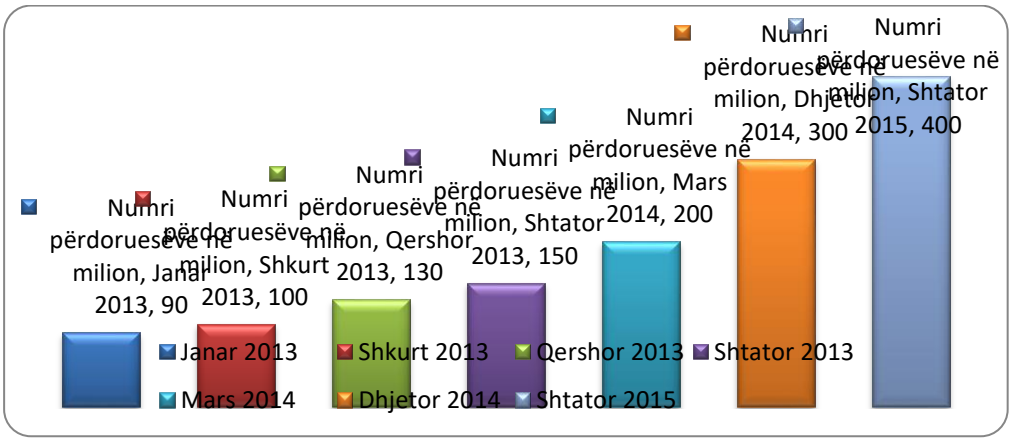
***Grafikoni 3.** Rangimi i rrjeteve sociale për nga numri i përdoruesëve aktiv*



***Burimi**: Statista, 2015*

Grafikoni 4. Përdorimi i Instagramit

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

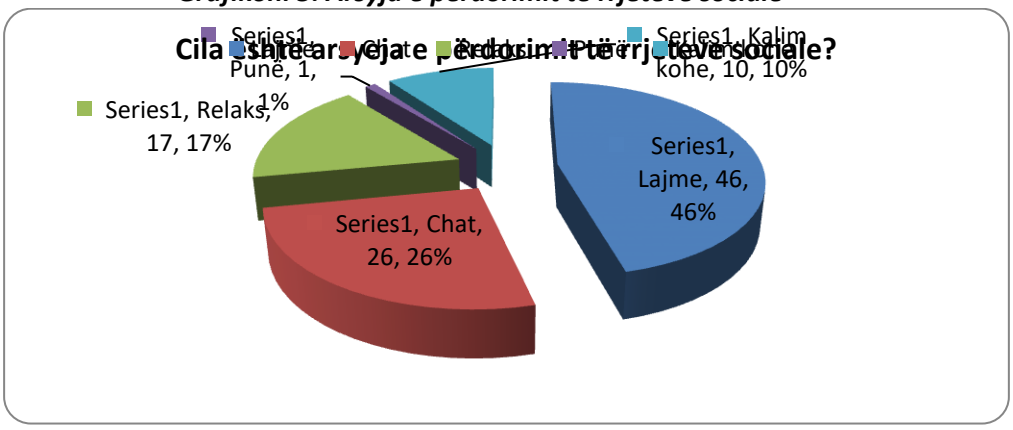


Burimi: Statista, 2015

4.1. Hulumtime me konsumatorë

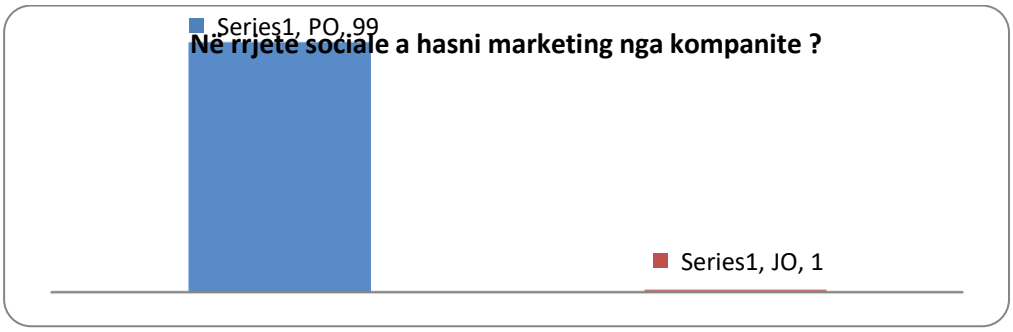
Hulumtimi është bërë online përmes kutisë së mesazheve nga profilete autorit, me disa pyetje si në vijim. Iu është derguar mesazh me pyetje më se 200 veteve, miq në fcb të cilët vijnë nga Peja, Prishtina, Gjakova, Mitrovica, Podujva, Tirana, Elbasani, Shkupi, Ulqini, Plava, Tuzi, Rozhaja, Tetova, Struga, Ohëri, Pogradeci, Shengjini dhe Vlora.

Grafikoni 5. Arsyja e perdorimit të rrjeteve sociale

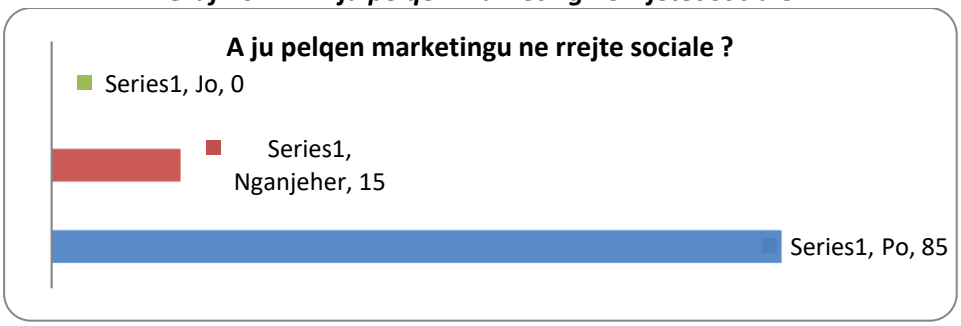


Grafikoni 6. Marketingu në rrjeteve sociale

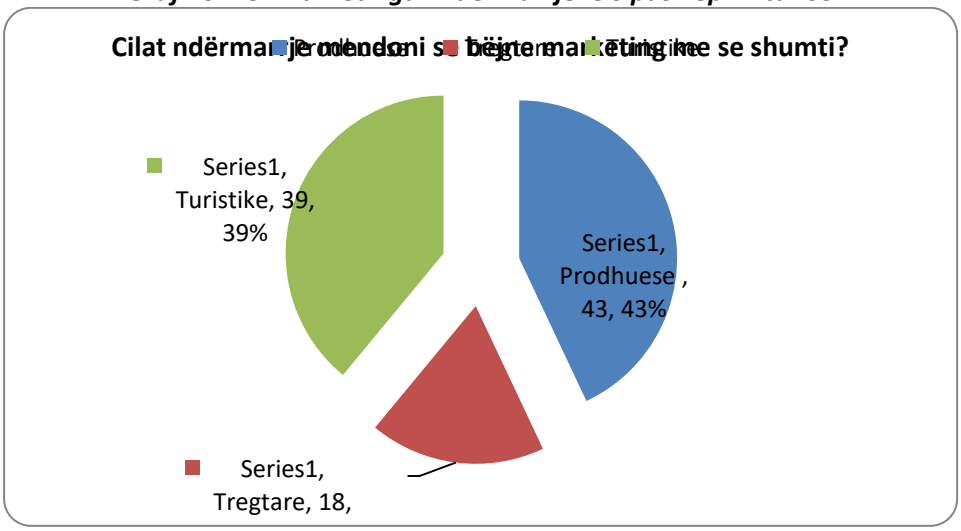
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Grafikoni 7. A ju pëlqen marketing në rrjetet sociale

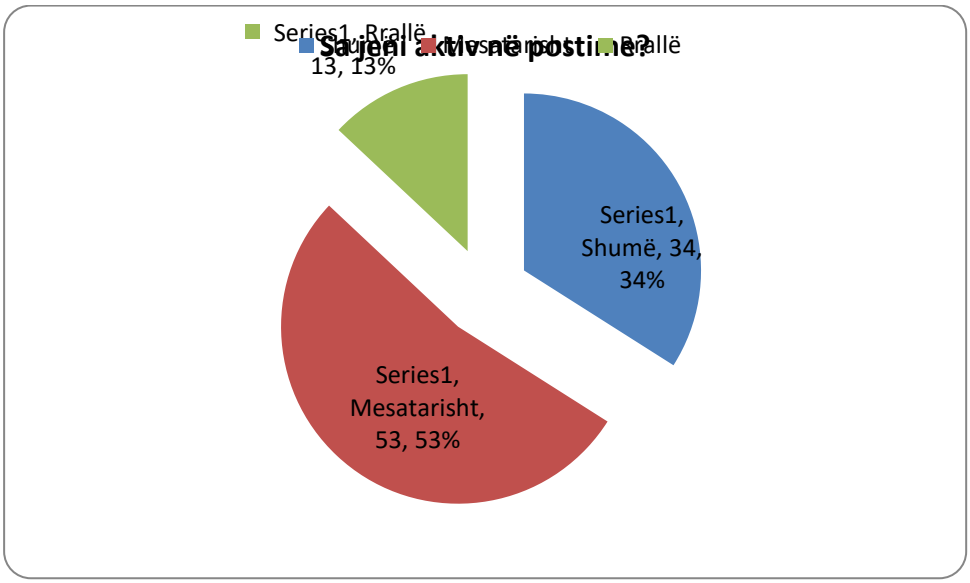


Grafikoni 8. Marketingu i ndermarrjeve sipas veprimtarisë

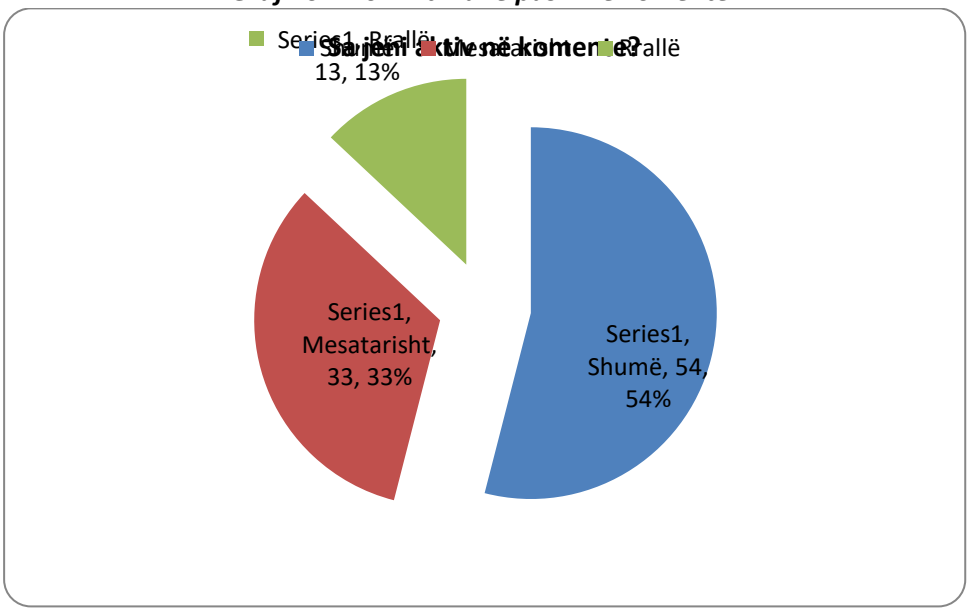


Grafikoni 9. Aktiv dhe pasiv në postime

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

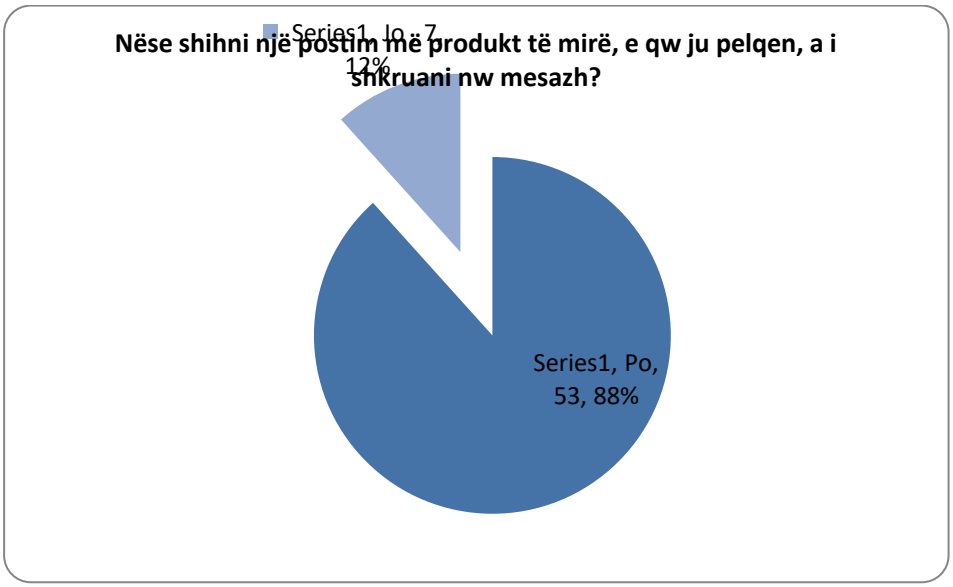


Grafikoni 10. Aktiv dhe pasiv në komente

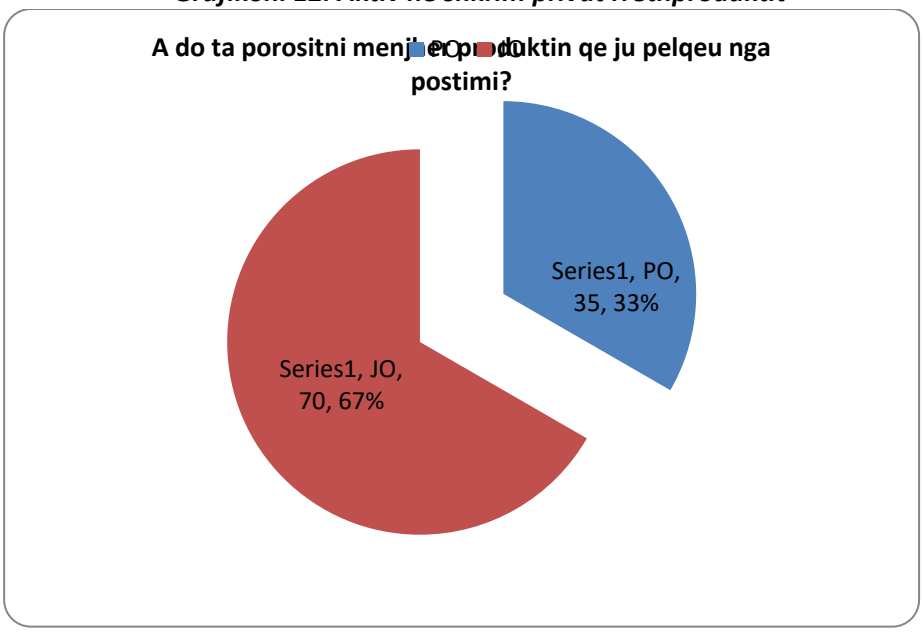


Grafikoni 11. Aktiv në shkrim privat rrethproduktit

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

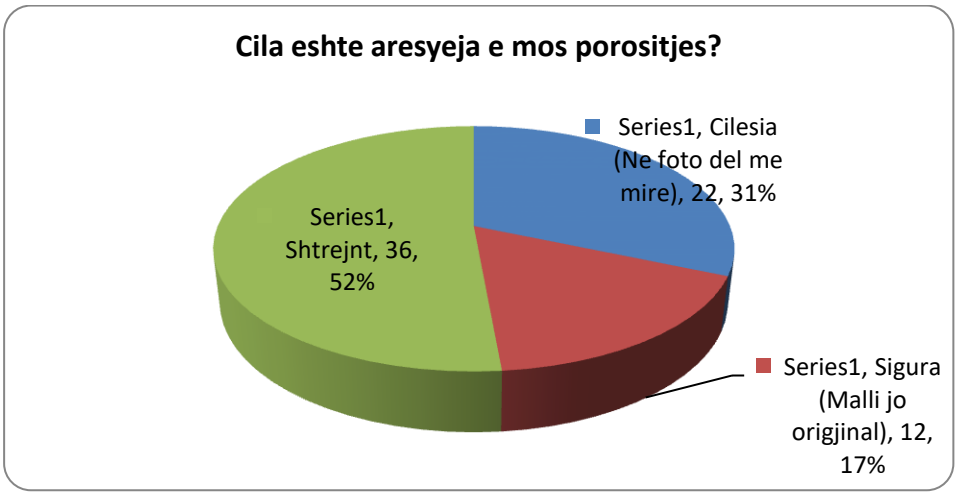


Grafikoni 12. Aktiv në shkrim privat rrethproduktit



Grafikoni 13. Aktiv në shkrim privat rrethproduktit

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



5. Përfundime

Në kuadër të rrjeteve sociale dominon rrjeti social Facebook që përdoret pothuajse nga të gjithë përdoruesit.
Rreth interesimit të produktit vlen të ceket se konsumatorët që kemi pyetur janë mjaft aktiv, 88% e tyre shprehin interesim, që do të thot se marketingu i ndermarrjeve kosovare në rrjete sociale po luan rol në vendimarrjen konsumatore.
Rrjetet sociale dominojnë për nga përqindja e përdorimit dhe forumet përdoren më pak nga ndërmarrjet në implementimin e aktiviteteve të marketingut.
Lansimit të ofertave dhe produkteve promovuese konsumatorët janë aktiv, mirëpo për të vendosur në fund për të blerë ende nuk janë të sigurtë, përveq kësaj janë shtrejnt.
Lansimin e produkteve më se shumti e bëjnë ndërmarrjet prodhuese përdorin mediat sociale për qëllim në zgjerimin e të dhënave në zhvillimin e produktit, më pastaj ndërmarrjet turistike, duke përfshire dhe video të vendit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Literatura

- AMA. (2014). SPECIAL REPORT. The American Marketing Association. Marrë nga https://www.ama.org/ECDFileRepository/Special-Report-Social-Media-Success-Metrics.pdf
- American Management Association. (2012). The concept of modern marketing.Flexstudy.Marrënga http://www.flexstudy.com/demo/demopdf/99037_1.pdf
- Beqiri, E. "Biznesi Elektronik". UVE, Pejë 2008, faqe 27
- Wu, A., Joan, D. M., & Millen, D. R. (2010). Detecting professional versus personal closeness using an enterprise social netëork site. Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems (pp. 1955-1964). ACM.
- Kotler, P. T., & Keller, K. L. (2012). Marketing Management. Harloë, England: Pearson.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Parimet e Marketingut. Tiranë, Shjqipëri: UET Press.
- Montgomery, A. L. (2010, Korrik). Applying quantitative marketing techniques to the Internet. Interfaces, 31(2), 90-108.
- Reshidi, N. (2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara"*. fq.10
- Sashi, C. (2012). Customer engagement, buyer-seller relationships, and social media. Management decision, 50(2), 253-272.
- *www.emarketer.com*
- www.internetëorldstats.com

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

15 Pasojat negative të kamatës

Doc. Dr. Abdulxhemil NESIMI,
Fakulteti i Shkencave Islame – Shkup
Abdulxhemil_nesimi@hotmail.com

Abstract

Nuk është sekret se ekonomia botrore në kohën e fundit është ballafaquar merecesioni ekonomik, që ka përfshirë shumicën e vendeve, duke krijuar panik në të gjithëanët e botës, ku humbet besimi ibiznismenëve në bizneset dhe investimet e tyre. Kjo krizë ka rezultuar në falimentimin e një numri të bankave dhe një numër të shtëpive komerciale.

Shumë ekonomistë kanë folur për dëmet dhe pasojatekonomike të kamatës duke shpjeguar efektet e saj negative në ekonomi, dhe kanë deklaruan se fajdeja qëndron prapa shumë stuhive ekonomike që rëndojnë herë pas here, dhe është shkaknjë prej shkaqeve të krizës financiare.

Thotë Zoti në Kur'anin Famëlartë: "Ata që marrin fajde, do të ringjallen (në Ditën e Gjykimit) si ai që djalli e ka çmendur me prekjen e vet, sepse ata thonë se tregtia është njëlloj si kamataria. Porse Allahu e ka lejuar tregtinë, kurse kamatarinë e ka ndaluar. Ai të cilit i vjen këshilla nga Zoti i tij dhe i shmanget kamatës, le ta mbajë atë që tashmë ka fituar dhe fati i tij është në duart e Allahut. Ndërsa ata që i kthehen kamatës sërish, do të jenë banorë të Zjarrit, ku do të qëndrojnë përgjithmonë." (Kaptina el Bekare : 275)

Ndalimi i përdorimit të kamatës është një mrekulli sociale, pasi kamata nuk dëmton vetëm biznesmenin dhe personin që e përdor atë, por dëmton edhe familjen e tij, shoqërinë dhe të gjithë globin.

Sistemi i kamatëdhënies është i tillë që rrënon shoqërinë, ekonominë dhe popujt. Ai shkatërron individin dhe familjen. Duke pasur parasysh këto dëme, Profeti (a.s) na paralajmëron për dëmet e kamatës dhe e konsideron atë më të rëndë se një vepër e turpshme. Thotë Profeti (a.s): "Kush përvetëson një derhem nga kamata, është më e rëndë se të kryejë tridhjetë e gjashtë herë marrëdhënie jashtëmartesore."

Fatkeqësisht, edhe shoqëria shqiptare është përfshirë nga ky kancer i cili po e bren gjithnjë e më shumë dhe ka marr përmas të gjerë në shoqërinë tonë.

Nisur nga ky fakt, shkollarët e kanë obligim të sqarojnë se kamata është krim dhe padrejtësi ndaj njerëzve, ajo nuk i sjell asnjë dobi njeriut dhe shoqërisë. Kjo domethënie do të arrihet me sqarimin e esencës së kamatës, pasojave të saj

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

në rrafshe të ndryshme dhe mundësinë e organizimit të jetës ekonomike pa kamatë.

Fjalë kyçe: Islam, kamat, ekonomi, sunnet, fitim, bankë, pasojë.

1. Pasojat e kamatës

Tekstet Kur'anore si dhe shumë thënie profetike na kanë vënë në dijeni për dëmet dhe pasojat e tmerrshme e të dhembshme të atyre që merren me kamatë. Një realitet të tillë na i përshkruan citati Kur'anor:*"Ata që e hanë kamatën, ata nuk ngriten ndryshe vetëm se si ngritet ai i çmenduri nga të prekurit e djallit..."*[92]

Njashtu edhe citatet profetike të cilin e transmeton Xhabir bin Abdullahu, thotë:

"I Dërguari i Perëndisë e ka mallkuar dhënësin e kamatës, atë që e merr dhe e ha kamatën, dëshmitarët dhe shkronjësin e kontratës për kamatë, duke thënë se të gjithë janë të barabartë në dënim."[93]

Maksima profetikena tregon më së miri se ai që merr ose jep me kamat do të jetë i fyer, i përbuzur dhe i nënçmuar nga All-llahu Fuqiplotë në këtë botë, ndërsa dënimi i tij në botën tjetër do të jetë i dhembshëm.

Sot, disa të paskrupullt, me ngulm insistojnë të shpifin se kamata nëpërmjet transaksioneve nuk është e ndaluar, duke thënë se Krijuesi e ka ndaluar vetëm kamatën e shumfisht, ndërsa kamata me 2-3 % fitim, nuk është e ndaluar! Sipas tyre, kamata shpenzuese është e ndaluar, kurse kamata prodhuese (bankare) nuk konsiderohet e ndaluar?!

Kjo nuk ka të bëjë farre me realitetin, ngase Islami si fe hyjnore, relevante për të gjitha kohët, insiston që njeriu pos largimit nga e ndaluara, të largohet edhe nga rrugët që shpien në të ndaluarën, duke i mbyllur të gjitha rrugët e mundshme të fitimit të ndaluar.

Të tillëve ua kishim kujtuar vetëm pakëz analogjinë në mes alkoolit dhe kamatës. Dihet se edhe një pikë e alkoolit është e ndaluar, edhe pse ajo ndoshta si një pikë e vetme nuk të deh, por urtësia Hyjnore bëri që për shkak të shumicës, edhe pakica të ndalohet. Edhe kamata i nënshtrohet po të njëjtit rregull.

A thua nuk janë mjaft të qarta fjalët kuptimplota të All-llahut Fuqiplotë: *"Keni frikë All-llahun dhe, nëse jeni besimtarë të sinqertë, hiqni dorë prej asaj që ka mbetur nga kamata..."*[94]-që të na tregojë se këtu nuk bëhet fjalë për ndalimin e pakicës ose për një ndalim të pjesërishëm, përkundrazi, këtu bëhet

[92]El Bekare : 275.
[93]Transmetojn: Muslimi, Ahmedi, Ebu Davudi dhe Tirmidhiu.
[94] El Bekare : 278.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

fjalë për ndalim të përgjithshëm, qoftë të jetë kamatë shpenzuese apo prodhuese.

Në vijim do të përpiqemi që shkurtimisht të paraqesim efektet negative të kamatës në aspekte të ndryshme, me qëllim që të arrijmë t'i kuptojmë pasojat e saj si në aspektin individual ashtu edhe në atë kolektiv.

1.1. Pasojat shpirtërore

Kamata mbjell në shpirtin e njeriut egoizmin dhe mos durim ndaj tjetrit. Fajdexhiu para vetes nuk sheh asgjë përpos interesit të tij personal, duke e lënë tërësisht anash vetëflijimin dhe vetëmohimin. Tek personi i tillë zbehet ndjenja e dashurisë ndaj individëve dhe ndaj mbarë shoqërisë. Shpirti i tij dëshiron të kënaqet në kurriz të tjerëve.

Nëse bëjmë një krahasim mes kamatës dhe Zekatit apo lëmoshës, do të vërenim se personi që merret me kamat nuk i intereson pos se grumbullimi i pasurisë, pa mos zgjedhur metoda për të arritur tek qëllimi. Ky person haptazi shihet se është shumë koprrac, zemër ngurtë, ku bëhet adhurues i dinarit dhe egërsohet pas pasurisë. Ndërkaq, personi që jep Zekat apo lëmosh, është zemër gjerë, bujar, person që gëzon autoritet dhe respekt të lartë në masë. Përpos saj, All-llahu Fuqiplotë e bekon pasurin e tij:

"Shembulli i pasurisë së atyre që e japin në rrugën e All-llahut është si një kokërr prej të cilës mbijnë shtatë kallinj, ndërsa në secilin kalli ka nga njëqind kokrra. All-llahu ia shumëfishon (shpërblimin) atij që dëshiron, All-llahu është Bujar i Madh, i di qëllimet" (El Bekare : 261)

1.2. Pasojat etike dhe psikologjike

Perëndia shpalli fenë e Tij që njerëzimi të orientohen në qasjen e adhurimit të vërtetë që i ngrit në piedestale të lartë dhe shkallët e përsosjes. Me të shpalojnë adhurimin e tyre të sinqertë, duke kufizuar veten e tyre për të adhuruar vetëm një Zot. Me të shpëtojnë prej cytjeve të brendshme që e përzinë shpirtin nga ambiciet e saj.

Islami insiston atë që njerëzit e kanë në intunitën e tyre ta nxjerrin në pah përmes veprave të mira, sepse intimen nuk e di kush përpos Zotit, mirëpo kjo njihet me anë të veprave të mira. Kjo është ajo për të cilën insiston Islami të cilën Kur'ani Famëlartë e quajti pastrim:

"Merr prej pasurisë së tyre (të atyre që pranuan gabimin) lëmoshë që t'i pastrosh me të dhe t'u shtosh (të mirat)" (Et Teube : 103)

Kur kamata thellon në shpirtin të individit atë e devijon nga qasja normale sepse fajdexhiu bëhet adhurues i dinarit dhe dirhemit. Jeton me sy të drejtuar kah ajo si vetëtim. Vrapon për të marrë atë me çdo variant dhe për këtë qëllim i shkel vlerat, i tejkalon kufijt dhe shkel mbi privatësinë. Kamata në shpirtin e njeriut rrit lakminë dhe kopracinë të cilat si dy sëmundje kur e prekin

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shpirtin e poshtrojn atë. Tek ai paraqitet koprracia dhe dembelizmi. Pritja është profesion i tij. I jep para atij që kërkon për të investuar dhe pastaj ri ulur duke pritur rezultatin e caktuar si kompenzim i pritjes. Nga natyra është njeri i dobët dhe dembel, nuk bën përpjekje produktive, por dëshiron të shohë punën e të tjerëve dhe pastaj merr kontributin e tyre. Ndoshta ajeti Kur'anor i referohet këtij kuptimi: *"Dhe çka të jepni nga pasuria për të shtuar e rritur (me kamatë), në pasurinë e njerëzve, ajo nuk do të shtohet tek All-llahu .."* (Er Rum : 39)

Citati Kur'anor tregon se fajdexhiu u jep të tjerëve që të rrisin profitin e tyre përmes kamatës dhe se efektet malinje të saj ndodhin tek vet dhënësi, përdoruesi, kontraktuesi, dëshmitari, etj, mu ashtu siç edhe i përshkruan i Dërguari i Zotit në hadithin e tij që i anatemon ata që merren me kamat duke thënë *"të gjithë janë të barabartë."*

Se kamata është arsyeja e shumë sëmundjeve të zemrës, këtë fakt e vërteton Dr. Abdulaziz Ismaili, dekani i Fakultetit të Shkencave të Mjekësisë në Egjipt, në veprën e tij *"Islami dhe mjekësia moderne"*, ku nga pacientët që ka kontrolluar ka arritur të kontatoj se sëmundja e tyre ka qenë shkak i marrjes së tyre me kamat, të cilën gjendje e përshkruan Kur'ani Famëlartë:

"Ata që e hanë kamatën, ata nuk ngrihen ndryshe veçse siç ngrihet i çmenduri nga të prekurit e djallit" (El Bekare : 275)

Siç potencon Imam En Neveviu se me fjalën: (*ngriheti çmendur* – gj. arabe *jetehabet*),është humbje e ekuilibrit, shtirje verbërisht. Është përshkrim i devesë me shikim të dobët.

Pasojat psikologjike të kamatës janë serioze sepse tek njeriu lind dashuria e egoizmit dhe se fajdexhiut nuk i intereson pos vetja dhe fitimi. Tek ai mungon shpirti i sakrificës dhe altruizmit. Të menduarit mirë për njerëzit tek ai nuk ekziston. Bëhet si kafshë e tërbuar. Nuk i intereson në jetë pos se grumbullimi i parave dhe thithja e gjakut dhe gjersës të të varfërve.

1.3. Pasojat politike

Fajdexhinjët jo vetëm që grumbullojnë pasuri por ata kontrollojnë politikat e shteteve, veçanërisht vendet në zhvillim.

Fatkeqësia e cila mbizotëron në kohën moderne nuk ka qenë me këtë imazh të shëmtuar as në kohën e injorancës. Atë botë, fajdexhinjët imazhin e tyre e prezantonin përmes individëve apo arkës shtetërore (bejtul mal), siç prezantohen sot në formë të themeluesve të bankave bashkëkohore. Ndërkaq, në këtë kohë fajdexhinjët përmes forcës, organeve të shtetit, mjetet informative, mediat, mjetet elektronike, veprave të botuara, etj, në masë kanë krijuar imazh pozitiv, duke shkrytëzuar nevojtarët nën hijen e sistemit të kamatës.[95]

[95]Kutbi, Sejid, *Fi dhilalil Kur'an*, vëll. I, fq. 32.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Fenomeni i "dhënies së parave me fajde", është gjithnjë e më i shprehur. Ky biznes ilegal fitimprurës ka shtrirje të gjerë, ndërkohë që sipas përfaqësuesve të shoqërisë civile, në grupacione të tilla janë të përfshirë edhe figura të njohura publike të cilët merren me këtë veprimtari joligjore, ndërsa huamarrësit janë më tepër pronarë biznesesh të vogla, që kanë borxhe të mëdha, borxhe që duhen kthyer në afate të shkurtra, apo edhe persona të cilët humbasin kapitalin në lojëra të fatit. Mirëpo, kur këta persona që kanë marrë paratë në huazim me kamatë (fajde), nuk mund të kryejnë obligimet që kanë, ndaj tyre pasojnë kërcënimet, rrahjet, tentimvrasjet, apo edhe vrasjet.

1.4. Pasojat shoqërore

Efektet negative të kamatës janë të shumta. Po të shikojmë në aspektin social do t'i shohim disavantazhet dhe ndikimet negative në shoqëri në përgjithësi. Pothuajse nuk ka dy persona e të mos pajtohen se një shoqëri që i trajton anëtarët e saj me interes dhe nuk e ndihmon tjetrin pos se të kërkoj interes (fajde). Ngushtia, varfëria është mundësia e tij për të përfituar dhe investuar, ku interesat e shtresës së pasur janë në kundërshtim me interesat e njerëzve të braktisur. Kjo shoqëri kurrë nuk mund të ngritet dhe të qëndroj në këmbët e saj mbi parime të shëndosha. Ndërkaq, shoqëria që është ngritur në bashkëpunim, ndihmë, solidaritet, anëtarët e saj në mes veti trajtohen me bujari dhe zemërgjerësi. Kur ndonjëri kupton se vëllai i tij është në vështirësi dhe ka nevojë për ndihmë, shtrin dorën e ndihmesës.[96]

Të pasurit vullnetarisht u afrojnë subvencione të varfërve, është e natyrshme që të kultivohet ndjenja e dashurisë së ndërsjellë në zemrat e anëtarëve të kësaj shoqërie. Pjesët e saj janë të lidhura fortë mes veti dhe nuk ekzistojnë arsye të përplasjes së interesave të brendshme, kjo pjesë e shoqërisë më shpejt arrinë ngritje, zhvillim dhe prosperitet.

Nëse këtë situatë e krahasojmë me bashkëpunimin ndërfqinjësore mes shteteve, është e pamundur që një komunitet i cili fqiun e tij e trajtoj mirë, kur e godet atë ndonjë fatkeqësi shpreh gadishmërinë për të ndihmuar. Këtë e bën në saje të raporteve të mira ndërfqinjësore që kanë patur. Mirëpo, në qoftë se një komunitet, fqiun e tij e ka keqtrajtuar dhe nuk e ka ndihmuar, kur paraqitet ndonjë fatkeqësi natyrore tenton që afron ndihmë materiale për të tërhequr vëmendjen e opinionit. Kjo situatë është e ngjajshme edhe me individin i cili jep kamatë. Për të fshehur karakterin e tij të brendëshëm, në raste fatkeqësie tenton të ndihmon, madje, investon në shoqata humanitare, institucione fetare, por e tërë kjo është e kotë, ngaqë, dora e ndyrë nuk mund ta pastroj dorën tjetër. Fundja, kamata është e pamëshirshme ndaj nevojtarëve dhe nuk ikorajon as mik!

[96] El Meududi, *Er-Riba*, fq. 41.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Pas luftës së II-të botërore, Anglia do të detyrohet që të kërkojë nga SHBA-të hua për shkak të luftës e cila marrëveshje njihet si Konventa (Bertin Dodd). Në deklara thuhet se Anglia dëshironte prej Amerikës – e cila ka qenë aleatja e saj në luftë – që t'i dhurojë borxh pa kredi, mirëpo amerikanët refuzuan dhe nuk pranuan të japin hua pa kredi. Anglia ishte e detyruar që të huazojë me kredi.
Pas nënshkrimit të Marrëveshjejes, z. Lord Keynes në fjalimin që mbajti para Senatit, në mes tjerash tha:
"Personalisht nuk mund të harroj përshtypjen e hidhur që pata në trajtimin e amerikanëve ndaj nesh në këtë konvent. Rrefuzuan të na japin hua pos se me kamatë".
Ishte z. Çerçil, i cili nuk e fshehi simpatinë e tij për popullin amerikan, megjithatë, për këtë marrëveshje tha: "Jam habitur nga trajtimi i amerikanëve dhe sjellja e çuditshme e tyre. Tendenca e tyre e bazuar në egoizëm dhe lakmi për para. Të them të vërtetën, kjo marrëveshje në të ardhmen do të ketë ndikim të keq në raportet mes nesh dhe SHBA-ve."[97]
Ky kundërreaksioni është i natyrshëm tek fajdexhiu, qoftë në mes shteteve apo individëve. Nuk ishin në gjendje ta kuptojnë, aq më pak ta kuptojnë edhe sot, se kamata është e padëshiruar si në transaksionet personale ashtu edhe nacionale. Nëse dëshiron të marrësh hua nga një person pa kamatë, ta kthen me cinizëm dhe të akuzon me mendjelehtësi. Kjo ngjarje më kujtonë në thënien e vjetër angleze: "Ekzisto interes i përhershëme por nuk ekziston miqësi e përjetshme". Megjithatë, kur vendi i tyre u ballafaqua nga aleatin më strateg, ngriti zërin duke alarmuar përpara tërë botës se kamata është diçka që thenë zemrat dhe cënon lidhjet dhe raportet e mira mes njerëzve.

1.5. Pasojat ekonomike

Efektet negative të kamatës në aspektin ekonomik janë shumë të mëdha. Është epidemi nga e cila nuk ka arrit të shpëtoj dot asnjë pjesë e botës, sepse nuk përkujdeset asnjë qeveri në krijimin e kushteve dhe fondeve nga të cilat nevojtarët do të merrnin hua më lehtë gjatë fatkeqësive dhe rasteve emergjente. Ndërkaq, e dimë mirë se bankat nuk veprojnë vetëm se me transaksione me hua me kthim të larta kredie.

Sikur të ishin dyert e bankave të hapura për të varfërit dhe nevojtarët, ku do tu mundësoheshte njerëzve me standard ekonomik të ulët që të drejtohet në bankë për të marr kredi për të realizuar nevojat e duhura, një veprim të tillë do ta mirëpritnin.

Në mungesë të një situate të tillë, janë të detyruar që të marrin hua me kredi në raste emergjente prej fajdexhinjëve të cilët i monitorojnë si shqiponjat, që t'i fusin nën kthetrat e tyre. Të gjithë ata që kanë nënshkruar një herë

[97]El Meududi, *Er Riba*, fq . 42 / Eshkar, *Er-riba ve etheruhu fil muxhtemië*, fq. 108.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kontrat me kredi, vështirë se të shpëtoj prej saj gjatë tërë jetës. Madje, ka raste ku fëmijët dhe nipërit trashëgojnë mbi supet e tyre kamat nga prindërit dhe gjyshërit e tyre dhe e kanë të vështir të shpëtojnë prej kësaj bare përpos se pas shpagimit të kamatës e cila është shumë më e lartë sesa huaja e marrë.[98]

Kjo epidemi ka goditur shumicën e shtresës së varfër dhe të mesme në gjithë vendet të botës, e cila i mundëson kapitalistit që të marr përqindje të lartë nga të ardhurat e punëtorëve, i cili e ka të vështirë që me rogën e ulët dhe me djersën e ballit të paguaj kamatën e marr. Por, kur ligji e lejoi kamatën, buzëqeshi fytyra e të pasurve që të shfrytëzojnë parat e tyre në biznes, investime, industri etj. Jo se ata janë partnerë në të, por në dhënien hua. Në kontiunitet marrin kamat sipas përqindjes së caktuar, muaj pas muaji, duke mos i interesuar farre se a ka fitim apo jo. Thjesh thënë, humbja nuk është në agjendën e tij.

2. KAMATA, DOMOSDOSHMËRI EKONOMIKE?!

Sipas disa ekonomistëve kamata është domosadoshmëri ekonomike, sepse ka një korrelacion të ngushtë midis dobisë së fajdes dhe midis kursimeve dhe investimeve. Përfitimi është ai që kontrollon madhësinë e kursimeve. Sa më e lartë të jetë norma e interesit, aq më tepër vjen në shprehje dëshira për kursime. Sa më i madh të jetë kursimi aq më tepër rriten investimet, e cila çon në rritje ekonomike.

Për t'u përgjigjur në këto pyetje, është e mjaftueshme që të kujtojmë se direktivat e Islamit dhe udhëzimet e tij duke marr për bazë motivimin e biznesit tregëtisë të cilën e bekon Islami, pjesëmarrja në akciza, Mudareben (partneriteti në investim dhe menaxhim) duke mos e harruar institucionin e Zeqatit, i cili është indikacion i fuqishëm për ç'aktivizimin e fondeve (ngrirja e burimeve financiare), për të cilën ka sugjeruar i Dërguari i All-llahut Fuqiplotë:

"Ai që ka në kujdesin e tij një bonjak le të investoj në paratë e tij dhe të mos lejoj që t'ia han parat Zekati."[99]

Kjo maksim profetike është një motivacion i fuqishëm për të investuar me pasurinë tonë në fushat e lejuara nëpërmes pjesëmarrjes në fitim dhe humbje, në mënyrë që njerëzit të bëjnë investime të preferuara për të përfituar hallall, duke u frikësuar që kapitalin e tyre mos e hanë Zekati. Që kapitali të lëvizë me anë të tregtisë dhe nga e fituara do të jepet taksa e detyrueshme fetare (Zekati). Nisur nga ky aspekt nuk ka vend për të thënë se kamata është domosdoshmëri ekonomike.[100]

[98]Gavoçi, *Mekalatun fi riba vel faidetul mësrifije*, fq 47.
[99] Ez Zerkani, Muhamed bin Abdulbaki bin Jusuf , *Sherh el Muvetta*, Dar el Kutub el Ilmije, Bejrut, 1411 h, vëll.III, fq 439.
[100]El Meududi, *Er Riba*, fq 49.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nga ana tjetër, ne nuk kemi hasur indikacion në Kur'anin Famëlartë as në Sunnetin Profetik se kamata mund të jetë domosdoshmëri?! Si të jetë kamata domosdoshmëri kur Islami përpiqet që të krijoj shoqëri solidare, bashkëpunuese, anëtarët e së cilës i lidh vëllazëria, dhembshuria, dhe të gjithë ndihmohen në mirësi dhe devotshmëri? Si të jetë domosdoshmëri në një komunitet në të cilin Islami i garanton standard të mjaftueshëm secilit anëtar dhe në këtë mënyrë nuk do të bien pre e urisë dhe nuk do të shtrinë dorën e tij për t'a shfrytëzuar fajdexhinjët.

Nuk mund të konsiderohet diç e domosdoshme vetëm atëherë kur të shteren të gjitha zgjidhjet legjitime të mundura, ku pas gjendjes së jashtëzakonshme rezulton humbja e jetës. Kështu nuk është me kamatën, sepse ajo nuk është përpos se përfitim në të cilën nuk ka nevojë e as domosdoshmëri.

Fundja, shfaqja e bankave Islame për momentin përgënjeshtron pretendimet se fajdeja është domosdoshmëri ekonomike e cila kontribon në aktivitetin ekonomik, roli i së cilës ndikon në liberalizimin nga interesi kamatar.[101]

Marr nga aspekti ekonomik, lirisht mund të themi se nga dëmet parësore të kamatës, është se ajo njerëzit i ndanë në shtresa:

a. *Shtresa e të pasurve*, të cilët janë kredhur në mirëqenie, luks dhe standard të lartë, duke shfrytëzuar pa mëshirë djersën e tjerëve.
b. *Shtresa e të mjerëve, të varfërve dhe nevojtarëve,* të cilëve u mungojnë edhe gjërat më elementare për një jetë modeste. Njerëzit e kësaj kategorie me dashje a pa dashje, bien viktimë e kësaj padrejtësie, duke u shëndërruar në robër të vërtetë.

Nuk ka dyshim se kamata është ndër faktorët kryesorë që ndikon në çrregullimin e kësaj baraspeshe dhe është shkaktare e drejtpërdrejtë e humbjes dhe e degradimit të individëve, popujve dhe shoqërive. Në atë shoqëri që punohet me kamat do të shohim se ndihma, solidariteti, humaniteti fare nuk ekziston, ngase çdo nevojë që paraqitet nuk ndihmohet përpos se me kompensim.

Sistemi kamatar çon në paqëndrueshmëri ekonomike e cila mund të çojë në falimentim të kombeve dhe popujve, madje edhe në rënien e qytetërimeve. Njësituatë e tillë është konfirmuar para disa dekadash nga z. Artur Kinston para komitetit të Macmillan në vitin 1930, i cili në mes tjerash deklaroj:

[101] Jemenij, *En nidham el iktisadij fil Islam*, fq. 168.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

"Unë personalisht jam kundër kamatës me të gjitha format e saj. Kamata është mallkim i botës që nga fillimi. Ka shkatërruar perandori si kjo dhe në fund do të shkatërrojë edhe këtë perandori. Nuk ka kurrfarë vlere të lartë etike ai që nuk e denigron (përçmon) kamatën."[102]

Sidoqoftë, si konkluziondo t'i përmendim disa prej efekteve negative të kamatës:

1. Kundërshtimi i All-llahut në vendimin e Tij, andaj ai që e bën këtë i nënshtrohet hidhërimit dhe dënimit të Krijuesit.
2. Shkakton prishje të ndjesisë dhe mirëkuptimit njerëzor, sepse qëllim kryesor bëhet grumbullimi i pasurisë në kurriz të të varrfërve. Sa e sa njerëzve u janë rrëmbyer shtëpitë për shkakë të kamatës, sa e sa fëmijë kanë mbetur pa kulm mbi krye për shkak të kamatës.
3. Shkakton dëshpërim në shpirtin e të varrfërve dhe e rrit hendekun ndërmjet të pasurve dhe të varrfërve, kurse Islami na e mëson të kundërtën e kësaj, nëpërmjet detyrimit fetar dhe sadakasë.
4. Shkakton që pasuria të grumbullohet në duart e disa personave, qëllimi kryesor i të cilëve është interesi i tyre personal. Kështu shtetet dhe shtetasit bëhen robër të tyre. Njëri prej tyre ka thënë: "*Ma jepni sistemin bankar të një shteti, pastaj zgjidheni kryetar kë të doni."* D.t.th. politika e atij shteti do të jetë në dorën time.
5. Shumë ekonomistë bashkohorë e kundërshtojnë kamatën dhe tregojnë për dëmet e saj në ekonominë e një shteti, madje, dëmet e saj reflektohen edhe te populli, në formë të taksave dhe çmimeve të larta.
6. Kamata shkaktoi që kapitalistët ta ndien veten 'zot', kurse punëtorët të ndihen si robër, i bëri pasuritë e popullit plaçkë për shtetet kapitaliste, të cilat i përdorën për prodhim të armëve, për luftë dhe shkatërrime.
7. Kamata është mjet që shkatërron marrëdhëniet shoqërore ndërmjet anëtarëve të komunitetit. Është vatër e lakmisë dhe dashurisë për grumbullimin e pasurisë me çdo kusht dhe pa mëshirë nga ana e të pasurve, të cilët janë minoritet në të gjitha shoqëritë. Zakonisht, në fjalorin e fajdexhinjve nuk gjen terme solidarizim, mëshirë, aq më pak të prirë për interesin publike as mëshirë ndaj të dobëtit.

3. ALTERNATIVA ISLAME

[102]El Vahidij, Fehdi, athar er riba el ixhtimaile, 2008, fq. 54.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Islami i ka dhënë hapësirë kapitalit që të shfrytëzohet në biznes ashtu siç ka lejuar me binjakzimin e tij me punën, duke ndarë me të fitimet dhe humbjet. Nisur ngakjo, legjislacioni evropian gjatë zhvillimit të tij mori idenë e ngritjes së shoqërisë aksionare të cilat ishin bërthama e zhvillimit mbi të cilat ngrihen bazat e prodhimit dhe transaksioneve në ekonominën bashkohore.

Për sa u përket formavetë financimit të bankave Islame, ata burojnë nga legjislacioni Islam i cili ndalon bashkëpunimin me kamat. Ndërkaq, krijimi i bankave Islame është alternativ për bankat qe merren me kamat ku muslimanët mund të investojnë paratë e tyre në mënyrë të ligjshme që e ka lejuar Perëndia.

Këtu vjen në shprehje pyetja e rëndësishme se si mund që bankat Islame të luajnë rol për të investuar paratë në mënyrë të ligjshme?!

Fillimisht duhet që çdo bankë të ketë komitetin e ekspertëve që kanë njohuri rreth të drejtës Islam të cilët do të mbikëqyrin projektet e bankës. Do të monitorojnë veprimet e saj dhe të shpjegojnë gjithçka që është nga transaksionet e lejuara apo të ndaluara.

Për mënyrën se si të investohen paratë, ka zona të shumta që mund të investohen, nga të cilat bankat Islame mund t'i përfitojnë fonde nga të cilat do të përmendim dy forma:

1. *Bashkimi i kapitalit me punën* (El Mudarebe)

E kemi më se të qartë se dhënësi i kamatës është në fitim të sigurt, kurse ai që e merr kamatën i nënshtrohet punës edhe rrezikut të humbjes. Ndërkaq, Mudarebeja është bashkimi i kapitalit të njërës palë me punën e palës tjetër, duke e ndarë fitimin dhe humbjen së bashku. Për sa i përket fitimit, ndahet në bazë të përqindjes për të cilën kanë ra dakord palët gjatë kontratës.

Edhe banka Islame mund të hyj si partner në *el-Mudarebe* si posedues i kapitalit dhe si menaxhues. Fitimin e ndajnë sipas marrëveshjes, qoftë në biznes, ndërtimtari, bujqësi ose ndonjë sferë tjetër të miratuar nga Islami. Fitimi ndahet në mes bankës dhe pronarët e fondeve në përqindjen që kanë ra dakord. Në rast të humbjes, me të përballet vetë banka, përveç nëse dëshmohet se humbja ishte si pasojë e neglizhencës së mudarebit, ndërkaq 'el-mudareb' humb punën dhe kontributin e tij.[103]

a. *Partneriteti me kapital të përbashkët* (El-Anan)

Partneriteti i quajtur el-Anan është një marrëveshje midis dy apo më shumë partnerëve për të bërë biznes me kapitalin e përbashkët, me kusht që

[103]Dr El Salous, *Meusua el kadaja el fik'hije el muasere*, fq124.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

fitimi të ndahet midis tyre sipas përqindjes së përcaktuar. Dallimi mes dy formave qëndron në atë se te mudarebeja kemi kapitalin te njëra palë dhe punën te pala tjetër, kurse në rastin e dytë kapitali dhe puna janë nga të dy partnerët.[104]

Ekzistojnë edhe forma të tjera të bashkëpunimit për të të dëshmuarit se bashkëpunimi me kamët nuk është domosdoshmëri ekonomike por se ekzistojnë alternativa në mënyrë që biznesi të bëhet në mënyrë legjitime islame. Madje, të ashtuquajturat "Bankat Islame" ekzistojnë nëpër shumë vende perëndimore si nevojë e kërkesave të muslimanëve.

LITERATURA

- Emin, Hasan Abdullah, *El Mudareb esh Sherije ve tebikatuha el hadithe,*Xhide, 1981.
- Eshkar, Omer bin Sulejman, *Er-Riba ve etheruhu alel muxhtemië el Islamij*, Dar en nefais, Oman, Jordan,1423.
- Gavoçi, Sulejman, *Mekalatun fi riba vel faidetul mësrifije*, bot. Dar Ibn Hazm, Bejrut,1992.
- Jemenij, Tehijuddin,*En nidham el iktisadij fil Islam*, 2004.
- Karadavi, Jusuf, *Fevaidiul bunuk,* El mektebe el Islamij, Kajro, 1995.
- Kutbi, Sejid, *Fi dhilalil Kur'an*, Dar Ihja' et turath el arabij, Bejrut.
- Meududi, Ebul A'la, *Er Riba*, Dar es saudije, 1987.
- Nesimi, Abdulxhemil, *Kamata dhe pasojat e saj nga këndvështrimi Kur'anor,* Shkup, 2015.
- Sabuni, Muhamed Ali, *Reavië el bejan fi tefsir ajat el ahkam il Kur'an*, Meltebe el Gazali, Damask, 1397.
- Vahidij, Fehdi, *Athar er riba el ixhtimaile,* 2008.
- Zerkani, Muhamed bin Abdulbaki bin Jusuf, *Sherh el Muvetta*, Dar el Kutub el Ilmije, Bejrut, 1411 h.

[104]211El Emin,*El Mudareb esh Sherije ve tebikatuha el hadithe*, fq.23.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

16 Firmat piramidale në Brishtësinë ekonomike të Shqipërisë anëtare e FMN-së

Azis Jata,
Drejtor i Institutit të Eksperteve Fiskale

Ekonomia shqiptare në fillimin e viteve 90 përshkruhet si një sektor i madh informal ku ka mangësi qeverisje dhe njohurish, vështirësi në mbledhjen e taksave, shërbime të varfra publike, të ardhura të ulëta dhe shpenzime të ulëta, te gjitha këto e kthejnë në një cikël vicioz me shumë pasoja.[105] Padyshim të gjitha këto arsye e bënin Shqipërinë një vend vurnerabël dhe të hapur ndaj gjërave të panjohura e negative në demokraci.

Gjithashtu zhvillimi i dobët i shërbimeve, si pasojë e mospërfilljes së infrastrukturës në përgjithësi (fizike, sociale dhe tregëtare), eshte i lidhur me këto pabarazi dhe ka një efekt negativ në produktivitetin e ekonomisë si të tërë. Dështimi për të krijuar një infrastrukturë të vazhdueshme ka qënë një hendek i madh sasior për ekonominë shqiptare ndër vite; është e pamundur të shprehen efektet negative në termin sasior. Mungesa e kapacitetit të transportit dhe telekomunikacionit të varfër janë ndër faktorët më të rëndësishëm. Më të padukshmet por jo më të parëndësishmet ishin mangësia në shërbimin e informacionit, lidhjet tregëtare dhe shërbimeve të tjera të specializuara.[106]

Edhe pse kalimi i Shqipërisë në një ekonomi tregu ishte i shpejtë dhe mjaft i suksësshëm, reforma e sektorit financiar ishte shumë e kufizuar. Sistemi financiar formal i Shqipërisë ishte fillestar. Ka pasur disa banka. Banka e Shqipërisë u krijua si bankë e nivelit të pare dhe ishte banka qendrore e vendit, ndërkohë që tri banka të tjera shtetërore: Banka e Kursimeve, Banka Kombëtare Tregtare dhe Banka Tregtare Agrare, përbënin nivelin e dytë të sistemit bankar. Banka e Kursimeve ishte pasardhëse e Institutit të Kursimit me një status të ri si një bankë universale. Banka Kombëtare Tregtare ishte një

[105] Jan-Peter Olters përfaqë sues I FMN-së "*Ekonomia informale Shqiptare: një pengesë në zhvillimin ekonomik*", 2001, f. 6 burimi online http://www.bankofalbania.org/web/pub/JanPeterOlters_240_1.pdf
[106] Orjan Sjoberg & Michael L. Wyzan "*Ndryshimet Ekonomike në vendet e Ballkanit*", Botimet Pinter, Londër, f. 138

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shkrirje e aktivitetit tregtar të brendshëm të Bankës së Shtetit Shqiptar me Bankën Tregtare Shqiptare.[107]

Vitet e para të tranzicionit u shoqëruan me një rënie të aktivitetit ekonomik për shkak të dobësive të ndërmarrjeve shtetërore, sidomos në degët e industrisë me teknologji të vjetër dhe me kërkesë në rënie, degë që përfaqësonin konsumatorë të rëndësishëm të bankave shtetërore. Vazhdimi i kreditimit të këtyre ndërmarrjeve me prodhim të ulët, shumë herë edhe me ndërhyrjen e qeverisë, ndikoi ndjeshëm në rritjen e huave të këqija në këto banka. Ndikimi politik në vendimet e huadhënies u rrit me përkeqësimin e situatës fiskale, për shkak të shkatërrimit të burimeve tradicionale të të ardhurave të buxhetit dhe rritjes së borxhit në vitet e para të tranzicionit. Kredia e pakthyer në afat u rrit nga 14% e stokut të kredisë në vitin '93 në rreth 60% në vitin 1997. [108] Përvoja mbikëqyrëse e bankës qendrore ishte shumë e kufizuar si për shkak të mungesës së kësaj përvoje në kushtet e një ekonomie tregu ashtu edhe për shkak të autoritetit të kufizuar mbikëqyrës dhe të ngadalësisë në vendosjen e këtij autoriteti.

Tre bankat shtetërore mbanin 90 për qind të depozitave, ofronin norma reale të interesit pozitiv por pati portofole në rritje të kredive të këqija, duke nxitur Bankën e Shqipërisë për të imponuar tavane kreditimi te kufizuar mbi to. Me bankat në gjendje për të mos kënaqur kërkesën e sektorit privat për kredi, një treg informal i kredisë i bazuar në lidhjet familjare dhe i financuar nga dërgesat u rrit. Kompanitë informale të kreditimit u konsideruan fillimisht si dashamirëse dhe madje duke u bërë një kontribut i rëndësishëm ekonomik. Duke operuar së bashku me to, këto kompani pranonin depozita që I investonin për llogari të tyre në vend që të jepnin hua. Këto kompani ishin ato që u kthyen në skema piramidale.[109]

Ka pasur edhe probleme të qeverisjes, si në sektorin financiar dhe gjithashtu në përgjithësi. Korniza rregulluese ishte e papërshtatshme, dhe nuk ishte e qartë se kush ishte përgjegjës për të mbikqyrur tregun jozyrtar. Edhe pas miratimit të një akti bankar në shkurt 1996 që u shfaq për ti dhënë Bankës së Shqipërisë fuqinë për të mbyllur institucionet e paligjshme marrjen e depozitave, banka qendrore nuk mundi të marrë mbështetjen e qeverisë. Në të vërtetë, qeveria ishte mbështetëse e kompanive: zyrtarë të lartë të qeverisë u shfaqën shpesh në funksionet e kompanisë, dhe, në nëntor 1996 skemat

[107] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri "*Sistemi financiar shqiptar në tranzicion: progres apo brishtësi*? Konferenca III e Bankës së Shqipërisë, Botim Shkencor,Tiranë, dhjetor 2002, f. 5

[108] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri "*sistemi financiar shqiptar në tranzicion: progres apo brishtësi?* , vepër e përmendur, f. 7

[109] Christopher Jarvis, *Ngritja dhe rënia e Firmave Piramidale në Shqipëri*, Financë & Zhvillim: *Revista tremujore e FMN-së*, Mars 2000, Volume 37, numër 1, f. 47, f. 5

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

piramidale filluan të shkërmoqen, Kryeministri dhe kryetari i parlamentit pranuan medalje për nder të përvjetorit të njërës nga kompanitë. Gjatë zgjedhjeve të vitit 1996, disa nga kompanitë dhanë një kontribut në fushatën e Partisë Demokratike në pushtet. Ka pasur pretendime se shumë zyrtarë të qeverisë kanë përfituar personalisht nga kompanitë.[110]

Në një skemë tipike piramidale, një fond apo kompani tërheq investitorët duke u ofruar atyre kthim shumë të lartë; këto kthime paguheshin për investitorët e parë nga fondet e marra nga ata që investojnë më vonë. Skema është e paaftë të paguajë - detyrimet tejkalojnë aktivet - nga dita kur hapet për biznes. Megjithatë, ajo lulëzon fillimisht, se lajmet rreth kthimit me interes të lartë përhapen në shumë investitorë dhe ata tërhiqen drejt saj. Të inkurajuar nga pagesa të larta, dhe në disa raste nga investimet vitrinë dhe shpenzimet për t'u dukur nga ana e operatorëve, akoma më shumë njerëz janë të tërhequr dhe skema rritet, paraja nga investitorët e rinj kalon në kreditorët e hershëm. Për të tërhequr investitorët e rinj, një skemë mund të rrisë normat e interesit, por pagesat e interesit më të mëdha së shpejti e detyrojnë atë të rritë normat përsëri. Përfundimisht, normat e larta fillojnë të ngjallin dyshime, kështu e gjejnë veten të paaftë për të bërë pagesat e interesit. Kur investitorët përpiqen për të marrë paratë e tyre mbrapsht, ata zbulojnë të vërtetën për skemën, dështimi I së cilës është e shpejtë, dhe zakonisht shoqërohet me aktet e vjedhjes drejtpërdrejtë nga operatorët, në qoftë se ata nuk janë kapur më pare. [111]

Disa nga kompanitë shqiptare e përmbushën pikërisht këtë përkufizim: ato ishin skema piramidale të pastra, pa asete reale. Raste të tjera janë më të paqarta. Disa nga kompanitë më të mëdha në veçanti Vefa, Gjallica, dhe Kamberi patën investime të rëndësishme reale. Ata gjithashtu besohet se ishin të angazhuara në aktivitete kriminale, duke shkelur sanksionet e Kombeve të Bashkuara nga kontrabandimi i mallrave në ish-Jugosllavi, që mendohet të jetë burimi i kthimit të lartë të paguar. Dhe ata kishin qenë në ato bisnese për një kohë të gjatë, në disa raste që nga viti 1992. Megjithatë, edhe në qoftë se ato nuk ishin skema piramidale në fillimitet e tyre, në një moment, ndoshta gjatë fillim vitit 1996, këto kompani gjithashtu u bënë skema piramidale. Kur ata u rrëzuan, ishte e qartë se detyrimet e tyre masivisht tejkalonin pasuritë e tyre.[112]

Kompanitë piramidale që operuan ishin: 1) Vefa ishte kompania më e madhe dhe më e rëndësishme. Ajo lindi në vitin 1992 si një kompani tregtare e transformuar më pas në një skemë piramidale. Asetet e kësaj kompanie përfshinin: restorante, supermarkete, një stacion televiziv, një navigacion anijesh dhe komplekse argëtuese. 2) Gjallica filloi veprimtarinë në vitin '91 si

[110] *Po aty*, f.8
[111] Po aty, f. 47
[112] Christopher Jarvis, vepër e përmendur, f. 47

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

një biznes në shkëmbim e monedhës; depozitat e saj kanë qenë 850.000 $, ndërsa investimet e saj ishin në mesatare prej 5.000 $. Numri i investitorëve arriti kulmin e saj me 170.000 investitorët; Borxhi i saj në kohën e rënies ishte $ 343million ndërsa prona ishte vetëm 3 milion dollarë. 3) Populli filloi aktivitetin si një "fondacion bamirës" në fillim të vitit 1996, por në fakt ishte një skemë e pastër piramidale me rreth 300,000 investitorët dhe një borxh prej $ 150million. Investitorët morën rreth 60% të investimeve të tyre. 4)Borxhi I Xhaferrit në kohën e rënies së kësaj kompanie ka qenë mbi 300 milionë dollarë. Kjo skemë kishte tërhequr mbi 1 milion depozitues. 5) Sude filloi aktivitetin e saj si një llotari udhëheqëse në një fabrikë këpucësh, ku ajo ka punuar. Pas kësaj Sude operoi si një skemë piramidale. Kjo ishte skema e parë që ra më nëntor 1996 dhe borxhi i saj shkonte në 40-90.000.000 $ dhe nuk kishte pasuri. Skema të tjera piramidale ishin: Kamberi, Silva, Cenaj & Co, etj.[113]

Në vitin 1997, shqiptarët, të cilët kishin humbur 1.2 miliard $, morën protestat e tyre në rrugë, ku trazirat e papërmbajshme dhe sulmet ndaj infrastrukturës qeveritare çuan në përmbysjen e qeverisë dhe ekzistencën e përkohëshme të një shoqërie pa shtetësi. Edhe pse teknikisht ishte një skemë Ponzi, shqiptarët gjërësisht ju referuan kryesisht si skemë piramidale, të dyja këto fenomene të njohura nga Fondi Monetar Ndërkombëtar (FMN).[114] Shtypi perëndimor shkruante rreth zhvillimeve në Shqipëri duke ju referuar situatës edhe edhe si luftë civile. Ja si e përshkruan **The New York Times** "*Me situatën në rritje që përkeqësohet, ambasadat perëndimore evakuuan personelin. Ambasada e Shteteve të Bashkuara planifikoi gjithashtu dërgimin e familjeve të diplomatëve jashtë Shqipërisë. Shumë vende evropiane ndërmorën hapa të ngjashëm, dhe disa vende urdhëruan largimin e personelit jo-esencial jashtë vendit. Në trazira të tjera sot, plaçkitësit sulmuan një depo armësh pranë qytetit industrial të Elbasanit, 22 milje në juglindje të Tiranës, ... Ambasadorja e SHBA në Shqipëri, Marisa Lino, bëri një apel të pazakontë në televizionin shtetëror shqiptar, duke thënë se Uashingtoni mbështet emërimin e Z. Fino-së si kryeministër. '' Demokracia nuk mund të ndërtohet nga dhuna,'' tha ajo."*[115]

Kriza financiare e vitit 1997, e shkaktuar nga falimentimi I skemave piramidale, dëshmoi se edhe në kuadrin ligjor banker kishte mangësi të theksuara, që lejuan lulëzimin e këtyre skemave. Ishte kjo arsyeja kryesore që gjatë fundit të viteve 1997 dhe 1998 të dy ligjet (ligji "Për Bankën e Shqipërisë " dhe ai "Për Sistemin Bankar") të pësonin ndryshime të theksuara që synuan si rritjen e pavarësisë të Bankës së Shqipërisë si autoritet monetar dhe

[113] Chris Jarvis, *vepër e përmendur*, 2000: p 11
[114] Po aty,
[115] The New York Times "*Revolta përhapet në rrethinat kryeqytetit shqiptar*" Publikuar në 13 Mars 1997, Burimi online http://www.nytimes.com/1997/03/13/world/revolt-spreads-to-albanian-capital-s-outskirts.html

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

mbikëqyrës, ashtu dhe forcimin e vetë sistemit bankar nëpërmjet rregullimeve dhe forcimit të mekanizmave të tregut.[116]

Sipas (FMN) ka disa faktorë pse skemat piramidale morën zhvillim në shqipëri, si mosnjohja e shqiptarëve me tregjet financiare; mangësitë e sistemit formal financiar të vendit, i cili inkurajoi zhvillimin e një tregu informal dhe, brenda këtij tregu u krijuan skemat piramidale; dhe gjithashtu dështimet e qeverisjes.[117] Mungesa e një sistemi rregullues dhe mbikëqyrës të përshtatshëm si dhe mungesa e kulturës dhe traditës për kthimin e huasë, ndikuan në rritjen e nivelit të huave të këqija.

Nga ana tjetër, mungesa e kërkesave ndaj kapitalit minimal dhe mungesa e rregulloreve të përshtatshme të klasifikimit të huave nga humbjet si dhe të vetë rregullave të provigjonimit, shtrembëronte pozicionin real të bankave në sistemin e raportimit. Kuadri ligjor i papërshtatshëm në vitet e para të tranzicionit përbën një dobësi tjetër të zhvillimit të sistemit bankar. Kjo shprehet si në fuqinë e bankës qendrore për të vendosur rregulla mbikqyrëse në licencim, në mungesën e ligjit të falimentimit, në zbatimin e dobët të tij nga gjykatat, në mungesën e ligjit të kolateralit ashtu edhe në moszbatimin e ligjeve kur ato ekzistonin. [118]

Mungesa e përvojës bankare për aktivitetet e një ekonomie tregu përbën një faktor tjetër negativ. Shumë nga drejtuesit e bankave nuk kishin përvojë ndërkombëtare dhe vinin nga sektorë të tjerë shtetërorë, madje edhe nga sektorë pa përvojë financiare. Vështirësitë në drejtimin e bankës dhe ndërrimin e funksionarëve të lartë politikë shumë herë u shoqërua me zëvendësimin e drejtuesve të bankës, që në disa raste ata qarkullonin nga një bankë në tjetrën. Kjo krijonte mundësinë që drejtuesit e rinj ta shkarkonin përgjegjësinë tek drejtuesit e mëparshëm, duke mos mbajtur përgjegjësi për problemet që kishin shkaktuar vetë në bankat e tjera.[119]

Nga ana tjetër, edhe bankat e huaja që filluan gradualisht të futeshin në tregun bankar, për shumë kohë u përqendruan në aktivitete pa rreziqe dhe duke punësuar dhe personelin më të kualifikuar. Në këtë mënyrë ato ngushtuan në njëfarë mase mundësitë fitimprurëse për bankat vendase duke ruajtur një ecuri të mirë edhe në periudha të paqëndrueshme si ajo e viteve 1992-1997.[120]

Në mes të viteve 1990, Shqipëria ishte në process të kthimit në një ekonomi të tregut të liberalizuar pas viteve të një ekonomie të kontrolluar totalisht nga shteti; sistemi financiar rudimentar u dominua nga skemat

[116] Fatos Ibrahimi dhe Drini Salko, "*Sistemi Financiar në Shqipëri"* faqe 216-217
[117] Christopher Jarvis, *vepër e përmendur*, f. 12
[118] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri, *vepër e përmendur*, f. 7
[119] *Po aty*, 8
[120] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri….. veper e përmendur, f. 8 ose raport i FMN-së, 2002

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

piramidale, dhe zyrtarë të qeverisë në mënyrë të heshtur miratuan një seri të fondeve të investimeve piramidale. Shumë shqiptarë, rreth dy të tretat e popullsisë investuan kursimet e tyre në to, njerzit shisnin shtëpitë dhe apartamentet për të investuar në to.[121] Kursimet kryesisht vinin nga puna e vështirë për disa vite në emigracion ku pjesa më e madhe kishte punuar në Greqi dhe Itali, vendet e para që u prekën nga eksodi i shqiptarëve.

Mungesa e kuadrit të përshtatshëm ligjor përbën një nga shkaqet kryesore të zhvillimit të skemave piramidale dhe të krizës financiare të vitit 1997. Shoqëritë që vepronin në tregun joformal mbështeteshin në kodin civil që u lejonte atyre huamarrjen në bazë shoqërie, por pa qenë të detyruara të mbikëqyreshin nga një autoritet i cili ishte I domosdoshëm për institucionet që pranojnë depozita dhe japin hua.

Në anketën e rregullt të FMN-së shtrohet pyetja: *A ishin vëzhguesit ndërkombëtarë fajtorë në evidentimin e kompanive informale që cuan në krizën ekonomike në 1997-ën*? Përgjigjia jepet po aty: Si FMN dhe Banka Botërore dhanë paralajmërime të forta në lidhje me skemat në vitin 1996. Megjithatë, ndikimi i tyre ishte I limituar. Programi mbështetës I FMN-së ishte aktiv në mbrojtje të ekonomisë shqiptare, dhe Banka Botërore kishte pezulluar shumicën e kreditimit të saj për arsye të tjera. Është e diskutueshme nëse FMN-ja dhe Banka Botërore kishin paralajmëruar për skemat në një periudhë më të hershme dhe cili do të ishte rezultati nëse do të ishte bërë kjo gjë. Por ka shumë faktorë të tjerë. ***Së pari*** është se ishte e vështirë të bëhet dallimi në mes të tregut të ligjshm dhe joformal, i cili ishte dhe vazhdon të jetë një përfitim për Shqipërinë, dhe skemat që u ngritën si fonde investuese. ***E dyta*** është se tani më tepër se kurrë, pra që skemat egzistojnë, konfiskimi i aseteve është mënyra më efektive për të ruajtur disa para për investitorët. Gjithashtu, mund të jetë e dobishme sjellja e ekspertëve nga jashtë për t'u marrë me këtë problem, sidomos kur situata ishte e ngarkuar politikisht.[122] Pra deri diku ishte një përfitim poltik që Shqipëria të ishte në gjendje të sillte administratorë të jashtëm për të menaxhur periudhën e krizës që lanë firmat piramidale. Përfitimi ekonomik ishte pak më pak i qartë për shkak se firmat nuk ishin të gjitha të suksesshme në kthimin e pasurive.

Efektet ekonomike të firmave piramidale janë të gjera, megjithëse nuk ka informacionin statistikor disponibël dhe është vështirë që të maten me saktësi. Kriza e thellë ekonomike dhe politike e cila shpërtheu si rezultat i përmbysjes së skemave piramidale por që, në fakt, kishte filluar të shfaqej që në vitin 1996 dhe kishte një bazë më të gjerë, çoi në rënie të prodhimit në

[121] Christopher Jarvis, *Ngritja dhe rënia e Firmave Piramidale në Shqipëri.....vepër e përmendur*, *f.* 13
[122] Sondazhi I FMN-ë mbi Skemat piramidale, " *Eksperinca shqiptare me investimet mashtruese*, *skemat ofrojnë shembuj për vendet e tjera*", 8 Nentor 1999, f. 367

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

masën 7%, në rritje të inflacionit në masën 42 për qind dhe në keqësim të llogarisë korente dhe të deficitit fiskal. Në mesin e vitit 1997 leku u nënçmua pothuajse 100 për qind, ndërkohë që politika monetare u vu drejtpërdrejt në shërbim të sigurimit të likuiditeteve për buxhetin e shtetit.[123]

Kolapsi i vitit 1997 i ekonomisë shqiptare i atribuohet kushteve specifike të një ekonomie të brishtë që solli një rrast ekstrem por jo unik në rajon. Gjatë tranzicionit të ashpër drejt rrugës së kapitalizmit, skemat piramidale ishin shfaqur edhe në vendet e tjera ish-komuniste të Evropës Lindore si Rumani, Bullgari, Rusi dhe Serbi por asnjë nga këto vende komuniste nuk ka vuajtur aq sa Shqipëria ku pothuajse cdo shtresë e popullsisë u përfshi, si fermerët, pensionistët, punonjësit shtetërorë, intelektualët etj, pra grabitësit merrnin avantazh nga tregjet praktikisht të parregullta dhe të paditura me procedurat e tregut të lirë.[124]

Si përfundim, kriza piramidale ishte një krizë që u ndihmua nga dobësitë e sistemit bankar, por që nuk lindi nga bankat dhe asnjë bankë nuk u përfshi në aktivitetet piramidale apo të mbështeste ato, siç ndodhi me segmente të tjera të qeverisjes. Përkundrazi Banka Qendrore ishte i vetmi zë paralajmërues për rrezikun e tyre. Dobësitë në qeverisje, paftësia për të menaxhuar situatën e krijuar nga toleranca dhe suporti shtetëror, mungesa e kuadrit ligjor dhe pritjet e gabuara të publikut që kishin një bazë të trashëguar, por edhe mbështeteshin mbi informacionin e gabuar dhe të kufizuar për shoqëritë kapitaliste, të gjitha këto përbëjnë shtratin ku u ushqyen dhe u rritën skemat piramidale që ishin me pasoja të gjithanshme për shoqërinë shqiptare.

[123] shih Chris Jarvis "*Ngritja dhe rënia e Firmave piramidale.....*vepër e përmendur, f. 23

[124] The SUN *"Është keq në Shqipëri dhe është duke u bërë më keq nga dështimi i firmave po përhapet frikë*" nga Bill Glauber, 23 shkurt 1997, burimi online http://articles.baltimoresun.com/1997-0223/news/1997054002_1_pyramid-schemes-albania-lato

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

17 Format e financimit ndërkombëtar

Prof.Dr.Elez Osmani
Prof.Ass.Dr.Hamdi Hoti

Abstracti

Financimi ndërkombëtar është bërë një mjet i rëndësishëm i financimit të një vendi. Mjetet kryesore të financimit, duke përfshirë financimin ndërkombëtar të bonove, financimit të kapitalit ndërkombëtar, fondet e investimeve të huaja dhe të financimit, kredi nga qeveritë e huaja, institucionet financiare dhe kredi të tjera, Kina nuk është vetëm për të ngritur fonde në gjerë, financimi ndërkombëtar të brendshëm do të jetë gjithashtu një mënyrë e rëndësishme për të mbledhur fonde, vendi duhet të jetë më më mirë të luajë rolin e financimit të drejtpërdrejtë dhe të financimit të tërthortë për të forcuar dhe për të përmirësuar menaxhimin e investimeve të huaja direkte dhe të borxhit të jashtëm më tej. : Kredi Fondi Ndërkombëtar Equity International Bond, nga qeveritë e huaja organizatat e huaja financiare të kredive të huaja të bankave komerciale nga financimi ndërkombëtar i referohet në tregjet financiare ndërkombëtare, duke përdorur një shumëllojshmëri të instrumenteve financiare, financimi përmes një sërë institucioneve përkatëse financiare të mbajtura jashtë objektit. Me ritmin e përshpejtuar të flukseve ndërkombëtare të kapitalit, dhe të rrisë kërkesën për fonde, financimi ndërkombëtar është duke u bërë gjithnjë e më shumë një mjet të rëndësishëm për financimin e një vendi. Ky punim synon të karakteristikave të llojeve dhe u diskutuan performanca e financimit ndërkombëtar, dhe atëherë situata në vend që të përdorin financime ndërkombëtare për analizë. Së pari, karakteristikat kryesore të financave mënyrën ndërkombëtar dhe marrëdhëniet financiare ndërkombëtare, në përputhje me praninë e kreditit dhe borxhit nivelet e klasifikimit, prania e financimit të tërthortë të kreditit të dyfishtë dhe të borxhit, si dhe përmban vetëm një financim të vetëm të drejtpërdrejtë të pagesës së borxhit. (A) financimi i drejtpërdrejtë 1. Lidhje International financimi lidhja ndërkombëtar që është lëshuar për obligacionet e huaja, i referohet një lidhje të qeverisë dhe institucioneve të saj të lidhur, ndërmarrjeve, shoqërive private, banka apo institucione financiare ndërkombëtare në tregun ndërkombëtar të bonove të emërtimit në valutë të huaj të lëshuar.

Çfare është Faktoringu?

1. Sot, problemi më i madh kur tregtohet me vende të jashtme është se si të merren pagesat nga blerësit (importuesit). Kompanitë financiare tregtarëve ju ofrojnë mbështetje financiare në kompensim për provizion dhe garanci. Ekzistojnë dy lloje të formave të financimit: Faktoringu dhe Forfaitingu.[125]
2. Faktoringu është proçes i blerjes së faturave nga biznesi me një diskont të caktuar. Faktori ofron shërbime financiare për kompanitë e vogla dhe të mesme të cilat kanë nevojë për para kesh. Për këtë firma faktor e ka provizionin rreth 5% të faturës së blerë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3. Faktoringu është formë e financimit afatshkurtër e cila konsiston në blerjen e faturave në shuma më pak se $10, 000 në afate kohore prej 90-120 ditësh. Pas ngarkimit të mallrave dhe shërbimeve tuaja, firma faktor i blenë faturat dhe e paguan kompaninë tuaj në kesh. Faktoringu e furnizon biznesin e vogël me asete likuide, sepse bankat kanë kritere tepër strikte kur ju huazojnë para, prandaj ato e kanë shumë vështirë të marrin hua nga bankat.
4. Firma Faktor, respektivisht banka komerciale ose ndonjë firmë tjetër e specializuar, mund ta ndihmojë eksportuesin duke e financuar përmes blerjes së faturave ose kërkesave të pranueshme. Faktoringu eksportues ofrohet sipas kontratës midis Faktorit dhe eksportuesit, me ç'rast Faktori i blenë kërkesat e jashtme afatshkurtate arketueshme te transportit per para kesh .
diskont nga vlera nominale, normalisht pa kërkesa-adresim karshi eksportuesit, duke marrë përsipër rrezikun për mundësinë e blerësit për të paguar, duke marrë përsipër mbledhjen e pagesave (kërkesave të pagueshme).
5. Faktoringu paraqet diskontimi e kërkesave të jashtme të arkëtueshme, (zakonisht diskonti është 2-4% më pak se vlera nominale e faturës[126]) të cilat nuk e involvojnë çekun. Eksportuesi i transferon të drejtat e tij në kërkesat e arkëtueshme, të jashtme, tek shtëpia faktor për një pagesë në kesh me diskont nga vlera nominale. Faktoringu zakonisht bëhet pa adresim (kërkesa) ndaj eksportuesit. Firma faktor e merr përgjegjësinë e aftësisë së pagesës së konsumatorit (importuesit).
Çfare është Forfaitingu?
Forfaitingu është formë e financimit afatmesëm të tregtisë ndërkombëtare, respektivisht Forfaitingu është mënyrë e ofrimit të kredive afatmesme të importit. Importuesi i përgatitë Dëftesa borxhi (ose një seri të instrumenteve të kreditit-borxhit, siç janë urdhërpagesat e lëshuara sipas letërkredisë,[127] kambialet,[128] ose instrumente tjera, të tregtueshme pa vështirësi[129]) të cilat janë të garantuara nga banka. Këto i dërgohen eksportuesit, të cilat pastaj ia shet për para në kesh Forfaiting-bankës, ndërsa Forfaiting-banka, pasi që eksportuesi t'i liferojë (dërgojë) mallrat, ajo këto Dëftesa borxhi mund t'i shesë në tregun sekondar (ndonjë banke tjetër ose investitori). Poseduesi i Dëftesave të borxhit nuk i adresohet (s'kërkon asgjë) nga eksportuesi; ai thjeshtë Dëftesat ia prezanton bankës së importuesit dhe kur importuesi paguan, banka e importuesit i bartë fondet (paratë) tek Forfaiting-banka. Prandaj, rreziku i kreditimit plotësisht bie në poseduesin e Dëftesave të borxhit.
Eksportuesi, Dëftesat e borxhit, Forfaiting-bankës ia shet me diskont. Forfaiting-banka e paguan eksportuesin menjëherë, duke i mundësuar atë që eksportuesi ta financojë prodhimin dhe, nëse është e nevojshme, edhe transportin e mallrave për eksport dhe, mundësinë që importuesi të paguajë më vonë.
Disa Forfaiting-banka vetë i mbajnë Dëftesat e borxhit (në pronësi të vetën), pastaj i mbledhin pagesat sipas dinamikës së përcaktuar (mënyrë tipike për t'u paguar janë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

intervalet kohore prej gjashtë muajsh në kohëzgjatje prej 3-5 vjet), ose mund t'i shiten ndonjë investitori që ka shprehur interesim për të përfituar nga këto letra me vlerë.
Përfitimet nga Forfaitingu janë relativisht më të larta, sepse nuk ka kërkesa (nga eksportuesi) nëse mallrat nuk dërgohen, ose importuesi nuk paguan, e kështu me radhë.
Dëftesat prezantohen për koleksion (pagesë) kur ato vijnë në tajmingun e paraparë, pa adresim (pa kërkesa) për eksportuesin, në favor të të cilit edhe janë lëshuar Dëftesat. Kjo mungesë e adresimit (kërkesave) e dallon edhe Forfaitingun e Dëftesave të borxhit nga diskontimi i çekut,[130] për të cilin eksportuesi është i hapur që t'i adresohet (kërkojë ndihmë) në rast të mospagesës. Me një fjali, Forfaitingu mund të përmblidhet kështu: "Forfaitingu është financim afatmesëm, i aranzhuar nga eksportuesi për kreditimin e importuesit, por pa kërkesa-pa adresim karshi eksportuesit.
Forfaitingu është metodë e financave tregtare, përmes së cilës blenë obligimin e borxhit që rrjedhë nga furnizimi (pajisja) me mallra dhe/ose shërbime, në bazë joobligative ndaj eksportuesit.

Forfaitingu është një zgjidhje financiare, e disejnuar posaçërisht konform me nevojat e eksportuesit, të cilat mund të përshkruhen siç vijon:
Financim 100% i mallrave për importuesin, në baza joburimore;
Borxhi zakonisht është i evidentuar si kambial, nota premtuese ose letër krediti;
Pagesa është e garantuar nga banka lokale në formë të avalit[131], garancisë bankare ose në formë të L/C të konfirmuar, etj.
Shumat e financuara mund të rangohen nga US$100,000 deri në US$100 milionë e më shumë;
Norma e interesit mund të përcaktohet në normë fikse, por mund të jetë edhe fleksibile;
Përmbyllje e shpejtë e transaksionit;
Zgjidhje e dizajnuar në veçanti karshi interesave të financimit të eksportuesit;
Kërkohet dokumentacion i thjeshtë
E çliron eksportuesin nga problemet administrative dhe të koleksionit (të borxhit).

Perfundimi

Në faktoringun ndërkombëtar zakonisht ka dy faktorë. Faktori i eksportit kujdeset për financimin e eksportuesit (paraqet faturat në kohën e duhur, mbledh pagesat, etj). Faktori i importit është i interesuar në vlerësimin e blerësit, për të mbledhur paratë në kohë dhe në të njëjtën kohë duke siguruar se ai është i mbrojtur ndaj falimentimit. Faktoringu ndërkombëtar përfshin katër shërbime, që janë, para-pagesat, administrimin e librit të shitjeve, mbrojtja e kredisë dhe arkëtimet.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

-*Faktoringu i importit*
Është një lloj i faktoringut ndërkombëtar i cili ka katër aktorë: Klienti, Faktori, Debitori (jashtë vendit) dhe një Faktor përkatës në shtetin e debitorit. Faktoringu i Importit është një produkt që është menduar për klientë vendas që rregullisht importojnë nga furnizuesit e huaj me kusht pagesa të vonohet për një minimum prej 30 ditësh.

-*Faktoringu i eksportit*
Ky është një lloj i faktoringut ndërkombëtar i cili ka katër aktorë: Klienti, Faktori, Debitori (jashtë vendit) dhe një Faktor përkatës në shtetin e debitorit. Faktori i eksportit është një produkt që është menduar për klientët të cilët rregullisht dërgojnë mallra ose shërbime, debitorëve të tyre jashtë vendit, me kusht që pagesa të vonohet për një minimum prej 30 ditësh.

Literatura:

Prof.Dr.Aristotel Pano,,Tregje dhe inst.financiare
Tregjet dhe Institucionet Financiare(Nderkombetare). Prof.Ass.Dr. Elez Osmani

http://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/s11-02-

understanding-international-ca.html

http://www.citigroup.com/citi/products/instinvest.html

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

18 Definicioni dhe historiku i kamatës

Doc. Dr. Abdulxhemil NESIMI
Fakulteti i Shkencave Islame – Shkup
abdulxhemil_nesimi@hotmail.com

Abstract

Paraqitja e religjionit Islam zemrat e njerëzve i gjeti boshe nga ndjenja e mëshirës dhe ndihmesës. I forti e gëlltite të dobëtin, kurse i pasuri e shfrytëzonte të varfërin. Materializmi i tërbuar kishte përçar njerëzimin, duke i konsideruar individët e saj si kafsh të xhunglës. Nga ky ambient u shkrep një dritë, për ballë fuqive të errëta dhe stuhive dominuese të shkretëtirës i cili me rrezet e tij do të ndriçon mbar globin.

Parimet që do t'i miratoj Islami kanë për synim bërthamën e ekzistencës, gjegjësisht njeriun, që t'ia kthen kredibilitetin që e kishte humbur nën shekuj, duke eliminuar çdo tentativ që çon në përligjjen e të drejtave të tij, duke i luftuar të gjitha elementet destruktive që çojnë në zgjerimin e hendeqeve midis shtresave shoqërore, për të garantuar dinjitetin dhe sigurinë e mbarë shoqërisë.

Në anën tjetër, Islami është feja e vetme e cila vendosi parimet bazë që përfshijnë të gjitha aspektet e jetës, qofshin ata sociale, ekonomike, legjislative, politike etj. Në thelb është burimi i të gjitha virtyteve të mira dhe idealeve të larta. Është burim i çdo qytetërimi dhe civilizimi dhe nuk është ashtu siç e kanë perceptuar injorantët që ta veçojë atë nga jeta, por ai në vete i përfshinë të gjitha aspektet e jetës.

Bota sot kërkon një qasje të re të jetës dhe shikon përpara për një sistem të ri ekonomik që është i aftë për të zgjidhur krizën që ka përfshirë botën, pasi që doktrinat ekonomike dështuan në ofrimin e mirëqenies dhe menaxhimit të nevojave të konsumit dhe shenjtërimit të materies si përbindshëm pa një kopertinë të angazhimit shpirtëror, fetarë apo etik.

Si rezultat i gjithë këtij boshllëku, humbje, delikuence, madje krizat që kanë përfshirë botën, inflacioni, papunësia, si dhe falimentimi i boshllëkut psikologjik dhe shpirtëror, shumë ekonomistë bëjnë ftesë në kërkimin e një sistem të ri që të plotësojë nevojat materiale e shpirtërore, që të siguron kërkesat individuale dhe të shoqërisë për jetë të lumtur dhe dinjitoze.

Fjalët kyçe: *Kur'an, kamat, fajde, menaxhim, zeqat.*

1. DEFINICIONI I KAMATËS

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

a) Në aspektin gjuhësor:

Pasi ne flasim për kamatën në këndvështrimin Islam, atëherë është e rrugës që të ndalemi së pari në kuptimin etimologjik të kamatës në gjuhën e Kur'anit-gjuhën arabe, sepse në këtë mënyrë do të mund ta kuptojmë edhe më mirë kuptimin e kamatës në terminologjinë e të drejtës Islame.

Kamatës në gjuhën arabe i thonë "er-riba", ndërsa esenca e kësaj fjale në gjuhën arabe do të thotë shtim, teprim dhe rritje. Nga kjo i thonë edhe kodrinës "er-rebvu", sepse është ngritur ma tepër se pjesa e rrafshtë e tokës. Në këtë kuptim e ka përmendur edhe Kur'ani Famëlartë këtë fjalë. Allahu xh. sh. thotë: *"E ti e sheh tokën e tharrë-të vdekur, e kur Ne ia lëshojmë asaj ujin ajo gjallërohet, shtohet dhe nga të gjitha llojet rritë bimë të këndshme"*[132] Pra, kur bie shiu shtohet bari dhe bimët tjera të tokës.

b) Në aspektin terminologjik:

Juristët Islam për kamatën kanë dhënë definicione të ndryshme, m'varsisht prej qëndrimeve të tyre se cilat gjëra përfshihen në kamatë dhe çka është motiv juridik i kamatës, por të gjitha sillen rreth kuptimit të pjesës së tepërt dhe të shtuar mbi sasinë reale të borxhit pa kompenzim.

Juristi i shquar Islam Ibn Kudame kamatën e definon se është: Shtim në gjëra të caktuara[133]
"Pra, jo çdo shtesë është kamatë sipas Islamit, e jo çdo shtesë në shitblerje është kamatë. Nëse të dy mallrat që shkëmbehen lejohet të ndërrohen me shtesë nuk ka asgjë të keqe. Nëse p.sh., shitet një makinë me dy makina nuk ka asgjë të keqe, ose p.sh., një libër me dy libra, sepse jo çdo shtesë konsiderohet kamatë, madje shtesa që konsiderohet kamatë është nëse marrëveshja midis palëve bëhet për të këmbyer dy gjëra ku shtesa e njërës prej tyre konsiderohet kamatë."[134]

[132] Kaptina el Hixhër : 5.
[133] Mugnij, vëll.V, fq. 421.
[134] *Musa Bin Ahmed El-Makdesi, Esh-Sherh El-Mumti ala Zad El-Mustekni, Kamata lufta me Allahun, fq. 64.*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Juristët e shkollës juridike hanefite kamatën e kanë definuar si vijon: "Sasi e tepërt e pasurisë pa kompenzim e cila është kushtëzuar për njërin transaksionues gjat ndrrimit të pasurisë me pasuri."[135]

Në ekonomi kamata definohet si vijon: Sasia e tepërt të cilën e jep huamarrësi nga sasia që e ka marrur konform kushteve të caktuara.
Në kohën moderne krahas termit kamat dhe fajde përdoren edhe terma të tjerë si: *interes*, *kredi*, *lizing*. Këto janë terme më të përdorura në sferën e ekonomisë dhe të bankave dhe kryesisht kanë për qëllim:
Pjesa e shtuar të cilën ia jep huamarrësi huadhënësit si kompensim për pasurinë që ka huazuar, komform kushteve të caktuara. Sasia e shtuar e kapitalit të cilin e fiton si kompenzim dezpozitiv në bank apo në arkat e kursimit.[136]

2. LASHTËSIA E KAMATËS

Ndër çështjet me rëndësi të veçantë për shoqërinë që i trajton Islami janë edhe ato të sistemit ekonomik, sepse nuk mund të paramendohet jeta e njerëzve pa biznes, transaksione, shitëblerje etj. Andaj, ndalimi i kamatës në Islam renditet në plan të parë për luftimin e dallimeve klasore, kthimin e të drejtave të shtypurve, eliminimin e padrejtësisë nga shoqëria njerëzore dhe lirimin e njerëzve nga tirania e tiranëve, të cilëve u intereson vetëm interesi personal. Shoqëria njerëzore pa kurrfar përjashtimi, është fundosur në humnerën e kamatës, e cila është krim ndaj njerëzimit dhe tragjedi ekonomike. Çka është më e keqja, në shtresa të caktuara kamata paraqet resurs themelor të të ardhurave, ku sistemet e ndryshme ekonomike përmendin arsyetime të shumta për legjitimimin e këtij krimi.

Për sa i përket kamatës, ajo ka një histori mjaftë të lashtë, e veçanta e së cilës është se në çdo kohë dhe nga të gjitha shtresat konsiderohej si vepër e fyer dhe e shëmtuar.

Për të pas një pasqyr sa më reale, në vijim afrojm trajtimin e kësaj dukurie tek popujt e lashtë, religjionet, filozofët, ekonomistët, dhe krejt për fund se Islami nuk është i vetmi religjion që e ndalon kamatën, megjithatë dallon nga të tjerët ngase nuk bën përjashtim dhe revidim në fjalët e Zotit të cilat janë mrekulli.

a. Civilizimi egjiptian

[135] *El-Kasanij, Bedai' es-sanai', vëll. VII, fq. 46.*
[136] Nesimi, Abdulxhemil, *Kamata dhe pasojat e saj nga këndvështrimi Kur'anor,* Shkup, 2015, fq.17.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Është e thënë se egjiptasit e vjetër nuk e ndalonin përfundimisht kamatën, por kishin vendosur disa rregulla nëpërmes së cilave evitoheshin dëmet, edhe pse në lidhje me këtë dukuri nuk ka ndonjë dëshmi të saktë, por diç nga to përcillet nëpër literatura të ndryshme. Norma e interesit për transaksionet tregtare dhe huan në epokën e Faraonit arriti në 100 %, siç ishte i njohur edhe interesi i shumëfisht në kohën e dinastis XIX. Vetë udhëheqësia ka praktikuar operacione me kamatë, po ashtu edhe njerëzit e tempujve, gjegjësisht priftërinjët mereshin me këtë proces.

Historiani grek Teodor flet për rregullat që i vendosi mbreti Buhures prej familjes XXIV, sipas të cilave, sado që të zgjasë afati, kamata nuk lejohej që të arrijë vlerën e kapitalit. Një herit kjo dëshmon se kamata ishte e pranishme në Egjiptin e lasht.

Ekzistojn dëshmi se banorët e Egjiptit, edhe pse ishin me kombësi të ndryshme, egjiptian, çifut, grek, romak, e kanë praktikuar kamatën dhe e konsideronin si zanat për fitimin e parave dhe grumbullimin e pasurisë. Në veprën *"Mësër min Aleksadër ekber Ila fet'h el arabij"*[137]

Në epokën romake dhe të papunësisë, egjiptasit praktikonin kamatën në nivel lokal dhe global. Në "Berdijat" të shekullit VI pas Krishtit, vjen se disa egjiptianë kishin kontraktuar në Konstantinopojë (Stambollin e sodit) për të marrë hua në shumë të hollave në vlerë, sasia e të cilës kishte arritur njëzet "Sulides" nga ari me kamatë në vlerë prej 8%. Pavarësisht nga fakti se kontrata ka qenë në Kostantinopojë, megjithatë, në të thuhej se huaja duhej të kthehej në Aleksandri.

Çifutët e egjiptit poashtu merreshin me kamatë ndërmjet tyre, në kundërshtim me mësimet e librave të tyre. Kjo e dëshmon atë që e ka evidentuar historiani z. Khather Kover, si një nga dijetarët e famshëm të "Berdijatëve" se hebrenjtë e Egjiptit nuk e vlerësonin peshën e mësimeve të Teuratit, dhe se ata kanë bashkëvepruar me çifutët të të njëjtit nacionalitet me kamat, në përputhje me ligjin helen.

a. Civilizimi Sumerian

Bashkëpunimi me kamatë në mes njerëzve në epokën e qytetërimit Sumerian në jug të Irakut ka qenë shumë i përhapur. Tempujt në Sumerë luanin funksionin e bankave dhe ofronin kredi për aplikantët. Priftërinjtë jepnin hua për njerëzit në emër të perëndive, gjithashtu huazonin me kamatë në emër të perëndive.

Janë gjetur kontratata Sumeriane që bazohen në kredi, të shkruara dhe të dokumentuara me dëshmi të dëshmitarëve. Gjithashtu tek ta është gjetur sistemi i kreditit sipas të cilit një person mund të marrë mallra me hipotek ose pasuri të patundshme me kamat si garanc për huan e tij. Në disa raste interesi paguhej në para të gatshme, në raste të tjera në vlerë. Norma e interesit shkonte nga 15-33 %.

[137] El Ibadij, Mustafa, *Mësër min Aleksadër ekber Ila fet'h el arabij*, fq. 106.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Mbreti Orka - Xhinija u dha fund vjedhjeve, siç e pastroi qytetin nga fajdexhinjtë, hajdutë dhe vrasësit. Punoi për restaurimin e gjendjes së sigurisë dhe rregulloi ligjet e kamatës që të heq barrën për të dobëtin, nevojtarin dhe gruan e ve. Ky organizim për gjatë kohë në vete konsiderohet si urrejtës.

b. Civilizimi Babilonas

Babilonia ishte një nga vendet më të mëdha të lindjes së Mesme e cila ishte fokusuar në tregti. Kamata ishte nga elementet më të rëndësishme që shkonte paralel me lëvizjen tregtare. Klerikët ishin ata që jepshin hua me kamatë. Norma e interesit në para të gatshme silleshte rreth 30 % në para, kurse në 50% për grurë dhe elb. Këtë përqindje ata e konsideronin si normale në të cilën nuk ka kurrfar padrejtësie.

Kjo gjendje vazhdoi të mbretëroj në kushtet e këqija ekonomike deri sa në fronin e vendit u ngjit Hamurabi (1800 p.e.s), i cili konsiderohet si reformator i parë ekonomik. Miratoj rregullore me të cilin rregulloj çështjen e fajdeve dhe përcaktoj se kamata nuk mund të jetë më shumë se borxhi, në çfarëdo rrethane qoftë.

Nga efektet e kodit të Hamurabit ishte ulja e çmimit të interesit, ku klerikët e tepronin në rritjen e normës së kredisë. Në disa raste arriti deri në 20 % në vit në argjend, të cilën përqindje më parë e jepnin në muaj.

Pushteti gjithashtu ka punuar për të përcaktuar normën e interesit për kreditë për të mbajtur në hipotekë mallrat e saj dhe e bëri atë në 33%, duke ia shtuar se ka pasur interes që paguhej për vonim të borxhit, çmimi i të cilës ka arritur deri në 50 % të bazës së borxhit që duhej doemos të paguhej.

c. Civilizimi Asirian

Kamata ishte e përhapur në qytetet e Asirit. Norma e interesit të kredisë kishte arritur rreth në 25%, kurse për rendimentet e grurit dhe elbint norma ishte më e lartë. Bashkëvepronin me arri, argjend, plumb dhe bakër, si të holla, huazimin e tyre e praktikonin kamatën. Të lashtat bujqësore gjithashtu i përdornin me kamatë.

d. Civilizimi i lashtë i Indisë

Për të kuptuar realitetin që ka të bëjë me kamatën në qytetërimet e lashta indiane, është e domosdoshme të kemi një pasqyr reale të strukturës klasore të shoqërisë indiane, e cila daton që nga kohët e lashta, ku shoqëria përbëhej prej shtresave të ndryshme, përkatësisht:

a. Shtresa e luftarëve (Alkesterije).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

b. Shtresa e fermerëve dhe tregtarëve që ua sigurojn jetesën priftërinjëve dhe luftëtarëve (Kajshije).
c. Shtresa Shevadra, e cili është shtresa e fundit, pasi ajo është e përbërë nga grupet që nuk kanë asnjë profesion ku shoqëria nuk e njeh mundin e tyre si dobi të përgjithshme, përpos se janë në shërbim të klasava të mëparshme.

Sistemi i privonte sektet Brahmine dhe Alkestrije për t'u marr me tregëti ose çështjet financiare apo veprimet me hua me bazë interesi. Çështja ka arritur sipas disa raporteve, ku nëse një person nga dy shtresat e fundit blenë një copë tokë apo ndonjë mall me çmim të ulët dhe të njëjtën e shiste me çmim më të lartë. Një veprim i tillë konsiderohej bashkëpunim me kamat dhe për këtë veprim dëbohej nga burrat e "Altevida".

Për sa i përket shtresës "Kajshije", ajo kishte të drejtë të marrej me biznes dhe kamatë, ndërkaq, shtresa "Shevadra", e kishte të ndaluar përfundimisht praktikën e grumbullimit të pasurisë për shkak se ajo është klasë e të shtypurve.[138]

e. Kamata tek grekët e vjetër

Për sa u përket perandorive më të mëdha të asaj kohe, greke dhe romake, para reformave që i bëri ligjdhënësi grek Suluni dhe para ndryshimeve që i vendosi përpiluesi, kamata tek romakët ishte e përhapur pa kurrfarë kufizimi.

Sipas traditës e cila ishte në rrjedh në të dy perandoritë, huamarrësi nëse nuk e kthente borxhin e tij bëhej pronë e huadhënësit.

Bashkëpunimi me kamat tek grekët e vjetër ishte veprim i zakonshm. Në rast se debitori nuk paguante borxhin e tij, kreditori kishte të drejtë ta pronësojë debitorin, madje, edhe ta vriste nëse dëshironte. Këto situata janë përkeqësuar aq shumë saqë kanë krijuara konflikte shoqërore tek grekët.

Kushtetuta e Solonit, në shekullin e VI para Krishtit, është dëshmi e këtij konflikti i cili ishte në rritje. Kjo Kushtetutë ka provuar përmes një numri të propozimeve sociale dhe ekonomike që të pengon të kuptuarit e efekteve negative të kamatës. Ndaloj skllavërin e debitorit dhe liroi disa skllevër, dhe zvogëloj shumën e borxhit të papaguar, kurse disa i anuloj në mënyrë të përhershme. Edhe pse nuk e ndalon kamatën, mirëpo vëndosi një limit që mund të arrijë kamata.

Si rezultat i këtyre trazirave sociale dhe konflikteve sociale filozofët grek nuk do të qëndrojn duarkryq, përkundrazi, do ta kenë fjalën kryesore dhe

[138] Vehbe, Mahmud Arif, *Nedherijat el faide (er irba) fif fikr el iktisad*, Bejrut, 1980, fq. 16.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

do të japin kontribut të jashtzakonshëm në mendimin njerëzor për reformën ekonomike dhe sociale, ide këto që edhe sot reflektojnë.

a. Kamata sipas Platonit

Nuk është religjioni i vetmi i cili e ndalon kamatën, por ka shumë filozof që kanë mbështetur fetë në opinionin e saj ndaj kamatës.

Filozofi i njohur grek, Platoni në librin e tij Ligji, shpalos qëndrimin e tij urrejtës ndaj kamatës. Në të ai thotë: "Nuk është e lejueshme për askënd që të japë me interes". Platoni gjithashtu kamatën e ka konsideruar, në çfarëdo shume qoftë, fitim jo normal, sepse nuk mban që të hollat të jenë produkt rendimenti në vete, pa u përfshirë pronari i saj në ndonjë veprim ose të marrë përsipër ndonjë përgjegjësi. Mendimi i tij është se *"paraja është sterile",* dhe se paraja nuk lind para, kështu që paraja nuk është vetëm se simbol i shkëmbimit.[139]

Sipas pikëpamjes së Platonit, për sa kohë që paraja nuk përshtatet në vete sepse nga ajo nuk gjeneron rendimente. Ajo në thelb, dhe nga vet natyra është sterile. Sjellja e individëve për të marrë paratë mjet për të grumbulluar pasuri është sjellje jo normale, madje larg natyrës dhe qëllimit të saj.

b. Kamata sipas Aristotelit

Aristoteli, filozof grek midis shekujve IV-V (p.e.s) dënon ashpër kreditimin e të hollave me kamat. Në veprën e tij "Politika", studimin e tij e ka filluar me kamatën, për të shqyrtuar aspektet e jetës, ku parat i krahason me pulat sterile që vendosen për të fekonduar pa vezë, andaj monedha nuk mund të pjell monedh tjetër.

Doktrina e kamatës është fitim artificial dhe nuk hynë në derën e tregtisë së ligjshme, sipas tij ekzistojnë tre lloje të transaksioneve[140]:

1. *Aspektet natyrore*: Përfshinë të gjitha mjetet me të cilat grupet primitive arrijnë për të realizuar jetesën e tyre, e cila përfshinë peshkimin, gjuetinë, grabitjen dhe luftën, aktet e bujqësisë dhe blegtorisë, edukimin e kafshëve etj, të cilat veprime Aristoteli i ka quajtur transaksione (ose shkëmbime) natyrore, duke zëvendësuar nevojën e nevojave të jetesës me nevoja tjera, kështu që këmbimi është bërë midis vlerave të barabarta nga të dy palët, si p.sh. zëvendësimi i teshës me ushqim.

[139] Jemenij, Tehijuddin, *En nidham el Iktisadij fil Islam*, 2004, fq. 152.
[140] Et Turki, Mensur Ibrahim, *El Iktisad el Islamij bejne en nedharije vet tetbik*, fq. 136.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2. *Aspektet industrile* (derivuara): Kjo mënyrë e jetës është e ndryshme nga ajo që pasuan grupet primitive, të cilat në origjinën e tyre rrjedhin nga lloji i shkëmbimit, i ashtuquajtur "aspekte derivative".

Aristoteli do të kuptoj se paraja në vetvete është gjë e vogël dhe e pavlerë. Nëse njerëzit e pranojnë atë vullnetarisht, atëherë i dorëzojnë paratë, por ata e bëjnë këtë në kuadrin e pasuris tjetër ku paratë mund t'ia transferojnë pronësinë e saj.

3. *Aspektet artificiale* (të fabrikuara) *të jetës*: Me përdorimin e parave do të lind tregtia vetvetiu dhe do të shfaqet kërkimi pas grumbullimit të pasurisë. Shpejt do të humbas nevoja natyrore e këmbimit e cila është mënyra më e shpejt për të realizuar kënaqësin, ku qëllimi i shkëmbimit është grumbullimi i parave, ku grumbullimii i të hollave do të bëhet qëllim në vete.

Aristoteli është i mendimit se paratë në ekonomi bëhen mjet më i rëndësishm i akumulimit të pasurisë. Me paraqitjen e të hollave shpejt humbet misioni i shkencës së fitimit (ekonomia jetike) mbi studimin e mjeteve për zhvillimin e parave. Qëllimi kryesor i veprimtarisë ekonomike bëhet eksplorimi i mjeteve të zhvillimit të parave.[141]

Në këtë drejtim nuk do të lenim pa regjistruar se analiza e Aristotelit përfshinë dallimin e qartë në mes të dy funksioneve bazike të parave: roli i saj si mjet shkëmbimi ku me funksionimin e saj arrihet blerja e mallrave dhe shërbimeve të nevojshme, dhe veçoria e saj si mjet për grumbullim. Pra, cilësia e saj si kapital monetar, i motivon njerëzit në dëshirën për grumbullim të kapitalit në të cilës nuk ka kufizim.

f. Kamata tek romakët e vjetër

Kamata ishte e njohur dhe e zakonshëme për romakët. Sipas "Libmanit", termi faide (interes) është me origjinë romake, ku transaksionet kamatore tek romakët konsideroheshin çështje normale.

Perandoria në fillimin e saj është orvatur që të mohoj çdo pagesë me interes në besëlidhjet me borxh. Mirëpo, kjo situatë nuk ka zgjatur shumë, interesi filloj të shfaqet gradualisht. Me zgjerimin e perandorisë filloj të rritet rëndësia e parasë dhe filloj të rritet ndikimi i tregtarëve.

Gjithashtu ndryshonte pozicioni i mendimtarëve romak në lidhje me kamatën. Disa nga ata e urrejshin dhe e ndalonin, kurse disa të tjerë, e lejonin por brenda kufijve. Ndërkaq, filozofi "Ciceron" ishte kritikues i ashpër i kamatës dhe marrëveshjen me kamatë e ndalonte përfundimisht. Sipas bindjes së filozofit në fjalë, krimi i kamatës është i barabart me krimin e vrasjes, kurse

[141] El Eshkar, *Er Riba ve etheruhu fil muxhtemië el Insanij*, fq. 29.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

"Senika" i lejonte disa imazhe të kamatës brenda kufijve dhe kushteve, nën presionin e nevojave praktike që kanë dalë në pah me zgjerimin e perandorisë dhe zhvillimin e lëvizjeve të veprimtarisë së tregtisë dhe të kapitalit në provincat e saj.

Në fushën e legjislacionit (ligjit romak), u lëshua "Ligji i paneleve XII", në përcaktimin e normës maksimale të interesit prej 12% të bazës së borxhit. Në grupin e së drejtës "Justiniani" ka bërë limitin maksimal të normës së interesit në mes 12% për tregtarët dhe 4% për aristokratët. Mund të justifikojë këtë dallim ndërmjet tregtarëve dhe të mëdhenjve, ngase të tjerët në të shumtën e rasteve janë ata që japin të holla me interes.[142]

Kështu, mund të themi se romakët janë nga popujt e parë që iniciuan ligje për të mbrojtur debitorët. Më shumë se kjo, në fushën praktike, në veçanti kërkohej implementimi i ligjit dhe vëzhgohej zbatimi i tij. Perandoria ka imponuar kufizime të ashpra mbi normat e interesit implementimi i së cilës është monitoruar nën masa të rrepta. Këto reforma ishin si shërim i përkohshëm për problemet sociale të asaj kohe që lindën si rezultat i pozitës së kamatës.

Ky ishte pozicioni i kamatës tek popujt e lashtë ku bashkëpunimi me kamat ishte evident, edhe pse disa herë vendoseshin rregulla për tu mbrojtur nga ajo që të mos tejkalonte kapitalin.

3. Arabët para ardhjes së Islamit

Në gadishullin arabik nuk mbeti diç nga trashëgimia fetare që e la gjyshi i tyre Ibrahimi (a.s), përpos se disa gjurmë të pakë, edhe ata nuk arritën tu shmangen ndryshimeve.

Për atë, ata do t'u nënshtrohen pasioneve të tyre, ku tendenca materiale vërehej si në veprimet ashtu dhe në adhurimet e tyre, ndër të cilat bënte pjesë edhe bashkëpunime me kamatë pa kurrfarë kufizimi, qoftë nga tradita apo legjislacioni, ndoshta kjo kishte të bëjë me dy arsye:

1. *Tendenca e grumbullimit të pasurisë dhe elani për të fituar*; e cila si zakonisht shtohet në ambiente të cilat lulëzon biznesi, siç është gjendja me Mekën.
2. *Kontakti i vazhdueshëm me të çifutët*, të cilët ishin fqinjë të parë dhe djem të xhaxhallarëve të tyre.

Ndoshta është për tu habitur sesi mund që për fqinj të kenë një popull që ka legjislacion qiellor që e ndalon kamatën, të jetë shkak i inkurajimit të tyre që të bashkëpunojnë me të. Mirëpo ajo që e largon këtë habi siç e dimë dhe e

[142] Po aty.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kemi të njohur këtë religjion – siç thuhet edhe në librat e tyre – e lejon kamatën ashtu siç e ndalon.

Si do që të jetë, arabët u adaptuan që të bashkëpunojnë me kamat gjatë kohës së idhujtarisë me çifutët, të këmbejnë mes tyre pa kurrfarë pengese dhe vështirësie.

Megjithë trajtimin dhe përdorimin e kamatës, e shihnin atë me përbuzje. Jo më pakë se që kur muret e Qabes u demoluan dhe Kurejshët kërkonin që të restaurojnë atë, ishin të prirur që të mos mbledhin fondet e nevojshme për shtëpinë e shenjtë nga ata që merren me kamatë, kështu që nuk do të hyjnë në ndërtimin e shtëpisë paraja që është e ndaluar. Ebu Vahb bin Abid bin Umran bin Mahzum tha: *"O Kurejsh! Nuk hyjnë në ndërtimin e saj përpos se para të mira. Nuk hyjnë në të parat e mehrit të padrejtë, shitja me kamat dhe as pasuria e marr nga populli në mënyrë të padrejtë."*[143]

Mënyrën e aplikimit të kamatës në kohën e injorancës do të na i përshkruaj edhe Imam Et Taberi r.a, i cili thotë: *"Në kohën e injorancës kur dikush i kishte dikujt hua i thoshte: ju afroj kaq e kaq që të më prolongosh, e ai ia shtinte afatin."* [144]

Aplikimi i kamatës në epokën e injorancës ishte, në qoftë se skadonte afati për borxhin, huadhënësi i thoshte: a do të paguash apo të rris kamatën? Nëse nuk ia paguante ia rrite sasinë e parave që ia kishte borxh, dhe ia prolongonte afatin. Nëse në vitin e ardhshëm nuk kishte në dispozicion para, ia shtonte shumëfish. Nëse kishte 100 dinar ia shtonte 200 dinar, nëse nuk kishte mundësi në vitin e ardhshëm ia shtonte 400 dinar. Çdo vit ia shumëfishonte për deri sa nuk ia shpaguante borxhin. Ky është ajeti Kur'anor: *"O ju të cilët besuat, mos e hani kamatën që po e shumëfishoni dhe kini frikë (dënimin e) All-llahut ashtu që të gjeni shpëtim"* (Ali Imran : 130)

Nisur nga ky parim filloj bashkëpunimi me kamat dhe kjo dukuri filloi të marr përmasa në tërë botën me formën e kolonializmit botërorë në veprimtaritë e njerëzve në lindje dhe perëndim.

3. Kamata në Kanunin e Lek Dugagjinit

Ndonëse është e ditur se burimet e Kanunit të Lek Dugagjinit janë nga feja e krishterë, ku ne më parë sqaruam qëndrimin e të krishterëve të lashtë ndaj kamatës, vlen të potencohet se edhe në këtë libër kamata është e ndaluar dhe nuk lejohet që njerëzit të sillen mes tyre me kamatë. Në të thuhet:

[143]Ibn el Kethir, *El Bidaje ven nihaje*, vëll.II, fq. 301.
[144] Et Taberi, Ibn El Xherir, *Xhamiul bejan fi te'vil el Kur'an*, IV, fq. 59/ Esh-Sheukani, *Fet'hul kadir*, vëll.I, fq. 294.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

"Kanuja njef uhj të fjesht: si të dhaë e ke me dhanë", që d.t.th. ashtu si të ka dhënë (huadhënësi) ashtu duhet t'ia kthesh. Pra, Kanuni nuk e pranon kamatën; nëse dikush huazon diçka, aq ka për të kthyer, ska huazim me interes.

Ata që e njohin mirë këtë tekst dhe ligjet që përmban ky libër, e kanë të qartë qëndrimin e Kanunit që ka ndaj kamatës.

4. KAMATA SIPAS RELIGJIONEVE

a. Kamata në religjionin hebreik

Ndalimi i kamatës nuk është veçori e misionit të fundit Islam, por të gjitha fetë qiellore e ndalojnë kamatën, duke e cilësuar atë edhe filozofët në të kaluarën dhe të pranishëmit prej gjërave shkatërruese të shoqërisë njerëzore.

Pasi që bashkëpunimi me kamat në ligjet afetare ishte më se evidente dhe në përmasa të gjera, shohim se legjislacioni qiellor lanson ndalesën e saj në mënyrë unanime.

Kamata është e ndaluar në të gjitha konfesionet përfshirë këtu edhe hebrenjët, të cilët me shumë truke dhe të pavërtetat tentonin t'i shmangeshin kësaj ndalese. All-llahu Fuqiplotë për këtë sjellje të tyre në Kur'anin Famëlartë thotë: *"Dhe për shkak të mizorisë së tyre, që ishin jahudi, dhe për shkak se penguan shumë nga rruga e All-llahut, Ne ua ndaluam (ua bëmë haram) disa (lloje ushqimesh) të mira që u ishin të lejuara.*

Edhe për shkak të marrjes së kamatës edhe pse e kishin të ndaluar atë dhe ngrënies së pasurisë së njerëzve në mënyrë të padrejtë. Ne kemi përgatitur dënim të mundimshëm për ata që nuk besuan prej tyre." (En Nisa : 160 -161)

Nga këtu kuptojmë se kamata ishte e ndaluar dhe e papranueshme edhe në fenë hebraike, sikundërse që ishte e ndaluar edhe në atë të krishterë. Kjo vërtetohet në librat e mëhershme të shpallura si në Tevrat (Dhiata e Vjetër) dhe në Ungjil (Dhiata e Re). Por çifutët (hebrenjtë), pas të dërguarit të Zotit, Musa a.s, e lejuan marrjen e kamatës nga jo çifutët, duke pretenduar se pasuria e jo çifutëve është e lejuar për ta. Dihet se besimi hebre është i ndërtuar në parimin se populli hebre është populli i zgjedhur, prandaj ata kanë përparësi dhe vlerë ndaj të gjithë popujve të tjerë. Ata kujdesen vetëm për veten e tyre duke grabitur të tjerët. Një sjellje të tillë nuk e le pa evidentuar Kur'ani Famëlartë i cili tregon për materializmin e tyre të thellë të cilët paran fundja e konsiderojnë si "zot": *"...***ata thonin**: *"Ne nuk kemi kurrfarë përgjegjësie ndaj (pasurisë që u marrim) të të paditurve (arabëve analfabetë)". Pra, duke e ditur të vërtetën, ata bëjnë gënjeshtër ndaj All-llahut"* (Ali Imran : 75)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nëse shfletojmë Dhiatën e Vjetër, në të hasim tekst ku thuhet: *"Nëse huazon pasuri njërit nga bijtë e popullit tënd, mos u poziciono në pozitë të borxhdhënësit; mos kërko fitim për pasurin tënde."*

Në një vend tjetër thuhet: *"Nëse varfërohet vëllai yt, ndihmoje dhe mos kërko prej tij fitim e as dobi."*[145]

Kështu që njerëzit jo hebrenj i trajtojnë si më të ultë, më të pavlerë dhe ata kanë të drejtë të manipulojnë me ta si të duan: *"Për të huajin që të huazon para jepi me interes, por vëllait tënd mos i jep hua me interes."*

All-llahu i Lartësuar në Kur'an përcjell pretendimin e tyre: *"Ata (Ehlu Kitabi, pasuesit e librit) thoshin: "Ne nuk kemi kurrfarë përgjegjësie ndaj (pasurisë që u marrim) të paditurve (të tjerëve)"* (Ali Imran : 75)

Komentatori tradicional Ibn Kethiri thotë: "Zoti ua ka ndaluar hebrenjëve kamatën, por ata e aplikonin dhe e morrnin atë, duke ç'pikur edhe llojet e mashtrimeve dhe ngrënien e pasurisë së njerëzve në mënyrë të paligjshme"[146]

Një murg hebrenj do të deklaroi: "Kur ndonjë i krishterë ka nevojë për para, çifuti duhet shfrytëzuar atë nga çdo anë. Kamatën e shumëfishtë duhet t'ia shtonë me shumëfish, kështu që ta pamundësoj nga shpagimi deri sa të xh'veshet nga e tëra. Në këtë rast çifuti duke u ndihmuar nga pushteti dhe me ndihmën vendimeve ia konfiskon tërë pronën."[147]

b. Kamata në religjionin krishterë

Edhe në krishterizëm kamata trajtohet si vepër e ndaluar. Në Dhiatën e Re ekzistojnë citate të cilat e vërtetojnë këtë tezë. Në të thuhet: *"Nëse jepni hua për të kërkuar kundërvlerë, çfarë të mire do t'u njihte? Por, bëni vepra të mira dhe jepni hua pa pritur kthim nga ajo, si këmbim keni shpërblim të madhë."*[148]

Të gjitha kishat ranë dakord për ndalimin e kamatës dhe intensifikuar Luterin në këtë ndalim edhe vënë një mesazh në tregti dhe fajde, ku kanë ndaluar shumë nga kampusi i shitjeve me fajde.[149]

Në Dhiatën e Re thuhet: "Nëse i jepni hua dikujt, prej të cilit parashikoni ndonjë shpërblim. Çfarë merite do të keni? Por bëni mirësi dhe

[145] Vargu: (25) nga kreu (22) seferul huruxh.
[146] Ibn Kethir, *Tefsirul Kur'anil adhim*, vëll.I, fq. 584.
[147] Dr. El-Eshkar, Omer bin Sulejman, *Er-Riba ve etheruhu alel muxhtemië el Islamij*, fq. 31.
[148] El Is'hah thalith vel ishrin min sefer et-tethnije (216), *Er-Riba ve etheruhuë fil muxhtemië el insanij*, fq.32.
[149] Jemenij, *En nidham el iktisadij fil Islam*, fq 150.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

jepni hua pa pritur përfitim për këtë. Atëherë shpërblimi juaj do të jetë i mirë."[150]

Tërë priftërinjtë kanë rënë dakord për ndalimin e kamatës në mënyrë të prerë duke u bazuar në këto tekste.

Papa Poti ka thënë: "Kamatëmarrësit e humbin nderin e tyre në këtë jetë dhe nuk duhet të qefinosen pas vdekjes."

Poashtu potencohet thënia e z. Denis sipas të cilit: "Klerikët e Kishës Katolike nuk i mohojn fitimet e krijuara në aventurat komerciale, qiratë për përdorimin e tokës ose të ardhurave që rezultojnë nga shitja e fryteve të tokës ose fitimet e çdo kapitali tjetër dhe përfitime financiare, por u mohoi fajden e kapitalit të huadhënës në të holla."[151]

Ndalesën e kamatës në krishterizëm e vërtetojnë shumë të krishter, sikur Toma Akuini, Martin Luteri dhe shumë të tjerë.

Për deri sa jezuitët, të cilët anojnë kah toleranca dhe liberalizimi në lidhje me kërkesat jetike, në lidhje me kamatën thuan deklarata rigoroze, nga të cilat veçojmë thënien e Skuperit: *"Kush thotë se kamata nuk është mëkat, konsiderohet ateist, jashtë fesë."*

Bota e krishter ka vazhduar për një kohë të gjatë t'i urrej dhe t'i dezkriditoj të çifutët për marrje të kamatës. Këtë e vërtetonë edhe shfaqja teatrale e Villiam Shekspirit *"Tregtari i Venedikut"* të cilën e ka shkruar në vitin (1596 - 1598). Në këtë shfaqe bëhet fjalë për një të çifut fajdexhi i quajtur Shylokc. Karakteri i këtij personazhi çifut është mjaft diskreditues, pasi që paraqitet neveritës ndaj borxhliut nevojtar, të cilit i jep hua me kamat.

Shekspiri me anë të këtij personazhi e paraqet natyrën dhe karakterin e çifutëve si të dhënë pas lakmisë dhe grumbullimit të pasurisë.

Legjislacioni i vendeve evropiane ka vazhduar ta trajtojnë kamatën si të ndaluar deri në kohën e revolucionit francez të vitit 1789. Pas kësaj është lejuar kamata në borxhe me disa përjashtime.

Pas vitit 1808 Franca përcaktoi sasin e kamatës prej 5-7% e cila lejohet të merret gjatë transaksioneve tregtare dhe punëve të tjera. Në Francë, në gusht të vitit 1935 doli një ligj që përcaktoi se kush përfiton nga kamata jashtë shumave të kufizuara, llogaritet se ka shkelur kodin penal.

Nisur nga ky parim filloi bashkëpunimi me kamatë dhe kjo dukuri filloi të marr përmasa të mëdha deri sa përfshiu tërë botën, të cilën e përcjellte kolonializmi botërorë në bashkëpunim të ndërsjellë mes njerëzve në lindje dhe perëndim.

c. Qëndrimi Islam ndaj kamatës

[150] Verseti 34, kapitulli 6, Ungjilli i Lukës
[151] Gavuçi, Vehbi Sulejman, *Deklarat rreth kamatës dhe interest të transakcioneve*, bot. Dar Ibn Hazm, Bejrut, 1992, fq. 55.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nga ajo që elaboruam më parë arrijmë të kuptojmë se për ndalimin e kamatës nuk e ka ngritur zërin vetëm Islami, por të gjitha religjionet e ndalojnë atë.

Edhe intelektualët jo islam i përkrahin religjionet në ndalimin e kamatës dhe dëmet që vijnë prej saj. Madje, Lutheri shkon deri në atë masë sa që shkroi shkresë për biznes dhe kamatën.

Muslimanët janë unik se kamata është e ndaluar me të gjitha llojet e tij, qoftë pakë apo shumë me përjashtim të detyrimit i cili varet nga ndjenja e individit për përgjegjësinë që do të mbaj para Krijuesit të tij. Andaj, All-llahu dhe i dërguari i Tij mallkojnë atë që bashkëpunon me kamat duke u tërhek vërejtjen atyre që merren me kamat me shkatërim në botën e ardhshme:

"E në qoftë se nuk e bëni këtë (nuk heqni dorë nga kamata), atëherë binduni se jeni në konflikt me All-llahun dhe të dërguarin e Tij…" (El Bekare : 178)

Nisur nga këto fakte, ndër hapat e para që mori Islami ishte eliminimi i burimeve destruktive, pengesave dhe barrierave që largojshin besimtarin nga vëllau i tij, birit të Ademit (a.s), duke prerë pirin e afërsisë dhe zhvillimin e lidhjes dhe ndjenjes vëllazërore mes njerëzve në shoqërinë njerëzore që e strehojnë kuptimet e tolerancës, ndihmesës, bamirësia, solidarizimit etj.

Islami e ndalon kamatën sepse është mënyrë e padrejtë e grumbulluarit të kapitalit si për shoqërinë ashtu edhe për individët dhe e bën poseduesin e parave vjedhës të përhershëm, duhet shfrytëzuar nevojat e nevojtarëve për të rritur pasurinë e tij pa punë me të cilën do të kontribonte në zhvillimin e shoqërisë. Ndërkohë, ai mbart zemrën e cila është e zbrazët nga ndjenja e dhembshurisë, kuptimet e drejtësisë dhe mirësisë që janë karakteristika të njeriut.

Nisur nga kjo prizëm Islami ndaloi kamatën, nga ana tjetër justifikoi oblikimin detyrimor fetare – Zeqatin, lëmoshën, si alternativë e ndihmesës dhe afrimit midis njerëzimit.

Sipas mësimeve Islame kamata llogaritet një nga shtatë mëkatet e mëdha (el Kebair) shkatërruese, së bashku me politeizmin dhe të tjerat. Nëse njeriu e mohon ndalimin e kamatës, me këtë sjellje të tij ka injoruar një nga ndalesat e Zotit dhe konsiderohet mohues (kafir). Por, nëse punon me kamatë duke mos e mohuar ndalimin e saj, atëherë ai është mëkatar, i cili ka shkelur njërin nga ndalesat e Islamit.

Kjo dispozitë mbështetet në të gjitha bazat thelbësore që janë edhe burimet kryesore të legjislaturës Islame, Kur'ani, Sunneti, Konsensusi (Ixhmai) dhe analogjisë.

5. Urtësia e ndalimit të kamatës

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Gjatë tërë historisë së njerëzimit kamata ka qenë e ndaluar dhe e anatemuar, andaj nuk është e rastit që citatet Kur'anore e kamatës të ndjekin stilin të vrazhd njëkohësisht janë shpallje e fundit me të cilat do të përbyllet shpallja.

Siç edhe u përmend, kamata është e ndaluar në tërë fetë qiellore dhe motiv i ndalimit të saj qëndron tek dëmi i madh që ajo sjell:

1. Ajo shkakton armiqësi mes individëve dhe bën që të vdesë shpirti i bashkupunimit mes tyre. Të gjitha fetë, e sidomos Islami, bëjnë thirrje për bashkëpunim dhe sacrifice, duke e konsideruar njëkohësisht të urryes egoizmin dhe shfrytëzimin e mundit të të tjerëve.
2. Kamata ndihmon në krijimin e një natyre luksoze pa u angazhuar në asnjë lloj pune. Ajo sjell shtimin e pasurisë pa asnjë mundim dhe përfituesit prej saj kthehen në parasite, të cilët rriten në kurriz të të tjerëve. Islami e lavdëron dhe e nderon punën dhe punëtorët, duke e konsideruar atë si rrugën më të mire përfituese, pasi kjo zhvillon aftësinë e njeriut dhe rrit miralin e tij.
3. Kamata është mjet kolonizimi. Për këtë arsye është thënë: "Kolonializmi vjen pas tregtarëve dhe misionarëve".
4. Islami kërkon që njeriu t`i japë vëllait të tij hua me mirësi, nëse ai ka nevojë për para dhe për këtë vepër i njeh atij një shpërblim të madh: *"Ato që i jepni dhuratë për t`ua shtuar (pasurinë tuja) perms pasurisë së njerëzve të tjerë (duke jua kthyes dhuratën me një më të mire), nuk do të shtohet tek Allahu (s`do të ketë shpërblim), kurse kur të jepni si bamirësi, për të arritur kënaqësinë e Allahut, do t`ju shumëfishohen (të mirat)."* (Er-Rum : 39)
5. Bashkëpunimi me kamat prinë në paanësinë e vlerave humanitare dhe etikës së lartë, ngaqë, kamatarët i adhurojn parat. Është i adaptuar në lakmi, pangopësi, koprraci, kurse zemra e tij është më e ashpër se sa guri. Nuk heziton të sakrifikojë të gjitha idealet për hirë të parasë.
6. Në munges të solidarizimit, huadhënies, personat që kanë nevojë drejtohen kah bankat të cilat ofrojnë forma të ndryshme kredish, për shkak të procedurave burokratike, të cilave u duhet nënshtruar në rast të tërheqjes së shumave të mëdha, sikurse edhe kamata e rritur për këto shuma, këta qytetarë janë të detyruar të trokasin në dyert e personave që ofrojnë para të gatshme me kamat, duke marrë përsipër njëkohësisht edhe rrezikun e shumfish të borxhit, që duhet kthyer në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

afate strikte. Në pamundësi të kryerjes së obligimit fillojnë kërcënimet, presionet e shantazhet, të cilat përfundojnë me konfiskimin e pasurisë, shuarje të biznesit e në mungesë të tyre, me qërim hesapesh, që shpeshherë përfundojnë me tragjedi.

7. Alternativ e tërë kësaj apatie është hapja e bankave Islame, Institucioni i Zekatit, lëmoshës, dhënia e huas. Në munges të ndërhyrjes shtetërore, kjo nuk justifikon veprimet tona që ne të mos kujdesemi për zhvillimin e jetës sonë në përputhje me pikëpamjen Islame.

LITERATURA E SHFRYTËZUAR

1. Eshkar, Dr. Omer bin Sulejman, *Er-Riba ve etheruhu alel muxhtemië el Islamij*, Dar en nefais, Oman, Jordan,1423.

Gavuçi, Vehbi Sulejman, Deklarat rreth kamatës dhe interesit të transakcioneve, Dar Ibn Hazm, Bejrut, 1992.

2. Ibn el Kethir, *El Bidaje ven nihaje*,
3. Ibn Kethir, *Tefsir el Kur'an el adhim,* Dar el Ma'rife, *Bejrut*, 1988.
4. Jemenij, Tehijuddin, *En nidham el Iktisadij fil Islam*, Rijad, 2004.
5. Kardavi, Dr. Jusuf, *Fevaidiul bunuk,* El mektebe el Islamij, Kajro, 1995.

Nesimi, Abdulxhemil, Kamata dhe pasojat e saj nga vështrimi Kur'anor, Shkup, 2015.

6. Sheukani, Muhamed bin Alij bin Muhamed bin Abdullah, *Fet'hul Kadir*, Dar Ibn Kethir, Bejrut, 1014.
7. ET-TABERI, Ibn Xherir, *Xhamiul bejan fi t'vilil Kur'an*, Muesis er-risale, 2000.
8. Turki, Mensur Ibrahim*, El Iktisad el Islamij bejne en nedharije vet tetbik*.
9. Vehbe, Mahmud Arif, *Nedherijat el faide (er irba) fi fikër el iktisad*, Bejrut, 1980.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

19 Roli i marketingut digjital në tregun online në Kosovë

Albina Selmanaj
Universiteti "Haxhi Zeka"
Vahide Syla
Proex shpk

Abstrakt
Tregu përveç në formën tradicionale fizike ekziston edhe në formën vizuale, e që po e quajmë si treg online. Shitësit dhe blerësit tani mund të mos takohen fare, te mos e njohin njëri tjetrin, thjeshtë i bashkon produkti i ekspozuar në një web faqe dhe vjen deri te përfundimi i transaksionit. Tregtia online, tashmë është ndër më të preferuarat në botë. Shumë ndërmarrje janë krijuar për të funksionuar online, ato tashmë e kanë dëshmuar veten dhe punën e suksesshme duke pranuar porosi për produktet e tyre nga e gjithë bota pa dallim. Duke e pasur parasysh që ne ende jemi vend në tranzicion dhe në zhvillim, tema për tregjet online është një temë jo aq e hulumtuar tek ne. Pikërisht në këtë punim, jemi munduar të vijmë në përfundim se çfarë mendojnë sot qytetarët e Kosovës për një formë të tillë të blerjes, si e shohin ata tregun online, sa do ta praktikonin një formë të tillë, sa ndihen të sigurt etj. Ndërkaq që të arrihet kjo patjetër që duhet kushtuar rëndësi të veçantë marketingut si mundësi të madhe për zhvillimin e këtij tregu në një të ardhme të afërme. Qëllimi i këtij punimi është të shfaq gjendjen aktuale në vendin tonë sa aplikohet ky treg dhe a pranohet nga konsumatorët si dhe sa është konkurrues tregu online (vizual) me tregun real (ekzistues). Realizimi i kërkimit u projektua në një mënyrë të tillë që të lehtësonte koston e mbledhjes së informacionit dhe njëkohësisht të arrinte rezultate të kënaqshme që do të ndihmojnë në nxjerrjen e përfundimeve sa më të sakta. Të dhënat që do ti prezantojmë në vazhdim vijnë si rezultat i përgjigjeve në një pyetësor online nga qytetarët.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Fjalët kyçe: *tregu online, firma, konsumatorët*

1. Tregu online dhe zanafilla e tij

Duke qenë se ne deri me zhvillimin e internetit nuk kemi njohur formë tjetër të tregut përveç atij ku që të kryhet një proces shit-blerje duhet të jemi prezent fizikisht në vendin e transaksionit, mirëpo duke u nisur nga dinamika e jetës, hovi i madh i zhvillimit ekonomik është menduar që të rregullohet një treg në të cilin ne mund të qasemi edhe nga shtëpia dhe ky ishte tregu online. Paraqitja e ofertave bëhet nga ofertues të ndryshëm të cilët mund të jenë nga pjesë të ndryshme të botës por i bashkon vetëm një web i vetëm. Paraqitja e produkteve dhe shërbimeve në një formë të tillë tek blerësit në të njëjtën kohë paraqet edhe një lloj marketingu të cilin e realizon prodhuesi menjëherë me postimin e produktit online. Produkti i parë i shitur në këtë formë ishte në vitin 1994 një CD muzikore e grupit Sting e më pas filloi shitja e çokollatave, luleve dhe verave të ndryshme. Përdoruesit e këtij tregu menjëherë u identifikuan si shumica prej tyre meshkuj të pasur të moshës mbi tridhjetë vjeç.

Në shumë raste ofertuesi dhe operatori i tregut nuk janë i njëjti mirëpo kur përpunohen të dhënat (porositë) nga operatori i dërgohen shitësit për të përmbushur porosinë, një gjë e tillë bëhet me rastin e pranimit të pagesës. Dërgimi i mallit bëhet në formë fizike të produktit apo të shkarkuar në formë elektronike. Një ndër pikat më të forta të tregut online janë komoditeti gjatë përzgjedhjes së produktit, mundësi të zgjedhjes shumë më të mëdha se sa në tregun klasik e në të njëjtën kohë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

çmimet janë shumë më konkurrente duke bërë që blerësit të përfitojnë shumë nga një situatë e tillë. Mundësia që risitë në produkt të jenë më të mëdha ka bërë që blerjet të jenë të vazhdueshme.

Pagesa në tregun online zakonisht bëhet me anë të kredit kartelave apo llogarive në Paypal mirëpo në raste të ndryshme ofrohen edhe pagesa me debit kartela, dërgim të parave cash, çeqe, me anë të postës, pagesë me rastin e pranimit të produktit etj. Një problem i cili është paraqitur me zhvillimin e tregut online është llogaridhënia e ofertuesve – shitësve, përgjegjësia e vogël e tyre kundrejt blerësve dhe mungesë e konsiderueshme në mbrojtjen e blerësve si në pagesa ashtu edhe në pranimin e produktit.

2. Marketingu digjital – rëndësia e tij në ditët e sotme

Thelbi i marketingut qëndron në faktin se fokusi është te konsumatori, aktivitetin e fillon dhe e përmbyll nëtreg duke krijuar klientë besnik, ndërmarrja i siguron vetës mbijetesë dhe perspektivë, nëpërmjet realizimit të fitimit. Marketingu definohet si aktivitet i biznesit i cili mundëson krijimin e tregtisë dhe paraqet mënyrë për arritjen e plotësimit të objektivave ekonomike kështu duke u fokusuar fillimisht mbi prodhimin dhe me theks të veçantë te aftësitë e shitjes. Me zhvillimin e teknologjisë kanë ndryshuar mënyrat e zhvillimit të marketingut dhe komunikimit si pjesë e tij. Marketingu Digjital është një term ombrellë për marketingun e produkteve ose shërbimeve duke përdorur teknologjitë digjitale, kryesisht në internet, por duke përfshirë edhe telefonat celularë, reklamat e ekranit, dhe çdo mjet tjetër digjitale (Definicion of digital marketing, 2015, Financial times). Mënyra në të cilën është zhvilluar marketingu digjital që nga vitet 1990 dhe 2000 ka ndryshuar mënyrën se si

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

markat dhe bizneset e shfrytëzojnë teknologjinë dhe marketingun digjital për marketingun e tyre. Fushatat e marketingut digjital janë duke u bërë më të përhapura, si platforma digjital janë të përfshira gjithnjë në planet e marketingut, si dhe njerëzit e përdorin pajisje digjital në vend të shkojnë në dyqane fizike (Micael, 2010). Marketingu Digjital shpesh është referuar si "marketing online", "internet marketing" apo "web marketingu".

Termi i marketingut digjital është rritur dhe populluar me kalimin e kohës, veçanërisht në vende të caktuara. Në SHBA si *marketingu online* është ende i përhapur, në Itali është referuar si *web marketing*, por në Britani të Madhe dhe në mbarë botën, *marketing digjital* është bërë termi më i zakonshme, sidomos pas vitit 2013 (Claire, 2012). Përdoruesit me qasje në internet mund të përdorin shumë mediumet digjitale, të tilla si Facebook, YouTube, Forume, etj. Nëpërmjet komunikimit digjital krijohet një kanal multi - komunikues ku informacioni mund të shkëmbehet me shpejtësi nëpër botë pa pasur lidhje të caktuar mes pjesëmarrësve në këtë aktivitet kështu edhe i krijohet mundësia konsumatorit të krijojnë bisedë në të cilën grupi i synuar është në gjendje për të bërë pyetje në lidhje me markën dhe për të marrë njohuri të cilat në format tradicionale të marketingut nuk mund të ofrohen (Nielsen 2016). Firmat përdorin edhe media sociale në mënyrë që të arrijnë në shfrytëzimin më të madh të mundshëm të marketingut digjital kështu duke krijuar një kanal ku ofrohen informacione specifike për markën që ofrojnë në treg. Nëpërmjet kësaj një biznes mund të krijojë një sistem në të cilin ata janë në gjendje për të identifikuar modelet e sjelljes së klientëve dhe reagime në nevojat e tyre. Përdorimi i efektshëm i marketingut digjital mund të rezultojë në kosto relativisht të ulur në lidhje me mjetet tradicionale e marketingut. Ulen kostot e jashtme të shërbimeve, shpenzimet e reklamave, shpenzimet e promovimit, shpenzimet e përpunimit, kostot e projektimit ndërfaqe dhe shpenzimet e kontrollit (Nikerke, 2007) Kjo formë e marketingut me vetëdije është provuar

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

për të punuar më me efektivitet në vendet që kanë shmangie të larta të pasigurisë. Megjithatë, markat duhet të jenë të kujdesshme për të mos e tepruar në përdorimin e këtij lloji të marketingut, si dhe vetëm duke u mbështetur në atë, pasi që ajo mund të ketë pasoja që mund të ndikojnë negativisht në imazhin e tyre.

3. Gatishmëria e konsumatorëve në Kosovë që të kenë qasje në tregjet online

Duke qenë se qasja online është e përhapur kudo në Republikën e Kosovës ndërkaq dinamika e jetës është vazhdimisht duke u bërë më e ngarkuar atëherë ka disa ndërmarrje të cilat produktet e tyre janë duke i ofruar online të tilla janë:

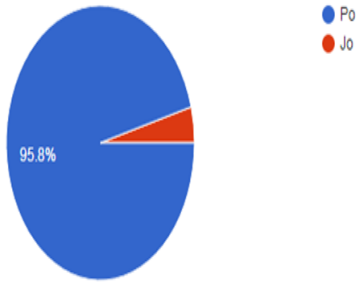
- Gorenje Niti Tiki Company në web-faqen e saj përveç tjerash përmban edhe disa informacione shtesë sa i përket shit-blerjes online. Gjithashtu ekziston edhe butoni tjetër i cili na njofton rreth rregullave të blerjes online, e aty ceken të gjitha kushtet rreth hapave gjatë blerjes, mënyrat e pagesës, kthimin e artikullit, garancinë, afatet e dërgesës si dhe sigurisë.
- Smard Sh.P.K është firma e parë në Kosovë për shitjen e produkteve në Internet, bazuar në përvojën dhe punën shumëvjeçare të kompanive të ndryshme që operojnë në SHBA, Evropë dhe Japoni. Smardonline.com ka filluar me shitje online me 14 shkurt 2012.
- Gjirafa.com është motori më i madh i kërkimit në gjuhën shqipe. Kompania është e bazuar në Prishtinë, dhe ka lançuar dyqanin online, Gjirafa50.com, i cili sjell 50 produktet më të kërkuara të teknologjisë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Top shop-i është një nga brendet e shumta që janë pjesë e Studio Moderna, e disa prej tyre edhe i njohim e blejmë produkte të tyre nëpërmes Top Shop-it në Kosovë.
- Posta mall ka për qëllim t'ju ofrojë përdoruesve të internetit sa më afër mundësinë e qasjes në markat ekskluzive të njohura botërisht dhe me zbritje të jashtëzakonshme në grupe të ndryshme, si; veshje, elektronikë, kulturë, art, argëtuese, sociale. Gjithashtu, Posta mall ofron një shërbim të pakufizuar me kushte të përshtatshme të pagesave dhe gamë të pasur të produkteve.

Duke qenë se ky lloj tregu pra është përhapur edhe në Kosovë ne kemi bërë një studim duke mësuar se sa kanë njohuri qytetarët për këtë treg, sa e përdorin atë dhe cilat janë arsyet e përdorimit të tij.

Grafiku nr.1: A keni informacione për ekzistimin e tregut online

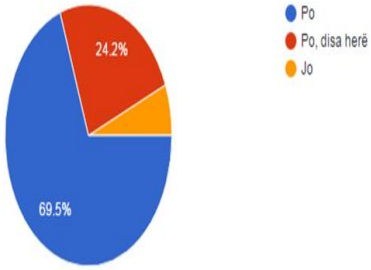


Nga të gjithë të anketuarit 95.8% kanë informacione rreth tregut online, d.m.th kanë dëgjuar për të.

Burimi: përllogaritje të autorëve

Grafiku nr.2: A keni vizituar ndonjëherë një treg online përmes web-faqes

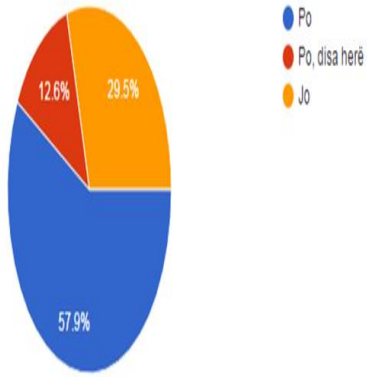
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: përllogaritje të autorëve

Të anketuarit janë përgjigjur që tashmë e kanë vizituar një treg online dhe rreth 69.5% prej tyre janë përgjigjur pozitivisht, 24.2% janë shprehur që e kanë vizituar disa here një treg online.

Grafika nr.3: Ju ka ndodhur të bëni blerje

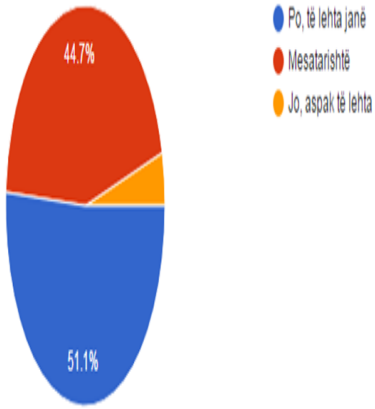


Burimi: përllogaritje të autorëve

Grafika nr. 4: A ju duken të lehta procedurat e blerjes online

Grafika na tregon që një numër prej 57.9% e të anketuarve kanë bërë blerje në tregjet online, ka edhe prej atyre që kanë bërë blerje disa herë rreth 12.6% por kemi edhe nga ata që janë

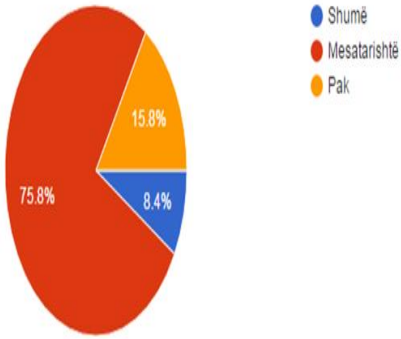
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: përllogaritje të autorëve

Në këtë pyetje janë përgjigjur me 51.1% që i kuptojnë procedurat dhe ju duken të lehta dhe një përqindje prej 44.7% që i kuptojnë mesatarisht. Sipas kësaj e vërejmë që vetëm 4.2% prej të anketuarve nuk ju duken procedurat e lehta, që është një përqindje e vogël.

Grafika nr.5: Sa ndiheni të sigurt

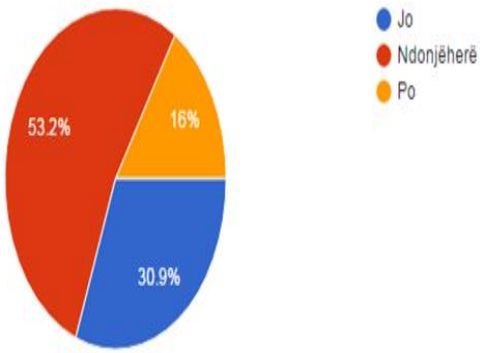


Rreth 75.8% janë shprehur që ndihen mesatarisht të sigurt në blerjet online, 15.8% ndihen shumë të sigurt dhe 8.4% ndihen pak të sigurt gjatë blerjeve.

Burimi: përllogaritje të autorëve

Grafika nr.6: A paraqet problem pritja deri në ardhjen e produktit pas porosisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: përllogaritje të autorëve

Grafika na tregon që një numër prej 57.9% e të anketuarve kanë bërë blerje në tregjet online, ka edhe prej atyre që kanë bërë blerje disa herë rreth 12.6% por kemi edhe

Përfundimi

Duke qenë se tani ndikimi i tregut online në tregtinë botërore është i padiskutueshëm shohim që edhe Kosova si një vend i vogël duke i përcjellë vazhdimisht ndryshimet dhe zhvillimet si nga teknologjia ashtu edhe nga tregtia është duke u bërë pjesë e tregut global përmes kësaj qasje. Prandaj nëse një ndërmarrje dëshiron që të mbijetojë në një treg të hapur dhe të ketë një pozicion më të mirë afaristë patjetër që duhet ti ofrohet konsumatorit edhe në këtë formë. Mirëpo duhet pasur parasysh që vendi ynë vazhdon me një gjendje ekonomike aspak të mirë atëherë shteti duhet të krijojë strategji të mirëfillta për zhvillimin e ekonomisë duke përkrahur industrinë e teknologjisë informative, në këtë mënyrë do të arrihej deri të digjitalizimi i ekonomisë.

Në Kosovë pra kemi një numër të vogël të ndërmarrjeve që aplikojnë sistemin online të shit-blerjeve gjë që tregon se ndërmarrjet tona nuk

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

janë shumë të informuara për përfitimet që mund të kenë nga shfrytëzimi i një tregu online dhe si rrjedhojë nuk janë pjesë e tij duke humbur konsiderueshëm në këtë aspekt nga ana tjetër konsumatorët kanë një informim dhe përdorim më të madh i cili vazhdimisht është duke shkuar në rritje si rezultat i dinamikës së jetës së ditëve të sotme secili prej tyre tenton që të kursej kohë kështu duke blerë nga shtëpia apo zyra online.

Qytetarët tonë kanë informacion për tregun online, një pjesë e konsiderueshme e tyre është pjesë e këtij tregu, janë të gatshëm të paguajnë deri në një masë edhe më shumë se sa që do të paguanin në tregun fizik vetëm për të kursyer kohën, nuk e kanë shumë problem faktin që duhet të presin një kohë deri sa të arrijë porosia atëherë do të ishte shumë profitabile për ndërmarrjet nëse qaset në këtë treg dhe për tu ofruar me konsumatorin më shumë ta aplikonin marketingun digjital sepse afrimi me konsumatorin do të jetë shumë më i lehtë e në të njëjtën kohë më pak i kushtueshëm për ndërmarrjen.

Bibliografia

- Brinkley, Claire, (21 October 2012) Digital marketing is growing in Australia, but so is the skills gap, Econsultancy, archived from the original on 21 October 2012. Retrieved from: https://econsultancy.com/blog/10906-digital-marketing-is-growing-in-australia-but-so-is-the-skills-gap/
- Ceku, B., Abazi, A., Loca S. (2010) “Drejtim marketingu”, Shtepia botuese e librit universitar, Tiranë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Chaffey, Dave., E.Ch, Fiona., M, Richard & J, Kevin, (2006) *Internet Marketing*, Pearson Education Limited, England. Retrieved from: http://books.mec.biz/tmp/books/5G7BGE3Z6KNWFOHBFCWN.pdf
- Definition of digital marketing", (2015) Financial times. Retrieved from: http://lexicon.ft.com/Term?term=digital-marketing
- Dahlen, Micael, (2010) *Marketing Communications: A Brand Narrative Approach. Chichester*, west Sussex UK: John Wiley & Sons Ltd
- Kotler, Ph, and Keller, K. (2012) *Marketing Management*, Prentice Hall, USA, Retrieved from:http://socioline.ru/files/5/283/kotler_keller__marketing_management_14th_edition.pdf
- Van Niekerk, A. (2007), *Strategic management of media assets for optimizing market communication strategies, obtaining a sustainable competitive advantage and maximizing return on investment: An empirical stud*. Journal Of Digital Asset Management. Retrieved from: https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.dam.3650070

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

20 Problemet financiare të familjeve në Kosovë gjatë periudhës 2014-2016

Ma.sc Antigona Keka
Kolegji ,,Gjilani" Gjilan, Kosovë

Abstrakt

Ekonomia e vendeve të ballkanit po kalon në një krizë të thellë ekonomike, sidomos vendet në tranzicion që po ballafaqohen më ndryshime të sistemeve. Kosova si vend i vogël në rajon dukshëm e ka të theksuar problemet socio-ekonomike të cilat po shfaqen me krim të organizuar, korrupsion i lartë në vend, papunësi e lartë, etj. Menaxhimi i dobët i instrumenteve makroekonomike kanë sjellë një destabilizim edhe më të theksuar në vend.

Mos zbatimi i duhur i politikës ekonomike përmes instrumenteve të saj nuk ka arritur të rrisë standartin jetësor, familjet kosovare kanë nivel të theksuar të papunësisë, rritje të inflacionit, norma të larta të kamatave dhe nivel të ulët të pagave, varfëria e skajshme është alarmante, do të thotë se familjet kosovare kanë probleme të shumta financiare.

Vendi për të pasur zhvillim ekonomik sa më afatgjatë duhet të bëjë menaxhimin e duhur me resurset natyrore dhe njerëzore në kohën e duhur dhe vendin e duhur. Për të kaluar krizën duhet rritje të investimeve në vend të cilat përcillen me rritje të efiçencës ekonomike dhe rritjen e produktivitetit dhe mbi të gjitha krijohen kushte të volitshme për krijimin e një strategjie të re që do ti jep mundësi sektorëve të prodhimit, përdorimin e teknologjisë më të avancuar. Kuptohet se rritja e prodhimit dhe produktivitetit do të ndikojë në rritjen e të ardhurave familjare, rritjen e standartit jetësor, zbutjen e papunësisë në vend etj.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Reformat e duhura drejt stabilizimit ekonomiko-politik dhe zhvillim të tregut konkurues kanë dëshmuar se janë faktorë i rëndësishëm i vendeve në tranzicion.
Fjalët kyçe: instrumentet makroekonomike, kriza ekonomike, financat familjare, zhvillim ekonomik, GDP.

Hyrje

Ekonomia e Kosovës është në një periudhë tranzicioni e cila ballafaqohet me problem të shumta sociale, politike, ekonomike. Edhe pse kaluan 16 vite pas luftës së fundit në vend, familjet kosovare sfidohen në mënyra të ndryshme nga shumë tregues ekonomik. Shihet se zbatimi i politikës ekonomike përmes instrumenteve të saj nuk ka arritur të rrisë standartin jetësor, familjet kosovare kanë nivel të theksuar të papunësisë, rritje të inflacionit, norma të larta të kamatave dhe nivel të ulët të pagave, varfëria e skajshme është alarmante do të thotë se familjet kosovare kanë probleme të shumta financiare dhe të gjitha këto po përcillen me rritjen e kriminalitetit në vend, rritja e numrit të rasteve të sëmundjëve, rritja e numrit të divorceve etj.

Mungesa e financave familjare nuk sjellë lumturi familjare por mungesa e tyre sjellin shumë vështirësi ekonomike që përcillen shpeshë herë me probleme të ndryshme. Menaxhimi i financave familjare është fushë e veçantë që duhet planifikuar, kontrolluar për arritjen e objektivave familjare.

Zhvillimi ekonomik ndodhë kur mirëqenia ekonomike e njerëzve të një vendi rritet për gjatë një periudhe të gjatë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

1. Koncepti mbi Financat familjare

Fjala financë rrjedhë prej fjalës ,,finis" që do të thotë kufi, fund. Fjala financë është përdorur më vonë në Francë në formë të ,,la Finance" që do të thotë punët monetare të individit kurse në shumës ,, les finanses" që ka caktuar të hyrat dhe të dalat dhe më vonë tërë afarizmin monetar shtetëror[152].

Familja në kuptimin financiar, përkufizohet si grup njerëzish (përfshirë edhe jë individë të vetëm) që ndajnë bashkërisht: pasurinë, të ardhurat dhe shpenzimet.

Planifikimi financiar nënkupton një seri vendimesh lidhur me sasinë e parave që i duhen familjes për një periudhë të caktuar, në të ardhmen për të arritur qëllimet dhe objektivat e saj, si dhe mënyrën apo burimet e sigurimit të tyre.

Dallimi ndërmjet financave të familjes dhe financave të biznesit

Disa nga shpjegimet që bëhen mbi financat personale janë të ngjajshme me kontabilitetin financiar që përdor biznesi.

Midis financave personale dhe atyre të biznesit ka disa dallime:

- Financat personale paraqesin interes vetëm për pjesëtarët e familjes, askush jashtë saj nuk ka interës për ti përdorur të dhënat dhe shifrat që rezultojnë nga financat personale
- Financat personale kanë disa zëra, disa mjete për të cilat objektivi që synohet është I ndryshëm nga ai që shtrohet në financa dhe biznese. P.sh nëse aksionet e një biznesi rriten në vlerë, vlera regjistrohet si pjesë e së ardhurës dhe në të njëjtën kohë rritet fitimi i mbajtur dhe vlera e aksionit në bilanc. Pasuritë familjare shpeshë shihen si pasuri që kanë vlerë përdorimi, por jo edhe vlerë tregu.

[152] Prof.Dr.Sabaudin Komoni, ,,Universiteti i Prishtinë, Prishtinë 1986, fq.5

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Dallimi më thelbësor midis financave të familjes dhe financave të biznesit është: investimi juaj për të fituar një diplomë krijon capital të vlefshëm njerëzor që rrit të ardhurat në perspektivë. Një biznes mund ta kapitalizojë apo ta amortizojë një aktiv të tillë, për biznesin ky do konsiderohej investim që do të kishte një kthim[153].

2. Problemet financiare të familjeve në Kosovë

Shporta mujore e një qytetari në Kosovë llogaritet të jetë 115 euro, shumë kjo që nuk siguron një standard të mirë jetësor për qytetarët, madhësia mesatare e ekonomive familjare në Kosovë sillet nga 5.9 persona. Sipas Agjencisë se Statistikave të Kosovës, burim i rëndësishëm i të ardhurave të ekonomive familjare janë pagat nga sektori publik me 22 përqind.

2.1 Standarti jetësor në Kosovë

Paga neto mesatare në Kosovë për sektorin publik është 466 euro, derisa sipas të dhënave të organizatave ekonomike në sektorin privat, paga mesatare është rreth 349 euro. Çmimet e produkteve në tregun e Kosovës janë pothuajse të njëjta më çmimet e mallrave në tregjet evropiane, ku pagat e tyre janë shumëfish më të larta. "Shumica e artikujve i kanë çmimet po ato që janë për qytetarin – konsumatorin e Bashkimit Evropian, ku paga mesatare është rreth 2500 euro.

Rezultatet e Anketës së Buxhetit të Ekonomive Familjare të publikuar nga Agjencia e Statistikave të Kosovës, kishte vënë në pah rritje të konsumit për kokë banori për mbi tre për qind në vitin 2015, krahasuar me vitin 2014.

[153] Prof.dr. Sherif Bundo, ,,Financë",albPAPER, Tiranë 2012, fq.342-343

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndërkaq, rritja e të ardhurave për kokë banori në vitin 2015 krahasuar me vitin 2014, është rezultat i rritjes ekonomike.

Të ardhurat e ekonomive familjare për vitin 2014 ishin 1 miliardë e 927 € milionë ndërsa për vitin 2015 ishin 2 miliardë e 048 € milionë (sipas burimit të të hyrave individuale) ABEF për vitin 2014 dhe 2015.

Nga rezultatet e dala nga ky publikim, konsumi i përgjithshëm në Kosovë në vitin 2015 ishte 2,461 milionë euro, ndërsa për ekonomi familjare 7,503 euro, si dhe për kokë banori 1,432 euro.

2.1.1 Ndikimi i remitencave në ngritjen e standartit jetësor në Kosovë

Gjithnjë po vjen duke rënë standardi jetësorë, pasi pagat mbesin me vite të njëjta, derisa çmimet po rriten. Kjo rritje e çmimeve duke mos rritur edhe pagat rrjedhimisht e zvogëlon edhe fuqinë blerëse të konsumatorëve

Rritja e konsumit, rrjedhimisht përmirëson edhe standardin jetësor të qytetarëve të vendit. Në rritjen e konsumit në Kosovë kanë ndikuar shumë faktorë, por faktori kyç është vazhdimi i dërgesave nga diaspora kjo rritje ka ardhur si rezultat i vazhdimit të nivelit të lartë të dërgesave nga ana e diasporës, Kosova konsiderohet si një ndër shtetet me më së shumti dërgesa të emigrantëve, ku në të shumtën e rasteve këto dërgesa shfrytëzohen për konsum familjar, pastaj rritja e pagave në sektorin publik, fillimi i dhënies së kontributeve për veteranët e luftës, rritja e asistencës sociale, dhe të gjitha këto kanë ndikuar që konsumi i përgjithshëm të jetë më i lartë.

Në praktikë remitancat janë pagesa të rregullta të emigrantëve (punëtorët të cilët dërgojnë para në familjet e tyre në vendin e origjinës). Në numrin më të madh të rasteve, remitancat janë transfere mes personave që jetojnë në vende më të zhvilluara dhe atyre në vende në zhvillim, pra edhe me standarde më të ulëta jetese. Qëllimi i këtyre transfereve është kryesisht për të siguruar kushtet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e jetesës e rrallëherë për qëllime përfitimi. Në vendet në zhvillim, dërgesat e emigrantëve zënë një vend mjaft të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik dhe mirëqenien sociale të tyre. Edhe Kosova si çdo vend tjetër në zhvillim ka një numër të konsiderueshëm të qytetarëve të saj, që jetojnë në vende tjera më të zhvilluara (kryesisht në Bashkimin Evropian). Duke ditur numrin e lartë të të papunëve në Kosovë, nga vitet '90 e tutje, kanë qenë remitancat ato që kanë siguruar kushtet e jetës për shumë nga qytetarët e Kosovës[154]. Në praktikë remitancat janë pagesa të rregullta të emigrantëve punëtorët të cilët dërgojnë para në familjet e tyre në vendin e origjinës[155].

Remitancat për vitin 2015 ka qenë 752.4 milion € (sipas BQK).

3. Papunësia dhe inflacioni

Papunësia shprehet ndërmjet normës së papunësië e cila paraqet indikacion alarmues për ecuritë makroekonomike. Norma e papunësisë paraqet raportin ndërmjet numrit të të papunësuarve dhe forcës punëtore[156].

Inflacioni paraqet ngritja e nivelit të përgjithshëm të çmimeve, ndërsa me deflacion kuptojmë ulja e përgjithshme e nivelit të çmimeve.

3.1 Papunësia për periudhën 2014-2015

Shkalla e punësimit për vitin 2014 ishte 26, 9% ndësa për vitin 2015 ishte 25,2%.

Papunësia ka shënuar rënie nga 35.3 % (176,743) për vitin 2014, në 32.9 % (145,776) për vitin 2015, një ndër arsyet kryesore të zvogëlimit të papunësisë

[154] http://www.bqk-kos.org/repository/docs/SistemiIPagesave/Analize-mbi-Menyrat-e-Dergimit-te-Remitancave-ne-Kosove.pdf
[155] http://www.bqk-kos.org/repository/docs/SistemiIPagesave/Analize-mbi-Menyrat-e-Dergimit-te-Remitancave-ne-Kosove.pdf
[156] Prof.Dr.Musa Limani, „Hyrje në Ekonomi", Elkos, Prishtinë 2002, fq. 214

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ka qenë emigrimi i madh i qytetarëve të Kosovës gjatë fundit të vitit 2013 dhe fillimit të vitit 2014.

Numri i të punësuarve në sektorin publik për 2015 ishte 81,777 persona[157].

3.2 Inflacioni parametër i rëndësishëm i matjes së çmimeve të konsumit

Inflacioni ndodhë atëherë kur niveli i përgjithshëm i çmimeve dhe i kostove në ekonomi rritet, d.m.th kur rritet çmimi i bukës, i naftës, veturave, etj ose kur rritet niveli i pagave, çmimi i tokës etj. Sa herë që njoftohet se ,,Inflacioni ka rënë" apo ,,Pritjet infalcioniste në ekonomi janë rritur" duhet të kemi parasysh lëvizjet në një indeks çmimesh i cili në pjesën më të madhe të vendeve është identifikuar si Indeksi i çmimeve të konsumit. Ky Indeks nuk është gjë tjetër veçse një matje e çmimeve të një shporte të mirash konsumi apo shërbimesh. Në fakt janë konsumatorët se si shpenzojnë përcaktojnë normën e inflacionit158.

Çmimet e Konsumit në Kosovë në fund të vitit 2015 pësuan rënie 0.1 për qind nga viti paraprak, pas një rënie 0.3 për qind në muajin e kaluar. Kjo ishte rënia më e ulët që nga nëntori 2014. Kostoja e ushqimit dhe pijeve joalkoolike zbriti me 0.4 për qind, strehimi, uji, energjia elektrike, gazi dhe lëndët djegëse me 3.7 për qind dhe transporti me 5.1 për qind, ndërsa çmimet e veshjeve dhe këpucëve u rritën me 2.1 për qind dhe mobilimi me 1.9 për qind.

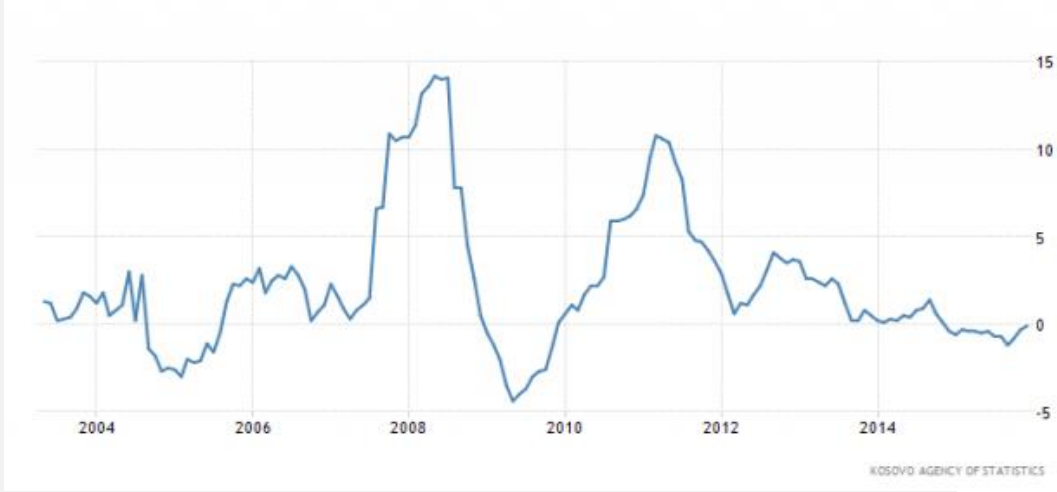
Në baza mujore, çmimet ranë 0.1 për qind. Në Kosovë, norma e Inflacionit mesatarisht është 2.3 për qind nga viti 2003 deri në vitin 2015. Gjatë kësaj periudhe kjo normë më e larta ka qenë në muajin maj 2008 me 14.2 për qind. Kjo normë është ndikuar nga vendimi i Qeverisë së Kosovës për rritjen e pagave

[157]https://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/vjetari-statistikor-i-republikes-se-kosoves-per-vitin-2016
[158] Prof.Dr.Esmeralda Uruçi, ,,Makroekonomia", Toena, Tiranë 2006, fq.231

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

në sektorin publik. Ndërsa, rekordi më i ulët prej -4.4 për qind ka qenë në maj të vitit 2009 nga ulja e çmimeve bazike të shportës së konsumatorit.

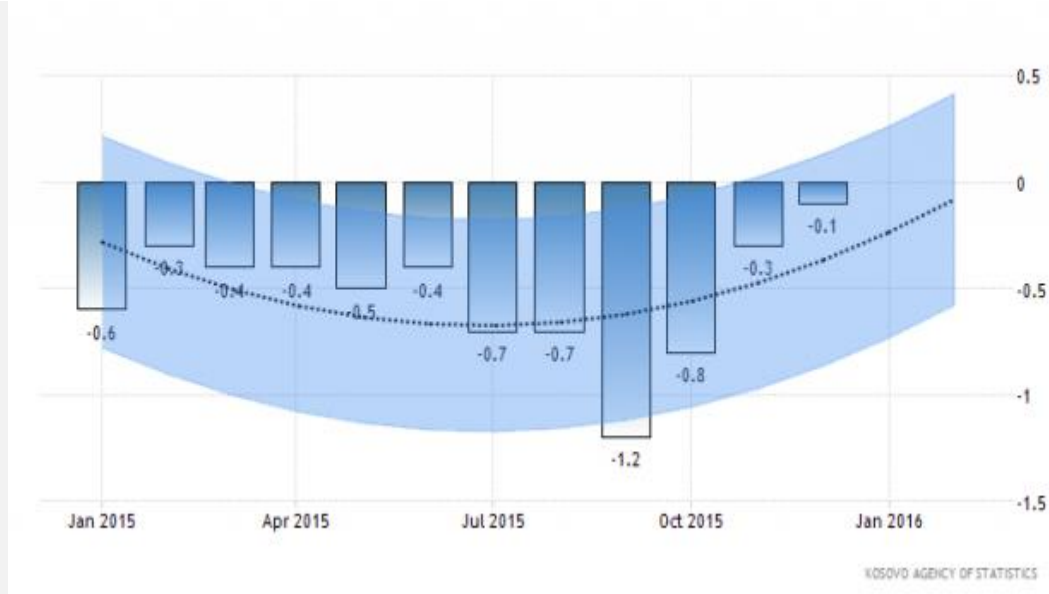
Inflacioni paraqet rritjen e vazhdueshme e çmimeve të përgjithshme, ku me një sasi të caktuara të parave mund të blihen më pak prodhime se para zhvleftësimit.



Inflacioni nëpër vite
Burimi: http://kallxo.com/inflacioni-ne-kosove-nen-kontroll/

Sipas, Trading Economics, bazuar në modelet makroekonomike dhe analizën e pritjeve, vlerësimet janë se inflacioni në Kosovë deri në fund të këtij tremujori pritet të jetë 0 për qind. Nga këto pritje del se niveli i inflacionit prej 0.60 do të arrijë në 12 muajt e ardhshëm. Në periudhë afatgjatë, norma e Inflacionit është parashikuar të arrijë në 2.9 për qind deri në vitin 2020.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



shkalla e inflacionit
Burimi: http://kallxo.com/inflacioni-ne-kosove-nen-kontroll/

Të dhënat e fundit të Agjencisë Kosovare të Statistikave (ASK), tregojnë se viti 2016 ka nisur me çmime më të larta të produkteve ushqimore se një vit më parë. Përkundër deklaratave të zyrtarëve të Qeverisë së Kosovës se pakoja e re fiskale do të ndikojë në uljen e çmimeve të konsumit, ato në janar 2016 ishin për 0.5 për qind më të shtrenjta se në dhjetor 2015, ndërsa 0.3 për qind më shtrenjtë se një vit më parë. Ngritje të çmimeve vërehet te nëngrupet e pemëve me 7.2 për qind, perimeve me 6.5 për qind dhe duhanit me 4.0 për qind. Ndikim i përbashkët i këtyre nëngrupeve është 0.5 për qind.

4. Rritja ekonomike në Kosovë

Rritja ekonomike shprehet nëpërmjet aftësisë së ekonmisë kombëtare për të prodhuar gjithnjë e më shumë të mira material dhe shërbime për

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

plotësimin e dëshirave të konsumatorëve. Rritja ekonomike paraqet njëri ndër objektivat thelbësor makroekonomik të çdo vendi, trendet positive zhvillimore shprehin dhe ndikojnë në rritjen e standartit jetësor dhe përfaqësojnë stabilitet makoekonomik. Pasqyrimi i ecurive makroekonomike bëhet duke prezentuar GNP ose GDP por nuk do të thotë se nuk duhet të merren parasysh edhe treguesit e tjerë makroekonomik.

GNP (Produkti kombëtar bruto) paraqet shumën vlerësore të të gjitha prodhimeve dhe shërbimeve përfundimtare në një vend përkatës dhe në periudhë të caktuar kohore që zakonisht merret një vit.

GDP (Produkti i brendshëm bruto) paraqet prodhimin e përgjithshëm të prodhuar në kuadër të një vendi në vitin përkatës.

Dallimi ndërmjet GNP dhe GDP është se në GDP përfshihen edhe të ardhurat e rezidentëve të huaj (të huajt që veprojnë në ekonominë e vendit) kurse përjashtohen të ardhurat e rezidentëve të vendit përkatës që kryejnë aktivitete ekonomike në vende të tjera. Ndërkaq në GNP përjashtohen (të ardhurat e të huajve që veprojnë në ekonominë e vendit) kurse përfshihen të ardhurat e rezidentëve të vendit përkatës që kryejnë aktivitete ekonomike në vende të tjera[159].

Bruto Produkti Vendor (BPV) për kokë banori për vitin 2015, sipas të dhënave të Agjencisë së Statistikave të Kosovës, është 3197 euro. BPV për vitin 2015 ishte 5.771.5 milion €. (sipas vlerësimeve të para në baza tremujore). **BPV për vitin** 2014 ishte 5.567,5 milion €. BPV, për kokë banori per vitin 2014 ishte 3.084 €. Rritja ekonomike në Kosovë është parashikuar të jetë 3.6 për qind për

[159] Prof.Dr.Musa Limani, „Hyrje në Ekonomi", Elkos, Prishtinë 2002, fq. 205

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vitin 2016, që është më e ulët se 3.9 për qind sa ishte në vitin e kaluar. Kjo rritje parashihet të jetë 3.7 për qind deri në vitin 2018[160].

Kështu u tha gjatë prezantimit të raportit të ri nga Banka Botërore për ekonominë në Evropën Juglindore. Rritja ekonomike u vlerësua të jetë solide, por edhe e ngadaltë. Mirëpo, rritja e mjaftueshme për Kosovën do të ishte 7 për qind, e cila do të ndikonte për zhvillimin ekonomik dhe uljen e papunësisë. Është e rëndësishme që Kosova ta gjejë mënyrën e drejte për ta drejtuar ekonominë e saj jo nga konsumi, por më shume nga kompetitimi dhe në investim të produktit. Kjo është receta e vetme që nje ekonomi e vogël të vazhdoj të rritet sikur kjo në rastin e Kosovës ta mbush atë boshllëkun. Disa nga çështjet politike që kanë kapluar vendin kanë ndikuar në ekonomi, sidomos në investitorët që janë shumë të nevojshëm për vendin, të cilët nuk e vlerësojnë aspak situatën dhe jo stabilitetin politik. Kështu që kjo paraqet rrezik sa i përket zhvillimit ekonomik. Sidoqoftë, kemi vërejtur presion për buxhetin e deficitit për programet e tranferit social diçka që duhet të përcillet dhe të përmirësohet.

4.1.Varfëria dhe shuma mujore e ndihmës sociale

Sipas statistikave zyrtare thuhet se varfëria e përgjithshme në Kosovë ka arritur afër 30 % kurse varfëria ekstreme mbi 10 %. Janë mbi 29 mijë familje me mbi 120 mijë anëtar që janë të përfshirë në asistencën sociale, varësisht nga numri i anëtarëve të familjes dhe kushtet ekonomike të tyre shuma e mjeteve që këto familje marrin është prej 40 deri në 120 euro në muaj.

“Shuma mujore e ndihmës sociale përcaktohet në bazë të numrit të anëtarëve të familjes dhe shportës se ushqimit. Minimumi për një anëtar të familjes është

[160] https://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/vjetari-statistikor-i-republikes-se-kosoves-per-vitin-2016

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

40 euro kurse maksimumi nëse një familje ka deri në 15 anëtar të familjes, mund të realizojë deri në 120 euro në muaj".

Konkludime

Familjet Kosovare kanë problem të mëdha financiare për shkak të krizës së thellë ekonomike, ku ekonomia e vendit është në pikën më të ulët të zhvillimit. Kjo shihet me normën e lartë të papunësisë edhe pse Kosova njihet si vend me popullësi të re në rajon, pagat janë shumë të ulëta, pasi çmimet janë shumë të larta. Vlera e shportës se konsumatorit nuk i përmbush aspak nevojat themelore të qytetarëve të Kosovës, se çmimet e produkteve në tregun e Kosovës janë pothuajse të njëjta më çmimet e mallrave në tregjet evropiane, pagat e tyre janë shumëfish më të larta, ku paga mesatare është rreth 2500 euro.

Nëse ne e kursejmë këtë shportë duhet të dimë se refleksionet më vonë do të jenë me rikuperime, më rimburësime të ndryshme në shëndetin dhe shëndetësinë e përgjithshme të vendit. Duke u bazuar në ngritjen e çmimit të konsumit të përgjithshëm ushqimor nuk mund të ketë ngritje të konsumit të përgjithshëm, qytetarët e Kosovës janë duke jetuar në kushte të vështira ekonomike.

Me liberalizimin e vizave, ne do të shohim se do të kemi një ikje nga Kosova, pikërisht për shkak të standardit të ulët jetësor.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Bibliografia

Bundo, Sherif, Financë" albPAPER, Tiranë 2012

Komoni, Sabaudin ,,Universiteti i Prishtinë, Prishtinë 1986

Limani, Musa ,,Hyrje në Ekonomi" Elkos, Prishtinë 2002

Uruçi, Esmeralda ,,Makroekonomia" Toena, Tiranë 2006

http://www.bqk-kos.org/repository/docs/SistemiIPagesave/Analize-mbi-Menyrat-e-Dergimit-te-Remitancave-ne-Kosove.pdf

https://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/vjetari-statistikor-i-republikes-se-kosoves-per-vitin-2016

http://kallxo.com/inflacioni-ne-kosove-nen-kontroll

21 Implikime pragmatike në vetëdeklarimet për etnicitetin Rasti i *Census Albania 2011*

Dr. Danja Hobdari
Akademia Profesionale e Biznesit, Tiranë

Abstrakt

Regjistrimi i popullsisë dhe banesave është një proces i ndërlikuar, nëpërmjet të cilit bëhet e mundur njohja statistikore e strukturës së demo-etnike, demo-fetare, demo-kulturore dhe demo-gjinore dhe demo-moshore të popullsisë, si dhe vlerësimi i kushteve të cilësisë së saj të jetës nga pikëpamja ekonomike, sociale dhe demografike. Në vitin 2011, Republika e Shqipërisë, me nxitjen e Bashkimit Europian dhe nën mbikëqyrjen shkencore të specialistëve nga Universiteti *La Sapienza*, nga Universiteti i Sorbonës dhe nga *Universiteti i Bolonjës*, realizoi regjistrimin e fundmë të këtij lloji, *Census Albania 2011*.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Në këtë trajtesë do të dritësojmë dy nga hapat e realizimit të *Census Albania 2011*: fillimisht duke iu referuar të dhënave paraprake, të papërpunuara, ashtu siç "janë fotografuar" në procesin e regjistrimit, sipas vetëdeklarimeve vetjake të të pyeturve dhe së dyti duke ndjekur procesin e interpretimit të denominacioneve për katër pyetje tejet të ndjeshme, si kombësia, shtetësia, gjuha dhe besimi dhe raportimet e të dhënave zyrtare nga shërbimi statistikor shtetëror INSTAT.

Për të realizuar këtë qëllim, kemi përdorur kryesisht metodën krahasimtare, që na ka dhënë mundësi për të përballur të dhënat fillestare me ato përfundimtare, por pa lënë mënjanë edhe metodën deduktive, prej së cilës shpesh herë janë ndërtuar arsyetime për të nxjerrë kokluzione jo të drejtpërdrejta.

Gjatë shqyrtimit të raporteve paraprake lidhur me kombësinë, shtetësinë, besimin dhe gjuhën, kemi vërejtur se shumë vetëdeklarime të qytetarëve janë shqiptuar me vetëdije jo në përputhje me thelbin e qenies së tyre, por duke ndjekur qëllime pragmatiste, të supozuara si fitimprurëse në një shtet tjetër, sidomos në vendet fqinje.

Pyetja që ngrihet në këtë punim është: a mund të konsiderohet se rezultatet e arritura nga *Census Albania 2011* janë krejtësisht të sakta? Sa lidhje kanë shmangiet nga e vërteta me qëllime pragmatiste vetjake dhe paramendime për lehtësi interesash në një shtet tjetër, për katër pyetjet për etnicitetin, shtetësinë, gjuhën amtare dhe fenë? Për të arritur në përgjigje të argumentuara dhe për lehtësi metodologjike punimi ndahet në tri pjesë: **1.** Një vështrim i përgjithshëm i procesit të regjistrimit të popullsisë; **2.** Raportet paraprake dhe kategorizimi i gabimeve të kryera gjatë deklarimit, si dhe **3.** Ndërhyrjet e ekspertëve për të përmbyllur e certifikuar procesin nga shërbimi statistikor.

Keywords: *regjistrim, popullsi, etnicitet, ekonomi, fqinjësi, vetëdeklarim.*

I.

Censusi i popullsisë dhe banesave është numërimi i plotë i të gjithë individëve e njësive ekonomike familjare dhe banesave. Qëllimi kryesor i çdo censusi është të japë një panoramë adekuate dhe të saktë të strukturës së shoqërisë nga pikëpamja demografike, ekonomike dhe sociale në vend[161]. Censusi, si proces, synon të sigurojë të dhëna të plota

[161] https://www.unicef.org/albania/sq/resources_27996.html, këshilluar më 3 mars 2017.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dhe të detajuara për këto përbërëse të mbindjeshme të shoqërisë, por dhe për të arritur në rezultate të verifikueshme, prandaj për këtë kryhet një punë e gjatë paraprake dhe një filtrim i konsiderueshëm i të dhënave të vetëdeklaruara.

Shqipëria realizoi censusin e saj të fundit nga data 1 deri në 21 tetor 2011, kohë gjatë së cilës ky proces provokoi një debat të gjerë. Çështjet më të debatueshme lidheshin me detyrimin për të deklaruar besimin. Në kushtet e një ndalimi të gjatë të fesë prej afro një gjysmë shekulli; në kushtet e ekzistencës së një grupimi të konsiderueshëm jobesimtarësh, shekullarësh, madje edhe ateistësh; në kushtet kur familjet me dy fe ishin një realitet krejtësisht i vërejtshëm dhe dilte problemi i vetëdeklarimit të brezit të dytë, detyrimi për përgjigje për pyetjen për besimin kishte edhe një përbërëse ndërhyrjeje në privatësinë e individit, sepse, sikurse dihet, besimi, ndryshe nga gjuha amtare dhe kombësia, *nuk është i trashëgueshëm*.

Në census kanë marrë pjesë dhe janë regjistruar jo vetëm personat me shtetësi shqiptare, por edhe personat e huaj që jetojnë në Shqipëri për më shumë se 12 muaj[162]. Censusi u krye në bazë të vetëdeklarimit, si *kriter i vetëmjaftueshëm*, pa qenë e nevojshme paraqitja e mjeteve provuese për të dhënat e deklaruara nga gjithsecili.

Sa u takon vetëdeklarimeve për kombësinë dhe shtetësinë, gjuhën amtare dhe besimin, megjithëse pyetësori ofronte liri deri në kufijtë e anarkisë, mund të thuhet se trysnitë me efekt shmangës kanë qenë të pranishme: prej interesave për indulgjenca në shtete fqinje, prej ndikimit të kulturës së vendit të emigrimit, prej diskriminimit pozitiv të disa pakicave kulturore pa territor banues kompakt (në kohën e mbajtjes së censusit, për shembull, ishte në përbyllje *Dekada e Romëve*, shpallur nga Organizata e Kombeve të Bashkuara). Duke qenë se përkatësia fetare ishte përfshirë për herë të parë dhe të fundme në Shqipëri vetëm në regjistrimin e viteve 1929-1931, institucionet e religjionit shfaqi gjithashtu një ndjeshmëri të lartë, në pritje të një mundësie ndryshimi të raporteve të fiksuara afro një shekull më parë. Këtyre shmangieve prej trysnive, të drejtpërdrejta a të nënkuptuara, ardhur në forma nga më të ndryshmet, u shtohen ato me karakter ironik ndaj pyetjes së parë, por

[162] I. Beqja, *Çfarë fshihet pas shifrave të Census*, në të përditshmen *Panorama*, 17 dhjetor 2012.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dhe ndaj procesit të regjistrimit në tërësi. Për të veçuar ato shmangie që ne i shohim si të ndikuara jo prej ndonjë trysnie, por prej pragmatizmit ekonomik, na është dashur kryerja e një pune filtruese paraprake. Nëse nuk do të bëhej një shtresëzim i përpiktë i faktorëve me ndikim shmangës, pa filtrimin e të dhënave në filtrin e arsyetimit, mund të konkludohej gabimisht se shoqëria shqiptare është po kalon një krizë tronditëse identiteti, që mund të çfaktorizojë treguesit themelorë të regjistrimit.

Theksojmë paraprakisht se, komponentët e sipërpërmendur reflektojnë dhe kushtëzohen prej nivelit intelektual dhe socio-kulturor të pranishëm në ditët e sotme në Shqipëri. Ata nuk duhet të konsiderohen vetëm si *database* statistikore, por gjithashtu duhet të ngjallin interes për kërkime të mëtejshme shkencore në sociologji, antropologji, demografi, etnologji dhe në shkenca të tjera sociale[163].

Përmendim gjithashtu se për këto përbërëse, në formularin e vetëdeklarimit, pyetjet për besimin dhe etnicitetin lejonin edhe përgjigjen *preferoj të mos shprehem*, ndërsa përgjigjja për gjuhën amtare ishte e detyrueshme[164]. Sa i takon përkatësisë fetare, edhe ajo nuk kishte përgjigje preferenciale paraprake referuar besimeve kryesore abrahamike dhe mënyrave të tjera të të besuarit, kurse hapësira për ateistët ishte shumë e ngushtë. Sikurse dihet, pyetjet që përfshijnë përkatësinë etnike dhe fetare konsiderohen si pyetje sensitive, që bazohen në deklarimin e lirë të invidividëve.

II.

Zyrtarisht në Shqipëri si *pakica kombëtare* njihen *minoriteti grek*, një *pakicë e vogël maqedonase* dhe një tjetër *malazeze*. Kështu ka qenë para vitit 1990, kështu dhe më pas. Ndërsa si pakica kulturore njihen *arumunët*, *romët* dhe *egjiptianët*. Kjo është një dukuri e çerekshekullit të fundmë. Këto tri bashkësi janë të organizuara në shoqata kulturore dhe kanë subjekte përfaqësimi. Ende

[163]Alessandro Gori dhe Shaban Sinani, *Mission Report, Population and Housing Census*, Tirana, 26-31 August 2012. Ruhet në arkivin e INSTAT.

[164] *Censusi i popullsisë dhe banesave*, *rezultatet kryesore*, pjesa e parë, përgatitur nga INSTAT, bot. *Adel Print*, Tiranë 2012, f. 33.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

nuk ka akte ligjore për statusin e bashkësisë së egjiptianëve të Shqipërisë dhe për disa popullsi bilingue (si banorët e të Gollobordës dhe të Gorës, për shembull). Pakica kombëtare greke është njohur në të gjitha Kushtetutat e Shqipërisë. Deri më 1990, për maqedonasit e Prespës përmendej ekzistenca e *një pakice të vogël sllave*. Në fakt, banorët e Prespës së Madhe dhe të asaj të Vogël, në këngët e tyre historike popullore, e quajnë veten *bullgarë*[165], por pas viteve 1990 vetëquhet *maqedonase* dhe ky term është pranuar zyrtarisht. Vlen të përmendet se në vitet 1930 midis mbretërisë shqiptare dhe asaj bullgare ka pasur një marrëveshje respektimi të ndërsjelltë të pakicave, dhe këtu ka qenë fjala pikërisht për banorët e Prespës. Kjo marrëveshje është nënshkruar në vitin 1928. Por pas viteve 1990, me shpalljen e pavarësisë së Maqedonisë, banorët kanë preferuar të përshtatin me situatën e re edhe etnonimin e tyre.

Arumunët janë regjistruar me vetëdeklarim si pakicë gjuhësore në vitin 1950, megjithëse jo me ndonjë akt ligjor. Pakica malazeze, megjithëse ndonjëherë në retorikën ideologjike përmendej se ekziston, është njohur zyrtarisht pas vitit 1990, ashtu sikurse dhe *romët*. Prej këtu kemi si pasqyrë të përgjithshme faktin se popullsia në Republikën e Shqipërisë është pothuajse plotësisht shqiptare, por shoqërohet me prezencën e disa pakicave të natyrës etnike, kulturore apo gjuhësore. Për këto bashkësi a grupime, Kushtetuta e vitit 1998, në nenin 20 të saj, shprehet se *kanë të drejtë të shprehin lirisht, pa u ndaluar as detyruar, përkatësinë e tyre etnike, kulturore, fetare e gjuhësore. Ata kanë të drejtë t'i ruajnë e zhvillojnë ato, të mësojnë dhe të mësohen në gjuhën e tyre amtare, si dhe të bashkohen në organizata e shoqata për mbrojtjen e interesave dhe të identitetit të tyre*.

Duke iu referuar si përshkrimit kushtetues dhe rregullimit juridik, ashtu dhe të dhënave të *Census Albania 2011*, në tentim për të krijuar një strukturë demoetnike të popullsisë së vendit, domethënë duke rigrupuar pakicat e përmendura më sipër, në Shqipëri ka: **1.** Popullsi banuese shumicë, shqiptarët; **2.** Popullsi minoritare etnike (minoriteti grek dhe pakica sllave e dy Prespave dhe malazezët e Vrakës); **3.** Ka bashkësi etnokulturore pa territor banues të përcaktuar (*arumunët*); **4.** Ka bashkësi kulturore-gjuhësore (*romët*, *egjiptianët*); **5.** Ka popullsi dygjuhëshe (Himarë, Nartë, Gorë, Gollobordë, Tren); **6.** Si dhe pakica thjesht gjuhësore.

Lidhur me vërtetësinë e të dhënave të nxjerra mbi vetëdeklarimet e qytetarëve, në komponentët e kombësisë, shtetësisë, gjuhës dhe besimit, ekspertët kanë analizuar dhe krahasuar rezultatet nëpërmjet procesit paraprak të filtrimit, duke marrë për bazë realitetin shqiptar në tërësi. Gjatë procesit paraprak janë

[165] Shih: *Narodne pesme od Malog Prespe*, mblodhi Sterio Spasse, tregoi N. Spasse, ruhet në arkivin e Institutit të Antropologjisë Kulturore dhe të Studimit të Arteve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

gjendur në vetëdeklarimet e qytetarëve gabime të natyrave të ndryshime, të qëllimshme ose jo.

Një pjesë e mirë e shmangieve shpjegohen me dëshirën e të pyeturve për t'i bashkuar vetëdeklarimit për etnicitetin edhe një ndajshtim, kryesisht për të bërë të ditur vendin e origjinës, përkatësinë ndaj një krahine etnografike. Kjo ka sjellë deklarime të dyfishta, dypjesëshe, për kombësinë, si rastet e shënjuara nga ekspertët e denominimeve: *çam-grek*, *shqiptar-malazias*, *shqiptar-lab*, *shqiptar-kosovar*. Gabime të tjera e kanë burimin tek ngatërrimi, me qëllim ose jo, i kombësisë me shtetësinë. Prej të dhënave më shumë mund të supozohen si gabime prej përgatitjes jo të efektshme të procesit të regjistrimit. Në atë kategori, që e kemi përcaktuar si gabime prej interesave pragmatikë, bëjnë pjesë vetëdeklarimet për përkatësi etnike të vendndodhjes provizore, si punëtorë në emigrim. Në një numër rastesh, madje, mund të gjenden edhe vetëdeklarues "*me shtetësi sezonale*", kryesisht prej shqiptarëve të cilët punojnë në mënyrë të përkohshme në Greqi.

Duke qenë se baza e të dhënave të regjistrimit të popullsisë është formuar prej vetëdeklarimeve, gabime të shpeshta vinin prej keqpërdorimit të lirisë për t'u shprehur në forma të ndryshme, ironizimit ndaj këtij procesi të rëndësishëm (p.sh. shtetësia deklarohej "*piano*", "*minator*", "*pikturë*"). Përveç sa u përmend, implikimi i qëllimeve pragmatike në vetëdeklarimin e etnicitetit në mënyrë më të shpërfaqur gjendet në *rastet e individëve me dy a tri kombësi bashkuar në një*, ku etnonimit i shtohet edhe një, dy apo tri përkatësi të tjera prej etniciteteve kushtetuese të shteteve fqinje, për të siguruar interesa vetjake kryesisht ekonomike (si p. sh. vetëdeklarimet "*shqiptar-bullgar-grek*", "*shqiptar-helenik-vllah*" etj). Pikërisht në aspektin e kombësisë dhe shtetësisë, ka probleme objektive që e vështirësojnë misionin e regjistrimit të popullsisë për të arritur rezultate të vërteta.

Duke patur parasysh se kombësia është një përkatësi e trashëgueshme dhe nuk mund të zgjidhet, ndryshe prej besimit, për shembull, shenjohen si gabime në vetëdeklarim edhe rastet kur si e tillë është deklaruar *e drejta e shtetësisë në vendin e tjetrit*, duke zëvendësuar me të *burimin etnik të deklaruesit*. Ndërkohë, nëse marrim besimin si komponent, individi nuk është i detyruar të ndjekë të njëjtin religjion sikurse familjarët e tij, pra, ai mund të jetë i ndryshëm nga pjesëtarët e tjerë të familjes.

Në lidhje me besimin, në kushtet e një shoqërie të mëparshme, nuk do të kishim vështirësi në trajtimin e tij, duke qenë se familja ishte homogjene sa i përket besimit, për arsye të regjimit ateist. Me shoqërinë e hapur, vështirësohet përcaktimi fetar i brezave të rinj, për arsye se dalin nga *familje mikste* ose të *përziera*. Janë vërejtur shumë deklarime të dyfishta për besimin,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

madje dhe *besimesh alternative* (*ortodokso-mysliman*, *katolik-ortodoks*, *mysliman-katolik*) që vijnë kryesisht prej kësaj arsyeje. Në këtë rast, vetëdeklarimi lidhet me strukturën heterogjene fetare të familjes, jo me besimin vetjak. Probleme të tjera lindin në përzgjedhjen pragmatike të fesë, kryesisht asaj ortodokse në shqiptarët e Shqipërisë së Jugut, për të mbrojtur interesa vetjakë në një shtet fqinj, në Greqi për shembul, e cila, sikurse dihet, nga ana tjetër, është shumë e ndjeshme lidhur me këtë çështje.

Nga shqyrtimi i emërtimeve të deklaruara për etnicitetin, gjuhën amtare dhe besimin del se etnonimet e popujve të dalë nga ish-Jugosllavia dhe Greqia janë më të pranishmit, deri në kufijtë e konkurrimit me etnonimin *shqiptar*.

Mund të deduktojmë se ky fenomen ndodh prej dy faktorëve të rëndësishëm:
Së pari, pas çintegrimit të ish-Jugosllavisë, nga një gjuhë e përbashkët, e njohur ndërkombëtarisht me emrin *gjuha serbo-kroate*, doli një multilingualizëm fiktiv, i pamenduar më parë: serbisht, kroatisht, malazezisht, boshnjakisht; pastaj dhe me ndajshtesa: serbo-malazezisht, boshnjako-serbisht, serbo-boshnjakisht, serbo-kroato-malazezisht. Nëse do t'u referoheshim koncepteve të pranuara ndërkombëtare për gjuhët, atëherë nuk duhej të kishte raportime "*gjuhësh shtetërore*" të dala nga ish-Jugosllavia, sepse serbokroatishtja është gjuhë e Bosnjes, Kroacisë, Serbisë dhe Malit të Zi[166]. E njëjta vështirësi objektive del edhe për vetëdeklarimet për kombësinë pas shuarjes së kombësisë "*jugosllave*" dhe "*myslimane*"[167].
Së dyti, të njëjtin ndikim e ka sjellë në shumësinë e etnonimeve prania e afro një milion shqiptarëve në tregun grek të punës dhe në mënyrë të veçantë njohja e pakicave etnike dhe e pakicave gjuhësore e kulturore nga shteti shqiptar, angazhimi i shtetit shqiptar për të respektuar të drejtat e njeriut, në njërën anë, dhe synimet e shtetit fqinj jugor për të rritur ndikimin e vet në Shqipëri, duke marrë përsipër rolin e përfaqësuesit mbrojtës të tyre. Dhe kjo është arsyeja pse ka dhjetëra etnonime të shqiptarëve, arumunëve, me ndajshtesën "*greke*"; po ashtu dhe të romëve e egjiptianëve etj.
Së fundi, nuk vërtetohet që një ndikim i tillë të ketë ardhur prej fqinjit tjetër, Italia.

III.

[166] *The population groupings are: "AL", Albanian speakers (Albania and Kosovo); "S-C", Serbo-Croatian speakers in Bosnia, Croatia, Serbia, Montenegro, and Yugoslavia*, në P. Ralph dhe G. Coop, *The Geography of Recent Genetic Ancestry across Europe*, University of California 2012, f. 32.

[167] *Many samples reported grandparents from Yugoslavia; when possible we assigned these to a modern-day country by language, and when this was ambiguous or missing we assigned these to Yugoslavia,* po aty, f. 16.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nga të dhënat e prezantuara nga shërbimi statistikor shtetëror, pas përfundimit dhe nxjerrjes së rezultateve përfundimtare të *Census Albania 2011*, në formularin e vetëdeklarimit, pyetjes që lidhet me kombësinë i janë përgjigjur si shqiptarë 83 për qind e të pyeturve. Një e dhënë tjetër interesante lidhet edhe me numrin e minoritetit grek në Shqipëri, për të cilin ka pasur debate të vazhdueshme. Në procesin e regjistrimit, vetëm 0.87 për qind e vetëdeklaruesve janë shprehur se kanë kombësinë greke, ndërsa 0.2 për qind janë deklaruar me kombësi maqedonase.

Të dhënat për besimin fetar të shqiptarëve të mbledhura nga *Census Albania 2011* tregojnë këtë strukturë demofetare: **a.** 57.12 për qind janë deklaruar si myslimanë (shifra në peshë specifike thuajse nuk ka ndryshuar me atë të regjistrimit të vitit 1929-1931); **b.** 10.11 për qind katolikë (thuajse pa ndryshime krahasuar me regjistrimin e parë); **c.** Ndërsa 6.8 për qind ortodoksë (me një ulje të pashpjegueshme në peshë specifike). **d.** Ateistë janë deklaruar vetëm 2.52 për qind (edhe kjo një shifër e dyshimtë), bektashinj 2.11 për qind, ndërsa evangjelistë 0.11 për qind.

Në rezultatet e *Census Albania 2011* për herë të parë zyrtarisht bashkësia katolike është më e madhe se ajo orthodokse. Sipas të dhënave të cilat i referohen regjistrimit të bërë në vitin 1930, popullsia e Shqipërisë ishte 70 për qind myslimane, 20 për qind ortodokse dhe 10 për qind katolike[168].

Rezultatet e që lidhen me kombësinë dhe religjionin, për shumë shkaqe, por para së gjithash për shkak të deformimeve relative prej prirjes pragmatiste të popullsisë së Jugut ndaj fqinjit grek dhe asaj të zonës së Gollobordës dhe Gorës ndaj fqinjit maqedonas, kanë prodhuar debate të forta, veçanërisht nga shoqatat e minoritetit grek, nga partitë politikë shqiptare të Maqedonisë, të cilat janë shprehur kritike. Sipas tyre, rezultatet e dala nuk ishin reale sa i përket uljes së numrit të popullsisë me besim ortodoks dhe të atyre të deklaruara si grekë apo maqedonas. Zvogëlimi i numrit të popullsisë së minoritetit grek dhe atij maqedonas përbën shqetësim për këto shtete, duke qenë se nga njëra anë aludohet se mosnjohja me shifra zyrtare nga ana e shtetit shqiptar do të sillte cenimin e të drejta vetë minoritarëve, nga ana tjetër, do të ulte praninë politike të këtyre shteteve dhe ndikimet që kanë në politikën e jashtme.

Në vijim një pasqyrë e ndërlikimit të etnonimeve të dy vendeve fqinje në procesin e vetëdeklarimit të shqiptarëve për etnicitetin, gjuhën dhe besimin.

---

[168] *Rezultatet e Census Albania 2011: 83 për qind shqiptarë, 0.87 për qind grekë, myslimanë 57.1 për qind* , Jonida Tashi, *Respublic a*, 8 dhjetor 2012. Shih në http://www.respublica.al/arkiv-lajme-t për qind C3 për qind AB-p për qind C3 për qind ABrdit për qind C3 për qind ABsuara/rezultatet-e-censusit-83-shqiptar për qind C3 për qind AB-087-grek për qind C3 për qind AB-mysliman për qind C3 për qind AB-571

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nr.	**Ish-Jugosllavia**	**Greqia**
I.	**Në deklarimet për kombësinë**	
1.	Maqedonas	Grek-vlleh
2.	Anglez-maqedonas	Grek-rom
3.	Boshnjak	Shqiptar-grek
4.	Malazez	Homogjeniste
5.	Serb	Egjiptian-grek
6.	Sllave	Homogjeniste-greke
7.	Serbo-malazeze	Epir
8.	Shqiptar-maqedonas	Grek-shqiptar
9.	Jugosllav	Shqiptar-helenik-vlleh
10.	Shqiptar-malazez	Grek-çam
11.	Kroat	Grek-izraelit
12.	Rozafa-Moraça	Grek-maqedonas
13.	Serbo-kroato-malazez	Helenase
14.	Boshnjak i Serbisë	Shqiptar-grek-vlleh
15.	Serb-boshnjak	Amarandos-grek
16.	Sllovene	Elends
17.	Shqiptar-boshnjak	Grek-suljots
18.	Sllave-maqedonase	Grek-spanjoll
19.	Bullgar-maqedonas	Napoli-Selanik-Greqi
20.	Malazez-jugosllav	Shqiptar-bullgaro-grek
21.	Malazez-shqiptar	Shqiptar-minoritar-grek
22.	Maqedonas-vlleh	Çam-thesproti
23.	Sllave-boshnjake	

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

	Në emërtimet për gjuhën	
1.	Serbo-malazeze	Vllahe-greqishte
2.	Sllovene	Vllaho-helene
3.	Serbe	Greqisht-vllahisht
4.	Jugosllave	Shqip-greqisht
5.	Anglisht-serbisht	Anglisht-greqisht
6.	Vllahe-maqedonishte	Greke-rumune
7.	Serbe-greke	Serbe-greke
		Greqisht-shqip
III.	**Në besim**	
1.	Maqedonas	Ortodoks-grek
2.	Beograd	Greke
3.	Boshnjak	Zeusian
4.	Vrakë	Antigrek
5.		Greko-shqiptare
6.		Minoritet-grek

Numri i popullsisë së pakicave kombëtare në shifra absolute në krahasim dhe në përqindje me popullsinë e përgjithshme të vendit, sipas të dhënave të regjistrimit të popullsisë dhe të banesave në vitin 1989, nga Drejtoria e Statistikës[169].

Viti	**Numri i popullsisë minoritare**	**Përqindja e tyre ndaj gjithë popullsisë së vendit**
1960	44.570	2.7 për qind
1979	54.687	2.1 për qind
1989	64.816	2.0 për qind

[169] Në raport thuhet që në krye se *nga pikëpamja etnike, 98 për qind e popullsisë është shqiptare dhe vetëm 2 për qind përbëhet nga pakica kombëtare: greke, maqedonase dhe malazeze*.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Bibliografi

AA VV, *Censusi i popullsisë dhe banesave, rezultatet kryesore*, pjesa e parë, bot. i INSTAT, shtyp. *Adel Print*, Tiranë 2012.

BEQJA, I., *Çfarë fshihet pas shifrave të Census-it*, gazeta *Panorama*, 17 dhjetor 2012.

CONFERENCE *of European Statisticians: Recommendations for the 2010 Censuses of Population and Housing*.

GORI, Alessandro dhe SINANI, Shaban *Mission Report, Population and Housing Census*, Tirana, 26-31 August 2012. Ruhet në arkivin e INSTAT-it.

KUSHTETUTA *e Republikës së Shqipërisë*, Tiranë 1998.

LIGJI nr. 10221, datë 4.2.2010, *Për mbrojtjen nga diskriminimi*.

RALPH, P. dhe COOP, G., *The Geography of Recent Genetic Ancestry across Europe*, University of California 2012.

SPASSE, Sterio (mblodhi dhe redaktoi), *Narodne pesme od Malog Prespe*, daktiloshkrim, ruhet në arkivin e Institutit të Antropologjisë Kulturore dhe të Studimit të Arteve.

TASHI, J., *Rezultatet e Censusit: 83 për qind shqiptarë, 0.87 për qind grekë, myslimanë 57.1 për qind,* në *Respublica*, 8 dhjetor 2012.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

22 Marrëdhëniet e Shqipërisë dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar në tranzicionin e vështirë (1991-1996)

Doktorant: Azis Jata

Abstrakt

Që prej vitit 1944, Fondi Monetar Ndërkombëtar dhe Banka Botërore janë përpjekur të kryejnë tre role kryesore. Së pari, ato kërkonin të ofronin qëndrueshmëri e mundësi për kapital për shtetet e shkatërruara nga Lufta e Dytë Botërore, sidomos për Japoninë e shtetet e Europës Perëndimore. Ky rol ka qenë një sukses i madh, që çoi drejt rritjes e lulëzimit të këtyre shteteve. Në vitet 1970 e 1980, ato u munduan të nxitin zhvillimin ekonomik të vendeve që kishin fituar pavarësinë në botën e tretë. Ky rol ka qenë më pak i sukseshëm duke pasur parasysh varfërinë e pjesës më të madhe të hemisferës jugore. Roli i tretë, i ndërmarrë në vitete 1990, ka qenë integrimi i Europës Lindore dhe i Rusisë në ekonominë kapitaliste botërore.[170]

Kur Shqipëria filloi tranzicionin nga planifikimi qendror në ekonominë e tregut ishte vendi më i varfër, më i izoluar dhe më i prapambeturi në Europë. Për shekuj me radhë, Shqipëria ka qenë kryesisht e panjohur dhe e paarritshme, dhe prej 1945-1985, izolimi ishte total ku u ngrit diktatura e ngurtë komuniste e Enver Hoxhës, i cili pothuajse eleminoi të gjitha format e pronës private dhe praktikisht shkëputi vendin nga ndikimet e jashtme dhe informacioni. Kur erdhi tranzicioni në vitin 1991, vendi ishte reduktuar në varfëri të dëshpëruar, dhe shumica dërrmuese e popullsisë ishte e panjohur me institucionet dhe praktikat e tregut të lirë.[171]

Hyrje

[170] Joshua S. Goldstein, Marrëdhëniet Ndërkombëtare, Dituria, 2003, fq. 384.
[171] Christopher Jarvis, The Rise and Fall of Pyramid Schemes in Albania, Finance& Development: *A Quarterly Magazine of the IMF*, March 2000, Volume 37, number1, http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Shqipëria në fillim të viteve 1990-të, po shkonte drejt një zhvillimi të ri ndryshimesh, drejt një hapjeje politike, sociale, kulturore dhe ekonomike. Më 15 tetor të vitit 1991, Shqipëria bëhet anëtare e Fondit Monetar Ndërkombëtar. Krahas zhvillimeve politike të rëndësishme si përmbysja e sistemit komunist dhe zhvillimi i zgjedhjeve të lira pluraliste dhe demokratike që do të sillnin një qeveri me aspirata dhe ideale të reja perëndimore, vendi do të përballej me ndryshime të rëndësishme përsa i përket zhvillimit ekonomik. Me metodat e tij mbikëqyrëse, këshilluese dhe financuese, FMN do të ndihmonte këtë anëtar të ri të qëndronte në këmbë, por nuk do të mund të parandalonte pengesat që do të shfaqeshin përpara dhe as pasojat dhe ndikimin negativ afatgjatë për popullin e thjeshtë dhe ekonominë e vendit.

Me fillimin e reformave në Shqipëri në vitet 1991-92, FMN do të fuste për herë të parë konceptin e "Produktit të Brendshëm Bruto". Në vitet 1992 deri në vitin 1996 do të spikatste lulëzimi ekonomik. Një nga treguesit ishte normalizimi i inflacionit i cili pësoi rënie nga vlerat e tij të mëparshme tre-shifrore (gjatë vitit të parë të fillimit-tranzicionit) deri në 6%, një rritje e PBB-së me 9% dhe ulje e konsiderueshme dhe e vlerësueshme e papunësisë, zhvillime këto të duartrokitura dhe mirëpritura gjerësisht, jo vetëm prej autoriteteve vendase por edhe prej atyre të huaja.

Trajtimi

Për të kuptuar proçesin reformues pas vitit 1990, nevojitet një botëkuptim i Shqipërisë së asaj kohe, kushtet në të cilat u gjend, si dhe trajta e zhvillimeve politike dhe ekonomike. Dukej qartazi se zhvillimet politike kishin

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ndikimin e tyre domethënës në këtë trend të ri ndryshimesh. Shqipëria ishte një vend i posadalë nga sistemi totalitar dhe ajo që i nevojitej ishte përshtatja me konceptin e ri të liberalizimit, ekonomisë së tregut, tregtinë e lirë dhe pronën private.

Zhvillimet dhe ndryshimet politike të vitit 1991, rrëzimi përfundimtar i një regjimi dhe ardhja e një tjetri, nxorën në pah nevojën për reformim të sektorit ekonomik si një domosdoshmëri. Qeveria e parë e krijuar futi për herë të parë një program reformues të aprovuar në parlament në fund të muajit tetor, çka përfshinte një seri ligjesh për liberalizmin e çmimit, heqjen e rregullave për investimin, ndërhyrjen makroekonomike, një politikë më të shtrënguar monetare dhe buxhetore, shpërndarjen e tokës si dhe privatizmin në një shkallë më të vogël.[172]

Gjithashtu ekonomia Shqiptare në këtë periudhë përshkruhet si një sektor i madh informal ku ka mangësi qeverisje dhe njohurish në këtë sektor, vështirësi në mbledhjen e taksave, shërbime të varfra publike, të ardhura të ulëta dhe shpenzime të ulëta, te gjitha këto e kthejnë në një cikël vicioz me shumë pasoja.[173] Padyshim të gjitha këto arsye e bënin Shqipërinë një vend vurnerabël dhe të hapur ndaj gjërave të panjohura e negative në demokraci.

Qeveria e re e dalë nga zgjedhjet e 22 mars u përpoq të bënte disa ndërhyrje makroekonomike. Përsa i përket termave të kontrollit fiskal dhe atij buxhetor, politika e shtrënguar monetare u përpoq të parandalonte rritjen e menjëhershme dhe të shpejtë të shpenzimeve. U instalua një sistem taskash dhe detyrimesh, me qëllim krijimin dhe mundësimin e një burimi të nevojshëm të ardhurash për buxhetin. Pati një rënie të importeve dhe eksporteve, duke përjashtuar produktet ushqimore, për shkak të nevojës emergjente për

[172] Marta Muço, *Economic Transition in Albania: Political Constraints and Mentality Barrier*, fq. 18, http://www.otan.nato.int/acad/fellow/95-97/muco.pdf Po aty, fq. 18-19.
[173] Jan-Peter Olters përfaqë sues I FMN“ Ekonomia informale Shqiptare: një pengesë në zhvillimin ekonomik”, 2001, f. 6

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ushqime në atë kohë. Monedha u zhvleftësua thellësisht kundrejt dollarit, në fillim me 250% në shtator të vitit 1991 dhe me 100% në fund të vitit. Filloi ristrukturimi i sistemit bankar, megjithatë legjislacioni për të u aprovua vetëm në vitin 1992.

Arritja më e madhe mbetej privatizimi i tokës, ndërkohë që shpërbërja e menjëhershme e kooperativave kishte filluar që prej fundit të vitit 1990. Në pranverën e vitit 1992, rreth 70-75% e tokës së punueshme në pronësinë e kooperativave, u shpërnda lirisht por proçesi i shitjes dhe transferimit të tokës vazhdonte ende të mbetej i ndaluar. I gjithë konfuzioni i krijuar dhe pasiguria rreth të drejtave të pronësisë, qëndrimet e paqarta rreth dëmshpërblimit të pronarëve të mëparshëm, tregoi se proçesi i privatizimit mbetej i papërfunduar dhe i kontribuonte rënies së mëtejshme të prodhimit bujqësor. Si rrjedhojë pati edhe mungesa drastike në produktet ushqimore.[174]

Duke pasur parasysh rezulatet e fazës së parë të transformimit ekonomik shqiptar mund të arrihet në disa përfundime. Së pari, paqëndrueshmëria politike ishte përfundimisht një përcaktues i fuqishëm për rrugën drejt tranzicionit ekonomik. Së dyti, u kuptua se të rendje me ritme të shpejta pa patur një strategji të caktuar, veçanërisht në rastin e Shqipërisë, do të përkeqësonte më tej gjendjen. Së treti, ishte e vështirë të gjeje drejtimin dhe përshtatshmërinë e duhur për ekonominë e vendit në kushtet e përplasjeve ideologjike brenda kampusit të partive politike, por dhe jashtë tyre. Së fundmi, mungesa e eksperiencës dhe vështirësitë e trashëguara prej së kaluarës e rëndonin edhe më shumë paqëndrueshmërinë e situatës.[175]

Nga mesi i vitit 1993 Shqipëria po ndërrmerrte me shpejtësi hapat e zbatimit të ekonomisë së tregut të lirë dhe po ecte në përputhje me kërkesat e

[174] Marta Muço, *veper e permendur* , fq. 18, http://www.otan.nato.int/acad/fellow/95-97/muco.pdf Po aty, fq. 19.
[175] Po aty, fq. 20.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Fondit Monetar Ndërkombëtar. Deri në vitin 1996, marrëdhënia e Shqipërisë me FMN-nën ishte e admirueshme dhe në dukje funksionale. Ekonomia e atyre viteve ishte ajo e një bum-i të tregut informal dhe e një prurjeje të madhe të ardhurash nga remitancat (dërgesat në para)[176] e emigrantëve, të cilët punonin përtej kufirit për të siguruar para për familjet dhe të afërmit e tyre. Tregu informal përfshinte shkëmbyesit e liçensuar ose jo të monedhave të huaja dhe një pjesë të kompanive huadhënëse dhe huamarrëse, të cilat pranonin depozita dhe lëshonin hua, e vepronin tërësisht në një spektër informal e jo ligjor. Ato u konsideruan si mirëbërëse në ekonominë shqiptare, jo vetëm nga qeveria vendase por edhe nga FMN e autoritete të huaja ndërkombëtare, në kushtet e mungesës së theksuar të një sistemi formal bankar.[177]

Si një vend i pamësuar me konceptin e tregtisë së lirë, në një kohë kur sapo kishte filluar proçesi i tranzicionit, e pazhvilluar dhe e sapodalë nga izolimi dhe shoqëria kolektiviste, Shqipëria kishte nevojë për një orientim të politikave të saj, asistencë teknike, konsulta dhe mbështetje financiare nga organizma të huaja. Anëtarësimi si një vend i ri në Fondin Monetar Ndërkombëtar si dhe politika e hapjes me vendet fqinje dhe më gjerë, do ta lehtësonin e thjeshtëzonin disi rrugëtimin, deri në shfaqjen e problemeve të reja, që do të sillnin për pasojë edhe krizën e vitit 1997. Por duhet theksuar se nga viti 1992 deri ne vitin 1996, pati një progres dhe stabilizim të situatës eknomike.

Fondi Monetar Ndërkombëtar vuri në dizpozicion një investim 12 mujor prej 29 milion dollarësh amerikan. Komuniteti Europian gjithashtu krijoi koordinim të balancës së pagesave me nevojën emergjente për asistencë.

[176] Për më shumë informacion rreth remitancave dhe raportit që ato kanë me pakësimin e varfërisë shiko Erudita Hoti, *Remittances and Poverty in Albania*, Department of Economics at the University of Lund, 2009:6 Minor Field Study Series No. 192, fq. 7. http://www.nek.lu.se/Publ/mfs/192.pdf (parë më 25.06.2013).
[177] Jarvis, Chris, *The Rise and Fall of the Pyramid Schemes in Albania*, fq. 1-7, Albania and the IMF: Series: Working Paper No 99/98. http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9998.pdf (parë më 01.07.2013).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndihma të tjera financiare pati edhe prej shteteve si Turqia, Italia, Gjermani, SHBA dhe Greqia. Programi u realizua në dy faza. Nga mesi i vitit 1992 deri në mesin e vitit 1993, gjatë një programi një-vjeçar, u fut kontrolli fiskal dhe monetar i kombinuar me një sistem reformues, i përshtatshëm për përcaktimin e çmimit dhe kursit të këmbimit, i mbështetur gjerësisht nga burime teknike dhe financiare ndërkombëtare.[178]

Por nuk mund të lihet në hije roli i remitancave të emigrantëve shqiptarë të cilët dhanë një kontribut të pamatë në të ardhura. Pas zbatimit të këtij programi pothuaj një-vjeçar të emergjencës, një program tjetër afat-mesëm u prezantua në parlament në nëntor të vitit 1993 për periudhën 1993-1996. Për ta mbështetur këtë program Shqipëria u bë pjesë e një investimi prej 60 milion dollarësh amerikanë të Fondit. Ndihma të tjera u mundësuan nga burimet humanitare dhe G-24. Bashkimi Europian gjithashtu luajti rol të rëndësishëm.[179]

Përpjekjet në vitin e parë deri në mesin e vitit 1993, iu janë përkushtuar më së shumti stabilizmit në situatën emergjente të disbalancave makroekonomike shqiptare. Megjithatë, pjesa më e madhe e masave të ndërmarra ose ato që mendohej se do të ndërmerreshin në periudhën e ndërmjetme 1993-1996 të programit, u vlerësuan si të një natyre tejet stabilizuese.[180]

Rezultatet e para të strategjisë së përdorur shkonin në përputhshmëri të plotë me atë çka sollën ndryshimet makroekonomike. Pati një rritje të qëndrueshme të produktit, krahasuar me vendet e tjera në kushte të ngjashme dhe dobësim të defiçitit buxhetor dhe të inflacionit. Papunësia gjithashtu, edhe

[178] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22.
[179] Po aty, fq.22.
[180]Sanjay Kalra, *Inflation and Money Demand in Albania*, IMF Working Paper WP/98/101, 1998, fq 5 http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98101.pdf (parë më 01.07.2013).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pse vazhdonte të mbetej e lartë, pësoi rënie shoqëruar me një zhvillim dhe përhapje të gjerë të sektorit privat. Ajo që vlen për t'u përmendur më gjatë dhe që u konsiderua dhe si arritja më e madhe në përmbushjen e proçesit reformues ekonomik në Shqipëri në atë kohë ishte rënia e menjëhershme e inflacionit nga 237% në fund të vitit 1992, në 31% në fund të vitit 1993, 16% në fund të vitit 1994 e deri në 6% në fund të vitit 1995.[181]

Ndoshta për shkak të afrimitetit dhe marrëdhënies tradicionale para-komuniste ekonomike si dhe ngjashmërive në kulturë dhe mentalitet, të cilat për pasojë kanë inkurajuar marrëdhëniet ekonomike, duke përbërë një avantazh për shpërndarjen gjeografike të investimit të huaj në Shqipëri gjatë tranzicionit. Rezulton se Italia dhe Greqia sëbashku mbuluan rreth 70% të numrit total të kompanive që investuan në Shqipëri nga fundi i vitit 1995. Italia është qartazi investitori kryesor ekonomik në Shqipërinë e tranzicionit. Por nuk mund të lihen pas Gjermani dhe Turqia. Nga viti 1991-1995 tregtia me vendet e Bashkimit Europian u rrit me shpjetësi. Duke zënë kështu rreth 79% të eksporteve dhe 76% të importeve. Italia renditej e para në vitin 1995 me 51% të eksporteve dhe 37% të importeve, krahasuar me 9-10% respektivisht në vitin 1990. Më pas vjen Greqia me 10% të eksporteve dhe 27% të importeve, Gjermania dhe Turqia me pothuaj 6% eksporte dhe 4% importe. Më tej, statistikat tregojnë se 82% e importit total të Shqipërisë në vitin 1995 erdhi nga vendet e EFTA-s[182] dhe të Bashkimit Europian.[183]

Një tjetër çështje me rëndësi në proçesin e ndryshimeve e reformimeve ekonomike ishte dhe përparimi i sistemit bankar. Kontrolli monetar, një çështje e rëndësishme në politikën monetare gjatë programit të stabilizimit afat-

[181] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22.
[182] EFTA (European Free Trade Association) - Organizatë ndërkombëtare e tregtisë së lirë ndërmjet katër shteteve: Liechtenstein, Iceland, Norway, Switzerland, në funksion dhe varësi të Bashkimit Europian (BE). Ajo u formua si pasojë e firmosjes së Konventës së Stokholmit në kryeqytetin suedez me po të njëjtin emër në Janar të vitit 1960.
[183] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22-28.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

mesëm dhe afat-gjatë, bazohej në instrumentat direkt të tij. Kjo për shkak të situatës në të cilën gjendej sistemi bankar, borxhit të jashtëm si dhe nevojës së financimit të defiçitit të madh buxhetor. Sëbashku me konsolidimin e sistemit bankar, përmirësimin e situatës së borxhit të jashtëm edhe instrumentet indirekte të kontrollit monetar do të fuqizoheshin më shumë me plotësimin e rezervave të kërkuara, kërkesën për likuidim dhe krijimin e një "dritareje të re rifinancuese". Lejimi i bankave të reja private në treg do të kishte gjithashtu një ndikim pozitiv në përdorimin më aktiv të instrumentëve indirekt të kontrollit monetar dhe rritjen e konkurencës ndër-bankare. Në fillim të vitit 1996, disa liçenca mbi aktivitetin privat të bankave iu lëshuan disa bankave të huaja, duke shtruar kështu rrugën për një të treg të vërtetë bankar. Ndërkohë deri në vitin 1996 mungonte një treg financiar bankar sikurse edhe një treg kapitali. Vetëm më 1 maj të vitit 1996 për herë të parë në historinë e Shqipërisë, filloi aktivitetin Bursa e Tiranës. Gjatë vitit 1995 po vihej re një zhvillim pozitiv i bonove të thesarit. Tregu i valutës do të kontribuonte në politikën monetare dhe borxhin publik, por pavarësisht kësaj përmirësimi i kushteve të tregut mbetej një synim për t'u konkretizuar më tej në të ardhmen.[184]

Edhe pse kalimi i Shqipërisë në një ekonomi tregu ishte i shpejtë dhe mjaft i suksësshëm, reforma e sektorit financiar ishte shumë e kufizuar. Sistemi financiar formal i Shqipërisë ishte fillestar. Ka pasur disa banka. Banka e Shqipërisë u krijua si bankë e nivelit të pare dhe ishte banka qendrore e vendit, ndërkohë që tri banka të tjera shtetërore: Banka e Kursimeve, Banka Kombëtare Tregtare dhe Banka Tregtare Agrare, përbënin nivelin e dytë të sistemit bankar. Banka e Kursimeve ishte pasardhëse e Institutit të Kursimit me një status të ri si një bankë universale. Banka Kombëtare Tregtare ishte një

[184] Po aty, fq. 22-23.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shkrirje e aktivitetit tregtar të brendshëm të Bankës së Shtetit Shqiptar me Bankën Tregtare Shqiptare.[185]

Tre bankat shtetërore mbanin 90 për qind të depozitave, ofronin norma reale të interesit pozitiv por pati portofole në rritje të kredive të këqija, duke nxitur Bankën e Shqipërisë për të imponuar tavane kreditimi te kufizuar mbi to. Me bankat në gjendje për të kënaqur kërkesën e sektorit privat për kredi, një treg informal i kredisë i bazuar në lidhjet familjare dhe i financuar nga dërgesat u rrit. Kompanitë informale të kreditimit u konsideruan fillimisht si dashamirëse dhe madje duke u bërë një kontribut i rëndësishëm ekonomik. Duke operuar së bashku me to, këto kompani pranonin depozita që I investonin për llogari të tyre në vend që të jepnin hua. Këto kompani ishin ato që u kthyen në skema piramidale.[186]

Marrëdhënia e Shqipërisë së fillim-viteve të tranzicionit karakterizohet veçanërisht nga reagimi dhe mbështetja që FMN dha para, gjatë dhe pas lulëzimit të firmave piramidale, madje kurdoherë që flitet për zhvillimet ekonomike në Shqipërinë pas-komuniste, në kujtesë vjen gjithmonë ajo që lanë pas këto organizma të jashtëligjshme. FMN si një institucion i ligjëruar ndërkombëtar, me të drejta të plota për të asistuar dhe ndihmuar vendet në tranzicion, pati një reagim disi të vonë, për t'i parandaluar dhe ndihmuar vendet tranzitive. Ende mbetet një pikëpyetje edhe sot se pse nuk erdhi një reagim nga aktorët ndërkombëtarë në kohë, i cili të mund t'i jepte drejtimin e duhur situatës e t'i shpëtonte kaosit.

Megjithatë Shqipëria mbetet rasti tipik, në të cilin vërtetohet, veçanërisht përmes FMN-së (duke mos lënë mënjanë edhe kontributin e

[185] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri , *Sistemi financiar shqiptar në tranzicion: progres apo brishtësi*? , Konferenca III e Bankës së Shqipërisë, Botim Shkencor,Tiranë, dhjetor 2002, f. 5
[186] Chris Jarvis, The Rise and Fall of Pyramid Schemes in Albania, International Monetary Fund , July 1999, p. 5

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Bankës Botërore) se komuniteti ndërkombëtar dha një kontribut tejet kuptimplotë në rimëkëmbjen e Shqipërisë në periudhën e firmave piramidale. Institucionet u angazhuan thellësisht për një proçes të suksesshëm reformues. Ajo që vlen për t'u përmendur është se këto institucione dhanë një kontribut tejet të madh edhe në hartimin e politikave makroekonomike. Në çdo rast, ato ishin të disponueshme dhe në pozicion favorizues për të shprehur me zë të lartë shqetësimet e tyre dhe për t'i evidentuar ato.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

23 Mosnjohja e Republikës së Kosovës nga 5 shtetet anëtare të BE-së - sfidë për integrimet europjane

Bajram Seferaj - Ph.D. Candidate
Faculty of Law, International University of Struga
Zyrtar i Lartë Ligjor, Departament Ligjor, MBPZHR

ABSTRAKT

Republika e Kosovës si shtet i ri i shpallur me 17 Shkurt 2008 dhe i njohur ndërkombtarisht, si subjekt i së drejtës ndërkombëtare është bartëse e të drejtave dhe detyrave në marrëdhëniet ndërkombëtare e veqanarisht të drejtat dhe detyrat në aspektin e integrimeve europiane dhe euroatlantike duke synuar integrimet prioritare në: OKB, BE, dhe NATO.
Edhe perspektiva e ballkanit perendimor drejt Evropës së bashkuar, ekspozohet si bartëse e së njëjtës filozofi reflektuese për pajtim historik dhe paqe solide. Një ndër sfidat, për Ballkanin ishte edhe kategorizimi se vendet e ballkanit perëndimor ishin vende që karekterizoheshin me një izolim ndërvitesh, i shkaktuar nga rrethana të ndryshme politike dhe që vazhdonin të ndikonin në imazhin e tyre përballë shoqërive evropiane.
Sfida kryesore e BE-së është shpërndarja e paqes dhe sigurisë përtej kufijve të Bashkimit Europian. Për t'u ndeshur me këtë sfidë, BE-ja zhvillon politikën e përbashkët të punëve të jashtme dhe sigurisë, në mënyrë që të veprojë si forcë e stabilitetit, bashkëpunimit dhe mirëkuptimit në tërë botën.
Një këndvështrim që do shtjelloj gjatë këtij punimi shkencor është se këto 5 shtete anëtare të Bashkimit Europjan janë disi bllokuese për njohjen e shtetit të Kosovës nga ana e vet BE-së duke njohur Kosovën në mënyrë individuale secili shtet anëtar e jo si në tërësi BE. Kjo edhe shkaktoi pasoja pasi këto shtete ende hezitojnë ta njohin realitetin e ri të shtetësisë së Kosovës edhe pas shpalljes afro gati 10 vite shtet.

Fjalët kyqe: Bashkimi Evropian, Ballkani Perendimor, 5 Shtetet Anëtare, Kosova, MSA.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

HYRJE

Komisioni i Komuniteteve Evropiane në komunikatave të veta për Parlamentin Europian dhe Këshillin Evropian, në mënyrë eksplicite ka deklaruar se "Kosova, sikurse pjesa tjetër e Ballkanit Perëndimor ka një perspektivë të qartë dhe të prekshme të BE".

Objektivi i fundit i një perspektive të tillë të BE-së, me siguri do të ishte anëtarësimi i Republikës së Kosovës në Bashkimin Evropian e që për një anëtarësim të tillë duhet të kalohet pragu i përcaktuar në nenin 49 dhe 6 të Traktatit të Bashkimit Evropian, përkatësisht Kosova duhet të jetë shtet evropian i cili respekton parimet e përcaktuara në nenin 6 (1) dhe i njohur nga të gjithat shtetet anëtare. Këtu edhe kemi sfidën apo bllokadën e parë nga shtetet anëtare të BE ku kemi 5 shtete që ende nuk e njohin shtetësinë e Kosovës bile hezitojnë ta njohin në një të ardhme të afërt.

Njëra ndër parimet bazuar në edhe "Kritere të Kopenhagës" të vitit 1993, rideklarohet Parimi i sundimit të ligjit të cilat duhet t'i plotësoj çdo shtet kandidat, si kusht për anëtarësim në Bashkimin Evropian. Por që fokusi kryesor në këtë punim është pikërisht mosnjohja nga 5 shtetet anëtare të Bashkimit Europjan si shtet i pavarur.

Kosova si shteti më i ri brenda Evropës, shtetësinë e së cilës e kanë njohur 23 nga 28 vendet anëtare të Bashkimit Evropian(duke përfshirë Britaninë e Madhe përpara Brexit), ka synime të qarta për integrim në BE. Duke pasur parasysh aspiratat e Kosovës për BE-së, mosnjohjet të cilat kanë më tepër rëndësi janë ato nga pesë vendet anëtare të këtij organizmi si: Spanja, Sllovakia, Greqia, Rumania dhe Qipro. Kjo tregon se pesë vendet anëtare të BE-së, të cilat nuk e kanë njohur Kosovën, kanë ndikuar që Kosova të ngec në procesin e integrimeve në Bashkimin Evropian. Në rrugëtimin e saj drejt BE-së, Kosova ka nënshkruar marrëveshjen parë kontraktuale me BE si MSA.

Parlamenti Evropian ka miratuar një rezolutë për Kosovën duke i hapur kështu rrugën marrëveshjes së Stabilizim-Asociimit mes BE-së dhe Kosovës e cila mundi të lidhë këtë marreveshje edhe pse pesë vende të BE-së nuk e kanë njohur pavarësine e saj.

Kosova është e vendosur për të zhvilluar marrëdhënie të fqinjësisë së mirë me të gjitha shtetet rreth saj duke qenë kështu një partner konstruktiv në ndërtimin e paqes rajonale, sigurisë, stabilitetit dhe prosperitetit ekonomik në rajon.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

MOSNJOHJA E REPUBLIKËS SË KOSOVËS NGA 5 SHTETET ANËTARE TË BE - SFIDË PËR INTEGRIMET EUROPJANE

Bashkimi Evropian është një bashkësi e shteteve Evropiane e themeluar me qëllim të lirisë së qarkullimit të mallrave. Në fillim të themelimit përbëhej nga një numër i vogël shtetesh. Me rënien e Bashkimit Sovjetik, u bë paraqitja e kërkesave për anëtarësim nga shtete ish-komuniste. "Guri themeltar" për krijimin e Bashkimit Evropian u vendos nga Ministri i Jashtëm Francez, Robert Schuman, në deklaratën e tij të 9 majit të vitit 1950, në të cilën ai parashtroi idenë e përpunuar më parë me Jean Monnet për bashkimin e industrive evropiane të qymyrit dhe çelikut.

Në nënshkrimin e Traktatit Themelues të Komunitetit Evropian të Qymyrit dhe Çelikut më 18 prill të vitit 1951, merrnin pjesë këto shtete si: Gjermania, Franca, Belgjika, Italia, Holanda, dhe Luksemburgu. Një tjetër zhvillim i rëndësishëm erdhi disa vjet më vonë me Traktatet e Romës, të 25 marsit të vitit 1957 të cilat krijuan Komunitetin Ekonomik Evropian dhe Komunitetin Evropian të Energjisë Atomike (EUROATOM).

Bashkimi Evropian mori një zhvillim të mëtejshëm me Traktatin e Amsterdamit i cili u nënshkrua me 1 tetor të vitit 1997 dhe hyri në fuqi më 1 maj të vitit 1999 pas ratifikimit nga të gjitha shtetet anëtare. Traktati ka modifikuar përmbajtjen e atij të Mastrihtit në pesë fusha kryesore: liria, siguria dhe drejtësia,, qytetaria e Bashkimit,, politika e jashtme,, institucionet e BE-së etj. Pas aprovimit të draftit të Kushtetutës për Europën nga ana e shefave të qeverive dhe shteteve anëtare të UE-se në Romë në Tetor 2004 e që pritej që ajo edhe të ratifikohet brenda periudhes dyvjeqare- 2004-2006. Mirëpo dështimi i referendumeve ne Francë dhe Holandë në vitin 2005, e bëri të pamundur vazhdimin e referendumeve ne shtetet tjera.[187]

Sot mund të them se është në pikpytje ekzistenca e BE pasi që ende nuk e ka të qartësuar statusin e vet politik brenda dhe jashtë kësaj bashkësie duke ditur se ende nuk ka kaluar miratimi i Kushtetutës së Europës si akti më i lartë i Evropës, ku do të specifikoheshin qartazi edhe synimet ne arenën nderrkombetare të vet BE-së poashtu edhe rregullimi i brendshëm juridik e politik e aspekte tjera të BE-s. Me shpresën se në një të ardhme të afërt do të kemi një Bashkim Europian më ndryshe duke miratuar shumë shpejt edhe Kushtetutën e saj si dhe aspirata e Ballkanit Perendimor për integrim të jetësohet sa ma shpejt që të jetë e mundur si agjendë e BE-së.

[187] Kushtetuta e Bashkimit European, Reka, Blerim, fq. 171-175

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Duke pasur parasysh aspiratat e Kosovës për BE-së, mosnjohjet të cilat kanë më tepër rëndësi janë ato nga pesë vendet anëtare të këtij organizmi: Greqia, Qipro, Sllovakia, Spanja dhe Rumania. Përkundër që BE-ja synon të ketë politika funksionale të jashtme dhe të sigurisë, Kosova po has në vështirësi të mëdha në procesin e integrimit.[188]

Ndër prioritetet e përcaktuara tashmë përfshihen vendosja e një demokracie të mbështetur mbi shtetin ligjor, zhvillimi i ekonomisë së tregut, dhe lufta kundër krimit të organizuar. E drejta për të aplikuar për anëtarsim në BE u jepet vetëm shteteve të cilat përcaktohen gjeografikisht dhe ndodhen brenda Europes, si dhe nëse respektojnë parimet më fundamentale të lirisë, demokracisë, të drejtave të njeriut dhe sundimit të ligjit.

Në këtë rrugëtim, shteti aspirues do të zhvilloj tre drejtime kryesore të procesit të integrimit të cilat paralelisht duhet të zhvillohen njëra me tjetrën, në një drejtim të vetëm. **"Drejtimi i parë,** ka të bëjë me procesin e qasjes së shtetit në regjimin pa viza me BE-në përmes dy fazave: fazën e lehtësimit të vizave dhe atë të liberalizimit të vizave; **Drejtimi i dytë,** ka të bëjë me qasjen në fondet e BE-së, përkatësisht të thithë mbështetje financiare para anëtarësimit. Sikundër, dihet vetëm me anëtarësimin e plotë në Bashkimin Evropian, shtetet anëtare mund t'i shfrytëzojnë fondet e caktuara të mbështetjes. **Drejtimi i tretë,** plotësimi i kritereve për anëtarësim dhe i detyrimeve të MSA-së. Ky është procesi më i vështirë për shtetin aspirant sepse duhet përmbushur në përpikëri prej një faze në fazën tjetër Kriteret e Kopenhagës - Madridit dhe gjithnjë duke iu përmbajtur edhe detyrimeve që dalin nga Marrëveshja për Stabilizim-Asociim me BE-në".

Për sa i përket rrugës së Kosovës drejt integrimit në BE, Partneritet Europian ndërmjet BE dhe Kosovës i themeluar në bazë të Rregullores së Këshillit siguron orientimet dhe veprimet qe duhet të ndërmerren nga Kosova në BE brenda kornizës së procesit të MSA-së.

Prioritet e Kosovës e cila duhet ti ndjek janë sundimi i ligjit, lufta kundër krimit të organizuar, zero toleranc ndaj korrupsionit, si dhe lufta e krimit ekonomik. Pothuajse nuk ekziston ndonje sferë e jetës e cila nuk preket nga parimi i sundimit të ligjit.

Poashtu si sfidë në integrimet europjane kemi edhe sistemi i drejtësisë, ku duhet të jetë një gjyqsor efikas, i pavarur dhe jo me ndikime politike, pastaj si sfide tjeter e Kosovës është edhe arsimi dhe shendetësia të jenë në nivelin e duhur, pra reformimi dhe modernizimi i këtyre sektorve duhet të jenë në standarde europjane.

[188] E drejta Institucionale Komunitare Evropiane, Bello, Marko, Tiranë, 2010.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Si sfide e Kosovës është edhe sistemi i së drejtës civile e që ka shumë numer të madh të lendëve të pazgjidhura, e si arsye është keqmenaxhimi i dobët i lëndëve.[189]

Spanja është njëra nga pesë shtetet e Bashkimit Europjan që nuk e ka njohur njohur Kosovën për të vetmin qëllim janë cituar nga ata që e kundërshtonin pavarësinë: përmendja e sovranitetit dhe integritetit territorial të RFJ në Rezolutën 1244, statusi i Kosovës si krahinë autonome në Jugosllavi, mungesa e marrëveshjes ndërmjet palëve ose një rezolutë e OKB-së, krijimi i një shteti për arsye krejtësisht etnike, por edhe respektimin e tri parimeve: e drejta ndërkombëtare, stabiliteti rajonal dhe uniteti i veprimit i Bashkimit Europian.. Këto ishin disa nga arsyet që shteti Spanjoll nuk e ka njohur Kosovën si shtet i pavarur por që ende heziton ta njoh.
Spanja ende nuk ndryshuar qëndrim ndaj shtetit të Kosovës, ku qëndrimi zyrtar ishte dhe mbetet që parapëlqente një zgjidhje me marrëveshje dhe nuk i pëlqente shpallja e njëanshme e pavarësisë, por që do të kontribuonte në qëndrimin e përbashkët euroatlantik dhe, në veçanti, të BE-së.
Ky shtet i cili sot pa dyshim mund të konsiderohet si kundërshtari më i madh i pavarësisë së Kosovës në mesin e 28 shteteve të BE-së dhe po aq të shteteve të NATO-s. Dhe ky qëndrim i Spanjës si duket se nuk do të ndryshojë në një të ardhme të afërt karshi njohjes së realitetit.
Ndërkohë edhe Gjykata Ndërkombëtare e Drejtësisë si autoriteti më i lartë në botë për të interpretuar atë të drejtë në verdiktin e saj të dhënë ka argumentuar se pavarësia e Kosovës është nuk është shkelje e së drejtës ndërkombëtare, pra janë dëshmuar të paqëndrueshme pohimet spanjolle se Pavarësia e Kosovës është shkleje e të drejtës ndërkombetare.[190]
Mirpo privatisht (jo zyrtarisht) në Spanjë pajtohen se frika nga separatizmi në Spanjë nga ndarja e Katalunisë është e vetmja arsye pse me aq angazhim negativ, pa asnjë interes, vazhdon të mos e njohë Kosovën dhe të insistojë që BE-ja dhe NATO-ja në asnjë moment të mos japin as edhe një indikacion të vetëm se Kosovën e trajtojnë si shtet të pavarur. Raportet e BE-së me Kosovën, pikërisht me insistimin e Spanjës dhe katër shteteve tjera, janë sikur raporte të BE-së me "entitete që nuk janë shtete sovrane".
Por në një periudhë afatgjatë, Kosova nëse vërtet dëshiron të ecë drejt raporteve të mirëfillta formale kontraktuale, që dërgojnë vendin drejt anëtarësimit të plotë në BE, situata duhet ndryshuar dhe Kosova duhet

[189] OSBE : Shqyrtimi i pare i sistemit të së drejtës civile, Prishtinë 2006
[190] "Strategjia e Zgjerimit dhe Sfidat Kryesore 2014-15 ",Komunikatë nga Komisioni Evropian për Parlamentin dhe Këshillin Evropian, Komisionin Ekonomik dhe Social Evropian dhe Komisionin e Rajoneve, Bruksel, 8.10.2014 , COM(2014) 700 final.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

përfundimisht të jetë e njohur nga të gjitha shtetet anëtare të Bashkimit Evropian. Njohja e Kosovës nga Spanja është në dobi të dyja vendeve për shumë arsye që në fakt do të kontribuonte në krijimin e një bashkëpunimi më të mirë ndërmjet vendeve evropiane.

Greqia – sikur Spanja edhe Greqia është nga shtetet që nuk e kanë njohur shpalljen e pavaresinë e Kosovës, për të cilën gjë kemi edhe si qëndrim zyrtar të qeverisë greke, e që është publikuar në webfaqe të Ministrisë greke të Punëve të Jashtme të Greqisë.
Argumentet kundër shtetësisë së Kosovës pra për mosnjohje janë kryesisht të bazuara në tri pika, të cilat janë: Kundërshtimi me të drejtën ndërkombëtare; Keqtrajtimi i pakicave, sidomos asaj serbe dhe krijimi i parajsës së krimit të organizuar. Por që përkundër Madridit zyrtar që fuqishëm kundështon Kosovën, Athina zyrtare nuk i ka shkëputur raportet me Prishtinën përkundrazi ka këtu një Zyrë Ndërlidhëse Grekë si përfaqësi diplomatike, pastaj ka pranuar dokumentet e lëshuara nga Republika e Kosovës, ka lehtësuar komunikimin dhe transportin e qytetarëve ndërmjet dy vendeve si dhe ka përkrahur tregtinë dhe investimet ndërmjet dy palëve.
Qeveritarët në Greqi thonë se edhe përkundër faktit se ne nuk e kemi njohur pavarësinë e Kosovës (ndërsa ka njohur pasaportën e Kosovës) nuk mendojmë se Kosova duhet mbajtur si vrimë e zezë në Ballkan. Andaj shpresoj dhe besoj se në një periudhë të afërt edhe zyrtarisht shteti Grek ta njeh Kosovën shtet të pavarur dhe Sovran.

Qipro - sikur Spanja edhe Qiproja është nga shtetet që nuk e kanë njohur shpalljen e pavaresinë e Kosovës, bile nuk ka as marrëdhënie as zyrtare e as jozyrtare me Republikën e Kosovës deri më tani e që nuk besoj se dot ndryshoj në një të ardhme të afërt ky qëndrim. Përkundër që Greqia i ka njohur dokumentet kosovare, Qiproja sikur Spanja as që i njeh këto dokumente sebashku me shtetësinë dhe ka një qëndrim të prerë lidhur me këtë.
Ka nje numër pengesash politike, institucionale dhe kulturore që japin pak shpresë për ndryshimin në marrëdhëniet ndërmjet Qipros dhe Kosovës në të ardhmen e afërt. Siq dihet shteti i Qipros ka problemin e vet më të madh me pjesën tjetër të vendit pra me Qipron Veriore edhe pikërisht këtë e merr si arsye-shkas për mos njohjen e Kosovës si shtet të pavarur dhe sovran por edhe raportet e shkëlqyera me shtetin serb si në aspektin diplomatik ekonomik e ushtarak. Pra Qipro ka marrëdhënie të mira me të gjitha shtetet e Ballkanit përveq përveç Kosovës, por pjesa më e madhe e transaksioneve ekonomike ndërmjet Qipros dhe Ballkanit bëhet me Serbinë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Rumania - edhe ky shtet është në bllokun e shteteve që nuk e njohin pavarësinë e Kosovës por që ky shtet nuk ka aq shumë qëndrim të prerë sikur Qiproja e Spanja. Kohët e fundit është duke u përballue me presione të shumta e të medha për ta ndryshuar qëndrimin ndaj Republikës së Kosovës në mënyrë që sa më shpejt të jetë e mundur ta njoh Pavarësinë e Kosovës dhe në njëfar forme ta thej akullin e bllokut te shteteve qe nuk e njohin shtetin e kosovës si një nga pesë shtetet e BE.

Si arsye apo shkas për mosnjohjen e Republikës së Kosovës nga shteti Rumun janë dy arsyet kryesore e që janë politika e jashtme e Rumanisë dhe mënyra e përshtatjes së çështjes së Kosovës (në perspektivën historike dhe në kontekstin aktual), situata e brendshme politike, pasi çështja lidhjet ngushtë me interesat e brendshme dhe të jashtme të administratës aktuale. Një ndër arsyet kryesore është problemi me pakicën hungareze, ku nësë do njihej Kosova nga Rumania atëher mendohet së do ishte precedent për qështjen e Transilvanisë, rajon nën territorin rumun por që nuk fsheh aspiratën për tju bashkuar Hungarisë si pjese e saj.

Zyrtarët Rumunë kanë theksuar gjithnjë se duke njohur Kosovën, dikton njohjen prej Rumanisë edhe të "çdo forme të rajonalizimit", duke nënkuptuar kështu ligjërimin e pretendimeve të shumicës hungareze në Transilvani për shkëputje nga trupi i territorit aktual rumun, ose të paktën autonomi.

Sllovakia - edhe ky shtet është në bllokun e pesë shteteve që nuk njohin Kosovën shtet të pavarur dhe sovran, pra nuk njohin realitetin e ri kosovar. Sikur se Greqia edhe Sllovakia ka një Zyrë Ndërlidhëse në Kosovë pra nuk i ka shkëputur marrëdhëniet ndërmjet dy vendeve dmth ska vepruar sikur se Spanja e Qiproja dhe Rumania.

Pas shpalljes së pavarësisë së Kosovës në Shkurt të vitit 2008 dhe menjëherë para lëshimit për herë të fundit të dokumenteve të udhëtimit dhe letërnjoftimeve, shteti Sllovak i pranoi dokumentet e UNMIK-ut, por nuk i pranonte dokumentet e lëshuara nga Republika e Kosovës.

Në Sllovaki ka një pakicë të konsiderueshme të hungarezëve etnikë që duket se kanë ndikuar në vendimin e Sllovakisë që të mos e njoh pavarësinë e Kosovës. Madje në Sllovaki është miratuar edhe një deklaratë e Kuvendit kundër njohjes së Kosovës që tash përdoret si pengesë formale për këtë shtet për ta ndryshuar qëndrimin. Gjithashtu edhe ky shtet nuk pritet që të ndryshoj qëndrimin ndaj Kosovës përkundër presioneve ndërkombetare dhe thirrjeve për njohjen e Kosovës.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

KONKLUZIONE

Sot, Bashkimi Evropian në gjirin e tij përfshinë 28 shtete anëtare (me Britaninë e Madhe), shtete të cilat kanë përshkruar rrugëtime të ndryshme kohore në përmbushjen dhe zbatimin e kritereve të parapara, pra Kritereve të Kopenhagës dhe Kritereve të Madridit, kush më shpejtë e kush më ngadalë, me qëllim të inkuadrimit në familjen e madhe Evropiane. Në rastin e Kosovës, procesi i integrimit evropian përbën vlerën më fondamentale dhe prioritetin kryesor më strategjik të vendit drejtë aderimit në familjen e madhe evropiane. Përmbushja e kritereve të vendosura nga BE dhe zbatimi i tyre, janë udhërrëfyesi kryesor i Kosovës në drejtim të zhvillimit dhe prosperitetit të vendit në Bashkimin Evropian. Marrëveshja e Stabilizim Asociimit e lidhur ndërmjet Kosovës dhe BE-së përcakton detyrimet e ndërsjellta në kuadër të procesit të integrimit Evropian për Kosovën duke përfshirë detyrimet për përafrimin dhe harmonizimin e legjislacionit me Asquis të BE-së si dhe detyrimet në lidhje me krijimin e zonës së tregëtisë së lirë ndërrnjet Kosovës dhe BE-së, duke hapur kështu mundësitë për zhvillim të prodhimit, si një nga faktorët kryesor të zhvillimit ekonomik të vendit si dhe mundësitë e plasimit në tregun evropian të produkteve dhe mallrave kosovare.

Është në interesin e Kosovës që të zhvillojë mënyra të reja komunikimi më këto shtete, rrugë të reja të cilat do ti paraprinin njohjeve nga këto. Marrëdhëniet më të mira të Kosovës me këto shtete do të fuqizonin perspektivën e saj për në BE, dhe do të rriste zërin e saj në arenën ndërkombetare. Rrugët përmes të cilave Kosova mund të krijojë marrëdhënie me shtetet që akoma s'e kanë njohur janë të ndryshme.
Duke parë se për këto shtete ka rëndësi raporti i Kosovës me Serbinë, do të duhej të punohej edhe në këtë drejtim, duke treguar një frymë të re bashkëpunimi me qytetarët atje. Mendimi i GJND-së për ligjshmërinë e shtetësisë së Kosovës, duhet të përdoret si argument shtesë për njohje nga këto shtete. Dhe per fund ajo që këto shtete duhet ta kenë të qarte është se, njohja e shtetësisë së Kosovës, nuk do të sillte dëme për asnjëren palë, por në fakt do të kontribuonte në krijimin e një bashkëpunimi më të mirë ndërmjet vendeve evropiane.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

REFERENCA

Zahiti, Bashkim: E Drejta Evropiane, Prishtinë 2003
Reka, Blerim: Kushtetuta e UE-së, Prishtinë 2007
Bello, Marko, E drejta Institucionale Komunitare Evropiane, Tiranë, 2010.
Bashkurti, Lisen, "Koncerti dhe Funerali 1815-1914: Shqiptarët-Ballkani-Fuqitë e Mëdha", Tiranë 2013;
Desmond Dinan, "Historia e Integrimit Europian": AIIS, Tiranë;
Memeti-Kamberi, Lendita "Shteti Kandidat i Bashkimit Europian", Tiranë, 2011;
OSBE : Shqyrtimi i pare i sistemit të së drejtës civile, Prishtinë 2006
Strategjia e Zgjerimit dhe Sfidat Kryesore 2014-15,, Komisioni European
Raportet e Komisionit Europian dedikuar vendeve të Ballkanit Përendimor dhe Kosovës nga 1998-2013.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

24 Infrastruktura e rrjetës kompjueterike – internetike dhe ndikimi i programeve aplikative që përdoren në biznesin elektronik me fokusim në fushën dixhitale

Ligj.PhD.Cand. Besnik HAJDARI
Universiteti "Ukshin HOTI" Prizren
Fakulteti i Shkencave Kompjuterike

Abstract

Digital Economy, and e-business every day and more are used in large measure, this increase is due to greater use of rapid development of information technology.

Most who use these services, know very little about computer network infrastructure, which makes possible the use of information technology in the economy.

With the new technology, networks have become more complex and play a vital role in helping business performance. Taking advantage of advances in technology, with the help of computer network can add new services, and thus increase productivity.

In this paper will include data on the importance of computer networks for the implementation, execution and delivery of information based on the importance of computer networks.

On this day, computers and data are critical to information system. From computer networks could gain some good such as the possibility of sending information, success in business growth, support (Supporting) of different applications, the possibility of access to different sources, etc.

Abstrakti

Ekonimia dixhitale dhe e-biznesi çdo ditë e më shumë po përdoren në masë të madhe, kjo rritje e përdorimit të madhë është falë zhvillimit të hovshëm të teknologjisë informative.

Shumica që i përdorin këto shërbime, dijnë shumë pak për infrastrukturën e rrjetës kompjuterike, e cila e bënë të mundur përdorimin e teknologjisë informative në ekonomi.

Me evoulimin e teknologjiisë së re të rrjetës, rrjetat janë bërë shumë komplekse dhe luajnë një rol vital për të ndihmuar performancat e biznesit. Duke përfituar nga përparimet në teknologji, me ndihmen e rrjetës kompjuterike mund të shtohen shërbime të reja, e me këtë edhe rritjen e produktivitetit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Në këtë punim do të përfshihen të dhënat mbi rëndësinë e rrjetave kompjuterike për implementimin, zbatimin dhe dërgimin e informacionit duke u mbështetur në rëndësin e rrjetave kompjuterike.

Në ditën e sotme, kompjuterët dhe të dhënat janë vendimtarë në sistemin e informacionit. Nga rrjetat kompjuterike mund t'i përfitojmë disa të mira siç janë: mundësia e dërgimit të informacionit, rritja e suksesit në biznes, mbështetja (suportimi) i aplikacioneve të ndryshme, mundësia çasjes në burime të ndryshme etj.

Hyrje

Sot, gati që secili profesion është i lidhur ngushtë me teknologjinë informative. Është me rëndësi, që biznesi të përfitojnë nga teknologjit e reja, për t'i rritur të hyrat e tyre që është qellimi kryesor i pothuejse secilit biznes.

Në këtë punim do të paraqitet rëndësia e infrastrukturës së rrjetës kompjuterike, si mundësi për përdorimin e teknologjisë së re në ekonomi dixhitale dhe e-bisnes.

NDIKIMI I PROGRAMEVE APLIKATIVE QË PËRDOREN NË BIZNESIN ELEKTRONIK ME FOKUSIM NË FUSHËN DIXHITALE

Shumica që e përdorin rrjetin dijnë fare pak mbi themelin e dizajnimit të rrjetës. Eksperienca e tyre si usera bazohet se si bashkëveprojne aplikacionet që kalojnë në rrjet. Në disa raste, aplikacionet e rrjetes japin shërbime esenciale. Këto shërbime jane elemente kritike te biznesit dhe duhet të sigurohet që të jenë të arritshme kërkesat e klientit dhe të userit. Mbledhja e statistikave nga routeri, serveri dhe paisjet e tjera të rrjetës, ndihmon në përcaktimin se a janë duke punuar mirë performancat e rrjetës.

Një nga mënyrat më e matjes së performances së aplikacioneve është numri i transakcioneve të suksesshme. Këto aplikacione i karakterizojnë aspektet
e aplikacioneve:

- Si aplikacionet punojnë në rrjetë;
- Kërkesat teknike të aplikacioneve;
- Si aplikacionet bashkëveprojnë në mes vete në rrjetë.

Karakterizimi i procesit ofron informata për *bandwith të* përdorur në rrjetë dhe kohën e përgjigjjes për aplikacionet specifike. Këto parametra kanë influencë në vendimin e dizajnit, duke perfshirë:

- Selektimin e mediumit për transmetim;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Vlerësimin e *bandwithit* të kërkuar.

Trafiku i aplikacioneve të ndryshme rezulton në ndryshimin e kërkesave. Dizajneri i rrjetës i pranon katër lloje kryezore të komunikimit me aplikacione, këto janë:

- Klienti te klienti;
- Klienti te serveri;
- Klienti te ferma e serverëve;
- Klienti te pika më e lartë në ndermarrje (psh. qasja ne *web*).

Hapi i parë për karakterizimin e rrjetës është mbledhja e sa më shumë informatave për atë rrjetë. Këtu përfshihet mbledhja e këtyre informatave:

- Hyrjet organizative;
- Auditimi i rrjetës dhe
- Analizimi i trafikut.

Hyrjet organizative

Përmbajne dokumeta për rrjetin që janë marrë nga personeli i stadionit. Në fazat e fillimit mbledhja e informatave mund të jetë e lehtë por nuk është e sigurtë. Psh. ndryshimet në aplikacione si instalimi i *softwerit* nga përdoruesi, mund të mos jetë dokumentuar.

Auditimi i rrjetës

Mbledhë informata për paisjet e rrjetës, e monitoron trafikun dhe i shfaq detajet e konfigurimit të rrjetës ekzistuese.

Analizimi i trafikut

Analizimi i trafikut ofron informacione se si aplikacionet dhe protokolet janë përdorur në rrjetë. Mund t'i zbulojë të metat e rrjetës, psh. shumë aplikacione e perdorin të njejtin medium që mund të ketë ngarkesë në trafikë. Kjo mundet me qenë dobësia kryesore e dizajnimit kryesor.

Si pjese e karakterizimit të aplikacioneve, është me rëndësi përcaktimi i rrjedhjës së trafikut të brendshëm *internal* dhe të jashtëm *external.*

Trafiku i brendshëm *Intern*

Është i përberë nga hostat lokal dhe destinim i ka hostat tjerë në objektin tjetër. Në skicimin e rrjedhës së trafikut intern, mund të tregohen zonat ku kërkohet bandwith më i madhë, gjithashtu edhe të identifikohen ngushticat, ku trafiku mund të mbingarkohet. Këto skica i ndihmojnë dizajnerit të percaktojë paisjet e duhura për rrjeten e re.

Trafiku i jashtëm *Extern*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Identifikohet si trafik që fillon nga përdoruesit, që del nga rrjeta lokale e që destinacion e ka rrjetën e jashtme. Disa lloje të trafikut të jashtëm janë, shërbimet e emergjences ose shërbimet financiare, kërkon sigurim dhe qasje të plotë. Dizajneri e skicon këtë trafik në mënyrë që të përcaktojë lokacionin e *firewall*-it, e gjithashtu edhe kërkën për lidhje me internet.

Aplikacionet e rrjetes në rrjetën moderne prodhojnë seri të paketave. Këto paketa janë të madhësisë së ndryshme, me protokolle të ndryshme dhe tolerim për vonesa të ndryshme, si dhe karakterisitka tjera.

Kur kërkesat e shërbimeve me këto aplikacione të ndryshme kanë konflikt me njëra tjetren, atëherë mund të ketë probleme. Kur shtohen aplikacionet e reja, dizajneri i rrjetës duhet ta ketë në konsideratë efektin e aplikacioneve ekzistuese. Dizajneri duhet ta ketë në konsideratë parashikimin e performancës së aplikacionit sipas llojit të ndryshimeve dhe kushteve të rrjetës.

PROCESET E TRANSAKCIONIT

Aplikacionet e rrjetës jane *backbone* e aktivitetit të biznesit. Për t'i arritur qëllimet e biznesit, dizajneri i rrjetës duhet ta sigurojë perfomancen e aplikacioneve. Secili aplikacion ka kërkesa të ndryshme dhe mund të ndikojë në dështimin e performances.

Disa prej llojeve te zakonshme te aplikacioneve permbajne:

- Aplikacionet e procesimit të transakcioneve;
- Aplikacionet në kohë reale;
- Aplikacionet e transferit të fajllave dhe të emailit;
- Aplikacionet për protokollet e w*eb,HTTP;*
- Shërbimet e *domainit.*

Aplikacionet për procesimin e transakcioneve

Janë lloje të procesimit që kompjuteri menjëherë i pergjigjet kërkesave të userit. Secila kërkesë e gjeneruar prej userit është transakcion. Këto transakcione mund të kërkojnë operacione shtesë për të zërë vend në kthimin e përgjigjjes ndaj kërkesës origjinale. Për këtë arsy, transakcionet e aplikacioneve konsiderohen unike në diagramin e rrjetës.

Shembull i procesit të transakcioneve është kur klienti e porositë online biletën për ndonjë ngjarje.

Ky transakcion duhet t'i gjenerojë këto operacione në rrjetë:

- Web trafikun nga klienti në rrjetë;
- Transakcionet e databazave;
- Transakcionin e porosisë;
- Transakcionin e dergim/pranimit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nuk konsiderohet si proces i transakcionit i gjithë trafiku që hyn dhe del në rrjetë. Transakcion valid duhet t'i ketë këto kritere:

- Duhet të jetë atomik;
- Duhet të jetë i qëndrueshëm;
- Duhet të jetë i izoluar;
- Duhet të jetë i fortë.

- **Transakcion atomik**
- Transakcionet atomike, garantojnë që ose të kryhet detyra deri në fund, ose të anulohet, pra nuk e dërgon vetëm një pjesë.

Transakcion i qendrueshëm

Nuk i lejon transakcionet e pakompletuara. Nëse është ndonjë transakcion i pakompletuar, atëherë e kthen në gjendje të mëparshme qysh ka qenë para se të fillojë transakcioni.

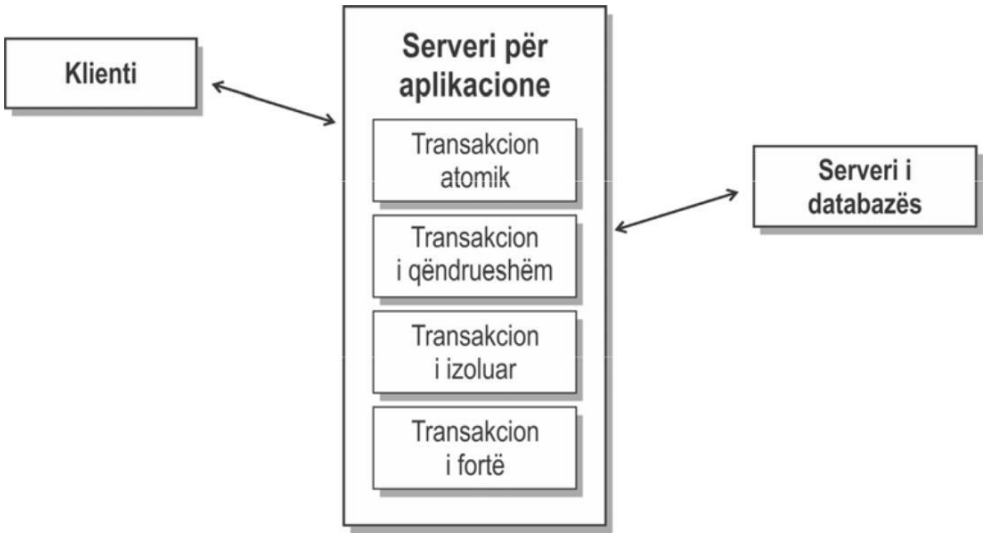
Transakcion i izoluar

Është i izoluar nga të gjitha transakcionet e tjera në rrjetë. Sigurimi është kryesori në dizajnimin e rrjetës. Opcionet e sigurimit përmbajnë shtesa si *Firewall*,
Access Control Lists, enkriptimin etj.

Transakcioni i fortë

Garanton që kur të kompletohet transakcioni, nuk do të kthehet mbrapa edhe nëse dështon sistemi. Kërkon që të ketë *redudancy* në shtresat fizike, servera, paisjet e paisjes *switch* dhe te paisjes *router*.

Shembull:



E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

***Figura 1**. Funksioni i transakcionit*

Lidhjet e dyfishta *Redudancy*

Duhet të konsiderohet secili efekt i transakcionit në rrjetë. Ky proces është shumë kritikë nëse është e nevojshme duhet të shtohen kablla ose paisje për të prdhuar redudant lidhje. Shtimi i redudant në rrjetë i ka këto të mira:

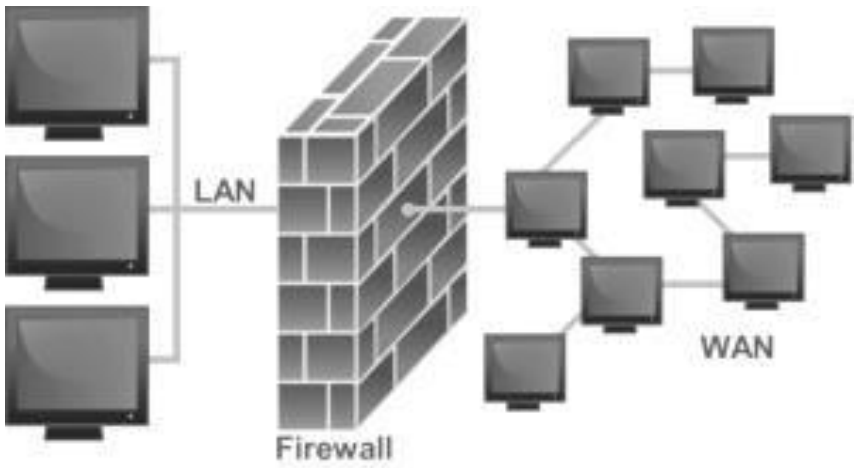
- E redukton, ose e eliminon dështimin e rrjetës;
- E rritë qasjen *availibility* të aplikacioneve.
- Rrjetat me elemente të *redudant* e eliminon problemin e vetëm të një pike të dështimit. Nëse njëra pikë dështon, atëherë lidhja redudant mund t'a përmbushë procesin e transakcionit. Serverat që ballafaqohen me proceset e
- transakcionit e kanë rrugën alternative për të dërguar ose pranuar trafik. Kjo ndihmon dhe siguron që të jetë e mundur qasja në transakcione kur kërkohet nga klienti.
- **Sigurimi**
- Sigurimi gjithmon është i rëndësishëm. Ka ndikim jo vetëm në proceset e transakcioneve por në të gjitha aplikacionet e trafikut si në rrjetën e jashtme ashtu edhe të brendshme. Mbrojtja e pridhe integritetit të informatave të transakcionit, duhet të konsiderohen në sigurim. Dizajneri i rrjetës e analizon potencialin e transakcioneve, se a punon mirë.
-
- **Rrjeta private** *(Virtual Private Network - VPN)*
- E përdorë procesin të quajtur tunell *tunneling*. Është proces që transmetimi është i dedikuar për rrjetën private, por që e përdorë infrastrukturën e internetit. Në *tunneling* eknapsulohen shënimet gjatë transmetimit në rrjetën publike.
-
- **Muri mbrojtës** *Firewall*
- E filtron trafikun duke u bazuar në kritere të vendosura. Konfigurimi kompleks i *firewall* mund të shkaktojë vonesa në rrjetë. Vonesat e mundshme duhet të konsiderohen në dizajnimin e rrjetës.

Listat kontrollues për qasje *(Access Control Lists ACL)*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

-
Efiltrojnë trafikun e dëmshëm që mundohet të hyjë në rrjetë dhe e bllokon trafikun specifik nga rrjeta ekzistuese. *ACL,* mund ta ngadalesojnë procesin e transakcionit, pra duhet të konsiderohet edhe koha sensitive për disa transakcione.

- ***Figura 2**. Paraqitja grafike e murit mbrojtës - Firewall*



Infrastruktura

Për të suportuar propozimet e aplikacioneve në kohë reale *real-time*, duhet të pershtatet infrastruktura për secilin llojë të trafikut. Dizajneri i rrjetës duhet ta përcaktojë nëse kabllimi dhe switch ekzistues, mund ta përkrahin trafikun që do të shtohet në të ardhmen në rrjetë. Kabllimi që e përkrahë transmetimin gigabitësh duhet të ketë mundësi të dergojë trafik në largësi dhe mos të ketë kërkesa për ndryshimin e infrastrukturës. Switch të vjetër mund të mos e përkrahin rrymë përmes rrjetës *Power over Ethernet (PoE)*. Kabllimi i gjërë mund të mos i përkrahë kërkesat për *bandwidth*. Mund të ketë nevojë për upgrate të *sëitch* dhe të kabllove që t'i përkrahë aplikacionet e reja.

Telefonia dixhitale *Voice Over IP*

Është me rëndësi që VoIP i përdorë *routerat "voice-enable"*. Këta routera e konvertojnë sinjalin e zërit analog ne IP Pako. Kur konvertohet ne IP pako, routeri i dergon paketat në mes të lokacioneve.

Në Telefonat me PI *IP Telephony*, paisja vetvetiu e shëndron zërin në IP.

Transferi i fajllave dhe postës elektronike

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Transferi i fajllave përmban trafik me kapacitet të madhë. Kjo mund të ketë efekt në depërtimin deri te përdoruesit. Gjithashtu depërtimi i transferit është intenziv, zakonisht kanë kërkesa që të punojë mirë.

Posta elektronike *E-mail*

E-mail është njëri prej shërbimeve më të popullarizuara të rrjetës. Me thjeshtësine dhe shpejtësinë e vet, ka bërë revolucion se si të komunikojnë personat. E-mail i kërkon disa aplikacione dhe shërbime. Jane dy protokole qe perdoren: *Post Office Protocol (POP)* dhe *Simple Mail Transfer Protocol (SMTP).*

Procesi i Email klientit

Përdoruesit, zakonisht qasen në email duke e përdorur aplikacionin e quajtur email klient. Email klient mundëson që userat të dërgojnë mesazhe, mesazhat e pranuara i vendosë në mailbox të userit.

Procesi i email serverit

Email serveri gjithashtu transferon dhe dergon maila te email clienti. Një email i vetëm nuk e ngarkon trafikun, është e mundur që emailat e transmetuara në masë ta përmbysin rrjetën ose serverat me trafik.

HTTP

Hypertext Transfer Protocol (HTTP), është një nga protokolet e TCP/IP *(Transmision Control Protocol/Internet Protocol)* që është zhvilluar për të publikuar dhe pranuar web faqe. HTTP përdorët në *World Wide Web* për transfer të datave. Është një nga protokolet më të shpeshta.

HTTP, e specifikon kërkesën/përgjigjen në mes të klientit, zakonisht ëeb broëser-it dhe server-it. Kur klienti dërgon kërkesë në server, protokoli i HTTP-së e definon llojin e mesazhit të perdorur nga klienti, gjithashtu protokolli e specifikon llojin që serveri e përdorë për pergjigje.

Ky proces është konsideratë e vogël në procesin e dizajnimit. Megjithatë, nëse serveri fillon të përdoret për e-commerce ose të ruaj informata të klientëve atëherë bëhet i rëndesishëm edhe sigurimi dhe redudancy.

Microsoft Domain Services

Dizajneri i rrjetës duhet t'i ketë në konsideratë të dy lidhjet *server-to-server* dhe *server-to-cilent*. Microsoft serverat suportojnë lloje të ndryshme të shërbimeve që mbeshteten në shpejtësim e komunikimit në mes të serverëve. Këto shërbime, siç është *Active Directory replication*, duhet të konsiderohen kur zhvendosen serveret gjatë ridizajnimit të rrjetës.

Portet e perdorura nga Microsoft Domain Services

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Microsoft serverët dhe klientët komunikojnë me njëri tjetrin duke i përdorur grupe të *TCP* dhe *UDP* porteve. Këto porte përdoren për shërbime të ndryshme të Microsoftit, përfshire *authentication* dhe *authorization*. Shumë shërbime specifike të microsoftit gjenerojnë paketa broadcast në këto porte, gjithashtu edhe kërkesa unicast. *TCP* dhe *UDP* portet që duhet të jenë të hapura për Microsoft Domain Service për operim të drejtë përmbajnë:

- UDP 53 - DNS Services
- UDP 67 - DHCP
- UDP 123 - Windoës Time Service
- TCP 135 - Remote Procedure Call (RPC)
- UDP 137 - NetBIOS Name Resolution
- UDP 138 - NetBIOS Datagram Service
- TCP 139 - NetBIOS Session Service
- TCP 389 and UDP 389 - LDAP Service
- TCP 445 - Server Message Blocks (SMB)
- TCP 1433 - Microsoft SQL over TCP

Active Directory and DNS

Kur instalohet Microsoft Windows Serveri në rrjet, është një integrim në mes të Active Directory Services dhe DNS. Active Directory kërkon DNS t'a lokalizojë kontrolin e domainit, të cilët prodhojnë shërbime për *authentications*. Duhet të jenë edhe Domain kontrolleri i Windoës Serverit. Ky shërbim i DNS mund të ofrojë DNS kryesorë për organizaten, ose mund të jetë shtesë në shërbimet e DNS internetit që janë të lokalizuar në serverat që nuk jane ne windoës. Dizajni i Microsoft, gjithashtu rekomandon që DHCP të jetë e integruar me DNS.

Telefonia tradicionale

Biznesi i telefonisë tradicionale është i ndërtuar si njësi centrale, të quajtura *Private Branch Exchanger (PBX)*. *PBX* e ridrejton zërin nëpermjet lidhjes analloge ose dixhitale, varësisht nga lloji i paisjes. Psh. në fax makinen analloge ose në telefonin anallog e përdore linjen analloge, dhe në dixhital e perdore sinjalin dixhital. Në telefonin tradicionale, adresa fizike e telefonave varet nga teli në të cilin janë lidhur. Zëvendësimi ose ndrimi i telefonit kërkon shumë konfigurim manual. Shumë biznese e kanë infrastrukturen e kabllimit që mund të shfrytëzohet edhe nga telefonia e edhe nga data.

VoIP

Termi *VoIP* është, kur konvertohet zerin nga telefonia tradicionale ne IP paketa dhe i routirat në mes të lokacioneve. Me industrin e IT, VoIP përdoret duke u zavendësuar me telefonin tradicionale. Nuk konektohet me PSTN ose me PBX. Bizneset e përdorin VoIP që ta reduktojne koston.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kontrolli i trafikut

Pa kontroll të trafikut, siç janë shenjat e trafikut ose rrugët altrenative, trafiku në rrugë do të ngjeshet. Rrjetat gjithashtu duhet të kenë rrugë që ta kontrollojë rrjedhën e trafikut. Mekanizmat e QoS janë të dizajnuara të sigurojnë rrjedhë të lehtë të aplikacioneve në trafikun e rrjetës.

INFRASTRUKTURA E INTERNETIT DHE PËRDORIMI

Globalizimi i internetit ka evolvu me sukses dhe shpejtesi te madhe qe askush nuk e ka prite. Perdorimi është social, komercial, politike, personal etj. Rritja e internetit ka ndikuar në krijimin e një audience të gjerë e gjithashtu duke ofruar edhe shërbime të ndryshme. Në ditët e sotme, në internet lidhen me miliona idndividë, ku për çdo ditë rritet numri i tyre.

Interneti

Interneti është rrjet që i qaset e gjithë bota, mundëson që bizneset dhe individet ta perdorin, të shkembejne informata dhe të kryejnë sherbime.

Ne fillim, interneti është perdorur vetëm për shkencë dhe kërkime ushtarake. Në vitin 1991, rregullat kanw ndryshuar dhe është lejuar qasja në internet edhe për biznese dhe individë.

Interneti ka krijuar audience të gjërë me evolvimin e rrjetws globale. Në shumë biznese është shumë e nevojshme që të ketë internet, jo vetëm për komunikim por edhe për operacione të përditshme. Disa nga këto biznese e perdorin internetin për:

- Biznes elektronik
- Komunikim
- Bashkepunime dhe trajnime

Me rritjen e numrit të paisjeve dhe teknologjive është e mundshme që të qasemi në internet me lloje të ndryshme të paisjeve. Këtë e mundeson standardizimi i protokoleve.

Standardi

Është grup i rregullave që percakton se çka duhet të behet. Standarded e rrjetes dhe i internetit siguron që të gjithë që do të qasen në rrjetë do t'i përdorin të njejtat rregulla. Përdorimi i standardeve mundëson që lloje të ndryshme të paisjeve të dërgojnë informata te njëri-tjetri. Mund të dergojë email përmes kompjuterit, në anën tjeter përmes telefonit të menqur për ta pranuar dhe lexuar, kjo ndodhë derisa telefoni e përdorë të njejtin standard sikurse kompjuteri.

Standardi i internetit është rezultat gjithëpërfshirës, zgjidhje e problemit dhe testimit. Kur standardi i ri propozohet, secila faze e zhvillimit dhe

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

procesi i aprovimit regjistrohet ne numrin e dokumentit Request for Comments (RFC).

INTERNET PROVAJDERI DHE SHËRBIMET E TIJ

Provajderi është organizatë që mundëson qasje në internet për individë apo biznese.

Kompania në fjalë mund kryesisht ofron shërbime për teknologjinë informative, duke përfshirë:

Per tu qasur ne internet, ISP ofron sherbime duke perfshire:

Paisjet në shërbim

Mund të ipen në përdorim paisje përderisa jemi duke u qasur në internet.

Hapësirë për shënime *(web hosting)*

I ka në dispozicion hardëerin, si dhe softëerin për ruajtjen e web faqeve.

Protokol për transferimin e fajllave –FTP *(File Transfer Protocol)*

Server që e mundëson ruatjen e fajllave dhe qasjen tjetër për t'i zhkarkuar.

Mbështetje teknike

Disa firma nuk kanë të punësuar teknikë për mirëmbajtje të rrjetes, por këtë shërbim mund ta kryejë Provajderi.

ARRITJA E INTERNETIT DERI TE PËRDORUESI

Provajderi i internetit, ofron lloje të ndryshme të lidhjeve. Metodat më të shpeshta që përdoren për shtëpi dhe biznese të vogëla janë:

Qasja nëpërmjet telefonis lokale *(Dial Up)*

- Është një nga opcionet e mundshmë që nuk është shumë i kushtueshëm. E përdorë infrastrukturën e telefonisë lokale (tradicionale). Kjo lidhje është mjaftë e ngadalshme, kryesisht përdoret në vendet ku nuk është e mundur lidhja me mënyrë tjetër. Shpejtësia është shumë e ngadalshme 56 Kbps, me provajderin e internetit bëhet lidhja me qark përderisa është e kyqur.

Ndarja e sinjalit dixhitalë dhe analog *(DSL)*

- Kjo mënyrë është më e shtrenjtë se *Dial Up*, por është më e shpejtë që edhe e arsyeton çmimin. Shpejtësa për këtë mënyrë të lidhjes është nga 512 KBps e më lartë. Edhe kjo mënyrë e lidhjes e përdorë infrastrukturën e telefonisë tradicionale, por është edhe Modemi DSL që e mundëson ndarjen

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dixhitale nga ajo analoge, ku mundësohet kyçja në internet pa i penguar telefonisë.

Lidhja me kabull koaksial *(Cable modem)*

- Në këtë mënyrë, mundësohet lidhja në internet përmes kablles së TV, pra kablles coaxial. E shfrytëzon Modemin "*Cable Modem*" që e bën ndarjen e sinjalit për internet dhe për TV. Shpejtësin e ka nga 512 Kbps e më lartë. Është i ndryshem nga *DSL* sepse performanca e kabllës nuk ndikon në humbje të sinjalit nga distanca e provajderit.

Lidhja përmes satelitit

- Është opcion që ofrohet nga shërbimet e provajderëve duke e shftytezuar satelitin. Shfrytëzuesi lidhet përmes rrjetit në satelit, i cili transmeton radio sinjal deri te POP (*Point of Presence*, lokacioni fizikë ku ndodhet provajderi). Duhet sa më së sy qe e ka *TX* ose *RX* që është dërgues dhe pranues, modemi që e percjellë me kabull dhe e dergon në RJ-45.

Sasia e datave që mund të transmetohen në kohë të caktuar, në gjuhën angleze quhet *Bandwidth*. Dallimi në mes të frekuencës së lartë dhe të ulët të mundshme për sinjalin e rrjetes. Vleresimi i kapacitetit që e ka mediumi e rrjetes dhe protokolit.

Bandwidth, matet me bits per second (bps), kilobits per second (kbps), megabits per second (Mbps), ose gigabit per second (Gbps).

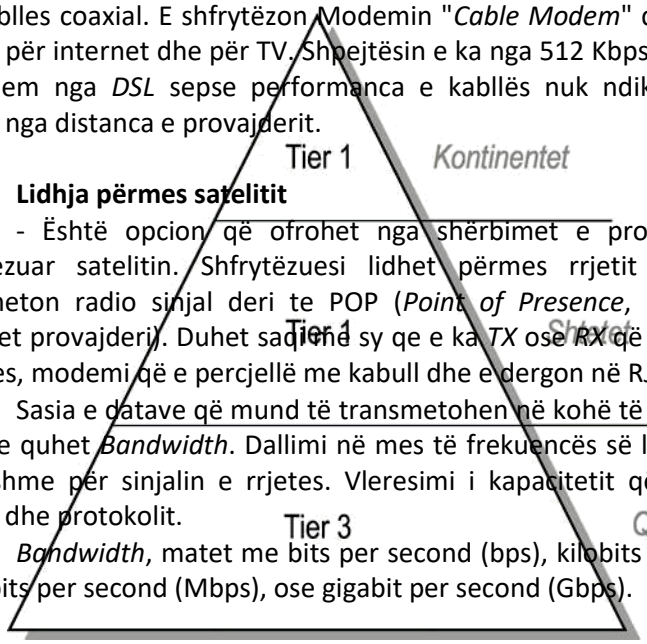


***Figura 3**. Ndarja e hierarkise se internetit ne: Tier 1-kontinente; Tier 2-Shtete dhe Tier 3-Qytete.*

PËRFUNDIM

Në ditët e sotme gjithnjë e më shumë po bëhet domosdoshmëri përdorimi i teknologjive të reja. Në këtë punim është paraqitur infrastruktura e mundshme, e cila mund të përdoret për ndërtimin e rrjetës e cila e përkrahë teknologjinë e re e që kjo teknologji do të përdoret në ekonominë dixhitale dhe e-biznes.

Në punim janë treguar mënyrat e matjes së performances së aplikacioneve me anë të numrit të transakcioneve të suksesshme. Është tkonstatuar që këto aplikacione i karakterizojnë aspektet e aplikacioneve: Si aplikacionet punojnë në rrjetë; Cilat janë kërkesat teknike të aplikacioneve; si aplikacionet bashkëveprojnë në mes vete në rrjetë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Poashtu punimi konstaton që karakterizimi i procesit ofron informata për *bandwith të* përdorur në rrjetë dhe kohën e përgjigjjes për aplikacionet specifike. Këto parametra kanë influencë në vendimin e dizajnit, duke perfshirë:Selektimin e mediumit për transmetim dhe vlerësimin e *bandwithit* të kërkuar.

Trafiku i aplikacioneve të ndryshme rezulton në ndryshimin e kërkesave. Dizajneri i rrjetës i pranon katër lloje kryezore të komunikimit me aplikacione:

Klienti tek klienti

Klienti tek server

Klienti te ferma e serverëve; dhe Klienti te pika më e lartë në ndermarrje (psh. qasja ne *web*).

Qëllimi kryesor i përdorimit të teknologjisë së re është rritja e përfitimeve dhe shkurtimi i kohës për ta kryerjen e punës, pra rritjen e produktivitetit dhe ekonomicitetit.

LITERATURA:

1. Beqiri, Dr. sc. Edmond, **Interneti-Komunikimet kompjuterike**, IOM, Prishtinë, 2002.

2. James F. Kurose, Keith W. Ross, përkthyer nga Jasna Gonda, Stanislav Koscal, Radomi Jankovic **Umrežavanje racunara** Od vrha ka dnu sa Internetom u fokusu, Racunarski fakultet, Beograd, 2005.

3. Beqiri, Dr. sc. Edmond, **Bazat e Informatikës**, Universiteti i Prishtinës, 2006.

4. Tamara Dean, **Network + Guide to Netwokrs**, Course Technology, 2009.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

25 Ndikimi i marketingut në sjelljen konsumatore

MSc. Faruk DACI
Instituti për Hulumtime dhe Zhvillim "Horizonti i Diturisë",
Rozhajë, Mali i Zi
Drejtor Ekzekutiv
E-Mail: faruk.daci@gmail.com

MSc. Fatmir HAKLAJ
Pejë, Kosovë
E-Mail: faruk.daci@hotmail.com

Abstrakti

Janë konsumatorët ata që i gjykojnë produktet në treg dhe zakonisht nuk arrijnë të marrin informacione rreth emrave produkteve në strukturën e njohurive të tyre. Marketingu ka një rol të rëndësishëm në këtë drejtim. Qëllimii këtij punimi është paraqitja e ndikimit të marketingut në sjelljen konsumatore si nga aspekti teorik ashtu dhe nga aspekti praktik. Identifikohet rëndësia që ka marketingu që ofrohet nga ndërmarrjet e ndryshme në media, e posaqërisht mediave lokale.

Fjalë kyçe:
marketing; sjellje konsumatore; blerje; produkte; vendimarrja konsumatore;

1. Hyrje

Shumë konsumatorë nuk kanë përvojë dhe u mungojnë njohuritë specifike për produktet adekuate, dhe në mungesë të informatave produktet e tilla injorohen nga konsumatorët, por plasimi i informatave në formë të kapshme për konsumatorin mund ta ndryshoj komplet sjelljen konsumatore.[191] Gjatë blerjës, konsumatorët janë të orientuar dhe të motivuar nga qëllimet e blerjës për produktet që kanë nevojë të pashmangshme por dhe që kanë elementët e argëtimit.Të gjitha

[191] Blackwell, R. Miniard, P. & Engel, J. (2006). *"Consumer Behavior" 10-th Edition*.fq. 2

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

informatat relevante për produktet, e posaqerisht marketingu ndikon në vendimin e tij për të blerë produkte.

Ky punim paraqet sjelljen e konsumtorëve karshi ndryshimeve në treg dhe sa informohen përmes marketingut në media. Pjesë të posaçme nxënë hulumtimi empirik konsumatorë, i realizuar nga autorët në muajt shkurt dhe mars të vitit 2017 në qytetin e Rozhajës, qytet ky në verilindje të shtetit të Malit të Zi.

2. Ndikimi i marketingut në sjelljen konsumatore

Ka kohë që është i qartë ndikimi i marketingut në ndryshimin e raporteve të ndërmarrjës më tregun dhe ndërmarrjes më konkurencën. Krejt kjo arrihet kur ndërmarrja kupton sjelljet e konsumatorëve në treg me mallra dhe shërbime dhe ju përshtatet nevojave të atyre.

Shoqata Amerikane e Marketingut për marketingun jep përkufizimin formal të mëposhtëm: "Marketingu është një funksion organizativ dhe një tërësi proçesesh që krijojnë, komunikojnë dhe i japin vlerë konsumatorëve dhe që manaxhon marrëdhëniet konsumatore në mënyrë që të fitojë organizata dhe partnerët e saj.

Bashkëpunimi me proçeset e këmbimit kërkon shumë punë dhe aftësi. Drejtimi i marketingut vepron kur të paktën një pjesë e një shkëmbimi të mundshëm mendon rreth mënyrave për të arritur përgjigjet e duhura nga pjesët e tjera. Ne e shohim *drejtiminmarketing* si arti dhe shkenca që zgjedh tregjet e synuara dhe që arrin, mban dhe rrit konsumatorët duke krijuar, shpërndarë dhe komunikuar vlerë konsumatore superiore."[192]

Sjellja konsumatore mund të përkufizohet si "bashkëveprim i forcave që ndodin gjatë një procesi të konsumit, në kuadër të një periudhe të caktuar nga kosnumatoret" nga vetë konsumatoret dhe mjedisi që rrethon.

- ✓ Ky ndërveprim ndodh në mes të tri elementeve d.m.th. njohuria, ndikimi dhe sjellja;
- ✓ Ajo vazhdon përmes aktivitetit të para-blerjes në përvojën pas blerjes;
- ✓ Kjo përfshinë fazat e vlerësimit, blerjen, përdorimin dhe asgjësimin e mallrave dhe shërbime ".[193]

Sjellja konsumatore përkufizohet si aktivitet i sipërmarrjes kur arrihet të gjëndet diçka, të konsumohet dhe sistemohen produktet.[194] Sipas Hawkins dhe Mothersbaugh, studim i kryer në vitin 2007, vlerësojnë shumë lartë sjelljen konsumatore në ndikim në marketing, ku këta thonë: "Të gjitha vendimet e

[192] Elmazi, L. & Bytyçi, Sh. (2007).*"Drejtim marketing"*.fq. 19
[193] Sahney, S. (2012). *"Consumer Behavior".* fq. 3
[194] Bakiu, V. (2007).*"Sjellja konsumatore".* fq. 11

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

marketingut janë të bazuara në supozime dhe njohuritë e sjelljes konsumatore,".Përkufizimi tjetër për sjelljen e konsumatore është studimi i konsumatorëve dhe proceset që ata përdorin për të zgjedhur, të përdorur (konsumuar).Sjellja konsumatore përfshin ide nga disa shkencave siç janë ato të psikologjisë, të biologjisë, kimisë dhe ekonomisë.[195] Edhe pse jo të ngjashëm, konsumatorët janë unike në vetvete; ata kanë nevoja dhe dëshira që janë të ndryshme dhe të ndryshme nga njëri-tjetri; dhe ata kanë modele të ndryshme të konsumit dhe sjellje konsumi.[196]

Kur sjellja konsumatore bëhet tradicionale atëherë arrihet në konkluzionin *"pse blejnë njerëzit?"* dhe shpejtë kjo pyetje bëhet objekt studimi në sjelljën konsumatorë, për t'i paraprirë arsyeve pse njerëzit blejnë këto lloj produktesh apo markash të veçanta.[197]

Sjellja konsumatore ka të bëjë me aktet mendore dhe fizike (sjellja), përfshirë motivet dhe shkaqet e tyre lidhur me orientimin, blerjen, përdorimin, mirëmbajtjen e mallrave dhe sherbimeve.[198]

Marketingu si tërësi është jetësore në ekonominë e sotmë qoftë me raport në tregun e mbrëndshëm ose më tregun botërorë. Marketingu si tërësi aplikohet në ndërmarrje gjatë gjithë procesit të xhirimit të mjetëve xhiruëse duke filluar nga elementi input dhe duke mbaruar më autputin. Gjatë analizës sonë në do të thellohemi dhe do të analizojmë vetëm dy faza të ciklit të aplikimit të marketingut në ndërmarrje.

Në kërkim të parimeve të marketingut ka katër vende fillestare për të kërkuar: tekste të marketingut (shpesh të titulluar "Parimet e Marketingut"), menaxherët e marketingut, profesorët e marketingut dhe libra dhe artikuj mbi teorinë e marketingut dhe mendimit.[199] Parimet gjithashtu mund të raportohen në shkrime individuale kërkimore por ka thjesht shumë shumë nga ata për të hetuar. Ne mund të supozojmë se profesorët e marketingut të cilët mendojnë se ata kanë identifikuar një parim do të pretendojnë për këtë.

Në rast se konsumatori është mbret atëherë le t'i përulemi atij. Sjellja konsumatore në kuadër të marketingut, përbënë një argument të rëndësise parësore teksa fokusi i saj është ai i marketinut në përgjithësi : blerësi.[200]

---

[195] Ueb faqja "Marketing Teacher.com". Zbartur me datën 22.02.2017. Për më shumë vizitoni linkun e më poshtëm: http://ëëë.marketingteacher.com/ëhat-is-consumer-behavior/

[196] Hawkins dhe Mothersbaugh, (2007). *"Consumer Behavior Building Marketing Strategy"*.10th Edition.fq. 11

[197] Bakiu, V. (2007). *"Sjellja konsumatore".* fq. 11

[198] Duka, A. (1999). *"Sjellja konsumatore"*. fq. 3

[199] Schultz, R. & Ioëa U. (2012). *"PRINCIPLES OF MARKETING"*. fq. 3.

[200] Duka, A. (1999). *"Sjellja konsumatore"*. fq. 7.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Sjellja konsumatore është një gamë e gjerë e studimit në lidhje me proceset e vendim marrjes se një konsumator të cilet e bëjnë një blerje më kohë.Sjellja konsumatore është studimi se si individë ose grupet të blejnë, përdorimin dhe magazinimin e mallrave, shërbimeve, ideve apo përvojavë për të kënaqur nevojat e tyre apo dëshirat.[201]

Vet procesi i blerjes ka një vendim që duhet të merret, se çka duhet blerë, ku duhet blerë dhe cilat janë arsyet që shtynë në blerjen e produktit?, e sqaron tabela në vijim.

Tabela 1. *Ndikimi i sjelljës konsumatore* [202]

Njohja:	Kjo përfshin në kuadër kufijve të saj "dituri, përpunim të informacionit dhe duke menduar"; Ajo përfshin proceset mendore te përfshira në përpunimin e informacionit, të menduarit dhe interpretim të stimujve (njerëzve, objekteve, gjërave, vendeve dhe ngjarjeve). Në rastin tonë, stimuj do të jetë produkti ose ofrimi i shërbimit; ajo mund të jetë një markë apo edhe ndonjë gjë qe ka të bëjë me 4Ps.
Ndikimi:	Përfshin ndikimet favorshme ose jo të favorshme dhe emocionet përkatëse drejt një stimujve për të blerë (p.sh. Në drejtim të një produkti ose shërbimi ose një markë të njohur). Këto ndryshojnë në drejtim, intensitet dhe këmbëngulje.
Sjellja:	Kjo është pjesa "e dukshme". Në rastin tonë, kjo mund të jetë në aktivitetin e blerjes: për të blerë apo jo një shoping (përsëri specifike për një produkt apo shërbim, e një markë apo edhe në lidhje me ndonjë nga 4 Ps).

Burimi: *Wells W.D. and Prensky, D., (1996). "Consumer Behavior"*

Më një organizim dhe aplikim të planifikimit të marketingut ndërmarrja rritë mundësitë dhe shanset që të tërheqë blerës më shumë, ku me ane të marketingut do t'i ofrohen konsumatorëve produkte të reja, ndersa ndërmarrjes në të ardhmen do t'i rriten produktet e ofruara në treg dhe do të ketë në zhvillimin e vet të mbrëndeshem.[203]

[201] Nagarkoti, B. (2009). *"Factors Influencing Consumer Behavior of Smartphone Users"*. fq. 8.
[202] Wells W.D. and Prensky, D., (1996). "Consumer Behavior". John Wiley & sons, Inc.
[203] Kotler, Ph. Armstrong, G. Wong, V. & Saunders, J. (2008). "*Principles of Marketing"*, Fifth European Edition, Pear-son Education Limited. fq. 224.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kështu në këtë mënyrë tejkalohen problemet, ato më pasoja të vogëla nëse kanë qenë dhe këto arrihen në menyra të ndryshme mvaresisht nga aftësia kreative e bordit te marketingut. Për të njohur më tepër konsumatorin duhet të studioj sjelljen e tij, ku në tregun aktual ka metoda bashkëkohore.

Tabela 2. Modeli i vendimmarrjes konsumatore [204]

Sipas modelit të sipër vendosur produktet e ndryshme janë të dizajnuara në mënyrë që ata të apelojnë për konsumatorët, gjegjësisht nxisin konsumatorët, duke i inkurajuar ata për të blerë ato produkte, produktet rregullojnë gjegjsisht organizojnë në menyre më të mirë kërkesat e nxitura, duke ju përgjigjur pozitivisht.

3. Rëndësia e planit strategjik të marektingut për tërheqjen e konsumatorëve

Tashmë planët e marketingut bazohen gjithnjë e me tepër në faktorë psikologjikë e socialë që kanë gjasa të mëdha të ndikojnë në sjelljen konsumatore, d.m.th.në atë që përshkon dhe ndikon në mendjen e çdo njërit prej nesh përpara, gjatë dhe pas kryerjes së një blerjeje.[205]

Rëndesia e aplikimit të marketingut në ndërmarrje në përgjithësi është analizuar në shumë raste sepse marketingu në ekonominë moderne është jetësore (vital) për ndërmarrjen që don të thotë që të ekzistoj ndërmarrja në treg duhet aplikuar dhe duhet organizuar marketingun. Kurse aplikimi i planifikimit të marketingut e bënë të mundur që ndërmarrja të zhvillojë strategji e cila i mundëson përshtatjen e afarizmit në ndryshimet e vazhdueshme të tregut dhe në këtë mënyrë arritjen e sukseseve dhe realizimin e qëllimeve.

E rëndesishme në organizim është shpejtesia e përshtatjës se veprimeve të ndermarrjes me ndryshimet e tregut qe nënkupton se sa më shpejt dhe në menyrë me efikase ndërmarrja të i përshtatet ndryshimeve te tregut aq me e suksesshme do te jet dhe në të kundërten do të jetë e pa suksesshme dhe në humbje te sigurt. Nga kjo e kuptojmë se çdo ndërmarrje angazhohet për një veprim sa më të shpejt në përshatje efikase në treg.

[204] Cziko, G. (2000). *"The Things We Do: Using the Lessons of Bernard and Darwin to Understand the Ëhat, How, and Why of Our Behavior".*
[205] Duka, A. (1999). *"Sjellja konsumatore"*.fq. 7

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Që të mund të drejtoj afarizmin e vet drejt arritjes së caqeve të veta, ndërmarrja duhet të zhvilloj strategji e cila i mundëson asaj të përshatë afarizmin e vet ndryshimeve të vazhdueshme të tregut. Shpejtësia e përshtatjes së ndërmarrjes kushteve të reja të tregut varet nga pregaditja e ndërmarrjes për këto ndryshime. Afaristët largpamës parashikojnë sfidat dhe shanset që mund të sjellë zhvillimi i çdo situate të veçantë në treg. Ata përshtasin qëllimet afariste dhe përcaktojnë resurset e nevojshme për arritjen e këtyre qëllimeve.

Përcaktimi afatgjatë i qëllimeve afariste të ndërmarrjes dhe resurseve për sendërtimin e tyre quhet Planifikim Strategjik i marketingut. Duke qenë se marktingu luan një rol kryesor në përshtatjen e ndërmarrjes kushteve të tregut, shpeshherë planifikimi strategjik dhe planifikimi i marketingut përdoren për të emëruar të njejtin koncept. Mirëpo, në të vërtetë planifikimi strategjik përfshinë tërë aktivitetin afarist, ndërsa plani i marketingut përqendrohet në programimin e elementeve të marketing miksit, për të ndihmuar ndërmarrjen ti përshtatet kushteve të tregut.[206]

Sjellja e vendimit të duhur për zbatimin e konceptit të marketingut nuk është gjithmonë e lehtë. Menaxherët e margetingut duhet të vendosin se çfarë dhe cilat elemente të "4P"-ve, do të përdoren, sa të shpenzojnë për propagandën ekonomike, sa për shpërndarje sa për "krijimin " e produkteve të veta.

Krahas elementeve të marketing miksit plani strategjik programon edhe resurset tjera materiale dhe njerëzore të nevojshme për përshtatjen e aktivitetit të ndërmarrjes kushteve të tregut, divizione dhe produkte, megjithatë edhe bizneset e vogla munden gjithashtu të përfitojnë shumë nga planifikimi i fuqishëm strategjik. Duke pasur parasysh se shumica e ndërmarrjeve të vogla fillojnë me biznes gjithpërfshirës (ekstenziv) dhe planet e marketingut përdoren për t'i tërhequr investitorët potencial, planifikimi strategjik zakonisht mbetet i lënë anash, deri në momentin kur të fillon biznesi.

Në analizimin e mundësive për punë të suksesshme, duke parë ndërmarrjet e faktorëve të biznesit ka evoluar nga prodhimet me anë të shitjes për një proces të orientuar të tregut drejt punës.Koncepti i sotëm mbizotërues i planifikimit që është i pranishëm në tregun e kompanive nënkupton punën me një numër ndryshimesh të tregut , të njohura gjerësisht dhe të pranuara si koncepti i marketingut, që rjedhë si rezultat i evolucionit të vendimeve të biznesit tek kompanit gjatë kohës së zhvillimit të ekonomisë së tregut, në vendet e zhvilluara bashkohore ekonomike, veçanërisht në Shtetet e Bashkuara të Amerikës.[207]

[206] Reshidi,N.(2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara"*. fq.12
[207] Kotler, P. Hall, P.(2005) *"Marketing Management"*. fq. 3

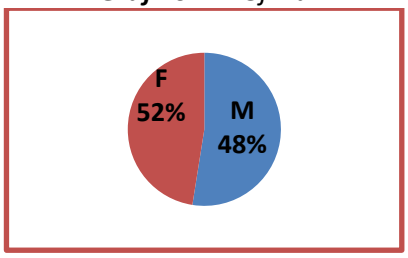
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

4. Paraqitja e rezultateve nga hulumtimi empirik të sjelljessë konsumatorëve në qytetin e Rozhajës

Të dhënat e nxjerra dhe të përpunuara nga përgjigjet e konsumatorëve.Ku intervistat janë kryer në qëndra tregtare, në pjesë të ndryshme të qytetit. Numri i të intervistuarëve në këtë rast është tëtëdhjetë, ku nga gjithsecili me anë të pytsorit janë marrë vlerësimet se sa ndikon marketing në media për të blerë produkte. Sa kanë këta të intervistiar njohuri se sa është i pranishë marketing nga ndërmarrjet e qytetit të Rozhajës. Mendimet dhe qëndrimet për procesin e blerjes nga konsumatorët dhe vendimet për të blerë produkte. Sjellja e konsumatorëve, motivimi për të blerë nga këndvështrimi i konsumatorit të pavarur dhe vendimi për blerje te produkteve në transakcionin e fundit. Rezultatet nga hulumtimi empirik i realizuar nw muajt shkurt dhe mars 2017 me 80 korespodent. Qëndrimet janë paraqitur në formë grafike.

4.1. Të dhënat personale për të intervistuarit

Grafikoni 1.*Gjinia*

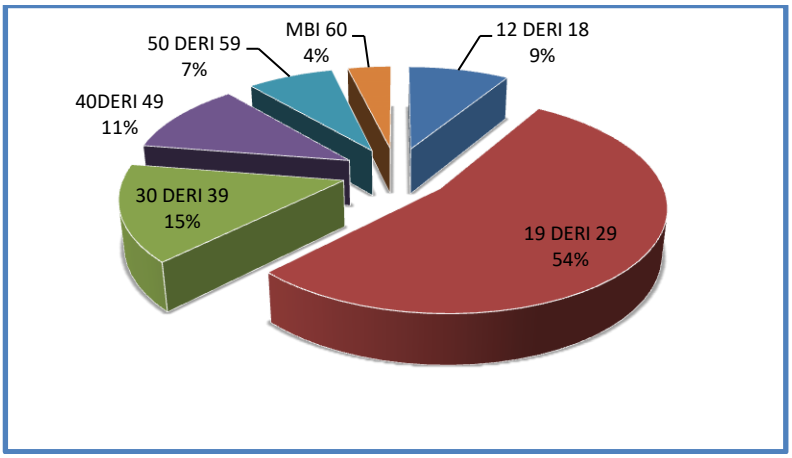


Burimi: *Rezultati nga hulumtimi empirik*

Për të qenë sa më transparent dhe sa më të drejtë, sa i përket structures se gjinise, autorët e ketij punimi jan munduar që të barazojnë numrin e pjesemarrseve në interviste, për nga gjinia. Gjinia e te intervistuarve që paraqitet ne grafikon më 48% femra dhe 52 % meshkuj. Sa për koeqidencë ne kemi dhenë keto hapsira të ndara në dy gjini.

Grafikoni 2.*Mosha e të intervistuarëve*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

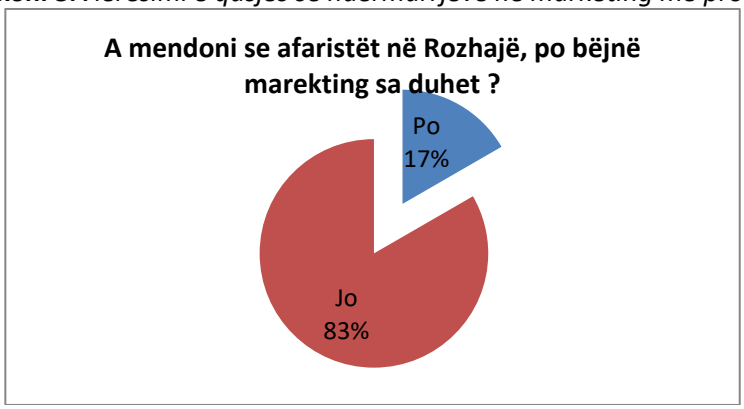


Burimi: *Rezultati nga hulumtimi empirik*

Pyetsori ka qenë i thjeshte, i tillë sa që për t'iu dedikuar të gjitha moshave. I kuptueshëm për secilin lexues sa që nuk është anashkaluar asnjëri nga kalimtarët, që në të njëjten kohe paraqitet si konsumatorë. Kështu që në këtë grafikon të paraqitur i kemi intervistuar 52 % meshkuj dhe 48 % femra. Prej të cilëve prej moshës 12 – 18 vjet kemi intervistuar 9 % të tyrë, prej 19 – 29 vjet kemi intervistuar 54% , prej 30 – 39 vjet kemi intervistuar 15%, prej 40 vjet deri ne 49 vjet kemi intervistuar 11% të tyrë, prej 50-59 vjet kemi intervistuar 7 % , dhe mbi 60 % i kemi intervistuar 4%.

4.2. Paraqitja e të dhënave për marketingun dhe sjelljen konsumatore

Grafikoni 3.*Vlerësimi e qasjes së ndërmarrjeve në marketing me produkte*



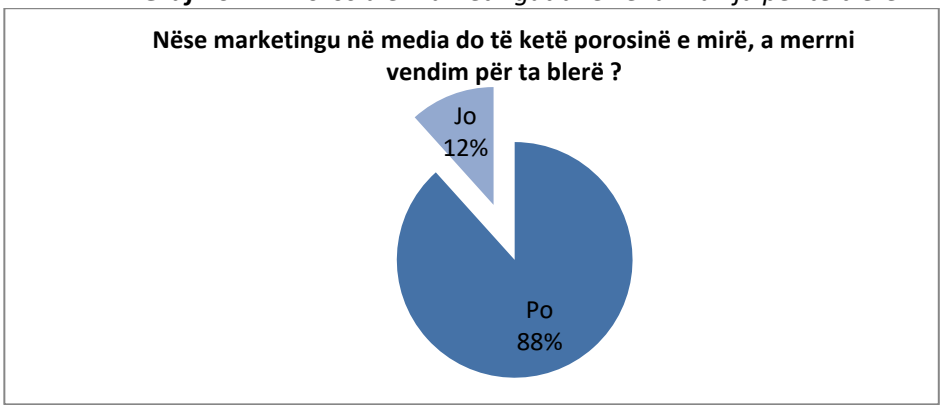
Burimi: *Rezultati nga hulumtimi empirik*

Një ndërmarrës mund të ketë produktin apo shërbimin më të mirë mirëpo nëse nuk mundet të tërheq konsumatorët atëherë rezultati medoemos

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

do të jetë dështimi. Aftësitë e marketingut i lejojnë ndërmarrësit të informojnë dhe komunikojnë me konsumatorët potencial për produktet apo shërbimet e tyre, e sidomos kur ofrohen produkte të reja. Sipas hulumtimeve në teren, 83 % e të intervistuareve, që paraqiten në të njejten kohë si konsumatorë, deklarojnë se nëpër media shumë pak bëjnë ndërmarrjet që afarojnë në qytetin e Rozhajës.

Grafikoni 4. *Porosia e marketingut dhe vendimarrja për të blerë*

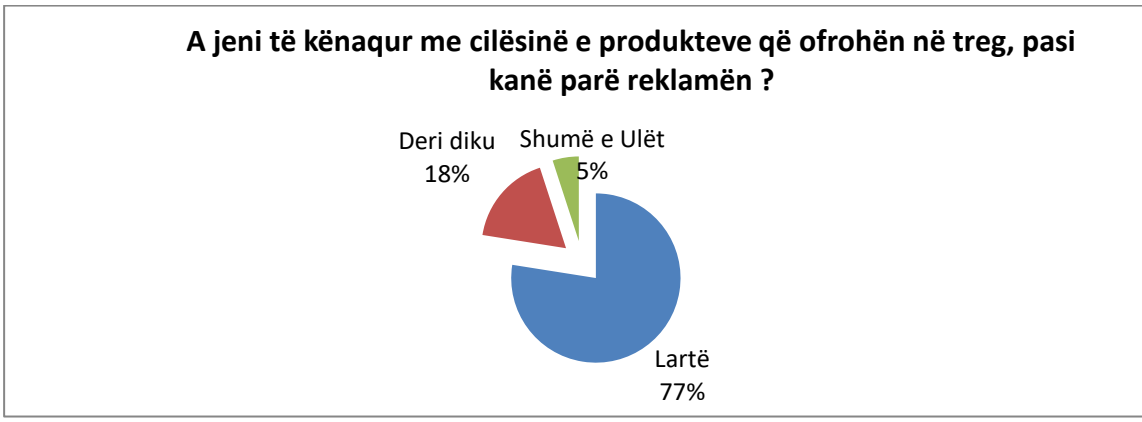


Burimi: *Rezultati nga hulumtimi empirik*

Çdo subjekt vendimmarrës përballët (pa) mjaftueshmërinë e burimeve të informatave. Kjo vlen edhe për konsumatorin i cili, në marrjen e vendimit se çfarë do të blejnë, luan rol kyç marketingu, ku konsumatoriti intereson informata që ka nevoj për produkte të caktuara dhe konform kufijve sasior të parave që ka në dispozicion për të shpenzuar. Kjo pyetje është bërë se shumë konsumatorë nuk kanë përvojë dhe u mungojnë njohuritë specifike për produktin, që që i duhet marketing, gjë që do të ndryshojë sjelljen kosumatore.

Grafikoni 5. *Cilësia e produkteve që ofrohën në treg*

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi: *Rezultati nga hulumtimi empirik*

A jeni të kënaqur me cilësinë e produkteve që ofrohën në treg, a keni ndonjë verejtje apo sygjerim, në këtë pyetje të përcaktuar kanë thënë se 5% e produkteve kanë cilësi të dobët, ka disa ankesa qw do tw eliminohen, 18% deri-diku janë të kënaqur me cilësin e produktit por kanë disa ankesa, kwto kalohen lehtw, ndërsa shumica mw se 2/3 e respodenteve apo 77% kanë thënë se janë produktet e mira skanë sygjerime që janë d.m.th. janw të kënaqur.

5. Përfundimet

Rezultate me të rëndësishme të cilat janë paraqitur gjatë hulumtimit, janë të përhershme dhe deri diku tradicionale, ku konsumatorët presin që bizneset të intensifikojnë marketingun e posaqrisht të bëjnë marketing për produktet e reja. Konsumatorët kërkojnë që çmimi i produkteve të jetë ekstrem i ulët dhe kualiteti jashtëzakoinsht i lartë.

Marketingu luan rolin kyç në vendimarrjen e konsumtorit për të blerë një produkt të caktuar. Në ekonominë bashkëkohore është shumë vështirë që të arrihet plotësimi i të gjitha nevojave të konsumatorit dhe të krijohet ndjenja e satisfakcionit për ta. Aq më tepër, duhet pasur parasyshë se dëshirat, nevojat dhe kërkesat e konsumatorit janë dukuri dinamike dhe të ndryshueshme e që nuk janë të dhëna njeherë e përgjithmonë.

Në anë tjetër, deri tani nuk ekziston ndonjë rregullator i cili në treg do të mënjanonte paraqitjen e produkteve dhe shërbimeve të padëshiruara. Korelacioni në mes të marketingut dhe nevojave të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

konsumatorëve nuk është i thjeshtë por është ndërlidhje shumë e ndërlikuar.

Sjellja konsumatore shpjegon arsyet dhe logjikën që përbëjnë bazamentin për konsumatoret për të marrë vendimet e blerjes dhe modelet e konsumit; ajo shpjegon proceset nëpër të cilat blerësit marrin vendime.

Më rëndesi është të dihet se konsumatoret a janë të kënaqur me cilesinë e produkteve të cilat i ofrojnë në treg, ku nga hulumtimi del se një përqindje e lartë e konsumatorëve janë të pa knaqur me cilësinë e produkteve të ofruara në treg, ku më se 38% e të intervistuarëve nuk janë të kënaqur sepse është cilësia e dobët. Pjesa tjetër deklarohen se jan te kenaqur deri diku, gjegjsisht një pjesë janë shumë të kenaqur. Se për cilat produkte behet fjalë, nuk e kemi specifikuar në pyetsorë.

Konsumatorët në Rozhajë e potencojnë se bizneset e Rozhajës shumë pak bëjnë marketing, përveq disave që janë afgarist të ri, që rregullisht mirëmbajnë llogaritë në rrjete sociale.

Bibliografia

1) Bakiu, V. (2007). *"Sjellja konsumatore".* fq. 11.
2) Blackwell, R. Miniard, P. & Engel, J. (2006). *"Consumer Behavior" 10-th Edition.* fq. 2.
3) Ceku, B. & Reshidi, N. (2006). "*Marketingu"*. fq. 18.
4) Cziko, G. (2000). *"The Things We Do: Using the Lessons of Bernard and Darwin to Understand the What, How, and Why of Our Behavior".*
5) Duka, A. (1999). *"Sjellja konsumatore"*. fq. 3, 7.
6) Elmazi, L. & Bytyçi, Sh. (2007). *"Drejtim marketing"*. fq. 19.
7) Hawkins dhe Mothersbaugh, (2007). *"Consumer Behavior Building Marketing Strategy"*. 10th Edition. fq. 11.
8) Jakupi, A. (2004). "*Bazat e Marektingut".*fq. 4.
9) Kotler, P. Hall, P. (2005) *"Marketing Management"*. fq. 3.
10) Kotler, Ph.. Armstrong, G. Ëong, V. & Saunders, J. (2008). "*Principles of Marketing"*, Fifth European Edition, Pear-son Education Limited. fq. 224.
11) Manoku, Y. (2004). *"Drejtim Marketingu"*. fq. 127-143.
12) Nagarkoti, B. (2009). *"Factors Influencing Consumer Behavior of Smartphone Users"*. fq. 8.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

13) Reshidi, N. (2009). "*Menaxhimi i Marketingut – Ligjërata të autorizuara"*. fq.12.
14) Sahney, S. (2012). *"Consumer Behavior".* fq. 3.
15) Schultz, R. & Iowa U. (2012). *"PRINCIPLES OF MARKETING"*. fq. 3.
16) Wells W.D. and Prensky, D., (1996). "Consumer Behavior". John Wiley & sons, Inc.
17) Ueb faqja "Marketing Teacher.com". Zbartur me datën 22.03.2015. Për më shumë vizitoni linkun e më poshtëm: http://www.marketingteacher.com/what-is-consumer-behavior/

ANEX: Pyetsori/Pitanje

Rozhajë / Rožaje____. ____.2017__

1. **GJINIA** (ju lutëm rrumbullakso) / **POL** (Molim vas zaokružite)*: F / Ž M/M*

2. **MOSHA** (ju lutëm rrumbullakso) **/ GODINE** (Zaokružite)
   12 – 18 19 – 29 30 – 39 40 – 49
   50 – 59 Mbi 60

3. **A mendoni se afaristët në Rozhajë, po bëjnë marekting sa duhet me produktet-shërbimet e tyre? / Da li mislite da privrednici u Rožaje, dovoljno reklamiraju svoje proizvode-usluge?**
   PO/DA JO / NE

4. **Nëse marketingu në media do të ketë porosinë e mirë, a merrni vendim për ta blerë kur të shkoni në atë ndërrmarrje? / Ako se dobra reklama javi se u mediji sa jasnom porukom, da li je donesite odluku o kupovini, kada ćete ići u toj preduzeći?**
   PO/DA JO / NE

5. **A jeni të kënaqur me cilësinë e produkteve-shërbimeve që ofrohën në treg, pasi keni parë reklamën? / Da li ste zadovoljni kvalitetom proizvoda-usluge koji se nude na tržištu, nakon što ste vidjeli reklamu?**
   Cilësi e Lartë / Visok kvalitet
   Deri diku / Donegde
   Cilesi shumë ulët / Veoma nisak kvalitet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

26 Komponentet kryesore të tregjet ndërkombëtare të kapitalit

Mr.Sc.Valentina Nikolovski
Sveti **Kliment Ohridski MAKEDONIJA**

Prof.Asc.Dr.Brilanda Bushati
Universiteti,,Luigj Gurakuqi,,Shkoder

Abstracti

Tregu i kapitalit e ka fillim qe ne vitin 1492. Një treg i kapitalit në thelb është një sistem në të cilin njerëzit, kompanitë dhe qeveritë me një tepricë të mjeteve, i transferojne këto mjete për njerëzit, kompanitë dhe qeveritë që kanë një mungesë të fondeve. Ky mekanizëm transferon/siguron në mënyrë efikase për ata që duan të marrë hua ose të investojne. Për shembull, çdo herë që dikush merr një kredi për të blerë një makinë apo një shtëpi, ata kanë të hyrë në tregjet e kapitalit. Tregjet e kapitalit kryejne funksionin e dëshiruar ekonomik të drejtimit te kapitalin për përdorime produktive.

Hyrje

Ka dy mënyra kryesore që dikush te kete akses ne tregjet e kapitalit si borxhi ose të kapitali neto. Ndërsa ka shumë forma të secilit, shumë thjeshte, borxhi është e para që është huazuar dhe duhet të paguhet, dhe kapitali është e para që është investuar në këmbim për një përqindje të pronësisë, por nuk është i garantuar në aspektin e shlyerjes.

Në thelb, qeveritë, bizneset dhe njerëzit që kursejnë një pjesë të të ardhurave të tyre per ti investuar paratë e tyre në tregjet e kapitalit, si

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

aksione dhe obligacione. Huamarrësit (qeveritë, bizneset dhe njerëzit që kalojnë më shumë se të ardhurat e tyre) i marrin hua kursimtarëve nëpër tregjet e kapitalit. Kur kursimtarët bëjnë investime, ato kthejne asetet pa rrezik të tilla si para të gatshme ose kursimet në aktive me rrezik me shpresën e marrjes së një përfitim të ardhmen. Që të gjitha investimet janë të rrezikshme, *e vetmja arsye*e mbatjes setë holla në rrezik është nëse kthimet e investime janë më të mëdha se kthimit nga mbajtja e aseteve pa rrezik. Në thelb, një normë më ë lartë ekthimit do të thotë një rrezik më i lartë.

Trajtimi

Kthimet e larta dhe kostot e huamarrjes së lirë. Këto ju lejojnë kompanivë dhe qeverivë për të trokiturme lehtë në tregjet e huaja dhe për të hyrë në burime të reja të fondeve. Tregjet e brendshme janë shumë të vogla ose shumë të kushtueshme për kompanitë për të marrë huate. Duke përdorur tregjet ndërkombëtare të kapitalit, kompanitë, qeveritë, dhe madje edhe individët mund të marrin hua ose të investojë në vende të tjera per normat më të larta të kthimit apo kosto më të ulët të huamarrjes.

Diversifikimin e rrezikut. tregjet e kapitalit ndërkombëtar lejojë individët, kompanitë dhe qeveritë për të hyrë më me shumë mundësi në vende të ndryshme për të marrë hua ose të investojnë, ne te cilat zvogëlojne rrezikun. Teoria është se jo të gjitha tregjet do të përjetojnë kontraktimet në të njëjtën kohë.

Struktura e tregjeve të kapitalit bie në *dy komponente.*Tregu primar është ku letrav me vlerë të reja (aksione dhe obligacione janë më të zakonshme) janë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

lëshuar. Tregu primar është i kufizuar në lëshimin e letrave me vlerë vetëm të reja, ajo është e vlefshme, por më pak e rëndësishme se sa tregun sekondar.

Pjesa më e madhe e transaksioneve kapitale zhvillohet në tregun sekondar. Tregu sekondar përfshin bursat (Bursa e New York, Bursën e Londrës, dhe Tokio Nikkei), tregjet e bonove dhe të ardhmes dhe opsionet ndër të tjera. Të gjitha këto tregje sekondare merren në tregtinë e letrave me vlerë. Letrat me vlerë afatshkurtra përfshin një gamë të gjerë të instrumenteve financiare. Ku me shume kemi hasur aksionet dhe obligacionet. Investitorët kanë në thelb *dy kategori të gjera të letrave me vlerë* në dispozicion të tyre: letra me vlerë, të cilat përfaqësojnë *pronësinë* e një pjese

të një kompanie, dhe letrave me vlerë të borxhit, të cilat përfaqësojnë një kredi nga investitori të një njësie të kompanisë apo të qeverisë.

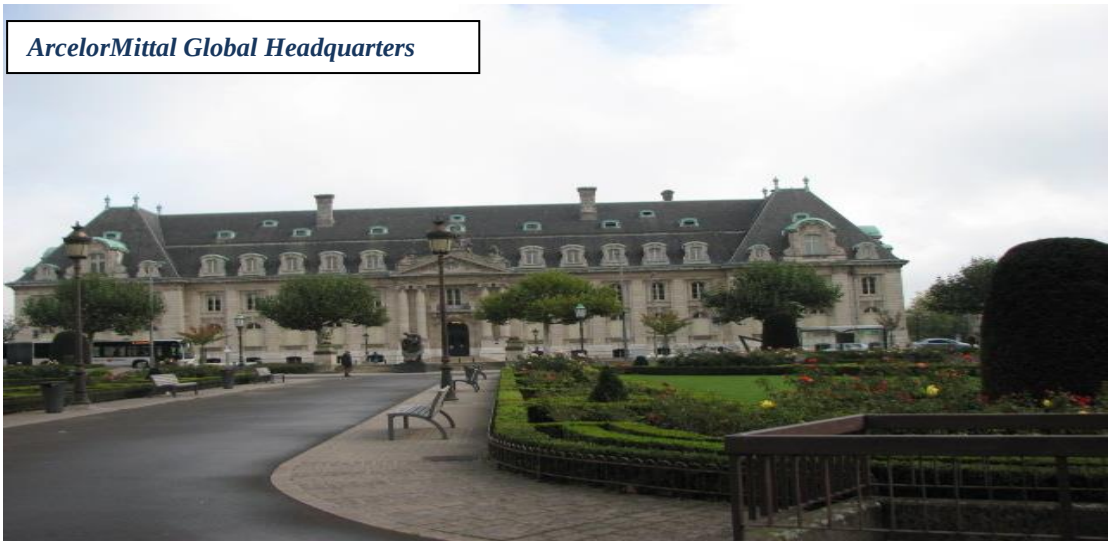
Për kompanitë financiare globale, tregjet (1) sigurojnë stabilitet dhe parashikueshmëri, (2) të ndihmojë në uljen e rrezikut, dhe (3) igurojnë qasje në më shumë burime. Një nga qëllimet themelore të tregjeve të kapitalit, si vendore dhe ndërkombëtare, është koncepti i likuiditetit, e cila në thelb do të thotë të qenit në gjendje për të kthyer në një aktiv jo monetarë në para të gatshme pa humbur asnjë të vlerës së principalit. Në rastin e tregjeve kapitale globale, likuiditeti i referohet lehtësisë dhe shpejtësia me të cilën aksionarët dhe bondholders mund të blejnë dhe të shesin letrat me vlerë te tyre dhe per te kthyer investimet e tyre në të holla kur është e nevojshme. Likuiditeti është gjithashtu thelbësore për shkëmbimin ne të huaj, pasi kompanitë nuk duan fitimet e tyre të mbyllur në një monedhë jolikuide

Komponentet kryesore të tregjet ndërkombëtare të kapitalit

Tregu i aksioneve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kompanitë shesin mallin e tyre në tregjet e kapitalit, tregjet ndërkombëtare të kapitalit përbëhen nga të gjitha aksionet që tregtohen jashtë vendit me kompania meme në shtëpi. Shumë kompani të mëdha globale kërkojnë të përfitojnë nga qendrat financiare globale dhe të lëshojë aksione në tregjet e mëdha për të mbështetur operacionet lokale dhe rajonale.



ArcelorMittal është një kompani globale e çelikut me seli në Luksemburg; ajo është e shënuar në bursat e Nju Jorkut, Amsterdam, Paris, Bruksel, Luksemburg, Madrid, Barcelona, Bilbao dhe Valencia. Ndërsa vlera e përditshme e tregjeve globale ndryshon, në dekadën e fundit në tregjet ndërkombëtare të kapitalit janë zgjeruar në mënyrë të konsiderueshme, duke ofruar firmat globale rrit mundësitë për financimin e operacioneve të tyre globale. Faktorët kyç për rritjen e rritjes në tregjet ndërkombëtare të kapitalit janë si më poshtë:

Rritja e tregjeve në zhvillim. Si vendet në zhvillim përjetojnë rritje, firmat e tyre të brendshme kërkojnë të zgjerohet në tregjet globale dhe të përfitojnë nga tregjet financiare më të lira dhe më fleksibile.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Tendenca per te privatezuar . Në dy dekadat e fundit, tendenca e përgjithshme në zhvillim dhe në zhvillim i tregjeve ka qenë që të privatizojë ndërmarrjet më parë shtetërore. Këto subjekte kanë tendencë të jenë të mëdha, dhe kur ata shesin disa ose të gjitha aksionet e tyre, ai fut miliarda dollarë të kapitalit të ri në tregjet lokale dhe globale. Investitorët vendas dhe globale, të etur për të marrë pjesë në rritjen e ekonomisë lokale, blejnë këto aksione.

Bankat e investimeve. Me rritjen e mundësive në tregjet e reja në zhvillim dhe nevojën thjesht per të zgjeruar bizneset e tyre, bankat e investimeve shpesh të çojnë ne rrugën e zgjerimitne tregjet e kapitalit globale. Këto banka të specializuara kërkojnë që të ruhet nga kompanite e mëdha në vendet apo qeveritë që ndjekin privatizimin të nxjerrin dhe shesin rezervat për investitorët jashtw, ne vendet lokale ne zhvillim.

Avancimet e teknologjisë. Zgjerimi i teknologjisë në financen globale ka hapur mundësi të reja për investitorët dhe kompanitë në mbarë botën. Teknologjia dhe Interneti kanë siguruar mjetet më efikase dhe më të lira të rezervave tregtare dhe, në disa raste, emetimi i aksioneve nga kompanitë më të vogla.

Tregjet ndërkombëtare e obligacioneve

Obligacionet janë forma më e zakonshme e instrumentit të borxhit, e cila është në thelb një kredi nga mbajtësi për emetuesit e bonove. Tregu i bonove ndërkombëtar përbëhet nga të gjitha obligacionet e shitura nga një lëshues kompanie, qeverie ose subjekti jashtë vendit të tyre të origjinës. Kompanitë që nuk duan të lëshojnë më shumë aksione të kapitalit neto dhe të zvogelojne interesat e pronësisë të aksionerëve ekzistues preferojnë përdorimin e letrave me borxhin për të rritur kapitalin (dmth, të holla). Kompanitë mund të hyjnë në tregjet ndërkombëtare te obligacioneve për një sërë arsyesh, duke përfshirë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

financimin e një strukturë të re të prodhimit apo per të zgjeruar operacionet e saj në një ose më shumë vende. Ka disa lloje të obligacioneve ndërkombëtare.

Bondet e huaja

Një lidhje e jashtme është një lidhje e shitur nga një kompani, qeveri, apo subjekti në një vend tjetër dhe të lëshuara në monedhën e vendit në të cilin është duke u shitur. Ka këmbimit valutor, ekonomike dhe rreziqet politike që lidhen me obligacionet e huaja, si dhe shumë blerës të sofistikuar dhe emetuesit e këtyre obligacioneve përdorin strategji komplekse mbrojtëse për të zvogëluar rreziqet. ***Për shembull,*** obligacione të emetuara nga kompanitë botërore në Japoni shprehura në *jen* quhen obligacione *samurai*. Ka emra të tjerë për struktura të ngjashme të bonove. Obligacionet e huaj shitur në Shtetet e Bashkuara dhe të shprehura në *dollarë amerikanë* quhen obligacione *Yankee.* Në Mbretërinë e Bashkuar, këto obligacione të huaja quhen obligacione *bulldog*. Obligacionet e huaja emetohen dhe tregtohen në të gjithë Azinë, përveç Japonisë, quhen obligacione *dragua*, të cilat janë të shprehura zakonisht në dollarë amerikanë. Obligacionet e huaj janë zakonisht subjekt i të njëjtave rregulla dhe udhëzime si obligacionet e brendshme të vendit në të cilin ato janë lëshuar. Ka edhe kërkesat rregullatore dhe raportime, të cilat i bëjnë ato një lidhje pak më të shtrenjtë se Eurobondi. Kërkesat shtuar shpenzimet e vogla që mund të shtoni deri duke pasur parasysh madhësinë e bonove nga shumë kompani.

Eurobondi

Një eurobondit është një lidhje e lëshuar jashtë vendit në monedhën e të cilit ai është i shprehur. Eurobonot nuk janë të rregulluara nga qeveritë e vendeve në të cilat ata janë të shitur, dhe si rezultat, eurobono janë forma më popullore e lidhjes ndërkombëtare. Një lidhje të lëshuar nga një kompani japoneze, të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shprehura në dollarë amerikanë, dhe shitur vetëm në Mbretërinë e Bashkuar dhe Franca është një shembull i një Eurobondit.

Bondi Global

Një lidhje globale është një lidhje që është shitur në të njëjtën kohë në disa qendra financiare globale. Ajo është shprehur në një monedhë, zakonisht dollarë amerikanë ose euro. Duke ofruar lidhjen në disa tregje në të njëjtën kohë, kompania mund të zvogëlojë shpenzimet e veta te financimit. Ky opsion është i rezervuar zakonisht për firmat më të lartë të vlerësuara, të besueshme dhe zakonisht shumë të mëdha

Tregu Eurobondeve

Tregjet Eurocurrency origjinën në vitet 1950, kur qeveritë komuniste në Evropën Lindore u bë i shqetësuar se çdo depozitat dollarë e tyre në bankat e SHBA mund të konfiskohen ose bllokohen për arsye politike nga qeveria e SHBA. Këto qeveri komuniste adresan shqetësimet e tyre duke depozituar dollarë e tyre në bankat evropiane, të cilat ishin të gatshme për të mbajtur llogaritë ne dollar për to. Kjo krijoi atë që njihet si **Eurodollar**-dollar amerikane të depozituara në bankat evropiane. Gjatë viteve, bankat në vendet e tjera, duke përfshirë Japoninë dhe Kanadanë, gjithashtu filluan të mbajë depozita në dollarë amerikanë dhe tani Eurodollars ndonjë depozite dollar në një bankë jashtë Shteteve të Bashkuara. (The prefix euro është tani vetëm një referencë historike për ditët e para.) Një zgjatje e Eurodollar është **Eurobond**, e cila është një monedhë në depozitë jashtë vendit të saj të lëshimit. Ndërsa Eurocurrencies mund të jetë në çdo prerjev, pothuajse gjysma e depozitave te botës janë në formën e Eurodollars.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Tregu Euroloan është gjithashtu një pjesë në rritje e tregut Eurobond. Tregu Euroloan është një nga më pak të kushtueshme për të mëdhate, huamarrësit të besueshëm, duke përfshirë qeveritë dhe firmat e mëdha globale. Euroloans janë cituar në bazë të LIBOR, të ofrojnë normë London ndërbankare, që është norma e interesit në të cilën bankat në Londër ngarkojne njëra-tjetren për kredi Eurocurrency afat-shkurtër.

Ankesa kryesore e tregut Eurobondit është se nuk ka rregullore, e cila rezulton në kosto më të ulët. Pjesëmarrësit në tregjet Eurobond firma shumë të mëdha globale, bankat, qeveritë dhe individët jashtëzakonisht të pasur. Si rezultat, madhësite e transaksionive kanë tendencë të jenë të mëdha, e cila ofron një ekonomi të shkallës dhe sasia kostove të përgjithshme më e ulët të transaksionit. Tregjet Eurocurrency janë relativisht të lira, mundësitë afatshkurtra të financimit për kredi Eurocurrency; ata janë gjithashtu një mundësi afat-shkurtër investuese për subjektet me fonde të tepërta në formën e depozitave Eurocurrency.

Qendrat Offshore

Grupin e parë e qendrave në botë janë qendrat financiare botërore, të cilat janë te fokosuara ne thelb për biznesin dhe financat. Ata janë zakonisht një shtëpi për korporatat e mëdha dhe bankat ose te paktënnë selinë rajonal për firmat globale. Ata të gjithë kanë të paktën një shkëmbimte aksioneve aktive globale. Ndërsa rendi i tyre aktual të një rëndësie qe mund të ndryshojnë si në formatin e renditjes dhe vitit, qytetet e mëposhtme renditen si qendra financiare globale: New York, Londër, Tokio, Hong Kong, Singapor, Chicago, Cyrih, Gjenevë, dhe Sydney

Përveç qendrave financiare globale janë një grup i vendeve dhe territoreve që përbëjnë qendrat financiare Offshore. Një qendër financiare Offshore është një

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vend apo territor ku ka disa rregulla që rregullojnë sektorin financiar në tërësi dhe të taksave të ulëta të përgjithshme. Si rezultat, shumë qendra Offshore janë quajtur strehë e taksave. Shumica e këtyre vendeve apo territoreve janë politikisht dhe ekonomikisht të qëndrueshme, dhe në shumicën e rasteve, qeveria lokale ka vendosur që të bëhet një qendër financiare Offshoreështë industria e saj kryesore. Si rezultat, ata investojnë në teknologji dhe infrastrukturë të mbeten në nje nivel global dhe konkurruese në tregun e financave globale.

Shembuj të OffshoreAnguilla, Bahamas, Ishujt Kajman, Bermuda, Hollanda, Antilles, Bahreini, dhe Singapori. Ata priren të jenë vendet e vogla apo territore, dhe ndërsa bizneset globale nuk mund të gjeni ndonjë prej operacioneve të tyre në këto vende, ata nganjëherë përfshijnë në këto qendra në det të hapur për të shpëtuar taksat më të larta se ata do të duhet të paguajnë në vendet e tyre dhe për të përfituar nga efficiencies e këtyre qendrave financiare. Shumë firma globale mund të strehojë filialet e financimit në qendrat në det të hapur për të njëjtat përfitime. Për shembull, Bacardi, shpirtrat prodhuesi, ka 6 miliard $ në të ardhura, më shumë se 6.000 të punësuar në mbarë botën, dhe njëzet e shtatë objektet globale të prodhimit. Firma e ka selinë në Bermuda, duke bërë të mundur atë për të përfituar nga normat e ulëta të taksave dhe efikasitetit financiar për menaxhimin e operacioneve të saj globale.Si rezultat i madhësisë së transaksioneve financiare që rrjedhin përmes këtyre qendrave offshore, ata kanë qenë gjithnjë e më te rëndësishmë në tregjet globale të kapitalit.

Roli i Bankave Ndërkombëtare, Bankat e Investimeve, të letrave me vlerë dhe Firmave Global Financiare

Roli i bankave ndërkombëtare, bankat e investimeve, si dhe firmat e letrave me vlerë kane evoluar në dekadat e fundit. Le të bëjmë një vështrim në qëllimin

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kryesor të secilit prej këtyre institucioneve dhe se si ajo ka ndryshuar, pasi shumë janë shkrirë për t'u bërë firma financiare globale.

Tradicionalisht, bankat ndërkombëtare kane zgjeruar rolin e tyre të brendshem në arenën globale duke servirur nevojat e korporatave multinacionale (MNC). Këto banka jo vetëm kane marrë depozitat dhe kreditë e bëra, por edhe mjetet e siguruara për të financuar eksportet dhe importet dhe ju ofruan mjete të sofistikuara të mjeteve monetare të menaxhimit, duke përfshirë edhe shkëmbimin e huaj. ***Për shembull***, një kompani per blerjen e produkteve nga një vend tjetër mund të kete nevojën e financimit afatshkurtër per blerje; fonde të transfertave elektronike (i quajtur edhe telat); dhe transaksionet e këmbimit të huaj. bankat ndërkombëtare ju sigurojnë të gjitha këto shërbime dhe më shumë.

Në nje shtrirjete gjerë, ka lloje të ndryshme të bankave, dhe ato mund të ndahen në disa grupe në bazë të aktiviteteve të tyre. **Bankat me pakicë** merren direkt me konsumatorët dhe zakonisht përqëndrohet në produkte në masë të tregut të tilla si kontrolli i llogarive te kursimit, hipotekat dhe kredi të tjera, dhe kartat e kreditit. Në të kundërt, **bankat private** zakonisht ofrojnë shërbime pasuri-menaxhimit të familjeve dhe individëve me vlere te larte neto. **Bankat e biznesit** ofrojnë shërbime për bizneset dhe organizatat e tjera të cilat janë të mesme, ndërsa klientët e bankave të korporatave zakonisht janë subjekte të mëdha të biznesit. Së fundi, **bankat e investimeve** ofrojne shërbime të lidhura me tregjet financiare, të tilla si bashkimet dhe blerjet. Bankat e investimeve të fokusuar kryesisht në krijimin dhe shitjen e letrave me vlerë (p.sh., borxhi dhe kapitali) për të ndihmuar kompanitë, qeveritë dhe institucionet e mëdha per të arritur objektivat e tyre të financimit. Me pakicë, private, biznesit, korporatave dhe bankat e investimeve kanë qenë tradicionalisht entitete të ndara. Të gjithë mund të veprojnë në nivel global. Në shumë raste, këto institucione të veçanta

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

janë shkrirë së fundmi, ose janë fituar nga një institucion tjetër, për të krijuar firma globale financiare që tani kanë të gjitha llojet e bankave nën një gjigant, ombrellë globale korporate.

Megjithatë bashkimi i të gjitha këtyre llojeve të firmave bankare ka krijuar sfida ekonomike globale. Në Shtetet e Bashkuara, ***për shembull***, këto dy lloje, bankat me pakicë dhe bankat e investimeveu ndaluan nga të qenit nën të njëjtën ombrellë të korporatave nga Akti Glass-Setagal. Miratuar në vitin 1932 gjatë Depresionit të Madh, Akti Glass-Setagal, zyrtarisht i quajtur Akti për Reformën Banking të 1933, krijoi për sigurimin e depozitave Korporata Federale e (FDIC) dhe i zbatoi reformat bankare, duke filluar në vitin 1932 dhe duke vazhduar deri 1933. Këto reforma janë kredituar me sigurimin e stabilitetit dhe reduktimit te rriskut në industrinë bankare për dekada të tëra. Ndër të tjera, kjo ka ndaluar kompanitë bankare te mbajnë nga zoterimi kompani të tjera financiare. Kjo shërbeu për të siguruar që bankat e investimeve dhe bankat do të mbetet te veçanta, deri në vitin 1999, kur Glass-Steagall ishte shfuqizuar. Disa analistë kanë kritikuar shfuqizimin e Glass-Steagall si një shkak i 2007-8 krizës financiare.

Për shkak të madhësisë, fushëveprimit dhe mundësive të firmave financiare te SHBA-se , kjo pikë historike referimi është e rëndësishmë në të kuptuarit e ndikimit të firmave amerikane në bizneset globale. Në vitin 1999, një kompani bankare ishte në gjendje të zotëronte firma të tjera të shërbimeve financiare, prirja drejt krijimit të firmave financiare globale u rrit.Ne te cilen shërbimet janë kryer në emër të klientëve dhe të cilat biznesi është duke i menaxhuar për të mirën financiare ne kompanite e veta. bizneset globale ishin gjithashtu pjesë e këtij trendi, pasi ata kërkuan lojtarët financiare më të mëdha dhe më të fortenë tregjet e shumta në shërbim të nevojave të tyre globale financiare. Nëse një kompani ka operacione në njëzet vende, ajo preferon dy ose tre, marrëdhëniet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e mëdha globale bankare për një qasje me kosto efektive dhe me rrezik më të ulët . ***Për shembull ,*** një bankë e madhe mund të ofrojë shërbime më të lirë dhe për të menaxhuar më mirë ekspozimin e monedhës se kompanisë në të gjithë tregjet e shumta. Një kompani e madhe financiare mund të ofrojë opsione më të sofistikuara të rrezikut të menaxhimit dhe të produkteve. Sfida është bërë që në disa raste, partia në anën e kundërt të transaksionit nga firma globale ka doli të jetë central elektrik globale financiare në vetvete, duke krijuar një konflikt interesi që shumë mendojnë nuk do të ekzistonte nëse Glass-Steagall nuk do ishin shfuqizuar. Çështja mbetet një pikë e diskutimit të vazhdueshëm në mes të kompanive, firmave financiare, dhe politikëbërësit në mbarë botën. Ndërkohë, bizneset globale kanë përfituar nga shërbimet e zgjeruara dhe aftësitë e fuqive financiare globale.

Për shembull, me bazë në SHBA Citigroup është rrjeti më i madh në botë i shërbimeve financiare, me 16.000 zyra në 160 vende dhe juridiksione, që mbajnë 200 milionë llogari të konsumatorëve. Kjo është një central elektrik financiare me operacionet në pakicë, private, të biznesit, dhe investimeve bankare, si dhe “njeri” i aseteve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Citygroup eshte rrjetin më i madh financiar në botë për të punuar për ju dhe organizatën tuaj.

Perfundimet

- Tregjet e kapitalit sigurojnë një mekanizëm efikas për njerëzit, kompanitë dhe qeveritë me më shumë fonde se sa ata kanë nevojë për të transferuar këto mjete për njerëzit, kompanitë apo qeveritë që kanë një mungesë të fondeve.
- Tregu i kapitalit dhe obligacioneve, tregjet ndërkombëtare janë zgjeruar në mënyrë eksponenciale në dekadat e fundit dhe pritet nje ecuri me hapa me te shpejte tij ne te ardhmen. Ky zgjerim është ushqyer nga rritja e tregjeve në zhvillim, kerkeses për

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

privatizime, shfaqjen e fuqive globale financiare, duke përfshirë bankat e investimeve, si dhe avancimet teknologjike.

- Tregu i bonove ndërkombëtar përbëhet nga kategoritë kryesore të obligacioneve, përfshirë bonot e huaja, eurobonove dhe obligacioneve-gjitha globale të cilat ndihmojnë kompanitë të marrin fonde hua për të investuar dhe per të rritur bizneset e tyre globale.

Rekomandimet

- Rritja e kontrrollit ndaj individeve, koorporatave apo bankave te caktuar ne lidhje me pagesen e taksave duke ju drejtuar qendrave Offshore . Gje qe sjell humbje te te ardhurave ndaj shteteve perkatese ku operojne keto subjekte. Ky eshte nje peoblem aktual i kudo ndodhur dhe do jete me i madh ne te ardhmen .

Bibliografia

Tregjet dhe Institucionet Financiare(Nderkombetare). Prof.Ass.Dr. Elez Osmani

http://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/s11-02-

understanding-international-ca.html

http://www.c

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

27 Ndikimi i Teknologjisë Informatike dhe Komunikuese në Rritjen e Efikasitetit të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Kosovë

MSC: Egzon Nixha
Ndërmarrje Publike, Republika e Kosovës, egzonnixha@gmail.com
Denis Spahija Universiteti i Gjakov;s,,Fehmi Agani,,Gjakove

Abstrakt

Teknologjia informatike dhe komunikuese ka gjetur përdorim në të gjitha fushat e afarizmit bashkëkohor. Ndërmarrjet sot, aplikojnë gjithnjë e më tepër metoda të reja përmes teknologjisë informatike si formë e domosdoshme dhe e vetme e udhëheqjes së suksesshme. Roli dhe rëndësia e teknologjisë informatike është rritur shumë sidomos në kushtet e ekonomisë se re dhe ekonomisë se tregut, gjë qe ka sjell deri të ndryshimi i mënyrës se si ne jetojmë dhe punojmë. Për me tepër, roli i kësaj teknologjie vjen e rritet në kushtet e zhvillimit të afarizmit në një rrethinë konkurrente, ku vazhdimisht bëhen përpjekje për të siguruar përparësi në krahasim me konkurrencën dhe pozitën më të mirë në treg. Teknologjia informatike dhe komunikuese është bërë faktor jetik dhe i rëndësishëm i rritjes se efikasitetit të afarizmit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme dhe ato sot nuk mund të mendojnë afarizmin e tyre papërdorimin e kësaj teknologjie. Teknologjia informatike dhe komunikuese është inkorporuar në prodhim, shitblerje, krijimtari shkencore dhe afariste, në menaxhment dhe në kryerjen e shërbimeve të ndryshme.

Fjalë kyçe: Teknologjia informatike e komunikuese, kapital intelektual, mjedis konkurrent, globalizim, afarizëm bashkëkohor.

1. Hyrje

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Koha në të cilën jetojmë karakterizohet me zhvillim tejet të madh shkencor-teknologjik, i cili në mënyrë permanente ndyshon të gjitha sferat e jetës ekonomike dhe shoqërore në vend. Çdo ditë e më shumë teknologjia po zë vend mjaft të rëndësishëm në jetën tonë. Përdorimi i teknologjive të reja është bërë domosdoshmëri, jo vetëm në jetën private, por edhe në proceset afariste. Ndërmarrjet janë bërë, gjithnjë e më të varura nga funksionimi i pajisjeve kompjuterike, të cilat janë thelbësore për profesionistët të cilët kanë jo vetëm njohuritë por edhe ekspertizën e nevojshme praktike në përdorimin e tyre. Fusha e aplikimit të teknologjive informatike dhe komunikuese janë shumë të gjera dhe çdo ditë bëhet zgjerimi i tyre. Aplikimi i saj ka një rëndësi jetësore për ekzistencën e ndërmarrjeve në kushte të konkurrencës gjithnjë e më të madhe të tregut. Kjo fushë produktive bënë të mundëshëm përparimin e punës në ndërmarrjet të vogla dhe të mesme të cilat pritet një cilësi më e lartë e shërbimeve dhe plotësimi më i mirë i nevojave të konsumatorëve. Ndërmarrjet po e përdorin teknologjinë informatike dhe komunikuese për të fituar përparësi në krahasim me konkurrencën me lehtësimet që i ofron dhe për të komunikuar me konsumatorë.

Qëllimet e këtij punimi shkencor është të përcaktoj rolin e kësaj teknologjie në proceset afariste dhe ndikimi i saj në ndërmarrje duke pasur parasysh edhe ndikimin në produktivitet dhe efikasitetin e afarizmit. Poashtu, të konstatoj ndikimin e teknologjisë informatike dhe komunikuese në afarizmin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme si dhe nxjerrja e konkluzioneve dhe rekomandimeve lidhur me rolin e teknologjisë informatike dhe komunikuese në ndërmarrjet në Kosovë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

.2. **Procesi afarist në ekonominë e re**

Teknologjitë e reja kanë sjell njohurit dhe ndryshimet më të mëdha dhe më të rëndësishme në jetën dhe veprimtarinë e shoqërisë, individit dhe shtetit. Ekonomia botërore është në prag të një tranzicioni revolucionar nga një shoqëri informatike në shoqëri dhe ekonomi të diturisë. Dituria është duke u bërë përparësi kryesore konkurruese të vendeve, ndermarrjeve dhe individëve. Nga ekonomia e diturisë, duke u bërë forca lëvizëse të inovacionit të krijimit të ideve, të produkteve dhe metodave të reja në punë. Ndërmarrjet që të mbijetojnë në tregjet globale dhe në kushte të konkurrencës, duhet të bëhen organizata qe mësojnë dhe te zhvillojnë politikë afatgjatë të arsimit dhe trajnimit si dhe me infrastrukturën e informatike dhe komunikuese që e benë të mundur qasjen më të lehtë dhe më të shpejtë në informata, produkte dhe sherbime. Mënyra e vetme për të konkurruar dhe për tu zhvilluar në këto kushte konkurruese është që ndërmarrja të jetë më efektive, më e shpejtë, më kompetente, dhe për të ofruar produkte dhe shërbime të cilësisë më të lartë sesa konkurrentët tjerë. Teknologjia informatike dhe komunikuese është mjeti i vetëm dhe më i mirë për të përmbushur këtë hapësirë. Nuk ka asnjë aktivitet ekonomik i cili mund të jetë konkurrues në afat të gjatë, pa përdorimin e teknologjive informatike dhe komunikuese

Ekonomia e re bazohet në dituri dhe ide te reja ku është çelësi për përmirësimin e standardeve të jetesës dhe të krijojë vende pune për aq sa ka ide inovative. Ndryshimet teknologjike përfshijnë produktet, shërbimet dhe proceset e prodhimit.[208] Ekonomia e re është një term që është diametralisht e kundërt me përkufizimin e "ekonomisë së vjetër". Këto dy qasje ndryshojnë në bazë të modelit të rritjes dhe burimet e rritjes ekonomike. Lëndët e para,

[208] Vlahinić- Dizdareviq N. : Koncept nove ekonomije i znacaj Informacijsko-komunikacijske tehnologije, Zagrep, 2003, fq. 4

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

furnizimet, energjia, dhe paraja janë zëvendësuar me njohuritë dhe ndryshimet teknologjike. Ekonomia e re (e diturisë ose digjitale) nënkupton jo vetëm aplikimin e teknologjive të reja, por edhe mundësitë e reja afariste të krijuara me përdorimin e kësaj teknologjie si dhe zhvillimin e modeleve të reja organizative dhe afariste.[209] Për dallim, ekonomia e re është dinamike, globale dhe e rrjetëzuar dhe karakterizohet me fleksibilitet, bashkëpunim dhe shpejtësi të madhe të interaktivitetit midis individëve dhe kompanive. Ajo përgjithësisht fokusohet në:

1) *ndryshime teknologjike*;

2) *në rritjen e rolit të informatave* dhe

3) *në përdorimin e kapitalit intelektual*.

Proceset afariste në ekonominë e re ose ekonominë e diturisë varen nga dituria e njerëzve dhe e aftësive të tyre, ose nga kapitali intelektual. Themeli i ekonomisë së re është tregtia e lirë, investimet e pakufizuara, liberalizimi, buxhete të balancuara, inflacioni i ulët dhe privatizimi i ndërmarrjeve shtetërore dhe infrastrukturës. Konkurrenca ndërmjet ndërmarrjeve dhe kompanive industriale dhe kompanive të ekonomisë se re nuk mund të bëhet në fushën e teknologjisë informatike, por në fushën e plotësimit sa më të mirë të nevojave dhe dëshirave të konsumatoreve.[210]

3. Roli i tekonologjisë së re në afarizmin e ndërmarrjes

Zhvillimi i ri përcjell rritjen dhe zhvillimin e qëndrueshëm të ndërmarrjeve në dekadat e ardhshme. Megjithatë, kjo rritje do të jetë e mundur vetëm nëse në investojmë tani në hulumtim dhe inovacion për gjeneratën e ardhshme të teknologjive. Rol të rëndësishëm luan informata dhe dituria në menaxhimin e drejtë të ndërmarrjes. Informata është resurs kyq në

[209] Po aty fq.5
[210] Berisha M. : Informatike e biznesit , Prishtinë , 2004 , fq 34

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

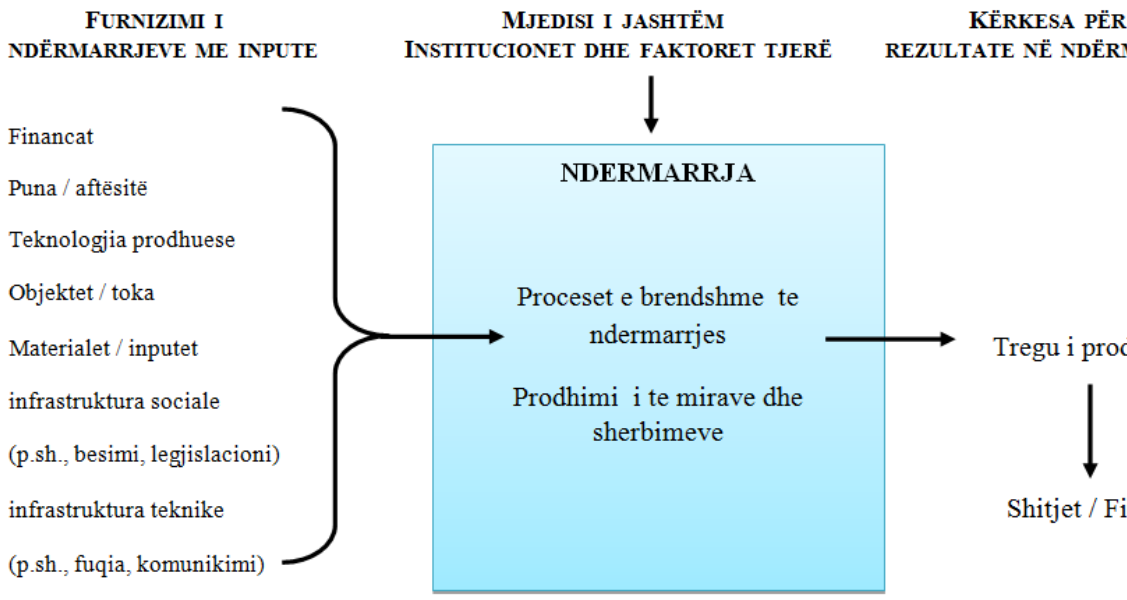
procesin e marrjes së vendimeve dhe pa informata cilësore nuk mund të merren vendime të mira dhe rezultatet efikase nuk mund të ndodhin në ndërmarrje.[211] Për marrjen e vendimeve cilësore është e nevojshme të njihen llojet e ndryshme të informatave mbi afarizmin e ndërmarrjes dhe mjedisin e saj, Në këtë aspekt janë të nevojshme informata të plota dhe cilësore që njëherësh janë edhe të realizueshme me kohë, janë efikase dhe ekonomike. Ndërmarrjet e kanë kuptuar se pa informata nuk ka afarizëm të suksesshëm, dhe kjo është arsyeja se pse sot gjejnë aplikim kaq të madhe teknologjia informatike.

Por, për çfarë lloj të informatave ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë nevojë? Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë nevojë për informata në lidhje me katër gjëra kryesore:

- *Furnizimin*: e inputeve (p.sh. informata se ku duhet marrë materialet për ndërmarrjen e tyre),
- *Kërkesa*: për rezultate (p.sh. informatat mbi konsumatorët e rinj për mallrat dhe shërbimet e tyre),
- *Mjedisin*: rreth ndërmarrjes se tyre (p.sh. informata mbi rregulloret e qeverisë përkatëse etj.),
- *Proceset e brendshme*: brenda ndërmarrjes së tyre (p.sh. informata mbi të cilat stafi gjendet në përformancën me të mirë të kryerjes së detyrave).

[211] Heeks R.& Duncombe R. IDPM : Information, Technology andSmall Enterprise, University of Manchester, UK , 2001, fq 1

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Modeli sistematik i funksionimit të një ndërmarrje

Figura 1

Përdorimit i zgjuar i teknologjive informatike dhe komunikuese nga ana e ndërmarrjeve kërkon përmirësime të vazhdueshme në praktikat e informatave, duke përfshirë qasjen në trajnimin cilësor për përmirësimin e afarizmit në aftësitë komunikuese, aftësi të zgjeruara të menaxhimit financiar dhe trajnimet në shitje dhe teknika të marketingut. Brenda këtyre ndërmarrjeve, përmirësimi i aftësive themelore dhe zgjerimi i burimeve financiare ka të ngjarë të jetë një parakusht për përdorim të zgjeruar të teknologjisë informatike dhe komunikuese. Zhvillimi i inovacionit në përdorimin e teknologjisë moderne kërkon edukim adekuat për profesionistët e punësuar dhe menaxherët, kërkon shkollim dhe rritjen e diturisë dhe aftësive te tyre për përdorimin e kësaj teknologjie. Për këtë qëllim, ndërmarrjet duhet të investojnë në arsimimin e personelit të tyre, për t'i bërë kërkesat e klientëve me të realizueshme si dhe të mbesin në konkurrencë. Së këndejmi teknologjia informatike dhe komunikuese nuk mund të injorohet nga menaxhmenti i ndërmarrjes sepse luajnë rol

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

strategjik në jetën e ndërmarrjes. Ato janë bërë vegla kyçe të cilat i ndihmojnë njerëzit të kuptojnë ndryshimet në rrethinë, të përcjellin, të përshtatën dhe të lehtësojnë ndikimin e tyre në ndryshimet e rrethinës. Njerëzit, teknologjia informatike dhe ndërmarrja përbejnë një cikël i pandërprerë të ndikimeve, ku formojnë një mardhënje të përhershme njëra me tjetrën. Duke e ditur se, nuk është thjeshtë teknologjia që qon në përmirësimin e treguesve por mënyra se si njerëzit e përdorin atë. Pra ndërmarrjet duhet ta përdorin teknologjinë informatike dhe komunikuese në një mënyrë sa më inovative.

Në mjedisin e jashtëm teknologjia informatike dhe komunikuese është mjaft efektive në përmirësimin e komunikimit dhe në cilësinë e shërbimeve për klientët e rinj dhe ekzistues, si dhe ka rol të rëndësishëm edhe në shit-blerjen e mallrave. Sot ndërmarrjet, shitjen dhe blerjen e mallrave mund ta bëjnë online, një mundësi e tillë vjen si rezultat i zhvillimit të teknologjisë informatike dhe komunikuese dhe implementimit të afarizmit elektronik. Afarizmi elektronik zhvillohet më ndërmjetësimin e teknologjisë informatike dhe komunikuese, e sidomos teknologjisë së internetit. Afarizmi elektronik vazhdimisht gjeneron modele të reja afariste, lloje të reja të partneritetit afarist dhe mënyra të reja të afarizmit.

Roli i teknologjisë informatike dhe komunikuese në ndërmarrje është ajo që të ofroj ndihmë që sa me shpejtë ndërmarrja të reagoj në ndodhitë që vijnë nga rrethina. Ndërmarrja e informatizuar mundet shpejtë të reagoj me kohë, madje dhe të ndryshoj programin e prodhimit ose shërbimit, kur kjo gjë është e nevojshme.

4. Ndikimi i teknologjisë informatike në rritjen e efikasitetit të ndërmarrjes

Teknologjia informatike, ndikimin e saj më të madh e ka në ekonomi. Kjo është e arsyeshme sepse rrjedhat ekonomike janë prezente në çdo krijimtari njerëzore. Në lidhje me ketë mund të shpjegohet edhe ndërlidhja e

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

procesit afarist, rregullimi dhe menaxhimi i të cilit është një qeshtje mjaft komplekse, ku nevoja për të dhëna dhe informata është shumë më e madhe se sa mbledhja, përpunimi dhe transformimi i tyre, i cili nuk mund të bëhet në mënyrë klasike, nuk mund të bazohet vetëm në përvojë, intuitë aftësi apo kualitete individuale, sidomos në rastet kur kemi një numër të madh të varianteve dhe duhet të zgjedhim atë optimale. Zgjedhja e variantës së gabuar do të thotë orientim i gabuar i mjeteve dhe i punës i cili në shumicën e rasteve shkakton humbje të mëdha në sistemet afariste në ndërmarrje dhe më gjerë. Kjo na shtyn të konkludojmë se marrja e vendimeve në kushtet bashkëkohore të zhvillimit të afarizmit duhet të ketë për bazë informata cilësore, sepse sot të punosh dhe të menaxhosh me sukses do të thotë të jesh i informuar mirë.[212]

Sigurimi i këtyre informatave do të ishte i pa mundur pa përdorimin e teknologjisë informatike – kompjuteristike, e cila po arrin një zhvillim jashtëzakonisht të shpejtuar duke mundësuar zgjidhje të suksesshme dhe efikase të krizës informatike.[213] Ndërmarrjet tani e kanë kuptuar se pa informata nuk ka afarizëm të suksesshëm, dhe kjo është arsyeja se pse sot gjejnë aplikim kaq të madh teknologjia informatike.[214]

Teknologjia e informatike nuk shfrytëzohet me tëre potencialin e vetë në automatizimin e afarizmit dhe shpejtimin e zhvillimit të operacioneve afariste, por shfrytëzohet si resurs themelor me të cilin ndërmarrja mund të siguroj rritje afatgjate, rritjen e të ardhurave, dhe të konkurrencës në treg. Shfrytëzimi strategjik i teknologjisë informatike do të thotë sigurimi e përparësisë në aspektin ekonomik, shkencor, hulumtues dhe me ketë të sigurohet nje rritje afatgjate dhe përparësi ne krahasim me konkurrencën.

[212] Po aty fq. 35
[213] Berisha-Namani M.: Informatika e biznesit , fq. 34
[214] Po aty, fq.34

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Sidomos teknologjia informatike dhe komunikuese në aspektin e përgjithshëm përdoret për:[215]

a) përmirësimin e procesit dhe ndryshimin e strukturës organizative;
b) inkuadrimin e teknologjisë informatike dhe komunikuese në produkte dhe shërbime të reja; dhe
c) ndërlidhjen me organizata të tjera.

Ekzistojnë ndikimet reciproke ndërmjet teknologjisë informatike dhe komunikuese dhe ndërmarrjes e që është:[216]

(i) Vendos se si ta përdor teknologjinë informatike dhe çfarë roli do të luaj ajo në ndërmarrje. Interesimi për të përdorur teknologjinë informatike vjen nga njohuria se suksesi strategjik, automatikisht varet nga ajo se sa në gjendje ndërmarrja të kryej misionin primar të prodhimit të produkteve me kualitet të lartë ose të ju ofroj shërbime më të mira konsumatorëve me çmime me të ulëta.

(ii) Ndërmarrja ndikon në teknologjinë informatike përmes vendimeve se kush do të dizajnoj, të aplikoj dhe të punoj me këtë teknologji në ndërmarrje. Këto vendime përcaktojnë se si do të shpërndahen shërbimet e teknologjisë informatike dhe çfarë do të jetë funksionimi i tyre.

(iii) Ndërmarrja ndikon në përdorimin e teknologjisë informatike përmes vendimit që teknologjinë informatike ta përdor për të rritur efikasitetin dhe për të fituar përparësinë krahasim me konkurrencën.

Natyrisht, ky mund të mos jetë qëllimi kryesor pse aplikohet teknologjia informatike dhe disa ndërmarrje të zhvillojnë teknologjinë sepse janë me inovative se të tjerat, por mund të ndodh që ndërmarrjet aplikojnë teknologjinë

[215] Ceriq.V dhe Varga.M :Teknologjia e informacionit ne afarizëm, fq. 33-34
[216] Berisha-Namani M.: Informatika e biznesit, fq. 78-79

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

informatike për shkak të abicjeve të grupeve të ndryshme brenda ndërmarrjes. Kontributi kryesor i teknologjisë informatike në dekadën e fundit është i fokusuar në mjediset organizative dhe afariste.[217]

Teknologjitë informatike ka fituar rëndësi të madhe kur është fjala për suksesin dhe efikasitetin e afarizmit duke i ndihmuar ndërmarrjes:[218]

(i) Të kuptoj dhe të përcjell ndryshimet në rrethinë dhe të vepron edhe vetë në rrethinën në të cilën e zhvillon veprimtarin e saj.

(ii) Teknologjia informatike e shkurton rrugën e qarkullimit të informatave midis niveleve menaxheriale në strukturën hierarkike duke dërguar informata direkt nga njësit operative të menaxheret e lartë dhe duke eliminuar kështu menaxheret e mesëm.

(iii) Teknologjia informatike dhe e komunikimit, e sidomos përdorimi i rrjetave mund të ndihmoj zvogëlimin e shpenzimeve, rritjen e të ardhurave, por edhe zvogëlimin e numrit të punëtorëve.

(iv) Teknologjia informatike zvogëlon shpenzimet e menaxhmentit. Me rritjen e ndërmarrjeve shpenzimet për ketë lloje të punëtoreve rriten dhe një numër me i madh i të punësuarve angazhohen në mbikëqyrje dhe menaxhim. Teknologjia informatike e shtyn ndërmarrjen të zvogëloj ketë lloj të punëtoreve sepse për menaxheret bëhet me e lehtë mbikëqyrja e të punësuarve.

Duke e pasur parasysh ketë dhe faktin se teknologjia informatike ndryshon shumë shpejtë se sa ndërmarrja, thuhet se teknologjia informatike i ofron menaxherëve mënyra të reja të organizimit të punës të cilat promovojnë prosperitet.

[217] Lester L.D. ,Tran T. TH. : Information TechnologyCapabilities, Tennessee, US, 2008, fq. 5
[218] Berisha-Namani M.: Informatika e biznesit, 2004, fq. 80-81

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nga kjo mund të themi se teknologjia informatike ndikon në mënyrë direkte se si menaxheret i marrin vendimet, si planifikojnë, dhe në shumë raste se si prodhohen produktet dhe si kryhen shërbimet.

Qëllimi primar i përdorimit të teknologjisë informatike në ndërmarrje është ndryshimi i strukturës organizative të ndërmarrjes, lehtësimi i niveleve hierarkike që punët e tyre të kryhen në mënyrë sa me të dobishme dhe efektive përball konkurrencës, që të përmirësohet procesi prodhues dhe shërbyes dhe të shtohet bashkëpunimi dhe komunikimi brenda mjedisit ndërmarrës afaristë dhe me rrethinën.

5. Përfundime

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë shpesh nxitësi kryesor për rritjen ekonomike të një vendi. Megjithatë, rritja e numrit të ndërmarrjet e vogla dhe te mesme, rrit konkurrencën, e cila më pas rezulton në një ulje të çmimeve, bazës së konsumatorëve, ose të dyja përnjëherë. Për ndërmarrjet e vogla dhe te mesme, janë gjetur katër faktor të kenë një ndikim të thellë në investimet e teknologjisë informatike e që janë: kursimet e kostos dhe përfitimeve në gjenerimin e të ardhurave; presioni i jashtëm nga rivalët, furnizuesit, si dhe blerësit; gatishmëria organizative; dhe lehtësitë e përdorimit. Përmirësimi i procesit afarist, përkatësisht riinxhinieringu i proceseve afariste, ndryshon proceset afariste me shfrytëzimin intensiv të teknologjisë informatike dhe komunikuese, me çka arrihet një zvogëlim i konsiderueshëm i shpenzimeve të afarizmit, por kjo shpesh zbatohet me reduktim të konsiderueshëm në ndërmarrje dhe me largimin e punëtoreve. Teknologjia e informatike dhe komunikuese ka një ndikim dramatik në strukturën organizative dhe në riprojektimin e pozicionit të punonjësit. Prania e teknologjisë informatike dhe komunikuese në ndermarrje ka zgjeruar dukshëm në një pikë ku nuk ekziston asnjë ndërmarrje që mund të funksionojë pa këto mjete. Konkurrenca globale

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

është duke i detyruar ndërmarrjet qe bëhen më të shkathët. Për t'iu kundërvënë konkurrencës në rritje, ndërmarrjet duhet të ulin çmimet, rrisin promovimin e produktit të tyre, përmirësojnë produktin e tyre, të shtojnë kanalet të reja të shpërndarjes, dhe të përmirësojnë proceset e tyre afariste. Sfida me e madhe e tyre qëndron nëse mësojnë si t'iu kundërvihen konkurrencës në rritje, dinamikes dhe zhvillimeve të shpejta ne rrethinën afariste ku ato e zhvillojnë aktivitetin e tyre afarist. Ndërmarrjet të vogla dhe të mesme tani janë duke u përballur me forcat konkurruese që ndikojnë në qëndrueshmërinë e tyre dhe ne strategjitë e viteve te ardhshme. Këto ndërmarrje për tu ngritur në një nivel më të lartë se sa konkurrentet duhet te zhvillojnë përparësi konkurruese, të tilla si: të qenit më inovative se sa konkurrentët, duke formuar marrëdhënie më të mira me klientët, dhe në ndërtimin e një reputacioni me të fortë. Përparësi konkurruese gjithashtu mund të vijnë nëpërmjet prodhimin e mallrave me kosto më të ulët ose cilësisë më të lartë (ose të dyja pernjeherë), zhvillimin e një shërbimi me të gjërë, sigurimin trajnimeve te stafit për të maksimizuar kënaqësinë e konsumatorit dhe sidomos aplikimi i teknologjive te reja.

Avancimet në teknologjinë e informatike kanë pasur përfitime shumë të mëdha në ndërmarrje, megjithatë, kjo nuk ka ardhur pa dobësi të saj. Disa nga dobësitë e përdorimit të teknologjisë informatike dhe komunikuese ne ndërmarrje janë: papunësia, privatësia, mungesa e sigurisë së punës dhe kultura dominante.

Përfundimisht, duke e ditur se suksesi i tyre nuk është i vogël, suksesi më i madh në ndërmarrje mund te arrihet kur njihen përparësitë dhe vështersitë e teknologjisë informatike, anët e forta dhe te dobëta te saj, vetëm atëherë menaxhemnti i lartë fillon te njohë rëndësin e të qenurit ndërmarrje e informatizuar.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

6. Konkluzione

Bazuar në hulumtimin empirik dhe rezultateve të tyre të realizuara në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Kosovë mund të konkludojmë se:

- teknologjia informatike dhe komunikuese përgjithësisht përdoret nga ndërmarrjet afariste, por jo në masen e dëshiruar, megjithëse janë duke rritur investimet financiare në teknologjitë e reja dhe çdo vit e më shumë shtohet nevoja në investimet e teknologjisë informatike.
- Përdorimi i programeve menaxhuese si dhe sistemit ERP (Enterprise Resurce Planning) - sistemi i planifikimit të resurseve është duke u bërë gjithnjë e më i domosdoshëm,
- në menaxhimin e kontakteve me blerësit përdoret sistemi i menaxhimit të mardhënieve me konsumatorë (CRM) por përdorin edhe programe të tjera zëvenësuese,
- përdorimi i internetit për shitjen e mallrave nga mos njohuria e kësaj alternative mendojnë se kjo nuk është shitje e sigurtë dhe nuk kanë kohë për këtë lloj shitje.
- Poashtu zëvendësimi i pikave të lokaleve nga njerëzit (agjentët tregtar) që janë të lidhur nëpërmes teknologjisë informatike dhe komunikuese me qendrën e që punojnë në lokacione të ndryshme, madje edhe shumë të largëta njëra prej tjetrës është menyrë e re e shfryëzimit të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

teknologjisë, e cila është zhvilluar dukshëm në tregun tonë.

Përcjellja e trendeve të reja qoftë nga vet nërmarrjet apo kontraktorët e tyre mbetet faktor kyç, i rëdësishëm në zhvillimin e tyre dhe sigurimin e një pozite të favorshme në një treg të eger konkurrent. Megjithëse modelet e tyre të aplikimit mund të jenë të njëjta, rezultatet e tyre nuk mund të përgjithësohen për të gjitha ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Ky hulumtim ka venë ne pah se suksesi i teknologjisë informatike prapë se prapë është i prekur nga madhësia e firmës, si dhe për shkak te dallimeve të qenësishme ndërmjet ndërmarrjeve, ndryshojnë edhe vendimet për aktivitetet e tyre të tanishme dhe të ardhshme.

7. Referenca

1. Berisha-Namani M.:*Informatika e biznesit* ,Prishtinë , 2004
2. Berisha-Namani M*. :Biznesi elektronik*, Prishtinë, 2011
3. Ceriq.V dheVarga.M *:Teknologjia e informacionit në afarizëm,*Prishtinë, 2006
4. Panian Z.*:Informatika afariste për ekonomistë* , Prishtinë, 2006
5. Richard Heeks & Richard Duncombe IDPM, *:Information, Technology and Small Enterprise*,University of Manchester, UK , 2001
6. Heeks R., IDPM, *:Information and Communication Technologies* , University of Manchester, UK, 1999
7. Grup Autoresh*: Vendimmarrja afariste*, Prishtinë, 2008
8. Beqiri E.*:Bazat e informatikës,* Pejë, 1998

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

9. Beqiri E.*:Biznesi elektronik*, Pejë, 2005,
10. Horton & Reid, *:Business One Irwin,* United States, 1991,
11. Cepani A.*:Sipërmarrja dhe menaxhimi i biznesit te vogël,* Tiranë, 2001
12. Doci I. *:E-biznesi,* Prishtinë, 2009
13. Kushwaha G.S. :*Competitive advantage through information and communication technology (ICT)*, Bhopal, 2011,
14. Anic S. dhe,Klaic N. dhe,Domovic Z. :*Rjecnik Stranih Rijeci*, Zagreb, 2002,
15. Singh S.R. :*Information system management*, New Delhi, 2007
16. Houghton J.dhe Sheehan P. :*Knowledge Economy*, Australia, 2000,
17. Smart Bits: :*European computer driving licence*, Prishtine, 2008, Sylabus 5.0
18. Kramer, William J., Beth Jenkins, and Robert S. Katz. :*The Role of the Information and Communications Technology*, Harvard University, 2007
19. Karadal H., Saygin M. :*The Effect of Information Technology on Innovation Abilities*, Aksaray, 2011
20. Pham T. Q*.: Measuring The ICT Maturity Of SMEs* , Kiotos, 2010
21. Lester L.D. ,Tran T.TH. :*Information Technology Capabilities*, Tennessee, US, 2008.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

28 Tregjet nderkombetare te kapitalit dhe prespektiva e tyre

Elizabeta Murati
Kolegji "Pjeter Budi", Prishtine

1.Hyrje

Tregu i kapitalit e ka fillim qe ne vitin 1492. Një treg i kapitalit në thelb është një sistem në të cilin njerëzit, kompanitë dhe qeveritë me një tepricë të mjeteve, i transferojne këto mjete për njerëzit, kompanitë dhe qeveritë që kanë një mungesë të fondeve. Ky mekanizëm transferon/siguron në mënyrë efikase për ata që duan të marrë hua ose të investojne. Për shembull, çdo herë që dikush merr një kredi për të blerë një makinë apo një shtëpi, ata kanë të hyrë në tregjet e kapitalit. Tregjet e kapitalit kryejne funksionin e dëshiruar ekonomik të drejtimit te kapitalin për përdorime produktive.

Objektivat

Të kuptojnë qëllimin e tregjeve të kapitalit, te brendshme dhe ndërkombëtare.

Të identifikojme komponentët kryesore të tregjeve ndërkombëtare të kapitalit.

Njohja me rolin e bankave ndërkombëtare, bankat e investimeve, firma e letrave me vlerë, dhe institucionet financiare

Qellimi

Kuptimi i rendesise se tregut te kapitalit dhe ecuria e tij

2. Metodologjia e perdorur

Kjo detyre konsiston ne metoden e kerkimit te perdorur ne kete punim. Metodologjia e perdorur eshte permbledhja e informacionit te marre ne librin mesimor perkates dhe marrjen e informacionit nepermjet internetit. Ku pervec teorise ka dhe disa shembuj ilustrues.

3.Zhvillimi

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ka dy mënyra kryesore që dikush te kete akses ne tregjet e kapitalit si borxhi ose të kapitali neto. Ndërsa ka shumë forma të secilit, shumë thjeshte, borxhi është e para që është huazuar dhe duhet të paguhet, dhe kapitali është e para që është investuar në këmbim për një përqindje të pronësisë, por nuk është i garantuar në aspektin e shlyerjes.

Në thelb, qeveritë, bizneset dhe njerëzit që kursejnë një pjesë të të ardhurave të tyre per ti investuar paratë e tyre në tregjet e kapitalit, si aksione dhe obligacione. Huamarrësit (qeveritë, bizneset dhe njerëzit që kalojnë më shumë se të ardhurat e tyre) i marrin hua kursimtarëve nëpër tregjet e kapitalit. Kur kursimtarët bëjnë investime, ato kthejne asetet pa rrezik të tilla si para të gatshme ose kursimet në aktive me rrezik me shpresën e marrjes së një përfitim të ardhmen. Që të gjitha investimet janë të rrezikshme, *e vetmja arsye*e mbatjes setë holla në rrezik është nëse kthimet e investime janë më të mëdha se kthimit nga mbajtja e aseteve pa rrezik. Në thelb, një normë më ë lartë ekthimit do të thotë një rrezik më i lartë.

Për shembull, le të imagjinojmë një kompani pijesh që bën $ 1 milion shitjet bruto. Nëse kompania shpenzon $ 900,000, duke përfshirë taksat dhe të gjitha shpenzimet, atëherë ajo ka $100,000fitime. Kompania mund të investojë 100,000 $ në një fond të përbashkët (ne te cilat shuma e parave të menaxhohet nga një kompani e investimeve), duke i investuar në aksione dhe obligacione ne të gjithë botën. Duke bërë një investim të tillë është me risk ne mbajtjen e $ 100,000 në një llogari të kursimeve. Zyrtari financiar shpreson se për afat të gjatë investimi do të japë kthime me të mëdha se pronat e mjeteve monetare ose interes në një llogari të kursimeve. Ky është një shembull i një formë e financave të drejtpërdrejtë. Me fjalë të tjera, kompania pije blerë një siguri të lëshuar nga një kompani tjetër nëpër tregjet e kapitalit. Në të kundërt, financave indirekte përfshin një ndërmjetës financiar midis huamarrësit dhe mbrojtës. Për shembull, në qoftë se kompania depozituar paratë në një llogari

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

të kursimeve, dhe pastaj banka e kursimeve jep të holla për të një kompanie (ose një person), banka është një ndërmjetës. ndërmjetësit financiarë janë shumë të rëndësishme në tregun e kapitalit. Bankat japin pare hua për shumë njerëz, dhe duke bërë kështu qe të krijojne ekonomitë e shkallës. Kjo është një nga *qëllimet kryesore* të tregjeve të kapitalit.

Tregjet e kapitalit promovojne efikasitetin ekonomik. Në shembull, kompania pije do të investojë $ 100,000 e saj produktive. Nuk mund të ketë një numër të firmave nëpër botë të etur për të marrë fonde hua duke lëshuar sigurimin e borxhit ose një siguri të kapitalit të vet në mënyrë që ajo mund të zbatojë një ide te madhe te biznesit. Pa lëshimin e sigurisë, firma huamarrese nuk ka fonde për të zbatuar planet e saj. Duke e zhvendosur fondet nga kompania pije(teprice fondesh) të firma të tjera nëpër tregjet e kapitalit, fondet janë të punësuar në masën e tyre maksimale. Nëse nuk ka pasur tregjet e kapitalit, kompania pije mund të ketë mbajtur$100,000 e saj në para ose në një llogari të kursimeve të ulët të yield-it. Firmat e tjera gjithashtu do të duhej të shtyjë ose të anulojë planet e tyre të biznesit.

Tregjet ndërkombëtare të kapitalit kanë të njëjta mekanizma, por në sferën globale, në të cilën qeveritë, kompanitë dhe njerëzit marrin hua dhe i investojnë përtej kufijve kombëtarë. Përveç përfitimeve dhe qëllimeve në tregun e brendshëm të kapitaleve, tregjet ndërkombëtare të kapitalit të sigurojë përfitimet e mëposhtme:

Kthimet e larta dhe kostot e huamarrjes së lirë. Këto ju lejojnë kompanivë dhe qeverivë për të trokiturme lehtë në tregjet e huaja dhe për të hyrë në burime të reja të fondeve. Tregjet e brendshme janë shumë të vogla ose shumë të kushtueshme për kompanitë për të marrë huate. Duke përdorur tregjet ndërkombëtare të kapitalit, kompanitë, qeveritë, dhe madje edhe individët

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

mund të marrin hua ose të investojë në vende të tjera per normat më të larta të kthimit apo kosto më të ulët të huamarrjes.

Diversifikimin e rrezikut. tregjet e kapitalit ndërkombëtar lejojë individët, kompanitë dhe qeveritë për të hyrë më me shumë mundësi në vende të ndryshme për të marrë hua ose të investojnë, ne te cilat zvogëlojne rrezikun. Teoria është se jo të gjitha tregjet do të përjetojnë kontraktimet në të njëjtën kohë.

Struktura e tregjeve të kapitalit bie në *dy komponente.*Tregu primar është ku letrav me vlerë të reja (aksione dhe obligacione janë më të zakonshme) janë lëshuar. Tregu primar është i kufizuar në lëshimin e letrave me vlerë vetëm të reja, ajo është e vlefshme, por më pak e rëndësishme se sa tregun sekondar.

Pjesa më e madhe e transaksioneve kapitale zhvillohet në tregun sekondar. Tregu sekondar përfshin bursat (Bursa e New York, Bursën e Londrës, dhe Tokio Nikkei), tregjet e bonove dhe të ardhmes dhe opsionet ndër të tjera. Të gjitha këto tregje sekondare merren në tregtinë e letrave me vlerë. Letrat me vlerë afatshkurtra përfshin një gamë të gjerë të instrumenteve financiare. Ku me shume kemi hasur aksionet dhe obligacionet. Investitorët kanë në thelb *dy kategori të gjera të letrave me vlerë* në dispozicion të tyre: letra me vlerë, të cilat përfaqësojnë *pronësinë* e një pjese

të një kompanie, dhe letrave me vlerë të borxhit, të cilat përfaqësojnë një kredi nga investitori të një njësie të kompanisë apo të qeverisë.

Për kompanitë financiare globale, tregjet (1) sigurojnë stabilitet dhe parashikueshmëri, (2) të ndihmojë në uljen e rrezikut, dhe (3) igurojnë qasje në më shumë burime. Një nga qëllimet themelore të tregjeve të kapitalit, si vendore dhe ndërkombëtare, është koncepti i likuiditetit, e cila në thelb do të thotë të qenit në gjendje për të kthyer në një aktiv jo monetarë në para të gatshme pa humbur asnjë të vlerës së principalit. Në rastin e tregjeve kapitale globale, likuiditeti i referohet lehtësisë dhe shpejtësia me të cilën aksionarët

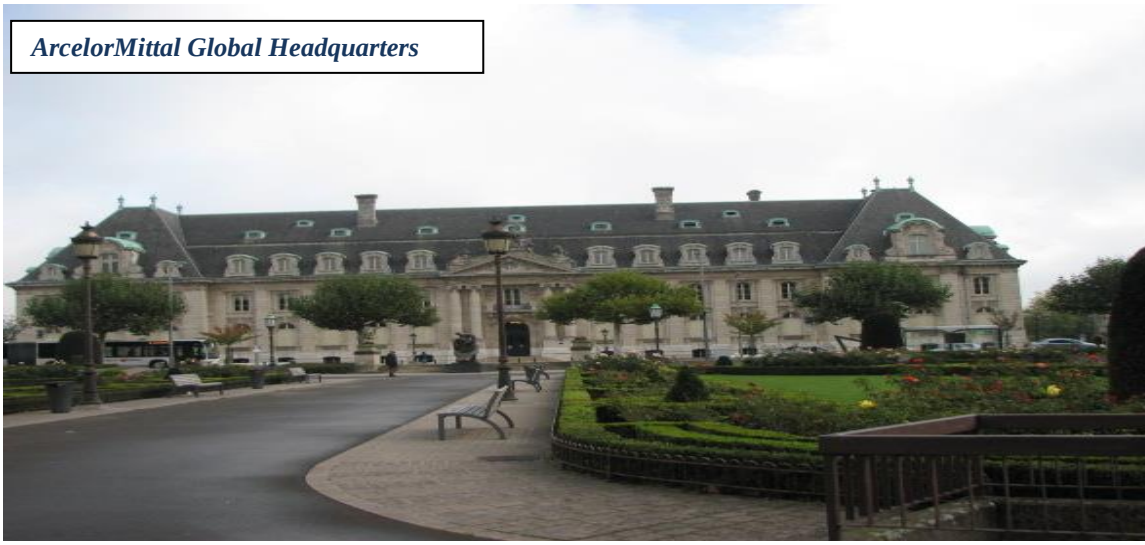
E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dhe bondholders mund të blejnë dhe të shesin letrat me vlerë te tyre dhe per te kthyer investimet e tyre në të holla kur është e nevojshme. Likuiditeti është gjithashtu thelbësore për shkëmbimin ne të huaj, pasi kompanitë nuk duan fitimet e tyre të mbyllur në një monedhë jolikuide

Komponentet kryesore të tregjet ndërkombëtare të kapitalit

Tregu i aksioneve

Kompanitë shesin mallin e tyre në tregjet e kapitalit, tregjet ndërkombëtare të kapitalit përbëhen nga të gjitha aksionet që tregtohen jashtë vendit me kompania meme në shtëpi. Shumë kompani të mëdha globale kërkojnë të përfitojnë nga qendrat financiare globale dhe të lëshojë aksione në tregjet e mëdha për të mbështetur operacionet lokale dhe rajonale.



ArcelorMittal është një kompani globale e çelikut me seli në Luksemburg; ajo është e shënuar në bursat e Nju Jorkut, Amsterdam, Paris, Bruksel, Luksemburg, Madrid, Barcelona, Bilbao dhe Valencia. Ndërsa vlera e përditshme e tregjeve globale ndryshon, në dekadën e fundit në tregjet ndërkombëtare të kapitalit janë zgjeruar në mënyrë të konsiderueshme, duke ofruar firmat globale rrit mundësitë për financimin e operacioneve të tyre

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

globale. Faktorët kyç për rritjen e rritjes në tregjet ndërkombëtare të kapitalit janë si më poshtë:

Rritja e tregjeve në zhvillim. Si vendet në zhvillim përjetojnë rritje, firmat e tyre të brendshme kërkojnë të zgjerohet në tregjet globale dhe të përfitojnë nga tregjet financiare më të lira dhe më fleksibile.

Tendenca per te privatezuar . Në dy dekadat e fundit, tendenca e përgjithshme në zhvillim dhe në zhvillim i tregjeve ka qenë që të privatizojë ndërmarrjet më parë shtetërore. Këto subjekte kanë tendencë të jenë të mëdha, dhe kur ata shesin disa ose të gjitha aksionet e tyre, ai fut miliarda dollarë të kapitalit të ri në tregjet lokale dhe globale. Investitorët vendas dhe globale, të etur për të marrë pjesë në rritjen e ekonomisë lokale, blejnë këto aksione.

Bankat e investimeve. Me rritjen e mundësive në tregjet e reja në zhvillim dhe nevojën thjesht per të zgjeruar bizneset e tyre, bankat e investimeve shpesh të çojnë ne rrugën e zgjerimitne tregjet e kapitalit globale. Këto banka të specializuara kërkojnë që të ruhet nga kompanite e mëdha në vendet apo qeveritë që ndjekin privatizimin të nxjerrin dhe shesin rezervat për investitorët jashtw, ne vendet lokale ne zhvillim.

Avancimet e teknologjisë. Zgjerimi i teknologjisë në financen globale ka hapur mundësi të reja për investitorët dhe kompanitë në mbarë botën. Teknologjia dhe Interneti kanë siguruar mjetet më efikase dhe më të lira të rezervave tregtare dhe, në disa raste, emetimi i aksioneve nga kompanitë më të vogla.

Tregjet ndërkombëtare e obligacioneve

Obligacionet janë forma më e zakonshme e instrumentit të borxhit, e cila është në thelb një kredi nga mbajtësi për emetuesit e bonove. Tregu i bonove ndërkombëtar përbëhet nga të gjitha obligacionet e shitura nga një lëshues kompanie, qeverie ose subjekti jashtë vendit të tyre të origjinës. Kompanitë që nuk duan të lëshojnë më shumë aksione të kapitalit neto dhe të zvogelojne interesat e pronësisë të aksionerëve ekzistues preferojnë përdorimin e letrave

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

me borxhin për të rritur kapitalin (dmth, të holla). Kompanitë mund të hyjnë në tregjet ndërkombëtare te obligacioneve për një sërë arsyesh, duke përfshirë financimin e një strukturë të re të prodhimit apo per të zgjeruar operacionet e saj në një ose më shumë vende. Ka disa lloje të obligacioneve ndërkombëtare.

Bondet e huaja

Një lidhje e jashtme është një lidhje e shitur nga një kompani, qeveri, apo subjekti në një vend tjetër dhe të lëshuara në monedhën e vendit në të cilin është duke u shitur. Ka këmbimit valutor, ekonomike dhe rreziqet politike që lidhen me obligacionet e huaja, si dhe shumë blerës të sofistikuar dhe emetuesit e këtyre obligacioneve përdorin strategji komplekse mbrojtëse për të zvogëluar rreziqet. ***Për shembull,*** obligacione të emetuara nga kompanitë botërore në Japoni shprehura në *jen* quhen obligacione *samurai*. Ka emra të tjerë për struktura të ngjashme të bonove. Obligacionet e huaj shitur në Shtetet e Bashkuara dhe të shprehura në *dollarë amerikanë* quhen obligacione *Yankee.* Në Mbretërinë e Bashkuar, këto obligacione të huaja quhen obligacione *bulldog*. Obligacionet e huaja emetohen dhe tregtohen në të gjithë Azinë, përveç Japonisë, quhen obligacione *dragua*, të cilat janë të shprehura zakonisht në dollarë amerikanë. Obligacionet e huaj janë zakonisht subjekt i të njëjtave rregulla dhe udhëzime si obligacionet e brendshme të vendit në të cilin ato janë lëshuar. Ka edhe kërkesat rregullatore dhe raportime, të cilat i bëjnë ato një lidhje pak më të shtrenjtë se Eurobondi. Kërkesat shtuar shpenzimet e vogla që mund të shtoni deri duke pasur parasysh madhësinë e bonove nga shumë kompani.

Eurobondi

Një eurobondit është një lidhje e lëshuar jashtë vendit në monedhën e të cilit ai është i shprehur. Eurobonot nuk janë të rregulluara nga qeveritë e vendeve në të cilat ata janë të shitur, dhe si rezultat, eurobono janë forma më popullore e lidhjes ndërkombëtare. Një lidhje të lëshuar nga një kompani japoneze, të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shprehura në dollarë amerikanë, dhe shitur vetëm në Mbretërinë e Bashkuar dhe Franca është një shembull i një Eurobondit.

Bondi Global

Një lidhje globale është një lidhje që është shitur në të njëjtën kohë në disa qendra financiare globale. Ajo është shprehur në një monedhë, zakonisht dollarë amerikanë ose euro. Duke ofruar lidhjen në disa tregje në të njëjtën kohë, kompania mund të zvogëlojë shpenzimet e veta te financimit. Ky opsion është i rezervuar zakonisht për firmat më të lartë të vlerësuara, të besueshme dhe zakonisht shumë të mëdha

Tregu Eurobondeve

Tregjet Eurocurrency origjinën në vitet 1950, kur qeveritë komuniste në Evropën Lindore u bë i shqetësuar se çdo depozitat dollarë e tyre në bankat e SHBA mund të konfiskohen ose bllokohen për arsye politike nga qeveria e SHBA. Këto qeveri komuniste adresan shqetësimet e tyre duke depozituar dollarë e tyre në bankat evropiane, të cilat ishin të gatshme për të mbajtur llogaritë ne dollar për to. Kjo krijoi atë që njihet si **Eurodollar**-dollar amerikane të depozituara në bankat evropiane. Gjatë viteve, bankat në vendet e tjera, duke përfshirë Japoninë dhe Kanadanë, gjithashtu filluan të mbajë depozita në dollarë amerikanë dhe tani Eurodollars ndonjë depozite dollar në një bankë jashtë Shteteve të Bashkuara. (The prefix euro është tani vetëm një referencë historike për ditët e para.) Një zgjatje e Eurodollar është **Eurobond**, e cila është një monedhë në depozitë jashtë vendit të saj të lëshimit. Ndërsa Eurocurrencies mund të jetë në çdo prerjev, pothuajse gjysma e depozitave te botës janë në formën e Eurodollars.

Tregu Euroloan është gjithashtu një pjesë në rritje e tregut Eurobond. Tregu Euroloan është një nga më pak të kushtueshme për të mëdhate, huamarrësit të besueshëm, duke përfshirë qeveritë dhe firmat e mëdha globale. Euroloans janë cituar në bazë të LIBOR, të ofrojnë normë London ndërbankare, që është

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

norma e interesit në të cilën bankat në Londër ngarkojne njëra-tjetren për kredi Eurocurrency afat-shkurtër.

Ankesa kryesore e tregut Eurobondit është se nuk ka rregullore, e cila rezulton në kosto më të ulët. Pjesëmarrësit në tregjet Eurobond firma shumë të mëdha globale, bankat, qeveritë dhe individët jashtëzakonisht të pasur. Si rezultat, madhësite e transaksionive kanë tendencë të jenë të mëdha, e cila ofron një ekonomi të shkallës dhe sasia kostove të përgjithshme më e ulët të transaksionit. Tregjet Eurocurrency janë relativisht të lira, mundësitë afatshkurtra të financimit për kredi Eurocurrency; ata janë gjithashtu një mundësi afat-shkurtër investuese për subjektet me fonde të tepërta në formën e depozitave Eurocurrency.

Qendrat Offshore

Grupin e parë e qendrave në botë janë qendrat financiare botërore, të cilat janë te fokosuara ne thelb për biznesin dhe financat. Ata janë zakonisht një shtëpi për korporatat e mëdha dhe bankat ose te paktënnë selinë rajonal për firmat globale. Ata të gjithë kanë të paktën një shkëmbimte aksioneve aktive globale. Ndërsa rendi i tyre aktual të një rëndësie qe mund të ndryshojnë si në formatin e renditjes dhe vitit, qytetet e mëposhtme renditen si qendra financiare globale: New York, Londër, Tokio, Hong Kong, Singapor, Chicago, Cyrih, Gjenevë, dhe Sydney

Përveç qendrave financiare globale janë një grup i vendeve dhe territoreve që përbëjnë qendrat financiare Offshore. Një qendër financiare Offshore është një vend apo territor ku ka disa rregulla që rregullojnë sektorin financiar në tërësi dhe të taksave të ulëta të përgjithshme. Si rezultat, shumë qendra Offshore janë quajtur strehë e taksave. Shumica e këtyre vendeve apo territoreve janë politikisht dhe ekonomikisht të qëndrueshme, dhe në shumicën e rasteve, qeveria lokale ka vendosur që të bëhet një qendër financiare Offshoreështë industria e saj kryesore. Si rezultat, ata investojnë në teknologji dhe

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

infrastrukturë të mbeten në nje nivel global dhe konkurruese në tregun e financave globale.

Shembuj të OffshoreAnguilla, Bahamas, Ishujt Kajman, Bermuda, Hollanda, Antilles, Bahreini, dhe Singapori. Ata priren të jenë vendet e vogla apo territore, dhe ndërsa bizneset globale nuk mund të gjeni ndonjë prej operacioneve të tyre në këto vende, ata nganjëherë përfshijnë në këto qendra në det të hapur për të shpëtuar taksat më të larta se ata do të duhet të paguajnë në vendet e tyre dhe për të përfituar nga efficiencies e këtyre qendrave financiare. Shumë firma globale mund të strehojë filialet e financimit në qendrat në det të hapur për të njëjtat përfitime. Për shembull, Bacardi, shpirtrat prodhuesi, ka 6 miliard $ në të ardhura, më shumë se 6.000 të punësuar në mbarë botën, dhe njëzet e shtatë objektet globale të prodhimit. Firma e ka selinë në Bermuda, duke bërë të mundur atë për të përfituar nga normat e ulëta të taksave dhe efikasitetit financiar për menaxhimin e operacioneve të saj globale.Si rezultat i madhësisë së transaksioneve financiare që rrjedhin përmes këtyre qendrave offshore, ata kanë qenë gjithnjë e më te rëndësishmë në tregjet globale të kapitalit.

Roli i Bankave Ndërkombëtare, Bankat e Investimeve, të letrave me vlerë dhe Firmave Global Financiare

Roli i bankave ndërkombëtare, bankat e investimeve, si dhe firmat e letrave me vlerë kane evoluar në dekadat e fundit. Le të bëjmë një vështrim në qëllimin kryesor të secilit prej këtyre institucioneve dhe se si ajo ka ndryshuar, pasi shumë janë shkrirë për t'u bërë firma financiare globale.

Tradicionalisht, bankat ndërkombëtare kane zgjeruar rolin e tyre të brendshem në arenën globale duke servirur nevojat e korporatave multinacionale (MNC). Këto banka jo vetëm kane marrë depozitat dhe kreditë e bëra, por edhe mjetet e siguruara për të financuar eksportet dhe importet dhe ju ofruan mjete të sofistikuara të mjeteve monetare të menaxhimit, duke përfshirë edhe shkëmbimin e huaj. ***Për shembull***, një kompani per blerjen e produkteve nga

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

një vend tjetër mund të kete nevojën e financimit afatshkurtër per blerje; fonde të transfertave elektronike (i quajtur edhe telat); dhe transaksionet e këmbimit të huaj. bankat ndërkombëtare ju sigurojnë të gjitha këto shërbime dhe më shumë.

Në nje shtrirjete gjerë, ka lloje të ndryshme të bankave, dhe ato mund të ndahen në disa grupe në bazë të aktiviteteve të tyre. **Bankat me pakicë** merren direkt me konsumatorët dhe zakonisht përqëndrohet në produkte në masë të tregut të tilla si kontrolli i llogarive te kursimit, hipotekat dhe kredi të tjera, dhe kartat e kreditit. Në të kundërt, **bankat private** zakonisht ofrojnë shërbime pasuri-menaxhimit të familjeve dhe individëve me vlere te larte neto. **Bankat e biznesit** ofrojnë shërbime për bizneset dhe organizatat e tjera të cilat janë të mesme, ndërsa klientët e bankave të korporatave zakonisht janë subjekte të mëdha të biznesit. Së fundi, **bankat e investimeve** ofrojne shërbime të lidhura me tregjet financiare, të tilla si bashkimet dhe blerjet. Bankat e investimeve të fokusuar kryesisht në krijimin dhe shitjen e letrave me vlerë (p.sh., borxhi dhe kapitali) për të ndihmuar kompanitë, qeveritë dhe institucionet e mëdha per të arritur objektivat e tyre të financimit. Me pakicë, private, biznesit, korporatave dhe bankat e investimeve kanë qenë tradicionalisht entitete të ndara. Të gjithë mund të veprojnë në nivel global. Në shumë raste, këto institucione të veçanta janë shkrirë së fundmi, ose janë fituar nga një institucion tjetër, për të krijuar firma globale financiare që tani kanë të gjitha llojet e bankave nën një gjigant, ombrellë globale korporate.

Megjithatë bashkimi i të gjitha këtyre llojeve të firmave bankare ka krijuar sfida ekonomike globale. Në Shtetet e Bashkuara, ***për shembull***, këto dy lloje, bankat me pakicë dhe bankat e investimeveu ndaluan nga të qenit nën të njëjtën ombrellë të korporatave nga Akti Glass-Setagal. Miratuar në vitin 1932 gjatë Depresionit të Madh, Akti Glass-Setagal, zyrtarisht i quajtur Akti për Reformën Banking të 1933, krijoi për sigurimin e depozitave Korporata Federale e (FDIC)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

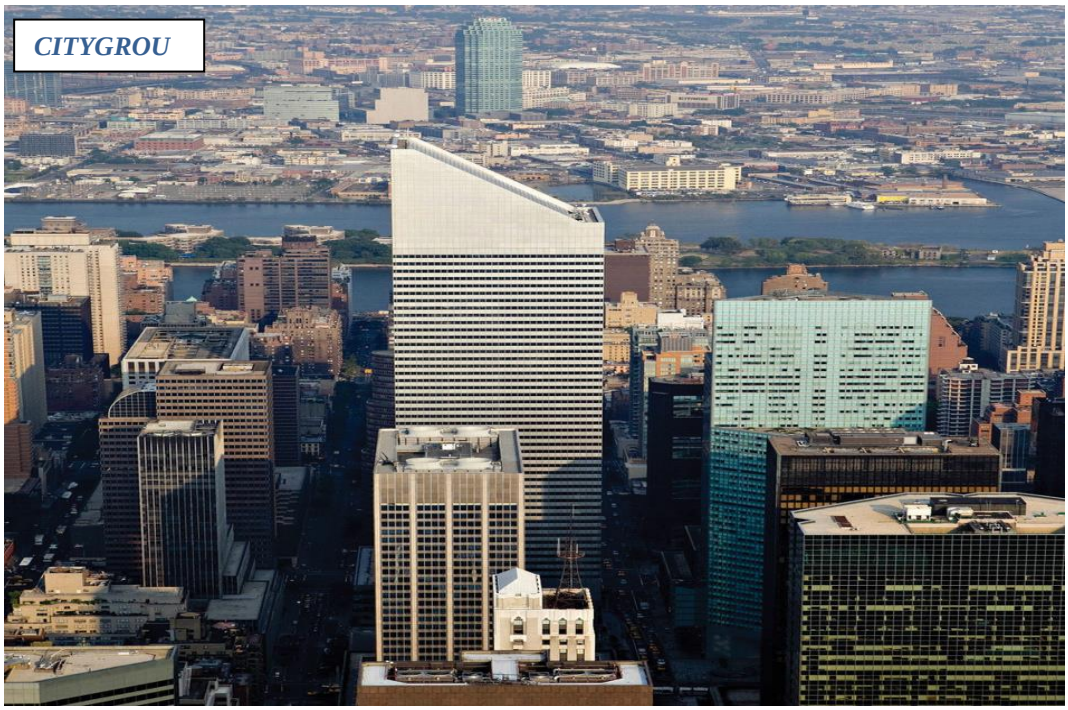
dhe i zbatoi reformat bankare, duke filluar në vitin 1932 dhe duke vazhduar deri 1933. Këto reforma janë kredituar me sigurimin e stabilitetit dhe reduktimit te rriskut në industrinë bankare për dekada të tëra. Ndër të tjera, kjo ka ndaluar kompanitë bankare te mbajnë nga zoterimi kompani të tjera financiare. Kjo shërbeu për të siguruar që bankat e investimeve dhe bankat do të mbetet te veçanta, deri në vitin 1999, kur Glass-Steagall ishte shfuqizuar. Disa analistë kanë kritikuar shfuqizimin e Glass-Steagall si një shkak i 2007-8 krizës financiare.

Për shkak të madhësisë, fushëveprimit dhe mundësive të firmave financiare te SHBA-se , kjo pikë historike referimi është e rëndësishmë në të kuptuarit e ndikimit të firmave amerikane në bizneset globale. Në vitin 1999, një kompani bankare ishte në gjendje të zotëronte firma të tjera të shërbimeve financiare, prirja drejt krijimit të firmave financiare globale u rrit.Ne te cilen shërbimet janë kryer në emër të klientëve dhe të cilat biznesi është duke i menaxhuar për të mirën financiare ne kompanite e veta. bizneset globale ishin gjithashtu pjesë e këtij trendi, pasi ata kërkuan lojtarët financiare më të mëdha dhe më të fortenë tregjet e shumta në shërbim të nevojave të tyre globale financiare. Nëse një kompani ka operacione në njëzet vende, ajo preferon dy ose tre, marrëdhëniet e mëdha globale bankare për një qasje me kosto efektive dhe me rrezik më të ulët . ***Për shembull ,*** një bankë e madhe mund të ofrojë shërbime më të lirë dhe për të menaxhuar më mirë ekspozimin e monedhës se kompanisë në të gjithë tregjet e shumta. Një kompani e madhe financiare mund të ofrojë opsione më të sofistikuara të rrezikut të menaxhimit dhe të produkteve. Sfida është bërë që në disa raste, partia në anën e kundërt të transaksionit nga firma globale ka doli të jetë central elektrik globale financiare në vetvete, duke krijuar një konflikt interesi që shumë mendojnë nuk do të ekzistonte nëse Glass-Steagall nuk do ishin shfuqizuar. Çështja mbetet një pikë e diskutimit të vazhdueshëm në mes të kompanive, firmave financiare, dhe politikëbërësit në mbarë botën.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndërkohë, bizneset globale kanë përfituar nga shërbimet e zgjeruara dhe aftësitë e fuqive financiare globale.

Për shembull, me bazë në SHBA Citigroup është rrjeti më i madh në botë i shërbimeve financiare, me 16.000 zyra në 160 vende dhe juridiksione, që mbajnë 200 milionë llogari të konsumatorëve. Kjo është një central elektrik financiare me operacionet në pakicë, private, të biznesit, dhe investimeve bankare, si dhe "njeri" i aseteve



Citygroup eshte rrjetin më i madh financiar në botë për të punuar për ju dhe organizatën tuaj.

Perfundimet

- Tregjet e kapitalit sigurojnë një mekanizëm efikas për njerëzit, kompanitë dhe qeveritë me më shumë fonde se sa ata kanë nevojë për të transferuar këto mjete për njerëzit, kompanitë apo qeveritë që kanë një mungesë të fondeve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Tregu i kapitalit dhe obligacioneve, tregjet ndërkombëtare janë zgjeruar në mënyrë eksponenciale në dekadat e fundit dhe pritet nje ecuri me hapa me te shpejte tij ne te ardhmen. Ky zgjerim është ushqyer nga rritja e tregjeve në zhvillim, kerkeses për privatizime, shfaqjen e fuqive globale financiare, duke përfshirë bankat e investimeve, si dhe avancimet teknologjike.
- Tregu i bonove ndërkombëtar përbëhet nga kategoritë kryesore të obligacioneve, përfshirë bonot e huaja, eurobonove dhe obligacioneve-gjitha globale të cilat ndihmojnë kompanitë të marrin fonde hua për të investuar dhe per të rritur bizneset e tyre globale.

Rekomandimet

- Rritja e kontrrollit ndaj individeve, koorporatave apo bankave te caktuar ne lidhje me pagesen e taksave duke ju drejtuar qendrave Offshore . Gje qe sjell humbje te te ardhurave ndaj shteteve perkatese ku operojne keto subjekte. Ky eshte nje peoblem aktual i kudo ndodhur dhe do jete me i madh ne te ardhmen .

Bibliografia

Tregjet dhe Institucionet Financiare(Nderkombetare). Prof.Ass.Dr. Elez Osmani
http://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/s11-02-
understanding-international-ca.html
http://www.citigroup.com/citi/products/instinvest.html

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

29 Stabiliteti politik dhe ecuria ekonomike

Dr.Ylvije Borici
Universiteti,,Luigj Gurakuqi,,Shkodër
Mr. Elizabeta Murati
Kolegji "Pjeter Budi", Prishtinë

Abstract
Më shumë se dy shekuj më parë, në një qëndrim që mbetet ende i vlefshëm edhe në ditët e sotme për rolin e qevërisë në sistemin social e ekonomik, Madison është shprehur se në modelimin e një qeverie që administrohet nga njerëzit tek njerëzit, vështirësia e madhe qëndron në faktin se: duhet mundësuar një qeveri që të kontrollojë të qeverisurit dhe të detyrohet që të kontrolloje veten (Madison 1788).
Ekonomia globale sot është e ndikuar drejtëpërdrejtë nga stabiliteti politik i secilit shtet. Aktiviteti ekonomik rregullohet nëpërmjet politikave ekonomike dhe kjo në funksion të qëllimit kryesor të qeverisjes: maksimizimit të mirëqënies sociale afatgjatë në një mënyrë të barabartë dhe të qëndrueshme.

Lidhja mes stabilitetit politik dhe ecurisë ekonomike
Stabiliteti politik është qëndrueshmëria dhe integriteti i një regjimi aktual qeverisës. Kjo përcaktohet në bazë të shumës së dhunës dhe terrorizmit shprehur në vend dhe nga ana e qytetarëve lidhur me shtetin. Një skenë e qëndrueshme politike do të thotë ku qeveria në pushtet është e favorizuar nga ana e popullsisë dhe nuk përjetojnë tregues të fortë të trazirave sociale.
Politikanët mund të ndikojnë ecurinë e ekonomisë. Ata mund të dëmtojnë atë ose ta ndihmojnë atë. Kjo varet se çfarë veprimesh ata marrin.
Stabiliteti politik dhe zhvillimi ekonomik janë thellësisht të ndërlidhur. Marrëdhëniet mes rritjes ekonomike dhe stabilitetit politik ka të bëjë me mënyrën në të cilën stabiliteti politik i një kombi mund të çojë në rritjen e saj ekonomike vendin. Emëruesi i përbashkët dhe marrëdhënia më e qartë mes rritjes ekonomike dhe stabilitetit është fakti se një mjedis i qëndrueshëm nxit rritjen ekonomike. Pasiguria lidhur me një mjedis të paqëndrueshëm politik mund të ulë investimet dhe shpejtësinë e zhvillimit ekonomik. Nga ana tjetër, performanca e dobët ekonomike mund të çojë në rrëzimin e qeverisë dhe të trazirave politike. Stabiliteti politik nuk është domosdoshmërisht një çështje thelbësore parakusht për rritje të mirë ekonomike. Në praktikën aktuale, kjo është e kundërta siç mund të thuhet, se është rritja e mirë ekonomike, që në thelb çon në stabilitetin politik.
Një mjedis i paqëndrueshëm politikisht zakonisht do të thotë se qeveria është keqpërdorur apo ka pasur një keq-menaxhim të burimeve të vendit: burimet nuk janë duke u përdorur në kapacitetin e tyre të plotë, ose në një mënyrë ku

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

zhvillimi ekonomik mund të ishte maksimizuar. Ajo është gjithashtu e drejtë se në qoftë se mjedisi politik i një vendi është i paqëndrueshëm, kjo do të largojë investitorët,do të ulë tregtinë e jashtme dhe zhvillimin ekonomik.
Një nga mënyrat në të cilat rritja ekonomike dhe stabiliteti politik janë të lidhura është në fushën e investimeve. Asnjë kompani apo individ, qoftë lokale apo ndërkombëtare, do të ndjehen rehat duke e bërë çdo lloj të investimeve kapitale në çdo vend ku klima politike është e karakterizuar nga trazirat dhe një shumë të pasigurisë. Kjo është për shkak se një investim i tillë i rrezikshëm do të shkonte kundër qëllim kryesor për të bërë fitime pasi do të ketë një mungesë të theksuar të garancive për sigurinë e investimeve. Kur biznesmenët vendas nuk bëjnë ndonjë investim të rëndësishëm në ekonomitë e tyre, një situatë e tillë do të ndikojë në ekonominë në tërësi.
Investimet e huaja direkte gjithashtu luajnë një rol të rëndësishëm në zhvillimin e një ekonomie. Kjo tregon një lidhje midis rritjes ekonomike dhe stabilitetit politik, sepse një vend me një vlerësim të ulët në drejtim të stabilitetit politik nuk do të jetë një burim tërheqje për investitorët në kërkim të tregjeve ndërkombëtare për të investuar. Një shembull mund të shihet në fushën e turizmit, sepse kur ka një mungesë stabiliteti, në ekonomi do të ketë pak investime në formën e hoteleve, atraksioneve turistike dhe linjave ajrore komerciale. Rezultat i kësaj është një ulje e numrit të të punësuarve dhe një normë më të ulët qarkullimi për financat, shumë të nevojshme për të lehtësuar zhvillimin ekonomik.
Përfitimet e stabilitetit politik:

1. Në 90% stabiliteti politik do të thotë stabilitet në vend.
2. Vendi do të qeverisët pa probleme, nuk do të ketë pyetje / trazira.
3. Progresi do të jetë i vazhdueshem dhe do të ketë një rrjedhje te përfitimeve për publikun pa shumë ndryshim për dekada të tëra.
4. Sistemi tatimor do të jetë i qëndrueshëm në përputhje me ndryshime të vogla.
5. Ndryshimi i qeverisjes do të jetë e duhur, dhe i respektuar nga të gjitha palët.
6. Investimet do të jenë në përputhje, te vazhdueshme.
7. Më shumë Investitorë, për shkak të sigurisë dhe stabilitetit.

Politika dhe ekonomia në Afrikë, Kinë dhe SHBA

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Në Afrikë në përgjithësi, paqëndrueshmëria politike është sfida më e madhe për qeveritë afrikane dhe njerëzve. Shumë vende afrikane janë renditur të ulët në drejtim të stabilitetit. Ka lloje të paqëndrueshmërisë politike në Afrikë: lëvizjet revolucionare për të ndryshuar rregullat e lojës politike dhe rishpërndarë pushtetin dhe pasurinë, lëvizjet separatiste, vrasje politike, vrasjet masive, rrëmbime, grabitje dhe dhunë, goditjet, sidomos politikisht greva të motivuara politikisht, demonstrata për çështje specifike, avari e plotë politike dhe luftërat civile.

Paqëndrueshmëria politike në Afrikë shpjegon pse ende është shumë prapa pjesës tjetër të botës për sa i përket zhvillimit ekonomik.

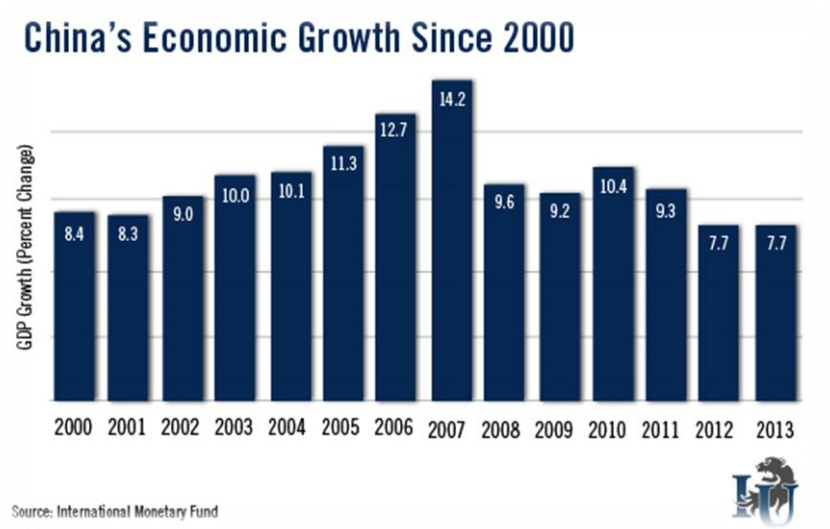
Namibia gëzon stabilitet politik për 25 vitet e fundit, e cila ka inkurajuar shumë investitorët e huaj duke përfshirë edhe ato kineze. Një shembull tipik i kësaj është rritja e shpejtë e qytetit Oshikango ku investitorët e huaj, kryesisht kineze, kontribuoi për zhvillimin e shpejtë të infrastrukturës dhe prosperitetin e qytetit kufitar.

Stabiliteti politik i Kinës ka dhënë atributet për zhvillimin e madh social, ekonomik dhe kulturor. Gjëja e parë që kinezët bënë në vitin 1949, kur Kryetari Mao i Partisë Komuniste mori qeverisjen e vendit, ishte për të krijuar institucione politike për tu kujdesur për një shtet unitar për të gjitha popullsitë e ndryshme në vend. Vendimi i Partise Komuniste dhe partitë e tjera politike ishte të punojnë së bashku për të njëjtin qëllim për të krijuar një shoqëri të begatë dhe të qëndrueshme për të mirën dhe mirëqenien e popullit. Ndërtimi i institucioneve të qëndrueshme politike ka bërë të mundur që Kina të përqendrohet në zhvillimin ekonomik. Ajo sot rezulton të jetë një ndër fuqitë më të mëdha ekonomike në botë.

*Figura 1. Vijat me te **bluhe**-stabiliteti politik, vijat me **te kuqe**-zhvillimi ekonomik ne Afrikë*

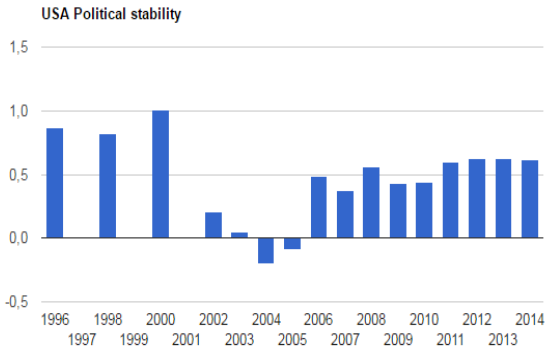
Figura 2. Ecuria ekonomike e Kinës

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Qeveria qendrore e Kinës është e vendosur për të frenuar mbikapacitetin dhe ndotjen. Ngadalësimi i disa industrive me qëllim mbrojten e vendit ka bërë që GDP të ulet në 7.7%.

Figura 3. Stabiliteti politik në SHBA

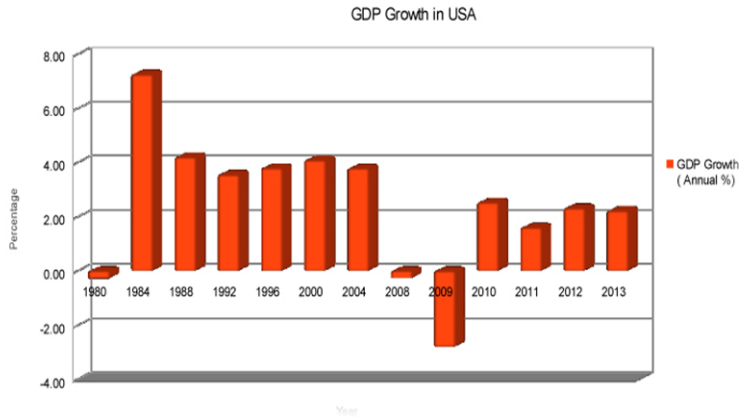


Ashtu si shihet dhe nga figura, në SHBA ka një stabilitet constant politik, përvec viteve pas 2001. Me ndodhinë e rrezimit të kullave binjake populli amerikan pësoi një tronditje duke humbur kështu besimin te qeveria e tyre. E gjitha kjo ndodhi për shkak të atij sulmi terrorist. Ky destabilitet politik i atyre viteve coi edhe në një rënie të ekonomisë amerikane. Vetëm pas ardhjes në pushtet të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

presidentit Barak Obama, SHBA pati një qëndrueshmeri konstante politike dhe një ecuri të vogël në rritje ekonomike.

Figura 4. Ecuria ekonomike në SHBA



Politika dhe ekonomia në vendet e ballkanit përëndimor

Vendet e Ballkanit iu nënshtruan procesit të tranzicionit, ku qëllimi kryesor ka q ënë transformimi I plotë I ekonomive dhe hapja e tyre drejt tregut të lirë. Janë tre periudhe ekonomike ku kaluan këto vende. Periudha e parë: përkon me periudhën e ndryshimeve të karakterit politik, kryesisht ndryshimit të forcës së regjimit, periudhe në të cilën sektori ekonomik u përball me sfida të shumta. Mungesa e sundimit te ligjit dhe shtetit të së drejtës në atë kohë prodhuan një realitet të vështirë e pengues për zhvillimin ekonomik. Periudha e dyte: pas ndryshimeve politike e ekonomike të cilat përfaqësuan kalime të rëndesishme nga një format organizimi tek një tjetër, vendet e Ballkanit filluan të shfaqin tregues makroekonomikë në rritje, e ndër to më kryesorja ishte rritja ekonomike e qëndrueshme. Kështu, rritja mesatare e GDP-së për rajonin e Ballkanit Përendimor ishte 5.7% dhe kjo I detyrohej 1. Kapitalit të lirë ndërkombëtar dhe kredive të indeksuara në monedha ndërkombëtare, dhe 2. Liberalizimit të tregtisë së jashtme dhe tregjeve financiare.

Periudha e tretë: e zhvillimeve ekonomike të rajonit do të përkonte me krizën financiare e cila u shfaq në gjysmën e dytë të vitit 2007, dhe që e shfaqi ndikimin e saj në ekonomitë e vendeve të Ballkanit. Ajo u shoqërua me një dobësim të aktivitetit ekonomik. Rregjistrimet e rritjes ekonomike positive filluan vetëm pas vitit 2011.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

	Shqipëria		Bosnjë-Hercegovina		Kroacia		Maqedonia		Mali I Zi		Serbia	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
PBB(NDRYSHIMI NË %)	3	0.5	1.2	0	0	-1.1	3.1	0.9	2.4	0.2	1.6	-0.5
PAPUNËSIA(%)	13.3	15	27.6	27.6	13.6	14.1	31.2	31.2	-	-	24.4	25.5
INFLACIONI(%)	3.9	3.5	3.7	2.2	2.2	2.9	3.9	2	3.1	2	11.2	5.9
BORXHI I JASHTËM(SI % E PBB)	58.9	63.7	40.3	43.6	47.5	52.7	27.1	46.8	43.3	46.7	50	63.6

Konkluzione dhe Rekomandime
Konkluzione

1. Ekonomia globale sot është e ndikuar drejtëpërdrejtë nga stabiliteti politik i secilit shtet.
2. Stabiliteti politik dhe zhvillimi ekonomik janë thellësisht të ndërlidhur. Marrëdhëniet mes rritjes ekonomike dhe stabilitetit politik ka të bëjë me mënyrën në të cilën stabiliteti politik i një kombi mund të çojë në rritjen e saj ekonomike vendin.
3. Një nga mënyrat në të cilat rritja ekonomike dhe stabiliteti politik janë të lidhura është në fushën e investimeve.
4. Paqëndrueshmëria politike në Afrikë shpjegon pse ende është shumë prapa pjesës tjetër të botës për sa i përket zhvillimit ekonomik.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Rekomandime

Duke ditur se ecuria ekonomike e një vendi është e lidhur ngushtë me qeverisjen dhe e anasjellta, mendoj se vetëm një stabilitet politik do te cojë vendet e Afrikës dhe vendet e tjera në zhvillim(sic janë vendet e Ballkanit) ne një qëndrueshmeri dhe rritje konstante ekonomike. Sa më të mira të jenë politikat ekonomike që zgjedh një qeverisje aq më I zhvilluar do të jetë dhe shteti ekonomikisht.

Literatura

http://www.uamd.edu.al/new/wp-content/uploads/2016/01/Disertacioni-Viorela-Polena.pdf

https://www.newera.com.na/2015/03/13/political-stability-economic-development/

https://www.quora.com/What-are-some-of-the-main-benefits-of-political-stability

http://www.investmentu.com/article/detail/37105/economic-slowdown-is-china-cracking#.WGwJ7NIrK70

http://www.theglobaleconomy.com/USA/wb_political_stability/

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

30 Making the most of Europe

Ass.PhD.ELMI AZIRI
Faculty of Public Administration and Political Sciences-South East Europian University-Tetovo, R.of Macedonia
Elmi.aziri@seeu.edu.mk

Abstract

"How could a pro-growth reform programme be made deliverable by 2020, and appeal to electorates and decision makers alike at the national and European level?" The essay recognizes the fact that the European Union in average is the wealthiest major region of the world, the areas where the European Union thrives, and where it could do more. This essay is consisted of nine headings where the matter is addressed in details. The headings are as follows: Introduction; An enhanced oversight of major companies in an economy, because I think that governments should oversee the work of important companies for their economy; Aiding companies in trendy sectors, because I think that Europe lacks in some industries that generate a lot of money today; A major reform of the education system, because I believe it's essential for causing a high and steady growth; A net of justice and safety for women, because it's essential for making women feel comfortable in the workplace; More manufacturing plants in Europe, because manufacturing jobs cause many more jobs in other sectors;Common pan-European undertakings, because they have proved to be very successful undertakings;A helping hand for third countries, because if Europe helps others, eventually helps itself; and Conclusion.
Key words: *economic prosperity, gdp growth, business, national governments, The European Union*

1. Introduction

The issue of economic prosperity is indeed an issue that causes a lot of headache to academics and decisionmakers alike. Politicians in developing countries promise miracles in every single election, but few of those promises become reality. Despite all the efforts that governments undertake, the countries they lead make hardly any progress that is noticeable for ordinary people. But this is not the case with European Union countries. EU countries are world leaders when it comes to economic prosperity, and saying the opposite would be ungrateful.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Of course there's a massive inequality among EU-member states when it comes to economic prosperity with a difference of €85,500 in nominal GDP per capita between the wealthiest member state Luxembourg and poorest member state Bulgaria (€91,600 vs. €6,100)[219], but the average EU-wide rate at €28,700 (as of 2015) is still considerably higher than the world average which stands at just €9,080 according to data from the World Bank. When we consider the fact that the European Union generates 25% of global GDP[220] with a population which stands much lower than that figure: 7.1%[221], we come to understand the prosperity in which EU citizens live, their economic productivity, and, what is of highest interest for us: the potential that the European Union possesses for further economic growth.

This essay will try to answer the question what measures to undertake for the purpose of causing as-high-as-possible growth, and measures that would be acceptable both to the decision makers and the ordinary people who elect these decision makers.

2. An enhanced oversight of major companies in an economy

Ever since the first iPhone was released in 2007, the world started to become overwhelmed by the new trend of smartphones with a big screen on the front. After Apple's iPhone, the market was flooded with such handheld devices from other competitors, Samsung, HTC, Sony, LG, Huawei, and many others; but all these brands have one thing in common: none of them is European. The only major European manufacturer that tried to remain in business was Finland's Nokia, but they did some terrible managerial mistakes that forced them to sell their smartphone business division to US's Microsoft. Their first mistake was that they didn't continue to develop their own software. Nokia already had an operating system that "felt" similar enough to Apple's iOS and Google's Android, the Symbian OS, but instead of improving it, they just opted for Microsoft's Windows Phone 7 operating system. And before choosing the Windows Phone operating system, Nokia experimented with another

[219]Eurostat, "Gross domestic product at market prices", 28:09:2015 http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&init=1&pcode=tec00001&language=en

[220] McKinsey Global Institute,"A window of opportunity for Europe executive summary", June 2015.

[221]Eurostat Statistic Explained, "The EU in the world – population" March 2015. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_population

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

system developed by themselves in cooperation with Linux: the MeeGo on the Nokia N9. The smartphone received widespread critical acclaim, but strangely it was not sold in wealthy and big markets such as the United States, United Kingdom, Germany, or France. After this, another mistake came, then-CEO Stephen Elop decided to stop developing Nokia's in-house Symbian OS and stop producing any more phones with the well-received Nokia N9'sMeeGo operating system. After this, Nokia started to *quickly* (not gradually) decline and from number 1 phone-maker, it turned into a smaller-scale producer when compared to Apple, Samsung and many others. Their phones had a great design, they were well-specced, but the Windows Phone OS on them turned people off. Simply, people didn't like the "Live Tiles" thing that Microsoft even today unsuccessfully tries to promote. Eventually, Nokia's smartphone division and brand were sold to Microsoft together with all what made their smartphones stand out from the crowd, such as the polycarbonate but expensive-feeling unibodydesign, their iconic Nokia 3310-like durability, their incredible camera technology that pioneered the "floating lens" which is often found in other smartphones today, and every other technological achievement made by Nokia in European soil, Finland.

As a Nokia fanboy, Nokia's decline was something that felt quite sad for me. But Nokia's decline felt way worse for Nokia's homeland, Finland, where thousands of people lost their jobs, and Nokia lost a company that from 1998 to 2007 (when the first iPhone was released) had contributedwith a quarter of Finland's GDP growth and sometimes payed as much as 23% of Finnish corporation tax[222]. The decline of such an important company for a country, should teach European countries a lesson: to better oversee the work of such important companies. I'm not saying they should be turned into state-owned companies, nor that there should be a person from the government in the board of directors, just a better oversight of their decisions. Such a solution would be a regular three-monthly meetings between a government official (for example a high-position officer in the Ministry of Economy or equivalent) with the CEO of that company where they would discuss the current trends and any major decision in that company. In the case of Nokia, a Finnish government official would have likely argued with Stephen Elop over his managerial decisions which turned out to be deadly for Nokia, and eventually Nokia might have continued to be number 1 phone-maker, not being overtaken by everyone else and losing the title to South Korea's Samsung.

Of course, this oversight doesn't mean veto power of the government over the decisions of the company, because in that case there may be populism involved and the ruling party may try to score some points through it for

[222]"The Nokia effect", 25:08:2012 - http://www.economist.com/node/21560867

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

electoral purposes, for example if it vetoes a decision to open a manufacturing plant overseas or laying off workers.

3. Aiding companies in trendy sectors

Among all major computer hardware manufacturers, none of them is based in Europe. Let's take laptop brands as an example, all major brands are based in the United States or the Far East[223]. All brands based in Europe are small brands that hardly anyone has ever heard of. Same is the condition with smartphones and tablets. Of course it's not the job of national governments or the European Commission to reverse this trend, but they could help, by aiding existing or newly-formed companies that deal with activities in sectors that currently generate a lot of money.

4. A major reform of the education system

In the past years, the trend of national governments has been in encouraging young people to pursue education in the STEM fields (Science, Technology, Engineering and Mathematics), which is perceived as a way of responding to job market demand and hence a generator of growth. This is correct, but the methods through which governments have tried to encourage more young people to pursue STEM education have not been quite successful. Simply, students ignore appeals of the Minister of Educationin every single application cycle to future university students to apply to STEM programs. Lower tuition fees or scholarships for such programs also haven't persuaded students who chose arts or social sciences to change their decision and opt for STEM education. The best way of doing it is by encouraging the study of Mathematics since elementary school and by working with every single student one by one who may be struggling with Mathematics. This way, STEM education would not only be a choice of natural math geniuses but other students as well. Also, bearing in mind that Mathematics has many branches, it may happen that some students are naturally more inclined towards a branch of it than other branches. If this is the case, then teachers should talk to the students and their parents and tell them that this certain branch is useful in a certain STEM field so that they would more easily know what to choose for higher-education study and hence they may become eager for pursuing a STEM education.

Another reform would be in STEM higher education itself. To be more specific, STEM education would need to be more flexible to the changes that might happen to the job market. The reform would be to have a general three-

[223]https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_laptop_brands_and_manufacturers

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

or four-year education, and then a one or two year-long specialization. In this case, people who hold a STEM bachelor's degree would be able to pursue another specialization in case there's no demand in his current specialization. For example, one may hold a bachelor's degree in engineering, and then he undertakes master's studies in civil engineering, suddenly the demand for that specialization decreases but it increases for aerospace engineering, in this case he may undertake another master's degree and get back on a job very quickly. Of course this is easier said than done. Grown up people may no longer want to pursue another degree, but the opportunity should be there. And in case there's really a massive demand in a certain field, the European Commission and national governments have a trick on their sleeve which works with certainty: money. Money is a great incentive in convincing people to do something, there's no reason why it wouldn't be a successful incentive for making people study a certain thing, especially if that will certainly lead them to employment. By this I mean paying their full cost of education (preferably in a European university), the tuition fees, the living expenses, but also a high monthly stipend in lieu of a salary.

When it comes to vocational education, the approach of detecting students who are not suitable for gymnasium and then university should be a pan-European standard. However, while doing it, first there should be detailed examinations of a student before telling parents the ugly truth that their child should better opt for vocational education. In addition, even after marking a student as only suitable for vocational education at secondary level, this shouldn't restrict him from the opportunity of pursuing university studies after high school graduation, because that student may become a "late bloomer" who will thrive in his university studies. A similarly careful approach should be taken with children who suffer from certain developmental issues such as speaking difficulties or dyslexia. Governments should help them overcome their problems because a massive talent may be hidden in them. Albert Einstein was a child with speaking difficulties, and billionaire Richard Branson of the Virgin Group while a student suffered from dyslexia. So governments should be particularly supportive towards students with some developmental problems.

And to sum up this heading, I would propose to pay all students at post-secondary levels who study the most sough-after disciplines in the job market as a mean of a further encouragement to study those disciplines that would cause more economic growth. This is totally doable and I'm convinced it'd be effective in achieving its aim.

5. A net of justiceand safety for women

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

The European Union has been very successful in the decrease of gender wage pay gap, but any remaining instance of gender pay discrimination must be eradicated through harsh fines for those employers who still dare to do it even in the slightest level.

Legislation must create stricter punishments for sexual assaults in the workplace, including punishments for mere catcalling.

EU legislation in peculiar details must make sure that workplaces are totally safe for women.

6. More manufacturing plants in Europe

In no way I'm claiming that nothing is being produced in Europe. On the contrary, I admit that Europe produces the best cars, the best home appliances, and many other high-quality products. It's just that it could have done more in certain areas.

Recently, my father bought a second-hand Lenovo ThinkPad X220 laptop. When I saw him, I said "What did you do?! How could you have bought such an old laptop?!" but he replied that this laptop has a core i5 processor, a very quick one. So one day we took our laptop with us at my uncle's apartment. A cousin of mine after watching the laptop said "We also have a similar nonworking laptop". I grew up with ThinkPad laptops, so I have to admit that I am emotionally attached to the classic ThinkPad design. Anyway, I knew that it might be an old classic IBM ThinkPad, so I was very excited to see it. He took it off the TV cabinet. It was an R31, a big, heavy laptop of the early 2000s. I looked below the laptop, and a big surprise stroke me, it said "Made in U.K."! Not "Made in China" or "Made in P.R.C.", but a wealthy European country. You don't see it in any computer product anymore. The label where it was made was even more specific, it said Greenock, Scotland. But after the ThinkPad brand's acquisition by Chinese firm Lenovo, the factory in Greenock was gradually closed. Today, most of ThinkPads are manufactured in China, but also in countries with more expensive labor as well: the United States and Japan[224].

Another case with a laptop owned by my father that is worth mentioning, was a Dell Latitude D620 which was made in Ireland. It was one of the laptops my father was mostly satisfied with, and according to him, he managed to sell it for a very high price for a second-hand laptop after the buyer read the label which said it was made in Ireland.

[224]Murariu, Constantin, "Lenovo moves ThinkPad production back to Japan", 05:07:2012 - http://news.softpedia.com/news/Lenovo-Moves-ThinkPad-Production-Back-to-Japan-279443.shtml?utm_source=ForumSoftpedia&utm_medium=ForumSoftpedia&utm_campaign=ForumSoftpedia

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

When it comes to the manufacturing of laptops, and any other IT product, the trend of all brands has been to move their manufacturing capacities to China or manufacture their products through contract manufacturers such as the (in)famous Foxconn (which is a Taiwanese company that again, mostly manufactures in Mainland China). But manufacturing in China may come with a cost, the loss of quality. This is not merely an impression of ordinary people, for example, Jack Schofield, the computer editor of the Guardian, in trustedreviews.com said that his IBM ThinkPads made in Greenock, Scotland were better made than later ones with labels that said "Manufactured for IBM corporation. Made in China"[225]. Similarly, for the other laptop that was part of my life, the Dell LatitudeD620, a user in a forum who claims that he had the opportunity to compare two D620s, one made in Ireland and the other in Malaysia, says that the one made in Ireland is superior in build quality[226].Both of the above-mentioned impressions were made many years ago, so we have to admit that quality of products made in China (or any other developing country) has drastically improved. But sometimes, companies may want to maintain a manufacturing plant in some richer country with the aim of persuading ordinary people about the quality of their products. That's why Chinese firm Lenovo for example, has made a deal with NEC to manufacture some of their ThinkPad laptops in Japan, a country where the average salary is nearly four times higher than that of China. This philosophy of brands may be where the chances of European countries lie. The European Commission and national governments should try to grab such chances and persuade IT brands to open up new plants in Europe. This would be done through maintaining favorable conditions for foreign investors, such as a low corporation tax, a highly educated population in the STEM fields, a good vocational education that prepares people for working in manufacturing plants, especially for the assembly of IT products and similar. The existence of manufacturing plants is of utmost importance for an economy. Manufacturing jobs in an economy cause the opening of many other jobs in other sectors. According to an analysis by the New York Times, the creation of 1000 new jobs in auto manufacturing would create 4,712 more jobs in other manufacturing sectors and other areas[227]. Of course, the job multiplier effect may be caused by the creation of service-sector jobs as well, but the effect is nowhere near as in the creation of new

[225]Schofield, Jack, "Who made your laptop, and should you care?",05:09:2010 - http://www.trustedreviews.com/opinions/who-made-your-laptop-and-should-you-care
[226]"Latitude D620–Malaysia versus Ireland!", 16:09:2006, http://forum.notebookreview.com/threads/latitude-d620-malaysia-versus-ireland.78511/
[227]Cox, Amanda; Duhigg, Charles;XAQUÍN, G.V.; Grondahl, Mika;Park, Haeyoun; Roberts, Graham; Russell, Karl; "The iPhone Economy",21:01:2012 - http://www.nytimes.com/interactive/2012/01/20/business/the-iphone-economy.html

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

manufacturing jobs. A recent study by American economic consulting firmECONorthwest concluded that every 10 jobs at Intel creates 31 other jobs in other sectors.Keith D. Nosbusch and John A. Bernaden in "The Multiplier Effect: There Are More Manufacturing Related Jobs Than You Think" wrote: "As factories get 'smarter' and more advanced, the multiplier increases significantly. In some advanced manufacturing sectors, such as electronic computer manufacturing, the multiplier effect can be as high as 16 to one, or 16x, meaning that every manufacturing job supports 15 other jobs."[228]

The proven effect of job multiplying of manufacturing should be a satisfactory encouragement for the European Commission and national governments to do their best in aiding European manufacturers to remain in business and at the same time attract foreign investors. Attracting foreign investors would be done by maintaining a low corporation tax, or at least low for the first 5-10 years of operation of the new manufacturing capacities of the non-European company. Another important way of attracting foreign investors is simply by advertising campaigns where the European Union would tout the position of Europe in the middle of the World, its educated population, the admittedly high purchasing power of its population that would buy their company's products, its numerous inland waterways, and everything else that would be attractive for foreign investors to listen.

So all in all, reforms that would help to maintain manufacturing capacities in Europe and attract new ones from abroad may be the most important actions to be undertaken for the purpose of causing a steady economic growth for the coming years.

7. Common pan-European undertakings

The Airbus Group SE may be the most successful pan-European corporation. As an example of its success is the world's largest commercial aircraft, the Airbus A380. So why not apply this method for other things as well?

The European Commission must promote more of such undertakings. A suitable example would be in a joint pan-European effort to create a better infrastructure for electric vehicles, most notably, more charging stations, but also innovation that would improve such vehicles and battery factories that would eventually be exported to non-European customers as well. This would be done by the creation of a new portfolio in the European Commission specifically for promotion of pan-European cooperation in innovation and business with the admission of a new EU-member state, but until then it should

[228]Jasinkowski, Jerry, "The Magic Job Multiplier of Manufacturing", 27:09:2013 - http://www.huffingtonpost.com/jerry-jasinowski/jobs-multiplier_b_4002113.html

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

be a department of an existing portfolio, for example a department of the European Commissioner for Industry and Entrepreneurship.

8. A helping hand for third countries

The European Union is made up of very rich and much poorer member states, the comparison between Luxembourg and Bulgaria in the beginning of the essay shows this massive discrepancy. In addition to this, the European Union is surrounded by countries aspiring to join that are even poorer than the existing poorest member state. In order to fix this problem the EU must aid its poor member states and its poor neighbors aspiring to join. The term "Marshall Plan" is often used to denote massive undertakings of foreign aid. The Marshall Plan indeed was a massive undertaking and a successful one as well, not only helping to recover shattered economies from the Second World War but also enabling them to achieve an even higher economic output than before the war.The Marshall Plan was not simply an act of altruism by the United States, its main aim was to contain the spread of communism and at the same time help recover a big market for US goods.

The European Union already has aid programs and undoubtedlysuccessful ones. The European Commission claims that its cohesion policy of redistributing money to underdeveloped regions of the EU, according to most recent figures for the 2007-2013 period, helped create 600,000 new jobs, among many other achievements[229]. This philosophy of help the EU must apply to the non-EU countries in Europe. The EU would gain by this in multiple ways. The first way is that by enabling citizens of such countries to have higher salaries, it would increase these peoples' purchasing powers, and consequently the amount of EU exports towards them. The second way is that it causes people to lovethe EU and not be eurosceptics who campaign "NO in EU". The third way is its effect on decreasing the destructive nationalism that is common in some EU-neighboring countries, especially those of the Western Balkans,because a man who has enough money to provide for his family and to buy a brand new car in installments, doesn't care much about creating a greaterversion of his country; so EU aid would be beneficial in decreasing the animosity and the risk of a war in certain areas, which consequently means less headache for EU officials.

"Well there's already aid for aspiring countries in the form of the Instrument for Pre-accession Assistance," one might say. You're right, there is, and the amount of aid is quite substantial with the biggest beneficiary among Western Balkans countries being Serbia with €1.5 billion in the projected period

[229] European Commission Budget, "Myths and facts", 29:02:2016 - http://ec.europa.eu/budget/explained/myths/myths_en.cfm

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2014-2020[230]. But, there is a catch when it comes to IPA: not everything from IPA funds are for purposes that would lead to economic growth in those countries, a large portion of it are made to improve the rule of law& governance, democracy & fundamental rights. This is a good thing, but investments in those areas don't contribute to economic growth, at least not in a foreseeable future. So the reform that the EU must undertake in this regard is to give more money in aid for areas that generate growth, such as transport and competitiveness & innovation.In addition, there are certain areas with regard to this policy with enough space for improvement. The first one is better oversight, the EU must have a clear oversight on how the money is being used and to prevent misuse by government officials. The second one is persistence towards national governments to make as better use as possible of the funds for the purpose of economic growth.

Helping others at the end means helping yourself, especially when you help your neighbors. The EU already is in a good position, but it would have been much better if its neighbors are comparatively rich as the EU average. After all, if an average Albanian or a Macedonian has enough money to buy a new car, his most certain choice would be a Skoda made in Czechia, an Audi made in Germany or Slovakia, a Renault made in France or Slovenia, or any other European carmaker. They may like Japanese or South Korean cars, but not as much as European ones. And when it comes to tourism, their most certain destination would be in Europe, so here's another way how the EU might benefit from helping them.

9. Conclusion

Indeed, the economy is a complicated thing and so is trying to figure out new ways to cause economic growth, especially when you are writing for a region that is already doing quite well. Considering that economic growth is something for which numerous academics and decisionmakers have already written a lot about and tried to figure out what to do.

[230] European Commission, Serbia – "Financial assistance under IPA II",23:12:2015 - http://ec.europa.eu/enlargement/instruments/funding-by-country/serbia/index_en.htm

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

10. Bibliography

1.Eurostat, "Gross domestic product at market prices", 28:09:2015 http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&init=1&pcode=tec00001&language=en
2.McKinsey Global Institute, "A window of opportunity for Europe executive summary", June 2015.
3.Eurostat Statistic Explained, "The EU in the world – population" March 2015. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_population
4."The Nokia effect", 25:08:2012 - http://www.economist.com/node/21560867
5.https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_laptop_brands_and_manufacturers
6.Murariu, Constantin, "Lenovo moves ThinkPad production back to Japan", 05:07:2012 - http://news.softpedia.com/news/Lenovo-Moves-ThinkPad-Production-Back-to-Japan-279443.shtml?utm_source=ForumSoftpedia&utm_medium=ForumSoftpedia&utm_campaign=ForumSoftpedia
7.Schofield, Jack, "Who made your laptop, and should you care?",05:09:2010 - http://www.trustedreviews.com/opinions/who-made-your-laptop-and-should-you-care
8."Latitude D620–Malaysia versus Ireland!", 16:09:2006, http://forum.notebookreview.com/threads/latitude-d620-malaysia-versus-ireland.78511/
9.Cox, Amanda; Duhigg, Charles; XAQUÍN, G.V.; Grondahl, Mika; Park, Haeyoun; Roberts, Graham; Russell, Karl; "The iPhone Economy", 21:01:2012 - http://www.nytimes.com/interactive/2012/01/20/business/the-iphone-economy.html
10.Jasinkowski, Jerry, "The Magic Job Multiplier of Manufacturing", 27:09:2013 – http://www.huffingtonpost.com/jerry-jasinowski/jobs-multiplier_b_4002113.html
11.European Commission Budget, "Myths and facts", 29:02:2016 - http://ec.europa.eu/budget/explained/myths/myths_en.cfm

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

12.European Commission, Serbia – "Financial assistance under IPA II", 23:12:2015 - http://ec.europa.eu/enlargement/instruments/funding-by-country/serbia/index_en.htm

31 Ndikimi i remitencave në rritjen ekonomike në Republikëm e Maqedonisë

Ass.PhD ELMI AZIRI
Univerziteti i Evropës Juglindore, Fakulteti i Adiministrimit Publik dhe Shkencave Poltike-Tetovë, R.e Maqedonisë
Elmi.aziri@seeu.edu.mk

Abstrakt
Ky punim ka për qëllim të analizojë ndikimin e remitencave në rritjen ekonomike në R. Maqedonisë. Punimi jonë do të punohet konform punimeve tjera të analizuara në vendet e zhvilluara dhe atyre në zhvillim apo tranzicion. Ne duke analizuar variablat në modelin ekonometrik duhet të vërejmë se a ndikojnë remitencat në rritjen ekonomike. Qëllimi ynë është të shohim se a janë rrezulltatet në përputhje me hipotezën tonë. Rezultatet e marra tregojnë se remitencat kanë ndikim të drejtpërdrejt dhe të tërthort në rritjen ekonomike, ku remitencat ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike ndërsa IHD ka ndikim negativ në rritjen ekonomike. Si çdo model tjetër edhe ky model i ka limitimet e veta që perveç këtyre variablave të përdorura mund të meren edhe variabla të tjera për analizë dhe rekomandimi jonë është që në të ardhmen të analizohet ndikimi remitencave në konsumin personal,standardin e jetës etj.
Fjalët kyçe: *remitencat, rritja ekonomike, investimet e huaja direkte, të ardhurat konbëtare*

1.Hyrje

Remitencat janë burim shumë i rëndësishëm i të ardhurave të huaja për vendet në zhvillim. Madhësia e remitencave është rritur në mënyrë dramatike gjatë dekadave të fundit. Ato paraqesin totalin e dërgesave në para nga punëtorët të cilët janë të angazhuar në punë të përkohshme apo të përhershme jashtë vendit dhe kanë një rëndesi për zhvillim të qëndrueshëm pothuajse në gjithë ekonomitë në zhvillim, në veçanti tek

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ato të cilat përballen me sfidat e tranzicionit siç është edhe rasti i Maqedonisë. Dërgesat gjithashtu kontribojnë në ruajtjen e stabilitetit social të vendeve që kanë të ardhura të vogla. Prurjet e remitencave kan peshën e vet si në nivel vendor, rajonal poashtu edhe në atë global. Duke u nisur nga problematika e remitencave në përgjithësi ekonomistët janë munduar që në mënyrë shkencore të konstatojnë se si ndikojnë në ekonomi të vogla dhe të hapura. Sipas statistikave të (Banka Botrore, 2012) shifrat e remitencave në Ballkanin Përëndimor ka arritur 14 miljardë dollar amerikan. Në Maqedoni sipas të dhënave zyrtare të bankës popullore, në emër të remitencave në vitin 2012 janë derdhur rreth 2 miljard euro (Banka popullore, 2012), çdo të pestit qytetar në Maqedoni u janë dërguar të holla që t'ju ndihmojnë që ti kalojnë pasojat e krizës, kanë zvogëluar dallimet sociale dhe njëher kanë amortizuar thellimin e varfërisë. Remitencat janë bërë kohët e fundit ndër investimet më të mëdha direkte që rrjedhin në vendet në zhvillim. Rëndësia e remitencave për një ekonomi mund të vlerësohet në aspektin e disa raporteve makroekonomike. Këto raporte përfshinë raportin e remitencave ndaj PBB-së, raportin e remitencave në IHD, raportin e dërgesave të eksportit të të ardhurave si dhe raportin e remitencave në burime tjera si ndihma zyrtare për zhvillim. Ne do të diskutojmë rëndësinë e remitencave në RM në drejtim të raportit të remitencave ndaj PBB-së dhe IHD-së. Andaj parashtrojmë pyetjen hulumtuese nëse remitancat ndikojnë në rritjen e zhvillimit ekonomik? Për ti dhënë përgjigje kësaj pyetje hulumtuese i parashtrojmë hipotezën në vijim:

H1/1: Remitencat ndikon pozitivisht në rritjen ekonomike në R.Maqedonisë
Për konstatimin e validitetit të hipotezave do të aplikojmë metodën e katrorëve të vegjël respektivisht analizën e regresionit. Andaj nëpërmjet analizës së regresionit do të konfirmojmë apo do të hudhim hipotezën në fjalë.
Pas hyrjes dhe përcaktimit të hipotës punimi është i organizuar në këtë mënyrë, pjesa e dytë do të bëjmë rishikimin e literaturës, në pjesën e tretë me anë të formulave matematikore do të bëjmë specifikimin e modelit ekonomotrik dhe sqarimin e metodës së vlerësimit mandej me anë te përllogartijeve tona dhe porgramitë të specializuar STATA, do të arrijmë ti zëvendësojmë vlerat e variablave të gjetura në formulë si dhe të testojmë modelin e zgjedhur, në pjesën e katërt do të bëjmë interpretimin e rreuzlltateve dhe në fund konkluzionin dhe limitimet e modelit me rekomandime për politikbërësit dhe hulumtimet e mëtutjeshme të kësaj problematike nga autorë të tjerë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

2.Shqyrtimi i literaturës

Në këtë pjesë do të bëjmë analizën empirike të ndikimit të remitancave në GDP dhe investimet e huaja si në vendet e zhvilluara ashtu edhe në vendet në trazicion. Shumë ekspert të kësaj lëmie kanë bërë hulumtime të shumta të po të njëjtit studim dhe kanë arritur në përfundime të ndryshme pasi eksperienca e shumë vendeve tregon se egzitojnë dallime prej vendi në vend. Ashtu që edhe remitencat luajnë rol të rëndësisë së ndryshme në vendet në zhvillim dhe ato në trazicion. Do mundohemi që të testojmë në mënyrë empirike efektet e remitencave në GDP dhe IHD. Si mbështetje e punimit tonë empirik do të jetë literatura e vendeve në tranzicion duke i patur parasysh karakteristikat e përafërta të vendit tonë me këto vende. . Studimi nga Ojapinëa, Taiëo Victor (Korrik 2012) perfshin analizen e ndikimit te remitencave në Nigeri si nje vend ne tranzicion, ku në analizë jane përfshirë të dhënat në periudhë kohore prej 1977-2009. Analiza është bërë përmes modelit OLS. Ato gjeten se raporti i borxhit të të ardhurave dhe të kursit të këmbimit, GDP reale, rritja e popullsisë dhe kursi i këmbimit kanë efekt pozitiv mbi remitancat ndërsa shkalla e papunësisë, inflacioni dhe raporti i borxhit të te ardhurave kane lidhje negativie me remitancat.

Mirëpo Nnameka Chukëuone, Ebele Amaechina, Sunday Emeka Enebeli-Uzor, Evelyn Iyoko, Benjamin Okpukpara (2012) kane analizuar se dërgesat e brendshme dhe ndërkombëtare kanë zvogluar nivelin, thellësinë dhe ashpërsinë e varferisë në Nigeri. Kjo analizë është bërë përmes modelit OLS. Mirëpo studimi nga Zizi Goschin, Aura Popa, Mihai Roman (2010) përmes modelit ekonometrik analizojnë remitencat në këto 4 vende siç janë Turqia, Bullgaria, Shqipëria dhe Rumania të cilat kanë rezultate shumë të ngjajshme në nivelin makroekonomik dhe remitencat e tyre shkaktojnë modifikime të rëndësishme mbi të njëjtat variabla, kryesisht kanë ndikim negativ në inflacion dhe papunsi mirëpo një ndikim pozitiv në PBB. Edhe pse rezultati i Shqiperisë është më i përshtatshëm se ai i Rumunisë kurse Bullgaria dhe Turqia nuk janë vetëm vende fqinje por kanë pothujase trend të njejtë të remitencave. Aysit Tansel (Qeshor 2010) analizon remitencat në Turqi, ku numri më i madh i punëtoreve janë në Evropën Perendimore (pjesa me e madhe e emigranteve janë në Gjermani). Ai ka perdorur modelin TSLS, ky model është perdorur me sukses për të matur ndikimet në disa vende pranë Turqisë ose ato vende që kanë karakteristika të ngjajshme me Turqinë siç është Greqia, Egjipti, Jordani, Maroko dhe Portugalia. Konstatimi i tij është se ndikimi i remitencave mbi konsumin, importin dhe të ardhurat janë të gjitha pozitive. Rezultatet e tij tregojnë se për të bërë parashikime më të sakta të konsumit dhe investimeve duhet të marim në konsideratë efektin e remitencave. Në pergjthësi të dhënat

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e ofruara në këtë studim tregojnë se remitencat janë faktor kryesor dhe pozitiv në zhvillimin dhe rritjen e Turqisë. Gjetjet e këtij punimi kanë implikim dhe përdorim të rëndësishëm në hartimin dhe parashikimin e politikave. Sa i përket studimit të Pablo A. Garcia-Fuentes, P. Lynn Kennedy (2009) analiza e tyre lidhet me ndikimin e remitencave në rritjen ekonomike duke hetuar mbi ndikimin e remitencave nëpërmjet kapitalit njerzor që është në rritje në një grup vendesh nga Amerika Latine dhe Karaibe per Periudhen 1975-2000, që kanë përdorur modelin OLS. Ato kanë ardhur në perfundim se kapitali njerzor dhe remitencat kanë efekt të rëndesishëm në ritjen ekonomike.

Remitancat themi se mundë të kontribuojnë gjithashtu në rritjen e kursimeve dhe investimeve. Megjithatë, disa studime tregojnë një marrëdhënie negative midis remitancave dhe rritjes. Chami, R., Fullenkamp, C., Jahjah, S. (2003 , faqe 21) tregojnë në mënyrë empirike se remitancat kanë tendencë të jenë të kompensuara dhe të ketë një efekt negativ në rritjen ekonomike. Ata gjithashtu tregojnë se problemet që mund të paraqiten rrezikojnë dërgesat e emigrantëve të cilat mund të jenë të rënda dhe të mjaftueshme për tu reduktuar aktivitetet ekonomike .

Achouak Barguellil, Mohamed Heid Zaiem , Mourad Zmami (2009) kanë analizuar një model nëpërmjet exel-it prej periudhes 1990-2006 për të përcaktuar mardhëniet në mes rritjes ekonomike dhe arsimit. Ky panel ka për qellim analizën që ka marrë dy grup vendesh me mostra të ndryshme për të zbuluar dy efekte të drejtpërdrejta dhe të tërthorta të remitencave në rritjen ekonomike. Grupi i parë përbehet nga 10 vendet me remitenca më të larta – nga përqindja e PBB, ku rezultatet e marra tregojnë një korelacion pozitiv por jo signifikant mes arsimit dhe rritjes ekonomike . Këta analistë kanë ardhur në një perfundim se remitencat kanë ndikim në rritjen ekonomike që bie ndesh me teorinë e Guiliano dhe Arranz .

Parat që dërgohen nga emigrantët në shtëpitë e tyre janë flukset financiare të dyta më të mëdha në shumë vende në zhvillim, që ndikojnë në rritjen ekonomike. Efektet e remitencave në ekonomi vitet e fundit kanë qenë më të shpejta se efektet e investimeve të huaja direkte. Remitencat janë paratë që transferohen nga një person në personin tjetër, të cilat janë një formë e mbështetjes se familjeve në vend. Sipas bankës botërore në vitin 2006 në nivel global remitencat kanë aritur 250 miliard dollar dhe këto shifra padyshim janë flukse që përfshinë dërgesat e arituara nëpër panalet formale (Maimbo&Ratha 2005).

Giuliano dhe Ruiz –Arranz (2005) kanë përdorur një seri vendimesh për remitencat që mbulojnë mbi 100 vende në periudhën kohore 1975-2002. Ata kanë gjetur se remitencat kanë promovuar një rritjen në vendet më pak të zhvilluara financiarisht, duke siguruar një mënyrë alternative për të financuar investimet dhe ato ndihmojnë në lehtësimin e kufizimeve të kredive që

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

kontribuojnë për të përmisuar shpërndarjen e kapitalit dhe për të nxitur rritjen ekonomike. Deri në fund të viteve 90 dërgesat në ekonominë e vendeve në tranzicion kanë qenë rreth 1% të PBB-së ndërsa gjatë dekadave të fundit remitencat në ekonomitë e vendeve në tranzicion janë rritur shumë shpejtë dhe kanë qenë të dyfishuara. Nga Banka e Punës janë vlerësuar se remitencat në vitin 2007 kanë arritur shumë prej $256.000.000.000 ose thuaj se 2% të PKB së tyre (Database BB,Korrik 2008).

Duke përmisuar reitingun kreditiv, remitencat kontribojnë në një klimë më të mirë të investimeve dhe në këtë mënyrë mundë të tërheqin flukse të tjera financiare. Padyshim shkalla në të cilën remitencat mundë të nxisin zhvillimin varet nga politika e brendshme ekonomike komplementare të cilat i destinojnë këto flukse mbi aktivitetet e duhura si dhe i adresojnë implikimet e tyre makroekonomike (McCormick dhe Wahba,2000; Taylor,2006; Ballard,2003). Ata kanë vlerësuar ndikimin e remitencave në variablat ekonomike të tilla si rritja e varfërisë, është e komplikuar nga problemi statistikor i endogjenitetit që gjatë periudhave të rritjes së ulët apo të lartë të varfërisë shumë njerëz mundë të emigrojnë apo ata të cilët janë jashtë tash më mund të dërgojnë mjete financiare në shtëpitë e tyrë me qëllim që t'ju ndihmojnë në zbutjen e varfërisë (FMN 2005).

Siç shihet nga vlersimi i remitencave mund të konstatjomë se rezultatet dhe konkluzionet janë mikse, kjo varet nga rrethanat e një ekonomie te vendit, prandaj duhet të arrihet në një përfundim që remitencat ndikojnë pozitivisht apo negativisht në rritjen ekonomike. Pasi që evidenca empirike është mikse dhe remitenact dallojnë nga vendi në vend duhet të vazhdohet me studime dhe analiza të mëtutjeshme në këtë lëmi. Ne nëpërmjet këtij punimi do të mundohemi që të japim përgjigje të sakt pyetjes hulumtuese dhe të vërtetojmë se a ndikojnë remitencat në rritjen ekonomike. .

3. Analiza empirike mbi testimin e efekteve të remitencave në zhvillimin ekonomik

Pasi bëmë rishikimin e evidencës empirike të ndikimit të remitencave në raport me variablat tjera të ndryshme makroekonomike të vendeve të zhvilluara dhe atyre në tranzicion, tani nëpërmjet një modeli ekonometrik do të testojmë ndikimin e remitencave dhe IHD në GDP në e Republikës së Maqedonisë. Ne fillim do të bëjmë specifikimin e modelit ekonometrik dhe metodën e vlersimit dhe pas specifikimit të modelit, do të analizojmë të dhënat në punimin empirik dhe do të bëjmë përllogaritjen e modelit ekonometrik dhe interpretimin e rezulatit. Gjithashtu, në këtë pjesë do të kontrollohet edhe validiteti i hipotezave të definuara në hyrjen e këtij punimi.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3.1. Specifikimi i modelit ekonometrik dhe vlersimi i katrorëvë të vegjël (OLS)

Nëpërmjet metodës së regresionit të thjeshtë linear dhe nëpërmjet aplikmit të metodës së katrorëve të vegjël (OLS), ne do të testojmë efektet e remitencave në IHD dhe GDP në Republikës së Maqedonisë. Andaj, specifikimi i modelit të regresionit linear tredeminzional është si vijon:

$$Y= \beta1+\beta2X1+ \beta3X2+Ui$$

Y - paraqet variablën e varur (variabla që sqarohet, regresant, endogjen,e parashikuar etj), në rastin tonë të hulumtimit si variabël e varur është IHD (investimet e huaja direkte) dhe GDP (bruto produkti vendor).
X - paraqet variablën e pavarur (regresor, exogjen, që parashikon etj), në rastin tonë si variabël e pavarur është remitenca.
B1, B2 dhe **B3** quhen prametra ose koeficientët e vlersimit (ku **B1** është parametri i konstantës,
kurse **B2** dhe **B3** janë parametrat e vlersimit të variablës së pavarur).
ui paraqet rezidualin apo variablën e cila ndikon në model por nuk është përfshirë në model si dhe është variabël e rastit e pa obzervuar e cila mer vlera pozitive dhe negative.

3.2 Vlerësimi i katrorëve të vegjël (OLS)

Thjeshtësia e këtij modeli rrjedh nga supozimi për termin error: që supozohet se e≈N (0 , σ2). Me fjalë të tjera, duke e ditur vlerën e termit error i cili në model nuk sqaron asgjë në lidhje me variablat tjera (distribuimi i termit error është i pavarur nga variablat tjerë), si dhe observimet e termit error janë të pa korreluara me njëra tjetërn. Në princip vetëm **e** është e shpërndarë normalisht ku E (e)=0 (termi error ka një mesatare 0) dhe një ndryshim konstant. Dhe për një X të dhënë nuk ka korrelacion seri në mes observacioneve për më tepër termet error nuk janë heteroskedastic. E thënë ndryshe observacimet individuale me kalimin e kohës janë observime të ndryshme individuale dhe një qasje e tillë mund të jetë e arsyeshme në rastet kur madhësia e mostrave nga të dhënat e tërthorta është shumë e vogël. Megjithatë, duke injoruar strukturën panel të të dhënave dhe duke supozuar se termi error është i pavarur dhe i shpërndarë në mënyrë identike, çon në rezultate që nuk janë të përshtatshme në shumë modele. Pas shqetësimeve të përmendura nga modeli klasik i regresionit linear, vlerësimi efikas mund të arrihet duke përdorur metodën e katrorëve të vegjël (OLS). Edhe përkundër paragjykimeve të shumta, ngjashëm si në studimet e tjera edhe në këtë studim të dhënat e grumbulluara do tëvlerësohen me anë e katrorëve të vegjël (OLS) në analizën e tonë empirike.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

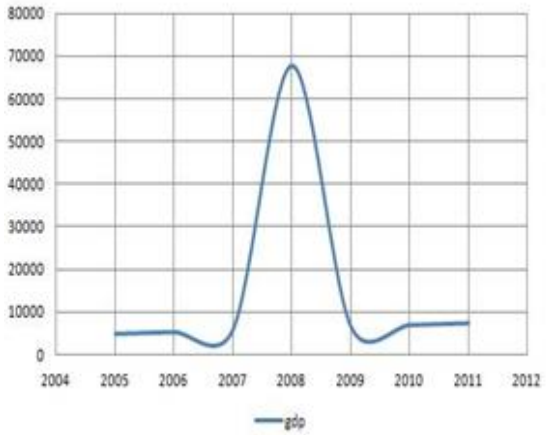
3.3 Të dhënat në modelin ekonometrik

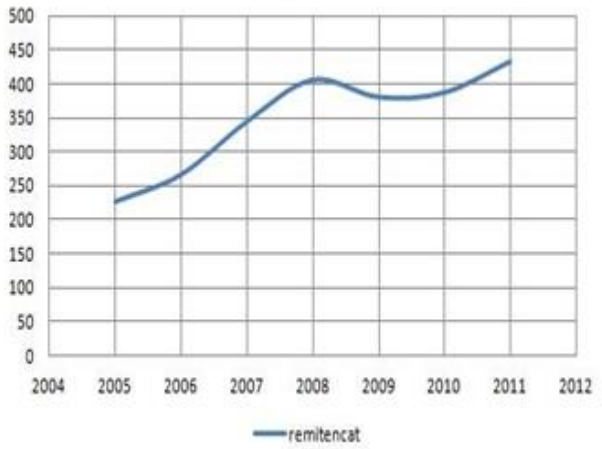
Në përllogaritjen e regresionit, të dhënat për remitencat janë marrë nga Banka Botrore. Kërkimi shkencor është bërë në periudhën prej vitit 2005 deri në vitin 2011. Duke patur parasysh qasjen e kufizuar deri tek të dhënat e nevojshme për këtë model, më duhet të them që kam bërë interpolimin e të dhënave në periudha të caktuara kohore. Ne do bëjmë interpolimin e të dhënave për investimet e huaja direkte dhe GDP në periudh kohore prej 2005-2011.Si burim kryesore të të dhënave për këtë model janë shfrytëzuar: Bankën Popullore të Maqedonisë, Bankën Botrore dhe Enti për të dhëna statistikore dhe IMF.

Variablat që janë përdorur në model janë: remitencat, GDP dhe IHD. Poashtu duam të potencojmë se për të patur konzistencë në mes të variablave, kam gjeneruar një variabël të re, e cila në fakt paraqet të dhënat për remitencat, por të futura në logaritëm.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Grafikoni 1.1 GDP në RM **Grafikoni 1.2 Remitencat ne RM**

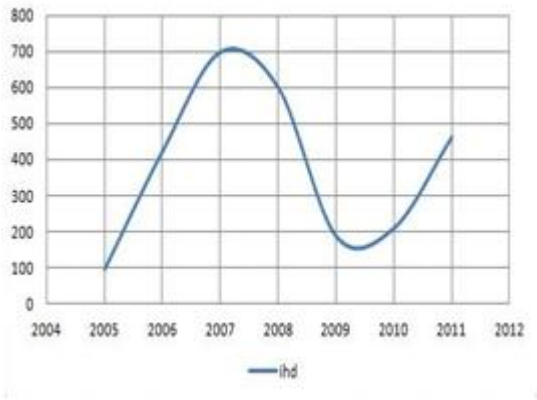




Burimi:www.stat.gov.mk
Burimiwww.stat.gov.mk

Grafikoni 1.3 Investimet e huaja direkt në RM

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Burimi:www.stat.gov.mk

3.4 Përllogaritja e modelit ekonometrik dhe interpretimi i rezulltateve

Tani do të vlersojmë modelin ekonometrik në ndikimin e remitencave dhe IHD në GDP-së në Republikën e Maqedonisë. Nëpërmjet *analizës së regresionit* kemi për qëllim të kontrollojmë validitetin e hipotezës së parashtruar në fillim të këtij punimi. Me qëllim që të gjitha variablat ti shëndrojmë në terma relative na duhet që të dhënat e kanaleve të politikës monetare ti fusim në logaritëm. Në model përfshihen dy variabla, të cilat janë variabla të pavarura, ekzogjene, remitenact dhe IHD ndërsa variabla e varur, regresanti, në rastin konkret është GDP. Në vijim do të specifikojm modelin si regresion i shumfishtë dhe logaritmik, për të bërë përllogaritjen e tij.

Modelin ekonometrik log log mund ta shkruajm si:

$$\ln(GDP_i) = B_1 + B_2 \ln(\text{Re}\,mitenca) + B_3 \ln(IHD) + u_i$$

ku *Y*- përfaqëson CPI-në ose regresanti; B_1- koeficienti i konstantës; B_2, B_3, B_4- koeficientët parcial të vlersimit kursit devizor dhe GDP_në-regresorët dhe *u*- gabimi standard. Përllogaritjen e koeficientëve të vlerësimit në ekuacionin e

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

funksionit të mostrës së regresionit e bëjmë me anë programit kompjuterik STATA_12. Me zgjedhjen e tyre ne fitojmë vlerësuesit B_1, B_2 dhe B_3, të cilët njihen si vlerësuesit e katrorëve të vegjël. Pas përllogaritjes së koeficientëve të vlerësimit B1,B2 dhe B3, mund të rishkruajmë ekuacionin e regresionit tredimenzional, duke i bërë zëvendësimet e vlerave përkatëse edhe atë:

lnGDP= 5.179828 + 0.6456338 lnRemitenca - 0.0332978 lnIHD

(se)	**0.3000579**	**0.058129**	**0.0191106**
(t)	**17.26**	**11.11**	**-1.74**

Rezultatet e kërkimit empirik, sugjerojnë që kanali direkt i ndikimit të remitencave, ka efekt relativisht të madh në GDP dhe IHD në Republikën e Maqedonisë. Nga rezultatet e regresionit, ne gjetëm që rritja eventuale e remitencave për 1%, do të shkaktonte rritjen e GDP mesatarisht për 0.64%. Meqë t-testi, tregon që t=11.11, eshte më e madhe se 0.05, mund të konsatojmë se koeficinti ka signifikancë të fuqishme. Andaj nëpërmjet këtij rezulltati ne e vërtetojmë hipotezën e parashtruar në fillim të punimit e cila pohon se: ***H1/1: Remitencat ndikojnë pozitivisht ne rritjen ekonomike në Republikën e Maqedonisë.***

Sa i përket ndikimit të IHD në GDP në Republikën e Maqedonisë, rezultati tregon se efekti i IHD ne GDP është jo signifikant. Gjegjësisht, përllogaritjet e modelit treguan se ndryshimi eventual i IHD për 1%, do të zvogëlon GDP mesatarisht per 0.033%. Në këtë pikë bëmë testin *t,* i cili është -1.74 dhe është më i vogël se 0.05. Prandaj, konstatojme se testi nuk ka signjifikancë, meqë është më i vogël se 0.05.

Me rezultatin e lartëpërmendur, ne jemi konsistent dhe në pajtueshmëri të plotë me shumicën e studimeve të bëra në vendet e vogla në tranzicion (Ojapinwa, Taiwo Victor (Korrik 2012)), (Nnameka Chukwuone, Ebele Amaechina, Sunday Emeka Enebeli-Uzor, Evelyn Iyoko, Benjamin Okpukpara (2012)), (Nnameka Chukëuone, Ebele Amaechina, Sunday Emeka Enebeli-Uzor, Evelyn Iyoko, Benjamin Okpukpara (2012)),(Zizi Goschin, Aura Popa, Mihai Roman (2010)) dhe te tjetër.

Poashtu, sipas Bankes Popullore te RM afer 20 % të prodhimit bruto vendor, apo 1.6 milion euro buxhetin e mbushin remitencat. Guvernatori i vendit ka shpjeguar se kjo do të thotë se familjet në Maqedoni për çdo vit marin afër 1 miljard euro para të gatshme nga jasht nga familjaret e tyre që gjenden në mergim. Statistikat në RM po deshmojnë se vitet e fundit remitencat po zvoglohen, ku në 5 muajt e parë të vitit 2013 remitencat kane arritur 556 milion

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

euro por kjo shumë është 51 milion euro më pak në krahasim me periudhën e njëjtë të vitit 2012 ku kanë qenë të regjistruara 607 milion euro transfer.Për më tepër, ne prisnim që në këtë analizë përveç GDP-së edhe IHD të ketë impakt pozitiv në rritjen e remitencave në Republiken e Maqedonisë. Duke patur parasysh që RM është një vend i vogël me një normë të lartë të papunsisë, remitencat ndikojnë në zbutjen e papunesis dhe njëkohesish në rritjen ekonomike të vendit. Pritjet tona për IHD kanë qenë që ndikimi i tyre të jetë pozitiv në rritjen ekonomike. Por meqë Maqedonia është një vend me një qeveri jo stabile, ku ligjet ndryshohen disa her mbrenda vitit, nuk hartohen politika të pershtatshme për investime, prandaj dhe IHD ka impakt negativ në rritjen ekonomike dhe rezultatet janë të tilla.

4.Përfunidime

Qëllimi kryesor i këtij hulumtimi është që ne të analizojmë efektet që shkaktojnë remitencat në ritjen ekonomike. Në këtë analizë ne kemi marë për bazë llogaritjen e GDP, remitencat dhe IHD për një periudhë kohore prej vitit 2005-2011. Rezultatet empirike nga modeli tregojnë se remitencat ndikojn fuqishëm në GDP apo në rritjen ekonomike ku ne kuptojm se vlerësimet ekonometrike e mbështesin hipotezen tonë që është; ***H1:ndikimi i remitencave ndikon pozitivisht në ritjen ekonomike në Republikën e Maqedonisë.*** Shumica e autorëve në studimet e tyre kanë ardhur në përfundime të ndryshme disa prej tyre mendojnë se ka ndikim pozitiv e disa negativ në rritjen e tyre. Rezultatet e kërkimit emprik, sugjerojnë që rritja eventuale e remitencave për 1 % do të shkaktonte rritjen e GDP për 0.64%. Meqë t-testi tregon se t=11.11 është më e madhe se 0.05, mundë të konsatojmë se koficienti i vlerësimit ka signifikancë të fuqishme. Për më tepër ne prisnim që të ketë një efekt të konsiderueshëm të remitencave në GDP e Maqedonisë. Andaj sugjerimi jonë është se ne prisnim ndikim pozitiv edhe IHD në GDP e Maqedonisë. Duhet të theksuar faktin se si cdo hulumtim tjeter edhe ky hulumtim ka mangësitë e saja se nuk janë përfshi disa variabla të rëndësishme si p.sh inflacionin, CPI , arsimin si dhe variablat tjera me relevancë. Mendojmë që në hulumtimet e ardhëshme do ishin me rëndësi që të analizohen ndikimi i remitencave në konsumin personal dhe stilin e jetesës në R.e Maqedonisë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

5.Referencat

1.Migration and remitances: Eastern Europe and Former Soviet Union – By Ali Mamsor, Byrce Quillin.
2.Gujarati. (2004). *Basic econometrics, Fourth Edition.* The McGraw-Hill Companies
3. Bexheti, A. (2007). *Financat publike.* Tetovë
4.www.worldbank.org
5.www.nbrm.mk
6.www.stat.gov.mk
7.http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_2_No_14_Special_Issue_July_2012/34.pdf
8.http://www.umdcipe.org/conferences/Maastricht/conf_papers/Papers/Remittances%20and%209.Growth%20in%20SSA.pdf
10.http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series10/1002.pdf
11.http://www.eecon.info/papers/192.pdf

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

APPENDIX 1. Të dhënat nga enti shtetror për statistika

	GDP (milionë)	*GDP (%)*	*Remitencat (milionë)*	*IHD (milionë)*	*IHD (%)*
2005	*5 032*	*4.7*	*226.6*	*94.2*	*0.85*
2006	*5 472*	*5.1*	*266.6*	*424*	*0.05*
2007	*6 095*	*6.5*	*345.0*	*700.1*	*0.41*
2008	*6 772*	*5.5*	*406.6*	*600.5*	*0.11*
2009	*6 767*	*-0.4*	*381.2*	*185.5*	*0.79*
2010	*7 109*	*3.4*	*387.9*	*209.1*	*0.89*
2011	*7 544*	*2.3*	*433.7*	*463.4*	*0.30*

Burimi: www.nbrm.mk

www.worldbank.org

APPENDIX 2.Tabela e përllogaritjeve në stata

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

```
. regress  lngdp lnrem lnihd
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	7
				F(2, 4) =	71.27
Model	.125043028	2	.062521514	Prob > F =	0.0007
Residual	.00350888	4	.00087722	R-squared =	0.9727
				Adj R-squared =	0.9591
Total	.128551908	6	.021425318	Root MSE =	.02962

lngdp	Coef.	Std. Err.	t	P>|t|	[95% Conf.	Interval]
lnrem	.6456338	.058129	11.11	0.000	.4842419	.8070256
lnihd	-.0332978	.0191106	-1.74	0.156	-.0863572	.0197617
_cons	5.179828	.3000579	17.26	0.000	4.346734	6.012923

Tema : Procesi i privatizimit në Shqipëri. Aspekte të rëndësishme të tij.

ELJONA MUCAJ, MF
Shkodër, Albania

Abstrakt

Me ***privatizim*** kuptohet transferimi tërësisht ose pjesërisht te personi juridik ose fizik i së drejtës së pronësisë, të përdorimit dhe të zhvillimit.[231]

Nga ekspertët e ekonomisë shihet si e domosdoshme prania e të drejës për pronën private në një ekonomi tregu të lirë. Në Shqipëri, siç e dimë, për shumë vjet me rradhë kjo e drejtë nuk është njohur por pas ndryshimit të sistemit politik, u pa i nevojshëm kalimi në pronësi private i disa prej ndërmarrjeve kyçe për ekonominë e vendit. Kjo do të arrihet me anë të procesit të privatizimit, i cili mund të thuhet se është zhvilluar shumë dekadën e fundit.Por, edhe pse

[231] ligj *nr*.8306,datë 14.3.1998

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dëgjojmë shpesh për fenomenin 'privatizim', kemi probleme ta kuptojmë si proces: Çfarë do të thotë privatizim? Cilat janë arsyet, pro dhe kundra e një procesi të tillë? Cilat janë të mirat që i sjell ekonomisë shqiptare? Roli i privatizimit ka ndikim në uljen e pakënaqësisë ndaj sektorit publik dhe rritjen e mirëqënies sociale. Studimi bazohet nw hapat e procesit të privatizimit në sektorët strategjikë në ekonomi, impakti i këtij procesi në ekonomi dhe avantazhet e disavantazhet e këtij procesi. Privatizimi është një proces i rëndësishëm për shoqërinë në përgjithësi. Ai ndihmon në rritjen e mirëqënies sociale dhe të të ardhurave të sektorit publik në përgjithësi. Shqipëria ishte vendi i fundit ndërmjet vendeve që ishin në tranzicion e cila kishte filluar procesin e privatizimit radikal i cili mbaroi në fund të vitit 1993. Në këtë periudhë rreth 220.000 apartamente u privatizuan dhe 97% e tyre ishin paguar në cash. Shitja e këtyre apartamenteve tek përdoruesit e tyre ishte një hap i nevojshëm i cili do të kishte rezultate pozitive. Kjo zgjidhje ishte ekonomikisht dhe politikisht e nevojshme.Shumë familje shqiptare u bënë pronarë të këtyre shtëpive. Nga ana politike ky ishte një hap i nevojshëm sepse nënkuptonte një shkëputje nga sistemi i vjetër. Nga ana sociale ky ishte një hap i cili do të ndihmonte në migrimin e popullsisë brenda qytetit ashtu dhe jashtë tij kështu njerëzit do të kishin më pak problem në rastin kur do të dëshironin ta shisnin apartamentin. Kjo bëri që shteti të mos shpenzonte më në mbajtjen e këtyre shtëpive nga njëra anë dhe nga ana tjetër krijoi këtë treg të ri në Shqipëri dhe kushte të favorshme për individët privat të mbanin këto shtëpi. Familjet do të kishin mundësi të riparonin,rregullonin shtëpitë e tyre sipas dëshirës së tyre. Por përvec anës pozitive ishte dhe një anë negative. Shtëpitë u shitën me një çmim shumë të vogël nga çmimi i tyre real ndërkohë që shumë njerëz ishin të pastrehë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

1.1 *Backgroundi historik*

Procesi i privatizimit në Shqipëri filloi menjëherë pas miratimit të Kushtetutës së re, dhe të ligjit "Për sanksionimin dhe mbrojtjen e pronës private, nismës së lirë dhe të privatizimit", në 1991. Privatizimi në shkallë të gjerë në Shqipëri nisi në vitin 1992; joint ventures u krijuan të shumta në numër nën procedura privatizimi të paqarta dhe shumë prej tyre që atëherë deklaruan falimentimin.

E udhëhequr nga FMN dhe Banka Botërore, Qeveria e re filloi një program të privatizimit, me synimin që ekonomia të ishte kryesisht në duart private në vitin 1996. Një program i privatizimit në masë, e cila i dha mundësinë çdo qytetari për të blerë bono kapitalit në ndërmarrjet publike, filloi në 1995, por kishte vështirësi në implementimin dhe u ndërpre gjatë trazirave të 1997. Në 1998, bazuar në "Strategjinë e Privatizimit të Sektorëve Strategjik ", Qeveria ndërmori hapa për të përshpejtuar procesin e privatizimit dhe ristrukturimin e ndërmarrjeve. Që nga atëherë, shumica e të mesme të ndërmarrjeve të vogla janë shitur, dhënë me qira, ose likuiduar. Në të njëjtën kohë, Qeveria shqiptare filloi privatizimin e sektorëve strategjikë, që përfshinte objektet shtetërore të mëdha.

Procesi i privatizimit është zhvilluar në tre hapa:

- ✓ Faza përgatitore
- ✓ Faza promovuese
- ✓ Faza vendimmarrëse

Privatizimi i kompanive strategjike zhvillohet në baza 'rast pas rasti' dhe në çdo rast procesi është i hapur edhe për pjesëmarrës të jashtëm

Motivet e privatizimit mund të përmblidhen në :

- Pakënaqësia me performancën e sektorit publik

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Nevojë për më shumë fleksibilitet në përgjigjen ndaj ndryshimeve në një treg dinamik
- Nevojë për të reduktuar kostot kryesisht të të mirave apo shërbimeve të domosdoshme
- Dëshira për të fuqizuar ndërmjetësit e shërbimeve.
-

1.2 ***Korniza institucionale***

- Agjensia Kombëtare e Privatizimit është themeluar në vitin 1991 - vit kur rivendosja e legjislacionit për mbrojtjen e pronës private në Shqipëri, u miratua. Agjencia menaxhonte aspektet teknike të programit të punës së privatizimit dhe ishte në vartësi të Këshillit të Ministrave. Ministria e Ekonomisë dhe Privatizimit, e cila përfshiu Agjensinë për Ristrukturimin e Ndërmarrjeve në korrik 1996, ka qenë 'fabrika' për përgatitjen e privatizimit.
- Ministria e Ekonomisë, Energjitikës dhe Tregtisë është autoriteti i cili ka në ngarkim implementimin e strategjisë së privatizimit duke qënë përfaqësuesja kryesore e pronave shtetërore në të gjithë sektorët strategjikë pa përfshirë sektorin e sigurimeve dhe të bankave. Gjithashtu Departamenti i konkurrencës dhe Konsumatorit i kësaj ministrie mund të luajë një rol të rëndësishëm në proçesin e privatizimit të një kompanie nqs vëren se kjo kompani është një monopol.
- Ministria e Financave është autoriteti i cili ka në ngarkim proçesin e privatizimit të bankave dhe kompanive të sigurimeve.

1.3 ***Objektivat kryesorë*** të procesit të privatizimit në Shqipëri janë:

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- ✓ Sigurimi i zhvillimit ekonomik afatgjatë dhe zhvillimi i eficiencës ekonomike;
- ✓ Rritja e efektivitetit të tregut përmes promovimit të konkurrencës dhe deregulimin e vazhdueshëm;
- ✓ Të tërheqë kapital të huaj në sektorët e rëndësishëm të ekonomisë shqiptare, duke përfshirë sektorë strategjikë si nafta dhe gasi, telekomunikacionet ndërbankare, shërbimet, minierat dhe transporti;

⇒ ***Aktet ligjore të nevojshme për privatizimin***

Janë realizuar të gjitha aktet e nevojshme të programuara dhe të hartuara në përputhje të plotë me direktivat e KE dhe legjislacionin e BE, nga ku veçohen:

- o Paketa ligjore për privatizimin e Armo-s
- o Paketa ligjore për privatizimin e OSSH
- o Paketa ligjore për shoqërite tregtare, për koncesionet, për Metrologjine, Akreditimin, Pronësinë Industriale, etj
- o Aktet nënligjore për privatizimin e pronës publike në shoqëritë e përbashkëta
- o Aktet nënligjore që lidhen me respektimin e së drejtës së ish-pronarëve duke I futur ato si përfitues nga privatizimi
- o Aktet nënligjore që lidhen me krijimin e fondit të kompensimit të ish-pronarëve
- o Për më tepër, ligji shqiptar lejon të drejtën e firmave konkurruese për të operuar në secilin sektor.I shtohet kësaj edhe Ligji për Investimet e Huaja mbi trajtimin e kompanive të huaja në vend: pa shumë kufizime, kërkesa lokale etj.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

RASTE STUDIMORE TË PRIVATIZIMIT SI BANKA E KURSIMEVE DHE KORPORATA ELEKTROENERGJITIKE SHQIPTARE.

1.1 Privatizimi i shoqërisë ARMO sh.a.

Në datën 19 shkurt 2008, Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjitikës vendosi të hapte tenderin për privatizimin e ARMO-s. Sipas METE 85% e aksioneve do të shiten.Qeveria shqiptare zotëronte 100% të aksioneve.Ofertat do të vlerësoheshin në fund të muajit dhe kompania amerikane Patton Boggs do të vepronte si këshilltar ligjor i qeverisë shqiptare. Mbështetur në termat e referencës, kompania realizoi procesin *e due diligence* pranë shoqërisë ARMO dhe në bashkëpunim me strukturat përkatëse të METE dhe të shoqërisë përgatiti Data Room- in e shoqërisë. Në vazhdim të procesit të privatizimit të shoqërisë, konsulenti paraqiti raportin e strategjisë së privatizimit, Memorandumin Informativ dhe dokumentacionin tjetër plotësues të fazës së parë të procesit.Pas miratimit të këtyre dokumentave nga METE,vazhdoi faza ekzekutive e procesit të privatizimit.Për këtë qëllim u përgatit një VKM Nr.82,datë 03.02.2008 "Për miratimin e instruksioneve për paraqitjen,hapjen dhe vlerësimin e ofertave për privatizimin e ARMOS sh.a" i amenduar me VKM Nr.33,datë 15.02.2008.Për privatizimin u realizua publikimi i Ftesës për Tender në dy gazeta ndërkombëtare Wall Street Journal(në datat 18-20 shkurt 2008),Financial Times(në datat 19-21 shkurt 2008) si dhe në një revistë të specializuar në sektorin naftë -gazit Oil and Gas Journal.

Në datën 21 Maj 2008 u realizua tenderi për privatizimin e kësaj shoqërie, proces i cili u realizua nëpërmjet procedurave të tenderit ndërkombëtar. Disa nga *kriteret e tenderit* ishin:

- ☞ Oferta duhet të përmbajë të gjithë informacionin rreth kanditatëve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- ☞ Shprehjen e interesit të tyre rreth shoqërisë.
- ☞ Marrëveshja duhet të shkruhet që të jetë ligjërisht detyruese për të dyja palët.
- ☞ Një nga pjesëmarrësit duhet të jetë i autorizuar të veprojë si përfaqësues i njërit prej kanditatëve.
- ☞ Të gjithë pjesëmarrësit e shoqërisë do të jenë përgjegjës për zbatimin e marrëveshjes nga palët.
- ☞ Kanditati nuk duhet të marrë pjesë në më shumë se një ofertë si dhe do të përballojë të gjitha shpenzimet e tenderit.
- ☞ Duhet të paraqesë dokumentet e tenderit brenda afatit të caktuar.
- ☞ Dokumentet duhet të jenë të shkruara në anglisht,
- ☞ Çmimi i ofertës duhet të jetë i shprehur në euro.
- ☞ Oferta do të jetë e vlefshme për 120 ditë.
- ☞ Garancia duhet të jetë një garanci bankare e lëshuar nga një bankë me reputacion e zgjedhur nga kandidati.

Si pasojë e kësaj pune të bërë me profesionalizëm nga stafi i METE dhe kompanisë konsulente, u arrit që të merren oferta që e kalonin disa herë vlerësimin e bërë për këtë kompani dhe veçanërisht ofertave të ardhura në tenderat e organizuar nga qeveritë e mëparshme. Një nga fitueset e këtij tenderi janë kompanitë Anika Enterprise dhe Refinery of Texas &Mercuria Energy Group duke paguar një shumë prej 128.7 milion €.Grupi amerikano-zviceran bleu një pjesë të aksioneve duke premtuar investime prej 240 milion €.

3.1 Pse një sistem bankar i privatizuar?

Është përgjithësisht i pranuar fakti që një sistem shtetëror është më i mirë në rastet kur bankat janë me pronësi private. Privatizimi i bankave në Shqipëri,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

erdhi pas një sistemi që s'kishte fare të bënte me me atë që kërkohet në një ekonomi tregu.

Politika e privatizimit të bankave pas forcimit të Bankës Qendrore u pa si diçka e zgjuar për t'u bërë. Por, nëse në krizën e vitit 1997, bankat të kishin qënë në pronësi private probòlemet do të kishin qënë më të madhe, sepse ato do të ishin përfshirë në piramida për të shpëtuar.

Problemet më të mëdha me privatizimin e sektorit bankar janë:

- dështimi në vendosjen e një mbikqyrjeje të fortë të sistemit bankar
- probleme në kornizën ligjore dhe përmirësimin e saj
- mungesë kapitali dhe paaftësi manaxheriale

Privatizimi i sektorit bankar në Shqipëri ka ndërruar totalisht strukturën e pronësisë. Në vitin 1998, sektori privat llogariste më pak se 10% në bankat tregtare dhe sot ka më shumë se 95%. Ky ndryshim shpjegohet me hyrjen e bankave të reja në treg.

Privatizimi i Bankës së Kursimeve

Në privatizimin e ***Bankës së Kursimeve*** ishin prezentë dy konkurrentë.Sipas Walter Silva[232] kjo ndikoi :

- në rritjen e vlerës së transaksionit nga pasja e një ankandi
- interesi ishte gjithnjë e në rritje sepse lajmi për privatizmin e kësaj banke u prezantua në Europë.

Në reformimin e sistemit financiar dhe bankar të vendit, privatizimi i Bankës së Kursimeve përbën pa dyshim procesin më të rëndësishëm dhe më të vështirë

[232] Këshilltar i Ministrisë së Financave për Privatizimet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

njëkohësisht.Banka e Kursimeve, përpara fillimit të procesit të privatizimit, në vitet 1998-1999 i është nënshtruar një procesi strukturimi të asistuar nga ekspertë të Bankës së Irlandës. Pas këtij strukturimi, në dhjetor të vitit 1999, Kuvendi i Shqipërisë miratoi ligjin për formën dhe formulën e privatizimit të Bankës së Kursimeve, i cili përbënte edhe ligjin bazë për këtë privatizim. Sipas këtij ligji, privatizimi i bankës realizohej nëpërmjet shitjes deri në 100 për qind të aksioneve , nëpërmjet një kombinimi midis investitorit strategjik (jo më pak se 35 për qind të aksioneve), institucioneve financiare ndërkombëtare (jo më shumë se 49 për qind të aksioneve) dhe biznesit privat vendas (deri në 24 për qind të aksioneve). Situata e pafavorshme në tregun financiar europian (procese shkrirjeje, thithjeje, privatizimi e bashkimi bankash dhe përgatitjet intensive për futjen e euros) përfshirja e mjaft bankave perëndimore me reputacion në privatizimin e bankave në Europën Lindore, situata e pastabilizuar në rajon (Maqedonia dhe Kosova), zgjedhjet parlamentare të tejzgjatura në Shqipëri dhe së fundi ngjarjet tronditëse të 11 shtatorit në Amerikë, të gjitha këto patën ndikimin e tyre në nivelin e pamjaftueshëm të shprehjes së interesit nga ana e investitorëve strategjikë për privatizimin e Bankës së Kursimeve.

3.2 Privatizimi i Koorporatës Elektro-energjetike Shqiptare (KESH)

- ☞ Hapat e parë

Qeveria shqiptare e konsideroi procesin e ristrukturimit të Sektorit të Energjisë si një objektiv kryesor të programit të reformave ekonomike, që do të ketë një impakt të rëndësishëm në të gjithë ekonominë e vendit, edhe nw tw ardhmen.

Në këtë kuadër, procesi i reformimit të KESH-it, duke e transformuar nga një kompani vertikalisht të integruar drejt kompanive të ndara sipas funksioneve,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pra prodhim-transmetim-shpërndarje-furnizim, si dhe koorporatizimi i tyre, është një proces që po realizohet me sukses.

Në kuadër të përgatitjes së kuadrit ligjor për privatizimin e sektorit të shpërndarjes së energjisë:

- ⇒ U miratua VKM "Për disa shtesa ne Vendimin Nr. 862, date 20.12.2006, të Këshillit të Ministrave, "Për krijimin e shoqërise "Operatori i Sistemit të Shperndarjes sh.a"" (Mars 2008);
- ⇒ U miratua Ligji "Për përcaktimin e formës dhe të strukturës së formulës së privatizimit te shoqërisë anonime "Operatori i Sistemit të shpërndarjes" (Mars 2008);
- ⇒ U miratua VKM "Për kriteret e përzgjedhjes së investitorëve strategjike, të interesuar për blerjen e aksioneve të shoqërisë "Operatori i Sistemit të Shpërndarjes" (Prill 2008);

- **Ristrukturimi i KESH Sh.a. dhe vazhdimi i proçedurave për privatizimin e sektorit të shpërndarjes së energjisë elektrike OSSH[233].**

  - ⌑ U miratua VKM "Për përcaktimin e madhësisë së paketës së aksioneve të kapitalit, të shoqërisë anonime "Operatori i Sistemit të Shpërndarjes", që u ofrohet investitoreve strategjike";
  - ⌑ U miratua VKM "Për miratimin e listës së inventarit të pronave të paluajtshme shtetërore, të cilat kalojnë në

[233] Mbi analizën 7 mujore të Ministrisë së Ekonomisë,Tregtisë dhe Energjetikës, periudha janar - korrik 2008

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pronësi të Operatorit të Sistemit të Shpërndarjes" (Korrik 2008);

Për të realizuar një proces privatizimi sa më transparent, duke patur parasysh dhe detyrimet ndaj institucioneve të ndryshme ndërkombëtare në proces, METE organizoi tre konferenca ndërkombëtare në bashkëpunim me USAID dhe USTDA, ne muajt Nëntor 2007, Prill dhe Korrik 2008.

⇒ ***Sektori i Privatizimit Strategjik***

Ristrukturimi I KESH Sh.a. dhe vazhdimi i proçedurave për privatizimin e sektorit të shpërndarjes së energjisë elektrike OSSH.

Të gjithë masat e mësipërme dhe mënyra se si METE dhe Qeveria Shqiptare e përgatitën këtë proces, u konkretizuan me pjesëmarrjen dhe parakualifimin e 4 investitorëve me reputacion ndërkombëtar në këtë fushë, çka jo vetëm jep garanci për suksesin e zhvillimit të tregut dhe sektorit të energjisë elektrike pas privatizimit, por tregon dhe për një besim në rritje të investitorëve të mirënjohur në reformat dhe hapat e ndërmarrë nga qeveria shqiptare.

Kompanitë e parakualifikuara ishin[234]:

1. ENEL S.p.a, por oferta teknike e shoqerise italiane Enel SpA nuk ishte ne perputhje me udhëzimet e percaktuara ne dokumentet standarde te tenderit
2. ENERGIE STEIERMARK AG,
3. EVN AG dhe
4. *CEZ,* janë duke përfunduar procesin e due diligence-s për përgatitjen e ofertave të cilat do të paraqiten në datën 15 Shtator 2008.

[234] Sipas kritereve të apendiksit 2

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

⇒ ***Privatizimi i KESH***

Në sektorin energjetik qeveria ndërmori masa të rëndësishme legjislative. KESH-sh.a. u privatizua pas një tenderi me mbështetjen e Bankës Botërore.
Në mars të vitit 2009 **IFC** realizoi procesin e privatizmit të KESH, Korporata Elektro-energjetike Shqiptare. *Forma e privatizimit* dhe mënyra e transferimit të pronësisë të zoteruar nga shteti bëhet si më poshtë:

- jo më pak se 51 %, por as më shumë se 76 % e kapitali në aksione të OSSH, i ofrohet një investitori strategjik[235], që mund të jenë kompani ose bashkime të përbashkëta që kanë garancitë financiare dhe specializimin në sektorin energjetik. Procedura e "tenderimit ndërkombëtar". Çmimi i blerjes për të gjitha aksionet u pagua në Euro.

Qeveria shqiptare ka kërkuar që IFC (Korporata Financiare Ndërkombëtare) të asistojë në këto procese duke ndihmuar në forcimin e ligjit dhe punën e institucioneve për partnershipet publike-private. Kjo kompani e zgjedhur si konsulente për të asistuar në procesin e strukturimit dhe privatizimit të kompanië së shpërndarjes së energjisë elektrike, realizoi procesin e përzgjedhjes së nënkontraktorëve për konsulencën ligjore, teknike dhe financiare. Pas përfundimit të këtij procesi, IFC paraqiti raportin përkatës për METE, KESH dhe ERE të cilat përqëndroheshin në detyrat që duhet të realizoheshin për procesin e ndarjes të OSSH, privatizimin, kuadrin ligjor dhe rregullator të sektorit të energjisë.
Procesi i tenderimit filloi në Maj 2008 dhe ishin specifikuar katër investitorë strategjikë. Procesi përfundoi me sukses në Tetor të vitit 2008 duke u shpallur fituese kompania çeke CEZ GROUP.

[235] është çdo person juridik që zotëron garanci financiare dhe afirmim në veprimtarinë ekonomike në një sektor të caktuar, shih apendiksin 1

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kjo kompani ***ka qëllim***:

1. të reduktojë: humbjet në rrjet nga 32% në 15% gjatë 5 viteve të para duke rritur vlerën e investimit në 259 milion $.
2. të rrisë masën e mbledhjes së detyrimeve nga 86 % në 2009 në 91 % në 2014.
3. të rrisë eficiencën operacionale dhe
4. të rrisë cilësinë e shërbimit të furnizimit me energji

Pjesa *që mbetet* prej 24 %, i ofrohet subjekteve të mëposhtëm gjatë vitit 2010 :

- ✓ subjekteve të shpronësuar në truallin e ndërtesave, me një vlerë kapitale të barabartë me vlerën e truallit dhe ndërtesave, sipas ligjit në fuqi për privatizimin
- ✓ punonjësit[236] e OSSH-së në këmbim të një bono privatizimi dhe/ose 'kambialeve' të personave të persekutuar, q i kanë disa punonjës, apo familjet e tyre

- ☞ Në raste kur % e aksioneve të OSSH nuk janë të mjaftueshme për të kompensuar vlerën e trualli apo ndërtesës, Këshilli i Ministrave do të rregullojë formën e kompensimit të tyre.
- ☞ Pjesa e aksioneve të pablera ose të pashpërndara janë në pronësi të Ministrisë së Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetike.(METE)
- ☞ Trajtimi i punonjësve të larguar si rezultat i privatizimit do të kompensohen sipas Vendimit të Këshillit të Ministrave.

⇒ ***Si do të përdoren të ardhurat e privatizimit?***

Kontrata për blerjen e 76% të aksioneve të OSSH solli 102 milion€ të ardhura ndërsa pjesa e mbetur do të dalë në shitje gjatë vitit 2010.Të ardhurat do të përdoren:

[236] Që kanë punuar që nga 1992, pas privatizimit, ose për 5 vjet në KESH apo OSSH

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Për të mbuluar shpenzimet e organizimit të tenderit dhe aktivitete të tjera të procesit pë privatizimit
- Pagesa e komisionit të këshilltarëve të punësuar nga METE
- Shpërblimi i Komisionit të Vlerësimit të Ofertave , Komitetit të Këshillimit dhe Grupit të Negocimit, bazuar në VKM.
- Trajtimi i punonjësve që janë larguar për arsye shkurtim personeli pas privatizimit
- Çdo e ardhur tjetër (ekstra) do t'i kalojë Buxhetit të Shtetit

- ***Avantazhet dhe disavantazhet e privatizimit.***

ARGUMENTE PRO PRIVATIZIMIT	*ARGUMENTE KUNDËR PRIVATIZIMIT*
▪ ka mundësi për staf të specializuar dhe për periudha të shkurtra ▪ redukton kostot ▪ të përmirësojë cilësinë e shërbimit ▪ t'u japë klientëve më shumë mundësi zgjedhje ▪ ideologjikisht-sa më pak qeveri aq më mirë ▪ t'u përgjigjet kërkesave përtej mundësive të qeverisë	▪ humbje e numrit të punonjësve publikë ▪ kërcënim i financave publike përderisa bizneset private s'kanë 'punë' me fondet publike ▪ bie pjesëmarrja e qytetarëve në qeverisje ▪ mundësi e madhe për mashtrim ▪ kërcënon besueshmërinë e informacionit privat ▪ përfitime ndonjëherë të padrejta për investitorët ▪ konflikte interesi financiar ▪ rrit tendencën për të reduktuar cilësinë e shërbimeve

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Avantazhet potenciale më të mëdha dhe problemet me kalimin e shërbimeve publike në ofertë	
Avantazhet	Problemet
▪ Më pak burokraci ▪ Më shumë konkurrencë ▪ Kosto më e ulët për njësi, kryesisht nga prodhimi në disa vende	▪ Potencial më i lartë për korrupsion ▪ Incentivë për të reduktuar cilësinë ▪ Më pak mundësi për të paguar shër për njerëzit me vështirësi

⇒ ***Konkluzionet***

✓ Faktikisht në procesin e privatizimit, duhet parë se problemi nuk është shumë mes 'privates' dhe 'publikes' sesa mes monopolit dhe konkurrencës, pra jo forma e pronësisë por përdorimi i saj. Pra, qëllimi i vërtetë duhet të jetë eleminimi i ineficiencave të tregut që rrjedhin nga monopoli.

✓ Privatizimi ndihmon që kompanitë të kenë një menaxhim më të mirë dhe integrimin e tyre në treg duke siguruar përfitime dhe eficiencë më të madhe.

✓ Shumë nga kompanitë në Shqipëri klasifikohen si të vogla dhe të mesme.Numri i punëtorëve të tyre është i vogël dhe teknologjia komplet primitive, prandaj procesi i privatizimit ndihmon në inovacion apo përmirësim të situatës.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- ✓ Në anën tjetër duhet të tërhiqen investitorë të huaj duke i mbështetur, përmirësuar klimën e biznesit dhe stabilizimin e ekonomisë. Për këtë duhet të realizohen politika të reja monetare dhe fiskale nëpëmjet uljes së përqindjes së interesit, taksave dhe inflacionit, masat për promovimin dhe stabilizimin e sektorit bankar, mbështetja në përfitimet e sektorëve strategjikë industrial dhe masa për kalimin përfundimtar të periudhës së tranzicionit.

- ✓ Nga eksperienca empirike, mund të thuhet se cilësia e shërbimeve të sektorit privat është më e lartë se në atë publik.

- ✓ Në fund duhet të realizohen projekte të cilat do ta ndihmojnë Shqipërinë që të bëhet konkurruese në këtë sektor si brenda dhe jashtë.

❍ **Rekomandime**

- ✓ Mungesa e likuiditetit dhe vështirësitë në marrjen e kredive bëjnë që kompanitë e vogla të mos zhvillohen dhe të mos modernizohen.Për këtë duhet që këto kompani të mbështeten duke bërë ligje të reja, përmirësuar ato aktualë, ulja e taksave si dhe të bëjnë që bankat të japin kredi për këto ndërmarrje.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- ✓ Nuk mund të thuhet se gjithmonë njëri model (ai privat) është më i mirë se tjetri (publik) por, duke respektuar objektivat e ekonomisë së lirë, modeli privat është më i dobishëm.

- ✓ Meqënëse për privatizim janë planifikuar të gjitha ndërmarrjet, përveç tre hidrocentraleve, masat e marra për procesin duhet të drejtohen nga ulja e kostos dhe besueshmëria. Administrata duhet të bëjë më të mirën e saj në procesin e privatizimit.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

32 Mashtrimet në pasqyrat financiare dhe biznesi i vogel
(FRAUDS IN THE FINANCIAL STATEMENTS AND THE SMALL BUSINESS)

Prof.Ass.Dr. Fatbardha Molla (Beqiri)
Lecturer, University "Luigj Gurakuqi", Faculty of Economy, Shkodër, Shqipëri
E-mail address: profmolla1@yahoo.com

Abstract:

Financial frauds are committed by the executives of the company. Author Michael R. Young in his book "Irregularities and frauds in financial accounting" presents the main characteristics reporting of financial frauds. Rather than start with dishonesty, fraud reporting begins with a certain kind of environment, in which two things are present.

The first is an aggressive objective of financial performance.

The second, the failure to achieve that objective would be regarded as unforgivable. In other words, financial reporting frauds starts with the pressure that have the managers. People commit financial fraud in one of five ways that are interconnected with each other: fictitious income, time differences misleading, hidden liabilities and costs, inappropriate or fraudulent reports, and fraudulent asset assessments[237]. In this paper we will focus more on presenting fictitious income since it is one of the most common fraud in the financial statements.

Key words: financial statements, financial fraud, audit, control, financial accounting, etc.

[237] Wells.t, Joseph. "Follow fraud to the likely perp". Jurnal of Accountancy". Mars 2001

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

HYRJE

Menaxherët[238] e kompanive kanë përgjegjësi për të gjithë përdoruesit e pasqyrave financiare (kreditorët, aksionerët, agjensitë qeveritare, analistët financiarë, klientët, furnitorët si dhe punonjësit.) Mashtrimet financiare fillojne nga veprimet me te thjeshta deri te ato me te renda , ato ndodhin ne shoqerite e te gjitha permasave , nga me te voglat e te panjohurat deri tek ato te medhat e te njohura ne gjithe boten .

Shmangjet financiare jane veprime qe keqinterpretojne me qellim performancen e nje raporti apo pasqyre financiare te nje shoqerie si dhe kushtet financiare te saj ,ato varjojne nga me te lehtat , si ndryshimet ne parashikimet kontabel deri tek me te rendat njohja apo vleresimi mashtrues i te ardhurave .

1. Mashtrimet Financiare

Përcaktimi i të ardhurave fiktive.Të ardhura fiktive janë kur në mënyrë të qëllimshme janë krijuar të ardhura në librat e kompanisë kur në të vërtetë nuk do hyjnë në kompani. Përcaktimi i komponentëve shumë kompleks kontabël të të ardhurave është një gjë, por theksi këtu nuk është në mosmarrëveshjet e besimit të mirë në parimet e kontabilitetit, por është në fjalën "i qëllimshëm." E thënë më thjeshtë, mashtrimi në paqyrat financiare nuk mund të jetë diçka e bërë rastësisht, por është diçka e menduar mirë.

Hyrje fallco në ditar. Mënyra më e thejshtë për të krijuar të ardhura jo ekzistuese është duke regjistruar hyrje ditore, duke debituar llogarinë e

[238] MOLLA .F (2015) Punim Konference " Risk management in business ebtities of Albania " me tematike "arriturat dhe sfidat e shteteve të Ballkanit në rrugen e integrimit evropian" 05 Shtator 2015 Gjilan, Republika e Kosovës ISLD - LIBRI I ABSTRAKTEVE 3/faqe 55-56, ISBN 978 9951 890 -6-3 (autor I pare)

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

arkëtushme dhe duke kredituar shitjet. Dokumente mbështetëse të rreme ndonjëherë krijohen, ndonjëherë jo, por audituesit mund ta zbulojnë këtë metodë shumë lehtë. Ata mund ta dallojnë te inventari ku nuk ka rregullime kompesimi. Për më tepër, duke bërë një hyrje në ditar do të krijohet një çrregullim në librin kryesor, i cili nuk do të lidhet me ditarin e shitjes apo me llogaritë e arkëtushme.

Shitje të rreme për konsumatorët ekzistues. Një mënyrë më e sofistikuar për të krijuar të ardhura të rreme është duke bërë shitje te konsumatorët ekzistues. Sipas kësaj metode dokumentacioni i duhur mbështetës si, fatura e shitjes dhe dokumentet e transportit në të vërtetë janë përgatitur. Autorët e zgjuar zgjedhin transaksione me pak klientë të mëdhenj, si organizatat e mëdha apo ato qeveritare, që e dinë se do të jetë e vështirë për të konfirmuar.

Shitje të rreme për konsumatorë jo ekzistues. Një metodë tjetër për krijimin e shitjeve fiktive është duke bërë faturime për konsumatorë që nuk ekzistojnë. Adresa e konsumatorit zakonisht është çelësi për zbulimin. Ndonjëherë, ajo është tërësisht e rreme.

- Zbulimi i mashtrimit të shitjeve fiktive

Zbulimi i shitjeve fiktive realizohet duke bërë krahasimin e pasqyrave financier midis dy periudhave kohore. Gjithashtu duke i dhënë përgjigje pyetjeve të mëposhtme. Sa më shumë përgjigje pozitve të marrin këto pyetje, ka shumë të ngjarë që të jetë një mashtrim.[239]

- A është financimi i kompanisë në bazë të arkëtueshme?
- A janë rritur ndjeshëm llogaritë e arkëtushme?
- A janë rritur llogaritë e arkëtueshme më shpejtë se shitjet?
- A është raporti shitje me kredi dhe shitje me para në dorë në rritje?

[239]Wells.t, Joseph. "Follow fraud to the likely perp". Jurnal of Accountancy". Mars 2001

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

- Në krahasim me shitjet dhe llogaritë e arkëtueshme a ka patur rënie paraja cash?
- Në krahasim me shitjet a kanë patur rënie kostot e shitjeve ?
- A kanë ngadalësuar xhiron llogaritë e arkëtueshme ?

2. Roli i Auditimit te Jashtem dhe Kontrollit te Brendshem

Nëpërmjet një auditimi dhe një proçedure të shëndoshe kontabiliteti kompanitë mund të kenë një rrugë të gjatë në parandalimin dhe zbulimin e mashtrimit. Një masë e fortë që mund të ndërmarrë kompania kundër mashtrimit është të krijojë një komitet auditimi, si dhe një nënkomitet të bordit të drejtorëve të kompanisë që punojnë me kontabilistët e kompanisë për të siguruar se po përdoren proçedurat e duhura financiare. Qëllimi i kësaj është që të jetë më e vështirë për punonjësit që të vjedhin, sepse komiteti përbëhet nga drejtuesit e kompanisë dhe shërben për të mbikqyrur drejtuesit e lartë dhe gjithashtu për ti dërguar një mesazh të gjithë punonjësve që mashtrimi në kompani nuk do të tolerohet. Komiteti siguron se kompania ka një sistem të fortë kontabiliteti ku të gjitha transaksionet mirëmbahen ashtu siç duhet dhe që auditohen në mënyrë rutinë.

Si pjesë e sistemit të kontabilitetit kompania duhet të krijojë një ndarje të përgjegjësive. Asnjë punonjës qoftë edhe presidenti nuk duhet të merret me një transaksion nga fillimi në fund, si dhe punonjësi që merret me paranë cash nuk duhet të merret edhe me regjistrimin në libra.[240] Auditimet duhet të bëhen në baza rutinore, si dhe kompanitë duhet të sigurojnë edhe kryerjen e auditimeve të papritura, e cila nuk u jep kohë mashtruesve për të mbuluar mashtrimet e tyre, gjë ë cila mund të bëhet kur kontollet janë të paracaktuara. Adituesit duhet të shikojnë për të dhënat financiare me mosbesim. Gjithashtu ai duhet të bëjë një krahasim hap pas hapi të performancës së kompanisë tani

[240]Perri, Rezarta. "Organizimi sistemeve kontabël".

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

dhe të asaj të para disa viteve. Për shembull, mund të jetë që një artikull mund të jetë duke u rritur shumë në krahasim me vitet më përpara. Kjo mund të jetë se kompania po blen më shumë nga ky artikull, ose që ky artikull po shitet më shumë, por mund të jetë edhe që dikush po e vjedh. [241]

Audituesit duhet gjithashtu të shikojnë nivelet e inventarit të kompanisë, për të përcaktuar nëse ka zvogelim të tij, pra nëse ka humbje të produkteve, nga viti në vit mund të jetë që dikush po e vjedh atë. Ata duhet të kontrollojnë edhe listën e shitësve për çdo biznes emrat dhe adresat e të cilëve ata nuk i njohin. Adresat e shitësve të dyshimtë duhet të krahasohen me adresat e punonjësve për të parë që asnjë punonjës nuk po dërgon çeqet e kompanisë në shtëpinë e tij si pagesa të rreme.

3. Menaxhimi i Larte dhe Mashtrimi

Një studim i Komitetit për Sponsorizinim e Organizatave ne vitin 1999 tregoi se në të paktën 82% të rasteve të shqyrtuara e gjenin drejtuesin ekzekutiv dhe/ose drejtorin e kontabilitetit drejtues të mashtrimit. Duke patur parasysh se, audituesit duhet të rrisin perceptimin e manaxhimit që të bëjnë të njohur mashtrimet e tyre. Konsiderohen tre mënyra praktike për të arritur këtë:

Shqyrtim i afërt i mënyrës së shpërblimit të drejtuesve

Studimet empirike nga Jensen dhe Warner në vitin 1988, Jensen dhe Murphy në 1990 dhe Beasley në vitin 1994 kanë treguar një lidhje ndërmejt financave të drejtuesve më të lartë dhe mundesite e tyre për të kryer mashtrim të pasqyrave financiare. Kërkuesit zbuluan se sa më shumë aksione një ekzekutiv të ketë në pronesi më pak të ngjarë ka që ai ose ajo të kryejë mashtrim të pasqyrave financiare. Ata që zotërojnë aksione duan ti shohin ato të rriten në numër dhe në vlerë.

[241]Grup autorësh. "Leksione të parashkruara auditimi". 2010-2011

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Në anën tjetër, drejuesit e kompanive me kapital të vogël, por që marrin kompesim përmes marrëveshjeve të ndryshme në bazë të qëllimeve të parapërcaktuara financiare, kanë më pak dekurajim për të kryer mashtrime. Kjo pasi rezultatet e akteve të tryrë mashtruse do të kishin lënduar investitorët, jo veten e tyre. Prandaj një shqyrtim i detajuar i financave të brendëshme kryesore mund të zbulojë konfliktet e interesave, në lidhje me transaksionet ndërmjet palëve, shitjet dhe blerjet e aksioneve, madje edhe dëshmi të aksioneve të përvetësuara.

Shpesh audituesit mund t'i zbulojnë këto skema duke analizuar deklaratat personale financiare të brendshme dhe llogaritë bankare. Në qoftëse drejtuesit janë të vetëdijshëm për mundësinë që audituesit mund të kontrollojnë financat e tyre, atëherë kjo do t'i pengojë ata nga kryerja e krimit.

Hetim i zellshëm

Një mënyrë e mirë për të rritur perceptimin e zbulimit për audituesin është pjesa e rutinës së tij të përditëshme. Ai e bën këtë detyrë duke pyetur në lidhje me ekzistencën e mashtrimit brenda organizatës. [242] Që kur drejori ekzekutiv ka pothuajse gjithmonë një ose disa bashkëpunëtorë në mashtrimin e pasqyrave financiare, ekziston mundësia që dikush i përfshirë në mashtrim të zbulojë të vërtetën.

Natyra e njeriut është kjo që është, ne gjithmonë shikojmë për dike që mund të jap të dhëna. Kjo është dicka që duhet pranuar dhe dikush tjetër do pyese këto informatorë potencial: a jeni në djeni të ndonjë mashtrimi brenda organizatës? Të ka kërkuar dikush që të bëni dicka që është e paligjshme dhe joetike?

Drejtë këtij qëllimi, Bordi i Standarteve të Auditimit (ASB) ka lëshuar një projekt paraqitje: "Vlerësimi i fallsifikimeve në një auditim të pasqyrave financiare" e cila propozon që audituesit e kërkuar të mblidhen nga manaxheri dhe të tjerë

[242]Jofa. "Why ask? You ask". Aicpa.org. shtator 2001

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

në kuadër të subjektit auditues të nevojshëm për të identifikuar riskun e gabimeve materiale për shkak të mashtrimit.

Auditime te papritura

Në mjediset komplekse të biznesit të sotëm, të drejtosh një auditim të plotë të papritur do të ishte e pamundur nga ana praktike. Në punen e audituesve për t'i shërbyer klientëve të tyre dhe për të patur ndërprerje minimale, ata gradualisht u lraguan nga auditimet e palajmëruara. Por historikisht, mashtrimet më të mëdha të pasqyrave financiare janë zbuluar në një prej tre llogarive: inventar, shitje dhe llogaritë e arkëtushme. Në qoftëse audituesit në mënyrë periodike do kishin kontrolluar disa llogari të vecanta pa lajmëruar, mund të ndihmojë të parandalojë që manaxherët të mos fryjnë artificialisht asetet dhe të ardhurat.

Ndoshta prova më e mirë e auditimit të papritur është rezultati katastrofal që mungesa e tij mund të prodhojë. Një nga shembujt me tipik është ajo që audituesit bënë në zinxhirin farmaceutik të Phan-Mor. Ata lajmëruan shumë kohë përpara manaxherët e lartë që do të bënin një kontroll në dyqanet e tyre. Kjo gjë u dha mjaft kohë manaxherëve të siguroheshin që audituesit nuk do të gjenin asgjë të parregullt në këto dyqane. Si rezultat audituesit nuk arritën të zbulonin mashtrimin në pasqyrat financiare të një shume prej gjysëm bilion dollarësh.[243]

3.BIZNESI I VOGËL

Kompanitë e vogla pa kontrolle të brendshme të përshtatshme kanë nevojë që audituesi t'i ndihmojë në minimizimin e riskut të mashtrimit.

Bizneset e vogla sidomos ato që nuk kanë auditues të rregullt kanë arsye që të shqetësohen për mashtrimin. Sipas ACFE (Shoqata e hetuesve të çertifikuar të mashtrimeve), në 2002 "Raporti kombëtar në punët e mashtrimit dhe

[243]Jofa. "Ghost goods: How to apot phantom inventory". Aicpa.org. qershor 2001

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shpërdorimit" tregoi se humbjet për punonjës nga mashtrimi në bizneset e vogla janë 100 herë më shumë se ato të homologëve të tyre më të mëdha. Kjo në një zonë ku audituesi mund të japë këshilla të vlefshme klientëve te saj. [244]

Problemet e mëdha për biznesin e vogël janë:

1. *Edukimi punonjësve*. Audituesi mund të kryejë trajnim për klientët në formën e prezantimeve të drëjtpërdrëjta dhe/ose në formën e edukimit me bazë kompjuterike.

2. *Kontrolle të brendshëm*. Kontrollet e brendshme janë kritike në bizneset e vogëla. Një auditues mund të shqyrtojë sistemin ekzistues dhe të bëjë rekomandime për përmirësime.

3. *Kontrolli i parasë cash dhe rekomandime*. Që kur 9 nga 10 mashtrimet në punë përfshijnë paranë e kompanisë, audituesi mund të shqyrtojë rregullisht faturat dhe pagesat për anomali. Edhe pse kjo është një pengesë e shkëlqyer, është e rëndësishme të kuptohet se nuk ka asnjë auditues që mund të garantojë se çdo proçedurë specifike do të zbulojë mashtrimin.

4. *Vrojtimi inventarit dhe verifikimi i aseteve*. Për kompanitë me inventar ose asete të tjera që bëhen tërheqese për shpërdorim, audituesit mund të vëzhgojnë proçedurat e inventarit dhe/ ose të verifikojë artikuj të veçantë. Në vitet 1996 dhe 2002 studimet ACFE treguan një prirje të ngjashme: Biznesi i vogël është i ndjeshëm ndaj mashtrimit. Kjo për tre arsye kryesore:

a) Punonjës të papërshtatshëm. Bizneset e vogla rrallë harxhojnë para për të kontrolluar referencat, të dhënat kriminale, ose rekomandimet profesionale për punonjësit e rinj që marrin në punë, apo të kërkojnë që kandidatët t'i nënshtrohen kontrollit për drogë, testit psikologjik dhe procedurave të tjera të verifikimit. Aplikantët e padëshirueshëm e dinë këtë dhe prandaj kjo bëhet e rrezikshme për bizneset e vogla. Sipas studimit, problem është se 7% e

[244]Wells, Joseph.T. "Protect small business". Acfe. Com. Mars 2003

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

punonjësve kanë një histori për vjedhje në vendin e punës si dhe për mashtrim. Ky grup i vogël por i kushtueshëm e di shkallën e kaluar të kontrollit që ka qënë minimale .[245]

b) Kontrolle të limituara. Themelet e parandalimit të mashtrimit është tek ndarja e përgjegjësive ndërmjet punonjësve. Arsyeja është e drejtëpërdrejtë: Është një gjë të vjedhësh vetë, por krejt tjetër gjë të pranosh ndihmën e një bashkëpuntori. Bizneset e vogla rrallë herë kanë personel të mjafshtueshem të përshtatshëm për kontrollet e duhura. Rrjedhimisht bëhet e rëndësishme për pronarin të kapërcejë këtë mangësi me mbikëqyrje të vazhdueshme, të cilat mund të realizohen në dy mënyra. Së pari, pronari i biznesit duhet të kuptojë në mënyrë aktive dhe të verifikojë informacionin financiar që i raportohet. Së dyti, pronari mund të angazhojë një auditues për të dëshmuar besueshmërinë e informacionit financiar, edhe në ato kompani që nuk ka një auditues të rregullt. Megjithatë auditimi mund të bëhet një pengesë e rëndësishme. Studimi ACFE zbuloi se humbjet e kompanive që kishin bëri audititme ishin rreth një e treat më e ulët se në kompanitë që nuk e kishin bërë.

c) Besimi i tepërt. Faktori i tretë për humbjet e mëdha nga mashtrimi në bizneset e vogla përfshin elementin njeri. Në një situatë ku punonjësit njohin shumë mirë njëri tjetrin, është e natyrshme për ata që ti besojnë njëri tjetrit. Në të vërtët atmosfera familjare e biznesit të vogël është një nga karakteristikat më tërheqëse. Në shumicën e rasteve, besimi tek bashkëpunonjësit është një themel i mirë, por jo gjithmonë. Kjo ndahet në dy pjesë, besimi është një element thelbësor në biznes, ashtu siç është edhe një element thelbësor në mashtrim. Të mos kesh asnjëherë besim tek punonjësi është diçka e keqe, ashtu siç është edhe po ti besosh gjithmonë atyre. Qëllimi është të krijohet një

[245]Wells, Joseph.T. "Protect small business". Acfe. Com. Mars 2003

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

balancë strikte midis të dyjave, ose sic ka thënë Mark Twain "Besojini të gjitheve por sigurohuni që ti shkurtoni kartat".

4. SKEMAT PROFESIONALE TË MASHTRIMIT NË BIZNESIN E VOGËL

Treguesit e mashtrimit mund të jenë: rritje e shpenzimeve dhe/ose rënie e të ardhurave, tkurrje e lartë e parregullt e inventarit, shitësit e panjohur dhe shpenzimet e tepërta për punonjësit. Për më tepër studimet kanë treguar se punonjësit që angazhohen në abuzimet në punë kanë risk më të lartë për të kryer mashtrime. Bizneset e vogla janë të rrezikuara më shumë nga dy tipe mashtrimesh: shpërdorimi i aktiveve dhe korrupsioni.[246]

Shpërdorimi i aktiveve

Përkufizimi i shpërdorimit të aktiveve është shumë më i gjerë se sa thjeshtë vjedhje. Një punonjësi i cili përdor kompjuterat e kompanisë natën për të drejtuar biznesin e vet nuk është se i ka vjedhur kompjuterat por diçka e rëndësishme ka qënë. Edhe pse një punonjës i shtrembër mund të përvetësoj cdo aset të kompanisë, këto skema mund të ndahen në dy kalsifikime kryesore: monetare dhe jomonetare.

Monetare

Si një profesionist kontabël këshillues i një biznesi të vogël drejtohet pyetja: "Nëse një i punësuar mund te vjedhi çdo aset të mundshëm, cili do të ishte ai?" Në 10 raste 9 do përgjigjeshin: paratë cash. Arsyeja është po aq e dukshme. Një punonjës i cili punon në një pike shumice duhet të mënanjojë fitimet e paligjshme në tregun e zi, një punonjës i pandershëm i cili punon në minierat e qymyrit do të duhet të vjedhë tonelata qymyri . Çdo sipërmarrje e parasë cash është e ndjeshme në tre fusha.

a) Leximi përciptas

[246]Wells, Joseph.T. "Protect small business". Acfe. Com. Mars 2003

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Leximi përciptas përfshin një punonjës i cili vjedh paratë e biznesi përpara se ato të pranohen dhe regjistrohen nga kompania. Fajtorët e zakonshëm janë personat e shitjes dhe personeli i departamentit të kontabilitetit. Ata zhvasin paratë që duhet të kreditohen në shitje dhe llogaritë e arkëtushme.

b) Vjedhja

Vjedhja është përvetësimi i monedhës, pasi kompania e ka pranuar dhe regjistruar atë. Punonjësi zakonisht është ndonjë arkëtar ose dikush që ka akses të lehtë tek monedha. Për faktin se monedha është diçka që përvetësohet shumë lehtë këto skema zakonisht janë të lira.

c) Disbursimet mashtruese

Mashtrimet e parasë cash më të shtrenjta lidhen me disbursimet nga një llogari bankare e kompanisë. Punonjësit në departamentin e kontabilitetit ose në departamentin e mbajtjes së librave janë në gjendje të sajojnë këto skema. Një rast tipik është kur punonjësi paraqet një faturë të rreme dhe kompania pa e ditur paguan përfitimet e hajdutit. Faturimet mashtruese më së shumti përfshijnë shërbime që nuk jepen nga vetë kompania.

Jo monetare

Edhe pse çdo pasuri tjetër e biznesit është e mundshme për tu vjedhur, punonjësit e shtrembër zakonisht zgjedhin për të vjedhur diçka që është veçanërisht e dobishme për ta personalisht. Mallra të konsumit si veshje, sende ushqimore, elektronike, bizhuteri janë më të preferuara. Zyra e furnizimit dhe e paisjeve (kompjutera laptop, paisje dore, software) është në krye të listës së aseteve që vështrirë mund të vidhen.

Korrupsioni

Një gjë më pak e zakonshme por një mashtrim shumë i shtrenjtë në vendin e punës ka të bëjë me punonjësit e korruptuar që konspirojnë me dikë jashtë kompanisë. Për shembull agjentët e blerjes dhe blerësit janë vazhdimisht në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

pritë për oferta dhe udhëtime falas, dhurata dhe joshje të tjera nga shitësit që lajkatojnë për favore. Ndonjëherë këto situata kthehen në marrje rrushfeti të plotë. Megjithatë kompanitë viktima paguajnë rrushfetet në formën e çmimeve më të larta ose të mallrave të rëndomta dhe shërbime që shitësi dorëzon.

Perfundime dhe konkluzione

Mashtrimet profesionale janë një problem global. Ata janë të pamundura për tu ndaluar sepse njerëzit gjithmonë gjejnë mënyra të reja për të kryer mashtrimet. Megjithatë audituesit janë duke ndihmuar kompanitë për ti zbuluar ata dhe për ti parandaluar, që është dhe gjëja më e mirë për tu bërë.

Mekanizmat e raportimit të mashtrimit janë një element përbërës shumë i rëndesishëm për një sistem parandalues dhe nxjerrjes të mashtrimeve. Organizatat duhet të vendosin linja komunikimi direkte për të marrë informacionet e duhura nga burimet e brendshme dhe të jashtme. Këto mekanizma të tilla duhet të sigurojnë anonimitetin dhe konfidencialitetin, dhe të sigurojnë që punonjësit të inkurajohen për të raportuar aktivitete të dyshimta pa patur frikë.

Kompanitë kanë tendencë të 'mbi-besojnë' auditimet. Auditimet janë shumë të rëndësishme dhe mund të kenë një efekt të madh në parandalimin e mashtrimeve por ato nuk mund te kryhen e të besohen kryesisht dhe vetëm për nxjerrjen e mashtrimeve.

Edukimi i punonjësve është themeli për parandalimin dhe zbulimin e mashtrimeve në punë. Antarët e stafit janë metoda më e mirë për të zbuluar mashtrimet, punonjësit duhet të trajnohen për të mësuar rreth

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

asaj se çfarë përbën një mashtrim, se si ai dëmton secilin në kompani, dhe se si duhet të raportojnë ndonjë aktivitet të dyshimtë mashtrimi.

Auditimet e papritura janë një mjet tjetër efikas për të zbuluar mashtrimin. Megjithëse auditimet surprizë mund të jenë të dobishme në zbulimin e mashtrimeve, përfitimi më i madh prej tyre është në parandalimin e mashtrimeve duke krijuar idenë se mund te zbulohet mashtrimi , pra ka të bëjë me frikën e kontrollit. Në përgjithësi mashtruesit në punë i kryejnë mashtrimet vetëm nëse ata besojnë se nuk do te kapen. Auditimet surprizë krijojnë përshtypjen tek punonjësit se mashtrimet mund të zbulohen dhe të kapen dhe si pasojë ka një efekt të fortë në vendimet e mashtrueseve potenciale.

Bizneset e vogla janë veçanërisht të ndjeshme ndaj mashtrimit. Zakonisht këto biznese kanë ndërtuar shumë pak kontrolle për të mbrojtur burimet e tyre nga mashtrimi dhe abuzimi, kjo për faktin se kanë një personel të limituar. Prandaj për tu mbrojtur nga ky fenomen bizneset e vogla duhet të kenë parasysh ndarjen e përgjegjesive, ku asnjë person nuk duhet të ketë dy funksione.

Në parandalimin e mashtrimit duhet ti kushtohet vëmëndje edhe kontrollit të aplikimeve të punonjësve, duke parë me vëmëndje referencat që kanë shënuar punonjësit potencial. Ato nuk duhen neglizhuar sepse midis tyre mund të fshihet një punonjës i prirur për të mashtruar.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Kontrollet e brendshme të para më vete nuk janë të mjaftueshme për të parandaluar plotësisht mashtrimet në punë. Megjithëse është e rëndësishme që kompanitë të kenë ndërtuar kontrolle anti mashtrim efektive. Kontrollet e brendshme nuk mund të parandalojnë që të ndodhin të gjitha mashtrimet, dhe shumica e tyre i zbulon mashtrimet vetem pasi kanë ndodhur.

Është e rëndësishme që punonjësit të trajnohen për të kuptuar sjelljet e punonjësve mashtrues në mënyrë që ti zbulojnë ata. Për këtë arsye bëhen trajnime dhe edukohen punonjësit e kompanisë, nëpërmjet programeve të trajnimeve që krijojnë audituesit për të mësuar cilat janë ato sjellje që mund të zbulojnë kush është duke kryer mashtrim.Ka disa arsye që i çojnë njerëzit për të kryer mashtrime në kontabilitet, edhe ata njerëz që cilësohen si jo kriminel. Por arsyeja dhe çelsi i kryerjes së vjedhjes është mundësia. Nqs një punonjës ka mundësi për të vjedhur atëherë gjëja e vetme që e pengon është imagjinata e tij. Për këtë arsye, audituesit duhet të kenë kujdes që të kontrollojnë ato persona që kanë më shumë mundësi për të vjedhur.Në legjislacionin shqiptar veprat penale nuk zënë një vend shumë të rëndësishëm, për shkak se shoqëritë tregtare nuk luajnë rol të madh në fushën ekonomike. Megjithatë është e rëndësishme që ti kushtohet vëmendje penaliteteve që marrin ata punonjës që kapen duke mashtruar sepse kompanitë shqiptare sa vinë dhe po e rrisin veprimatarinë e tyre. Gjithashtu në vendin tonë kanë filluar të operojnë edhe biznese të huaja ku kapitali dhe madhësia e tyre është më e madhe. Prandaj ato kanë nevojë për rregulla më të fortë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Referenca :

1. Ferrara, W. (1995), Cost/Management accounting: The 21st Century Paradigm,
2. Management Accounting, USA, Dhjetor, fq. 30, 36.
3. Kaplan, R. (1984), The Evolution of Management Accounting
4. Kaplan, R. and Atkinson, A. (1998), Advanced Management Accounting,
5. MOLLA .F (2009) Universiteti i Shkodrës "Luigj Gurakuqi"Bul.Shk.,Ser.Shk Ekon.-Jurid, "Sistemet e menaxhimit të performancës në shoqerite tregtare shqiptare në kushtet e riskut dhe të pasigurise "
6. Otley, D. (1995), Management control, organisational design and accounting
7. Management Accounting, Prentice Hall, London, pp.
8. "*Kodi Penal*". qpz.gov.al
9. MOLLA .F (2015) Punim Konference " Risk management in business ebtities of Albania " me tematike "arriturat dhe sfidat e shteteve të Ballkanit në rrugen e integrimit evropian" 05 Shtator 2015 Gjilan, Republika e Kosovës ISLD - LIBRI I ABSTRAKTEVE 3/faqe 55-56, ISBN 978 9951 890 -6-3
10. n, Dan. " *The WorldCom we hardly knew*". forbs.com. 26 qershor 2002
11. Barrionueve, Alexie. "*Two Enron chiefs are convicted in fraud and conspiracy trial*". The New York Times. 26 maj 2006
12. Grup autorësh. "*Leksione të parashkruara-Auditimi*". Departamenti Kontabilitetit. 2010-2011
13. Jofa. "*Ghost goods: How to spot phantom inventory*". aicpa.org. qershor2001
14. Perri, Rezarta. "*Organizimi sistemeve kontabël*".
15. Q. Cibaku, P. Ndreca, L. Nano, R. Ndreaj. "*Auditimi i brendshëm në sektorin publik*". Ministria Financave.
16. Weinberg, Ari. "*The Tyco follies*". forbs. com. 18 shtator 2002

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

33 Efikasiteti i stervitjes me electro muscular stimulation (ems) ne permiresimin e dhimbjeve te fund-shpines

Mr.Fation Kadija,
Universitetit Shkodres, Fakulteti Shkencat e Edukimit, dega Edukim Fizik e Sporte.
MSC.Erjon Peqini,
Universiteti Sporteve Tirane, Fakulteti Veprimtari Fizike dhe Rekreacion.

INTRODUCION

Shumë studime janë fokusuar në mënjanimin apo shërimin e "patologjisë" të *dhimbjes së fund shpinës* në dy dekadat e fundit. Ndërhyrjet i referohen metodave të ndryshme ushtrimore me trupin e lire, me pesha, me makina ushtrimore, si dhe me procedura ujore, apo kombinim të këtyre metodave. Dekadën e fundit një metodë gjerësisht e përdorur dhe që shfrytëzon avantazhet e teknologjisë është edhe elektro-stimulimi, i cili së fundmi kombinohet dhe me ushtrime me trup të lirë.

Ky studim përbën në vetvete një ndërhyrje tre mujore me metodën e elektro-stimulimit. Duke përdorur sistemin "BODY CODE". Në studim u përfshinë 39 subjekte me dhimbje kronike të fundshpinës. 21 femra dhe 18 meshkuj, me një moshë mesatare 42 vjec. Përzgjedhja u bë me kriter moshën nga 35 vjeç deri në 75 vjeç, dhe të gjithë të evidentuar me dhimbje të fundshpinës.

Ndyshimet strukturore në shtyllën kurrizore (fundshpinë) janë po aq të shpeshta në njerëzit asimptomatikë sa edhe në ato me dhimbje të fundshpinës dhe me humbje të funksionit. Besohet nga shumica se dhimbja e pasme është rrjedhojë e një dëmtimi strukturor ose defekti që mund të riparohet për të reduktuar dhimbjen dhe siguruar funksionin e plotë. Sipas kësaj pikëpamjeje, funksioni normal është paksa i pamundur ose ndoshta edhe i rrezikshëm, për sa kohë që struktura e dëmtuar ka ndryshuar (Zusman 1998).

Shtrirja e problemit. Rreth 80% e njerëzve në botën perëndimore vuajnë të paktën një episod nga dhimbja e fundshpinës gjatë jetës së tyre, ku në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

të njëjtën kohë rreth 35% e popullsisë vuan nga një tjetër lloj i dhimbjes së pasme (Frymoyer dhe Cats-Baril 1991). Kostoja është shumë e lartë, duke përfshirë atë financiare dhe atë që i përket vuajtjes fizike. Shumë njerëz me dhimbje të fund shpinës shërohen brenda 6 javëve, por 5% - 15% e subjekteve tentojnë drejt mangësive të shpeshta, duke u llogaritur në më shumë se 90% të totalit të personave në këtë gjendje (Liebenson 1996).

Fatkeqësisht, përsëritja e dhimbjes së pasme pas një episodi akut (ngacmues) është e pranishme. Më shumë se rreth 60% e këtyre personave që vuajnë nga probleme akute të dhimbjes së fund shpinës, do të kenë një tjetër problem të përsëritur brenda një viti, dhe rreth 45% e tyre do të kenë një përsëritje të dytë, por tani pak më afatgjatë, brenda 4 viteve të ardhshme (Liebenson 1996). Rreth 15% e njerëzve me dhimbje të pasme të poshtme tentojnë shpesh drejt destabilizimit dhe 60% vuajnë nga një dhimbje e përsëritur brenda një viti.

1. METODOLOGJIA

Në këtë studim u morën 39 subjekte me problem të passhpinës, prej të cilëve 21 femra dhe 18 meshkuj, me një moshe mesatare 42 vjec. Përzgjedhja u bë me kriter moshën nga 35 vjeç deri në 75 vjeç, të gjithë me probleme të passhpines. Nga ky studim, referuar protokollit strikt të EMS në ambientet e studios së fitness-it ”BODY CODE”, u mënjanuam subjektet me sëmundje: kardiake, nervore, diabet, hipertension dhe hemopfilikë, për të cilët është i ndaluar trajnimi nën impulse elektrike.

a. <u>Vlerësimi fuksional</u>

Për vlerësimin fuksional të subjekteve u morën në konsideratë parametrat fiziologjike dhe antropometrike, si: mosha; gjinia; gjatësia; pesha; BMI, përqindja dhjamore në trup, përqindja dhjamore në organe; përqindja e ujit në trup, masa muskulare; densiteti kockor; niveli i kalorive të shpenzuara ne gjendje qetësie në 24 orë, (BMR); si dhe indeksi i gjendjes fizike të shprehur në raportet; përqindje (%) dhjamore me përqindjen (%) e masës muskulare; si dhe mosha metabolike. Matja e të gjithë këtyre parametrave (variablave) është realizuar nëpërmjet sitemit të balancës “Tanita”, në fillim të trajnimit dhe në fund të javës së 13^{të} të tij. Të dhënat (variablet) e të gjitha parametrave funksional janë regjitruar dretpërsëdrejti në kompjuter.

b. <u>Pyetësori</u>

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ndërsa për vleresimin psiko-social të subjekteve kemi përdorur një pyetësor të standardizuar "*The Quebec Back Pain Disability Scale"*, në fillim dhe në fund të trajnimit më qëllim evidentimin e ndjesisë së dhimbjes, si dhe të gjendjes së përgjithshme emocionale e sociale të subjekteve, të dhënat në lidhje me frekuencën dhe intensitetin e dhimbjeve të shpinës, ankesat e përgjithshme, humori, stabiliteti i trupit dhe ndjeshmëria për të. Pyetësori është realizura me lapsë e letër në një ambient kofindencial për subjektet brenda palestrës së trajnimit.

This questionnaire is about the way your back pain affects your daily life. People with back problems may find it difficult to perform some of their daily activities. We would like to know if you find it difficult, because of your back, to perform any of the activities listed below. For each activity there is a scale that ranges from 0 (not difficult at all) to 5 (unable to do). Please choose the **one** response for each activity that best describes your current condition and place a check mark in the appropriate box. Please answer all of the questions.

Because of your back problems, how difficult do you find it today to . . .	Not Difficult at All	Minimally Difficult	Somewhat Difficult	Fairly Difficult	Very Difficult	Unable to Do
Get out of bed?						
Sleep through the night?						
Turn over in bed?						
Ride in a car?						
Stand up for 20 to 30 minutes?						
Sit in a chair for several hours?						
Climb one flight of stairs?						
Walk a few blocks?						
Walk several miles?						
Reach up to high shelves?						
Throw a ball?						
Run one block?						
Take food out of the refrigerator?						
Make your bed?						
Put on socks or pantyhose?						
Bend over to clean the bathtub?						
Move a chair?						
Pull or push heavy doors?						
Carry two bags of groceries?						
Lift and carry a heavy suitcase?						

[a] Reprinted by permission of Lippincott Williams & Wilkins from Kopec JA, Esdaile JM, Abrahamowicz M, et al. The Quebec Back Pain Disability Scale: measurement properties. *Spine.* 1995;20:1943–1949.

c. <u>Protokolli i ndërhyrjes</u>

Trajnimi i subjekteve është realizuar në Shkodër, Tiranë në Qendën e Fitnesit "BODY CODE". Protokolli i ndërhyrjes ka konsistuar si më poshtë vijon:

1. Aplikuam 13 seanca me metodën stërvitore EMS (electro-muscular stimulation). Gjatë çdo seance është kontrolluar pulsi i subjekteve në

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

formë dixhitale, për të garantuar zhvillimin e seancës stërvitore nën regjimin e punës aerob.

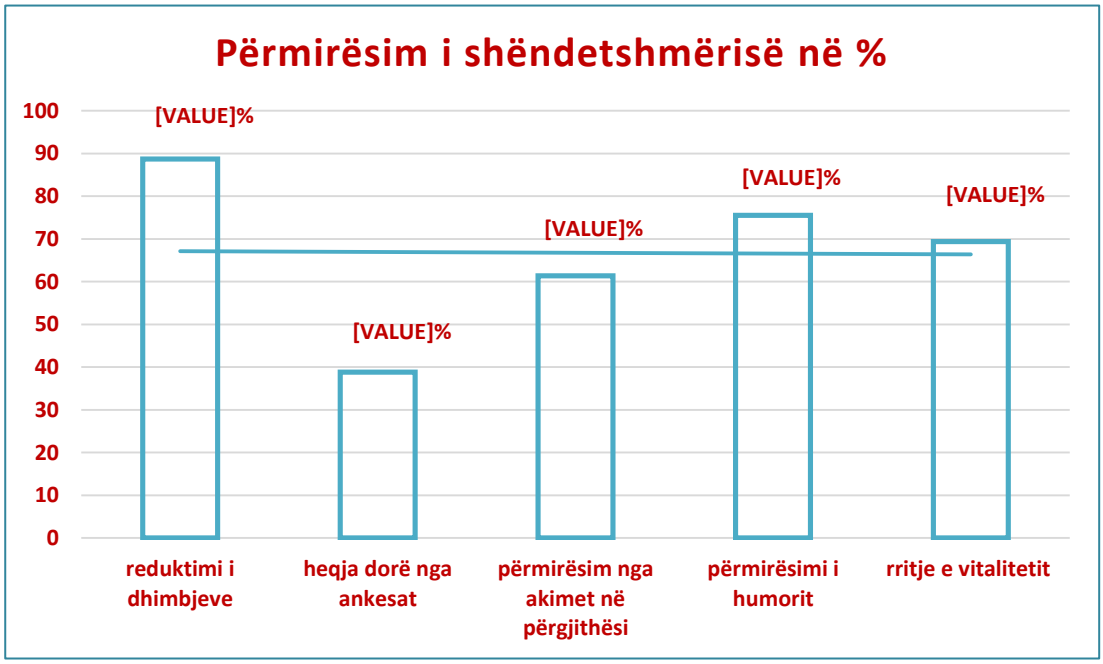
2. Frekuenca e stërvitjes 1 herë në javë për tre muaj. Seanca stërvitore është (20s+5s relaks) minuta.
3. Kohëzgjatja e impulsit përcakton kohën që rryma elektrike rrjedh dhe kohën që muskuli aktivizohet 4s energji dhe 4s pauzë.
4. Frekuenca e impulsit përcakton numrin e impulseve të vetme për sekond të dërguara në muskul gjatë fazës së kontraktimit 80Hz, koha e rritjes 0s.
5. Amplituda e impulsit (gjerësia) përcakton kohëzgjatjen e një impulsi të vetëm 350s.
6. Lloji i impulsit pershkruan drejtimin e rrjedhjes së rrymës. Rryma e impulseve bipolare alternon drejtimin e rrymës gjatë impulsit. Rryma e impulseve monopolare (pozitive dhe negative) rrjedh vetëm në një drejtim. Në stërvitjen me EMS përdoren impulse bipolare.
7. Karakteri i ushtrimeve që përdoren janë në varësi të kërkesave individuale, por duke vënë theksin më shumë te ushtrimet që ndikojnë tek ky problem.

REZULTATET DHE DISKUTIMI

Vetëm duke marrë në konsideratë e interpretuar rezultatet e pyetësorit në lidhje me ndjesinë e gjendjen e emocionale e sociale të subjekteve tona, femra e meshkuj, në paralel me ndryshimet e evidentuara në parametrat fiziologjikë, siç është paraparë edhe nga protokolli referent, ne mund të kuptojmë e deklarojmë nëse arritjet janë perceptuar, pranuar e përjetuar pozitivisht nga subjektet tona.

Sikundër deklaruam edhe tek metodologjia e këtij studimi, për të vlerësuar gjendjen psiko-social të subjekteve kemi përdorur nje pyetësor të standardizuar "*The Quebec Back Pain Disability Scale"*, në fillim dhe në fund të trajnimit më qëllim evidentimin e ndjesisë së dhimbjes, si dhe të gjendjes së përgjithshme emocionale e sociale të subjekteve, të dhënat në lidhje me frekuencën dhe intensitetin e dhimbjeve të shpinës, ankesat e përgjithshme, humori, stabiliteti i trupit dhe ndjeshmëria për të.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Në grafik, kemi paraqitur përpunimin e rezultateve të pyetësorit të llogaritura në përqindje. Kështu: 88.7% e subjekteve shohin një reduktim të përgjithshëm të dhimjeve të shpinës në përgjithësi, e të fudshpinës në veçanti 61.4 % e subjekteve kanë një përmirësim nga ankesat për dhimbjet në përgjithësi. Një përmirësim të lehtë prej 38.8 % të subjekteve kanë një çlirim, apo heqje dorë, nga ankesat e ndryshme.

Për më tepër, trajnimi nëpërmjet EMS të kombinuar edhe me lëvizjet me trup të lirë ka sjellë tek subjektet e këtij studimi efekte të përgjithshme si: 75.5 % të individëve raportojnë se kanë një përmirësim të humorit; dhe 69.4 % raportojnë se kanë një përmirësim të vitalitetit.

Në grafik, është paraqitur gjithashtu edhe trendi i përmirësimit të të gjitha rezultateve të grupuara në pesë pyetje nga pyetësori i realizuar. Kështu, rreth 69 % eshtë perceptimi i vlerës së përmirësimeve në total. Tregues ky për stabilizimin e një vetëdijeje e përjetimi shumë të suksesshëm të gjendjes emocionale e sociale të subjekteve tona.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Pa dyshim kjo vjen si rezultat i të gjitha arritjeve në përmirësimin e parametrave fiziologjikë, të interpretuar më lart dhe që reflekton me një përmirësim të gjendjes psiko-sociale të subjekteve tona meshkuj e femra, e që duke e shprehur ndryshe, i ka çuar ato në përmirësimin e cilësisë së jetës, si në punën e tyre të përditshme, ashtu dhe në jetën e tyre familjare e shoqërore.

Konkluzione

Trajnimi i trupit nëpërmjet EMS (lekrto-stimulimit) "lufton" në terma të përgjithshme dhimbjet e shpinës në një mënyrë shumë efikase. Pa dyshim që stimuli elektrik aktivizon grupet e thella të muskujve të cilat janë shumë të vështirë për t'u aktivizuar nëpërmjet metodave tradicionale. Trajnimi specifik i trupit me EMS paraqitet si një mënyrë e suksesshme për të kursyer kohën apo thënë ndryshe shkurton kohën e trajnimit. EMS është një metodë shumë efektive e trajnimit të gjithanshëm që ka arritje me ndikim të gjerë dhe pozitiv për shëndetin dhe cilësinë e jetës.
Stervitja me EMS e kombinuar me lëvizje më trup të lirë (referuar tek BODY CODE) është një stërvitje e eficente për mënjanimin e dhimbjeve të shpinës, si dhe stabilizimin e një strukture fiziologjike të shëndetshme si per meshkuj, ashtu dhe për femra.

BIBLIOGRAFIA

Frymoyer, J.W., and Cats-Baril, W.L. 1991. An overview of the incidences and costs of low back pain. Orthopedic Clinics of North America 22:263.
Liebenson, C. 1996. Rehabilitation of the spine. Balti more: Williams & Wilkins.
Zusman, M. 1998. Structure-oriented beliefs and disability due to back pain. Australian Journal of Physiotherapy 44:13-20

BILANCI I PAGESAVE
Fitim Maçani
Kolegji "Pjeter Budi"Prishtinë
Mr.Sc.Valentina Nikolovski- Sveti Kliment Ohridski MAKEDONIJA

Prof.Dr.Diana Shehu
Universiteti bujqësor Tiranë-Shqipëri
Abstract

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Bilanci i pagesave është përmbledhje e të dhënave statistikore për të gjitha transaksionet ekonomike midis rezidentëve (banorëve) të vendit raportues dhe rezidentëve(banorëve) të pjesës tjetër të botës, gjatë një periudhe të caktuar kohore.

Bilanci i pagesave të një vendi është një tabelë statistikore që pasqyron transaksionet në mallra, në shërbime dhe në mjete e detyrime financiare për një periudhë të caktuar kohe. Bilanci i pagesave të Shqipërisë hartohet në bazë të "Metodologjisë së bilancit të pagesave", e cila mbështetet në standardet e "Manualit të Statistikave të Bilancit të Pagesave, FMN, Edicioni i Gjashtë" (në anglisht, format pdf).

Për hartimin e statistikave të bilancit të pagesave , Banka e Shqipërisë kontakton një numër institucionesh dhe kompanish, të cilat raportojnë periodikisht pranë Sektorit të Bilancit të Pagesave dhe Vrojtimeve. Një pjesë e konsiderueshme e informacionit dërgohet nga Drejtoria e Përgjithshme e Doganave, nga Ministria e Financave dhe nga Ministria e Ekonomisë. Nga ana tjetër, raportimi nga njësi të tjera, bëhet në bazë të formularëve të veçantë për bankat, për kompanitë e sigurimit, për kompanitë e telekomunikacionit dhe së fundmi, edhe për ambasadat dhe organizatat joqeveritare.

Gjithashtu, për mbledhjen e një pjese të statistikave, Banka e Shqipërisë, shpeshherë në bashkëpunim me INSTAT, organizon vrojtime, të cilat kanë për qëllim mbledhjen e informacionit për shpenzimet dhe të ardhurat nga turizmi, përcaktimin e kostos së sigurimit dhe të transportit të mallrave si edhe vlerësimin e investimeve të huaja direkte në vend.

Hyrje

Analiza Vjetore i Bilancit të Pagesave analizon hollësisht zhvillimet e sektorit të jashtëm të ekonomisë shqiptare, për vitin përkatës. Në këtë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

botim, bëhet një analizë e bilancit të pagesave sipas zërave të veçantë të llogarisë korente dhe llogarisë kapitale dhe financiare. Ai përmban analiza të detajuara të zhvillimeve në tregtinë e jashtme sipas grupmallrave dhe shteteve, analiza të ecurisë së shërbimeve, të të ardhurave, të transfertave korente dhe transaksioneve në llogarinë kapitale dhe financiare. Nëpërmjet një përshkrimi sintetik, ofron për përdoruesit e pasqyrës së bilancit të pagesave njohje me konceptin "bilanc pagesash", duke prezantuar njëkohësisht burimet dhe metodologjinë e përdorur në hartimin e Bilancit Shqiptar të Pagesave. Buletini përmban, gjithashtu, një aneks statistikor ku do të gjeni seri kohore të dhënash për zërat kryesorë të bilancit të pagesave.

Instrumentet e pagesave janë mjete jo- cash të pagesave, si transferta e kreditimit (urdhërpagesa), debitimi direkt, pagesa me karta, paraja elektronike, çeku dhe nota e premtimit. Këto instrumente mundësojnë transferimin e fondeve, të cilat mbahen në llogari të hapura pranë bankave ose institucioneve të parasë elektronike, midis një debitori dhe përfituesi të fondeve, bazuar në instruksionet e marra për pagesën.

Trajtimi

Bazuar në llojin e instrumentit, instruksionet e pagesës mund të iniciohen nga debitori (transferta e kreditit, pagesat me karta, etj.) ose nga përfituesi (debitimi direkt, çeku). Gjatë procesit të klerimit dhe shlyerjes së transaksioneve, bankat dhe institucionet financiare jobanka shkëmbejnë ndërmjet tyre detyrimet që rrjedhin nga përdorimi i instrumenteve të pagesave, nëpërmjet sistemeve (për klerimin e pagesave të vogla apo shlyerjen

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

e pagesave të mëdha), si dhe shlyejnë në sistemin AIPS shumat neto të detyrimeve reciproke.

Një **sistem pagesash** është një set instrumentesh, procedurash dhe rregullash për transferimin e fondeve midis pjesëmarrësve në sistem (banka ose institucione financiare), bazuar në marrëveshjen midis pjesëmarrësve në sistem dhe operatorit të sistemit. Transferimi i fondeve kryhet nëpërmjet një infrastrukture teknike të dizenjuar për këtë qëllim. (Burimi: Raporti i CPSS i titulluar "Parimet Kryesore për SIPS", Janar 2001)

Në Shqipëri funksionojnë dy sisteme ndërbankare pagesash, në pronësi dhe të operuar nga Banka e Shqipërisë: një sistem pagesash për shlyerje ne kohë reale dhe një sistem për klerimin e pagesave me vlera të vogla . Gjithashtu, Banka e Shqipërisë ka në pronësi dhe operon edhe sistemin qendror të shlyerjes dhe regjistrimit të titujve ku kryhet shlyerja dhe regjistrimi i titujve të emetuar nga shteti shqiptar.

Komponentët e bilancit të pagesave.

1.Llogaria rrjellëse

2.Llogaria kapitale

3.Ndryshimi në rezervë dhe gabimi statistikor

Bilanci i pagesave ndahet në dy pjesë kryesore:

1.Bilanci i transaksioneve rrjedhëse

2.Bilanci i transaksioneve të kapitalit.

3.Gabime dhe harresa.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Pra, skema e bilancit të pagesave duket kështu:

1.Bilanci i transaksioneve rrjedhëse

a)Bilanci tregtar (eksporti i mallrave,importi i mallrave)

b)Bilanci i shërbimeve (ekporti i shërbimeve,importi i shërbimeve)

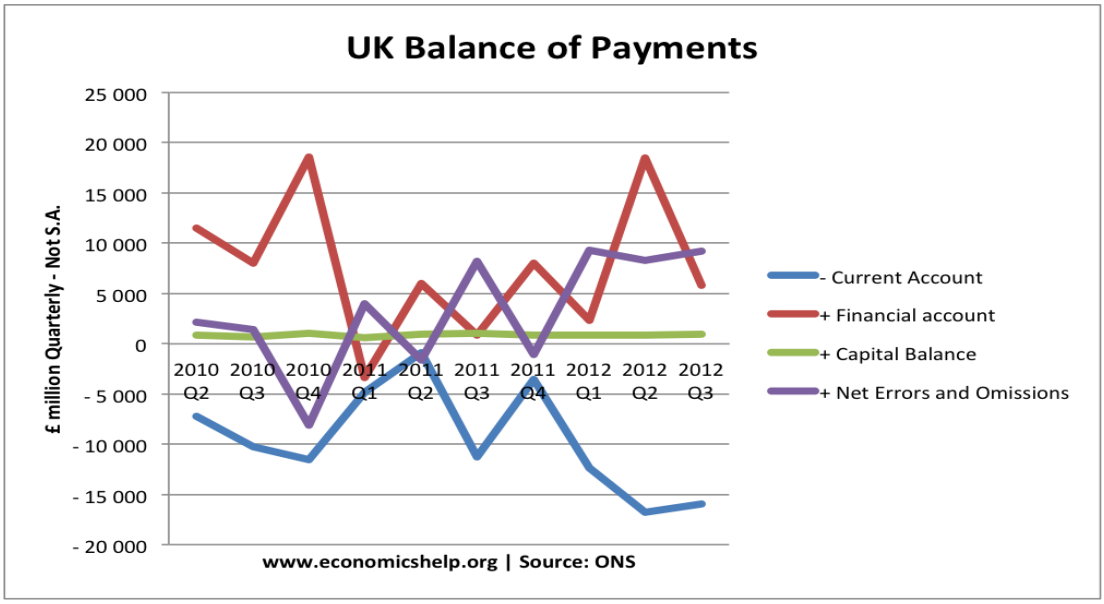
2.Bilanci i transaksioneve te kapitalit ku futen:

a)kapital afatgjatë (ndaj botës,nga bota)

b)kapitali afatshkurtër (ndaj botës,nga bota)

c)rezervat monetare (rritja,zvogëlimi)

3.Gabime dhe harresa.

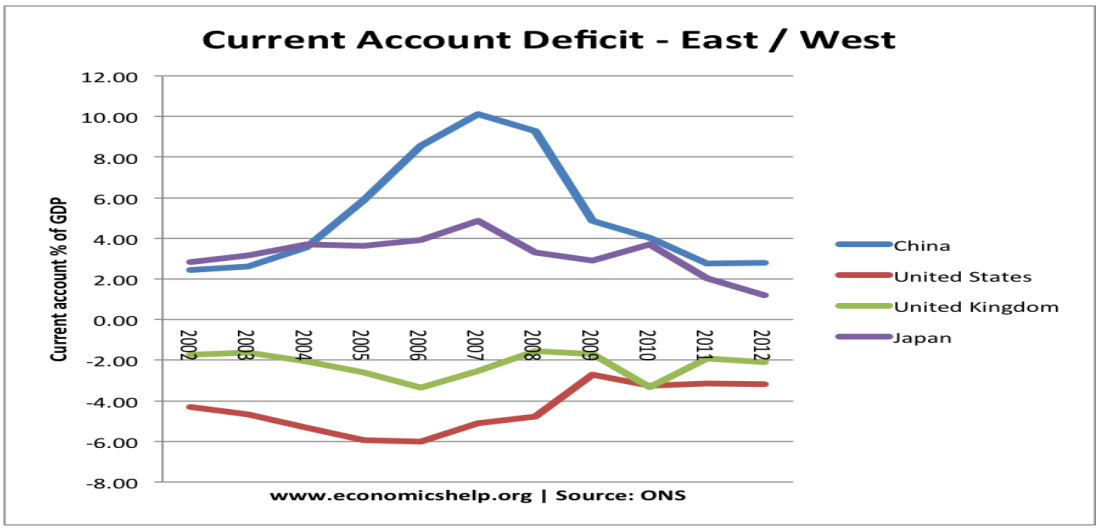


BARAZPESHIMI I BILANCIT TË PAGESAVE

Parimisht bilanci i pagesave është përhere i barazbeshuar. Mirëpo, nëse analizohen pjesët e ndryshme të bilancit të pagesave ato mund të jenë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

suficitare ose deficitare.Bilanci i transaksioneve rrjedhëse gati asnjëhere nuk është i barazpeshuar.Ai është ose suficitar ose deficitar ,sepse kur një vend në fund të vitit,përllogarit arkëtimet nga jashtë,në bazë të eksportit dhe pagesat botës së jashtme apo në bazë të importit,zakonisht paraqitet ndonjë tepricë ose mungesë e mjeteve të arkëtuara.Kjo tepricë ose mungesë barazeshohet me bilancin e transaksioneve të kapitalit.Nëse një vend ka suficit në bilancin e transaksioneve rrjedhëse,ky suficit barazpeshohet me daljet duke akorduar kredi vendeve të tjera, në bilancin e transaksioneve të kapitalit.Nqs një vend ka deficit në bilancin e transaksioneve rrjedhëse,ky deficit barazpeshohet me hyrjet(marrë kredi nga jashtë)në bilancin e transaksioneve të kapitalit.Ky quhet parimi i korrelacionit të bilancit të pagesave,ku suficiti apo deficiti i bilancit të transaksioneve rrjedhëse,barazpeshohet me deficitin apo suficitin e bilancit të transaksioneve të kapitalit.Kur është fjala për barazpeshimin e bilancit të pagesave,duhet theksuar se ky barazpeshim mund të bëhet me anë të kredive afatshkurtra apo afatgjata,dhe nqs ato nuk mjaftojnë,atëhere bëhet ndërhyrja nga mjetet e rezervës monetare.



E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

MODELI ADMINISTRATIV I BARAZPESHIMIT TË BILANCIT TË PAGESAVE

1.Devalvimi dhe

2.Kontrolli valutor.

1. Devalvimi është zhvlerësimi i valutës kombëtare ndaj valutave të jashtme dhe zakonisht ky bëhet në përqindje si prsh,10%,15%,20% etj.Nëse devalvimi bëhet 10%,atëherë valuta kombëtare ndaj valutave të jashtme vlen 10% më pak.Devalvimi ka për qëllim me zhvlerësimin e valutës kombëtare, të bëje mallin e brendhëm më të lirë për blerësit e jashtëm, kurse të shtrenjtë mallin e jashtëm për blerësit e brenshëm. Kjo bëhet me qëllim rritjen eksportit,kurse importi zvogëlohet dhe kjo sjell suficit në bilancin e pagesave.

2.Kontrolli valutor është metoda e dytë për barazpeshimin e bilancit të pagesave.Kjo metodë përdoret atëhere,kur devalvimi nuk jep rezultatet e duhura në barazpeshimin e bilancit të pagesave.Gjithashtu kontrolli valutor përdoret atëherë kur shteti heq dorë nga devalvimi për shkak të borxheve të mëdha ndaj botës ose për shkak të varësisë së madhe ndaj importit.

Me shprehjen kontroll valutor kuptojme futjen e valutave ne vend.

KONKLUZIONE

1. Bilanci i pagesave ndahet në dy pjesë kryesor,bilanci i transaksioneve rrjedhëse dhe transaksionve të kapitalit.
2. Parimisht bilanci i pagesave është përhere i barazbeshuar. Mirëpo, nëse analizohen pjesët e ndryshme të bilancit të pagesave ato mund të jenë suficitare ose deficitare.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3. Dy modelet më të përdorshme për balancimin e bilancit të pagesave jane devalvimi dhe kontrolli valutor.

REKOMANDIME

1.Devalvimi është metoda më e mirë për barazpeshimin e bilancit të pagesave prandaj duhet të përdoret më shumë,pavarsisht që metoda më e thjeshtë në praktikë është metoda për futjen e valutave të huaja pra kontrolli valutor.

REFERENCA

standardet e "Manualit të Statistikave të Bilancit të Pagesave, FMN, Edicioni i Gjashtë" (në anglisht, format pdf)

(Burimi: Raporti i CPSS i titulluar “Parimet Kryesore për SIPS”, Janar 2001)

Faqe kryesore Banka e Shqperise

34 Strategjia e spar-it për hyrje në tregun e Kosovës dhe ndikimi i saj në ekonominë e vendit

Fiton BASHOTA MA
Bekim SYLA PHD can.

Abstrakt

Zgjedhja e tregut të huaj, ku kompania dëshiron të hyjë apo të investoj është një nga vendimet më të rëndësishme të cilat duhet t’i bëjë kompania e cila angazhohet në tregtinë ndërkombëtare. Hyrja në tregjet e huaja mund të arrihet në mënyra të ndryshme. Secila nga këto mënyra ndërlidhet me kërkesat

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

unike të kompanisë në aspektin e burimeve organizative dhe financiare. Në të shumtën e rasteve, hyrja në një treg të huaj nuk është thjeshtë çështje e zgjedhjes, por e nevojës për të qëndruar konkurrues në tregjet e reja apo edhe në ato ekzistuese. Ky punim synon të analizoj faktorët të cilët duhet t'i ketë parasysh kompania gjatë hyrjes në një treg të huaj, e veçanërisht kompania SPAR, zgjedhjen e mënyrës më të mirë të hyrjes në një treg të huaj, si dhe ndikimin e saj në ekonominë e Kosovës. Konkluzioni në fund të këtij punimi do të ofroj një përmbledhje të shkurtër me pikat kyçe të hulumtimit të cilat do të mund të merret parasysh nga hulumtuesit potencial në të ardhmen për zgjedhjen e tregjeve ndërkombëtare.

Ky punim do të përqendrohet në hulumtimin e faktorëve të cilët ndikojnë në kompaninë në zgjedhjen e mënyrës së hyrjes në një treg të ri, si dhe në paraqitjen e mënyrave të hyrjes në një treg të caktuar. Do të përcaktohemi për këtë metodë pasi që kjo metodë ka të bëjë me hulumtim numerik duke përdorur një numër të caktuar të anketuarish të cilët përgjigjen në pyetjet e paraqitura në pyetësor. Pyetësorin do ta përgatisim në atë mënyrë që të mund të nxjerrim rezultate sa më të besueshme në lidhje me problemin që analizohet.

Fjalët kyçe: SPAR, Tregu, shitjet, financat.

Motivi për të hyrë në tregje të reja

Çdo vend ka sisteme të ndryshme ekonomike, politike dhe ligjore. Kur një kompani merr vendimin për të hyrë në një treg të veçantë, këto sisteme të ndryshme përcaktojnë kostot oportune të asaj se si duhet hyrë dhe si duhet zhvilluar në atë vend.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Root (1994) përkufizon mënyrën e hyrjes në një treg si një "marrëveshje institucionale e cila mundëson hyrjen në një treg të huaj të produkteve, të teknologjisë, të menaxhmentit, të shkathtësive njerëzore apo të burimeve të tjera." Kompania e cila synon të zgjeroj fushëveprimin e vet edhe në tregje të reja duhet të vendos mbi mënyrën e hyrjes në tregun e huaj në mënyrë që të mund të shfrytëzoj në maksimum burimet në dispozicion. Por, para se të vendos për mënyrën e hyrjes në një treg të huaj, kompania njëherësh duhet t'i ketë të qarta motivet se përse dëshiron ta ndërmarr këtë hap dhe disa nga këto motive mund të jenë:

- Profiti dhe rritja;
- Motivet menaxheriale;
- Ekonomitë e shkallës;
- Përfitimi nga taksat;
- Presioni i konkurrencës;

Pasi që ta ketë të qartë motivin për të hyrë në ndonjë treg të ri, kompania duhet të zgjedh tregun në të cilin ajo dëshiron të shtrij veprimtarinë e saj si dhe të përcaktoj mënyrën e hyrjes në atë treg.

Përcaktimi për tregun më të përshtatshëm bëhet përmes vlerësimit të tregjeve dhe me këtë rast kompania duhet të: (KPMG, 2012)

- Analizoj barrierat e hyrjes;
- Analizoj rreziqet;
- Parashikoj kërkesën;
- Analizoj nevojat/sjelljen e konsumatorëve;
- Bëjë profilizimin e konsumatorëve; etj.

Tabela 1: Krahasimi i mënyrave të hyrjes në tregun e huaj

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Mënyra	Përparësitë	Të metat
Eksportimi	-Minimizon rrezikun dhe investimet -Shpejtësia e hyrjes -Maksimizon ekonominë e shkallës; shfrytëzon objektet ekzistuese	-Barrierat dhe tarifat tregtare rrisin koston -Kostoja e transportit -Qasje e kufizuar në informatat lokale -Kompania shihet/konsiderohet si e huaj
Turnkey projects	-Mundësia për kthim të investimeve nga procesi teknologjik/shkathtësitë në vendet ku IHD janë të kufizuara	Krijimi i konkurrencës Mungesa e prezencës afatgjate në treg
Licencimi	-Minimizon rrezikun dhe investimet -Shpejtësia e hyrjes -Në gjendje të tejkaloj barrierat tregtare	-Mungesë e kontrollit ndaj shfrytëzimit të burimeve -Kompania e licencuar mund të bëhet konkurrent -Periudha e licencimit është e kufizuar
Franshiza	-Minimizon rrezikun dhe investimet -Shpejtësia e hyrjes -Në gjendje të tejkaloj barrierat tregtare	-Mungesë e kontrollit ndaj shfrytëzimit të burimeve -Pamundësia e angazhimit në bashkëveprimet strategjike globale
Investimet e përbashkëta	-Tejkalon kufizimet e pronësisë dhe të dallimit kulturor -Kombinon burimet e të dy kompanive -Potencial për të mësuar -Nevojiten më pakë investime -Mund të shihet/konsiderohet si kompani vendore	-Vështirë të menaxhohet -Vështirë të kontrollohet -Rrezik më i madh se sa eksporti dhe licencimi -Partneri mund të bëhet konkurrent
Investimet e huaja direkte	-Njohje më e madhe e tregut lokal -Mund të aplikoj më mirë aftësitë e specializuara -Mund të	-Rrezik më i lartë se sa te mënyrat tjera -Kërkon më shumë burime dhe përkushtim -Mund të jetë e vështirë të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

	shihet/konsiderohet si kompani vendore	menaxhohen burimet vendore

Burimi: Autori duke krahasuar përparësitë/ të metat e formave të hyrjes në një treg

SPAR International

Bazuar në të dhënat e faqes zyrtare të internetit të Organizatës SPAR (SPAR International, qasur në shtator 2012), organizata SPAR është një kompani ndërkombëtare e shitjes me pakicë dhe me shumicë e cila ka një shtrirje në mbi 30 vende në katër kontinente, në Evropë, Afrikë, Azi dhe Australi. Kjo e bënë SPAR-in të ketë zinxhirin më të madh të shitjes me pakicë dhe me shumicë të të gjitha llojeve të produkteve ushqimore dhe jo-ushqimore me mbi 12.000 dyqane. Fillimisht Organizata SPAR ishte themeluar me emrin DESPAR që është akronim i "Door Eendrachtig *Samewerken Profiteren Allen Regelmatig*" që në gjuhën shqipe do të thotë "Të gjithë përfitojnë nga bashkëpunimi i përbashkët" (SPAR International, qasur në shtator 2012).

Ndërkombëtarizimi i Organizatës SPAR

SPAR vazhdoi zhvillimin e saj në Holandë gjatë viteve të 30-ta dhe u ndërkombëtarizua në vitin 1947, fillimisht në Belgjikë dhe në fund të viteve të 40-ta e ndërroi emrin nga DESPAR në SPAR (SPAR International, qasur në shtator 2012).

Ndërkaq në vitin 1953 organizata u emërtua në SPAR International në mënyrë që të mbështes dhe të zhvilloj ndërkombëtarisht konceptin e SPAR-it dhe prej asaj kohe SPAR filloi shtrirjen e shpejtë në Evropë dhe deri në vitin 1959

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

organizata SPAR kishte shtrirje në 9 vende të Evropës (SPAR International, qasur në shtator 2012).

Sipas raportit vjetor 2011 të Organizatës SPAR, ajo që prej themelimit, ka arritur të shtrihet në 36 vende të ndryshme të botës me 12,124 dyqane dhe në këtë mënyrë ka arritur të përmbush nevojat e 10 milionë konsumatorëve për çdo ditë (SPAR International, qasur në shtator 2012).

Organizimi i SPAR-it

Organizata SPAR është një rrjet ndërkombëtar i kompanive i organizuar në katër nivele: (SPAR International, qasur në shtator 2012)

1) SPAR dyqanet e shitjes me pakicë – shumica e këtyre dyqaneve janë në pronësi të shitësve të pavarur me pakicë;
2) SPAR shpërndarësit/distributorët (shitësit me shumicë) – funksionojnë në një rajon apo në një vend duke furnizuar me mallra dhe shërbime dyqanet e shitjes me pakicë në rajonin e tyre nën marrëveshjen e licencimit;
3) SPAR zyra qendrore – shërben si pikë kombëtare e bashkërendimit dhe qendër e shërbimit për shitësit me shumicë;
4) SPAR ndërkombëtar – zyra qendrore e bashkërendimit dhe qendër e shërbimit për organizatat kombëtare të SPAR-it.

Strategjitë fituese të organizatës SPAR

Organizata SPAR mbështet misionin e vet në gjashtë strategjitë fituese të cilat luajnë një rol të rëndësishëm në zhvillimin e qëndrueshëm të saj (SPAR, Raporti vjetor 2010). Këto strategji, Organizata SPAR i ka dizajnuar si përgjigje ndaj ndryshimit të sjelljes së konsumatorëve e cila do të vazhdoj edhe gjatë viteve të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ardhshme. Prezantimi i këtyre strategjive, të cilat Organizata SPAR i quan strategji fituese, nuk nënkupton që organizata ka ndryshuar drejtimin e vet, mirëpo këto janë strategji në të cilat organizata është mbështetur edhe në të kaluarën. Këto gjashtë strategji janë:

1) **Vlera shtytëse (udhëheqëse)** – ka të bëjë me strategjinë e shitjes me pakicë e cila përqendrohet në një politikë agresive të çmimeve. Kjo politikë agresive e çmimeve përbëhet nga një program i fuqishëm promovues, një normë agresive e zbritjes së çmimeve dhe nga një linjë e gjerë e produkteve me etiketën e SPAR-it.
2) **Zgjerimi** – është një tjetër komponent i rëndësishëm i strategjisë fituese të organizatës SPAR. Kjo shfaq qëllimin e vazhdimit të investimeve, të zhvillimit dhe të zgjerimit edhe në tregje të reja.
3) **Zhvillimi i sistemit të shitjes me pakicë** – ka qenë një element kyç në rritjen dhe zhvillimin e organizatës, prandaj organizata do të vazhdoj me ripërtëritjen e sistemeve të reja të shitjes me pakicë dhe në integrimin e praktikave më të mira në të gjitha dyqanet tona.
4) **Përmirësimi i efikasitetit të operacioneve** – ka të bëjë me investimet në zhvillimin e rrjetit të shpërndarjes. SPAR ka investuar dhe ka përmirësuar depot e mallrave në të gjitha vendet në mënyrë që të siguroj që zinxhiri i shpërndarjes së mallrave me pakicë të operoj me maksimumin e efikasitetit dhe me koston më të ulët të mundshme.
5) **Zhvillimi i qëndrueshëm** – vazhdon të mbetet strategji kyçe e organizatës SPAR. Organizata SPAR ka njohuri mbi rëndësinë që konsumatorët e saj i japin zhvillimit të qëndrueshëm.
6) **Mbajtja e vlerave themelore** – ka të bëjë me rëndësinë që i jep organizata SPAR partneritetit në të gjithë nivelet të saj, pra në nivelin lokal, kombëtar dhe ndërkombëtar.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Tabela 7: Shitjet me pakicë të të gjitha dyqaneve të SPAR-it[247]

Vendi/shteti	Shitjet me pakicë në vitin 2011 (në ,000 €)	Numri i dyqaneve të shitjes me pakicë
Austria	5,360,000	1,470
South Africa	4,628,469	806
Italy	3,855,662	1,549
United Kingdom	3,189,273	2,504
Norway	1,440,539	276
Hungary	1,400,000	389
Spain	1,152,174	904
Ireland	1,116,144	422
Denmark	1,072,740	504
France	968,382	956
Russia	935,000	254
Belgium	813,500	291
China	716,000	175
Slovenia	713,546	86
Greece	683,389	189
Czech Republic	550,000	39
Netherlands	491,455	282
Switzerland	455,094	164
Croatia	263,426	19
Germany	250,000	340
Zimbabwe	233,009	64
Australia	172,008	100
Namibia	127,706	27
Botswana	97,506	26
Japan	86,224	89
Poland	84,903	71
Ukraine	71,817	32
India	65,505	10
Zambia	52,139	11
Portugal	44,132	58
Nigeria	22,167	2
Mauritius	22,041	8
Romania	10,000	7
Malawi*	-	-

[247]* Tri shtetet e fundit, Malavi, EBA dhe Mozambiku, kanë hapur dyqanet e tyre të para të SPAR-it gjatë vitit 2011, prandaj edhe nuk ekzistojnë të dhëna vjetore. Viti i plotë tregtar i tyre do të jetë në vitin 2012.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

U.A.E.*	-	-
Mozambique*	-	-
Totali	**31,143,961**	**12,124**

Burimi: www.spar-international.com

Me linjë të gjerë të produkteve me etiketën e SPAR-it nënkuptojmë marrëveshjen të cilën organizata SPAR e arrin me prodhuesin për të vendosur logon/etiketën e organizatës në ambalazhin apo paketimin e produktit, ndërkaq organizata SPAR garanton blerjen e një sasie të caktuar të atij produkti sipas marrëveshjes së arritur.

Kjo strategji do të ishte shumë e rëndësishme për prodhuesit vendor në Kosovë meqë në këtë mënyrë ata do të kishin të sigurt tregun ku ata do të mund të plasonin produktet e tyre, pasi që përveç në tregun Kosovar, këto produkte do të mund të eksportoheshin edhe jashtë vendit por edhe duke bërë furnizimin e dyqaneve të SPAR-it nëpër vendet tjera.

Kompania SPAR ka mbi 300 produkte me markën e saj tregtare. Sipas të dhënave në faqet zyrtare të Kompanisë SPAR[248], produkti i parë ndërkombëtar me shenjën SPAR ishte Spar American Cola, e cila filloi të prodhohet në vitin 1995 (SPAR International, qasur në shtator 2012).

Themelimi i dyqaneve të SPAR-it në një vend të ri

Rrjeti i SPAR (dyqanet dhe qendra e shpërndarjes) mund të themelohet në një vend të ri nga një ndërmarrës përmes një marrëveshjeje mbi licencimin (SPAR International, qasur në shtator 2012). Në rast të interesimit të një ndërmarrësi të një vendi të ri për të bërë marrëveshje të licencimit me organizatën SPAR, atëherë organizata SPAR bënë ekzaminimin e strukturave lokale dhe të

[248] www.spar-international.com/spar-worldwide/own-brands

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

burimeve të atij ndërmarrësi, si dhe bënë mbështetjen aktive të tyre në fazën e zhvillimit, mirëpo nuk bënë mbështetjen financiare të ndërmarrësit për themelimin e SPAR-it në atë vend (SPAR International, qasur në shtator 2012).

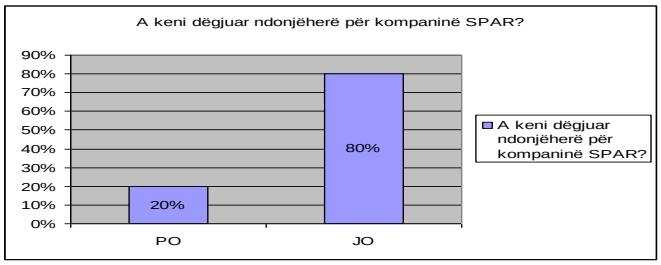
Pas themelimit të dyqanit SPAR në një vend të ri, shtrirja e mëtejshme e dyqaneve të SPAR-it në atë vend bëhet përmes marrëveshjes së franshizës. Marrëveshja e franshizës bëhet me shpërndarësit (distributorët) e SPAR-it të cilët janë përgjegjës për rekrutimin dhe përzgjedhjen e shitësve të pavarur me pakicë me të cilët ata lidhin marrëveshjen e franshizës dhe njëherësh bëjnë projekt planin e detajuar për hapjen e dyqanit të ri të SPAR-it (SPAR International, qasur në shtator 2012).

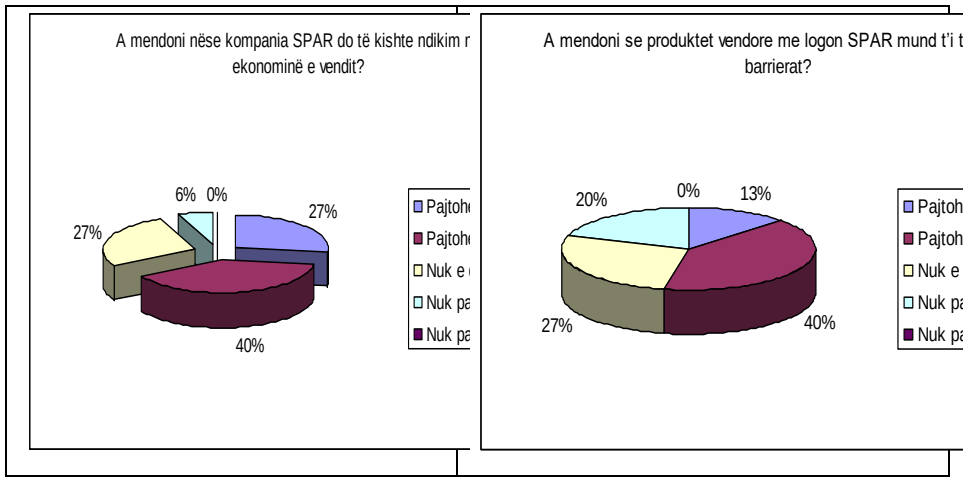
Ndonëse në faqen zyrtare të internetit të organizatës SPAR në Mbretërinë e Bashkuar[249] thuhet se Organizata SPAR nuk funksionon si një franshizë normale, gjatë hulumtimit të internetit kemi hasur në shumë artikuj ku thuhet se Organizata SPAR bënë marrëveshje mbi dhënien e franshizës[250]. Ky fakt përmendet edhe në faqen e internetit të organizatës SPAR, në pjesën ku bëhet prezantimi i organizatës SPAR në shtetin e Zambisë[251].

- **Anketa -** 80% e të anketuarve deklaruan që është hera e parë që dëgjojnë për kompaninë SPAR në krahasim me 20% të cilët kishin dëgjuar edhe më parë për kompaninë në fjalë.

[249] www.spar.co.uk/aboutus/ContactUs/FAQs.aspx
[250] http://en.azfra.com/franchises/detail/8.html; www.franchiseeurope.com/top500/spar/6/346/; www.franchise-pitstop.ie/Case-Studies/Retail-Franchise-SPAR.html;
[251] www.spar-international.com/about-spar/spar-countries/spar-continents---africa/zambia

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

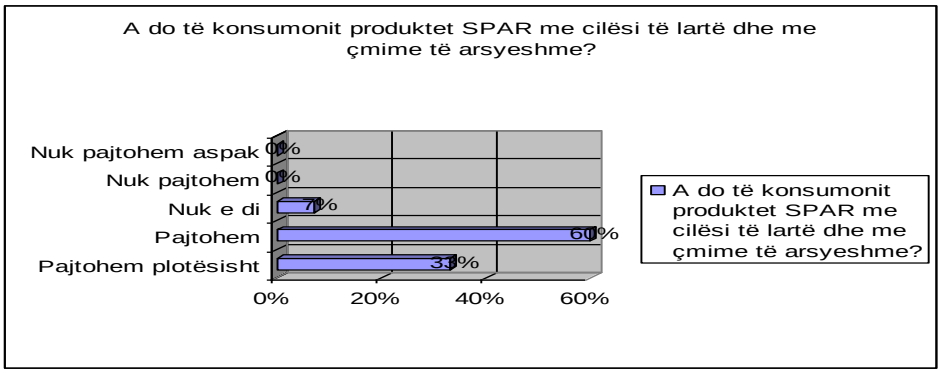




Shumica e të anketuarve mendojnë që hyrja e kompanisë SPAR në tregun e Kosovës do të kishte ndikim në ekonominë e vendit. Janë vetëm 6% e të anketuarve të cilët janë skeptik në këtë dhe 27% të tjerë janë shprehur se nuk e dinë nëse do të kishte ndikim në ekonominë e vendit.

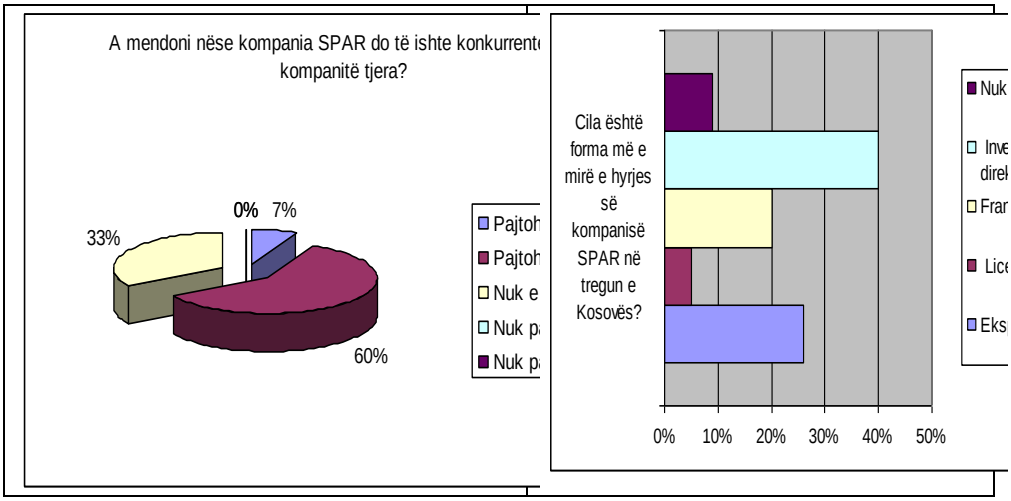
Të anketuarit janë ndarë në mendime kur janë pyetur nëse produktet vendore me logon e cilësisë SPAR do të mund t'i thyejnë barrierat në tregtinë ndërkombëtare. 53% e tyre janë përgjigjur se pajtohet ose pajtohen plotësisht me këtë dhe 47% e tyre janë shprehur se nuk e dinë apo nuk pajtohen me këtë.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



Shumica e të anketuarve (93%) u shprehën se pajtohen apo pajtohen plotësisht me pyetjen nëse ata do të konsumonin produktet SPAR të cilat njihen për cilësinë e tyre të lartë dhe për çmimet e arsyeshme.

60% e të anketuarve pajtohen që themelimi i kompanisë SPAR në Kosovë do të ishte konkurrente me kompanitë tjera ekzistuese, 7% pajtohen plotësisht me këtë konstatim, ndërsa 33% e të anketuarve nuk e dinë nëse kompania SPAR do të ishte konkurrente me kompanitë tjera.

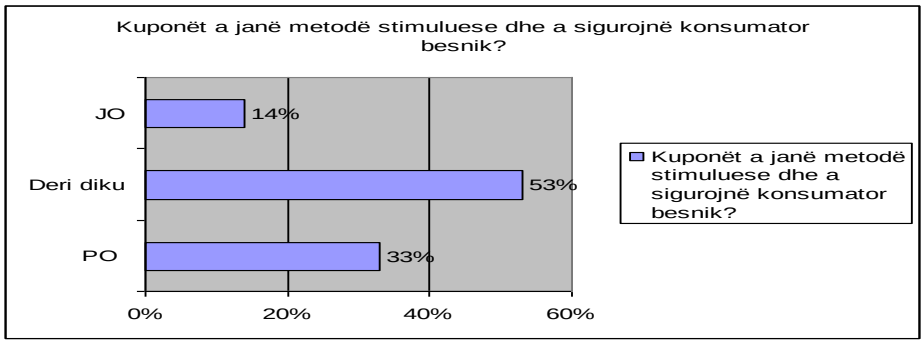


Investimet e huaja direkte --- 40%;
Eksporti --- 26%;

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Franshiza --- 20%;
Licencimi ---5%;
Nuk e di --- 9%.

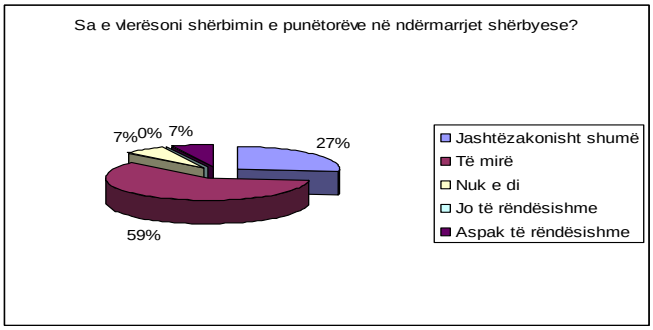
Kompania SPAR ofron mundësi të mbledhjes së kuponëve për çdo blerje (sa më e lartë shuma e blerjes aq më shumë kuponë mund të fitoni). Me kuponët e mbledhur më pas nga katalogu i ofertave të SPAR ju mund të fitoni dhurata apo zbritje të ndryshme nëpër produktet e SPAR-it. A mendoni se kjo metodë është stimuluese dhe siguron konsumator besnik?

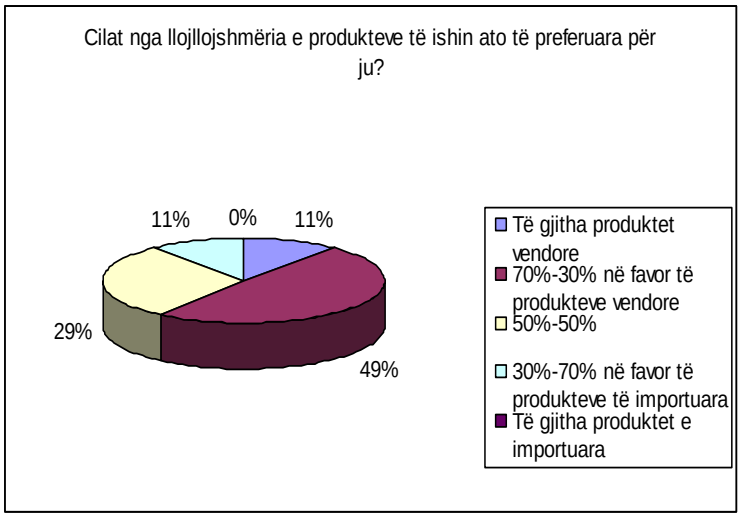


Në pyetjen e mësipërme 33% e të anketuarve pohojnë se kjo metodë është stimuluese dhe se përmes kësaj kompania siguron konsumator besnik, 53% mendojnë që kjo siguron deri diku konsumatorë besnik dhe 14% e të anketuarve shprehen se kjo metodë nuk është stimuluese dhe nuk siguron konsumatorë besnik.

Shumica e të anketuarve shprehen se e vlerësojnë shumë shërbimin e punëtorëve në ndërmarrjet shërbyese.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794



e gjitha produktet vendore ---11% 0%-30% në favor të produkteve vendore— 9% 0%-50% ----------29% 0%-70% në favor të produkteve të importuara 11% e gjitha produktet e importuara --- 0%	

Konkluzionet

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Qëllimi i këtij punimi ishte analiza e faktorëve të cilët duhet t'i ketë parasysh kompania para se të hyjë në një treg të huaj, mënyrat më të mira për të hyrë në atë treg si dhe ndikimi i saj në ekonominë e atij vendi. Në mënyrë që mund t'i japim përgjigje qëllimit të këtij punimi, ne parashtruam dy pyetje.

Sa i përket pyetjes së parë në lidhje me faktorët të cilët duhet t'i ketë parasysh një kompani pretenduese për të hyrë në një treg të caktuar, ne erdhëm në përfundim që zgjedhja e tregjeve të huaja ku kompania dëshiron për të hyrë duhet të jetë një orientim strategjik i kompanisë pretenduese pasi që zgjedhja e një tregu ndërkombëtar mund të ndikoj në veprimtaritë e tjera të kompanisë meqë kompania duhet të jetë e vetëdijshme mbi aftësitë, kompetencat dhe kufizimet e saj të brendshme në mënyrë që të mund të zgjedh një treg të përshtatshëm.

Po ashtu u tha që, është me rëndësi që kompanitë të cilat synojnë hyrjen në një treg të caktuar, të analizojnë faktorët e mjedisit politik, juridik dhe kulturor. Mjedisi politik është mjaft kompleks dhe ekzistojnë disa rreziqe politike (konfiskimi, shpronësimi dhe shtetëzimi) me të cilat mund të ballafaqohet kompania. Kërkesat ligjore janë po ashtu të ndërlikuara dhe kompania duhet të ketë parasysh nëse ai treg posedon legjislacion të favorshëm i cili mbështet investimet e huaja. Po ashtu nuk duhet të injorohet as ndikimi kulturor (ndikimi i kulturës në konsum, në procesin e të menduarit dhe të komunikuarit të njerëzve) pasi që duke i kushtuar vëmendje ndikimit kulturor, kompania mund të bëjë promovimin e produkteve të veta në tregun e synuar.

Përveç tjerash u tha që kompania duhet të bëjë gjithashtu edhe vlerësimin e shpenzimeve që ajo mund të ketë gjatë përzgjedhjes së tregut të huaj,

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

vlerësimin e përfitimit që ai treg do t'i sjell asaj, dhe vlerësimin e rreziqeve të tjera të cilat mund t'i paraqiten gjatë rrugëtimit të saj në një treg të huaj.

Sa i përket pyetjes së dytë e cila ka të bëjë me strategjinë/mënyrën e hyrjes në një treg të huaj të cilën duhet të zgjedh kompania, ne erdhëm në përfundim që ekzistojnë mënyra të ndryshme të hyrjes në një treg të caktuar. Eksporti mundëson hyrje të shpejtë në një treg të huaj dhe është i lehtë për t'u realizuar, mirëpo shpenzimet e transportit do të jenë të larta posaçërisht për tregjet më të largëta. Përmes licencimit do të mund të zvogëloheshin shpenzimet e transportit dhe të investimeve, mirëpo përmes kësaj mënyrë kompania ka fitim më të ulët dhe nuk ka kontroll të plotë mbi kapitalin. Franshiza është e ngjashme me licencimin dhe me këtë mënyrë përfitohet nga teknologjia dhe nga marka tregtare tashmë e njohur, mirëpo e metë e saj është pagesa e vazhdueshme e franshizës dhe autonomia e vogël. Investimet e përbashkëta janë mënyrë e mirë për të ndarë burimet dhe shpenzimet me një partner tjetër, mirëpo e metë është mungesa e kontrollit. Investimet e huaja direkte janë të dobishme atëherë kur ekziston potencial i madh i shitjeve dhe rrezik i ulët politik, si dhe kur ka njohuri të mjaftueshme mbi tregun vendor, mirëpo me këtë formë rreziqet dhe kostoja janë më të mëdha. Projektet "çelësi në dorë" (Turnkey projects) është shumë lehtë i realizueshëm, por vetvetiu krijimi i konkurrencës është e metë e saj.

Nga literatura e analizuar si dhe nga të dhënat mbi gjendjen ekonomike të vendit, u konstatua që ndikimi i hyrjes së një kompanie të huaj në tregun e Kosovës do të kishte ndikim shumë të madh në përmirësimin e gjendjes ekonomike pavarësisht se cilën mënyrë të hyrjes në atë treg do të zgjidhte kompania.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nga pjesa teorike si dhe rezultatet e nxjerra nga organizimi i pyetësorit erdhëm në konkludim që Kosova ka nevojë për luftimin e dukurive të cilat pengojnë zhvillimin e bizneseve. Pra, në mënyrë që të mund të krijohen kushte të volitshme për investime, institucionet e vendit duhet të luftojnë korrupsionin, të pengojnë ekonominë joformale, duhet të investojnë më shumë në infrastrukturë dhe duhet të punojnë në zbatimin e ligjit.

Rekomandimet

Nga këndvështrimi i kompanisë SPAR (si investitor) rekomandojmë që mënyra më e përshtatshme për të hyrë në tregun e Kosovës është që kjo të bëhet përmes ***marrëveshjes së franshizës*** pasi që me këtë kompania do të ketë investime dhe rrezik minimal. Të njëjtin mendim ndajnë edhe 20% e të anketuarve.

Nga këndvështrimi i ekonomisë së Kosovës (si përfituese e investimeve) rekomandojmë që mënyra më e mirë e hyrjes së kompanisë SPAR në Kosovë është përmes ***investimeve të huaja direkte*** pasi që përfitimi për ekonominë e vendit nga hyrja e kompanisë SPAR është shumë më i madh. Me këtë përmirësohet bilanci negativ tregtar, zvogëlohet numri i të papunëve, ulët niveli i varfërisë, rritet bruto prodhimi i brendshëm. Po ashtu edhe shumica e të anketuarve (40%) mendojnë që kjo është mënyra më e mirë për hyrjen e kompanisë SPAR në tregun e Kosovës.

Referencat

1. Agjensioni i Regjistrimit të Bizneseve në Kosovë, www.arbk.org/arbk/
2. Agjencia e Statistikave të Kosovës, *Regjistrimi i Popullsisë, Ekonomive Familjare dhe Banesave në Kosovë 2011*, http://esk.rks-gov.net/

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

3. Agjencia e Statistikave të Kosovës*, Statistikat e tregtisë së jashtme 2011,* Prishtinë, 2012, faqe 9, http://esk.rks-gov.net/
4. Agjencia e Statistikave të Kosovës; Seria 5: Statistikat sociale; *Rezultatet e anketës së fuqisë punëtore 2009*, Prishtinë 2010, faqe 17
5. Agjencia për mbështetjen e NVM-ve, *Një vështrim statistikor i ndërmarrjeve 2000-30.06.2012*, http://smallbusinessdays.com/
6. Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of Foreign Entry: a Transaction Cost Analysis and Propositions *Journal of International Business Studies*, 1-26.
7. Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, (2011) Raporti Vjetor 2010, www.bqk-kos.org/
8. Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, (2012) Raporti Vjetor 2011, www.bqk-kos.org/
9. Blaikie, N.W.H. (2000) Designing Social Research: The Logic of Anticipation, Cambridge, UK; Malden, MA: Polity Press: Blackwell.
10. Blumberg, Boris et. Al (2008), *Business research methods*, Second European edition, McGraw Hill, Berkshire
11. Brown, J. R., Dev, C. S., & Zhou, Z. (2003). Broadening the foreign market entry mode decision: separating ownership and control. *Journal of International Business Studies, 34*, 473–488.
12. Brouthers, K. D., & Hennart, J.-F. (2007). Boundaries of the Firm: Insights From International Entry Mode Research. Journal of Management, 33 (3), 395-425.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

13. Chen L-Y., and Mujtaba B. (2007). The choice of entry mode strategies and decisions for international market expansion, *Journal of American Academy of Business*, Vol. 10(2), pp. 322-37.
14. Conner, K. R. (1991). A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm? *Journal of Management, 17*(1), 121-154.
15. Ekeledo, I., & Sivakumar, K. (2004). International market entry mode strategies of manufacturing firms and service firms. A resource-based perspective. *International Marketing Review, 21*(1), 68-101.
16. Fletcher, R. and Brown, L. 2002 *International Marketing*, Parson Education Australia.
17. Forumi për Iniciativë Demokratike, (2009), Diaspora si forcë shtytëse për zhvillim në Kosovë, mit apo realitet; faqe 5
18. Goodnow D. James, Hansz E. James, (1972), Environmental determinants of overseas market entry strategies, *Journal of International Business Studies*, Vol. 3, No. 1, pp 33-50
19. Info Sot; www.infosot.com/?cid=1,11,23474, i datës 03.08.2012, qasur më 07 tetor 2012
20. Investment Promotion Agency of Kosovo, Investors Guide 2011, www.invest-ks.org/
21. Investment Promotion Agency of Kosovo, *Top 10 Reasons to Invest in Kosovo, 2010*
22. Jankowicz A (2005). *Business Research Projects*, 4th edition, London: Thomson

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

23. Jackson, N. & Carter, P. (2007) *"Rethinking Organizational Behavior".* Prentice Hall. New Jersey
24. Johan Wiklund, Holgen Patzelt, Dean A Shepherd, *Building an Integrative model of small business growth*, EBSCO Publishings, 2009
25. Kipling, Rudyard (1865-1936), http://quotationsbook.com/quote/23062/, shtator 2012
26. Kiruba, J. & Benjamin, L., 2007. *Market entry strategies of foreign telecom companies in India.* DUV.
27. Kotler P. 1984 *Principles of Marketing*, Prentice Hall International
28. KPMG, (2012) www.kpmg.de/docs/Folder_Market_Entry_ing-Final.pdf (qasur në shtator 2012)
29. Kumar, V. (2000). International Marketing Research. New Jersey, USA Prentice Hall.
30. Limani, Musa, Oda Ekonomike e Kosovës, www.oek-kcc.org/lajmi/1048; qasur në tetor 2012
31. Malhotra, N. K., Agarwal, J. & Ulgado, F. M. (2003) Internationalization and entry modes: A multitheoretical framework and research propositions. *Journal of International Marketing,* 11(4), faqe 1-31.
32. Miller, D. C. & Salkind, N. J. (2002). *Handbook of Research Design & Social Measurement* (6th edition). Thousand Oaks: Sage Publications
33. Miller, K (1992). A framework for Integrated Risk Management in International Business. *Journal of International Business Studies*, 23 (2), 311-331

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

34. Oda Ekonomike e Kosovës, www.oek-kcc.org/lajmi/1048, qasur në tetor 2012
35. Oda Ekonomike e Kosovës, Buletini mujor – gusht 2012, www.oek-kcc.org/2012/sq
36. Onkvisit Sak and Shaw J. John, (2004), *International Marketing-Analysis and Strategy*, 4th edition, Alden Group, Oxford, UK, faqe 100
37. Orbell, J. (1987) A Guide to Tracing the History of Business, Aldershot: Gower.
38. Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press
39. Porter, Micheal (1979) "How Competitive Forces Shape Strategy", Harvard Business Review 57, pages 86-93, e disponueshme në http://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy/ar/1
40. Root, F.R. (1994), "Entry strategies for international markets", Revised and expanded edition, Lexington Books, New York.
41. Sharan Merriam, (1995), What can you tell from an N to 1?-Issues of validity and reliability in qualitative research, *Journal of Life Long Learning,* Vol. 4, No. 5, faqe 51-60
42. SPAR International; www.spar-international.com/about-spar/spar-countries, shtator 2012
43. Vasconcellos, J. A., & Hambrick, D. H. (1989). Key success factors: test of a general theory in the mature industrial-product sector. *Strategic Management Journal, 10*, 367-382.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

44. Walliman Nicholas, (2005), *Your Research Project---A Step-by-Step Guide for the First Time Research,* Sage, London
45. Wei, Y., Liu, B, and Liu, X. (2005) "Entry Modes of Foreign Direct Investment in China: A Multinomial Logit Approach", Journal of Business Research, vol. 58, 1495-1505.
46. Wiklund, J., Patzelt, H., and Shepherd, D., (2009) "Building an integrative model of small business growth", Small Business Economies, 351-374
47. World Bank report, Doing Business – 2011, www.doingbusiness.org
48. World Bank report, Doing Business – 2012, www.doingbusiness.org
49. World Bank Report No. 39737-XK, Kosovo Poverty Assessment, Volume I: *Accelerating Inclusive Growth to Reduce Widespread Poverty*, October 3, 2007

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

35 Marrëdhëniet e Shqipërisë dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar në tranzicionin e vështirë (1991-1996)

Azis Jata
Drejtor i Institutit te Eksperteve Fiskale

ABSTRACT

Relations between Albania and International Monetary Fund during the difficult transition (1991-1996)

PhD candidate: Azis Jata

This paper has in focus relations between Albania and IMF during the difficult transition 1991-1996. Albania in the early 1990s, was going towards a new development changes, to an emerging political, social, cultural and economic situation. On 15 October 1991, Albania became member of the International Monetary Fund, the final collapse of a regime and the arrival of another, highlighted the needs to reform the economic sector as a necessity, the country faced significant changes in terms of economic development. By mid-1993, Albania rapidly took implementation steps of a free market economy and walked in compliance with the requirements of the International Monetary Fund. Until 1996, Albanian economy with IMF supervision and help was admirable and seemingly functional but in the same time economy of those years was that of the boom informal market and the main incomes

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

were especialy from remittances of emigrants working abroad. With supervisory methods, advisory and financing, IMF in this period will play an important role to help this new member standing, but in the same time could not prevent consequences and long-term negative impact on ordinary people and in the economy of the country. It still remains a question today about why was not a reaction from international actors to prevent the crises of 1997 and especially the IMF that was very active and played a huge role in stabilising the economy, giving money in form of loans.

Që prej vitit 1944, Fondi Monetar Ndërkombëtar dhe Banka Botërore janë përpjekur të kryejnë tre role kryesore. Së pari, ato kërkonin të ofronin qëndrueshmëri e mundësi për kapital për shtetet e shkatërruara nga Lufta e Dytë Botërore, sidomos për Japoninë e shtetet e Europës Perëndimore. Ky rol ka qenë një sukses i madh, që çoi drejt rritjes e lulëzimit të këtyre shteteve. Në vitet 1970 e 1980, ato u munduan të nxitin zhvillimin ekonomik të vendeve që kishin fituar pavarësinë në botën e tretë. Ky rol ka qenë më pak i sukseshëm duke pasur parasysh varfërinë e pjesës më të madhe të hemisferës jugore. Roli i tretë, i ndërmarrë në vitete 1990, ka qenë integrimi i Europës Lindore dhe i Rusisë në ekonominë kapitaliste botërore.[252]

Kur Shqipëria filloi tranzicionin nga planifikimi qendror në ekonominë e tregut ishte vendi më i varfër, më i izoluar dhe më i prapambeturi në Europë. Për shekuj me radhë, Shqipëria ka qenë kryesisht e panjohur dhe e paarritshme, dhe prej 1945-1985, izolimi ishte total ku u ngrit diktatura e ngurtë komuniste e Enver Hoxhës, i cili pothuajse eleminoi të gjitha format e pronës private dhe praktikisht

[252] Joshua S. Goldstein, Marrëdhëniet Ndërkombëtare, Dituria, 2003, fq. 384.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

shkëputi vendin nga ndikimet e jashtme dhe informacioni. Kur erdhi tranzicioni në vitin 1991, vendi ishte reduktuar në varfëri të dëshpëruar, dhe shumica dërrmuese e popullsisë ishte e panjohur me institucionet dhe praktikat e tregut të lirë.[253]

Shqipëria në fillim të viteve 1990-të, po shkonte drejt një zhvillimi të ri ndryshimesh, drejt një hapjeje politike, sociale, kulturore dhe ekonomike. Më 15 tetor të vitit 1991, Shqipëria bëhet anëtare e Fondit Monetar Ndërkombëtar. Krahas zhvillimeve politike të rëndësishme si përmbysja e sistemit komunist dhe zhvillimi i zgjedhjeve të lira pluraliste dhe demokratike që do të sillnin një qeveri me aspirata dhe ideale të reja perëndimore, vendi do të përballej me ndryshime të rëndësishme përsa i përket zhvillimit ekonomik. Me metodat e tij mbikëqyrëse, këshilluese dhe financuese, FMN do të ndihmonte këtë anëtar të ri të qëndronte në këmbë, por nuk do të mund të parandalonte pengesat që do të shfaqeshin përpara dhe as pasojat dhe ndikimin negativ afatgjatë për popullin e thjeshtë dhe ekonominë e vendit.

Me fillimin e reformave në Shqipëri në vitet 1991-92, FMN do të fuste për herë të parë konceptin e "Produktit të Brendshëm Bruto". Në vitet 1992 deri në vitin 1996 do të spikatste lulëzimi ekonomik. Një nga treguesit ishte normalizimi i inflacionit i cili pësoi rënie nga vlerat e tij të mëparshme tre-shifrore (gjatë vitit të parë të fillimit-tranzicionit) deri në 6%, një rritje e PBB-së me 9% dhe ulje e konsiderueshme dhe e vlerësueshme e papunësisë, zhvillime këto të duartrokitura dhe mirëpritura gjerësisht, jo vetëm prej autoriteteve vendase por edhe prej atyre të huaja.

[253] Christopher Jarvis, The Rise and Fall of Pyramid Schemes in Albania, Finance& Development: *A Quarterly Magazine of the IMF*, March 2000, Volume 37, number1, http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Për të kuptuar proçesin reformues pas vitit 1990, nevojitet një botëkuptim i Shqipërisë së asaj kohe, kushtet në të cilat u gjend, si dhe trajta e zhvillimeve politike dhe ekonomike. Dukej qartazi se zhvillimet politike kishin ndikimin e tyre domethënës në këtë trend të ri ndryshimesh. Shqipëria ishte një vend i posadalë nga sistemi totalitar dhe ajo që i nevojitej ishte përshtatja me konceptin e ri të liberalizimit, ekonomisë së tregut, tregtinë e lirë dhe pronën private.

Zhvillimet dhe ndryshimet politike të vitit 1991, rrëzimi përfundimtar i një regjimi dhe ardhja e një tjetri, nxorën në pah nevojën për reformim të sektorit ekonomik si një domosdoshmëri. Qeveria e parë e krijuar futi për herë të parë një program reformues të aprovuar në parlament në fund të muajit tetor, çka përfshinte një seri ligjesh për liberalizmin e çmimit, heqjen e rregullave për investimin, ndërhyrjen makroekonomike, një politikë më të shtrënguar monetare dhe buxhetore, shpërndarjen e tokës si dhe privatizmin në një shkallë më të vogël.[254]

Gjithashtu ekonomia Shqiptare në këtë periudhë përshkruhet si një sektor i madh informal ku ka mangësi qeverisje dhe njohurish në këtë sektor, vështirësi në mbledhjen e taksave, shërbime të varfra publike, të ardhura të ulëta dhe shpenzime të ulëta, te gjitha këto e kthejnë në një cikël vicioz me shumë pasoja.[255] Padyshim të gjitha këto arsye e bënin Shqipërinë një vend vurnerabël dhe të hapur ndaj gjërave të panjohura e negative në demokraci.

Qeveria e re e dalë nga zgjedhjet e 22 mars u përpoq të bënte disa ndërhyrje makroekonomike. Përsa i përket termave të kontrollit fiskal dhe

[254] Marta Muço, *Economic Transition in Albania: Political Constraints and Mentality Barrier*, fq. 18, http://www.otan.nato.int/acad/fellow/95-97/muco.pdf Po aty, fq. 18-19.
[255] Jan-Peter Olters përfaqë sues I FMN“ Ekonomia informale Shqiptare: një pengesë në zhvillimin ekonomik”, 2001, f. 6

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

atij buxhetor, politika e shtrënguar monetare u përpoq të parandalonte rritjen e menjëhershme dhe të shpejtë të shpenzimeve. U instalua një sistem taskash dhe detyrimesh, me qëllim krijimin dhe mundësimin e një burimi të nevojshëm të ardhurash për buxhetin. Pati një rënie të importeve dhe eksporteve, duke përjashtuar produktet ushqimore, për shkak të nevojës emergjente për ushqime në atë kohë. Monedha u zhvleftësua thellësisht kundrejt dollarit, në fillim me 250% në shtator të vitit 1991 dhe me 100% në fund të vitit. Filloi ristrukturimi i sistemit bankar, megjithatë legjislacioni për të u aprovua vetëm në vitin 1992.

Arritja më e madhe mbetej privatizimi i tokës, ndërkohë që shpërbërja e menjëhershme e kooperativave kishte filluar që prej fundit të vitit 1990. Në pranverën e vitit 1992, rreth 70-75% e tokës së punueshme në pronësinë e kooperativave, u shpërnda lirisht por proçesi i shitjes dhe transferimit të tokës vazhdonte ende të mbetej i ndaluar. I gjithë konfuzioni i krijuar dhe pasiguria rreth të drejtave të pronësisë, qëndrimet e paqarta rreth dëmshpërblimit të pronarëve të mëparshëm, tregoi se proçesi i privatizimit mbetej i papërfunduar dhe i kontribuonte rënies së mëtejshme të prodhimit bujqësor. Si rrjedhojë pati edhe mungesa drastike në produktet ushqimore.[256]

Duke pasur parasysh rezulatet e fazës së parë të transformimit ekonomik shqiptar mund të arrihet në disa përfundime. Së pari, paqëndrueshmëria politike ishte përfundimisht një përcaktues i fuqishëm për rrugën drejt tranzicionit ekonomik. Së dyti, u kuptua se të rendje me ritme të shpejta pa patur një strategji të caktuar, veçanërisht në rastin e Shqipërisë, do të përkeqësonte më tej gjendjen. Së treti, ishte e vështirë të

[256] Marta Muço, *veper e permendur* , fq. 18, http://www.otan.nato.int/acad/fellow/95-97/muco.pdf Po aty, fq. 19.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

gjeje drejtimin dhe përshtatshmërinë e duhur për ekonominë e vendit në kushtet e përplasjeve ideologjike brenda kampusit të partive politike, por dhe jashtë tyre. Së fundmi, mungesa e eksperiencës dhe vështirësitë e trashëguara prej së kaluarës e rëndonin edhe më shumë paqëndrueshmërinë e situatës.[257]

Nga mesi i vitit 1993 Shqipëria po ndërrmerrte me shpejtësi hapat e zbatimit të ekonomisë së tregut të lirë dhe po ecte në përputhje me kërkesat e Fondit Monetar Ndërkombëtar. Deri në vitin 1996, marrëdhënia e Shqipërisë me FMN-nën ishte e admirueshme dhe në dukje funksionale. Ekonomia e atyre viteve ishte ajo e një bum-i të tregut informal dhe e një prurjeje të madhe të ardhurash nga remitancat (dërgesat në para)[258] e emigrantëve, të cilët punonin përtej kufirit për të siguruar para për familjet dhe të afërmit e tyre. Tregu informal përfshinte shkëmbyesit e liçensuar ose jo të monedhave të huaja dhe një pjesë të kompanive huadhënëse dhe huamarrëse, të cilat pranonin depozita dhe lëshonin hua, e vepronin tërësisht në një spektër informal e jo ligjor. Ato u konsideruan si mirëbërëse në ekonominë shqiptare, jo vetëm nga qeveria vendase por edhe nga FMN e autoritete të huaja ndërkombëtare, në kushtet e mungesës së theksuar të një sistemi formal bankar.[259]

Si një vend i pamësuar me konceptin e tregtisë së lirë, në një kohë kur sapo kishte filluar proçesi i tranzicionit, e pazhvilluar dhe e sapodalë nga izolimi dhe shoqëria kolektiviste, Shqipëria kishte nevojë për një

[257] Po aty, fq. 20.
[258] Për më shumë informacion rreth remitancave dhe raportit që ato kanë me pakësimin e varfërisë shiko Erudita Hoti, *Remittances and Poverty in Albania*, Department of Economics at the University of Lund, 2009:6 Minor Field Study Series No. 192, fq. 7. http://www.nek.lu.se/Publ/mfs/192.pdf (parë më 25.06.2013).
[259] Jarvis, Chris, *The Rise and Fall of the Pyramid Schemes in Albania*, fq. 1-7, Albania and the IMF: Series: Working Paper No 99/98. http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9998.pdf (parë më 01.07.2013).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

orientim të politikave të saj, asistencë teknike, konsulta dhe mbështetje financiare nga organizma të huaja. Anëtarësimi si një vend i ri në Fondin Monetar Ndërkombëtar si dhe politika e hapjes me vendet fqinje dhe më gjerë, do ta lehtësonin e thjeshtëzonin disi rrugëtimin, deri në shfaqjen e problemeve të reja, që do të sillnin për pasojë edhe krizën e vitit 1997. Por duhet theksuar se nga viti 1992 deri ne vitin 1996, pati një progres dhe stabilizim të situatës eknomike.

Fondi Monetar Ndërkombëtar vuri në dizpozicion një investim 12 mujor prej 29 milion dollarësh amerikan. Komuniteti Europian gjithashtu krijoi koordinim të balancës së pagesave me nevojën emergjente për asistencë. Ndihma të tjera financiare pati edhe prej shteteve si Turqia, Italia, Gjermani, SHBA dhe Greqia. Programi u realizua në dy faza. Nga mesi i vitit 1992 deri në mesin e vitit 1993, gjatë një programi një-vjeçar, u fut kontrolli fiskal dhe monetar i kombinuar me një sistem reformues, i përshtatshëm për përcaktimin e çmimit dhe kursit të këmbimit, i mbështetur gjerësisht nga burime teknike dhe financiare ndërkombëtare.[260]

Por nuk mund të lihet në hije roli i remitancave të emigrantëve shqiptarë të cilët dhanë një kontribut të pamatë në të ardhura. Pas zbatimit të këtij programi pothuaj një-vjeçar të emergjencës, një program tjetër afat-mesëm u prezantua në parlament në nëntor të vitit 1993 për periudhën 1993-1996. Për ta mbështetur këtë program Shqipëria u bë pjesë e një investimi prej 60 milion dollarësh amerikanë të Fondit. Ndihma të tjera u mundësuan nga burimet humanitare dhe G-24. Bashkimi Europian gjithashtu luajti rol të rëndësishëm.[261]

[260] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22.
[261] Po aty, fq.22.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Përpjekjet në vitin e parë deri në mesin e vitit 1993, iu janë përkushtuar më së shumti stabilizmit në situatën emergjente të disbalancave makroekonomike shqiptare. Megjithatë, pjesa më e madhe e masave të ndërmarra ose ato që mendohej se do të ndërmerreshin në periudhën e ndërmjetme 1993-1996 të programit, u vlerësuan si të një natyre tejet stabilizuese.[262]

Rezultatet e para të strategjisë së përdorur shkonin në përputhshmëri të plotë me atë çka sollën ndryshimet makroekonomike. Pati një rritje të qëndrueshme të produktit, krahasuar me vendet e tjera në kushte të ngjashme dhe dobësim të defiçitit buxhetor dhe të inflacionit. Papunësia gjithashtu, edhe pse vazhdonte të mbetej e lartë, pësoi rënie shoqëruar me një zhvillim dhe përhapje të gjerë të sektorit privat. Ajo që vlen për t'u përmendur më gjatë dhe që u konsiderua dhe si arritja më e madhe në përmbushjen e proçesit reformues ekonomik në Shqipëri në atë kohë ishte rënia e menjëhershme e inflacionit nga 237% në fund të vitit 1992, në 31% në fund të vitit 1993, 16% në fund të vitit 1994 e deri në 6% në fund të vitit 1995.[263]

Ndoshta për shkak të afrimitetit dhe marrëdhënies tradicionale para-komuniste ekonomike si dhe ngjashmërive në kulturë dhe mentalitet, të cilat për pasojë kanë inkurajuar marrëdhëniet ekonomike, duke përbërë një avantazh për shpërndarjen gjeografike të investimit të huaj në Shqipëri gjatë tranzicionit. Rezulton se Italia dhe Greqia sëbashku mbuluan rreth 70% të numrit total të kompanive që investuan në Shqipëri nga fundi i vitit 1995. Italia është qartazi investitori kryesor ekonomik në

[262]Sanjay Kalra, *Inflation and Money Demand in Albania*, IMF Working Paper WP/98/101, 1998, fq 5 http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp98101.pdf (parë më 01.07.2013).
[263] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Shqipërinë e tranzicionit. Por nuk mund të lihen pas Gjermani dhe Turqia. Nga viti 1991-1995 tregtia me vendet e Bashkimit Europian u rrit me shpjetësi. Duke zënë kështu rreth 79% të eksporteve dhe 76% të importeve. Italia renditej e para në vitin 1995 me 51% të eksporteve dhe 37% të importeve, krahasuar me 9-10% respektivisht në vitin 1990. Më pas vjen Greqia me 10% të eksporteve dhe 27% të importeve, Gjermania dhe Turqia me pothuaj 6% eksporte dhe 4% importe. Më tej, statistikat tregojnë se 82% e importit total të Shqipërisë në vitin 1995 erdhi nga vendet e EFTA-s[264] dhe të Bashkimit Europian.[265]

Një tjetër çështje me rëndësi në proçesin e ndryshimeve e reformimeve ekonomike ishte dhe përparimi i sistemit bankar. Kontrolli monetar, një çështje e rëndësishme në politikën monetare gjatë programit të stabilizimit afat-mesëm dhe afat-gjatë, bazohej në instrumentat direkt të tij. Kjo për shkak të situatës në të cilën gjendej sistemi bankar, borxhit të jashtëm si dhe nevojës së financimit të defiçitit të madh buxhetor. Sëbashku me konsolidimin e sistemit bankar, përmirësimin e situatës së borxhit të jashtëm edhe instrumentet indirekte të kontrollit monetar do të fuqizoheshin më shumë me plotësimin e rezervave të kërkuara, kërkesën për likuidim dhe krijimin e një "dritareje të re rifinancuese". Lejimi i bankave të reja private në treg do të kishte gjithashtu një ndikim pozitiv në përdorimin më aktiv të instrumentëve indirekt të kontrollit monetar dhe rritjen e konkurencës ndër-bankare. Në fillim të vitit 1996, disa liçenca mbi aktivitetin privat të bankave iu lëshuan disa bankave të huaja,

[264] EFTA (European Free Trade Association) - Organizatë ndërkombëtare e tregtisë së lirë ndërmjet katër shteteve: Liechtenstein, Iceland, Norway, Switzerland, në funksion dhe varësi të Bashkimit Europian (BE). Ajo u formua si pasojë e firmosjes së Konventës së Stokholmit në kryeqytetin suedez me po të njëjtin emër në Janar të vitit 1960.
[265] Marta Muço, vep.e përmendur, fq.22-28.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

duke shtruar kështu rrugën për një të treg të vërtetë bankar. Ndërkohë deri në vitin 1996 mungonte një treg financiar bankar sikurse edhe një treg kapitali. Vetëm më 1 maj të vitit 1996 për herë të parë në historinë e Shqipërisë, filloi aktivitetin Bursa e Tiranës. Gjatë vitit 1995 po vihej re një zhvillim pozitiv i bonove të thesarit. Tregu i valutës do të kontribuonte në politikën monetare dhe borxhin publik, por pavarësisht kësaj përmirësimi i kushteve të tregut mbetej një synim për t'u konkretizuar më tej në të ardhmen.[266]

Edhe pse kalimi i Shqipërisë në një ekonomi tregu ishte i shpejtë dhe mjaft i suksësshëm, reforma e sektorit financiar ishte shumë e kufizuar. Sistemi financiar formal i Shqipërisë ishte fillestar. Ka pasur disa banka. Banka e Shqipërisë u krijua si bankë e nivelit të pare dhe ishte banka qendrore e vendit, ndërkohë që tri banka të tjera shtetërore: Banka e Kursimeve, Banka Kombëtare Tregtare dhe Banka Tregtare Agrare, përbënin nivelin e dytë të sistemit bankar. Banka e Kursimeve ishte pasardhëse e Institutit të Kursimit me një status të ri si një bankë universale. Banka Kombëtare Tregtare ishte një shkrirje e aktivitetit tregtar të brendshëm të Bankës së Shtetit Shqiptar me Bankën Tregtare Shqiptare.[267]

Tre bankat shtetërore mbanin 90 për qind të depozitave, ofronin norma reale të interesit pozitiv por pati portofole në rritje të kredive të këqija, duke nxitur Bankën e Shqipërisë për të imponuar tavane kreditimi te kufizuar mbi to. Me bankat në gjendje për të kënaqur kërkesën e sektorit privat për kredi, një treg informal i kredisë i bazuar në lidhjet

[266] Po aty, fq. 22-23.
[267] Shkëlqim Cani & Sulo Hadëri , *Sistemi financiar shqiptar në tranzicion: progres apo brishtësi*? , Konferenca III e Bankës së Shqipërisë, Botim Shkencor,Tiranë, dhjetor 2002, f. 5

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

familjare dhe i financuar nga dërgesat u rrit. Kompanitë informale të kreditimit u konsideruan fillimisht si dashamirëse dhe madje duke u bërë një kontribut i rëndësishëm ekonomik. Duke operuar së bashku me to, këto kompani pranonin depozita që I investonin për llogari të tyre në vend që të jepnin hua. Këto kompani ishin ato që u kthyen në skema piramidale.[268]Marrëdhënia e Shqipërisë së fillim-viteve të tranzicionit karakterizohet veçanërisht nga reagimi dhe mbështetja që FMN dha para, gjatë dhe pas lulëzimit të firmave piramidale, madje kurdoherë që flitet për zhvillimet ekonomike në Shqipërinë pas-komuniste, në kujtesë vjen gjithmonë ajo që lanë pas këto organizma të jashtëligjshme. FMN si një institucion i ligjëruar ndërkombëtar, me të drejta të plota për të asistuar dhe ndihmuar vendet në tranzicion, pati një reagim disi të vonë, për t'i parandaluar dhe ndihmuar vendet tranzitive. Ende mbetet një pikëpyetje edhe sot se pse nuk erdhi një reagim nga aktorët ndërkombëtarë në kohë, i cili të mund t'i jepte drejtimin e duhur situatës e t'i shpëtonte kaosit.

Megjithatë Shqipëria mbetet rasti tipik, në të cilin vërtetohet, veçanërisht përmes FMN-së (duke mos lënë mënjanë edhe kontributin e Bankës Botërore) se komuniteti ndërkombëtar dha një kontribut tejet kuptimplotë në rimëkëmbjen e Shqipërisë në periudhën e firmave piramidale. Institucionet u angazhuan thellësisht për një proçes të suksesshëm reformues. Ajo që vlen për t'u përmendur është se këto institucione dhanë një kontribut tejet të madh edhe në hartimin e politikave makroekonomike. Në çdo rast, ato ishin të disponueshme dhe në pozicion favorizues për të shprehur me zë të lartë shqetësimet e tyre dhe për t'i evidentuar ato.

[268] Chris Jarvis, The Rise and Fall of Pyramid Schemes in Albania, International Monetary Fund , July 1999, p. 5

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

36 ROLI I ETIKËS DHE KODIT PROFESIONAL NË KOMUNIKIM

Doc. Dr. Bejadin AMETI
Fakulteti i Shkencave Islame

Doc. Dr. Avni AVDIU
doktor në filozofi dhe doktor në sociologi

Abstract

Whether as a concept and theory, or as a practice, communication is quite indefinite. What makes it so is the fact of all the present and the almost innumerable ways of its realization. On the other hand, these are exactly the ways of realization, those that separate and differentiate man from other beings. Every activity of individuals and society is connected to the communication process. The immense importance that communication has on human life and the weight given to him, especially by Westerners, has made the current civilization rooted in technological rationalism to be termed "communication civilization". The word communication, comes from Latin, cumunire. Cum equal to con that means with and munire means connecting, carving. So from Latin the word communication means: to connect, to join, to build with. Communication is based on all life and every human activity. It is for this reason that knowing to communicate to a person is indispensable to enable carrying out any kind of human activity. Communication is a universal requirement for human society.

Key words: communication, success, importance, concept, influence.

Abstrakt

Qoftë si koncept dhe teori, qoftë si praktikë, *komunikimi* është mjaft i papërcaktuar. Ajo që e bënë të tillë është fakti i gjithë pranishmërisë dhe mënyrave pothuajse të panumërta të realizimit të tij. Në anën tjetër, janë pikërisht këto mënyra të realizimit, ato që e veçojnë dhe diferencojnë njeriun prej qenieve tjera. Çdo veprimtari e individëve dhe e shoqërisë

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

është e lidhur me procesin e komunikimit. Rëndësia tejet e madhe që *komunikimi* ka në jetën njerëzore dhe peshës që i është dhënë atij sidomos nga perëndimorët, ka bërë që qytetërimi aktual i fundamentuar në racionalizmin teknologjik, të emërtohet si "qytetërim i komunikimit". Fjala komunikim, vjen nga latinishtja, *cumunire*. *Cum* e barabartë me con që do të thotë me dhe *munire* do të thotë lidh, ndërtoj. Pra nga latinishtja fjala komunikim do të thotë: të lidhësh me, të bësh pjesë, të ndërtosh me. Mbi komunikimin bazohet e gjithë jeta dhe çdo veprimtari e njeriut. Pikërisht për këtë arsye të dish të komunikosh për një njeri është e domosdoshme për të mundësuar kryerjen e çdo lloj aktiviteti njerëzor. Komunikimi është kërkesë universale për shoqërinë njerëzore.

Fjalët kyçe: komunikim, sukses,rëndësi, koncept, ndikim.

Shkenca e komunikimit

Termi komunikim ka kuptimin e hyrjes në lidhje, të shkëmbimit të mendimeve, të marrëveshjes mes dy a më shumë njerëzve, individëve ose grupeve shoqërore, bisedim, konsultim, diskutim, këshillim, ekspozim i diçkahit. Në fjalorin e sotëm të gjuhës shqipe përdoret termi: komunikoj, komunikim, komunikohet, të cilat shpjegohen si njoftim i shkurtër me gojë a me shkrim, ose hyj në lidhje me dikë, shkëmbej mendime me dikë e të ngjashme.

Ekzistojnë më shumë definicione të termit komunikim: komunikimi është transferimi i informacioneve nga një individ në tjetrin; është akt ose aktivitet i transferimit të informacioneve; është proces në të cilin informacioni dhe të kuptuarit transferohen nga një individ ne tjetrin; është dëgjimi, pranimi dhe të kuptuarit e informacionit dhe komunikimi është fushë e gjerë për këmbimin e fakteve dhe mendimeve midis njerëzve; këmbim verbal i ideve.

Mjeshtëria e komunikimit varet edhe nga faktorë social, si për shembull, nga nevojat sociale dhe emocionale të individit, nga struktura e

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

grupit, nga struktura kognitive, aftësia perceptive dhe komunikuese, nga sensibilizimi i individit, partnerit.

Komunikimi sot paraqet provokim të vërtetë dhe serioz për të gjitha shkencat. Teknologjia e komunikimit mbështetet në procesin e komunikimit të partnerëve. Komunikimin dhe përgjithësisht teknologjinë e komunikimit mund ta analizojmë nga pikëpamja didaktike, sociologjike, metodologjike etj.

Mbase fjala "shkencë" mund të jetë paksa ekzagjeruese për konceptin "*komunikim*", mirëpo investimet dhe hulumtimet jashtëzakonisht të mëdha që janë bërë rreth kësaj fushe kanë identifikuar dhe formuluar mjaft rregulla dhe mënyra precize të *komunikimit*. E tërë kjo është bërë me qëllime pragmatike dhe të arritjes së një ekzaktësie shkencore, përmes së cilës do të ndërtoheshin rregulla strikt të komunikimit dhe që, si të tilla, do të zbatoheshin në mënyrë universale. Si efekt anësor i kësaj ka qenë edhe krijimi i një zhargoni të caktuar shkencor të *komunikimit*, veçoria gjuhësore e të cilit vjen nga përdorimi i posaçëm, që evoluon vazhdimisht sipas ritmit të zbulimeve të bëra nga konsorciumet shkencore.

Komunikimi nuk tregon vetëm një proces transmetimi të informacionit, por edhe të marrjes dhe dhënies mes njerëzve. Në kohët moderne duket se komunikimi i thjeshtëson gjërat, por kur ai është i pamundur i bën ato pothuaj të parealizueshme. Shkenca e vërtetë e komunikimit u zhvillua në Evropë gjatë viteve 1960-1980.

Komunikimi paraqet sistem të gjerë teknologjik, i cili përbëhet prej: organizimit të sistemit, strukturës së informacioneve, objektivit dhe strategjisë së transmetimit të informacioneve dhe diturive, mekanizmit të

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

funksionit të sistemit dhe marrëdhënieve që vendosen midis dhënësit dhe marrësit të informacioneve, mesazheve.

"Vështrimet që ne hedhim mbi botët e komunikimit janë të ngarkuara me pre supozime dhe paragjykime, të cilat duhen identifikuar dhe ndaj të cilave duhet mbajtur distancë nëse dëshirojmë t'i eksplorojmë ato…Për televizionin thuhen epitete jo shumë lavdëruese: 'pasivë', 'të dhunshëm' 'skllav', 'të lobotomizuar', 'debilë'…Edhe pse aty këtu ka edhe ndonjë gjë me botën e internetit dhe të kompjuterëve, do të keni një përmbysje të rezultateve: mbizotërojnë epitete 'të hapur', 'inteligjentë' (Maigret, E, 2010:28).

Termi komunikim me anë të kompjuterit (anglisht: computer mediated communication CMC) është shprehje standarde për të gjitha format e shkëmbimit të informatave me anë të postës elektronike, të listave të distribuimit, të grupeve dhe të forumeve online të diskutimeve, të video konferencave të ndërmjetësuara me anë të kompjuterit dhe të sistemit për mbështetje të punës grupore. Përveç kompjuterëve të shfrytëzuesve, për format e cekura të komunikimit është e rëndësishme edhe lidhja e kompjuterit me anë të rrjetit lokal kompjuterik, lidhja me internet ose lidhja pa tela. Forma më e shpeshtë e përdorimit të kompjuterit për komunikim është posta elektronike (electronic mail = e-mail).

Në marrëdhëniet e reja të krijuara komunikimi merr një konceptim të ri. Dinamika zhvillimore, përparimi shkencor, teknik e teknologjik i sotëm, zhvillimi i teknologjisë së arsimit dhe ekspansioni i diturive dëshmojnë se funksioni i komunikimit po dimensionohet. Kësisoj, sot flasim për mekanizmin bashkëkohor të transmetimit dhe të transferimit të informacioneve, mesazheve, simboleve, rekomandimeve.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Ky është komunikimi me anë të kompjuterëve dhe internetit, ku zbatohet gjuhë e veçantë e komunikimit.

Komunikimi biznesor

Ekzaktësia e derisotme shkencore shtriu ndikimin e vet edhe në fushën e biznesit, ndonëse zhvillimi ekonomik ishte edhe shtysa kryesore që qëndronte prapa tërë këtij zhvillimi qytetar.

Fenomeni i komunikimit është kompleks dhe ai ka të bëjë me natyrën dhe ekzistencën e njeriut dhe jetën shoqërore.

" I prejardhur nga fjala latine communicare, ky term mbeti i lidhur për shumë kohë me të marrësh pjesë në, communier (madje dhe fizikisht). Ideja e pjesëmarrjes u fashit pak nga pak, në dobi të idesë së transmetimit dhe të mjetit të kalimit pas shumëfishimit të teknikave të marrëdhënieve ndër individuale ose kolektive (telefona, shtypi)…Fjala komunikim përmban në vetvete një lloj fluiditeti: ajo mund të përshtatet gjithfarë " (Maigret, E, 2010:36).

Në thelb çdo *komunikim* përfshirë edhe atë në sferën afariste, ka për qëllim transmetimin e mesazheve nëpërmes simboleve drejt një ose më shumë persona. Ekonomia normoi një kuadër të tërë rregullash të *komunikimit* biznesor, ndonëse ky i fundit i ka veçoritë e veta si në *komunikimin* verbal ashtu edhe në atë joverbal. Si në shkencat natyrore, ashtu edhe në ekonomi përvoja luan rolin kyç në sistemimin e të arriturave.

“Eksperienca - ka shkruar Jacob Wasserman – nuk është tjetër veç se një mozaik pjesësh të pa kombinuara. Njeriu inteligjent di t’i organizojë, t’i bashkojë dhe t’i harmonizojë në një ekuilibër të sigurt intelektual të gjitha të dhënat e çrregullta e të kundërta që i jep përvoja”. Sot vlen vullneti individual, iniciativa individuale...asgjë nuk është më

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

instiktive te njerëzit, sesa dashuria për shifrat. I është dhënë jetës një bazë matematikore. Të gjitha diskutimet mbështeten mbi shtylla numerike, tërë kapacitetet dhe potencialet individuale dhe kolektive përbëhen nga shprehjet pitagorike: llogaritë sesa fiton e sa harxhon. Shoqëria ka shpikur vulat dhe u beson vetëm atyre, firmave e numrave të protokollit. Për të rritur efektshmërinë ekonomike është bërë e nevojshme që njerëzit të vlerësohen si dollarët: më mirë një kartmnedhë e madhe, vetëm një, sesa një grusht me të holla të imta dhe më e preferueshme miqësia e respekti i një individi inteligjent e të fuqishëm, sesa simpatia e një sërë individësh të padobishëm. Kjo, ngase është vështirë të lartësohesh si shqiponjë kur je i rrethuar me pula. Mirëpo është paksa zor të heqësh qafe njerëzit e padobishëm, për faktin se ata vazhdimisht pajtohen dhe pranojnë çfarëdo qoftë detyre.

Ata përherë thonë: "Gjithçka është OK. Si të thoni ju. Gjithsesi". Megjithatë ndonëse kjo është bërë rutinë në shumë kancelari administrative, prapëseprapë paraqet pengesën më të madhe të ecjes së gjërave përpara, sepse kur dy veta pajtohen në gjithçka, askush nuk mendon shumë – dikush domosdo është i padobishëm. Produktiviteti i punës është në të menduarit dhe në të gjykuarit kritik. Parimi i racionalizmit është një ndër parimet fundamentale të qytetërimit perëndimor. Organizatat afariste mund të zhvillohen vetëm përmes diferencave dhe mund të mësojnë përmes tyre, por vetëm nëse ato respektohen reciprokisht.

Komunikimi në botën e të famshmëve

Megjithatë, bota po i vlerëson njerëzit edhe nga mënyra e jetës që bëjnë, andaj vetvetiu imponohet dëshira për të rrojtur në mënyrë më

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

superiore nga të tjerët. Fama anekënd botës sot u takon më tepër VIP – ve të artit skenik dhe muzikor për asgjë tjetër vetëm se për shkak të parave të majme që fitojnë, gjersa nga ana tjetër shumë dijetarë e shkencëtarë janë nën hijen 'incognito'.

Stili i njeriut modern mund të përmblidhet në këto pak fjalë: "nuk kam kohë për të humbur". Vërtet, dallimi i vetëm mes atyre që nuk kanë patur sukses dhe që kanë patur sukses ndodhet në veçantinë e shprehive të tyre. Shprehitë e mira janë çelës i suksesit të përgjithshëm.

Defektet më të rënda e më të zakonshme në sferën *komunikuese* janë:

1) nga ana morale: mospërmbajtja, sinqeriteti i tepruar, ngacmueshmëria dhe rrëmbimi, rënia nga simpatia në antipati, zhburrnimi, pa trajtueshmëria, dëshira për t'u dukur, kokëfortësia e paarsyeshme dhe kryeneçësia.

2) nga ana intelektuale: injoranca, mendjelehtësia e nxitimi në gjykim, mungesa e logjikës në arsyetim, besimi tek aperenca dhe gjykimi sipërfaqësor.

"Komunikimi, si veprim koordinimi dhe ndarjeje ndër subjektive, është tharmi i dijes dhe i progresit…parësia është mënyra e të qenit e atij që është ashtu si është, 'dytësia është mënyra e të qenit e atij që është ashtu si është në raport me një të dytë', 'tretësia është mënyra e të qenit e atij që është ai që është duke vendosur në marrëdhënie reciproke një të dytë me një të tretë'….gjithçka është shenjë në botë por përfaqësimi në formën e shenjave nuk është gjë tjetër veçse një pjesë e veprimit social dhe individi që i interpreton nuk duhet të kuptohet thjesht si interpretues, si një shenjë që e lidh me shenja të tjera"(Maigret, E, 2010:52).

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Nëse njerëzve u mungon vetë respekti dhe vetëbesimi, ata do të jenë të hutuar me konfliktet e brendshme. Ata mund të jenë të bukur, të mençur dhe të pasur, por megjithatë nuk do të jenë ta aftë për një lidhje të suksesshme ose për karrierë. Pjesa më e madhe e energjisë së tyre do të shpenzohet në problemet që i kanë rrënjët në vetë respektin dhe vetë besimin e ulët të tyre. U mbetet pak për t'ia dalë në fund me problemet e jashtme. Prandaj ballafaqimi me konflikte është bërthama e sukseseve.

Konflikti është i duhur në të drejtuarit me ndryshimet. Aty ku ai nuk është i pranishëm nuk avancohen proceset. Kush përpiqet t'u eskivojë konflikteve i ngjan marinarëve që thonë: 'do të kishim dashur ta kalonim oqeanin dhe të vizitojmë vende të huaja, por kemi frikë nga dallgët e mëdha'. Të tillët mbesin në shtëpi, rrinë në kadë dhe lexojnë broshura kushtuar udhëtimeve.

"Gjuha transmetohet që në lindje dhe nuk zgjidhet lirisht, ajo është objekt i një konsensusi logjik, të ushqyer nga detyrimi social, sikurse më shumë nga mënyrat tona të të qenit, të menduarit, vepruarit: institucionet na detyrojnë dhe ne i duam'…Çdo veprim ka kuptim për individin, është 'racional'" (Maigret, E, 2010:43).

Komunikimi si zgjidhje problemesh

Çdo fillim ka rëndësi më të madhe pasi të dihet fundi. Nuk mund të zgjidhet asnjë problem derisa nuk zgjidhet para problemi që i prinë atij. Së këtejmi del e patjetërsueshme nuhatja e rrethanave dhe kushteve si objektive ashtu edhe subjektive. Në këtë sens i domosdoshëm është kujdesi në të komunikuarit me bashkëpunëtorë. Duhet nderuar të gjithë, por duhet pasur kujdes në interesat e tyre personale. Ata kanë të drejtë në mendimet e tyre, por duhet kontrolluar motivet që i nxisin. Ajo e cila për

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

ata është e mirë, mund të mos jetë e mirë edhe për drejtuesin e organizatës afariste. Andaj është e udhës të nderosh por me dyshim.

"Prosemikën (studim i pozicioneve relative të bashkëfolësve) ose gjuhën e hapësirave ndërpersonale (cilat distanca i ndajnë individët sipas mjediseve dhe kulturave, cilat janë masat e pranueshme dhe çfarë duan të thonë ato?)" (Maigret, E, 2010:107)

Në botën perëndimore gjithnjë e më tepër po i kushtohet vëmendje e posaçme edhe mënyrës së dukjes. Eleganca po demonstron 'halo efektin' e vet si mënyrë e depërtimit në sferën e biznesit. "Edhe veshja flet"- shkruajnë Christian Baylon dhe Xavier Mignot në librin e tyre të përbashkët "*Komunikimi*" fq.123. Ky fakt në njëfarë mënyre implikon strategjinë e re të punësimit, që krahas veshjes kombinon edhe mënyrën e sjelljes ose shprehjet e bontonit. Zaten ingratacioni që shënohet si përpjekje që bën individi në mënyrë që të tjerët ta pëlqejnë sa më shumë, vlerësohet në psikologjinë sociale si një nga teknikat më të suksesshme të kompiliancës.

Përfundim

"Komunikimi është matrica e të gjitha veprimeve njerëzore" (Maigret, Éric, 2010:106). Në vend të përmbylljes konsiderojmë se në trendet e zhvillimeve kapitaliste roli i etikës në kodin profesional të komunikimit po merr gjithnjë e më tepër konotacion performance, duke zbehur esencën e reales dhe duke krijuar gjithnjë individë robot të zhveshur nga normativat shpirtërore e të etur pas arritjeve materiale dhe nevojave të konsumit permanent.

E- ISSN 2337-0521 ISSN 1800-9794

Literatura:

Maigret, Éric, '*Sociologjia e komunikimeve dhe mediave'*, Uet Papirus, Tiranë, 2010

Christian Baylon dhe Xavier Mignot "*Komunikimi"*, Logos A, Shkup 2004