

Përgatitur<sup>1</sup> nga

**Dr. Selami Xhepa dhe Prof.Dr. Ahmet Mançellari**

### HYRJE

Në dekadat e fundit ekonomia botërore ka shënuar ritme të larta rritjeje, të paraprirra nga ritme edhe më të larta të tregtisë botërore. Krahas zhvillimeve teknologjike, në ritmet e larta të tregtisë botërore një ndikim të fuqishëm ka ushtruar reduktimi i pengesave tregtare dhe prirjet liberalizuese të saj, të nxitura edhe nga zhvillimet globalizuese e integruese. Gjatë 20 viteve të fundit, ritmi mesatar i rritjes së tregtisë botërore ka qenë 6% në vit, dy herë më i lartë se ritmi i rritjes së produktit botëror. Ritme të larta të rritjes së tregtisë ndërkombëtare kanë përjetuar edhe vendet në zhvillim. Pesha e tyre në tregtinë botërore ka arritur në 1/3, nga afro ¼ në fillim të viteve '70. Është rritur ndjeshëm eksporti i produkteve të përpunuara nga këto vende, duke arritur në 80% të vëllimit të përgjithshëm të eksporteve të tyre.

Cili është pozicioni i Shqipërisë në këtë tablo të përgjithshme zhvillimi?

Shqipëria është e përfshirë intensivisht në proceset integruese, rajonale dhe evropiane. Në kuadrin e realizimit të angazhimeve si anëtare e OBT si dhe të Marrëveshjeve të Tregtisë së Lirë me vendet e rajonit, tregtia e jashtme po hedh hapa të shpejtë drejt liberalizimit. Megjithatë, treguesit e tregtisë së jashtme nuk janë shumë inkurajues.

Gjatë 10 viteve të fundit, ndërsa PBB është rritur mesatarisht me 6.8% në vit, vëllimi i tregtisë është rritur me rreth 13%. Situata paraqitet më e vështirë për eksportin. Raporti eksporte/importe ka qëndruar mesatarisht në 25.5%, duke kushtëzuar një defiçit të theksuar tregtar. Eksporti vuan gjithashtu nga dominimi i produkteve të përpunimit aktiv, që sigurojnë një vlerë relativisht të ulët të shtuar (kryesisht veshje dhe këpucë) si nga një shkallë e ulët diversifikimi, si nga pikëpamja e shportës së produkteve të eksportuara, ashtu edhe nga pikëpamja e vendeve ku eksportohet.

Marrëveshja e Tregtisë së Lirë me BE, që aktualisht është në proces negocimi, duke se paraqet sfida të reja jo thjesht dhe vetëm për tregtinë e jashtme, por edhe për ekonominë shqiptare në tërësi. Vendet e Bashkimit Evropian janë partnerët kryesorë tregtarë të Shqipërisë dhe hapat liberalizues të tregtisë me këto vende pritet të shoqërohen me presione të shtuara konkurruese prej tyre. Sa dhe si do të jetë e aftë ekonomia shqiptare të

---

<sup>1</sup> Referuar në Konferencën e Qendrës Shqiptare për Tregtinë Ndërkombëtare (ACIT) me temë "Konkurrenshmeria E Ekonomisë Shqiptare Dhe Mundësitë E Klasterimit", 24 Tetor 2003. Prof. Dr. Ahmet Mançellari është profesor në Fakultetin e Ekonomisë, Universiteti i Tiranës dhe ekspert i jashtëm pranë ACIT Dr. Selami Xhepa është Drejtor i Departamentit të Kërkimeve në ACIT.

përballojë këtë konkurrencë? Çfarë rrugëzgjdhjesh ka që treguesit e ekonomisë e veçanërisht ato të tregtisë jo vetëm të mos keqësohen më tej, por të përmirësohen?

Mund të renditen shumë faktorë e shumë masa politike, por mendojmë se të gjitha ato mund të përmbliken në një emër të vetëm: rritje e **aftësisë konkurruese** të ekonomisë së vendit.

## 1. TREGUES TË KONKURRENCIALITETIT PËR EKONOMINË SHQIPTARE

Ç'është konkurrencialiteti?

Sipas përcaktimit të dhënë nga OECD: “Shkalla në të cilën, një vend, në kushtet e një tregu të lirë e të drejtë (fair), prodhon mallra dhe shërbime që plotësojnë kërkesat e tregjeve ndërkombëtare, duke ruajtur dhe rritur në të njëjtën kohë të ardhurat reale për banorët e vet në periudha afatgjata”.

Sipas përcaktimit të Bankës Botërore: Konkurrencialiteti duhet të barazohet me produktivitetin: ai lidhet me masat që firma, dega, rajoni dhe qeveritë duhet të zbatojnë me kujdes, për të nxitur rritjen e qëndrueshme të produktivitetit. Ai varet nga:

- Rritja e vazhdueshme cilësore (upgrading) e burimeve njerëzore, të kapitalit dhe burimeve natyrore;
- Nxitja e ndryshimeve teknologjike dhe inovacionit;
- Ndryshimi i strukturës organizative dhe i sjelljes së firmës, degës, qeverisë;
- Krijimi/forcimi i lidhjeve brendadegësore, ndërdegësore dhe ndërkombëtare

Sikurse del nga përkufizimet e mësipërme, të ngjashme me njëri tjetrin, konkurrencialiteti është rezultante e shumë faktorëve dhe mund të shprehet nëpërmjet disa treguesve. Sidoqoftë, nga tërësia e treguesve dhe faktorëve, mund të veçojmë:

- Niveli relativ i eksporteve, që shpreh edhe nivelin e hapjes së ekonomisë ndaj tregjeve ndërkombëtare;
- Niveli i produktivitetit;
- Karakteristikat cilësore të mallrave dhe shërbimeve;
- Gjendja e burimeve njerëzore, të kapitalit dhe atyre natyrore; gjendja e teknologjisë dhe aftësisë për inovacione;
- Mjedisi i përgjithshëm i biznesit dhe investimeve, sjelljet strategjike të firmave dhe politikat qeveritare;
- Struktura e tregjeve dhe gjendja e lidhjeve brendadegësore, ndërdegësore dhe ndërkombëtare të biznesit;

- Të ardhurat reale për banorë.

Në një pamje sintetike, niveli i konkurrencialitetit mund të matej me nivelin relativ të eksporteve dhe nivelin e produktivitetit të ekonomisë, ose qoftë edhe me njërin prej këtyre treguesve. Në një pamje më analitike, në nivele produktesh apo shërbimesh, rëndësi gjithnjë e më të madhe po merr cilësia dhe përcaktimet individuale të mallrave dhe shërbimeve, shkalla e diferencimit të tyre nga mallra dhe shërbime të të njëjtit lloj. Gjendja e burimeve, veçanërisht gjendja e teknologjisë dhe aftësisë për inovacione, mjedisi i biznesit dhe strukturat e tregjeve, strategjitë e biznesit dhe politikat mbështetëse të qeverisë, e shprehin veprimin e tyre pikërisht në tre treguesit e mësipërm.

Qëndrueshmëria dhe rritja e të ardhurave reale të banorëve është një parakusht për konkurrencialitetin e ekonomisë. Nga ky kufizim, del qartë që nuk mund të bëhet fjalë për rritje të qëndrueshme të aftësisë konkurruese të ekonomisë, në qoftë se ajo bazohet në nivelet e ulta të pagave apo në politika zhvlerësuese të të ardhurave të qytetarëve.

Le të hedhim një vështrim mbi gjendjen e treguesve sintetikë të konkurrencialitetit të ekonomisë shqiptare. Për vendet në tranzicion, që pësojnë ndryshime masive strukturore, si tregues më i përshtatshëm i *hapjes ekonomike* do të shërbente treguesi relativ i vëllimit të tregtisë (vëllim tregtie/PBB). Shkalla e hapjes ekonomike, edhe në kushtet kur importet tejkalojnë ndjeshëm eksportet por defičiti tregtar është i përballueshëm, mund të shërbejë si tregues i konkurrencialitetit të ekonomisë. Në masën që hapja ekonomike lidhet me eksportet, ajo shpreh drejtpërdrejt aftësinë konkurruese të ekonomisë në tregjet ndërkombëtare. Në masën që lidhet me importet dhe në masën që importet mbështesin ristrukturimin e ekonomisë dhe vendosjen e saj mbi baza më të larta teknologjike, përsëri hapja ekonomike mund të konsiderohet si tregues i aftësive konkurruese në zhvillim. Së fundi, edhe në masën që lidhet me një defičit tregtar të përballueshëm, hapja ekonomike mund të konsiderohet si tregues i aftësisë konkurruese të ekonomisë për të siguruar burime të qëndrueshme të financimit të defičitit. Sidoqoftë, duhet nënvizuar se tregues i drejtpërdrejtë i aftësisë konkurruese të një ekonomie në tregjet ndërkombëtare mbetet eksporti, ose tregues relativë të tij.

Shkalla e hapjes ekonomike të Shqipërisë ka ardhur duke u rritur gjatë viteve të tranzicionit, por duke mbetur në nivele mjaft të ulta (2-3 herë më të ulta), krahasuar me vendet e tjera të rajonit, sikurse pasqyrohet në Tabelën 1. Tabloja paraqitet edhe më problematike, në qoftë se i referohemi treguesit të eksporteve, që arrin në 7% të PBB, duke qënë tre herë më i ulët se vendi pasues në rajon. Duhet shtuar këtu se për vendet me dimensione të vogla të ekonomisë së brendshme, hapja ekonomike arrin nivele shumë të larta, duke kapërcyer edhe nivelin e prodhimit të brendshëm, duke demonstruar rëndësinë më të madhe të tregut të jashtëm në raport me dimensionet e ngushta të tregut të vendit.

Tabela 1: Disa tregues krahasues të sektorit të jashtëm të matjes së konkurrencialitetsë, viti 2002

	Shkalla e hapjes së ekonomisë, (X+M)/PBB, %	Eksporte/PBB, %
<b>Shqipëria</b>	<b>39.1</b>	<b>7.0</b>
Bullgaria	80.5	32.5

Kroacia	72.5	22.4
Maqedonia	83.3	30.0
Bosnje-Herzegovina	110.9	21.9

Burimi: Llogaritur sipas të dhënave statistikore të nxjerra nga web site të bankave qendrore të vendeve. Shkalla e hapjes është llogaritur vetëm me eksportin dhe importin e mallrave, pa përfshirë shërbimet.

Niveli *i produktivitetit* përbën një dimensionin tjetër të rëndësishëm të konkurrencialitetit të ekonomisë. Për shkak të disponueshmërisë dhe cilësisë<sup>2</sup> së të dhënave, për efekte të këtij prezantimi ne i jemi referuar treguesit të produktivitetit të matur si raport i prodhimit të brendshëm bruto ndaj punësimit total, megjithëse do të kishim preferuar t'u referoheshim treguesve degësorë apo në nivele produkti.

Tabela 2: Treguesi produktivitetit për disa nga vendet e rajonit

	MijëUSD/punëtorë
Albania	4,416
Bullgaria	8,848
Kroacia	16,545
Maqedonia	13,270
Bosnje-Herzegovina	8,049

Burimi: Llogaritur sipas të dhënave statistikore të nxjerra nga web site të bankave qendrore të vendeve.

Siç rezulton nga ky tregues, pozicioni konkurrencial i vendit në raport me ekonominë e rajonit, paraqitet i dobët. Fuqia punëtore në Bullgari dhe Bosnje është rreth dy herë më shumë produktive, ndërsa Kroacia dhe Maqedonia janë katër dhe tre herë më shumë produktive se fuqia jonë punëtore. Pa hyrë në analizën e faktorëve që kanë kushtëzuar nivelin e ulët të produktivitetit, mendojmë se është me vend të përmendim ndikimin e ekonomisë informale, përmasat e larta të së cilës jo vetëm pengojnë llogaritjen e saktë të produktivitetit, por njëkohësisht ushtrojnë presion për mbajtjen e produktivitetit real në nivele të ulta<sup>3</sup>.

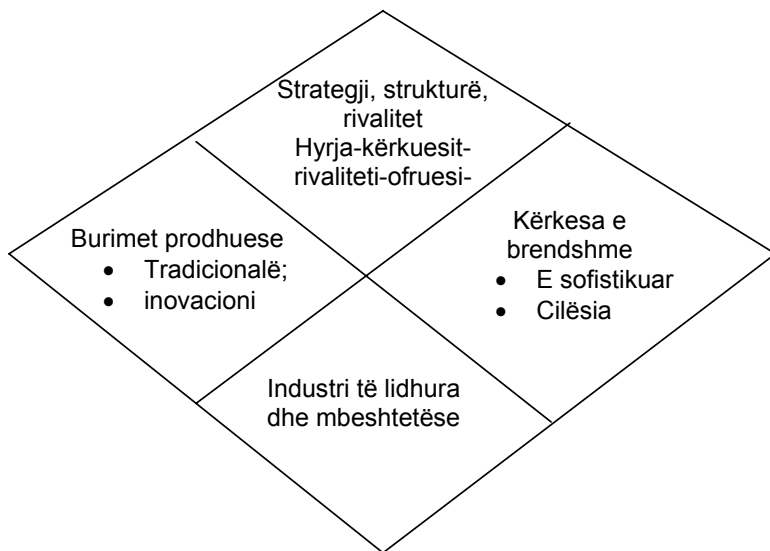
Për analizën e konkurrencialitetit të ekonomisë shqiptare, në nivelin e treguesve, apo më saktë, faktorëve të përmendur më sipër, i jemi referuar skemës së Porterit<sup>4</sup>, të njohur si “diamanti i Porterit” (Figura 1).

### Figura 1: “Diamanti” i Porterit

<sup>2</sup> Mendojmë se në të dhënat e statistikave tona mbi punësimin ka pasaktësi. Për shembull, shifrat zyrtare mbi punësimin në bujqësi kanë mbetur pothuajse të pandryshuara që prej vitit 1993, ndërkohë që zhvillimet demografike duhet të ofronin një reduktim të numrit të të punësuarve në këtë sektor. Përmasat e larta të ekonomisë informale përbëjnë një faktor tjetër që ul besueshmërinë e statistikave të punësimit. Në këtë kontekst, ne i referohemi jo thjeshtë shifrave më të ulëta për shkak të mosregjistrimit, por dhe të rolit frenues që ushtron ekonomia informale në aktivitetin investues të firmave. (shih për më shumë, Olters.....)

<sup>3</sup> Për më shumë, shih , Olters.....)

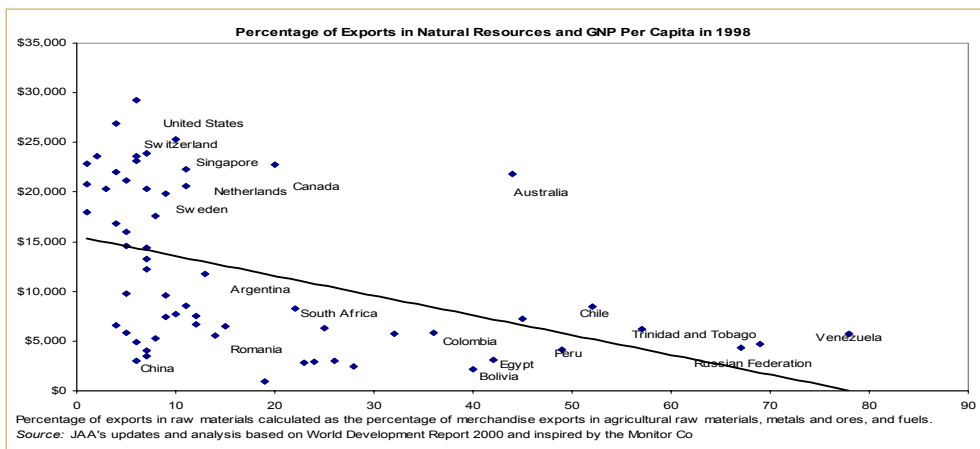
<sup>4</sup> Michael Porter, 1998 “The competitive advantage of nations”; The Free Press, 1998.



## 2. KUSHTET E FAKTOREVE

Bollëku i faktorëve të prodhimit luan një rol të rëndësishëm në konkurrencialitetin e ekonomisë së një vendi. Por, roli i tyre në zhvillimin ekonomik është i ndryshëm dhe shumë më kompleks nga kuptimi tradicional. Në thelb, faktorët më të rëndësishëm për avantazhet konkurruese të një vendi nuk janë faktorët e trashëgueshëm, por ata që krijohen prej tij. Madje, nga historia e zhvillimit ekonomik të kombeve, shihet se në shumë raste, bollëku i burimeve natyrore është bërë pengesë për zgjerimin e avantazheve konkurruese; ashtu sikurse, një disavantazh në bollëkun e faktorëve selektivë të prodhimit, duke influencuar strategjitë dhe inovacionin e industrive, shpesh ka kontribuar në ruajtjen e suksesit konkurrues. (Figura 2).

Figura 2: Peshja e eksporteve të lëndëve të para dhe zhvillimi ekonomik për disa vende



Sidoqoftë, mendojmë të hedhim një vështrim mbi gjendjen e burimeve, apo faktorëve të prodhimit.

**Burimet natyrore** përbëjnë një kategori mjaft të gjerë të burimeve kombëtare, që përfshijnë tokën, burimet minerale, vendndodhja gjeografike e vendit dhe kushtet klimatike. Këto bëjnë pjesë në grupin e faktorëve të trashëgueshëm. Siç demonstron edhe nga Figura 2, në përgjithësi, vendet që e kanë bazuar zhvillimin e tyre ekonomik tek ekstraktimi dhe shitja e burimeve natyrore, nuk janë ekonomi konkurruese dhe nuk kanë arritur t'i bashkohen familjes së kombeve të zhvilluara.

Në një analizë historike, edhe Shqipëria e mbështeti ndjeshëm zhvillimin e saj ekonomik gjatë pesëdhjetë viteve të kaluara në shfytëzimin e burimeve natyrore. Eksportet e mineraleve, metaleve dhe lëndëve energjitike kanë zënë mbi 55 për qind të totalit të eksporteve për gjithë periudhën 1950-1990. Madje, edhe pjesa tjetër e portofolit të eksporteve dominohej nga produkte të mbitokës, por në një gjendje jo shumë të sofistikuar të përpunimit të tyre; kryesisht lëndë të para me origjinë bimore e shtazore. Në këtë kuptim, ekstraktimi i lëndëve të para të mbi dhe nëntokës, nuk ka qenë në gjendje të gjenerojë rritje të të ardhurave të popullsisë dhe të krijojë premisa për modernizim të ekonomisë. Pas viteve '90, rënia endjeshme në këto sektorë lidhet si me shfytëzimin e ndjeshëm që u ishte bërë burimeve natyrore gjatë dekadave të kaluara dhe degradimin e mjedisit për rrjedhojë ashtu dhe me nevojat tepër të mëdha për investime, por të pamundura, që kërkohen për modernizimin e kësaj pjese të ekonomisë. Probleme serioze ballafaqohen gjithashtu në shfytëzimin e fondit të tokës, veçanërisht të tokave pyjore. Një analizë më e detajuar e pozicionit dhe rolit që mund të luajnë burimet natyrore të vendit tonë në konkurrencialitetin e ekonomisë, jepet në akasin 1 të këtij materiali.

**Burimet kapitale**, në dallim nga grupi tjetër i faktorëve, janë faktorë që krijohen. Koncepti i kapitalit në teorinë ekonomike lidhet me idenë e krijimit të të ardhurave. Matja e burimeve kapitale mund të realizohet nëpërmjet dy metodave: njëra ndalet në kapitalin fizik, dmth, nga ana e aseteve të bilancit kontabël, dhe tjetra i referohet kapitalit parë, që mundëson realizimin e procesit të prodhimit dhe që shfaqet në anën e pasivit të bilancit kontabël. Është pikërisht kjo pamje e dytë, të cilës do t'i referohemi edhe ne në këtë analizë.

Kursimet e brendshme në raport me PBB-në në rastin e Shqipërisë qëndrojnë në nivele mesatare prej 9 për qind për periudhën 1994-2001 (Tabela 3), megjithëse vitet e fundit po shprehin një prirje rritëse. Sidoqoftë, niveli relativ i kursimeve private është mjaft i ulët, krahasuar me nivelin prej mbi 30 për qind të këtij treguesi për ekonomitë me rritje të shpejtë.

Tabela 3: Kursimet dhe investimet për periudhën 1993-2001

Bilanci Kursime/Investime, % të PBB-së	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Kursimet e Huaja	28.7	14.3	9.7	9.1	12.1	6.1	7.2	7	6.3
Kursimet e Brendshme	-15.5	3.6	8.3	6.4	3.9	9.9	9.6	12	13.1

Publike	-14.1	-10.6	-8.7	-9	-8.6	-5.2	-5.8	-2.6	-1.2
Private	-1.5	14.2	15	15.4	12.5	15.1	15.4	14.6	14.3
Investimet	13.2	17.9	18	15.5	16	16	16.8	19	19.4
Publike	9.5	8.6	8.2	4.5	4	5.2	7.4	6.5	7.3
Private	3.7	9.3	9.8	11	12	10.8	9.4	12.5	12.1

Burimi: FMN: statistical report on selected issues; March 2003)

Rritja e kapitalit (investimet e kapitalit) mund të realizohet në mënyra të ndryshme: pjesëmarrja në kapital (equity), marrja e kredive bankare dhe emetimi i letrave me vlerë të borxhit (obligacione). Financimi i aktivitetit të firmave nëpërmjet pjesëmarrjes në kapital nuk është një formë e preferuar nga sipërmarrësit privatë në rastin e firmave vendase. Megjithatë disa skema financiare ofrojnë këtë lloj financimi për firmat private, evidencat gojore pohojnë se financimi më i preferuar mbetet ai nëpërmjet huasë, përfshirë këtu, përveç kredisë bankare, edhe huadhënien informale, që mendohet se ka përmasa jo të pakonsiderueshme. Sistemi ynë statistikor nuk ofron të dhëna mbi strukturën e kapitalit të firmave, pra dhe mbi raportin borxh/asete për sektorin privat të llogaritur nga bilancet kontabël të tyre. Sidoqoftë, të dhënat që ofrohen nga sistemi bankar (Tabela 4), janë të mjaftueshme për të arritur në përfundimin se ky raport duhet të jetë në nivele më të ulta se në vendet e rajonit, pasi krahasimisht vetë niveli i kredisë bankare mbetet mjaft i ulët.

Tabela 4: Tregues të sistemit bankar për disa vende; të dhënat janë të vitit 1999

Vendi	Depozita Afat/PBB	Kredia bankare/PBB	Kredi sektorit privat/PBB	Kredi/Depozita	GDP/frymë në USD*
Greece	32.1	75.1	36.5	113.7	11,650
Italy	47.2**	96.3	72.4	153.4	20,250
Malta	128.2	129.5	105.0	81.9	9,440
Turkey	49.3	45.3	21.4	43.4	3,160
Czech Republic	43.4	62.6	56.8	130.9	5,040
Hungary *	45.8***	62.9	23.7	51.7	4,510
Poland	26.9	36.3	19.5	72.6	3,900

Ndërmjetësimi bankar në SEE, viti 2000								
Vendi(GDP/ Frymë)	MP3/GDP	Asetet bankare/ GDP	Depozita Primare/ GDP	Depozita Total /GDP	Huaja Bankare Total/GDP	Kredi biznesi/ GDP	Kredi biznesi/ Depozita Primare	Kredi biznesi/ Huaja totale
Slovenia (\$ 10,020)	52.6	79.1	32.0	62.9	49.0	22.9	71.7	46.8

<b>Croatia</b> <b>(\$ 4,467)</b>	39.5*	71.6	30.3	46.2	32.1	15.8	52.0	49.1
<b>Bulgaria</b> <b>(\$ 1,513)</b>	32.3	38.3	14.0	25.6	18.3	12.2	87.1	67.0
<b>Romania</b> <b>(\$ 1,517)</b>	25.7	28.7	9.9	20.0	16.9**	10.2**	87.2**	60.4**
<b>Albania</b> <b>(2002)</b> <b>(\$</b> <b>1,332.7)</b>	70.6	57.5	38.7	48.4	6.5	N.A.	16.9	N.A.

Burimi: Të dhënat për Shqipërinë janë llogaritur nga Raportet Statistikore të Bankës së Shqipërisë; Të dhënat e tjera janë marrë nga John P. Bonin (2000) "Financial Intermediation in Southeast Europe: Banking On the Balkans"

Duke qenë se ende në Shqipëri nuk ka një treg efektiv kapitalësh ku firmat mund të rrisin kapitalin, huamarrja mbetet e vetmja alternativë e financimit. Sistemi bankar, pra, ka një rol vendimtar dhe kritik për financimin e kapitalit dhe zhvillimi e ekonomisë. Çështja shtrihet nëse sistemi bankar është i aftë dhe në gjendje të përmbush nevojat e ekonomisë.

Kufizimet e aktivitetit kreditues për sektorin privat duket se janë rrjedhojë e veprimit si të faktorëve që lidhen me kërkesën, ashtu edhe me ofertën. Kërkesa për kredi ka ardhur në rritje, por, megjithatë, bizneset akoma nuk janë në gjendje të ofrojnë garanci të mjaftueshme besueshmërie për kreditim (mjafton të mbajmë parasysh historinë "me dy faqe" të bilanceve). Nga ana e ofertës, bankat duken tepër të kujdesshme. Krahas zbatimit të normave të larta të interesit për kreditimin e brendshëm, ato preferojnë që paratë e tyre t'i vendosin në investime të sigurta, përfshirë edhe depozitime në bankat e huaja dhe njëkohësisht të zbatojnë tarifa relativisht të larta shërbimesh bankare ndaj klientëve brenda vendit. Inefiçencat e sistemit të tregut çojnë, në këtë mënyrë, në rritjen e kostos së kapitalit dhe të kostove të transaksioneve. Burimet e kapitalit bëhen kështu "të pamjaftueshme" për të përballuar nevojat e ekonomisë dhe ruajtjen e normave të larta të rritjes së saj.

Në një ekonomi të globalizuar mungesa e kapitalit të brendshëm, qoftë me "thonjëza" apo pa to, nuk konsiderohet si një barrierë për zhvillim, pasi vendi mund të mobilizojë kursimet e huaja, preferueshmërisht në formën e investimeve të huaja direkte të kapitalit. Por, edhe në këtë aspekt, performancat e vendit tonë në raport me vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore dhe veçanërisht ato të rajonit, kanë qenë jo të suksesshme. (Tabela 4)

Tabela 5: Investimet e Huaja Direkte në disa nga vendet e rajonit

<i>Stoku i FDI, 2002, milionë USD</i>	
Shqipëria	988
Maqedonia	907



Bullgaria	3 889
Kroacia	6 029
Ish-Jugoslavia	1 959
Bosnje-Herzegovina	828

Burimi: UNCTAD, 2003 World Investment Report.

Duke qënë se kapitali është “një faktor që krijohet”, politikat që nxisin kursimet dhe, për rrjedhojë edhe formimin e kapitalit të nevojshëm për të financuar zhvillimin e ekonomisë marrin një rëndësi të posaçme. Për shembull, mendojmë se mund të rishikohet tatimi mbi fitimet nga interesat bankare si një masë që mund të inkurajojë rritjen e kursimeve të sektorit privat dhe të individëve pranë sistemit bankar. Veçanërisht, mendojmë se nuk është e arsyeshme që norma e taksimit të jetë më e lartë për investitorët e huaj.

### Infrastruktura

Infrastruktura është ngushtësisht e lidhur me nivelin e konkurrencialitetit të ekonomisë. Ajo lidhet drejtpërdrejt me kostot e operimit të biznesit dhe, për rrjedhojë, gjendja e saj kthehet në një faktor stimulues apo frenues për investimet e brendshme dhe të huaja. Shqipëria trashëgoi një gjendje mjaft të prapambetur të infrastrukturës së saj fizike: rrugëve, hekurudhave, porteve, aeroporteve, telefonisë, furnizimit me ujë dhe energji elektrike. Përparimet e shënuara gjatë dekadës së viteve '90 janë të dukshme, veçanërisht në sektorët e telekomunikacionit dhe transportit rrugor (Tabela 5). Megjithëse nuk është qëllimi ynë një vështrim më i hollësishëm i gjendjes së infrastrukturës në secilën nga kategoritë e sipërpërmendura, është e rëndësishme të theksohet se tashmë ka evidenca të mjaftueshme se, veçanërisht gjendja e furnizimit me energji elektrike, përbën një ndër faktorët përcaktues të nivelit të ulët të konkurrencialitetit të firmave shqiptare, për shkak të rritjes së kostove të operimit të biznesit.

Ndikim po aq të rëndësishëm ka dhe infrastruktura doganore. Sipas vlerësimeve empirike<sup>5</sup> një ditë vonesë e shkaktuar nga administrata doganore në përpunimin e ngarkesave shkakton për biznesin një kosto të barabartë me atë të rritjes së tarifës doganore me 1 pikë përqindjeje. Sipas vlerësimit të raportit të FIAS<sup>6</sup> (Mars 2003), koha mesatare e zhdoganimit në Shqipëri është 5.3 ditë, ndërkohë që ky tregues për Bullgarinë është 1.2 ditë, për Rumaninë 2 ditë dhe për Moldavinë 4.3 ditë

<sup>5</sup> Shih: J. Wolfensohn, 2003 “A good ‘pro-poor’ Cancun could help rich as well”, Financial Times, September 8, 2003. Literatura që lidhet me efektet e kostove të transportit dhe rëndësinë e afërsisë gjeografike në koston e transaksioneve dhe rritjen e tregtisë mes vendeve, pra dhe në zhvillimin ekonomik ka marrë një zhvillim mjaft të madh vitet e fundit. Shih p.sh., Jeffrey Frankel, “Integrating Transportation and Geography into Trade Analysis”, The Brookings Institution, 2002. (hard copy paper). Megjithëse integrimi kapërcën mjaft barriera që stimulojnë rritjen e tregtisë mes vendeve dhe humbet koncepti i gjeografisë, sudimet përgjithësisht konkludojnë se roli i ‘kufirit’ vazhdon të mbetet mjaft i rëndësishëm në termat e kostove të biznesit dhe konkurrencialitetit të ekonomisë.

<sup>6</sup> FIAS, 2003 “Albania: Removing administrative barriers to investment: a critical component of the national development strategy”.

Gjendja e zhvillimit të infrastrukturës është konsideruar gjithashtu dhe si një ndër barrierat kryesore për zhvillimin e tregtisë mes vendeve të rajonit, pra dhe një ndër variablat shpjegues të niveleve mjaft të ulta të tregtisë ndërrajonale. Është për këtë arsye që politikatat e integritit rajonal kanë synuar jo thjeshtë eliminimin e barrierave tarifore dhe krijimin e një zone të tregtisë së lirë mes vendeve të rajonit, por dhe përmirësimin e sistemeve të transportit dhe minimizimin e barrierave të tjera jo-tarifore të tregtisë.

Tabela:6 Treguesit e tranzicionit ne infrastrukture per vitin 2002				
Shteti	Telekomunikacion	Energji elektrike	Rruge hekurudhore	Rruge
Shqipëria	3+	2+	2	2
Bosnja dhe Hercegovina	3+	3	3	2
Bullgaria	3	3+	3	2+
Kroacia	3+	3	2+	2+
Rumania	3	3	4	3
Serbi & Mali I Zi	2	2	2+	2+
Maqedoni	2	2+	2	2+
Hungaria	4	4	3+	3+
Polonia	4	3	4	3+
Republika e Çekise	4	3	2+	2+

Burimi: EBRD Transition Report, 2002.

### Zhvillimi i burimeve njerëzore dhe dijes

Nëse kostoja e fuqisë punëtore do të ishte faktor përcaktues i konkurrencialitetit, Shqipëria, me nivelin e pagave ndër më të ultit, do të ishte ekonomia më konkurruese në rajon. E vërteta është ndryshe. Në ekonominë e sotme, e rëndësishme nuk është thjesht fuqia punëtore, por cilësia dhe përdorimi eficient i saj. Teknologjitë e reja krijojnë kërkesë për punëtorë tepër të kualifikuar, me kualifikim të përgjithshëm dhe njëkohësisht të specializuar. Fuqia punëtore dhe dija, konsiderohen sot si faktorët kryesorë të zhvillimit ekonomik të një vendi.

Gjatë viteve të tranzicionit, treguesit e arsimit janë përkeqësuar ndjeshëm. (për informacion më të detajuar, shih SKZHES, 2002; 2003). Fenomeni i emigrimit të trurit vazhdon të jetë prezent, për shkaqe dhe arsye të ndryshme; gjendja ekonomike dhe financiare e universiteteve, ashtu si dhe e gjithë sistemit arsimor në tërësi, mbetet dekurajuese. Ndërsa SKZHES thekson me prioritet nivelet e arsimit bazë (tetëvjeçar), zhvillimi i fuqisë punëtore të dijes kërkon rritjen e investimeve në universitete dhe institucionet kërkimore dhe shkencore. Siç e përkufizon Porter, "...dija qëndron tek universitetet, institutet kërkimore qeveritare dhe private"<sup>7</sup>.

Gjendja aktuale e nivelit të arsimit mendojmë se, ndër të tjera, sugjeron:

*Së pari*, Nevojën për rritjen e pjesës së popullsisë me arsim të lartë. Sipas statistikave zyrtare, pjesa e popullsisë me arsim të lartë universitar është mjaft e ulët, duke arritur në

<sup>7</sup> M. Porter, op.cit. faqe 75

vetëm 4.8 për qind të totalit të popullsisë, nga të cilët vetëm 0.2 për qind janë me kualifikime pasuniversitare;

*Së dyti*, arsimi i lartë, të paktën në një numër fakultetesh, vazhdon “traditën” e zhvillimit në “shtratin” e akademizmit, duke mbetur i shkëputur nga nevojat reale të degëve përkatëse të ekonomisë apo sektorëve përkatës të jetës shoqërore, si dhe nga nevojat e komunitetit. Diversifikimi i arsimit të lartë, mbështetja e zhvillimit të një arsimit të lartë jouniversitar (nën shembullin e kolegjeve amerikane) krahas atij universitar, të lidhura më drejtpërdrejt me nevojat e degëve përkatëse të ekonomisë dhe ato të komunitetit lokal, mendojmë se përbën një drejtim të rëndësishëm reformimi që do t’i shërbente edhe përfitimit të dijeve dhe aftësive adeqate dhe, për rrjedhojë, edhe rritjes së aftësisë konkurruese të ekonomisë. Nga reagimet që ACIT ka marrë nga komuniteti biznesit gjatë seminareve mbi konkurrueshmërinë, gati të gjithë respondentët janë shprehur se “e kanë shumë të vështirë të gjejnë fuqi punëtore të kualifikuar në profesionet e tyre dhe menaxherë profesionistë”. Ata janë shprehur gjithashtu se janë vetëm ‘pjesërisht të kënaqur’ nga cilësia me të cilën universitetet, qendrat kërkimore dhe institucionet e edukimit në përgjithësi, i përgjigjen nevojave të kualifikimit të fuqisë punëtore në profesionet e kërkua.

*Së treti*, i gjithë sistemi arsimor vuan ende nga një frymë skolasitike; ende pak punohet për edukimin e aftësive krijuese dhe të menduarit kritik tek nxënësit dhe studentët. Përmirësimi i situatës në këtë drejtim do të duhej të përbënte një drejtim tjetër të reformës arsimore dhe do të kontribuonte drejtpërdrejt në përmirësimin cilësor të burimeve prodhuese.

*Së katërti*, aktiviteti i kërkim-zhvillimit (R&D) për sektorë të rëndësishëm të ekonomisë vazhdon të jetë kryesisht funksion i institucioneve publike, ndërkohë që për vendet e zhvilluara dhe jo vetëm për to, një pjesë e madhe e aktivitetit R&D realizohet në sektorin privat. Në SHBA, për shembull, dy të tretat e shpenzimeve totale të R&D financohen nga organizatat jo-qeveritare. Për më tepër, shpenzimet publike të alokuara për R&D dhe sidomos efektiviteti i këtyre shpenzimeve lenë shumë për të dëshiruar.

*Së pesti*, megjithëse arsimi është shpallur si prioritet në SKZHES, niveli shpenzimeve buxhetore për arsimin është më poshtë se në vendet e tjera të rajonit. Rritja e shpenzimeve buxhetore (përfshirë edhe shpenzimet e qeverisjes lokale), e kombinuar me thellimin e reformës arsimore në drejtimet e shënuara më sipër, do të kontribuonte në ruajtjen e ritmeve të larta të zhvillimit ekonomik edhe në periudha afatgjata.

## **Përfundime**

Krijimi i faktorëve të prodhimit të një cilësie të lartë dhe moderne, kërkon investime të rëndësishme dhe të përhershme.

Faktorë të rëndësishëm të prodhimit, si toka, gjeografia dhe klima, përfshirë dhe pasuritë e nëntokës, të cilat janë të disponueshme në cilësi të lartë, nuk përdoren në mënyrë eficiente.

Infrastruktura fizike, institucionale dhe njerëzore e vendit janë në një gjendje zhvillimi nën nivelet e vendeve konkurrense. Për rrjedhojë, politikat qeveritare duhet të fokusojnë jo vetëm dhe thjesht prioritetet e tyre të shpenzimeve buxhetore, por dhe thellimin e reformave strukturore në këto sektorë. Kompletimi i reformave strukturore do të krijojë më shumë incentiva për pjesëmarrjen e financimeve private në këto aktivitete, veçanërisht e rëndësishme kjo në kushtet e kufizimeve buxhetore që ofron realiteti i financave publike. Më shumë koordinim dhe incentiva duhet të ofrohen posaçërisht për aktivitetet e kërkim-zhvillimit brenda sektorit privat.

### **3. KERKESA E BRENDSHME SI FAKTOR I KONKURRUESHMERISE**

Një kërkesë e brendshme në rritje ndikon në rritjen e aftësisë konkurruese të firmave vendase, së pari, nëpërmjet krijimit të hapësirave për të kapërcyer stadin e “foshnjërisë” dhe për të investuar në zgjerimin e kapaciteteve dhe përmirësimin e teknologjisë, dhe, së dyti, në masën që kërkesa e brendshme plotësohet nga importi, nëpërmjet ballafaqimit të firmave vendase me ofertën e huaj të mallrave dhe shërbimeve. Importi, sidomos ai i produkteve cilësore, bëhet jo vetëm tregues i hapësirave investuese, por edhe një lloj indikator i standarteve teknologjike që duhet të zbatohet firma. Përmes përpjekjeve për zëvendësimin e importeve, krijohen hapësirat e ballafaqimit të firmave vendase në tregun ndërkombëtar. Në një farë mënyre, këto përpjekje, megjithëse jo të vetmjaftueshme, shërbejnë edhe si shkollë për aftësimin e firmave shqiptare për eksport.

Shkalla e ndikimit të kërkesës së brendshme në ristrukturimin ekonomik dhe në rritjen e aftësisë konkurruese të firmave vendase, varet si nga dinamika, ashtu edhe nga struktura e saj. Çfarë dinamike ka prezantuar kërkesa e brendshme në Shqipëri dhe si ka ndryshuar struktura e saj? Si ka evoluar ajo nga kërkesë “e thjeshtë”, e orientuar drejt mallrave të nevojës së parë, në kërkesë “zhvilluese”, të orientuar drejt mallrave kapital, dhe në kërkesë “të sofistikuar”, të orientuar drejt produkteve të diferencuara?

Ndoshta, për t’iu përgjigjur pyetje të mësipërme, do të ishte e volitshme që në kuadrin e analizës së kërkesës tërësore, të dallojmë kërkesën individuale apo të familjeve për produkte konsumi, kërkesën e firmave private për investime dhe kërkesën qeveritare.

#### **Konsumi familjar**

Kërkesa konsumatore përbën komponentin kryesor dhe më të rëndësishëm të kërkesës tërësore dhe njëkohësisht një faktor kryesor për rritjen ekonomike të vendit. Në statistikat e Llogarisë kombëtare, konsumi privat përbën rreth 98 për qind, ndaj konsumit qeveritar që përfaqëson mesatarisht 13 për qind.

Me gjithë një lloj dinamike pozitive, pjesa më e madhe e popullsisë së vendit vazhdon të jetë në segmentin e blerësve të mallrave dhe shërbimeve me çmime të ulëta. Sipas LSMS (Tabela 7), rreth 68 për qind e familjeve raportojnë të ardhura nën nivelin mesatar, ndërkohë që vetë niveli i të ardhurave mesatare është mjaft i ulët për të nxitur një kërkesë konsumatore për mallra cilësore. Segmenti konsumator i tregut të lartë nuk duket të jetë

më i madh se 20 për qind e familjeve. Ky profil i kërkesës konsumatore të vendit nuk kontribuon në zhvillimin e produkteve të një niveli të lartë të cilësor.

Tabela 7		Household Reported Income, 1998	
<i>per month</i>	<i>In USD</i>	<i>% of household</i>	
Up to 4000 leks	up to 29 USD	10.5	
2000-6000	14.5-43.6	10	
6000-8300	43.6-60	10.2	
8300-10000	60-72.6	9.8	
10000-13000	72.6-94	11.5	
13000-15000	94-109	8.6	
15000-18000	109-130.7	7.9	
18000-24000	130.7-174	12.6	
24000-31000	174-225	9	
over 31000	Over 225	9.9	
Total		100	
<b>Mean Income</b>	<b>120.5</b>	<b>16600</b>	
Median	94	13000	

Burimi INSTAT,

Në përgjithësi, vlerësohet se segmenti më i madh i tregut konsumator shqiptar ka ndjeshmëri shumë të lartë ndaj çmimit. Dimensionet e ngushta të tregut, qoftë si madhësi e segmentit të blerësve ashtu dhe nga pikëpamja e fuqisë blerëse, si dhe orientimi i vendimeve të blerjes nga çmimi më shumë sesa nga cilësia e produkteve, nuk favorizojnë krijimin e një ambienti nxitës për firmat për përmirësimin e cilësisë së prodhimeve.

Por edhe këtu duhet të dallojmë disa prirje pozitive, që duhen mbështetur. Krahas prirjes për rritjen e të ardhurave, një pjesë në rritje e tregut po bëhet më e ndjeshme ndaj parametrevë cilësorë, e për rrjedhojë më diskriminuese ndaj prodhimit që nuk përmbush standartet cilësore të kërkuara. Një fenomen të tillë tashmë mund ta vërejmë si në tregun e industrive të veshjeve dhe pajisjeve shtëpiake e mobiljeve, ashtu dhe në tregun e mallrave të konsumit të përditshëm. Rritja e sensibilitetit konsumator ndaj parametrevë të cilësisë në konsumin e produkteve të qumështit, për shembull, u ka dhënë jetë disa projekteve të reja në industrinë e qumështit dhe të nënprodukteve të tij. Shembuj të tillë mund të sillen edhe lidhur me ujin e pijshëm, pijet joalkoolike dhe lëngjeve të frutave, etj. Po struktura e kërkesës konsumatore si ka evoluar? Shpenzimet për ushqime dhe produkte të tjera që bëjnë pjesë në të njëjtin grup, vazhdojnë të dominojnë kërkesën konsumatore (Tabela 8), duke qenë në nivele më të larta relative se vendet e rajonit. Për shembull, ndërsa për Shqipërinë pesha e këtij grupi mallrash në buxhetin familjar në vitin 1996 llogaritej në 68,9%, për Bullgarinë ky tregues për të njëjtin vit arrinte në 45%. Edhe duke gjykuar nga struktura, pak mund të pritët që kërkesa konsumatore të ushtrojë presion të ndjeshëm për produkte të sofistikuara dhe cilësore.

Megjithatë, edhe nga pikëpamja strukturore, kërkesa konsumatore po pëson ndryshime pozitive. Sikurse vërehet nga Tabela 8, treguesi i peshës së shpenzimeve për ushqime e produkte të tjera të të njëjtit grup ka ardhur duke u ulur: nga 72,1% në vitin në vitin 1993,

në 57,8% në vitin 2000 dhe prirja ulëse vazhdon. Ndërkaq, ka ardhur duke u rritur pesha e grupit veshje-këpucë, si dhe shpenzimet për strehim, kujdes shëndetësor, arsim e argëtim, transport e komunikacion, etj. Këto ndryshime strukturore dëshmojnë për një prirje “sofistikuese” të kërkesës konsumatore. Sikurse provohet edhe në literaturë, sa më e sofistikuar të jetë kërkesa konsumatore, aq më pozitiv është presioni i saj për ristrukturimin eficient të ekonomisë dhe për rritjen e aftësisë konkurruese të firmave prodhuese dhe të ekonomisë në tërësi.

**Tabela 8: STRUKTURA E SHPENZIMEVE FAMILJARE PËR 9 GRUPE KRYESORE**  
**HOUSEHOLD EXPENDITURE PATTERNS ACCORDING TO MAIN GROUPS**

(në % / in %)

nr. no.	Grupet e shpenzimeve				Patterns of expenditures
		1993	1994	2000	
1	Ushqim,pije,duhan	72.1	68.9	57.8	Food, tobacco, beverages
2	Veshje,këpucë	2.8	2.4	5.3	Clothes, footwear
3	Banesa	6	4.9	6.9	Rent, electricity, water, fuel
4	Pajisje,orendi	7.6	10.5	6.3	Equipment, furniture
5	Kujdes shëndetësor	0.9	0.9	2.6	Health care
6	Transport,komunikacion	4.8	7.3	7.9	Transport, communication
7	Arsim,argëtim	3.7	4.1	5.4	Education, entertainment
8	Kujdes personal	0.4	1.0	2.3	Personal care
9	Të tjera	1.7	0.01	5.5	Other
	Gjithsej	100	100	100.0	Total

Burimi: [www.instat.gov.al](http://www.instat.gov.al)

\* Anкета Urbane e Buxhetit të Familjes 1999-2000

\*Household Budget Survey in Urban Area 1999-2000

Ndryshimet pozitive në kërkesën konsumatore mund të dëshmohen edhe nga të dhënat e importit. Duke iu referuar të dhënave vetëm për disa kategori të veshjeve dhe këpucëve, vërejmë se importet e tyre janë dyfishuar brenda periudhës 1996-2002. Për më tepër, është shtuar importi i këtyre produkteve nga vende që dallohen për standarte të larta cilësore. Kështu, për shembull, importet (në terma të volumeve) nga Italia të kostumeve, klasat 6103 dhe 6104, janë rritur me 3,5 herë (në terma fizikë) në periudhën 1996-2002. Po kështu, importet e këmishave, veshjeve për fëmijë dhe këpucëve janë kryesisht me origjinë nga Italia dhe Greqia, vende me standarte të larta prodhimi dhe të njohura në industrinë botërore të veshjeve të modës.

### Investimet e sektorit privat

Treguesit e dinamikës dhe strukturës së kërkesës së sektorit privat për mallra kapital mund të konsiderohen drejtpërdrejt si tregues të zhvillimit ekonomik dhe të potencialeve të këtij zhvillimi. Edhe këtu tabloja paraqitet me dy pamje: nga njëra anë vërehet se pesha relative e investimeve private, krahasuar qoftë edhe me vendet e rajonit, është ende mjaft e ulët. Megjithatë, ajo ka ardhur duke u rritur nga viti në vit. Siç evidentohet nga të

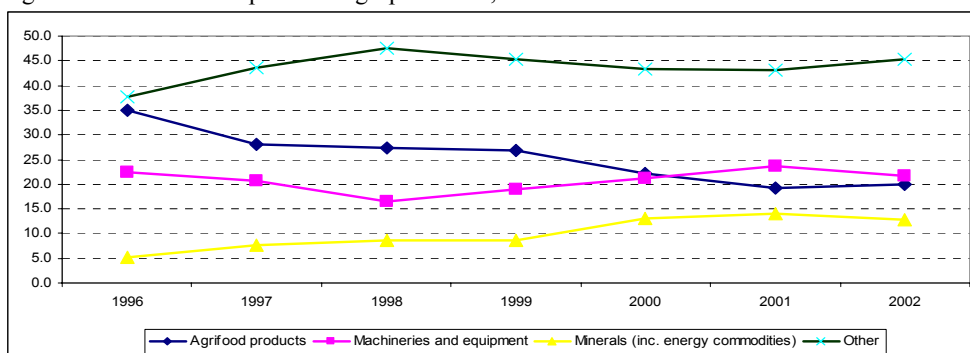
dhënat e tabelës 3, investimet nga sektori privat janë rritur nga 3.7 për qind e PBB-së, në vitin 1993 në 12.5 për qind në vitin 2002 (Bank of Albania, Annual Report, 2003).

Po kështu, struktura e kërkesës dhe burimet e mbulimit të saj nuk mund të mos dëshmojnë për një problematikë serioze lidhur me strukturën dhe nivelin teknologjik të prodhimit, pra edhe lidhur me aftësinë konkurruese të firmave. Por, nga ana tjetër, nuk mund të mos vërehen prirje pozitive në kërkesën për mallra kapital nga sektori privat, që do të thotë edhe prirje pozitive në vetë strukturën dhe bazat teknologjike të prodhimit vendas. Ndryshimet strukturore të importit mund të shërbejnë si tregues të kësaj prirje.

Importi i makinerive dhe pajisjeve ka kontribuar në rritjen e stokut të kapitaleve fikse dhe në rinovimin e bazës teknologjike të ekonomisë. Studimet e kryera<sup>8</sup> kanë treguar se sektori që i është nënshtruar më shumë rinovimit teknologjik, ka qenë ai i teknologjisë së informacionit dhe komunikimit (ICT). Për periudhën 1995-2001 mesatarisht rreth 35 për qind e totalit të importeve të makineri e pajisjeve janë drejtuar në këtë industri. Në vend të dytë qëndron industria e ndërtimit, me 33 për qind të totalit. Më pas rreshtohen industria e tekstileve dhe këpucëve me 12.8 për qind, sektori i bujqësisë dhe i industrisë së përpunimit të produkteve bujqësore dhe blegtorale me 8.4 për qind së bashku, etj.

Një pjesë të ndjeshme në strukturën e importeve kanë pasur lëndët e para për industrinë e vendit, veçanërisht për sektorin e eksporteve (importet e tekstileve dhe artikujve të tyre – me rreth 10 për qind të totalit të importeve). Në grafikun e figurës 3 pasqyrohen dinamikat e importeve të kategorive kryesore të mallrave. Grupi “others” përfshin kryesisht importe të lëndëve të para që përdoren për përpunim të mëtejshëm nga industria e vendit.

Figura 3: Struktura e importeve të grupmallrave, %.



Burimi: Raporti Vjetor i Tregtisë së Jashtme, ACIT., 2003

## Kërkesa e qeverisë

<sup>8</sup> Mançellari, Xhepa (2002) “Tregtia dhe Zhvillimi Ekonomik”, material studimor, dhjetor 2002.

Megjithëse me peshë më të vogël se dy komponentët e analizuar më sipër, edhe shpenzimet qeveritare kanë ndikim të ndjeshëm në kërkesën tërësore. Vënia nën kontroll e financave publike ka diktuar nevojën e reduktimeve të shpenzimeve qeveritare gjatë gjithë periudhës së viteve '90-të. Nivelet e relativisht të ulta të të ardhurave buxhetore dhe aftësitë e kufizuara për huamarrje të qeverisë në treg, diktojnë dhe nivele të ulta të shpenzimeve qeveritare. Sidoqoftë, këtu nuk do të analizojmë të gjitha llojet e shpenzimeve qeveritare. Do të përqëndrohemi shkurtimisht në dy momente: investimet publike dhe prokurimet publike. Investimet publike, një zë i rëndësishëm ky i shpenzimeve qeveritare, nga nivele mjaft të larta të periudhës së paratranzicionit, ranë në 4 për qind të PBB-së në vitin 1992. Gjatë periudhës 1993-2002, ky tregues ka pësuar luhate: fillimisht shënohet një rritje në mbi 8 për qind të PBB deri në fund të vitit 1995, për të rënë vitet 1996-1997 në të njëjtin nivel të vitit 1992 dhe për të vazhduar përsëri rritjen. Në fund të vitit 2002 investimet publike arritën në 6.5 për qind të PBB-së.

Nga ana tjetër, kërkesat e prokurimeve të fondeve publike, duke i dhënë peshë mjaft të lartë në garën mes konkurrentëve treguesit të çmimit të furnizimit të mallrave dhe shërbimeve, pa folur këtu për praktikën e tenderuesve jo rrallë abuzive, nuk mund të themi se kanë vepruar në drejtim të nxitjes së firmave për rritjen e cilësisë dhe standardeve.

### **Përfundime**

Kërkesa e brendshme konsumatore, megjithë presionet pozitive ndaj prodhimit vendas (më shumë ndaj importit), ende është pak e orientuar ndaj produkteve cilësore dhe të sofistikuar. Konsumatorët janë shumë të ndjeshëm ndaj çmimit, gjë që redukton presionin mbi firmat që të zbatojnë standarde më të larta të cilësisë së produkteve. Nga ana tjetër, niveli ulët i kontrollit të tregut për standarde të produkteve, ka inkurajuar edhe importe të produkteve me cilësi relativisht të ulët. Kjo dekurajon edhe segmentet e tregut të lartë të vendit, dhe i kundërvihet perspektivës së rritjes së nivelit të standardeve të cilësisë së prodhimit të brendshëm.

Kërkesa e brendshme mund të nxisë konkurrueshmërinë e ekonomisë më shumë në ato sektorë dhe produkte ku nevojat për investime janë të vogla, si në produktet bujqësore dhe ushqimore.

## **4. STRATEGJIA E FIRMES, STRUKTURA DHE RIVALITETI**

Rivaliteti midis firmave nuk kufizohet thjesht tek çmimi: në të vërtetë, rivaliteti në forma të tjera 'jo-çmim' çon në një avantazh konkurrencial të qëndrueshëm si për firmat ashtu dhe për vendet. Kompanitë arrijnë të fitojnë dhe të ruajnë avantazhe krahasuese të qëndrueshme vetëm nëpërmjet inovacionit; inovacionit që i përgjigjet nevojave dhe kërkesave të konsumatorit; një inovacioni që jo thjesht u shërben tregjeve, por një inovacioni që krijon tregje.

### **Strategjia e firmës**



Inovacioni kërkon ushtrimin e një presioni mbi firmat; kërkon që konsumatorët të kenë fuqi të mjaftueshme që të konkurrojnë me prodhuesit duke i detyruar ata të reduktojnë çmimet në kërkim të një cilësie më të lartë dhe shërbimi më efektiv. Në këtë kuptim, sjellja e blerësve dikton dhe strategjitë e firmave. Siç u evidentua në analizën e rolit të faktorëve të kërkesës konsumatore, segmenti më i madh i tregut të vendit është sensitiv kryesisht ndaj çmimit. Për rrjedhojë, edhe firmat kanë qenë më tepër të prirura të ndjekin strategjitë *cilësi e ulët – çmim i ulët*. Nga ana tjetër, ende nuk mund të flasim për ndonjë strategji marketing të firmave shqiptare për tregjet e huaja. Kjo për arsye se eksportet janë kryesisht produkte të veshjeve dhe këpucëve (operacione të përpunimit për eksport nga firmat e huaja), minerale dhe mallra të papërpunuara të sektorit bujqësor (kryesisht bimë medicinale).

Nga diskutimet në grupe pune me komunitetin e biznesit, duket se strategjia e ndjekur prej shumicës së tyre është *mbijetesë*. Strategjia e mbijetesës mund të shpjegohet si një reagim i biznesit ndaj destabilitetit politik dhe ekonomik, ndaj mungesës së rregullave të një loje të ndershme dhe të konkurrencës së barabartë në treg, ndaj deformimeve të tjera të tregut dhe ndaj menaxhimit jo me kujdesin e duhur të reformave strukturore të tranzicionit.

### Rivaliteti

Është e vështirë që të matet me një tregues të posaçëm shkalla e rivalitetit midis firmave në tregun e vendit. Natyrisht, në një pamje të parë, numri i firmave që merren me prodhimin dhe tregtimin e një produkti dhe dinamika e tij, është, në një farë mënyre, shprehje e shkallës së rivalitetit dhe rritja e numrit të firmave që operojnë në treg mund të konsiderohet si dëshmi e rritjes së shkallës së rivalitetit.

Që nga fillimi tranzicionit, numri ndërmarrjeve private është rritur ndjeshëm, me një bum të shënuar veçanërisht në tre-katër vitet e para, sikurse ilustron në Tabelën 9. Deri në fund të vitit 2002, numri i ndërmarrjeve aktive në shkallë vendi ishte 56,490.

Tabela 9: Tipologjia e SME-ve

NDËRMARRJET AKTIVE SIPAS AKTIVITETIT EKONOMIK, MADHËSISË DHE FORMËS LEGALE										
Aktiviteti ekonomik	Viti									Total
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	
Bujqësi	245	187	119	42	18	34	35	36	19	<b>735</b>
Industri	1275	1082	572	684	365	505	462	632	496	<b>6073</b>
Ndërtim	352	396	287	277	95	205	156	143	100	<b>2011</b>
Transport	1550	1663	875	674	207	741	1209	1634	941	<b>9494</b>
Tregti	6037	5482	3085	2822	1319	2572	3418	3685	3527	<b>31947</b>
Shërbime	2092	2048	895	1220	613	929	1137	1252	1413	<b>11599</b>
<b>Gjithsej</b>	<b>11551</b>	<b>10858</b>	<b>5833</b>	<b>5719</b>	<b>2617</b>	<b>4986</b>	<b>6417</b>	<b>7382</b>	<b>6496</b>	<b>61859</b>
<b>Madhësia</b>										<b>2</b>
me 1 të punësuar	8386	8179	4598	4778	2191	4403	5985	6580	5940	<b>51040</b>
me 2-10 të punësuar	2694	2307	1176	898	411	572	397	770	543	<b>9768</b>
me mbi 10 të punësuar	471	372	59	43	15	11	35	32	13	<b>1051</b>

Burimi: INSTAT, Repertori Ndërmarrjeve, 2003.

Megjithatë, treguesi i numrit të firmave nuk është i mjaftueshëm për të matur shkallën e rivalitetit. I rëndësishëm është gjithashtu treguesi i shpërndarjes së prodhimit të degës sipas grupfirmave të klasifikuara sipas madhësisë së tyre, pra treguesi i **strukturës** së tregut. Nëse do të gjykonim nga niveli krahasues i çmimeve në disa produkte të caktuara, mund të konstatohet se shkalla e rivalitetit në treg nuk është mjaft e fortë. Në produkte të caktuara madje ndihet edhe prezenca e monopoleve, marrëveshjet e çmimeve midis firmave etj. Ndjesia e përgjithshme është se niveli i çmimeve në tregun vendas, për të njëjtin nivel të cilësisë së mallrave, është relativisht i lartë, krahasuar me tregjet e huaja.

Nga ana tjetër, kooperimi midis firmave me synim krijimin e mundësive të reja për biznes ende nuk është bërë pjesë e kulturës sipërmarrëse të vendit. Në kontaktet me bizneset në tryezat e diskutimeve janë sjellë shembuj të mungesës së lidhjeve kooperuese midis prodhuesve të vajit të ullirit me kultivuesit e ullirit, të fermerëve me përpunuesit e frutave dhe perimeve, apo me prodhimin e verës, etj.

## 5 INDUSTRIE E LIDHURA DHE MBESHTETESE

Krijimi i lidhjeve midis firmave që janë pjesë e zinxhirit të vlerës së shtuar përbën një element të rëndësishëm në avantazhin konkurrues të vendeve. Prezenca e furnizuesve lokalë të inputeve të prodhimit, të teknologjisë, e institucioneve kërkimore e shkencore, e një infrastrukturë fizike, institucionale dhe ligjore efiçente dhe ndihmuese, etj, janë ndihmojnë për reduktimin e kostove të operimit të biznesit, pra dhe për rritjen e aftësisë konkurruese të firmave.

Megjithatë, në ekonominë e sotme globale, thjesht prezenca e industrive apo institucioneve të lidhura në vetvete nuk përbën ndonjë kontribues të rëndësishëm në rritjen e aftësisë konkurruese të firmave. Disponueshmëria e tyre është më pak e rëndësishme sesa shkalla e efektivitetit me të cilat ato përdoren. Akoma më me rëndësi, në termat e konkurrueshmërisë, janë relacionet e punës dhe të bashkëpunimit që krijohen midis aktorëve të lidhur. Furnizuesit ndihmojnë që firmat të perceptojnë metodat e reja të prodhimit dhe teknologjitë e reja në përdorim; prania e institucioneve kërkimore ndihmon në zgjerimin e aktiviteteve të R&D, të inteligjencës së tregut, etj.

Sjellja së bashku “në një tryeze” e gjithë aktorëve të lidhur dhe që ndikojnë në prodhimin e një produkti, përbën atë që quhet *Klaster*. Praktika e klasterimit ka marr përhapje të gjerë në ekonominë e zhvilluara, por po gjen një shtrat “të ngrohtë” edhe në vendet në zhvillim dhe ato në tranzicion. Në materialet e tjera studimore ACIT ka prezantuar edhe përfitimet që rrjedhin nga klasterimi, mënyrën se si krijohen dhe funksionojnë ato në praktikë, aktorët pjesëmarrës etj.

## 6. KU DESHIROJME TE SHKOJME

Aspiratë e përgjithshme e shqiptarëve është integrimi në Bashkimin Evropian, një proces tashmë i hapur zyrtarisht. Në një masë të madhe shpejtësia e këtij procesi varet nga vetë ne. Ndërsa dëshira e përgjithshme është që sa më parë të bëhemi pjesë e familjes së kombeve të përparuara perëndimore, faktori kohë bëhet kritik për komunitetin e biznesit. Pjesëmarrja në një zonë evropiane të tregtisë së lirë e bën edhe më të fuqishëm presionin mbi kompanitë që, ose të përsosin veten duke adoptuar standartet e konkurrentëve të tyre perëndimorë, ose të rrezikojnë daljen nga tregu. Për rrjedhojë, rritja e konkurrueshmërisë së ekonomisë dhe firmave të biznesit, duhet të përbëjë prioritetin kryesor të politikave qeveritare, të veprimeve të komunitetit të biznesit dhe të të gjithë aktorëve të shoqërisë shqiptare.