

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

**NAUČNI BILTEN**

**BULETINI SHKENCOR**

Međunarodni naučni časopis

Revista Shkencore ndërkombëtare

International Scientific Journals

**Proceedings**

***X-TH INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE***

***KONFERENCA E X-të SHKENCORE NDËRKOMBETARE***

***“Innovation, education, research and science in function of global developments”***

***”***

***“Novacioni, arsimi, kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale”***

**SESIONI -EKONOMI**

**Br/Nr. 10-1**

**God- Viti X / 20178**

**Ulcinj-Ulqin**

**Montenegro**

**06.04.2018**

## **REDAKSIA**

*Prof.Ass. Dr. Shefket Jakupi, (kryeredaktor)*

*Vait Nikaj (sekretar shkencor)*

*Prof.Asc Dr.Azeta Tartaraj*

*Keles Gulbahar*

*Ma.Yllka R.Imeri*

### **DREJTOR I REVISTËS**

*Prof..dr. Elez Osmani*

CIP – Каталогизacija y publikacji

Централна народна библиотека 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 Instituti përkërkime shkencore dhe zhvillim -Ulqin***

Shtypëshkronja IDEA Graf Vranje-Serbi

***Korrektoi dhe punoi në kompjutër***

*Besard Jakupi*

***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 ++38269265707*

web.: [www.ekonomskiinstitut.com](http://www.ekonomskiinstitut.com)

SCIENTIFIC COMMITTEE

- Prof.Dr. Adem Bekteshi (*Albania*) - President,
  - Prof.Dr. Predrag Goranović, (*Montenegro*) – Co.President
- |   |  |
|---|--|
| Academician Slobodan Nešković, ( <i>Serbia</i> )        | Prof. Dr. Michael Minch ( <i>USA</i> )               |
| Academician Konstantin Pochivalov, ( <i>Russia</i> )    | Prof.Dr. Armend Kadriu( <i>Macedonia</i> )           |
| Academician Dragoljub Mirjanić, ( <i>Serbian Rep.</i> ) | Prof.Asc.Dr. Blerta Dragusha( <i>Albania</i> )       |
| Prof.Dr. Nevenka Žarkić-Joksimović, ( <i>Serbia</i> )   | Prof.Dr. Niké Wentholt( <i>Netherland</i> )          |
| Prof.Dr. Ramë Vata( <i>Kosovo</i> )                     | Prof.Dr. Drita Kruja( <i>Albania</i> )               |
| Prof.Dr. Slađana Benković FON ( <i>Serbia</i> )         | Prof.Dr. Sulo Haderi( <i>Albania</i> )               |
| Prof.Dr. Armand Krasniqi( <i>Kosovo</i> )               | Prof.Asc.Dr. Brilanda Bushati( <i>Albania</i> )      |
| Prof. Dr. Dragoljub Janković( <i>Montenegro</i> )       | Prof.Dr. Besa Xhaferi( <i>Macedonia</i> )            |
| Prof.Dr. Ibish Mazreku( <i>Kosovo</i> )                 | Prof.Dr. Arta Bilalli( <i>Macedonia</i> )            |
| Prof.Dr. Tonin Gjuraj( <i>Albania</i> )                 | Prof.Dr. Laszlo Karpati( <i>Hungary</i> )            |
| Prof.Dr. Anatoly Avdenko( <i>Ukraine</i> )              | Prof.Dr. Miodrag Brzaković( <i>Serbia</i> )          |
| Prof.Dr. Valentin Nedeff( <i>Romania</i> )              | Prof.Asc.Dr. Darko Lacmanović( <i>MNE</i> )          |
| Prof.Dr. Fahrush Rexhepi ( <i>Kosovo</i> )              | Prof.Dr. Salvator Bushati ( <i>Albania</i> )         |
| Prof.Dr. Rauchollarinov ( <i>Bulgaria</i> )             | Prof.Dr. Sofronija Miladinovski ( <i>Macedonia</i> ) |
| Prof.Dr. Constantin Bungau( <i>Romania</i> )            | Prof.Dr. Daniel Dobrev, ( <i>Bulgaria</i> )          |
| Prof.Dr. Vladimir P. Sergienko( <i>Belorus</i> )        | Prof.Dr. Andrej Raspor ( <i>Slovenia</i> )           |
| Prof.Dr. Predrag Dašić( <i>USA</i> )                    | Prof. Dr. Zoran Mastilo( <i>B&amp;H</i> )            |
| Prof.Dr. Hidajet Shehu( <i>Albania</i> )                | Prof.Ass.Dr. Halil Kukaj ( <i>Kosovo</i> )           |
| Prof.Asc.Dr. Halit Shabani( <i>Kosovo</i> )             | Prof.Dr. Mirsad Nuković ( <i>Vojvodina-Serbia</i> )  |
| Prof.Asc. Dr. Husnija Bibiljica ( <i>Kosovo</i> )       | Doc. Dr. Nazmije Merko Zabzun( <i>Maced.</i> )       |
| Prof.Dr. Laszlo Karpati( <i>Hungary</i> )               | Prof.Dr. Tibor Petres( <i>Hungary</i> )              |
| Prof.Ass. Dr. Shefket Jakupi, ( <i>Kosovo</i> )         | Prof.Asc. Dr. Mirijam Dibra( <i>Albania</i> )        |
| Prof.Dr. Diana Shehu ( <i>Albania</i> )                 | Prof.Dr. Heinrich Meister ( <i>Switzerland</i> )     |
| Prof.Dr. Shkëlqim Fortuzi( <i>Albania</i> )             | Prof.Ass. Dr. Kamber Kamberi( <i>Kosovo</i> )        |
| Prof.Dr. Seadin Xhaferi( <i>Macedonia</i> )             | Prof. Dr. Keles Gulbahar( <i>Turkey</i> )            |
| Prof.Dr. Naser Raimi ( <i>Macedonia</i> )               | Prof.Dr. Jusuf Mustafai( <i>Macedonia</i> )          |
| Prof.Dr. Astrit Mehmeti ( <i>USA</i> )                  | Prof.Asc. Dr. Fatos Ukaj ( <i>Kosovo</i> )           |

Prof.Dr. AzetaTartaraj (*Albania*)

Prof.Dr. Edmond Beqiri(*Kosovo*)

Prof.Dr. ArtanNimani(*Kosovo*)

Prof.Dr. Kerstin Bree Carlson (*Danska*)

Prof.Dr. Robert Dimitrejski(*Macedonia*)

Prof.Dr. Michael Minch (*USA*)

Ph.Dr. FitimMaçani(*Kosovo*)

Phd (c) Rexhep Suma (*Kosovo*)

Prof. Ass. (c) Dr. ZemaidaMozali(*Albania*)

Prof.Ass.Dr.VehbiRamaj(*Kosovo*)

*Dr.Adrian Leka(Albania)*

*Keles Gulbahar (Turska)*

Prof.Asc Dr. ElidianaBashi(*Albania*)

Prof.Dr. Radovan Stojanović(*MNE*)

Prof. Dr. BiljanaCiglovska(*Macedonia*)

Prof.Dr. Zoran Todoorović(*MNE*)

Doc.dr. sc. Dean Sinkovic, (*Croatia*)

Prof.Dr. Sonja Vitanova(*Macedonia*)

Prof.Asc.Dr.IllirBerhani(*Albania*)

Prof.Asc.Dr. ShaipBytyqi(*Kosovo*)

Prof.Asc.Dr.Alba Robert Dumi(*Albania*)

Dr. YlvijeBorici(*Albania*)

*Prof.Asc.Dr.JetmireZeqiri(Macedonia)*

## ADMINISTRATA TATIMORE E KOSOVËS

<sup>1</sup>Mr. Afrim Berisha Mr.Sc.(PHD/C) Basri Sadriu

### Abstrakt

Ndërtimi i politikave tatimore dhe zbatimi i tyre në mbushje të buxhetit të vendit kanë një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të vendit si dhe për mbajtjen dhe zhvillimin e një sërë sektorësh të shoqërisë kosovare. Reformimi i sistemeve tatimore është njëri nga segmentet më të rëndësishme të tranzicionit ekonomik të udhëhequr nga aspirimi për t'u anëtarësuar në Unionin Evropian. Politika Tatimore e një shteti është pjesë e politikës fiskale që lidhet me përcaktimin e llojeve të tatimeve të zbatuara në një vend, nivelet dhe llojet e përqindjeve tatimore si dhe për burimet e ndryshme të të ardhurave.. Sistemidhe infrastruktura ligjore tatimore është kusht i domosdoshëm për arritjen e qëllimeve fiskale që do të thotë se ligjet e të gjitha llojeve të tatimeve duhet që të jenë të kuptueshme dhe lehtë të interpretueshme si për tatimpaguesit, ashtu edhe për zyrtarët tatimor që merren me zbatimin e ligjeve tatimore në praktikë.

Bartëse për implementimin e politikave tatimore (ligjeve, udhëzimeve administrative, marrëveshjeve për eliminimin e tatimeve të dyfishta në mes shteteve etj), është Administrata Tatimore e Kosovës e cila është themeluar më dt. 17 janar 2000 .

Fjalet kyqe-Politikat Ekonomike, Reformat,Implementimi, Zhvillimet.

### 1.Hyrje

Nga 01 Shtator 2015 ka hy në fuqi Pakoja e re fiskale , ndryshimet në ligjin për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar 05/L-037<sup>2</sup> , ndryshimet në ligjin për Tatimin në të Ardhura Personale 05/L-028 , ndryshimet në ligjin për Tatimin në të Ardhurat nga Korporata 05/L-029 .

Ndryshimet më të mëdha janë bërë në Ligjin për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar , i cili përcakton dy norma te Tvsh-së, si norma standarde e Tvsh-së 18% si dhe norma e reduktuar e Tvsh-së 8%.

---

<sup>1</sup>Autori është me Gradën Master në drejtimin "Doganë dhe Shpedicion", është Udhëheqës Sektori në Divizionin e Arkave Fiskale pranë Administratë Tatimore të Kosovës

<sup>2</sup>Ligji Nr.05/L-37 mbi Tatimin e Vlerës së Shtuar, Shtator 2015

Norma e Tatimit mbi Vlerën e Shtuar para këtyre ndryshimeve ka qenë 16% për të gjitha produktet.

Kosova ka qenë vendi i vetëm jo vetëm në rajon, por edhe në Evropë, që ka pasur shkallë të njëjtë tatimore , sikur për mallra luksoze, ashtu edhe për mallrat ekzistenciale, dhe ky është një veprim i mirëseardhur sa i përket uljes së kostos së jetesës së qytetarëve .

Hyrja në fuqi e Pakos së re fiskale , në përgjithësi ka ndikime ekonomike dhe sociale . Në aspektin ekonomik i ndihmon bizneset pasi ata nuk paguajnë TVSH gjatë importit në makineri , linja të prodhimit dhe në lëndë të parë .

- a) Linjat e prodhimit dhe makineritë për përdorim në procesin e prodhimit;
- b) Lënda e parë që shfrytëzohet për procesin e prodhimit;
- c) Pajisjet e Teknologjisë Informative.

Kjo Politikë Fiskale pritet të nxisë investime më të mëdha në prodhim dhe njëkohsisht të përmisojë likuiditetin e bizneseve.Sipas një vlerësimi të Ministris së Financave bizneset do të kenë për reth 27.6% më lirë fillimin e procesit të prodhimit .

Ky ligj do të sjellë lehtësira procedurale pasi largon detyrimin për nxerrje të certifikates për import dhe export në ATK. Ndërsa pjesa tjetër sociale ka të bëjë me uljen e normës së Tvsh nga 16% në 8% . Me këto ndryshime fiskale , për produkte ekzistenciale qytetarët do të paguajnë 8 % më pak për produktet si buka, miell , oriz , vaji për gatim , qumështi, vezët dhe kripa.Edhe shërbimet publike si furnizimi me ujë (por jo të ambalazhuar), energjia elektrike, mbledhja e mbeturinave dhe ngrohja qendrore do të kenë Tvsh-në në masën e 8%. Kjo do të thotë se për produkte të tjera , për të cilat nuk ka ulje apo largim te Tvsh-së ky tatim do të rritet në masën 18%.

## 2.Roli i Pakos Fiskale 1

Vlenë të përmendet se buka si produkt që përbën 2.75% të shportës së konsumatorit pritet të lirohet për 2 cent , qumështi 6 cent , vaji 8 cent , 30 copë vezë lirohen për 17 cent ndërsa energjia do të lirohet për 0.5 cent kilovat në orë.Nëse një familje shpenzon mesatarisht 500 kilovat orë energji elektrike në muaj , atëherë do të kursej reth 2.5 euro në muaj nga lirimi i Tvsh-së.<sup>3</sup>

Në anën tjetër , mishi si produkt i rëndësishëm ushqimor pritet të shtrenjtohet në mesatare për 9 cent për kg.

Produktet tjera që do të shtrenjtohen janë patatet , domatet dhe fasulet.

Ndërsa edhe çmimet e produkteve tjera siç janë kafja , çaji , sheqeri do të pësojnë ngritje të çmimeve, Derivatet e naftës do të rriten për 2 cent litri.Birra dhe cigaret do të pësojnë ngritje edhe nga akciza edhe nga Tvsh deri 10 cent (6 cent nga akciza dhe 4 cent nga Tvsh).

Tabela:Efektet e ndryshimit te Tvsh-së në çmime.

Artikujt	Njësiamat ëse	Shkurt 2015 (TVSH e vjetër)	Çmimi me TVSH të re	Dallimi
Oriz	1 kg	1.31	1.22	-0.09
Miellgruri	1 kg	0.39	0.36	-0.03
Bukë e bardhë	500 gr	0.35	0.33	-0.02

<sup>3</sup>Ministria e Zhvillimit Ekonomik, Balanca Vjetore e Energjisë e Republikës së Kosovës për Vitin 2015, Dhjetor 2014, Burimi: <http://bit.ly/17YNZn3>

Mish gjedhi pa eshtra	1 kg	6.39	6.50	0.11
Mish viçi	1 kg	7.24	7.36	0.12
Mish pule	1 kg	2.61	2.66	0.04
Qumësht (Tetrapak)	1 lit	0.92	0.86	-0.06
Jogurt	1 lit	0.92	0.86	-0.06
Vezë	30 copë	2.48	2.31	-0.17
Vajushqimor	1 lit	1.09	1.01	-0.08
Banane	1 kg	1.2	1.22	0.02
Patate	1 kg	0.35	0.36	0.01
Domate	1 kg	1.41	1.43	0.02
Fasule	1 kg	2.7	2.75	0.05
Specatë pa djegës	1 kg	1.83	1.86	0.03
Sheqer	1 kg	0.64	0.65	0.01
Kafe e bluar	1 kg	7.07	7.19	0.12
Çaj	1 kg	5.32	5.41	0.09
Uji mineral	1.5 lit	0.32	0.33	0.01
Birrë	0.5 lit	0.54	0.55	0.01
Cigare - Ronhill	1 pako	1.29	1.31	0.02
Cigare - Marlboro	1 pako	2.25	2.29	0.04
Rrymaelektrike	1 këh	0.074	0.07	-0.01
Druzjarri	1 m <sup>3</sup>	38.09	38.75	0.66
Benzin	1 lit	1	1.02	0.02
Dizel	1 lit	1	1.02	0.02

Ndryshime të mëdha te Ligji 05/L-037 për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar te Neni 6 i këtij Ligji , do të ulet pragu i Tvsh-së, nga 50.000 euro sa ishte në Ligjin aktual në 30.000 euro .

Pra çdo biznes i cili realizon qarkullimin mbi 30.000 euro brenda vitit do të detyrohet të regjistrohet për Tvsh dhe të paguaj për pjesën e cila tejkalon këtë shumë.

Buxheti i Kosovës do të përfitojë nga kjo ulje e pragut të Tvsh-së ngase një numër i madh i bizneseve do të detyrohen të paguajnë Tvsh.

Numri i Bizneseve të cilat kanë paguar Tvsh në vitin 2014 ka qenë 14560, ndersa vendimi për uljen e pragut në vitin 2015 do të rrisë këtë numër për 1800 biznese.

Tabela:Numri i Bizneseve që paguajnë Tvsh para dhe pas uljes së pragut.<sup>4</sup>

Viti	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Numri i Bizneseve	8834	9605	10556	12327	14560	16360

<sup>4</sup> Marrë nga programi "Sharepoin

t" në kuadër të ATK-së

Rritja 33573<sup>5</sup> brenda 3 viteve për krijimin dhe gjenerimin e vendeve të reja të punës kanë ndikuar edhe politikat tjera qeveritare, lehtësirat në të bërit biznes, nxitja edhe ideja që duhet të bëhet më shumë vetë bisedat rreth ndërmarrësisë , pako fiskale 1 ka pas efektin e vet.

Vitet	2014	2015	2016	2017
Nr. i Punësuarve te deklaruar	159,640	175,427	186,649	209,000

Propozimi nga Qeveria për ti nxitur konsumatorët , qytetaret që të jenëpartnerë në zhvillimin e Ligjit dhe Edukimit Tatimor ka qenë nxitja për marrjen e kuponëve fiskal dhe Rimbursimi i Qytetarëve.

Nga fillimi i kampanjës në vitin 2015 e deri me 2017 janë rimbursua 1,517,792 qytetarë dhe shuma e rimbursimit 28,707,303.10 Euro<sup>6</sup>.

Përfitimi i qytetarëve nga grumbullimi i kuponëve fiskal ka bërë aktive në luftimin e informalitetit.

Nr.	Periudha	Numri i Qytetarëve që janë përcjell për rimbursim	Shuma e rimbursimit
<b>Periudha nga 01.07.2015 - 31.12.2017</b>			
1	2015	76,279	1,252,875.00€
2	2016	771,156	14,294,145.00€
3	2017	670,357	13,160,283.10€
Totali		1,517,792	28,707,303.10€

Qarkullimi Vjetor nga Tatimpaguesit pas hyrjes në fuqi të Pakos Fiskale në vitin 2015 ka rritje sipas viteve :

### 3.Konkludimet dhe rezultatet

TË HYRAT NGA TATIMET NË ADMINISTRATËN TATIMORE TË KOSOVËS PËR PERIUDHËN 2001 –2017

<sup>5</sup>Marrura nga programi” Sharepoint “ në kuadër të ATK-së

<sup>6</sup>Marrur nga programi “Sharepoint” në kuadër të Administrates Tatimore te Kosovës



Totali i të Hyrave nga tatimet në ATK sipas periudhavenga viti 2001 e deri te viti 2017 i paraqitur në mënyrë grafike.<sup>7</sup>



2001	2002	2003	2004	2005	
15,542,403.00	55,232,176.00	74,485,750.99	102,527,752.06	106,777,109.57	
2006	2007	2008	2009	2010	2011
126,245,366.38	160,200,286.29	186,701,911.08	187,868,814.51	215,583,929.87	259,759,349.29
2012	2013	2014	2015	2016	2017
274,552,670.16	303,063,678.09	303,623,848.52	332,666,275.90	386,573,880.87	414,297,881.05

#### 4.Rekomandimet

Institucionet e Republikës së Kosovës, Parlamenti, Qeveria, Ministria e Financave, më konkretisht departamenti për politikat fiskale që janë kompetent për përgatitjen e Pakove Fiskale dhe miratim të ligjeve tatimore duhen që në vazhdimësi të nxjerrin ligje që janë në harmoni dhe në interes të zhvillimit ekonomik të vendit, sepse një nga kushtet kryesore për thithjen e investimeve nga jashtë janë politikat tatimore të favorshme për biznesin. Pako e parë fiskale kishte treguar rezultate mjaft pozitive për të cilat investitorët e huaj janë mirnjohës .

Pako e dytë fiskale përmban elemente ende të cilat janë të mundshme dhe duhet trajtuar në zgjerimin e lëndëve të para që lirohen nga tatimi doganor , heqja e akcizës për mazut , ulja e akcizës në pije të gazuara dhe jo gazuara , ndryshon dhe plotëson listën e produkteve të cilave u hiqet ose reduktohet në 8% Tvsh .

Alpikon pushimin tatimor , nxjerr akte legjislativë për vendosjen e banderolave në paketimin e miellit dhe për kushtet e caktuara nën të cilat pranohen humbjet nga prishja , avullimi apo

<sup>7</sup> Të dhëna të marra përmes Teknologjisë Informativë nga sistemi “SIGTAS” - ATK

humbja e peshës së naftës dhe produkteve të saj dhe krijon kode të reja doganore për disa produkte duke u bazuar në praktikën e BE-së.

Politikat tatimore kanë rëndësinë e vet në zhvillimin ekonomik të shteteve, prandaj politikat tatimore përdoren si faktor për nxitjen e zhvillimit ekonomik së bashku me instrumentet tjera të politikës ekonomike. Politikën tatimore për qëllime të zhvillimit ekonomik e aplikojnë më së shumti shtetet jo mjaftë të zhvilluara, të cilat bëjnë përpjekje për zhvillim të shpejtuar, por edhe shtetet e zhvilluara i përdorin tatimet në rastet e caktuara për nxitjen e rritjes ekonomike. Barra kryesore për mbikëqyrje se si respektohen ligjet tatimore bie mbi Administratën Tatimore të Kosovës. Që ta realizojë përgjegjësinë që i ka dhënë ligji i Administratës Tatimore të Kosovës të gjitha përpjekjet i ka përqendruar në përmbushje vullnetare të detyrimeve tatimore nga ana e tatimpaguesve. Përmbushje vullnetare nënkupton deklaratimet dhe pagesat e detyrimit tatimor duke respektuar dispozitat ligjore. Respektimi i dispozitave ligjore iu mundëson obliguesve tatimor shmangie nga sanksionet që parashihen me dispozita ligjore për mos respektimin e tyre, moskryerjen e obligimeve tatimore ndaj shtetit.

## 5.Referencat

- Ligji Nr. 05/L-37 – Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar.
- Ligji Nr.05/L-028- Për Tatimin në të Ardhura Personale
- Ligji Nr.05/L-029- Për Tatimin në të Ardhura nga Korporatat
- Faqja e internetit, mfe-ks.org
- Ligji 03/L-222 për “Administratën Tatimore dhe Procedurat”, Prishtinë 12.07.2010
- Udhëzimi Administrativ nr. 15 /2015 për zbatimin e Ligjit nr. 03/L-222 mbi Administratën Tatimore dhe Procedurat
- Ministria e Zhvillimit Ekonomik [www.mzhe-ks.net](http://www.mzhe-ks.net)

## **SHPENZIMET PUBLIKE DHE ECURIA E TYRE NË REPUBLIKËN E KOSOVËS**

**Dr.sc. Agim Berisha- Kolegji Biznesi, Fakulteti Ekonomik**

### **Abstrakt**

Në këtë punim trajtohen shpenzimet publike në Republikën e Kosovës. Ky punim përfshinë studimin mbi shpenzimet publike përkatësisht strukturë shpenzimeve publike në Kosovë. Për konceptimin dhe zhvillimin e këtij punimi, pas një seleksionimi paraprak, u përdorën një sërë burimesh informacioni nga literatura shkencore të autorëve vendas dhe të huaj si dhe raporte e publikime nga Ministria e Financave. Në këtë studim, analizohet ecuria e shpenzimeve publike në Kosovë viteve të fundit, ku janë dhënë edhe konkluzionet dhe rekomandimet.

Fjalët kyçe: Shpenzimet publike, shpenzimet rrjedhëse, shpenzimet kapitale.

### **Hyrje**

Në kuadër të politikave qeveritare, çështje mjaftë e rëndësishme konsiderohet çështja e shpenzimeve qeveritare. Në këtë punim objektivat kryesore konsistojnë në:

- Analizën e ecurisë së shpenzimeve publike në Kosovë viteve të fundit.
- Të analizojë strukturën e shpenzimeve publike në buxhetin e Kosovës viteve të fundit.

Për arritjen e objektivave në kuadër të këtij studimi përdoren kryesisht metoda e analizës dhe metodën krahasimore duke shqyrtuar në dinamikë çështjen që lidhen me ecurinë e shpenzimeve publike në Republikën e Kosovës.

Deri viteve të fundit, politika fiskale si pjesë përbërëse e politikës ekonomike nuk ka qenë sa duhet në funksion të nxitjes së sektorit privat, por kryesisht e orientuar në mbushjen e arkës buxhetore.

Për finalizimin e këtij punimi, materiali i paraqitur ka mbështetje si vijon:

- a) Literaturë vendëse dhe të huaj, si dhe raporte e publikime nga Ministria e Financave, ku trajtohen çështje të shpenzimeve publike në Republikën e Kosovës.
- b) Është përdorur burimi statistikor vendas, metoda e analizës dhe sintezës, tabelore dhe grafike veçmas, metoda krahasuese, etj.

#### Rishikimi i literaturës

Shpenzimet mund të klasifikohen në mënyra të ndryshme, por më rëndësi konsiderohet sipas kriterit ekonomik, pasi jep mundësi për një analizë të buxhetit dhe të rolit që kanë pasur politikën makro-fiskale në ekonominë e vendit. Në fakt, tregon qëllimin e përdorimit të të ardhurave buxhetore. Sipas klasifikimit ekonomik, shpenzimet ndahen në:<sup>8</sup>

- Shpenzime korrente dhe
- Shpenzime kapitale.

Shpenzime operative publike quhen ato shpenzime të cilat krijohen në bazë të autorizimeve përkatëse nga organet vendimmarrëse, të cilat kanë karakter të ushtrimit të aktiviteteve operative qeveritare dhe legjislative. Pra, shpenzimet rrjedhëse përfshijnë shpenzimet për mallra dhe shërbimet që janë të domosdoshme për kryerjen e operacioneve të qeverisë. Në këtë kategori përfshihen: Shpenzimet për paga të administratës publike, shpenzimet operative dhe për mirëmbajtje (mallra dhe shërbime), subvencionet dhe transfertat, pagesat e interesave për kreditë etj. Shpenzimet kapitale publike ndryshe quhen edhe investimet publike. Vetë fjala investim nënkupton shpenzimin e parave publike në të mira materiale afatgjate . Kjo mund të përcaktohet si pasuri publike qoftë e ndërtuar apo në procesin e ndërtimit. Shpenzimet kapitale përfshijnë shpenzimet për investime-infrastrukturë, ndërtim objektesh publike të reja, ristrukturim të atyre ekzistuese, investime për projekte afatgjate etj. Pjesën më të madhe të shpenzimeve në buxhetin e shtetit e përbëjnë shpenzimet rrjedhëse.

#### Analiza ecurisë së shpenzimeve buxhetore

Shpenzimet publike paraqesin shpenzimin e mjeteve financiare për plotësimin e nevojave publike të cilat janë krijuar me mbledhjen e të hyrave publike. Shpenzimet publike janë të lidhura ngushtë me të hyrat publike dhe varen nga to, pasi pikërisht të hyrat publike janë burim i financimit të shërbimeve publike. Shpenzimet që kryen shteti për përmbushjen e objektivave dhe funksioneve të tij, njihen edhe si të dala publike.<sup>9</sup>

Në kuadër të politikave qeveritare, çështje mjaftë e rëndësishme konsiderohet çështja e shpenzimeve qeveritare. Për ruajtjen e qëndrueshmërisë fiskale duhet kushtuar vëmendje, sa shpenzimet e ngarkojnë buxhetin dhe ku orientohet shpenzimi i tyre. Bazuar në Ligjin për Menaxhimin e Financave Publike dhe Përgjegjësit është e rëndësishme të ceket se „*Paratë publike do të përdoren vetëm për qëllime të miratuara publike*”<sup>10</sup>. Në këtë aspekt veçmas mbetet e rëndësishme mënyra e shpenzimit të mjeteve buxhetore dhe orientimi i shpenzimeve qeveritare për qëllime produktive.

Tabela 1:

#### Struktura e shpenzimeve publike në Republikën e Kosovës

<sup>8</sup> Dr.Gentiana Sharku, Dr.Brikena Leka, Dr.Enklava Bajrami, Financa, Tiranë, 2013, fq, 373.

<sup>9</sup> Dr.Gentiana Sharku, Dr.Brikena Leka, Dr.Enklava Bajrami, Financa, Tiranë, 2013, fq, 372.

<sup>10</sup> Ligji Nr. 03/L-048, Për Menaxhimin e Financave Publike dhe Përgjegjësit, neni 17, Prishtinë, 2008, fq, 16.

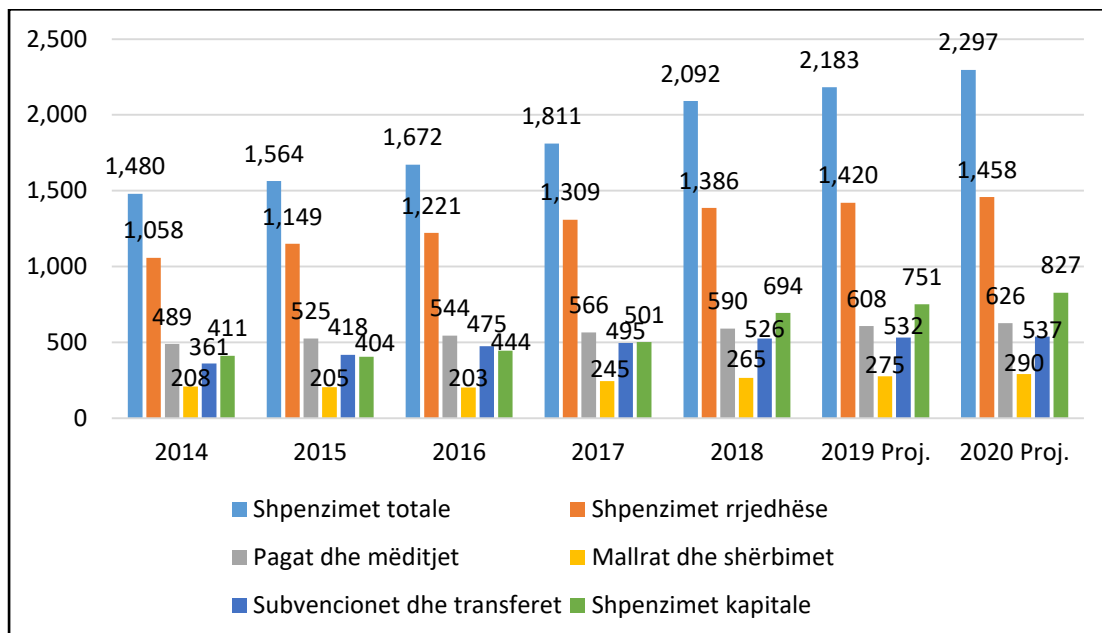
-në 000 euro

Përshkrimi	2014	2015	2016	2017	2018	2019 Proj.	2020 Proj.
Shpenzimet totale	1,480	1,564	1,672	1,811	2,092	2,183	2,297
Shpenzimet rrjedhëse	1,058	1,149	1,221	1,309	1,386	1,420	1,458
Pagat dhe mëditjet	489	525	544	566	590	608	626
Mallrat dhe shërbimet	208	205	203	245	265	275	290
Subvencionet dhe transferet	361	418	475	495	526	532	537
Rezerva	0.00	0.00	0.00	3	4.8	5	5
Shpenzimet kapitale	411	404	444	501	694	751	827
Të financuara nga buxheti i rregullt	411	404	444	498	546	603	658
Ekzistuese të financuara nga IFN	0.00	0.00	0.00	1	0.00	2	2
Të financuara nga huazimi i brendshëm	0.00	0.00	0.00	2	62	86	107
Të financuara sipas klauzolës së investimeve	0.00	0.00	0.00	0.00	86	60	60
Të financuara nga mjetet e likuidimit	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Kredi dhënia për NP	0.00	-2	-7	-11	0.00	0.00	0.00
Garantët e përcaktuara të donatorëve	11	13	15	12	12	12	12

Burimi: Ligji Nr. 06/L-020, Për Buxhetin e Republikës së Kosovës për vitin 2018, fq, 17.

Grafiku 1:

Struktura e shpenzimeve publike në Republikën e Kosovës



Vështruar tabelën dhe grafikun shihet se, në buxhetin e Kosovës në vijueshmëri ndër vite vërehet ecuria në rritje e shpenzimeve rrjedhëse, kështu në vitin 2014 këto shpenzime ishin 1,058 milion euro, duke u rritur ndër vite, e që në vitin 2018 janë planifikuar në vlerë prej 1,386 milion euro, po ashtu vlen të ceket se shpenzimet kapitale kishin një ecuri të ulët të rritjes gjatë periudhës 2014-2017, ndërsa këto shpenzime për vitin 2018 janë planifikuar në vlerë prej 694 milion euro, duke pasur një ecuri me të lartë të rritjes krahasuar me vitin 2017 e që ishin në vlerë prej 501 milion euro.

Tabela 2:

Shpenzimet publike në Kosovë sipas realizimit në vitin 2016.

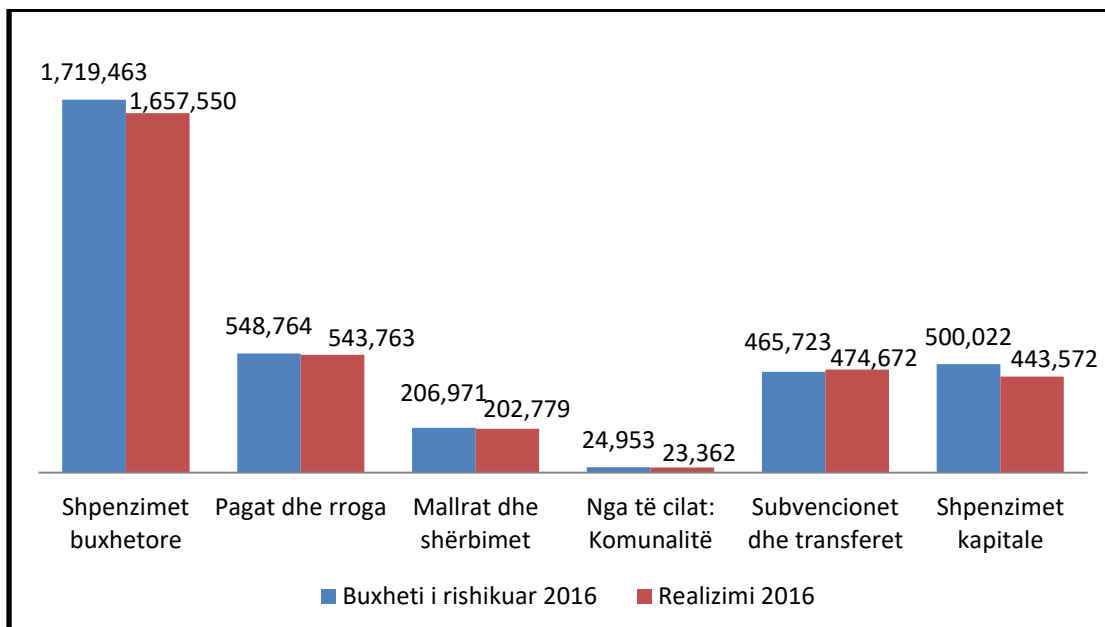
-në 000 euro

Përshkrimi	Buxheti i rishikuar 2016	Realizimi 2016
Shpenzimet buxhetore	1,719,463	1,657,550
Pagat dhe rroga	548,764	543,763
Mallrat dhe shërbimet	206,971	202,779
Nga të cilat: Komunalit	24,953	23,362
Subvencionet dhe transferet	465,723	474,672
Shpenzimet kapitale	500,022	443,572

Burimi: Ligji Nr. 05/L-125, Për Buxhetin e Republikës së Kosovës për vitin 2017, fq. 40.

Grafiku2:

Shpenzimet publike në Kosovë sipas realizimit në vitin 2016.



Shpenzimet e përgjithshme publike në vitin 2016 nga 1.7miliard eurojanë realizuar në vlerë prej 1.6 miliard euro, nga të cilat në kategorinë e pagave dhe mëditjeve 543.7 milion euro, shpenzime kapitale 443.5 milion euro, subvencione dhe transfere 474.6 milion euro, ndërsa në mallra dhe shërbime 202.7 milion euro.

#### Konkluzione dhe rekomandime

Shpenzimet e përgjithshme qeveritare si kategori përfaqësojnë shpenzimet publike për ofrimin e të mirave dhe shërbimeve për qytetarët. Lartësia e shpenzimeve publike është e lidhur ngushtë me të hyrat publike. Kjo do të thotë se shteti i pranon paratë publike për qëllime kolektive dhe për plotësimin e nevojave publike.

Në kuadër të punimit lidhur me shpenzimet publike në Republikën e Kosovës paraqesim disa nga konkluzionet dhe rekomandimet si vijon:

#### Konkluzione:

Shpenzimet e përgjithshme publike në Kosovë vazhdojnë të kenë ecuri në rritje, ku në strukturën e shpenzimeve publike rritje më të madhe e kanë shpenzimet rrjedhëse, kurse shpenzimet kapitale përkundërnjë pjesëmarrje jo të kënaqshme, vërehet ecuri në rritje të pjesëmarrjes në shpenzimet publike përgjatë vitit 2018.

#### Rekomandime:

- Të përmirësohet struktura e shpenzimeve publike duke reduktuar shpenzimet rrjedhëse dhe rritjen në kategorinë e shpenzimeve kapitale.
- Shpenzimet publike të orientohen kryesisht në financimin e investimeve publike dhe projekteve zhvillimore.
- 
- Literatura

1. Limani, dr.Musa, Makroekonomia, Prishtinë 2013;
2. Jelçiq, Bozhidar, Shkencat mbi financat dhe e Drejta Financiare, enti i teksteve dhe i mjeteve mësimore i KSAK-së, Prishtinë 1985;
3. Tafa (Bungo), Genta, shkencat mbi financa dhe e drejta financiare, Tiranë 2010;
4. Sharku. Gentiana, Leka. Brikena, Bajrami. Enklava, Financa, Tiranë 2013;

5. Salko, dr. Drini, Bazat e financës, Tiranë 2010;
6. Kadriu, dr.Sabri, Financat publike, Prishtinë 2012;
7. N.Gregory Mankiw dhe Mark P. Taylor, Makroekonomia, Përktheu: Artan Meci, Jorgji Qirjako, UET Press 2012;
8. Ahmet Manqellari, Sulo Haderi, Dhori Kule, Stefan Qiriçi, Hyrje në ekonomi, Tiranë 2007;
9. Koka, dr. Mimoza, Makroekonomia, Tiranë 2014;
10. Komoni, dr. Sabahudin, Financat Publike, Prishtinë 2008;
11. Harvey, S. Rosen, Financat Publike, Tiranë, 2003.

## II. Materialet e shfrytëzuara

1. Qeveria e Kosovës, Programi Kombëtar për Reforma Ekonomike (PKRE) 2015, Prishtinë 2015;
2. Qeveria e Kosovës, Strategjia Kombëtare për Zhvillim 2016-2021 (SKZH), Prishtinë, 2016;
3. Qeveria e Kosovës-Ministria e Financave, Strategjia e Kontrollit të Brendshëm të Financave Publike 2015-2019, Prishtinë 2015;
4. Qeveria e Kosovës-Ministria e Financave, Korniza Afatmesme e Shpenzimeve (KASH): 2018-2020, Prishtinë 2017;



## TREGJET NDËRKOMBËTARE TË KAPITALIT DHE PRESPEKTIVA E TYRE

Amir Gjekoviq-Kolegji „Dukagjini„Pejë

### 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.

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 Global Headquarters*



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.

*Tendenca për 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 për të zgjeruar bizneset e tyre, bankat e investimeve shpesh të çojnë në rrugën e zgjerimit në tregjet e kapitalit globale. Këto banka të specializuara kërkojnë që të ruhet nga kompanitë e mëdha në vendet apo qeveritë që ndjekin privatizimin të nxjerrin dhe shesin rezervat për investitorët jashtë, në vendet lokale në zhvillim.

*Avancimet e teknologjisë.* Zgjerimi i teknologjisë në financën 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 zvogelojnë 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 të obligacioneve për një sërë arsesh, duke përfshirë financimin e një strukturë të re të prodhimit apo për 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. Eurobondot 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 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 të financimit. Ky opsion është i rezervuar zakonisht për firmat më të lartë të vlerësuar, 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 në 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 të 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 mëdhatë, 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 ngarkojnë 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, madhësitë 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 të fokusuar në thelb për biznesin dhe financat. Ata janë zakonisht një shtëpi për korporatat e mëdha dhe bankat ose të paktën rajonal për firmat globale. Ata të gjithë kanë të paktën një shkëmbim të aksioneve aktive globale. Ndërsa rendi i tyre aktual të një rëndësie që mund të ndryshojnë si në formatin e erenditjes 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 infrastrukturë të mbeten në një nivel global dhe konkurruese në tregun e financave globale.

*Shembuj të Offshore* Anguilla, Bahamas, Ishujt Kajman, Bermuda, Hollanda, Antilles, Bahreini, dhe Singapori. Ata prirjen 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, shpirtat 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 të 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 kanë 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 kanë zgjeruar rolin e tyre të brendshëm në arenën globale duke servitur nevojat e korporatave multinacionale (MNC). Këto banka jo vetëm kanë marrë depozitat dhe kreditë e bëra, por edhe mjetet e siguruara për të financuar eksportet dhe importet dhe ju ofruan mjete të sofistikuar të mjeteve monetare të menaxhimit, duke përfshirë edhe shkëmbimin e huaj. *Për shembull*, një kompani për blerjen e produkteve nga një vend tjetër mund të ketë nevojën e financimit afatshkurtër për 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 një shtrirje të 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 të 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 vlerë të lartë 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 ofrojnë 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 për 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 investimeve 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 të riskut në industrinë bankare për dekada të tëra. Ndër të tjera, kjo ka ndaluar kompanitë bankare të mbajnë nga zoterimi kompani të tjera financiare. Kjo shërbeu për të siguruar që bankat e investimeve dhe bankat do të mbetet të 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 të SHBA-se , kjo pikë historike referimi është e rëndësishme 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 në kompanitë e veta. bizneset globale ishin gjithashtu pjesë e këtij trendi, pasi ata kërkuan lojtarët financiarë më të mëdha dhe më të fortënë 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 së 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. Sfidat 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



*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 një ecuri me hapa me të shpejte tjetër në të ardhmen. Ky zgjerim është ushqyer nga rritja e tregjeve në zhvillim, kërkesës 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 për të rritur bizneset e tyre globale.

#### Rekomandimet

- Rritja e kontrollit ndaj individëve, korporatave apo bankave të caktuar në lidhje me pagesën e taksave duke ju drejtuar qendrave Offshore . Gje që sjell humbje të të ardhurave ndaj shteteve perkatese ku operojne keto subjekte. Ky eshte një peblem 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/product>

## **PJESMARRSIT DHE FAKTORËTNË TREGUN FINANCIAR NDËRKOMBETAR**

**Fitim Macani-Kolegji „Pjeter Budi„Prishtinë**

### ***Hyrje***

Banka Qendrore është një nga institucionet më kryesore të një vendi. Ajo ndjek politikën monetare që ka të bëjë me manipulimin e instrumentave që ka në dispozicion për të siguruar arritjen e objektivit të saj kryesor dhe të stabilitetit makroekonomik. Në përgjithësi objektivi kryesor i bankës qendrore është stabiliteti i nivelit të çmimeve, ose ndryshe mbajtja nën kontroll e inflacionit që është norma e rritjes së nivelit të përgjithshëm të çmimeve. Nëqoftëse banka qendrore nuk është e suksesshme në politikën e saj, atëherë rritja e çmimeve është e madhe dhe kjo shkakton një sërë problemesh për agjentët ekonomikë. Rritja e çmimeve ndikondrejtperdrejtë në përkeqësimin e treguesve realë si: pagat, kursimet, etj. Kjo shkakton një varfërim të konsumatorëve (veçanërisht atyre me të ardhura fikse), të cilët nga ana e tyre do blejnë më pak mallra dhe shërbime duke shkaktuar një rritje të stoqeve. Ky reagim rrit inventaret e padëshiruara për firmat, të cilat ulin prodhimin dhe investimet. Nga ana tjetër, rritja e çmimeve (normë inflacioni më e lartë) do ndikojë edhe në sektorin financiar dhe në politikën qeveritare. Arritjen e objektivit të saj, banka qendrore e bën nëpërmjet përdorimit të instrumentave që ka në dispozicion. Instrumentat që përdor banka qendrore janë të drejtpërdrejtë dhe jo të drejtpërdrejtë.

Objektivi kryesor i BSH është të arrijë dhe të ruajë stabilitetin e çmimeve. Në përputhje me objektivin e saj kryesor dhe mbi bazën e tregut të brendshëm bankar, BSH nxit dhe mbështet zhvillimin e regjimit dhe të sistemit të këmbimeve valutore, tregun e brendshëm financiar, sistemin e pagesave, si dhe ndihmon në përmirësimin e kushteve monetare kredituese në mbështetje të stabilitetit dhe të zhvillimeve ekonomike të vendit

Objektivat e tjera të BSH të kufizuara nga objektivi kryesor i saj, duhet të nxisin ruajtjen e likuiditetit, aftësinë paguese dhe funksionimin normal të sistemit bankar të bazuar në parimet e tregut.

### **Funksionet e Bankës së Shqipërisë, ndër me të rëndësishmet, janë:**

- Hartimi dhe zbatimi i politikës monetare dhe valutore është funksioni kryesor i BSH
- BSH vepron si operatore në tregun monetar, duke krijuar sistemit bankar sasinë e nevojshme të Parasë
- BSH është e vetmja bankë që emeton monedhën dhe kartëmonedhën kombëtare në Shqipëri.
- BSH kryen funksionin si bankë e bankave, sepse bankat e tjera kanë llogari likuiduese në BSH.



- BSH cakton normën e rezervës së detyrueshme që duhet të caktojë bankat e tjera në
- BSH, e cila është dhe një instrument i kontrollit monetar.
- BSH shërben si banke e Qeverisë.
- BSH mban dhe administron rezervat valutore.

Përmbledhje e teorisë monetare: Shkollat kryesore të mendimit ekonomik

Politika monetare nënkupton administrimin e treguesve monetarë - normave të interesit, sasisë së parasë në qarkullim dhe kursit nominal të këmbimit – për arritjen e objektivave të caktuar ekonomike, pra politika monetare është procesi nëpërmjet të cilit qeveria, banka qendrore ose autoriteti monetar menaxhon ofertën e parasë për të realizuar qëllime specifike si mbajtja nën kontroll të inflacionit ose deflacionit, mbajtja nën kontroll të kursit të këmbimit, arritja e nivelit të punëzënies së plotë ose rritja ekonomike

Kemi dy sisteme që mbështeten në teori të ndryshme ekonomike, duke i identifikuar divergjencat e tyre në shkollën Klasike dhe shkollën Keynesianiste të mendimit ekonomik.

**SHKOLLA KLASIKE** e sheh ekonominë në punëzënie të plotë dhe parandë si një mjet këmbimi. Në këtë kontekst, politika monetare ka ndikim vetëm në vlerën e parasë, domethënë në normën e

inflacionit. Përdorimi i saj për qëllime të tjera do të ishte i gabuar. Sipas kësaj shkolle mendimi, objektivi i vetëm i politikës monetare duhet të jetë kontrolli i inflacionit. Sipas Friedman inflacioni është gjithnjë dhe kudo një fenomen monetar. Keynesianistët kundërshtuan supozimin se ekonomia shfrytëzon gjithnjë në maksimum potencialin e saj, duke krijuar konceptin e kërkesës së brendshme të pamjaftueshme për të gjeneruar punëzënie të plotë në periudha të caktuara. Në këtë kontekst, politika monetare dhe fiskale mund të përdoren në mënyrë kundërciklike, për të mbajtur ekonominë afër potencialit të saj.

**KEYNSIANISTËT** e pranojnë faktin se politika monetare nuk mund të përdoret si një instrument aktiv për të gjeneruar rritje ekonomike në periudhën afatgjatë. Theksi i tyre ishte në rolin potencial të politikës monetare për të zbutur impaktin e goditjeve afatshkurtra mbi aktivitetin ekonomik. Teoria e pritjeve racionale, dhe veçanërisht punimet e Lucas (1972) dhe Kydland e Prescott (1977), sugjeruan një teori bindëse e cila shpjegon pamundësinë për të shfrytëzuar lidhjen e zhdrejtë midis aktivitetit ekonomik dhe inflacionit. Kjo teori quhet edhe teoria e inkonsistencës kohore të politikës monetare. Në variantin e saj më të thjeshtë, ajo parashikon se politikamonetare mund të jetë efektive në nxitjen e aktivitetit ekonomik vetëm nëse ajo është e paparashikuar, pra nëse stimuli monetar nuk është i pritur nga agjentët ekonomikë. Në këto kushte, dhe duke pasur parasysh ekzistencën e kontratave fikse në terma nominalë, rritja e ofertës monetare ndikon në rritjen e fuqisë blerëse dhe në rritjen e prodhimit. Megjithatë, ekzistenca e pritjeve racionale të agjentëve ekonomikë bën që këta të fundit ta kuptojnë këtë mjet nxitës që përdor Banka Qendrore dhe ta parandalojnë atë nëpërmjet kontratave më të larta në terma nominalë. Në këto rrethana, ekzistenca e parregullsisë në hartimin e politikës monetare prodhon inflacion dhe pritje inflacioniste, pa përfituar rritje ekonomike.

*Pasoja më kryesore e këtyre teorive është vendosja e stabilitetit të çmimeve në fokusin ekskluziv të punës së pjesës më të madhe të Bankave Qendrore.*

Regjimi i Shënjestrimit të Inflacionit (Inflation Targeting)

Në regjimin e targetimit monetar vendoset si objektivi i ndërmjetëm rritja vjetore e ofertës monetare dhe tre objektiva sasiorë që janë të detyrueshëm për tu zbatuar. Këto objektiva janë:

mjetet valutore neto të Bankës së Shqipërisë; mjetet e brendshme neto të Bankës së Shqipërisë dhe kredia e brendshme neto për qeverinë. Ky regjim bazohet në idenë që inflacioni është një fenomen afatgjatë dhe sipas regjimit të Fischerit një rritje ekonomike e lartë do të shoqërohet me një inflacion të ulët

Pra mund të themi që veçoritë e politikës monetare në vendin tonë janë:

*o Objektiv final i përcaktuar qartë që është stabiliteti i çmimeve*

*o Objektiv i ndërmjetëm që është norma e rritjes së parasë*

*o Kufizimet sasiore në krahun e aktiveve*

*o Kontrolli i drejtpërdrejtë i parasë (u hoq në 3 mujin e tretë të vitit 2000)*

*o Kontrolli i ofertës së parasë nëpërmjet instrumentave indirektë (përqindja e interesit të REPO-ve)*

*o Mekanizëm i transmissimit monetar i paqartë dhe me një efikasitet të ulët.*

*Vitet e fundit Banka e Shqipërisë ka bërë publik nivelin zyrtar të inflacionit-objektiv dhe sipas Stone (2003) kjo gjë mund të bëjë që Shqipëria të klasifikohet tek vendet me Inflation Targeting*

*të pjesshëm.*

*o Nivel i lartë i kredisë për qeverinë*

Vitet e fundit Banka e Shqipërisë ka bërë publik nivelin zyrtar të inflacionit-objektiv dhe sipas Stone (2003) kjo gjë mund të bëjë që Shqipëria të klasifikohet tek vendet me Inflation Targeting të pjesshëm. Shumë ekonomistë nuk janë të bindur mbi përshtatshmërinë e objektivave monetarë për vendet në tranzicion. Këto dyshime lidhen sidomos me paqëndrueshmërinë e paevitueshme të kërkesës për para në këto vende. Gjithashtu, duke qenë se transparenca, qëndrueshmëria dhe besueshmëria janë kushtet më të rëndësishme që duhen plotësuar për suksesin e çdo politike stabilizuese, kontrolli i ofertës së parasë nuk ofron një mjet të mirë për uljen e shpejtë të inflacionit. Objektivat për aktivet e brendshme (kredia për qeverinë, kredia për ndërmarrjet shtetërore dhe private jofinanciare) për parane nuk janë shumë transparente sepse ata edhe sikur të botohen nuk i japin një mesazh shumë të qartë publikut se çfarë niveli inflacioni mund të pritet. Gjithashtu, objektivat e shtrënguar monetarë zakonisht kanë kosto të larta që lidhen me kontraktimet e theksuara ekonomike që ato shkaktojnë, megjithëse për një periudhë të shkurtër dhe me rritjet fillestare të theksuara të normave reale të interesit. Këto kosto mund të dëmtojnë besueshmërinë duke rritur pritjet që politikatat aktuale do të lirohen shpejt. Megjithëse analizat empirike nuk janë të shumta, përsëri në rrjedhën e viteve ka pasur tentativa për të studiuar përcaktuesit e inflacionit në Shqipëri. Një nga treguesit më kryesorë nga të cilët varet inflacioni është kursi i këmbimit i cili me ngarkesën e lartë të importeve përbën një faktor të rëndësishëm në krijimin e presioneve inflacioniste në ekonomi. Po kështu, dhe ngarkesa e madhe fiskale në një farë kuptimi zbeh efektivitetin e politikës monetare ndaj inflacionit.

Për të gjitha arsyet e përmendura më sipër, është e kuptueshme që motivi për të matur ndikimin e të gjithë këtyre faktorëve është bërë një domosdoshmëri dhe duhet të ketë si objektiv të ndërmjetëm jo treguesit monetarë por vetë inflacionin. Për këtë qëllim, Banka e Shqipërisë për të ardhmen e saj afatmesme ka shpallur si objektiv regjimin Inflation Targeting.

Llojet e regjimit të Inflacionit të Shënjestruar

Kjo është forma më e plotë e Inflation Targeting. Vendet që kanë adaptuar këtë regjim karakterizohen nga:

Një nivel mesatar ose i lartë besueshmërie i publikut ndaj politikave të Bankës Qendrore.

Një angazhim i qartë për arritjen e inflacionit objektiv i cili çon në një mekanizëm transmissioni mjaft transparent.

Mjaft vende kanë filluar të implementojnë FFIT. Që të realizohet me sukses implementimi i këtij regjimi kërkohen gjithnjë e më shumë ndryshime strukturore dhe politike. Implementimi i këtij regjimi kërkon që të plotësohen disa kushte bazë që janë: stabiliteti makroekonomik, një situatë fiskale e konsoliduar, dhe një transparencë dhe përgjegjësi e lartë e politikës monetare si dhe një sistem i sofistikuar financiar.

### Inflacioni i Shënjestruar Eklektik (EIT)

Kjo formë e Inflation Targeting është implementuar nga vende që karakterizohen nga një nivel besueshmërie të mjaftueshëm për të mbajtur normën e inflacionit në nivele të ulta. Ato dallohen nga vendet që implementojnë FFIT nga niveli i transparencës dhe i përgjegjshmërisë për politikën monetare që ndërmerret. Si transparenca edhe përgjegjësia e Bankës Qendrore për veprimet e marra nuk janë shumë të plota. Vendet që implementojnë EIT mund të thuhet se kanë arritur të implementojnë me sukses IT, pra të mbajnë inflacionin në nivele të ulta por ato janë mjaft heterogjene në strukturën e politikës monetare. Këto vende i kushtojnë rëndësi si objektivit primar që është stabiliteti i çmimeve ashtu edhe operacioneve të politikës monetare që influencojnë edhe objektivat e tjerë. Për këtë arsye mund të thuhet se këto vende kanë një nivel fleksibiliteti të lartë.

### Inflacioni i Shënjestruar i Butë (ITL)

Regjimi quhet Inflation Targeting Lite sepse vendet që e implementojnë nuk janë nëgjendje të japin një objektiv të qartë për normën e inflacionit që do arrihet në të ardhmen. Në këtë kategori përfshihen vendet që shpallin një intervali të gjerë për normën e inflacionit objektiv (që do të arrihet). Kjo gjë vjen si pasojë e një niveli relativisht të ulët besimi që ka publiku ndaj politikave që ndjek Banka Qendrore. Ky nivel i ulët besimi bën që inflacioni të mos jetë objektiv i kryesor i politikës monetare që ndjek Banka Qendrore. Pra si konkluzion mund të themi që këto vende janë vende heterogjene. Gjithashtu nivel i ulët i besimit reflekton një sërë problemesh të tjera për këto vende. Këtu mund të përmendim dobësinë e politikës gjatë periudhave që vendi kalon tronditje (shock-e) të ndryshme, paqëndrueshmërinë financiare si dhe një strukturë institucionale të dobët. Kjo formë e këtij regjimi është një formë që implementohet më shumë nga vendet në tranzicion.

Tabela 3.1 : *Veçoritë e llojeve të ndryshme të regjimit të Inflacionit të Shënjestruar*

Treguesit	FFIT	EIT	ITL
Besushmeria	Mesatare	E larte	E ulet
Resp.obj.inflacionit	I larte	Mjaft I ulet	I ulet
Fleksibilitet per obj tj	I ulet	I larte	I larte
GDP GDP/fryme	E larte	Mesatar	I ulet
Situata fiskale	I ulet	Deri 66%	Mesatar
Financ.borxhit	Sh.ulet ose 0	Sh.ulet ose 0	I larte

Zhv.sist financiar                      Mesatar                      I larte                      I ulet

Duke parë tabelën e mësipërme dhe situatën e përshkruar në kapitullin e mëparshëm mund të nxjerrim një konkluzion se cili nga llojet e regjimit të Inflacionit të Shënjestruar është më i përshtatshëm për tu zbatuar në Shqipëri. Në tabelën e mësipërme shikojmë që regjimi Eklektik i Inflacionit të Shënjestruar është i pamundur për tu zbatuar. Kjo pasi duhen plotësuar një sërë kushtesh ekonomike, ku mjafton të përmendim financimin e borxhit që duhet të jetë shumë i ulët ose 0 apo edhe zhvillimin e sistemit financiar që duhet të jetë i lartë, që janë pothuajse të pamundura dhe kërkojnë kohë për tu arritur.

Tabela 3.2 : *Treguesit e Inflacionit të Shënjestruar të krahasuar me Shqipërinë*

Treguesit	FFIT	ITL	Shqiperia
Besushmeria	Mesatare ose e larte	E ulet	Mesatare
Resp.obj.inflacionit	I larte	I ulet	I larte
Fleksibilitet per obj tj	I ulet	I larte	I larte
GDP GDP/fryme	E larte	I ulet	I ulet
Situata fiskale	I ulet	Mesatar	Deri ne 66%
Financ.borxhit	Sh.ulet ose 0	I larte	I larte
Zhv.sist financiar	Mesatar	I ulet	I ulet

Nga ballafaqimi i treguesve të paraqitur më lart shikojmë se nga 7 tregues dhe niveli që duhet të kenë ato për të zbatuar regjimin e Inflacionit të Shënjestruar të Butë, Shqipëria ka të njëjtë 5 tregues, pra plotëson rreth **70%** të kushteve. Ndërkohë, për të zbatuar FFIT aktualisht Shqipëria plotëson apo ka arritur nivelin e vetëm 2 nga 7 treguesit, pra rreth **30%** të kushteve. Si konkluzion mund të themi se Shqipëria është më afër vënies në zbatim të ITL

Problemet kryesore që duhet të zgjidhë Banka e Shqipërisë për një vënie në zbatim sa më efektive të IT

Rritjen e efikasitetit të mekanizmit të transmisionit, pra vendimet e Bankës së Shqipërisë nuk kanë efektivitetin e duhur në ekonomi. Duhet të punohet më shumë dhe të eliminohen problemet si: zhvillimi i tregjeve të letrave me vlerë dhe në veçanti Bursës; operacionet e tregut të hapur; niveli i huadhënies së Bankës së Shqipërisë për Qeverinë; administrimi sa më i mirë i të ardhurave fiskale dhe stabiliteti financiar që kërkon që të jenë të zhvilluara të gjitha strukturat e ekonomisë (sistemi bankar dhe ndërmjetësit e tjerë financiar

Ekzistenca e një modeli sa më të mirë për parashikimin e inflacionit. Kjo mangësi vjen për arsye të: mungesës së statistikave ekonomike. Pra nuk ka tregues, të dhënat nuk janë të qëndrueshme (gjë që cenon pjesën më të madhe të parashikimeve), mospërshtatja e frekuencave të treguesve etj: Seritë kohore janë të reja dhe shpeshherë vuajnë nga prania e tronditjeve të ndryshme. Gjithashtu shpeshherë hasen edhe ndërprerje për shkak të ndryshimit të metodave të matjes së tyre;

Pavarësia e Bankës Qendrore që nga ana ligjore është relativisht e mirë por në praktikë ka një nivel më të ulët. Kjo vjen si pasojë e faktorëve si: paqëndrueshmëria politike (në përgjithësi fituesi i zgjedhjeve emëron guvernatorin e ri); zhvillimi i tregut financiar (BSH nuk do detyrohej të financonte defiçitin n.q.se ky treg do ishte i zhvilluar); operacionet e tregut të hapur (Ish Banka e Kursimeve siguroi monopolin në tregun e bonove dhe për këtë arsye BSH u detyrua që të mbeste huadhënësi kryesor i qeverisë); opozita e publikut ndaj inflacionit që është përmirësuar relativisht.

Transparenca e Bankës së Shqipërisë sipas Canit (2002) është ende larg standarteve, edhe pse ka pasur përmirësime, sepse nuk ka transparencë në shpjegimin e procesit të vendim marrjes. Për këtë arsye BSH ka përmbushur standartet e Kodit të Transparencës për Praktika të Mira të Politikave Monetare. BSH e ka përqendruar vëmendjen tek Popullata, biznesi dhe media (Plani i Zhvillimit Afatmesëm të Bankës së Shqipërisë). Janë bërë një sërë hapash drejt arritjes së një niveli të lartë transparence, por përsëri duhet që BSH të publikojë parashikimet e inflacionit në raporte periodike, të jetë më e qartë në lidhje me përdorimin dhe mënyrën e funksionimit të modelit makroekonomik që përdor dhe të vërë në zbatim të gjithë elementët e Strategjisë së Komunikimit

Besueshmëria e Bankës së Shqipërisë. Sipas Canit (2002) besueshmëria është përmirësuar por nuk është akoma në nivelet e duhura pasi mundësia e devijimit nga objektivi është mjaft e madhe. Për të shmangur këtë problem duhet të hiqet plotësisht financimi i defiçitit buxhetor dhe të minimizohet dominimi i politikës fiskale në sistemin financiar dhe në vendimmarrjen e politikës monetare

Niveli i Euroizimit. Sipas Luçit (2005) kjo është një pengesë e rëndësishme pasi Shqipëria ka një nivel mjaft të lartë euroizimi si pasojë e volumit të madh të importeve. Edhe pas krizës së vitit 2008 niveli i euroizimit vazhdon të jetë i lartë. Sipas Mishkin “Një nivel i lartë i zëvendësimit të monedhës (dollarizim, euroizim) mund të shkaktojë probleme serioze për implementimin e IT”. Deri tani të ardhurat e emigrantëve kanë krijuar në Shqipëri një barrierë kundër përkeqësimit të defiçitit të llogarisë korente dhe kjo ka siguruar një kurs këmbimi relativisht të qëndrueshëm.

Duke parë kushtet që plotësohen dhe ato që nuk plotësohen nga vendi ynë, që janë të domosdoshme për zbatimin e regjimit të inflacionit objektiv mund të themi se ne nuk jemi të përgatitur për këtë proces. Ne mund ta realizojmë këtë gjë vetëm në një periudhë afatmesme dhe vetëm n. q. se do të ekzistojë gjithmonë vullneti i mirë i të gjitha institucioneve kompetente për të bërë të gjitha ndryshime te nevojshme

#### Konkluzione dhe Rekomandime

Politika monetare është politika që ndiqet nga autoriteti monetar për të arritur realizimin e synimit të tij kryesor që në shumicën e rasteve është stabiliteti i çmimeve. Përgjithësisht autoriteti monetar është Banka Qendrore. Një politikë është shtrënguese nëqoftëse zvogëlon madhësinë e ofertës së parasë ose rrit normën e interesit. Një politikë ekspansioniste rrit madhësinë e ofertës së parasë ose zvogëlon normat e interesit. Gjithashtu, politikat monetare përshkruhen edhe si akomoduese nëqoftëse norma e interesit e caktuar nga autoriteti monetar qendror ka si qëllim të nxisë rritjen ekonomike, ose neutrale kur duhet të nxisë rritjen ekonomike dh të luftojë inflacionin, ose e fortë kur tenton të reduktojë inflacionin. Në literaturën ekonomike ka disa shkolla të mendimit ekonomik, ku kryesoret janë shkolla klasike dhe shkolla keynesianiste.

Instrumentat që reduktojnë ofertën monetare janë rritja e normave të interesit bazë, reduktimi i bazës monetare ose rritja e rezervës së detyrueshme. Oferta e parasë rritet nëqoftëse

instrumentat e mësipërm lëvizin në kah të kundërt me atë që thamë.

#### LITERATURA:

Tregjet dhe institucionet finaciare – Dr. Elez Osmani, Blodar Striniqi MBA, Dorian Deitina MBA

#### BIB

Banka e Shqipërisë “Strategjia e Bankës së Shqipërisë”

Banka e Shqipërisë Ligji nr. 8269 datë 23.12.97 ” Për Bankën e Shqipërisë”  
nr. 8269 datë 23.12.97 ”

Për Bankën e Shqipërisë , ndryshuar me ligjin nr 8384 datë 29.07 199

## SISTEMI FISKAL NË REPUBLIKËN E KOSOVËS

**Dr.Sc. Besnik HAJDARI**- Fakulteti i Shkencave Kompjuterike Universiteti "Ukshin Hoti"  
Prizren

### Abstrakti

Sistemi i Politikës Tatimore në Kosovë pas luftës ishte i brishtë, i pa kompletuar dhe i pa zbatuar. Institucionet vetë-qeverisëse të asaj kohe ishin të pafuqishme në vendosjen e politikave të mirëfillta tatimore. Në vitet e para të pasluftës Kosova është ndeshur me një ndërhyrje tatimore të çakorduar dhe të vrullshme të bazuar kryesisht në përvojat e vendeve të tjera dhe jo në përputhshmëri me gjendjen dhe nevojat reale të Kosovës së pasluftës e cila është dashur që në shumë sektorë të fillojë nga zeroja. Që nga viti 1999 e deri në vitin 2003, UNMIK-u ishte kreator i sistemit dhe politikës tatimore në Kosovë, pothuajse që të gjitha të kopjuar nga vendet e tjera si nga vendet në tranzicion po ashtu edhe nga vendet e BE-së.

Administrata tatimore e Kosovës, u themelua më 17 janar të vitit 2000 nën drejtimin dhe administrimin e UNMIK-ut, e që nga Shkurti i vitit 2003, bartën kompetencat e udhëheqjes tek Ministria për Ekonomi dhe Financa mirëpo jo edhe atëherë kishte mundësi të bënte reforma.

Që nga janari i vitit 2005 politika tatimore fillon me ndryshimet e para tatimore apo me zbatimin e tatimeve të reja siç janë Tatimi në të Ardhura të Korporatave (TAK) dhe Tatimi në të Ardhura personale (TAP) dhe kjo gjendje ka vazhduar deri në fund të vitit 2008 apo në fillim të vitit 2009. E nga janari i vitit 2009 ka filluar se zbatuari ligji i ri me zbritje në normat tatimore në Kosovë, gjithashtu, ulen edhe normat e tatimit në interes, qira, lojëra të fatit, fitime kapitale, shitjen e pasurisë së paprekshme etj, nga 20% në 10%. Ndërsa TVSH-ja pëson një rritje nga 15% në 16% e që realisht shkakton një ngritje të lehtë të çmimeve në vend.

Ndërsa ka mesi i vitit 2012 ka pasur një ngritje të normës prej 5% në 9% të çdo tre mujori por jo me pak se 37.5 euro për tre mujor e që është bërë për bizneset që nuk paguajnë tatimin në baza reale, të cilat merren me veprimtari shërbyese, si: shërbimet, veprimtari të profesionale, të zanatit, të argëtimit dhe të ngjashme.

### I. Sistemi fiskal në Republikën e Kosovës

#### 1. Sistemi tatimor në Republikën e Kosovës

Sistemi tatimor është i lidhur ngushtë me shtetin dhe funksionet e tij. Krahas rritjes së rolit dhe funksioneve të shtetit që nga paraqitja e tij e këndej në shumë veprimtari, ka paraqitur nevojën për të ardhura më të mëdha. Kjo ka kushtëzuar që në kuadër të një vendi të paraqiten lloje të ndryshme të tatimeve, të cilat së bashku përbëjnë sistemin tatimor të shtetit përkatës.

Sistemi tatimor paraqet të gjitha format e tatimit të cilat aplikohen në një vend, e që janë të lidhura në një tërësi me ndihmën e të cilave mund të realizohen qëllimet e politikës financiare dhe ekonomike.<sup>11</sup> Kosova ka ndërtuar një sistem të ri tatimor në periudhën e pasluftës së vitit 1999, duke aplikuar instrumente fiskale duke e plotësuar gradualisht, sistemin tatimor me forma të reja të tatimeve të cilat janë të aplikueshme në vendet e rajonit dhe në kuadër të BE-së.

Kosova që nga paslufta, gjatë periudhës së tranzicionit me orientim ka ekonomia e tregut në mes tjerash i ka kushtuar vëmendje ndërtimit të sistemit tatimor, procesit të reformimit të tij, duke e përafuar mos themi plotësisht harmonizuar me sistemin tatimor të vendeve të BE-së. Me fjalë të tjera, Kosova që prej ndërtimit të sistemit tatimor ka synuar të ketë një sistem tatimor të harmonizuar me sistemin tatimor dhe kornizën ligjore të BE-së, si dhe me standardet evropiane. Lëvizjet integruese dekadave të fundit, kanë pasur ndikim jo të vogël në vendet e ndryshme në reformimin e sistemit tatimor dhe në masat e politikës ekonomike, përkatësisht në plotësimin e kërkesave të cilat parashtrihen në kushtet bashkëkohore para sistemit tatimor dhe politikës ekonomike.

Në këtë kuadër, disa më të rëndësishme veçojmë:<sup>12</sup>

- Harmonizimi i tatimeve,
- Tatimet neutrale,
- Zvogëlimi i ngarkesës tatimore,
- Thjeshtësia në tatim,
- Drejtësia në tatim,
- Përparësia e tatimit të konsumit në raport me tatimin në të ardhura.

Kosova në kuadër të ndërtimit gradual të sistemit tatimor, në vazhdimësi gjatë reformimit të sistemit tatimor, ka pasur parasysh plotësimin e këtyre kërkesave të cilat parashtrihen në proceset integruese para sistemit tatimor.

Sistemi tatimor në Kosovë ka evoluar në aspektin legjislativ duke kaluar nga sistemi i Rregulloreve të UNMIK-ut, në sistemin e ligjeve tatimore të nxjerra nga Kuvendi i Republikës së Kosovës. Legjislacioni Tatimor i Kosovës është pranuar si nga FMN-ja, ashtu edhe nga Komisioni Evropian, si legjislacion transparent dhe në harmoni me standardet ndërkombëtare. Këto ligje, konsiderohen të jenë të kuptueshme dhe të lehta për administrim dhe zbatim. Baza tatimore përbëhet prej tatimeve në të ardhura dhe tatimeve në konsum, këto lloje të tatimeve në procesin e reformave tatimore janë ndryshuar në funksion të thjeshtësimit, duke ulur normat tatimore me nivelin e vendeve të rajonit.

Me fjalë të tjera, sistemi tatimor i Kosovës është përafuar në harmoni me atë të BE-së, që karakterizohet me norma të ulëta, zgjerim të bazës tatimore, i drejtë, është stabil dhe i thjeshtë dhe pothuajse nuk bënë asnjë përjashtim.

Sistemi tatimor i Kosovës është i shtrirë në dy nivele në atë lokal dhe qendror. Komuna është përgjegjëse për administrimin dhe inkasimin e të hyrave nga tatimi në pronë, i cili deri më tani ka rezultuar që të jetë shumë i ulët, ndërsa për nivelin qendror përgjegjëse për

---

<sup>11</sup> Dr. Sabahudin Komoni, Financat publike, Prishtinë, 2008, fq 121.

<sup>12</sup> Dr. Barbara Jeliçiq, Financat publike, Informator, Zagreb, 1997, fq 176-182.



administrimin e tatimeve dhe inkasimin e të hyrave është Administrata Tatimore e Kosovës dhe Doganat e Kosovës.

## 2.Llojet e tatimeve në Kosovë

Sistemi tatimor përfshinë të gjitha ligjet dhe udhëzimet e nxjerra për të siguruar vendosjen dhe grumbullimin e të ardhurave nga tatimet për buxhetin e shtetit.

Sistemi tatimor në vitet e para të ndërtimit të tij në Kosovë ka qenë mjaftë i thjeshtë i cili ishte i bazuar vetëm në tatimin e bizneseve.

Në fillim në Kosovë kanë funksionuar këto lloje të tatimeve:

1. Tatimi në shitje
2. Tatimi i paragjykuar
3. Tatimi në shërbime
4. Taksa doganore.

Këto instrumente fiskale të aplikuara fillimisht vetëm mbi bizneset kanë pasur kryesisht karakter njëdimensional kanë shërbyer për sigurimin e të hyrave buxhetore, duke lënë anash sferën e politikës zhvillimore të vendit. Më vonë sistemi tatimor është pasuruar hap pas hapi, duke iu përshtatur strukturës tatimore të vendeve në tranzicion dhe të vendeve të zhvilluara.

Gjatë vitit 2001 dhe 2002 sistemi tatimor është zgjeruar me lloje të reja të tatimeve:

1. TVSH-ja (Tatimi mbi vlerën e shtuar)
2. Tatimi në të ardhurat personale
3. Tatimi në fitim
4. Tatimi në pronë.

Me aplikimin e këtyre tatimeve është mundësuar zgjerimi i bazës tatimore, reduktimi i ngarkesës tatimore te komuniteti i bizneseve dhe rritja e të hyrave buxhetore.

Sistemi tatimor në Kosovë përbëhet prej këtyre llojeve të tatimeve:

1. Tatimi në të ardhurat personale,
2. Tatimi në të ardhurat e korporatave,
3. TVSH-ja (Tatimi mbi vlerën e shtuar),
4. Taksa doganore,
5. Akciza,
6. Tatimi në pronë.

Vende të ndryshme aplikojnë lloje të ndryshme të tatimeve, mirëpo strukturën tatimore e përbëjnë, (William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics 2011) dy lloje të ndryshme

të tatimeve:<sup>13</sup> Tatimet direkte (mbi individët dhe firmat) dhe tatimet indirekte (në mallra dhe shërbime). Vendet e ndryshme aplikojnë në sistemet tatimore këto dy lloje të taksave, tatimet e drejtpërdrejta siç është tatimi në të ardhura si dhe tatimet indirekte siç është tatimi në qarkullim përkatësisht tatimi mbi vlerën e shtuar (TVSH-ja). Dekadave të fundit është tendenca e zgjerimit të tatimeve indirekte për shkak të aplikimit të rritur të përdorimit të TVSH-së. Vendet në zhvillim bazohen më tepër në tatimet indirekte (në konsum), pasi janë më lehtë për tu mbledhur. Struktura tatimore në Kosovë përbëhet prej tatimeve direkte dhe tatimeve indirekte. Në tatimet direkte përfshihen tatimet në të ardhura siç janë:<sup>14</sup>

1. Tatimi në të ardhurat personale,
2. Tatimi në të ardhurat e korporatave,
3. Tatimi në pronë

Në tatimet indirekte përfshihen tatimi në konsum siç janë:<sup>15</sup>

1. Tatimi mbi vlerën e shtuar,
2. Taksa doganore,
3. Akciza.

Strukturën aktuale tatimore në Kosovë e karakterizon karakteri njëdimensional dhe linear e pranishme të tatimet indirekte, duke ruajtur më tepër karakterin fiskal, pasi vazhdon që të hyrat buxhetore të kenë varshmërinë më të madhe (rreth 70%) nga të hyrat të cilat vilen në kufi dhe niveli i ulët i grumbullimit të të hyrave të brendshme.

### 3. Orientimi i politikës fiskale

Ekonomia e Kosovës në periudhën e tranzicionit që po kalon është e orientuar në ekonominë e tregut.

Meqenëse sektori privat, veçmas NVM konsiderohen gjenerator i rritjes ekonomike dhe i punësimit, mirëpo taksat e larta në vitet e pasluftës ishin jo të favorshme dhe konsiderohen ndër pengesat në aktivitetin e biznesit. Pasi politika fiskale si pjesë përbërëse e politikës ekonomike nuk ka qenë në funksion të nxitjes së sektorit privat, por kryesisht e orientuar në mbushjen e arkës buxhetore. Kështu që, ekonomia Kosovare në periudhën e tranzicionit që po kalon ka pasur vështirësitë e veta të zhvillimit dhe klima ekzistuese nuk premtonte ndonjë nxitje dhe zhvillim më të hovshëm.

Padyshim se politika ekonomike e zbatuar, në këtë kuadër politika fiskale si pjesë përbërëse e saj, e zbatuar pas luftës nuk ka qenë e orientuar sa duhet në nxitjen e zhvillimit ekonomik. Meqenëse një nga prioritetet e qeverisë është rritja ekonomike, fuqizimi i sektorit privat, gjenerimi i punësimit, përmirësimi i imazhit për investime, ambienti i sigurt dhe stabil për biznes, mirëpo mbetet çështje e hapur mbështetja përmes masave të politikës fiskale.

Shikuar trendet e rritjes ekonomike modeste me normë njëshifrore rreth 4% në vit, e përcjellur me probleme ekonomiko-sociale siç janë varfëria dhe norma e lartë e papunësisë, janë tregues relevantë për hapat konkret të cilat duhet të ndërmerren në drejtim të politikës

<sup>13</sup> William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics 2011, fq 256.

<sup>14</sup> Ligji Nr.03/L-161, Për Tatimin në të Ardhurat Personale,  
Ligji Nr.03/L-162, Për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave,  
Ligji Nr.04/L-100, Për Pronen e paluejtshme.

<sup>15</sup> Ligji Nr.03/L-146, Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar,  
Ligji Nr.03/L-112, Për Tatimin e normes së Akcizes në Kosovë,

fiskale të orientuar kah zhvillimi ekonomikë. Prandaj është mese e domosdoshme në këto kushte orientimi i politikës fiskale dhe implementimi i masave lehtësuese fiskale të cilat janë në funksion të nxitjes së zhvillimit ekonomik të vendit

#### 4.Reforma fiskale

Në Kosovën e pasluftës, politika fiskale është ndërtuar rishtas dhe në kushte specifike. Edhe përkundër rezultateve të arritura në sferën e politikës fiskale, ende mbetet hapësirë veprimi në kuadër të masave fiskale të cilat duhet të jenë në funksion të krijimit të një ambienti të volitshëm për biznes. Politika fiskale e zbatuar në Kosovë mund të themi se ka dhënë rezultate të njëanshme, pra kryesisht të karakterit fiskal. Kjo për faktin se reformat fiskale të ndërmarra kanë qenë në kuadër të ndryshimit të normave tatimore që në esencë nuk kanë qenë të orientuara në krijimin e hapësirës lehtësuese të veprimit të biznesit. Vlen të ceket se sistemi tatimor në vazhdimësi i është ekspozuar procesit të reformimit. Reformimi i sistemeve tatimore është njëri nga segmentet më të rëndësishme të vendeve në tranzicion të udhëhequr nga aspirimi për t'u anëtarësuar në Bashkimin Evropian.

Rezultatet më të mëdha konsistojnë në atë se të gjitha shtetet ballkanike, kush më e herët e kush më vonë, kanë aplikuar në sistemet e tyre tatimore, Tatimin në të Ardhurat Personale, Tatimin në të Ardhura të Korporatave dhe TVSh-në.

Kështu, në vitin 2005 kemi avancim të sistemit tatimor të Kosovës, pra filloi të aplikohet shkallë më e gjerë e veprimtarive afariste me dy lloje të tatimeve: Tatimin në të Ardhurat Personale dhe në të Ardhurat e Korporatave.

Reforma tatimore në vitin 2009 konsiston në ndryshimin e normave tatimore si vijon:

- Shkallët e tatimit në Tatim në të Ardhura Personale u zvogëluan nga 0% - 20% sa ishte më parë në 0% - 10%;
- Norma e Tatimit në të Ardhura të Korporatave u zvogëlua nga 20% në 10%;
- Norma e TVSh-së është ngritur nga 15% në 16%;

Ndërsa nga 01. Shtatori 2015, ndryshimet tatimore veçmas në TVSh-në, aplikohet përveç normës standarde të TVSh-së edhe norma e reduktuar të TVSh-së. Ndryshimet tatimore në TVSh-në që filluan të aplikohen në Kosovë që nga Shtatori 2015, përfshijnë ndryshimin e normave të TVSh-së si vijon:<sup>16</sup>

- TVSh-ja ngarkohet me normën standarde prej tetëmbëdhjetë përqind (18%).
- Norma e reduktuar në TVSh-në llogaritet dhe paguhet prej tetë përqind (8%) për furnizimin e mallrave dhe shërbimeve, si dhe importit të tyre, si në vijim:
  - Furnizimi me ujë, përveç ujit të ambalazhuar;
  - Furnizimi me energji elektrike, përfshirë shërbimet e transmisionit dhe distribuimit, me ngrohje qendrore, mbledhjen e hedhurinave dhe trajtimin e mbeturinave tjera;
  - Drithërat sikurse janë elbi, misri, varietetet e misrit, tërshëra, thekra, orizi dhe gruri;
  - Prodhimet e bëra prej drithërave për qëllim të konsumimit njerëzor, sikurse janë mielli, brumërat, buka dhe prodhime të ngjashme;
  - Vajrat për gatim të bërë nga drithërat apo farërat vajore për përdorim në gatim për konsumim njerëzor;
  - Qumështi dhe produktet e qumështit me qëllim për konsumim njerëzor;
  - Kripa e përshtatshme për konsum njerëzor;
  - Vezët për konsum;

<sup>16</sup>Ligji, Nr.05/L-037, Për Tatimin Mbi Vlerën e Shtuar, neni 26, Prishtinë, 2015, fq 23.

- Librat shkollore dhe publikimet serike;
- Furnizimi duke përfshirë huadhënien e librave nga bibliotekat, përfshirë broshurat, fletëpalosjet dhe materialet e ngjashme të shtypura, librat me fotografi për fëmijë, librat për vizatim dhe ngjyrosje, librat e muzikës në formë të shtypur apo të dorëshkrimit, hartat dhe grafiqet hidrografike dhe të ngjashme;
- Pajisjet e teknologjisë së informacionit;
- Furnizimi i barnave, produkteve farmaceutike, instrumenteve dhe aparateve mjekësore dhe kirurgjike;
- Pajisjet mjekësore, autoambulancat, ndihmat dhe aparatet tjera mjekësore me qëllim që të lehtësojnë ose trajtojnë paaftësinë për shfrytëzim ekskluziv të të paafteve, duke përfshirë riparimin e këtyre mallrave dhe furnizimin e ulëseve të fëmijëve për vetura.

Në këtë kuadër ndryshimet tatimore që kanë të bëjnë me TVSh-në përfshijnë uljen e normës së TVSh-së në produkte dhe shërbime bazike nga 16% në 8%, rritjen e normës së TVSh-së në produkte dhe shërbime tjera nga 16% në 18%, si dhe uljen e pragut të TVSh-së për biznese nga 50,000 në 30,000 euro. Kosova është duke aplikuar shkallë tatimore shumë konkurruese krahasuar me vendet e rajonit.

Reformat fiskale të ndërmarra vetëm në ndryshimin e lartësisë së normave tatimore nuk janë në masë të mjaftueshme në funksion të nxitjes së aktivitetit ekonomik. Reformat fiskale veçmas orientohen në përmirësimin e mjedisit ekonomik dhe thjeshtësimin e sistemit tatimor duke përfshirë zgjerimin e bazës tatimore, normave tatimore të ulëta, përforsimin dhe modernizimin e administratës.

Në këtë drejtim Kosova ka hedhur hapat mund të themi të thjeshtësimit të sistemit tatimor, mirëpo duhet bërë hapa konkret drejt përmirësimit të mjedisit ekonomik ( lirim të lehtësive fiskale).

Me fjalë të tjera, orientimet e politikës fiskale duhet të përqendrohen në dy drejtime:

- Sigurimin e të hyrave buxhetore të nevojshme me qëllim të financimit të shpenzimeve qeveritare dhe
- Krijimin e politikave të cilat ndihmojnë krijimin e klimës së favorshme për rritje ekonomike.

Në këtë kuadër, përveç orientimit të politikës fiskale në sigurimin e të hyrave buxhetore, është mese e nevojshme aplikimi i masave stimuluese fiskale (lehtësive dhe lirimeve tatimore) në funksion të krijimit të ambientit lehtësues të bërjes biznes.

#### 5.Ndikimi i politikës fiskale në aktivitetin ekonomik

Në kushtet e ekonomisë së tregut, shumica e vendeve në botë e aplikojnë politiken fiskale, me qëllim të realizimit të programeve të caktuara të zhvillimit ekonomik dhe të rezultateve afariste. Përmes mjeteve të politikës fiskale mund të ndikohet në rrjedhat ekonomiko-sociale.

Vendet e ndryshme, veçmas vendet në zhvillim përmes aplikimit të masave të politikës fiskale bëjnë përpjekje që të nxisin zhvillimin e degëve të caktuara ekonomike.

Shteti në kuadër të prioriteteve ekonomike të saj, përcakton degët ekonomike të cilat e nxisin zhvillimin ekonomik të vendit. Kështu që, politika fiskale si pjesë përbërëse e politikës ekonomike, ndikon në aktivitetin ekonomik në degë të ndryshme të ekonomisë.

Ndër masat e politikës fiskale ndaj subjekteve ekonomike që ushtrojnë aktivitetin ekonomik në degët ekonomike që e nxisin zhvillimin ekonomik të vendit aplikohen lirimi prej obligimit tatimor dhe norma tatimore të diferencuara.

Masat e tilla të politikës fiskale ndaj subjekteve ekonomike që ushtrojnë aktivitetin ekonomik në degët ekonomike që e nxisin zhvillimin ekonomik, ndikojnë në afarizmin e tyre duke u

mbetur më shumë mjete dhe mundësi veprimi ekonomik, duke nxitur investimet në drejtim të zgjerimit të aktivitetit ekonomik dhe shpejtimin e zhvillimit ekonomik.

Krijimi i politikave të mira ekonomike, sidomos në këtë kuadër politika fiskale luan rol të rëndësishëm në krijimin e mjedisit të favorshëm për biznes.

Në ekonomin e tregut, biznesi ka rolin kryesor të zhvillimit ekonomik, prandaj politika fiskale ushtron ndikimin e saj në aktivitetin e biznesit, kështu që qeveria si vendimmarrëse duhet ndërtuar një politikë fiskale të përshtatshme për nxitjen e biznesit.

Pasi vendosja e taksave të larta konsiderohen të papërshtatshme për dy arsye:<sup>17</sup>

1. Përfshirja e shumë mjeteve në buxhet zvogëlon fondet për investime tek bizneset dhe qytetarët dhe mund të ulë rritjen ekonomike, pasi që bizneset janë investitorë më të mirë se sa qeveria dhe
2. Vënia e taksave të larta nxit shmangien e pagesës së tyre (evazionin fiskal).

Në këtë kuadër, taksat e larta konsiderohen ndër pengesat kryesore në afarizmin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-ve).

Tatimet nuk lidhen vetëm me mbulimin e shpenzimeve qeveritare apo rishpërndarjen e të ardhurave fillestare. Ato gjithashtu lidhen edhe me inkurajimin e formave specifike të aktivitetit ekonomik.<sup>18</sup> Me këtë vlen të ceket se, instrumentet fiskale të cilat janë aplikuar në vitet e para të ndërtimit të sistemit fiskal në Kosovë kanë qenë të karakterit njëdimensional, duke e ruajtur në vazhdimësi orientimin në sigurimin e të hyrave buxhetore, ndërsa pjesërisht ishin në funksion të nxitjes së aktivitetit ekonomik.

Në vitet në vijim, aplikimi i instrumenteve të reja fiskale, sidomos reforma fiskale e vitit 2009 dhe e vitit 2015, paraqet sadopak iniciativën institucionale për të krijuar një ambient të volitshëm për biznese dhe investime. Mirëpo, në emër të reformës fiskale bëhen vetëm disa ndryshime në lartësinë e normave tatimore të cilat në esencë nuk vërehen përmirësime të dukshme në aktivitetin e biznesit dhe në investime. Reforma fiskale nuk ka dhënë efektet e pritura në: Rritjen e investimeve, rritjen e punësimit dhe rritjen ekonomike. Me fjalë tjera, reformat fiskale të aplikuara në Kosovë, në kuptimin e lëvizjeve tatimore për të krijuar një sistem tatimor të thjeshtë, me norma tatimore të ulta, zgjerimin e bazës tatimore dhe duke e ruajtur stabilitetin makro-fiskal, konsiderohen jo të plota, pasi në kuadër të reformave fiskale, mungojnë ndërmarrja e masave fiskale stimuluese (lehtësitë dhe lirimet fiskale për një kohë të caktuar) ndaj investimeve dhe sektorit privat për krijimin e kushteve të volitshme për veprim ndaj bizneseve dhe nxitjes ekonomike.

## Përfundimi

Ndërtimi i sistemit fiskal dhe krijimi i politikave fiskale duhet të përshtaten rrjedhë ekonomike të vendit si dhe më gjerë. Prandaj, roli i politikës dhe sistemit fiskal në botën bashkëkohore është tejet i madh.

Vështruar politikën fiskale të Kosovës nga periudha e pasluftës e deri me tani mund të themi se, masat të cilat janë ndërmarrë në kuadër të ndërtimit të politikës fiskale kanë dhënë efekte të rëndësishme në kuptimin e ngushtë fiskal, sepse janë arritur nivele mjaftë të kënaqshme në kuadër të të hyrave buxhetore, ndërsa këto politika nuk kanë dhënë efekte të mjaftueshme sa i përket nxitjes së aktivitetit të biznesit dhe zhvillimit ekonomik të vendit. Shikuar trendet e rritjes ekonomike modeste me normë njëshifrore rreth 4% në vit, e përcjellur me probleme

<sup>17</sup> M.Mustafa, E.Kutlllovci, P.Gashi, B.Krasniqi, Biznesi i vogël dhe i mesëm, Prishtinë, 2006, fq 168.

<sup>18</sup> Christopher Pierson, Shteti modern, Tiranë, 2009, fq 130.

ekonomiko-sociale siç janë varfëria dhe norma e lartë e papunësisë, janë tregues relevantë për hapat konkret të cilat duhet të ndërmerren në drejtim të politikës fiskale të orientuar kah zhvillimi ekonomik. Prandaj është mese e domosdoshme në këto kushte orientimi i politikës fiskale dhe implementimi i masave lehtësuese fiskale të cilat janë në funksion të nxitjes së zhvillimit ekonomik të vendit.

Literatura:

1. Prof.dr.Sabahudin Komoni, Financat Publike, Prishtinë 2008;
2. Prof. dr.Musa Limani, Politika e zhvillimit rajonal, Prishtinë 2010;
- 3.Ahmet Maçellari, Sulo Hadëri, Dhori Kule, Stefan Qiriçi, Hyrje në ekonomi, Tiranë 2007;
- 4.N.Gregory Mankiw dhe Mark P. Taylor, Makroekonomia, Përktheu Artan Meci, Jorgji Qirjako, Makroekonomia, UET, Press 2012;
- 5.M. Mustafa, E. Kutllovci, P. Gashi, B. Krasniqi, Biznesi i vogël dhe i mesëm, Prishtinë, 2006;
- 6.Christopher Pierson, Shteti modern, Tiranë, 2009;
- 7.Dr. Barbara Jeliçiq, Financat publike, Informator, Zagreb,1997;
- 8.William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics, 2011;
9. Legjislacioni tatimor i Kosovës, Administrata Tatimore e Kosovës, Prishtinë 2011;
- 10.Ligji Nr.03/L-161, Për Tatimin në të Ardhurat Personale;
11. Ligji Nr.03/L-162, Për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave;
12. Ligji Nr.04/L-100, Për Pronen e paluejtshme;
- 13.Ligji Nr.03/L-146, Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar;
14. Ligji Nr.03/L-112, Për Tatimin e normes së Akcizes në Kosovë.
15. Ligji, Nr.05/L-037, Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar,

## SHËNDETI DHE SIGURIA NË PUNË

*Dafina Olloni* Universiteti „Haxhi Zeka„Pejë

*Bleona Dulatahi* Universiteti „Haxhi Zeka„Pejë

*Vlora Dulatahi* Universiteti „Haxhi Zeka„Pejë

### Abstract

This paper aims at presenting the state of health insurance in the institutions and companies in the municipality of Gjakova. Through this work we get the most extensive knowledge about health and safety at work, as well as training on employee awareness with this type of insurance. We will also present the basics or legal provisions together with the act on health and safety at work. So, in general, the key goal is to present the importance of providing health insurance to the work environment, where we can say that we are facing various risks at work and this type of insurance would be a very strong motive for employees. The research of this paper was conducted in Gjakova municipality in public / private sector institutions / companies. The leaders and managers of these companies contributed and assisted many authors and researchers in the National Library of the City of Prishtina and the library of the Haxhi Zeka University in Peja.

### Hyrje

Ky punim është kryesisht i fokusuar në burimet njerëzore si elementi kryesor i çdo biznesi dhe ekonomisë në përgjithësi, më konkretisht kemi të bëjmë me sigurinë dhe shëndetin në punë, gjë që pa të cilën shpesh herë është e vështirë të arrijmë sukseset e dëshiruara. Sigurimi shëndetësor siguron mbrojtjen shëndetësore dhe sociale përkatëse në kohën e sëmundjes apo lëndimit. Ai mbulon shpenzimet në rastet kur sëmuremi, lëndohemi/ plagosemi apo kemi ndonjë nevojë tjetër shëndetësore. Menaxhimi i shëndetit dhe sigurisë është një fushë që të gjitha organizatat duhet ta marrin seriozisht. Pasojat psikologjike dhe fizike të individit, që rezultojnë ose nga plagosja në punë ose nga shëndeti i keq për shkak të punës, mund të jenë traumatike dhe mund të kenë pasoja serioze për shkak të punës. Fakti është që njerëzit nuk presin që të shkojnë në punë dhe të dëmtohen, por pashmangshmërisht qëniet njerëzore ndërmarrin rreziqe gjatë jetës. Sa herë që kalojmë rrugën ose përdorim ndonjë paisje në kuzhinë ose kryejmë një sërë aktiviteteve shlodhëse jashtë shtëpisë, ekziston gjithmonë një lloj rreziku nga ndonjë aksident. Mënyra në të cilën ndërmarrin rrezikun në punë është ndryshe, sepse midis punëdhënësit dhe punonjësit ekziston një marrëdhënie e veçantë. Kjo do të thotë se rreziku imponohet nga marrëdhënia e punës sesa ndërmerret vullnetarisht. Për pasojë punëdhënësit e kanë për detyrë të kujdesen për punonjësit si pasojë e kësaj marrëdhënieje. Kjo detyrë për kujdes njihet me ligj. Kompanitë që e marrin seriozisht

shëndetin e punonjësve, marrin prej tyre një shpërblim edhe më të madh, jo vetëm për sa i përket qëndrimit të tyre në punë, por edhe energjisë dhe rendimentit që shfaqin në të. Ky punim nuk flet për atë që mund të bëjë kompania por jemi të interesuar t'ju sqarojmë më gjerësisht atë që ka të bëjë me kujdesin për shëndetin dhe sigurinë e ekipit të asaj kompanie.

### Sigurimi i obligueshëm

U siguron të gjithë personave të siguruar të drejta dhe obligimet nga sigurimi themelor shëndetësor në parim të ndërsjelltësisë dhe solidaritetit dhe të cilin e zbaton ligji i sigurimit të obligueshëm shëndetësor. Sigurimi shëndetësorë i mbrojtjes së shëndetit në punë me të cilin mbulohen lëndimet në punë dhe sëmundjet profesionale zbatohen nga kompanitë në bazë të ligjit për sigurimin shëndetësor për mbrojtjen e shëndetit në punë.

- ✓ *Sipas ligjit, të siguruar në mënyrë të obligueshme janë:*
  - ❖ Të gjithë qytetarët dhe banorët, të cilët kanë bërë pagesën e premiumit për sigurimin shëndetësor të obligueshëm,
  - ❖ Anëtarët e familjes së ngushtë të qytetarëve ose banorëve të cilët kanë paguar premiumet e sigurimit të obligueshëm shëndetësor dhe të cilët janë të punësuar në sektorin publik ose janë të punësuar në sektorin privat ose publiko-private në kompanitë e regjistruara për TVSH me qarkullim vjetor prej pesëdhjetë mijë (50.000) Euro ose më shumë,
  - ❖ Qytetarëve ose banorëve të cilët janë të liruar nga obligimi për të paguar këtë premium, në pajtim me këtë ligj.
- ✓ *Personat e liruar nga pagesa e premiumit dhe bashkë - financimi janë qytetarët dhe banorët, si në vijim:*
  1. Familjet e varfëra nën asistencë sociale - të gjithë anëtarët e familjes,
  2. Të burgosurit të cilët janë dënuar,
  3. Individët të cilët janë duke jetuar në institucione shtetërore - fëmijët nën kujdes të sforcuar dhe nën kujdestari, të moshuarit dhe personat me aftësi të kufizuara të strehuar në shtëpitë për persona të moshuar si dhe në shtëpitë për integrim në komunitet,
  4. Personat e ri-atdhesuar bazuar në marrëveshjet bilaterale të Republikës së Kosovës me shtetet e tjera, në vitin e parë pas ri-atdhesimit,
  5. Invalidët e luftës, bashkëshorti/ja dhe fëmijët e tyre nën tetëmbëdhjetë (18) vjet në pajtim me dispozitat ligjore në fuqi,
  6. Viktimat e trafikimit gjatë vitit të parë pas regjistrimit zyrtar, në pajtim me ligjin,
  7. Banorët e përhershëm të vend-banimeve joformale në Kosovë të cilët nuk janë të regjistruar ose të cilët janë në proces të regjistrimit deri në fund të procesit të regjistrimit, ose deri në një (1) vit pas hyrjes në fuqi të këtij ligji, çfarëdo realizohet e para,
  8. Viktimat e dhunës në familje gjatë vitit të parë pas regjistrimit zyrtar në Ministrinë e Punës dhe Mirëqenies Sociale, në pajtim me ligjin,
  9. Pensionistët e moshës dhe ata kontribut-dhënës,
  10. Pensionistët e kompanisë “Trepça”,
  11. Pensionistët e Trupave Mbrojtëse të Kosovës dhe Forcës së Sigurisë së Kosovës,
  12. Anëtarët e ngushtë të familjeve të dëshmorëve,
  13. Veteranët e luftës si dhe bashkëshortja/i dhe fëmijët e tyre,
  14. Ish të burgosurit politik si dhe bashkëshortja/i dhe fëmijët e tyre,
  15. Anëtarët e ngushtë të familjeve të viktimave civile të luftës ,
  16. Viktimat e dhunës seksuale gjatë luftës, në pajtim me dispozitat ligjore në fuqi,
  17. Personat me aftësi të kufizuara,
  18. Studentët.



## Siguria vullnetare

Qytetarët dhe banorët e Republikës së Kosovës, punonjësit e huaj në Republikën e Kosovës, si dhe të gjithë të tjerët, kanë të drejtë të kenë sigurim shëndetësor vullnetar plotësues. Sigurimi shëndetësor vullnetar plotësues nuk mund të zbatohet politika komplementare e dispozita që rregullojnë bashkë - financimin e sigurimit të obligueshëm shëndetësor. Sigurimi shëndetësor vullnetar plotësues realizohet nëpërmjet kontratës individuale në mes të siguruarit vullnetar ose/dhe përfaqësuesit të tij të emëruar ligjor, dhe kompanisë private të sigurimeve shëndetësore, në pajtim me ligjin. Regjistrimi në sigurimin shëndetësor vullnetar plotësues për shërbimet e kujdesit shëndetësor themelor në agjencionet private të sigurimeve shëndetësore nuk e heq detyrimin e obligueshëm të qytetarit, banorit, punëdhënësit dhe të punësuarit, për pagesën detyimore të premiumit për sigurimin e obligueshëm shëndetësor në Fond, në pajtim me Ligjin e Sigurimeve (Portali Shtetëror i Republikës së Kosovës, n.d.) e përbëjnë :

- *Sigurimi shtesë shëndetësor* - Është sigurim me të cilin sigurohet mbulimi i një pjese të shpenzimeve deri te çmimi i plotë i mbrojtjes shëndetësore nga obligimet e sigurimit shëndetësor (pagimi shtesë).
- *Sigurimi plotësues shëndetësor* - sigurohet edhe standardi më i lartë i mbrojtjes shëndetësore në raport me drejtat nga sigurimi i obligueshëm shëndetësor.
- *Sigurimi privat shëndetësor* - Sigurohet mbrojtja shëndetësore e personave fizikë që qëndrojnë në vend e të cilët janë të obliguar të sigurohen në pajtim me ligjin mbi sigurimin e obligueshëm shëndetësor dhe ligjin mbi mbrojtjen shëndetësore të të huajve në vend. (Klasiq & Andrijaniq, 2009). Veprimtaria private në sektorin e shëndetësisë rregullohet me këtë ligj dhe ushtrohet në bazë të parimit të barazisë së plotë me sektorin publik të shëndetësisë, përveç rasteve kur me këtë ligj përcaktohet ndryshe.

Në sektorin privat të shëndetësisë nuk lejohet veprimtaria shëndetësore në këto lëmi:

- ✓ Grumbullimi i gjakut dhe derivateve të tij;
- ✓ Mjekësia ligjore dhe shërbimet e obduksionit;
- ✓ Epidemiologjia, ekologjia humane, dhe mikrobiologjia e mjedisit. (Projektligji për Shëndetësi, 2012).

## Menaxhimi i shëndetit dhe i sigurisë

Kryerja e vlerësimit të riskut është një nga kërkesat kryesore të rregullave të menaxhimit të shëndetit dhe sigurisë në punë. Megjithatë menaxhimi i shëndetit dhe i sigurisë ka të bëjë më shumë sesa me thjesht rrespektimin e ligjit. Ka shumë organizata të mëdha dhe të sukseshme të cilat në vend që thjesht të reagojnë ndaj aksidenteve, kërkesave nga agjencitë e siguracioneve ose ndaj kërkesave të ESHS-së (ekzekutivi i shëndetit dhe sigurisë), pranojnë se menaxhimi proaktiv i shëndetit dhe sigurisë është një nga treguesit kyç të preformancës së suksesit të tyre. Këto kompani luftojnë aktivisht për të minimizuar kostot e plagosjeve në punë dhe të sëmundjeve të lidhura me punën dhe identifikojnë dhe punojnë drejt qëllimeve dhe objektivave për të përmirësuar vazhdimisht të dhënat e sigurisë. Gjithashtu ato e konsiderojnë shëndetin dhe sigurinë e mirë si nga matjet e suksesit të tyre tregtar. (Banfield & Kay, 2011).

## Mbrojtja e punëtorëve në punë

Në shoqërinë bashkëkohore njerëzore, në të cilën industria shënon rritje të paparë duke e shtuar kështu gjithnjë e më shumë numrin e të punësuarve, rrezikimi i punëtorëve në punë dhe fatëkeqsishtë shëndetësore shëndërrohen në problem mjaft kompleks. Pasojat e kësaj nuk janë imanen vetëm për punëtorët, por edhe më gjerë, në plan social dhe ekonomik. Për këtë arsye, rrezikimi i shtuar i jetës dhe i shëndetit të punëtorëve duhet të ndiqet nga mbrojtja sa më e madhe dhe mënjanimi i rreziqeve. Humanizimi i kushteve për punë do të thotë luftë e vazhdueshme kundër faktorëve të cilët ndikojnë negativisht në shëndetin dhe sigurinë e punëtorëve, si dhe për mënjanimin e tyre. Krijimi i kushteve të punës që nuk do ta rrezikojnë shëndetin dhe jetën e punëtorëve është qëllimi kryesor i sistemit të mbrojtjes. Mbrojtja e punëtorëve, e organizuar dhe e zbatuar sa më mirë është dëshmi e shkallës së kujdesit që mban punëdhënësi si dhe shoqëria më e gjerë për ta. Në këtë drejtim duhet të kërkohet edhe shpjegimi i faktit që sistemi i mbrojtjes së punëtorëve në punë, si dhe normat e kësaj mbrojtjeje janë në dylojshmëri: si mbrojtje e përgjithshme dhe e veçantë, apo si masa të mbrojtjes së përgjithshme dhe të veçantë. (Starova, 2004) Mbrojtja mjekësore përmbledh të gjitha masat medicinale preventive për mbrojtjen e shëndetit të punëtorëve. Këto masa janë:

- ✓ Vizita e detyrueshme mjekësore para lidhjes së marrëdhënies së punës, me ç'rast përcaktohet gjendja shëndetësore e punëtorit të ardhshëm, e cila duhet t'u përgjigjet detyrave të punës.
- ✓ Vizita sistematike mjekësore e të gjithë punëtorëve që ka për qëllim mbrojtjen e shëndetit të tyre dhe dhënia e ndihmës mjekësore në rast fatkeqësie në punë etj, pra gjitha këto dmth janë kujdesi mjekësor ndaj shëndetit të punonjësve në ndërmarrje. (Tahiri, 2013).

## Politika e shëndetit dhe e sigurisë

Punëdhënësit që kanë pesë ose më shumë punonjës duhet të shkruajnë një deklaratë të politikës së shëndetit dhe sigurisë. Gjithashtu, ata duhet të informojnë punonjësit për këtë deklaratë dhe ta rishikojnë si dhe ta rregullojnë politiken sipas nevojës. Politika e sigurisë duhet të përfshijë detaje të përkushtimit të organizatës për të parandaluar aksidentet dhe shfaqjen e sëmundjeve të lidhura me punën dhe për të kontrolluar rreziqet, përfshirë sigurimin e paisjeve të sigurisë dhe një fabrikë të sigurtë dhe sigurimin e menaxhimit të sigurtë të substancave. Ai duhet të përfshijë edhe përkushtimin ndaj trajnimit dhe konsultimit. Punëdhënësve u kërkohet gjithashtu që të paraqesin në tabelat e njoftimit një certifikatë aktuale të siguracionit të përgjegjësive së punëdhënësit së bashku me një kopje të posterit të ESHS-së ku tregohet legjislacioni mbi shëndetin dhe sigurinë. (Banfield & Kay, 2011).

## Matja e performancës

Për të garantuar se planet a janë në fuqi dhe se performanca e sigurisë është e përmirësuar, është e rëndësishme të matet efektiviteti i nismave të përmirësimit të aksidentit. Kjo mund të përfshijë matje të rregullta të tilla: si gjurmimi i statistikave të aksidenteve ose historitë e pretendimeve ose mund të përfshijë matje të kombinuara e të pranuar përmes një mekanizimi të përcaktuar auditimi.

## Auditimi

Kryerja e auditimit të shëndetit dhe sigurisë është një mënyrë e dobishme për të përcaktuar masën në të cilën matjet dhe kontrollet e shëndetit dhe sigurisë po zbatohen siç duhet në vendin e punës. Auditimi ofron gjithashtu një mënyrë të dobishme për t'i dhënë përgjigje punonjësve dhe menaxherëve për fushat ku ata po përmbushin përgjegjësitë e tyre dhe fusha

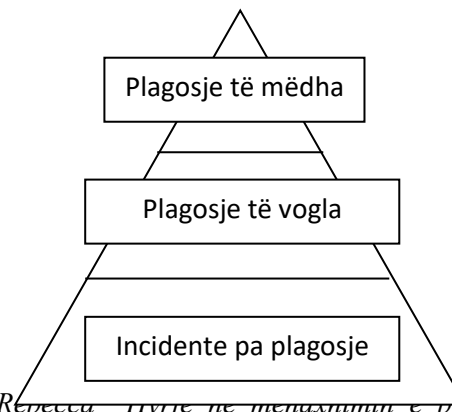
ku ka nevojë për përmirësim. Disa organizata kanë sistemet e tyre të auditimit që janë skicuar për të përkrahur sistemin e menaxhimit të shëndetit dhe sigurisë. Organizatat të tjera përdorin organe të jashtme, që ofrojnë auditimin dhe të ofrojnë një kuadër auditimi. (Banfield & Kay, 2011).

#### Fazat e Aksidenteve

*Të kuptosh aksidentet:* Ka shumë përkufizime të ndryshme në dispozicion për fjalën “aksident”. Për pasojë, aksidenti është diçka e paplanifikuar dhe e padëshiruar. Fakti që humbja ose dëmtimi mund të rezultojë nga kjo ngjarje do të thotë se parandalimi i kësaj ndodhie është themelore për përgjegjësinë e shëndetit dhe sigurisë, me implikime të veçanta për menaxhimin. Aksidentet ndodhin pasi bota në të cilën jetojmë është plot me potenciale rreziku ose gjëra me potencial për të na shkaktuar dëm. Një aksident, i njohur edhe si një lëndim i paqëllimtë, është një ngjarje e padëshirueshme, e rastësishme dhe e paplanifikuar që mund të ishte parandaluar nëse rrethanat që çuan në aksident u njohën përpara se të ndodhte. (Wikipedia the free encyclopedia, n.d.)

*Natyra e aksidenteve:* Gjatë shekullit të fundit ka pasur shumë studime që synonin të përcaktonin raportin midis numrit të aksidenteve të mëdha dhe të vogla krahasuar me numrin total të incidenteve atyre “për një fije” në vendin tipik të punës.

*Fig.1 Piramida e aksidenteve e Heinrich-ut*



*Burimi: BANFIELD Paul, KAY Rebecca "Njëje në menaxhimin e varimeve njerëzore", Tiranë 2011 Fq:271*

*Çfarë e shkakton aksidentin?* - Pas një aksidenti do të ketë edhe shkaqe të drejtpërdrejta edhe shkaqe jo të drejtpërdrejta. Kur një punonjës mund të pres dorën ndërsa përpiqet të hapë një kuti kartoni me thikë. Shkaku i drejtpërdrejtë i aksidentit do të jetë thika, por shkaku jo i drejtpërdrejtë mund të jetë paaftësia e punëdhënësit për të kufizuar përdorimin e thikave ose paaftësia e punonjësit për të zbatuar sistemin e sigurisë në punë ose për të përdorur dorezat e duhura mbrojtëse (Banfield & Kay, 2011). Një aksident pune, aksident në vendin e punës, ose aksidente në punë është një "ngjarje e veçantë në rrjedhën e punës" që çon në lëndime fizike ose mendore në punë. Sipas Organizatës Ndërkombëtare të Punës (ILO), më shumë se 337 milion aksidente ndodhin në punë çdo vit, duke rezultuar në më shumë se 2.3 milion vdekje në vit, së bashku me sëmundjet profesionale. (InternationalLabourOrganization, n.d.)

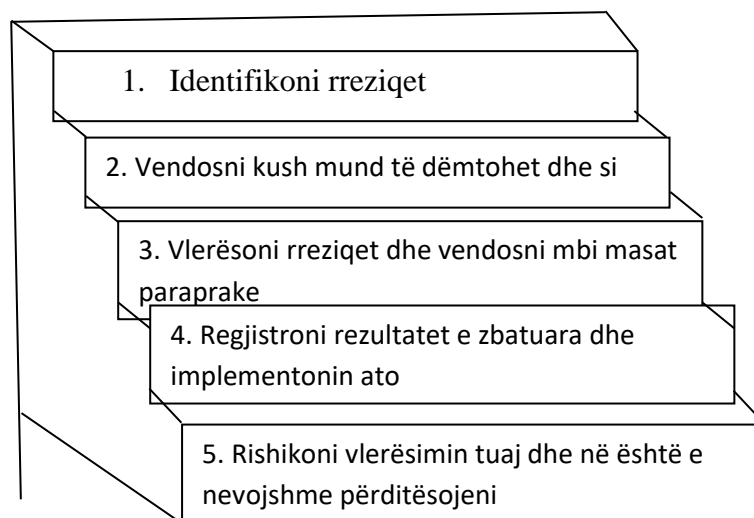
*Raportimi i aksidenteve:* Tipa të caktuar aksidentesh dhe ndodhi të sëmundjeve industriale, me ligj, duhet të raportohen tek ekzekutivi i shëndetit dhe sigurisë. Këtu përfshihen plagosje madhore, të tilla si fraktura, plagosje nga goditja elektrike dhe tipa të caktuara të dëmtimit të syve. Çdo aksident që e detyron personin të kërkojë më shumë se tri ditë leje nga puna duhet gjithashtu të raportohet. Punëdhënësit duhet të raportojnë gjithashtu ndodhi të caktuara të rrezikshme, të tilla si incidente që përfshijnë ngritjen e makinerive dhe duhet të raportojnë rastet e sëmundjeve profesionale të tilla si dermatiti profesional dhe sëmundjet respiratore të

shkaktuara nga puna. (Banfield & Kay, 2011). Qëllimi i raportit të incidentit është të dokumentojë detajet e sakta të shfaqjes, ndërsa ato janë të freskëta në mendjet e atyre që kanë qenë dëshmitarë të ngjarjes. Ky informacion mund të jetë i dobishëm në të ardhmen kur merret me çështjet e përgjegjësisë që rrjedhin nga incidenti. (Wikipedia , n.d.) *Dhënja e ndihmës së parë*: Nëse dikush sëmurët, ose dëmtohet në punë, është e rëndësishme që personit t'i ofrohet menjëherë kujdes. Për pasojë punëdhënësit kanë për detyrë të ofrojnë masat dhe paisjet e ndihmës së parë dhe të sigurohen se punonjësit janë në dijeni të këtyre masave. (Banfield & Kay, 2011) Qëllimi kryesor i ndihmës së parë është që t'i sigurojë të sëmurit, të lënduarit dhe të helmuarit ventilim të shpejtë të mushkërive dhe perfuzionin sistematik, të dërgohet sa më parë dhe në gjendje sa më të mirë shëndetësore deri në Entin shëndetësor. (Telegrafi, 2009).

*Hetimi i aksidentit*: Hetimi i aksidenteve i mundëson kompanisë që pikëspari të përcaktojë shkakun e tyre, së dyti të marrë masa që ato të mos përsëriten. Hetimi është gjithashtu një mjet i rëndësishëm që i mundëson kompanisë të rrisë ndërgjegjësimin midis punonjësve për çështjet e shëndetit dhe sigurisë dhe ofron një shansë që menaxherët të shprehin interesin e duhur për personat që raportojnë tek ata. Së fundmi, pa një hetim të detajuar organizata nuk mund të mbrohet nga paditë për dëmshpërbim në situata ku punëdhënësi nuk beson se ka qenë neglizhente. (Banfield & Kay, 2011). Hetimi i aksidenteve kryhet për të përcaktuar shkakun ose shkaqet e një aksidenti ose seri aksidentesh, në mënyrë që të parandalohen incidentet e mëtejshme të një lloji të ngjashëm. Është i njohur edhe si hetim i aksidenteve. Mund të kryhet nga një sërë ekspertësh, duke përfshirë shkencëtarët e mjekësisë ligjore, inxhinierët mjeko-ligjorë ose këshilltarët për shëndetin dhe sigurinë. (Wikipedia, n.d.).

*Vlerësimi i rrezikut*: Është detyrim ligjor që punëdhënësit të vlerësojnë dhe të menaxhojnë të gjitha rreziqet ndaj shëndetit dhe sigurisë në punë. Kjo përfshin kqyrjen e të gjitha rreziqeve që lindin në punë dhe më pas vendosjen e masave të duhura për të siguruar se këto rreziqe kontrollohen siç duhet. Për pasojë në vlerësimin e rrezikut është e rëndësishme që të mos shohim vetëm probabilitetin që ka aksidenti për të ndodhur, por të shohim edhe tek ashpërsia e dëmit që mund të rezultojë nga aksidenti. Ekzekutivi i shëndetit dhe sigurisë rekomandon një qasje me pesë hapa për vlerësimin e rreziqeve në punë. (Banfield & Kay, 2011).

Fig.2 Qasja me pesë hapa për të vlerësuar rreziqet në punë.



Burimi: BANFIELD Paul, KAY Rebecca "Hyrje në menaxhimin e burimeve njerëzore", Tiranë 2011 Fq: 277

*Rastet kur vlerësohet aksidenti në punë* - Ligji për sigurinë dhe shëndetin në punë parashikon vlerësimin e aksidentit në punë çka do të thotë se në cilat raste dhe situata kemi aksidente në

punë. Kështu sipas aksidentit, vlerësohet se ka ndodhur në punë ose për shkak të punës, kur punëmarrësi dëmtohet në këto raste si gjatë kryerjes së punës, sipas përshkrimit të saj, si edhe kryerjes së një pune tjetër, pa urdhër të punëdhënësit, por për arsye madhore, në interes të punës, kryerjes së një pune tjetër me porosi të punëdhënësit. Gjithashtu aksident në punë konsiderohet edhe gjatë kohës së pushimit në vendin e përcaktuar nga punëdhënësi, ose për vënien në rregull të makinerive, veglave të punës, veshmbathjeve, para ose pas mbarimit të punës, – bëhet e ditur në ligj, duke shtuar se aksident në punë është edhe gjatë rrugës në linjën e drejtpërdrejtë, nga banesa për në punë dhe anasjelltas, në rastet kur transporti është i organizuar nga punëdhënësi apo individualisht nga punëmarrësi, si edhe gjatë kryerjes së kurseve të formimit profesional. Gjithashtu, aksident në punë konsiderohet edhe dëmtimi gjatë dhënies së ndihmës së parë, për motive të kryerjes së detyrës, në rastet e fatkeqësive natyrore. Aksidentet në punë, bazuar në pasojat dhe numrin e personave të dëmtuar, klasifikohen në katër kategori: Sipas ligjit, janë aksidente që shkaktojnë paaftësi të përkohshme në punë për më shumë se 3 ditë kalendarike. Kategoria e dytë janë aksidente që shkaktojnë invaliditet të përkohshëm ose të përhershëm e pasuar nga kategoria e tretë që janë aksidente me vdekje. Ndërsa kategoria e katërt janë aksidente masive, ku të pakten dy apo më shumë persona dëmtohen në të njëjtën kohë dhe për shkak të së njëjtës arsye. Aksidentet në punë, janë grupet më të rrezikuara. Ligji për sigurinë dhe shëndetin në punë ka përcaktuar edhe kategoritë më të rrezikuara. Kështu, sipas këtij ligji, gratë shtatzëna, gratë me fëmijë në gji, të miturit, si dhe personat me aftësi të kufizuar mbrohen ndaj rreziqeve, që i prekin ata në mënyrë të veçantë. Punëdhënësit detyrohen të përshtatin vendet e punës, duke marrë parasysh praninë e grupeve, që janë të ndjeshme ndaj rreziqeve. Mbrojtja e sigurisë dhe e shëndetit për grupet, që janë të ndjeshme ndaj rreziqeve, nuk duhet të përbëjë shkak për të krijuar situata të pafavorshme për gruan në tregun e punës, thuhet në ligjin për sigurinë dhe shëndetin në punë. (Menaxherat, 2011).

#### Baza ligjore e shëndetit dhe e sigurisë në punë

Kuvendi i Kosovës ka miratuar në vitin 2013 Ligjin për Sigurimet Shëndetësore në Kosovë (2013/04-L-249) me qëllim të sigurimit të qasjes universale të qytetarëve dhe banorëve të Republikës së Kosovës ndaj shërbimeve kualitative të kujdesit themelore shëndetësore, me qëllim të përmirësimit të indikatorëve shëndetësor dhe sigurimit të mbrojtjes financiare nga varfërimi për shkak të shpenzimeve të mëdha për kujdesin shëndetësor, nëpërmjet themelimit dhe rregullimit të sistemit publik të sigurimit shëndetësor. (Portali Shtetëror i Republikës së Kosovës, n.d.). Me këtë ligj përcaktohen masat e sigurisë dhe shëndetit gjatë punës, detyrimet e punëdhënësit dhe të drejtat e detyrimet e të punësuarve nga fusha e sigurisë dhe shëndetit gjatë punës, si dhe masat parandaluese kundër rreziqeve profesionale, shmangiet e faktorëve të rrezikut për fatkeqësi, informimi, konsultimi, trajnimi i punëtorëve dhe përfaqësuesve të tyre si dhe pjesëmarrja në planifikimin dhe marrjen e masave të sigurisë dhe shëndetit gjatë punës. Dispozitat e këtij ligji aplikohen në të gjitha veprimtaritë e sektorit publik dhe privat, për të gjithë personat e siguruar nga lëndimet në vendin e punës ose sëmundjet profesionale sipas rregullave për sigurim pensional, invalidor dhe shëndetësor dhe për të gjithë personat e tjerë të cilët janë të përfshirë në proceset e punës. Dispozitat e këtij ligji nuk zbatohen në veprimtaritë në të cilat kjo materie është rregulluar me rregulla të veçanta (forcat e armatosura, policia, në disa aktivitete të veçanta të forcave për mbrojtje dhe shpëtim), si dhe ndaj ndihmësve shtëpiak. (Doracak për Ligjin për shëndetin dhe sigurinë në punë). Ndryshe nga shkeljet e ligjit të punësimit, të cilat zakonisht zgjidhen përmes gjyqeve të punës, shkeljet e legjislacionit të shëndetit dhe të sigurisë zakonisht zgjidhen me një padi për dëme nga gjyqet civile (të shkallës së parë ose nga gjykata e lartë) (Banfield & Kay, 2011).

## Akti i shëndetit dhe sigurisë në punë

Akti i shëndetit dhe sigurisë në punë (ASHSP) është ndoshta e vetmja dhe më e rëndësishmja pjesë e legjislacionit që qeverisë shëndetin dhe sigurinë në punë. Shumica e ligjeve të tjera pasuese, përfshirë normat, janë përforcuar nga detyrat e caktuara nga ky akt. Akti i shëndetit dhe sigurisë në punë i bënë përgjegjësitë ligjore të punëdhënësit, për atë që është logjikisht e praktikueshme, që të sigurojë shëndetin, sigurinë dhe mirëqenien e punonjësve të tij.

Gjithashtu, ASHSP-ja detyron çdo punonjës që të kujdeset për shëndetin dhe sigurinë personale dhe të tjerëve në punë, të cilët mund të ndikohen nga veprimet ose nga neglizhenca e punonjësit dhe të bashkëpunojë me punëdhënësin për t'i munësuar këtij të fundit që të përmbushë detyrimet e veta mbi shëndetin dhe sigurinë. (Banfield & Kay, 2011)

### Detyrat e punëdhënësit dhe punëmarrësit për shëndetin në punë

Ligji për sigurinë dhe shëndetin në punë cakton detyrimet e punëdhënësit dhe punëmarrësit. Siguria dhe shëndeti në punë tashmë është detyrim i punëmarrësit, i cili duhet të marrë të garantojë sigurinë dhe mbrojtjen e shëndetit. Por, edhe punëmarrësi duhet të plotësojë disa detyrime pikërisht në lidhje me sigurinë dhe shëndetin në punë.

### Punëdhënësi

Ky ligj rregullon detyrimet e punëdhënësve për sigurimin e mbrojtjes së punëmarrësve në të gjitha aspektet që lidhen me sigurinë dhe shëndetin në punë, si dhe merr masat e nevojshme nëpërmjet parandalimit të rreziqeve për aksidentet në punë dhe sëmundjet profesionale, informimit dhe formimit profesional të punëmarrësve, organizimit të mbrojtjes kolektive dhe individuale, sigurimit të organizimit të vendit të punës dhe mjeteve të nevojshme.

Është parashikuar ngritja për herë të parë dhe funksionimi i shërbimeve të mbrojtjes dhe parandalimit, si dhe këshillat ndërministror të sigurisë dhe shëndetit në punë. Këto struktura do të shërbejnë për zbatimin e masave parandaluese dhe pjesëmarrjen e balancuar të punëmarrësve në hartimin e dokumentit të vlerësimit dhe parandalimit të rreziqeve që burojnë nga puna.

Një tjetër detyrim i punëdhënësve për të hartuar dokumentin e vlerësimit dhe parandalimit të rrezikut, i cili përmban masat me karakter teknik, organizativ, higjieno – sanitare, të cilat do të zbatohen sipas kushteve specifike të vendeve të punës të aktivitetit. Ligji parashikon që çdo punëdhënës i një subjekti publik apo privat, vendas apo i huaj, fizik apo juridik është i detyruar të mbulojë me shërbim mjekësor në punë, nëpërmjet mjekut të punës.

Një tjetër detyrim është që në rastet e aksidenteve në punë, si dhe të sëmundjeve profesionale, punëdhënësi është i detyruar të njoftojë menjëherë Inspektoratin e Punës, Institutin e Sigurimeve Shoqërore, Organet e prokurorisë, etj.

### **Punëmarrësi**

Ligji për sigurinë dhe shëndetin në punë parashikon detyrime jo vetëm ndaj punëdhënësit, por edhe ndaj punëmarrësit. Kështu punëmarrësi ka detyrim të përdorë me korrektësi makineritë, aparaturat, veglat, substancat e rrezikshme, pajisjet e transportit dhe mjetet e tjera, si edhe të përdorë me korrektësi pajisjet mbrojtëse individuale, të vëna në dispozicion të tyre dhe pas përdorimit, rikthimin e tyre në vendin që është planifikuar ruajtja e tyre e sigurtë.

Gjithashtu, punëmarrësi ka detyrim të mos nxjerrë jashtë shërbimit, të ndryshojë ose të zhvendosë arbitrarisht mekanizmat e sigurisë të montuara në makineri, të aparaturave, veglave, impianteve dhe ndërtesave, dhe t'i përdorë si duhet këta mekanizma – (bëhet e ditur në ligjin për sigurinë në punë.) Sipas këtij ligji, punëmarrësi duhet të njoftojë, në mënyrë të menjëhershme, punëdhënësin, punëmarrësin e ngarkuar për çështjet e sigurisë dhe shëndetit në punë dhe përfaqësuesit e punëmarrësve, për çdo situatë pune, për të cilën kanë një motiv të arsyeshëm për ta vlerësuar si rast që paraqet një rrezik të rëndë të menjëhershëm për sigurinë dhe shëndetin, si dhe për çdo defekt të konstatuar në sistemin e mbrojtjes.

Sipas ligjit, aksident në punë konsiderohet gjatë punës, kohës së pushimit të punës apo edhe rrugës për në punë.

## **PËRFUNDIMI**

Gjatë këtij punimi jemi munduar që së pari të flas lidhur me menaxhimin e burimeve njerëzore të sqarojmë definicionin dhe rëndësinë e shëndetit dhe sigurisë në punë, ku si përmbledhje mund të themi që siguria dhe shëndeti në punë, është komponent i rëndësishëm i mbrojtjes sociale të punonjësve kundër aspekteve negative të punës, aksidenteve në punë dhe sëmundjeve profesionale, përmirëson kënaqësinë në punë dhe fuqizon funksionimin e tregut të punës dhe cilësinë e kapitalit njerëzor nga ana tjetër, standardet e dobëta të sigurisë dhe shëndetit në punë, lëndimet në punë, aksidentet me vdekje dhe sëmundjet profesionale shkaktojnë një barrë të rëndë për ekonominë kombëtare për shkak të pagesave nga skema e sigurimeve shoqërore, shpenzimeve spitalore, rikualifikimit dhe zëvendësimit të punëmarrësve dhe humbjes së produktivitetit. Po ashtu kemi vërtetuar që bizneset kosovare, pa marrë parasysh rreziqet që mund të jenë në mjedisin e punës, ata ende nuk i kushtojnë ndonjë rëndësi të veçantë kësaj çështje, ku edhe vërehet numri tejet i vogël i kompanive që ofrojnë këtë lloj sigurimi. Mbetemi me shpresën që ky ligj përveq që është i miratuar edhe të zbatohet plotësisht. Gjithashtu me anë të këtij punimi, dhe veçanërisht me ndihmën e rastit të studimit dhe hulumtimit rreth sigurimeve shëndetësore në punë në Gjakovë, kemi përfituar njohuri të reja rreth llojeve formave dhe dispozitave ligjore lidhur me këtë lloj sigurimi.

Pavarësisht formës juridike të organizimit, kur punësoni dikë, një nga detyrimet kryesore që ju lind është dhe llogaritja, mbajtja, dhe pagesa në organet tatimore, e kontributeve për sigurimet shoqërore dhe shëndetësore për punëmarrësit. Gjithashtu, është detyrë e punëdhënësit që nëpërmjet kontratave të punës me punëmarrësin, të garantojë vazhdimësinë e marrëdhënies së tyre. Pra, si përfundim mund të themi që rezultatet e nxjerra nga hulumtimi i bërë pasqyrojnë realitetin jo edhe aq të kënaqshëm mbi sigurimet shëndetësore në punë po ashtu edhe niveli i ulët i vetëdijësimit dhe edukimit të stafit menaxherial dhe ekipit punues në lidhje me këtë temë. Siq thotë një thënie:

*“The safety of the people at work shall be the highest law” –*

*“Siguria e njerëzve në punë do të jetë ligji më i lartë”*

### **Rekomandimet**

- Zbatimi i çdo rregulle mbi nenet e kontratave të punës duhet të ketë të përfshirë edhe sigurimin shëndetësor në punë.
- Ruajtja e shëndetit nga rreziqet dhe sëmundjet profesionale duhet të bëhet një çështje më e rëndësishme në Kosovë.

- Trajtimi i duhur mbi punëdhënësit për të ofruar sigurim shëndetësor gjë që rrit edhe motivin për punë dhe i bën kompanitë më të forta kundrejt konkurrentëve të cilët nuk e ofrojnë këtë lloj të sigurimit.
- Edukimi i punëmarrësve mbi kërkesat e pikave mbi sigurimet shëndetësore për punën që do të kryejë.
- Për rritjen e efikasitetit të punës duhet të parashihen edhe parametrat e sigurisë së shëndetit të punonjësve.
- Të bëhet dokumentimi i protokoleve dhe ligjeve të punës në çdo kontratë pune.
- Vetdijësimi i të gjithë stafit me programe mbi rreziqet në punë dhe shkaktarët e tyre në mënyrë që shfaqja e tyre të jetë më e ulët.
- Gaditshmëria menaxheriale mbi rreziqet dhe aksidentet në punë për ofrim të sigurisë së vazhdueshme.
- Analizat dhe hulumtimet e vazhdueshme mbi mjedisin e punës në mënyrë që punëmarrësi të ndihet i sigurtë gjatë punës së tij që ushtron.
- Punësimi i një mjeku të punës në cdo kompani që ka veprimtari me më shumë rrezik dhe për ato të cilat kanë staf.

### **Bibliografia**

*Doracak për Ligjin për shëndetin dhe sigurinë në punë.* (n.d.).

SEILER, D. L. (n.d.). *PARTITË POLITKE*. Tiranë: UET Press.

ARISTOTELI. (2003). *POLITKA*. Tiranë: SH.B. PLEJAD.

Banfield, P., & Kay, R. (2011). *“Hyrje në menaxhimin e burimeve njerëzore”*. Tiranë.

BARJABA, K. (2013). *KURTHET E PAPUNËSISË*. Tiranë: UET PRESS.

Biblia. ((1935)). Budapest: Katolikus Egyház.

*Bota e menaxhmentit.* (n.d.). Retrieved from Bota e menaxhmentit:  
<https://menaxhim.com/2012/02/19/trajnimi-dhe-zhvillimi-ne-organizata/>

*Bota e Menaxhmentit.* (n.d.). Retrieved from Bota e Menaxhmentit:  
<https://menaxhim.com/2012/02/19/trajnimi-dhe-zhvillimi-ne-organizata/>

BUCHHOLZ, T. G. (2009). *Ide të gjalla nga ekonomistë të vdekur*. Tiranë: SH.B ISP&DITA 2000.

*Bussines Dictionary.* (n.d.). Retrieved from Bussines Dictionary:  
<http://www.businessdictionary.com/definition/job-rotation.html>

*Bussines Jargons.* (n.d.). Retrieved from Bussines Jargons:  
<https://businessjargons.com/refresher-training.html>

CAMPBELL, A. (2015). *FITIMTARËT DHE SI E ARRIJNË SUKSESIN*. Tiranë: UET PRESS.

Cërabregu, Sadiku, M. (2016). *GJEOEKONOMIA*. Pejë: Kolegji DUKAGJINI.

Chad, S. (n.d.). *Yourarticlelibrary*. Retrieved from Yourarticlelibrary:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/employees/training-methods-on-job-training-and-off-the-job-training-methods/5421/>

Chand, S. (n.d.). *You rarticle library*. Retrieved from You rarticle library:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/human-resource-development/methods-of-training-on-the-job-training-method-and-off-the-job-methods/32369/>

Chand, S. (n.d.). *Yourarticlelibrary*. Retrieved from Yourarticlelibrary:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/human-resource-development/methods-of-training-on-the-job-training-method-and-off-the-job-methods/32369/>



- CIVICI, A. (2012). *GLOBALIZIMI... ANTE PORTAS*. Tiranë: UET PRESS.
- CIVICI, A. (2014). *Friedrich Hayek- Liberalizmi përballë Etatizmit*. Tiranë: UET Press.
- CIVICI, A. (2014). *Transformimi i madh, nga plani drejt tregut*. Tiranë: UET Press.
- Dewey, C. (2016). *The Washington Post*. Retrieved 03 06, 2018, from [https://www.washingtonpost.com/news/the-intersect/wp/2016/08/19/98-personal-data-points-that-facebook-uses-to-target-ads-to-you/?utm\\_term=.c628e440d7c3](https://www.washingtonpost.com/news/the-intersect/wp/2016/08/19/98-personal-data-points-that-facebook-uses-to-target-ads-to-you/?utm_term=.c628e440d7c3)
- Duchai, T. (n.d.). *Own experiences*.
- Economics Trading. (2017). *Trading Economics*. Retrieved 11 13, 2017, from <https://tradingeconomics.com/china/unemployment-rate>
- Fadil Osmani. (2013). ''Menaxhimi i burimeve njerëzore''. Prishtinë.
- FRIEDMAN , M. (2005). *KAPITALIZMI DHE LIRIA*. Tiranë: SH.B IPLS&DITA 2000 .
- Garside, J. ((2016)). *The Guardian*. Retrieved 10 23, 2016, from <https://www.theguardian.com/world/2016/may/24/panama-papers-mossack-fonseca-remains-under-investigation-bvi>
- HAMID QURESHI. (2016, Mars 5). *Kashmir Observer*. Retrieved from Kashmir Observer: <https://kashmirobsrver.net/2016/opinions/benefits-training-development-organization-3983>
- Havolli, Y. (n.d.). *Menaxhimi i burimeve njerëzore-script,kapitulli I*.
- (n.d.). <http://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/statistikat-e-tregtise-se-jashme-dhjetor-2017>.
- <http://lajmi.net/kushtetuta-si-burim-i-krizave-politike-ne-kosove/>. (n.d.).
- <http://www.koha.net/arberi/62508/rriten-investimet-e-huaja-ne-kosove/>. (n.d.).
- (n.d.). [http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia\\_Kombetare\\_e\\_Republikes\\_se\\_Kosoves\\_per\\_Parandalimin\\_dhe\\_Luftimin\\_e\\_Ekonomise\\_Joformale,\\_Pastrimin\\_e\\_Parave,\\_Financimin\\_e\\_Terrorizmit\\_dhe\\_Krimeve\\_Financiare\\_2014-2018.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia_Kombetare_e_Republikes_se_Kosoves_per_Parandalimin_dhe_Luftimin_e_Ekonomise_Joformale,_Pastrimin_e_Parave,_Financimin_e_Terrorizmit_dhe_Krimeve_Financiare_2014-2018.pdf).
- (n.d.). <http://www.riinvestinstitute.org/Al/riinvest-story/242/a-po-permiresohet-ambienti-biznesor-ne-kosove/>.
- (n.d.). <http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/October/19/131476866649.pdf>.
- (n.d.). [http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi\\_i\\_korrupsionit\\_ne\\_Kosove1473932044.pdf](http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi_i_korrupsionit_ne_Kosove1473932044.pdf).
- <https://sbunker.net/teh/77046/reforma-zgjedhore-dhe-demi-i-shkaktuar-prej-listave-te-hapura/>. (n.d.).
- <https://telegrafi.com/orientimi-i-partive-politike-ne-kosove/>. (n.d.).
- <https://www.evropaelire.org/a/27978861.html>. (n.d.).
- InternationalLabourOrganization*. (n.d.). Retrieved from <http://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/lang--en/index.htm>
- Izet Zeqiri. (2006). ''Menaxhmenti'', *Koncepte, praktika, zhvillim aftësish, (Botimi i parë)*. Tetovë.
- KAHNEMAN, D. (2011). *Të menduarit shpejt dhe të menduarit* . Tiranë: Botimet IDK.
- Kaye, B., & Jordan-Evans, S. (n.d.). ''*Duajini punonjësit, që të mos I humbisni*'' . Tiranë.

- Klasiq, K., & Andrijaniq, I. (2009). *“Bazat e sigurimit”*. Prishtinë.
- Koli, Z., & Llaci, S. (2003). *“Menaxhimi I burimeve njerëzore”*. Tiranë.
- Koli, Z., & Llaci, S. (2003). *Menaxhimi i burimeve njerëzore*. Prishtinë.
- Libraries Publisher*. (2010, Korrik 26). Retrieved from Libraries Publisher:  
<http://open.lib.umn.edu/humanresourcemanagement/chapter/8-2-types-of-training-2/>
- Llaci, S. (2010). *Menaxhimi*. Tiranë.
- Menaxherat*. (2011, Qershor 11). Retrieved from <http://menaxherat.com/trajnime/biznes-online/siguria-ne-pune-detyrimet-punedhenesit-dhe-punemarresit/>
- Mirela Muça. (n.d.). *Programi I zhvillimit, ‘Menaxhimi I burimeve njerëzore’*. ITAP- Instituti I Tajnimit të Administratës Publike.
- Monster*. (2017). Retrieved from Monster: <https://hiring.monster.co.uk/hr/hr-best-practices/workforce-management/employee-pay-benefits/how-can-training-courses-be-used-as-a-company-benefit.aspx>
- Morin, E. (2016). *Rruga për të ardhmen e njerëzimit*. Tiranë: SH.B ELVE.
- Muça, M. (n.d.). *Menaxhimi i burimeve njerëzore - ITAP-Instituti i trajnimit të administratës publike*.
- Nowpublishers*. (2007, Shkurt 16). Retrieved from Nowpublishers:  
<http://www.nowpublishers.com/article/Details/MIC-008>
- Obermayer, B., & Obermaier, F. ((2016)). *The Panama papers: Braking the story of how the rich and powerful hide their money* (1st ed.). Ithaca: Oneworld .
- OECD-China. (2016). Retrieved 11 13, 2017, from  
[https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn/#Trade\\_Balance](https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn/#Trade_Balance)
- OECD data. (2017). *OECD database*. Retrieved 11 13, 2017, from  
<https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>
- OECD-Germany. (2016). Retrieved 11 13, 2017, from  
[https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/deu/#Trade\\_Balance](https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/deu/#Trade_Balance)
- OECD-USA. (2016). Retrieved 11 13, 2017, from  
[https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/usa/#Trade\\_Balance](https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/usa/#Trade_Balance)
- Paul Banfield dhe Rebecca Kay. (n.d.). *‘Hyrje në menaxhimin e burimeve njerëzore’*.
- PLATONI. (1999). *REPUBLIKA*. Tiranë: CEU&Shtëpia e LIBRIT.
- Portali Shtetëror i Rrepublicës së Kosovës*. (n.d.). Retrieved from <https://www.rks-gov.net/sq-AL/Qtytetaret/Shendetesia/Pages/SigurimetShendetesore.aspx>
- Projektligji për Shëndetësi*. (2012, Maj 30). Retrieved from [http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/PROJEKTLIGJI\\_PER\\_SHENDETESI.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/PROJEKTLIGJI_PER_SHENDETESI.pdf)
- R.A. (2015). *The Economist*. Retrieved 11 13, 2017, from  
<https://www.economist.com/blogs/economist-explains/2015/03/economist-explains-5>

## **TRAJNIMI DHE ZHVILLIMI I BURIMEVE NJERËZORE**

**Dafina Olloni**- Universiteti "Haxhi Zeka"- Pejë

### **Abstrakt**

This paper focuses on the impact of trainings on employee career development. Initially, it will clarify the importance of human resources management, then passing on to the importance of one of its functions, which is training and development. Then, various definitions of training and development that have been done over the years by various authors have been analyzed. During this paper are presented also the methods and types of training, then the training process and its four steps, and some of the reasons why we need to train the employees and what are their benefits are explained. This topic for me has been very important and has sparked a lot of interest, as training and career development are vital in any company. Also given the fact that Kosovo is a developing country, I think it is a topic that is becoming more and more important in our country every day.

### **MENAXHIMI I BURIMEVE NJERËZORE**

Menaxhimi i burimeve njerëzore ka kaluar nëpër një proces të gjatë zhvillimi derisa ka arritur në statusin që ka fituar sot, një nga funksionet më të rëndësishme të menaxhimit në një organizatë. Duke e ndjekur këtë zhvillim mund të dallojmë disa etapa të rëndësishme, dallimi i etapave të ndryshme ndikohet nga zhvillimet e ambientit të jashtëm dhe të brendshëm të një organizate. Menaxhimi shkencor përmbledh një seri studimesh të kryera rreth fundit të shek.XIX dhe në fund të shek.XX. Ky përfaqëson një rrymë që sot konsiderohet si baza e menaxhimit modern. Synimi kryesor që çoi në lindjen e kësaj rryme ishte përmirësimi i efikasitetit në punë. Koncepti i burimeve njerëzore është zgjeruar nga termi menaxhim i burimeve njerëzore në zhvillim të burimeve njerëzore, i cili ka të bëjë me mbështetjen dhe aftësitë që u japin punonjësve jo vetëm për të realizuar punën e tyre, por edhe për t'u përgatitur për rritjen e karrierës së tyre.(Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003).Për realizimin e objektivave çdo institucion duhet të sigurojë burimet njerëzore. Personeli i organizatës kanë rëndësi jetësore për suksesin e veprimtarisë së sajë. Pa punonjës të efektshëm ndërmarrja do të punonte në mënyrë jo efektive dhe do të rrezikonte objektivat dhe misionin e sajë. Një tjetër arsye nga ku buron rëndësia e burimeve njerëzore për një organizatë është fakti se ato përbëjnë koston ose shpenzimin kryesor për organizatën. Menaxhimi i burimeve njerëzore nëpërmjet një rrjeti veprimesh i vjen në ndihmë menaxhimit të vetë organizatës. Kur themi veprime këtu mund të përmendim zgjedhjen dhe marrjen e njerëzve në punë, vlerësimin dhe shpërbllimin e tyre, krijimin e kushteve që ata janë të motivuar në punë etj(Mirela Muça).Funksionet (aktivitetet) e Menaxhimit të burimeve njerëzore janë:

- Organizimi (projektimi) i punës
- Planifikimi i burimeve njerëzore

- Rekrutimi
- Seleksionimi
- **Formimi (Trajnimi) dhe zhvillimi**
- Menaxhimi i performancës
- Shpërblimi
- Marrëdhëniet e punës

### **Trajnimi dhe zhvillimi i burimeve njerëzore**

Menaxhimit të burimeve njerëzore i përkasin trajnimi dhe zhvillimi si një funksion që ka të bëjë me veprimtarin organizative që synon përmirësimin e performancës së punës së individëve dhe grupeve në mjediset organizative. Trajnimi dhe zhvillimi mund të përshkruhen si "një proces arsimor që përfshin mprehjen e aftësive, koncepteve, ndryshimin e qëndrimit dhe fitimin e më shumë njohurive për të rritur performancën e punonjësve"(Wikipedia, 2017). Pas rekrutimit dhe ndarjes në menaxhimin e resurseve humane shumë i rëndësishëm është edhe formimi (trajnimi) dhe zhvillimi i punonjësve, me qëllim që ata të aftësohen për t'iu përgjigjur detyrave të vendit të punës. Kjo bëhet me qëllim që ata të jenë më produktiv dhe të rrisin potencialin e tyre përmes mësimin të të fshehtëve të mjeshtërive të reja, që do të jenë realizues efektiv i detyrave. Formimi dhe zhvillimi i ndihmojnë anëtarëve të organizatës të jenë të sigurt se ata kanë dituri të mjaftueshme dhe aftësi të nevojshme për të realizuar në mënyrë efektive detyrat, për të marrë përgjegjësi të reja duke u përshtatur ndaj ndryshimeve të jashtme. *Trajnimiparaqet proces të aftësimin të punonjësve për t'iu përgjigjur detyrave të vendit të punës. Përkundër formimit, zhvillimi bazohet apo fokusohet në ndërtimin e njohurive të reja dhe mjeshtërive të anëtarëve të organizatës, që ata të jenë të aftë të marrin përgjegjësi të reja dhe sfida. Para se të përgaditen programet e formimit, menaxherët duhet të vlerësojnë më qëllim që të informohen se cilët punonjës kanë nevojë për formim dhe zhvillim, të dijnë se të cilit nivel menaxherial janë ata dhe se cilat janë nevojat e tyre(Izet Zeqiri, 2006).*

Edhe pse trajnimi përmendet shpesh në një kuptim të njejtë si zhvillimi, këto terma nuk janë sinonime të njera-tjetrës. Trajnimi përqëndrohet vetëm në detyrën aktuale, ndërsa zhvillimi jo vetëm në aktualen por edhe në detyrat që punonjësi mund të ketë në të ardhmen. Trajnimi bëhet për individët në mënyrë individuale sipas nevojave të secilit, ndërsa zhvillimi është një proces që i përket të gjithë organizatës apo grupeve të punës brenda saj. Nga kjo kuptojmë edhe që trajnimi synon të rregullojë problemet afatshkurtra specifike të performancës, ndërsa zhvillimi shqetësohet për aftësitë e përgjithshme të punonjësve dhe jep rezultate në afatgjatë tek burimet njerëzore (Bota e menaxhimentit, n.d.). Ekspertet e fushave ekonomike rolin e resurseve njerëzore e shohin si substancë të fuqishme në forcimin e zhvillimit ekonomik e sidomos vendet që janë në transicion, siç është rasti i Kosovës.

### **KUPTIMI I TRAJNIMIT**

#### **Përkufizime për trajnimin dhe zhvillimin**

Shumë përkufizime, mund të jepen për trajnimin, që të gjitha prej tyre mund të jenë të sakta, edhe pse jo të shprehura me të njejtën gjuhë. Sidoqoftë trajnimi është në radhë të parë një proces, të cilit i nënshtrohet i trajnuari dhe në përfundim të cilit i trajnuari prezanton aftësi më të medha në ato fusha ku ai i është nënshtuar trajnimit. Ka shumë përkufizime e kuptime që autorë të ndryshëm i kanë dhënë trajnimit të burimeve njerëzore ndër vite (Fadil Osmani, 2013):

Katz dhe Kahn (1978) shprehen se trajnimi është fjalë aq e përgjithshme sa ka nevojë të përkufizohet sa më ngushtësisht dhe sa më shpejtë. Arsyeja e kësaj deklarate ironike lidhet me ngjajshmërinë që ekziston mes trajnimit dhe koncepteve të tjera si të nxënies, arsimit dhe sidomos zhvillimit. Sipas Reilly (1979), trajnimi nënkupton zhvillimin e njohurive, zotësive dhe qëndrimeve, ndërsa Deutsch (1979) – rendit disa efekte të trajnimit kur thotë se trajnimi shërben për të rritur përparimin në karrierë të punonjësve në organizatë, i'u mundëson përshtatjen më ndryshimet teknologjike që ndikojnë në vendin e punës dhe shpesh, thjeshtë i prezanton punonjësit e rinjë me botën e punës.

Goldstein (1980)- e qon një hap më tej efektin e trajnimit duke thënë se trajnimi përkufizohet si përfitimi dhe zhvillimi sistematik i zotësive, rregullave, koncepteve dhe qëndrimeve që i nevojiten punonjësit për të përmbushur siq duhet një detyrë apo funksion ose për të përmirësuar performancën në mjedisin e punës. Sipas Werther dhe Davis (1985) trajnimi ka një kundërshtim më afatshkurtër dhe synon përmbushjen e funksionit dhe përmirësimin e performancës në detyrën përkatëse. Ndërsa zhvillimi nga ana tjetër, ka si pikësynim detyrat dhe përgjegjësitë në funksionet apo detyrat e ardhshme. Mendimi i Nadler dhe Wiggs (1986) – ishte që trajnimi përqendrohet në nxënien e zotësive, njohurive dhe qëndrimeve të kërkuara së pari për të përmbushur funksionin apo detyrën dhe më pas për të përmirësuar performancën në këtë detyrë.

Noe (2010) – trajnimi nënkupton një përpjekje të planifikuar të organizatës për t'iu lehtësuar punonjësve nxënien e kompetencave të lidhura me punën. Goldstein dhe Ford (2002) trajnimi i referohet një qasjeje sistematike nxënieje dhe zhvillimi me qëllim përmirësimin e efektivitetit individual, të grupit dhe atij organizativ, ndërsa zhvillimi synon marrjen e njohurive dhe zotësive të reja me qëllim rritjen vetjake. Wright dhe Mackenzie-Davey (2003) sipas të cilëve trajnimi është më shumë se një funksion linear i burimeve njerëzore, ai është pjesë e të nxënies dhe ndryshimit organizativ, element i vlerësimit të punonjësve dhe i zhvillimit të karrierës. Ndërsa në një artikull tjetër Noe (2008) për zhvillimin thotë se është : edukimi formal, përvoja e punës, ndërlidhshmëria dhe vlerësimi i personalitetit dhe aftësive që i ndihmojnë punonjësve të përgaditen për punë të sukseshme në të ardhmen.

***Trajnimi dhe zhvillimi thjesht përkufizohen si "përpjekjet formale dhe të vazhdueshme që bëhen brenda një organizate për të përmirësuar performancën e punonjësve të saj".***

## **Rëndësia dhe qëllimi i trajnimit**

Një funksion i rëndësishëm i menaxhimit të burimeve njerëzore në përdorimin efektiv të burimeve njerëzore është trajnimi dhe zhvillimi. Funksionet e rekrutimit dhe të seleksionimit të burimeve njerëzore janë vetem stadet e para të sigurimit të një force pune efektive. Menaxherët, mbikqyrësit dhe punonjësitë duhet të formohen dhe zhvillohen vazhdimisht në qoftë se do të duan të përdorin me efektivitet potencialin e tyre. Formimi dhe zhvillimi i punonjësve janë përpjekje të organizatës për të përmirësuar performancën aktuale dhe të ardhshme të punonjësit, ndërmjet rritjes së aftësive dhe zotësive të tij. Në ditët e sotme ambienti i biznesit konsiderohet mjaft kompleks dhe ndryshon shpejt. Zhvillimet e shpejta teknologjike dhe ndryshimet e vazhdueshme strukturore, që synojnë një fleksibilitet të madh dhe mundësi më të madhe përshtatje më ambientin, janë disa nga faktorët që bëjnë që formimi dhe zhvillimi i burimeve njerëzore të konsiderohen shumë të domosdoshëm për mbijetesën e organizatave të biznesit (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 136). Për të maksimizuar efektivitetin e programit të trajnimit dhe zhvillimit, organizatat duhet vazhdimisht të vlerësojnë dhe identifikojnë nevojat aktuale të trajnimit dhe zhvillimit të punonjësve të tyre për t'i përgatitur ato për pozitën e tyre të ardhshme për të arritur rritje më të lartë. Organizatat duhet të pranojnë që punonjësit e ndryshëm do të kenë nevojë të ndryshme

dhe këto nevoja do të ndryshojnë gjatë kohës që këta punëtorë vazhdojnë karrierën e tyre(HAMID QURESHI, 2016).Trajnimi dhe zhvillimi ndihmon në të kuptuarit dhe zbatimin e politikave organizative duke zhvilluar aftësitë e udhëheqjes, motivimin, besnikërinë, qëndrimet më të mira dhe aspekte të tjera që punonjësit dhe menaxherët e suksesshëm zakonisht shfaqin, gjithashtu demonstroi një angazhim për të mbajtur punonjësit në avantazh të njohurive dhe praktikës.Kështu mund të themi se nevoja për formim mund të lindë për shumë arsye:

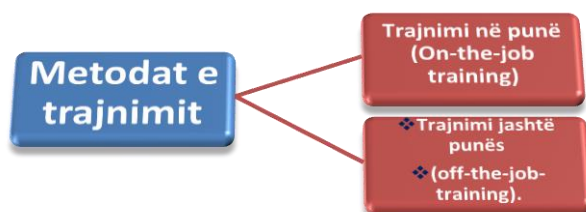
- ❖ Kur fillojnë punën, të gjithë punonjësit duhet të mësojnë ‘të fshehtat e zanatit’,
- ❖ Ndryshimet teknologjike mund të diktojnë nevojën për zotësi të reja pune,
- ❖ Riorganizimi i punës mund të kërkojë nga punonjësit të përvetësojnë më shumë zotësi,
- ❖ Punonjësit që transferohen apo që promovohen mund të kenë nevojë për më shumë zotësi,
- ❖ Një produkt i ri mund të kërkojë teknologji të papërdorur më parë dhe
- ❖ Ndryshimi në strategjitë e ndërmarrjes mund të kërkojë që menaxherët të adaptojnë sjellje të reja lidheshme dhe të fitojnë njohuri për biznese të reja(Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 197).

Teorikisht trajnimi dhe zhvillimi -këto terma kuptohen dhe gjithçka duket mirë, por në praktikë mund të ketë një problem. Shkak për këtë është që trajnimi shpesh merret në një kuptim negativ. Punonjësit mund të presin mundësi për zhvillim por në fakt ato marrin trajnim, i cili mund të nënkuptojë që individi ka një problem që duhet rregulluar. Kështu disa punonjës mund ta marrin këtë zgjedhje si negative, të sikletshme apo edhe nënvlerësuese ndaj tyre. Ndërrimi i perceptimit është detyrë e vështirë që i takon menaxherëve ta kryejnë. Një mënyrë e mirë për ta bërë këtë është duke rritur potencialin e përmirësimit përmes trajnimit, duke e bërë të ngjashëm këtë të fundit me zhvillimin(Bota e Menaxhmentit, n.d.).

Ndërmarrjet e suksesshme nëpërmjet trajnimit dëshirojnë që ta qartësojnë vizionin e tyre tek të punësuarit. Për ta përkrahur dhe zhvilluar atë vizion, të punësuarit duhet të kenë njohuri të mjaftuara të cilat me siguri se ndryshojnë nga ato që janë mësuar në shkollimin formal, njohuri të cilat plotësohen nëpërmjet trajnimeve(Ymer Havolli, 2003).

## METODAT DHE TIPET E TRAJNIMIT

Tipet e trajnimit, janë të shumta dhe klasifikohen në mënyra të ndryshme. Secili nga tipet e trajnimit, ka në thelb karakteristikën për t’iu përgjigjur një situatë/problemore, një kulturë të caktuar organizative si dhe mundësive konkrete që ka organizata për të përballuar shpenzimet që shoqërojnë këtë proces. Aktivitetet e trajnimit kryhen në bazë të dy metodave kryesore :



Figur 1 Zana Koli, Shyqyri Llaci “Menaxhimi i burimeve njerëzore”, Tiranë, AlbPAPER, 2003, fq.150

## **Trajnimi në punë (On-the-job training)**

Kjo është metoda më e zakonshme e trajnimit në të cilën një praktikant është vendosur në një punë specifike dhe mëson aftësitë dhe njohuritë e nevojshme për ta kryer atë. Në këtë rast programi i trajnimit realizohet në ambientin e punës ku do të punojnë personi që po trajnohet. Personi që formohet mëson duke vrotuar punën e punonjësve me eksperiencë dhe duke punuar me materialet, personelin dhe makineritë e punës aktuale nën një mbikqyrje të drejtëpërdrejtë. Një formues me eksperiencë supozohet të sigurojë një model roli të favorshëm dhe të harxhojë kohë për t'i dhënë personit që po trajnohet udhëzime dhe instruksionet e nevojshme lidhur me punën (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 150). Pra mund të themi që kjo metodë i referohet punonjësve të rinj ose të papërvujtë duke mësuar nëpërmjet vëzhgimit të kolegëve ose menaxherëve që kryejnë punën dhe duke u përpjekur të imitojnë sjelljen e tyre. Gjithashtu ky model analizon zgjedhjen e shumës së trajnimit, duke theksuar ndikimin nëse punëdhënësi mund të angazhohet për trajnim para punësimit (Nowpublishers, 2007). Metodatat më të njohura të përdorura për trajnimin në vendin e punës janë:

**Trajnimi me instruksione të punës** – gjithashtu është i njohur si trajnimi hap pas hapi, në të cilin trajnuesi shpjegon mënyrën e kryerjes së punëve për personin që do të trajnohet dhe në rast të gabimeve korrigjon të trajnuarin (Chand S., n.d.). Meqenëse kjo është më tepër një teknikësenjë metodë, formimi nëpërmjet instruksioneve mund të përshtatet për trajnimin e të gjithë punonjësve si në punë ashtu edhe jashtë saj.

**Rrotullimi i punës** – Kjo metodë e trajnimit përfshin lëvizjen e të trajnuarve nga një punë në tjetrën, fitojnë njohuri dhe përvojë nga detyra të ndryshme të punës. Qëllimi është të ekspozojë punonjësit në përvoja të ndryshme dhe shumëllojshmëri më të gjerë të aftësive për të rritur kënaqësinë e punës dhe për t'i trajnuar ata (Business Dictionary, n.d.). Shtrirja e trajnimit dhe përfitimet që siguron kjo metodë mund të jenë të kufizuara sepse punonjësit nuk qëndrojnë për një kohë të mjaftueshme në një punë sa të mund të mesojnë shumë dhe mund të mos jenë të motivuar të punojnë shumë kur e dinë se së shpejti do të lëvizin nga ajo punë.

**Asistimi** – përfshin një punësim me kohë të plotë dhe ekspozon individin në një diapazon të gjerë punësh. Kështu p.sh një punonjës i ri para se të fillojë punën në një sektor të caktuar, duhet të asistojë për një kohë, 1 muaj në punët që kryhen në sektorët e arkës, sportelit dhe kontabilitetit. Megjithatë, meqenëse individi vetëm asiston punonjësit e tjerë, eksperiencia e të mësuarit është shpeshë e mangët.

**Asistenca mbikqyrëse dhe patronazhi** – Asistenca mbikqyrëse është një pjesë e rregullt e punës së mbikqyrësit. Ajo përfshin udhëzimet e përditshme, këshillimin e punonjësve për mënyrën se si duhet ta bëjnë punën. Efektiviteti i këtyre teknikave varet në një farë mase nga fakti nëse mbikqyrësi krijon një ndjenjë të besimit reciprok, siguron mundësi për rritje dhe delegon efektivisht detyrat (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 211).

**Patronazhi (Monitorimi)** – Kjo metodë është sistemi i trajnimit të të punësuarve nën të cilin një individ i lartë ose me përvojë (mentori) është caktuar për të vepruar si këshilltar, ose udhëzues për një të ri ose të trajnuar. Pra, një punonjës me eksperiencë drejton zhvillimin e një punonjësi me më pak eksperiencë, apo të një punëtori të mbrojtur, mund të rritë zotësitë dhe realizimin e punonjësit (Business Dictionary, n.d.).

## **Trajnimi jashtë punës (Off-the-job-training)**

Formimi jashtë punës është i përshtatshëm edhe kur duhet të mesohen zotësi komplekse ose kur punonjësit duhet të fokusohen në zotësi ndërpersonale specifike, të cilat mund të mos jenë

të dukshme në një ambient pune normal. Për shembull, është e vështirë të realizohet, një formim për menaxhimin e një grupi pune, kur antarët e grupit thirren herë pas here në telefon nga kolegët dhe nga vartësit e tyre. Megjithatë kostoja e trajnimit jashtë pune është e lartë, dhe transferimi i njohurive në vendin e punës është problem në këtë rast. Studimet kanë treguar që sa më pak të jetë ambienti i trajnimit nga ai i punës, aq më i vështirë është për ata që trajnohen të zbatojnë atë që kanë mësuar në ambientin e punës (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 152). Trajnimi jashtë punës bëhet në një vend të caktuar posaçërisht për trajnim. Disa nga metodat më të njohura që përdoren për trajnimin në vendin e punës janë:

**Ligjeratat në klasë** - nën metodat e punës së trajnimit, metodat e klasës ose metodat e leksioneve janë të njohura për të trajnuar punonjës të nivelit të menaxhimit në organizatë. Sipas kësaj metode punonjësit thirren në dhomë si ajo e klasës për të dhënë trajnim nga trajneri në formën e ligjëratave. Mësimi i këtillë i përfshin shfrytëzimin e videokasetave, përmes luajtjes së roleve dhe stimulimeve të ndryshme (Izet Zeqiri, 2006, p. 286).

**Simulimi** – kjo metod e trajnimit është më e famshme dhe është thelbi i të gjitha metodave të trajnimit të punës. Në metodën e trajnimit të simulimit, trajnuesi do të trajnohet në pajisjet ose makinat e projektuara posaçërisht që duket se janë përdorur me të vërtetë në fushë ose në punë. Por ato pajisje ose makina janë të dizajnuara posaçërisht për trajnim dhe të trajnuesit janë duke i bërë ata të gatshëm për t'i trajtuar ata në fushën e vërtetë apo në punë. Kjo metodë e planifikimit përdoret kryesisht kur makineri ose pajisje shumë të shtrenjta përdoren për të kryer punë ose për të trajtuar atë punë (Whatishumanresource, n.d.).

**‘Metoda e paradhomës’ (Vestibule method)** – kjo është një metodë e cila simulon ambientin e punës aktuale. Meqënëse ambienti nuk është real, dhe përgjithësisht më i sigurt, personi që trajnohet mund të ketë vështirësinë e përshtatjes me ambientin real. Gjithashtu është një përpjekje për të krijuar gjendje pune të ngjashme me kushtet aktuale të seminareve. (Chad, n.d.).

**Luajtja e roleve** – kjo metodë fokusohet më tepër në menaxhimin e marrëdhënieve sesa në faktet. Esenca e luajtjes së roleve është krijimi i një situatë reale dhe pastaj ata që trajnohen luajnë pjesë të personaliteteve specifike në sitatë. Dobia e kësaj metode varet shumë nga sa personi që trajnohet futet në rolin që luan.

**Metoda e studimit të rastit**- Zakonisht studimi i rastit merret me çdo problem që ballafaqohet me një biznes që mund të zgjidhet nga një punonjës. Trajnuesit i është dhënë një mundësi për të analizuar rastin dhe për të dalë me të gjitha zgjidhjet e mundshme. Kjo metodë mund të përmirësojë mendimin analitik dhe kritik të një punonjësi (Chand S. , n.d.).

**Qendra e vlerësimit**–Një teknikë simulimi që po bëhet gjithnjë e më e njohur është ajo e përdorur në qendrat e vlerësimit. Këto qendra janë shumë të dobishme për të identifikuar nevojat e mundshme për trajnim. Të përdorura qoftë për seleksionim, qoftë për trajnim ato konsiderohen të mira për vendimet e punësit (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 153).

## **Tipet e trajnimit**

Trajnimi është një aktivitet i organizuar i kryer për të përmirësuar performancën e një punonjësi dhe për të sjellë një ndryshim të rëndësishëm në aftësitë, njohuritë, qëndrimin dhe sjelljen për kryerjen e një lloji të caktuar të punës. Ekzistojnë disa lloje të programeve të trajnimit që kryhen në situata të ndryshme biznes:

**Trajnim orientimi** - Ky lloj trajnimi bëhet për të lehtësuar hyrjen, pjesëmarrjen dhe shoqërizimin e të zgjedhurve të rinj në punë dhe organizatë. Kjo formë trajnimi ofron



kryesisht njohuri për aspekte kyçe të kontratës së punësimit për procedurat e BNP-së, çështjet e shendetit dhe të sigurisë teknike dhe për organizimin social të punës(Paul Banfield dhe Rebecca Kay).Pra, futja e një punonjësi të ri në mjedisin e organizatës që përfshin një funksionim të përditshëm, produktet, shërbimet, rregullat dhe rregulloret quhen trajnime induksionesh ose orientimi. Qëllimi i një trajnime të tillë është zvogëlimi i nervozitetit të një bashkësie të re, duke e bërë atë të përshtatur me ambientin e punës. Ai quhet gjithashtu si një trajnim orientimi, që do të thotë të japësh një ide të drejtë për punonjësën e ri rreth asaj se çfarë duhet të bëni në organizatë.

**Trajnimi i punës** - Ky trajnim është punë specifike dhe i jepet punonjësit i cili duhet ta kryejë atë punë. Nën këtë trajnim, shpjegohen informacionet rreth makinës, procesi i prodhimit, metodat që duhet të përdoren, masat e sigurisë që duhen ndërmarrë etj. Gjatë këtij trajnime, punonjësi zhvillon besimin dhe aftësitë e nevojshme, që i mundëson atij të kryejë punën e tij në mënyrë efektive dhe efikase(Bussines Jargons, n.d.).

**Trajnimi i Sigurisë**– Ky trajnim u jepet punonjësve në mënyrë që të minimizohet numri i aksidenteve të shaktuara për shkak të trajtimit të makinave ose pajisjeve të tjera. Nën këtë trajnim, punonjësve u jepen udhëzimet e sigurisë për përdorimin e makinerive dhe pajisjeve të tjera të rrezikshme(Libraries Publisher, 2010).

**Trajnim teknologjie** – Një numër gjithë e më i madh punonjësish po përdorin teknologjinë si pjesë të punës dhe performanca e punës po lidhet shpesh në mënyrë kritike me aftësinë për të përdorur aplikacionet software. Të mësosh ngatërresat e funksioneve të software-ve përmes provës dhe gabimit, duke parë të tjerët ose me çdo metodë jozyrtare ndoshta do të merrte më shumë kohë, do të përfshinte më shumë gabime dhe do të kushtonte më shumë se sa qasja që bazohet tek trajnime.

**Trajnimi i përmirësimit**- fokusohet te zhvillimi i kompetencave që janë shtesë për kompetencat kyçe të punës dhe të cilat janë skicuar për të përmirësuar efektivitetin dhe eficientë e performancës së punës.Fushat që mbulohen mund të përfshijnë zgjidhjen e problemeve, teknikat e shitjes, shërbimin e klientit, metodat e intervistimit, menaxhimin e ndryshimit e kështu me radhë(Paul Banfield dhe Rebecca Kay, p. 376).

**Ri-trajnimi** ose rifreskimi i trajnimit është një program trajnime i hartuar për punonjësit e vjetër ose ekzistues të një organizate me qëllim të njohjes së tyre me aftësitë, metodat dhe proceset e reja të nevojshme për të përmirësuar performancën e tyre në punë. Sot, ambienti i biznesit konsiderohet mjaft kompleks dhe që ndryshon shpejtë. Pra, rikualifikimi është kryer për t'i mbajtur këta punonjës të azhurnuar me shpikjet më të fundit. Nevoja për rikualifikim lind kur ka një rënie të vazhdueshme të performancës së një punëtori dhe lind konflikti i qëndrimit. Ky trajnim rekomandohet që të bëhet periodikisht, përmes të cilave përmirësohet efikasiteti i punonjësve që në fund rrit efikasitetin e organizatës.

**Trajnimi promociional** - Ky trajnim u jepet punonjësve potencial të cilët mund të promovohen në pozita të larta në organizatë. Trajnime promociional është dhënë paraprakisht në mënyrë që punonjësi të mësohet me rolet dhe përgjegjësitë e reja dhe nuk shqetësohet në kohën e promovimit(Bussines Jargons, n.d.).

**Praktika** -është një trajnim për punë për jakë të bardhë dhe karrierë profesionale. Në përgjithësi, një praktikë përbëhet nga një shkëmbim shërbimesh për përvojën midis studentëve dhe një organizate. Disa praktikantë gjejnë punësim të përhershëm dhe të paguar me organizatat për të cilat ata punonin pas përfundimit të stazhit(Wikipedia, 2017).

**Trajnimi Online**– është i njohur gjithashtu si trajnim i bazuar në kompjuter, mësimi në distancë, ky trajnim është një formë e mësimi që zhvillohet krejtësisht në internet. Ai përfshin një sërë elementësh multimedialë, duke përfshirë grafikë, audio, video dhe lidhje në internet, të cilat të gjitha mund t'i qasen përmes shfletuesit të internetit. Këto elemente përdoren në vend të komponentëve tradicional të klasës. Përveç paraqitjes së materialit të kursit dhe përmbajtjes, trajnimi në internet u jep nxënësve mundësinë për ndërveprime të drejtpërdrejta dhe reagime në kohë reale për gjëra të tilla si kuizat dhe testet. Për të përdorur trajnimin online, përdoruesit duhet të kenë njohuri themelore të kompjuterave (Safety Unlimited, INC, n.d.).

## **PROCESI I TRAJNIMIT**

Orientimi i punonjësve, i cili njihet edhe me emrin procesi i pritjes apo procesi i shoqërizimit, ka për qëllim të ndihmojë në përshtatjen e kandidatit të seleksionuar, me organizatën sa më shpejtë të jetë e mundur. Një program i mirë orientimi lejon të reduktohet qarkullimi i personelit, të reduktohet ankthi dhe improvizimi, të krijohen qëndrime pozitive në punë, të transmetohet shpejt kultura e ndërmarrjes. Qëllimi parësor i programit të formimit është të mbajë në nivel të kënaqshëm njohuritë dhe aftësitë e kerkuara për rezultate efektive. Ndërsa qëllimi final është të ndihmojë në arritjen e objektivave të organizatës dhe gjithashtu të ndihmojë në plotësimin e qëllimeve personale të punonjësit (Zana Koli, Shyqyri Llaci, 2003, p. 138). Trajnimi është një aktivitet sistematik që kryhet për të modifikuar aftësitë, qëndrimet dhe sjelljen e një punonjësi për të kryer një punë të caktuar. Procesi i trajnimit përfshin një sërë hapash që duhet ndjekur në mënyrë sistematike për të pasur një program trajnimi efikas (Business Jargons, n.d.). Disa ngafazat (etapa) kryesore të këtij procesi janë:

- Identifikimi i nevojave për trajnim,
- Zhvillimi i programit të trajnimit
- Planifikimi i aktiviteteve të trajnimit,
- Vlerësimi i trajnimit.

## **PSE T'I TRAJNOSH PUNONJËSIT?**

Kapitali njerëzor dallon një organizatë të madhe nga një e mirë. Organizatat që investojnë në trajnimin dhe zhvillimin efektiv të burimeve njerëzore kanë tendencë të arrijnë përfitime afatshkurtra dhe afatgjata. Megjithatë, pasuria më vitale e çdo organizate nën konkurrencë të ngurtë dhe dinamike është kapitali i saj njerëzor. Trajnimi dhe zhvillimi është një instrument që ndihmon kapitalin njerëzor në ekspozimin e shkathhtësisë së tyre. Prandaj trajnimi dhe zhvillimi është jetik për produktivitetin e fuqisë punëtore të organizatës (Yazdanifard, 2013).

Zhvillimi i burimeve është një nga objektivat themelore të menaxhimit të njerëzve pasi përmes rritjes dhe zhvillimit të punonjësve që ato rrisin vlerën e asetit të tyre dhe fitojnë aftësi të reja ose më të mëdha për të cilat kanë nevojë organizatat dhe të cilat menaxherët mund t'i përdorin. Në anën tjetër trajnimi mund të shihet edhe në interes të punonjësve të cilët përmes mësimnxënies së planifikuar dhe strukturuar, mund të përfitojnë kompetenca dhe aftësi të reja, të cilat i zotërojnë ata. Kjo i shton vlerën e kapitalit të tyre njerëzor, dhe jo vetëm që rrit vlerën e tyre ndaj punëdhënësit, por rrit tërheqjen e tyre nga punëdhënësi tjetër, gjithashtu shton punësimin e tyre dhe rrit vlerën në tregun e punës. Në terma praktikë, kjo mund të rezultojë në rritje rroge ose mund të çojë në oferta e punëve më shpërblyese diku tjetër.

## 5.1 Përfitimet nga trajnimi dhe zhvillimi

Trajnimi është vendimtar për zhvillimin organizativ dhe suksesin e tij i cili është me të vërtetë i frytshëm si për punëdhënësit ashtu edhe për punonjësit e një organizate. Këtu janë disa përfitimet të rëndësishme të trajnimit dhe zhvillimit (HAMID QURESHI, 2016).

- **Rritja e produktivitetit** - Trajnimi dhe zhvillimi përmirëson drejtpërdrejt efikasitetin dhe produktivitetin e punonjësve. Punonjësit mbesin të azhurnuar me teknologji të re dhe kështu përdorin ato ekzistuese në një mënyrë më të mirë. Punonjësit e trajnuar mirë tregojnë performancë sasiore dhe cilësore. Ekzistojnë më pak harxhime të kohës, të parave dhe të burimeve kur punonjësit janë të trajnuar siç duhet.
- **Më pak mbikëqyrje** - Trajnimi përmirëson përcaktimet e nevojshme të aftësive në punonjësit dhe i fuqizon ata për t'i adresuar detyrat në mënyrë të pavarur. Me fjalë të tjera, një punonjës i trajnuar mirë do të jetë i njohur mirë me punën dhe kështu ata kanë nevojë për më pak mbikëqyrje.
- **Kënaqësia e punës** - Trajnimi dhe zhvillimi i bën të punësuarit të ndjehen më të kënaqur me rolin që ata luajnë në kompani apo organizatë. Kjo është nxitur nga aftësia e madhe që fitojnë për të kryer detyrat e tyre, dhe në këtë mënyrë ata mendojnë se i përkasin kompanisë apo organizatës për të cilën punojnë dhe mënyra e vetme për të shpërblyer është dhënia e shërbimeve më të mira që mundën.
- **Zhvillimi i aftësive** - Trajnimi dhe zhvillimi ndihmon në rritjen e njohurive të punës dhe shkathhtësive të punonjësve në çdo nivel. Kjo ndihmon për të zgjeruar horizontet e intelektit njerëzor dhe një personalitet të përgjithshëm të të punësuarve.
- **Reduktimi i gabimeve dhe aksidenteve** - Shumica e gabimeve ndodhin për shkak që shumë punonjësve i'u mungojnë njohuritë e dëshiruara dhe aftësitë e sakta të kërkuara për të bërë një punë të caktuar. Trajnimi dhe zhvillimi i vazhdueshëm siguron që punonjësit të marrin aftësitë e duhura në kohën e duhur, dhe kështu më i trajnuar një punonjës është, aq më pak janë shanset për të kryer gabime në punë.
- **"Pishina e talenteve"** - Krijimi i një grupi punonjësish të trajnuar në mënyrë të tërthortë ndihmon në tejkalimin e boshllëqeve kur dikush largohet papritur nga kompania - ose nëse ata pranojnë një transferim ose një promovim. Punonjësit mund të trajnohen me një aftësi të vogël shtesë në shitje, shërbim të konsumatorëve, administrim dhe operacione. Ndër-trajnimi gjithashtu nxit frymën e ekipit, pasi punonjësit vlerësojnë sfidat me të cilat ballafaqohen bashkëpunëtorët.
- **Adresimi i dobësive të punonjësve** - Shumica e punonjësve kanë dobësi të caktuara në vendin e tyre të punës, gjë që i pengon ata të japin rezultatet më të mira. Trajnimi ndihmon në eliminimin e këtyre dobësive, duke forcuar aftësitë e punëtorëve dhe gjithashtu një program zhvillimi i mirëorganizuar i ndihmon punonjësit të fitojnë aftësi dhe njohuri analoge, duke i sjellë të gjithë në një nivel të avancuar uniform. Kjo thjesht do të thotë që e gjithë fuqia punëtore është e besueshme, kështu që kompania ose organizata nuk duhet të mbështetet vetëm në punonjës të veçantë.
- **Reduktimi i kohës së mësimi** - Trajnimi sistematik përmes instruktorëve të trajnuar është thelbësor për të reduktuar periudhën e trajnimit. Këtu trajnimi kujdeset për të gjitha këto gjëra në mënyrë kompakte dhe redukton në mënyrë të konsiderueshme afatin kohor të vetë-mësimi.
- **Fryma e ekipit** - Trajnimi dhe Zhvillimi ndihmon në futjen e ndjenjës së punës ekipore dhe bashkëpunimeve ndër-ekipore. Ndhmon në nxitjen e përqendrimit për të mësuar brenda punonjësve.
- **Përdorimi optimal i burimeve** - Trajnimi dhe zhvillimi ndihmon në mënyrë të konsiderueshme për të ofruar një mundësi dhe një strukturë të gjerë për zhvillimin e aftësive teknike dhe të sjelljes së burimeve njerëzore në një organizatë e cila në fund të fundit rezulton në shfrytëzimin optimal të burimeve, për më tepër ndihmon edhe punonjësit në arritjen e rritjes personale (HAMID QURESHI, 2016).

Duke pasur një strategji trajnimi të fortë dhe të suksesshme ndihmon në zhvillimin e markës së punëdhënësit dhe e bëjnë kompaninë një konsideratë kryesore për të diplomuarit dhe për ata që bëjnë ndryshimet në mes të karrierës. Përkushtimi i punonjësve për trajnim do të transmetohet qartë në tregun e karrierës, duke përfshirë kërkuesit e punës dhe profesionistët e rekrutimit, me anë të fjalëve gojore dhe reagimeve pozitive nga punonjësit e tanishëm dhe të kaluar (Monster, 2017).

## Bibliography

<https://en.wikipedia.org/wiki/Accident>

WikiPics. (2015). *WikiPics*. Retrieved 11 01, 2017, from

[https://www.google.hu/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjP2829qp3XAhVIbFAKHQEcAEQQjRwIBw&url=https%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FList\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(nominal\)&psi\\_g=AOvVaw3hxjSRiftCWGsVayFkYxGa&ust=15096241857092](https://www.google.hu/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjP2829qp3XAhVIbFAKHQEcAEQQjRwIBw&url=https%3A%2F%2Fen.wikipedia.org%2Fwiki%2FList_of_countries_by_GDP_(nominal)&psi_g=AOvVaw3hxjSRiftCWGsVayFkYxGa&ust=15096241857092)

Yazdanifard, D. R. (2013, Dhjetore). *Research Gate*. Retrieved from Research Gate:

[https://www.researchgate.net/publication/260219097\\_THE\\_IMPACT\\_OF\\_EMPLOYEE\\_TRAINING\\_AND\\_DEVELOPMENT\\_ON\\_EMPLOYEE\\_PRODUCTIVITY](https://www.researchgate.net/publication/260219097_THE_IMPACT_OF_EMPLOYEE_TRAINING_AND_DEVELOPMENT_ON_EMPLOYEE_PRODUCTIVITY)

Ymer Havolli. (2003). *‘Menaxhmenti I resurseve njerëzore’*. Prishtine.

Zana Koli, Shyqyri Llaci. (2003). *‘Menaxhimi i burimeve njerëzore’*. Tiranë: AlbPAPER.

## **BITCOIN, MUNDËSIAPO RREZIK**

**Valbona Zeqiraj** *Ministria e Financave* Prishtinë, Kosovë

**Artan Nimani** *Universiteti "Ukshin Hoti"* Prizren, Kosovë

**Denis Spahija** *Universiteti "Fehmi Agani"* Gjakovë, Kosovë

### **Abstrakt**

Ne këtë punim ne do të trajtojmë zhvillimet e fundit në fushën e parave virtuale. Kjo fushë është me rëndësi të veçantë të trajtohet për shkak të kompleksitetit të valutave virtuale, pasi në vetë ngërthen shumë të panjohura dhe vështire të identifikueshme siç janë parat digjitale për të cilat shpesh burimi i tyre dhe krijuesit e tyre në raste të caktuara janë pothuajse inekzistent. Me tendencat e zhvillimeve të fundit janë krijuar mundësi falë teknologjisë të krijojnë edhe shërbime të cilat çdo ditë e me shumë zëvendësojnë qasjen fizike dhe materiale duke e shndërruar atë në qasje elektronike dhe shërbime të avancuara përmes teknologjisë. Dihet se teknologjia përheq anëve pozitive mund të ketë edhe anën e saj negative përmes se cilës mund të krijojnë mashtrime të ndryshme dhe shfrytëzuesit e këtyre shërbimeve të ndahen me humbje apo mashtrime që do ju kushtojnë kosto financiare dhe humbje të ndryshme.

Valutat virtuale apo "crypto currency" janë lloj i asetëve digjitale e cila mbështetet në kriptografi. Kjo kriptografi mbështetet në nënshkrimet digjitale të transferove të këtyre asetëve përmes rrjetit peer to peer dhe kryesisht është e decentralizuar. Rëndësi me e veçantë do të kushtohet valutës digjitale e cila kohët e fundit mori një zhvillim të jashtëzakonshëm, pra values digjitale Bitcoin. Ne do të flasim rreth mënyrës si funksionon Bitcoin, sigurisë së saj, mënyra e pagesës dhe konfirmimit si dhe mundësi që kjo valute pas vetes mund të fsheh një rrjet të mirë organizuar në formë skemash piramidale.

**Fjalë kyçe:** Bitcoin, çels, teknologji, valutë digjitale

### **Hyrje**

Teknologjia sot luan një rol të rëndësishëm në gjitha sferat e jetës dhe gjithashtu ka ndikuar në zhvillimin e hovshëm në gjitha fushat si në ekonomi, shkencë, produktivitet, shërbime dhe pothuajse në çdo sferë të saj. Me tendencat e zhvillimeve të fundit janë krijuar mundësi falë teknologjisë të krijojnë edhe shërbime të cilat çdo ditë e me shumë zëvendësojnë qasjen fizike dhe materiale duke e shndërruar atë në qasje elektronike dhe shërbime të avancuara përmes teknologjisë. Dihet se teknologjia përheq anëve pozitive mund të ketë edhe anën e saj negative përmes se cilës mund të krijojnë mashtrime të ndryshme dhe shfrytëzuesit

e këtyreshërbimeve te ndahen me humbje apo mashtrime qe do ju kushtojnë kosto financiare dhe humbje te ndryshme. Ne ketë punim ne do te trajtojmë zhvillimet e fundit ne fushën e parave virtuale. Si teme është një teme me rendësi te veçante dhe gjithashtu nje teme tepër e komplikuar për tu trajtuar pasi ne vete ngërthen shume te panjohura dhe vështire te identifikueshme siçjanë parat digjitale për te cilat shpesh burimi i tyre dhe krijuesit e tyre ne raste te caktuara janë pothuajse inekzistent.

Është realitet se paratë virtuale kohet e fundit kane zënë nje hapësire te konsiderueshme te tregut dhe nje numër jo i vogëljanëshfrytëzues te saj përfshire edhe shërbimet dhe shitblerjet e ndryshme duke shfrytëzuar pikërisht këto valuta digjitale. Ne ketë punim do tepërmendim ne përgjithësikrijim e këtyre valutave, llojet e tyre, funksionalitetin e tyre, rrezikun qe paraqesin per humbjet e mundshme dhe ne fund nje konkluzion rreth asaj se si e shohim zhvillimin e monedhës digjitale ne te ardhmen.

Rendësi me e veçante do ti kushtohet valutës digjitale e cila kohet e fundit mori nje zhvillim te jashtëzakonshëm, pra values digjitale Bitcoin. Ne do te flasim rreth mënyrës si funksionon Bitcoin, sigurisë se saj, mënyra e pagesës dhe konfirmimit si dhe mundësi qe kjo valute pas vetes mund te fsheh nje rrjet te mire organizuar ne formë skemash piramidale.

### Koncepti i valutave virtuale

Valutat virtuale janë nje lloj i parëse digjitale e pa rregulluar dhe e pa kontrolluar nga nje autoritet bankar e cila zakonisht lëshohet dhe kontrollohet nga zhvilluesit e saj dhe përdoret nga anëtarët e komunitetit te caktuar virtual.



Valutat virtuale apo “ cryptocurrency” janë lloj i asetëve digjitale e cila mbështetet ne kriptografi. Kjo kriptografi mbështetet ne nënshkrimet digjitale te transferove te këtyre asetëve përmes rrjetit peer to peer dhe kryesisht është e decentralizuar.

Ne tregun e sotëm gjinden lloje te ndryshme te valutave virtuale por nder me te rëndësishmet e cila ka dominuar tregun kohëve te fundit është valuta virtuale Bitcoin. Kjo valute aktualisht është me e madhja dhe ka ngjallur interesim te jashtëzakonshëm tek përdoruesit e saj.

Valuta Bitcoin është lëshuar ne treg gjate vitit 2009 dhe sipas disa burimeve thuhet se themeluesi i saj eshte Satoshi Nakamoto por si identitet mbetet i pa identifikuar.

Pagesat e Bitcoin përpunohen përmes rrjetit privat te kompjuterëve te lidhur përmes nje programi te përbashkët ku qdo transaksion regjistrohet ne te njëjtën kohe ne nje “blockchain” apo libërdigjital ne çdo kompjuter qe përditëson dhe informon te gjithë qe kane llogari ne nje sistem te tille, pra i përditëson llogarit e shfrytëzuesve.<sup>19</sup>

Pra nje “blockchain” është nje libërdigjital i llogarive ne te cilin transaksionet e bëra me bitcoin regjistrohen ne mënyre kronologjike dhe publike. Te gjitha transaksionet janë te koduara përmes kriptografisë e cila siguron te dhënat dhe informatat te mbesin konfidenciale dhe te fshehta nga leximi i palëve te treta.

Sistemi mundëson qe pagesat te dërgohen mes përdoruesve pa kaluar neper nje autoritet qendror bankar apo nje autoritet te autorizuar pagese. Çdo transaksion këtu krijohet dhe mbahet ne mënyre elektronike. Pra Bitcoin nuk janë te shtypura siçjanë dollarët apo euro por janë para virtuale te krijuara gjithandej botes përmes softuerit.

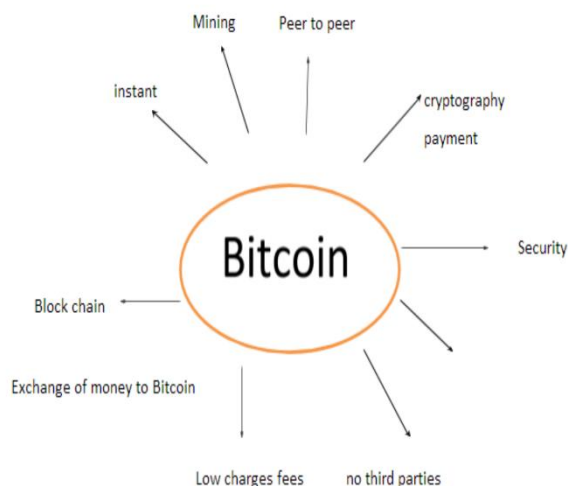
<sup>19</sup>European Central Bank, Virtual Currency Definition, 2012

Përmes Bitcoin mund të paguhet në mënyrë elektronike mes anëtareve të çilet pajtohen për një gjë të tillë përmes rrjetit.<sup>20</sup>

### Karakteristikat kryesore të Bitcoin

Disa nga karakteristikat kryesore të Bitcoin janë si më poshtë

**Decentralizimi:** Nder karakteristikat më të rëndësishme të parësive virtuale Bitcoin është decentralizimi i saj. Asnjë institucion i vetëm nuk e kontrollon rrjetin e Bitcoin.<sup>21</sup> Kjo valute zhvillohet dhe mirëmbahet nga përdoruesit e saj dhe një grup vullnetarë i programuesve, ku sistemi funksionon si një rrjet i hapur



dhe i pavarur i kompjuterëve të dedikuar gjithandej neper bote. Kjo ka ngjallur një interesim pershkak se u jep liri të veprimit përdoruesve të saj të cilët nuk dëshirojnë që bankat të kenë kontrollin mbi paratë e tyre. Bitcoin ka ulur edhe nivelin e shpenzimeve që përdoren në sistemin tradicional të pagesave të kontrolluara nga autoritetet dhe gjithashtu integriteti i transaksioneve mbahet në rrjet dhe është i hapur duke mos qenë në pronësi të askujt.

**Kufizimet në furnizim me Bitcoin:** Zakonisht autoritetet bankare që përdorin paratë tradicionale dhe kontrollojnë ato kanë mundësinë e furnizimit të pakufizuar dhe manipulimit të vlerës së saj në krahasim me të tjerët ndërsa qytetarët pa alternative mbajnë koston e gjithëkësaj.

Bitcoin nga ana tjetër e kontrollon furnizimin në mënyrë shumë strikte përmes një algoritmi të dedikuar. Një numër i vogël i Bitcoin të reja lëshohen në qarkullim në baza ditore. Sipas informatave Bitcoin është dizajnuar që të mos shkojë në numër më të madhe se 21 milion. Në teori nëse kërkesa rritet për furnizim atëherë Bitcoin mbetet i njëjtë por vlera e tij do të rritet, pra është kërkesa ajo që e përcakton vlerën e tij.

**Pseudonimi:** Përdoruesit e Bitcoin në teori veprojnë në gjysmë anonimiteti. Përderisadërgesat e parave në formë tradicionale elektronike ata zakonisht identifikohen,<sup>22</sup>: verifikohen nga autoriteti bankar bazuar në kërkesat ligjore për tu verifikuar dhe për të vepruar në përputhje me ligjin që ndalon pastrimin e parave si dhe kërkesat tjera ligjore nga autoritetet tek përdoruesit e Bitcoin ky verifikim është i panevojshëm pasi përdoruesit e saj nuk identifikohen mes vete.

Kur shkëmbehent transaksionet sistemi përmes një protokollit të caktuar kontrollon të gjitha këto transaksione dhe konfirmon se dërguesi i Bitcoin ka autoritetin për të dërguar ato dhe se nuk ka nevojë të njoh identitetin e tij. Praktikisht çdo përdorues identifikohet nga adresa e portofolit të tij dhe kështu gjurmohen edhe transaksionet, por meqë rrjeti është transparent ecuria e transaksionit të veçantë është e dukshme për të gjithë.<sup>23</sup>

**Pandryshueshmëria:** Transaksionet e Bitcoin nuk mund të ndryshohen. Kjo ndodhë pershkak se nuk ka një vendimmarrës qendror që mund të vendosë për një gjë të tillë. Shembull nëse një transaksion është regjistruar dhe ka kaluar në rrjet dhe ka kaluar me shumë se një orë atëherë është e pamundur të modifikohet i njëjti transaksion.

<sup>20</sup> [www.google/images](http://www.google/images), Bitcoin symbol, data e qasjes 01 Feb 2018

<sup>21</sup> <https://icc205.wordpress.com/2013/10/11/what-is-attention-economy-how-bitcoin-works/>

<sup>22</sup> Noelle Acheson, Bitcoin, <https://www.coindesk.com>, data e qasjes 26.01.2018

<sup>23</sup> Noelle Acheson, Bitcoin, <https://www.coindesk.com>, data e qasjes 26.01.2018

Pra transaksionet e dërguara ne rrjet nuk janë te kthyeshme dhe nuk mund te manipulohen me.

**Pjesëtueshmëria:** Transaksionet e Bitcoin mund te pjesëtohen ne inkremente me te vogla dhe te përdorur për te kryer pagesa me to. Njësia me e vogël e Bitcoin është quajtur “satoshi”. Kjo njësi paraqet njëqind milion e nje bitcoin ose 000000001. Kjo paraqet nje përparësi ne krahasim me parën tradicionale pasi mund te lejoj mikro transaksione gjate pagesave qe me parën tradicionale është e pamundur.

### **Funksionalitetet kryesore të Bitcoin**

Ne vazhdim do përshkruajmë tiparet e shumëfishta te funksionalitetit te Bitcoin. Me këtë synohet qe te pasqyrohet ne pika te shkurtra se me qfare funksionesh identifikohet kriptovaluta Bitcoin.

**Kriptovalut digjitale:** Funksionaliteti digjital i kriptovalutes Bitcoin është nje nder elementet me te dukshme te saj. Kjo kriptovalute ju mundëson përdoruesve te saj te paguajnë për mallra dhe shërbime nëpërmjet nje portofoli digjital te koduar dhe te sigurt. Bitcoin si valute digjitale është pranuar dhe rritur vazhdimisht si ne internet ashtu është jashtë tij me nje qasje “offline”.

Kjo kriptovalute është e shprehur përmes nje kodi binar te koduar dhe te verifikuar me algoritme speciale. Nuk ka nevojë përndërmjetësuesicjanë bankat por është e pavarur. Mbron anonimitetin e përdoruesve dhe mund te konsiderohen si mënyre e pagesës ne te ardhmen.

**Përdorin rrjetin Peer to Peer:** Platforma e Bitcoin vepron ne nje rrjet te pavarur dhe te shpërndare. Pra Bitcoin nuk ka platforme qendrore. Këtu nje përdorues vepron me nje përdorues tjetër ne çast pa mare parasysh se ku ndodhen ne shtrirje gjeografike dhe pa mare parasysh orët bankare. Nuk mund te ndërhyjas nëndërmjetësues ne transaksion midis dy përdoruesve ose dy nyjave qe konsumojnë nje transaksion. Çdo nyje ne rrjet lejohet te ofroje shërbime te bazuara ne njohurit e transaksioneve Bitcoin kudo.

**Llogari kontabël te shpërndara:** Ky sistem përfshin nje regjistër te shpërndare te llogarive, është publik, i bazuar ne kohe dhe i cili i regjistron gjitha transaksionet qe janë proceduar ne rrjetin e Bitcoin duke e lejuar kompjuterin e nje përdoruesi te verifikojë vlefshmërinë e çdotransaksioni te tille qe kurrë nuk mund te ketë numërim te dyfishtë apo regjistrim te dyfishtë.

Ky është nje tipar i Bitcoin dhe është quajtur “blockchain” apo ndryshe njihet si nje libërdigjital ku regjistrohen te gjitha transaksionet e Bitcoin.<sup>24</sup>

**Softuer me burim te hapur:** Protokollu kryesor i Bitcoin është burim i hapur. Fillimisht u zhvillua nga krijuesi i saj Satoshi Nakamoto dhe u lëshua ne qarkullim si platforme e hapur gjate vitit 2009. Qe nga kjo kohe ruhet nga nje grup kryesor i zhvilluesve dhe vazhdimisht përmirësohet dhe rritet nga mijëra zhvillues te cilët janë këqyr me produkte, shërbime dhe aplikacione qe përfitojnë nga protokollet e Bitcoin.

**Platforme e bazuar ne zhvillim te softuerit:** Si nje platforme e bazuar ne softuer për zhvilluesit e Bitcoin ka disa API (Application Programming Interface) e cila përfshinë nje gjuhe te caktuar te shkrimit te transaksionit, nje API te komunikimit te njejve P2P dhe nje API te klientit për te kontrolluar transaksionet ne rrjet. API te tjera janë ne zhvillim pasi zhvilluesit

---

<sup>24</sup> Nolan Bauerle, Maria Kuznetsov, How Does Blockchain Technology Work, Coindesk, data e qasjes: 30.01.2018



janë duke shprehur interesim të madhe për platformën Bitcoin për ta ngritur atë në nivelet e aplikacioneve dhe shërbimeve sa më shumë që të jete e mundur.

**Infrastruktura kompjuterike:** Platforma e Bitcoin kërkon infrastrukture të caktuar kompjuterike e cila përfshinë një shkallë të caktuar të përpjestueshmërisë së vështirësisë harduerike dhe softuerike, pra për të krijuar një “Mine Bitcoin” ju duhet të keni një infrastrukture kompjuterike të avancuar dhe komplekse për të përkrahur këtë proces. “Bitcoin mining” është një proces me të cilin verifikohen dhe shtohen transaksionet në librin digjital publik të llogarive apo “blockchain” si dhe mjetet përmes së të cilave lëshohen Bitcoin të ri. Çdokush me qasje në internet, me para dhe pajisje të përshtatshme mund të marrë pjesë në këto të quajtura minime të Bitcoin.

**Platforme e bazuar në transaksione:** Rrjeti i Bitcoin mundëson një shumëllojshmëri të transaksioneve të lidhura me paranë por gjithashtu edhe “meta transaksione” të bazuara në algoritmin e provës së punës apo “proof of work” që është pjesa kryesore e protokollit të Bitcoin.

Pra kjo platformë bazohet në shërbimet e saj duke regjistruar, ruajtur, verifikuar të gjitha transaksionet pa ndërmjetës nga palët e treta.<sup>25</sup>

**Treg i shërbimeve financiare:** Bitcoin si platformë është shëndrruar edhe në një treg apo rrjet financiarë. Ky rrjet i Bitcoin në fakt vetë ushqehet nga parat por gjithashtu paraqet edhe një mjedis me rreziqe të jetë të larta dhe mund të konsiderohet si një mjedis i pasigurt për shërbimet financiare. Megjithatë duhet pranuar se Bitcoin ka ngjallur interesim të jashtëzakonshëm si platformë digjitale ky kryhen edhe transaksione të ndryshme financiare në mes komunitetit që e shfrytëzon.<sup>26</sup>

### **Si punon bitcoin dhe si mund t’u përdorim**

Shfrytëzuesit e Bitcoin mund të shohin vetëm Bitcoin që kanë në kuletën e tyre digjitale dhe rezultatet e transaksioneve. Në prapavijë rrjeti Bitcoin e publikon një transaksion në librin digjital të llogarive të quajtur “block chain”. Ky libër i llogarive digjitale përmban çdo transaksion të përpunuar ndonjëherë. Të gjitha të dhënat digjitale të transaksioneve janë të kombinuara në blloqe. Këto transaksione janë të pandryshueshme dhe nëse dikush tenton të modifikojë kjo do të afektojë të tërë blloqet përcjellëse të llogarive dhe duke pasur parasysh se këto janë llogari digjitale publike çdo gabim, tentim ndryshimi me shumë lehtësi mund të vërehet dhe korrigjohet nga secili. Pra fillimisht çdo përdorues duhet të ketë një portofol digjital të tij për të përdorur Bitcoin. Portofoli i përdoruesit mund të verifikojë vlefshmërinë e çdo transaksioni. Autenticiteti i secilit transaksion mbrohet nga nënshkrimet digjitale që korrespondojnë me adresat e dërgimit. Duke patur parasysh procesin e verifikimit koha për të kompletuar një transaksion mund të mërrë disa minuta. Protokollit i Bitcoin është dizajnuar ku secili bllok merr rreth dhjetë minuta për të krijuar.

Pra procesi i përdorimit të Bitcoin kalon nëpër disa faza siç do të përshkruajmë më poshtë:

**Krijimi i një portofoli:** Fillimisht shfrytëzuesit duhet të krijojnë një portofol apo kuletë digjitale. Në këtë portofol shfrytëzuesi do të ruajë Bitcoin e tij. Pjesa më e rëndësishme e çdo portofoli është mbajtja e çelësve tuaj të cilët janë një varg karakteresh të ndryshme apo fjalëkalime të sigurta. Nëse ju i humbni këto ju do të humbni qasjen në Bitcoin që janë ruajtur në këtë portofol.

Pra kjo lloj kulete digjitale është në një mënyrë një llogari bankare virtuale që e lejon përdoruesin e saj të dërgojë ose të pranojë Bitcoins, njëkosisht të paguar për mallrat dhe shërbimet. Çdo transaksion me Bitcoin është i regjistruar në një regjistër publik ku emrat e

<sup>25</sup> William Mougayar, Startup Management, data e qasjes 01.02.2014

<sup>26</sup> William Mougayar, Startup Management, data e qasjes 01.02.2018

blerësve dhe shitësve nuk janë të zbuluar por vetëm ID e tyre të portofolit. Ndërkohet transaksionet e përdoruesve i mbanë në mënyrë private gjë që e bën jo të lehtë gjurmimin e tyre.<sup>27</sup>

**Hapja e një llogaripërkëmbim:** Këmbimi i kriptovalutave ka rëndësi të madhe dhe këtu duhet të kihet kujdes që të gjinden këmbimoret e sigurta pasi kjo varet shumë nga regjioni ku veprojnë dhe siguria që ofrojnë. Duhet të gjinden këmbimore me reputacion në mënyrë që ju të bleni Bitcoin në këmbim të parave të caktuara të cilat pastaj do të ruhen si pjesë e portofolit tuaj. Disa nga këmbimoret më stabile aktualisht deri tani në treg janë si L Bitfinex, Coinbase, Bitstamp dhe Poloniex. Duke patur parasysh pastrimin e parave dhe kërkesave për njohje të klientit këto këmbimore mund të kërkojnë verifikimin e identitetit duke përfshirë një ID tuajësiçështetërnjoftimi apo pasaporta. Shumica e këtyre këmbimoreve pranojnë transferet bankare, kartat e kreditit por edhe transfere përmes Paypal. Pasi të jete bërë këmbimiatëherë Bitcoin mund të transferohen në portofolin tuaj të këmbimit.

**Blerja me para të gatshme:** Ka disa platforma që mundësojnë të këmbeni Bitcoin me para të gatshme, pra që të bleni Bitcoin me para të gatshme. Disa makina ATM të krijuara për të këmbyer Bitcoin me kesh gjinden gjithashtu në treg. Keto ATM veprojnë në mënyrë të ngjashme si ATM bankare. Disa nga këto platforma janë edhe Local Bitcoins e cila mundëson kontakt me personat individual që bëjnë shitjen e tyre.

Pra në momentin që shfrytëzuesi posedon një portfolio dhe ka të deponuar Bitcoin atëherë mundet të kryej me të edhe blerjen e produkteve apo shërbimeve në mes komunitetit që përdore platformën Bitcoin.

Një portofoli mund të jete një kuletë elektronike e cila mund të ruhet në “cloud” apo edhe të shkarkohet si softuer. Mund të jete një softuer kulet që instalohet në kompjuter dhe ka mundësi të kontrollit të çelësave. Kjo është mënyra më e thjeshtë për të ngritur një kuletë digjitalendërkohe që ka disa ane negative pasi kërkon mirëmbajtje të madhe dhe kopje të shumta. Nëse e humbni kompjuterin dhe nuk i keni çelësta privat atëherë mund të humbni Bitcoinet.<sup>28</sup>

Një kuletë online mund të jete një zgjidhje e lehtë gjithashtu pasi mund të qasen në çdo kohë dhe nga çdopasje por megjithatë siguria është më e dobët dhe qasja e hakereve shumë e madhe. Mundësitë e portofolit në platformën mobile në telefonat e zgjuar apo tabletet gjithashtu është një alternative. Varesisht se cili version zgjidhet mvaret edhe siguria që do të kemi andaj duhet të kushtohet rëndësi e madhe platformës në të cilën e ndërtojmë portfolion për Bitcoin.

**Bitcoin transaksionet:** Menjëherë pasi të keni krijuar Bitcoin në portfolion tuaj gjenerohet adresa e parë Bitcoin dhe ju mund të krijoni me shumë sipas nevojës. Në mënyrë që të kryeni transaksione ju mund të njoftoni me adresën tuaj anëtarët me të cilët do të kryeni transaksione.

Kjo adresë funksionon ngjashëm me email mirëpo adresat Bitcoin përdoren vetëm një herë.

Transaksioni pastaj regjistrohet në librin e llogarive digjitale të rrjetit Bitcoin. Të gjitha transaksionet përfshihen në rrjetin e Bitcoin ku edhe verifikohen dhe përditësohen llogaritë e shfrytëzuesve. Identiteti dhe rendi kronologjik i tërë zinxhirit të bllokut të transaksioneve zbatohet përmes kriptografisë.

Një transaksion është një transferim i vlerës në mes kuletave të Bitcoin që përfshihen në zinxhirin e llogarive të Bitcoin. Kuletat e Bitcoin mbajnë një pjesë të fshehtë të të dhënave të

<sup>27</sup> <https://bitcoin.org/en/how-it-works>, data e qasjes: 01.02.2018

<sup>28</sup> <https://bitcoin.org/en/how-it-works>, data e qasjes: 01.02.2018

quajtur çelësi privat i cili përdoret për të nënshkruar transaksionet dhe me këtë sigurohet një provë matematikore se ato transaksione kanë ardhur nga pronari i portofolit. Nënshkrimi gjithashtu parandalon që transaksioni të ndryshohet nga dikush tjetër pas të jetë lëshuar apo regjistruar.

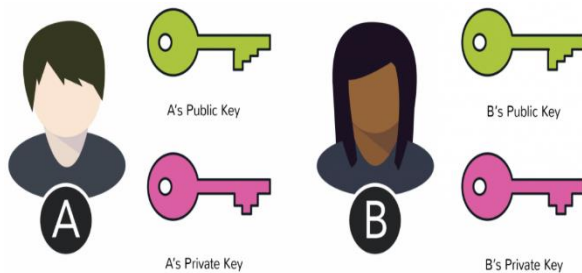
Te gjitha transaksionet transmetohen mes përdoruesve dhe zakonisht fillojnë të konfirmohen nga rrjeti në 10 minuta përmes një procesi të quajtur “minim”.

Procesi e minimit është një sistem konsensusi i shpërndarë që përdoret për të konfirmuar transaksionet e pritjes duke i përfshirë ato në zinxhirin e llogarive digjitale të Bitcoin. Këtu zbatohet një rend kronologjik, mbrohet neutraliteti i rrjetit dhe lejon kompjuterët të ndryshëm të bien dakord mbi gjendjen e sistemit.<sup>29</sup> Për të konfirmuar transaksionin duhet të paketohen në një bllok që i përshtatet rregullave shumë të rrepta kriptografike që do verifikohen nga rrjeti.

Janë tri principe kryesore teknologjike që kombinohen për të krijuar një zinxhir të blloqeve të llogarive Bitcoin e që janë:

1. Çelësi privat i kriptografisë,
2. Rrjeti i shpërndarë dhe një libër digjital i përbashkët i llogarive publike dhe
3. Një verifikim i transaksioneve të rrjetit përfshirë mbajtjen dhe ruajtjen e të dhënave të transaksionit dhe sigurisë.

Me poshtë kemi një shembull se si këto tre teknologji bashkëveprojnë për të krijuar një marrëdhënie digjitale të sigurt.



Çelësa kriptografik - Dy persona dëshirojnë të kryejnë transaksione përmes internetit. Secili prej tyre mbanë një çelës privat dhe një çelës publik si në figurën e ilustruar me poshtë.

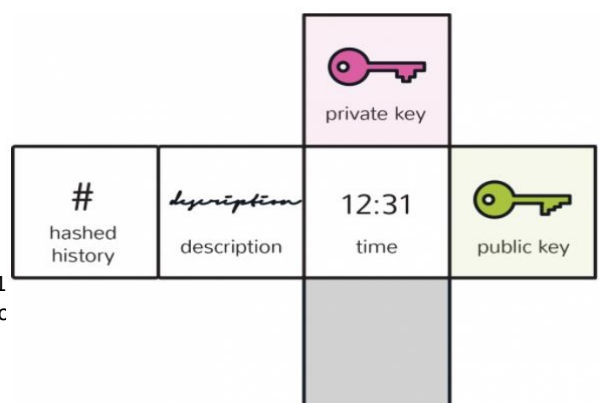
Qëllimi kryesor i këtyre çelësve është të krijojnë një referencë të sigurt të identitetit digjital. Identiteti bazohet në posedimin e një kombinimi të çelësve kriptografikë private dhe publik.<sup>30</sup>

Kombinimi i këtyre çelësve mund të shihet si një formë e shkathetë e pelqimit duke krijuar një nënshkrim digjital jashtëzakonisht të dobishëm dhe të sigurt. Gjithashtu ky nënshkrim digjital siguron kontroll të fort të pronësisë së Bitcoin apo portofolit.



Identiteti - Duke pasur parasysh një kontroll strikt dhe të fort të pronësisë nuk mjafton për të siguruar një marrëdhënie digjitale të shkëmbimit të

transaksioneve kështu që duhet të kombinohet edhe me një mjet për miratimin e transaksioneve dhe autorizimeve. Kjo bëhet përmes një rrjeti të shpërndarë. Këtu bëhet verifikimi matematik i transaksioneve në llogaritë digjitale të Bitcoin ku i gjithë rrjeti e dëshmon të njëjtëgjë në të njëjtën kohë për të verifikuar transaksionin e caktuar. Pra këtu ka rëndësi se vete madhësia e rrjetit e siguron rrjetin.



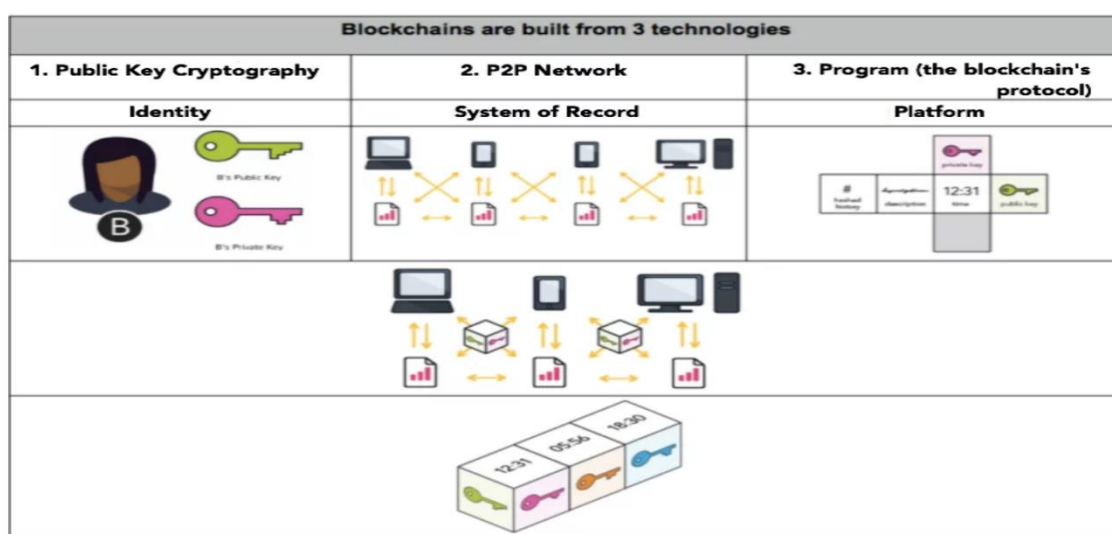
<sup>29</sup> <https://bitcoin.org/en/how-it-works>, data e qasjes: 01.02.201

<sup>30</sup> Nolan Bauerle, Maria Kuznetsov, How Does Blockchain Techno

Kjo cilësi e Bitcoin është e rëndësishme dhe kërkon një fuqi të madhe kompjuterike. Gjithashtu ky verifikim sigurohet në kohën e shkrimit të transaksionit nga 3,500,000 TH/s (hashrate/second) pra me shumë se 10,000 bankat me të mëdha në bote të kombinuara.

Protokolli - Një bllok përmban një nënshkrim digjital, koha digjitale e regjistrimit, informacioni përkatës i cili pastaj transmetohet në të gjitha nyjet në rrjet.<sup>31</sup>

Qëllimi i protokollit të Bitcoin është të eliminojë mundësinë që i njëjti Bitcoin të përdoret në transaksionet e ndara në të njëjtën kohë. Për të arritur këtë nyjet që shërbejnë në rrjet krijojnë dhe mbajnë një histori të transaksioneve për secilin Bitcoin duke punuar për të zgjidhur problemet matematikore të provës së punës apo “proof of work”.<sup>32</sup> Pra rrjeti kompjuterik kërkon hardver dhe CPU të fort për të llogaritur dhe pajtuar gjitha blloqet në rrjet të cilat monitorojnë transaksionet dhe vetëm kur të ketë pajtueshmëri nga shumica e tyre atëherë mund të shtohet një bllok i ri në zinxhirin e llogarive digjitale të Bitcoin i cili mund të përmbajë të dhëna apo mesazhe. Në figurën poshtë paraqesim se si bëhet krijimi i blloqeve në zinxhirin e llogarive digjitale në rrjet.<sup>33</sup>



### Avantazhet dhe disavantazhet e Bitcoin

Bitcoin ka avantazhet e veta si një monedhë digjitale por edhe të metat e saj. Me poshtë do të pasqyrojmë këto dy veti të Bitcoin.

#### Avantazhet e Bitcoin

- Liria në pagesa e cila e bën Bitcoin të përshtatshëm për të dërguar dhe pranuar para gjithandëj botes në çdo kohë pa patur barrierat e autoriteteve të vendeve të ndryshme, limitet në ditët zyrtare të punës, festat, apo limitet tjera në transferim e tyre pasi ju keni kontrollin e tyre dhe nuk ka ndonjë autoritet që ju kontrollon.

- Kontrolli dhe siguria e cila e lejon shfrytëzuesin e saj të kontrollojë transaksionet e tij në rrjet, asnjë ngarkesë e pa aprovuar dhe pajtuar mes palëve nuk mund të imponohet, pagesat bëhen pa patur nevojë të kemi informatat personale të personit që kryen transaksionin, si dhe Bitcoin mund të ruhet dhe enkriptohet për të siguruar parat.

<sup>31</sup> Nolan Bauerle, Maria Kuznetsov, How Does Blockchain Technology Work, Coindesk, data e qasjes: 30.01.2018

<sup>32</sup> Po aty

<sup>33</sup> Po aty

- Informata transparente e cila mundëson ne zinxhirin e blloqeve te llogarive Bitcoin transaksionet e finalizuarjanë publike dhe mund te shihen nga secili por te dhënat personale janë te mbrojtura dhe te fshehura, vetëm adresa publike mund te shikohet, çdo njeri mund te verifikoj transaksionin ne zinxhirin e llogarive digjitale ne rrjet dhe transaksionet nuk mund te manipulohen pershkak te te sigurisë qe posedon kriptografia.

- Tarifa shume te ultë te cilat aktualisht janë zero apo janë ne nivel shume te ulet ne kohen e kryerjes se pagesave me Bitcoin dhe te cilat duhet te pajtohen mes palëve, etj.

### *Disavantazhet e Bitcoin*

- Mungesa e vetëdijesimit dhe mirëkuptimit rreth Bitcoin pasi është fakt se shume njerëz ende nuk e kane dijeninëpërketëmonedhë virtuale, numër i vogël i bizneseve janë duke e pranuar Bitcoin,<sup>34</sup>

- Rreziku dhe paqëndrueshmëria e Bitcoin është nje disavantazh , pasi Bitcoin ka luhatshmëri te madhe ne treg pershkak se kërkesa po rritet me kalimin e kohës mirëpo ka nje sasi te kufizuar te monedhave ne treg, renja e çmimit te saj është duke u bere evidente pershkak te krijimit edhe te monedhave tjera digjitale si konkurse ne treg,

- Aktualisht ne zhvillim si valute digjitale dhe ende nuk mund te konsiderohet se ka arritur pjekurin apo zhvillimin e saj.

### **Përmbledhje**

Bitcoin është ende nje monedhe virtuale relativisht e re dhe ende ne zhvillim për te arritur pjekurin e saj te plote dhe funksionalitetin si monedhe digjitale dhe për te përmbushur nevojat ne tregun financiare. Sidoqoft është njëra nder valutat virtuale qe ka krijuar nje sukses te jashtëzakonshëm duke rritur vlerën e saj ne këmbim me valutat e caktuara si USD, EUR etj. Përdoruesit kane filluar te vetëdijesohenpërrendësin e monedhave virtuale megjithatë për te patur sukses kjo monedhe duhet te shtrihet ne numër me te madhe përdoruesishpërfshire edhe bizneset pasi tek to qëndron edhe fuqia e transaksioneve financiare. Megjithate si platforme ne vete barte edhe rreziqet e caktuara pasi nuk ka ndonjë autoritet qe e kontrollon dhe i cili do merrte përgjegjësin ne rast te dështimit apo humbjeve te caktuara. Përdorimi i kësaj platforme ne vete ndërthen edhe rrezikun qe investuesit bartin mbi vete, pra investimi i bere bie ne përgjegjësin e tyre nëse ai njëjti investim do humbet. Duke pasur parasysh jo transparencën e këtij sistemi mund te thuhet se i ngjanë nje lloj skeme piramidale me shume te panjohura dhe si i tille nje dite mund edhe te shembet dhe te krijoj humbje te mëdha tek ata qe kanë investuar mjetet e tyre financiare. Shume vende te botes kane udhëzuar qytetaret e tyre te kenë kujdes ne përdorimin e saj si dhe kane krijuar udhëzime qe kërkojnë identifikimin e kësaj platforme apo kane deklaruar si platforme ilegale ne vendet e tyre.

Valuta Bitcoin ka ngjallur interesim te larte sa qe investime ne ketë valute virtuale kane bere edhe anëtare nga vendi ynëpërkundërkëshillave nga Banka Qendrore e Kosovës qe përdorimi i kësaj valute te behet me kujdes pasi mund te jete nje investim i humbur dhe pasojat do te bijn mbi individin qe ka investuar pasi kjo aktualisht nuk është nje valute me nje autoritet qe e kontrollon apo qe ka mare autorizimin e përdorimin te saj nga kjo banke andaj kërkohet qe te behet kujdes ne investime te tilla te cilat mund te sjellin pasoja dhe humbje ne investim.

Megjithatë ka mendime te ndryshme sa i përket valutave digjitale dhe skeptik ne suksesin e tyre ka edhe opinione se e ardhmja e transaksioneve financiare mund te bazohet ne te ardhmen pikërisht ne valutat digjitale apo virtuale siç është Bitcoin dhe te cilat do te transformonin sistemin financiare te pagesave. Personalisht mendoj se ne kohen e

---

<sup>34</sup> <https://coinreport.net/coin-101/advantages-and-disadvantages-of-bitcoin/>

teknologjisë autoritetet mund të krijojnë mekanizma që do kontrollojnë dhe identifikojnë transaksionet financiare për monedha virtuale në mënyrë që të krijojnë lehtësirapërdoruesit e tyre dhe të lehtësojnë mënyrën e pagesave duke krijuar një sistem transparent financiar dhe me një kosto të lirë duke anashkaluar burokracitë aktuale dhe kostot e mëdha të transaksioneve që imponohen nga bankat. I mbetet kohës të dëshmojmë se si do të zhvillohen me tutje valutat digjitale dhe si shoqëria do të pranojë sistemet e tilla.

### **Referenca bibliografike**

1. Nolan Bauerle, Maria Kuznetsov, How Does Blockchain Technology Work, Coindesk, 30.01.2018
2. William Mougayar, Startup Management, 01.02.2014
3. David R. Sterry, Introduction to Bitcoin Mining, 2012
4. Handbook of Digital Currency, Sim Kee Boon Institute for Financial Economics, Singapore Management University, 2015
5. How does Bitcoin work, <https://bitcoin.org/en/how-it-works> , February 2018
5. Benjamin Guttman (2014). "The Bitcoin Bible Gold Edition". *Books on Demand*. pp. 175–176. ISBN 9783732296965
7. Jump up to:<sup>a</sup> <sup>b</sup> "Russian National And Bitcoin Exchange Charged In 21-Count Indictment For Operating Alleged International Money Laundering Scheme And Allegedly Laundering Funds From Hack Of Mt. Gox".
8. Jump up to <sup>a</sup> "Bitcoin Exchanges Market Share". *Bitcoinity*. Retrieved 2015-02-10.

## ZHVILLIMI I LOJRAVE TË FATIT NË SHQIPËRI NË KUSHTETE KRIZËS EKONOMIKE DHE NEVOJAT E NDËRHJRJES SË LEGJISLACIONIT PËR MBROJTJEN E LOJTARIT

**Dr. Valbona SOTIRI<sup>1</sup>, Prof. Dr. Diana SHEHU<sup>2</sup>, Dr. Proc. Daniel GUÇE<sup>3</sup>,  
Msc. Ardit KORBI<sup>4</sup>, Msc. Valentin LOKA<sup>5</sup>** <sup>1</sup>Ministria e Financave, <sup>2</sup>Universiteti  
Bujqësor i Tiranës,

### Abstrakt.

Ndryshimet e ndodhura në sistemin social-ekonomik në Shqipëri pas viteve '90, bënë që shoqëria shqiptare të ndryshonte edhe vlerësimin ndaj lojrave të fatit, nga lojra të ndaluara me ligj si vepra penale dhe të pamoralshmederi në vlerësimin si lojra argëtuese për të kaluar kohën. Miratimi i Ligjit Nr. 7871, Dt.09.11.1994 "Për lojrat e fatit dhe kazinotë" shënon liberalizimin e tyre pa asnjë lloj kufizimi, duke mbuluar territorin shqiptar në mënyrë të konsiderueshme.

Në Shqipëri ndryshimet rrënjësore të lojrave të fatit ndodhen në momentin kur sistemi global u zhyt në krizën e thellë ekonomike, duke krijuar kështu një korelacion paradoksal të kundërt ndërmjet situatës social-ekonomike dhe rritjes së sektorit të lojrave të fatit, ku këto të fundit shërbejnë si "termometër" të krizës ekonomike dhe financiare të vendit duke rritur edhe më shumë iluzionin për të fituar "lehtësisht" dhe ndryshuar jetën me lojrat e fatit.

Përfitimet për të ardhurat e Shtetit janë pozitive, deri sa zhvillimi dhe rritja e lojrave të fatit është fenomen i kontrolluar drejtpërdrejt nga Shteti nëpërmjet dhënieve të licencave për privatët. E kundërta ndodh për lojtarët e fiksuar, ku përfitimi për ata është vetëm nënvarësi (nënvarësi ndaj **lojës së fatit patologjike (Lfp)** ose **Gambling addiction/Ludopatia**) dhe varfërim të tyre.

Në këto kushte, në të ardhmen legjislacioni shqiptar duhet të parashikojë *mekanizma të mbrojtjes civile*, nëpërmjet të cilave, lojtari problematik edhe personat e ndryshëm mund të ndërhyjnë në marrjen e masave të drejtëpërdrejta për të përmbajtur rrezikun ndaj të cilit ekspozohet lojtari me vartësi dhe familja e tij.

Studimi analizon situatën e lojrave të fatit në vendin tonë, problematikat e tyre dhe rekomandon që lojrat e fatit të mos mbeten vetëm në aspektin ligjor, por të trajtohen dhe si problem social, si patologji.

*Fjalë kyçe: Lojra fati, liberalizim, krizë ekonomike, gambling addiction, mekanizma të mbrojtjes civile.*

### Hyrje

Shqipëria nuk është pjesë e Komunitetit Europian dhe ka paraqitur kandidaturën e saj në 2009. Ndryshimet e ndodhura në sistemin social-ekonomik në Shqipëri pas viteve '90, prekën edhe lojrat e fatit. Në periudhën e diktaturës komuniste, ato ishin të ndaluara me ligj,



konsideroheshin si kundravajtje penale kundër moralit shoqëror dhe për ata që luanin ekzistonin dhe dënime me burg<sup>1</sup>.

Këto masa shtrënguese sollën si pasojë tentativën për zhvillimin e tyre në mënyrë të fshehtë, në ambiente të fshehta dhe ilegale, që çuan në humbjen e natyrës së mirëfilltë të lojrave të fatit. Shumëllojshmëria e tyre konsistonte kryesisht nëlojrat me zare dhe me letra dhe në një numër shumë të kufizuar lojtarësh, të cilët përveç ligjit dënoheshin edhe nga morali dhe opiniononi shoqëror, ata përbuzeshin nga shoqëria si persona me vese dhe të padëshiruar.

Ardhja në fuqi e sistemit të demokracisë çoi në ndryshime rrënjësore në fushën e lojrave të fatit. Shoqëria shqiptare do të ndryshonte edhe vlerësimin ndaj lojrave të fatit, nga lojra të ndaluara me ligj si vepra penale dhe të pamoralshme, deri në vlerësimin si lojra argëtuese për të kaluar kohën. Në vitin 1994 Parlamenti Shqiptar miratoi Ligjin Nr. 7871, Dt.Akti: 09.11.1994 “Për lojrat e fatit dhe kazinotë”, i cili shënon liberalizimin e tyre pa asnjë lloj kufizimi, i shoqëruar me një presion fiskal të ulët dhe favorizues lidhur me fitimet për organizatorët e këtyre lojrave. Më pas ndodhën ndryshimet dhe përmirësime të mëtejshme në legjislacionin e kësaj fushe, të cilat arrijnë pikën kulmore me miratimi e Ligjit Nr.8701, Dt.Akti: 01.12.2000 “Për lojrat e fatit, kazinotë dhe hipodromet”, i cili lejoi hapjen e pikave të basteve sportive, kazinonë e parë dhe hapjen e kazinove elektronike, duke mbuluar territorin shqiptar në mënyrë të konsiderueshme.

Këto ndryshime, u shoqërua dhe me lulëzimin e lojrave të ndryshme nga ato me letra, rouleta, slot-machine, e deri në legalizimin e sallave të mëdha të kazinove, të cilat u favorizuan nga taksa jo të larta për fitimet dhe për ato nuk u vendos asnjë lloji kufizimi. Në 2006, me Ligjin Nr. 9567, Dt.Akti: 19.06.2006 “Për lojrat e fatit, kazinotë dhe hipodromet” i ndryshuar u tentua të vendosen disa kufizime elementare, por që në më të shumtën e rasteve nuk u zbatuan, për shkak të mungesës së kontrollit. Kjo solli që gjatë kësaj kohe, lojrat e fatit filluan të shiheshin thjesht si lojra argëtuese për kalimin e kohës së lirë dhe të krahasoheshin me ndjekjen e një loje futbollit apo të ndjekjes së një filmi në kinema, dhe lojtarëte këtyrë lojrave u konsideruan thjesht si persona të apasionuar pas lojrave, që nuk i sillnin dëme të tjerëve dhe shoqërisë.<sup>2</sup> Si pasojë e këtij ndryshimi nga viti 2007 deri në vitin 2013 xhiroja e lojrave të fatit është rritur me 70%.

Më ndryshimet politike në Tetor të vitit 2013, me ardhjen në fuqi të saj, Qeveria e re shqiptare, deklaroi se do të bllokonte aksesin në të gjitha faqet e huaja të lojrave online, me qëllim që paratë e shqiptarëve të mos shpenzoheshin në lojrat e fatit, sepse vendi ishte tepër i varfër për të lejuar këtë sjellje, si edhe për të ulur informalitetin dhe evazionin fiskal.

<sup>1</sup>Kodi Penal i Republikës Socialiste të Shqipërisë – *Kundërvajtje Penale kundër morali shoqëror: Neni 236 “Luajtja e bixhozit dënohet: me gjobë gjer në një mijë lekë, me riedukim nëpërmjet punës ose me heqje të lirisë deri në dy vjet.”*

<sup>2</sup> *Lojrat e fatit- Efektet psicosociale dhe nevoja për shërbime realituese.* – Menada Petro, Tiranë 2016.

Aktualisht lojrat e fatit në Shqipëri zhvillohen dhe bazohen në Ligjin 155/2015 i ndryshuar, dhe këto ndryshime bazohen edhe në ndryshimet që ka pësuar Kodi Penal. <sup>3</sup>

Në Shqipëri, aktualisht Autoriteti i Mbikqyrjes së Lojrave të Fatit është institucioni përgjegjës për licensimin, mbikqyrjen dhe kontrollin e zbatimit tëligjshmërisë në ushtimin e veprimtarisë së organizatorëve në fushën e lojrave të fatit.

## **Rezultatet dhe diskutimi.**

### **1. Lojrat e fatit dhe kriza ekonomike.**

Ndryshimet rrënjësore të lojrave të fatit në Shqipëri ndodhen në moment kur sistemi global u zhyt në krizën e thellë ekonomike. Sektori që nuk njehtë krizë ekonomike është pikërisht ai i lojrave të fatit dhe shumë burime nxjerrin në pah një korelacion të kundërt ndërmjet



situatës social-ekonomike dhe rritjes së sektorit, ku lojrat e fatit shërbejnë si “termometër” të krizës ekonomike dhe financiare të një vendi: rritja e krizës ekonomike, reale ose të percepuar, e cila i korrespondon realitetit, shoqërohet në krah të kundërt me uljen e konsumit dhe me rritje të parasë të shpenzuar për të luajtur. Relacioni i lojra fati dhe krizë ekonomike duket relacion paradoksal, por që ka një logjikë në mënyrat po aq kontradiktore me të cilat nga njëra anë jetohet kriza dhe manaxhimit të parasë nga personat dhe nga ana tjetër rregullimi dhe reklamimi i lojrave të fatit nga vetë Shteti. Në krahasim me të kaluarën, kanë ndryshuar motivet, tipologjia dhe mundësitë e lojës së fatit: të gjithë mund të luajnë, qoftë edhe vetëm dhe me lehtësi, janë rritur shumë lojrat me fitim të menjëhershëm (gërvisht e fito, automatet elektronike, video poker, bingo) dhe lojrat on line, në të cilat lojtari gjendet në anonim të plotë dhe karta e kredisë dhe debisë kufizon ndërgjegjësimin për paratë e humbur.

Pse janë kaq të lidhura lojrat e fatit dhe kriza ekonomike? Motivët kryesorë të lojës janë: fitimi i parave, “kërkimi i fatit”, përjetimi i dridhjes për tu ndierë i gjallë, iluzioni i gjetjes në këtë mënyrë të mundësisë dhe zgjidhjeve që në realitet mohohen, me rezultatin paradoksal të së ndjerit më keq se përpara lojës, pasi humbja është më e lehtë se fitimi dhe futja në rrugë pa dalje.

Pikërisht në kohë krize ekonomike rritet edhe më shumë iluzioni për të fituar “lehtësisht” dhe ndryshuar jetën në lojrat e fatit. Ndërkohë rritet numri i atyre që zhvillojnë varësi patologjike nga lojrat e fatit, *gambling addiction* sot rrezikon të bëhet emergjencë sociale ndërmjet të rinjve dhe adoleshentëve, që kanë mundësi për të shpenzuar para pa kontrollin e prindërve, të cilët nuk njohin mënyra të tjera për të dalë nga problemet familjare ose shkollore.

<sup>3</sup>Kodi Penal i Republikës së Shqipërisë – *Zhvillimi i palejuar i Lojrave të fatit*:

## **2. IGaming: efekte ekonomike të globalizimit dixhital në sektorin e lojrave të fatit.**

Industria e lojrave të fatit online në të gjithë globin është një fenomen në ekspansion. Legalizimi i gambling on line në disa shtete të rëndësishme të Sh.B.A. ka çuar në regjistrimin e rritjes së treguesit të të ardhurave. Ndërkohë, ka pasur disa shtrëngime edhe në disa shtete anëtare të BE, si për shembull: Italia, gjë që ka pasur një efekt të madh në Shqipëri, për shkak të afërsisë gjeografike ndërmjet dy vendeve.

Rritja e industrisë së lojrave on line në Europë dhe në të gjithë globin është fenomen i globalizimit i amplifikuar nga instrumente të komunikimit dixhital të fuqishëm si interneti. Mundësitë e lojrave on line janë në rritje, dhe të gjitha platformat online të pranishme në web ([www.32Red.it](http://www.32Red.it), Pokerstars, William Hill, etj) po punojnë fort për përmirësimin e cilësisë së produkteve të tyre dhe kërkesave të lojtarëve të shumtë në të gjithë planetin. Përveç gamifications të lojrave të fatit të kazinove, shënohen investime të mëdha edhe në sektorin e marketingut dhe të përhapjes së brande-ve nëpërmjet mediave dixhitale si televizion dhe internet, duke regjistruar rritjen e vizitave të faqeve të web-it. Boomi ekonomik i kësaj industrie është frut edhe i espansionit në nivel global i dispozitivëve elektronike të lëvizshëm si smartphone, tablet dhe phablet, të cilët kanë marrë një pjesë tjetër të ndjekësve me hapjen e sektorit Android dhe iOS në vendet në zhvillim.

Në këto kushte nuk ka dyshim që në të ardhmen, dispozitivët e lëvizshëm përfaqësojnë një kufi të ri të gambling on line. Mundësia e hyrjes nga çdo vend i pajisur me lidhjen wi-fi, integrimin me facebook dhe rrjetet sociale, si dhe rritja e industrisë së telefonisë së lëvizshme, janë elementë që çojnë në afirmacionin që e ardhmja e lojrave të fatit on line do të kalojë pikërisht nga instrumentat më të përdorur në këtë fazë të epokës dixhitale.

### 3. Orientimet e Komunitetit European

Në lidhje me lojrat e fatit nuk ka një normativë specifike të Komunitetit European. Parlamenti European ka miratuar në 2013 një Rezolutë në të cilën deklarohet ligjshmëria e ndërhyrjeve të Shteteve anëtare në mbrojtje e lojtarëve, edhe pse preken disa nga parimet thelbësore të së drejtës së Komunitetit European, si për shembull: liria për sipërmarrjen dhe liria e dhënies së shërbimeve, koncept i afirmuar edhe me një vendim të 2015<sup>4</sup> të Gjykatës së Drejtësisë. Megjithatë është e nevojshme të kundërshtohen efektet negative të mundshme mbi shëndetin dhe nivelin social, duke konsideruar edhe përhapjen e lojrave të fatit dhe të fenomenit të mashtrimeve.

Kjo duhet të bëhet nëpërmjet monitorimit të fenomenit dhe stabilizimit të konsumatorëve – lojtarëve, si edhe zhvillimin e luftës kundër kriminalitetit. Në 2014 Komisioni European ndërhyri lidhur me këtë temë me Rekomandimet mbi lojrat e fatit on line <sup>5</sup>, në të cilat ka vendosur parimet që duhet të respektojnë vendet anëtare lidhur me mbikqyrjen me qëllim që të mbrojnë konsumatorët-lojtarët, me një kujdes të veçantë për minorenët dhe subjektet më të dobëta.

### 4. Çfarë është varësia ndaj lojrave të fatit dhe kush është ludopatik?

Kur lojrat e fatit dominojnë tek një person mund të shkaktojnë probleme serioze për vehten dhe për të afërmit e tij. Ato manifestohen me sjellje të vazhdueshme, të përhershme dhe të ekzagjeruara të lojës, të shoqëruara me pasoja të rënda mbi aspekte të jetës personale, familjare dhe të punës së individit-lojtar. Rritja e ndërgjegjësimit në botën moderne ka bërë që ky femomen të mos jetëmë tabu dhe të kualifikohet në rastet që manifestohet në forma të rënda dhe dëshpëruese, deri në formën e një sëmundje të vërtetë. Për këtë arsye është krijuar termi i **lojës së fatit patologjike (Lfp)** (ose **Gambling**), i njohur zyrtarisht si patologji nga Shoqata e Psikiatërve Amerikane (APA)<sup>6</sup> që e ka klasifikuar atë si “çrregullim të kontrollit të impulseve të pa klasifikuara diku tjetër” (\*\*\*) . Zhvillimet e studimeve amerikane kanë bërë që Lpf-ja të konsiderohet **një formë varësie (addiction)** me të gjitha afektet. Lfp ose gambling janë terma të përdorura në fushën shkencore, por masmedia merret me femomenin e quajtur thjeshtë **ludopati** - (nga latinishtja *ludum* “lojë”), dhe –patià (nga greqishtja –*pàtheia* - “sëmundje, gjendje vuajtje”).

### 5. Cilat janë simptomat e diagnostikimit të Lfp-së?

Qëllimi i këtij punimi nuk është të bëjë një analizë të mirëfilltë të aspekteve biologjike dhe shëndetësore të lojrave të fatit. Sipas Apa-se, thjeshtë në nivel informues, prania e të paktën 5 nga këto simptoma konsiderohen të mjaftueshme për orientimin drejt diagnostikimit me Lfp:

<sup>4</sup>. Gjykata e Drejtësisë Vendim i dates 22/10/2015, Çështja Stanley International Betting Ltd kundër Ministrisë së Ekonomisë dhe Financave, nëlidhje me lirinë e dhënies së shërbimeve – lojrave të fatit – sistemi i koncesioneve. Burim: *federalismo.it*- Reviste E të Drejtës Publike Italiane, Të Krahasuar, Europeanë. Numri 3-11/02/2015.):

<sup>5</sup>. (Europeae Commission, Pres Release Database, Njoftim Shtypi, Bruxelles, 14 Korrik 2014.)

<sup>6</sup>. Antonio Salerni – ViRGILIO- Informazione e consulenza Legale- Pubblicato il 6 Ottobre 2016)

të qenurit tejet i përthithur nga lojrat e fatit, aq sa të mendohet vazhdimisht eksperiencia e kaluar e lojës dhe për të planifikuar të ardhmen duke gjetur mënyra për të gjetur paratë për të luajtur.

të ndiejë nevojën për të rritur shumat e parave të luajtura për të provuar një gjendje eksitimi nga loja;

të ketë provuar, por pa rezultat, që të pakësojë, të kontrollojë e të ndërpresë lojën;

të manifestojë zemërim ose nervozizmin çdo herë që kërkon të kontrollojë dhe rezistojë impulsevetë lojës;

të konsiderojë lojën e fatit një mënyrë për të shpëtuar nga problemet ose për të lehtësuar shqetësimet e humorit (si ndjenja e impotences, fajit, ankthit, depresionit);

të kthehet për të luajtur pasi ka humbur, duke kërkuar të rifitojë çfarë ka humbur;

të kryejë veprime joligjore (falsifikime, vjedhje, mashtrime, përfitime të paligjshme) për të financuar lojrat e fatit;

të ketë venë në rrezik ose humbur një marrëdhënie të rëndësishme, një vend pune, dhe mundësitë shkollore ose të karrieres, për shkak të lojtave të fatit;

të kërkojë ndihmë të tjerëve (miqve ose familjarëve) për të gjetur paratë me të cilat të lehtësojë situatën ekonomike të dëshpëruar për shkak të lojes.

Njohja dhe pranimi i problemit me siguri është hapi i parë për të gjetur një zgjidhje. Problemi themelor është që lodupatiku nuk e pranon ekzistencën e problemit, tenton ta minimizojë dhe të mohojë evidencën dhe nuk arrin të kërkojë ndihmë në mënyre korrekte, qoftë edhe me mbështetjen e miqve dhe familjarëve. Aktualisht Ligji 155/2015 *“Për lojrat e fatit në Republikën e Shqipërisë”* i rishikuar, neni 6, parashikon mbrojtjen e lojtarit nga lojrat e fatit, citojmë: *“Organizatorit të lojrave të fatit i ndalohet të fusë apo të lejojë të luajë në ambientet e lojrave të fatit persona nën moshën 21 vjeç..., si edhe detyrimin për të kërkuar dokumentin e identifikimit të çdo lojtari që luan në ambientet e lojrave të fatit dhe regjistrimin e të dhënave identifikuesë të lojtarit”*. Gjithashtu sipas pikës 4 të këtij neni, *“...organizatori duhet të marrë masa për të ndaluar që të luajë në ambientet e lojtave të fatit një person, për të cilin ka kërkesë me shkrim nga vetë lojtari ose të paktën njërit prej familjarëve të tij”* (kjo kërkesë bëhet pranë Autoritetit të Mbikqyrjes së Lojrave të Fatit, si institucioni përgjegjës për licensimin, mbikqyrjen dhe kontrollin e zbatimit të ligjshmërisë në ushtrimin e veprimtarisë së organizatorëve në fushën e lojrave të fatit) *“për moslejimin e këtij personi të hyjë në ambientet e lojrave të fatit, si dhe detyrimin për organizatorin e këtyre lojrave”* për të marrë të gjitha masat për të ekzekutuar këtë urdhër ndalimi. Sipas këtij neni, Autoriteti i Mbikqyrjes së Lojrave të Fatit, mban një regjistër për këta persona, dhe njëkohësisht njofton të gjitha shoqëritë që operojnë në këtë fushë që të moslejohet ky person që të luajë në këto mjedise. Mosveprimi nga ana e organizatorit, sipas njoftimeve të AMLF-së, sjell pasojë marrjen e masave administrative ndaj organizatorit, sipas nenit 53 të Ligjit 155/2015 *“Për lojrat e fatit në Republikën e Shqipërisë”*, i cili parashikon masën e gjobës në vlerë 500 000 (pesëqind mijë) leke kur: *“...ka të pranishëm në mjedisët e lojrave të fatit ose lojtarë nën moshën e lejuar... ose në mjediset e lojrave të fatit nuk është ekspozuar informacion parandalues për lojtarët për ndikimin negativ që mund të kenë këto loja ... dhe organizatori i lojrave të fatit nuk respekton ndalimet e parashikuara...”*

Por lind pyetja: a janë të mjaftueshme dispozitat e legjislacionit në fuqi, a lidhen me problemin e varësisë ndaj lojrave të fatit? A është i mjaftueshëm detyrimi ligjor për njoftimin e lojtarit në ambientet ku zhvillohen lojrat e fatit, për rrezikshmërinë e lojës <sup>7</sup>, duke konsideruar se në realitetin shqiptar po përhapet forma e rëndë e varësisë ndaj lojës-ludopatia, e cila ka nevojë edhe për trajtime të specializuara për të ndihmuar subjektet e goditura. Tashmë, kjo varësi-sëmundje duhet të njihet edhe nga ana e legjislacionit shqiptar. Ndryshimet e dispozitave ligjore në këtë drejtim duhet të shoqërohen:

së pari më njohjen dhe hartimin e programeve terapeutike,

së dyti me vlerësimin e nevojave për shpenzime të sistemit shëndetësor për kurimin e këtyre personave. Por nga ana tjetër asnjë lojtar, me qëllim daljen nga kjo gjendje, nuk mundet të fillojë një program terapeutik pa dëshirën e tij. Lidhur me këtë legjislacioni duhet të

parashikojë mekanizma të mbrojtjes civile, nëpërmjet të cilave, edhe personat të ndryshëm nga lojtari problematik, të mund të ndërhyjnë që të merren disa masa të drejtëpërdrejta për të përmbajtur rrezikun ndaj të cilit ludopatuku ekspozon vehten dhe familjen e tij.

## **Konkluzione dhe Rekomandime**

Nënvizohet nevoja për të dhëne informacione lojtarëve mbi rreziqet drejt të cilave shkojnë, për të realizuar një publicitet të përgjegjshëm, për të ndaluar minorenët që të hyjnë në lojrat e fatit on line, për të krijuar një llogari lojë për të përcaktuar identitetin e mbi të gjitha moshën e konsumatorit, duke vendosur një kufi shpenzimi dhe mesazhe periodike mbi fitimet dhe humbjet e realizuara.

Akoma më tej për të parashikuar linja telefonike për dhënien e asistencës për lojtarët, një aktivitet formues edhe me punonjësit e shoqërive të lojtrave të fatit dhe shoqërive të informacionit mbi rreziqet që lidhen me lojrat e fatit.

Ndërmasat që duhet të ndërmerren për të lehtësuar efektet ekonomike dhe sociale të kësaj industrie, proibicionismi sigurisht nuk mund të konsiderohet si rruga më e drejtë.

Mund të ketë kuptim rregullimi i këtij fenomeni me një seri masash për të kontrolluar për shembull hyrjen e minorenëve në sallat e lojtrave, ndërtimin e Sistemit Qendror të Monitorimit dhe kontrolli që të mos shkëputen pajisjet nga rrjeta telematike duke krijuar kështu evazion fiskal, ndalimin e

lulëzimit të lojtrave të fatit nga ambientet e ndjeshme (shkollat), duke shpresuar që njoftimi për lojën me përgjegjshmëri të mos mbetet vetëm një këshillë e thjeshtë.

.....

### *7. Ligji 155/2015, i rishikuar, neni....*

Mund të ketë kuptim rregullimi i këtij fenomeni me një seri masash për të kontrolluar për shembull hyrjen e minorenëve në sallat e lojtrave, ndërtimin e Sistemit Qendror të Monitorimit dhe kontrolli që të mos shkëputen pajisjet nga rrjeta telematike duke krijuar kështu evazion fiskal, ndalimin e lulëzimit të lojtrave të fatit nga ambientet e ndjeshme (shkollat), duke shpresuar që njoftimi për lojën me përgjegjshmëri të mos mbetet vetëm një këshillë e thjeshtë.

.....

## **Literatura**

1. Kodi Penal i Republikës Socialiste të Shqipërisë
2. Kodi Penal i Republikës së Shqipërisë
3. Ligji 155/2015”Për lojrat e fatit në Republikën e Shqipërisë” i rishikuar
4. *federalismo.it*- Revistë e Drejtës Publike Italiane, Të Krahasuar, Europianë. Numri 3-11/02/2015.):
5. *Europeae Commission, Pres Release Database, Njoftim Shtypi, Bruxelles, 14 Korrik 2014*
6. *Antonio Salerni – ViRGILIO- Informazione e consulenza Legale- Pubblicato il 6 Ottobre 2016.*
7. *Lojrat e fatit- Efektet psicosociale dhe nevoja për shërbime realituese. – Menada Petro, Tiranë 2016.*
8. [www.amlf.gov.al](http://www.amlf.gov.al)
9. [www.botasot.info/shqiperia/480620/debatet-tek-ligjet-kazinote-dhe-lojrat-e-fatit](http://www.botasot.info/shqiperia/480620/debatet-tek-ligjet-kazinote-dhe-lojrat-e-fatit)
10. [www.tatime.gov.al/c/6/74/lojrat-e-fatit-kazinote-dhe-hipodromet](http://www.tatime.gov.al/c/6/74/lojrat-e-fatit-kazinote-dhe-hipodromet)
11. Gazzetta “La Repubblica.it”, dt.03 Ottobre 2017.
12. [www.luccaindiretta.it/azienda/item/109848-i-dati-sul-gioco-d-azzardo-in-italia-nel-2017-2018](http://www.luccaindiretta.it/azienda/item/109848-i-dati-sul-gioco-d-azzardo-in-italia-nel-2017-2018)
13. [www.ilsole24ore.com/art/impresa-e-territori/2017-09-21/gli-italiani-hanno-bruciato-gioco-d-azzardo](http://www.ilsole24ore.com/art/impresa-e-territori/2017-09-21/gli-italiani-hanno-bruciato-gioco-d-azzardo)

## FORMIMI DHE ZHVILLIMI I PUNONJËSVE NË NDËRMARRJE

**Ermonda Foniqi** –Universiteti,,Haxhi Zeka,,Pejë

**Arta Kelmendi** -Universiteti,,Haxhi Zeka,,Pejë

### Abstract

In this scientific paper will be shown a very important topic for training and development in the organization. This topic at the same time also poses a serious problem for organizations in general. Orientation in the organization takes place after being selected candidate for workplaces, where he should be presented with his task as well as with the organization. The main orientation objectives and development are the reduction of initial anxiety and to help all the employees who are in office, familiarity with the workplace and the unit where they will work as well as with the organization as a whole and facilitating the transition of new employees from an outsider to an organization's internal. Orientation expands the information that the employee has benefited during the selection phases. It is not clear what tasks and responsibilities are specific of new employees as well as to make the tasks of performance evaluation.

### Hyrje

Në këtë rast studimi do të flasim për orientimin e punonjësve se si funksionet e rekrutimit dhe seleksionimit të burimeve njerëzore janë vetëm stadet e para të sigurimit të një force efektive. Zakonisht mësimdhënia apo formimi gjithnjë është i fokusuar apo i drejtuar ku njerëzit mësoheshin dhe instruktoheshin nga të tjerët që tashmë i zotëronin njohurit dhe aftësitë e kërkuara dhe shumë punonjës përfituan aftësitë biheviorale që i duheshin për të bërë punët e tyre.

Do të ndalemi tek qëllimet, rëndësia dhe llojet e formimit. Pastaj do të flasim për trajnimin, i cili është njëri ndër faktorët kryesorë të menaxhimit të njerëzve sepse zhvillimi i punonjësve e rrit vlerën e asetit të tyre dhe fitojnë aftësi të reja ose më të mëdha për të cilat kanë nevojë organizatat dhe të cilat menaxherët mund t'i përdorin. Trajnimi mund të shihet edhe në interes të punonjësve të cilët përmes mësimnxënies së planifikuar dhe të strukturuar mund të përfitojnë kompetenca dhe aftësi të reja të cilat i zotërojnë ata.

Orientimi brenda njësisë së tij është koha e duhur për të ndrequr çfarëdo lloj pritjeje jorealiste që punonjësi i ri mund të ketë pasur në lidhje me vendin e punës. Orientimi dhe zhvillimi brenda njësisë së tyre kontribon në qëllimet e përgjithshme të njësisë ku ai do të punojë, si edhe e prezanton punonjësin e ri para kolegëve të tij të punës.

Nëse zgjedhja dhe përzgjedhja janë bërë në mënyrën e duhur, atëherë ka shumë gjasa që të jenë të punësuar individë të aftë të cilët mund të kenë performancë të sukseshme, por performanca e sukseshme kërkon shumë më tepër sesa thjesht zotërimin e disa kualifikimeve të caktuara.

## 1. Orientimi i punonjësve

Ky proces ndryshe njihet edhe me emrin procesi i pritjes apo procesi i shoqërimit, ka për qëllim të ndihmojë në përshtatjen e kandidatit të seleksionuar, me organizatën, sa më shpejt që të jetë e mundur. Ditët e para të punës janë të rëndësishme sepse ato lënë një përshtypje të gjatë te punonjësi dhe mund të përcaktojnë qëndrimin dhe rezultatet e tij. Punonjësit të ri nuk duhet t'i japim informacione dhe këshilla, që do të duhen pak për një kohë të shkurtër sepse do të harrohen shpejt.

*“ Programi i orientimit duhet ti japë punonjesit të ri informacion të dobishëm duhet ti transmetojë atij politikën dhe procedurat që do ta ndihmonin atë të evitonte gabimet, e mëdha në fillim të karrierës, prsh. këshilla të sigurimit teknik etj, ti prezantojë kolegët e rinj dhe ti japë rast atij të bëjë një punë që do të krijojë një ndjenjë realizimi.”<sup>35</sup>*

### 1.1. Qëllimet, rëndësia dhe llojet e formimit

Funksionet e rekrutimit dhe të seleksionimit të burimeve njerëzore janë vetëm statet e para të sigurimit të një force pune efektive. Menaxherët, mbikqyrësit dhe punonjësit duhet të formohen dhe të zhvillohen vazhdimisht në qoftëse do të duan të përdorin me efektivitet potencialin e tyre.

Ekzistojnë disa përcaktime të ndryshme nga autorë të ndryshëm:

*Trajnimi dhe zhvillimi*- i punonjësve janë përpjekje të organizatës për të përmirësuar performancën aktuale dhe të ardhshme të punonjësit, nëpërmjet rritjes së kompetencave të tij.

(Belanger)

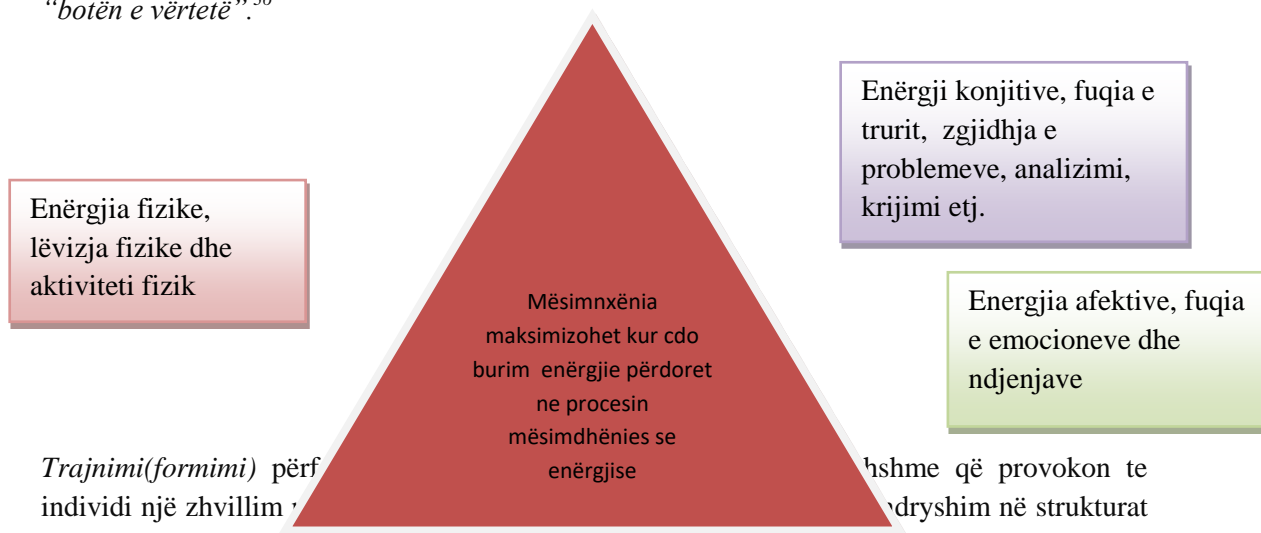
Përcaktimi që është përdorur nga autori Belanger është ai i kompetencës. Më kompetencë kuptojmë jo vetëm njohuritë, aftësitë dhe zotësitë e një personi për të kryer një punë por edhe qëndrimet dhe motivimet e tij për të vepruar në mënyrën e duhur.

Figura.1. trekëndeshi i energjisë

---

<sup>35</sup> Paul Banfield, “Hyrje në MBNJ”, Press, Tiranë, 2011, fq.365.

“Formimi më i mirë vjen nga bërja e punës vetë, në një proces të vazhdueshëm të zhytjes në “botën e vërtetë”.”<sup>36</sup>



Trajnimit(formimi) përfshihet ndryshme që provokon te individit një zhvillim ndryshim në strukturat korresponduese të këtyre fushave në mënyrë të tillë që ky zhvillim nuk i mbivendoset strukturës ekzistuese por integrohet në struktura të reja të cilat i lejojnë secilit të arrijë kapacitetin e tij në një nivel kulturor shumë-disiplinësh që mund ta ndihmojnë për të kuptuar më mirë fenomenet e jetë.

(Goguelin)

Në shumë përcaktime përdoren konceptet *trajnim dhe zhvillim*. Një pjesë e studiuesve sqarojnë që termi *trajnim* përdoret për të treguar aktivitetin që ndihmon punonjësin të përmirsojë aftësitë e nevojshme për periudhën aktuale apo ato që do të duhen në një të ardhme të afërt, ndërsa termi *zhvillim* i referohet përmirësimit të aftësive për një afat të gjatë. Megjithatë theksohet se në praktikë këto dallime nuk janë shumë të qarta sepse këto aktivitete janë pjesë e nje sistemi të integruar. Ky system quhet shpesh, thjesht sistemi i trajnimit(formimit).

## 2.Rëndësia e trajnimit dhe zhvillimi

Zhvillimet e shpejta teknologjike dhe ndryshimet e vazhdueshme strukturore që synojnë një fleksibilitet të madh dhe mundësi më të madhe përshtatjeje me ambientin janë faktorët kryesorë që bëjnë që formimi dhe zhvillimi i burimeve njerëzore të konsiderohen shumë të domosdoshme për mbijetesën e organizatave të biznesit.

Nevoja për formim mund të lind për shumë arsye:

-Kur fillojmë punën të gjithë punonjësit duhet të mësojnë të fshehtat e zanatit d.m.th ata duhet të mësojnë si bëhen punët në ambientin e ri duke përfshirë këtu edhe gjërat që nuk janë të shkruara në ndonjë manual politikash apo procedurash.<sup>37</sup>

-Punonjësit e rinj edhe kur janë zgjedhur me ndihmën e programeve të mira të rekrutimit dhe seleksionimit mund të kenë zotësi të pamjaftueshme.

-Ndryshimet teknologjike mund të diktojnë nevojën për zotësi të reja pune.

-Riorganizimi i punës mund të kerkojë nga punonjësit të përvetësojnë më shumë zotësi.

-Punonjësit që transferohen apo që promovohen mund të kenë nevojë për më shumë zotësi.

<sup>36</sup> Fetie Gjaku-Merturi, "Mbnj", Europres, Prishtinë, 2012, fq.42

<sup>37</sup> Robins Decenzo, *Bazat e menaxhimit*, Press, 2011, Tiranë, fq, 407.

-Një produkt i ri mund të kërkojë teknologji të papërdorur më parë.

-Ndryshimi në strategjitë e ndërmarrjes mund të kërkojë që menaxherët të adoptojnë sjellje të reja lidheshipi dhe të fitojnë njohuri për biznese të reja.

## 2.1.Llojet e trajnimit të vazhdueshëm

Arsyet që e bëjnë të domosdoshëm trajnimin përcakton edhe llojshmërinë e trajnimeve. Mund të dallojmë disa lloje të trajnimit të vazhdueshëm:

-*Trajnim profesional fillestar:* Ky ka të bëjë me zhvillimin e trajnimit në formën e një stazhi mësimor në organizatë.

-*Formim përshatjeje:* Ky mund të jetë trajnim plotësues për të rinjtë që nuk kanë eksperiencë profesionale.

-*Aktualizim (përditësim) i njohurive:* Ky lloj trajnimi shërben për zhvillimin e njohurive personale.

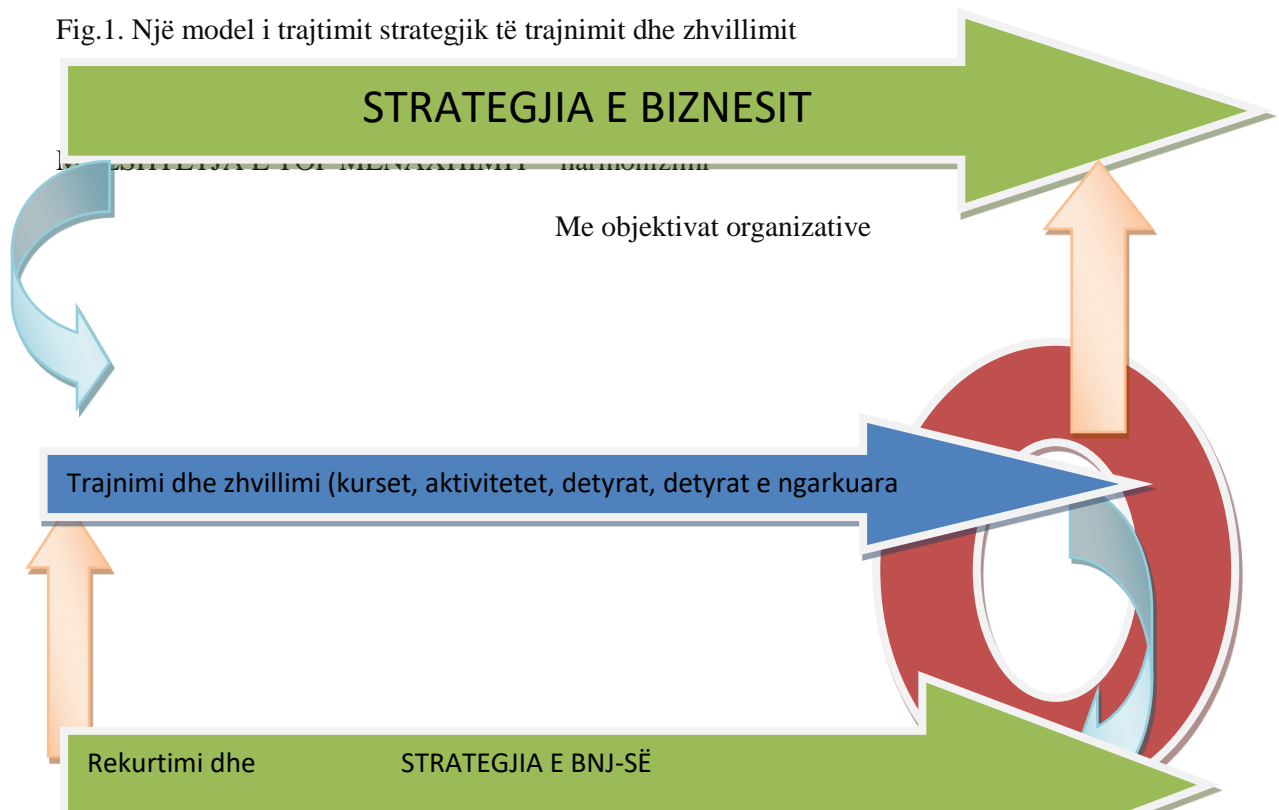
-*Formim plotësues:* Në këtë lloj trajnimi fitohen njohuri dhe zotësi në fushat e afërta për të lehtësuar polivalencën, d.m.th aftësinë për të marrë përsipër aktivitete të cilat deri tani i realizonte një specialist i një fushe tjetër.

-*Formim evoluimi (për zhvillimin e karrierës):* Ky është trajnimi që bëhet për të autorizuar apo shoqëruar një ngritje në përgjegjësi. Një promovim do të thotë një ndryshim i pozicionit të punës.

## 2.2.Pozicionimi strategjik i formimit dhe zhvillimit

Pozicioni strategjik i formimit dhe zhvillimit nënkupton harmonizimin e aktiviteteve zhbñj me vizionin, misionin dhe objektivat strategjike rrjedhojë të cilit është rritja e vazhdueshme e organizatës si dhe individit nëpërmjet rritjes së njohurive aftësitë për të mësuar, motivimit dhe paisjes me zotësi të punonjësve në të gjitha nivelet.

Fig.1. Një model i trajtimit strategjik të trajnimit dhe zhvillimit





## Programi i formimit

Rezultatet më të mira arrihen zakonisht nëpërmjet një formimi të organizuar mirë me program formal. Qëllimi final i formimit është të ndihmojë në arritjen e objektivave të organizatës dhe gjithashtu të ndihmojë në plotësimin e qëllimeve personale të punonjësit.

*Menaxhimi i programeve të formimit përfshin disa etapa të cilat mund të dallohen si:*

-Përcaktimi i nevojave për formim;

-Zhvillimi i programit të formimit;

-Planifikim i aktiviteteve të formimit;

-Zhvillimi i formimit-Vlerësimi i formimit.

### 2.3.Përcaktimi i nevojave për formim

Në këtë etapë të parë bëhet mbledhja dhe organizimi i të dhënave në bazë të të cilave vendoset nëse është i nevojshëm apo jo përpunimi i një programi formimi. Nganjëherë punonjësit marrin formim jo se u nevojitet por për arsye të tjera, p.sh, në disa organizata një program formimi shërben si një shpërblim për performancën e kaluar të punonjësit.

#### *Analiza e nevojave të organizatës*

Objektivi përfundimtar i formimit dhe i zhvillimit duhet të jetë arritja e objektivave të biznesit. Prandaj edhe analiza e nevojave të organizatës duhet të jetë dhe faza e parë e vlerësimit efektiv të nevojave. Ajo fillon me shqyrtimin e objektivave afatshkurtra dhe afatgjata të organizatës. Analiza e objektivave të organizatës duhet të bëjë një vlerësim të kujdesshëm të kërkesës për burime njerëzore. Një burim i dobishëm informacioni mund të jenë edhe treguesit e efijencës së tillë si: kostoja e punës, sasia e prodhimit, cilësia, shpërdorimet, përdorimi dhe riparimi i paisjeve. Organizata mund të caktojë standarde për këta tregues dhe pastaj t'i analizojë ato për të vlerësuar programet e formimit.

#### *Analiza e nevojave të punës*

Procesi i mbledhjes së të dhënave që do të përdoren në procesin e formimit quhet shpesh analiza e nevojave të punës.

*Përmbajtja specifike e punës shqyrtohet gjatë procesit të analizës së punës. Pra për punët ekzistuese informacioni për detyrat, aftësitë dhe zotësitë e nevojshme si dhe për standardet minimale të pranueshme, merret nga përshkrimet dhe specifikimet e punëve. Ky informacion përdoret për tu siguruar që programi i formimit është i përshtatshëm dhe i dobishëm për punën në fjalë<sup>38</sup>*

#### *Analiza e nevojave të personit*

Analiza e personit kryhet me qëllim që të zbulohen diferencat midis aftësive të personelit dhe aftësive të nevojshme të identifikuar nga analiza e punës. Analiza mund të mjaftohet edhe me një krahasim të vlerësimit të efijencës së punonjësit.

Për të identifikuar nevojat e individëve për formim mund të përdoren metoda të ndryshme:

<sup>38</sup> Ymer Havolli, "Menaxhmenti I BNJ", Riinvest, Prishtinë, 2009, fq.39.

1. Matja e rezultateve;
2. Vetëvlerësimi;
3. Vrojtimi i qëndrimeve;

#### *Koncepti i programit të formimit*

Koncepti i programit të formimit ka të bëjë me përcaktimin e objektivave dhe përmbajtjes së tij.

*Objektivat*- ka shumë lloje të objektivave: objektiva përfundimtare, objektiva specifike, objektiva të ndërmjetme, objektiva të të mësuarit etj. Për thjeshtësi do të dallojmë dy kategori objektivash: objektiva organizative dhe objektiva të të mësuarit. Objektivat organizative janë rezultatet përfundimtare që synon program i formimit. Objektivat e të mësuarit kanë të bëjnë me atë që merret me programin e formimit.

Shuler dhe Jackson përcaktojnë tri lloje objektivash të procesit të të mësuarit:

- Fitimi i njohurive;
- Fitimi i zotësive;
- Rezultatet afektive;

#### *Strukturimi i përmbajtjes*

Për hartimin e përmbajtjes ndihmojnë një numër njohurish dhe metodash që ofrojnë psikologjia dhe arsimit.

#### *Teorit e të mësuarit*

Eksperienca ka bërë të adaptohen shumë teori të shkollave kryesore të mendimit për të mësuarit:

- Teoritë Bihejbioriste- karakteristikat e situatës së ambientit konsiderohen si përcaktuese të reagimit pa ndonjë ndërhyrje të qartë të aktivitetit mendor.
- Teoritë konjitive- Individu luan një rol të rëndësishëm në strukturimin e ambientit.
- Teoria e të mësuarit social- sipas Bandura të mësuarit bëhet sipas katër proceseve elementare të ndërvarura:
  1. Të jesh i vëmendshëm dhe i ndjeshëm ndaj disa stimulujve;
  2. Të memorizosh, regjistros, në një mënyrë simbolike disa aktivitete;
  3. Të veprësh;
  4. Të jesh i motivuar;

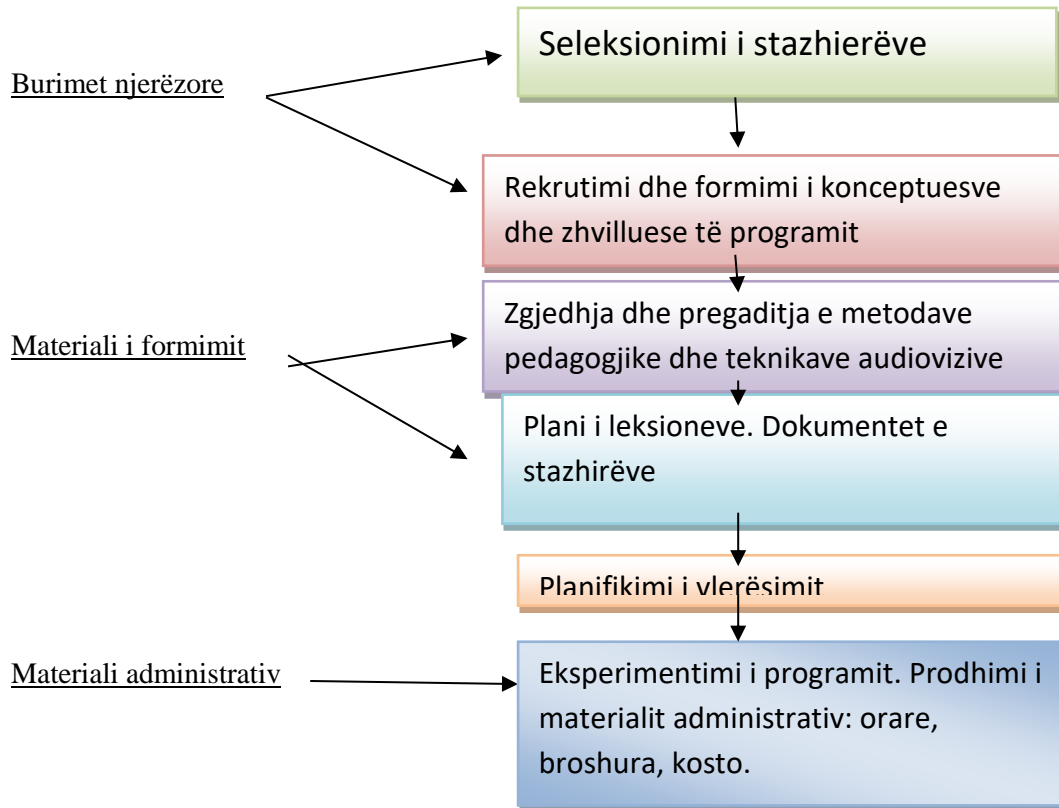
#### *Planifikimi i programit të formimit*

Kjo fazë konsiston në parashikimin e burimeve njerëzore dhe materialeve të nevojshme për realizimin e aktiviteteve që u korrespondojnë objektivave të aprovuara të formimit. Është fjala për të parashikuar dhe angazhuar personelin e nevojshëm si dhe për të përgaditur tërësinë e materialit të nevojshëm.

- Seleksionimi i stazhierit- Në të gjitha rastet është e rëndësishme të skatësohen kushtet për të marrë pjesë në formim. Në këtë proces mund të ndikojnë kriterët e mëposhtme:
  1. kostoja e formimit dhe buxheti në dispozicion;
  2. përparësia që u akordohet një grupi punonjësish sipas urgjencës së problemit;
  3. rekomandimet e eprorit hierarkik për disa punonjës;
  4. klauzola sindikale;
  5. karakteri i detyrueshëm.
- Rekrutimi i konceptuesve të programit- Këta mund të zgjidhen nga burimet e vet organizatës, apo nga organizata të tjera që kanë ekspertët e nevojshëm.

- Metodat, strategjitë e formimit dhe teknikat audio-vizive- Në këtë fazë të planifikimit formuesi duhet të vendos cila është metoda e përshtatshme për tu përdorur.
- Planifikimi i vlerësimit- Pasi është njohur me planin e leksioneve formuesi përpunon edhe planin e vlerësimit.

Fig. 2. Planifikimi dhe formimi i planit të formimit



### ***Vlerësimi i programit të formimit***

Vlerësimi mund të kryhet nëpërmjet:

1. Mbledhjes së opinioneve dhe reagimeve;
2. Vlerësimit në fund të programit;
3. Vlerësimit të performancës në punë;
4. Vlerësimi i performancës organizative;

### ***Zgjedhja e vendit ku do të kryhet formimi dhe metodat e tij***

- Formimi në punë- Në këtë rast program i formimit realizohet në ambientin e punës ku do të punojë personi që po formohet. Një formues me eksperiencë supozohet të sigurojë një model roli të favorshëm dhe të harxhojë kohë për ti dhënë personit që formohet udhëzime dhe instruksionet e nevojshme lidhur me punën. Formimi në punë është i përshtatshëm vetëm kur kemi një numër të kufizuar individësh që duhet të formohen edhe kur pasojat e gabimeve që mund të bëjë

punonjësi që formohet janë të vogla. Cilësia e këtij lloj formimi varet nga zotësitë e menaxherit apo nga punonjësi që e realizon atë.

Më poshtë po përshkruajmë metodat më të njohura të përdorura për formimin në vendin e punës:

1. Formimi me instruksione të punës;
2. Asistimi;
3. Rrotacioni i punës;
4. Asistenca mbikëqyrëse dhe patronazhi.

### ***Pranë punës por jo në punë***

*Formimi pranë punës por jo në punë është i përshtatshëm për programet pas orarit të punës apo për programet në të cilat duhet të mbahen kontaktet me njesitë e punës por formimi në punë mund të jetë i dëmshëm<sup>39</sup>.*

- Instrukcionet e programuara- Kjo është një metodë e vjetër e formimit pranë punës. Materiali instruktiv copëtohet dhe programohet për kompjuterin. Një avantazh i kësaj metode është se mund të formohen njëkohësisht një numër i madh punonjësish ku secili mund të ketë në dispozicion materialin.
- Regjistrimi në kaseta video- Këto mund të përdoren pranë apo jashtë vendit të punës dhe kanë zëvendësuar filmat për formimin organizativ.

### ***Formimi jashtë punës***

Është më e përshtatshme të përdoret trajnimi jashtë vendit të punës, p.sh: për këtë janë formimet për shoferët e autobusave, pilotët etj. Megjithatë kostoja e formimit jashtë pune është e lartë.

- Leksionet- këto metoda janë me eficientë dhe japin shumë informacione për një grup të madh njerëzish, ato kanë edhe të meta:
  1. Pëngojnë përfomancën;
  2. Transferimi i të mësuarit të zotësive dhe aftësive të nevojshme është i kufizuar.
- Stimulimi- Kjo metodë e cila paraqet situatë të cilat janë të ngjajshme në kushtet e punës përdoret edhe për menaxherët dhe për jomenaxherët. Një teknikë e zakonshme e përdorur për jo menaxherët është metoda e njohur me emrin (metoda e paradhomës), e cila stimulon ambientin e punës aktuale.
- Qendrat e vlerësimit- Një teknikë stimulimi që po bëhet gjithnjë e më e njohur është ajo e përdorur me qendrat e vlerësimit. Këto qendra janë nevojat e mundshme për trajnim.
- Luajtja e roleve- fokusohet më tepër në menaxhimin e marrëdhënieve se sa në faktet.

### **Përfundimi**

Në këtë punim shkencor shqyrtoam çështjen në lidhje me formimin, llojet e formimit, dhe rëndësinë e tyre brenda një organizate në lidhje me zhvillimin dhe trajnimin e punonjësve.

Zhvillimet e shpejta teknologjike dhe ndryshimet e vazhdueshme strukturore që synojnë një fleksibilitet të madh dhe mundësi më të madhe përshtatjeje me ambientin, janë faktorët

---

<sup>39</sup> Robins Dekenzo, "Bazat e menagjimit", "Gjergj Fishta", Tiranë, fq.376

kryesorë që bëjnë që formimi dhe zhvillimin e burimeve njerëzore të konsiderohen shumë të domosdoshme. Mësuam po ashtu se si shumica e trajnimeve ndodhin në punë e sipër. Sipas hipotezave të parashtruara, shohim se hipoteza 0, H1 qëndron pasi që me zhvillimin dhe trajnimin e punonjësve sipas rastit të studimit shohim se ngrisin zhvillimin e mëtejshëm të ndërmarrjes. Ndërsa hipoteza alternative H2 Formimi dhe zhvillimi i punonjësve paraqet avantazh konkurrues për organizatën.

Pamë se si menaxherët, mbikqyrësit dhe punojësit duhet të formohen dhe të zhvillohen vazhdimisht ne qoftë se do të duan të përdorin me efektivitet potencialin e tyre.

U ndalëm tek pozicioni strategjik i formimit dhe zhvillimit që nënkupton harmonizimin e aktiviteteve zbnj me vizionin, misionin dhe objektivat strategjike rrjedhoj e të cilit është rritja e vazhdueshme e organizatës. Pamë se si të sapopunësuarit duhet të ambientohen me kulturën e organizatës dhe të trajtohen që ta bëjnë punën në një mënyrë që të përputhet me objektivat e organizatës. Dhe pamë se për t'i arritur këto rezultate, MBNJ-ja fillon me orientimin dhe me trajnimin.

### Rekomandime

Rasti teorik i trajnimit është i pamohueshëm, realiteti është shpesh zhgënjyes. Sipas hulumtimit të kryer nga ne, rekomandojmë që organizatat të merren më shumë me çështjen e formimit dhe zhvillimit nga ana profesionale e punonjësve. Sipas të dhënave të grumbulluara, mund të themi që organizatat i kushtojnë rëndësi mjaftueshëm edhe pse e dimë që zhvillimi i punonjësve e rrit vlerën për aftësi të reja që i duhen organizatës.

Pastaj një tjetër arsye është se rrit efikasitetin në procese që rezulton në fitim financiar. Tjetër përparësi që shohim në përdorimin e formimit dhe zhvillimit nga ana e organizatave është rritja e kapacitetit për t'u përshtatur më teknologjitë dhe metodat e reja dhe ulja e numrit të punonjësve që largohen për t'u zëvendësuar më punonjës të rinj.

Pos të tjerash rrit imazhin e organizatës p.sh menaxhojnë etikën nëpërmjet formimit dhe zhvillimit. Arsyeya kryesore për t'i trajnuar punonjësit është sepse është objektiv kyç i organizatave që në mënyrë që të mbeten konkurruese dhe efiçiente në treg, duhet që vazhdimisht t'i rifreskojnë aftësitë dhe kompetencat e punonjësve të tyre.

### Literatura

- Banfield, Paul                    “*Hyrje në MBNJ*”(shtëpia botuese”*Press*”),Tiranë,2011. Dekenzo, Robinns                    (2006) *Menaxhimi i Biznesit, shtëpia botuese” Fishta*”, Tiranë.
- Decenzo, Robbins                    *Bazat e menaxhimit,(Shtëpia botuese “ Press”)* 2011, Tiranë.
- Romosaj,Berim                    (2007).Menagment,Shtepia botuese“Universiteti i Prishtinës“,
- Gjaku, Fetic                    “*MBNJ*”,(Shtëpia botuese”*Europrinty*”),Prishtinë,2012
- Havolli, Ymer                    “ *Menaxhmenti i BNJ*”(shtëpia botuese”*Riinvest*”),Prishtinë,2009.
- Charantimath, P. M.                    (2005). *Entrepreneurship Development and Small Business Enterprise*.Pearson Education India.

## **PJESMARRËSIT DHE FAKTORËT PËRCAKTUES NË TREGUN FINANCIARË NDËRKOMBËTAR**

**Bardha Prenga**

### **Hyrje**

Sistemi financiarë luan rolin kryesorë në ekonomi duke stimuluar rritjen ekonomike, duke influencuar performancën ekonomike të aktorëve dhe duke ndikuar në mirëqënjen sociale. Ky sistemi përbëhet nga tre komponentë ku një ndër ata është edhe tregu financiarë. Tregjet financiare lehtësojnë rrjedhjen e fondeve për të financuar investimet e bëra nga kompanitë qeveritë dhe individët.

Tregjet financiare kanë pësuar një zhvillim të madh vitet e fundit. Globalizimi i tregjeve financiare është shoqëruar edhe me zhvillimin e vullshëm të institucioneve financiare pjesmarrëse në këto tregje si dhe me globalizimin e instrumentave financiarë. Ky globalizim ka ndikuar në krijimin e shumë mundësive dhe lehtësirave në financim për pjesmarrësit në këto tregje.

Gjatë katër dekadave të fundit, tregjet ndërkombëtare kanë pësuar ndryshime të jashtëzakonshme. Politikat globale, sociale dhe trendet ekonomike gjatë kësaj kohe kanë krijuar mundësi të mëdha të biznesit dhe sfidat për tregjet ndërkombëtare. Një trend i vazhdueshëm në të gjithë botën drejt liberalizimit ekonomik ka rritur mundësitë dhe sfidat për ekonominë. Për këtë arsye, marketingu ndërkombëtar është duke luajtur një rol jetik në aktivitetet ekonomike botërore dhe rëndësia e tij pritet të rritet më tej, pasi tregjet të bëhen më të globalizuara.

### **QËLLIMI**

Zhvillimi i tregjeve financiare është i lidhur ngusht me zhvillimin e ekonomisë. Globalizimi i tregjeve ka sjellë mundësi të shumta për pjesmarrësit në këto tregje. Në vijim dho të jepen disa karakteristika të tregjeve financiare ndërkombëtare. Ky punim do të fokusohet në funksionet e tregut financiarë, mundësitë që ofron për pjesmarrësit dhe faktorët përcaktues në këto tregje.

### **METODOLOGJIA**

Për përgatitjen e këtij punimi jam bazuar në informacionet e mbledhura nga burimet sekondare. Burimet Sekondare konsistojnë në literaturën e përdorur, ku përfshihen publikime të marra nga interneti si dhe libra nga autorë Shqipëtar dhe të huaj.

### **1. TREGJET FINANCIARE NDËRKOMBËTARE**

Një treg financiar është pak a shumë si çdo treg tjetër që ju mund të jeni njohur me të, si tregu i një fshatari, por në vend të mollë dhe lule, ju keni aksione, bono, derivate, dhe

produkte të tjera financiare që kalojnë nga një individ apo institucion tek një tjetër individ ose institucion. Më saktë tregjet financiare janë ato tregje ku kompanitë sigurojnë kapitalin e nevojshëm për t'u zgjeruar, si në tregjet e aksioneve ose të obligacioneve, apo për të përbadhur rreziqet e tyre, si në tregjet e këmbimit valutor ose të mallrave. Ndërsa tregjet financiare ndërkombëtare mund të përkufizohen si vendi ku pasuria financiare tregtohet ndërmjet individëve dhe ndërmjet shteteve.

## **1.1 Karaktristikat e tregjeve financiare ndërkombëtare**

### Ndërkombëtarizi dhe liberalizimi i tregjeve financiare

Përsa i përket ndërkombëtarizimit dhe liberalizimit të tregjeve financiare i cili ka të bëjë me eliminimin e të gjithë kufijve dhe ndërtimin e mjeteve të ndërlidhura ndërkombëtare. Ka disa faktor relevantë që kanë të bëjnë me derregullimin dhe liberalizimin e tregut dhe aktivitetet e pjesmarrësve në treg si dhe me zhvillimin tekniko-teknologjik i cili mundëson një monitorim dhe një kontroll më të lehtë dhe efektiv.

### Lindja dhe zhvillimi i inovacioneve financiare

Inovacionet financiare sipas autorit Van Horn përkufizohen si produkte dhe procese të reja të cilat i bëjnë tregjet më eficiente, në kuptimin operacional. Autori Stefan Ros i ndan inovacionet financiare në dy grupe të mëdha: produktë të reja financiare

( aktivitet financiar dhe letrat derivative ) dhe në strategjitë dinamike të tregtimit të emisionit primar të këtyre produkteve financiare.

Ndër inovacionet më të rëndësishme financiare mund të përmendim: 1) Opsionini i cili është një letër me vlerë derivative që i jep të drejtën por jo detyrimin zotëruesve të tyre për të blerë apo shitur një titull financiar me një cmim që quhet cmimi i ushtrimit, në të ardhmen<sup>40</sup>. 2) Kontratat futures (të ardhme) janë të ngjashme me kontratat e pajtimit paraprak sepse implikojnë dy palë që pajtohen për të shitur në të ardhmen një të mirë kundrejt një cmimi të pajtuar sot<sup>41</sup>. 3) Obligacionet. 4) Paraja elektronike.

### Trendet derregulluese.

Trendet derregulluese kanë të bëjnë më:

-Zvogëlimi i rolit të shtetit dhe i organeve të tij në çështjet e rregullimit të punëve në tregjet financiare ndërkombëtare ;

-Kombinimin më optimal të rregullimit ligjor me rregullimin e afarizmit të institucioneve dhe të tregjeve financiare ;

-Rritjen e disiplinës dhe progresit në treg ;

-Afrimin e përafert bursor me publikun ;

-Shtimin i kontrollit dhe i mbikqyrjes të të gjithë pjesmarrësve në treg ;

-Hapjen e shpejtuar të tregjeve kombëtare financiare ndaj subjekteve të jashtme.

## **1.2 Funkzioni i tregjeve financiare ndërkombëtare**

Tregjet financiare kryejnë një sërë funksionesh ku ndër t'a mund të përmendim:

- Sigurimi i fondeve të nevojshme për të realizuar investimet e përcaktuara për huamarrësit .
- Sigurimi i likuiditetit në treg në mënyrë që të lehtësojë tregtimi të fondeve.
- Ofron likuiditet për bankat tregtare.

<sup>40</sup> Dragusha, B.,(2010), Investime.

<sup>41</sup> Hoti, I.,(2011), Amvisimi i rrezikut dhe industria e sigurimeve.

- Roli në ruajtjen dhe mirëmbajtjen financiare;
- Rregullimi i bilancit të pagesave ndërkombëtare;
- Sigurimi i fonde për zhvillimin ekonomik.

### 1.3 Arsyet e përdorimit të tregjevë financiare ndërkombëtare.

Integrimi i plotë i tregjeve financiarë ndërkombëtarë është penguar nga barrierat e ndryshme siç janë: diferenca në taksa, kostot e komunikimit, dallimet kulturore dhe dallimet në raportimin financiarë. Megjithatë këto pengesa mund të krijojnë mundësi unike për tregje të caktuara gjeografike që tërheqin investitorët e huaj.

Mëposhtë paraqiten disa nga arsyet pse investitorët preferojnë të investojnë në tregjet e huaja. Ato janë:

- Për të përfituar nga kushtet e favorshme ekonomike.
- Kur presin që monedha e huaj të vlerësohet kundrejt monedhës së tyre.
- Për të korrur përfitim të diversifikimit ndërkombëtar.

Kreditorët gjithashtu marrin pjesë në këto tregje. Ata preferojnë të sigurojnë kredi në tregjet e huaja për disa arsye, si:

- Për të përfituar nga normat e larta të interesit.
- Për të përfituar nga ndryshimi në vlerësimin e monedhës vëndase nga ajo e huaj.
- Për të përfituar nga diversifikimi ndërkombëtar.

Huamarrësit kanë disa arsye gjithashtu pse preferojnë të bëhen pjesë e tregut financiarë ndërkombëtarë duke marrë hua, këto arsye paraqiten më poshtë:

- Për të përfituar nga normat e ulëta të interesit.
- Kur presin që monedha e huaj të zhvlerësohet ndaj monedhës së tyre.

### 1.4 Klasifikimi i tregjeve financiare.

Tregjet financiare klasifikohen në :

- Tregje financiare të brendshme kundrejt tregjeve të jashtme.

Tregjet e brendshme financiare kufizojnë aktivitetin e tyre brenda territorit të vendit, pjesëmarrësit e tregut janë të kufizuar vetëm në popullsinë e tyre. Ndërkohë që tek tregjet ndërkombëtare aktivitetet e tregut zgjerohen përtej kufijve kombëtarë, pjesëmarrësit janë të më shumë shteteve, përfshihen dhe banorët e huaj. Tregjet e brendshme financiare duhet të nënshtrohen direkt ndërhyrjeve nga autoritetet monetare (duke përfshirë edhe ndërhyrjen e fshehtë), tregu është i ndikuar rëndë nga ana e pushtetit ekzekutiv të orientuar majtas apo djathtas. Ndërsa tregjet e zhvilluara ndërkombëtare financiare janë kryesisht të paprekur nga autoritetet financiare të rregullimit të vendit pritës, rrallë mund të ndodhë dhe të ndërhyhet për kontroll të përgjithshëm të tregut, madje ka edhe tërësisht jo-ndërhyrje. Tregu i këmbimit valutor është qendra e tregjeve financiare ndërkombëtare në tregun botëror.

- Tregjet e kapitalit kundrejt tregjeve të parasë.

Në tregun e kapitalit tregtohen letra me vlerë afatgjata të tilla si obligacionet dhe aksionet. Në tregun e parasë relizohen transaksionet në instrumente të borxhit afat-shkurtër, apo letrat me vlerë të tregtueshme.

- Tregje parësor kundrejt tregjeve dytësore .

Të gjitha letrat me vlerë që janë lëshuar për herë të parë në tregun primar, më vonë këto letra me vlerë mund të blihet dhe të shitet sërish në tregun dytësor.

- Tregjet mbi banak (over-the-counter) .



Tregu mbi banak është një treg i decentralizuar, pa një vend qendror fizik, ku pjesëmarrësit e tregut mund të tregtojnë me njëri-tjetrin përmes mënyrave të ndryshme të komunikimit si telefon, e-mail dhe të pronarit të sistemeve elektronike tregtare.

Tregjet financiare dhe ndërmjetësit nënshtrohen rregullatorëve financiarë. Ndryshimet e fundit që po ndodhin në sistemin rregullator janë duke ndodhur në përgjigje të problemeve në tregjet e kreditit dhe krizës financiare që goditi në vitin 2008.

## **2.PJESMARRËSIT DHE FAKTORËT PËRCAKTUES NË TREGUN FINANCIARË NDËRKOMBËTAR**

Në tregun financiarë ndërkombëtar marrin pjesë një sërë faktorësh ,kjo për arsye të ndryshme. Mëposhtë paraqiten pjesmarrësit kryesorë .

### Bankat

Bankat luajnë një rol shumë të rëndësishëm në të gjithë sistemin financiarë .Ato janë një vend i sigurtë ku mund të depozitohen paratë.Aktiviteti i bankave përqëndrohet në menxhimin banker dhe të pasurive private.

### Kompanitë financiare dhe të sigurimit

Kompanitë janë ato që përfshihen direkt në tregjet financiare ndërkombëtare dhe ofrojnë fonde për pjesmarrësit e tjerë për t'i huazuar.*Këto kompani i sigurojnë forndet nga emetimi i dëftesave të borxhit.Ato i investojnë primet e klientëve të tyre në të gjitha aspektet e tregjeve financiare.*

### Bankat Merçent

Këto banka përdoren më shumë nga bizneset dhe kanëshumë pak mardhënje më publikin, pra nuk ofrojnë shërbime të rregullta bankare për publikun.

### Qeveria

Operon në të gjitha tregjet financiare.

### Spekulatorët

Një tjetër kategori e pjesmarrësve në tregjet financiare janë edhe spekulatorët.Këta të fundit në vënd që të mbrohen nga ndryshimet në kursin e këmbimit ose nga luhatshmëritë e normave të interest spekulojnë duke u përpjekur të fitojnë para duke përfituruar nga luhatshmëritë e kursit të këmbimit.

Pjesmarrësit në tregun financiarë ndërkombëtar mund të:<sup>42</sup>

- Marrin hua apo të investojnë në mjetë afatshkurtra;
- Kryejnë transferim valuator;
- Zhvillojnë kombinime afariste dhe financiare me karakter spekulimi;
- Investojnë fonde financiare me afat të mesëm dhe të gjatë.

*Zhvillimi i tregjeve financiare të një ekonomie është i lidhur ngushtë me zhvillimin e saj të përgjithshëm. Mirëfunksionimi i sistemit financiar jep informacion të mirë dhe lehtësisht të arritshme. Ai ul kostot e transaksionit, e cila nga njëra anë përmirëson shpërndarjen e burimeve dhe nxit rritjen ekonomike. Si sistemet bankare ashtu edhe tregjet e aksioneve të nxisin rritjen, i cili është faktori kryesor në uljen e varfërisë. Në nivel të ulët të zhvillimit ekonomik bankat komerciale kanë tendencë për të dominuar sistemin financiar, ndërsa në nivele më të larta bursat vendase kanë tendencë të bëhen më aktive dhe efikase në krahasim me bankat e vendit*

Faktorët përcaktues në tregun ndërkombëtar janë<sup>43</sup> :

---

<sup>42</sup>Osmaj,E.& Ristani,R.,(2013),Tregjet dhe institucionet financiare.

- Shkalla e zhvillimit të rrjetit të sistemeve bankare brenda ekonomisë në vend dhe botë ;
- Gjendja e fondeve dhe bursa, si dhe niveli i vëllimit të transaksioneve në këto bursa ;
- Gjendja dhe pozita e valutave kombëtare në përlogaritjet dhe pagesat ndërkombëtare.

## PËRFUNDIME

Gjatë eëkadave të fundit tregjet financiare kanë pësuar një zhvillim të vrullshëm. Globalizimi i tregjeve financiare është i lidhur dukshëm edhe me globalizimin e institucioneve financiare po ashtu edhe me globalizimin e instrumentave financiarë. Tregjet financiare janë një mundësi e mirë për kreditorët, huamarrësit dhe investitorët për të siguruar fondet e nevojshme ose për të investuar fondet e tyre. *Mirëfeksionimi i sistemit financiar jep informacion të mirë dhe lehtësisht të arritshme. Ai ul kostot e transaksionit, e cila nga njëra anë përmirëson shpërndarjen e burimeve dhe nxit rritjen ekonomike. Zhvillimi i sistemit bankarë ,vëllimi i transaksioneve dhe pozita e valutave trgtare janë faktorët përcaktues në tregun financiarë.*

## LITERATURA

Berger, A., DeYoung, R., Genay, H., & Udell, G., (2000), Globalization of financial institutions: evidence from cross-border banking performance.

Dragusha, B., (2010), Investime.

Edwards, S., (1999), "Crisis prevention: lessons from Mexico to East Asia ", NBER working paper no. 7233.

Osmaj, E. & Ristani, R., (2013), Tregjet dhe institucionet financiare.

---

<sup>43</sup>Osmaj, E. & Ristani, R., (2013), Tregjet dhe institucionet financiare.

INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018  
Konferenca e X-të:  
*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

## **NJOHJA DHE MENAXHIMI I RREZIKUT NË LOGJISTIKË: TRANSPORTI DETAR**

**Dr. Arjeta Hallunovi** Lektore, Departamenti i Financë Kontabilitetit, Fakulteti i Biznesit,  
Universiteti Aleksandër Moisiu, Durrës

**Dr. Mirela Tase** Lektore, Departamenti i Turizmit, Fakulteti i Biznesit, Universiteti  
Aleksandër Moisiu, Durrës

**Prof. Dr. Elez Osmani** Profesor, Departamenti i Financë Kontabilitetit, Fakulteti Ekonomik,  
Universiteti Luigj Gurakuqi, Shkodër

### **Abstrakt**

Gjatë dekadave të fundit, transporti detar po bëhet gjithnjë e më i rëndësishëm për shkak të avantazheve që ka ky sektor, duke sjell përballjen e kompanive me rreziqe nga burime të ndryshme. Ky punim ka për qëllim të eksplorojë dhe analizojë rreziqet në transportin detar si dhe të ekzaminojë mënyrat për uljen e shkallës së rrezikut me një perspektivë logjistike, duke përfshirë flukset e informacionit, flukset fizike dhe flukset financiare. Analizimi i rrezikut është realizuar nepërmjet pyetësorëve, shkallës së riskut dhe matricave. U identifikuan 35 faktorë rreziku të cilat u ndanë në 3 kategori (rreziqet që lidhen me fluksin e informacionit, rreziqet që lidhen me fluksin fizik dhe rreziqet që lidhen me fluksin e pagesave) dhe mbas mbledhjes dhe analizimit të studimit ndaj faktorëve të rrezikut, rezultatet treguan se rreziku i

lidhur me fluksin fizik ka impaktin më të madh në operimin e kompanive të transportit detar. Ndërsa impaktin më të madh ndër 35 faktorët, e kishte faktori i rrezikut i lidhur me fluksin e informacionit. Më pas, 20 strategjitë për uljen e rrezikut u identifikuan dhe u klasifikuan në tre kategori (strategjitë e brendshme organizative, strategjitë vertikale dhe strategjitë horizontale) dhe mbas studimit dhe analizimit, rezultatet treguan se “ndryshimi i orës, ndryshimi i carterit, flota e përbashkët dhe të pasurit të anijes së përbashkët carter me kompanitë e tjera të transportit detar” janë strategjitë më të rëndësishme.

## **Fjalët kyce: Logjistika, Shqipëria, Transporti detar, Rreziku.**

### **Hyrje**

Rreziqet në biznesin e anijeve të kontenierëve kanë tërhequr vëmendje të konsiderueshme në fushën akademike gjatë dekadës së fundit. Llojet e ndryshme të rrezikut në lidhje me anijet e kontenierëve janë adresuar në studimet e mëparshme, p.sh., rreziku teknik, rreziku i tregut, rreziku i biznesit dhe rreziku operacional (Anderson, J.C. dhe Narus, J.A., 1990). Rreziku teknik në përgjithësi i referohet humbjes që rrjedh nga aktivitetet të tilla si dizajni i anijes ose pajisjeve dhe inxhinieria, prodhimi, proceset teknologjike dhe procedurat e testimit. Rreziku i tregut në industrinë e transportit detar përfshin riskun e të ardhurave dhe investimeve (Angulo A., Nachtmann, H., dhe Waller, M.A., 2004), dhe i referohet ndryshimeve të paparashikuara në kërkesë dhe furnizim (Baird, A.J. dhe Lindsay, A.J., 1996). Rreziku i biznesit lidhet me natyrën e biznesit dhe "merret me çështje të tilla si çmimet e ardhshme, shitjet ose kostot e inputeve" (Barratt, M., 2004). Rreziku kryesor i biznesit në operacionin e anijeve me kontenierë është veprimi i rritjes së kapacitetit për shkak të faktit se kompanitë përpiqen të përfitojnë nga ekonomitë e shkallës (Barnard, B., 2011). Rreziku operacional është "mundësia e një ngjarjeje që lidhet me firmën lokale që mund të ndikojë në aftësinë e brendshme të firmës për të prodhuar mallra dhe shërbime, cilësi dhe afatet kohore të prodhimit dhe/ose rentabilitetin e kompanisë" (Bernstein, P., 1996). Për të trajtuar këtë çështje, është e rëndësishme për kompanitë e transportit detar të dinë se cilat janë këto rreziqe dhe si ato ndikojnë në operacionet e transportit detar. Përveçse nëse nuk ka burime të pakufizuara që mund të përdoren për të zbutur rreziqe të tilla, kompanitë e transportit do të duhet gjithmonë t'i japin përparësi burimeve të tyre për të zbutur ato rreziqe që janë më të pashmangshme dhe të rëndësishme. Kjo e bën të rëndësishme për të analizuar masën në të cilën çdo rrezik ndikon në performancën e një kompanie të anijeve dhe të identifikojë rëndësinë e secilit faktor rreziku.

Menaxhimi i rrezikut shpesh përfshin identifikimin e rrezikut, analizën e rrezikut dhe uljen e rrezikut. Në aspektin e identifikimit dhe analizës së rrezikut, një numër studimesh kanë dhënë një pasqyrë shumë të vlefshme për rreziqet me të cilat ballafaqohen kompanitë e anijeve të kontenierëve në operacionet e tyre. Për shembull, Bichou (2004) deklaroi se operatorët e palicencuar (kundrejt operatorëve të licencuar) dhe madhësia më e vogël e anijes (përkundër madhësisë së madhe të anijes) mund të kontribuojnë në rritjen e rrezikut dhe ashpërsisë së dëmtimit të ngarkesës në transportin detar me kontenierë. Ai gjithashtu sugjeroi që rreziqet dhe ashpërsia e dëmit janë më të mëdha në incidentet e përplasjes dhe zjarrit/shpërthimit gjatë lundrimit se sa gjatë qëndrimit në breg. Blakley, McDermott dhe Geer (2002) deklarojnë se sulmet terroriste kanë qenë një kërcënim për kompanitë e anijeve me kontenierë për shumë vite. Cariou (2001) raportojnë se pirateria është një kërcënim i rëndësishëm dhe ka detyruar disa linja të mëdha kontenierësh për të ndryshuar rrugët e tyre të shërbimit. Cariou (2011) ka identifikuar disa faktorë të rrezikut fizik në anijet e kontenierëve, duke përfshirë sulmet dhe mbingarkesat e transportit, vjedhjet, piraterinë dhe sulmin terrorist.

Ka një numër studimesh që kanë adresuar riskun në logjistikë (Chalk, 2008; Chopra dhe Sodhi, 2004; Chopra dhe Meindl, 2010), duke u përqendruar kryesisht në fluksin material. Koncepti i logjistikës është zgjeruar në dekadën e fundit (Coyle, Bardi dhe Langley, 2003; Cox, 2008; Cruz dhe Marques, 2012). Çdo fluks "përfaqëson një dimension tjetër të rrezikut dhe secila është thelbësore për të kryer zinxhirin e furnizimit, objektivat e saj në një mënyrë efikase dhe efektive" (Chalk, 2008). Pasi që tri flukset logjistike janë të lidhura ngushtë në operacionet e anijeve të kontenierëve përmes kushteve të shitjes, kushteve të pagesës dhe faturës së ngarkimit, është e nevojshme të hetohet administrimi i rrezikut në transportin detar me kontenierë nga një perspektivë logjistike e gjerë. Sidoqoftë, nuk është publikuar asnjë hulumtim për identifikimin e riskut në lidhje me të tri flukset kryesore të logjistikës në

transportin detar me kontenierë. Një studim i tillë është me të vërtetë i rëndësishëm, pasi ai mund të ndihmojë menaxherët e kompanisë së anijeve me kontenierë që të marrin vendime strategjike efikase por edhe ekonomike, duke qenë se burimet e arritshme normalisht janë të kufizuara.

Qëllimi i parë i këtij punimi është të kryejë një studim empirik gjithëpërfshirës mbi risqet që një kompani anijeje konteniere mund të përballet në ofrimin e shërbimeve në zinxhirët e furnizimit të anijeve. Qëllimi është të përgjigjet në pyetjet se cilat janë faktorët e rrezikut në operacionet e anijeve me kontenierë dhe cilat janë faktorët e rrezikut janë relativisht më të rëndësishme për punën e kompanisë së anijeve. Në këtë punim, risqet do të identifikohen dhe analizohen në lidhje me tre flukse në operacionet e anijeve me kontenierë, dmth. risqet që lidhen me fluksin e informacionit, risqet e lidhen me fluksin fizike dhe risqet që lidhen me fluksin e pagesave. Tri lloje të pasojave të rrezikut diskutohen në sektorin e transportit të anijeve, duke përfshirë humbjen financiare, humbjen e reputacionit dhe humbjen e lidhur me incidentin e sigurisë dhe të sigurisë.

Në aspektin e uljes së riskut, disa hulumtime janë fokusuar në përgjigjen ndaj rrezikut qëndrim i cili përcakton qasjen e përgjithshme ndaj menaxhimit të riskut pavarësisht nëse risqet merren, tolerohet, mbahen, ndahen, reduktohen ose shmangen, dhe nëse janë apo jo zbatohen ose shtyhen trajtimet me rrezik. Për shembull, Cariou (2011) propozon që menaxhimi strategjik i rrezikut të ndahet në pesë reagime gjenerike, të cilat janë shmangia, kontrolli, bashkëpunimi, imitimi dhe fleksibiliteti. Chopra dhe Meindl, (2010). sugjerojnë që përgjigjet ndaj rrezikut mund të ndahen në katër sektorë, domethënë, të shmangin, kontrollojnë, transferojnë dhe pranojnë. Shumë studime të tjera u përqëndruan në strategjitë specifike të uljes së rrezikut për të menaxhuar risqet në zinxhirët e furnizimit. Për shembull, Coyle, Bardi dhe Langley, (2003) paraqesin disa metoda të menaxhimit të rrezikut, p.sh. konsolidimin e partneriteteve, bazën e vogël fleksibile të furnizimit, angazhimin e shpeshtë, dhe shumë të trajnime profesionistëve të menaxhimit të furnizimit.

Pak studime tregojnë se shpërndarja e informacionit, përafrimi i stimujve, ndarja e rrezikut me bashkëpunëtorët dhe përgjegjësisë me shoqëritë e korporatave mund të zvogëlojë ndikimin e rrezikut ndaj biznesit (Cruz dhe Marques, 2012). Angulo, Nachtmann dhe Waller (2004) sugjerojnë disa strategji lehtësuese të rrezikut, p.sh. fitojnë furnizues të tepërt, ose kërkesa agregate, dhe rrisin kapacitetin, fleksibilitetin, aftësinë dhe inventarin. Diskutimet e strategjive për uljen e riskut në transportin me kontenierë janë mjaft të fragmentuara. Shumica e studimeve nuk e përdorin termin "uljen e rrezikut". Në vend të kësaj, përpjekjet për të zvogëluar, kontrolluar ose shmangur risqet ose pasiguritë shpesh nënkuptohen, p.sh., hartimi i orarit të shërbimit të linjës duke marrë parasysh pasiguritë në (Baird dhe Lindsay, 1996), sipërmarrje të përbashkëta midis kompanive të transportit dhe partnerëve të zinxhirit të furnizimit për të ndarë përgjegjësitë financiare për të shmangur konfliktet dhe (Anderson dhe Narus, 1990), masat operationale për t'u përgjigjur ngjarjeve të pasigurta dhe vonesave në transportin e anijeve (Bichou, 2004), duke trajtuar problemin e piraterisë (Chalk, 2008), duke përmirësuar sigurinë e operacionit të portit (Cox, 2008). Për më tepër, karburantit të shpejtë në rritje çmimet dhe kapaciteti i tepërt i kontejnerëve janë çështjet e reja që kanë dalë në vitet e fundit kryesisht për shkak të krizës ekonomike globale, të cilat kanë nxitur kompanitë e anijeve konteniere për të vendosur anije ose për të operuar më shumë anije boshe në rrugët ekzistuese për avullim të ngadalshëm dhe kursim të kostos (Cruz dhe Marques, 2012).

Qëllimi i dytë i këtij punimi është të kryejë një studim empirik mbi menaxhimin e rrezikut në operacionet e anijeve me kontenierë, në mënyrë që të ndihmojë kompanitë e anijeve me kontenierë të kuptojnë më mirë format e ndryshme të strategjive për uljen e riskut dhe rëndësinë relative të tyre ndaj kritereve të ndryshme të performancës. Në këtë punim, propozohen strategji për uljen e riskut dhe klasifikohen në tre kategori: strategjitë intra-organizative, strategjitë brenda organizatës dhe strategjitë ndër-organizative. Rëndësia relative e këtyre strategjive pastaj vlerësohet si pjesë e menaxhimit të rrezikut. Vlen të theksohet në fillim se fokusi i këtij punimi është në lidhje me risqet me të cilat ballafaqohen kompanitë e anijeve të kontenierëve në operacionet e tyre dhe ofrimin e shërbimeve në zinxhirët e furnizimit detar, i cili është i ndryshëm nga risqet e zinxhirit të furnizimit në anijet me kontenierë. Një "rrezik i zinxhirit të furnizimit" përkufizohet si "një ngjarje që ndikon negativisht në operacionet e zinxhirit të furnizimit dhe rrjedhimisht masat e dëshiruara të performancës, të tilla si niveli i shërbimeve të gjera dhe reagimi, si dhe kosto" (Blakley,

McDermott dhe Geer, 2002). Me fjalë të tjera, risqet e zinxhirit të furnizimit janë ato që ndikojnë në të gjithë zinxhirin e furnizimit. Studimet për risqet e zinxhirit të furnizimit detar zakonisht përqendrohen në risqet që ndikojnë në performancën e të gjithë furnizimit zinxhir duke përfshirë të gjithë lojtarët dhe jo vetëm një ose dy lojtarë të tillë si kompania e anijeve. Ky punim trajton vetëm risqet me të cilat ballafaqohet një kompani anijesh me kontenierë, si një lojtar në një zinxhir furnizimi.

Termi logjistik vjen nga fundi i shekullit të 19-të nga logjistika franceze (ku loger do të thotë të strehosh) dhe u përdor për herë të parë nga Baron de Jomini. Të tjerë i atribuon fjalës me origjinë greke: λόγος, që do të thotë arsye ose fjalim; apo fjales λογιστικός, e cila do të thotë kontabilist ose përgjegjës për numërimin. Sipas Këshillit të menaxhimit të zixhirit të furnizimit profesional (Anderson dhe Narus, 1990) logjistika është procesi i planifikimit, zbatimit dhe kontrollit të procedurave për transportin dhe ruajtjen efikase dhe efektive të mallrave, duke përfshirë shërbimet dhe informacionet e lidhura, nga pika e origjinës deri në pikën e konsumit. Logjistika gjithashtu gjen vend dhe ne ushtri. Në shkencën ushtarake, logjistika ka të bëjë me mirembajtjen e linjave të furnizimit të ushtrisë ndërkohë që shkaterrohen ato të armikut. Logjistika ushtarake është praktikuar gjerësisht në kohet e lashta, por ajo gjen zbatim dhe sot ku ushtria moderne ka nevojë të madhe për zgjidhje logjistike. Në logjistikën ushtarake, zyrtarët e logjistikës menaxhojnë si dhe kur do të lëvizin burimet në vendet ku ato janë të nevojshme.

**Transporti detar** Per shkak te nje mjedisi kaq dinamik dhe konkurues qe prej zanafilles se tij, tregu i anijeve është përballur me shumë sfida ne cdo kohe. Transporti detar me konteniere është një biznes ndërkombëtar, i cili ka një marrëdhënie direkte me prosperitetin dhe vështirësinë ekonomike globale. Sipas raporteve, rreth 90% e tregtisë ndërkombëtare kryhet nepermjet transportit detar. Pergjate dekadave te fundit, ky transport po bëhet gjithnjë e më i rëndësishem per shkak te avantazheve qe ka perkundrejt anes operationale te ngarkimit dhe shkarkimit si dhe aftësinë qe ka për të arritur intermondializimin. Kapaciteti mbajtes i kontenierëve si dhe trafiku botëror kanë të dyja ritme të konsiderueshme rritjeje. Aktualisht, janë rreth 5.000 anije te plota me konteniere në flotën botërore, duke zene keshtu rreth 52% te tregtisë botërore detare kundrejt vlerës së ngarkesës (Barnard, 2011). Sipas Cariou (2001), shërbimi i transportit detar është "një flotë detare, me pronësi ose menaxhim të përbashkët, i cili siguron një shërbim fiks, në intervale të rregullta, midis porteve te permendur, dhe ofron transport për çdo mall në zonat e prekura nga keto porte, te gatshem per transport tranzit nga agjentet e shitjeve. Itenerari fiks, përfshirja në një shërbim të rregullt dhe te qenurit i detyruar të lundroje, qoftë i mbushur apo jo, në datën e caktuar nga një orar i publikuar me parë, janë ato cka e dallojnë një kompani të rregullt nga një jo e tillë.

### **Analiza empirike dhe rezultatet**

Në këtë studim u përzgjedhën gjithsej 4 kompani të lidhura me transportin e anijeve dhe secilës kompani ju dërguan disa anketime në departamentet përkatëse. Gjithsej u dërguan 157 pyetësorë në Maj 2017 dhe u morën 102 përgjigje të vlefshme. Përafërsisht 75% e të anketuarve kanë punuar tashmë brenda industrisë së transportit detar për më shumë se 13 vjet. Kjo tregon se shumica e të anketuarve kanë përvojë pune shumë të gjatë profesionale në operationet e anijeve të kontenierëve dhe për këtë arsye rezultatet e këtij pyetësori kanë një besueshmëri të lartë. Nga një aspekt i departamentit të punës, shumica e të anketuarve punojnë në departamentin operacional të transportit (48.4%), pasuar nga departamenti i financave/kontabilitetit (19.4%), departamenti i informacionit/dokumentacionit (12.9%) dhe kryetari/nënkryetari (11.3%). Përsa i përket rolit profesional, roli më i madh i të anketuarve është menaxher/ndihmës menaxher (35.5%), dhe i dyti është drejtor/zëvendës drejtor (29%). 48.4% e të anketuarve mbajnë një pozicion në ose mbi nivelin e drejtuesit dhe kanë fuqinë për të marrë vendime brenda kompanive. Nga aspekti kryesor i biznesit të kompanisë, më shumë se 30% e të anketuarve punojnë në kompanitë e anijeve me kontenierë.

**Test i vlefshmërisë dhe besueshmërisë për vrojtimin e faktorit të rrezikut** Test i besueshmërisë për të gjithë sondazhin i paraqitur në tabelën 1 tregon se Alpha Cronbach është 0.991, ndërsa Alpha Cronbach bazuar në artikujt e standardizuar është gjithashtu 0.991. Sipas

Bryman dhe Cramer (1997), Alfa Cronbach duhet të jetë më shumë se 0.80 për të arritur një test të lartë të besueshmërisë. Prandaj, ky studim arrin një nivel të lartë besueshmërie.

**Tabela 1. Test i besueshmërisë për të gjithë sondazhin**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Bazuar në Artikuj të Standardizuar
0.991	0.991

Përveç testit të besueshmërisë për të gjithë anketën, më tej u krye një test i besueshmërisë për pyetjet e gjasave të rrezikut, pasojave të rrezikut mbi humbjet financiare, pasojave të rrezikut mbi humbjen e reputacionit dhe pasojave të rrezikut mbi humbjet e lidhura me incidentin e sigurisë ku rezultatet janë paraqitur në tabelat 2, 3, 4 dhe 5. Alpha Cronbach është 0.969 ( $>0.8$ ), ndërsa Alpha Cronbach i bazuar në artikujt e standardizuar është gjithashtu 0.970 ( $>0.8$ ), gjë që ilustron që pyetjet për gjasat e rrezikut janë të besueshme. Alpha Cronbach është 0.976 ( $> 0.8$ ), ndërsa Alpha Cronbach i bazuar në artikujt e standardizuar është gjithashtu 0.975 ( $> 0.8$ ), gjë që ilustron që pyetjet për pasojat e rrezikut mbi humbjet financiare janë të besueshme. Alpha Cronbach është 0.975 ( $> 0.8$ ), ndërsa Alpha Cronbach i bazuar në artikujt e standardizuar është gjithashtu 0.975 ( $> 0.8$ ), gjë që ilustron që pyetjet e pasojave të rrezikut për humbjen e reputacionit janë të besueshme. Alpha Cronbach është 0.968 ( $> 0.8$ ), ndërsa Alpha Cronbach i bazuar në artikujt e standardizuar është gjithashtu 0.969 ( $> 0.8$ ), gjë që ilustron që pyetjet e pasojave të rrezikut mbi humbjet që lidhen me incidentin e sigurisë janë të besueshme.

**Tabela 2. Testi i besueshmërisë për gjasat e rrezikut**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Bazuar në Artikuj të Standardizuar
0.969	0.970

**Tabela 3. Testi i besueshmërisë për pasojat e rrezikut nga humbja financiare**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Bazuar në Artikuj të Standardizuar
0.976	0.977

**Tabela 4. Testi i besueshmërisë për pasojat e rrezikut për humbjen e reputacionit**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Bazuar në Artikuj të Standardizuar
0.975	0.975

**Tabela 5. Testi i besueshmërisë për pasojat e rrezikut për humbjen e lidhur me incidentin e sigurisë**

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Bazuar në Artikuj të Standardizuar
0.968	0.969

Në këtë punim zhvillohet një model konceptual i bazuar në disa modele ekzistuese të rrezikut dhe shqyrtimin e tre rrjedhave në operacionet logjistike të transportit të anijeve. Ky punim klasifikon rreziqet në tre kategori, përkatësisht rreziqet që lidhen me fluksin e informacionit, rreziqet që lidhen me flukset fizike dhe rreziqet që lidhen me flukset e pagesave. Modeli konceptual përfshin tri pjesë, pra, operacionet e anijeve (të organizuara nga tre rrjedha logjistike), tre kategori të rrezikut (që kanë ndikim negativ në shërbimin e transportit detar me kontenierë dhe përfshijnë humbjen financiare, humbjen e reputacionit dhe humbjet mbi incidentin e sigurisë) dhe disa strategji për uljen e rrezikut (të cilat kanë ndikim pozitiv në shërbimin e transportit detar me kontenierë). Në mënyrë që të identifikohen rreziqet sa më të plota të jetë e mundur, ky punim është bazuar më shumë në një literaturë në kontekstin e zinxhirit të furnizimit të gjerë nga perspektiva e tre rrjedhave të logjistikës. Bazuar në rishikimin e literaturës paraqitet një klasifikim hierarkik i rrezikut, i cili përbëhet nga kategoritë e rrezikut, elementët e rrezikut dhe faktorët e rrezikut. Kategoria e "riskut që lidhen me fluksin e informacionit" përfshin tre elemente të rrezikut, domethënë vonesa në informata, pasaktësia e informacionit dhe problemi IT. Elementi i "vonesës së informacionit" përfshin katër faktorë rreziku, elementi i "pasaktësisë së informacionit" përfshin tri faktorë rreziku dhe elementi i "problemit të IT" përfshin tri faktorë rreziku. Kategoria e "riskut që shoqërojnë flukset fizike" përfshin dy elemente të rrezikut, përkatësisht "vonesën e transportit" dhe "humbjen/dëmtimin e ngarkesës/mjeteve". Elementi i "vonesës së transportit" përfshin shtatë faktorë rreziku dhe elementi i "humbjes/dëmtimit të ngarkesës/mjeteve" përfshin pesë faktorë rreziku. Kategoria e "riskut të shoqëruara me fluksin e pagesës" përfshin tre elemente, domethënë, "këmbimin e monedhës", "vonesën e pagesës" dhe "mospagesën". Elementi i "këmbimit valutor" përfshin një faktor rreziku, elementi i "vonesës së pagesës" përfshin dy faktorë rreziku dhe elementi i "mospagesës" përfshin tri faktorë rreziku. Përfundimisht, gjithsej 35 faktorë rreziku janë identifikuar përmes rishikimit të literaturës dhe një sërë intervistash ballë për ballë dhe një sërë intervistash elektronike.

Gjetjet kryesore të studimit të faktorit të rrezikut, përfshijnë gjasat e rrezikut, tre pasojat e rrezikut, shkallët e rrezikut, matricat e rrezikut dhe katër përgjigjet ndaj rrezikut.

Përsa i përket probabilitetit të rrezikut, "rritja e çmimit të naftës" ka gjasat më të larta të rrezikut në mesin e 35 faktorëve të rrezikut, dhe e dyta dhe e treta janë "moti i paqëndrueshëm" dhe "mbingarkesa e portit para fillimit të ngarkimit/shkarkimit". Të gjithë këta tre faktorë të rrezikut i përkasin kategorisë së rrezikut që lidhet me flukset fizike dhe gjithashtu i përkasin elementit të rrezikut të "vonesës së transportit".

Përsa i përket pasojës së humbjes financiare, tre faktorët kryesorë të rrezikut janë "rritja e çmimit të naftës", "dëmi i shkaktuar nga transportimi i mallrave të rrezikshme" dhe "greva e portit". Të gjithë këta tre faktorë të rrezikut i përkasin kategorisë së riskut që lidhen me flukset fizike. Shtatë faktorë janë më të mëdhenj se 10 (që paraqesin rrezik të lartë në këtë punim) në shkallë rreziku, përfshirë rritjen e "çmimit të naftës", "transportuesit që fshehin informacionin e ngarkesave (nuk deklarojnë)", "moti i paqëndrueshëm", pritja e paparashikuar përpara se të ngarkohet malli", "dëmtimi i ngarkesave të ngrira/për dështimin e elektricitetit", "sulm nga piratët ose terroristët", dhe "ndryshimi i kursit të këmbimit të monedhës gjatë procesit të pagesës". Vetëm dy faktorë "fshehja e informacionit të mallit" dhe "ndryshimi i kursit të këmbimit të monedhës gjatë procesit të pagesës" nuk i përkasin kategorisë së riskut që lidhet me flukset fizike.

Rezultati i matricës së rrezikut tregon se këta faktorë rreziku janë në nivel të moderuar të rrezikut. Analiza e hartës së rrezikut paraqet informacion relativisht më të qartë dhe më të detajuar në marrëdhëniet midis faktorëve individual të rrezikut. Në përgjithësi, kategoria e rrezikut që lidhet me flukset fizike ka ndikim më serioz në humbjen financiare se dy kategorive të tjera. Megjithatë, kategoria e rrezikut që shoqëron fluksin e pagesave dhe kategorinë e rrezikut që lidhen me fluksin e informacionit gjithashtu luajnë rol mjaft të rëndësishëm në humbjen financiare. Ky rezultat tregon se megjithëse prioritet duhet t'u jepet



rreziqeve që lidhen me flukset fizike, kompanitë e anijeve të anijeve gjithashtu duhet t'i kushtojnë vëmendje menaxhimit të rrezikut që lidhet me fluksin e pagesave dhe rreziqet që lidhen me fluksin e informacionit me qëllim të zvogëlimit të humbjes financiare. Nga katër përgjigjet ndaj rrezikut, "fshehja e informacionit të mallit" dhe "rritja e cmimit të naftës" duhet t'u jepet përparësi që të shmangen. Sugjerohet që "fshehja e informacionit të mallit" të reduktojë gjasat e tij përmes kontrollimit më rreptë të deklaratës së ngarkesës nga transportuesit; ndërsa "rritjen e cmimit të naftës" sugjerohet të zvogëlojë pasojat e saj përmes mbrojtjes, duke nënshkruar një kontratë afatgjatë me furnizuesit e naftës për të mbajtur blerjen e të njëjtit çmim të naftës, avullim të ngadaltë, duke formuar aleanca me kompani të tjera të transportit detar, flotën, anijen charter me kompanitë e anijeve të tjera me kontenierë. Pesë faktorë të rrezikut janë të vendosura në zonën e "përgjigjes së transferimit", duke përfshirë mungesën e sigurisë së informacionit gjatë rrjedhës së informacionit, grevat e portit, "dëmtimin e anijes ose kalatës për shkak të operacioneve të papërshtatshme gjate ankorimit", "dëmtimi i ngarkesave të ngrira/kontenierëve për shkak të dështimit të kontrollit të rrymës elektrike", dhe "sulmi nga piratët ose terroristet". Këta faktorë rreziku mund të trajtohen duke transferuar ndikimin e rrezikut tek palët e tjera të interesit të cilët janë në pozitë më të mirë për t'u marrë me to. Për sa i përket pasojës së humbjes së reputacionit, tre faktorët kryesorë janë dëmet e shkaktuara nga transportimi i mallrave të rrezikshme, "transportuesit që fshehin informacionin e ngarkesave (nuk deklarojnë)" dhe "dëmtim i anijes ose kalatës për shkak të operacioneve të papërshtatshme gjate ankorimit". Sipas shkallës së llogaritur të rrezikut, transportuesit që fshehin informacionin e ngarkesave (nuk deklarojnë) është i vetmi faktor rreziku, shkalla e rrezikut e të cilit është më e madhe se 10. Ai ndodhet në nivelin e rrezikut të lartë në hartën e rrezikut ndërsa është në nivel të moderuar të rrezikut në matricën e rrezikut. Mesatarisht, kategoria e riskut që lidhet me shkallën e rrjedhjes fizike vazhdon të luajë rolin më të rëndësishëm. Nga perspektiva e katër përgjigjeve të rrezikut, vetëm "transportuesit që fshehin informacionin e ngarkesave (nuk deklarojnë)" gjendet qartë në zonën e "shmangies së reagimit" dhe mund të shmanget duke përdorur strategji të ngjashme me ato në situatën e humbjeve financiare, ose duke marrë strategji shtesë të tilla si shpërblimi/asistimi i cili përputhet me iniciativat e linjave të transportit ose të shkurtojë/tërheqë kontratën me partnerët që kanë performancë të keqe. Tre faktorë të rrezikut janë të vendosura në zonën e "uljes së përgjigjes", duke përfshirë moti i paqëndrueshëm, rritja e cmimit të naftës, dhe ndryshimi i kursit të këmbimit gjatë procedurës së pagesave. Ky punim sugjeron uljen e ndikimit të tyre në rrezik përmes disa strategjive që janë përmendur në paragrafin e mëparshëm. Përsa i përket pasojave të humbjes së lidhura me incidentin e sigurisë detare, tre faktorët kryesorë të rrezikut janë "sulmet nga piratët dhe terroristët", "dëmtimi i anijes ose kalatës për shkak të operacioneve të papërshtatshme gjate ankorimit", dhe "dëmet e shkaktuara nga transportimi i mallrave të rrezikshme".

Sipas shkallës së marrë të rrezikut, shkallët e rrezikut të pesë faktorëve janë më të mëdha se 10, dhe këta pesë faktorë rreziku janë identifikuar si në nivelin e rrezikut të moderuar në analizën e matricës së rrezikut nderisa ato klasifikohen në nivelin e rrezikut të lartë në hartën e rrezikut. Nga ana tjetër, megjithëse kategoria e rrezikut që lidhet me fluksin fizik në tërësi është më i rëndësishmi në tre kategoritë e rrezikut operacional, InforI\_5 në rreziqet që lidhet me fluksin e informacionit është më serioz ndër të gjithë faktorët e rrezikut. Nga këndvështrimi i katër përgjigjeve ndaj rrezikut, vetëm InfoI\_5 gjendet qartë në zonën e "shmangies së përgjigjes"; tre faktorë të rrezikut janë të vendosur në zonën e "uljes së përgjigjes", dhe gjashtë faktorë të rrezikut janë të vendosura në zonën e "transferimit të përgjigjes".

Nga shqyrtimi relevant i literaturës, ky studim ka identifikuar gjithsej 17 strategji për uljen e riskut: 6 strategji i përkasin nivelit brenda organizatës, 8 strategji i përkasin nivelit brenda kanalit dhe 3 strategji i përkasin nivelit ndërkanal. Për më tepër, bazuar në rezultatet e intervistave, ky punim formulon disa strategji të reja zbutëse, p.sh. zbatimin e rregulloreve ndërkombëtare (si, ISO 27001 dhe rregulloret e IMO) që mund të klasifikohen në strategji brenda organizative për shkak se ato mund të ekzekutohen brenda një kompani transporti; ndërsa "zgjidhni partnerët më me kujdes", "dhe kultivoni besnikërinë e partnerëve të zinxhirit të furnizimit" mund të klasifikohen në strategji brenda kanaleve për shkak të lidhjes së tyre me partnerët e zinxhirit të furnizimit. Së fundi, pas intervistave, janë identifikuar gjithsej 20 strategji për uljen e rrezikut.

Pas identifikimit të këtyre strategjive për uljen e rrezikut, një sondazh për uljen e rrezikut përdoret për të renditur rëndësinë e këtyre strategjive. Rezultatet nga anketa e strategjisë zbutëse mund të përmblihen: (1) Vlerat mesatare të tre kategorive (strategjitë intra-organizative, strategjitë intra-kanale dhe strategjitë ndër-kanale) janë në nivele të ngjashme të efektivitetit të përgjithshëm (vlera mesatare e IOS: 3.72; vlera mesatare e IntraCS: 3.68; vlera mesatare e InterCS: 3.72), dhe secila kategori duket të përfshijë strategji lehtësuese të renditjes së lartë. (2) Dy strategjitë kryesore organizative janë "përdorimi i infrastrukturës më të avancuar (hardware dhe software)" (IOS\_4: 3.92) dhe "kur anija tashmë është shtyrë, heq portin e thirrjeve për të mbajtur orarin origjinal" (IOS\_2: 3.82), dhe të dy kanë një të plotë në jo më pak se 3.8. Është interesante të vërehet se praktika e kohëve të fundit popullore - avullimi i ngadaltë - ka rezultatet më të ulëta brenda grupit IOS. (3) Tre strategjitë intra-kanale kanë rezultate mesatare më të mëdha se 3.8, duke përfshirë "zgjedhin partnerët më me kujdes" (IntraCS\_2: 3.87), "bashkëpunim me partnerët (p.sh. operacionet terminalore, transportin në brendësi) plan (niveli i bashkëpunimit)" (IntraCS\_10: 3.85), dhe "futni një kontratë afatgjatë me transportuesit" (IntraCS\_7: 3.85). Nga ana tjetër, strategjia "të mos ketë shumë partnerë" ka rezultatin më të ulët 3.29 në këtë grup. (4) Dy strategji me rezultate mesatare më të mëdha se 3.8 në kuadër të grupit të strategjisë ndër-kanale janë "këmbimi i çarave, kartela e hapësirës, flota e përbashkët, kartela e anijeve me kompanitë e anijeve të tjera konteniere" (InterCS\_1: 4.18) dhe "formojnë aleancë me kompanitë e tjera të transportit detar" (InterCS\_2: 4.02). Strategjia "fiton dhe bashkohet me kompanitë e tjera të transportit" (InterCS\_3: 2.95) ka rezultatin më të ulët midis të gjitha strategjive të uljes.

## **Përfundime**

Rëndësia e këtij punimi mund të përfundohet në disa pika. Së pari, shumë studime kanë bërë menaxhimin e rrezikut në zonën e anijeve me konteniere; megjithatë, faktorët e rrezikut ose strategjitë e fokusuara janë një ose dy ose disa pjesë, dhe kjo është fragmentare. Qëllimi i këtij punimi është që të mbulojë sa më shumë faktorë të rrezikut dhe strategjitë e uljes së rrezikut të jetë e mundur, nga perspektiva e logjistikës (rrjedhja e informacionit, flukset fizike dhe rrjedha e pagesave), në mënyrë që të ofrojë një pamje gjithëpërfshirëse të rrezikut në operacionet e anijeve të konteniereve. Bazuar në rishikimin e literaturës, kjo nuk është bërë kurrë më parë.

Së dyti, krahasuar me disa studime që përdorin të dhëna dytësore për simulim ose metoda të tjera, ky punim përdor të dhëna empirike për të kryer analiza të rrezikut dhe vlerësimin e strategjive të uljes së rrezikut. Kjo siguron informacionin më të fundit që mund të reflektojë situatën aktuale në industrinë e anijeve në Shqipëri, në vend që të përdorin të dhëna historike për të kryer menaxhimin e rrezikut.

Së treti, në aspektin e analizës së rrezikut, ky punim renditi një grup faktorësh të rrezikut në vend që të identifikojë faktori më i rëndësishëm i rrezikut. Arsyeja për ta bërë këtë është për shkak se situatat e kompanive të të anketuarve janë të ndryshme. Një faktor rreziku mund të jetë më i rëndësishmi në disa kompani, por jo në kompani të tjera. Përmes renditjes së faktorëve të rrezikut, ky punim siguron një grup faktorësh të rëndësishëm të rrezikut që mund të jenë të përgjithshme në të gjithë kompanitë e anijeve me konteniere në Shqipëri, ose madje mund të përgjithësohen në kompanitë e anijeve me konteniere në të gjithë botën.

Së katërti, sa i përket menaxhimit të rrezikut, krahasuar me studimet e mëparshme zakonisht analizohen vetëm rëndësitë e strategjive, ky punim analizon rezultatet nga tre këndvështrime të ndryshme: humbja financiare, reputacioni dhe siguria. Kjo mund të sigurojë rezultate më gjithëpërfshirëse për menaxherët të cilët konsiderojnë pasoja të ndryshme.

## **Referenca**

Anderson, J.C. dhe Narus, J.A. (1990). A model of distributor firm and manufacturer firm working partnerships, *Journal of Marketing*, 54(1), fq. 42-58.

- Angulo A., Nachtmann, H., dhe Waller, M.A. (2004). Supply chain information sharing in a vendor managed inventory partnership, *Journal of Business Logistics*, 25(1), fq. 101-120.
- Baird, A.J. dhe Lindsay, A.J. (1996). Strategic choice in the global container shipping industry: a resource-based approach', IAME '96 Conference, International Association of Maritime Economists, Vancouver.
- Barratt, M. (2004). Understanding the meaning of collaboration in the supply chain, *Supply Chain Management: An International Journal* 9(1), fq. 30-42.
- Barnard, B. (2011). Rickmers, Komrowski Plan to Merge, *The Journal of Commerce Online - News Story*, December 14.
- Bernstein, P. (1996). *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*. Chichester: John Wiley and Sons.
- Bichou, K. (2004). The ISPS code and the cost of port compliance: An initial logistics and supply chain framework for port security assessment and management, *Maritime Economics and Logistics*, 6(4), fq. 322-348.
- Blakley, B., McDermott, E., dhe Geer, D. (2002). Information security is information risk management, in Raskin, V. and Hempelmann, C. F.
- Bryman, A., dhe Cramer, D. (1997). *Quantitative Data Analysis with SPSS for Windows: a guide for Social Scientists*. London: Routledge.
- Cariou, P. (2001). Vertical integration within the logistic chain: does regulation play rational? The case for dedicated container terminals, *Transporti Europei*, 7, fq. 37-41.
- Cariou, P. (2011). Is slow steaming a sustainable means of reducing CO2 emissions from container shipping?. *Transportation Research Part D: Transport and Environment*, 16(3), fq. 260-264.
- Chalk, P. (2008). *The Maritime Dimension of International Security: Terrorism, Piracy, and Challenges for the United States*. CA: Rand Corporation.
- Chopra, S. dhe Meindl, P. (2010). *Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operations*. 4th edn. NJ: Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Chopra, S., dhe Sodhi, M. (2004). Avoiding supply chain breakdown, *Sloan Management Review*, 46 (1), fq. 53-62.
- Cox, L.A. (2008). What's wrong with risk matrices?', *Risk Analysis*, 28(2), fq. 497-512.
- Coyle, J.J., Bardi, E.J., dhe Langley, J. (2003). *The Management of Business Logistics*. OH: Thomson South-Western, Mason.
- Cruz, C. O. dhe Marques, R. C. (2012). Risk-sharing in seaport terminal concessions, *Transport Reviews*, 32(4), fq. 455-471.

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*  
*Konferenca e X-të:*  
*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale "*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

## **ZBATIMI DHE APLIKIMI I TIK-UT NË PLATFORMAT ELEKTRONIKE**

**Dr.c.Hazir HAJDARI Dr.Sc. Besnik HAJDARI** -University of Prizren "Ukshin Hoti"  
Republic of Kosovo

### **Abstrakti**

Teknoogjia e Informacionit dhe Komunikimit përfshinë dy teknologjitë më të avancuara në aspektin zbatues të fushës kompjuterike sepse fokusohet në teknologjinë e informacionit e njashtu edhe në teknologjinë e komunikimit që në realitet krijohet fusha e kompjuterikës dhe informatikës.

Teknologjia e Informacionit shtjellon të gjitha fazat e zhvillimit dhe aplikimit të teknologjive duke fokusuar në pjesën e informacioneve kompjuterike, përpunimin e të dhënave digjitale dhe platformat elektronike në modulet e reja në aspektin e teknologjisë informative dhe kompjuterike.

Fjalët kyçëse: Teknologjia e Informacionit dhe Komunikimit, Komunikimet elektronike, Teknologji Informative, Menaxhimi i Sistemeve të Informacionit, etj.

## NOCIONI I INFORMACIONIT

Fjala informacion rrjedh prej fjalës latine **informatio** që do të thotë kuptim, përfytyrim, porosi. Për një lajm thuhet se sjell informacion, nëse ai tregon diçka të panjohur deri në atë çast. Sasinë e informacionit që na sjellin lajmet e vlerësojmë në mënyrë subjektive, në bazë të ndjenjave.

Me konceptin e informacionit është i lidhur ngushtë edhe koncepti i të dhënave (ang.data). Fjala informacion dhe të dhëna shpeshherë përdoren si sinonime. Mirëpo, ndërmjet tyre ekziston dallimi esencial. Të dhënat ose mesazhet mund të jenë varg i shkronjave, numrave dhe simboleve të tjera ndërsa domethënia e tyre paraqet informacionin. Mirëpo, duke pasur parasysh se në jetën e përditshëm bëhet shkëmbimi i të dhënave me kuptim të caktuar atëherë informacioni dhe të dhënat shpesh identifikohen.

## HISTORIA E INTERNETIT

Zanafilla e idesë për ndërtimin e rrjetit, që për ne është i njohur me emrin "internet" rrjedhë nga koha e luftës së ftohtë në vitet '60. Si iniciatorë të një rrjeti të tillë janë qarqet ushtarake të ShBA-ve, të cilat sot nga disa prezantues në internet kritikohen për mbajtjen sekrete të internetit.

Që në fillim të viteve '60, ushtarakët amerikanë mendonin se si t'i mbronin informatat e mbledhura edhe në rast të ndonjë sulmi atomik nga kundërshtarët. Si zgjidhje më e mirë e këtij problemi shihej një rrjet elektronik. Me këtë rrjet duhej që të dhënat e njëjta të regjistroheshin dhe të shpërndaheshin në kompjuterë që gjendeshin në largësi. Në rast ndryshimi apo futjes së të dhënave të reja, duhej që ndryshimet të bëheshin në të gjithë kompjuterët e lidhur në atë rrjet. Secili nga kompjuterët e lidhur duhej të komunikonte në disa lidhje me kompjuterët tjerë. Vetëm në këtë mënyrë ishte e mundur vazhdimësia e komunikimit në rast të shkatërrimit të ndonjërit nga kompjuterët, ose këputjes së ndonjë lidhjeje. Sidoqoftë, në vitin 1964 Forcat Ajrore të ShBA-ve angazhojnë firmën RAND Corporation për ndërtimin e projektit të quajtur "Rrjeti i decentralizuar". Kjo firmë nuk u angazhua për atë që ne sot e njohim si paraardhës të internetit. Për shkak të shumë vështirësive, ky projekt nuk u realizua, kurse vetë ideja për një "rrjet të decentralizuar" ,ku bartja e të dhënave do të bëhej në formë paketash, mbeti në kokat zhvilluese.

## DEFINICIONI I INTERNETIT

Interneti është rrjet ([ang.:](#)network) me mundësi për kyçje publike të rrjeteve të ndërlidhura kompjuterike, që transmetojnë të dhëna të caktuara duke përdorur [Internet protokolin \(IP\)](#) standard. Me fjalë të tjera, interneti është rrjet i rrjeteve që përmbanë miliona pjesëza të vogla rrjetesh rajonale, akademike, të biznesit e qeveritare, të cilat në vete përmbajnë informata dhe shërbime të ndryshme, siç janë posta elektronike, format e kontaktit, transferuesit e skedave dhe dokumentet e tjera nga e gjithë bota.

## KUPTIMI I WEBIT - World Wide Web (WWW)

Shërbimi që përdoret më së shpeshti nga shfrytëzuesit e internetit është ai i njohur ai **www**. Kjo paraqet një shkurtesë të **World Wide Web**. Ky është një shërbim i cili bën integrimin e tekstit, fotografisë, muzikës e të tjera formate të të dhënave, në një vend të vetëm. Meqë ky

shërbim është ma kryesori, shpesh përdoret si sinonim për internetin. Por web-i nuk është gjithë interneti. Interneti është kuptim shumë më i gjerë.

**World Wide Web**-i përbëhet nga miliona faqe rrejt, të lidhura së bashku me anën e lidhjeve linkave, që në tërësi mund të përfytyrohen si një “rrjet merimange” gjigante.

WWW është një shërbim mjaft i përshtatshëm për krijuesit, mirëmbajtësit dhe shfrytëzuesit e informacioneve të publikuara në internet. Shpesh mund të dëgjohet fjalia se web-i është libri më i madh i njerëzimit. WWW punon sipas modelit klient-serverë. Modeli klient-server punon në atë mënyrë që të dhënat kryesore vendosen në një kompjuter që quhet **server** (zakonisht të kapacitetit të madh), kurse shfrytëzuesit, që njihen si **klientë**, vetëm i shfrytëzojnë ato të dhëna.

Krijimi i www-së bëhet përmes programeve përkatëse (**software-it**). Të dhënat www ruhen në formë të faqeve dhe njihen si **Web Pages**( web faqe). Më shumë web pages lidhen në një **Web Site** (sajt). Dokumentet e Web-it shkruhen në një gjuhë, që njihet si **HTML** (HyperText Markup Language).HTML është gjuha markup (gjuhë me shënime) mbizotëruese për krijimin e fletave të rrjetit (ang. web page Kjo gjuhë e lehtësom organizimin dhe kërkimin e informacionit. I gjithë informacioni organizohet në formë lidhjesh (**links**) me pjesët e tjera.

Programe për krijimin e **Web Site**-ve ka shumë si ; editorit **HTML, FrontPages, DreamViewer** etj. Ruajtja e shënimeve në formë të web sajteve bëhet nëpër pika të veçanta, të njohura si server. Serveri është një makinë (kompjuter) me kapacitet të madh. Qasja në këtë kompjuter mund të bëhet nga cilado pikë e botës. Serveri mund të jetë i lidhur me një server më të madh, për të ofruar shërbimet që i ofron ai.

Për administrimin e këtyre adresave merren organizata ndërkombëtare. Për administrimin e IP adresave, domenet e nivelit të parë, koordinimin e sistemit DNS, merret organizata e njohur si ICANN (The Internet Corporation for Assigned Names and Numbers).

Kurse, për shërbimet e regjistrimit kujdeset organizata interNIC (Network Information Center).

Në nivelin më të lartë (TLD) janë këto domene:

<b>Domeni</b>	<b>Dedikimi</b>
<b>.com</b>	Organizata komerciale
<b>.org</b>	Organizata joprofitable
<b>.net</b>	Provajderët e servileve të internetit
<b>.edu</b>	Institucionet arsimore
<b>.mil</b>	Institucionet ushtarake

.gov	Institucionet qeveritare
------	--------------------------

Nga viti 2000, janë futur edhe disa domene të reja në nivelin TLD: **info, biz, tv**, etj.

Çdo web adresë e ka strukturën e vet. Në këtë strukturë përmbahet emri i domenit, emri i Hostit si dhe emri i faqes.

**Hosteri** (pritësi) është server që mban faqen tënde në internet dhe që bën të mundur që edhe të tjerët ta shohin atë. Kuptojeni atë si një dyqan me qira, për të cilin duhet t'i paguani qiradhënësit.

Edhe e-mail ( [p.sh.info@smart-bits.com](mailto:p.sh.info@smart-bits.com) ) adresa ka strukturën e vet që përfshin: emrin e domenit rrënjë (TLD) (p.sh. com), emrin e domenit (p.sh.smart-bits), si dhe emrin e shfrytëzuesit (p.sh. blerina.ibërdemaj). Pra, struktura e kësaj adrese është në formën [shfrytëzuesi@domain.TLD](mailto:shfrytëzuesi@domain.TLD). E gjithë adresa mund të quhet si emër i Hostit.<sup>44</sup>

## HULUMTIMI I INFORMACIONEVE

Në internet gjenden një sasi shumë e madhe informacionesh. Prandaj, interneti shpesh njihet si biblioteka më e madhe në botë. Me qëllim që ti gjejmë më lehtë dhe më shpejtë informacionet që dëshirojmë, në internet ka disa vegla të veçanta kërkuese. Programet-vegla për hulumtim nëpër internet krijojnë përshtypjen se është duke hulumtuar nëpër të gjitha web-sajtet e internetit për ti plotësuar kërkesat e shfrytëzuesit. Por, në të vërtetë veglat për hulumtim referohen në regjistra të informacioneve

të cilat kanë mbledhur ato më parë. Veglat për hulumtim i freskojnë informacionet e tyre në mënyrë periodike – çdo ditë një here në javë , duke u qasur në serverët e lidhur në internet. Pra, këto vegla na bëjnë të mundshme t'i gjejmë informacionet e nevojshme.

## BLERJET DHE PAGESAT ONLINE

Interneti është medium gjithëpërfshirës dhe gjithnjë e më shumë po bëhet i domosdoshëm për punë të ndryshme.

Interneti gjithnjë e më shumë ka filluar të përdoret edhe për blerje dhe shërbime të tjera komerciale. Blerja përmes World Wide Web-it, e njohur edhe si E\_Commerce (Electronic Commerc- afarizëm elektronik), tashmë është praktikë zbatuar më të madhe. Ekzistojnë shumë sajte që mundësojnë një lloj ë këtu të blerjes ose siç quhen ndryshe me emrin blerje **online**. Një kujdes i veçantë është duke ju kushtuar sigurisë së të dhënave të klientëve që kryejnë blerje bankare përmes internetit. Me një shpejtësi shumë të madhe bankat kanë filluar ti kryejnë shërbimet e tyre online për klient. Përmes, këtyre shërbimeve mund të bëhen blerje porosi të produkteve nga mbarë bota, të paguhen fakturat e ndryshme, të kontrollohen llogaritë, të sigurohen kredi dhe shumë e shumë transaksione të tjera.

<sup>44</sup>Edmond Beqiri, “ Interneti – komunikimet kompjuterike” , Dukagjini, Pejë, 2000

Manipulimi më dhëna të publikuara për blerje është mjaftë i thjeshtë. Pagesat bëhen pëmes kartelave të ndryshme që lejojnë blerje nga distanca, pa para kesh në dorë. Ndër më të njohurat janë: **Master Card, AmericanExpress, Visa**, si dhe shumë kartela të tjera locale

## POSTA ELEKTRONIKE

Posta elektronike e njohur shkurt si E-mail (nga Electronic Mail-postë elektronike), është shërbimi më i përdorur i internetit. Me anë të saj për pak sekonda ose minuta, mund të dërgohen porosi të ndryshme në mbarë botën. Posta elektronike ka shumë përparësi në krahasim me postën tradicionale. Në radhë të pare është shpejtësia e komunikimit. Bashkë me porosinë mund të dërgohen edhe fajlla, dokumente, fotografi , këngë dhe të dhëna tjera.

Pra, përparësitë e shfrytëzimit të E-mailit janë:

- Shpejtësia e pranimit të letrave
- Çmimi i ulët (shpesh falas)
- Fleksibiliteti i shfrytëzuesit ndaj kompjuterit.

## BISEDAT DHE KOMUNIKIMET GRUPORE

Interneti jep edhe shumë mundësi të tjera komunikimi. Një shërbim shumë interesant dhe shumë i përhapur, sidomos në botën e të rinjëve, është edhe biseda e drejtpërdrejt. Këto biseda bëhen duke pranuar dhe dërguar mesazhe të shkurtra. Këto biseda ndryshe njihen edhe si “**Chat**”. Ekzistojnë edhe shumë programe që mundësojnë biseda të drejtpërdrejta përmes internetit. Ndër më të përdorshme janë **MSN Messenger dhe yahoo messenger**.

Nëse gjatë bisedave nevojiten edhe funksione të tjera, pamja e bashkëbiseduesit, dëgjimi i mesazhit të dërguar nga të gjithë pjesëmarrësit, atëherë përdoren konferencat në rrjet. Një softwer, që përdoret me të madhe për qëllime të këtilla, gjendet në Microsoft Net Meeting. Në internet mund të krijohen edhe grupe diskutimi. Këto grupe që ndryshe njihen edhe si News Groups, diskutojnë për tema të ndryshme. Mesazhi i krijuar u dërgohet të gjithë anëtarëve të grupit.

## PËRCJELLA E FAJLLAVE (FTP)

Një protokol tjetër, që përdoret shumë gjatë komunikimit në internet, sidomos gjatë bartjes së të dhënave është ai i njohur si FTP (File Transfer Protocol). Përdorimi i këtij shërbimi (protokoli) e lehtëson shumë transferin e fajllave dhe të programeve nga një kompjuter në një kompjuter tjetër. Është shumë ingjashëm me logimin e shfrytëzuesit në një makinë, vetëm se shfrytëzuesi limitohet me një numër të vogël komandash. Ky protokol mundëson transformimin e shpejtë të të gjitha llojet e të dhënave. Ngjitja e fajlleve në një përmbajtje të caktuar njihet si **Upload** dhe bëhet me FTP. Për të dërguar fajlla te një shërbim fjalli, duhet një program përcjellës fajllash dy kahësh, si psh. **WS\_FTP**.

## ORGANIZIMI I FAQEVE NË INTERNET

Të gjitha informacionet e ruajtura nëpër serverë të lidhur në internet, ruhen nëpër faqe. Kjo faqe identifikohet me adresën e vet unike ose siç thuhet ndryshe **URL** (Uniform Resource



Locator). **URL** paraqet adresën logjike të një web-sajti të publikuar në internet. Shfrytëzuesi që dëshiron ta shfletoj një sajt, majfton ta dijë adresën e atij sajti, pa pasur nevojë për detaje të tjera. URL ruan çdo fajll (pjesë të web-sajtit në formë unike, si dhe e përshkruan protokolin që përdoret për të arritur deri te serveri. Psh. **http://www.microsoft.com/home/default.html**. pra, URL e cakton protokolin (p.sh **http**), domenin përkatësisht serverin (**.microsoft.com**), shtegun Folder/nëfolder... (**home**) dhe fjalën konkret (**default.html**).

## DETEKTIMI I TË DHËNAVE

Të dhënat që ruhen në makina të ndryshme që zakonisht njihen si serverë, në të shumtën e rasteve janë të dhëna të shifruara (koduara). Shifrimi i të dhënave përdoret sidomos për të dhënat që kërkojnë siguri të madhe, siç janë të dhënat e klientëve gjatë transaksioneve të ndryshme të dhënat rreth profilit të shfrytëzuesit e të dhëna të tjera. Vazhdimisht krijohen metoda të reja për shifrimin e të dhënave, në mënyrë që të mos zbulohet metoda shifruese. Marrësi, për ti lexuar të dhënat e shifruara, duhet ta dijë kodin që është përdorur në dhënës. Duke ditur këtë kodë (teknikën shifruese), marrësi bën deshifrimin (dekodimin) e të dhënave.

## TRENDET NË INTERNET

Informacionet publikohen në internet në formë të faqeve (Web Pages). Krijimi i tyre bëhet me programe përkatëse. Faqet e krijuara publikohen për secilin shfrytëzues që ka qasje në internet. Shfrytëzuesit i qasen një Web faqe përmes adresës së saj. Njëpëmjet Web sajteve të ndryshme mund të bëhen prezantime të ndryshme dhe mund të bëjmë blerje të ndryshme.psh. kompjuter dhe pajisje elektronike, libra, muzikë, servile financiare, pajisje shtëpiake elektrike, dhurata dhe lule, shërbime turistike etj.Përveç Web faqeve një rëndësi tepër të madhe ka edhe e-mail.

**E-Mail** (*Posta elektronike*) është një ndër shërbimet më të kërkuara që ofron interneti. Me ndihmën e kësaj poste elektronike bëhet transmetimi i letrave elektronike(me të dhëna të shkruara në të) nga dërguesi tek pranuesi. Karakteristikë e këtyre letrave është adresa e cila në vete përmban simbolin @.

Me përhapjen e këtij shërbimi në internet gjithnjë e më tepër njerëzit e sidomos ekonomistët e përdorin këtë form të këmbimit të letrave në vend të formave klasike si postës, telefaksin etj. Shkaqet për këtë janë më së të njohura si p.sh:

posta elektronike dërgon letrën brenda disa minutash, pa marr parasysh distancën.

dërgimi i letrave me post elektronike kushton shumë pak, në krahasim me posten klasike.

përparësia ndaj telefonit është dëshmia e marrëveshjes (edhe pse me ligj nuk janë të gjitha gjërat të kthjelluara)

## DOMETHËNIA EKONOMIKE E INTERNETIT

Interneti është vendi më i rëndësishëm i tregut në botën i cili u ofron ndërmarrjeve dhe organizatave mundësinë e shpërndarjes më të lire dhe më efektive të produkteve zakonisht këto realizohen nëpërmjet tregtisë elektronike **e-commerce** (tregëtija elektronike). E-commerce është distribuimi, tregtimi (marketingu), shtija ose dërgimi i mallërave ose shërbimeve me mjete elektronike. Në praktikë ky term shpesh shfrytëzohet në vend të termit e-business.

Është e qartë se interneti mundë të përdoret për transaksione komerciale në mes të dy kompanive (Business to Business; B2B), kompanive dhe qeverise (Business to Government; B2G) ose në mes të kompanisë dhe konsumatorit të fundit (Business to Consumer; B2C).

## Modelet e dërgesave elektronike

Business to Business (B2B) përfshin modelin e dërgesave elektronike përmes shitësve. Për dallim nga Business to Customer (B2C) modeli i cili nënkupton dërgesa nga shitësi tek blerësi i thjeshtë, B2B i lidh të gjithë pjesëmarrësit në procesin e dërgimit i cili përfshin edhe blerësin e thjeshtë, distributorët e tjerë. Në këtë mënyrë mund të kryhet ndarja e dërgesës varësisht nga pjesëmarrësit në nderimin e mallit (shërbim).

## Business to Business

Me paraqitjen e internetit dhe ndryshimeve të mëdha që solli, erdhi deri në paraqitjen e mënyrës së re B2B për dërgesa. Së pari prodhuesit pjesëmarrës në internet formojnë Web prezantime në formë katalogu për prodhimet e veta duke iu bashkangjitur edhe informacionet përkatëse kontaktuese, ku shfrytëzuesit mund të informohen detajisht për ofertën dhe pas kësaj kryejnë porosi në mënyrë klasike. Njëkohësisht, edhe rritja e mekanizmave të sigurisë siç janë: PKI, SSL etj. erdhi deri në fazën ku

interneti pranohet si media e sigurve dhe Web prezantimeve iu mundësua online porosi dhe pagesë të prodhimit apo shërbimit.

Pikat kryesore të ndryshuara nga interneti në B2B:

- kyçje globale në internet
- lidhje e shpejtë dhe çmime shërbimesh të ulëta
- shfrytëzimi i softverëve standard për kyçje
- mekanizma adekuat të sigurisë
- integrim i lehtë i sistemit back-office

Përparësitë e B2B në internet janë evidente në të gjitha fazat e porositjes.

Mjetet elektronike me të madhe janë duke u përdorur nga kompanitë komerciale dhe organizatat tjera për reklamim dhe tregtim të mallrave dhe shërbimeve nëpër të gjithë botën. Prodhuesit dhe tregtarët nga cilido shtet (edhe ato në zhvillim, tranzicion, etj.) tani mund të ofrojnë mallrat dhe shërbimet me informatat mbi vetitë e prodhimit, përmbajtjen, komponentat, çmimet, terminet e prodhimit, dërgimin dhe kushtet e pagesës. Këto informata

gjithashtu mundësojnë konsumatorin e mallit ose shërbimit, nëse ai është kompani ose individ, të porosisin atë çka dojnë prej furnitorve më konkurent.

## Realizimet ne internet

Në internet ka mbi 2,2 milion Web prezantime të shfaqura, rreth 300 milion web faqe. Të ardhurat e realizuara nga këto web faqe janë shuma të mëdha, ne do të përmendim disa realizime të disa firmave me renebotërore:

- ◇ Intel nëpërmjet internetit realizon 40% të shitjeve të veta
- ◇ eBay shet mbi 3,5 milion artikuj dhe mbi 2 900 kategori
- ◇ Të ardhurat nga puna elektronike për IBM janë 1 bilion dollarë amerikan në muaj

Interneti ofron mundësi për realizimin efikas të tregut pasi është i arritshëm çdo herë, ka përmbajtje themelore për çdo tip informacioni. Me

këtë realizohen predispozitat themelore për blerje të suksesshme.

Disa arsye për çmime të volitshme në internet:

- agjentë shitës
- agjentë, si p.sh PricSCAN ([www.pricescan.com](http://www.pricescan.com)) e lehtësojnë gjetjen e prodhimeve komponent për shfaqjen e kategorive të ndryshme si: çmimi, karakteristikat, prodhuesi etj.
- Audicionet
- Zona pa dogane
- Konkurrenca- mundësi e njohjes së konkurrencës dhe reagim adekuat për aksionet e tyre në treg, me çka arrihet fleksibilitet në punë

**Zvogëlimi i harxhimeve:** harxhimet dukshëm janë zvogëluar me

internetin, si kanal distribuimi dhe komunikimi me tregun, që lë hapësirë për rritje të profitit ose ulje çmimesh. Tregojmë disa mënyra me të cilat ulen harxhimet përmes internetit:

### - Sistemi i porositjes nëpërmjet internetit

Blerësit janë mësuar të kenë llogarite e veta përmes internetit, në këto

llogari elektronike për muaj kemi 10 dollarë harxhime, në krahasim me atë

tradicionalen të lidhura me papirologji për llogaritë dhe dërgimin e dokumentacioneve që arrijnë 100 dollarë. Për këtë arsye harxhimet bankare arrijnë 0,15-0,20 dollarë on-line në krahasim me 1,50 dollarë që duhen në mënyrën tradicionale.

#### **- Dërgimi në kohë të duhur**

Prodhuesit e mjeteve elektronike shfrytëzojnë ndërrime elektronike të të dhënave (EDI) në komunikim me blerësin dhe distributorin.

#### **- Harxhimetfikse**

#### **- Harxhimetpostaredhekatalogu**

Web prezantimimundësonvendosjen e kataloguttëtërëtë prodhimeve me fotografisipasdëshirës, apoteksteshoqëruese, tëarritshme çdokohënërrjetë. Dërgimet e katalogutzakonishtbëhenpërmes e-mail.

## **PËRPARËSITË DHE TË METAT E INTERNETIT**

Interneti është një nga zbulimet më të rëndësishme në historinë e njerëzimit. Si çdo risi tjetër edhe interneti i ka anët e veta të mira dhe të këqija, por megjithatë përparësitë e tij janë më të mëdha.

**Komunikimi** - përparësija kryesore e internetit është komunikimi i shpejtë përmaes e-mailit. Me e-mail mund të komunikojmë shumë më shpejtë sesa do të mund të arrininim përmes letrave dhe postës tradicionale. Kështu komunikimi mund të vazhdojë në formë të bisedës pothuajse sikurse bashkëbiseduesi gjendet aty.

**Informatat**-një përparësi tjetër e rëndësishme është informacioni që e ofron interneti, si një bibliotekë e pafund të dhënash. Kjo ju lehtëson dhe ju mundëson të rinjëve gjatë studimeve mbledhjen e informatave në mënyre të shpejtë duke ju shkurtuar kohën e hulumtimit. Po ashtu mund të shohim të reja nga mjekësia nga bota e muzikës ,filmit e shumë risi të tjera.

**Argëtimi** – interneti ofron gjithashtu mundësi argëtimi prandaj të rinjët kalojnë shumë kohë nëpër Web faqe e ndryshme duke luajtur lojëra, duke biseduar, duke dëgjuar muzikë.

Ata mund të luajnë lojëra imagjinare dhe mund ta zhvillojnë fantazinë dhe shkathtësitë gjuhësore duke luajtur nga shumë bashkëmoshatar nga e gjithë botamund të dëgjojnë këngë të zhanreve dhe gjuhëve të ndryshme dhe mund të shohin filma dhe emisione, të lexojnë shtypin, të zhvillojnë miqësi të reja . Shumë nga materialet e gjetura në internet janë falas .

**Shërbimet**- përmes internetit mund të kryejmë shumë shërbime si p.sh. të bëjmë pagesën e rrymës, të telefonit, të paguajmë biletat e trenit apo aeroplanit, të bëjmë rezervime të hotelit,

të kontrollojmë gjendjen e xhiro llogaris. Shërbimet përmes internetit janë më të lira gjithashtu e kursejnë edhe kohën tonë të vlefshme. Përmes kartave të kreditit ne mund të blejmë prodhime të ndryshme në mbarë botën me komoditet dhe rehati mund të plotësojmë nevojat e blerjes.

Megjithatë mund të pësojmë edhe dëme nëse nuk jemi në gjendje t'ushmangemi pasojave të këqija të tij.

**Vjedhja e informacioneve** – gjatë shfrytëzimit të internetit ka mundësi që informatat tona personale si p.sh. emri, adresa, numri i kartës së kreditit apo xhirollogarisë të shfrytëzohet nga ndonjë keqdashës dhe nga kjo të kemi pasoja të rënda. Raste të tilla ka pasur edhe në vendin tonë ku njerëzit kanë humbur kursimet e tyre nga mashtrues përmes internetit.

**Viruset** – dëme të shkaktuara nga interneti mund të jenë edhe viruset e ndryshme për shkak të cilave mund të humbasim punën tonë të disa muajve prandaj duhet pasur kujdes që të gjitha materialet e rëndësishme të ruajmë edhe në forma tjera e jo vetëm në ato elektronike.

**Dhuna**- rreziku më i madh i internetit është dhuna dhe web faqet e tjera që e rrezikojnë jetën mentale të të rinjëve. Ka mijëra faqe që mund të rrezikojnë fëmijët dhe të rinjtë.<sup>45</sup>

### **Literatura:**

Edmond Beqiri, “ Interneti – komunikimet kompjuterike” , Dukagjini, Pejë, 2000

Doracak për ECDL ( European Driving Licence), Smart Bits, Prishtinë, shtator 2005

Besnik Hajdari, “ Punimi i Doktoratës – Aplikimi i Teknologjisë së Informacionit në krijimin dhe zbatimin e prokurimit elektronik në Republikën e Kosovës”, UET, Shkurt 2017

---

<sup>45</sup>Besnik Hajdari, “ Punimi i Doktoratës – Aplikimi i Teknologjisë së Informacionit në krijimin dhe zbatimin e prokurimit elektronik në Republikën e Kosovës”, UET, Shkurt 2017

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*  
*Konferenca e X-të:*  
*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

**PARASHIKIMI I VLERËS SË RISKUT TË INSTRUMENTEVE FINANCIARE  
DERIVATIVE NË BURSËN E MILANOS, DUKE PËRDORUR “MODELIN MONTE  
CARLO” DHE REGRESIONIN SHUMËVARIABILË HIERARKIK**

**Kastriot GJOCAJ PhD**

Kolegji Evropian Dukagjini, Pejë  
Doktorant – Universiteti Evropian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Menaxhim

**Enver DACI PhD ( c )**

Ligjerues / Kolegji Evropian Dukagjini, Pejë  
Doktorant – Universiteti Evropian i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Menaxhim

**Abstrakt**

Qëllimi kryesor i punimit është që empirikisht të trajtojmë parashikimin e riskut, me modelin Monte Carlo dhe regresionin shumëvariabilë hierarkik, ngase do të parashikojmë nëse do të investojmë, apo jo. Të dhënat e punimit janë dytësore, të siguruara nga Bursa e Milanos. Duke përdorur modelin Monte Carlo kemi treguar se investimit FTSE MIB futures sa do të ketë kthimin në investimin e tij, ndërsa përmes modelit ekonometrik kemi indentifikuar 3 risqe, që e shoqërojnë intrumentin financiar derivative, risku i inflacioni,

rritjese ekonomike dhe deficitit buxhetor. Konkluzioni i përgjithshëm i punimit është se investimit do të ketë normë të ulët të kthimit, e shkaktuar nga risku i inflacionit.

**Fjalët kyçe:** *Modeli Monte Carlo, Teoria e fondeve të huazuara, Risku i inflacioni, Risku i rritjes ekonomike, Risku i deficitit buxhetor*

## 1.Hyrje

Risku i instrumenteve financiare është element i riskut financiar dhe si i tillë varet nga shumë faktorë, të cilët e pamundësojnë dhe e mundësojnë realizimin e qëllimeve financiare. Tregtimi në tregje financiare, padyshim që ballafaqohet me shumë risqe, të cilat janë vështirë të vlerësohen me metoda kuantitative, mirëpo metodat kuantitative janë element i rëndësishëm i menaxhimit të riskut, ngase sipas stadartit ndërkombëtar ISO 31000, elementi parësor në menaxhim të riskut të institucioneve financiare është vlerësimi apo parashikimi i vlerës së kthimit të atij investimi.

Instrumentet financiare derivative janë të llojeve të ndryshme, si future, forward, swaps, mirëpo jo të gjitha tregtohen në tregje të organizuara financiare, ngase marrëveshjet tregtare realizohen nëpërmjetë forms klasike të tregtimit (Madura, 2010)

Ndër shumë metodat kuantitative për vlerësim të riskut është Modeli Monte Carlo, i cili bazohet në konceptin e teorisë së lojrave, që në praktikën statistikore lidhjet me devijimin standart, apo shpërndarjen normale. Monte Carlo aplikohet më shumë në instrumente financiare, të cilat kanë ofertën në bursa deri në një vitë, ngase në periudha të gjata kohore shpërndarja dhe parashikimi i këtij modeli sjellë pasaktësi. Regresioni shumëvariabilë hierarki përdoret për të parë, se sa një variabël e pavarur e ndarë dhe e bashkuar me variablat tjera të pavarura ndikon në variablën e varur.

Punimi do të jetë i organizuar në këtë formë, së pari do të trajtojmë rishikimin e literaturës, metodologjinë dhe hipotezat e punimit, të dhënat empirike të modelit Monte Carlo, ndërtimin e modelit ekonometrik regresivë, interpretimin e rezultateve empirike dhe konkluzionet e punimit.

### 1.1.Objektivat e punimit

Objektivat e punimit janë:

- Të identifikojë risqet që atakojnë më shumë tregjet financiare;
- Të analizojë strukturën e modelit Monte Carlo, duke specifikuar përparësitë dhe të metat e këtij modeli;
- Ndërtimin e regresionit shumëvariabil hierarkik për instrumentin financiar specifikë të punimit, me përjashtim të disa lloje të risqeve;
- Parashikimin e datave të uljes dhe ngritjes së normave të kthimit të instrumentit financiar derivativë, përmes modeli Monte Carlo;
- Të identifikojë riskun që ndikon më shumë në rënien dhe ngritjen e normës së kthimit të instrumentit financiar derivativë;

### 1.2.Kufizimet e punimit

Punimi do të ketë dy kufizime të trajtimit të problemit të temës tonë, kufizimi i parë do të jetë trajtimi vetëm i një lloji të instrumentit financiar derivative, ngase trajtimi i të gjitha llojeve sjellë pengesë në trajtim empirik, kufizimi i dytë i punimit është çasja e modelit Monte Carlo, ku ky modeli dallon në trajtim për nga lloji i instrumentit financiar. Kufizimet e punimit janë korniza e ndërtimit të punimit, ku trajtimi empirikë i vlerës së riskut kërkon kufizime, për të pasur rezultate sa më kualitative.

## 2.Rishikimi i literaturës

Punimet e shumta të bëra në fushën e vlerësimit të riskut të instrumenteve financiare derivative, orientohet në shumë çasje, ku shumica e çasjeve janë të orientuara drejtë identifikimit të risqeve, që i shoqërojnë instrumentet financiare, përmes teroive ekonomike dhe punime tjera, të cilat janë të orientuara drejtë përdorimit të modeleve ekonometrike, në kombinim të modelve matematikore në vlerësim të riskut të instrumenteve financiare derivative. Punimi do të orientohet në kombinim të teorisë së fondeve të huazuara, për identifikim të llojeve të risqeve të instrumenteve financiare dhe modelit matematikore, modeli Monte Carlo.

### 2.1.Modeli Monte Carlo

Ky model doli në dritë në projektin e Manhattan për të ndërtuar bombën e parë atomike, ndërsa emri "Monte Carlo", është dhënë nga Nicholas Metropolis, ku këta të fundit ishin duke punuar në Projektin Manhattan, drejt zhvillimit të armëve bërthamore (Little and Rodes, 2007). Ky model është model algoritmik, i bazuar në sistemin numerik binar (0:1), ku mes këtyre dy numra ndodhet shpërndarja më e mirë për të krijuar simulime më të mira. Ky model si konceptë më shumë është i orientuar drejtë kombinimit të probabiliteti, mesatare dhe devijimit standart, ky probabiliteti paraqetë numrat e zakonshëm prej 0 deri në 1.Ky model më shumë i ka shkaktuar dëme njerëzimet sesa përfitme, ngase ky model vendosi bazamentin e bombëve bërthamore, të cilat kanë shkaktuar dëme të mëdha njerëzimit, mirëpo kjo nuk vije si pasojë e modelit, por e përdorimit të modelit (Little and Rodes, 2007).

Emërtimi i modelit tregon se kemi të bëjmë më shumë me numra dhe lojra të fatit, ngase Monte Carlo njihet si vend i kazioneve, prandaj edhe ky model ka këto attribute, të cilat kanë kombinime të fizikës, inxhinjerisë, ekonomisë dhe matematikës në krijimi të parashikimeve, ngase modeli bazohet së pari në krijim të outputeve, ku nga këto outpute krijohen inputet, përkatësisht parashikimet, ky në rastin tonë parashikimet e vlerës së kthimit të instrumentit financiar derivative.

### 2.2.Teoria e fondeve të huazuara

Teori që ka zbatim të madhë në indentifikim të llojeve të risqve, të cilat janë prezente në tregje financiare të organizuara. Në bazë të teorisë së fondeve të huazuara, risqet që shoqërojnë të gjitha instrumentet financiare në tregjet e organizuara financiare janë (Brigham and Ehrhardt, 2012):

- 1) **Risku i rritjes ekonomike** –ndryshimet në kushtet e ekonomisë shkaktojnë një lëvizje në kërkesën për fonde të huazuara, e cila ndikon në ekuilibrimin e normës së interesit. Kur biznesi kupton që rritja ekonomike është në faze të ngritjes, atëherë ata tregtojnë më shumë në tregje të organizuara, duke rritur kështë mundësin për kthime më të mëdha në bursa, poashtu edhe e kundërta sjellë zvogëlim të tregtimit në bursa, duke rritur riskun për humbje nga investimi në bursa. Gjatë krizës financiare të vitit 2008, shumica e korporatave deklaruan zvogëlimin e shpenzimeve, që për pasojë ndikojnë në zvogëlim të planeve të tyre strategjike financiare. Në kushte të tilla, kërkesa për instrumente financiare zvogëlohet, e që konsiston në risk më të madhë të humbjes nga moskonkurrenca të tregje financiare;
- 2) **Risku i inflacionit** – risku që më shumë ballafaqon investimin, me normën e kthimit të investimit. Sot, shumica e shteteve në botë janë në hamendje të vendosjes së një pike të kontrollit të inflacionit në një përqindje të caktuar, që do të sjellte stabilitet të çmimeve, e cila kohëve të fundit është 2%. Para më shumë se 70 vitesh, Irving Fisher propozojë “Teoria e normave të interesit”, e që akoma sot gjenë zbatim në ekonomi. Sipas kësaj teorie, inflacioni zvogëlon normën e kthimit, ku sa më e madhe të jetë norma e inflacionit, aq më vogël do të jetë norma e kthimit të investimit, dhe e kundërta;



- 3) **Risku i deficitit buxhetor** –shtet që kanë deficit buxhetor, padyshim se atë deficit duhet të mbulojnë në një mënyrë, njërsa prej mënyrave është emitimi i instrumenteve financiare shtetërore, të cilat kanë risk të vogël të humbjes së normës së interesit, mirëpo kur shteti financohet më shumë me borxhe publike dhe të jashtme, padyshim që kanë reflektim në stabilitetin e normave të interesit. Në vitin 2009, kabineti i presidentit amerikan Barack Obama, krijoi “efektin e rezistencës”, ku 19 banka të mëdha të SHBA-ve u testuan, sesa do të jenë rezistente në mbulim të kapitalit të tyre, ku bankat që do të ishin në prag të falimentimit dhe mundësia për të tregtuar do të ishte e pamundur në bursa, për financim të kapitalit të saj, atëherë shteti amerikan do të financonte kapitalin e bankës, duke krijuar stabilitet në bursa, ngase shumica e instrumenteve financiare tregtohen nga bankat;
- 4) **Risku i kurseve të këmbimit** –“Maji i erët” është emërtim që ka lidhet me datën 1 Maj 1975, kur normat e interesit në bursa kaluan nga ato fikse, në norma fluktuive të kthimit të investimit. Instrumentet financiare derivative shumë pak i ekspozohen kurseve të këmbimit, ngase periudha e maturimit është e vogël dhe tregtimit i tyre realizohet në bursa të shtetit, ku do të kryhet investimi financiar. Risku i kurseve të këmbimit më shumë paraqitet tek instrumentet financiare, të cilat investimit i tyre pas përmbjlljes së ofertës në bursë, konvertohen në valutën zyrtare të këmbimit dollar (\$), e më pastaj vlera e mbetur paraqetë interesin në investim. Kurset e këmbimit janë më shumë të ndikuara nga ekonomia e SHBA-ve dhe Kinës, ngase bëjnë shumë ndryshime në valuta të tyre, për qëllime të importit dhe eksportit (Allen, 2008);

### 3.Bursa e Milanos

Bursa e Milanos është njëra nga bursat me qarkullimin më të madhë të kapitalit financiar në botë, ku gjatë një viti tregtohen rreth 890 miliardë euro kapital financiar, të llojeve të ndryshme të instrumenteve financiare, tregues që kjo bursë është stabilite në tregun e organizuar financiar, përkundur ndryshimeve të mëdha fluktuive në tregjet e tjera botërore të kapitalit. Në vitin 1997 bursa e Milanos u privatizua nga grupi aksionar i bursës së Londrës dhe nga viti 1997 kjo bursë ka kontroll të plotë nga bursa e Londrës, ku emërtimi në vitin 2009 ndryshon në “Borsa Italiana” (Bursa e Italisë). Valuta zyrtare e bursës së Milanos është euro (€).

Orari i tregtimit në bursën e Milanos është i organizuar në këtë kornizë:

- 8:00 – 9:00 **Ankandi i hapjes** (dorëzimi i kontratave të shitjeve të instrumenteve financiare);
- 9:00 - 17:30 **Tregtimi i instrumenteve financiare;**
- 17.30 – 17.35 (17.35.00 – 17.35.59) **Mbyllja e tregtimit;**
- 17:36 – 07.59.59 **Vazhdimi i tregtimit elektronik në kursetë e valutave**

Përveç, orarit të tregtimit që është mjaftë i rëndësishëm në mbylljen e ditëve të tregtimit, bursa e Milanos publikon kalendarin e bursës, ku përmes këtij kalendari investitorët në bursa planifikojnë mënyrën e tregtimit dhe menaxhimin e riskut të normave të interesit. Ditët me ngjyrë të kuqe tregojnë ditët e pushimit të bursës, ndërsa ditët me katrorët e zi tregojnë mbylljen e bursës pas përfundimit të mbylljes së orarit të punës, që nënkupton nuk bëhet tregtimit i instrumenteve financiare qeveritare, të cilat shoqërohen me risk të kursit të këmbimit. Trekëndëshi dhe katrori i kuq tregon datën kur bëhet shpërdarja e dividendës për instrumentet financiare, që kanë obligim shpërdarjen e dividendës dhe përmbjlljes e instrumenteve financiare derivative, që lidhen me tregtimin e grurit në bursa, që konsiston me mbylljen e indeksit të kontratave futures.

**TRADING CALENDAR**
**2016**

January							February							March							April						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
				1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6				1	2	3		
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31	29							28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	

May							June							July							August						
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su
						1			1	2	3	4	5					1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30	31				
30	31																										

September							October							November							December								
Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa	Su		
				1	2	3	4					1	2			1	2	3	4	5	6					1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11		
12	13	14	15	16	17	18	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18		
19	20	21	22	23	24	25	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25		
26	27	28	29	30			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31			

#### 4. Metodologjia e punimit

Metodologjia e punimit bazohet në analiza empirike të modelit matematikor Monte Carlo, në kombinim me modelin ekonometrik të regresionit shumëvariabilë hierarkik, për të parashikuar përqindjen dhe vlerat e kthimit të instrumentit financiar derivatië dhe gjetjen e riskut ndikues, përmes regresionit në vlerat e kthimit të investimit. Të dhënat e përdorura në punim janë të dhëna dytësore, të siguruar nga bursa e Milanos, ku për modelin Monte Carlo kemi përdorur vetëm treguesit e indeksit FIT dhe devijimin standart ditor, ndërsa për modelin ekonometrik regresivë kemi mostër prej 24 observime, për të dhënat mujore për vitin 2014 dhe 2015. Poashtu, do të përdoret T-testi për qëllime të testimit të hipotezës (H1). Kalkulimi i regresionit dhe T-testit do të bëhet me programin softverik statistikor, SPSS v.20.

#### 5. Hipotezat e punimit

Hipotezat e punimit janë të ndërtuara nga rezultatet e analizës empirike matematikore dhe ekonometrike. Hipotezat e punimit janë:

- ✓ **H1** – Përqindja e kthimit të investimit në FTSE MIB futures, sipas parashikimit të Modelit Monte Carlo ka statistikiisht signifikancë me mesataren e riskut të instrumenteve financiare future të Bursës së Milanos;
- ✓ **H2** – Risku i inflacionit ndikon në normën e kthimit të FTSE MIB futures;
- ✓ **H3** – Risku i rritjes ekonomike nuk ndikon në normën e kthimit të FTSE MIB futures;
- ✓ **H4** – Risku i deficitit buxhetor nuk ndikon në normën e kthimit të FTSE MIB futures;

Testimi i hipotezës (H1) do të bëhet përmes T-test-it, ndërsa hipotezat tjera do të testohen përmes regresionit shumëvariabilë hierarkik.

## 6. Të dhënat empirike të modelit Monte Carlo

Modeli Monte Carlo përbëhet nga probabiliteti i ngjarjes, e cila zëvendësohet me numrat e zakonshëm (nga 0 deri në 1), mesatarja e indeksit të bursës dhe devijimit standart ditor.

**Tabela 1. Të dhënat e instrumentit financiar derivative**

<b>Investimi</b>	<b>76,893.92 €</b>
<b>FTSE indeksi</b>	<b>0.0314%</b>
<b>Devijimi standart ditor</b>	<b>0.67%</b>

Burimi: *Borsa Italiana, 2015*

Kompania e automobilave në Itali (Fiat) planifikon të ketë një investim në të ardhmen, të zgjerimit të prodhimit të pjesëve për markën “Fiat”, ku ka disa instrumente financiare derivative, njëra nga ato që do të trajtojmë është FTSE MIB futures, me ofertë publike prej 83 ditësh, e cila nuk e ka të drejtën e riblerjes. Të dhënat e paraqitura lartë tregojnë vlerën e investimit, ku kompania pret që të marrë një normë të interesit sa më të madhe. FTSE indeksi është indeks i bursës për vitin 2015, ndërsa devijimi standart ditor është kalkulimi i devijimit vjetor të instrumentit financiar derivative për vitin 2015, sipas bursës së Milanos në raport me ditët e ofertës publike (83 ditë).

**Tabela 2. Parashikimi i javës së parë të Monte Carlos**

<b>Ditët</b>	<b>Norma e kthimit (%)</b>
<i>E hënë</i>	-0.12250%
<i>E martë</i>	0.67351%
<i>E merkurë</i>	0.71229%
<i>E enjte</i>	0.71493%
<i>E premte</i>	0.71109%

Burimi: *Kalkulimi i autorit*

Në bazë të tabelës 1, krijojmë javën e parë me norma të interesit për investimet e Fiat-it, ku nga kjo tabela krijohet parashikimet në përqindje për 83 ditë të tregtimit në bursën e Milanos.

### 6.1. Të dhënat empirike të regresionit shumëvariabilë hierarkik

Modelin ekonometrik regresivë hierarkik do të bazohet në këtë formulë ekonometrike:

$$\gamma = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon$$

#### Variabla e varur

$\gamma$  – **Çmimi i kthimit**, kalkular për vlerën e kthimit të investimit në raport me vlerën totale të investimit

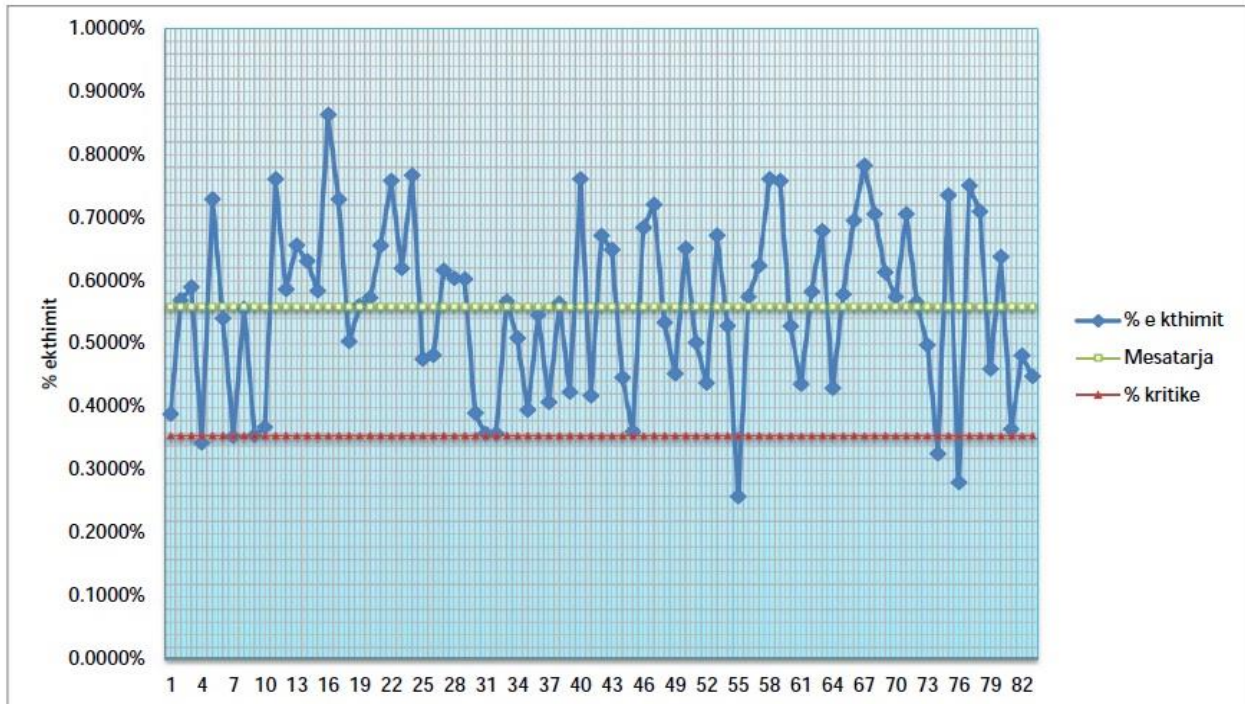
### **Variablat e pavarura**

$X_1$  – **Risku i inflacionit**, kalkular për inflacionin e Italisë në raport me mesatare e inflacionit të Eurozonës;

$X_2$  – **Risku i deficitit buxhetor**, kalkular për instrumentet financiar të qeverisë në raport me deficitin buxhetor;

$X_3$  – **Risku i rritjes ekonomike**, kalkular për rritjen ekonomike të Italisë me mesataren e rritjes ekonomike të BE-së;

Në modelin tonë risku i kursit këmbimor është eliminuar, ngase investimi do të bëhet në Itali dhe periudha kohore e shkurtër e investimit, minimizon ndikimin e kursit të këmbimit, ngase risku i kursit të këmbimit kalkulohet në baza tremujore, ndërsa ne të dhënat i kemi



mujore.

## 7. Rezultatet e modelit Monte Carlo

Pas përlogaritjes së të dhënave për javën e parë, të përqindjes (%) së kthimit të investimit, atëherë ndërtojmë parashikimin në grafikë për të parë fluktuimet e përqindjes gjatë ditëve të tregimit.

### **Grafiku 1. Parashikimi sipas Modelit Monte Carlo (1-83 ditë)**

Burimi: *Kalkulimi i autorit*

Parashikimi i përqindjes së kthimit tregon se investimi ynë do të ketë fluktuime të ndryshme, ku mesatarja paraqet vlera normale të kthimit të interesit të investimit, ndërsa % kritike është vlera 0.36%, e përcaktuar nga bursa e Milanos, që tregon që investimi është në pikën e riskut të humbjes së investimit, apo tërheqjes së investimit nga bursa. Tërheqja e investimit kalon në rreziku, ngase kompania do të humbë reputacionin e saj në treg, e që do të ndikojë edhe në ulje të vlerës nominale të aksioneve të saj. Parashikimi nga modeli Monte Carlo tregon se ne do të ballafaqohemi me këtë % kritike në mes të ditëve 4-10, 29-32, 74-77,



ndërsa në ditën e 55 të tregtimit në bursë ne mund të kemi humbje të mëdha të investimit të instrumentit financiar derivativë.

**Tabela 3. Parashikimi i hapjes dhe mbylljes së investimit në bursë (1-83)**

Ditët	Hapja	Mbyllja	Diferenca
1	-	298.14	-
2	298.14	437.33	139.19
3	437.33	453.26	15.93
4	453.26	264.41	(188.85)
5	264.41	560.77	296.36
6	560.77	414.91	(145.85)
7	414.91	272.59	(142.32)
8	272.59	427.16	154.56
9	427.16	273.89	(153.27)
10	273.89	284.21	10.32
11	284.21	585.49	301.27
12	585.49	450.47	(135.02)
13	450.47	504.26	53.79
14	504.26	485.22	(19.03)
15	485.22	448.86	(36.36)
16	448.86	663.92	215.06
17	663.92	560.34	(103.58)
18	560.34	386.98	(173.36)
19	386.98	430.89	43.91
20	430.89	440.31	9.41
21	440.31	504.15	63.85
22	504.15	583.19	79.03
23	583.19	476.19	(107.00)
24	476.19	589.78	113.60
25	589.78	365.40	(224.38)
26	365.40	370.23	4.83
27	370.23	473.79	103.56
28	473.79	464.19	(9.60)
29	464.19	463.23	(0.97)
30	463.23	299.41	(163.81)
31	299.41	276.17	(23.24)
32	276.17	276.32	0.15
33	276.32	436.17	159.85
34	436.17	390.94	(45.23)
35	390.94	303.07	(87.87)
36	303.07	419.11	116.04
37	419.11	312.76	(106.35)
38	312.76	433.60	120.84
39	433.60	325.01	(108.59)
40	325.01	585.43	260.42
41	585.43	320.39	(265.04)
42	320.39	516.00	195.61
43	516.00	498.85	(17.15)
44	498.85	342.89	(155.96)
45	342.89	278.56	(64.33)

46	278.56	525.99	247.43
47	525.99	553.97	27.98
48	553.97	409.92	(144.06)
49	409.92	347.72	(62.19)
50	347.72	500.58	152.85
51	500.58	385.60	(114.98)
52	385.60	336.02	(49.58)
53	336.02	516.35	180.32
54	516.35	406.03	(110.31)
55	406.03	197.54	(208.49)
56	197.54	441.42	243.88
57	441.42	479.57	38.15
58	479.57	585.49	105.91
59	585.49	583.05	(2.43)
60	583.05	405.56	(177.50)
61	405.56	334.76	(70.80)
62	334.76	447.86	113.10
63	447.86	521.92	74.06
64	521.92	329.83	(192.09)
65	329.83	444.56	114.73
66	444.56	534.46	89.90
67	534.46	601.97	67.51

#### One-Sample Test

	Test Value = 13.89					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Mera_e_kthimit	-9147317.953	82	.014***	13.889944148 0	-13.889947169	-13.889941127

79	545.68	353.19	(192.49)
80	353.19	490.21	137.03
81	490.21	281.46	(208.75)
82	281.46	369.78	88.32
83	369.78	344.32	(25.45)

Burimi: *Kalkulimi i autorit*

Tabela lartë tregon parashikimin e kalkuluar me investimin në fillim të FTSE MIB future, ku në fund të mbylljes së ofertës publike kemi një interes prej 344.32 apo 0.48% e investimit, pra kemi një normë të interesit në datën e mbylljes së ofertës së instrumenteti shumë të vogël. Për sa i përket faktorit që e ka shkaktuar këtë normë shumë të ulët të interesit, ne këtë elementë do të gjejmë me atë të modelit ekonometrik regresivë hierarkik.

#### 7.1.Rezultatet e T-test

T-test është test statistikor për të matur mesatare në mes të dy mostrave, për të gjetur nivelin e signifkancës.

#### Tabela 4. T-test

Burimi: *Kalkulimi në SPSS*

One-Sample Test bënë krahasimi e një mostre me mesatare e degës së asaj mostre, që i përgjigjet kërkesës tonë për testim të hipotezës (H1). Tabela lartë tregon që niveli i signifkancës  $\alpha = 0.14$  apo 1.4%, tregues që aprovojme hipotezën (H1), që ka signifkancë apo ndikim përqindja e llogaritur nga modeli Monte Carlo me mesatare e bursës, për instrumentet

financiare derivative, tregues që parashikimi i modelit Monte Carlo është indetikë me mesataren e instrumenteve financiare derivative tjera.

## 7.2.Rezultatet e regresionit shumëvariabilë hierarkik

Regresioni shumëvariabilë përdoret në 3 sisteme me një variabël të varur, ku variablat e pavarura janë të ndërtuara sipas regresionit shumëvariabilë standart (teorikë), hierarkik dhe logjistik. Ne kemi përdorur modelin e dytë, ku variablat e pavarura testohen së pari ndaras nga variablat e tjera të pavarura, më qëllim të indentifikimit sa më të mirë, se cila nga variablat e pavarura ndikon në variablën e varur.

Rezultatet në SPSS kanë këto hapa të rezultateve të regresionit shumëvariabilë hierarkik.

**Tabela 5. Korrelacioni**

		Correlations			
		Çmimi_i_kthimit	Inflacioni	Deficiti_Buxheto r	Rritja_ekonomik e
Pearson Correlation	Çmimi_i_kthimit	1.000	-.529	.468	.066
	Inflacioni	-.529	1.000	-.980	-.321
	Deficiti_Buxhetor	.468	-.980	1.000	.482
	Rritja_ekonomike	.066	-.321	.482	1.000
Sig. (1-tailed)	Çmimi_i_kthimit	.	.004	.011	.380
	Inflacioni	.004	.	.000	.063
	Deficiti_Buxhetor	.011	.000	.	.009
	Rritja_ekonomike	.380	.063	.009	.

Burimi: *Kalkulimi në SPSS*

Çmimi i kthimit të investimit ka lidhje korrelative inverze me inflacioni, me lidhje inverze mesatare -.529, që tregon se me rritjen e çmimit të kthimit risku i inflacionit do të jetë më i vogël dhe e kundërta, që verteton “Efektin e Fisher” se me rritjen e inflacionit zvogëlohet norma e interesit dhe e kundërt, ndërsa me riskun e deficitit buxhetor dhe rritjen ekonomike ka lidhje pozitive, që tregon që me rritjen e çmimit të kthimit të investimit në bursa do të ketë rritje të deficitit buxhetor dhe rritjes ekonomike, që mbështet teorinë e fondeve të huazuara.

**Tabela 6. Përmbledhja e modelit ekonomietrik**

Model Summary<sup>a</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.529 <sup>a</sup>	.280	.247	.001261727	.280	8.542	1	22	.008	
2	.585 <sup>b</sup>	.343	.280	.001233651	.063	2.013	1	21	.171	
3	.588 <sup>c</sup>	.346	.248	.001260811	.003	.105	1	20	.749	1.962

a. Predictors: (Constant), Inflacioni

b. Predictors: (Constant), Inflacioni, Deficiti\_Buxhetor

c. Predictors: (Constant), Inflacioni, Deficiti\_Buxhetor, Rritja\_ekonomike

d. Dependent Variable: Cmimi\_i\_kthimit

Burimi: *Kalkulimi në SPSS*

Përmbledhja e modelit ndërtohet për të parë koeficientin e determinacionit ( $R^2$ ). Në rastin tonë modeli 1, apo inflacioni përshkruan e vetëm çmimin e kthimit të investimit për 28%, ndërsa modeli 2, ku inflacionit i shoqërohet deficiti buxhetor kemi një rritje të determinacionit në 34.3% dhe modeli i 3 me të gjitha variablat e pavarur përshkruan 34.6% variablën e varur. Nga modelet shohim që inflacioni përshkruan më shumë variablën e varur, pra inflacioni është një indikatorë i rëndësishëm në përcaktimin e çmimit të kthimit. Koeficienti Durbin-Watson tregon vlerën 1.962, pra gabimi i rastësishëm është normal, për arsye se është në mes të intervalit 1.5 – 2.5.

**Tabela 7. ANOVA**

A NOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	8.542	.008 <sup>a</sup>
	Residual	.000	22	.000		
	Total	.000	23			
2	Regression	.000	2	.000	5.474	.012 <sup>b</sup>
	Residual	.000	21	.000		
	Total	.000	23			
3	Regression	.000	3	.000	3.529	.034 <sup>c</sup>
	Residual	.000	20	.000		
	Total	.000	23			

Burimi: *Kalkulimi në SPSS*

ANOVA apo ndryshimi i signifkancës në mes të dy e më shumë mostrave, përdoret gjatë çdo lloji të regresionit linear. ANOVA e modelit 1 (Inflacioni), 2 (Deficiti Buxhetor) dhe modeli 3 (Rritja ekonomike) ndikonjë në mesatare e çmimit të kthimit apo variables së varur, mirëpo inflacioni ka një signifkancë më të mirë ndikuese, sesa variablat tjera shpjeguese.

**Tabela 8. Koeficienti i regresionit**



Model		Coefficients <sup>a</sup>							
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)	.006	.000		21.912	.000			
	Inflacioni	-.003	.001	-.529	-2.923	.008*	-.529	-.529	-.529
2	(Constant)	.009	.002		3.938	.001			
	Inflacioni	-.011	.005	-1.752	-1.991	.060**	-.529	-.398	-.352
	Deficiti_Buxhetor	-.042	.030	-1.248	-1.419	.171	.468	-.296	-.251
3	(Constant)	.009	.002		3.862	.001			
	Inflacioni	-.008	.011	-1.263	-.720	.080**	-.529	-.159	-.130
	Deficiti_Buxhetor	-.024	.064	-.707	-.373	.713	.468	-.083	-.067
	Fritja_ekonomike	-.005	.016	-.131	-.324	.749	-.066	-.072	-.059

a. Dependent Variable: Cmimi\_i\_kthimit

Burimi: *Kalkulimi në SPSS*

*Shënim:*

\*Signifikante në 10%;

\*\* Signifikante në 5%;

\*\*\* Signifikante në 1%;

Koeficienti i regresionit tregon që variabla e pavarur, që ka ndikuar që të kemi një çmim të kthimit të vogël është në 3 modelet inflacioni, me nivel të signifkancës  $\alpha = .008^*$ ,  $\alpha = 0.060^{**}$  dhe  $0.080^{**}$ , ndërsa deficiti buxhetor dhe rritja ekonomike nuk kanë ndikuar në këtë kthim të ulët të investimit. Inflacioni në modelin ekonometrik ka shenjë negative, që tregon se zvogëlonë çmimin e kthimit të investimit, pra risku i inflacionit ka ndikuar që ne të kemi një normë të kthimit më të ulët, sesa pritshmëritë tona

Konkluzione

Në këtë punim kemi analizuar empirikisht modelin matematikor Monte Carlo dhe modelin ekonometrik, regresionin shumëvariabilë hierarkik. Parashikimi i modelit Monte Carlo për investimin FTSE MIB futures tregojë që do të kemi një kthimit prej 0.44% të normës së interesit, në raport me investimit, një shifër e ulët në krahasim me investimi. Normën e ulët të interesit të investimit e shkakton risku i inflacionit, duke u bazuar në koeficientin e regresionit shumëvariabilë hierarkik. Konkludimi i punimit është që kompania "FIAT", në bazë të modelit Monte Carlo dhe modelin ekonometrik nuk duhet të investojë në këtë periudhë kohore, ngase investimi do të ketë risk të ulët të interesit të kthimit të investimit, e cila e shkakton shkalla e larët e inflacionit.

Referencat

- 1) Madura, J., *Financial institutions and markets, 9<sup>th</sup> edition*. Florida Atlantic University, 2010;
- 2) Girone, G., dhe Salvemini, T., *Leksione të Statistikës*. Dudaj, 2010;
- 3) B.Little, J., dhe Rhodes, L., *Të kuptojmë bursën*. Helga's Secrets. 2007;
- 4) Brigham, E., dhe Ehrhardt, M., *Drejtimi financiar, Teori dhe Praktikë*. MediaPrint, 2012;

- 5) Allen, S., *Financial Risk Management: A Practitioner's Guide to Managing Market and Credit Risk 2nd Edition*. 2008;
- 6) Hull, J., *Risk Management and Financial Institutions*. 2011;
- 7) Miller, M., *Mathematics and Statistics for Financial Risk Management 2nd Edition*. Wiley, 2006;
- 8) Jorino, P., *Value at Risk: The New Benchmark for Managing Financial Risk, 3rd Edition*. Hardcover, 2011;
- 9) Borsa Italian, Materiale të autorizuara me kërkesë 20123, Piazza degli Affari, 6. Request for Borsa Italiana S.P.A. Data;

## **SISTEMI I MENAXHIMIT TË TË DHËNAVE STUDENTORE, SI PROCES I DIGJITALIZIMIT TË ADMINISTRATËS**

**Dr.c. Kastriot Blakaj**

Fakulteti i Shkencave Kompjuterike, Kolegji Dukagjini-Pejë

Drejtor në Qendren Kerkimore Zhvillimore PEJA

**Bsc. Blerim Hasi-** Qendra Kerkimore Zhvillimore PEJA

**Bsc. Dardan Blakaj-** Qendra Kerkimore Zhvillimore PEJA

### **Abstrakti**

Njëra ndër karakteristikat kryesore të kompjuterit është mundësia e ruajtjes së sasisë së madhe të të dhënave dhe informacioneve të ndryshme dhe të organizuara në forma sa më të përshtatshme për gjetjen e lehtë dhe të shpejtë të të dhënave. Në mediumet për ruajtjen e të dhënave, është e mundur që me anë të komandave përkatëse të vendosen dhe të shfrytëzohen të dhënat e organizuara në mënyra të ndryshme, varësisht nga nevojat e shfrytëzuesit dhe të programit. Megjithatë, për nevojat të bashkësive të ndërlidhura dhe të ndërlidhura të të dhënave, janë zhvilluar metoda dhe rregulla, me anë të cilave mundësohet shfrytëzimi efikas dhe mirëmbajtja e bashkësive komplekse të të dhënave.

Një ndër konceptet themelore në zhvillimin e zgjidhjeve të sotme është baza e të dhënave, pa të cilën do të jetë shumë e vështirë zgjidhja e disa problemeve ku do të kishim të bënim me më shumë të dhëna, apo zgjidhjet që janë shumë të kompletuara në menaxhimin dhe organizimin e atyre të dhënave. Për këtë arsye një bazë e të dhënave është e definuar si një koleksion vetpërshkrues i rreshtave të integruar. Përshkrimi i të dhënave është i njohur si katalog Baza e të dhënave (eng. system catalog) apo fjalor i të dhënave (eng. data dictionary). Ky përshkrim për Bazën e të dhënave, ku definimi i të dhënës është ndarë nga aplikimi i programeve, është i ngjashëm me përshkrimin e zhvillimit të një softueri modern, ku një definim i brendshëm i një objekti dhe një ndarje e një definimi të jashtëm janë siguruar. Përdoruesit e një objekti shohin vetëm definimin e jashtëm dhe nuk e dinë se si objekti është definuar dhe se si ai funksionon. Një përparësi e këtij përshkrimi, njihet si abstraksion i të dhënave (eng. data abstraction) pra, ne mund të ndryshojmë definimin e

brendshëm të një objekti pa i prekur përdoruesit e objektit, sigurimi i definimit të jashtëm mbetet i njëjtë.

**Fjalët kyçe:** Menaxhim, Projektim, Programim, Dokumentacion, Aplikacion

## Hyrje

Baza e të dhënave (database) është koleksion i të dhënave të lidhura në mes veti, përshkrim i caktuar i një ose më tepër aktiviteteve të ndonjë organizimi të caktuar, i cili koleksion memorohet në memorije të jashtme të kompjuterit. Të dhënat njëkohësisht janë në shërbim të shfrytëzuesve të ndryshëm dhe programeve të ndryshme. Për plotësimin me të dhëna, ndryshimin dhe leximin e të dhënave do të shërbehemi me mjete të njëjta dhe të përbashkëta. Shfrytëzuesit gjatë shfrytëzimit nuk kanë nevojë që në detale të njohin strukturën e shfrytëzuar për memorimin e të dhënave.

Për shembull databaza për fakultetin do të përbente koleksionin e të dhënave për studentet, profesorët, kurset, orët e mesimit etj. si entitete dhe relacionet në mes entiteteve të përmendura.

Databaza mund të shikohet edhe si iniciative për modelimin e botes reale respektivisht rrethines ose problemit që zgjidhim. Databaza sot ka një përdorim të gjërë dhe është pjesë e pandashme në organizimin e punës respektivisht veprimeve me ndihmën e kompjuterit dhe aplikacioneve kompjuterike. Kështu çdokund ku kemi kompjuterin dhe aplikacionet kompjuterike gjejmë edhe databazë, psh. në qeverisje, biznes, inxhieri, arsim, shëndetësi, drejtësi, etj.

Databaza mund të jetë me madhësi dhe kompleksitet të ndryshëm, p.sh.

Databazë për organizimin e listës me të dhëna për shokët dhe shoqet (që mund të jenë disa qindra),

Katalogu i librave në bibliotekë (ruajtja dhe evidentimi i të dhënave për disa dhjetra mijë ose qindra mijë libra) ose

Databazë në shkollën e mesme ku ruhen të dhënat për evidentimin e nxenesve, profesorëve, dhe shumë e shumë dokumente të tjera.

Sistemi për të udhëheqë me bazën e të dhënave (Data Base Management system-DBMS) paraqet një koleksion programesh software-ike që mundësojnë krijimin, mirëmbajtjen dhe shfrytëzimin e databazës. DBMS përmban databazë të ndryshme dhe të pavarura. Software të ketillë janë: Oracle, MySQL, SysBase, FoxPro, Microsoft Access, etj.

## Projektimi i bazave të të dhënave

Dizajnimi i bazës së të dhënave është i vështirë dhe shumë i rëndësishëm. Përcaktimi i strukturës së duhur të tabelave, marrëdhënie të duhura midis tabelave, kufizimet e duhuratë të dhënave, dhe komponentëve të tjera strukturore është sfiduese, dhe ndonjëherë edhe e frikshme. Bazat e të dhënave të tilla mund të kërkojnë aplikimin e sistemeve SQL tepër më komplekse dhe të ndërtuar për të marrë të dhënat e kërkuara, ato mund të jenë të vështira për t'iu përshtatur kërkesave të reja dhe për të bërë ndryshimin e tyre.

Ekzistojnë tri mënyra të projektimit të bazave të të dhënave:

- dizajnimi i bazës së të dhënave nga të dhënat ekzistuese
- zhvillimi i bazës së të dhënave të sistemeve të reja

- ridizajnimi i bazave të të dhënave nga një bazë të dhënash ekzistuese.

Procedurat e krijimit të një baze të të dhënave

Fazat kryesore janë:

- Faza e Planifikimit
- Faza e Analizës
- Faza e Dizajnit
- Faza e Implementimit
- Faza e Mirëmbajtjes

Procedura e planifikimit të bazës së të dhënave

Baza e të dhënave fillon me kërkesën e klientit për krijimin e një projekti për bazë të të dhënave. Hapat të cilat duhet të ndërmerren gjatë kësaj faze janë:

- Qëllimi i krijimit të kësaj databaze
  - Vlerësimi i aplikacionit aktual që përdoret
  - Kërkesat apo pritjet nga shfrytëzuesit e kësaj baze
  - Lloji i sigurisë i nevojshëm për bazën e të dhënave
  - A duhet të ekzistoj mundësia e qasjes së bazës së të dhënave nga interneti apo intraneti?!
  - Kush do ta mirëmbajë bazën e të dhënave etj.
- Siguria në bazën e të dhënave do të caktohet në bazë të kërkesave për të drejtat të shfrytëzuesve në bazën e të dhënave.

Procedura e analizimit të kërkesave

Faza e analizimit ka të bëjë me përcaktimin e kërkesave të projektit në momentin që kërkesat janë identifikuar dhe aprovuar nga menaxhmenti. Dokumenti me kërkesa të biznesit shërben si bazë për analizën e thellë të kërkesave<sup>46</sup>. Në këtë fazë patjetër duhet të përfshihet ndikimi i përdoruesve si p.sh çfarë trajnime janë të nevojshme, si do të reagojnë shfrytëzuesit ndaj bazës të re të të dhënave etj. Analizimi i kërkesave bëhet me qëllim që të kuptohet problemi që duhet të zgjidhet me krijimin e kësaj baze të të dhënave.

Pra gjatë kësaj faze definoohen dhe analizohen saktë kërkesat edhe pritjet e shfrytëzuesve të bazës së të dhënave<sup>47</sup>.

Ekzistojnë dy aktivitete kryesore në këtë fazë:

- Kuptimi i problemit, analizimi dhe
  - Specifikimi i kërkesave
- Faza e analizimit përfshin këto aktivitete:
1. Definimin e kërkesave tek baza e të dhënave
  2. Grumbullimin e informatave dhe modelimin e objektivit
  3. Modelimin e proceseve dhe të dhënave
  4. Gjenerimin dhe vlerësimin e alternativave
  5. Kalimin në fazën e dizajnit

---

<sup>46</sup>Database Management Systems

<sup>47</sup>Data Mining with SQL Server 2005 - ZhaoHui Tang, Jamie MacLennan, 2005 by Wiley Publishing

Në këtë fazë duhet të analizohen edhe kërkesat për të siguruar edhe ambientin ku duhet të përdoret:

- Database Server – (SQL Database Access)
- Pajisjet e rrjetit Switch-et dhe Kompjuter personal

### Procedura e Dizajnit

Dizajni i databazës është fazë shumë e rëndësishme në inxhinjeringun e informatikës. Në këtë fazë modelet e informacionit që i kemi mbledhë gjatë fazës së analizës përdoren për dizajnimin e skemave konceptuale për databazë dhe për dizajnimin e transaksioneve dhe aplikacioneve.

Ekzistojnë dy hapa të rëndësishëm në fazën e dizajnit:

- Dizajni i bazës së të dhënave
- Dizajni i proceseve

### Aktivitetet e fazës së dizajnit

Faza e Dizajnit përfshin këto aktivitete:

- Dizajnimin dhe integrimin e rrjetës
- Dizajnimin e arkitekturës së aplikacionit
- Dizajnimin e baza e të dhënave
- Dizajnimin dhe integrimin e databazës
- Dokumentimin e shfrytëzuesve
- Trajnimin e shfrytëzuesve
- Dizajnimin dhe integrimin e bazë së të dhënave të kontrollit
- Rishikimin e dokumentimit duke filluar nga fazat e mëhershme

Faza e dizajnit ndahet në **dizajnimin fizik** dhe **dizajnimin logjik** të databazës:

- **Dizajnim logjik** – përshkruan bazën e të dhënave të fokusuar në funksionalitetin dhe qëllimin pa marrë parasysh se si ai sistem do të zbatohet.
- **Dizajni fizik** – përshkruan se si baza e të dhënave logjike do të ndërtohet materialisht.

Futja e të dhënave

Projektimi i futjes së të dhënave është një pjesë e projektimit të bazës së të dhënave të përgjithshme, i cili kërkon një vëmendje shumë të kujdesshme. Shpesh mbledhja e të dhënave hyrëse është pjesa më e shtrenjtë e bazës së të dhënave.

Objektivat kryesorë të projektimit për futjen e të dhënave janë:

1. Prodhimi i një metode me çmim efektive për futje të të dhënave.
2. Arritja e nivelit më të lartë të mundshëm të saktësisë, gabimi i vogël.
3. Të siguroj që të dhënat hyrëse janë të pranueshme dhe kuptohen nga stafi.

Të dhënat hyrëse

Qëllimi i hartimit të të dhënave hyrëse është që të bëjë shtimin e tyre të lehtë, logjik dhe pa gabime sa më shumë që të jetë e mundur. Operatorët për futjen e të dhënave duhet të dinë hapësirën e caktuar për çdo fushë. Format i në të cilën fushat e të dhënave janë shtuar duhet të jepet në formën për futjen e të dhënave.

Fazat e futjes së të dhënave përfshijnë proceset e mëposhtme:

- ✓ Regjistrimin e të dhënave
- ✓ Kopjimin e të dhënave
- ✓ Konvertimin e të dhënave
- ✓ Verifikimin e të dhënave
- ✓ Kontrollimin e të dhënave
- ✓ Transmetimin e të dhënave
- ✓ Korrigjimin e të dhënave

Një nga qëllimet e analistit të bazës së të dhënave duhet të jetë për të zgjedhur metodat dhe pajisjet për marrjen e të dhënave, të cilat zvogëlojnë numrin e fazave në mënyrë që të reduktojnë edhe ndryshimet e gabimeve dhe koston.

Llojet e të dhënave hyrëse, mund të karakterizohen si:

- ✓ Të jashtme
- ✓ Të brendshme
- ✓ Operacionale
- ✓ Interaktive

Fajllat hyrës mund të ekzistojnë në formën e dokumentit (XML, CSV, etj) para se të futen në sistem. Transferimi i tyre në sistem mund të bëhet përmes FTP ose SFTP protokollit.

## ÇELËSAT

Superkey (Superçelësi) - një atribut, apo bashkësi atributesh, që një mënyrë identifikojnë një rresht brenda një relacioni.

Një superçelës unikisht identifikon çdo rresht brenda një relacioni. Mirëpo, një supeçelës mund të përmbajë attribute shtesë që nuk janë të nevojshme për identifikim unik, ndërsa ne jemi të interesuar në identifikimin e superçelësave që përmbajnë vetëm numrin minimal të attributeve të nevojshme për identifikim unik.

Kandidat key (çelësi kandidat) - Bashkësia minimale e attributeve që në mënyrë unike identifikojnë çdo ngjarje të një entiteti.

Një çelës kandidat është numri minimal i attributeve, i cili në mënyrë unike identifikon çdo ndodhi në entitet. Për shembull, ID-ja e atributit *profesori* (*ID\_Profesori*) është çelës kandidat në atributin *profesori* dhe ka një vlerë të veçantë për çdo ngjarje në atë entitet. Çelësi kandidat duhet të përmbajë vlera unike për çdo ngjarje në tipin entitet, kjo implikon që një çelës kandidat nuk mund të përmbajë vlera NULL .

Për shembull, çdo profesor ka një ID unike (0001), dhe atje kur nuk mund të ketë më tepër se një me të njëjtën ID të profesorit.

Primary key (çelësi primar) - Çelësi kandidat që është zgjedhur në mënyrë unike, për një entitet të caktuar. Entiteti mund të ketë më shumë se një çelës kandidat. Kjo kupton që, në një entitet mund të ketë dy apo më tepër çelësa por vetëm njëri nga këta çelësa kandidat duhet të zgjidhet që të jetë çelës primar. Zgjedhja e çelësit primar për një entitet është e bazuar në arsyen e gjatësisë së atributit, numri minimal i attributeve të kërkuara, dhe unifikimin e sigurt

për të ardhmen. Çelësat kandidat që nuk janë zgjedhur të jenë çelësa primar quhen alternate keys (çelësa alternativ) ose çelësa të jashtëm.

Foreign key (çelësi i huaj) – është çelësi i një atributi, apo bashkësi të attributeve, brenda një relacioni që zgjedh çelësin kandidat apo primar (mundësisht të njëjtë) për një relacioni të caktuar.!

Kur një atribut paraqitet në më shumë se një relacion, ai zakonisht në mënyrë të qartë paraqet një lidhje në mes të rreshtave të atyre dy relacioneve. Për shembull, marrim *Id\_profesori* në dy relacionet *Profesori* dhe *Komuna*, kjo lidhje është bërë që çdo profesor i regjistruar në tabelen profesoretë paraqitet në relacionin *komunat*, që të lidhet me dy relacionet tjera *shkollimin* dhe *nxenesit*. Edhe pse çelësat e huaj zakonisht nuk paraqiten në modelin E-R ata duhet gjithsesi të përdoren në modelin relational.

Kushtet strukturale dhe participuese

Tani do të bëjmë shqyrtimin e kushtëzimeve që mund të vendosen në entitete që participojnë apo marrin pjesë në relacione të caktuara. Lloji kryesor i kushtit në relacion është quajtur multiplicitet (eng. multiplicity).

Multipliciteti – Numri (apo radhitja) e ngjarjeve të mundshme të një entiteti që mund të lidhet me një ngjarje të veçantë të në elementi të lidhur përmes një relacioni partikular (të dhënë).

Me kushtëzimet e multiplicitetit kuptojmë mënyrën e lidhjes së entiteteve. Këto kushtëzime paraqesin sigurinë apo (rregullat e biznesit) të cilat ngritën nga vet shfrytëzuesit apo ndërmarrjet e caktuara.

Shkalla me e përbashkët për relacione është shkalla binare e paraqitjes e cila në përgjithësi është e referuar si një-ne një (1:1), një-në-shumë (1:\*), apo shumë-në-shumë (\*:\*). Këto forma si diagram do të dukeshin si më posht.

Multiplicity: nga anglishtja do të thotë shumëllojshmëria e kushtëzimeve në relacione.

Më poshtë vetëm për të shpjeguar është dhënë një relacion i tipit një-në një (1:1) dhe kjo do të thotë që një përdorues (shfrytëzues) mund të ketë vetëm një llogari të emailit të caktuar.



Figura 1. Shembulli i relacionit një-në një (1:1)

Diagrami në vazhdim paraqet relacionin një-në-shumë (1:\*) dhe ka kuptimin, një menaxher menaxhon shumë punëtorë, por çdo i punësuar ka vetëm një menaxher [2].



Figura 2. Shembulli i relacionit një-në-shumë (1:\*)



Relacioni i mëposhtëm përshkruan rastin shumë-në një (\*:1) dhe tregon që, shumë studentë studiojnë një lëndë. Ata nuk studiojnë më tepër se një lëndë.



Figura 3. Shembulli i relacionit shumë-në-një (\*:1)

Dhe relacioni i fundit ka të bëjë me lidhjen shumë-në-shumë (\*:\*) e i cili paraqet, çdo ligjërues i'u jep mësim shumë studentëve dhe një student ka marr mësim nga shumë ligjërues.



Figura 4. Shembulli i relacionit shumë-në-shumë (\* : \*)

## MS My SQL SERVER

Koncepti i bazës së të dhënave relacionale është prezantuar për herë të parë nga E. F. Codd<sup>48</sup>. Në dallim nga sistemet e mëparshme (rrjetor dhe hierarkik), sistemet relacionale bazohen në modelin e të dhënave relational që bazohet në algjebren relacionale. Baza relacionale e të dhënave është lloji i sistemit për bazë me të dhëna e cila të dhënat i vendos në tabela. Ajo shfrytëzon vlera të tipit të njëjtë nga dy tabela për të vendosur në raport ( relacion ) informacionet në një tabelë, ndaj informacioneve në tabelën e dytë. Në këtë bazë të dhënash informatën e përgatitim vetëm një herë gjë që e bën më të lexueshme dhe më të shpejtë. Në bazat relacionale të dhënat vendosen në tabela ( ang.Tables ) të cilët përbëhen prej kolonave (ang. columns), të cilat quhen fusha (ang. fields) dhe rreshtave (ang.rows) të cilat quhen rekorde (ang.records). Kujdesin për të dhënat, lidhjeve ndërmjet të dhënave, rregullsinë e të dhënave si dhe të ngjashme nuk duhet ta kenë shfrytëzuesit e bazës së të dhënave sepse këtë e kryen sistemi për udhëheqje me bazë të dhënave ( ang. Database Managment System). Të gjitha sistemet moderne për menaxhimin me bazë të dhënave shfrytëzojnë modelin relational<sup>49</sup> të të dhënave që do të thotë se shfrytëzuesi e sheh bazën e të dhënave si bashkësi të tabelave, e rezultat i çdo operacioni në përmbajtjen e bazës së të dhënave është gjithashtu tabela. Përveç kësaj, modeli relational shfrytëzon lidhjet të cilat quhen relacione (ang. relationships) për lidhjen e datotekave të bazës së të dhënave në një tërësi më të lartë. Koncepti bazë i modelit relational është relacioni e që është baraz me tabela, prandaj në një sistem relational tabela është e vetmja strukturë për ruajtjen e të dhënave. SQL është një gjuhë standarde programimi për të lexuar dhe manipuluar të dhënat e një baze të të dhënave. Shkurtesa SQL rrjedh nga fjala angleze *Structured Query Language*, që do të thotë gjuhë strukturuar e pyetësorëve.

<sup>48</sup>E. F. Codd, Në artikullin e tij "A Relational Model of Data for Large Shared Data Banks" në vitin 1970.

<sup>49</sup>Database Processing:Fundamentals, Design, and Implementation Autori: David M. Kroenke

SQL është një [bazë të dhënash](#) në gjuhën kompjuterike e projektuar për menaxhimin e të dhënave në [sistemet e menaxhimit të bazës së të dhënave relative](#) (Relational data base management system), dhe fillimisht e bazuar mbi [algjibrën relative](#). Shtrirja e saj përfshin (data query) pyetësorët dhe freskimet (update), krijimin dhe modifikimin e skemës, dhe kontrollin të të dhënave të access-it.

SQL është standard ANSI (American National Standards Institute).

Softueri SQL Server, përveç ruajtjes së shënimeve, ruan edhe disa të dhëna tjera (ose thënë ndryshe në nprograme) siç janë pamjet (Views) dhe procedurat e ruajtura (Stored Procedures), të cilat duhet të emërtohen dhe se ato kanë për detyrë që të kryejnë ndonjë veprim të caktuar sa herë që thirren nga shfrytëzuesi.

Në botën e bazave të të dhënave, ekzistojnë disa koncepte prej të cilave ne do t'i veçojmë dy prej tyre:

- Serverët për datoteka (fajlla) dhe bazat e të dhënave të tipit klient / server,
- Sistemet relacionale të menaxhimit të bazave të të dhënave

### Serveri për datoteka dhe bazat e të dhënave të tipit klient / server

Bazat e të dhënave mund të ndërtohen në serverët për datoteka dhe në ato të tipit klient /server. Bazat e të dhënave që mbështeten në serverët për datoteka, shënimet ruhen në datoteka(fajlla), ndërsa shfrytëzuesit i marrin shënimet nga ato datoteka sa herë që i'u nevojiten. Kur njëshënim i caktuar në ndonjërin prej tabelave që gjendet brenda asaj baze, nevojitet që të azhurohet<sup>50</sup>, atëherë aplikacioni(në rastin konkret shfrytëzuesi) e hap datotekën dhe shënon të dhënën e re.

Kur nevojitet që vetëm të lexohet ndonjë shënim, aplikacioni hap datotekën dhe e lexon të dhënën prejsaj. Nëse janë 20 shfrytëzues që kanë qasje në atë bazë të shënimeve, atëherë, të 20 shfrytëzuesit lexojnë dhe mbishkruajnë në të njëjtën datotekë.

Për dallim prej serverëve për datoteka, bazat e tipit klient / server, shënimet gjithashtu irruajnë në datotekë, por qasja e shfrytëzuesve të ndryshëm në atë datotekë bëhet ndryshe prejsserverëve për datoteka, sepse atë datotekë e kontrollon vetëm një kompjuter të cilin ndryshe equajmë server. Kur aplikacioni (shfrytëzuesi) dëshiron që të ketë qasje në atë datotekë përshënim, duhet të dërgojë kërkesë te serveri, ndërsa serveri ka për detyrë që të gjejë atë informatë brenda datotekës të cilën i nevojitet aplikacionit dhe pastaj serveri i'a dërgon atë informatë.

Shfrytëzuesi në këtë rast nuk ka mundësi që në mënyrë të pavarur të ketë qasje në datotekë porvetëm nëpërmjet serverit. Kur shfrytëzuesi dëshiron që të shtojë të dhëna tjera brenda datotekës,atëherë ai ato informata i'a dërgon serverit, ndërsa serveri i vendos ato të dhëna në datotekë.

SQL, gjuhë e bazuar tek bashkësitë

Ndryshe nga gjuhët e programimit si C, C++, apo Java, SQL është një gjuhë e bazuar tek bashkësitë. Kjo nënkupton që SQL mund të kërkojë të dhëna në shumë rreshta nga një ose disa tabela me një komandë të vetme. Kjo karakteristike është një nga avantazhet me te

---

<sup>50</sup>(azhurimi kupton plotësimin me shënime tjera, ndërrimin ose fshirjen e shënimeve të caktuara),

rëndësishme të SQL-it, pasi ofron një ndërfaqe programimi të një niveli të lartë abstraksioni, me larg gjuhës se makinës por me afër gjuhës natyrale njerëzore.

SQL na mundëson përcaktimin e bazave të shënimeve relacionale, krijimin dhe ndryshimin e tabelave. Microsoft SQL Serveri është platformë e bazave të shënimeve për përpunimin e transaksioneve të mëdha online (ang. OLTP – online transaction procesing), ruajtje të shënimeve dhe për zhvillimin e aplikacioneve. Është platformë për zhvillimin e aplikacioneve të biznesit të integritit të të dhënave, analizës dhe zgjidhjeve raportuese<sup>51</sup>.

## Relacionet e bazave të të dhënave

Relacionet janë ato që shënimet i ruajnë në tabela të ndryshme dhe në të njëjtën kohëmbajnë evidencë se si ato tabela janë të lidhura në mes veti. Këtu është i inkorporuar baza e të dhënave e ashtuquajtur si baza e të dhënave e menaxhimit të relacioneve të bazave të shënimeve (RDBMS – RelationalDatabase Management System).

Marrim si shembull, bazën e të dhënave e cila mban evidencën e nxënësve të një shkolle të mesme. Supozojmë se na nevojitet që të mbledhim shënimet për nxënësit, për lëndët dhe për mësimdhënësit. Ato shënime duhet që të ruhen në tabelat me emra si:

- Nxënësit,
- Lëndët,
- Mësimdhënësit etj.

Përveç tjerash, RDBMS do të ruan shënime edhe për faktet në bazë të të cilave këto tabela janë të lidhura. Shembull, një nxënës mund të paraqitet për një ose më shumë provime, sikurse edhe një mësimdhënës mund të ligjërojë në një ose më shumë lëndë.

## Elementet themelore në SQL

- Struktura bazike
- Operatorët e bashkësive
- Funksionet agregate
- Vlerat zero
- Nënpyetësorët
- Relacionet e përfituara
- Pamjet
- Modifikimi i bazës
- Relacionet e lidhjes
- Gjuha për definimin e shënimeve

## Menaxhimi i dokumentacionit me anë të projektimit të programit

Në këtë kapitull, rast studimor, do të trajtohet projektimi i bazës së të dhënave për shkollat e mesme të Kosovës, konkretisht programin për menaxhimin e dokumentacionit në shkollën e mesme të Mjekësisë - Pejë, në dy programet aplikative MS Access dhe MS SQL Server, si dhe do të nxirren perfundimet perkatëse. Për ta projektuar këtë bazë të të dhënave jam bazuar në nevojat që ka shkolla e mesme për një bazë funksionale për të dhënat e tyre e cila le edhe vend për avancimin e teknologjisë informative.

Duke parë se një pjesë e madhe e dokumentacioneve në shkollat e mesme akoma është mekanike dhe nuk ka ndonjë bazë me të dhëna ku mund të mirren të dhënat e përgjithshme

---

<sup>51</sup>Bazat relacionale të të dhënave, Pjesa dytë, Osmanaj, Sabrije, Prishtinë 2012

për nevojat e ndryshme qoftë të administratës apo mësimdhënësve (arsimtarëve) apo edhe të vet nxënësve paraqitet nevoja për krijim e një baze të të dhënave.

Kërkohej një bazë e të dhënave për menaxhimin e shkollës që është lehtë e përdorueshme dhe funksionale? Si qëllim është të ofrohet një mundësi digjitale përmes bazës së të dhënave për: regjistrimin e nxënësve, shënimet biografike të arsimtarëve, trajnimet e tyre, inventarin shkollor, notat mesatare, evidentimin e mungesave, orarin mësimor, kalkulimin e llogarive, formimin e formave të ndryshme, krijimin e raporteve për punët që kryehen etj.

## Inicimi i Projektit

Bazuar në nevojën e një programi për menaxhim të dokumentacionit si dhe në një bazë të të dhënave të SHMM, erdhi ideja për projektin respektivisht menaxhimin e të dhënave të SHMM-së përmes një baze të të dhënave. Përgatitja e projektit kërkon në radhë të parë që të behet plani dhe ciklet bazë, nëpër të cilat do të mblidhen dhe trajtohen çështjet që synon t'i zgjidhe projekti. Në literaturë me se shpeshti dhe me praktike është ndarja e mëposhtme e cikleve të përgatitjes së projektit:

- Analiza e nevojave
- Qëllimi kryesor dhe objektivat
- Strategjia dhe metodika
- Planifikimi i aktiviteteve dhe korniza kohore
- Zbatimi i aktiviteteve
- Monitorimi, vlerësimi dhe raportimi
- Vazhdimësia apo qëndrueshmëria

Platforma e bazës së të dhënave

Baza e të dhënave në SHMM-së do të organizohet në platformë moderne dhe të avancuar. Sistemin operativ që do të shfrytëzohet për menaxhim me të dhëna do të jetë Windows 2008 Server, Gjuha programuese në të cilën është ndërtuar kjo bazë e të dhënave është SQL me front ACCESS 2007.

Zhvillimi i softuerit të bazës së të dhënave

- Baza e të dhënave duhet të jetë në gjendje t'i përkrah numër të madh përdoruesish
- Baza e të dhënave duhet të jetë mirë i organizuar dhe lehtë e përdorshme
- Të ketë mundësinë e shtimit të moduleve apo integritimit të Baza e të dhënave
- Baza e të dhënave duhet të sigurojë mos-humbjen e të dhënave

Dokumentacioni për Bazen e të dhënave

- Manuali i përdorimit të bazës së të dhënave
- Manualin e detajeve teknike dhe administrimit
- Materialin e trajnimit që e përdor për trajnim të stafit
- Kodet përkatëse

## Siguria

Baza e të dhënave duhet të ofrojë sigurinë e qasjes së të dhënave dhe të injorojë mundësinë e çdo tentimi të paautorizuar për të manipuluar me shënime dhe njëkohësisht të ruhen gjurmët e ndryshimeve në sistem, detaje lidhur me këtë aspekt janë dhënë në kapitullin e më lartë.

## Ndërtimi i skemës logjike të DB

Mbi bazën e ndërtimit organizativ të SHMM-së duhet të organizohen aktivitetet për skemën logjike se në çfarë mënyre do të organizohet informacioni dhe mbi bazën e kësaj do të ndërtohet edhe baza e të dhënave përkatëse.

### Definimi i kërkesave, ndërtimi i infrastrukturës fizike

SHMM duhet të realizon të gjitha ndërhyrjet strukturore në godinat e Shkollës si dhe pajisjet e nevojshme të zyrave, shtrimin e rrjetit kompjuterik në përputhje me specifikimet teknike që do të përcaktohen në projektin e tillë.

### Rezultatet e pritshme dhe qëllimi kryesor i projektit

Ndërtimi i një baze të të dhënave moderne për menaxhimin të të dhënave në SHMM (Shkolla e mesme e mjekesise). Baza e të dhënave e ndërtuar për menaxhimin e dokumentacionit dhe të dhënave duhet të jetë e lidhur ngushtë dhe të integrohet komplet në bazën e të dhënave të përgjithshme në kuadër të moduleve të ndryshme, si psh. moduli për menaxhimin e notave nga ana e profesorëve, modulin e menaxhimit të dokumentacionit dhe po ashtu me modulin e përdoruesve (të drejtat përkatëse). Mundësia e qasjes nga vende të ndryshme si dhe ndërlidhja me bazën qendrore në nivel të Kosovës.

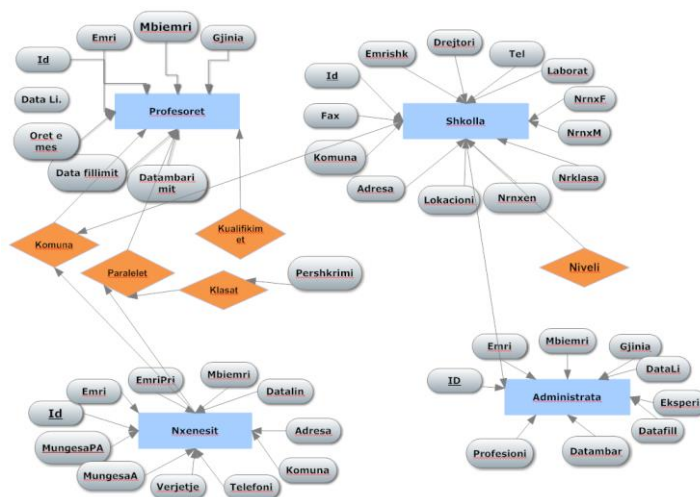


Figura 5. ER diagrami dhe relacionet

Diagrami ER është një shembull popullor për paraqitjen e skemave të bazave të të dhënave. Ekzistojnë shumë kuptime të tjera në literatura dhe në mjete të ndryshme dizenjimi dhe modelimi të bazave të të dhënave. Diagrami e klasave UML (Unified Modeling Language)<sup>52</sup>

<sup>52</sup>UML - Gjuha e Unifikuar e Modelimit është një gjuhë modelimi e standardizuar me qëllim të përgjithshëm në fushën e inxhinierisë softuerike të orientuar në objekte

është paraqitje e një mënyre tjetër e shfaqjes së koncepteve ER e cila përdoret në disa mjete të dizajnit komercial.

## Përfundime

Baza e të dhënave në MASHT duhet të zgjerohet në masë të madhe sa i përket konceptit për të përfshirë sistemet e informacionit që ofrojnë vendimmarrje, mjete dhe të dhëna për personat që duhet ti qasen në të gjitha nivelet, duke grumbulluar këto informacione nga nënsistemet të cilat janë në dispozicion për të gjitha shkollat në vend. Ofrimi i këtyre informacioneve për kohë shumë të shpejt në mënyrë të dukshme përmirëson dukshëm proceset e kontrollimit dhe të vendimmarrjes në MASH.

Bazat e të dhënave multiuser paraqesin probleme të vështira për organizatat që krijojnë dhe i përdorin ato, dhe shumica e organizatave kanë krijuar një zyrë të administratës për baza të dhënave për të siguruar qëprobleme të tilla të mund të zgjidhen me lehtë. Në këtë punim diplome, termi Administrator i databazës i referohet personit apo zyrës që ka të bëjë me një bazë të dhënash të vetme. Termi është përdorur dhënave administratori për të përshkruar një funksion të menaxhimit që ka të bëjë me politika të dhënave të shkollave. Funksionet kryesore të administratorit të bazës së të dhënave janë të shënuara në pjesën e mësipërme të punimit. Administratori i bazës së të dhënave (DBA) merr pjesë në zhvillimin e bazës së të dhënave fillestare të strukturave dhe në ofrimin e konfigurimit të kontrollit, kur kërkesat për ndryshime të ndryshme mund të paraqiten. Mbajtja e dokumentacionit të saktë të strukturës dhe ndryshimet në të është një funksion i rëndësishëm DBA. Qëllimi i sigurisë bazës së të dhënave është për të siguruar se vetëpërdoruesit e autorizuar mund të kryejnë veprimtari të autorizuar në bazë. Për zhvillimin e sigurisë efektive të bazës së të dhënave, të përpunimit të drejtat dhe përgjegjësitë e të gjithë përdoruesit duhet të jenë të përcaktuar.

Produktet DBMS sigurojnë mjedise të sigurisë. Pothuajse të gjitha DBMS produktet përdorin një formë të emrit të përdoruesit dhe password të sigurisë.

Udhëzimet e sigurisë janë të shënuara më herët në punim. Në rast të dështimit të sistemit, bazat e të dhënave duhet të restaurohen në një vend të përdorshme sa më shpejt të jetë e mundur. Transaksionet në procesin kohortë dështimit duhet të riaplikohen oseristartohen. Edhe pse në disa raste ri-rregullimi mund të bëhet ngaripërpunimin, shfrytëzimi i rikthimit pothuajse gjithmonë i preferuar. Përveç këtyre detyrave, DBA menaxhon DBMS produkt në vetvete, matjen e performancës aplikimi bazës së të dhënave dhe vlerësimin e nevojës për ndryshime në strukturën e bazës së të dhënave ose performancës së DBMS. Së fundi, DBA është përgjegjës për mbajtjen e të dhënave dhe sigurinë e tyre si një depo e zakonshme. Një databazë e shpërndarë është një bazë të dhënash që është ruajtur dhe përpunuar në më shumë se një kompjuter. Një databazë përsëritet është ajo në të cilën kopjet e shumëfishta të disa ose të gjitha janë të ruajtura në kompjuterë të ndryshëm. Bazat e të dhënave të shpërndara paraqesin sfida të përpunimit. Nëse një bazë e të dhënave është përditësuar në një kompjuter të vetëm, atëherë sfida është thjesht për të siguruar që kopjet e bazës së të dhënave janë logjikisht të qëndrueshme, kur ata janë të shpërndara. Zbatimin e këtij algoritmi mund të jetë e vështirë dhe e shtrenjtë. Disa produktet të specializuara quhet object-oriented DBMSs ishin zhvilluar në vitet 1990, por asnjëherë nuk ka qenë komerciale. Oracle dhe të tjerët kanë zgjeruar kapacitetet nga produktet e tyre relacionale DBMS për të siguruar mbështetje për objekte të ndryshme. Bazat e të dhënave të tilla janë të referuara si baza të të dhënave të orientuara në objekte, që janë zgjidhja më e mirë.

## Literatura

[2]Sabrije Osmanaj, Ligjërata të autorizuara, “Menaxhimi i bazave të të dhënave”, Prishtinë 2012.

[3]Beqiri, Edmond “Bazat e Informatikës”, Universiteti i Prishtinës, Prishtinë 2006 [4]Beqiri, Edmond “Interneti-Komunikimet kompjuterike”, IOM, Prishtinë 2002 [5] European Computer

Driving Licence/[Smart Bits]. – Botimi 1. – Prishtinë: Smart Bits, 2005[6]Mustafa,Muhamet,“Tema të zgjedhura nga informatika”, Prishtinë 1998

[7] Sabrije Osmanaj, Ligjërata të autorizuara, “Menaxhimi i bazave të tëdhënave”, Prishtinë 2012.

[8]Agni Dika,“Programimi i Orjentuar në Objekte në C++”,Arberia Design 2005.[9]Ekrem Dragusha,“ Microsoft Office Access 2007”, Prishtinë 2010.

[10]Berisha, Mihane: Informatika e Biznesit-Ligjërata, Prograf, Prishtinë, 2004.[11]Rexha, Nexhmi:Metodologjia e Hulumtimeve, Prishtinë 2008.

[12]Këshilli Ndërkombëtar i Arkivave Prishtinë, 2009

[13]Standardi ndërkombëtar ISO 15489 informatat dhe dokumentacioni Menaxhimi me dokumente

## **MENAXHIMI I POLITIKËS SË PRODUKTEVE NË NDËRMARRJE**

**Phd.Cand. Kujtim Raçi** -Kolegji Biznesi – Prishtinë-Fakulteti Ekonomik

### **Abstrakti**

Në kuadër të shërbimit të marketingut në ndërmarrje, një segment me rëndësi dhe të cilit duhet ti kushtohet rëndësi të posaçme në ekonomi, janë edhe çështja e menaxhimit të politikave të produktit në ndërmarrjet prodhuese në Kosovë, të cilat luajnë rol të rëndësishëm në rritjen e profitit të ndërmarrjeve, si dhe në ngritjen e satisfaksionin e kërkesave të konsumatoreve.

**Koncepte kyçe:Produkti, objektivat e produktit si dhe cilësia e produktit.**

### **HYRJE**

Një nga detyrat shumë të rëndësishme të ndërmarrjeve kosovare, pas luftës është edhe ngritja e një shërbimi të mirfillt të marketingut, ku krahas zgjerimit të ndërmarrjeve duhet të zgjerohet edhe puna e marketingut.

Shërbimet e marketingut duhet ti përmbushin të gjitha standardet e njohura të ekonomisë së tregut.

Në kushtet e sotme në Kosovë, praktika e vendeve të zhvilluara na ofron zgjedhje sipas të cilave ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, duke shfrytëzuar shërbimet e marketingut ndikojnë në ngritjen e efikasitetit dhe efektivitetit të bizneseve. Aplikimi i një menaxhimi të mirëfillt të politikave të produktit në Kosovë do të jetë e rëndësishme në bizneset e ndërmarrjeve. Pra problematika rreth menaxhimit të politikave të produktit në Kosovë më ka motivuar për të bërë përpjekje për dhënien e kontributit tim në këtë drejtim, duke iu qas me seriozitetin më të madhë hartimit të temës së magjistratures.

### **1. Politika e produktit**

Në ekonomin moderne menaxhimi i politikave të produktit në ndërmarrjet prodhuese ka rol të veçant, sepse në mënyrë të drejtëpërdrejt apo të tërthorët i ofrojnë prodhuesin dhe konsumatorin.



Qdo ndërrmarrje përmes aplikimit të mirfillt të politikave të produkteve, dhe ofertave që i ofron, synon që të bëjë plotsimin e nevojave të konsumatorëve në treg ,pasiqë konsumatori i sotëm i qaset produktit me një vargë kërkesash të cilat janë të nevojave dhe motiveve që i shtyjnë atë të blejnë produktet e tyre.

Në ekonomin e tregut konsumatorët gëzojnë një liri maksimale zgjedhjeje, dhe nuk janë të detyruar të blejnë të mira e shërbime qfardo qofshin ato.

Ndërrmarrje prodhuese duhet të formuloj politik të produkteve e cila do të kënaq apo të plotësoj jo vetëm nevojat e konsumatoreve, por ajo duhet të mendoj edhe në shërbime, pasi që shërbimi,mundë të jetë pjesë e produktit, ose shërbimi mundë të jetë produkt, e duhet të trajtohet si pjesë e miks marketingut.

Pra qdo ndërrmarrje prodhuese duhet të hartojë një strategji të veçantë të politikave të produkteve të cilat do të bazohet në plotsimin e kërkesave të konsumatoreve

në të cilën përfshihen : Cilësi të lartë të produkteve, shërbime të mira , lanësimi me kohë të produkteve në treg, dhe më qmime sa më të volitshëm, në mënyr që konsumatori të ketë mundësi për tu përgjegjur me mjete monetare.

## **2. Nocioni dhe rëndësia e politikës së produktit**

Në një ekonomin bashkohore kemi një menaxhim të mirfillët të politikave të produkteve e cila në të vërtet ndikon në mënyrë të drejtëpërdrejt në profitin e ndërrmarrjeve prodhuese si dhe në plotsimin e kërkesave të konsumatoreve.

Ndërrmarrjet prodhuese janë të detyruar, që në suazat e mundësive tja përshtat produktet në mënyr sasiore dhe cilësore nevojave të konsumatorëve<sup>1</sup>.

Shumë menaxher të ndërrmarrjeve prodhuese janë të orjentuar nga komponentet fizike të produkteve duke lërë anësh dëshirën e konsumatorit për kënaqjen e nevojave të veta, pra konsumatori blen kënaqësin.

Funksionimi i një politike të mirfillët të produkteve do të ketë efekt pozitiv në bizneset e ndërrmarrjeve si dhe në satisfaksionin e kërkesave të konsumatoreve.

Ndërrmarrjet prodhuese rrallë përpiqen të ofrojnë produkte me nivel më të lartë cilsie, të lidhur me kryrjen e funksioneve nga ana e tyre, mbasi pak konsumatorë do ta dëshironin, dhe kjo për shkak të qmimit që do ta paguajnë

Prandaj në përgjithsi, ndërrmarrjet prodhuese zgjedhin një nivel cilësie që tu përgjigjet nevojave të tregut objektiv, si dhe nivelit të cilësis të produkteve konkurruese.

Suksesi i ndërrmarrjes është i lidhur ngusht me vlerat e produktit, cilësin e tij, si dhe me elementet e kombinuara, të cilat sëbashku e përbëjnë ofertën e ndërmarrejs<sup>53</sup>.

## **3. Objektivat e politikës së produkteve**

Objektivat e politikës së produktit bëhen në përputhje me kërkesat e konsumatoreve dhe nga qëllimet afatëgjata të ndërrmarrjes.

---

<sup>53</sup> Prof.dr.Ali Jakupi, Marketingu Nderkombetar, Prishtinë, 2008.

Synimet globale janë të rëndësishme sepse forma dhe zgjedhja e menaxhimit të politikave të produktit në ndërmarrjet prodhuese përfaqëson vendime relativisht afatgjata, në krahasim me vendimet tjera të marketingut.

Aktivitetet e marketingut kanë levizje dy kahëshe: në drejtim të konsumatorit dhe në drejtim të prodhuesit.

Konsumatori është i lidhur me produktin ndërmjet dy qëllimeve:

Qëllimi i parë ka karakter instrumental i cili përmbush anën e cilësis dhe të funksionalitetit të produkteve, dhe në këtë mënyrë kënaq nevojat e karakterit fizik. Dhe qëllimi i dytë ka karakter psikologjik i cili ka të bëjë me lidhshmërin me produktin, i cili përmban diferencimin simbolik dhe të statusit të individit.

Qëllimet instrumentale dhe qëllimet psikologjike janë elemente parësore për marrjen e vendimeve për blerje<sup>54</sup>.

Objektivat specifike të politikës së produkteve janë të orjentuara drejtë një menaxhimi bashkohor të kapaciteteve prodhuese të cilat produktet e tyre të jenë konkurrense në treg, të kenë dimenzion global, dhe të jenë të hapura edhe për treg më të gjerë.

Objektiv i veçantë i politikave të produktit është që këto produkte duhet të kenë edhe shkallë të lartë të atraktivitetit, dhe të jenë në minimumin e objektivave globale. Konsumatori i ka nevojat e përditshme dhe të sistemuarta, dhe të preferencave të kohëpaskosme, për produktet e tyre dhe po që se sipas motiveve dhe nevojave, nuk e përfundon me sukses misionin e vet, njëkohësisht nuk i senderton objektivat e parashtruara.

Prandaj gjatë menaxhimit të politikave të produktit ndërmarrjet prodhuese duhet ti kenë parasysh këto objektiva të lartë përmendura.

#### **4. Kuptimi i produktit**

Produkti është instrument kryesor i marketingut mikso, i cili ka lidhshmëri të drejtpërdrejtë a të tërthorët me prodhuesin dhe konsumatorin.

Me produktet janë në interaksion çmimi, promovimi, dhe distribuimi.

Produkti është e mira materiale, shërbyese, ideore, shpirtërore etj, që ka dalje në treg dhe në të konsumatori gjenë dobinë dhe interesin e vet për kënaqjen e nevojave të caktuara.<sup>55</sup>

Produkt quajmë qdo gjë që mundë të ofrohet në treg, të blihet apo të konsumohet duke plotësuar një nevojë. Shumica e produkteve janë të përbëra nga e një mirë fizike dhe një shërbim. Produkti është tërësi me përmbajtje fiziko- kimike, mekanike, shërbyese, dhe mendore, që shërben për përmbushjen e nevojave të konsumatorin.

Produkti është kompleks i gjërë i cili nuk përmban vetëm tërësin që blehet por diçka më gjërë.

Produkti është instrument dinamik ngase ndryshohet, përsoset, fisnikrohet, nga shkakut i veprimt të të mbrimeve tekniko-teknologjike e shkencore, si dhe nga kërkesat e konsumatoreve.

---

<sup>54</sup> Prof.dr.Ali Jakupi, Bazat e Marketingut, 2000. Prishtinë. fq201

<sup>55</sup> Philip Kotler Upravljanje Marketingom, II, fq.476.

Me produkt kuptojm qdo gjë që mund të ofrohet në një trg në menyrë të dukshëm, të blihet apo të konsumoet duke plotësuar kështu një nevojë.

Tërsin e produktit e përmbajnë atributet që formojnë vlerën e tij të përdorimit dhe aktivitetet tjera të cilët e përcjellin atë deri në konsum.<sup>56</sup>

Produkti në një farë dore është shërbim,ndonëse nga kuptimi i produktit me cilësin shërbyse, dallohet me specifikat e ndryshme.<njerzit nuk blejnë produktet, ata blejnë dobitë e pritur>.<sup>57</sup>

Produkti duhet të ketë vlerën prodhuese sepse në të kundertën prodhimi i tij nuk ka kurrfar kuptimi ekonomik.<sup>58</sup>

## 5. Klasifikimi i produkteve

Me klasifikim të produkteve nënkuptohet ndarja në lloje sipas gjenezës, destinimit, mënyrës së konsumit e tjerë.

Nga aspekti i marketingut klasifikimi i produkteve bëhet kryesisht sipas destinimit në konsum,kësisoj klasifikimi i produkteve ndahet në dy grupe :

I. Produktet e destinuar konsumit të gjerë (individual)

II.Produktet e destinuar konsumit prodhues – shërbyes (industrial)

I-Produktet e konsumit të gjerë i dedikohen përmbushjes së nevojave të individëve, të familjeve, dhe që kanë tretmanin e konsumatorit të panjohur.

Produktet e konsumit industrial karakterizohen me veti tjera kundrejt konsumit të gjerë, ato nuk janë në nivel final por nevojiten të hynë në proceset tjera të prodhimit. Produktet industriale janë produkte që blehen nga industrialistët dhe që përmbajnë një gamë të gjerë produktesh dhe shërbimesh.

Njëri prej klasifikimeve i përdorur shumë është edhe klasifikimi i

produkteve dhe shërbimeve sipas afatit të përdorimit të cilat i ndajmë në :

1. Produktet me afat të gjatë të përdorimit
2. Produktet me afat të shkurt të përdorimit
3. Shërbime

Produktet me afat të gjatë të përdorimit- ku bëjnë pjesë produktet të ndryshëm që u rishitën disa përdoruesve,të tilla si frigoriferi, veshje pune etj.

Këto produkte kërkojnë punë për shitjen e tyre dhe njëfarë niveli shërbimi dhe garancioni nga ana e shitësit.

---

<sup>56</sup> Prof.dr.Nexhmi Rexha&Prof.dr.Nail Reshidi,Bazate Marketingut,Prishtinë,2000,fq.98.

<sup>57</sup> Levitt.T.London1974,fq10.cituar nga M.Milisavleviq,Marketing,Beograd.

<sup>58</sup> Prof.dr.Marceler Meler Bazat e marketongut.Prishtinë,2008, fq177

Produktet me afat të shkurtër përdorimi-ku bëjnë pjesë produktet me një ose pak përdorim,siç janë produktet ushqimore dhe të mirëmbajtjes,ato ofrohen nga shumë pika shitje dhe blihen shpesh.

Shërbimet –ku bëjnë pjesë veprimtari apo kënaqësi që janë objekti i një transaksioni si riparimet, kujdesi mjekësor etj, ato mundë të ofrohen në nivel cilësie dhe përshtatje shumë të ndryshme.

Nga aspekti i adaptimit të nevojave të blerësve dhe reagimit të tyre ndaj produkteve i ndajmë në katër grupe:

1. Produktet e rëndomta (konvencionale)
2. Produktet e veçanta
3. Produktet speciale
4. Produktet e preferuar

Produktet e rëndomta – këto produkte blehen pa hezitime dhe pa bërë krahasime për qmime, cilsin etj. Keto produkte konsumatori i blen qdo ditë p.sh. bukë, duhanë, gazet etj.

Produktet e veçanta – imponojnë angazhim më të madhë të blerësve për të krahasuar qmimin,stilin, cilësin, etj

.Në këtë grup bëjnë pjesë këto produkte siq janë veshëmbathjet, këpucet etj.

Produktet speciale – bëjnë pjesë mobilje, mjete të amvisris, veturë etj ku konsumatori bënë përpjekje të shumta për grumbullimin sa më shumë informacione për të marrë vendim për blerje.

Produktet e preferuara – janë ato produkte ku angazhimi i blersëve është pak më i theksuar, me qëllim të zvoglimit të rrezikut me rastin e blerjes.<sup>59</sup>

II-Produktet Industriale – janë produkte që blihen nga industrialistët dhe që përmban një gamë të gjërë produktesh dhe shërbimesh.<sup>60</sup>

Produktet e konsumit industrial nën bazë të shkallës së finalizimit mundë ti klasifikojmë në : Lëndë të parë, Material riprodhues, Gjysëmprodukt,dhe në produkt final.

Klasifikimi i produkteve të marketingut bëhet me qëllim që ndërrmarrja të ketë të qartë definimin e programit të marketingut.

## **6. Efikasiteti i produktit**

Një nga cilësit e mbrendshme të produktit është edhe efikasiteti i produktit, i cili është faktor dominant në përcaktimin e vlerës së produktit.

Një produktë është efikas nëse i kryen të gjitha funksionet e veta në një shkallë të lartë të siguris dhe nëse pasonë sa më pakë prishje për një periudhë të gjatë kohore. Efikasiteti i

---

<sup>59</sup> Prof.dr. Ali Jakupi,Bazat e Marketingut, Prishtinë,2000,fq.205

<sup>60</sup> Prof.drBardhylCeku&Prof.dr.NailReshidi,Marketingu,Prishtinë,2006,fq.95

produktit shtohet nëse produkti hynë me një lehtësi me një kompleks përdorimi, dhe nuk e ngacmon rrethin<sup>61</sup>.

Efikasiteti matet nëpërmjet shfrytëzimit të faktorit të kohës, përdorimit pa problem, ngase produktet duhet të kenë madhësi, formë dhe disajnim të përgjithshëm dhe të japë efekte në kohën shfrytëzuar, në komditet, dhe rrjedhimisht në rendiment, ekonomitë dhe rentabilitet më të lartë.

Gjithashtu konsiderohet se një produktë është efikas nëse është më i qëndrueshëm në përdorim, ku qëndrueshmëria e produktit zakonisht varet nga cilësia e materialeve dhe pjesëve përbërëse, si dhe zgjidhjeve të ndryshme në dizajnimin etj

Efikasiteti shprehet nëse materiali që e përbën produktin është cilësor, teknogjia, dhe normat tekniko – procesore dhe veprimet tjera të distribuimit janë në nivel të duhur.

Efikasiteti i produktit është i nevojshëm tek të gjitha llojet e produkteve, ku falë efikasitetit, produkti bëhet më atraktiv në treg, më i pranushëm, i bënë ballë dhe e tejkalon konkurrencën.

## **7. Përdoshmëria dhe mirëmbajtja e produktit**

Gjatë planifikimit dhe zhvillimit të produktit duhet nxjerrë një vargë të dhënash në lidhje me përdoruesin e ardhshëm të produktit, dhe një vargë karakteristikash të tjera të rrethit ku do të përdoret produkti.

Varësishtë sipas përshtatjes për përdorim dhe mirëmbajtjes të gjitha komponentet e produktit i klasifikojm në katër grupe kryesore e këto janë :

Grupi i parë i komponenteve relevante për mirëmbajtjen e produkteve zakonishtë është i mbyllur, ku prishja mundë të rezultojë më tepër nga ndonjë aksidentë se sa nga kujdesi i pamjaftueshëm gjatë përdorimit.

Grupi i dytë i komponenteve kërkon kujdes më të madhë në mirëmbajtje, prandajë në disajnimin e produktit duhet bërë zgjedhësin që do të mundësonin depërtimin në ato vende ku duhet mirëmbahen produktet.

Grupi i tretë i komponenteve kërkon një kujdes më të shpeshtë. Disajnerët dhe konstruktoret duhet të shfrytëzojnë kombinime të ndryshme në kuadër të strukturës së produktit, duke përdor materiale të reja, të cilat do të kryejnë ndonjë funksionë të mirëmbajtjes automatike të ptoduktit.

Grupi i katër i komponenteve të produktit te të cilat dëmtimet dhe prishjet mundë të paraqiten në qdo momentë.

Para disajnerëve shtrohen detyrat të rëndësishme për sigurimin e kushteve sa më të përshtatshme për mirëmbajtjen e produktit

Mirëmbajtja e produktit është proces i përhershëm gjatë funksionimit të produkteve.<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Prof.dr.NexhmiRexha&Prof.dr.NailReshidi,Bazatemarketingut,Prishtinë

<sup>62</sup> Buck fq96 cituar nga Prof.dr Nexhmi Rexha,Bazat e Marketingut, Prishtinë.

Disa produkte janë të cilësisë së lartë nga aspekti i qëndrueshmërisë, ndërkajë llojet tjera mundë të jenë të ndjeshme, dhe patjetër u nënshtrohen mirëmbajtjeve të herëpasëhershëme ose të përhershme.

Në këtë drejtim për konsumatorin është e rëndësishme që shpenzimet e mirëmbajtjes të jenë sa më të vogla.

## **8. Pozicionimi i Priduktit**

Qdo ndërmarrje prodhuese duhet të krijoj strategjit e veta të pozicionimit të produkteve të tyre në treg, në mënyrë që të bëjë të dallueshëm produktet e tyre prej të tjerëve.

Puna e pozicionimit të produktit në treg konsiston në tre shkallë e këto janë :

1. Identifikimi i avantazheve konkurruese të mundëshme
2. Selektimi i avantazheve konkurruese më të mira
3. Komunikimi dhe shpërndarja në mënyrë efektive e pozicionit të zgjedhur<sup>63</sup>

Saipërket identifikimit të avantazheve konkurruese të mundëshme, Ndërmarrjet prodhuese për të fituar dhe mbajtur konsumatorët duhet të kuptojnë nevojat dhe procesin blerës të tyre.

Në këtë drejtim një ndërmarrje ofertën e saj mundë ta definoj në mënyra të ndryshme, si nëpërmjet produktit, shërbimeve, personelit dhe imazhit.

Kurse përmes selektimit të avantazheve konkurruese duhet të zgjedh ato mbi të cilat do të ndërtojnë strategjit e saja të pozicionit, më konkretisht ajo duhet të vendos se me çfarë ndryshime do të promovoj produktet e tyre.

Ndërmarrjet prodhuese mbasi ka zgjedhur pozitën e saj, duhet të ndërmerr hapin më të fortë atë të komunikimit dhe shpërndarjes së saj tek konsumatorët objektv, duke projektuar përzirjen në marketing ,d.m.th. produktin, çmimin, vendin dhe promovimin.

Qdo ndërmarrje prodhuese e formulon programin e vet të pozicionimit të produkteve të tyre në treg duke premëtuar: “cilësi të lartë me një kosto të ultë” apo “cilësi të lartë me më shumë shërbime teknike”

Pozicionimi i produktit i referohet vendit që një produkt zë në mendjen e konsumatoreve në raport me ofertën e konkuresve.

## **9. Elementet e produkteve të përziara**

Ndërmarrjet prodhuese pasi përcaktojnë tipet e produkteve, gjithashtu është e nevojshëme të përcaktojnë llojet dhe asortimentin e këtyre produkteve, dhe ku zakonisht ndërmarrjet shesin grup artikujsh si pjesë të linjës së produktit.

Me linjë të produktit kuptojmë një bashkësi kohorente produktesh të vendosura në të njëjtin univers konsumi, që të fitojnë nga i njëjti komunikim homogjen dhe mbajnë të njëjtën markë me apo pa emër.<sup>64</sup>

---

<sup>63</sup>Prof.dr. Marsel Meler, Bazat e Marketingut, Prishtinë, 2008.

Ndërrmarrjet prodhuese duhet të marrin vendime për gjatësin e linjes së produktit e cila influencohet nga objektivat e ndërrmarrjeve prodhuese, si dhe karakteristikat dalluese të saj.

Diferncimi i produkteve është metod që ndikon në arritjen dhe ruajtjen e nivelit optimal të asortimentit ( games) së prodhimit.

Ndërrmarrjet prodhuese që kanë prioritet të realizojnë fitim të lartë në një afat kohor të shkurtër, projektojnë linja të shkurtëra duke zgjedhur artikuj të caktuar, ku një ndërrmarrje mundë të ketë shumë linja produktesh të pavarura nga universi i konsumit në të cilën janë të pozicionuar.

Gjithashtu Ndërrmarrjet prodhuese aplikojn politik dhe strategji që i konvenon më së së miri gjatë aplikimit të elementeve te produktet e përziera.

## 10. Ndryshimet në mes mallrave dhe shërbimeve

Shumica e produkteve lëvizin në mes dy ekstremeve duke qenë një kombinim i mallrave dhe shërbimeve.

Në prakti është shumë veshtirë të dallosh shërbimet nga mallrat, megjithat kurë blihet një mallë, zakonishtë ka një elementë të shërbimit të përfshirë në të.Shërbim quajmë një veprimtari kryesishtë të pa prekshme, që i nënshtrohet shkëmbimit dhe që nuk ka të bëjë me kalim pronësie.<sup>2</sup> Ndërrmarrjet prodhuese propozojnë një produktë qendror të shoqëruar me shërbime periferike.

Në ekonomit e zhvilluara (industrializuara) i kushtojnë një rëndësi shumë të madhe shërbimëve, ku shpenzimet për shërbime janë në rritje.

Në përgjithsi shërbimet kanë disa karakteristika që i dallojn nga mallrat ku këto dallime mundë ti paraqesim edhe në mënyrë tabelare :

Shërbimet	Mallrat
-Shërbimet janë të pakapshëm.	-Mallrat janë reale, të kapshme.
-Shumë shërbime nuk mundë të bëhen pronë nga ana fizike.	-Vlerat bazohen tek pronësia
-Vlera e një shërbimi mundë të bazohet në eksperiencën.      përdoret kundër mungesave në periudhën tjetër	-Mallrat mundë të magazinohen.
-Shërbimet zakonishtë janë të pandashme.	-Mallrat mundë të standardizohen.
-Shërbimet mundë të ndryshojnë cilësi gjatë kohës.	-Kontrolli mbi masën e prodhimit, dhe cilësia është e mundshëm.

---

<sup>64</sup>Prof.dr.BardhylCeku,prof.as.Arjan.Abazi,Prof.LiljanaElmazi,BazateMarketingut,Tiranë,2001,fq,45

Është vështirë që disa shërbime të standardizohen, për shkak të intensitetit të punës së tyre, kërkesës së konsumatorit etj.

Gjithashtu shërbimet duhet të pasqyrohet tërësisht, në mënyrë që të kuptohet nga klienti, si dhe personeli që kryen shërbime duhet të ketë njohuri dhe kualifikimin e nevojshëm, si dhe të jetë i kuptueshëm dhe i sjellshëm.<sup>65</sup>

## 11. Cilësia e produkteve

Kualiteti ose cilësia e produktit paraqet një nga elementet e rëndësishme të konkurrencës në tregun e ekonomive të zhvilluara.

Kualiteti i prodhimit paraqet nivelin e konstatuar të vetive të ndonjë prodhimi me të cilën përshkruhet vlera e përdorimit dhe shfrytëzimi i prodhimit.<sup>66</sup>

Në lidhje me kualitetin, pa marrë parasysh se a merremi me prodhimin, me veprimtari tregtare apo me qfardo veprimtarie tjetër së pari duhet të kostatojm si vijojm :

- a) Sa është përafersisht niveli maksimal, mesatar dhe minimal i cilësis së prodhimit në segmentin e tij të veprimit.
- b) Në qfarë mase qmimet të prodhimeve janë të harmonizuara me kualitetin e tyre.
- c) Në qfarë mase blerësit e prodhimit janë të ndryshëm në ndryshimin e cilësis dhe në qfarë mase manifestohet kjo në ndryshimin e kërkesës së tyre.

Në bazë të asaj që u tha mund të vendosen bazat e strategjis në lidhje me kualitetin – cilësinë.

Prodhimet cilësore në treg mundë të njihet jo vetëm për kah kualiteti i cilësis së tij, dhe për vetit përcjellëse të marketingut mik.

Kështu është e zakonshme që nivelin e lartë të kualitetit ta përcjell edhe qmimi i lartë i prodhimit, distribuimi selsktiv, publiciteti dhe propaganda

" nga goja në gojë ".

Në kualitet vendoset edhe kërkesa shtesë e egzistimit, që më së shpeshti reflektohet në shfrytëzimin e përseritur të produkteve të caktuara, do të thotë përfundimisht në besnikrin e konsumatoreve ndaj produkteve të caktuara.Me qëllim të standardizimit janë aplikuar edhe normat e standardit ISO 9000,të cilat paraqesin kërkesa të thjeshta dhe logjike, elementen dhe orjentime, të cilat duhet ti respektojn qdo subjekt ekonomik në afarizmin e tij

Kjo ka të bëjë, parasegjithash në standardizimin e ofertës, furnizimit, si dhe verifikimin e të gjitha aktiviteteve të proceseve të punes, si në prodhim po ashtu edhe në veprimtarit shërbyese.

Pos standardit ISO 9000, egziston edhe standardi ISO 9001 i cili ka kërkesa më të mëdha pasi që në vete përfshin edhe zhvillimin.

---

<sup>65</sup> Prof.dr.BardhylCeku, Porf.As.ArjanAbazi, Dr.LiljanaElmazi, Bazat e Marketingut, Tiranë, 2001, fq.54.

<sup>66</sup> 1Prof.dr.sc. Marcel Meler, Bazate Marketingut, Universiteti Victoria, Prishtinë, 2008.



Duhet theksuar më në fund se arritja dhe mbajtja e nivelit të lartë të produkteve në masë të madhe varet edhe nga faktoret vijues të marketingut :

- Përmirsimi i pozicionit konkurrues në treg
- Arritja qmimeve më të larta të prodhimit
- Racionalizimi i aksioneve promovuese
- Zbritja e përgjithshme e shpenzimeve të marketingut
- Rritja e blerjeve të përseritura dhe besnikria e konsumatoreve.<sup>67</sup>

Përfundimisht ekziston edhe përfundimi etik i thjeshtë i cili implikon kualitetin:" konsumatorët ju paguajn juve që ti plotësonë nevojat e tyre, kurse te ju është përgjegjësia që ta bëni këtë ".

Me qrast udhëheqja e përgjithshme me kualitetet e produkteve bëhet e domosdoshme dhe pjesë e përgjithshme e strategjis së marketingut.

## 12. Planifikimi i produktit

Konceptimi dhe planifikimi i produktit është proces i rëndësishëm në politikën dhe zhvillimin e produktit.

Planifikimi i produktit është marrja në mënyrë sistematike e vendimeve në lidhje me të gjitha aspektet e zhvillimit dhe menaxhimit të produkteve.

Planifikuesit e produktit është e nevojshëm të mendojnë produktin në tre nivele apo (dimensione) e këto janë :

Niveli bazë që është thelbi apo esenca e produktit

Niveli i dytë që është materializmi i produktit dhe konsumatorët

Niveli i tretë që është begatimi i produktit.<sup>68</sup>

-Thelbin e produktit e përbëjnë përfitimet që synojnë kur e blejnë produktin, d.m.th përbën atë se çka në të vërtetë blen konsumatori (blersi).

-Materializmi i produktit përfshin zgjerimin e vlerës dhe dobisë të produktit, e kjo arrihet nëpërmes pesë karakteristikave e që janë :Niveli i cilësis(cilësia),stili(formësia),karakteristika,markdhe paketimi(ambalazhimi).

-Begatimi i produktit i cili përfshin shërbimet dhe përfitimet shtesë që u ofrohen konsumatoreve e që janë : Garancioni,dërgesa dhe kreditimi,instalimi servisimi etj.Planifikimi i produktit është një proces i përbër nga aktivitetet e përqëndruara nëpër fazat e ndryshme, me të cilat përcaktohen drejtimit, mjetet,strategjit lidhur me zhvillimin e produktit, qëndrimin në treg e deri në përfundimin etj.

Gjithashtu planifikimi është proces në të cilën integrohen mundësit, tendencat, dhe objektivat për zhvillimin e produktit.

Planifikimi i produktit është projekt udhërrëfyes me të cilën ndriqohen qartë se cilat staza i kalon ndërmarrja, me çfarë shpenzime dhe të ardhurash do të ketë.<sup>69</sup>

---

<sup>67</sup> Prof.dr.sc. Marcel Meler, Bazate Marketingut,Universiteti Victoria, Prishtinë, 2008.

<sup>68</sup> Philip Kotler,Upravljanje Marketingom,II,fq,476.

<sup>69</sup> Prof. Dr Ali Jakupi, I. Bazat e marketingut, Prishtinë,2000,fq.255

Përmes procesit të planifikimit paraprak formulohet edhe programi i prodhimit.

## **REKOMANDIMET**

Ndërmarrjet kosovare duhet të favorizojnë shërbimet e marketingut që të mund të përballen me ndërmarrjet tjera që shesin produkteve në tregun e Kosovës dhe jashtë tij.

Ndërmarrjet Kosovare duhet që për një afat të gjatë të përcaktohen për ato forma të menagjimit që do të sigurojnë një sukses më të madhë dhe të premtojnë një shkallë më të lartë të sigurisë dhe të stabilitetit afarist.

Ndërmarrjet e Kosovës për të siguruar një menagjim efikas, duhet të shkojnë ka një lidhshmeri dhe bashkpunim më i madhë, që do të shprehet në krijimin e asociacioneve të integritit vertikal dhe horizontal.

Ndërmarrjet tregtare në Kosovë duhet të bëjnë një hulumtim efikas për të rritur aftësit konkurruese dhe një zgjedhje më të mirë të asortimentit të prodhimit, për të krijuar një sistem informatik menaxherial efikas.

Ndërmarrjet Kosovare duhet të marrin masa energjike për drejtimin e potencialit të kërkesës së tregut kah produktet e prodhuesve vendor.

Aftësimi i rrjetit për mbështetjen dhe zhvillimin e NVM dhe ndërmarrësive.

Konkurrenca e brendshme në Kosovë duhet të nxitet nëpërmjet të rregullimit të monopoleve natyrore, pronësis publike, dhe fenomenit të bankrotit etj.

Konkurrenca e jashtme, respektivisht ndikimi i saj në ekonominë e Kosovës duhet të sigurohet nëpërmjet të liberalizimit të sistemit dhe politikës së mardhenjeve me botën e jashtme.

Ndërmarrjet prodhuese gjatë menagjimit të produkteve duhet të bazohen në analiza cilësore dhe sasiore.

## **Literatura**

1. Anderson Arthur : Distribution, Washington, 1987
2. Ceku Bardhyl, Reshidi Nail, Marketingu, Iliria, Prishtinë, 2006.
3. Ceku B. Abazi A .Elmazi L: Marketing (Bazat) Tiranë 2001.
4. D. Czeslaë, & Jozeph Kain : Marketingu i produkteve, Kraiková,
5. Dreyfuss Henry,, "The Industrial Designer and the Business" Harvard Business Review, November 1986
6. Elmazi Liliana & Ceku Bardhyl, Dema Renata,: Marketingu (Situata dhe ushtrime) Tiranë, 2001
7. Doshen Ozertq Gjurdana & Previshiq Jozo : Megjunarodni Marketing, Masmmedia, Zagreb, 2000.
8. Drucker Peter "Managing for business Effectiveness, Harvard Business Review, May-June, 196
9. Jakupi Ali : Bazat e Marketingut, Prishtinë, 2000

10. Jakupi Ali Marketingu Nderkombëtar, Prishtinë, 2008
11. Jeannet ,J,P,-Hennessey,H,D, : Global Marketing Strategies, Houghton Mifin Company, Boston. 1995.
12. Kotler Philip : Marketing Menagement, Zagreb, 1994
13. Kotler Philip “Phasing out Weak Produkts” Harward Business Review, April 1985
14. John.V &Thill : Marketing, NewYork, 1992.
15. Levitt. Theodor “ Production – Line Approach to Service” Harward Business Review,Article.September 1972
16. L,Dool,-Lowe, R,: International Marketing Strategy, London, 1997
17. Kolins T & S Rap : Marketing, NewYork, 1988
18. John Solman : Economics, London 1992
19. Kume Vasilika , Menagjimi strategjik, Tiran 2003
20. Meler Marcel ,Bazat e marketingut, Univerziteti Victoria,Prishtinë,2008
21. Kain Joyeph& Czeslaë: Marketingu i produkteve, Kraikovë, 2001
22. Kuka Ibrahim : Vendorsja Afariste, Prishtin,1997
23. M, Jurshe, :Megjunarodni Marketing, Maribor , 1993
24. Pessemier Edgar,Market strukture Analysis of New produkt and Market Oppertunities” Jurnal of Contemporary Business, spring 1975
25. Rexha Nexhmi : Marketingu, Prishtinë, 1982
26. Zikmund William : Marketing, New York, 1989
27. Lishanin Tomasheivq &Skoko Hrvoje & Roccoo Fedor : Psolovni Business to Business Marketing, Zagreb,1998

## **POLITIKA FISKALE NË SHQIPËRI, LEGJISLACIONI TATIMOR DHE IMPAKTI PROGRESIV DHE REGRESIV NË ZHVILLIMIN EKONOMIK DHE SHOQËROR**

**Msc. Skënder Murati<sup>1</sup>, Prof. Dr. Diana Shehu<sup>2</sup>** - <sup>2</sup>Universiteti Bujqësor i Tiranës

### **Abstrakt**

Sistemi tatimor shqiptar përbëhet nga një paketë ligjesh tatimore, marrëveshesh tatimore të Shqipërisë me vendet e tjera, udhëzime dhe rregullore për interpretimin dhe implementimin në zbatim të ligjit. Sistemi tatimor shqiptar është miks. Në të përfshihen ligjet tatimore që kanë strukturë proporcionale dhe që janë vendimtare në zhvillimin ekonomik të një vendi. Përvoja e vendeve europiane ka treguar që ka ligje që kanë impakt progresiv, gjithashtu ka ligje, të cilat nuk janë mirëmenduar nga Qeveria dhe që kanë impakt regresiv. Studimi analizon sistemin tatimor shqiptar duke paraqitur një panoramë sistemitatimor shqiptar që nga vitet 90 e deri sot. Të dhënat janë nxjerrë nga Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve dhe nga statistikat e Ministrisë së Financave. Nga studimi vërehet qënësia raste ligjet tatimore janë të paharmonizuara me ligjet e tjera, për shembull ligjet që rregullojnë kontabilitetin, të drejtat civile dhe ato penale, aktivitetin bankar dhe shoqëritë tregtare. Në fund të studimit do të jepen konkluzione dhe rekomandime.

*Fjalë kyçe: Tatime, Taksa, Legjislacion, sistem tatimor, ligj.*

### **Hyrje**

Sistemi tatimor shqiptar është miks. Në të përfshihen ligjet tatimore që kanë strukturë proporcionale dhe që janë vendimtare në zhvillimin ekonomik të një vend. Tatimet dhe taksat janë instrumenti financiar themelor i sigurimit të të ardhurave në buxhetin e shtetit. Ato janë po aq të hershme, sa e hershme është historia e vetë shtetit. Roli i tatimeve ka ndryshuar historikisht përgjatë kohës krahas me ndryshimin e natyrës dhe funksioneve të shtetit. Shteti i përdor tatimet si një mjet jashtëzakonisht efikas për të realizuar shumë qëllime të politikës së tij ekonomike, sociale, arsimore shëndetësore etj. Tatimpagues dhe taksapagues janë individët, d.m.th qytetarët pa përjashtim si dhe të gjitha subjektet e biznesit që ushtrojnë aktivitet ekonomik pavarësisht nga forma e organizimit të tyre. Struktura e tarifave tatimore pasqyron lidhjen midis tatimit të mbledhur gjatë një periudhe të caktuar kontabël dhe gjithëbazës tatimore. Kjo quhet ngarkesë ose barrë tatimore detyruar nga legjislacioni tatimor për subjektet, që ushtrojnë veprimtari brenda territorit të vendit.

Tatimet përkufizohen si pagesa të detyrueshme në para të personave fizik dhe juridik në bazë të aftësisë së tyre paguese, që mbledhen nga shteti, të cilat shërbejnë për sigurimin e të ardhurave monetare të buxhetit të shtetit. Natyrë të ngjashme me tatimet kanë dhe taksat, të cilat shërbejnë gjithashtu si instrumente për sigurimin e të ardhurave monetare të buxhetit të shtetit. Dallimi midis tatimeve dhe taksave qëndron në faktin se, ndërsa tatimet konsiderohen si kontribut i individëve apo subjekteve për të mirat publike qëe përfitojnë brenda republikës të një vendi, taksat janë shpërblim për shërbimet që shteti i bën subjektit taksapagues .

Legjislacioni tatimor në Shqipëri përbëhet nga ligjet për tatimet dhe taksat kombëtare dhe ato vendore. Për të vlerësuar sistemet e ndryshme tatimore nuk ekziston një kriter i vetëm. Vendet e ndryshme kanë përdorur sisteme tatimore të diktuar nga natyra e programeve dhe politikave të qeverive, si dhe cikleve të jetës, të biznesit që është baza e një sistemi tatimor që ndikon në rritjen ekonomike të vetë sipërmarrjes dhe për analogji dhe të ardhurave të tatueshme. Kjo do të thotë që një vend aplikon një lloj tatimi të natyrës proporcionale, një vend tjetër të natyrës progresive dhe një tjetër të natyrës regresive. Shpesh mund të përdoren dhe sisteme tatimore të përziera.

Shqipëria ka një përvojë relativisht të re në fushën e sipërmarrjeve private. Fillimet e para të inisiativës së lirë i përkasin vitit 90, vit në të cilin u implementua modeli i ekonomisë së tregut. Vendi ynë nisi ngritjen dhe zhvillimin e shoqërisë së tregut të lirë, nga një ekonomi e centralizuar pa tatime taksë. Për një kohë të shkurtër në këtë proces ngritje zhvillimi ekzistuan të dy sistemet në përplasje me njëri – tjetrin. Në fillim të viteve 90 ishte vështirë të krijohej një politikë fiskale zhvilluese, sepse vendi ynë nuk kishte përvojë, madje ishte në një luftë ideologjike ndonëse zbehtë, e krijuar për 46 vite nga sistemi i centralizuar shoqëror që kishte kaluar. Për këtë arsye krijimi i politikave fiskale u realizua mbështetur në modelet botërore, duke marrë në konsideratë dhe përshtatur me specifikat, fazat ekonomike dhe shoqërore të vendit tonë.

Parimet bazë të ndërtimit të një sistemi tatimor janë:

1. Shpërndarja e drejtë e barrës tatimore në përputhje me mundësitë ekonomike të tatimpaguesit.
2. Qëndrueshmëria dhe e vitimi i ndryshimeve të shpeshta.
3. Transparenca, njoftimi në kohë i tatimpaguesve për detyrimet tatimore dhe përjashtimi i tatimeve me fuqi prapavepruese.
4. Parashikueshmëria, që do të thotë lejimi i mundësisë për parashikime të biznesit në vendimmarrjet e tyre.
5. Minimizimi i kostos shtetërore për grumbullimin e tatimeve dhe taksave.

### **Metodologjia**

U përdorën të dhënat statistikore që janë nxjerrë nga Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve dhe nga statistikat e Ministrisë së Financave.

### **Rezultatet dhe diskutimi**

*Zhvillimi i sistemit tatimor në Shqipëri.*

Funksionimi dhe struktura e sistemit tatimor janë tregues të efikasitetit të shtetit, si nga pikëpamja e tatimpaguesve ashtu dhe ajo e administratës tatimore. Sistemi tatimor duhet të jetë fleksibël. Ai duhet të ketë mundësi përshtatje dhe manovrimi, që të ndjekë objektivat politike dhe ekonomike të vendit. Sistemi tatimor duhet të jetë shoqërisht i pranueshëm dhe të karakterizohet nga barazia në aplikimin e tatimeve dhe taksave.

Tatimet dhe taksat duhet të vendosen në atë mënyrë që të evitojnë problemet e evazionit. Është shumë e rëndësishme të thuhet që lehtësitë tatimore të konsiderohen vetëm në ato raste që janë vërtet efikase në drejtim të stimulit të punësimit, të kursimeve, të investimeve, pa prekur objektivat e të ardhurave buxhetore. Sistemi tatimor ka rëndësi për të siguruar grumbullimin e të ardhurave në buxhetin e shtetit, për të siguruar aktivitetet e tij të administrimit të ekonomisë dhe të realizimit të politikave të caktuara ekonomike dhe sociale.

Ai është shumë i rëndësishëm për sipërmarrësit, pasi një sistem tatimor i ngritur mbi baza të drejta dhe moderne, siguron kushte të përshtatshme për zhvillimin normal të biznesit të tyre. E kundërta ndodh kur sistemi tatimor nuk është ndërtuar në mënyrë të përshtatshme duke sjellë si pasojë pengimin e zhvillimit të sipërmarrjes, konkurrencën e pandershme midis tyre, subjektivizmin dhe krijimin e kushteve për evazion. Sistemi tatimor ndikon edhe në nivelin e mirëqenies së popullsisë. Një sistem tatimor modern, efikas dhe shoqërisht i pranueshëm do të krijonte kushte që shteti të kryejë sa më shumë shërbime për popullsinë, të sjellë nxitjen e

zhvillimit të ekonomisë, të investimeve publike dhe të zhvillimit në përgjithësi. Në ngritjen e një sistemi tatimor efikas ndikojnë shumë faktorë, por një rëndësi të madhe ka niveli i kulturës fiskale të trashëguar. Ky nivel ndikon në mënyrë direkte në logjikën e implementimit të ligjeve dhe hartimit të rregullave dhe udhëzimeve, për të siguruar grumbullimin e të ardhurave tatimore, si dhe nivelin e zbatimit të ligjit, si nga tatimpaguesit ashtu dhe nga administrata tatimore.

Zhvillimet në sistemin tatimor të periudhës së tranzicionit mund të ndahen:

- Faza e parë nga viti 1990 deri në vitin 1994.
- Faza e dytë nga viti 1994 deri në vitin 1998.
- Faza e tretë nga viti 1999 e në vazhdim.

Kjo ndarje është bërë në përputhje me veçoritë e zhvillimit të sistemit tatimor gjatë këtyre periudhave si dhe nga zhvillimet ekonomike dhe politike. Ndarja në faza ndihmon në evidencimin më të qartë të problemeve kryesore të zhvillimit të sistemit tatimor.

*Faza e parë nga viti 1990 deri në vitin 1994: Hedhja e themeleve të sistemit tatimor post – komunist.*

Gjatë kësaj periudhe janë bërë përpjekje për përgatitjen e kuadrit ligjor, u ngritën strukturat e nevojshme të grumbullimit të tatimeve dhe taksave.

Sigurisht që në atë periudhë nuk mund të sigurohej që në fillim një sistem tatimor efikas e modern. Hapat e bëra në këtë periudhë për ndërtimin e sistemit tatimor nga pikëpamja ligjore, përgjithësisht ishin në drejtimin e duhur dhe reflektuan në rritjen e të ardhurave buxhetore nga tatimet dhe taksat

Para sistemit fiskal në atë kohë shtroheshin dy detyra :

- Grumbullimi i të ardhurave të nevojshme për buxhetin e shtetit.
- Konceptimi dhe zbatimi i politikave fiskale me efektë pozitive në nivelin mikro dhe makroekonomik.

Pra krahas objektivit primar të grumbullimit të të ardhurave nga ana e qeverisë, duhet të kishin në konsideratë edhe efektet e sistemit tatimor në stabilitetin ekonomik të vendit. Në këtë kuadër kërkohet ndërtimi dhe aprovimi i legjislacionit përkatës, si dhe realizimi i politikave të drejta afatshkurtra e afatgjata në këtë fushë, për zbatimin korrekt të legjislacionit. Realizimi i objektivave të mësipërme kërkonte përgatitjen e kuadrit ligjor, ngritjen e administratës tatimore doganore, ndërtimin e partneritetit midis shtetit dhe biznesit si dhe edukimi fiskal i popullsisë dhe biznesit.

*Faza e dytë 1994-1998 : Tronditja e sistemit tatimor në Shqipëri .*

Vitet 1994-1998 u takojnë viteve ku ekonomia shqiptare u trondit, për pasojë kjo tronditje u reflektua dhe në sistemin tatimor.

Si pasojë e trazirave të vitit 1997 rezultoi shkatërrimi i institucioneve, moszbatimi i ligjit, mospagimi i detyrimeve tatimore doganore si dhe mosfunksionimi i plotë i institucioneve tatimore doganore. Duhet thënë që pasojat e këtyre trazirave janë një hap mbarapa në zbatimin e sistemit ligjor fiskal, si dhe të nivelit ekonomik të sipërmarrjes private në Shqipëri.

Megjithatë gjatë kësaj periudhe u hartuan disa ligje të rëndësishme si ligji “Për TVSH” nr 7928 dt 27.4.1995, i cili zëvendësoi ligjin “Për Tatimin” mbi qarkullimin si dhe ligji “Për Tatimin mbi të ardhurat” nr 8438 dt 28.12.1998.

*Faza e tretë, viti 1999 e në vazhdim: Konsolidimi i sistemit tatimor në Shqipëri.*

Në vitet 99 e në vazhdim përmirësimi i situatës së rendit dhe asaj ekonomike u shoqëruan me përmirësimin në zbatimin e ligjit, në mënyrën e administrimit dhe mbledhjes të tatimeve dhe taksave. Lidhur me dimensionin ligjor mund të thuhet se, në këtë periudhë u përgatitën dhe u

vunë në funksionim ligje të përmirësuar dhe cilësore, në raport me politikat e zhvillimit dhe të rritjes së sipërmarrjes private. Ligjet kryesore të hartuara në këtë periudhë janë:

- Ligji për Procedurat tatimore nr 8560 dt 22.12.1999.
- Ligji për Akcizat në RSH nr 8976 dt 12.12.2002.
- Ligji për Biznesin e Vogël nr 8313 date 26.03.1998.
- Ligji për Sistemin e Taksave në RSH nr 8435 date 28.12.1998.

Gjatë kësaj periudhe ju kushtua vëmendje dhe u investua më shumë në drejtim të formimit profesional të specialistëve të organeve tatimore.

Kjo fazë mund të konsiderohet si faza e konsolidimit të sistemit tatimor në Shqipëri. Miratimi i ligjeve të rëndësishme që përmendëm më lart si dhe ligjit për Shoqëritë Tregtare i kanë dhënë shtytje përpara zhvillimit ekonomik të vendit dhe çështjeve fiskale .

## **II. Vlerësim i sistemit tatimor aktual në Shqipëri.**

Ligjet fiskale sot në botë bazohen në parimin evetëdeklarimit dhe kontrollin profesional nga ana e organeve tatimore. Megjithatë në Shqipëri gjatë periudhës nga 1999 e deri më tani, u shënuan arritje në fushën e hartimit të ligjeve, mund të themi se në ligjet fiskale, tek të cilat është ndërrhyrë nga Qeveria Shqiptare, me arsytet për pershtatje me politikat e zhvillimit të percaktuara në programet e tyre elektorale. Këto ndërrhyrje kanë rezultuar pa sukses në mbledhjen e të ardhurave të pretenduara, duke rritur detyrimet për një pjesë të subjekteve, pra duke shkelur parimin e barazisë të subjekteve para ligjit dhe për më shumë kanë ndikuar në përkeqësimin e klimës së të bërit biznes, si për sipërmarrësit vendas dhe të huaj. Zbatimi i këtyre ndryshimeve ligjore me aksione nga Administrata Tatimore ka krijuar ndjenjë frike në subjektet tatimpaguese, shoqëruar kjo me një sjellje në subjekt aspak profesionale të Administratës, e cila është militante dhe në ndryshim të përhershëm, në varësi të Qeverisë në pushtet.

Ajo që është me rëndësishme të thuhet është që ligjet fiskale konkretisht (Ligji për Procedurat Tatimore) i jep të drejtën e ndërrhyrjes Administratës tatimore në ekuilibrin e tregut (parimet bazë të tregut percaktohen nga kërkesë oferta). Ndërrhyrja në treg merr formën e urdhërimeve percaktuese, të çmimeve, marzhevetë fitimit, apo duke ju referuar (aplikimi i çmimeve të referencës në Doganë) në mënyrë subjektive dhe të njëanshme.

Ligjet Fiskale në të cilat është ndërrhyrë nga institucionet Qeveritare jo profesioniste kanë sjellë një nivel të lartë paqartësie, që do të thotë në legjislacionin fiskal gjendet vakum ligjor që buron nga pasaktësitë dhe konfuzioni, e cili krijon hapësira për interpretime si nga Administrata Tatimore ashtu dhe nga biznesi. Në këtë kontekst konstatohet interpretim selektiv i ligjeve, i cili sjell pasojë korupsionin.

Vërehet që në disa raste ligjet tatimore janë të paharmonizuara me ligjet e tjera, për shembull me ligjet që rregullojnë kontabilitetin, të drejtat civile dhe ato penale, aktivitetin bankar dhe shoqëritë tregtare. Nuk është arritur ende një partneritet i mirë midis shtetit dhe biznesit.

Nga pikëpamja metodike për vlerësimin e sistemit fiskal aktual u përdoren tiparet bazë të një sistemi modern, konkretisht të adaptuara nga FIAS. Këto tipare janë:

- Efiçensa,
- Barazia,
- Parashikueshmëria,
- Transparenca.

Të analizojmë statusin e sistemit tatimor në Shqipëri në raport me katër tiparet që përmendëm më lart.

### **Efiçensa**

Shqipëria është një nga vendet me rendiment më të ulët në grumbullimin e të ardhurave tatimore (rreth 20% të GDP).

Faktoret përcaktues të efikasitetit të sistemit tatimor janë:

- Politikat fiskale,
- Administrimi tatimor dhe Doganor,
- Kushtet ekonomike dhe politike të vendit,
- Kultura fiskale e trashëguar.

**Politikat Fiskale** ndikojnë në mënyrë direkte në efikasitetin e sistemit tatimor. Është provuar që ngarkesa e lartë tatimore përfaqëson një motiv për t'i shpëtuar taksave të larta. Aktualisht ngarkesa tatimore në Shqipëri konsiderohet e lartë. Sistemi tatimor nuk ka taksime dhe taksa të diferencuara dhe përjashtime tatimore.

Aktualisht sistemi fiskal shqiptar grumbullon pjesën më të madhe të të ardhurave nga biznesi i madh, ndërkohë që në numër kemi më shumë biznese të vogla.

**Konkretisht**, Qeveria Shqiptare ka vendosur që nga dt.01.04.2018 e në vazhdim të gjitha bizneset e vogla, të cilët ishin të përjashtuar nga TVSH, do të jenë biznese të vogla me TVSH.

Ne mendojmë se futja në skemën e TVSH të biznesit të vogël do të sjellë kosto të mëdha administrative për Administratën tatimore. Nga ana tjetër, biznesi i vogël, që preket direkt nga kjo taksë, ka numrin më të madh të të punësuarve. Skema e ree TVSH mund të ndikojë në mbylljen e këtyre bizneseve, si rrjedhojë kemi një rritje të papunësisë, dëmtimin e ekonomisë së sipërmarrësve të bizneseve të vogla dhe familjeve të tyre, të cilat përbëjnë shtresën e mesme të popullsisë.

Megjithatë jo në mënyrë formale të deklaruar në faturë si Tatimi mbi Vlerën e Shtuar, realisht konsumatorët paguajnë TVSH edhe tani që biznesi i vogël nuk është i përfshirë në skemë. Ligjërimi i nismës së kalimit me TVSH, i të gjitha sipërmarrjeve do të krijojë një efekt psikologjik në treg, i cili do të përkthehet në rritje të përgjithshme të çmimeve në vend, pavarësisht se kjo rritje nuk do të jetë në masën 20 % sa është Tatimi mbi Vlerën e Shtuar, por më e vogël.

Për këtë arsye Qeveria duhet të kishte bërë një studim të thelluar dhe në bazë të gjetjeve të kësaj sipërmarrje për të argumentuar efektet pozitive dhe negative, që do të ndryshojë menjëherë (VKM), sepse në Shqipëri akoma nuk është niveli ekonomik i shoqërisë në shkallën që të bëhet kalimi i biznesit të vogël në biznes me tvsh .

Mendojmë që një veprim i padrejtësishtë urdhërimi i Policisë së Rendit në Nëntor të vitit 2013 dhe në vazhdim, për të bërë verifikim në çdo subjekt për licencën dhe dokumentet tatimore si detyrim ligjor. Kjo nuk është në kompetencën e policisë së rendit, por është detyrë e administratës tatimore dhe për më tepër shkaktoi një stres në subjekte private. Pra duhet që qeveria të ndërhyjë dhe ta anulojë këtë urdhëresë. Fushata që ndërmori administrata tatimore në vitin 2014, në moton e luftës kundër informalitetit sollti një mbyllje të një numri të konsiderueshëm të shumë bizneseve, u ul kërkesa për ambjente me qera dhe aktive të tjera, ngelën shumë aktive të qëndrueshme të pa shfrytëzuara, u rrit numri i të papunëve dhe të gjitha këto pasojasjellin të ardhura më pak për buxhetin e shtetit. U krijua në subjekte ideja e frikës dhe vuri në vështirësi të bërit biznes për të gjitha ato subjekte, të cilët nuk kishin shumë informacion mbi ligjin dhe shikonin Administratën tatimore sikur ka të drejtë për gjithçka, duke bërë të mundur futjen e tyre në afërsisht korruptive, sepse i mendonin se ata do t'i falimentonin. Konkretisht numri i bizneseve sipas llojit të marra nga D.P e Tatimeve janë si më poshtë.

AKTIVE GJITHSEJ						
Vitet	Aktive	Biznese Ambulantë	Biznese të Vogla	OJF	Biznese me TVSH	Biznese Vip
	a+b+c	A	b	c	d	e



2013	119.970	22.910	93.665	3.395	36.167	13.660
2014	100.765	21.275	76.330	3.160	33.954	13.110

Tabela 1:Subjektet aktive sipas llojit të biznesit në vitet 2013-2014

Përveç ndikimit që pati me investitorët e huaj, të cilët u larguan një numër të konsiderueshëm nga Shqipëria, por ka ndikuar negativisht tek investitorët e huaj që dëshironin të investonin në Shqipëri, nisur nga resurset që ka Shqipëria siç janë: pagesa e ulët e fuqisë punëtore,ekonomi në zhvillim,e cila ka hapësira pa fund etj.Në vazhdim të argumenteve të mësipërme mund të themi se nuk ka një sistem unik të TVSH në të gjitha vendet, sepse çdo vend ka specifikat e tij, siç është rasti i ekonomisë tonë me informalitet të lartë, ku mungon konkurrenca reale dhe ndershme midis bizneseve.Në raport me vendet e tjera tvsh 20% e vlerës të produktit apo të shërbimit është një normë e lartë Tatimi i Vlerës së shtuar krahasuar kjo dhe me vendet e Ballkanit, që janë kufitare me ne si Republikë. Tabela më poshtë tregon shumë qartë që jemi nga niveli i TVSH të krahasueshëm me Republikat si Bullgaria, Sllovenia, ku krahasuar me ambjentin e zhvillimit të veprimtarisë ekonomike dhe kushtet e tregut jemi shumë me larg se këto vende. TVSH në vendet e rajonit (niveli i tarifës në përqindje).

Kroaci	22
Bullgari	20
Shqiperi	20
Slloveni	20.0/8.5
Maqedoni	19.0/5.0
Greqi	19.0/8.0
Rumani	19.0/9.0
Kosova	15
Ceki	19.0/5.0
Hungari	25,15,5
Poloni	22, 7, 3,
Mal i Zi	17

Një politikë me sens në përmbushje të politikave qeveritare për një rritje të të ardhurave në Buxhetin e shtetit do të ishte ndërhyrja me ligje në mënyrën e funksionimit të sipërmarrjeve të mëdha dhe Vip, sepse ata janë prodhuesit dhe importuesit kryesorë në produkte dhe shërbime. Tek këto sipërmarrje ekziston rreziku i evazionit,që dëmton të ardhurat në Buxhetin e Shtetit.

Gjithashtu është provuar, që masa e rritjes së çmimeve nga rritja e TVSH-së është e vogël në ekonominë ku informaliteti është i ulët dhe tregjet e mallrave dhe shërbimeve janë në konkurrencë dhe nuk janë prekur nga konkurrenca e pandershme dhe evazioni.

Në argumentin tim biznesi i vogël ka si mision reduktimin e papunësisë dhe uljen e varfërisë. Në formën e organizimit është një biznes individual, biznes familjar, biznesi i profesionëve të lindura, janë disa nga kanalet e vetëpunësimit, që në thelbin e tyre synojnë të kenë të ardhura

të mjaftueshme për të financuar jetesën e tyre, arsimimin e fëmijëve dhe plotësimin e nevojave modeste familjare të atyre sipërmarrësve që krijojnë, çka nënkupton se çdo politikë re fiskale apo e administrimit fiskal duhet ta “garantojë” këtë mision. Çdo vendimarrje ligjore nga Qeverisja qendrore dhe vendore ndaj biznesit të vogël në veçanti dhe biznesit në përgjithësi, duhet synuar të arrihet me politika ekonomike fiskale dhe administrim të mirëmennduar, studiuar dhe në një harmoni të plotë, si të kërkesave në rritje për të siguruar sa më shumë të ardhura për Buxhetin e Qeverisë dhe në krijimin e kushteve lehtësuese dhe jo penalizuese për të bërë biznes çdo person që merr iniciativën të krijojë, të ushtrojë një aktivitet privat.

Ekzistenca e pragut të regjistrimit është një problem shumei diskutuar dhe i pranuar si një domosdoshmëri për aktualitetin. Në përcaktimin e pragut të regjistrimit në TVSH në përgjithësi merren parasysh shkaqe që kanë të bëjnë kryesisht me:

- kostot e administrimit të tatimeve në përgjithësi,
- meedukimin fiskal të kategorive të veçanta të tatimpaguesve,
- me kapacitetet administrative të administratës tatimore,
- me infrastrukturën dhe mjetet në dispozicion të saj.

Një hap që tashmë është konstatuar i gabuar, pavarësisht se nuk e ka kurajon ta pranojë Qeveria Shqiptare, ose ndoshta nuk e ka bërë ndonjë herë analizën e vendimarrjes lidhur me rritjen eçmimit të Karburantit në Shqipëri. Kjo rritje çmimi erdhi si vendimarrjeje Qeverisë për rritjene akcizës për çdo litër karburant, si rrjedhojë solli tatime dhe akcizë më të lartë për çdo njësi të shitur, por të ardhura totale për buxhetin e shtetit më të vogël, sepse taten më pak njësi të shitura. Kjo ndodh sepse të gjithë shtetasit, të cilët jetojnë në zonën kufitare me shtetet fqinje shkojnë dhe blejnë karburant për atomjetet e tyre në shtetin fqinj, për mëteper ata blejnë dhe produkte ushqimore për nevojat e tyre dhe bëjnë pazare për nevoja të tjera duke sjellë një rënie të konsumit brenda Republikës së Shqipërisë. Të gjitha këto produkte dhe shërbimet e përditshme kryera jashtë janë një ardhur tatimore munguar në dëm të Buxhetit Shqiptar, sepse nuk taten konsumi i tyre i përditshëm si në shtetet të Shtetit Shqiptar.

Në tabelën mëposhtë janë të ardhurat e vitit 2015 krahasuar me vitin 2014 . Pikërisht kjo tabelë pasqyron saktë vlerën në lekë (1.860 milion) të ardhura më pak nga Akciza në vitin 2015 krahasuar me vitin 2014.

	Janar	Shkurt	Mars	Prill	Maj	Qershor	Korrik	Gusht	Shtator	Tetor	Nëntor	Dhjetor
<b>Taks. Doga.</b>	-39	-6	79	-54	-96	2	25	68	-31	-47	-19	62
<b>TVSH</b>	-789	-508	-658	-500	-446	-78	1001	-455	-244	-125	305	453
<b>Akcizë</b>	163	536	248	568	-110	-271	260	-295	-866	-1715	-537	159
<b>Të tjera</b>	-495	-361	-316	-464	-394	-103	1	-332	129	-123	-277	121
<b>Totali</b>	<b>-1160</b>	<b>-339</b>	<b>-647</b>	<b>-450</b>	<b>1046</b>	<b>-450</b>	<b>1287</b>	<b>-1014</b>	<b>-1012</b>	<b>-2010</b>	<b>-528</b>	<b>795</b>

Tabela 2: Të ardhurat në milion lekë për zërat e Tatim taksave tërealizuar për Vitin 2015 krahasuar me 2014

Pa llogaritur dëmin e madh që ishte indirekt në ekonominë Shqiptare duke ulur konkurrencën me çmime në tregun global për eksportete që kryejnë subjektet Shqiptare, sepse karburanti është lëndë parë për paisje, makineri në çdo proces prodhimi. Rritja e çmimit të këtij inputi (karburanti) ndikon direkt në rritje kostosh të prodhimit, shërbimit, që do të thotë kemi kosto më të mëdha për njësi produkti shërbimi të prodhuar.

Pra, kemi ulje eksportesh reale në raport me rritjen ekonomikereale, e cila përkthehet në të ardhura të munguara në buxhetin e Shtetit, si rezultat i një vendimarrje të gabuar nga Qeveria Shqiptare.

**Administrimi tatimor** është faktor kyç në efikasitetin e sistemit tatimor. Ky tregues varet nga kapaciteti i administratës, në nivel institucional dhe individual njerëzor. Rekrutimi në administratë i punonjësve mbi baza politike dhe jo ekspertë profesionalë, ka rezultuar në një prurje të burimeve njerëzore me integritet të munguar dhe kulturë profesionale të pamjaftueshme.

Për sa i përket mbledhjes të Tatimit të Vlerës së Shtuar, nuk është justifikim arsyeja që përdor Qeveria për të kaluar të gjitha bizneset e vogla me TVSH, sepse ndërpritet zinxhiri i mbledhjes së TVSH, se bizneset e mëdha dhe importuese nuk kanë si të shkarkojnë mallrat e shitur, sepse nuk i intereson marrja e faturës biznesit të vogël.

Aktualisht në Shqipëri është në funksion dhe në zbatim të plote, ligji për Procedurat Tatimore, Ligji për TVSH, ligji për Tatim Fitimin etj, si dhe udhëzimet përkatëse.

Përveç ligjeve të mësipërme është rëndësishme të përmendim Ligjin për Kontabilitetin, i cili me vendim qeverie të miratuar që në vitin 2004 dhe në vazhdim, madje në vitin 2008 u vendose VKM dhe me Urdhër të posaçëm nga Ministria e Financave, që të gjitha bizneset detyrohen të deklarojnë Pasqyrat Financiare sipas Ligjit për Kontabilitetin dhe në përputhje të plotë me S.K.K. Pra është e qartë për të gjithë ata, të cilët janë financiarë, kontabilistë që nuk është aspak pengesë Biznesi i Vogël në shkarkimin e mallrave për shitjet që bëjnë Bizneset e mëdha importues dhe Prodhues.

Në rast se subjektet Biznes i vogël nuk marrin faturën e Blerjes së mallrave dhe shërbimeve (Fatura e shitjes për Biznesin e Madh) atëherë bazuar në ligjin për Procedurat Tatimore në Republikën e Shqipërisë (9920) dt. 19.05.2008 i ndryshuar, i cili e përcakton shumë qartë që mallrat pa faturë në subjekt Biznes i Vogël konfiskohen.

Pra është e qartë që argumenti i Qeverisë Aktuale se ndërpritet zinxhiri në tregtimin e mallrave dhe shërbimeve nga Biznesi i madh te Biznesi i vogël dhe pastaj te konsumatori është pa bazë ligjore dhe argumentuese.

Nga ana tjetër subjektet e mëdha, të cilët nuk leshojnë faturë për shitjet që bëjnë për blerësit e tyre qofshin biznes i Vogël apo çfarë do klienti tjetër janë në shkelje të plotë të ligjit për mos lëshim fature, të cilët penalizohen sipas ligjit për Procedurat Tatimore neni 128 (moslëshim i fature Tatimore), i cili e penalizon shumë rëndë subjektin.

Për më shumë mos lëshimi i faturës nga biznesi i madh, do të thotë që subjekti ka bërë evazion fiskal, pra shitje të pa deklaruar, por ai do të thotë që në kontabilitet në llogaritë përkatëse të ketë në vlera dhe artikuj sasinë mallit që ka shitur pa faturë, gjë të cilën nuk e ka gjendje faktike në magazinë, pra ka thjeshtë gjendjen kontabël, që është lehtë për tu konstatuar nga inspektorët e kontrollit, të cilët janë të detyruar të kryejnë si kontrollin egjendjes kontabël në librat e llogarive përkatëse dhe gjendjen faktike në magazinë, që është përcaktuar shumë saktë në ligjin e Procedurave Tatimore Kontrolli Tatimore nga Drejtoritë Rajonale përkatëse sipas Programeve të detyrueshme të kontrollit të subjekteve.

Pikërisht të gjitha argumentet e mësipërme kundërshtojnë arsyen e kalimit të Biznesit të Vogël në biznes me TVSH.

Pasojat do të jenë në mbylljen e tyre, në favorizim të bizneseve të mëdha për të marrë dhe këtë pjesë klientësh, të cilët janë klientë të biznesit të vogël, për arsye të ndryshme që nuk e paragjykojmë se janë vetë klientët që kanë zgjedhur.

Pasojë tjetër do të jetë lënia e disa të punësuarve në këtë sektor pa punë, që do t'i shtohet numrit të papunëve të tjerë që janë një numër i konsiderueshëm.

Nga ana tjetër sa më pak konkurrentë në treg, sa më pak njësi shitjeje kemi më të lehtë krijimin e kontrollit të tregut dhe për pasojë dhe kontroll dhe marrëveshje për çmime.

Duke marrë parasysh ciklet e jetës së biznesit siç përmendëm më lart, në Republikën e Shqipërisë është favorshme ruajtja e shkallëve të biznesit.

Për sa i përket subjekteve Biznes i vogël që tregtojnë produktet e prodhuar, fshatarët në mënyrë individuale, jo të organizuar në ferma apo njësi të tjera organizimi, është një treg që dhe në Europë funksionon dhe ligji e ka përcaktuar shumë saktë që të gjitha subjektet mund të blejnë produkte bujqësore dhe blektorale të kontrolluara që plotësojnë standartet e konsumit dhe t'i tregtojnë në njësitë tyre të shitjes, duke bërë për blerjen autofaturë konform ligjit. Nëse këto subjekte do të kalojnë produktet me TVSH, do të kenë në mënyrë direkte rritjeçmimi të të gjitha këtyre produkteve me një vlerë të konsiderueshme, jo vetëm të fitimit të tyre që është i tatueshëm sipas ligjit, por dhe të një vlere TVSH që do të paguajnë për shtetin të cilën deri tani nuk e kishin si barre tatimore sepse ishin të përjashtuar. Kjo do të çojë në rritjen e çmimit për konsumatorët. Për të funksionuar në mënyrë të suksesshme një sistem tatimor janë të domosdoshme këto kushte:

### **1. Kushtet ekonomike dhe politike të vendit**

Stabiliteti ekonomik dhe politik ndikon shumë në zhvillimin e biznesit vendas dhe atij të huaj. Praktika e shumë vendeve, por edhe Shqipërisë ka treguar se mungesa e stabilitetit ekonomik dhe politik shoqërohet me frenim të biznesit vendas dhe investimeve të huaja. Mjafton të përmendim krizat politike të krijuara në fund të vitit 1997 deri në vitin 2002, të cilat jo vetëm në periudhën përkatëse qeë shkatërruan sistemin fiskal dhe ulën të ardhurat për shtetin, por shkaktuan pasojë dhe për periudhat e mëvonshme konkretisht që të mos realizoheshin objektivat e rritjes ekonomike në vitin 2002 dhe 2003 dhe një ngadalësim në periudhën e mëvonshme në pagesat e detyrimeve të subjekteve tatimpagues, për pasojë mosrealizimin e të ardhurave në buxhetin e shtetit.

Këto kriza u shoqëruan me mundësi të larta korrupsioni dhe me presione të forta mbi biznesin me qëllim rritjen e të ardhurave tatimore. Nga ana tjetër këto presione shoqërohen me mungesën e dëshirës nga ana e bizneseve për një kontribut në ekonominë shqiptare, duke sjellë një zinxhir ngjarjesh që përkeqësojnë treguesit e zhvillimit.

**2. Kultura fiskale e trashëguar** ndikon shumë në ngritjen e një sistemi administrimi tatimor të përshtatshëm dhe efikas si dhe në zbatimin e tij nga ana e administratës tatimore. Sa më lartë të jetë kultura fiskale e trashëguar e një vendi, aq më i suksesshëm është dhe sistemi tatimor dhe administrimi i tij. Për kushtet aktuale të vendit tonë nuk mund të mendohej që një shoqëri pa tatime dhe taksa, mund të kalonte pa probleme ndërtimin e një sistemi tatimor modern dhe efikas. Për qytetarët shqiptarë ishte vështirë ta pranonin sistemin e ri tatimor, i cili i ngarkonte ata me detyrime.

### **3. Barazia e tatimpaguesve**

Nga pikëpamja formale ligji i shikon subjektet taksapagues të barabartë, domethënë ngarkesë me barrë tatimore të barabartë në raport të mundësive paguese të biznesit, por në praktikë ndodh shpesh prishja e barazisë së pretenduar të tatimpaguesve. Në shumë funksionimi i administratës tatimore ka prishur barazinë e pretenduar dhe garantuar nga ligji midis subjekteve, që do të thotë trajtimi në mënyrë selektive të bizneseve me pasojë dëmtimin e konkurrencës.

Për më shumë theksojmë që Amnistitëe bëra nga Qeveria Shqiptare kanë dëmtuar seriozitetin e ligjit në mbledhjen e të ardhurave tatimore duke krijuar iluzionin tek subjektet jo korrekte në pagesa të detyrimeve tatimore, se detyrimet e papaguara një ditë do të falen.

Pikërisht vënia në raport e të ardhurave pjesore të prapambetura të mbledhura nga amnistia për subjektet jo korrekte në zbatimin e ligjit për detyrimin tatimor, me pasojë krijimin e iluzionit për mos pagim të detyrimeve se një ditë do të aministohen, janë një disfavor në edukimin e zbatimit të ligjit, në disfavor të politikave qeveritare dhe të mbledhjes së të ardhurave për buxhetin e shtetit.

Kohët e fundit vihet re një rritje ndjeshme nivelit të edukimit të bizneseve. Është rritur numri i atyre që kërkojnë zhvillimin e një biznesi korrekt dhe në kushte të barabarta. Kjo kategori biznesi kërkon që shteti të marrë rolin e arbitrit të drejtë të paanshëm. Është sigurtë

që kjo pjesëe biznesit do të ndikojë në drejtim të përmirësimit të nivelit ekonomik dhe si rrjedhojë të të ardhurave për buxhetin e shtetit.

#### **4. Transparenca**

Mund të themi se, në vitet e fundit janë bërë përmirësime në drejtim të informimit me legjislacionin tatimor dhe udhëzimeve të Drejtorisë së Përgjithme të Tatimeve, të mënyrës së vetëdeklarimit online të formularëve të subjekteve tatimore dhe të vetëkorrigjimit të deklaratave të tyre në raste se i kanë deklaruar gabim, por është shumë e rëndësishme ta theksojmë, që për arsye të korrupsionit që ka në nivele të larta brenda Administratës Tatimore ka pasur ndërhyrje në serverin e IT (sistemin informatik) dhe për pasojë ka sjellë fshirjen dhe shuarjen e shumë detyrimeve tatimore të pa shlyera nga subjete, të cilat janë të lidhur me pushtetin. Kjo ka qenë një papërgjegjshmëri e madhe antiligjore e Administratës Tatimore, e cila duhet të ishte ndëshkuar dhe të ndëshkohet në çdo periudhë Qeverisjeje. Shpesh subjektet tatimore ndodhen para fakteve dhe shkeljeve, thjesht për faktin se ato nuk kanë ditur mënyrën e zbatimit të një detyrimi të caktuar, ose tatimpaguesve u lihet shumë pak kohë për tu njohur me detyrimet dhe për t'i apeluar ato.

#### **5. Parashikueshmëria**

Parashikueshmëria e sistemit tatimor ka të bëjë me thjeshtësinë, kuptueshmërinë dhe nivelin e qëndrueshmërisë së tij. Ndryshimet e vazhdueshme të ligjeve, nëpërmjet ndërhyrjeve shpesh të pastuduara e bëjnë sistemin tatimor më të komplikuar. Kur këto ndryshime bëhen brenda një kohe të shkurtër, nuk i lihet kohë biznesit të reflektojë në vendimarrjet që kryen. Kjo i vendos bizneset në situata pasigurie.

Aktualisht vërehet një tendencë në drejtim të ndryshimit të ligjeve tatimore në fund të çdo viti. Kjo bën që sistemi tatimor të komplikohet me shumë ndryshime, të cilat disa herë nuk publikohen. Me gjithë anën pozitive të ndryshimit dhe përsosjes së ligjeve tatimore duke jupërshtatur kushteve ekonomike të vendit apo politikave makroekonomike, ndryshimet ligjoret të shpeshta dhe të pastuduara rezultojnë në humbje të thjeshtësisë, qëndrueshmërisë së sistemit tatimor, të cilat ndikojnë direkt në vendimarrjen e bizneseve, në falimentim dhe mbylljen e tyre, duke lënë shumë të papunë dhe duke ulur të ardhurat dhe për pasojë cilësinë jetës për shumë nënshtetas, të cilët ishinsipërmarrës dhe të punësuar në këto sipërmarrje.

**Në vetvete politikat fiskale kanë të bëjnë me përcaktimin e burimeve dhe metodave për realizimin e të ardhurave buxhetore.**

#### **Konkluzionee Rekomandime**

Rritja ekonomike në vendet me tatime të ulëta është më e lartë, sesa ajo në vendet me tatime të larta. Ulja e tatimeve dhe taksave përkthehet në rritje ekonomike, rritje investimesh, rritje punësimi, rritje të nivelit të jetesës, rritje të numrit të tatimpaguesve dhe në uljen e evazionit fiskal dhe të ekonomisë informale, në zbutjen e varfërisë, në uljen e çmimeve si pasojë e rritjes së prodhimit dhe shërbimit, në uljen e deficitit buxhetor dhe shtimin e të ardhurave buxhetore, etj.

Gjithë këto pasoja pozitive janë në favor të qytetarëve, në favor të biznesit dhe të Buxhetit të Shtetit, prandaj kjo politikë ekonomike duhet të zbatohet urgjent në Shqipëri.

Administrata tatimore si pjesë e administratës publike duhet të përbëhet nga profesionistë dhe jo militantë partiakë, një kusht i vënë dhe nga Bashkimi Evropian për pranimin e Shqipërisë në të.

Rekomandimi ynë bazuar në analizën e mësipërme do të ishte, alternativa e sistemit të taksave dhe tatimeve të ulta me bazë të gjerë tatimpaguesish, në një mjedis optimist legjislativ dhe institucional për sipërmarrjen e ndershme dhe me një tendencë ligjore të vazhdueshme për të ulur në minimum informalitetin.

### **Literatura**

1. Legjislacioni Fiskal, WWW.Tatime.Gov.AL
2. Drejtoria e Përgjithshme e Tatimeve
3. Ministria e Financave, Statistikat
4. Skënder Murati (Sistemi Fiskal) Cikël leksionesh.

## **ROLI INOVACIONIT NË NDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME**

**Fatbardha Jashari** Ligjeruese, Kolegji BIZNESI, Prishtinë

### **Abstrakt**

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme përballen me burime të kufizuara dhe kapacite të limituara për inovacion dhe kanë nevojë të bashkëpunojnë për tu përballur me sfida të reja në një mjedis kompleks dhe dinamik, ku gjithashtu janë një punëdhënës i rëndësishëm në vend dhe thelbësore për ekonominë e një vendi, prandaj rritja e performancës të këtyre ndërmarrjeve duhet të jetë një objektivi kryesor për të gjithë. Inovacioni teknologjik luan një rol të rëndësishëm në arritjen e këtij objektivi dhe konsiderohet në literaturë si një faktor kyç në rritjen e konkurrueshmërisë së ndërmarrjeve. Nga pikëpamja organizacionale, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë ndërtuar në një mënyrë patriarkale ku aktivitetet sipërmarrëse udhëhiqen nga një apo dy individë. Horizonti strategjik ka tendencën të jetë i shkurtër me fokus në një strategji për mbijetesë dhe një stil të marrjes së vendimeve reaktive për shkak të burimeve të limituara. Fokusi i inovacionit dhe i adaptimit është gjithnjë dhe më shumë në rritjen në të cilin është i përfshirë një ndërmarrje dhe jo mbi individin apo ndërmarrjen në vetvehte.

Inovacioni dixhital ka efekte të ndryshme mbi industri dhe ndërmarrje të ndryshme duke ndikuar në mundësinë për të arritur klientin më shpejt si dhe ndikimi mbi modelet e operimit dhe të biznesit të një industrie. Gjithashtu, tendenca për të punësuar persona me njohuri të përgjithshme në vënd të specialistëve, planifikimi afatshkurtër, strategjitë dhe marrja e vendimeve informale dhe dinamike si dhe një mosdashje për të zhvilluar dhe përdorur procedura standarde operimi janë disa karakteristika të tjera të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

**Fjalëkyqe:** ndërmarrje, inovacion, teknologji.

### **Hyrje**

Duke u nisur nga aftësia e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme varet edhe ana inovative për të arritur dhe mbajtur avantazhin konkurrues. Megjithatë, suksesi mesatar i këtyre përpjekjeve inovative ka tendencë të jetë shumë më i ulët nga sa është e dëshirueshme. Kjo ndodh kryesisht për shkak të nivelit të lartë të riskut, kompleksitetit dhe pasigurisë së natyrshme në procesin e inovacionit. Përtej këtij fakti, zhvillimet inovative janë zakonisht sfiduese për ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme për shkak se ata janë subjekt i "të të qenit i

vogël". Përgjithësisht kanë burime financiare të kufizuara, shpesh u mungon kompetenca bazë shumëdisiplinore, dhe kanë tendencë të përdorin qasje më pak të strukturuar ndaj inovacionit. Të gjithë këta faktorë mund të kufizojnë aftësinë e tyre për të inovuar dhe për tu bërë të konkurrueshme. Megjithatë, futja e produkteve, shërbimeve, proceseve apo e modeleve inovative të biznesit, të prera posaçërisht për tregje niche tërheqëse, përbën një mundësi për tu dalluar nga konkurrenca.

Themeluesit dhe menaxherët e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme duhet të përcaktojnë si të kryejnë inovacione. Inputet e procesit të inovacionit mund të shërbejnë për të zhvilluar inovacione brenda ndërmarrjes ose për të krijuar inovacione në bashkëpunim me palët e interesuara të jashtme. Shpesh ndërmarrjet e vogla e të reja, veçanërisht në tregje dinamike përfshihen në bashkëpunime me jashtë për të kryer inovacione. Sidoqoftë, literatura e fokusuar në zhvillimin e inovacioneve nëpërmjet bashkëpunimit me jashtë përveç implikimeve pozitive shprehet edhe për implikime negative që zhvillojnë inovacione nëpërmjet bashkëpunimeve të jashtë, siç janë kompleksiteti më i lartë sa i përket përpjekjeve koordinuese, mbrojtja e PI etj.

#### Karakteristikat dhe llojet e inovacionit

Inovacioni konsiderohet një ndër avantazhet kryesore të një ndërmarrjeje. Kur flitet për dicka të re shpesh përmendet termi shpikje, sidoqoftë, shpikja ngatërrohet shpesh me termin inovacion, ose trajtohen si sinonime të njëra-tjetrës edhe pse shpikja dhe inovacioni nuk nënkuptojnë të njëjtën gjë dhe duhet të diferencohen. Termi shpikje i referohet kryesisht shpikjeve teknike nëpërmjet përdorimit teknik të ligjeve të natyrës në një mënyrë të caktuar për zgjidhjen e një problemi konkret. Ndërsa termi zbulim i referohet përshkrimit për herë të parë të një ligji të natyrës apo fenomeni. "Shpikja", nuk është akoma një inovacion, deri në momentin që risia pranohet gjërësisht nga tregu.

Termi inovacion dominohet akoma sot nga puna e Schumpeter që e futi si koncept në shkencën e ekonomisë duke e përcaktuar si "implementim i kombinimeve të reja"<sup>70</sup>. Schumpeter (1964) përcakton 5 aspekte të inovacionit si më poshtë<sup>71</sup>:

- a) Prodhimi i një produkti të ri ose me cilësi më të mirë
- b) Implementimi i një metode të re prodhimi
- c) Gjetja dhe shfrytëzimi i burimeve të reja
- d) Shfrytëzimi i një tregu të ri shitjesh
- e) Kryerja e një riorganizimi

Sidoqoftë, përpjekjet për përkufizimin e inovacionit janë të shumta dhe një inovacion që mund të përkufizohet si "vertetë i ri" nga një kërkues, quhet "radikal" ose "jo i vazhdueshëm" nga një tjetër. Përveç kësaj nuk ka një demarkacion të qartë se çfarë konsiderohet gradë "e lartë", "e moderuar" apo "e ulët" inovacioni dhe nëse kjo korrelohet me kategorizimin, inovacion "radikal", "vertetë i ri" dhe "rritës" apo ndonjë tipologji tjetër.

Disa nga konstatimet e përdorura për modelimin e inovacionit sipas një rishikimi të literaturës janë <sup>72</sup>: Inovacion në produkt, radikalizimi (jo-vazhdueshmëria), risi për ndërmarrjen, përmbajtje teknologjike, risi për tregun, risi për klientin, unikaliteti i produktit, superioriteti i

<sup>70</sup> Freitag, M. (1998): Die Bedeutung der Kooperation für den Innovationserfolg kleiner und mittlerer Unternehmen. (Beitrag zu den Dresdner Innovationsgesprächen des Kreativzentrums der Technischen Universität Chemnitz). Dresden.

<sup>71</sup> Schumpeter, J. A. (1964): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Unveränd. Nachdr. d. 4. Aufl. 1934. Berlin: Duncker & Humboldt

<sup>72</sup> Garcia, R., & Calantone, R. (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. Journal of product innovation management, 19(2), 110-132



produktit, sinergji (përshtatja), përshtatja me produktin/tregun, kompleksitet produkti, kompleksitet zhvillimi, tipi i produktit.

Fushat e inxhinierisë, marketingut, menaxhimit apo edhe ekonomiksit, kanë konsiderata të veçanta mbi atë se çfarë duhet të konsiderohet si inovacion. Nga rishikimi i literaturës bie në sy se studimi i OECD i vitit 1999 mbi inovacionin teknologjik, bën një trajtim të përgjithshëm e të plotë të thelbit të inovacionit, ku inovacioni konsiderohet si një proces iterativ i nxitur nga perceptimi i një tregu të ri dhe/ose një mundësie të re shërbimi për një shpikje të bazuar në teknologji, që shpie në zhvillimin, prodhimin dhe çështje të marketingut me qëllim arritjen e suksesit komercial të shpikjes. Ky përkufizim bën dy dallime të rëndësishme<sup>73</sup>:

1) procesi i “inovacionit” përfshin zhvillimin teknologjik të një shpikjeje të kombinuar me hedhjen në treg të asaj shpikjeje deri tek adaptimi dhe përhapja e saj tek përdoruesi i fundit, si dhe

2) procesi i inovacionit është i natyrës iterative, dhe kështu përfshin automatikisht prezantimin e parë të inovacionit të ri dhe riprezantimin e një inovacioni të përmirësuar. Ky proces iterativ përfshin nivele inovueshmërie që variojnë dhe bën të nevojshme një tipologji për përshkrimin e tipeve të ndryshme të inovacionit.

Natyra iterative e procesit të inovacionit rezulton në lloje të ndryshme inovacioni, që quhen “inovacione radikale” për produkte në hapat e parë të përhapjes dhe adaptimit dhe “inovacione rritëse” për ato në hapat më të avancuar të ciklit të jetës së produktit<sup>74</sup>. Inovacionet nuk ndodhin vetëm gjatë fazave të zhvillimit të prodhimit por gjithashtu edhe gjatë procesit të përhapjes në të cilin një produkt apo proces mund ti nënshtrohet përmirësimeve të vazhdueshme. Freeman (1994)<sup>75</sup> thekson gjithashtu se përhapja është rrallëherë, një proces i thjeshtë replikimi nga imitues pa imagjinatë.

Inovacioni radikal: është zhvillim rrënjësor terrenyesh e që kërkon burime të konsiderueshme për tu materializuar. Shpesh, inovacione të tilla marrin kohë më të gjatë për të qënë profitabel në krahasim me inovacionin rritës. Edhe pse inovacionet radikale mund ti mundësojnë ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme të krijojnë një pozitë dominuese në një treg të ri, ato mund gjithashtu të ekspozohen ndaj një niveli më të lartë risku. Inovacionet radikale ndodhin rrallë. Sugjerohet se vetëm 10% e gjithë inovacioneve të reja bëjnë pjesë në kategorinë e inovacioneve radikale.

Inovacioni rritës nga ana tjetër, është zhvillim dhe përmirësimin i produkteve dhe shërbimeve që nuk bëjnë pjesë në kategorinë e parë dhe mund të variojnë nga zhvillimi i produkteve të reja (që njihen në treg) tek përmirësimet të vogla të produkteve dhe shërbimeve ekzistuese. Qëllimi i inovacionit rritës është që të përdorë njohuritë nga konsumatorë ose palë të tjera për të zhvilluar zgjidhje më të mira.

Metodat dhe qasjet e përdorura nga ndërmarrjet për të zhvilluar inovacione radikale janë përgjithësisht të ndryshme nga inovacionet rritëse. Arsyeja është e rrënjësor në gjenetikën e këtyre dy llojeve inovacionesh që dallojnë shpesh nga shkalla e pasigurisë teknologjike, kohës

---

<sup>73</sup>Utterback JM, Abernathy WJ. (1975). A dynamic model of process, and product innovation. Omega; 33:639–56

<sup>74</sup>Utterback JM, Abernathy WJ. (1975). A dynamic model of process, and product innovation. Omega; 33:639–56

<sup>75</sup>Freeman C. (1994). Critical survey: the economics of technical change. Cambridge Journal of Economics;18(5):463–514

së zhvillimit si dhe kompleksitetit të proceseve të zhvillimit. Shumë studime të mëparshme ilustrojnë me shembuj këto rezultate të ndryshme<sup>76</sup>.

Rrjetet ndërorganizacionale apo ndërmjetësit e teknologjisë janë burime potenciale dije ku ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme mund të përfitojnë nga teknologji të reja për inovacione radikale si dhe rritëse. Lidhjet me universitetet publike të teknologjisë janë gjithashtu burim i rëndësishëm dije për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Sidoqoftë, në bashkëveprimet ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme dhe universiteteve ka diferenca ndërmjet vendeve të ndryshme. Në Mbretërinë e Bashkuar, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme i konsiderojnë universitetet si burim inovacioni radikal dhe angazhohen më tepër në lidhje bashkëpunuese horizontale më to. Ndërsa lidhjet ndërmjet ndërmarrjeve dhe universiteteve në SHBA janë më tepër lidhje vertikale të zinxhirit të furnizimit, pasi universitetet konsiderohen si një nga furnitorët e shumtë të teknologjive.

### **Inovacioni teknologjik**

Studimet mbi inovacionin teknologjik theksojnë së ndërmarrjet që adaptojnë teknologji inovative mund të mposhtin konkurrencën. Për shembull Thong thekson se inovacioni në teknologjinë e informacionit dhe komunikimit (TIK), nuk i referohet vetëm një rinovimi teknologjik, por edhe një rinovimi në mënyrën e mendimit dhe veprimit.

Që një ndërmarrje të inovojë teknologjikisht, përveç pasjes së burimeve të nevojshme, duhet që gjithashtu të ketë një kërkesë në treg për produkte inovative në trajtën e kërkesë eksplicite nga ana e klientit apo mundësi të implicita tregu. Rëndësia relative e këtyre faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm mund të ndryshojë nga ndërmarrja në ndërmarrje, nga industria në industri, nga ekonomia në ekonomi dhe nga koha në kohë.

Tabela 1. Dimensionet dhe karakteristikat e inovacionit teknologjik<sup>77</sup>

<b>Dimensioni</b>	<b>Karakteristika</b>
Natyra e Inovacionit	Proçes vs. Produkt
Kompleksiteti i inovacioneve	Radikal vs. Rritës (Inkremental)
Motivimi për inovacion	Shtytja teknologjike vs. Tërheqja e tregut
Koha e inovacionit	Planifikuar vs. Rastësore (Incidentale)

### ***Përkufizimi i teknologjisë***

Termi "teknologji" përdoret për t'iu referuar stokut të dijes së kodifikuar. Teknologjia luan një rol të dyfishtë në procesin e inovacionit teknologjik: ajo është edhe produkti i procesit të inovacionit, si dhe inputi kryesor i këtij procesi (figura më poshtë). Literatura përdor terma të ndryshëm për t'iu referuar produktit të procesit të inovacionit, të tillë si inovacion, zbulim, shpikje, dije teknologjike, etj. Të gjithë këto terma nënkuptojnë gjithashtu

<sup>76</sup>Veryzer, R. W. (1998). Discontinuous innovation and the new product development process. *Journal of product innovation management*, 15(4), 304-321

<sup>77</sup>Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of innovations*. Simon and Schuster; Thong, J. Y. (1999). An integrated model of information systems adoption in small businesses. *Journal of management information systems*, 15(4), 187-214; Kuan, K. K., & Chau, P. Y. (2001). A perception-based model for EDI adoption in

magnitudë stoku. Në fushën e menaxhimit, termi "teknologji" është përdorur në kuptime të ndryshme. Një përkufizim i qartë i termit shpesh shmanget me argumentin se: "teknologjia është një faktor kyç konkurrues që nuk ka nevojë për përkufizim".

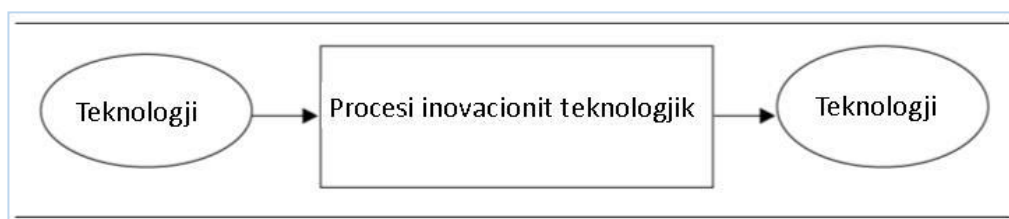


Figura 1. Procesi i inovacionit teknologjik<sup>78</sup>

Në disa raste, janë krijuar përkufizime kufizuese si: "teknologjia është shkencë e aplikuar", duke perceptuar teknologjinë si pjesë e dijes shkencore dhe teknike që është e nevojshme për të inovuar<sup>79</sup>. Sipas kësaj pikëpamjeje, teknologjia shtrihet mes njohurive shkencore dhe aktivitete prodhuese që rrjedhin prej saj. E kuptuar kështu, funksioni i teknologjisë është i kufizuar vetëm në përmirësimin dhe/ose krijimin e proceseve, produkteve dhe shërbimeve të reja.

Tradicionalisht, fjala "teknologji" është përdorur gjerësisht për të përshkruar procesin e prodhimit dhe madje edhe aktivitete të tjera biznesi. Bazuar në këtë traditë, sot ka një tendencë për një përkufizim të gjerë të teknologjisë, duke iu referuar mënyrës së veçantë se si një detyrë kryhet në një organizatë të caktuar. Ky konceptim shkon përtej idesë kufizuese të teknologjisë që e lidh atë ekskluzivisht me rezultatet e punës kërkimore-zhvilluese. Në të vërtetë, teknologjia "në disa raste, është një proces specifik; për shembull, një proces kimik, i cili prodhon një produkt të veçantë. Në këtë rast është e vështirë të ndahet produkti nga teknologjia. Në terma më të përgjithshëm, teknologjia mund të nënkuptojë një proces prodhimi të tillë si derdhjen e vazhdueshme të hekurit, rast në të cilin teknologjia mund të ndahet nga produkti. Llogaria e menaxhimit të parasë cash është një tjetër shembull i një procesi që është qartësisht i ndashëm nga produkti ku teknologjitë e reja të përpunimit të të dhënave kanë bërë të mundur implementimin e kësaj llogarie.

Ne mund të mendojmë teknologjinë në kuptim akoma më të gjerë, duke e kuptuar atë si mënyra se si një kompani bën biznes ose kryen detyrën"<sup>80</sup>. Ky këndvështrim i gjerë i teknologjisë është në përputhje me të konsideruarit e procesit të inovacionit, si një proces i të mësuarit, një proces për krijimin e njohurive të reja ose për zhvillimin e rutinave reja. Në këtë rast, koncepti i teknologjisë është i ngjashëm me konceptet e dijes apo rutinës, të cilat janë

<sup>78</sup>Nieto, M. (2004). Basic propositions for the study of the technological innovation process in the firm. *European Journal of Innovation Management*, 7(4), 314-324

<sup>79</sup>Betz, F. (1998), *Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change*, John Willey & Sons, New York, NY ; Friar, J., & Horwitch, M. (1985). The emergence of technology strategy: A new dimension of strategic management. *Technology in Society*, 7(2), 143-178

<sup>80</sup>Foster, R. (1986), *Innovation: the Attacker's Advantage*, Macmillan, London

magnitudë stoku. Teknologjia mund të shihet edhe nga perspektiva e kompetencave thelbësore dhe aftësive dinamike. Koncepti i teknologjisë gjithashtu mund të jetë i lidhur me aftësinë dinamike, nga ku: "aftësitë dinamike reflektojnë aftësinë e një organizate për të marrë forma të reja dhe inovative avantazhi konkurruese".

### ***Përkufizimi i inovacionit teknologjik***

Inovacioni teknologjik është një faktor kyç për konkurrueshmërinë e një ndërmarrje, ai është i pashmangshëm për ato ndërmarrje që duan të zhvillojnë dhe të mbajnë një avantazh konkurrues dhe/ose të fitojnë hyrjen në tregje të reja. Ndër ndërmarrjet e madhësive të ndryshme, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë përgjithësisht më fleksibël, përshtaten më mirë, dhe janë në një pozicion më komod për zhvillimin dhe zbatimin e ideve të reja. Ka dëshmi të konsiderueshme se një numër i konsiderueshëm i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme të sektorëve të ndryshëm angazhohen në inovacione teknologjike, dhe se këto inovacione ka të ngjarë të jetë një përcaktues i rëndësishëm i suksesit të tyre. Fleksibiliteti, struktura e tyre e thjeshtë organizative, risku i tyre i ulët janë karakteristika thelbësore që ia mundësojnë atyre këtë. Prandaj, në të gjitha industritë kanë potenciale të përcaktuara inovacioni.

Në studimin e fenomenit të inovacionit termat "inovacion" dhe "teknologji" shpeshherë nuk janë të mirëpërcaktuara duke bërë që të përdoren shpesh në vend të njëri tjetrit për të trajtuar të njëjtën ide. Për shembull, disa studime mbi procesin e inovacionit teknologjik në ndërmarrje i referohen subjektit me titullin "menaxhim inovacioni", të tjerë termin "menaxhim teknologjie", ose edhe terma të tillë si "menaxhim teknologjie dhe inovacioni" apo "menaxhim i inovacionit teknologjik". Paqëndrueshmëri të tilla terminologjike do konsideroheshin të parëndësishme sikur në këtë mes të mos kishte një ngatërresë konceptesh ndërmjet procesit të inovacionit teknologjik që përfaqëson një magnitudë rrjedhëse dhe teknologjisë që përfaqëson një magnitudë stoku që janë dy gjëra krejtësisht të ndryshme. Kur këto dy terma përdoren në mënyrë të ndërsjellte, nuk bëhet asnjë dallim sa i përket procesit të gjenerimit dhe përhapjes së teknologjive të reja (procesit të inovacionit teknologjik) si dhe sasisë së teknologjisë të disponueshme në një kohë të caktuar (teknologjisë).

Konceptit të inovacionit teknologjik i shoqërohet idea e rrjedhës, pra e gjenerimit, aplikimit apo përhapjes së teknologjive të reja. Ekonomistët industrialë zakonisht e zërthejnë procesin e inovacionit teknologjik në një sekuencë të përbërë nga 3 faza: shpikje, inovacion dhe përhapje.

Të njëjtat terma janë përdorur në literaturën e menaxhimit që i referohet procesit të inovacionit teknologjik. Sidoqoftë bie në sy edhe përdorimi i termave të tjerë si "të mësuarit organizacional"<sup>81</sup>, "krijim dije"<sup>82</sup> apo "zhvillim dinamik kapacitetesh"<sup>83</sup> etj. Të gjithë këto terma përshkruajnë rrjedhën e gjenerimit të njohurive të reja brënda organizatave, dhe për këtë arsye i referohen fenomeneve që janë analoge me procesin teknologjik të inovacionit. Në fakt, konceptet e mësimit dhe krijimit të dijes janë përdorur shpesh për të përshkruar procesin e inovacionit pasi siç shprehen Nonaka dhe Takeuchi: "kompanitë inovojnë përmes një procesi të të mësuarit të vazhdueshëm përmes të cilit gjenerojnë njohuri të reja teknologjike". Tabela mëposhtë tregon marrëdhëniet që ekzistojnë midis inovacionit teknologjik, teknologjisë si dhe koncepteve të stokut dhe rrjedhës.

---

<sup>81</sup>Argyris dhe Schön, 1996

<sup>82</sup>Nonaka, I. and Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge-creating Company*, Oxford University Press, New York, NY

<sup>83</sup>Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533

Tabela 2. Marrëdhënia midis inovacionit teknologjik, teknologjisë si dhe koncepteve të stokut dhe rrjedhës<sup>84</sup>.

Magnitudë rrjedhëse	Magnitudë stoku
Procesi i inovacionit teknologjik	Teknologjia (input/output)
Terma që përshkruajnë rrjedhën e gjenerimit të dijes së re teknologjike në nivel makro dhe mikro	Terma që përfaqsojnë volumnin e dijes teknologjike të disponueshme në një kohë të caktuar në nivel makro dhe mikro
<b>Në nivel makro – shoqëri, sistem ekonomik, industri</b>	
Inovacioni/proces	Inovacioni/product
Shpikja/proces	Shpikja/produkt
Ndryshimi teknologjik/progresi teknologjik	Shpik
Ndryshimi teknik/ progresi teknik	Zbulim
Përhapje – shpikje – inovacion	Shkencë
Kërim – zhvillim	Teknikë
Kërkim bazik	
Kërkim i aplikuar	
Zhvillim teknologjik	
<b>Në nivel mikro - ndërmarrje</b>	
Të mësuarit	Dije
Krijim dije	Rutinë
Krijim rutine	Aset strategjik
Akumulim asetesh	Kompetencë bazë
Zhvillim kompetence bazë	Aftësi dinamike
Zhvillim kapacitetesh dinamike	Rutinë

Mund të themi se koncepti i inovacionit teknologjik përdoret për të përshkruar procesin e të mësuarit përmes të cilit ndërmarrja gjeneron një rrjedhë njohurish të reja teknologjike, kompetencash dhe aftësish bazuar në inpute që janë gjithashtu te bazuar intensivisht në dije. Ky është një proces dinamik që ka karakteristikat e mëposhtme:

<sup>84</sup>Nieto, M. (2004). Basic propositions for the study of the technological innovation process in the firm. *European Journal of Innovation Management*, 7(4), 314-324

Proçesi i inovacionit është në thelb i një natyre të vazhdueshme, ku si shumica e inovacioneve e ka origjinën në përmirësimet e vogla rritëse. Proçesi i inovacionit varet nga rruga e ndjekur. Në çdo moment, vendimet lidhur me adaptimin e një teknologjie të caktuar kushtëzohen nga një sekuençë e tërë vendimesh të marra në të kaluarën. Ngjarjet e vogla që kanë ndodhur në fillim të proçesit kanë rëndësi të madhe dhe kushtëzojnë evoluimin në të ardhmen.

Proçesi i inovacionit është pjesërisht i pakthyeshem dhe ka rezistencë të fortë ndaj braktisjes së një trajektoreje teknologjike. Kjo për shkak të një sërë mekanizmash të tilla si:

- të mësuarit duke bërë;
- të mësuarit duke përdorur;
- efektet e rrjetit;
- teknologjië plotësuese (komplementare);
- ekonomisë së shkallës; dhe
- përhapjes së informacionit rreth teknologjisë së re.
- Proçesi i inovacionit teknologjik është i prekur nga lloje të ndryshme të pasigurisë si:
  - pasiguria teknike;
  - pasiguria në lidhje me përdorimet e mundshme të teknologjisë; dhe
  - pasiguria në lidhje me evolucionin e performancës së saj.

Koncepti i teknologjisë pasqyron stokun e dijes, kompetencës dhe kapaciteteve që një ndërmarrje ka në një moment të caktuar në kohë. Teknologjia është prodhimi dhe inputi kryesor i proçesit të inovacionit dhe ka karakteristikat e mëposhtme:

E gjithë teknologjia përbëhet nga dy lloje dijeje: e kodifikuar (informacion) dhe tacite. Transmetimi i teknologjisë është i papërsosur për shkak të karakteristikave të caktuara të dijes, si dykuptimësia shkakore, dhe kostoja e transaksionit.

Asimilimi i një teknologjie të re nuk ndodh menjëherë dhe do të varet nga niveli i dijes teknologjike të akumuluar më parë nga kompania, pra nga kapaciteti i saj përthithës. Përfitimet nga një teknologji nuk janë krejtësisht të përvetësueshme por varen më tepër nga efektiviteti i mekanizmave mbrojtjës të përdorura nga ndërmarrja. Këto propozime në lidhje me karakteristikat e proçesit të inovacionit teknologjik dhe teknologjisë janë në përputhje me supozimet e përcaktuara nga ekonomiksi evolucionar dhe qasja burimore dhe paraqesin një vizion dinamik që pasqyron më mirë natyrën historike dhe të përkohshme të proçesit të inovacionit teknologjik.

### **Inovacioni organizacional si nxitës i inovacionit teknologjik**

Inovacioni teknologjik përfshin inovacionin në produkt dhe proçes, ndërsa inovacioni jo-teknologjik përfshin inovacionin organizacional dhe të marketingut. Inovacioni në marketing nuk do jete objekt i këtij punimi, pasi e tejkalon qëllimin e tij. Fokusi në këtë kapitull do jetë në ndikimin që ka inovacioni organizacional tek inovacioni teknologjik duke analizuar në mënyrë të veçantë, format e reja të organizimit të punës, rrjetëzimit dhe bashkëpunimit që kanë si bazë konceptuale inovacionin e hapur. Në fakt, përsa i përket varësisë mes inovacionit organizacional dhe atij teknologjik, hulumtuesit kanë qenë për një kohë të gjatë në dijeni të marrëdhënieve të të ngushta ndërmet tyre<sup>85</sup>. Studime të kohëve të fundit theksojnë natyrën plotësuese të inovacioneve organizacionale dhe teknologjike, duke treguar se sinergjia në mes të këtyre dy llojeve të inovacionit i bën ato proçese komplementare dhe jo proçese zëvendësuese.

---

<sup>85</sup>Damanpour, F., & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: The problem of organizational lag. *Administrative Science Quarterly*, 29, 392–409

Vetitë që e dallojnë inovacionin organizacional nga ndryshimet e tjera organizacionale, janë implementimi i metodave organizacionale që nuk janë përdorur më parë në ndërmarrje dhe që janë rezultat i vendimeve të menaxhimit strategjik.

Kapaciteti inovues teknologjik është identifikuar si një nga burimet më të rëndësishme të avantazhit konkurrues. Në mënyrë të veçantë, kapaciteti inovues teknologjik i referohet aftësisë për të kryer funksione teknike apo volum aktivitetesh relevante brenda ndërmarrjes, dhe përfshin aftësinë për të zhvilluar produkte dhe procese të reja, dhe operimin efikas të faciliteteve. Hulumtimet e fundit empirike japin prova statistikore që kapaciteti inovues teknologjik është një përcaktues i rëndësishëm i performancës së ndërmarrjes.

Shumica e artikujve mbi kapacitetin inovues teknologjik konsiderojnë lloje të ndryshme të inovacionit teknologjik në të njëjtën kohë, të tilla si ndikimin kumulativ të kapacitetit inovues të produktit dhe procesit në performancën e ndërmarrjes. Nëse kapaciteti inovues i produktit sipas përkufizimit të OECD (2005), ka të bëjë me aftësinë e ndërmarrjes për të zhvilluar produkte të reja apo thellësisht të përmirësuara, kapaciteti inovues në procesi referohet aftësisë së ndërmarrjes për të zhvilluar procese prodhuese apo teknologjike të reja apo thellësisht të ndryshuara<sup>86</sup>.

Fritsch dhe Meschede (2001) tregojnë në mënyrë empirike se inovacioni në proces ndikon pozitivisht tek inovacioni në produkt dhe se zhvillimi i inovacionit në proces i mundëson një ndërmarrje të përmirësuar cilësinë e produktit apo të prodhojë produkte tërësisht të reja. Më tej, ndikimi i inovacionit organizacional në kapacitetet inovuese në produkt nuk është i drejtpërdrejtë, por ndërmjetësohet nga kapacitetet inovuese në proces.

Implikim i rëndësishëm është se menaxherët duhet të jenë të vetëdijshëm për potencialin e përbashkët strategjik të inovacionit organizacional si dhe kapaciteteve inovuese në produkt dhe proces për të përforcuar zhvillimin e secilit për të përmirësuar performancën e ndërmarrjes. Menaxherët nuk duhet të përqëndrohen as vetëm tek dimensionet teknologjike (në produkt dhe proces) dhe as vetëm tek dimensionet jo-teknologjike (inovacioni organizacional) i inovacionit. Sa i përket këtij të fundit (rasti i inovacionit organizacional), futja e praktikave të reja të menaxhimit është e rëndësishme dhe ndikon pozitivisht në performancën e ndërmarrjes si dhe lehtëson zhvillimin e kapaciteteve inovuese në proces dhe në produkt, edhe pse në rastin e fundit efekti është indirekt dhe ndodh përmes kapacitetit inovues të procesit<sup>87</sup>.

Efekti pozitiv i adaptimit nga një ndërmarrje e praktikave të reja organizative nuk duhet të jetë i kufizuar vetëm në inovacionin organizacional. Përmirësimi i vazhdueshëm i sistemeve dhe teknikave të menaxhimit mund të stimulojë kapacitetet inovuese teknologjike duke krijuar mundësi të reja për të shfrytëzuar dhe eksploruar kombinime të reja të burimeve. Inovacioni organizacional ka nevojë për një infrastrukturë të përshtatshme organizative, si dhe aftësi inxhinierike dhe teknologjike për të dizenuar proceset e prodhimit dhe ato logjistike, për të mbështetur në mënyrë efektive dizejimin e produktit të ri të dhe komercializimin e tij duke përfshirë struktura apo procedura të reja jashtë kufinjëve të organizatës.

---

<sup>86</sup>Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

<sup>87</sup>Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

Tabela 3. Evoluimi dhe përkufizimi i inovacionit organizacional<sup>88</sup>

<b>Autori</b>	<b>Terminologjia</b>	<b>Perkufizimi</b>
Damanpour dhe Evan (1984)	Inovacion administrativ	Inovacion në strukturën organizacionale, proceset administrative dhe/apoburimet njerëzore
OECD (2005)	Inovacion organizacional	Implementimi i njërës metode të re organizacionale në proceset e biznesit, organizimin e vendit të punës ose marrëdhëniet me jashtë.
Battisti dhe Stoneman (2010)	Inovacion organizacional	Inovacion që përfshin praktikat e menjajher të menaxheriale, organizatat e reja, konceptet e reja marketingu dhe strategjitë e korporatave.
Damanpour dhe Aravind (2011)	Inovacion menaxherial	Qasje e re në dijen mbipërfshirë funksionet e menaxheriale dhe proceset e reja që prodhojnë ndryshime në strategjinë e organizatës, strukturën, procedurën administrative dhe sistemet.

Në veçanti, OECD (2005) konsideron se inovacioni organizacional në praktikën e biznesit përfshin implementimin e metodave të reja për organizimin e rutinave dhe procedurave, si ndërtimin e bazave të të dhënave të praktikave më të mira, përmirësimin e mbajtjes së punonjësve apo futjen e sistemeve të menaxhimit. Inovacioni në organizimin e vendit të punës përfshin implementimin e metodave të reja për shpërndarjen e përgjegjësisë dhe vendim-marrjes mes punonjësve, për ndarjen e punës, si dhe koncepte të reja për strukturimin e aktiviteteve. Së fundmi, inovacioni në metodat organizative për lidhjet e jashtme përfshin implementimin e mënyrave të reja për organizimin e lidhjeve me ndërmarrje të reja apo institucione publike, të tilla si bashkëpunimet me organizatat kërkimore apo klientët, metodat për integrimin me furnitorë.

Battisti dhe Stoneman (2010)<sup>89</sup> theksojnë se shumë autorë kanë eksploruar rolin e praktikave të reja të punës dhe të menaxhimit duke argumentuar se thjeshtë dhe vetëm adaptimi i inovacionit teknologjik nuk është i mjaftueshëm për rritjen e konkurrueshmërisë. Përfitimi i plotë nga këto teknologji arrihet vetëm nëse ato shoqërohen nga një gamë inovacionesh të përafërta në prodhim, organizim, lidhjet me klientin dhe furnitorët dhe në dizejnimin e produkteve të reja. Pra kërkohen përfitime nga sinergjia që lind nga inovacioni i njëhershëm në disa fronte. Prandaj, çdo studim që trajton impaktin e adaptimit dhe përdorimit të një praktike inovative në praktikë, nuk duhet të zhvillohet e izoluar nga adaptimi i praktikave të tjera të ngjashme, pasi do neglizhonte potencialin që ekziston për sinergji dhe përfitime të tjera që lindin nga adaptimi i përbashkët i inovacioneve komplementare (plotësuese). Kështu me kalimin e kohës forma të reja organizacionale shfaqen dhe zhduken sapo teknologjitë apo preferencat ndryshojnë.

### **Teknologjia dhe Inovacioni i hapur në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme**

<sup>88</sup> Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

<sup>89</sup> Battisti, G., & Stoneman, P. (2010). How innovative are UK firms? Evidence from the fourth UK community innovation survey on synergies between technological and organizational innovations. *British Journal of Management*, 21(1), 187-206



Studimet mbi inovacionin hapur në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme bazohen në masë të gjërë në sektorin e teknologjisë së lartë. Siç e dimë, në përgjithësi ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme u mungojnë si aftësitë menaxheriale ashtu dhe ato teknike për të qënë efektive. Ata janë më pak aktive se ndërmarrjet e mëdha në inovacionin e hapur për shkak të karakteristikave të tyre të veçanta që kanë të bëjnë me organizimin, kulturën dhe strategjinë. Një studim nga OECD gjeti se vetëm 5-20% e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme po përdorin në mënyrë aktive inovacionin e hapur, por në tërësi, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë duke adaptuar gjithnjë e më shumë inovacionin e hapur si pjesë e aktiviteteve të tyre të biznesit<sup>90</sup>.

Sa i përket inovacionit të hapur, ai ka të bëjë me “përdorimin e rrjedhjeve hyrëse dhe dalëse të dijes për përshpejtimin e inovacionit të brendshëm dhe zgjerimin e e tregjeve për përdorimin e jashtëm të inovacionit në mënyrë të ndërsjellte”<sup>91</sup>.

Studimet e fundit mbi fushën e inovacionit dhe menaxhimit të teknologjisë vënë theksin në disa përfitime potenciale të hapjes së procesit të inovacionit. Në literaturë, ky fakt është përshkruar si një ndryshim nga modeli tradicional ose "i mbyllur" i inovacionit, me një përqëndrim kryesor në hulumtimin dhe zhvillimin e brendshëm, drejt një qasje "inovacion i hapur".

Në thelb, ndërmarrjet e angazhuara në inovacionin e hapur përdorin dhe shfrytëzojnë në mënyrë aktive transferimin e brendshëm dhe të jashtëm të teknologjisë dhe dijes.

Sipas Manualit të Oslos (OECD, 2005) vlen të theksohet se futja e praktikave të inovacionit të hapur mund të konsiderohet si një inovacion organizacional kur përfshin një formë të re organizimi. Më specifikisht kjo do të thotë futjen e një metode të re organizacionale në marrëdhëniet me jashtë të ndërmarrjes (manuali përmend në mënyrë specifike shembuj të formave të reja të bashkëpunimit me ndërmarrje të reja, organizma kërkimorë apo klientët). Hapja e procesit të inovacionit nga jashtë kërkon bashkëpunim intensiv ndërmjet insitucioneve me kompetencë teknologjike.

Në kontekste ku kostoja e fuqisë kompjuterike është e ulët dhe gjërësisht e disponueshme dhe ku komunikimi në distancë gjërësisht i pranishëm dhe i lirë, komunitetet e hapura të inovacionit zëvendësojnë inovacionin organizacional. Në një kontekst të tillë, në mënyrë spontane lindin komunitete mes palësh homologe që ndajnë në mënyrë të lirë informacion mbi zgjidhjen e problemeve dhe krijim inovacioni. Këto mënyra prodhimi dhe zgjidhjeje problemesh radikalisht të decentralizuara, kooperuese dhe vetë-organizuese krijojnë kontrast të thellë me inovacionin e bazuar në organizatë.

Nocioni se ndërmarrjet në përgjithësi dhe ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në veçanti mund të përfitojnë nga shfrytëzimi i burimeve të jashtme nuk është i ri. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë zakonisht më pak burokratike, dhe më të prirura për të ndërmarrë rreziqe, disponojnë dije më të specializuar, dhe janë më të shpejta në reagimin ndaj ndryshimit të kërkesave të tregut, çfarë i mundëson atyre të përfitojnë më shumë nga aktivitetet e inovacionit të hapur në krahasim me ndërmarrjet më të mëdha. Në qoftë se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme bëhen të afta për të aplikuar inovacionin e hapur duke bashkëpunuar me partnerët e rrjetit, ata mund të kompensojnë mungesën e burimeve dhe kompetencës së brendshme. Duke patur akses në burimet e jashtme të partnerëve të rrjetit, ndërmarrjet e vogla

---

<sup>90</sup>Van De Vrande, V., J. P. J. De Jong, W. Vanhaverbeke, and M. De Rochemont (2009). “Open Innovation in SMEs: Trends, Motives and Management Challenges,” *Technovation* 29(6–7), 423–437

<sup>91</sup>Chesbrough, H. W. (2006). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.

dhe të mesme mund të kombinojnë teknologjinë, dhe në këtë mënyrë të përfitojnë nga një gamë më e gjerë e mundësive të tregut. Një shembull tjetër është shfrytëzimi i teknologjisë së zhvilluar diku tjetër. Kjo do të ndihmonte të mbushin boshllëqet e tyre të brëndshme teknologjike, që ka të ngjarë të ekzistojnë për shkak të fokusit të tyre në zhvillimin e specializuar teknologjik. Për më tepër, pasi teknologjia e përfutur të testohet dhe provohet, ajo mund të rrisi shpejtësinë dhe cilësinë e aktiviteteve inovuese. Këtu do të përqëndrohemi në katër aktiviteteve të brëndshme të inovacionit të hapur, përkatësisht eksplorimin teknologjik, bashkëpunimin teknologjik horizontal, bashkëpunimin teknologjik vertikal, blerjen e teknologjisë, si dhe të hetojmë efektet e tyre në performancën e inovacionit. Inovacioni radikal paraqet aftësinë e ndërmarrjes për të zhvilluar produkte të cilat janë të reja për botën apo për një industri të caktuar ku operon ndërmarrja, ndërsa inovacioni rritës i referohet aftësisë për të zhvilluar produkte që janë të reja për ndërmarrjen. Disa aktivitete të inovacionit të hapur mund të kenë ndikim më të fortë pozitiv në inovacionin radikal sesa në inovacionin rritës dhe anasjelltas<sup>92</sup>.

Për shkak të rritjes së konkurrueshmërisë dhe përparimit me shpejtësi të teknologjisë në shumë industri, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme shpesh janë detyruara të zhvillojnë produkte të reja më të shpejt dhe në mënyrë më efikase. Kjo përbën një sfidë për shkak të mundësive të tyre të kufizuara të përmendura. Duke u angazhuar në procesin e inovacionit të hapur bëhet i mundur bashkëpunimi me partnerët e jashtëm që i mundëson ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, për t'u angazhuar në zhvillimin e teknologjisë dhe produkteve komplekse, gje që është duke u bërë më pak e mundshme për një ndërmarrje të vogël si dhe për shkak se kompetenca dhe dija e nevojshme për këtë qëllim janë të shpërndara nëpër ndërmarrje dhe institucione (universitete) të ndryshme. Theyel (2013)<sup>93</sup> ka gjetur se më shumë se 50% e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme amerikane angazhohen në një farë mase në inovacionin e hapur gjatë zhvillimit dhe komercializimit të teknologjisë dhe produktit. Nga ana tjetër, Yan dhe Yu (2013)<sup>94</sup> sugjerojnë se iniciativat e duhura nëpërmjet politikave të tilla si stimujt e taksave mund të ndihmojnë në mënyrë efektive që ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të bëhen pjesëmarrëse aktive në inovacionin teknologjik.

Sa i përket bashkëpunimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, ai shkon përtej shkencës dhe teknologjisë dhe përfshin partneritete përgjatë zinxhirit të vlerës që sjellin baza të reja njohurish të cilat mund ti përthithin lehtësisht. Wynarczyk (2013)<sup>95</sup> beson se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme e angazhuara në inovacionin e hapur kanë tendencë për të bashkëpunuar për lançim produkti kurse ndërmarrjet e vogla dhe të mesme e angazhuara në inovacionin e mbyllur kanë tendencë për të bashkëpunuar për ndryshime (rritëse) inkrementale të produkteve të tyre ekzistuese. Inovacioni i hapur është thelbësor për rritjen e vazhdueshme, veçanërisht në industrinë e teknologjisë së lartë.

---

<sup>92</sup>Faems, D., Van Looy, B., & Debackere, K. (2005). Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach\*. *Journal of product innovation management*, 22(3), 238-250.; Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., & Neely, A. (2004). Networking and innovation: a systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 5(3-4), 137-168.

<sup>93</sup>Theyel, N. (2013). Extending open innovation throughout the value chain by small and mediumsized manufacturers. *International Small Business Journal*, 31(3), 256–274

<sup>94</sup>Yan, X, & Yu, CC. (2013). Strengths and weaknesses of Hong Kong's technology and innovation industry with reference to the extended open innovation model. *Journal of Science and Technology Policy in China*, 4(3), 180–194

<sup>95</sup>Wynarczyk, P. (2013). Open innovation in SMEs: A dynamic approach to modern entrepreneurship in the twenty-first century. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 258–278

Laursen dhe Salter (2014)<sup>96</sup> hulumtuan paradoksin e hapjes - ku krijimi i inovacioneve kërkon shpesh transparencë, por komercializimi i inovacionit kërkon mbrojtjen e tij. Prandaj ndarja e pronësive të tilla si ide, teknologji, dhe modele biznesi me palë të jashtme shkakton çështje juridike. Për shkak të burimeve dhe kufizimeve të tjera, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme nuk janë në gjendje të jenë pjesë e rrjeteve të shumta. Prandaj aftësitë e tyre në ruajtjen e pak rrjeteve të rëndësishme janë thelbësore për inovacionin e hapur. Në literaturë, inovacioni i hapur përmendet i lidhur me një spektër të gjerë aktivitetesh. Në përgjithësi, aktivitetet e inovacionit të hapur ndahen në dy kategori të ndryshme.

Inovacioni i hapur nga brenda i referohet praktikave të eksplorimit dhe integritit të dijes së jashtme për zhvillimin dhe shfrytëzimin e teknologjisë. Inovacioni i hapur nga jashtë është praktika e shfrytëzimit të aftësive teknologjike duke shfrytëzuar jo vetëm shtigjet e brendshme të komercializimit, por edhe ato të jashtme. Inovacioni i hapur nga brenda përfshin rrjetet apo bashkëpunimin me ndërmarrje të tjera apo universitete për zhvillimin e produkteve, duke përfshirë klientët apo përdoruesit e fundëm në aktivitetet e zhvillimit të produktit, si dhe licencimin e pronësisë intelektuale (IP) nga organizata të tjera. Ndërsa inovacioni i hapur nga jashtë përfshin spin-off të sipërmarrjeve të reja bazuar në zhvillimin e produkteve ose teknologjisë paraprahe si dhe përfshirjen e jashtme në zhvillimin dhe licensimin e produkteve teknologjike në organizata të tjera<sup>97</sup>.

Hulumtimet tregojnë që shumica e ndërmarrjeve janë të prirura drejt aspekteve të brendshme të eksplorimit apo të teknologjisë në inovacionin e hapur. Një arsye e mundshme mund të jetë fakti që aktivitetet e inovacionit të hapur nga jashtë janë sfiduese dhe iniciativa të tilla nuk mbështeten në mënyrë sistematike nga proceset e brendshme.

Inovacioni i hapur mund të zëvendësojë gjithnjë e më shumë format më tradicionale të inovacionit dhe do ketë ndikim të thellë tek dizenjimi, kufinj të identiteti i ndërmarrjeve. Dy trende shekullore në ekonomi nxisin rëndësinë në rritje të inovacionit të hapur. E para është rritja e rëndësisë së “dixhitalizimit”, ku informacioni dhe produktet fizike paraqiten në gjuhën binare të kompjuterave. Fillimisht informacioni kufizohej vetëm tek software dhe produktet e informacionit, dixhitalizimi sot është një trend që i adresohet shumë fushave të ekonomisë. Në veçanti, objektet fizike po i nënshtrohen një transformimi ku “hija e informacionit”, që do të thotë komponentja e informacionit i çdo objekti fizik, po rritet. Një implikim i dixhitalizimit është mundësia për të aplikuar principin e dekompozimit të punës në shumë degë të industrisë, siç ndodh me industrinë e hardware dhe të software-it kompjuterik. Trendi i dytë i ngjashëm ka të bëjë me numrin në rritje të aktorëve që mund të marrin pjesë në prodhimin e dijes me një kosto shumë të ulët. Gjatë 3 dekadave të shkuara, TIK kanë demokratizuar mjetet e krijimit të dijes. Ky trend ka ulur koston e përhapjes së dijes, reduktuar koston e koordinimit dhe ka bërë më të thjeshtë aksesimin dhe shpërndarjen e dijes nga çdo vend në botë

## **Përfundimi**

Smits (2000) nënvizon prioritetin e lartë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në agjendat politike meqë janë kritike për ekonominë duke qenë nxitëse të inovacionit, rritjes ekonomike dhe punësimit. Megjithatë, këto subjekte janë duke u përballur me sfida kritike ekonomike të tilla si rritja e konkurrencës nga globalizimi, kufizime në aksesin e burimeve financiare, vështirësi në krijimin e rrjeteve me partnerë të huaj, akses jo-perfekt në rezultatet kërkimore

---

<sup>96</sup>Laursen, K, & Salter, A.J. (2014). The paradox of openness: Appropriability, external search and collaboration. *Research Policy*, 43(5), 867–878

<sup>97</sup>Chesbrough, H. W. (2006). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press; Van De Vrande, V., J. P. J. De Jong, W. Vanhaverbeke, and M. De Rochemont (2009). “Open Innovation in SMEs: Trends, Motives and Management Challenges,” *Technovation* 29(6–7), 423–437

dhe transferimin e teknologjisë, shpejtësinë e ndryshimit në mjedisin e TIK (Teknologjisë së Informacionit e Komunikimit), pasiguria e qëndrueshmërisë dhe mungesa e burimeve për të adresuar nevojat për informacion të ndërmarrjeve të vogla dhe të ekonomisë të bazuar në dije. Në vijim ne do njihemi shkurtimisht me atë se çfarë përfaqëson ekonomia e dijes, pasi kjo përbën edhe kontekstin në të cilin operojnë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme sot.

Në ekonominë e dijes avantazhi konkurues është i bazuar në teknologjinë e informacionit, ndarjen e dijes dhe kapitalit intelektual si dhe kapacitetit për të shërbyer shpejt dhe për të patur forma inovative organizatash që mundësojnë rritjen e produktivitetit. Në një mjedis të tillë, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë mundësi të mëdha, të tilla si: aksesit në tregjet botërore, hyrje me kosto të ulët në tregje të reja dhe aftësi për të përfituar nga efienca e proceseve të biznesit. Sidoqoftë kjo i vendos edhe përballë sfidave që bëjnë të nevojshme ristrukturimin e zinxhirëve të vlerës për shkak shfaqjes të modeleve të reja të biznesit si pasojë e lindjes së tregjeve virtuale të mundësuar nga inovacioni teknologjik.

## Literatura

- Battisti, G., & Stoneman, P. (2010). How innovative are UK firms? Evidence from the fourth UK community innovation survey on synergies between technological and organizational innovations. *British Journal of Management*, 21(1),
- Betz, F. (1998), *Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change*, John Willey & Sons, New York, NY ; Friar, J., & Horwitch, M. (1985). The emergence of technology strategy: A new dimension of strategic management. *Technology in Society*, 7(2),
- Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902
- Chesbrough, H. W. (2006). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press; Van De Vrande, V., J. P. J. De Jong, W. Vanhaverbeke, and M. De Rochemont (2009). "Open Innovation in SMEs: Trends, Motives and Management Challenges," *Technovation* 29(6–7),
- Chesbrough, H. W. (2006). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.
- Damanpour, F., & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: The problem of organizational lag. *Administrative Science Quarterly*, 29,
- Faems, D., Van Looy, B., & Debackere, K. (2005). Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach\*. *Journal of product innovation management*, 22(3), 238-250.; Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., & Neely, A. (2004). Networking and innovation: a systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 5(3-4),
- Foster, R. (1986), *Innovation: the Attacker's Advantage*, Macmillan, London
- Freeman C. (1994). *Critical survey: the economics of technical change*. Cambridge *Journal of Economics*; 18(5):
- Freitag, M. (1998): Die Bedeutung der Kooperation für den Innovationserfolg kleiner und mittlerer Unternehmen. (Beitrag zu den Dresdner Innovationsgesprächen des Kreativzentrums der Technischen Universität Chemnitz). Dresden.
- Garcia, R., & Calantone, R. (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. *Journal of product innovation management*, 19(2),
- Laursen, K., & Salter, A.J. (2014). The paradox of openness: Appropriability, external search and collaboration. *Research Policy*, 43(5),
- Nieto, M. (2004). Basic propositions for the study of the technological innovation process in the firm. *European Journal of Innovation Management*, 7(4),
- Nonaka, I. and Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge-creating Company*, Oxford University Press, New York, NY
- Rogers, E. M. (2010). *Diffusion of innovations*. Simon and Schuster; Thong, J. Y. (1999). An integrated model of information systems adoption in small businesses.

Journal of management information systems, 15(4), 187-214; Kuan, K. K., & Chau, P. Y. (2001). A perception-based model for EDI adoption in small businesses using a technology–organization–environment framework. *Information & Management*, 38(8),

- Schumpeter, J. A. (1964): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Unveränd. Nachdr. d. 4. Aufl. 1934. Berlin: Duncker & Humboldt
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7),
- Theyel, N. (2013). Extending open innovation throughout the value

## THE IMPACT OF TOURISM ON THE ENVIRONMENTAL TRANSFORMATION

**Dr. Maksut dž. Hadžibrahimović-** Fakultet za biznis i turizam, Budva

### S a ž e t a k

U ovom radu izvršeno je kompleksno i sveobuhvatno istraživanje uticaja turizma na životnu sredinu. U istraživanju uticaja turizma na životnu sredinu korišćena je komparativna metoda i poređena su iskustva domaćih sa inostranim turističkim destinacijama sličnog tipa. Takođe su predloženi i razrađeni najpogodniji instrumenti za upravljanje održivim turizmom, usklađenim sa zaštitom lokalne prirodne i socio – kulturne sredine. Posebna pažnja je posvećena integralnom pristupu turističkom planiranju, prostorno – planskim aspektima razvoja turizma, programima upravljanja životnom sredinom u turističkim oblastima, ekonomskim instrumentima zaštite životne sredine i razvoja turizma, edukaciji i obuci učesnika turističke djelatnosti, monitoringu i informatičkoj podršci održivom turizmu.

**Ključne riječi:** turizam, životna sredina, zaštita, održivi razvoj, indikator, planiranje, instrument, upravljanje.

### U v o d

Turizam preobražava prvobitni prostor tako što ga oprema, uređuje, remodelira i restruktuirira. Pod njegovim uticajem receptivni prostor se sve intenzivnije mijenja, dobijajući postepeno specifičnu turističku fizionomiju. Kao što je poljoprivreda uticala na promjenu prvobitnog prirodnog prostora u ruralni, kao što su procesi industrijalizacije i urbanizacije izmjenili prethodni (najčešće poljoprivredni) pejzaž na sebi svojstven način, tako i turizam u procesu "turistifikacije" stvara novi tip prostora i pejzaža. U tom procesu transformacije prvobitni prostor može postati kvalitetniji, zdraviji i privlačniji nego ranije, ali može biti i tako radikalno izmijenjen i degradiran da postaje neprepoznatljiv, zbog čega djelimično ili potpuno gubi svoju prvobitnu privlačnost. Imajući to u vidu, neophodno je utvrditi sve pozitivne i negativne aspekte djelovanja turizma kao agensa transformacije prostora.

### Relativnost vrijednosne procjene efekata

Kada je riječ o efektima turizma na prostor, ali i društvo i kulturu, postavlja se pitanje šta je uopšte pozitivno, a šta negativno. Ovdje se neminovno ulazi u sferu vrijednosnih sudova, koji se oslanjaju na neki prethodni filozofski sistem vrijednosti. Procjena efekata turizma je relativna, s obzirom da se oslanja na jedan od mogućih vrijednosnih sistema. Dobar primjer za ilustraciju relativnosti shvatanja pozitivnog i negativnog uticaja turizma na prostor navodi

De Kadt (De Kadt E.(1979): *Tourism-Passeport to Development?* World Bank-Unesco, Washington). Anketiranjem je utvrđeno da se lokalno stanovništvo u Susu (Tunis) najviše divi i smatra najlepšim visoke i grandiozne hotele od stakla i betona građene u bezličnom, internacionalnom arhitektonskom stilu. Istovremeno, manje hotele u obliku bungalova, koji su harmonično uklopljeni u okruženje, stanovnici doživljavaju kao beznačajne i neatraktivne. Nasuprot tome, strani turisti ne vole visoke hotelske zgrade i doživljavaju kao ružne, a prednost daju manjim objektima u nacionalnom stilu i bungalovima. Iz ovog primjera proizlazi zaključak da ni u praksi nije uvijek lako jasno razgraničiti pozitivno od negativnog, odnosno da ne postoji univerzalna saglasnost o tome šta je pozitivan, a šta negativan uticaj turizma na prostor i društvo. Kada govorimo o pozitivnim i negativnim uticajima turizma na prostor, treba imati na umu da se ne radi o nekim apsolutnim i univerzalnim kategorijama. S druge strane, treba izbjeći i potpunu relativizaciju ovih pojmova, koja blokira svaku svjesnu akciju i onemogućava planiranje.

### **Pozitivni prostorni efekti turizma**

Pored isticanja pozitivnih ekonomskih efekata (devizni priliv, otvaranje novih radnih mjesta, ekonomski razvoj, multiplikativni efekat, itd.), uočeno je da turizam podstiče i obnavljanje starih spomenika; da pojedine regije doživljavaju razvoj upravo zbog historijskih mjesta; tradicionalnih gradova i kvartova koje progres još nije zahvatio; da turizam podstiče zaštitu prirodne i stvorene sredine; da se razvija svijest o vrijednosti kulturno-historijskog nasljeđa i prirode itd. Turizam najčešće ima sledeće pozitivne efekte na prostor u kome se razvija:

**- O b n a v l j a n j e i r e s t a u r a c i j a** postojećih historijskih mjesta, zgrada i spomenika. Ilustrativan primjer je Vilijsburg (SAD), prestonica britanske kolonije Virdžinije iz 18.vijek. Ovaj grad je obnovljen i restauriran skoro iz ruševina, a kada restauracija postojećih zgrada nije bila moguća, građene su nove kopije. Danas je Vilijsburg značajna turistička atrakcija Amerike.

**-Transformacija starih zgrada i mjesta u objekte turističke namjene.** Stari mlinovi, seoske kuće, palate, zamkovi, pa i čitava tradicionalna naselja (Sveti Stefan), pretvaraju se u hotele, restorane, klubove, itd. Pri tome se najčešće vodi računa da se očuva ili vrati prvobitni izgled objektima koji dobijaju turističku funkciju. Na taj način, ne samo da se čuva historijsko nasljeđe zahvaljujući turizmu, već se u stare objekte uliva novi život. Na žalost, ovo nije slučaj sa Starim ulcinjskim gradom i Šaskim utvrđenjem nedaleko od Ulcinja.

**-Z a š t i t a p r i r o d n i h r e s u r s a.**Nacionalni parkovi u Africi predstavljaju dobar primjer kako turizam utiče na očuvanje prirode. Uviđajući značaj turizma za povećanje deviznog priliva i ekonomski razvoj, pojedine vlade istočno-afričkih zemalja (Tanzanija , Kenija) donijele su mjere za zaštitu prirode u nacionalnim parkovima, koji predstavljaju glavnu turističku atrakciju. Nacionalni park Serengeti se pruža na preko 15.000 km kvadratni i u njemu živi više od milion divljih životinja i 42 vrste. Zaštita ovih životinja i ograničenje lova (što često može biti i u suprotnosti sa neposrednim interesima lokalnog stanovništva) su velikim dijelom zasluga turizma, za koga je očuvana priroda bazni resurs. Nažalost,ovo nije slučaj, među ostalome i sa ostrvom Ada na ušću rijeke Bojane, dolinom Bojane, Štojskim, Zoganjским i Anamalskim poljem u opštini Ulcinj.

**-Donošenje administrativnih i planskih mjera za zaštitu pojedinih osjetljivih prostora.** Nažalost, većina ovih mjera se donosi tek onda kada se uoče znaci fizičke deteriorizacije pojedinih objekata i spomenika, pod uticajem nekontrolisanog i pretjeranog korišćenja. U brojnim historijskim mjestima u Evropi ograničava se saobraćaj u blizini

osjetljivih zona, zabranjuje se neodgovarajuća izgradnja, ograničava se broj turista (Venecija), zabranjuje se ulazak turista u unutrašnjost objekata (Partenon), itd. U nacionalnim parkovima Afrike i Australije, promet vozila se ograničava samo na ekološki poželjne koridore, izgradnja unutar parka se zabranjuje, sve štetne aktivnosti u parku se ukidaju, itd. Na žalost, ovo nije slučaj sa mnogobrojnim lokalitetima na Crnogorskom primorju, a među ostalome, ni na prostoru drevne Ulcinjske maslinade u udolini (zaliv) Valdanos, ostrvu Ada na ušću Bojane, prostori uz Šasko i Zoganjsko jezero, itd.

**-Zaštita prostora od drugih aktivnosti.** U prostorima u kojima se razvija turizam, ne mogu se istovremeno odvijati i neke druge aktivnosti, čiji su negativni efekti na životnu sredinu znatno pogubniji. Ovdje se prije svega misli na određene industrijske grane koje spadaju u kategoriju tzv. "prljave industrije" (rafinerije, metalurški kombinati, termo i nuklearne elektrane, lučka postrojenja, velike fabrike i industrijski kompleksi, itd.) i koje su u direktnoj prostornoj koliziji s turizmom. Turizam mora da štiti prostor, koji mu je namjenjen, od drugih interesenata, koji bi svojom aktivnošću doveli do degradacije prostora i tako lišili turizam osnovnog resursa na kome bazira svoj razvoj. Ova borba za prostor je naročito izražena u obalnim regijama gdje procesi industrijalizacije i urbanizacije (u okviru procesa litoralizacije) prete da zauzmu cjelu dužinu obale. Ovo je, na žalost slučaj sa mnogobrojnim prostorima uzduž obale Crnogorskog primorja, a među ostalome i na obali Ulcinjskog primorja, kao što je ostrvo Ada na ušću Bojane, dolina Bojane, priobalni i obalni pojas Velike ulcinjske plaže, uvale i zaliva Valdanos, Liman, Kruče itd. U ovim slučajevima turizam predstavlja branu od industrijalizacije i urbanizacije, a borba za zaštitu prostora je istovremeno borba za sopstvenu egzistenciju. Ljudi su svjesni da su i najnegativniji efekti turizma manje zlo od negativnih efekata prljave industrije.

**-Unapređenje estetskog kvaliteta prostora.** Imajući u vidu činjenicu da je estetski atraktivan pejzaž veoma bitan faktor ukupne privlačnosti određenog prostora, turizam teži da ga ulepša. To je bitna razlika u odnosu na poljoprivredu i industriju, kojima ulepšavanje prostora nije preduslov za egzistenciju i uspješno poslovanje, pa samim tim zanemaruju estetsku komponentu uređenja prostora u kome se razvijaju. Turizmu je imanentna briga za estetsko oblikovanje prostora i borba protiv svih objekata i djelatnosti koje degradiraju i vizuelno zagadjuju prostor. Ž. Jovičić, smatra da se, za razliku od poljoprivrednog, industrijskog ili rudarskog, turističko područje odlikuje izrazito estetskim elementima (Ž. Jovičić, 1986: Turistička geografija, Naučna knjiga, Beograd). Estetska atraktivnost motiva i objekata u prostoru odražava se i na oblike turističke izgradnje: hoteli sa baštama i terasama, parkovi, šetališta, prodavnice suvenira, putničke agencije, informativni punktovi i niz drugih objekata. M. Vasović, takođe ističe estetsku komponentu turističkog preobražaja prostora: "Ni jedna privredna djelatnost ne iziskuje takvo "ulepšavanje" i "humaniziranje" pejzaža kao turizam. Za njegove potrebe grade se u određenim primorskim, planinskim i banjskim regijama hoteli, vile, letnjikovci, koji se lociraju razređeno kako bi se oko svakog takvog objekta mogli urediti parkovi, vrtovi ili cvjećnjaci, urediti parkinzi, sagraditi pristupi i asfaltna ulice, a još češće šetališne staze.

**-Unapređenje dostupnosti prostora.** Potrebe razvoja turizma utišu na izgradnju aerodroma, puteva, pruga, uspinjača, probijaju se ili markiraju staze kroz planine, osvjetljavaju i uređuju pećine, otvaraju vrata palata i zamkova, organizuju posjete branama, svemirskim bazama i katakombama. Turizam praktično ima moć da svaki potencijalno atraktivan prostor, koji je prethodno bio iz različitih razloga nedostupan (nepostojanje puta, neuređene i mračne pećine, itd.) učini dostupnim za turiste. Pri tome neminovno dolazi do određenog stepena transformacije datog prostora, kako bi se on prilagodio potrebama turista.

**-Stvaranje geografskog prostora.** Turizam, ponekad, prevazilazi jednostavnu funkciju zaštite postojećeg prostora, stvarajući od neatraktivne privlačnu sredinu. Ovo se događa u sledećim slučajevima: U regijama u kojima je turizam već veoma razvijen i gdje su za daljnji



razvoj preostala još samo neka neatraktivna mjesta. U tim slučajevima treba stvoriti novu, prihvatljiviju sredinu, dovoljno atraktivnu i pogodnu za boravak turista. Potraga za pogodnim skijaškim terenima na sve većim visinama ima slične efekte. Tu se na pustim terenima, ni iz čega, grade nova turistička naselja, putevi, skijaške staze, uspinjače, itd. Turizam, znači, ne samo da transformiše postojeći prostor, već i samostalno stvara od prirodnog specifičan geografski prostor. Tako se, na primjer, močvare, baruštine i pustare pretvaraju u sredinu pogodnu za život i provođenje odmora, dok u negostoljubivim pustinjskim predjelima turizam stvara oaze i vrtove.

**-Valorizacija prostora.** Ukupno opremanje i turističko uređenje prostora treba da valorizuje posebnosti date fizičke sredine i ljudi koji u njoj žive, kao i da doprinese izgradnji specifičnog turističkog imidža koji se ne može naći nigdje drugde. Svaka receptivna regija treba da bude opremljena i uređena za potrebe poznate, prethodno identifikovane klijentele (tržišnog segmenta), ne samo kada je riječ o načinu gradnje, već i o vrstama aktivnosti, kao i svim ostalim elementima koji čine turističku ponudu.

**-Izgrađivanje svijesti o životnoj sredini.** Na razvijanje ekološke svijesti utiču tri važna faktora: otrgnut od rutine uobičajene sredine i svakodnevnih obaveza, turista se nalazi u stanju povećane receptivnosti; turistički objekti i oprema često izmiču normama površina i cijena koje važe za stanovanje i svakodnevne objekte kod kuće; prostorni obuhvat koji se uređuje je često raznovrsniji i bogatiji od onoga koji okružuje velike gradove iz kojih turisti dolaze. Međusobno preplitanje ovih faktora može omogućiti da se izgradi svijest o životnoj sredini i da se tako povratno utiče na oplemenjivanje i humanizaciju urbanih prostora u mjestu prebivališta. Turizam, takođe utiče na razvijanje svijesti kod lokalnog stanovništva o vrijednosti prostora i resursa u njemu, kao i o potrebi zaštite i unapređenja životne sredine.

Navedeni pozitivni efekti ne dolaze automatski, ne javljaju se uvijek i svuda gdje se razvija turizam. Spontan, haotičan i nekontrolisan razvoj turizma, najčešće uz određene pozitivne ekonomske efekte, donosi i brojne negativne efekte, o kojima će biti riječi. Da bi se ostvarili navedeni potencijalni pozitivni efekti turizma i da bi se istovremeno minimizirali negativni efekti, neophodno je spriječiti njegov stihijni razvoj i pristupiti prostornom planiranju turizma kao integralnom obliku planiranja, koje pored prostornih, obuhvata i socio-ekonomske aspekte razvoja.

### **Negativni prostorni efekti turizma**

Javlja se sve veći broj autora koji uz korisne efekte turizma, uviđaju i njegove štetne posledice i smatraju da su pozitivni efekti u odnosu na negativne precenjeni. Kritički pravac ove argumentacije bi prema Cohen u bio sledeći: razvoj turizma dovodi veliki broj ljudi, naviknutih na visoki standard, u prethodno nepoznatu prirodnu i društvenu okolinu; da bi se osigurao dolazak stranaca i njihov ugodan boravak, treba razviti fizičku infrastrukturu: saobraćajnice, hotele, restorane, sportsko-rekreativnu opremu i drugo, čime se glavna turistička središta nužno transformišu. Međutim, žurba u izgradnji turističkih kapaciteta na najboljim lokalitetima, sumnjiva ekstenzija izgradnje i korišćenje zemljišta, vandalizam posjetilaca, uticaj razvoja turističke infrastrukture na lokalnu ekologiju, itd., može nanjeti nepopravljivu štetu sredini, što neminovno vodi i samouništenju turizma (Cohen E. (1984): Uticaj turizma na fizičku okolinu, Turizam 11, Zagreb).

Danas postoji veoma obimna literatura koja govori o štetnim posledicama turizma (Cohen, 1984; Mathieson-Wall, 1982; Haulot, 1973; Baud-Bovy, Lawson, 1977; Stanev, 1976; Vasović, 1977; Stanković, 1980; Alfier, 1972, i dr.). Imajući to u vidu, moguće je sistematizovati čitav niz različitih oblika negativnih uticaja turizma na prostor, čiji obim i

intenzitet variraju u prostoru i vremenu. U stručnoj literaturi se najčešće navode sledeći negativni uticaji turizma na sredinu:

**-Zagađenje prostora** prouzrokovano izgradnjom turističkih objekata i opreme, kretanjem, boravkom i aktivnostima samih turista u određenoj regiji ili mjestu ima sledeće oblike:

**-Zagađenje vazduha** se vezuje prvenstveno za izduvne gasove automobila, kojima najveći broj turista putuje. Velika sezonska koncentracija automobila u turističkim regijama i centrima dovodi do povećanja aerozagađenosti, koja podsjeća na onu u velikim gradovima iz kojih turisti "bježe". Izduvni gasovi automobila štetno djeluju na ljudsko zdravlje, ali i na vegetaciju u neposrednoj blizini puteva. I ovdje treba istaći da je uticaj turizma na zagađenje vazduha manje štetan, nego uticaj nekih drugih privrednih aktivnosti, prljave industrije prije svega;

**-Zagađenje vode (mora, jezera, rijeka)** je posledica litoralizacije, odnosno industrijalizacije i urbanizacije obala. Kako i turizam zauzima sve veće površine obalnog prostora i on postaje sve značajniji zagađivač vode, iako je u praksi teško uvijek razdvojiti da li je za određeno zagađenje odgovoran samo turizam ili još neka ljudska aktivnost. Turizam je najčešće odgovoran za sledeće vrste zagađenja vode: izlivanje kanalizacije, tj. fekalnih i otpadnih voda, bez prečišćavanja ili uz nedovoljno prečišćavanje; bacanje čvrstih otpadaka od kojih neki plivaju po površini vode i bivaju talasima i plimom vraćani na obale i plaže; nautički turizam, tj. čamci, jahte i drugi plovni objekti, ispuštaju svjesno ili slučajno gorivo i ulje u vodu. Ovo zagađenje vode, nema samo negativne ekonomske efekte, već može imati i ekološke i zdravstvene posledice. Biološki i hemijski zagađena voda može ozbiljno da ugrozi zdravlje kupaca (alergija, kožna oboljenja i druga opasnija zarazna oboljenja), a smanjenje kiseonika u vodi zagađenoj uljem, utiče na usporavanje razmnožavanja i odumiranje pojedinih vrsta flore i faune. Imajući u vidu navedeno, zagađenje vode uzrokovano razvojem turizma, ali i drugih priobalnih aktivnosti, ne samo da negativno utiče na sredinu i zdravlje ljudi, već povratno utiče i na samouništenje turizma, kome je čista, bistra i zdrava voda jedan od ključnih resursa;

**-Zagađenje i degradacija tla.** Zagađenje pojedinih mjesta čvrstim otpacima (flaše, kese, konzerve, hartija, itd.), kao i neodgovarajući način odlaganja otpadaka na deponije, predstavljaju osnovne oblike ovog tipa zagađenja;

**-Zvučno zagađenje, tj. buka,** dolazi prvenstveno od saobraćajnog prometa, ali i od vozila rekreativne namjene (sniježne sanke, motorni čamci, turistički avioni, itd.). Izvor buke je i sama masa turista, kao i razne rekreativne aktivnosti na plaži ili u planini, na primjer;

**-Smanjenje prirodnih i poljoprivrednih površina.** Razvoj turizma, prateća izgradnja, uređenje i opremanje, neminovno zauzimaju sve veće nove površine na račun poljoprivrednih i prirodnih zona. Pojedine vrijedne prirodne zone (plaže, šume) često postaju nepristupačne, zbog privatizacije od strane vlasnika vila i vikendica, ili od strane hotela koji određene zone rezervišu samo za svoje goste (hotelska plaža, npr.). Ovakvih primjera ima prilično dosta na obali Crnogorskog primorja, među ostalome, i na obali Ulcinjskog primorja, kao što su: dolina rijeke Bojane sa ostrvom Ada, obalna i priobalna zona Velike ulcinjske plaže (Štojsko polje), Mala ulcinjska plaža, plaža i uvala Valdanos i Kručje, obalna zona uz ulcinjsku Borovu šumu itd. U svom razvoju turizam "troši" sve veće površine prostora, i to onog estetski najvrednijeg.

**-Uništenje flore i faune.** Različite vrste zagađenja, smanjenje prirodnih i poljoprivrednih površina, učestalo i pretjerano turističko korišćenje pojedinih zona, ponašanje turista (pretjerano branje, nemarnost, vandalizam, itd.) utiču na smanjenje i nestanak pojedinih biljnih i životinjskih vrsta. Pored lova i ribolova, kao direktnih načina uništavanja

životinja, i samo prisustvo turista, radi posmatranja životinja (safari-parkovi), može imati negativne efekte. Uticaj masovnog turizma na divlje životinje može se dobro shvatiti na primjeru afričkih nacionalnih parkova. Prisustvo turista koji se kreću parkom džipovima i mini-busevima ima višestruke negativne efekte, jer ometa ishranu i razmnožavanje životinja. Vrhunski doživljaj za turiste je posmatranje i fotografisanje trenutka kada krvoločne životinje ubijaju i jedu svoj plen. Da bi vidjeli ovaj prizor turisti se sa svojim vozilima koncentrišu oko mjesta lova i tako ometaju životinje u ishrani, pa se dešava i da umiru od gladi, jer im plen pobjegne upozoren prisustvom turista. Turizam utiče i na remećenje odnosa između grabljivica i njihovog plena, što može dovesti do smanjenja jednih, uz povećanje drugih vrsta životinja, čime se narušava ekološka ravnoteža. Ovakve prostore susrećemo, među ostalome na Ulcinjskom primorju, i to na prostoru Ulcinjske Solane, ostrva Ade na ušću Bojane, dolina Bojane, Šasko i Zoganjsko jezero, Štojsko i Anamalsko polje.

Kada je riječ o vegetaciji, koja je bitan element estetske vrijednosti pejzaža i ukupne atraktivnosti određenog prostora, ona također može biti ugrožena od turizma, i to na sledeće načine: branje i sakupljanje cvijeća, pečuraka i drugih biljaka može dovesti do smanjenja ili nestanka mladog drveća za loženje vatre; razbacivanje otpadaka može dovesti do promjene hranljivosti tla i do ometanja prolaska vazduha i svjetlosti; promet šetača i vozila može dovesti do mehaničkog uništenja biljnog pokrivača; postavljanje kampova i uopšte turistička izgradnja dovodi do uklanjanja biljnog pokrivača (sječa stabala maslinove šume u uvali Valdanos radi izgradnje Vojno rekreativnog turističkog centra); zagađenje vazduha i promjena mikroklimе pod uticajem turističkih objekata i aktivnosti, također mogu ugroziti osjetljivije biljne vrste, itd.

**-Degradacija pejzaža i kulturno-istorijskih spomenika.** Izgradnja turističkih objekata i opreme (hoteli, moteli, žičare, prodavnice, parkinzi, itd.) na mjestima izuzetne prirodne lepote i/ili uz kulturno-istorijske spomenike, dovodi često do estetske degradacije pejzaža, posebno onda kada objekti nisu usklađeni sa svojim okruženjem. Tipičan primjer je, Maslinova šuma u uvali Valdanos, nedaleko od Ulcinja. Pored velike gustine gradnje, kontinuiranih urbanizovanih zona, turističkih gradova itd., za degradaciju pejzaža odgovorna je i savremena arhitektura sa svojim megalomanskim, uniformnim i bezličnim objektima, koji narušavaju zatečeni sklad. Homogenizaciji i banalizaciji prostora doprinosi i izgradnja regionalne infrastrukture (autoputevi, vijadukti, mostovi, potporni zidovi, tuneli, dalekovodi, itd).

**-Zakrčavanje prostora.** Velika vremenska i prostorna koncentracija turista dovodi do zakrčavanja puteva, ulica, turističkih centara, spomenika, plaža, skijaških staza, uspinjača i uopšte do preopterećenosti svih resursa kao i prateće infrastrukture i suprastrukture, što utiče na degradaciju prostora i opadanje kvaliteta života. Zakrčavanje prostora može biti statičko (parkirana vozila, usidrene jahte i čamci, turisti koji se sunčaju na plaži) i dinamičko (vozila u pokretu, jahte i čamci na plovidbi, turisti u šetnji, smučari na spustu, itd.).

**-Prostorna redistribucija stanovništva.** Razvoj turizma, atraktivnost receptivnog prostora i mogućnost veće zarade nego u nekim drugim djelatnostima, privlače radnu snagu, ne samo iz nekih tradicionalnih privrednih sektora, već i iz drugih regija. Kada je riječ o primorskim regijama to može dovesti do postepene depopulacije zaleđa, uz istovremenu hiperkoncentraciju stanovništva na obali.

**-Banalizacija prostora.** Tokom godina turističkog razvoja, prostor postepeno gubi svoj prvobitni karakter i identitet i počinje da liči na bilo koji drugi. To je posledica uniformizacije objekata i standardizacije opreme koji banalizuju pejzaž..

**-Geološki oblici degradacije** se rijetko pominju u literaturi, a uglavnom se odnose na posledice sakupljanja minerala, stijena, fosila, krađu i uništavanja pećinskog nakita i slično.

## **Zaključna razmatranja**

Zaključci sa zasjedanja Generalne skupštine UN iz juna 1997. godine ukazuju da skoro nijedan od važnih zadataka Agende 21 u proteklih nekoliko godina nije ostvaren – nije smanjena emisija ugljen – dioksida, nastavlja se sa degradacijom prašuma i šuma, maslinade obala mora i okeana, nisu zaštićene ugrožene vrste flore i faune i dr.

I pored navedenog, stojimo na stanovištu da u razrješavanju nesklada između daljeg materijalnog razvoja savremenog društva i potrebe većeg stepena zaštite životne sredine, koncepcija održivog razvoja predstavlja jedino racionalno rješenje. Ovaj pristup podrazumjeva daleko veću odgovornost svih subjekata društva prema današnjim, a naročito prema potonjim generacijama.

Nezadovoljavajući rezultati dosadašnje primjene koncepcije održivog razvoja, potvrđuju naše mišljenje da ovu koncepciju ne bi trebalo shvatiti kao strogo određenu definiciju, već kao dugoročan proces promjena u odnosima koji se uspostavljaju između društvenih, ekonomskih i prirodnih sistema.

Shodno pomenutom, nameće se zaključak da ostvariti uravnotežen nivo turizma u kontekstu održivog razvoja, predstavlja kompleksan i dugotrajan proces, koji uključuje niz aktivnosti, značajna materijalna sredstva, adekvatnu informatičku i kadrovsku podršku i dr. Razlozi za zauzimanjem takvog stava proizilazi iz kompleksnosti sveobuhvatnog sagledavanja stanja i načina na koji se turizam razvija na određenom prostoru; složenosti izbora i implementacije adekvatnih instrumenata za upravljanje turizmom; problema pouzdanog vrednovanja efekata primjene takvih instrumenata; isprepletanosti međusobnih uticaja turizma i drugih djelatnosti koje se razvijaju na datom prostoru i sl.

### **LITERATURA:**

1. Dragomir M. Kićović, Dragana L. Vujanović, Predrag N. Jakšić, Osnove zaštite i unapređenja životne sredine, Kosovska Mitrovica i Beograd, 2008.
2. Milutin A. Lješević, Životna sredina. 1. Teorija i metodologija istraživanja, četvrto izdanje, Beograd, 2005.
3. Milutin A. Lješević, Nauka o životnoj sredini. 2. Urbana ekologija, Beograd, 2002.
4. Milutin A. Lješević, Nauka o životnoj sredini. 3. Ruralna ekologija, Beograd, 2002.
5. Stevan Nikolić, Priroda i turizam Crne Gore, Ekološka pitanja zaštite i razvoja, Podgorica, 2000.
6. Stevan Nikolić, Međudejstvo zaštite prirode i razvoja turizma u Nacionalnim parkovima-komplementarnosti i ekološki rizici, Beograd, 1994.
7. Stevan M. Stanković, Turistička geografija, Beograd, 2008.
8. Stevan M. Stanković, Turizam- zaštita i valorizacija, Srpsko geografsko društvo, Beog-

rad, 2003.

9. Maksut Hadžibrahimović, Uništavanje životnesredine, List za turizam i hotelijerstvo Putovanja, Podgorica, jun – jul 2002, broj 27 - 28, godina V, Podgorica, 2002.

10. Maksut Hadžibrahimović, Turizam i životna sredina, List za turizam i hotelijerstvo Putovanja, mart 2006, broj 48, godina IX, Podgorica, 2006.

11. Maksut Hadžibrahimović, Degradacija prirodnog bogatstva, List za turizam i hotelijerstvo Putovanja, april – maj, broj 31 – 32, godina VI, Podgorica, 2003.

12. Maksut Hadžibrahimović, Degradacija obalnih prostora pod uticajem turizma, List za turizam, hotelijerstvo, ekonomiju i kulturu Putovanja, broj 50, godina IX, septembar 2006, Podgorica, 2006.

13. Maksut Hadžibrahimović, Mogućnosti razvoja eko i agro turizma u ulcinjskoj turističkoj subregiji, Gorske staze, april 2007, broj 46, Podgorica, 2007.

14. Maksut Hadžibrahimović, Zaštita prirodnih resursa, List za turizam, ekonomiju i ekologiju Putovanja, broj 56, godina XI, Podgorica, jul 2008.

15. Maksut Hadžibrahimović, Zaštita antropogenih resursa, List za turizam, ekonomiju, ekologiju i kulturu Putovanja, broj 57, godina XI, Podgorica, 2008.

16. Maksut Hadžibrahimović, Devastiranje Maslinade, Dnevni list Vijesti, 04. 04. 2009.

17. Maksut Hadžibrahimović, Ekosistem Valdanosa, Dnevni list Vijesti, 03. 06. 2009.

18. Maksut Hadžibrahimović, Ekološko pravo Maslinade, Dnevni list Vijesti, 22. 07. 2009.

19. Maksut Hadžibrahimović, Propisi EU i Maslinada, Dnevni list Vijesti, 19. 08. 2009.

20. Maksut Hadžibrahimović, Devastacija maslinade Valdanos i Ulcinjskog primorja, Putovanja, broj 60 – 61, godina XII, oktobar 2009, Podgorica, 2009.

21. Maksut Hadžibrahimović, Zaštita biodiverziteta, Dnevni list Vijesti, 18. 12. 2009.

22. Maksut Hadžibrahimović, Koncept zaštite životne sredine, Putovanja, br. 62, godina XIII, januar 2010, Podgorica, 2010.

23. Maksut Hadžibrahimović, Princip koncepcije održivog razvoja, Putovanja, broj 63, godina XIII, maj 2010, Podgorica, 2010.

24. Maksut Hadžibrahimović, Relevantni propisi životne sredine, Dnevni list Vijesti, 23. 05. 2010.

25. Maksut Hadžibrahimović, Materijalna i duhovna dobra, Dnevni list Vijesti, 02. 08. 2010.

26. Maksut Hadžibrahimović, Devastacija i degradacija životne sredine Ulcinjskog primorja i njenog zaleđa, Geoekologija – XXI vijek – teorijski i aplikativni zadaci, Zbornik referata, Geoeko, Žabljak – Nikšić, 21 – 24. 09. 2010.

27. Maksut Hadžibrahimović, Mogućnost razvoja turizma i alternative Ulcinjskog primorja, Putovanja, br. 64, godina XIII, oktobar 2010, Podgorica 2010.

28. Maksut Hadžibrahimović, Turistička valorizacija, Putovanja, broj 65, godina XV, april 2011, Podgorica 2011.

29. Maksut Hadžibrahimović, Ekološki pristupi u geografiji, Glasnik Republičkog zavoda za zaštitu prirode u Podgorici, broj 31 – 32, Podgorica, 2011.

30. Maksut Hadžibrahimović, Zaštita biodiverziteta Valdanosa i Ulcinjskog primorja, Zavod za zaštitu prirode Crne Gore, Naučni skup sa međunarodnim učešćem, Zaštita prirode u XXI vijeku,

## **MENAXHIMI DHE BASHKËPUNIMI I SHOQATAVE TË BANKAVE NË KOSOVË**

**Msc.Mimoza Bytyqi- Maksutaj Phd. cand.-** Prof.Kolegji I shkencave mjeksore  
"Rezonanca" Prishtinë

**Mac.Nazmi Maksutaj Phd. cand.-** Prof. Kolegji "Fama" Prishtinë

### **Hyrja**

Në ekonomin Moderne puna e dhën paguhet me para në vend të të mirave material, ky fenomen po ndodhë për shkak të digjitalizimit të shpejtë dhe të avancuar në masa të mëdha.Ky fenomen I ekonomisë moderne në bankat në gjithë boten ka një hov të madhë të avancimev të programeve të reja në tregun financiar,për tu krijuar konsumatorve mundesi më të lehtë tek qasja e bashkpunimit duke e përfshirë blerien e të mirave material si dhe kursimet e tyre bëhen në vlerat e parasë.Së fundi gjatë çdo shkëmbimi,fitimi dhe humbje llogaritet me para të cilat duhet të jenë nën menaxhimin Bankar.

Duke e parë një zhvillim të shpejtë të digjitalizimit në këtë sektorë të rëndesishëm financiar si në vendet e zhvilluara edhe në vendet në rajonë dhe Kosovë është themelua shoqatat e bankave në vendin ku operon një numer I madhe I bankave të ndryshem.Qëllimi I kësaj shoqate është të bëhet strukturimi I perbashkëtë I të gjithave Bankave mbrenda vendit.Si objektiv kryesorë kanë formimin e komuniteteve të cilat luajn rolëtë rëndesishem në bashkpunim me të gjitha bankat mbrenda vendit, rëndesi të veqant kanë edhe organizimi I konferencave të përbashëkta për qellime të interesave të përbashkta, me të gjithë operatorët.

### **Historiku I shoqatave të bankave në kosovë**

U themelua në vitin 2002, Shoqata e Bantkave të Kosovës (SHBK) është zëri i industrisë bankare në Republikën e Kosovës. SHBK është përfaqësuese e bankave komerciale të Kosovës në lidhje me çështjet sektoriale bankare dhe bashkëpunon me të gjitha autoritetet përfshirë Kuvendin e Republikës së Kosovës, Qeverinë, Bankën Qendrore, Fondin Monetar Ndërkombëtar, Bankën Botërore, Mediat, etj, me qëllim mbështetjen e zhvillimit të sektorit bankar në Kosovë.

SHBK lehtëson bashkëpunimin ndërmjet sektorit bankar dhe autoriteteve shtetërore duke ofruar një platformë të vetme për lobim të përbashkët si dhe për diskutimin e iniciativave të reja; identifikon dhe influencon iniciativat ligjore dhe rregullative; koordinon aktivitete të përbashkëta për bankat; kontribuon në ngritjen e kapaciteteve të stafit të bankave si dhe promovon aktivitetet bankare përpara audiencës së gjerë. SHBK është bërë institucion kryesor i referimit nëlidhje me çështjet që ndërlidhen me sektorin bankar në Kosovë. Bankat në vijim janë anëtarë me të drejta të plota në SHBK: Banka Ekonomike, Banka Kombetare Tregtare, Banka për Biznes, IsBank, NLB Bank, ProCredit Bank,Raiffeisen Bank, TEB Bank dhe ZiraatBank.SHBK është anëtare e asociuar në Rrjetin Evropian për Trajnime Bankare dhe njëherit është përfaqësuese e bankave në Odën Ekonomike të Kosovës.

## **Lobimi dhe Avokimi:**

SHBK është avokuesi dhe lobuesi primar për krijimin e një sektori sa më të të përshtatshëm për operimin e bankave në Kosovë. Për më tepër, SHBK bashkëpunon me bankat komerciale në Kosovë dhe lehtëson qasjen e tyre drejt informatave me rëndësi nga institucionet përkatëse, vendore dhe ndërkombëtare, dhe mundëson bashkëpunim dhe diskutimin ndërmjet këtyre akterëve për iniciativa të reja që janë në interes të palëve të përfshira. SHBK bashkëpunon me bankën qendrore, qeverinë, mediat dhe opinionin publik, shoqatat dhe institucionet tjera për të përkrahur zhvillimin e një industrie të shëndoshë bankare. Koordinon një numër të projekteve për bankat – Regjistri i Kredisë dhe Sistemi Ndërkombëtar i Raportimit të Transaksioneve ishin ndër projektet e para në të cilat ishte e përfshirë. SHBK ka ofruar përkrahjen e saj edhe për Sistemin e Pagesave GIRO dhe së fundi edhe për Skemën e Debitimit Direkt. Për më shumë, SHBK ka luajtur dhe vazhdon të luaj një rol kyç gjatë procesit të rishikimit të rregullave bankare dhe ka marrë pjesë në procesin e përpilimit të një numri të ligjeve si anëtare e grupeve punuese të qeverisë.

## **Trajnimet:**

Shoqata e Bankave ka luajtur një rol kyç në ndërtimin e kapaciteteve profesionale të sektorit bankar që në fazat e hershme të zhvillimit. Qendra për Trajnimeve Bankare është themeluar në vitin 2005, me pjesëmarrje shumë të lartë të stafit nga sektori dhe që ka kaluar numrin me mbi 1700 pjesëmarrës të trajnuar deri në fund të vitit 2013, të trajnuar nga Qendra për Trajnime Bankare. Qendra për trajnime bankare operon në kuadër të SHBK-së dhe ofron trajnime në afarizëm bankar, financa, dhe tema të ndryshme të menaxhmenti. Tani SHBK organizon kurse trajnimi të rregullta, çdo vit, duke sjellë konsulentë të dëshmuar dhe me përvoja ndërkombëtare të ndajnë njohuritë dhe praktikën e tyre me pjesëmarrësit në trajnimet tona. Përveç trajnimeve lokale, Qendra për Trajnime Bankare në SHBK ofron certifikime bankare jashtë vendit për stafin e anëtarëve tanë, në bashkëpunim dhe partneritet me institute të njohura bankare të Evropës. Në vitin 2011 Qendra për Trajnime Bankare e SHBK-së është bërë instituti i vetëm i akredituar në rajon, për të ofruar programin e certifikimi ndërkombëtar për bankier European Foundation Certificate in Banking (EFCB) për stafin e sektorit bankar dhe rekrutët e rinj në banka. Kështu kemi arritur të sjellim standardet Evropiane në sektorin bankar në Evropë, dhe kemi vendosur një themel uniform për kualifikimin e bankierëve në sektorin tonë që është në linjë me kualifikimet Evropiane. Kurset janë të dizajnuara specifikisht për bankat dhe pjesëmarrësit vijnë nga sektori bankar por edhe nga Banka Qendrore, Institucionet Mikro-financiare dhe kompanitë e sigurimit. Kurrikula e trajnimeve dizajnohet në bashkëpunim të ngushtë me menaxherët e personelit të bankave.

## **Rjetëzimi:**

SHBK koordinon aktivitete dhe projekte me interes për bankat. Këto aktivitete të përbashkëta shërbejnë pozitivisht për përmirësimin e sektorit në fusha të ndryshme si dhe shkëmbimin e përvojave dhe adaptimin e praktikave më të mira. SHBK gjithashtu kontribuon në rrjetëzimin dhe ndërlidhjen e sektorit bankar me partnerët strategjik dhe institucionet e ndryshme lokale dhe të huaja që operojnë në Kosovë. SHBK në formë të rregullt organizon dreka pune me partner, bashkëpunëtorë, dhe palë me interes në sektorin bankar/financiar në Kosovë. Panairi Financiar, i organizuar çdo vit nga Shoqata, është bërë vendtakimi i akterëve kyç nga sektori financiar ku, përveç ekspozimit të produkteve të ndryshme, bankat kanë mundësi të takohen me palët me interes, mediat, dhe vendimmarrës për diskutimin e temave të ndryshme që ndikojnë në sektorin financiar. Shoqata është anëtare në Oden Ekonomike të Kosovës që nga viti 2006 si dhe Anëtare e Asociuar e Rrjetit Bankar Evropian të Trajnimeve Bankare (EBTN) që nga viti 2009. Përbëjnë 69.0 përqind të aseteve totale të sektorit financiar. Produktet dhe shërbimet e tyre përfshijnë llogaritë bankare, kreditë, pagesa vendore dhe ndërkombëtare, kartela bankare, garancione bankare, letër kredi, e-banking. Qasja në shërbimet e këtyre bankave mundësohet përmes aktualisht 263 degëve dhe nëndegëve, 540 ATM-ve dhe 9,493 POS dhe 196,656 llogarive e-banking. Aktiviteti i tyre dominohet nga kreditë, afati i



maturimit të cilave mund të jetë deri në 15 vjet, varësisht nga lloji i kredisë. Nga totali i kredive, 65.2 përqind janë kredi për ndërmarrjet.

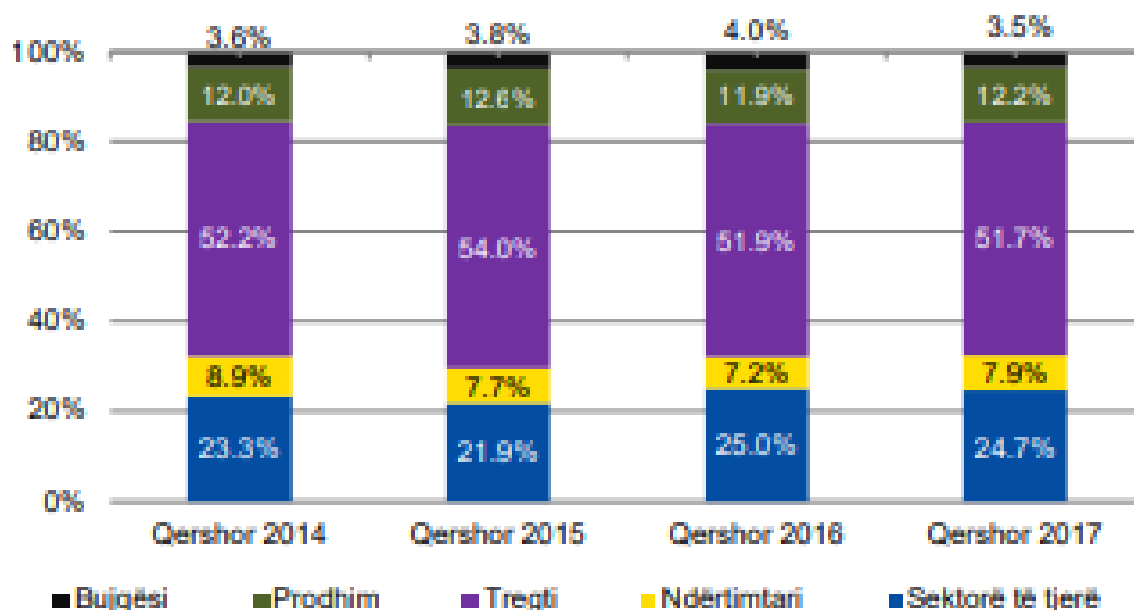


Fig.1.Struktura e kredive sipas veprimtarisë

Pjesa më e madhe e këtyre krediveabsorbohet nga ndërmarrjet e sektorit të Bujqesis ku përfshihen 3.5%. sektori I prodhimit 12.2%. Sektori I Tregtisë 51.7 %.Sektori I ndërtimtaris 7.9%. Sektoret të tjera 24.7%.

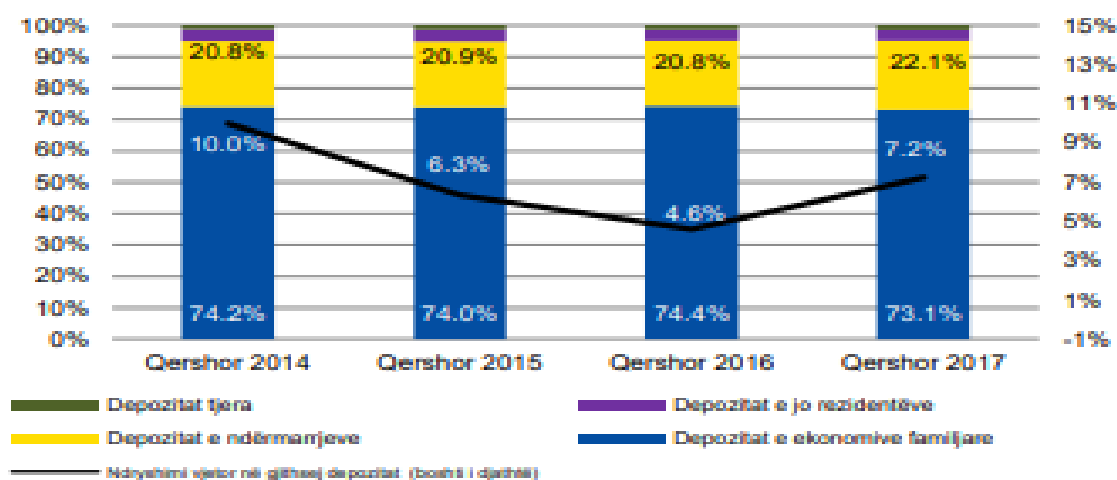


Fig.2. Struktura e depozitave të sektorit banker.

Në fig 2, kemi paraqitur strukturat e detyrimeve të sektorit bankar dominohet nga depozitat, të cilat përfaqësojnë 80.2 përqind të gjithesj detyrimeve. Depozitat e sektorit bankar kanë shënuar rritje vjetore prej 7.2% , duke arritur vlerën prej 2.7 miliard euro. Depozitat e sektorit bankar në Kosovë përbëhen nga depozitat e ekonomive familjare me një pjesëmarrje prej rreth 73.1% përqind të depozitave të gjithëmbarshme, përderisa depozitat e ndërmarrjeve private përbëjnë 22.1%.

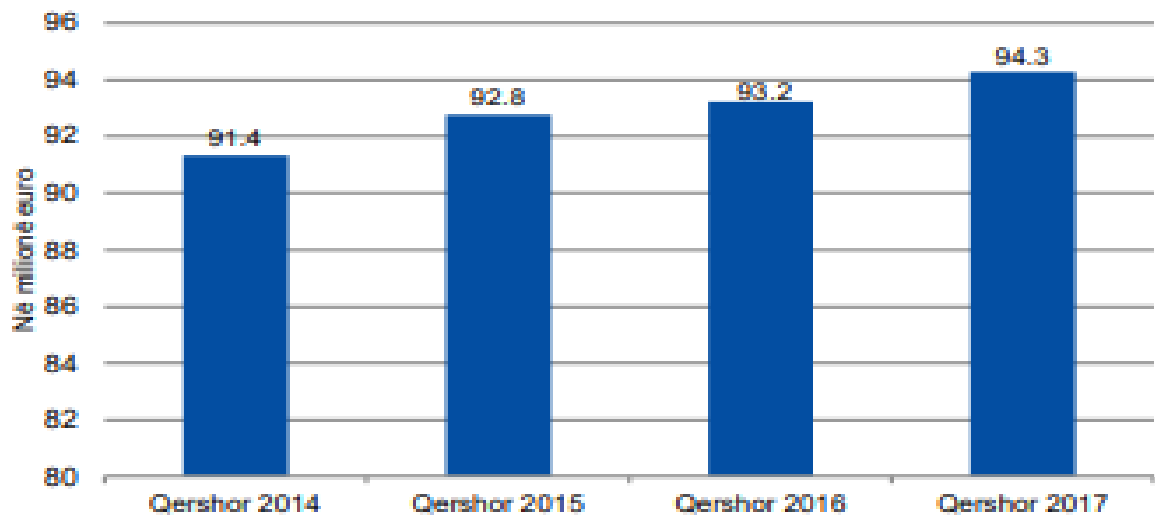


Fig.3. Depozitat e jo-rezidentëve

Në pjesën e depozitat jorezidentëve me pjesëmarrje prej 3.3 përqind dhe depozitat tjera (qeveria dhe organizatat tjera jo-qeveritare) me pjesëmarrje prej 1.6 përqind. Depozitat e jorezidentëve shënuan rritje vjetore prej 1.1 përqind krahasuar me rritjen për 0.5 përqind në qershor të vitit paraprak.

Depozitave jo rezidente Bankat komerciale në Kosovë kanë strukturë të ndryshme aksionare. Tetë prej tyre janë banka me kapital të huaj dhe dy me kapital vendor.

Numri i të punësuarve në bankat komerciale është rreth 3,337.



#### **Komitetet dhe rëndësia e tyre në shoqatat e bankave në Kosovë**

Në kuadër të Shoqatës së Bankave të Kosovës funksionojnë dhjetë komitete/grupe punuese të fushave të ndryshme të sektorit bankar. Komitetet përbëhen nga ekspertë të fushës bankare të nëntë bankave komerciale anëtare të shoqatës. Profili i ekspertëve bankar i përshtatet aktiviteve të këtyre grupeve punuese. Këto komitete kanë rol këshillues për Shoqatën dhe menaxhmentin e bankave për çështje që ndikojnë në funksionimin më të mirë të sektorit.

Komitetet bashkëpunojnë dhe organizojnë takime të shumta, varësisht nga tema që trajtohet, me Bankën Qendrore të Republikës së Kosovës, gjykatat, këshillin gjyqësor, institutin gjyqësor, agjencionin kadastral, administratën tatimore, ministrinë e qeverisë së Republikës së Kosovës përfshirë këtu agjencionet të cilat funksionojnë në kuadër të këtyre ministrive dhe me të gjitha organizatat e tjera që për bazë të aktivitetit të tyre kanë sektorin financiar në Kosovë. Komitetet kanë bashkëpunim edhe me institucione të tjera ndërkombëtare dhe forume të tjera të ngjashme në vendet e rajonit qëllimi i së cilave është shkëmbimi i informatave, përvojave dhe diskutimeve për zhvillimin e mëtutjeshëm të ekspertizës bankare.

Komitetet organizojnë takime të rregullta dhe marrin pjesë rregullisht në aktivitete të ndryshme siç janë punëtoritë dhe konferencat rajonale në keto evente bëhet shkëmbimi i ideve dhe metodat te reja më të sofistikuar.

**Në këto komitete përfshihen:**

### **-Komiteti I burimeve njerzore**

Ky komitet ka një rol këshillues propozon zgjidhje që ndërlidhen me çështjet e burimeve njerëzore në sektor; organizojë aktivitete me interes për bankat në fushën e burimeve njerëzore.

Fokusi primar i Komitetit të Burimeve Njerëzore është të identifikoj, analizoj dhe të koordinojë çështjet që kanë të bëjnë me burimet njerëzore dhe që lidhen me sektorin bankar dhe njëkohësisht të propozojë zgjidhje; të organizojë aktivitete të ndryshme ku bankat kanë interesa të përbashkëta; të kontribuoj në përmirësimin e mjedisit për funksionimin e bankave komerciale; të lehtësoj komunikimin midis bankave kolektive dhe institucioneve qeveritare, autoriteteve dhe rregullatorëve, të siguroj që bankat anëtare janë informuar me të gjitha nismat që në njëfarë mënyre mund të ndikojnë në aktivitetet bankare, të kontribuojë në përmirësimin e mjedisit operues të burimeve njerëzore tek bankat komerciale, si dhe të kontribuoj në ngritjen dhe zhvillimin e profesional të punonjësve të anëtarëve.

Anëtarët tjerë të komitetit janë:Përfaqesuesit e Bankave të cilat janë pjes e komitetit të deleguara nga perfaqesuesit e bankave të tyre.

### **-Komiteti I Marketingut**

Komiteti i Marketingut dhe PR kontribuon në përmirësimin e imazhit të sektorit bankar. Ky komitet organizon aktivitete në marketing, komunikim, hulumtim të tregut dhe marrëdhënie me publikun, ku bankat kanë interes të përbashkët.Së fundmi, anëtarët e këtij komiteti janë në process të përpilimit të projekteve të ndryshme hulumtuese të cilat mund të jenë të dobishme për të gjithë anëtarët e komitetit.

### **KOMITETI I FINANCAVE**

Komiteti i Financave identifikon, analizon dhe koordinon çështjet financiare që lidhen me sektorin bankar dhe propozojnë zgjidhje. Komiteti i Financave kontribuon në përmirësimin e ambientit për operimin e bankave komerciale.

### **KOMITETI I PAGESAVE**

Fokusi i Komitetit të Pagesave është të punojë drejt arritjes së funksionimit më të mirë të sistemit të pagesave në përgjithësi. Themelimi i këtij komiteti ka pasur ndikim pozitiv në sektorin bankar pasi që zhvillime të reja janë përcjellur nga më afër nga anëtarët e komitetit të cilët punojnë bashkarisht për një rezultat pozitiv. Anëtarët e komitetit zgjedhen dhe kanë një përvojë të gjatë në këtë fushë dhe të gjithë kontribuojnë në zhvillimet e reja në sistemin e pagesave.

### **KOMITETI I LIGJOR**

Roli primar i këtij komiteti është lobimi në emër të bankave komerciale, të licensuara për të operuar nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, në lidhje me çështje të ndryshme ligjore të cilat ndikojnë tek bankat në aktivitetet e tyre të përditshme

## **KOMITETI I SIGURIS**

Qëllimi kryesor i komitetit të sigurisë është shpërndarja e informative të rëndësishme ndërmjet anëtarëve të komitetit lidhur me çështjet e sigurisë dhe kontribuimi për të themeluar dhe/ose përmirësuar mjedisin e sigurisë për një operim efikas dhe efektiv të bankave komerciale.

## **KOMITETI I RRISKUT**

Komiteti i Riskut funksionon si një komitet i Shoqates së Bankave të Kosovës dhe ka funksion këshillues për menaxhmentin e bankave komerciale në Kosovë, për të gjitha çështjet e riskut që kanë të bëjnë me bankën. Disa nga objektivat e Komitetit të Riskut janë të identifikoj, analizoj dhe të koordinojë çështjet që kanë të bëjnë me rrezikun dhe që lidhen me sektorin bankar dhe të propozojë zgjidhje; organizojë aktivitete të ndryshme ku bankat kanë interesa të përbashkëta; kontriboj në përmirësimin e mjedisit për funksionimin e bankave komerciale; lehtësoj komunikimin midis bankave kolektive dhe insitucioneve qeveritare, autoriteteve dhe rregullatorëve; siguroj që bankat anëtare janë informuar me të gjitha nismat që në një farë mënyre mund të ndikojë në aktivitetet bankare; dhe të kontribuoj në përmirësimin e riskut në ambientin operues të bankave komerciale.

## **KOMITETI I PAJTUSHMERIS**

Qëllimi kryesor i Komitetit të Pajtueshmërisë dhe PPP-së është të bashkojë kriteret e brendshme të bankave në Kosovë që lidhen me çështjet e pajtueshmërisë dhe PPP-së. Implementimi i rregulloreve ndërkombëtare për arritjen e kriterëve të kërkuara nga Grupi Punues për Veprime Financiare është një objektivë tjetër e këtij komiteti. Në këtë aspekt, Komiteti i Pajtueshmërisë dhe

PPP-së bashkëpunon ngushtë me Agjencinë Kombëtare për Mbrojtjen e të Dhënave Personale lidhur me implementimin e Ligjit për Mbrojtjen e të Dhënave Personale. Në mënyrë që të përputhet me Ligjin për Mbrojtjen e të Dhënave Personale, Komiteti i Pajtueshmërisë dhe PPP-së ka organizuar takime me Agjencinë Kombëtare. Aktivitetet e Komitetit të Pajtueshmërisë dhe PPP-së janë të fokusuara në ngritjen e vetëdijësimit të institucionit kombëtar për pajtueshmërinë me udhëzimet e reja të US FACTA që secili shtet duhet të implementojë. Direktiva e Taksës së Pajtueshmërisë së Llogarive të Jashtme (FACTA- Foreign Account Tax Compliance Act) – Direktivë e cila i obligon institucionet financiare të nënshkruajnë një marrëveshje apo të jenë subjekt i ndaljes së tatimit nga SHBA. Komiteti i Pajtueshmërisë dhe PPP-së punon ngushtë po ashtu me Njësinë e Inteligjencës Financiare.

## **KOMITETI I THESARIT**

Komiteti i Thesarit ka një funksion këshillues në fushën e thesarit dhe në zhvillimin e tregut ndërbankar. Ky komitet identifikon dhe analizon çështje me interes të përbashkët për bankat anëtare, përmes propozimit të zgjidhjeve të disa problemeve.

### **Komiteti për Parandalimin e Mashtrimeve me Kartela**

Forumi Kosovar Kundër Mashtrimeve me Kartela kontribuon kryesisht në zhvillimin e ruajtjes së integritetit të pagesave me kartela duke trajtuar mashtrimin me kartela si dhe në kornizën ligjore dhe rregullative. Është me rëndësi të përmendet se roli primar është lehtësimi i bashkëpunimit ndërmjet anëtarëve që marrin pjesë në luftimin kundër mashtrimit me kartela dhe zhvillimin e praktikave më të mira. Aktivitetet e parandalimit të mashtrimit me kartela janë qëllimi kryesor i këtij forumi. Ka pasur aktivitete të shumta që janë ndërmarrë nga ky forum. Forumi Kundër Mashtrimeve me Kartela punon ngushtë dhe ka takime të rregullta me përfaqësuesit e VISA-s për të identifikuar dhe vlerësuar rrezikun që vjen nga debit dhe kredit kartelat bankare. Në bazatremujore komitet bën analiza të ndryshme duke u bazuar në raportet e përgatitura nga VISA për Forumin Kundër Mashtrimeve me Kartela.

### **Menaxhimi I reduktimit të transaksioneve me para të gatëshme**

Një prej problemeve kyçe që kanë karakterizuar ekonominë e Kosovës gjatë këtyre 10 viteve të ndërtimit të kapaciteteve shpirtërore, është informaliteti në ekonomi i cili, sipas raporteve të fundit, vlerësohet të jetë afër 31.7%.

Informaliteti ekonomik sjell një sërë problemesh në ekonominë e një vendi përfshirë këtukonkurrencën e pandershme, evazionin e tatimeve dhe taksave, punësimin pa kontrata të punës, shitjen e produkteve nënstandarde, etj. Një zgjidhje efektive për këtë problem ekonomik të vendit është reduktimi i përdorimit të parasë së gatshme. Gjithashtu krimi i një platforme të palëve me interes rreth rëndësisë që ka reduktimi i transaksioneve me para të gatshme për një zhvillim ekonomik më të madhë në Kosovë. Në bazë të diskutimeve dhe konkluzioneve të kësaj përgjethsie menaxheriale pritet mobilizim i të gjithë akterëve në mënyrë që axhenda nacionale për reduktimin e transaksioneve me para të gatshme të lëvizë përparame hapa më të përshpejtuar.

### **Konkluzionet**

Duke u bazuar në këtë punim duket se sistemi bankar është i qëndrueshëm dhe stabil. Sipas ecurisë së sektorit bankar për vitin 2017 ka qenë mjaftë pozitive, duke shënuar rritje derisa bankat kanë pasur fitime prej 85.3 milionë euro.

Investimet që janë duke u bërë në kriptovaluta janë të rrezikshme. “Ecuria e sektorit bankar për vitin 2017 ka qenë mjaftë pozitive, një zhvillim i qëndrueshëm dhe me rritje në çdo aspekt, duke filluar prej kreditimit i cili është rritur afër 12 për qind, pastaj kemi pasur një rritje në asete dhe një rritje në fitim, i cili në fund të këtij viti është afër 85.3 milionë euro”,

Gjithashtu, fitimi bankave po rritet në këtë kohë kur të ardhurat e bankave qëndrojnë stabile dhe nuk ka rritje në të ardhura.

“Nëse e bëjmë një krahasim me vitin 2012, të ardhurat e bankave kanë qenë më të larta se në vitin 2017 për afër 7 milionë euro, apo 247 milionë euro të ardhura bruto, ndërsa fitimi ka qenë 18 milionë euro. Në vitin 2017 kemi rënie të të ardhurave të përgjithshme, ndërsa kemi rritje të fitimit”. Nga prononsimet e përfaqësuesve të Shoqatës së Bankave të Kosovës, niveli i këtyre kredive të keqija është me vendet e Bashkimit Evropian dhe dukshëm më i mirë sesa në vendet e rajonit. Ata theksuanëgjithashtu se mosëfikasiteti i sistemit të drejtësisë, është duke i sjell dëme të mëdha sistemit bankar.

## **TRANSFERIMI, NDËRPRERJA, LIRIMI ME KUSHT DHE LIRIMI I PERSONAVE TË DËNUAR**

**Dr. sc. Mitasin Beqiri**, ligjerues ne Kolegjin Evropian Dukagjini –UBT Peje,

**Dr. sc. Naser Etemi**, ligjerues ne Fakultetin per Detektiv dhe Siguri ne FON, Shkup,

**Dr.sc. Rezak Jakupi**, ligjerues ne Kolegjin ISPE Prishtine

### **Abstrakt**

Në këtë punim do të shihet mundësia e transferimit, nderprerjes se denimit të përonave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e denimit në praktiken penitensiare ne Republikën e Maqedonisë, respektivisht te gjitha dukurite që paraqiten gjate vuajtjes se dënimit. Në konceptet moderne të ekzekutimit të sanksioneve penale dhe ekzekutimit të dënimit me burgim paraqesin interes per lemne e penologjise bashkëkohore, transferimit, nderprerjes se denimit të përonave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi te dënuar në institucionet penitensiare.

Në literaturën shkencore te Republikes se Maqedonisë per problematiken e transferimit, nderprerjes se denimit të përonave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e denimit të personave të dënuar është debatuar në shumë tribuna dhe debate publike dhe është marrë qëndrim i caktuar rreth transferimit të personave të dënuar sipas koncepteve modern penologjike. Para se gjithash jane bërë analiza institucionale rreth sistemit te ekzekutimit të sanksioneve penale, ndërsa kërkimeve nepër instiucionet penitensiare nuk është kushtuar kujdes i duhur. Kërkimet e deritashme tregojnë se ekzistojnë disa karakteristika të përgjthshme rreth transferimit, nderprerjes se denimit të përonave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e denimit të personave të dënuar gjatë vuajtjes së dënimit, që dallohen sipas llojeve të institucioneve penitensiare.

### **1. Transferimi i personave të dënuar**

Transferimi i personave të dënuar në institucione është i rregulluar me dispozitat pozitive ligjore dhe akteve nënljgore në Drfuqi<sup>98</sup>. Për transferimin e personave të dënuar vendos Drejtoria mbi Ekzekutimin e Sanksioneve Penale, respektivisht drejtori i saj. Transferimi i të dënuarve në institucionet penitensiare mund të bëhet për arsye të ndryshme, bëhet për arsye të rënda sigurie dhe ruajtjes së rendit dhe qetësisë në institucionin penitensiar edhe ate:

- Transferimi i personave të dënuar prej një institucioni në institucionin tjetër bëhet për shkaqe shëndetësore;

---

<sup>98</sup>Ligjit mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, neni 157,

- me qëllim të ofrimit të kushteve për mjekim;
- kur ka mbipopullim në institucion;
- për nevoja të hetimit dhe gjykimit;
- për shkaqe të natyrës personale, familjare dhe sociale si dhe kur për shkak
- të formimit profesional është i nevojshëm në një institucion tjetër<sup>99</sup>.

Transferimi i personave të dënuar prej një institucioni në institucionin tjetër nuk duhet të bëhet në mënyrën dhe kushtet të cilat çenojnë dinjitetin dhe personalitetin e të dënuarit dhe të cilat e dëmtojnë shëndetin e tyre. Në këtë drejtim Rregullat standarde minimale dhe Rregullat evropiane të burgut shtrajnë kërkesën që gjatë transferimit të personave të dënuar duhet pasur kujdes që ata t'i ekspozohen sa ma pak opinionit<sup>100</sup>.

Gjatë transferimit të personave të dënuar duhet të merren masa të caktuara nga shërbimi i policisë, në mënyrë që transferimi të rrjedhë pa probleme dhe në mënyrë të rregullt. Në praktikën penitensiare të R.M.- së, në bazë të të dhënave që disponojmë dhe nga bisedat me personelin penitensiar dhe me të dënuar, del se numri më i madh i transferimeve është për shkak të ngarkesës së madhe në institucionet penitensiare. Po ashtu mbipopullimi është i shpeshtë, nga fakti se, siç kemi theksuar më herët, institucionet penitensiare të Republikës së Maqedonisë janë me kapacitet të pamjaftueshme për ta përballuar numrin e personave të dënuar. Për procesin e transferimit në vazhdim do të përmendim nenin 157, alinea 1, 2, 3, 4 të edhe atë:

Personi i dënuar me lutje të tij ose me propozim të drejtorit të institucionit, mund të transferohet në vuajtjen e mëtejme të dënimit me burgim nga një institucion në institucion tjetër të të njëjtit lloj kur me qëndrimin e mëtejme në atë institucion i është rrezikuar jeta ose integriteti fizik, ose për shkak të qëndrimit të tij në institucion të personit tjetër të dënuar ose kur me qëndrimin e tij në institucion rrezikohet gjendja e sigurisë në institucion<sup>101</sup>.

Personi i dënuar mund të transferohet në vuajtjen e mëtejme të dënimit me burg nga një institucion në institucion tjetër të llojit të ndryshëm vetëm me propozim të drejtorit të institucionit, kur me qëndrimin e mëtejme në atë institucion rrezikohet gjendja e sigurisë në institucion, jeta e tij dhe integriteti i tij fizik ose integriteti i ndonjë të dënuari tjetër, ose kur për shkak të kapacitetit të mbushur të institucionit nuk ka kushte për zbatim normal ose të sigurt të zbatimit të dënimit me burg, ose për shkak të racionalizimit të procedurës gjyqësore që mbahet kundër personit të dënuar gjatë kohës së vuajtjes së dënimit para gjyqit jashtë selisë së institucionit ku e vuan dënimin, ose nga shkaqe për të cilat është i domosdoshëm sigurimi shëndetësor adekuat. Në vijim do të japim pasqyrën e transferimeve në institucionin e Idrizovës për vitin 2006, 2007

#### **Transferimet nga Idrizova gjatë vitit 2006 2007**

133 101<sup>102</sup>

Ndërsa gjatë vitit 2008 në Drejtorinë e ekzekutimit të sanksioneve penale janë bërë 301 kërkesa, respektivisht propozime për transferime të personave të dënuar nga një institucione në institucionin tjetër, nga të cilat 200 prej tyre janë zgjedhur pozitivisht ndërsa 101 kërkaesa apo propozime janë refuzuar<sup>103</sup>.

Për transferimin vendos drejtori i Drejtorisë.

<sup>99</sup> R. Halili. vep. e cit. fq. 226; R.Gashi. vep. e cit. fq. 357.

<sup>100</sup> Shih: Rregullat standarde minimale të OKB- së rregulli 45; Rregullat evropiane të burgut, rregulla 50.1 "Ligji mbi zbatimin e sanksioneve penale", Fletore zyrtare e R.M.- së nr. 02/ 2006, neni 157.

<sup>101</sup> Ibid. al. 1.2.3.4.

<sup>102</sup> Shih: Raportet vjetore nga institucioni I Idrizovës, 2006, 2007

<sup>103</sup> Të dhenat statistikore nga Drejtoria mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, Shkup, 2009. fq. 27



Kundër vendimit të drejtorit të Drejtorisë mund të paraqitet ankesë në afat prej 8 ditësh pas pranimit të vendimit të ministri i Drejtësisë<sup>104</sup>.

Mund të përfundojmë se rregullimi i transferimit të personave të dënuar në bazë të dispozitave ligjore dhe nënligjore në sistemin penitenciar të R.M.- së dhe në bazë të të dhënave që disponojmë dhe nga intervistat me personelin penitenciar dhe me persona të dënuar dhe përvojës dhjetëvjeçare në institucionet penitenciare, del se numri më i madh i transferimeve është bërë për arsye familjare dhe për shkak ngarkesës së madhe në institucionet penitenciare dhe paraqitja e vështirësive gjatë realizimit të vizitave dhe kontakteve me të dënuarit. Arsye tjetër është stërngarkimi i institucioneve penitenciare me persona të dënuar. Arsyet tjera të transferimit ato të sigurisë, kur rrezikohet shëndeti i të dënuarit janë më të rralla. Ka raste kur personi i dënuar me veprimet dhe sjelljet e tij shkel rendin dhe disiplinën e institucionit dhe është i rrezikshëm për të dënuarit e tjerë ai transferohet në institucion të sigurisë së lartë.

Nga intervistat anketat dhe bisedat që kemi zhvilluar me personat e dënuar ata nuk kanë arsye për transferim. Pjesa më e madhe e tyre shprehin dëshirë për t'u transferu nga enit ndëshkues – përmirësues Idrizovë në institucionet e sigurisë gjysmë të lirë dhe të lirë për shkak kushteve më të mira. Mirëpo, duke u nisur nga kushtet objektive të sistemit penitenciar të R.M.- së, mjerisht nuk është e mundur që përherë të plotësohen kërkesat e të dënuarve për transferim si dhe arsyet e tjera, të cilat e justifikojnë transferimin e të dënuarve në entet ndëshkuese- përmirësuese.

## 2. Progresimi dhe reprogresimi i personave të dënuar

Gjatë vitit 2008 janë progresuar 710 persona të dënuar nga të cilët 652 kanë progresuar Brenda në institucion, ndërsa 58 persona të dënuar kanë progresuar në institucion më liberal. Në Drejtorinë mbi ekzekutimin e sanksioneve penale janë drejtuar 76 kërkesa respektivisht propozime për ndërprerje të dënimit, nga të cilat 37 janë zgjedhur pozitivisht ndërsa 39 kërkesa dhe propozime janë refuzuar<sup>105</sup>

Gjatë vitit 2008 janë reprogresuar gjithsejt 176 persona të dënuar, nga të cilët 160 janë reprogresuar Brenda institucionit dhe 16 persona të dënuar janë reprogresuar në institucione më rigorozë<sup>106</sup>.

Paraqitja tabelare e numrit të personave të dënuar të progresuar dhe reprogresuar

Tabela nr. 8

Ndërprerjet deri më	30 ditë	dhe	mbi 30 ditë
EN-P Idrizovë	17		5
Krahu i hapur I EN-P së Idrizovë			
në Veles	/		/
Burgu i Shkup-	/		/
Burgu i Strumicës	/		2
EN-P Shtip	4		6
EN-P i tipit të hapur Strugë	/		/
Burgu i Kumanovës me			
rapart të hapur në Pallankë	1		/
Burgu i Ohër- it	/		2
EE- P Tetovë	/		/
<b>Gjithsejt</b>	<b>37</b>		<b>19</b>

## 3. Largimi dhe ikjet e personave të dënuar

Gjatë vitit 2008 ka pasur 108 ikje nga institucionet penitenciare, nga të cilat 16 kanë qenë largime nga institucioni ndërsa rastet tjera nuk janë kthyer nga vizitat shtëpiake. Nga numri i përgjithshëm i personave të dënuar që janë larguar nga institucioni 79 prej tyre

<sup>104</sup> Ibid. neni 157. al. 1,2, 3,4

<sup>105</sup> Të dhenat statistikore nga Drejtoria mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, Shkup, 2009.

fq. 29

<sup>106</sup> Po aty.

janë kthyer, respektivisht janë privuar nga ana e organeve të rendit, ndërsa 29 prej tyre akoma kanë në arati<sup>107</sup>.

### 3.1. Ndërprerja e vuajtjes së dënimit

Ndërprerja e vuajtjes së dënimit me heqje të lirisë në institucionet penitensiare mund të ndodh në disa raste të caktuara të cilat, po ashtu, në secilin shtet parashihen dispozita pozitive ligjore. Në Republikën e Maqedonisë ndërprerja e vuajtjes së dënimit është rregulluar me dispozita pozitive ligjore. Ndërprerjen e vuajtjes së dënimit me burgim mund të kërkoj vetë personi i dënuar ose anëtari i afërm i familjes. Mbi ndërprerjen e vuajtjes së dënimit deri më 30 ditë vendos drejtoria mbi Ekzekutimin e Sanksioneve penale<sup>108</sup>. Ndërprerja e vuajtjes së dënimit mund të bëhet nga arsye të ndryshme, personale, shëndetësore, sociale dhe familjare, si p.sh.

- nevoja për qëndrim në rrethin familjar;
- nevoja për kryerjen e obligimeve të ndryshme gjatë punëve sezonale;
- përmbushja kontraktuese me personat tjerë;
- nevoja për shërim në ndonjë institucion jashtë entit ndëshkues apo në ndonjë qytet tjetër. Sipas nenit 158 al. 1 - 5 të LZSP<sup>109</sup>.

Me lutje të personit të dënuar ose me propozim të drejtorit të institucionit, në bazë të mendimit të shërbimit shëndetësor të burgut dhe me mendim paraprak të prokurorit publik kompetent, gjykatësi për zbatim të sanksioneve, mund ta ndërpresë vuajtjen e dënimit më shumë se 30 ditë për shkak të shërimit, kur nuk ekzistojnë kushte që shërimi të bëhet në institucion ose institucioni ta dërgojë në institucion adekuat shëndetësor.

Kopje nga vendimi i dërgohet edhe prokurorit publik kompetent.

Personi i dënuar të cilit i është lejuar ndërprerja e vuajtjes së dënimit për shkak shërimit, është i detyruar që secilin muaj të paraqesë vërtetim te gjykatësi për zbatimin e sanksioneve për gjendjen e tij shëndetësore. Nëse konstatohet se kanë përfunduar shkaqet për të cilat është lejuar ndërprerja e dënimit, gjykatësi për zbatimin e sanksioneve do ta vë jashtë fuqisë vendimin për ndërprerjen e dënimit.

Propozim për vënien jashtë fuqisë të vendimit mund të paraqesë edhe prokurori publik kompetent. Me propozimin, prokurori publik mund të kërkojë që gjykatësi për zbatimin e sanksioneve të bëjë kontrollë mjekësore të pavarura ndaj personit të dënuar.

Gjatë vitit 2008 në Drejtorinë mbi ekzekutimin e sanksioneve penale janë drejtuar 76 kërkesa respektivisht propozime për ndërprerje të dënimit, nga të cilat 37 janë zgjedhur pozitivisht ndërsa 39 kërkesa dhe propozime janë refuzuar<sup>110</sup>. Ndërsa ndërprerjet mbi 30 ditë I jep gjykata themelore.

Vendimet pozitive për ndërprerje të dënimit me burgim kanë të bëjnë me sëmundjet e rënda akute të personave të dënuar të cilët nuk kanë mundësi të shërohen në institucion dhe kur është e nevojshme shërimi i domosdoshëm në stacionar të institucioneve të specializuara shëndetësore.

Ndërprerjet deri më	30 ditë dhe mbi 30 ditë	
EN-P Idrizovë	17	5
Krahu i hapur i EN-P së Idrizovë në Veles	/	/

<sup>107</sup>Të dhenat statistikore nga Drejtoria mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, Shkup, 2009. fq. 30

<sup>108</sup> "Ligji mbi zbatimin e sanksioneve penale", Fletore zyrtare e R.M.- së nr. 02/ 2006, neni 158.

<sup>109</sup> Ibid. neni 158.

<sup>110</sup>Të dhenat statistikore nga Drejtoria mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, Shkup, 2009. fq. 30

Burgu i Shkup- it	/	/
Burgu i Strumicës	/	2
EN-P Shtip- it	4	6
EN-P i tipit të hapur Strugë	/	/
Burgu i Kumanovës me repart të hapur në Pallankë	1	/
Burgu i Ohër- it	/	2
EE- P Tetovë	/	/
<b>Gjithsejt</b>	<b>37</b>	<b>19</b>

Kundër vendimit të marrë lidhur me lutjen për ndërprerje të vuajtjes së dënimit, personi i dënuar dhe prokurori publik kompetent kanë të drejtë ankese në këshillin penal të gjyqit kompetent për zbatimin e sanksioneve<sup>111</sup>.

Koha gjatë ndërprejes së ekzekutimit të dënimit me heqje të lirisë zakonisht nuk llogaritet në kohën e mbajtjes së dënimit. Prandaj, personat e dënuar atë kohë sa kanë qëndruar jashtë institucionit, d. m. th. Koha sa ka qenë i ndërprerë ekzekutimi i dënimit, duhet ta kompensojë duke vazhduar mbajtjen e tij.

#### **4. Lirimi me kusht i personave të dënuar me burgim format e lirimit me kusht**

Me lirim me kusht nënkuptojmë masën e ndërmarrë nga ana e gjykatës kompetente me të cilën personi dënuar lirohet para se ta mbajë dënimin e plotë dhe del në liri nëse i ka plotësuar disa kushte konkrete<sup>112</sup>. Lirimi me kusht është institut penologjik ku i mundësohet personit të dënuar që të lirohet para kohe nëse janë plotësuar kriteret të parapara në ligj<sup>113</sup>. Lirimi me kusht konsiston në atë që personi, i cili është duke vuajtur dënimin me burg, lëshohet në liri para se ta ketë mbajtur dënimin, me kusht që derisa të skadojë koha për të cilën është shqiptuar dënimi, të mos kryejë vepër tjetër penale<sup>114</sup>. Lirimi para kohe i personit të dënuar nga vuajtja e dënimit, respektivisht para se të mbaron afati i dënimit<sup>115</sup>

##### **4.1. Rrethanat e dhënies të lirimit me kusht**

Lirimi me kusht paraqitet si institut i pa varur juridiko - penal, politiko- kriminal, kriminologjik dhe veçanërisht penologjik është ngusht i lidhur me dënimin me heqje të lirisë<sup>116</sup>. Mendojmë se për dhënien e lirimit me kusht duhet plotësuar disa rrethana:

Në legjislaturën penale lëshimi me kusht si institut relevant është vendosur më afër procesit të ekzekutimit.

Si term lirim me kusht përcakton kohën e caktuar që është ndryshuar gjatë ekzekutimit të dënimit me heqje të lirisë ndaj personit të dënuar

Sipas përmbajtjes së vet – lirim me kusht është tretmani në liri, që arrihet nëpërmjet programës së caktuar para se të zbatohet lirim me kusht. Program që determinon qëllimin e dënimit dhe ekzekutimin e dënimit me heqje të lirisë.

E veçanta e lirimit me kusht është se, në një kohë të caktuar zbatohet tretmani i veçantë i individualizimit, me çka kushtëzohet lirim i personit të dënuar para kohe nga vuajtja e dënimit.

<sup>111</sup> Ibid. neni 158, al 5.

<sup>112</sup> R. Halili. vep. e cit. fq. 228

<sup>113</sup> Lj. Arnaudovski: vep. e cit., fq. 455.

<sup>114</sup> I. Salihu. Vep. e cit. fq. 542.

<sup>115</sup> T. Krale. Vep. e cit. fq. 227.

<sup>116</sup> M. Krstanovski. "Uslovniot Otpust kako penoloshki institut". NIP. " Studentski zbor" Skopje. 1996.fq.31

Lirimi para kohe i personit të dënuar nga vuajtja e dënimit mund të limitohet vetëm me kusht, që është i ngjajshëm me qëllimin e dënimit dhe ekzekutimit të tij, si faktor që personi i dënuar të mos kryej tjetër vepër penale.

Personi i dënuar në të ardhmen të mos kryej vepër penale është qëllimi kryesor i lirimit me kusht dhe të sillet mirë, të mos e prish rendin dhe qetësinë publike<sup>117</sup>.

Karakteristika të veçanta dhe specifike të lirimit me kusht janë: personi i dënuar me sjelljen e vet gjatë vuajtjes së dënimit dëshmon se në të ardhmen nuk do të kryej vepra penale, dhe të bind organin kompetent (gjykatën) për dhënien e lirimit me kusht, se liria, me një arsytim dhe siguri më të madhe do të intensifikon risocializimin e tij në qëllimin e dënimit të shqiptuar, me kusht që të sillen mirë dhe mos të përsërisin aktivitetin delikuent dhe kriminal<sup>118</sup>.

Nëse gjatë dhënies së lirimit me kusht nuk arrihet qëllimi i dënimit, dhe mos respektimi i besimit të dhënë se personi i dënuar do të kryej vepra penale kjo, duhet të përcjellet me sanksione tjera. Këto sanksione duhet përcjell me revokimin e lirimit me kusht dhe vuajtjen e pjesës së mbetur të dënimit, dhe dënimin e veprës të sapo kryer.

Kriteriumet dhe kohën për të vuajtur dënimin, personit të dënuar i caktohen paraprakisht edhe ate:

- mund të kërkoj vuajtjen e gjysmës së dënimit;
- në raste të caktuara të vuaj dy të tretat e dënimit<sup>119</sup>;
- në situatë më të volitshme një të tretën e dënimit;
- kur është shqiptuar dënimi mbi dhjet vjet heqje lirie varrësisht nga substrati kriminalistik që disponon çdo person i dënuar dhe nevoja individualizimit special.

Lirimi me kusht të konstituohet si e drejtë, me plotësimin e drejtë të kushteve juridiko - materiale dhe juridiko - formale në risocializimin dhe individualizimin, me tretmanin retributiv për delikuentët e veçantë.

Definimi juridik i kushteve që personi i dënuar të merr lëshimin me kusht, ka për qëllim garantimin ligjor e tij, mënjanimin e rrezikut arbitraritetit, vetëdëshirës, manipulimit të personave të dënuar nëpërmjet lëshimit me kusht<sup>120</sup>.

Personi i dënuar për të marrë lirimin me kusht duhet dhënë garantimin ligjor, të zbatimit të tij, të mënjanon arbitraritetin, vetëdëshirën dhe manipulimin e tyre në përmjet institutit të lëshimit me kusht. Kushtet juridike janë nga njëra anë:

- paramendimet për zbatimin e lirimit me kusht; dhe nga ana tjetër:
- paramendimet kriminologjike, penologjike dhe kriminalo - politike të verifikimit të kriteriumeve që tregojnë shkallën e arritjes së procesit të risocializimit;
- riedukimi i personit të dënuar gjatë ekzekutimit të dënimit me heqje të lirisë;
- prej nga lirimi me kusht duhet të paraqet përmbylljen e efekteve.

---

<sup>117</sup> Ibid.

<sup>118</sup> R. Halili. vep. e cit. fq. 228.

<sup>119</sup> R. Halili. Ibid. fq. 229.

<sup>120</sup> M. Krstanovski. "Uslovniot Otpust kako penoloshki institut". NIP. " Studentski zbor" Skopje. 1996.fq.31

Por, vlerësimet për zbatimin e lirimit me kusht si çështje juridike dhe si proces do të ç`kyqë të gjitha autorizimet diskrecionale të organit që vendos për te, dhe paraqet një garancë për zbatimin ligjor të së drejtës<sup>121</sup>.

Organi kompetent për vendosjen e lirimit me kusht pa dyshim duhet të jetë gjykata për shqiptimin dhe ekzekutimin e dënimit me heqje të lirisë në bazë të zbatimit ligjor të kërkesës së personit të dënuar, propozimit të institucionit penitenciar, gjykatësit mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, ose ndonjë organi tjetër, me çka, personi i dënuar duhet të premton gajhtë qëndrimin në liri se nuk do të kryej vepra tjera penale, se, në të kundërtën vërtetohet kaluzula dhe mundësia e revokimit të lëshimit me kusht<sup>122</sup>.

Organi kompetent për vendosjen e lirimit me kusht duhet organizuar metodologji pune, para vendosjes të merr të dhëna për personin e dënuar dhe rrjedhën e procesit të risocializimit ndaj tij. Këto të dhëna mundësojnë, mënyrën e definimit të lirimit me kusht, veçanërisht nëse është:

- nevoja e mbikqyrjes dhe e cilit lloj;
- si dotë realizohet e njëjta mbikqyrje,
- cilat probleme sociale, materiale, edukative dhe probleme tjera do të mirren parasysh,
- cilat rrethana të papërshtatshme duhet mënjeluar që në të ardhmen të mos kryej vepër penale për me u anulua instituti i lëshimit me kusht<sup>123</sup>.

Vendosja e lirimit me kusht përcillet me garanca procedurale të të gjithë pjesëmarrësve në procedurë, mundësinë e shfrytëzimit të ankesës ndaj çdo vendimi të organit që vendos, kërkesën e sërishme pas kalimit të një afati kohor, mundësinë e mbrojtjes nga interesi i përgjithshëm etj.

## 4.2. Lëshimi me kusht sipas dispozitave pozitive ligjore

“Lirimi me kusht i personave të dënuar në sistemin penitenciar të Republikës së Maqedonisë është i rëndësishëm, i cili shërben si nxitje dhe stimulimin e personave të dënuar në riedukimin dhe risocializimin e tyre<sup>124</sup>”. Kjo masë është edhe një lloj korrigjimi i vendimit gjyqësor në pjesën mbi dënimin dhe ndihmon shumë në zbatimin konsekuent të individualizimit të dënimit<sup>125</sup>.

Gjatë, vendosjes të lirimit me kusht në Republikën e Maqedonisë kompetnetë janë organet gjyqësore. Vetëm gjykata si organ i pa varur dhe objektiv vendos për lirinë e individit<sup>126</sup>, si vlera themelore të njeriut. Personi i dënuar para kohe lirohet nga vuajtja e dënimit për shkak rezultateve të arritura në programimin dhe mund të pritët se në liri do të sillët dhe nuk do të kryej vepra penale<sup>127</sup>. Dënimi me heqje lirie (me burgim) shqiptohet nga ana e gjykatës me vendim të veçantë me procedurë paraprake gjyqësore, andaj edhe vendimin për lirimin me kusht e sjell i njëjti organ (gjykata). Në këtë mënyrë vihen në funksion parimi i legalitetit dhe ligjshmërisë.

<sup>121</sup> M. Krstanovski. Vep. e cit. fq. 34.

<sup>122</sup> Ibid. po aty.

<sup>123</sup> Ibid. po aty.

<sup>124</sup> Ligjit mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, neni 199, Rendi shtëpiak i Entit ndëshkues-përmirësues Idrizovë, Shkup, janar 2008, neni 98, fq.38.

<sup>125</sup> R. Gashi. Vep. e cit., fq.361,

<sup>126</sup> Shih: Neni 201.

<sup>127</sup> T. Krale. Penoloski leksikon, NIP “ Studensti Zbor” Skopje 2002. fq. 287- 288.

Për të vendosur lidhur me lëshimin me kusht të personit të dënuar duhet të ekzistojë:

- kërkesa e të dënuarit;
- dëshmia e penaltetit;
- vendimi i gjykatës që e ka dënuar;dhe
- mendimi (karakteristika) i drejtorisë së institucionit në të cilën ndodhet i dënuari.

Në vazhdim do të tregojmë procedurën e lëshimit me kusht sipas neneve 200- 205 të “Ligjit mbi ekzekutimin e sanksioneve penale” të R.M.- së.

Personi i dënuar lirohet nga vuajtja e dënimit në ditën kur me aktvendim për lirim me kusht është caktuar lirimi<sup>128</sup>.

Lutje për lirim në bazë të lirimimit me kusht, në kushtet e përcaktuara me ligj, mund të praqesë personi i dënuar ose bashkëshorti/ja i saj/e tij, familjari nga gjaku në vijë të prë, adopuesi, i adopuari, vëllai, motra dhe mbajtësi.

Propozim për lirimin e personit të dënuar në bazë të lirimimit me kusht, mund të praqesë edhe drejtori i institucionit.

Për lirimin me kusht të personit të dënuar, vendos gjyqi që e ka miratuar aktgjykimin në shkallë të parë në këshillin e përbërë nga tre gjykatës, i cili vendos jashtë shqyrtimit kryesor.

Para vendimmarrjes për lirimin me kusht, gjykata e shkallës së parë kërkon të dhëna nga institucioni, ndërsa mund të merret në pyetje i dënuari dhe të kërkohet mendimi nga gjykatësi për zbatimin e sanksioneve, si dhe nga personat zyrtarë të institucionit për rrethanat që kanë të bëjnë me personalitetin e personit të dënuar, sjelljen e tij gjatë vuajtjes së dënimit, kryerja e obligimeve të punës dhe për rrethanat e tjera nga të cilat mund të përfundohet nëse është arritur qëllimi i dënimit dhe veçanërisht nëse personi i dënuar në të ardhmen nuk do të kryejë vepra penale.

Propozimin e drejtorit të institucionit e përfaqëson dhe arsyeton përfaqësuesi i institucionit në të cilin personi i dënuar e vuan dënimin.

Lutja përkatësisht propozimi për lirim me kusht mund të paraqitet sërish pas kalimit të 6 muajve për dënimin me burg mbi 1 vit, përkatësisht 3 muajve për dënimin me burg nën 1 vit, nga plotfuqishmëria e aktvendimit me të cilin është refuzuar lutja paraprake e personit të dënuar, përkatësisht propozimi i drejtorit.

Aktvendimi me të cilin gjykata vendos për lirim me kusht, i dërgohet personit të dënuar, anëtarit të familjes që ka paraqitur lutje për lirim me kusht, institucionit në të cilin personi i dënuar vuan dënimin, prokurorit publik kompetent dhe njësisë rajonale të Ministrisë së Punëve të Brendshme, sipas vendbanimit, përkatësisht vendqëndrimit të personit të dënuar, nëse vendimi është pozitiv<sup>129</sup>.

Gjykata në aktvendimin për lirim me kusht të liruarit me kusht mund t’i caktojë mbikëqyrje mbrojtëse, që përbëhet nga masa të veçanta për ndihmë, përkujdesje, mbikëqyrje ose mbrojtje të cilat i zbaton organi social.

Kundër aktvendimit pas lutjes ose propozimit për lirim me kusht, personi i dënuar dhe prokurori publik kompetent kanë të drejtë ankese në afat prej 8 ditësh në gjyqin më të lartë<sup>130</sup>.

Në bazë të asaj çka u tha më lartë mundë të konkludojmë se: lirimi me kusht paraqet institucionin penologjik, personat e dënuar që kanë mbajtur një pjesë të dënimit të shqiptuar, ju mundësohet që nëpërmjet tretmanit në liri të vazhdohet procesi i risocializimit, me vërejtje se, pjesa e mbetur e dënimit të pa mbajtur nëse kryen vepër penale do të ri-mbahet.

Në vijim, duke u mbështetur në aktet juridike në fuqi, praktikën penitensiare dhe të dhënat e tjera të rëndësishme të kësaj fushe, do të trajtohen disa çështje të rëndësishme që kanë të bëjnë me lirimin me kusht të personave të dënuar, si kushte për aplikimin e lirimimit me

<sup>128</sup> Ibid, neni 199.

<sup>129</sup> “Ligji mbi zbatimin esanksioneve penale”, neni 200- 205, al,2. Fletore zyrtare e R.M. –së nr. 02/2006.

<sup>130</sup> Ibid,

kusht procedura e vendosjes lidhur me te, revokimin e tij si dhe do të trajtohet edhe aplikimi i këtij instituti në praktikën penitenciare<sup>131</sup>.

### **4.3. Kushtet për aplikimin e lirimit me kusht.**

Sipas dispozitave pozitive ligjore të Kodit Penal neni 36 lirim me kusht te personat e dënuar mund të aplikohet në këto raste:

- personi i dënuar mund të lirohet para kohe me kusht, nga vuajtja e dënimit vetëm për arsye të veçanta;
- gjatë vendosjes së lirimit me kusht do të mirren për bazë se në të ardhmen personi i dënuar nuk do të kryej vepra penale;
- se është përmirësuar dhe se në liri dotë sillet mire;
- do të mirret parasysh sjellja e tij gjatë vuajtjes së dënimit kryerja e obligimeve të marrura<sup>132</sup>, nëse me sjelljen dhe punën e tij tregon se me dënimin e vuajtur është arritur qëllimit për edukimin e tij, të ketë vuajtur; jo më pak se gjysmën e dënimit të dhënë për kundërvajtje penale<sup>133</sup>. Kushti i parë është i natyrës objektive dhe ka të bëjë me faktin që i dënuari të ketë vuajtur pjesën e caktuar të dënimit, ndërsa kushti tjetër është i natyrës subjektive dhe ka të bëjë me faktin që i dënuari gjatë qëndrimit në institucionin penitenciar me sjelljen dhe punën e tij të tregojë se është përmirësuar dhe në të ardhmen nuk do të kryej vepra penale<sup>134</sup>.

### **4.4. Revokimi i lëshimit me kusht.**

Lëshimi me kusht personit të dënuar mund të revokohet nëse i dënuari gjatë kohëzgjatjes së lirimit me kusht kryen një apo më shumë vepra penale. Kështu, sipas dispozitave të Kodit Penal neni 37 al. 1 - 5, lirim me kusht mund të revokohet nga gjykata<sup>135</sup>, nëse i dënuari gjatë kohës së kushtit kryen një vepër penale tjetër, atëherë përveç që revokohet vendimi i lëshimit me kusht, edhe pjesa tjetër e dënimit të mbetur për veprën e parë penale i bashkohet dënimit të dhënë për veprën penale të re duke u zbatuar rregullat e bashkimit të dënimeve. Në rastin e tillë gjykata shqipton dënim unik, me ç'rast dënim shqiptuar më parë merret si i caktuar<sup>136</sup>.

Mund të konstatoj se gjatë kësaj periudhe kohore aplikimi i lëshimit me kusht nuk është i vogël, por ai është përdorur mjaft nga gjykatat si një ndër masat e rëndësishme në procesin e risocializimit dhe riedukimit të të dënuarve. Jam i mendimit se lirim me kusht duhet të jetë edhe më i shpeshtë në praktikën penitenciare të Republikës së Maqedonisë dhe gjatë vendosjes së këtij institucioni gjykatat duhet të jenë më aktive në shqyrtimin e dosjeve të personave të dënuar. Gjithashtu edhe vendimit mbi lirim me kusht duhet kushtuar rëndësi të madhe, veçmas arsyetimit të tij në mënyrë që vendimi i tyre të mos mbështetet vetëm në të dhënat indirekte lidhur me sjelljet dhe qëndrimin e të dënuarve. Dhe, së fundi, duke u nisur nga rëndësia e lirimit me kusht ndaj personave të dënuar dhe aplikimi të shpeshtë të tij, jam i mendimit se ka vend për parashikimin e tij si një e drejtë e tyre, të cilën ata mund ta gëzojnë pasi të kenë vuajtur pjesën më të madhe të dënimit dhe pas përmbushjes së kushteve të caktuara.

<sup>131</sup> R. Gashi. Vep. e cit.fq. 361.

<sup>132</sup> Kodi penal. Neni.36.

<sup>133</sup> Ligjit mbi ekzekutimin e sanksioneve penale, neni 198, Rendi shtëpiak i burgut të Shkupit, Shkup, maj 2001, neni 105, faq.22.

<sup>134</sup> Shih; R. Gashi. Vep. e cit. fq. 362; Kodi penal neni 36. al.2.

<sup>135</sup> Kodi penal. Neni.37. al. 1-5

<sup>136</sup> R. Gashi. Vep. e cit.fq. 364.

#### 4.5. Lirimi i personave të dënuar

Në sistemin penitensiar të R.M.- së personi i dënuar duhet të lirohet nga vuajtja e dënimit kur përfundon ekzekutimi i vendimit të dënimit, në bazë të Ligjit “Mbi zbatimin e sanksioneve penale”, edhe ate:

- dënimi me burgim konsiderohet i plotësuar dhe i dënuari lirohet kur është vuajtur dënimi;
- falur ose amnistuar ose me vendim të organit kompetent.

Mirëpo, në praktikën penitensiare të R.M.- së dhe në vetë praktikën penitensiare të institucioneve penitensiare, personat e dënuar mund të lirohen edhe para ditës kur kalon afati dënimit, kur është falur dënimi ose amnistuar, kur përfitohet plotësisht nga ndryshimi apo shfuqizimi i dispozitës. Për ditën e lëshimit apo të daljes së personit të dënuar nga institucioni, me kohë dhe në mënyrë precise, informohet familja, gjykata kompetente (themelore), organet e policisë, organet e çështjes sociale, në qendër ku personi i dënuar e ka vendbanimin apo vendqëndrimin e përhershëm. Në vijim do të shihet lëshimi i personave të dënuar nga vuajtja e dënimit. Sipas neneve 192- 206 të “Ligjit mbi zbatimin e sanksioneve penale”<sup>137</sup> dhe neneve 92-99 të Rendit shtëpiak në këto raste:

Personat e dënuar lëshohen nga vuajtja e dënimit edhe ate:

- pas vuajtjes së dënimit;
- pas faljes së dënimit të mbetur me aktin e organit kompetent;
- vendimit për lëshim me kusht; ose
- me vendimin e drejtorit të institucionit për lëshimin e parakohshëm nga vuajtja e dënimit.

Aktivitetet e përgatitjes për lëshimin e personit të dënuar, intensifikohen në tre muajt e fundit para skadimit të dënimit, përkatësisht para ditës kur supozohet se do të lëshohet. Këta persona të dënuar dërgohen në repartin për lëshim, në të cilin aktivitetet për përgatitje realizohen sipas programit të veçantë për përgatitje për lëshimin e personave të dënuar.

Personat e dënuar gjatë përgatitjes për lëshim, këshillohen për pasojat e dënimit nga kryerja e përsëritur e veprës penale dhe për mundësitë për mënjanimin e këtyre pasojave dhe për shmangien nga përsëritja e veprës.

Personit të dënuar mund t’i lejohet që, sipas nevojës gjatë kohës sa është në repartin e lëshimit, të dalë nga institucioni për të kërkuar punë ose për vendosje.

Dy ditë para lëshimit, personi i dënuar lirohet nga puna që të mund të përgatitet për dalje.

Para lëshimit, personin e dënuar e kontrollon mjeku i institucionit, i cili me shkrim do ta konstatojë gjendjen e tij shëndetësore në momentin e lëshimit.

Nëse personi i dënuar në kohën e lëshimit nga vuajtja e dënimit është i sëmurë rëndë, institucioni do ta vendosë në institucionin më të afërt shëndetësor.

Nëse personi i dënuar ka mjete që t’i paguajë shpenzimet e mjekimit, për muajin e parë të mjekimit ato do të bien në llogari të institucionit, ndërsa për mjekimin e mëtejshëm do të veprohet sipas dispozitave të përgjithshme.

Institucioni penitensiar i bart shpenzimet e transportit për personin e dënuar, nga institucioni deri te vendbanimi përkatësisht vendqëndrimi, nëse personi që lëshohet nuk ka mjete për këtë dedikim.

Gjatë lëshimit nga institucioni, personit të dënuar i jepet letërnjoftimi i tij dhe fletëlëshimi nga institucioni. Personit të dënuar i jepen edhe sendet e tjera të tij, si dhe paratë e kursyera nga puna në institucion.

Në fletëlëshim përmbahen të dhënat për kohën e lëshimit dhe kohën e vendin kur dhe ku duhet të paraqitet në organin rajonal të punëve të brendshme.

Nëse personi i dënuar nuk ka letërnjoftim, fletëlëshimi shërben si dëshmi për përcaktimin e identitetit të tij.

Personi i dënuar lëshohet nga vuajtja e dënimit nga institucioni, në ditën dhe orën kur i skadon vuajtja e dënimit.

Nëse dita e fundit e vuajtjes së dënimit bie në ditën e diel ose në festë, personi i dënuar lëshohet në ditën që i paraprin.

Sipas gjendjes së viteve 2006 dhe 2007 vetëm në institucionin penitensiar të Idrizovës, numri i personave të dënuar të lëshuar ishte:

<sup>137</sup> Ibid. nenet: 192- 206.;Ibid. nenet 92-99.



## Numri i personave të dënuar të liruar në 2006 2007

Të liruar	682	626
Të liruar me kusht	89	58
Të liruar sipas nenit 206 të LZSP	238	271
Mbarim i dënimi	42	36
Falje	6	9
Ndërprerje të dënimit kanë marrë	19	5
<b>Gjithsejt të liruar</b>	<b>1076</b>	<b>1005<sup>138</sup></b>

Nga sa u tha më lartë lidhur me lirimin e personave të dënuar, shihet se në sistemin penitenciar të Republikës së Maqedonisë janë në zbatim disa mënyra të lirimit të personave të dënuar, ku sipas rregullit i dënuari është liruar nga vuajtja e dënimit pas plotësimit të kohës së dënimit, ndërsa mënyrat tjera janë përjashtim. Mirëpo, në bazë të praktikës së deritashme, mund të konstatojmë se edhe në mënyra të tjera, veçmas përmes ligjeve të amnestisë janë liruar një numër i konsiderueshëm e personave të dënuar, si rrjedhojë e rrethanave të caktuara dhe ngjarjeve që ndodhin në vend.

### Rezime

Në bazë të asaj çka u tha më sipër lidhur me transferimin, nderprerjen e dënimit të personave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e dënimit në institucionet penitenciare në Republikën e Maqedonisë, del se me aktet juridike penitenciare në fuqi është shënuar një përparim i madh, veçmas në parashikimin e kriterëve të cilat duhet marrë parasysh me rastin e transferimit dhe të ndarjes së të dënuarëve nëpër institucione. Mirëpo, nëse e përcjellim praktikën e zbatimit të transferimit dhe ndarjes së të dënuarëve në institucionet penitenciare të Republikës së Maqedonisë, mund të thuhet se realizimi i kësaj faze të rëndësishme në praktikë nuk është i kënaqshëm dhe përherë i zbatueshëm. Këtu mendojmë, në rend të parë, në mungesën e zbatimit konsekuent të kriterëve të përmendura më lart, e veçmas në mungesën e zbatimit të kriterëve subjektive në shkallë të duhur. Realizimi i mirëfilltë në praktikë i transferimit, nderprerjes së dënimit të personave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e dënimit të personave të dënuar në sistemin penitenciar të R. M. – së e vështirësojnë disa faktorë dhe rrethana. Këtu vlen të përmendet veçmas mungesa e observimit dhe studimit të mirëfilltë të personave të dënuar sipas standardeve të njohura moderne, si dhe mungesa e institucioneve të specializuara për kategori të caktuara të personave të dënuar, e madje në një masë të caktuar edhe mungesa e reparteve ose seksioneve në kuadrin e pjesës dërmuese të institucioneve penitenciare.

Në sistemin penitenciar të Republikës së Maqedonisë mund të konstatojmë se transferimit, nderprerjes së dënimit të personave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e dënimit të personave të dënuar ende nuk i kushtohet vëmendje të duhur. Me rastin e transferimit, nderprerjes së dënimit të personave të dënuar, lirimi me kusht dhe lirimi nga vuajtja e dënimit të personave të dënuar merren parasysh disa kritere të caktuara, por të cilat

<sup>138</sup>Shih: Raportet vjetore të institucionit të Idrizovës 2006, 2007 .

janë të natyrës objektive. Ndërsa, kriteret subjektive, pra vetitë, cilësitë dhe karakteristikat e brendshme të personave të dënuar nuk merren parasysh në masë të duhur. Edhe përkundër faktit se me aktet juridike penitensiare janë shënuar rezultate pozitive në parashikimin e kriterëve të klasifikimit, në praktikën penitensiare mund të thuhet se nuk janë zbatuar përherë ato.

#### **Literatura e konsultuar:**

R.Halili.-Penologjia,2005,Prishtine, fq. 156

T. Krlev.Penoloski leksikon. NIP “ Studentski zbor”. Skopje. 2002. fq. 124..

Tërësia e rregullave minimale mbi trajtimin e të burgosurve, rregulli 67, botuar në: Përmbledhjesh aktesh ndërkombëtare, botimi i komitetit shqiptar të Helsinkut “Albinform”, Tiranë, 1994, fq. 175. në mënyrë të ngjajshme këtë qëllim e parashohin edhe rregullat evropjane të burgut. Lidhur me këtë shih Rregullat evropiane të burgut, rregulli 12, Rekomandimi nr. R. (87) 3 i Komitetit të Ministrave për shtetet anëtare mbi rregullat evropiane të burgut, (miratuar nga Komiteti i Ministrave në 12 shkurt të vitit 1987), Këshilli i Evropës, Strasburg, 1987, fq.8-9. Në literaturën penologjike është përkrahur nga shumica e autorëve.

Disa autor përmenden edhe qëllime të tjera të klasifikimit të personave të dënuar. Kështu, p.sh. Lj.Arnaudovski, përveç klasifikimeve të përmendura më lart, thekson se ai ka të bëjë edhe “...me nevojën e përfshirjes në grupin edukues, në të cilin i dënuari do të pësoj ndikime pozitive si dhe vet do të ndikoj në të ” (Shih veprën e tij: Penologjia, Shkup, 1988, fq. 430.). Ndërkaq Z. Sulejmanov përveç qëllimeve të përmendura më lart, numëron edhe qëllimin e mbajtjes së disiplinës. (Shih punimin e tij: Klasifikacija osuđenih lica, JRKK, Beograd, 1991, fq. 23.).

“Ligji mbi zbatimin e sanksioneve penale’ neni 101.

R. Halili. vep. e cit. fq. 158; R.Gashi. vep. e cit. fq. 181; Shih: T. Krlev.Penoloski leksikon. NIP “ Studentski zbor”. Skopje. 2002. fq. 125.

## **KOSOVA, DHJET VITET E PAVARSISË DHE DHJET SFIDAT E SAJ**

**Mustafë KADRIAJ, PhD (C)-** *International University of Struga, Faculty of Economic Sciences*

### **Abstrakti**

Thirrja për Konferencë shkencore ndërkombëtare në Përvjetorin e dhjetë të Shtetësisë së Kosovës “KONSOLIDIMI I SHTETIT DHE SFIDAT EUROINTEGRUESE” ishte kanqësi të i përgjigjem pozitivisht për faktin aq sa është e rëndësishme të trajtohet por njëherit edhe sfiduese sepse ecuria e Kosovës si shtet ka hasur në shumë pengesa si nga faktori ndërkombëtar por për fatin jo të mirë më shumë nga faktori i mbrendshëm si politika, drejtësia e të ngjashme. E them këtë sepse edhe mbas 10 vite pavarësi, Kosova në shumë fusha po vendnumron mos më thënë kthim mbrapa siç janë problemet ekonomike, si rritje e vogël ekonomike, papunësi e lartë, inflacioni i lartë, keqmenaxhim i parasë publike etj. Kur fillova të shkruaj temën “Kosova, dhjet vitet e pavarësisë dhe dhjet sfidat e saj” në fillim mendova që do jetë sfiduese ti gjejë por në fund ishte problem që për dhjet vite pavarësi ti rrumbullaksoj në dhjet probleme. Si probleme gjatë rrugimit dhjet vjeçar të shtetit të Kosovës kam theksuar: 1.Partit politike, 2.Punsimin, 3.Stategjia ekonomike, 4.Investimet e huaja, 5.Krizat e njëpasnjëshme, 6.Raporti export/import, 7.Korrupsioni, 8.Mjedisi biznesor, 9.Bashkpunimi ekonomik dhe 10. Ngërqi politik dhe liberalizimi.Të dhënat hipotetike shkencore sidhe hulumtimi i raporteve dhe literaturës profesionale konsideroj qëky hulumtim do të ofroj bazë shkencore dhe akademike për të interesuarit duke iu ofruar përfundime dhe rekomandime referuese.

*Fjalët kyqe: Kosova, sfidat dhe problemet, perspektiva politike dhe ekonomike.*

### **Hyrje**

Zhvillimi si liri mund të shihet si proces i shtrirjes së lirive reale që gëzojnë njerëzit. Përqëndrimi të liritë e njeriut bie në kundërshtim me pikpamjet e ngushta të zhvillimit, siç janë: identifikimi I tij me rritjen e prodhimit kombëtar bruto, me rritjen e të ardhurave personale, me industrializimin, progresin teknik apo modernizimin shoqëror. Rritja e GDP-së apo e të ardhurave individuale mund të jetë, pa dyshim, një mjet shumë i rëndësishëm për zgjerimin e lirive që gëzojnë antarët e shoqërisë. Zhvillimi kërkon menjanimin e burimeve kryesore që çojnë në privimin e lirisë: varfëria dhe tirania, mundësitë e pakta ekonomike, privimet sistematike shoqërore, lënia pas dore e shërbime publike, si dhe mungesa e tolerancës apo veprimtaria e tepruar e shtetve shtypëse.(SEN, 2009, p. 23). Nuk është e lehtë të jesh ekonomist. Drejtuesit e korporatave i akuzojnë ata se nuk kanë qenë në gjendje të llogarisin saktë kostot dhe përfitimet. Altruistët i akuzojnë se ata e teprojnë me përqëndrimin vetëm te kostot dhe përfitimet. Për politikanët, ekonomistët janë kukullat e parties që nuk i lënë ata të premtojnë prosperitetin pa sakrifica. Ekonomistët ndjehen se akuzohen pa të drejtë, pasi ata janë thjesht lajmësit e të rejave të këqija dhe jo shkaktarët e tyre.(BUCHHOLZ, 2009, p. 25). Udhëheqësit e mirë shkëlqejnë në hartimin e strategjisë. Skuadrat e mira shkëlqejnë në zbatimin e saj. Edhe sikur të kesh gjithë talentin dhe ambiciet që të duhen, pa strategji të qartë, të kuptueshmenga të gjithë talentin dhe ambiciet që të duhen, që nga maja e organizatës deri

në bazën e saj, qëllimi nuk do të përmbushet. Pra strategji fillim e fund, përherë.(CAMPBELL, 2015, p. 13). Angela Merkel duket, deri diku, një udhëheqëse e pazakontë për shtetkombin më të fuqishëm të Bashkimit Europian. Kancelarja gjermane vendos pragmatizmin mbi gjestet madhështore dhe vlerëson aftësitë politike e administrative më shumë sesa dekaltrat kurajoze për ndryshimin e botës. Asaj i mungon retorika e pasur e Obamës, apo karizma e Clinton-it. Asaj nuk i pëlqejnë – madje i urren – fjalimet pompoze. Ajo nuk frymëzon shpërthime entuziazmi historik. Po kështu nuk shkakton as ndonjë ndjenjë ankthi ose frike, si ajo që shkakton Putin-i kur hyn në dhomë, me apo pa qen, për të provokuar fobinë, që Merkel-i ka pasur që fëmijë, ndaj qenve. Me pak fjalë, Merkel-i ngjason më shumë me një menaxhere të aftë, sesa me një udhëheqëse të madhe. Profili i saj është i rrallë në politikën aktuale, sepse është edhe e suksesshme, edhe e respektuar gjerësisht, si nga opinion publik, ashtu edhe nga kolegët e saj. Dhe, nëse ia vëren me kujdes tiparet e karkakterit mund të konstatojmë, se ato nuk janë as të mërzitshme dhe as të rëndomta, por janë analizuar me kujdes dhe përdoren në mënyrë brilante.(CAMPBELL, 2015, pp. 49,50)

## **1. Partitë politike**

Politika- është veprimtari e pushtetit shtetëror të një vendi, që lidhet me qeverisjen e me drejtimin e shtetit, mezhvillimin ekonomik, me rruajtjen e rendit shoqëror, me marrëdhëniet me shtetet e tjera etj, veprimtari e një partie, e një grupi shoqëror ose e dikujt e lidhur me çështjen e shtetit, tërësia e çështjeve dhe e ngjarjeve shoqërore e shtetore, të brendëshme dhe ndërkombëtare. (THOMAI, SAMARA, HAXHILLAZI, SHEHU, FEKA, MEMISHA, , 2006, p. 830). Si në fjalorin e shkencave sociale, ashtu edhe me gjuhën e përditshme, përdorimi i fjalës “parti” është më i vjetër se termi klasë sociale, për shembull. Etimologjikisht, ai rrjedh nga një kuptimi vjetëruar i foljes “part”, që në frëngjishten e vjetër kishte kuptimin ndaj një pjesë, “ndaj”. ( SEILER, p. 12). Sipas Schattshneider-it “ Partia politike është e vetmja forcë politike e aftë të shndërrojë në fakte idetë e shumicës qeverisëse”.( SEILER, p. 25). Partitë politike në Kosovë nuk kanë qenë të lira për t’i shprehur bindjet e tyre politiko-ideologjike, por një gjë e tillë iu është mundur pas luftës së fundit, të vitit 1999, me çlirimin e vendit nga okupatori serb. Këtë mundësi nuk e kanë shfrytëzuar partitë politike të Kosovës, duke mos kontribuar në përpilimin e programeve politike të qarta, duke mos kontribuar në përgatitjen e anëtareve në frymën e orientimit politik përkatës, të partive politike në Kosovë. Pas luftës, partitë politike të Kosovës kanë qenë parti të liderëve, ku janë thirrur në baza regjionale, që ka ndikuar edhe në përjasjen e popullit. Partitë politike që nga pas lufta kanë qenë të kënaqura me faktin se kanë një lider, të marrin vota, ose të kenë disa njerëz, ndërsa listat kanë qenë të mbyllura kështu që fillimisht është votuar partia e identifikuar më liderin e parties.(<https://telegrafi.com/orientimi-i-partive-politike-ne-kosove/>)

## **2. Punsimi**

Sienergji midis zhvillimit ekonomik dhe konsolidimit të tregut të punës mund të kuptohet më mire nëpërmjet sqarimit të këtyre koncepteve si dhe të lidhjeve midis tyre. Ekonomia është institucioni i shoqërisë, që siguron ekzistencën e saj nëpërmjet prodhimit, shpërndarjes dhe konsumit të mallrave dhe shërbimeve. (BARJABA, 2013, pp. 13,14). Përveç ekonomisë legale dhe ilegale, bëhet fjalë edhe për punë legale dhe punë ilegale. Puna është legale kur punëtorët ose punonjësit e punësuar në një veprimtari private, pra punëmarrësit deklarohen nga kompania ose personi që i ka punësuar, pra punëdhënësi. Me këtë rast punëdhënësi është i detyruar që përveq pagës, të paguajë edhe detyrimet për

sigurimin shoqëror (pensionin) dhe sigurimin shëndetësor të punëmarrësve. Pagesa e këtyre detyrimeve ka rëndësi për punëmarrësit, sepse u siguron atyre mbrojtje dhe shërbim shëndetësor, në rastet kur kanë nevojë për të kryer vizita shëndetësore, u përballohen pjesërisht pagesa për mjekim e ilaçe, për shërbim e qëndrimi në spital etj, krijojnë mundësi që të kenë një pension të garantuar. Në rastet kur punëdhënësi shmanget nga këto detyrime, bëhet fjalë për punë të paligjëshme. Puna ilegale quhet punë e zezë, kur punëdhënësi nuk paguan asnjë detyrim për punëmarrësit, por u paguan atyre vetëm pagën. Në këtë rast punëmarrësit nuk figurojnë të regjistruar në punë ose të punësuar, por figurojnë ligjërisht të papunë. Puna e paligjëshme është punë gri, në rastet kur punëdhënësi paguan kontributet paguan kontributet për sigurimin e punonjësve, por joplotësisht. Ai deklaron një page më të vogël për punonjësit dhe paguan për ta detyrime më të vogla sesa do të paguante nëse do të deklaronte pagën normale. Në vendin tone konstatohet aktualisht nivele të larta të ekonomisë dhe të punës së paligjëshme. (BARJABA, 2013, pp. 26,27). Themelimi i politikave të qëndrueshme aktive dhe pasive të tregut të punës duhet të bazohet në spicifikat e tregut të punës në Kosovë: papunësia e lartë, posaqërisht tek femrat dhe të rinjtë, me të hyra neto të larta potenciale në tregun e punës. Qëllimi kryesor është krijimi i vendeve të reja të punës që ka të bëjë më shumë me politikën dhe kornizat makroekonomike. Në këtë situatë specifike dhe me kufizimet buxhetore ekzistuese, institucionet dhe politikën e tregut të punës duhet të stimulojnë mobilitetin e fuqisë punëtore, edukimin modern dhe ngarkesën e ulët të tatimit në pa

### **3. Strategjia ekonomike**

Rritja është sot objektivi më i rëndësishëm ekonomik i të gjitha vendeve, edhe mënyrës që përdoret për llogaritjen e saj, i duhet kushtuar vëmendje e veçantë. Si masë e përshtatshme mbetet rritja e të ardhurave reale për frymë e kombinuar me fuqinë reale blerëse të ardhurave reale për frymë e kombinuar me fuqinë reale blerëse të parasë (PPP) për një shportë të caktuar mallrash e shërbimesh që garantojnë një nivel mesatar jetese. (CIVICI, GLOBALIZIMI... ANTE PORTAS, 2012, p. 86). Qëllimet, objektivat dhe veprimet e Strategjisë Kombëtare dhe Planit të Veprimit 2014-2018 janë të bazuara në Vlerësimin Kombëtar të Rrezikut 2013. Këto dokumente të politikave përbëjnë një mekanizëm të menaxhimit të rrezikut për rreziqet e nivelit kombëtar të ekonomisë joformale, pastrimit të parave, financimit të terrorizmit dhe krimeve financiare në Kosovë. Qëllimi kryesor i Strategjisë Kombëtare dhe Planit të saj të Veprimit 2014-2018 është të mbështes arrijtjen e objektivave të Programit të Qeverisë së Republikës së Kosovës 2011-2014 që janë: 1. Zhvillim i qëndrueshëm ekonomik; 2. Qeverisje e mirë dhe fuqizim i Sundimit të Ligjit; 3. Zhvillim i kapitalit njerëzor; 4. Mirëqenia sociale. Strategjia Kombëtare dhe Plani i Veprimit 2014-2018 janë gjithashtu duke mbështetur Kosovën në përmbushjen e angazhimeve në procesin e stabilizimit dhe asocimit të pranimit në BE. ([http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia\\_Kombetare\\_e\\_Republikes\\_se\\_Kosoves\\_per\\_Parandalimin\\_dhe\\_Luftimin\\_e\\_Ekonomise\\_Joformale,\\_Pastrimin\\_e\\_Parave,\\_Financimin\\_e\\_Terrorizmit\\_dhe\\_Krimeve\\_Financiare\\_2014-2018.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia_Kombetare_e_Republikes_se_Kosoves_per_Parandalimin_dhe_Luftimin_e_Ekonomise_Joformale,_Pastrimin_e_Parave,_Financimin_e_Terrorizmit_dhe_Krimeve_Financiare_2014-2018.pdf), p. 27)

### **4. Investimet e huaja**

Pas pavarësimit të saj dhe njohjes ndërkombëtare të shtetit të ri, nga shumë shtete të botës, Kosova gradualisht e ka forcuar pozitën fillestare ndërkombëtare të saj. Kosova deri më tani ka kaluar një fazë tejet të komplikuar dhe të kushtueshme të tranzicionit të saj. Realiteti iri është krijuar me bashkpunim të ngushtë dhe partneritete strategjike me komunitetin ndërkombëtar. Megjithatë, në

këto përpjkeje ndërkombëtare për shtetformmin e Kosovës, ka dale sheshit edhe një pozicionim dhe akomodim i Kosovës në bashksinë ndërkombëtare, po krijohet një imazh pozitiv dhe pozicionim gjeopolitik dhe gjeoekonomik i Kosovës. Kësaj i kontribuaon edhe stabiliteti i brendshëm dhe aspiratat për integritime në BE dhe NATO. (Cërabregu, Sadiku, 2016, p. 193). Deri në Shtator të këtij viti, investimet e huaja direkte të pranuar në Kosovë arritën vlerën prej 201.5 milionë, që paraqet një rritje prej 10.5 për qind, krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit të kaluar. Sipas të dhënave të fundit të Bankës Qendrore të Kosovës (BQK), në kuadër të strukturës së investimeve të huaja direkte, me rritje u karakterizua kapitali dhe fondi i investimeve në aksione, ndërsa investimet në instrumente të borxhit shënuan rënie. Rritje më e lartë e IHD-ve u shënuar në sektorin e shërbimeve financiare dhe në shërbime të tjera (30.2 përkatësisht 13.7 milionë euro më shumë krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit të kaluar), përdërisa në sektorët e patundshmërisë dhe të ndërtimit u shënuar rënie më e lartë e IHD-ve krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit 2016.”.(<http://www.koha.net/arberi/62508/rriten-investimet-e-huaja-ne-kosove/>)

## **5. Krizat e njëpasnjëshme**

Pabarazitë mund të jenë të natyrës territorial (zona të varfëra/zona të pasuar), të natyrës ekonomike (nga pasuria e skajshme në mjerimin e skajshëm, duke kaluar nga klasat e kamuara, të mesme dhe të varfëra, sociologjike (mënyrat e jetesës), shëndetësore (pabarazi e skajshme mes atyre që përfitojnë nga përparimet e kirurgjisë, të teknikës, të mjeksisë, dhe të tjerëve). Duhet bërë edhe dallime mes pabarazive që lidhen me lamitë kulturore, larmitë profesionale (ka që ndiejnë kënaqësi gjatë ushtrimit të profesionit të tyre dhe të tjerë që jenë të detyruar të ushtrojnë atë), pabarazitë e thella të fatit mes atyre që i nënshtrohen jetës dhe atyre që e gëzojnë atë. Këto pabarazi nuk maten vetëm me sasinë e parave që zotëron. Pasuria nuk të bën doemos të lumtur. Mirëpo mjerimi, ai të bën fatkeq.(Morin, 2016, pp. 139,157). Nuk ka fare dyshim që stabiliteti afatgjatë politik i vendit është i varur drejtpërdrejtë dhe domosdoshmërisht nga Amandamentimi i Kushtetutës së Republikës së Kosovës, me synim të qartësisimit legal të procedurave të zgjedhjes së tri posteve kryesore në strukturat qendrore të pushtetit në Kosovë: Atë të Presidentit, të Kryeministrit dhe të Kryetarit të Kuvendit. Të gjithë ne jemi dëshmitarë që krizat e njëpasnjëshme politike, në harkun kohor 2011-2017, kanë treguar mangësitë evidente në Kushtetutën e Kosovës, të cilat për më shumë, u sforcuan edhe më shumë nga Vendimet e Gjykatës Kushtetuese të Kosovës. Thënë fare shkurt, rrjedhat politike në vend i kanë zhvlerësuar Nenet e Kushtetutës së Kosovës të cilat kanë synuar të kodifikojnë, për një periudhë kohore afatgjatë, politikën institucionale në Kosovë, në tri detyrat kyç në politikën qendrore të vendit.(<http://lajmi.net/kushtetuta-si-burim-i-krizave-politike-ne-kosove/>)

## **6. Raporti export/import**

Kosova si shtet iri dhe i vogël, ka nevojë që të pozicionojë veten në aspektin gjeopolitik dhe gjeoekonomik. Kosova mbetet interesante nëse adresohen çështjet e gjeopolitikës dhe të gjeoekonomisë duke pasur parasysh llojllojshmërinë dhe rezervat e disa burimeve natyrore. Meqenëse për përcaktimin e pozitës gjeopolitike dhe gjeoekonomike, burimet natyrore paraqesin bazë të sigurtë për definimin e saj. (Cërabregu, Sadiku, 2016, pp.

111,112). Në publikimin e Agjencisë e Statistikave të Kosovës (ASK) të dhënat lidhur me rrjedhat e eksportit dhe importit nga Tregtia e Jashtme në Kosovë tregojnë për një deficit tregtar më të lartë për 8.5% në muajin dhjetor 2017, në raport me periudhën e njëjtë të vitit 2016, gjegjësisht në vlerë prej 267,8 milionë eurosh, krahasuar me deficitin prej 246,9 milionë eurosh në vitin 2016. Eksporti mbulon importin me 9.9%. Eksporti i mallrave në muajin dhjetor 2017 kishte vlerën 29,4 milionë Euro, ndërsa importi 297,3 milionë Euro, që është një rritje prej 20.2% për eksport dhe 9.5% për import, duke krahasuar me periudhën e njëjtë të vitit 2016. Sipas të dhënave të grupeve kryesore të eksportit: 42.8% të eksporteve e përbëjnë metalet bazë dhe artikujt prej tyre; 12.3% e përbëjnë ushqimet e përgatitura, pijet dhe duhani; 9.4% e përbëjnë plastika, goma dhe artikujt prej tyre; 9.0% e përbëjnë produktet minerale; 5.9% e përbëjnë produktet bimore; 4.7% e përbën tekstili dhe artikujt prej tij, etj. Ndërsa, sipas të dhënave të grupeve kryesore për import: 15.3% të importit e përbëjnë produktet minerale; 14.2% e përbëjnë makineritë, pajisjet mekanike dhe elektrike; 13.3% e përbëjnë ushqimet e përgatitura, pijet dhe duhani; 13.0% e përbëjnë mjetet e transportit; 8.7% e përbëjnë metalet bazë dhe artikujt prej tyre; 6.4% e përbëjnë produktet e industrisë kimike; 4.8% e përbëjnë plastika, goma dhe artikujt prej tyre; 4.7% e përbëjnë produktet bimore; 4.0% e përbën tekstili dhe artikujt prej tij, etj. Eksportet e Kosovës në vendet e BE-së arritën në 6,8 milionë Euro, ose rreth 23.3% e eksporteve të përgjithshme, me një rritje prej 35.3%. Partnerët kryesorë për eksportin e mallrave në BE janë: Gjermania (6.2%), Holanda (3.9%), Britania e Madhe (3.6), Bullgaria (2.7%) etj. Kurse, importet e Kosovës nga vendet e BE-së ishin rreth 137,6 milionë Euro, ose 46.3% e importeve të përgjithshme, me një rritje prej 13.1%. Importet me pjesëmarrje më të lartë ishin nga: Gjermania (14.6%), Italia (5.7%), Rumania (3.0%), Greqia (2.8%), etj. Në muajin dhjetor 2017, eksportet e Kosovës me vendet e CEFTA-s arritën në 11,9 milionë Euro, ose 40.5% të eksporteve të përgjithshme, që është një rënie prej (-0.5%). Partnerë kryesorë për eksport nga vendet e CEFTA-s janë: Shqipëria (17.7%), Maqedonia (9.6%), Serbia (5.5%), Mali i Zi (5.5%). Ndërsa, importet nga vendet e CEFTA-s në muajin dhjetor 2017, arritën në 79,6 milionë Euro, ose (26.8%) të importeve të përgjithshme, me një rritje prej 13.2%. Vendet me pjesëmarrje më të lartë për import ishin: Serbia (15.7%), Maqedonia (4.2%), Shqipëria (3.7%) dhe B&H (2.7%). Eksportet e Kosovës me vendet e tjera të botës arritën në 10,6 milionë Euro, ose 36.2%. Si partnerë më të rëndësishëm nga këto vendet për eksport vlen të përmenden: India (24.4%) dhe Zvicra (5.2%). Ndërsa, importet e Kosovës me vendet e tjera arritën në 79,9 milionë euro, ose 26.9%. Vendet me pjesëmarrje më të lartë për import në këtë grup ishin: Kina (9.6%) dhe Turqia (8.5%). (<http://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/statistikat-e-tregtise-se-jashtme-dhjetor-2017>)

## **7. Korrupsioni**

Si pasojë e moszbatimit të legjislacionit me rreptësi, mjaft biznese private fshehin të ardhurat reale, nuk paguajnë tatimet dhe taksat, importojnë mallra pa u zhdoganuar, eksportojnë prodhime pa i deklaruar etj. Mospagimi i tatimeve dhe i taksave quhet evasion fiskal dhe është i denueshëm penalisht. (BARJABA, 2013, pp. 26,27). Shteti vazhdon të ndërhyjë në sektorin e biznesit, ndërkohë që sektori i biznesit ankohet për metodat e korrupsionit në vend që ata duhet ti respektojnë që të kenë rezultate të dëshirueshme, të tilla si pagesat joformale për zyrtarët komunal për të marrë shërbimet komunale. Për më tepër, nivelet e larta të ekonomisë joformale dhe krimi i

organizuar janë identifikuar në vazhdimësi nga bizneset vendore si arsyt kryesore që pengojnë funksionimin e duhur të ekonomisë së tregut në Kosovë. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) vendore kanë probleme me konkurrencën e lirë, duke i'u dashur të konkurrojnë me firma të huaja dhe edhe pse Kosova ka nënshkruar Marrëveshjen për Stabilizim dhe Asocim me Bashkimin Evropian, mbetet skeptike se sa shpejtë mundën firmat lokale të konkurrojnë në tregun Evropian. ([http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi\\_i\\_korrupsionit\\_ne\\_Kosove1473932044.pdf](http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi_i_korrupsionit_ne_Kosove1473932044.pdf), pp. 26,27)

## **8. Mjedisi biznesor**

Në një ekonomi tregu dhe në një vend ku ligji sundon në mënyrë të paanshme, interesi çon drejt shpërndarjes optimale të burimeve. Smith nuk e sheh lirinë ekonomike si shumatore të politikës, as beson se interesi është i vetmi ose më i rëndësishmi, moto që qeveris sjlljen tone ekonomike. Një treg mund të prodhojë një shpërndarje racionale të të mirave dhe shërbimeve vetëm kur ka besim mes pjesëmarrësve dhe besimi ekziston vetëm kur njerëzit marrin përgjegjësi për veprimet e tyre dhe ju japin llogari atyre me të cilët kanë marrdhënie. (SCRUTON, 2016, pp. 29,30). Rritja dhe zhvillimi i sektorit privat është një nga komponentët esencial për zhvillimin e gjithmbarshëm socio-ekonomik në një vend. Sektori privat përveç që promovon zhvillimin ekonomik dhe zbutjen e varfërisë, ai po ashtu kontribuon në krijimin e mundësive për punësim dhe përmirësimin e standardit të jetesës. Mirëpo, kontributi i sektorit privat do të ishte i mangët pa një ambient biznesor miqësor. (<http://www.riinvestinstitute.org/Al/riinvest-story/242/a-po-permiresohet-ambienti-biznesor-ne-kosove/>)

## **9. Bashkpunimi ekonomik**

Besohet gjerësisht se politika dhe ekonomia janë të ndara dhe në një masë të madhe të palidhuara; se liria e individit është problem politik dhe mirëqenia materiale problem ekonomik e se çdo lloj pakti politik mund të kombinohet me çdo lloj marrëveshjeje ekonomike. Rregullimet ekonomike luajnë një rol të dyfishtë në promovimin e një shoqërie të lirë. Nga njëra anë, liria në rregullimet ekonomike është në vetvete komponent i lirisë në kuptimin e saj të gjerë, si rrjedhim liria ekonomike është qëllim në vetvete. Nga ana tjetër, liria ekonomike është mjet i domosdoshëm drejt arritjes së lirisë politike. (FRIEDMAN , 2005, pp. 8,9). Bashkëpunimi rajonal konsiderohet pikë kyçe e integritit të Ballkanit Perëndimor në Bashkimin Evropian. Në këto nisma rajonale, Kosova është treguar bashkëpunuese, por në të shumtën e rasteve nuk ka qenë përfituese aq sa kanë qenë vendet e rajonit, vlerësojnë përfaqësues të organizatave ekonomike në vend. Janë disa projekte ndërkombëtare, të cilat janë krijuar nga Bashkimi Evropian, me qëllim të thellimit të integritit ekonomik me vendet e rajonit. Marrëveshja e Tregtisë së Lirë me vendet e Evropës Qendrore, e njohur me shkurtesën CEFTA, ishte njëri nga projektet e Bashkimit Evropian për Ballkanin Perëndimor, që nuk solli përfitime për Kosovën. (<https://www.evropaelire.org/a/27978861.html>)

## **10. Ngërqi politik dhe liberalizimi**

Liberalizmi, nga pikpamja historike dhe filozofisë politike mund të konsiderohet si krijesë e civilizimit perëndimor. Natyrisht që gjurmë dhe premise të ideve dhe praktikave liberale ekzistojnë bollshëm dhe në kultura të tjera, por në mënyrë specifike e direkte, është shoqëria europiano-perëndimore dhe ajo amerikano-veriore, që prodhuan terrenin ku lindi dhe u zhvillua lëvizja dhe mendimi liberale autentik. Decentralizimi dhe ndarja e pushteteve janë elemente dominuese të histories së Europës. (CIVICI, Friedrich Hayek- Liberalizmi përballë Etatizmit, 2014, p. 14). Bazat filozofike dhe antropologjike të liberalizmit ka nënvizuar Max Weber, duke i përmbledhur ato në një fjalë të vetme: individi, i cili është zot i vetvetes dhe



zotëron të drejta që rrjedhin dhe bashkëtojnë me natyrën humane, pavarësisht strukturave sociale apo shtetërore ku individi bën pjesë. Këto të drejta janë e drejta e lirisë dhe e drejta e pronësisë. Në këtë sens, dominimi i Shtetit nga shoqëria nuk është veprim liberal, por edhe absorbimi i Shtetit nga shoqëria, gjithashtu, nuk është liberale. Shteti nuk duhet të jetë pronari i individit, por shërbëtori i tij. (CIVICI, Friedrich Hayek- Liberalizmi përballë Etatizmit, 2014, pp. 50,51). Çështja e reformës zgjedhore është një temë e nxehtë që shfaqet hera-herës, qoftë në Shqipëri e qoftë në Kosovë, dhe ngjall gjithmonë debat të ashpër sepse përzgjedhja e njërit apo tjetrit sistem zgjedhor është një ndër vendimet më të rëndësishme institucionale në një sistem demokratik. Ndryshimi i sistemit zgjedhor ka një ndikim të thellë tek jeta politike e një vendi duke sjellë ndryshime të ndjeshme prej sistemit partiak, organizimit të fushatave e deri tek mënyra e qeverisjes, formimi i koalicioneve apo kultura politike. Sistemet zgjedhore dhe variacionet e tyre janë të shumta dhe padyshim nuk ka një sistem zgjedhor magjik që është i aplikueshëm kudo por ka prioritete politike të një shoqërie, të cilat një sistem i adreson më mirë apo më keq. Të tilla prioritete shoqërore që adresohen nga reforma zgjedhore variojnë prej nivelit të konkurrencës, proporcionalitetit të votës, legjitimitetit të rezultatit, ndershmërisë së procesit zgjedhor, lehtësisë së organizimit, stabilitetit të mazhorancës që vjen pas tyre etj. (<https://sbunker.net/teh/77046/reforma-zgjedhore-dhe-demi-i-shkaktuar-prej-listave-te-hapura/>)

### **Përfundimet**

Kosova si çdo vend e ka të kaluarën, historinë dhe sfidat e saj gjatë rrugimit deri në kurorëzim si shtet. Duke mos u thelluar në histori për shkak të temës së trajtimit Kosova ndarjen nga ish krijesa Jugoslavi e ka kalu në tri periudha, pra perudhëne viteve 90'ta përmes rezistencës paqësore deri në veprimin militar, fazën mbas vitit 99'të çlirimi dhe administrimi nga Misioni i Kombeve të Bashkuara UNMIK si dhe fazën e pavarësisht dhe rrugimit si shtet 2008 deri në 2018. Republika e Kosovës krahas sukseseve dhe konsolidimit si shtet e kanë përcjellur sfida të ndryshme si rezultat i imponimeve nga faktori ndërkombëtar por më e rënda edhe nga faktori i brendshëm politikë që për interesa të tyre kanë dëmtuar perspektivën ekonomike të Kosovës. Krahas shumë problemeve të shumta që e kanë përcjell Kosovën si shtet për gjatë dhjet viteve jam munduar që të rrumbullaksoj në dhjet sfida, sfida që e kanë dëmtuar Kosovën politikisht, ekonomikisht dhe mirëqenien dhe të ardhmen e Kosovës dhe qytetarit të saj.

### **Rekomandimet**

Përderisa teoritë ekonomike ofrojnë përfundime përmes të dhënave matematikore dhe empirike dhe analizave dhe krahasimeve të faktorëve, detyrë e ekonomistëve është që përveç ngritjes si problem njëherit të ofrojnë zgjidhje përmes ideve për një të ardhme më të sigurt dhe afatgjatë. Duke u bazuar në literaturë profesionale dhe raporteve si dhe hulumtimeve të ndryshme jemi munduar që gjatë trajtimit të këtyre dhjetë sfidave që e kanë përcjell Kosovën për gjatë dhjetë viteve të ofrojmë rekomandime që mos të përsëriten gabimet e deritanishme.

1. Kalimi i partive nga lideriste në parti programore dhe me orientime të qarta.
2. Ngritja e punsimit dhe mirëqenja e qytetarit.
3. Strategji ekonomike në harmoni dhe perspektivë Europiane.
4. Infrastrukturë ligjore dhe teknike dhe krijim isigurisë për investitor të huaj.
5. Ndryshime kushtetuese me qëllim të parandalimit të krizave për mandatarin e qeverisë dhe zgjedhjen e presidentit.
6. Ndryshimi i raportit eksport/import përmes politikave fiskale, doganore dhe ekonomike.
7. Zvoglimi dhe parandalimi i korrupsionit përmes ligjeve duke zvogluar ndikimin e politikës ditore.
8. Krijimi i ambientit të favorshëm biznesor përmes politikave ekonomike.

9. Ngritja e bashkupimit ekonomik në nivel rajonal dhe më gjerë.
10. Reforma zgjedhore dhe kodi zgjedhor si parakusht për parandaliminkrizave politike duke ndikuar në perspektiven ekonomike

### Referencat

- Doracak për Ligjin për shëndetin dhe sigurinë në punë.* (n.d.).
- SEILER, D. L. (n.d.). *PARTITË POLITKE*. Tiranë: UET Press.
- ARISTOTELI. (2003). *POLITKA*. Tiranë: SH.B. PLEJAD.
- Banfield, P., & Kay, R. (2011). *“Hyrje në menaxhimin e burimeve njerëzore “*. Tiranë.
- BARJABA, K. (2013). *KURTHET E PAPUNËSISË*. Tiranë: UET PRESS.
- Biblia. ((1935)). Budapest: Katolikus Egyház.
- Bota e menaxhmentit.* (n.d.). Retrieved from Bota e menaxhmentit:  
<https://menaxhim.com/2012/02/19/trajnimi-dhe-zhvillimi-ne-organizata/>
- Bota e Menaxhmentit.* (n.d.). Retrieved from Bota e Menaxhmentit:  
<https://menaxhim.com/2012/02/19/trajnimi-dhe-zhvillimi-ne-organizata/>
- BUCHHOLZ, T. G. (2009). *Ide të gjalla nga ekonomistë të vdekur*. Tiranë: SH.B ISP&DITA 2000.
- Bussines Dictionary.* (n.d.). Retrieved from Bussines Dictionary:  
<http://www.businessdictionary.com/definition/job-rotation.html>
- Bussines Jargons.* (n.d.). Retrieved from Bussines Jargons:  
<https://businessjargons.com/refreshers-training.html>
- CAMPBELL, A. (2015). *FITIMTARËT DHE SI E ARRIJNË SUKSESIN*. Tiranë: UET PRESS.
- Cërabregu, Sadiku, M. (2016). *GJEOEKONOMIA*. Pejë: Kolegji DUKAGJINI.
- Chad, S. (n.d.). *Yourarticlelibrary*. Retrieved from Yourarticlelibrary:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/employees/training-methods-on-job-training-and-off-the-job-training-methods/5421/>
- Chand, S. (n.d.). *You rarticle library*. Retrieved from You rarticle library:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/human-resource-development/methods-of-training-on-the-job-training-method-and-off-the-job-methods/32369/>
- Chand, S. (n.d.). *Yourarticlelibrary*. Retrieved from Yourarticlelibrary:  
<http://www.yourarticlelibrary.com/human-resource-development/methods-of-training-on-the-job-training-method-and-off-the-job-methods/32369/>
- CIVICI, A. (2012). *GLOBALIZIMI...ANTE PORTAS*. Tiranë: UET PRESS.
- CIVICI, A. (2014). *Friedrich Hayek- Liberalizmi përballë Etatizmit*. Tiranë: UET Press.
- CIVICI, A. (2014). *Transformimi i madh, nga plani drejt tregut*. Tiranë: UET Press.
- Dewey, C. (2016). *The Washington Post*. Retrieved 03 06, 2018, from  
[https://www.washingtonpost.com/news/the-intersect/wp/2016/08/19/98-personal-data-points-that-facebook-uses-to-target-ads-to-you/?utm\\_term=.c628e440d7c3](https://www.washingtonpost.com/news/the-intersect/wp/2016/08/19/98-personal-data-points-that-facebook-uses-to-target-ads-to-you/?utm_term=.c628e440d7c3)
- Duchai, T. (n.d.). *Own experiences*.

- Economics Trading. (2017). *Trading Economics*. Retrieved 11 13, 2017, from <https://tradingeconomics.com/china/unemployment-rate>
- Fadil Osmani. (2013). ''Menaxhimi i burimeve njerëzore''. Prishtinë.
- FRIEDMAN , M. (2005). *KAPITALIZMI DHE LIRIA*. Tiranë: SH.B IPLS&DITA 2000 .
- Garside, J. ((2016)). *The Guardian*. Retrieved 10 23, 2016, from <https://www.theguardian.com/world/2016/may/24/panama-papers-mossack-fonseca-remains-under-investigation-bvi>
- HAMID QURESHI. (2016, Mars 5). *Kashmir Observer*. Retrieved from Kashmir Observer: <https://kashmirobsrver.net/2016/opinions/benefits-training-development-organization-3983>
- Havolli, Y. (n.d.). *Menaxhimi i burimeve njerëzore-script,kapitulli I*.
- (n.d.). <http://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistikave-te-kosoves/add-news/statistikat-e-tregtise-se-jashtme-dhjetor-2017>.
- <http://lajmi.net/kushtetuta-si-burim-i-krizave-politike-ne-kosove/>. (n.d.).
- <http://www.koha.net/arberi/62508/rriten-investimet-e-huaja-ne-kosove/>. (n.d.).
- (n.d.). [http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia\\_Kombetare\\_e\\_Republikes\\_se\\_Kosoves\\_per\\_Parandalimin\\_dhe\\_Luftimin\\_e\\_Ekonomise\\_Joformale,\\_Pastrimin\\_e\\_Parave,\\_Financimin\\_e\\_Terrorizmit\\_dhe\\_Krimeve\\_Financiare\\_2014-2018.pdf](http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia_Kombetare_e_Republikes_se_Kosoves_per_Parandalimin_dhe_Luftimin_e_Ekonomise_Joformale,_Pastrimin_e_Parave,_Financimin_e_Terrorizmit_dhe_Krimeve_Financiare_2014-2018.pdf).
- (n.d.). <http://www.riinvestinstitute.org/Al/riinvest-story/242/a-po-permiresohet-ambienti-biznesor-ne-kosove/>.
- (n.d.). <http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/October/19/131476866649.pdf>.
- (n.d.). [http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi\\_i\\_korrupsionit\\_ne\\_Kosove1473932044.pdf](http://www.riinvestinstitute.org/uploads/files/2016/September/15/Vleresimi_i_korrupsionit_ne_Kosove1473932044.pdf).
- <https://sbunker.net/teh/77046/reforma-zgjedhore-dhe-demi-i-shkaktuar-prej-listave-te-hapura/>. (n.d.).
- <https://telegrafi.com/orientimi-i-partive-politike-ne-kosove/>. (n.d.).
- <https://www.evropaelire.org/a/27978861.html>. (n.d.).
- InternationalLabourOrganization*. (n.d.). Retrieved from <http://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/lang--en/index.htm>
- Izet Zeqiri. (2006). ''Menaxhmenti'', *Koncepte, praktika, zhvillim aftësisish, (Botimi i parë)*. Tetovë.
- KAHNEMAN, D. (2011). *Të menduarit shpejt dhe të menduarit* . Tiranë: Botimet IDK.
- Kaye, B., & Jordan-Evans, S. (n.d.). ''*Duajini punonjësit, që të mos I humbisni*'' . Tiranë.
- Klasiq, K., & Andrijaniq, I. (2009). ''*Bazat e sigurimit*'' . Prishtinë.
- Koli, Z., & Llaci , S. (2003). ''*Menaxhimi I burimeve njerëzore*'' . Tiranë.
- Koli, Z., & Llaci, S. (2003). *Menaxhimi i burimeve njerëzore*. Prishtinë.

## TATIMI MBI VLERËN E SHTUAR NË KOSOVË

**Azem Duraku, PhD,** Administrata Tatimore e Kosovës, Prishtinë.

### Abstrakti

Ky punim ka për qëllim të paraqesë ecurinë dhe efektet e Tatimi mbi Vlerën e Shtuar (TVSH) që mund të ketë në ekonominë e një vendi. Politikat efikase fiskale do të mundësonin një zhvillim më të hovshëm të një vendi, por e tërë do të varet nga situata, gjendja ekonomike dhe fuqia që ka Republika e Kosovës. TVSH është tatim mbi konsumin, nëse shihet nga këndvështrimi i blerësit është një tatim në çmimin e blerjes, ndërsa nga këndvështrimi i shitësit nëse e shohim është një tatim mbi vlerën e shtuar të produktit apo shërbimit. Të ardhurat nga TVSH përbëjnë pjesën kryesore të financimit të buxhetit të Kosovës, ku në këtë punim janë dhënë të dhënat krahasuese nga viti 2006 deri vitin 2017 se në çfarë vlere merr pjesë TVSH në të hyrat e përgjithshme të Shtetit në Kosovë. Për këtë arsye sistemi tatimor përfshirë TVSHka ndryshuar kohët e fundit i cili është ndërtuar, duke u avancuar në harmoni me direktivat dhe rregulloret e BE-së, por duke ruajtur veçoritë specifike të shtetit të Kosovës. Më anë të ndryshimeve ligjore ndër të tjera, Qeveria e Kosovës ngriti normën tatimore të TVSH-së nga 16% në 18% në shumicën e produkteve, ndërsa uli TVSH-në nga 16% në 8% kryesisht në produktet bazë ushqimore, barna.

Rrethanat midis shteteve janë relativisht të ndryshme, duke u ndikuar kështu nga shumë faktorë, duke e bërë të pamundur paraqitjen e krahasimeve të qëndrueshme të nivelit të shkallës mes tyre.

Fjalët kyçe: TVSH, normat e tatimore, rimbursim, lirimet nga TVSH, efektet financiare.

### 1. Hyrje

Tatimi mbi vlerën e shtuar është një tatim mbi konsumin dhe/ose mbi shpenzimet, i cili aplikohet në 158 vende të botës. Ky lloj tatimi ka filluar të aplikohet për herë të parë në Francë nga viti 1954. Në vitin 1968 Këshilli i Bashkimit European ka aprovuar Direktivën e parë për TVSH ku sipas saj vendet të cilat dëshirojnë të synojnë të jenë në BE si një nga kushtet kanë të ndërtojnë një sistem tatimor të TVSH-së që është në harmoni me Direktivën.

Kur është fjala për ndërtimin e sistemit të ri tatimor të Kosovës, rrethanat imponuan që të fillohet me ndërtimin e një sistemi të thjeshtë tatimor. Ai në fillim bazohej në tatimin në shitje, me normë 15%. Në Kosovë Tatimi mbi vlerën e shtuar për herë të parë është aplikuar nga 1 Korriku i vitit 2001i cili ka pasur normë prej 15% dhe aplikohet mbi të gjitha importet dhe produktet e brendshme tek firmat me bruto qarkullim mbi 100.000 €, ku ndryshimet për TVSH janë bërë herë. Ligji i fundit për TVSH që aplikohet është i muajit shtator 2015. Tatimi mbi vlerën e shtuar (TVSH) është burimi kryesor i të hyrave tatimore në Kosovë.

TVSH përbën rreth 40 % të të hyrave nga tatimet. Qeveria e Kosovës e gjendur përballë një rritje të pritshme të deficitit buxhetor, si pasojë e rritjes së shpenzimeve publike, ka bërë një varg ndryshimesh në ligjore në TVSH.

TVSH mbliidhet e derdhet në shtet në çdo herë që në zinxhirin e shpërndarjes së produktit, shërbimeve, furnizimeve, punëve, bëhet tregtim. Si rrjedhim TVSH është tatim shumëfazësh. Vlera e shtuar është vlera që i shtohet rishtas mallit, produktit, shërbimit, nga çdo subjekt, në secilën fazë të tregtimit. Vlera e shtuar është ndryshimi që rezulton mes vlerës së produkteve ne shitje (fatura shitëse) dhe vlerës së produkteve ne blerje (fatura blerëse), ku kjo diferencë është marzhi bruto i ndërmarrjes. Me këtë marzh ndërmarrjes ndërmarrja kërkohet të përballojë faktorët e brendshëm të kostos si dhe disa faktorë të jashtëm që nuk kanë të bëjnë me veprimtarinë tregtare të saj. Nëse ndërmarrja ka marzh bruto pozitiv, pra ka vlerë të shtuar më të lartë, për këtë pjesë është e obliguar ti kryejë obligimet ndaj shtetit.

## **2. Formulimi dhe hulumtimi i problemit**

Të mirat publike duke qenë se ofrohen nga Qeveria për të gjithë qytetarët e saj, që nënkupton që konsumi i një shërbimi publik, të mire publike, mund të shfrytëzohet nga gjithë qytetarët pa kosto shtesë.

Të hyrat publike për nga vëllimi dhe struktura e tyre nuk janë vetem komponentë fiskale por më tepër në shtetet bashkëkohore kanë efekte në zhvillimin ekonomik, politikën stabilizuese dhe sociale.

Fakti se nuk shtet pa buxhet dhe se nuk buxhet pa sistem adekuat të hyrave për plotësimin e nevojave publike na shërbeu si argument kryesor dhe i arsyeshëm për trajtimin e kësaj problematike në këtë punim. Është e rëndësishme ndërtimi i një politike të qëndrueshme të tatimeve dhe taksave në Kosovë që mund të shërbejë për zhvillimet e ardhshme të shoqërisë me synim të avancimit të një sistemi me adekuat të aplikimit të Tatimit mbi vlerën e shtuar krejt kjo në funksion të zhvillimit ekonomik e shoqëror të vendit.

Pyetja kërkimore e parashtruar është: Se si përmes aplikimit më të avancuar të Tatimit mbi vlerën e shtuar Qeveria mund të ndikojë në rritjen e të hyrave të përgjithshme dhe njëkohësisht me rritjen e të hyrave rriten të mirat publike për qytetarët e Kosovës.

## **3. Metodologjia e Kërkimit**

Punimi është bërë në bazë të disa kërkimeve në fushën e sistemit tatimor që trajton dhe analizon me theks të veçantë çështjen e Tatimit mbi vlerën e shtuar, rregullativa e aplikueshme për rregullimin e këtij tatimi.

Gjatë këtij hulumtimi kam shfrytëzuar metodën e deduksionit, si dhe metodat e analizës krahasuese. Kam shfrytëzuar shënimet dhe publikimet nga faqet zyrtare të FMN-së, Departamentit të Politikave Makroekonomike dhe Fiskale (MF), Departamentit të Buxhetit (MF), Administrata Tatimore, Dogana, Institutit Riinvest, dhe të institucioneve të tjera relevante. Në këtë punim janë marrë parasysh edhe vlerësimet e përfaqësuesve të bizneseve dhe profesionistëve të fushës së tatimeve.

Me metodën e analizës dhe krahasimet e të hyrave të TVSH-së në vite synohet që të përcaktohen metodat alternative të cilat me shpenzime më të vogla sigurojnë realizimin e qëllimit që të rritet grumbullimi i të hyrave për Tatimin mbi vlerën e shtuar.

## **4. Tatimi mbi vlerën Shtuar në Kosovë**

Tatimi mbi vlerën e shtuar – TVSH, përfshin aplikimin e tatimit të përgjithshëm në konsum për mallra dhe shërbime, që është saktësisht proporcional me çmimin e mallrave dhe shërbimeve. TVSH llogaritet në këtë çmim sipas normës së aplikueshme, ngarkohet në fazat e ndryshme të prodhimit, shpërndarjes dhe ciklit jetësor të tregtisë së mallrave dhe shërbimeve, dhe në fund i ngarkohet konsumatorit.

Për qëllime të Tatimit mbi Vlerën e Shtuar (TVSH), person i tatueshëm është secili person i cili është, ose kërkohet që të regjistrohet për TVSH, dhe i cili në mënyrë të pavarur zhvillon një aktivitet ekonomik në mënyrë të rregullt apo jo të rregullt, pavarësisht nga qëllimi ose rezultati i atij aktiviteti ekonomik.

Tatimi mbi Vlerën e Shtuar (TVSH) është tatim mbi konsumin. Nëse e shohim nga këndvështrimi i blerësit është një tatim në çmimin e blerjes. Nëse e shohim nga këndvështrimi i shitësit është një tatim mbi vlerën e shtuar të produktit apo shërbimit.

Çdo person që i përmbush të gjitha kushtet e përkufizimit mbi personin e tatueshëm, kërkohet që të regjistrohet për TVSh, nëse brenda vitit kalendarik tejkalon qarkullimin prej tridhjetëmijë euro (30.000€).

TVSH në Kosovë është e përshkallëzuar në dy norma, atë standarde prej 18% dhe normën e reduktuar prej 8%, të vlerës së furnizimeve të importuara dhe furnizimeve të brendshme të tatueshme, me përjashtim të furnizimeve të liruara dhe furnizimeve të trajtuara si eksporte.

Një transaksion është objekt i tatuarjes për TVSh në Kosovë, nëse është furnizim malli ose furnizim shërbimi, i kryer kundrejt pagesës, brenda territorit të Kosovës, nga një person i tatueshëm që vepron si i tillë. Gjithashtu, importi i mallrave është objekt i tatuarjes për TVSh

Një transaksion është objekt i tatuarjes për TVSH në Kosovë, nëse është furnizim malli ose furnizim shërbimi, i kryer kundrejt pagesës, brenda territorit të Kosovës, nga një person i tatueshëm që vepron si i tillë. Gjithashtu, importi i mallravesipas kuptimit të Ligjit është objekt i tatuarjes për TVSH.

Person i tatueshëm është çdo person qoftë ky individ, person fizik ose juridik, ose i organizuar në çdo formë tjetër të njohur nga legjislacioni në Kosovë, i cili në mënyrë të pavarur kryen veprimtari ekonomike sipas kuptimit të Ligjit, pavarësisht vendit, qëllimit, ose rezultatit të kësaj veprimtarie. Për TVSH nuk është i rëndësishëm rezultati (humbje/fitim) i veprimtarisë ekonomike.

Momenti i lindjes së detyrimit për të ngarkuar TVSH-në është momenti kur ndodh furnizimi i mallit apo shërbimit. TVSH bëhet e ngarkueshme varësisht se cili nga tre momentet ndodh e para: Furnizim i mallit apo shërbimit; Lëshimi i faturës në lidhje me furnizimin e mallit apo shërbimit; ose pranimi i pagesës në avancë/paradhënie, para se të ketë ndodh furnizimi i mallit apo shërbimit.

Shuma e tatueshme e furnizimit të mallrave ose furnizimit të shërbimeve, përbëhet nga të gjitha shumatat, vlerat, pagesat, mallrat apo shërbimet e pranuar apo që do të pranohen ngafurnizuesi i mallit/furnizuesi i shërbimit si kundërvlerë e këtyre furnizimeve, kundrejtblerësit, klientit apo një të treti, përfshirë dhe subvencionet që lidhen drejtpërdrejtë me çmimin e këtyre furnizimeve. Pra, Shuma e tatueshme e një furnizimi të tatueshëm në Kosovë në lidhje me furnizimin e mallrave dhe shërbimeve përfshin çdo gjë që përbën konsideratën e marr ose që do të merret nga furnizuesi që është paraparë për atë furnizim. Autoritetet e nivelit qendror dhe lokal dhe organet tjera të rregulluara me ligj, nuk duhet të konsiderohen si persona të tatueshëm në lidhje me aktivitetet ose transaksionet në të cilat angazhohen si autoritete publike, edhe atëherë kur mbledhin taksa, kontribute ose pagesa në lidhje me ato aktivitete ose me ato transaksione.

Në përputhje me parimet e BE-së dhe të TVSH-së, eksportet janë të liruara nga TVSH me të drejtën e TVSH-së së zbritshme. TVSH-ja në importe mblidhet në kufijtë shtetëror të Kosovës. Bartësi i transaksionit paguan TVSH-në në bazë të vlerës doganore dhe në çdo tatim tjetër të importit (taksa doganore dhe akciza, nëse janë të aplikueshme) pavarësisht origjinës së tyre. TVSH-ja aplikohet në importe dhe në çdo furnizim të mallrave dhe shërbimeve, me përjashtim të atyre të cilat sipas ligjit konsiderohen si furnizime të liruara. Sipas rregullave të TVSH-së disa furnizime janë të liruara nga TVSH me të drejtën e zbritjes së TVSH-së së zbritshme dhe disa furnizime janë të liruara nga TVSH pa të drejtën e zbritjes së TVSH-së së zbritshme.

## **5. Të Hyrat nga TVSH në Kosovë për periudhën kohore 2006 - 2017**

Të hyrat nga TVSH përbëjnë rreth 40 % të hyrave të përgjithshme të buxhetit të Kosovës. Tatimi mbi vlerën e shtuar, nga pikëpamja e ngarkesës fiskale prek gjithë qytetarët e Kosovës ku aplikohet TVSH. Më poshtë kemi paraqitur të hyrat nga TVSH për periudhën kohore 2006 – 2017.

Tabela 1: Të hyrat nga TVSH-ja në Kosovë prej vitit 2006 deri vitin 2017

vlerat janë në 000 €

Vitet	Gjithsejt të Hyrat në Buxhet	Gjithsejt Tvsh-ja	TVSH e brendshme	TVSH në kufi	Pjesëmarrja e TVSH në %	Pjesëmarrja e TVSH së brendshme %	Pjesëmarrja e TVSH në kufi në %
1	2	3 = 4 +5	4	5	6 = 3/2	7 = 4/2	8 = 5/2
2006	712,012	258,554	47,772	210,782	36.31	6.71	29.60
2007	902,998	313,822	58,783	255,039	34.75	6.51	28.24
2008	942,525	363,167	58,407	304,760	38.53	6.20	32.33
2009	1,146,817	390,620	62,959	327,662	34.06	5.49	28.57
2010	1,178,589	454,937	93,617	361,321	38.60	7.94	30.66
2011	1,303,328	540,923	121,438	419,485	41.50	9.32	32.19
2012	1,537,955	548,887	129,960	418,927	35.69	8.45	27.24
2013	1,428,704	559,959	147,679	412,280	39.19	10.34	28.86
2014	1,448,957	559,991	136,056	423,935	38.65	9.39	29.26
2015	1,691,849	611,319	154,800	456,518	36.13	9.15	26.98
2016	1,767,114	693,754	179,293	514,461	39.26	10.15	29.11
2017	1,912,521	756,117	198,341	557,776	39.54	10.37	29.16
Gjithsejt:	15,973,369	6,052,050	1,389,105	4,662,946	37.89	8.70	29.19

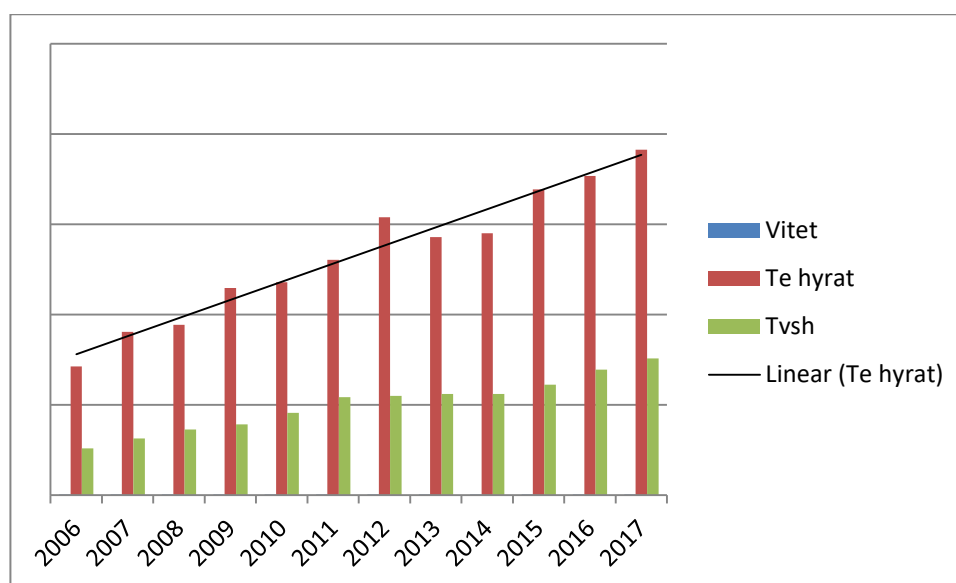
Burimi: Ministria e Financave, <https://mf.rks-gov.net/>.

Nga të dhënatë lartëshenuara shihet se të hyrat nga TVSH në vitin 2016 kanë qenë 258,554,000 mil. €, të cilat të hyra kanë vazhduar me rritje në çdo vit ku në vitin 2017 arrijnë në vlerën 756,117,000 mil. €, ku TVSH merr pjesë rreth 38 % në të hyrat e përgjithshme të buxhetit të shtetit si e hyrë kryesore në buxhetin e shtetit.

Pas hyrjes në fuqi të ligjit të ri për TVSH, norma standarde e TVSH-së në shumicën e produkteve është rritur nga 16% në 18%.

Në mënyrë që të masim efektin e ngritjes së TVSH-së, duke marrë për bazë shumën e importit mbi të cilën është vendosur TVSH standarde prej 18% gjatë periudhës së lartëshenuar në bazë të kësaj shohim se të hyrat nga TVSH për vitin 2016 janë rritur rreth 24.5 mil € në krahasim me vitin 2015, ndërsa në vitin 2017 janë rritur rreth 43.5 mil € në krahasim me vitin 2015 kur ka qenë norma standarde TVSH-së 16 %. Pra rritja e TVSH-së ka ndikuar pozitivisht edhe tek të hyrat e e përgjithshme në buxhetin e shtetit.

Figura 1: Të Hyrat nga TVSH-ja në Kosovë prej vitit 2006 deri vitin 2017



Burimi: Ministria e Financave, <https://mf.rks-gov.net/>.

Pra nga figura shihet se kemi rritje në mënyrë lineare të hyrave nga TVSH për çdo vit.

Sa i përket efektit të TVSH-së së reduktuar në çmimet e konsumit, duke marrë parasysh se ekonomia e Kosovës funksionon mbi parimet e tregut, shteti nuk mund t'i ndikojë drejtpërdrejtë çmimet e konsumit me anë të uljes së TVSH-së. Sa i përket efektit të uljes së TVSH si instrument për rishpërndarjen e të ardhurave, të gjeturat tregojnë se ulja e TVSH-së nuk është një instrument efektiv për të arritur këtë qëllim. Duke marrë parasysh nivelin e lartë të importit, çmimet e konsumit në Kosovë më shumë ndikohen nga çmimet e tregjeve ndërkombëtare, se sa nga faktorë të brendshëm ekonomik apo social.

## 6. Rimbursimet dhe Kthimet

Në rastet kur shuma e tatimit të zbritshëm tejkalon obligimin e TVSH-së, lind e drejta e tatimpaguesit për rimbursim. Në momentin që kjo ndodh, biznesi mund të kërkojë rimbursimin e TVSH-së. Pas dorëzimit të kërkesës së biznesit për imbursim, ATK do të shqyrtojë dokumentet e biznesit dhe nëse ato janë të kompletuara ATK në afat brenda 60 ditëve do të bëjë rimbursimin e mjeteve.

Tabela 2, Rimbursimi sipas llojeve të tatimeve, vlera në €

Lloji i tatimit	Viti 2014	Viti 2015	Viti 2016	Kerkesat e aprovuara	Obligimet ne ATK 2016	Struktura	Krahasi mi
1	2	3	4	5	6	7=4/Σ	8=6/4
Rimbursimet - TVSh	31,003,893	22,900,734	17,482,519	268	1,969,522	52.6%	11.3%
Kthimet - TVSh	200,149	1,803,099	445,810	34	41,099	1.3%	9.2%
Rimbursimet -TAP	121,357	170,320	49,029	300	9,181	0.1%	18.7%
Kthimet-TAP	193,468	23,591	177,190	21	22,118	0.5%	12.5%
Rimbursimet - TAK	-	611,310	8,047	1	8,047	0.0%	100.0%
Kthimet - TAK	89,006	534,640	735,431	25	83,710	2.2%	11.4%
Kthimet WR	-	250,751	-	-	-	0.0%	-



Kthimet TF	-	333	-	-	-	0.0%	-
Kthimet TP	-	80,117	-	-	-	0.0%	-
Kthimet KP	-	-	68,239	25	65,763	0.2%	96.4%
Kthimet depozite	-	2,112,264	-	-	-	-	-
Rimbursim per kuponet fiskal	-	1,252,875	14,289,350	774,977	-	43.0%	0.0%
Gjithsej	31,607,873	29,740,034	33,255,614	775,651	2,199,440	100%	6.6%

Burimi: ATK. Raporti vjetor i vitit 2016.

Për rimbursime dhe kthime janë aprovuar 775,651 kërkesa, ku prej tyre 674 janë për biznese dhe persona fizik, ndërsa pjesa tjetër prej 774,977 është për rimbursimin e kuponëve fiskal, ku vlera totale e rimbursimeve të aprovuara është 33.3 mil. €, prej tyre në xhironlogari janë transferuar për të gjitha llojet e tatimeve mjete në vlerë prej 31.1 mil. €, ndërsa për mbulimin e obligimeve tatimore janë transferuar mjete në vlerë prej 2.2 milion euro.

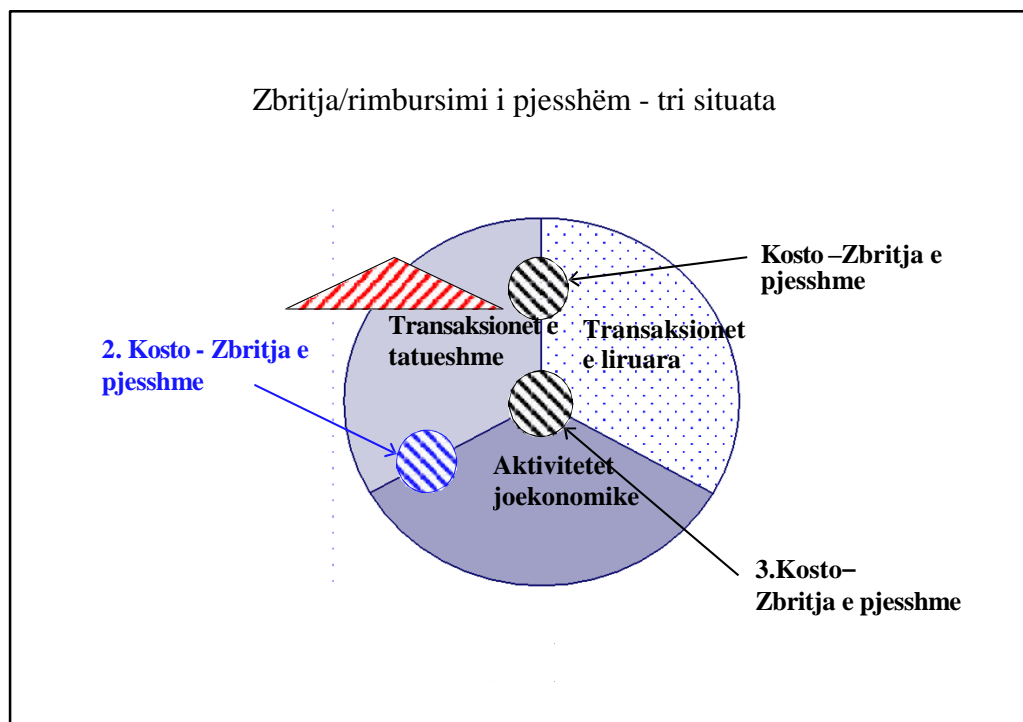
Sipas llojeve të tatimeve vlerat e aprovuara më të mëdha, janë për rimbursim dhe kthim të TVSh-së 17.9 mil. €, për kuponë fiskal janë 14.3 milion euro, për Tatimin në Korporata 743 mijë €, për Tatimin e të Ardhurave Personale 226 mijë €, për Kontribute Pensionale janë 68 mijë euro €.

Lidhur me projektin “Nxitjet dhe Motivimet për marrje të kuponëve fiskal” ATK ka rimbursuar mjetet për qytetarët që kanë dorëzuar kuponët fiskal. Divizioni i Arkave Fiskale në bashkëpunim me Departamentet tjera në kuadër të ATK-së, Postës së Kosovës, Thesarit dhe BQK-së, ka arritur që me sukses të menaxhojnë këtë projekt edhe gjatë vitit 2016. Ku gjatë vitit 2016 janë pranuar 775,416 pliko, janë verifikuar 774,977 pliko, janë përcjellë për rimbursim 770,906 qytetarë, janë refuzuar 6,714 qytetarë për arsye të ndryshme si: llogaria bankare gabim, informatat personale jo të sakta, etj.

Vlera e rimbursimeve për kuponët fiskal, që nga fillimi i këtij projekti është 15.5 milion euro me 851,850 pliko të verifikuara, ndërsa gjatë vitit 2016 janë rimbursuar 14.3 milion euro, me 774,977 pliko te verifikuara.

Lirimet nga TVSH. Nga TVSH lirohen linjat e prodhimit dhe makineritë për përdorim në procesin e prodhimit, lënda e parë që shfrytëzohet për procesin e prodhimit dhe pajisjet e teknologjisë së informacionit (TI). Të drejtën për lirim të TVSH-së në lëndën e parë e kanë vetëm prodhuesit vendor, ndërsa në lirimet në teknologji vetëm bizneset që zhvillojnë aktivitet në fushën e teknologjisë informative apo merren me rishitje të TI-së. Për lirime, bizneset duhet të aplikojnë në ATK. Lirimi i këtyre produkteve nga TVSH nuk paraqet humbje për buxhetin, sepse në në periudhat e mëhershme kjo shumë i'u është rimbursuar bizneseve. Mirëpo, tashmë bizneset nuk kanë nevojë të presin për rimbursim të TVSH-së deri sa të realizojnë shitjen e produkteve të tyre. Kjo e rrit aftësinë likuide të bizneseve kosovare dhe gjithashtu mund të ketë efekte në rritje të eficiencës. Kjo, ngase bizneset janë në gjendje të sigurojnë sasi më të madhe të lëndës së parë në stok. Lista e bizneseve që kanë pasur lirime nga TVSH për vitin 2016 është 239 biznese.

Figura 2, Rimbursimi/zbritja e pjesshëme në tri situata



## 7. Normat e TVSH-së në vendet e BE

Direktiva e këshillit 2006/112/EC, 28 Nëntor 2006 mbi sistemin e përbashkët të tatimit mbi vlerën e shtuar. Norma standarde e TVSH-së në fuqi në Shtetet e ndryshme Anëtare, të kombinuara me mekanizmin e sistemit kalimtar, siguron që ky sistem të funksionojë në një masë të pranueshme. Për të parandaluar divergjencat në normat standarde të TVSH-së të zbatuara nga Shtetet Anëtare që shpjen në mos-balance strukturore në Komunitet dhe çrregullim të konkurrencës në disa sektorë të aktivitetit, duhet të vendoset një normë minimale standarde prej 15%, subjekt i shqyrtimit. Për të kuptuar më mire ndikimin e normave të reduktuara, është e nevojshme që Komisioni të përgatis një raport vlerësues mbi ndikimin e aplikimit të normave të reduktuar tek shërbimet e furnizimit në nivel lokal, sidomos në aspektin e krijimit të vendeve të punës, rritjes ekonomike dhe funksionimit të duhur të tregut të brendshëm.

Në mënyrë që të trajtojmë problemin e papunësisë, ato Shtete Anëtare që dëshirojnë ta bëjnë këtë duhet t'iu lejojë që të eksperimentojnë me funksionimin dhe ndikimin, në aspektin e krijimit të vendeve të punës, të uljes së normës së TVSH që aplikohen për shërbimet e punës intensive. Ky reduktim ka gjasa gjithashtu që të reduktoj stimulimin për bizneset e interesuara për t'iu bashkuar ose të mbetet në ekonominë jo-formale.

Shtetet Anëtare do të aplikojnë një normë standarde të TVSH-së, e cila do të jetë fikse nga secili Shtet Anëtar si përqindje e shumës së tatueshme dhe i cili do të jetë i njëjtë për furnizimin e mallrave dhe për furnizimin e shërbimeve. Nga 1 Janari 2011 deri më 31 Dhjetor 2015, norma standarde nuk mund të jetë më e ulët se 15 %.

Shtetet anëtare mund të aplikojnë qoftë një ose dy norma të reduktuara. Normat e reduktuara do të vendosen si përqindje e shumës së tatueshme, e cila nuk mund të jetë më e vogël se 5%.

Tabela 3, Normat e TVSH që aplikohen në Shtetet Anëtare të Bashkimit Evropian

Vendi	Kodi	Norma super e reduktuar	Norma e reduktuar	Norma standarde
Belgjika	BE	-	6 / 12	21
Bullgaria	BG	-	9	20
Republika Çeke	CZ	-	10 / 15	21
Danimarka	DK	-	-	25

Gejermania	DE	-	7	19
Estonia	EE	-	9	20
Irlanda	IE	4,8	9 / 13,5	23
Greqia	EL	-	6 / 13	24
Spanja	ES	4	10	21
Franca	FR	2,1	5,5 / 10	20
Kroacia	HR	-	5 / 13	25
Italia	IT	4	5 / 10	22
Qipro	CY	-	5 / 9	19
Letonia	LV	-	12	21
Lituania	LT	-	5 / 9	21
Luksemburgu	LU	3	8	17
Hungaria	HU	-	5 / 18	27
Malta	MT	-	5 / 7	18
Holanda	NL	-	6	21
Austria	AT	-	10 / 13	20
Polonia	PL	-	5 / 8	23
Portugalia	PT	-	6 / 13	23
Rumania	RO	-	5 / 9	19
Sllovenia	SI	-	9,5	22
Sllovakia	SK	-	10	20
Finlanda	FI	-	10 / 14	24
Suedia	SE	-	6 / 12	25
Mbretëria e Bashkuar	UK	-	5	20

Burimi: VAT rates applied in the Member States of the European Union, January 2018.

## 8. Konkluzione dhe rekomandime

Në Kosovë TVSH-ja ka një rolë të rëndësishëm në sistemin e të hyrave dhe ka mbështetë Kosovën që ti zëvendësoj ndihmat ndërkombëtare me burime të mjaftueshme të hyrave vendore. Të hyrat e mbledhura nga TVSH-ja në të hyrat e përgjithshme sillt rreth 40% dhe paraqet një prej formave më të rëndësishme tatimore në të gjitha shtetet pa marre parasysh se në cilin stadë të zhvillimit është ai shtet, aktualishtë TVSH aplikohet përafërisht në 158 vende të botës.

Sistemi i përshtatshëm tatimor dhe mjedisi i favorshëm biznesor janë shtyllat më të rëndësishme për zhvillimin e qëndrueshëm të sektorit privat në vend. Në këtë drejtim, reformat e politikave fiskale përfshijnë përshkallëzimin e TVSH-së, uljen e pragut të TVSH-së, lirimi nga TVSH-ja i linjave të prodhimit dhe makinerive, lirimi nga TVSH-ja dhe detyrimi doganor i inputeve bazë të sektorëve me përparësi konkurruese, dhe funksionalizimi i parqeve industriale dhe teknologjike në kuadër të së cilave parashihet ofrimi i stimujve të ndryshëm tatimor.

Ulja e pragut të TVSH-së për regjistrim të bizneseve është e mirëpritur për bizneset, për shkak të uljes së informalitetit dhe rrjedhimisht krijimit të parakushteve për një konkurrencë të barabartë në mes të bizneseve.

Në të ardhmen është e nevojshme të vlerësohet mundësia për të harmonizuar më mirë përkufizimin e personit të tatueshëm (biznesi i tatueshëm), veçanërisht për të përcaktuar vendin e furnizimit të shërbimeve, përkatësisht përkufizimin sa më qartë).

Mund të jetë e dobishme të zbatohen rregulla më të qarta në lidhje me përcaktimin e vendit të furnizimit të shërbimeve sipas vendit të përdorimit efektiv të shërbimeve.

Të bëhen përmirësimet në administrimin e TVSH-së në rast të borxheve të këqija për të vlerësuar zbatimin e disa kushteve shtesë në rregullat e aplikueshme të TVSH-së në Kosovë lidhur me borxhet e këqija. Është e nevojshme për të përmirësuar administrimin e TVSH-së

për të vendosur afatin kohor kur është ngritur borxhi i keq. Mund të jetë e dobishme që të ketë afat kohor për njohjen e borxhit të keq, për shembull, borxhi i keq nuk mund të njihet më herët se 2-3 vjet më parë.

Për të harmonizuar rregullat e TVSH-së së Kosovës me Direktivën nevojitet përveç që të përcaktohet që fatura e TVSH-së të lëshohet edhe në rast se marrësi është person juridik jo i tatueshëm.

Të shtohen disa kufizime lidhur me mallrat e blera para regjistrimit si biznesit në TVSH, përkatësisht të përcaktohet se mallra të tilla, për të cilat janë bërë zbritjet e TVSH-së, nuk mund të blihen më herët se në një periudhë të caktuar kohore (për shembull, në rast se sipas të dhënave të biznesit mallrat, të cilat janë në depo në momentin e regjistrimit në TVSH janë blerë më herët se data e regjistrimit në TVSH).

Pragu i regjistrimit dhe metoda e kalkulimit për regjistrim të bizneseve për TVSH të ndryshojë dhe të regjistrohen për TVSH të gjitha ato biznese të cilat brenda vitit kalendarik tejkalojnë 20,000 euro qarkullim.

Me aprovim të lirohen nga TVSH linjat e prodhimit dhe makineritë për përdorim në procesin e prodhimit, lënda e parë që shfrytëzohet për procesin e prodhimit, pajisjet e teknologjisë së informacionit. Ministria e Financave të fillojë me zbatimin e pushimeve tatimore, si mënyrë për nxitjen investimeve të reja të cilat mund të gjenerojnë vende të reja pune dhe zbusin deficitin tregtar.

Krahas uljes së TVSH-së për disa produkte dhe shërbime, Ministria e Financave duhet të paraqesë lehtësime direkte tatimore për qytetarët si masa më efektive për rishpërndarjen e të hyrave, të vazhdohet me rimbursimin e qytetarëve në një vlerë monetare të përcaktuar paraprakisht në mbledhjen e kuponave fiskal, marrjes së informatave nga qytetarët për mos lëshim të kuponave fiskal, faturave tatimore, informatave korruptive, dhe informative tjera që ndihmojnë në luftimin e evazionit fiskal, për këtë të gjenden mënyra për të stimuluar qytetarët që ofrojnë informata të ndihmojnë në luftimin e evazionit fiskal dhe kanë efekt në rritjen e të hyrave në buxhetin e shtetit.

## **9. Bibliografia dhe Literatura**

Bundo, SH., (2012): Fiskalitet, Tiranë.

ATK, (2016): Legjislacioni Tatimor i Kosovës, Botimi III, Prishtinë.

GAP, (2016): Efektet e Ligjit për Tatimin mbi vlerën e Shtuar, Prishtinë.

GIZ, (2015): Anketa e vitit 2015 me Tatimpaguesit, Prishtinë.

RIINVEST, (2015): Shteti dhe Buxheti, Prishtinë.

## POLITIKAT E PUNËSIMIT DHE PAPUNËSIA NË SHQIPËRI NË PERIUdhËN 1960-80

**Çelo Hoxha-** Instituti i Krimeve të Komunizmit

### Procedura zyrtare e punësimit

Gjatë regjimit komunist në Shqipëri puna ishte detyrim kushtetues për çdo banor të saj.<sup>139</sup> Me zhdukjen e pronës private, puna u bë, gradualisht, burimi i vetëm i të ardhurave të qytetarëve. Në lidhje me punën, më 1950, Kushtetuta sanksionoi parimin “Kush nuk punon, nuk ha.”<sup>140</sup> Në kushtetutën e vitit 1976 u sanksionua që “puna është burimi kryesor i sigurimit të mjeteve të jetesës për çdo shtetas.”<sup>141</sup>

Shteti u bë punëdhënësi i vetëm në vend.<sup>142</sup> Në qytete u hapën zyra pune, ndërsa në fshatra ato nuk ishin të nevojshme, sepse fshatarët ishin automatikisht anëtarë të kooperativave, sapo mbushnin moshën e punës, me përjashtim të rasteve kur ata largoheshin nga fshati, me lejen e autoriteteve lokale.

Në qytet, çdo person që kërkonte punë duhet të regjistrohej në zyrën e punës pranë komitetit ekzekutiv të këshillit popullor të rrethit ose qytetit. Ndërmarrjet që kishin nevojë për punëtorë duhej t'i dërgonin komitetit ekzekutiv të rrethit ose qytetit të dhënat e përvitshme për hartimin e bilnacit të fuqisë punëtore dhe atij statistikor. Edhe kooperativat bujqësore duhet të paraqisnin komitetit ekzekutiv të rrethit ose qytetit bilancin e krahëve të punës, duke specifikuar forcat e lira që mund të kishin dhe që mund të shkonin si punëtorë të përhershëm ose të përkohshëm në qytet. Ndërmarrjeve nuk u lejohej të merrnin në punë punëtorë pa lejen përkatëse nga komiteti ekzekutiv i rrethit ose qytetit të tyre ose rretheve e qyteteve të tjera.

<sup>139</sup> “Kushtetuta e Republikës Popullore të Shqipërisë,” Fletore Zyrtare Nr. 53 (14 gusht 1950): 4; “Kushtetuta e RPSSH,” në: Përmbledhës i përgjithshëm i legjislacionit në fuqi të RPSSH 1945-1985, vëll. 1 (Tiranë: 1986), 20.

<sup>140</sup> “Kushtetuta e Republikës Popullore të Shqipërisë,” Fletore Zyrtare Nr. 53 (14 gusht 1950): 4.

<sup>141</sup> “Kushtetuta e RPSSH,” në: Përmbledhës i përgjithshëm i legjislacionit në fuqi të RPSSH 1945-1985, vëll. 1 (Tiranë: 1986), 17.

<sup>142</sup> “Kushtetuta e RPSSH,” në: Përmbledhës i përgjithshëm i legjislacionit në fuqi të RPSSH 1945-1985, vëll. 1 (Tiranë: 1986), 20.

Drejtuesi i ndërmarrjes që merrte punëtorë pa lejen e komitetit ekzekutiv dënohej disiplinarisht, deri në largim nga puna. Anëtarët e kooperativave bujqësore që shkonin si punëtorë në ndërmarrjet shtetërore, me lejen e kryesisë së kooperativës dhe aprovimin e komitetit ekzekutiv, nuk i humbisnin të drejtat e anëtarësisë në kooperativë për shkak të largimit.<sup>143</sup>

Marrja e fuqisë rë punëtore kishte një farë hierarkie. Prioriteti i komiteteve ekzekutive, në gjetjen e fuqisë punëtore, ishin, sipas radhës, ndërmarrjet e industrisë dhe minierat, ndërmarrjet e ndërtimit, ndërmarrjet bujqësore shtetërore dhe SMT-të, etj. Ndërmarrjet dhe institucionet e tjera, ekonomike ose jo ekonomike, duhej ta siguronin “vetë” fuqinë punëtore të u nevojitej.<sup>144</sup>

Në politikën e punësimit logjika ekonomike nuk kishte ndonjë vlerësim të lartë. Shqetësimi i qeverisë ishte realizimi i planit, me sa më shumë punëtorë, pavarësisht se numri i lartë i punëtorëve mund të ndikonte në rritjen e kostos së prodhimit. Në janar më 1970, KQ i PPSH organizoi një seminar me sekretarët e partisë në rrethe për planifikimin e fuqisë punëtore, ku rezultoi se për vitin 1970 ministritë, jo vetëm që i kishin dërguar me vonesë planet për fuqinë punëtore, por numri i fuqisë punëtore të planifikuar ishte më i vogël se gjendja faktike e të punësuarve në fund të vitit 1969. Kjo u konsiderua “një e metë serioze” që krijonte “probleme politike,” sepse do të shkaktonte pakënaqësi dhe dobësonte plotësimin e treguesve të planit ekonomik të shtetit. Qeveria dha menjëherë porosi që punëtorët e tepërt të mos shkurtroheshin nga puna pa u sistemuar në punë. Për këtë u krijuan disa ekipe për të zgjidhur problemin e punësimit, duke parë mundësinë e shtimit të prodhimi në ndërmarrjet që kishin punëtorë të tepër ose sektorë të tjerë, aktivitete të reja, etj.<sup>145</sup>

Më 21 prill 1970, Këshilli i Ministrave u dërgoi një letër gjithë ministrive dhe komiteteve ekzekutive lidhur me respektimin e një urdhërese të qeverisë për sigurimin dhe sistemin e fuqisë punëtore, e cila, sipas letrës, nuk ishte respektuar. Në urdhëresën e vitit 1966 theksohej që ndërmarrjet dhe gjithë “organizatat e tjera ekonomike” mund të mbanin aq punëtorë sa u caktohej nga plani. Fuqia punëtore sigurohej nga krahët e lira të punës që kishin qytetet, dhe vetëm kur nuk kishte rrugëzgjidhje tjetër, merreshin punëtorë nga fshatrat e rrethit të tyre, por, gjithmonë, aq sa parashikoheshin në plan. Në dokumentin e qeverisë thuhej se komitetet ekzekutive, ndërmarrjet ekonomike dhe kooperativat bujqësore nuk e kishin kuptuar mirë urdhëresën e vitit 1964, ndaj kishin bërë shkelje në marrjen dhe futjen e fuqisë punëtore në punë.<sup>146</sup>

---

<sup>143</sup> AQSH, F. 490, V. 1960, D. 224, Fl. 4-5. Vendim i Këshillit të Ministrave, Nr. 158, 7 mars 1960, për sistemimin në punë të fuqisë punëtore.

<sup>144</sup> AQSH, F. 490, V. 1958, D. 103, Fl. 6-7. Vendim i Këshillit të Ministrave, Nr. 85, 7 mars 1958, mbi mënyrën e sigurimit me punëtorë të rinj të disa sektorëve dhe degëve kryesore të ekonomisë.

<sup>145</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 73, Fl. 1-2. Letër e Këshillit të Ministrave drejtuar gjithë ministrive dhe komiteteve ekzekutive të rretheve për punën e dobët në planifikimin dhe sistemimin e fuqisë punëtore, 24 mars 1970.

<sup>146</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 73, Fl. 21-23. Letër e Këshillit të Ministrave të RPSH për zbatimin e urdhëresës së qeverisë Nr. 3, 15 qershor 1964, mbi sigurimin dhe sistemimin e fuqisë punëtore.

Punësimi mbi planin ishte një çështje e përhershme. Më 16 shkurt 1972, Komisionit të Planit u dërgoi një letër komiteteve ekzekutive të rretheve me anë të së cilës u kërkonte që të reaspektonin detyrat e planit të fuqisë punëtore, sepse “disa ndërmarrje dhe rrethe” vazhdonin të mbanin në punë fuqi punëtore mbi planet e aprovuara për atë vit, dhe kjo, sipas letrës, ishte “krejtësisht e palejuar.” Komisioni i Planit urdhëronte marrjen e masave të menjëhershme, largimin nga puna të punëtorëve të tepërt. Punëtorët e larguar nga puna duhej të ristemoheshin në punëra të tjera, të dobishme, ndaj organet përgjegjëse duhej të merrnin masa për krijimin e vendeve të reja të punës, nëpërmjet ngritjes së linjave e rejave të reja të prodhimit.<sup>147</sup>

Më 1973, sipas Komisionit të Planit, në një numër rrethesh ndërmarrjet kishin gjendje më shumë punëtorë seç u ishin miratuar në fillim të vitit. Më keq paraqiteshin Shkodra dhe Durrësi. Nga ana tjetër, në të njëjtat rrethe kishte vende të lira pune në ndërmarrje të tjera. Diku kishte të mbipunësuar një numër të konsiderueshëm grash, diku kishte mangësi për punëtorë burra. Largimi i punëtorëve të tepër nga puna ishte një problem që i shtoej problemit të “forcave të lira të zëna në punë.” Forcat e pa zëna në punë ishin kryesisht gra.<sup>148</sup>

Punësimi i planifikuar ishte problematik, sepse numrin e punëtorëve nuk e përcaktonte ndërmarrja. Shumë ndërmarrjeve u jepeshin punëtorë më pak se nevojat, ose kishte raste kur punëtorët e planifikuar nuk shpërndareshin nga ministritë përkatëse. Më 1973, Ministria e Industrisë dhe Minierave nuk kishte shpërndarë 40% të shtesës së fuqisë punëtore të aprovuar nga qeveria. Ministria e Bujqësisë mbajti “rezervë” 25% të shtesës, 1065 persona në shifra absolute. Mbajtja e punëtorëve rezervë ishte diçka e pranueshme, sepse mbaheshin për “ndonjë gjë urgjente të pa parashikuar fare në plan,” por jo në këto përmasa.<sup>149</sup>

Sipas letrës së Këshillit të Ministrave, kishte rastet kur këshillat e fshatrave kishin lëshuar leje largimi nga kooperativat pa kërkesë dhe aprovim nga ana komiteteve ekzekutive të rrethit, ndërsa ndërmarrjet mbanin ose merrnin punëtorë të rinj nga fshati dhe rrethet e tjerë, kur në rrethin e tyre kishin ndërkohë forca të lire pune, madje disa ndërmarrje e kishin bërë këtë në një kohë që kishin dhe punëtorë mbi planin. Letra konstatoje gjithashtu se në vend që të largoheshin punëtorët e marrë nga fshati, ndërmarrjet, kur bënin shkurtime, largonin punëtorët nga qytetet, sidomos gratë. Disa komitete ekzekutive kishin aprovuar pasaportizimin (leje banimi) në qytet për familje që kishin punuar në ndërmarrje shtetërore, por më vonë ishin kthyer në kooperativat e tyre bujqësore, në kundërshtim me me urdhëresën Nr. 3, 15 qershor 1964. Dokumenti urdhëronte që brenda muajit maj 1970 të gjithë punëtorët e marrë nga kooperativat bujqësore dhe rrethet e tjera në kundërshtim me urdhëresën.<sup>150</sup>

<sup>147</sup> AQSH, F. 495, V. 1972, D. 83, Fl. 1-3. Letër e Komisionit të Planit dërguar komiteteve ekzekutive të rretheve, mbi respektimin e detyrave të planit të fuqisë punëtore, 16 shkurt 1972.

<sup>148</sup> AQSH, F. 495, V. 1973, D. 74, Fl. 2-3. Raport i Komisionit të Planit mbi problemin e fuqisë punëtore të tepërt në ndërmarrje e rrethe të ndryshme, 21 mars 1973.

<sup>149</sup> Po aty, Fl. 4-5.

<sup>150</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 73, Fl. 22-23-25. Letër e Këshillit të Ministrave të RPSH për zbatimin e urdhëresës së qeverisë Nr. 3, 15 qershor 1964, mbi sigurimin dhe sistemimin e fuqisë punëtore.

Kontrolli i rreptë i lëvizjes së fuqisë punëtore ishte i lidhur dhe me faktin se bujqësia, sektori më i madh i punëdhënies, kishte nevojë për më shumë krahë pune, ndaj fshatarësia duhej “mobilizuar e gjitha” në punët e bujqësisë.<sup>151</sup> Më 1974, Byroja Politike kërkoi që kjo strukturë të ruhej, duke mos lejuar lëvizjen demografike nga fshati në qytet.<sup>152</sup> Një vendim i tillë ishte heqje dorë zyrtarisht, por në heshtje, nga ideja e kthimit të vendit nga një vend bujqësor-industrial, në një vend industrialo-bujqësor.

### **Papunësia reale dhe statistikat e manipuluar**

Sistemimi në vende pune i popullsisë së aftë për punë ishte për regjimin komunist një çështje me rëndësi të shumëfishtë, sipas kësaj radhitjeje: politike, ideologjike dhe, e fundit, ekonomike. Regjimi nuk fliste kurrë për papunësinë si problem ekonomik e social, madje arriti deri në atë pikë sa pretendonte që e kishte zhdukur krejtësisht papunësinë.<sup>153</sup> Në një farë mënyre, kjo ishte e vërtetë. Papunësia nuk figuronte në ligjërimin publik.

Në *Fajlorin e Gjuhës Shqipe*, botuar më 1985, papunësia kishte kuptim të parë, me konotacion negativ, “të ndenjurit kot, pa bërë asnjë punë,” dhe ishte “nëna e të gjitha të ligave.” Në socializëm, nga përkufizimi gjuhësor, përgjegjës për gjendjen e papunësisë ishte personi që e përjetonte atë, ndërsa papunësia, si mungesë e punës për punëtorët dhe punonjësit, si pamundësi për të gjetur punë, ishte tipar i shoqërive të vendeve kapitaliste. Në Shqipëri, një person i papunë ishte një person i ngeshëm, që rrinte kot, ndërsa në vendet kapitaliste ishte, gjithnjë sipas *Fjalorit*, një person që nuk kishte ose nuk gjente dot punë për të siguruar mjetet e nevojshme të jetesës.<sup>154</sup>

Në raportet zyrtare, njerëzit e aftë për punë, të punësuar ose jo, quheshin forca pune ose krahë pune, termi i dytë përdorej kryesisht për kooperativistët. Forcat e punës mund të ishin të lira ose të zëna me punë. Në ligjërim, emërtimet e reja e zhvishnin njeriun nga nevoja e tij për të siguruar mjetet e jetesës, si në kapitalizëm, dhe i jepnin atij të njëjtin status me mjetet, makineritë ose kafshët e punës. Njeriu e kishte detyrim të punonte, sepse regjimi e merrte të mirëqenë që ai ishte i vetëdijshëm “për rolin që luan në ndërtimin e plotë të shoqërisë socialiste.”<sup>155</sup>

Në raportet zyrtare, ku bëhet fjalë për llogaritjen e krahëve të lira ose të pa zëna në punë, shifra relative (në përqindje) është nxjerrë duke krahasuar numrin e krahëve të lira me numrin e përgjithshëm të popullsisë, e cila përdorej për të pasur një statistikë sa më të ulët. Me këtë

<sup>151</sup> AQSH, F. 490, V. 1967, D. 149, Fl. 16. Udhëzim i Këshillit të Ministrave, Nr. 1, 16 shtator 1967, mbi rregullimin e banimit të shtetasve në qytete dhe qendrat insudtriale.

<sup>152</sup> AQSH, F. 495, V. 1977, D. 18, Fl. 3. Raport i Drejtorisë së Statistikës mbi problemet e demografike, lëvizjeve mekanike të popullsisë dhe nxjerrja e bilancit të krahëve të punës, 7 shtator 1977.

<sup>153</sup> AQSH, F. 495, V. 1979, D. 112, Fl. 11. Broshurë me të dhëna statistikore për zhvillimin e ekonomisë dhe kulturës 1944-79, përgatitur nga Drejtoria e Statistikës, shtator 1979.

<sup>154</sup> *Fjalori i Gjuhës Shqipe* (Tiranë: Akademia e Shkencave, 1980), 1355.

<sup>155</sup> AQSH, F. 490, V. 1971, D. 10, Fl. 59. Vendim i Këshillit të Ministrave, Nr. 34, 8 mars 1971, mbi rendin e brendshëm në punë për punëtorët dhe nëpunësit. Shiko: AQSH, F. 495, V. 1971, D. 79, Fl. 25.



metodë niveli i papunësisë do të ishte në shifra modeste, edhe sikur gjithë popullsia e aftë për punë të ishte e pa zënë në punë, sepse ajo gjithmonë ka qenë dhe do të jetë veç një pjesë e vogël e popullsisë së përgjithshme. Metoda që ne përdorim në këtë punim për llogaritjen e kraheve të lira, dhe që përdoret gjerësisht në botë si dhe në Shqipëri pas vitit 1990, është ajo kur numri i të papunëve krahasohet me numrin e përgjithshëm të popullsisë në moshë pune.

Papunësia gjatë regjimi komunist, e cila ishte një problem për regjimin e shqetësimit i përditshëm për mijëra njerëz, vazhdon të jetë ende problem, por tashmë veç për historianët dhe studiuesit e fushave të tjera që guxojnë (e do të guxojnë) të merren me të. Studimet e kohës për papunësinë në nivel kombëtar mungojnë, ndërsa raportet zyrtare, të cilat mund të konsiderohen si raporte për papunësinë, megjithëse e fshehur pas emërtimeve të tjera, e trajtojnë atë nga një këndvështrim shumë i ngushtë, duke u fokusuar vetëm te papunësia në qytete. Megjithatë, problemi më i madh është besueshmëria e këtyre statistikave, sepse ka raste të dokumentuara që krijojnë dyshime të bazuara për manipulimin e statistikave.

Më 1979 përfundoi regjistrimi më i fundit i popullsisë dhe Kolegjumi i Komisionit të planit mori në shqyrtim një raport të Drejtorisë së Statistikave, me të dhënat paraprake të regjistrimit, i cili synonte studimin e lëvizjes mekanike nga fshati në qytet dhe nga fshatrat malore drejt fshatrave të tjera, më të afërta me zonat urbane. Gjatë diskutimit të raportit në Kolegjium u evidentua një mospërputhje shifrash, midis popullsisë në moshë pune dhe asaj të punësuar dilte një diferencë prej 300 000 personash të pa zënë me punë, ose, siç thuhet në dokument, “që nuk punojnë.” Kundrejt numrit të popullsisë në moshë pune, numri i personave që nuk punonin përbënte 21.8%, një shifër shumë e lartë papunësie, sidomos për një qeveri, e cila, po atë vit, në një raport tjetër, deklaronte se në Shqipëri ishte zhdukur papunësia. Për të shmangur këtë shifër të papëlqyeshme, në mbledhjen e kolegjit u hodh ideja e mënjanimi të statistikave të moshës së punës dhe zëvendësimi i tyre me statistikat e lindjeve.<sup>156</sup>

Në një raport të vitit 1970 jepet numri i personave të pa zënë në punë në vitin e fundit të çdo pesëvjeçari, që në fakt ishte numri i të papunëve për vitin e fundit të pesëvjeçarit, dhe jo totali i të papunëve në vite. Më 1960, në nivel republike, kishte 140 000 persona<sup>157</sup> të pa zënë me punë, ndërsa në qytete kishte 32 000 persona; më 1965, në nivel republike, kishte 133 000 persona pa punë, në qytet kishte 38 000 persona; më 1970, në nivel republike, kishte 120 000 mijë persona të papunë, ndërsa në qytet 30 000 mijë.<sup>158</sup> Në përqindje, kundrejt popullsisë së aftë për punë, niveli i papunësisë në vite ishte: Më 1960 (kundrejt 774 900 personave të aftë

---

<sup>156</sup> AQSH, F. 495, V. 1979, D. 24, Fl. 13. Proceverbal i Kolegjimit të Komisionit të Planit të Shtetit, 19 qershor 1979.

<sup>157</sup> *Shënim*: Në vjetarin e vitit 1963, ku gjenden të dhëna për popullsisën në moshë pune dhe në marrëdhënie pune për vitin 1960, diferenca mes popullsisë aktive dhe asaj të punësuar realisht është 44 138 persona të punësuar më pak. Kjo nuk është shifra reale e papunësisë, sepse në shifrën e popullsisë në marrëdhënie pune përfshihen dhe 102 299 persona të punësuar, por që janë jashtë moshës së punës, minorenë ose pensionistë. Minorenët përbëjnë 30.7% të tyre. *Shiko: Vjetari Statistikor i RPSH, 1963* (Tiranë: 1964), 74-6.

<sup>158</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 76, Fl. 3. Raport mbi gjendjen dhe perspektivën e rritjes së popullsisë së aftë dhe zënien e saj me punë.

për punë),<sup>159</sup> papunësia ishte 18%. Më 1965 (kundrejt 878 500),<sup>160</sup> niveli i papunësisë ishte 15.1%. Më 1970 (kundrejt 1 045 000 personave),<sup>161</sup> niveli i papunësisë ishte 11.4%.

Në të njëjtin raport jepet një parashikim për nivelin e papunësisë për 15 vitet e ardhshme. Për vitin 1975 niveli i papunësisë parashikohej 130 000 të papunë në nivel kombëtar, për vitin 1980 parashikimi ishte 250 000, dhe më 1985 papunësia parashikohej të arrinte 360 000 persona.<sup>162</sup> Parashikimi për vitin 1980 ishte shumë pranë shifrës faktike të papunësisë në vitin 1979 (300 000 vetë), që anëtarët e kolegjumit të Komisionit të Planit e përmendën shkarazi në mbledhje dhe ranë dakord që ta anashkallonin në analizën përfundimtare për regjistrimin demografik të atij viti.

Sipas raportit, rritja e vazhdueshme e popullsisë ishte shoqëruar me rritjen e popullsisë së aftë për punë dhe kjo e mbante qeverinë në presion të vazhdueshëm për të siguruar vende pune për fuqinë e re punëtore. Anagazhimi i rinisë në punë vullnetare në masë të gjerë në këtë periudhë mund të shihet dhe si një zgjidhje e përkohëshme e qeverisë për të zbutur problemin e mprehtë të papunësisë. Hapja e vendeve të reja të punë për sistemimin e forcave të lira paraqitej “akoma” më i mprehtë në disa qytete, ku numri i të papunëve ishte ishte, në vlerësim zyrtar, “mjaft i lartë”. Gjendja e papunësisë në disa rrethe ishte: Shkodra 8%, Kruja 4.8%, Durrësi 5.2%, Tirana 2.2%, Pogradeci 12%, Korça 7.2%, Lushnja 6.4%, Fieri 5%, Vlora 7.1%, Vlora 10%.

Këto shifra kanë nuk shfaqin nivelin real të papunësisë, për shkak të metodës, sepse numri i të papunëve është krahasuar me numrin e përgjithshëm të popullsisë së qyteteve, dhe jo me numrin e përgjithshëm të popullsisë në moshë pune, e cila më 1970 ka qenë, në nivel kombëtar, rreth 52% e popullsisë së përgjithshme. Duke përdorur metodën e dytë të nxjerrjes së nivelit të papunësisë, të gjitha shifrat e dhëna më sipër dyfishohen. Megjithatë, në raport thuhet se shifrat e dhëna në të duhen marrë me rezervë, sepse, ngaqë gjendja e vështirë për të gjetur punë kishte vazhduar për një kohë të gjatë, shumë forca pune nuk regjistroheshin fare si të papunë. Ky ishte një fenomen “jo vetëm për qytetin, por edhe për fshatin në mjaft rrethe.”<sup>163</sup>

Deri më 1970 statistikat për papunësinë duken se kanë qenë më reale, duke pasur gjithmonë parasysh termat e përdorur për të. Shifrat e dhëna nga ministria e Bujqësisë për Këshillin e Ministrave, janë në harmoni me shifrat e Komisionit të Planit, në raportin e cituar më sipër. Më 1969, popullsia fshatare e aftë për punë ishte 609 578 persona, nga këta punuan 514 945, diferenca e papunë ishte 94 633 vetë, ose 15.5%. Më 1968 popullsia e aftë për punë ishte 602 385 persona, kishin marrë pjesë në punë 484 790, numri i të papunëve ishte 117

<sup>159</sup> *Vjetari Statistikor i RPSH, 1963* (Tiranë: 1964), 76.

<sup>160</sup> AQSH, F. 495, V. 1965, D. 95, në: *Vjetari Statistikor i RPSH, 1966* (Tiranë: 1967), f. 31.

<sup>161</sup> AQSH, F. 495, V. 1971, D. 177, Fl. 19. Anuari demografik.

<sup>162</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 76, Fl. 3. Raport mbi gjendjen dhe perspektivën e rritjes së popullsisë së aftë dhe zënien e saj me punë.

<sup>163</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 76, Fl. 4. Raport mbi gjendjen dhe perspektivën e rritjes së popullsisë së aftë dhe zënien e saj me punë.

595 persona, ose 19.5%. Më 1967, popullsia e aftë për punë ishte 574 905, të punësuar gjatë vitit ishin 424 515, të papunë 150 390 persona, ose 26.1%.<sup>164</sup>

Në tabelën statistikore të ministrisë së Bujqësisë vihet re se numri i krahëve të punës të planifikuar nga institucionet është më i vogël se numri i përgjithshëm i popullsisë në moshë, dhe shifrat e papunësisë (mospjesmarrje në punë quhet në dokument) janë llogaritur kundrejt shifrës së krahëve të punës të planifikuar për të marrë pjesë në punë, dhe jo kundrejt numrit të përgjithshëm të popullsisë fshatare të aftë për punë. Kjo u ofronte stacionienëve një mundësi për të paraqitur shifra negative më të buta për mospjesëmarrjen në punë, 7% më 1969, 4.8% më 1968 dhe 3.3% më 1967.<sup>165</sup>

Në vitet e mëvonshme jepej vetëm shifra e krahëve të punës të planifikuar për punë në bujqësi, e cila ishte më e ulët se numri i krahëve të punës që dolën në punë në vitet 1968 dhe 1969, ndërsa pjesëmarrja akoma më e ulët. Më 1976, krahët e punës të planifikuar për punë në fshat ishin 435 729 persona, ndërsa pjesëmarrja në punë ishte 404 547 persona, ose 92.8%.<sup>166</sup>

Më 1974, popullsia e përgjithshme në moshë pune ishte 51.4% e popullsisë së përgjithshme.<sup>167</sup> Popullsia e përgjithshme ishte 2 243 100 banorë, ndërsa popullsia në moshë pune, në vlerë absolute, sipas përlllogaritjeve të mia, ishte 1 152 953 persona. Popullsia fshatare ishte 1 524 900, ose 68% e popullsisë. Nëse përdorim raportin fshatarësi-qytetarë në nivel kombëtar dhe për numrin e popullsisë në moshë pune, atëherë krahët e punës aktivë në fshat ishin 784 008 persona. Nëse i zbresim kësaj shifre krahët e planifikuar për punë nga organet zyrtare më 1976, 435 729 persona, atëherë rezulton 348 279 persona nuk kanë qenë fare të planifikuar për punë. Por, në këto shifra, gjithmonë të përafërta, nuk është përfshirë numri i krahëve të punës që janë shtuar gjatë vitit 1975 dhe 1976, si dhe numri i njerëzve që ishin planifikuar të punonin dhe nuk punuan, gjë që e çon nivelin e papunësisë në fshat gati gjysmë për gjysmë.<sup>168</sup> Kjo përlllogatirje është bërë jo për të gjetur shifrën e saktë, por për të treguar tendencën e papunësisë, e cila ka qenë shumë e lartë sesa deklarohet, dhe për të theksuar faktin që vetë institucionet e fshinin nga statistikat e papunësisë një pjesë të mirë të popullsisë. Një përlllogatirje e tillë është bërë e detyruar për faktin se punonjësit e statistikave kishin filluar në këtë periudhë të mos e shfaqnin shifrën absolute të popullsisë në moshë pune dhe të asaj të zënë me punë, për shkak të hendekut të madh mes tyre.

---

<sup>164</sup> AQSH, F. 490, V. 1970, D. 305, Fl. 24. Pasqyrë me statistika për krahët e punës dhe pjesëmarrjen në punë.

<sup>165</sup> AQSH, F. 490, V. 1970, D. 305, Fl. 24. Pasqyrë me statistika për krahët e punës dhe pjesëmarrjen në punë.

<sup>166</sup> AQSH, F. 495, V. 1976, D. 156, Fl. 3. Pasqyrë e pjesëmarrjes në punë e kooperativistëve dhe mungesat pa arsye për vitin 1976.

<sup>167</sup> AQSH, F. 495, V. 1974, D. 127, Fl. 29. Anuari demografik.

<sup>168</sup> Çdo vit në forcën e punës hynin rimikisht një numër i caktuar forcash të reja, të cilat jo gjithmonë janë shfaqur në raportet zyrtare. Më 1979, numri zyrtar i popullsisë fshatare në moshë pune ishte 869 000 veta (AQSH, F. 495, V. 1979, D. 24, Fl. 9).

Manipulimi i shifrave nga drejtoria e statistikës nuk ishte i kufizuar vetëm në fushën e papunësisë, dhe nuk bëhej me iniciativën e punonjësve të drejtorisë, por kishte miratimin e drejtuesve të Komisionit të Planit të Shtetit. Më 1980, ndërsa kolegji i Komisionit diskutonte për çështjen e analfabetizimit, një anëtare e tij sugjeroi që në studimin për analfabetizimin, i cili ishte në proces përpatitjeje, të mos jepeshin të dhëna, sepse, sipas saj, kështu ishte më mirë, për nëpunësit roje “që i kemi analfabetë.” Sugjerimi i saj u bë në prani të kryetarit të Komisionit të Planit të Shtetit, Petro Dode, dhe nuk gjeti asnjë kundërshtim<sup>169</sup>.

---

<sup>169</sup> AQSH, F. 495, V. 1980, D. 6, Fl. 19. Proceverbali i mbledhjes së kolegjit të Komisionit të Planit të Shtetit, 3 prill 1980.

## PUNA VULLNETARE NË SHQIPËRI NË PERIUdhËN 1960-80

### Çelo Hoxha- Instituti i Krimeve të Komunizmit

Me ardhjen e regjimit komunist në pushtet nisi shfrytëzimi i njerëzve në punë pa pagesë, e cila quhej punë vullnetare, megjithëse ishte tërësisht një organizim shtetëror. Puna vullnetare përkufizohet si “punë komuniste, pa shpërblim, që [e] kryejnë vullnetarisht masat punonjëse dhe rinia në RPS të Shqipërisë, si veprimtari shoqërore në dobi të ndërtimit të socialist të vendit, shprehje e ndërgjegjes së lartë ideo-politike dhe e patriotizmit të flaktë të tyre.”<sup>170</sup>

Angazhimi shtetëror i popullsisë në punë vullnetare nisi që në vitet e para të pushtetit komunist. Partia Komuniste Shqiptare (PKSH ose PPSH) e konsideroi punën vullnetare faktorin kryesor për rindërtimin e vendit, dhe detyrë të vetën mobilizimin “e masave” në punë vullnetare.<sup>171</sup> Asokohe propaganda nuk ishte rafinuar ende, në shtyp thuhej hapur se puna vullnetare bëhej për t’i kursyer lekë pushtetit, i cili kontrollohej nga një grup i ngushtë njerëzish.<sup>172</sup> Ndërsa vullnetarët shpërbleheshin me fletëlavdërimi, abetare, libra, koleksione të revistës *Pionieri*, albume fotografike, etj.<sup>173</sup>

Në mesin e viteve 60, puna vullnetare u përhap gjerësisht dhe vazhdoi deri në rënien e regjimit komunist.

### Shfrytëzimi i rinisë shkollore

Pas letrës së hapur të Komiteti Qendror (KQ) të PPSH (1966), në Shqipëri nisën të merreshin lloj-lloj iniciativash, të cilat pastaj shfrytëzoheshin nga pushteti për t’i kthyer në lëvizje kombëtare. Një nga këto iniciativa, duke iu referuar një raporti të KQ të Bashkimit të Rinisë së Punës së Shqipërisë (BRPSH), ishte ajo nxënësve të shkollës “Halim Xhelo” në Vlorë, të cilët u bënë thirrje bashkëmoshatarëve të tyre të të punonin gjatë verës “në aksionet vullnetare.” Në nivel kombëtar, gjatë verës së vitit 1966 morën pjesë në aksione 21 000 mijë

<sup>170</sup> *Fjalori Enciklopedik Shqiptar* (Tiranë: Akademia e Shkencave, 1985), 880.

<sup>171</sup> “PPSH, dokumente kryesore”, vëllim I, NAIM FRASHERI, Tiranë, 1971. Dokumenti: “Nga konkluzionet dhe vendimet e plenumit V të KQ të PKSH”, 21 shkurt 1946, faqe 342-343.

<sup>172</sup> Në dhjetra artikuj të shtypit të përditshëm thuhej që vullnetarët i kursyen pushtetit aq e kaq lekë. *Shiko*: Gazeta “Bashkimi”, 7 qershor, 1946; Gazeta “Bashkimi”, 12 prill 1946; Gazeta “Bashkimi”, 18 prill 1946.; Gazeta “Bashkimi”, 19 prill 1946; Gazeta “Bashkimi”, 1 janar 1947.

<sup>173</sup> Gazeta “Bashkimi”, 1 mars 1946, artikulli: “Garë për mbjelljet pranverore”.

nxënës. Fenomeni i punës vullnetare të nxënësve gjatë verës nuk ishte diçka e re, por atë vit mori hov më të madh. Nxënësit punuan në hapje tarracash, në pastrim e kultivim kullotash, hapje kanalesh e rrugësh pyjore, shkulën patate e shtruan rrugë, mblodhën trungje, etj. Shkurt, bënin punë të stinës pranë kooperativave dhe NBSH-ve, etj.<sup>174</sup>

Aksionet ishin lokale dhe kombëtare. Organizimi i aksioneve funksiononte në këtë mënyrë: Fillimisht BRPSH dhe “dikasteret qendrore”, që ishin ministritë, zgjidhnin frontet e punës, caktonin numrin e vullnetarëve për çdo objekt pune, përcaktonin kohën e punës dhe pastaj planifikonin numrin e vullnetarëve që mund të nxirrnin nga çdo rreth administrativ. Për vitin 1966 vetëm në aksionet kombëtare prashikohej të punonin 13 200 nxënës e studentë, në periudhën 1-30 korrik. Veç këtyre, parashikohej që rreth 5000 të rinj e të reja të punonin në aksione lokale, në objekte të ndryshme pune, sidomos në kooperativat bujqësore.<sup>175</sup> Pjesëmarrja e rinisë shkollore në aksionet verore i tejkaloi parashikimet e KQ të BRPSH, shifra e reale e pjesëmarrjes rezultoi afërsisht dy herë më lartë, 21 000 vetë.<sup>176</sup>

Normat e punës së aksionistëve ishin të përcaktuara dhe ishin më të ulëta se normat punëtorëve dhe kooperativistëve, në volum fizik dhe kohor. Koha e punës ditore ishte 7 orë për nxënësit e shkollave të mesme dhe 8 orë për studentët, ndërsa norma e punës për të gjithë ishte 70% e normës ditore të punëtorëve ose kooperativistëve.<sup>177</sup>

Raportet e BRPSH nga jeta në aksion janë të mbushura me bëma të një heroizmi grotesk. Në një raport të BRPSH thuhet se të rinjtë e sëmurë ose me duart me kallo, të cilëve mjeku ua kishte ndaluar daljen në punë për disa ditë, “shkonin pranë shokëve, në frontin e punës, punonin bashkë me ta, dhe ishte tepër e vështirë të mund t’i ktheje.” Sipas raportit, “qindra e qindra vullnetarë”, me dhjetëra herë, punuan jashtë orarit për të realizuar normat e tyre ose shokëve të sëmurë apo atyre më të dobët fizikisht. Në Cerrik, dhe shumë vende të tjera, thotë raporti, të rinjtë u kërkonin drejtuesve të ndërmarjeve që t’u caktonin norma më të larta. Të rinjtë e shkollës “Babë Dudë Karbunara” në Berat, iu kërkuan drejtuesve që t’u jepnin një front pune më të vështirë, sepse ai ku punonin u dukej i lehtë. Dhjetra të rinj, thuhet në raport, kërkuan të zgjatej koha e punës në aksion, dhe shumë prej tyre punuan më shumë se një muaj. Kishte raste, kur aksionistët rrinin zgjuar gjithë natën, nuk vinin gjumë në sy për shkak se pikonin kapanonet, megjithatë, sipas KQ të BRPSH, të nesërmen të gjithë shkonin në punë në orën e caktuar. Në disa fronte pune të rinjtë kishin punuar gjithë natën për të shpëtuar grurin të mos lagej nga shiu dhe të nesërmen shkuan përsëri në punë. Më 20 korrik (1966), e

---

<sup>174</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 2, Fl. 1-2. Raport mbi punën e rinisë shkollore e studentore në aksionet vullnetare. Për këtë raport ishin përgatitur disa variante, në njërin prej të vilëve thuhet se “Numri i vullnetarëve të rinisë të këtij ishte dyfishuar në krahasim me vitin e kaluar, si rezultat i porosive të shokut Enver. Ky detaj ndoshta është hequr për të mos dalë direkt fakti që aksionet ishin një organizim shtetëror dhe jo iniciativa vullnetare si paraqiteshin nga propaganda. *Po aty*, Fl. 27.

<sup>175</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 11, Fl. 1. Infomacion mbi masat e marra për aksionet verore të rinisë shkollore dhe studentore gjatë vitit 1966.

<sup>176</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 2, Fl. 2-3. Raport mbi punën e rinisë shkollore e studentore në aksionet vullnetare.

<sup>177</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 11, Fl. 2. Infomacion mbi masat e marra për aksionet verore të rinisë shkollore dhe studentore gjatë vitit 1966.

shpallur ditë “sulmi” në shenjë solidariteti me luftën e vietnamezëve kundër “agresorëve amerikanë”, pati kompani aksionistësh ose individë që realizuan deri në 5-6 norma pune. Qindra vullnetarë realizonin 2-3 norma në ditë, të motivuar, thuhet në raport, nga parulla: “Norma është detyrë, tejkalimi është nder.”<sup>178</sup>

Të ardhurat që prodhonte puna e vullnetarëve i përfitonin ndërmarrjet dhe kooperativat, ndërsa vullnetarët shpërbleheshin me stimuj “moralë”: flamuj, fletë nderi dhe fletë lavdërimi. Shumica e ndërmarrjeve dhe kooperativave, si rezultat i punës së nxënësve dhe studentëve, mbuluan plotësisht shpenzimet e siguruan edhe fitime. Në Shkodër, kooperativa bujqësore e Grizhës fitoi 10 785 lekë, stacioni zooteknik fitoi 10 458 lekë, kooperativa e Hajmelit 4 876 lekë, ajo e Buzë Ujit rreth 5000 lekë, dhe ajo e Mes-Myselinit 1 652 lekë (të reja). Të rinjtë që siguruan këto fitime për ndërmarrjet ku punuan fituan 3 flamuj dhe 4 fletë nderi të KQ të BRPSH.<sup>179</sup>

Puna vullnetare nuk ishte aq vullnetare sa sugjeron emërtimi i saj. Aksionet u kthyen në detyrë e rinisë. Më 1969, Sekretariati i KQ të PPSH i caktoi rinisë, me vendim, të ndërtonte a) hekurudhën Elbasan-Pishkash, “vepër e madhe e planit të katërt pesëvjeçar,” b) tarracimin dhe mbjelljen e agrumeve dhe ullinjve, plus ndërtimin e kanaleve ujitëse, në zonën e bregdetit të Sarandës, me rreth 1000-1500 “vullnetarë çdo vit, c) u kthye në aksion i përhershëm i rinisë ndërtimi i tarracave në Jonufër (Vlorë), ku do të punonin çdo turn, gjatë të gjithë vitit, rreth 1000 “vullnetarë”.<sup>180</sup>

Më 1982, Këshilli i Ministrave urdhëroi ministritë dhe komitetet ekzekutive të rretheve të merrnin masa që, brenda vitit 1983, të plotësonin nevojat më të ngutshme për furnizimin me ujë të pijshëm dhe me ujë të nxehtë për larje vetjake të qendrave të banuara të punëtorëve dhe të reparteve ushtarake. Kjo, thoshte vendimi, të bëhej në formë aksioni dhe me punë vullnetare.<sup>181</sup>

Jo të gjithë i shikonin aksionet vullnetare me të njëjtin entuziazëm si BRPSH. Kishte prindër që ishin të shqetësuar për shëndetin e fëmijëve, të cilët, sipas tyre, punonin në kushte të vështira.<sup>182</sup> Fëmijët, një e pjesë e të cilëve ishin minorenë, nuk mund të konsideroheshin vullnetarë, kur ata merreshin në punë kundër vullnetit të prindërve.

---

<sup>178</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 2, Fl. 4-5. Raport mbi punën e rinisë shkollore e studentore në aksionet vullnetare.

<sup>179</sup> AQSH, F. 14/STR, V. 1966, D. 144, Fl. 2-3. Raport i Sekretarit të Parë të PPSH, Shkodër, Mantho Bala, mbi aksionet verore të rinisë shkollore të rrethit të Shkodrës, 2 shtator 1966. Shiko: AQSH, F. 724, V. 1966, D. 2, Fl. 10. Raport mbi punën e rinisë shkollore e studentore në aksionet vullnetare.

<sup>180</sup> AQSH, F. 511, V. 1969, D. 3, Fl. 1-2. Vendim i Sekretariatit të KQ të PPSH, Nr. 30, 3 mars 1969, mbi pjesëmarrjen e rinisë në aksionet kombëtare dhe lokale.

<sup>181</sup> Vendim i Këshillit të Ministrave Nr. 140, 4 qershor 1982, Për marrëveshjen e përbashkët për përmirësimin e kushteve materiale e kulturore të punonjësve. Në: Përmbledhës i përgjithshëm i legjislacionit në fuqi të RPSSH 1945-1985, vëll. 2 (Tiranë: 1986), 1658.

<sup>182</sup> AQSH, F. 724, V. 1966, D. 2, Fl. 11-12. Raport mbi punën e rinisë shkollore e studentore në aksionet vullnetare.

Punësimi i minorenëve, që Marksi e kritikon në veprën e tij,<sup>183</sup> në Shqipëri, e cila pretendonte se zbatonte në praktikë idetë politike të tij, bëhej me miratimin e institucioneve më të larta politike dhe ekzekutive. Më 1960, popullsia “nën moshën e punës”, e cila ishte e punësuar, përbënte 4.3% të popullsisë në marrëdhënie pune, 65.6% e tyre ishin të punësuar në sektorin shtetëror: punëtorë, nëpunës, kooperativistë, zejtarë të kooperuar, tregtarë të kolektivizuar. Shumica e tyre, 52.8%, ishin femra.<sup>184</sup>

Më vonë, këto lloj statistikash klasifikoheshin sekret dhe nuk botoheshin, e kështu punësimi i minorenëve u zhduk si informacion, por jo si fenomen. Ai përmendet në dokumente zyrtare, por në mënyrë anësore. Ka dokumente që e shikojnë punësimin e minorenëve si diçka negative, por vetëm pse kjo ka ndikuar në mosrealizimin e normës së punës vullnetare në aksione.<sup>185</sup>

### **Aksioni më i madh i rinisë**

Hekurudha Rrogozhinë-Fier ishte një veprat e mëdha të pesëvjeçarit 4-të, e cila u ndërtua në vitet 1967-68. Në korrik 1966, KQ i BRPSH i kërkoi KQ të PPSH që kjo hekurudhë të shpallej aksion i rinisë dhe kështu u bë.<sup>186</sup> Ajo u ndërtua me punën e të rinjve dhe të rejave, pjesëmarrja e të cilëve, thuhet në një dokument të KQ të BRPSH, duhet të ishte vullnetare. Projekti i KQ të BRPSH parashikonte gjatë dy viteve të merrnin pjesë 60 000 vetë. Vullnetarët do të punonin në të gjitha proceset e punës së hekurudhës, deri në përfundimin e plotë të saj, dhe do të punonin me turne dy mujore. Në aksion do të merrte pjesë rinia shkollore e studentore, duke përfshirë nxënësit e klasës së 9-të shkollës 12-vjeçare dhe klasat e para të shkollave profesionale, si dhe studentët e të gjitha viteve. Për simbolikë, në ndërtimin e hekurudhës do të merrnin pjesë dhe një numër i kufizuar nga rinia punëtore, fshatare, e administratës, e ushtrisë, dhe pedagogët e shkollave të mesme dhe të larta.<sup>187</sup>

Organizimi “vullnetar” i rinisë nuk u bë mbi bazë të aplikimeve të lira të të rinjve,<sup>188</sup> por gjithë nxënësit dhe studentët u detyruan të shkonin në aksion. Prej numrit të përgjithshëm të nxënësve dhe studentëve që kishte Shqipëria, gjithsej 34 000 vetë, u llogarit se, meqë nuk mund të merreshin të gjithë, disa për arsye shëndetësore, disa për shkak të largimeve nga shkolla, disa sepse ishin nën moshën 15 vjeç (klasat e nënta), si dhe për shkak të vështirësive të tjera, atëherë u vendos që nga shkollat të merreshin 28 000 aksionistë dhe 2000 të tjerë të

<sup>183</sup> K. Marks, *Kapitali* vëll. 1 (Tiranë: Naim Frashëri, 1968), 326-343.

<sup>184</sup> *Vjetari Statistikor i RPSH, 1963* (Tiranë: 1964), 74-6.

<sup>185</sup> AQSH, F. 490, V. 1970, D. 92, Fl. 4. Raport i kryetarit të Inspektimit të Shtetit, Shefqet Peçi, drejtuar kryeministrit Mehmet Shehu, 30 maj 1970.

<sup>186</sup> Agim Mero, *Rinia e aksioneve* (Tiranë: Fan Noli, 2013), 45.

<sup>187</sup> AQSH, F. 14/STR, V. 1966, D. 144, Fl. 11. Raport i Sekretarit të Parë të KQ të BRPSH, Agim Mero, mbi pjesëmarrjen e rinisë dhe masat organizative për ndërtimin e hekurudhës Rrogozhinë-Fier, 3 dhjetor 1966.

<sup>188</sup> Shënim: Agim Mero, Sekretari i Parë i BRPSH pretendon në një libër se për në hekurudhë u regjistruan vullnetarë 100 000 vullnetarë, por kjo nuk është vërtetë. Bazuar në dokumentet të firmosura prej tij më 1966, numri i rinisë shkollore dhe studentore në kohën e hekurudhës ishte vetëm 34 000 vetë, ndërsa numri i të rinjve nga fusha të tjera që morën pjesë në hekurudhë ishte shumë i ulët.



merrshin nga rinia punëtore, fshatare, e administratës, etj. Nga rinia fshatare u mor vetëm një numër i kufizuar, me argumentin për të mos rënduar fshatin në prodhim. Për pjesëmarrjen e rinisë punëtore dhe të administratës në aksion ishte problem paga e tyre. Për rininë e administratës mendohej që për dy muaj që ata do të ishin në aksion të paguheshin nga qendra e punës, ndërsa për rininë punëtore kishte dy mendime: 1) T'u bëhej thirrje që "vullnetarisht" të mos paguheshin nga qendrat e punës për kohën që do të shkonin në aksion, 2) Organizata e rinisë duhet të zotohej që të rinj të tjerë do të zëvendësonin "vullnetarisht" punën e atyre që do të shkonin në punë. Sa u përket të rinjve të fshatit, ata duhet të shkonin në aksion pasi të "zotoheshin" se normën e 12 muajve do ta realizonin për 10 muaj, për të kompensuar kështu punën e dy muajve që do të ishin në aksion. Norma e punës së aksionistëve ishte 70% e normës së punëtorit, ndërsa koha e punës ishte 7 orë për nxënësit e klasave të ulëta dhe 8 orë për maturanët dhe studentët. Vullnetarëve u jepeshin një palë pantallona doku dhe një shall, norma e ushqimit ishte 7.5 lekë në ditë.<sup>189</sup>

Publikisht thuhej që pjesëmarrja ishte vullnetare, por kjo u bë në dëm të procesit mësimor, me miratimin e ministrisë së Arsimit.<sup>190</sup> Më 19 dhjetor 1966, ministri i Arsimit, Thoma Deljana, u dërgoi gjithë zyrave të arsimit në rrethe, drejtorive të shkollave, universitetit dhe instituteve, një udhëzim lidhur me ndërtimin e ndërtimit të hekurudhës Rrogozhinë-Fier. Ai vinte në dijeni, se në aksion do të merrte pjesë "rinia shkollore e studenteske për dy muaj me radhë, duke filluar që nga klasa IX."<sup>191</sup> Një pjesë e nxënësve ishin të moshës 13-14 vjeç.

Me grafik të hartuar nga ministria e Arsimit dhe Kulturës, për vitin 1967, nxënësit dhe studentët do ta kryenin shërbimin në hekurudhë në periudhën 1 prill-30 maj dhe 1 qershor-30 korrik. Shkollat profesionale u planifikuan të punonin në hekurudhë ndryshe nga pjesa tjetër. Shkollat pedagogjike, me përjashtim të asaj të Elbasanit, do të punonin dy muajt e parë të aksionit, 1 shkurt-30 mars, teknikumet në periudhën 1 gusht-29 shtator, politeknikumi "7 Nëntori" në periudhën 1 dhjetor 1967-1 janar 1968. Pushimet dimërore dy javore të shkollës përgjysmoheshin, ndërsa pushimet e tremujorit të dytë shkollor (të njohura si pushimet e prillit) për shkollat 12 vjeçare u hoqën fare. Udhëzimi i ministrisë i porosiste drejtoritë e shkollave të ndihmonin organizatat e rinisë "në mënyrë që nxënësit të marrin pjesë në këtë aksion të madh politik." Shfrytëzimi i nxënësve dhe studentëve në aksione ishte një gjë e përhershme, dhe ministria jepte porosi që nxënësit, meqenëse do të shkonin dy muaj në aksion, të mos ngarkoheshin me aksione të tjera në rrethet e tyre. Kjo porosi nuk përjashtonte

---

<sup>189</sup> AQSH, F. 14/STR, V. 1966, D. 144, Fl. 11-14. Raport i Sekretarit të Parë të KQ të BRPSH, Agim Mero, mbi pjesëmarrjen e rinisë dhe masat organizative për ndërtimin e hekurudhës Rrogozhinë-Fier, 3 dhjetor 1966.

<sup>190</sup> AQSH, F. 14/STR, V. 1966, D. 144, Fl. 14. Raport i Sekretarit të Parë të KQ të BRPSH, Agim Mero, mbi pjesëmarrjen e rinisë dhe masat organizative për ndërtimin e hekurudhës Rrogozhinë-Fier, 3 dhjetor 1966.

<sup>191</sup> AQSH, F. 511, V. 1966, D. 14, Fl. 4. Udhëzim i ministrit të Arsimit dhe Kulturës, Thoma Deliana, dërguar komiteteve ekzekutive të rretheve, drejtorive të shkollave, Univeristetit Shtetëror të Tiranës dhe instituteve të larta, 19 dhjetor 1966.

pjesëmarrjen “në ndonjë punë vullnetare” që mund të ishte e nevojshme në shkollë apo rreth.<sup>192</sup>

Aksioni mund të konsiderohej vullnetar, por kush mungonte “pa arsye” ose “me arsye” evidentohej në lista që dhe sot gjenden në fondin e ministrisë së Arsimit në arkiv.<sup>193</sup>

Pasi gjithçka ishte vënë në vijë, propozimi që hekurudha të ndërtohej nga rinia me punë pa pagesë ishte bërë, pasi ministria e Arsimit kishte garantuar pjesëmarrjen e detyruar të rinisë shkollore dhe studentore, pasi ishin bërë planet e shpërndarjes së forcave në punë përgjatë vitit, atëherë qeveria mori vendim që ndërtimin e hekurudhës t’ia besonte “rinisë së vendit tonë.” Vendimi urdhëronte gjithashtu të gjitha ministritë e tjera dhe komitetet ekzekutive të rretheve që të ndihmonin “në të gjitha drejtimet për kryerjen e me sukses të këtij aksioni të rinisë.”<sup>194</sup>

Në maj 1966, qeveria ishte e dyzuar për fillimin e hekurudhës, nga frika mos nuk mbaronte më 1970, kur mbyllej pesëvjeçari, dhe parashikonte që ndërtimi i saj të zgjaste 4 vjet e gjysmë, por pastaj lindi ideja e ndërtimi me punë vullnetare nga rinia dhe kështu nisi puna për ndërtimin e saj. Qëllimi i ndërtimi të hekurudhës ishte lehtësimi i transportit të plehrave kimike nga kombinati i plehrave kimike në Fier, i njohur shkurt si Azotiku.<sup>195</sup>

Duke shfrytëzuar rininë shkollore në punë vullnetare, 70% e punimeve të hekurudhës u bënë me punë krahu, dhe puna me makineri zuri 30% të punimeve. Kjo e bënte hekurudhën një vepër me leverdi ekonomike, sepse makineritë që mbeteshin të lira nga hekurudha mund të shfrytëzoheshin për ndërtimin e veprave ujitëse në zonat kodrinore dhe malore. Puna e rinisë i mbulonte shpenzimet, përfshi 35 milionë lekë shpenzime mbi parashikimin.<sup>196</sup>

### **Ndërtimi i banesave me punë vullnetare**

Në fund të viteve 60, çështja e strehimit të popullsisë, e cila po rritej me ritme të shpejta, ishte kthyer në shqetësim për qeverinë. Gjatë 23 viteve të pushtetit komunist, 1944-1967, në Shqipëri ishin ndërtuar, nga ndërmarrjet shtetërore, 41 400 apartamente banimi, mesatarisht 1800 apartamente në vit,<sup>197</sup> ndërsa vetëm për 3 vjet, numri i domosdoshëm i apartamenteve që

---

<sup>192</sup> AQSH, F. 511, V. 1966, D. 14, Fl. 4-6. Udhëzim i ministrit të Arsimit dhe Kulturës, Thoma Deliana, dërguar komiteve ekzekutive të rretheve, drejtorive të shkollave, Univeristetit Shtetëror të Tiranës dhe instituteve të larta, 19 dhjetor 1966.

<sup>193</sup> AQSH, F. 511, V. 1966, D. 14, Fl. 10-11. Listat e studentëve që nuk kishin shkuar në aksion.

<sup>194</sup> AQSH, F. 511, V. 1966, D. 14, Fl. 21-22. Vendim i Këshillit të Ministrave, Nr. 62, 26 dhjetor 1966, “Mbi ndërtimin e hekurudhës Rrogozhinë-Fier me forcat vullnetare të rinisë brenda viteve 1967-68.

<sup>195</sup> AQSH, F. 490, V. 1966, D. 16, Fl. 22-25. Procesverbali i mbledhjes së Këshillit të Ministrave, 25 maj 1966.

<sup>196</sup> AQSH, F. 490, V. 1966, D. 42, Fl. 11. Relacion mbi ndërtimin e hekurudhës nga rinia.

<sup>197</sup> AQSH, F. 490, V. 1968, D. 484, Fl. 91. Raport i ministrit të Ndërtimit, Shinasi Dragoti, “Mbi nevojën e një riorganizimi të ndërtimeve në vendin tonë.”

nevojiteshin për strehim ishte 14 800,<sup>198</sup> ose e një e treta e atyre të ndërtuar gjatë dy dekadave. Deri në këtë periudhë vëmendja e Ndërmarrjeve Shtetërore të Ndërtimit (NSHN) ishte përqendruar më shumë në veprat e mëdha industriale, të cilat konsumonin pjesën më të madhe të buxhetit të investimeve, ndërsa ndërtimi i banesave ishte veç një fraksion i zërit të ndërtimeve që quheshin ndërtime social-kulturore.

Më 30 nëntor 1967, një tërmet goditi rëndë Dibrën dhe Librazhdin, ku humbën jetën 11 vetë dhe u plagosën 134 të tjerë, dhe pësuan dëmtime të mëdha të banesave. Në ndihmë të këtyre zonave shkuan menjëherë specialistë e punëtorë vullnetarë nga gjithë vendi. Më 14 dhjetor, Enver Hoxha vizitoi Dibrën dhe bëri thirrje që problemi i ndërtimit të bëhej problem i masave, që do të thoshte pjesëmarrje masive e popullit në ndërtimin e banesave me punë vullnetare.<sup>199</sup>

Sipas një studimi të Komisionit të Planit, aksioni për ndërtimin banesave vullnetare do të zgjidhte shpejt problemin e strehimit, sidomos në rrethet e vogla. Raporti parashikonte që ndërtimi i banesave me punë vullnetare të ishte një masë e përkohshme, por faktikisht vazhdoi deri në rënien regjimit komunist.<sup>200</sup>

Shqipëria u bë vendi i parë në botë, sipas një raporti zyrtar, ku qytetarët ndërtonin banesa me punë vullnetare. Kjo lloj pune ishte dëshmi e tipareve “të larta” moralopolitike të njeriut të ri, i cili iu përgjigj parullës së partisë “Një për të gjithë, të gjithë për një.”<sup>201</sup> Në periudhën 1967-69 u ndërtuan mbi 6000 apartamente banimi me punë vullnetare.<sup>202</sup> Sipas Komisionit të Planit, rritja e ndërtimit të banesave me punë vullnetare kishte shtuar kërkesën e brendshme për gozhdë dhe, për rrjedhojë, nuk mund të plotësohej kërkesa e R. D. të Vietnamit, për vitin 1969, për 500 tonë gozhdë.<sup>203</sup>

Në ndërtimin e banesave u shfrytëzua dhe puna e të burgosurve, të cilët, ndryshe nga qytetarët e lirë, që mund të përfitonin banesë nga puna vullnetare, nuk përfitonin gjë. Madje fati i punës së tyre ishte më cinik, sepse në banesat e ndërtuara me punën e të burgosurve strehoheshin persekutorët e drejtpërdrejtë të tyre, zyrtarët e ministrisë së Brendshme. Më 1976, qeveria nxori dy vendime, një në korrik dhe një dhjetor, në lidhje me ndërtimin e banesave me të dënuar politikë.<sup>204</sup>

---

<sup>198</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 60, Fl. 7. Pasqyrë e përafërt mbi apartamentet e domosdoshme që nevojiteshin për strehim sipas rretheve.

<sup>199</sup> AQSH, F. 490, V. 1969, D. 462, Fl. 12. Relacion mbi ndërtimin e banesave me punë vullnetare për vitin 1968 dhe periudhën janar-prill 1969.

<sup>200</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 60, Fl. 1. Studim i Komisionit të Planit, mbi gjendjen e strehimit në disa rrethe të vogla dhe mundësia e zgjidhjes së saj.

<sup>201</sup> AQSH, F. 490, V. 1969, D. 462, Fl. 46. Raport i Degës së Banësive, 5 mars 1969.

<sup>202</sup> AQSH, F. 495, V. 1970, D. 60, Fl. 1. Studim i Komisionit të Planit, mbi gjendjen e strehimit në disa rrethe të vogla dhe mundësia e zgjidhjes së saj.

<sup>203</sup> AQSH, F. 495, V. 1969, D. 45, Fl. 2-3. Njoftim i Drejtorisë së Furnizimit të Komisionit të Planit për mallrat e kërkuara nga R. D. e Vietnamit për vitin 1969, 6 maj 1968.

<sup>204</sup> AQSH, F. 490, V. 1976, D. 213, F. 3. Vendim i Këshillit të Ministrave, nr. 419, 25 dhjetor 1976, mbi një ndryshim në vendimin “Mbi ndërtimin e banesave me të dënuar me heqje lirie.”

Të burgosurit u shfrytëzuan në punë pa pagesë jo vetëm për ndërtimin e banesave. Ata punonin në miniera, në hekurudha, tharjen e kënetave, në hapje kanalesh, në hapje të tokash të reja, etj. Më 1970, në Shqipëri kishte rreth 4000 të burgosur që punonin të detyruar; 1600 vetë në industri-miniera, 1200 në bujqësi, 1200 në ndërtim. Të dënuarit politikë ishin 1300 vetë, të cilët punonin në minierën e Spaçit (600 vetë), në fabrikën e pasurimit të bakrit në Reps (300 vetë) dhe në bonifikimin e Myzeqesë dhe Vlorës (400 vetë). Të burgosurit ordinerë ishin 2500 vetë, të cilët punonin në minierën e Bulqizës (1300 vetë), në Borsh (400 vetë), në Belsh (400 vetë) dhe në Lezhë (400 vetë).<sup>205</sup>

Më 1977, qeveria urdhëroi krijimin sektorit Përparimi në Sarandë, në një zonë që do të shpyllëzohej dhe do të mbillej me agrume. Qeveria urdhëroi gjithashtu që shpyllëzimi të bëhej me të burgosur.<sup>206</sup>

Ndërtimi i banesave me punë vullnetare u kthye thuajse në normë dhe vazhdoi deri në fund të regjimit. Kongresi i VI i PPSH, “vuri si detyrë” që në periudhën 1970-75 të ndërtoheshin 40 mijë apartamente banimi, një pjesë e tyre me punë vullnetare. Vlera e një apartamenti të ndërtuar me punë vullnetare ishte sa gjysma e atyre që ndërtonin NSHN-të. Nga llogaritja e vlerës së apartamentit zbritet vlera fuqisë punëtore dhe specialiste, si dhe vlera e një pjese të materialeve të ndërtimit që siguroheshin me punë vullnetare: guri, zhavorri, rëra, pjesërisht tullat, pjekja e gëlqeres, përgatitja e llaçit, etj.<sup>207</sup>

### **Marrëdhëniet e drejtuesve të regjimit me punën**

Familja në krye të hierarkisë politike të regjimit komunist në Shqipëri nuk ishte shembulli më i mirë i përkushtimit në punë, ndërkohë që regjimi përdorte gjithë format e mundshme të ndëshkimit ndaj qytetarëve, përfshi dënimet me burg, internim, dëbim dhe gjoba, nëse ata, në kënvështrimin e regjimit, i shmangeshin punës.

Me propozim të kryeministrit Mehmet Shehu, më 10 maj 1958, Byroja Politike e KQ të PPSH, vendosi t’i jepte pushime soplemetare Enver Hoxhës. Pas këtij vendimi, Hoxha duhet të merrte, “për t’u çlodhur”, pushime dy herë në vit, jo më pak se 3 muaj. Vendimi reduktoi gjithashtu punën e Hoxhës, në katër orë në ditë, me orar të përcaktuar, nga ora 9 paradite deri në orën 13.<sup>208</sup> Me shtimin e pushimeve dhe reduktimin e kohës së punës në gjysmë orari, Enver Hoxha u bë zyrtarisht personi që punonte më pak në Shqipëri.

Pak vite më vonë, Sekretariati i KQ të PPSH mori një vendim në mbrojtje të shëndetit të bashkëshortes së Sekretarit të parë. Bazuar në rekomandimet e mjekëve, të cilët rekomanonin

<sup>205</sup> AQSH, F. 490, V. 1970, D. 261, Fl. 1-2. Letër e Spiro Kolekës dërguar kryeministrit Mehmet Shehu.

<sup>206</sup> AQSH, F. 490, V. 1977, D. 90, Fl. 17-18. Vendim i Këshillit të Ministrave, nr. 151, 9 maj 1977, mbi përvetësimin e masivit kodrinor Përparim-Nivicë-Gjashtë të rrethit të Sarandës.

<sup>207</sup> AQSH, F. 490, V. 1975, D. 449, Fl. 33-34. Relacion mbi koston e apartamenteve të ndërtuar me punë vullnetare dhe nga NSHN-të.

<sup>208</sup> Kastriot Dervishi, “Çifti diktatorial i Shqipërisë punonte 4 dhe 6 orë në ditë,” *Gazeta* 55, 19 tetor 2017, f. 12-13.

nevojën e Nexhmije Hoxhës për të “restauruar” shëndetin, Sekretariati vendosi, më 10 janar 1964, që ajo të punonte “vazhdimisht” me orar të reduktuar vetëm 6 orë në ditë. Bazuar në këtë vendim, Nexhmije Hoxha kishte të drejtë të merrte pushime dy herë në vit, nga 15 ditë, në periudha të ndryshme, dhe veç pushimeve të zakonshme vjetore.<sup>209</sup>

Kur Byroja e reduktoi orarin e punës për Enver Hoxhës afërsisht në ¼ e kohës së një punëtori, ai ishte 50 vjeç, ndërsa kur bashkëshortja e tij përfitoi pushime shitesë dhe orar të reduktuar pune, ishte 43 vjeçe. Ndaj shumë njerëzve të tjerë, më të moshuar se bashkëshortët e familjes së parë të Shqipërisë, ose me probleme shëndetësore si ata, regjimi ishte i pamëshirshishëm. Me urdhër të ministrisë së Arsimit, arsimtarët e sëmurë ose të shkuar nga mosha detyroheshin të kryenin punë fizike gjatë periudhës së pushimeve të verës.<sup>210</sup>

Më 1969, Byroja Politike nxori orinetimet “mbi aktivizimin dhe edukimin e mëtejshëm të pensionistëve dhe të invalidëve.” Dokumenti parashikonte që numri i pensionistëve do të rritej, ndaj e vlerësonte si detyrë të partisë, organeve shtetërore dhe organizatave të masave, që të dinin ta shfrytëzonin këtë “kapital të madh.”<sup>211</sup> Më 1975, qeveria konstatonte se puna e organeve shtetërore për aktivizimin e pensionistëve në punë kishte qenë e pamjaftueshme. Ajo dha porosi që aktivizimi i pensionistëve në punë pa pagesë të bëhej në mënyrë të përhershme dhe jo me fushata sporadike.<sup>212</sup>

Byroja Politike i kërkoi Ministrisë së Shëndetësisë që merrte të gjitha masat, duke kualifikuar specialistët e nevojshëm, brenda ose jashtë vendit, për riaftësimin e invalidëve për punë. Riaftësimi i invalidëve duhej kthyer në çështje patriotike “për të kthyer një njeri nga të paaftë, në plotësisht të aftë për të mirën atdheut.”<sup>213</sup> Njeriu ishte një qenie që nuk kishte vlerë jashtë interesave kolektive, “të atdheut”. Fati personal i njeriut

---

<sup>209</sup> Kastriot Dervishi, “Çifti diktatorial i Shqipërisë punonte 4 dhe 6 orë në ditë,” *Gazeta* 55, 19 tetor 2017, f. 12-13.

<sup>210</sup> AQSH, F. 511, V. 1966, D. 14, Fl. 2. Udhëzim mbi punën fizike të arsimtarëve gjatë sezonit të pushimeve verore, 18 qershor 1966.

<sup>211</sup> “Mbi aktivizimin dhe edukimin e mëtejshëm të pensionistëve dhe të invalidëve,” *PPSH, dokumente kryesore*, Vëll. V (Tiranë: Naim Frashëri, 1971), 631-33.

<sup>212</sup> AQSH, F. 490, V. 175, D. 255, Fl. 1-2. Letër e Këshillit të Ministrave drejtuar gjithë komiteteve ekzekutive dhe institucioneve qendrore, mbi aktivizimin e pensionistëve në punë.

<sup>213</sup> “Mbi aktivizimin dhe edukimin e mëtejshëm të pensionistëve dhe të invalidëve,” *PPSH, dokumente kryesore*, Vëll. V (Tiranë: Naim Frashëri, 1971), 640-41.

## **ROLI I FINANCAVE PUBLIKE SI KOMPONENTE STABILIZUESE PËR BUXHET TË QËNDRUESHËM NË REPUBLIKËN E KOSOVËS**

**Azem Duraku PhD, Administrata Tatimore e Kosovës**

### **Absrakti**

Në kuadër të këtij punimi është bërë përpjekje që të hulumtohet, të analizohet dhe trajtohet për rolin dhe rëndësinë e financave publike, për funksionimin e tyre në shtet me theks të veçantë në Republikën e Kosovës.

Republika e Kosovës me përfundimin e luftës në Qershor të vitit 1999, është përballur me sfida të rënda, por që është dashur të kalojë nëpër të. Pas luftës prej vitit 1999 deri në vitin 2008, Kosova është administruar nga UNMIK-u. Me shpalljen e pavarësisë në vitin 2008 Republika e Kosovës, ka marr gjitha përgjegjësitë në udhëheqjen e financave publike ku aktivitetit e shtetit lidhur me mbledhjen e të hyrave publike dhe mbulimin e të dalave publike, udhëhiqen dhe menaxhohen nga Ministria e Financave në kuadër të Qeverisë së Shtetit.

Sipas Legjislacionit të Republikës së Kosovës llogaridhënia në menaxhim të parasë publike përbëhet nga një zinxhir i pjesëmarrësve, ku secili prej tyre mban përgjegjësinë për arritjen e qëllimeve të caktuara, dhe secili është llogaridhënës te autoriteti i nivelit më të lartë për arritjen e këtyre qëllimeve. Autoriteti më i lartë në këtë hierarki mbahet nga qytetarët të cilët përfaqësohen nga anëtarët e zgjedhur të Kuvendit dhe qeverive komunale. Qeveria e zgjedhur nga Kuvendi pastaj u ngarkon përgjegjësitë ministrave për të zbatuar politikën e qeverisë, të cilët mëtej brenda fushëveprimtarisë së lejuar nga rregullat e zbatueshme, u caktojnë pushtetet dhe përgjegjësitë përmes rregulloreve, politikave dhe organizimeve administrative, menaxherëve të lartë të organizatave buxhetore dhe shfrytëzuesve tjerë të pasurisë publike.

Shteti në bazë të Kushtetutës, ligjeve dhe dispozitave të tjera ligjore kryen një varg detyrash dhe funksionesh. Për kryerjen e këtyre detyrave, shteti i janë të nevojshme mjete të caktuara financiare ku realizimi i mjeteve synohet të orientohet në përmbushjen vullnetare të detyrimeve me kosto sa më të ulët.

Fjalët kyçe: Shpenzimet publike, Të dalat publike, Buxheti, Tatimet, Prokurimi.

Within this work, efforts have been made to explore, analyse and address the role and importance of public finances, their functioning in the state, with a special emphasis in the Republic of Kosovo.

Upon the end of the war in June 1999, the Republic of Kosovo has faced serious challenges, which it had to go through. Following the war, from 1999 and 2008, Kosovo was administered by UNMIK. With the declaration of independence in 2008, the Republic of Kosovo has taken over all the responsibilities in the management of public finances where the activity of the state, in connection to the collection of public revenues and the coverage of public expenditures are guided and managed by the Ministry of Finance within the Government of State.

According to the Legislation of the Republic of Kosovo, accountability in the management of public money consists of a chain of participants, with each of them being responsible for the achievement of certain goals, and each is accountable to the highest level authority for achieving these goals. The highest authority in this hierarchy is held by the citizens, who are represented by elected members of the Assembly and the municipal governments. The

Government, elected by the Assembly, then assigns responsibilities to the ministers for implementing government policies. The latter, under the scope provided for by the applicable rules, further assign powers and responsibilities to senior managers of budget organizations and other users of the public property in accordance with regulations, policies and administrative arrangements.

Based on the Constitution, laws and other legal provisions, the state carries out a series of duties and functions. In order to carry out these tasks, the state needs certain funds where the realization of the funds is intended to be oriented towards the voluntary fulfillment of the lowest cost obligations.

Key words: Public Expenses, Public Expenditure, Budget, Taxes, Procurement.

## **1. Hyrje**

Financa publike nuk është gjë tjetër, veçse një debat i sofistikuar mbi lidhjen e individit me shtetin. Nuk ka shkollë më të mirë se Financa Publike. Këtë thënie e ka thënë ish Kryeministri çek Vaslav Klaus.

Për çështjen e financave publike është preokupim i të gjitha qeverive të shteteve të ndryshme në përmasa ndërkombëtare pa marrë parasysh sistemin politik, ekonomik dhe nivelin apo shkallën e zhvillimit ekonomik të tyre.

Republika e Kosovës me përfundimin e luftës në Qershor të vitit 1999, është përballur me sfida të rënda, por që është dashur të kalojë nëpër të. Pas luftës prej vitit 1999 deri në vitin 2008, Kosova është administruar nga UNMIK-u. Me shpalljen e pavarësisë në vitin 2008 Republika e Kosovës, ka marrë gjitha përgjegjësitë në udhëheqjen e financave publike ku aktivitetit e shtetit lidhur me mbledhjen e të hyrave publike dhe mbulimin e të dalave publike, udhëhiqen dhe menaxhohen nga Ministria e Financave në kuadër të Qeverisë së Shtetit.

Sipas Legjislacionit të Republikës së Kosovës llogaridhënia në menaxhim të parasë publike përbëhet nga një zinxhir i pjesëmarrësve, ku secili prej tyre mban përgjegjësinë për arritjen e qëllimeve të caktuara, dhe secili është llogaridhënës te autoriteti i nivelit më të lartë për arritjen e këtyre qëllimeve. Autoriteti më i lartë në këtë hierarki mbahet nga qytetarët të cilët përfaqësohen nga anëtarët e zgjedhur të Kuvendit dhe qeverive komunale. Qeveria e zgjedhur nga Kuvendi pastaj u ngarkon përgjegjësitë ministrave për të zbatuar politikën e qeverisë, të cilët mëtej brenda fushëveprimtarisë së lejuar nga rregullat e zbatueshme, u caktojnë pushtetet dhe përgjegjësitë përmes rregulloreve, politikave dhe organizimeve administrative, menaxherëve të lartë të organizatave buxhetore dhe shfrytëzuesve tjerë të pasurisë publike.

Prandaj, qëllimi kryesor i këtij punimi është që të trajtohet se si Qeveria përmes financave publike të vendos rregulla për grumbullimin e të hyrave publike në njërin anë, ndërsa në anën tjetër shpenzimin e mjeteve publike, me qëllim të rritjes së të mirave publike dhe mirëqenies për një jetë më të mirë të qytetarëve të saj.

Përmes tre funksioneve kryesore të Financave Publike arrihen: shpërndarje optimale e burimeve të mjeteve, që është funksioni kryesor; rishpërndarja e të ardhurave kombëtare mes sektorëve të ekonomisë, familjeve dhe bizneseve; ndërhyrja e shtetit përmes politikave ekonomike për të siguruar qëndrueshmëri dhe stabilitet ekonomik. Tri funksionet përmbushen njëkohësisht dhe nuk mund të ndahen mes veti.

Metodat që janë aplikuar në këtë studim kanë përmbajtje të karakterit të përgjithshëm dhe të veçantë, ndërsa hulumtimi është trajtuar në dy drejtime:

- 1) Në aspektin e përgjithshëm janë trajtuar qështjet që kanë të bëjnë mbi kuptimin, zhvillimin, funksionimin, karakteristikat dhe rolin e financave publike në funksionimin dhe zhvillimin e shtetit, dhe
- 2) Në aspektin e veçantë është shqyrtuar mbi zhvillimet e financave në Kosovë. Studimi mbi shpenzimet publike, mënyra e shpenzimit të parasë publike zënë vend me rëndësi në këtë punim.

## **2. Formulimi dhe hulumtimi i problemit**

Të mirat publike duke qenë se ofrohen nga Qeveria për të gjithë qytetarët e saj, që nënkupton që konsumi i një shërbimi publik, të mirë publike, mund të shfrytëzohet nga gjithë qytetarët pa kosto shtesë.

Një rrezit përderisa jetojnë në një shoqëri, janë të obliguar ti pranojnë dhe respektojnë rregullat e përbashkëta duke respektuar bashkëjetesën, rregullat, shtetin. Për këtë nevojitet krijimi dhe funksionimi i institucioneve të shtetit ligjor, kontrollimi i institucioneve për të dhënë llogaridhënie para qytetarëve për të mirat publike të cilat përfitohen në mënyrë publike, me faktin se të gjithë qytetarët duhet të jenë të barabartë para të mirave publike.

Fakti se nuk shtet pa buxhet dhe se nuk buxhet pa sistem adekuat të hyrave dhe të ndarjes, shpenzimeve të mjeteve për plotësimin e nevojave publike na shërbeu si argument kryesor dhe i arsyeshëm për trajtimin e kësaj problematike në këtë libër, gjithnjë duke menduar se njohuritë e prezentuara mund të shërbejnë jo vetëm për njohjen e një periudhe në zhvillimin tonë, e cila nuk mund të harrohet sepse ka lënë gjurmët e veta, por mund të shërbejë në praktikë për zhvillimet e ardhshme të shoqërisë me synim të avancimit të një sistemi me adekuat të finacave publike me theks të veçantë në grumbullimin e të hyrave publike dhe shpenzimeve publike krejt kjo në funksion të zhvillimit ekonomik e shoqëror të vendit.

Pyetja kërkimore e parashtruar është: Se si përmes Finacave publike respektivisht të hyrave publike dhe shpenzimeve publike, Qeveria me një menaxhim të buxhetit do të ndikojnë në rritjen e të mirave, shërbimeve publike për qytetarët e Kosovës.

### **3. Metodologjia e Kërkimit**

Studimi teorik i këtij studimi është bërë në bazë të disa kërkimeve në fushën e industrisë financiare që trajton dhe analizon me theks të veçantë çështjen e të hyrave publike, shpenzimeve publike, prokurimit publik, mënyra e ndryshme të kësaj fushe, rregullativa e aplikueshme për rregullimin e kësaj lëmie.

Gjatë këtij hulumtimi kam shfrytëzuar metodën e deduksionit, si dhe metodat e analizës krahasuese. Kam shfrytëzuar shënimet dhe publikimet nga faqet zyrtare të FMN-së, Departamentit të Politikave Makroekonomike dhe Fiskale (MF), Departamentit të Buxhetit (MF), Agjencinë e Statistikave të Kosovës, Institutit Riinvest, OEK-së dhe të institucioneve të tjera relevante.

Metodat analitike për vlerësimin e efikasitetit të shpenzimeve publike Në vlerësimin e shpenzimeve publike përdoren pothuajse të njëjtat metoda dhe teknika të cilat aplikohen edhe në fushat e tjera të analizave ekonomike, si p.sh.: metoda e zgjedhjeve (cost-benefit analiza dhe analiza e efektivitetit të shpenzimeve), metoda e optimalizimit (metoda e programimit linear dhe metoda e tjera të hulumtimit). Për shkak të problemeve specifike që lidhen me shpenzimet publike, metodat më të përshtatshme për vlerësimin e shpenzimeve publike janë metoda e Cost-Benefiteve (Shpenzimeve-Përfitimeve) dhe metoda e Cost-Effectiveness (analiza e efektivitetit të shpenzimeve-analiza e ekonomicitetit).

Për dallim nga analiza e shpenzimeve-përfitimeve, me metodën e analizës dhe krahasuese të shpenzimeve-efektivitetit synohet që të përcaktohen programet alternative të cilat me shpenzime më të vogla sigurojnë realizimin e qëllimit që më parë të përcaktuar ose të grumbullit të qëllimeve të cilat mes veti janë komplementare. Sipas kësaj analize qëllimet nuk shprehen dhe nuk do të thotë se duhet të shprehen në formën monetare. Problemi i zgjedhjes së programeve alternative mund të shtrohet në tri mënyra: a) të zgjidhet programi i cili me shpenzimet më të vogla mundëson realizimin e qëllimit ose disa qëllimeve të parashtruara, b) të zgjidhet programi i cili në kuadër të mjeteve financiare të limituara në masën më të madhe mundëson realizimin e qëllimit ose disa qëllimeve të parashtruara, dhe c) të zgjidhet programi i cili siguron raportin më të volitshëm ndërmjet realizimit të qëllimit ose disa qëllimeve dhe mjeteve të angazhuara.

### **4. Të Hyrat Publike**

Për realizimin e shumë detyrave dhe masave që shteti është i obliguar t'i kryejë në bazë të kushtetutës, të ligjeve dhe dispozitave të tjera, ka nevojë edhe për të hyra të caktuara. Mjetet me të cilat shteti i plotëson nevojat e veta shtetërore, shoqërore në kompetencën e vet i quajmë të hyra publike. Sistemet e të hyrave shtetërore të vendeve të zhvilluara me të ardhura afërsisht të njëjta për banorë ndryshojnë mes tyre varësisht se a janë shtete të zhvilluara, a janë më pak ose më shumë të orientuara nga shkëmbimi tregtar i jashtëm, çfarë është përbërja organike e kapitalit të tyre etj. Sistemet e të hyrave shtetërore të vendeve të pasura me naftë ndryshojnë nga shtetet që importojnë naftën. Janë tre funksionet kryesore të Finacave Publike: (1) shpërndarja – alokimi optimal i burimeve, që është edhe funksioni kryesor; (2) rishpërndarja e të ardhurave kombëtare, midis individëve dhe familjeve, si dhe ndërmjet sektorëve të ekonomisë; (3) qëndrueshmëria – ndërhyrja e shtetit nëpërmjet politikave ekonomike, kur ekonomia ndodhe në disekuilibër.



#### **4.1 Instrumentat e politikës fiskale që mund të përdorë qeveria për të stimuluar rritjen ekonomike**

Qeveria mund të ulë taksat pa ulur shpenzimet për programet qeveritare, ose mund të rrisë shpenzimet qeveritare duke mbajtur taksat të pandryshuara, ose mund të përdorë njëkohësisht rritje të shpenzimeve qeveritare dhe ulje të taksave. Kur qeveria ul taksat, individët dhe firmat kanë më shumë të ardhura në dispozicion dhe mbi këtë bazë atarrisin shpenzimet për konsum dhe investime të cilat nxisin rritjen e prodhimit dhe ekonomia hyn në fazën e rritjes.

Instrumentat e politikës fiskale mund të përdoren edhe për të ulur inflacionin e lartë që përbën një shqetësim për ekonominë. Për shembull, gjatë një periudhe të rritjes së shpejtë ekonomike, çmimet mund të rriten me një normë tepër të lartë. Për t'i dhënë fund inflacionit të lartë ose për të ulur normën e tij në nivele të pranueshme, qeveria mund të vendosë të përdorë instrumentat e politikës fiskale si rritja e taksave, pakësimi i shpenzimeve qeveritare apo të dyja së bashku.

*Politika fiskale është pjesë e rëndësishme e politikës ekonomike të një vendi, pasi përfshin politikën e sigurimit të të ardhurave buxhetore, kryesisht nëpërmjet mbledhjes së tatimeve dhe taksave, politikën e shpenzimeve buxhetore, dhe politikën e administrimit të borxhit publik.*

Politika fiskale përdoret edhe për të nxitur sigurinë ekonomike. Shpërndarja e të ardhurave në një ekonomi tregu mbështetet në burimet dhe produktivitetin e individëve. Ata që kanë më shumë burime ose kanë burime më produktive marrin më shumë të ardhura, sepse prodhojnë më shumë se të ata që nuk zotërojnë burime ose që janë më pak produktivë dhe marrin shumë më pak. Në këtë rast, është detyrë e qeverisë të ndërhyjë nëpërmjet programeve të ndryshme për të garantuar një standart minimal jetese për secilin. Qeveria në kuadrin e hartimit të Buxhetit harton dy lloje programesh.

*Së pari*, programe që rrisin të ardhurat dhe standartin e jetesës, siç janë programet e sigurimeve shoqërore, pagesat e papunësisë, asistencë sociale, etj dhe

*Së dyti*, programe që eliminojnë shkaqet e varfërisë dhe të mungesave ekonomike që kanë individë të ndryshëm.

Të dyja këto programe kanë si qëllim të ndihmojnë njerëzit duke u dhënë mundësinë e rishkollimit, trainimit dhe kualifikimit për të rritur produktivitetin.

#### **4.2 Sistemi Tatimor i Kosovës**

Sistemi tatimor i një vendi është një tërësi ligjesh, rregullash, normash, procedurash dhe metodikash, të cilat bëhen të vlefshme nga një tërësi institucionesh dhe nga administrata tatimore.

Kur është fjala për ndërtimin e sistemit të ri tatimor të Kosovës, rrethanat imponuan që të fillohet me ndërtimin e një sistemi të thjeshtë tatimor. Infrastruktura e shkatërruar ekonomike e publike, bizneset e shkatërruara dhe gjendja e rëndë sociale e popullatës që Kosova trashëgoi në periudhën e pasluftës nuk ofronte shansa reale për një ndërtim të shpejtë të strukturave të brendshme qeverisëse dhe konsolidim të bazës ekonomike dhe të vetëfinansimit të nevojave buxhetore. Nisur nga kjo, në fazën e parë të pasluftës, misioni i UNMIK-ut, u përqëndrua, kryesisht në donacionet e jashtme, si burime të vetme të mundshme për financimin e nevojave buxhetore, për funksionimin e administratës publike, sektorëve publikë, rindërtimin dhe mirëmbajtjen e infrastrukturës dhe shërbimeve publike. Kur është fjala për ndërtimin e sistemit të ri tatimor të Kosovës, rrethanat imponuan që të fillohet me ndërtimin e një sistemi të thjeshtë tatimor.

Ai në fillim bazohej në tatimin në shitje, me normë 15%, i cili nga 1 Korriku 2001 u zëvendësua me TVSH-në, i cili poashtu ka normë prej 15% dhe aplikohet mbi të gjitha importet dhe produktet e brendshme tek firmat me bruto qarkullim mbi 100.000 €; tatimi i paragjykuar me normë prej 3% në brutoqarkullim; tatimi në shërbime, me normë prej 10% dhe tatimi doganor me normë prej 10%. Poashtu aplikohen akciza në mallra të ndryshme, ku mbizotërojnë karburantet, cigaret, pijet alkoholike, freskuese etj. Duke filluar nga 1 Prilli 2002 fillon zbatimi edhe i tatimit në fitim, ndërsa nga 1 Prilli 2002 edhe tatimi në paga dhe kontributet për pensione.

Misioni i ATK-së është ngritja e nivelit më të lartë të përmbushjes vullnetare në përputhje me legjislacionin tatimor në fuqi, si dhe ofrimi i shërbimeve profesionale, transparente dhe efektive për tatimpagues.

ATK, është përgjegjëse për inkasimin e tatimeve qendrore qeveritare ku bëjnë pjesë:

- Tatimi mbi Vlerën e Shtuar (TVSH);
- Tatimi në të Ardhurat Personale;
- Tatimi në të Ardhurat e Korporatave;
- Tatimet e mbajtura në burim;
- Kontributet Pensionale;
- Dhënien e licencave për lojërat e fatit

### Kërkesat e përmbushjes së detyrimeve tatimore

Personat që zhvillojnë aktivitet ekonomik, në bazë të legjislacionit tatimor, janë të obliguar të:

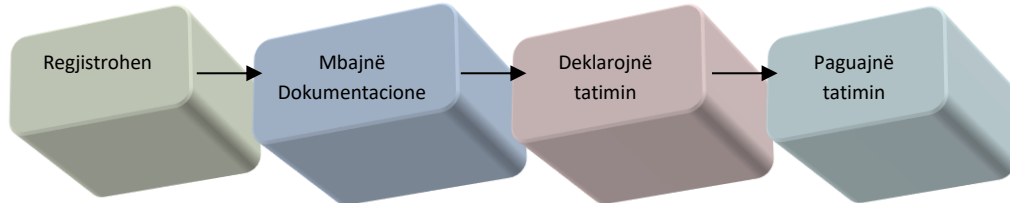


Figura 1, Kërkesat e përmbushjes së detyrimeve tatimore

Tabela nr. 1, Të hyrat sipas llojeve të tatimeve në ATK

Nr.	Lloji i tatimit	Realizimi			% e pjesëmarrjes në total	Plani		% e pjesëmarrjes	Krahasimi	
		2014	2015	2016		2016 Rishikim	2017			
		1	2	3	4	5=4/Total	6	7	8=7/Total	9=7/4
1	Tatimi mbi vlerën e shtuar	136,939,023	153,877,977	180,363,400	46.7%	180,324,542	193,875,000	46.2%	107.5%	107.5%
2	Tatimi i mbajtur në burim	67,857,126	71,848,878	80,327,270	20.8%	81,303,159	87,876,000	20.9%	109.4%	108.1%
3	Tatimi për Bizneset individuale	33,080,529	31,914,269	33,161,625	8.6%	38,091,291	36,791,000	8.8%	110.9%	96.6%
4	Qira ,loto, drejt. Pronsore	10,499,342	13,206,038	11,254,117	2.9%	15,283,722	12,201,000	2.9%	108.4%	79.8%
5	Tatimi në Korporata	55,318,971	61,433,888	81,278,873	21.0%	69,997,286	89,257,000	21.3%	109.8%	127.5%
	<b>Totali</b>	<b>303,694,991</b>	<b>332,281,049</b>	<b>386,385,285</b>	<b>100%</b>	<b>385,000,000</b>	<b>420,000,000</b>	<b>100%</b>	<b>108.7%</b>	<b>109.1%</b>

Burimi: MF-Thesari / ATK-Teknologjia Informative

Tabela nr. 2, Të hyrat e ATK-së prej vitit 2000 deri vitin 2017



Burimi: ATK, 2018.

#### 4.2.1 Tatimi mbi Vlerën e Shtuar

Për qëllime të Tatimit mbi Vlerën e Shtuar (TVSh), person i tatueshëm është secili person i cili është, ose kërkohet që të regjistrohet për TVSh, dhe i cili në mënyrë të pavarur zhvillon një aktivitet ekonomik në mënyrë të rregullt apo jo të rregullt, pavarësisht nga qëllimi ose rezultati i atij aktiviteti ekonomik.

Tatimi mbi Vlerën e Shtuar (TVSh) është tatim mbi konsumin. Nëse e shohim nga këndvështrimi i blerësit është një tatim në çmimin e blerjes. Nëse e shohim nga këndvështrimi i shitësit është një tatim mbi vlerën e shtuar të produktit apo shërbimit.

Çdo person që i përmbush të gjitha kushtet e përkufizimit mbi personin e tatueshëm, kërkohet që të regjistrohet për TVSh, nëse brenda vitit kalendarik tejkalon qarkullimin prej tridhjetëmijë euro (30.000€).

TVSh është e përshkallëzuar në dy norma, atë standarde prej 18% dhe normën e reduktuar prej 8%, të vlerës së furnizimeve të importuara dhe furnizimeve të brendshme të tatueshme, me përjashtim të furnizimeve të liruara dhe furnizimeve të trajtuara si eksporte.

Një transaksion është objekt i tatuarjes për TVSh në Kosovë, nëse është furnizim malli ose furnizim shërbimi, i kryer kundrejt pagesës, brenda territorit të Kosovës, nga një person i tatueshëm që vepron si i tillë. Gjithashtu, importi i mallrave është objekt i tatuarjes për TVSh.

#### 4.2.2 Tatimi në të Ardhura Personale

Tatimi në të Ardhura Personale aplikohet në të gjitha të ardhurat që pranon një individ të cilat janë të tatueshme në bazë të Ligjit për Tatim në të Ardhura Personale. Tatimpagues janë personat fizikë rezident dhe jo rezident, ndërmarrja personale afariste, ortakëritë dhe shoqëritë, të cilët pranojnë ose krijojnë të ardhura bruto nga çfarëdo burimi, duke përfshirë pagën, veprimtarinë afariste, qiranë, fitoret në lotari, interesat, fitimet kapitale, shfrytëzimin e pasurisë së paprekshme, si dhe çdo të ardhur tjetër që rritë vlerën neto të tatimpaguesit.

Objekt i tatimit për tatimpaguesin rezident janë të ardhurat e tatueshme me burim në Kosovë dhe jashtë Kosovës, ndërsa për tatimpaguesin jo rezident janë vetëm të ardhurat e tatueshme me burim në Kosovë.

Të ardhura të tatueshme për një periudhë tatimore konsiderohet ndryshimi në mes të të ardhurave bruto të pranuar apo të rrjedhura gjatë një periudhe tatimore dhe zbritjeve të lejuara në lidhje me ato të ardhura bruto.



Figura 2, E ardhura e tatueshme në TAP

Tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore mbi 50,000€ dhe ata të cilët kanë përzgjedhur vullnetarisht të taten në të ardhura reale, taten sipas shkallëve tatimore të lartcekura, ndërsa tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore prej 50,000€ apo më pak, taten në të ardhurat bruto me 3% (për veprimtaritë: tregti, transport, bujqësi dhe veprimtari të ngjashme komerciale) apo 9% (për veprimtaritë: shërbyese, profesionale, të zanatit, të argëtimit dhe të ngjashme). Përveç tatimit, këta tatimpagues (të vetëpunësuar) obligohen të paguajnë edhe Kontributin Pensional.

Pagat e të punësuarve nga punëdhënësi primar taten sipas shkallëve tatimore (0%; 4%; 8% dhe 10%), ndërsa pagat e të punësuarve nga punëdhënësi sekondar taten me 10%. Secili i punësuar, shtetas i Kosovës obligohet që nga paga bruto të paguaj 5% në emër të Kontributit Pensional. Po ashtu, punëdhënësi kryesor dhe ai sekondar për të punësuarit të cilët janë shtetas të Kosovës, kontribuon me 5% mbi pagën bruto të të punësuarit në emër të kontributit pensional.

#### 4.2.3 Tatimi në të Ardhurat e Korporatave

Tatimi në të Ardhurat e Korporatave aplikohet në të gjitha të ardhurat e tatueshme të korporatave. Tatimpagues konsiderohen: Korporata apo ndonjë ndërmarrje tjetër afariste që ka statusin e personit juridik sipas ligjit në fuqi në Kosovë; Shoqëria tregtare që vepron me pasuri në pronësi shoqërore ose publike; Organizata e regjistruar si organizatë jo-qeveritare; Personi jo rezident me njësi të përthshme në Kosovë.

Objekt i tatimit për tatimpaguesin rezident janë të ardhurat e tatueshme me burim në Kosovë dhe jashtë Kosovës, ndërsa për tatimpaguesin jo rezident janë vetëm të ardhurat e tatueshme me burim në Kosovë.

Tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore mbi 50,000€ dhe ata të cilët kanë përzgjedhur vullnetarisht të taten në të ardhura reale, taten me normën 10%, ndërsa tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore prej 50,000€ apo më pak, taten në të ardhurat bruto me 3% (për veprimtaritë: tregti, transport, bujqësi dhe veprimtari të ngjashme komerciale) apo 9% (për veprimtaritë: shërbyese, profesionale, të zanatit, të argëtimit dhe të ngjashme).

Për tatimpaguesit me të ardhura bruto vjetore mbi 50,000€ dhe ata të cilët kanë përzgjedhur vullnetarisht të taten në të ardhura reale, të ardhura të tatueshme për një periudhë tatimore konsiderohet ndryshimi në mes të të ardhurave bruto të pranuar apo të rrjedhura gjatë një periudhe tatimore dhe zbritjeve të lejuara në lidhje me ato të ardhura bruto.

## 5. Shpenzimet publike

Shpenzimet publike shërbejnë për financimin, përkatësisht plotësimin e nevojave publike të shtetit. Ato mundësojnë dhe sigurojnë realizimin e detyrave nga kompetenca e shtetit dhe organeve të tij, të caktuara me kushtetutë, ligj dhe dispozita të tjera. Shpenzimet publike i përshkojnë këto dy karakteristika:

- shpenzimet publike shërbejnë për plotësimin e nevojave shoqërore dhe për interesat publike, dhe
- shpenzimet publike bëhen në para.

Shpenzimet publike janë shpenzime në para të cilat i bënë shteti dhe subjektet tjera juridiko-publike për plotësimin e nevojave të përgjithshme dhe për interesat publike.

Shpenzimet publike ngushtësisht janë të lidhura me të hyrat publike, sepse të hyrat publike janë burimi i financimit të dalave publike. Nevojat publike në pikëpamje historike gjithnjë janë rritur me rritjen e funksioneve të shtetit

Tre janë objektivat e politikës ekonomike, që realizohen nepërmjet buxhetit:

1. Përcaktimi i të mirave (shërbimeve) publike për qytetarët. Ngaqë tregu nuk funksionon në mënyrë perfekte, disa nga të mirat dhe shërbimet përftohen si shërbime publike. Këto janë psh. mbrojtja, ndërtimi i autostradave, shërbimet e ruajtjes së rendit publik, etj. Për këtë arsye një shumë e konsiderueshme parash duhet të merret nga sektori privat për llogari të shtetit, që të mundësojë këtë të fundit të prodhojë këto të mira publike duke zgjedhur kombinimin më të mirë të tyre, ku më shumë dhe ku më pak.

2. Rishpërndarja e mirëqënies/të ardhurave. Duke qenë se jetohe në të njëjtin ambient shoqëror, duhet të bëhet rishpërndarja e mirëqënies mes rajoneve të ndryshme të vendit nga një rajon më i zhvilluar në një më pak të zhvilluar (nepërmjet subvencioneve dhe granteve të ndryshme); nga moshat e reja në të moshuarit (nepërmjet pagesës së pensioneve) dhe nga të pasurit tek të varfërit (nepërmjet shërbimeve sociale).

3. Qëndrueshmëria. Ky është një detyrim i vazhdueshëm i shtetit për të siguruar që niveli i dëshirueshëm i punësimit është i kombinuar me nivelin e ulët të inflacionit.

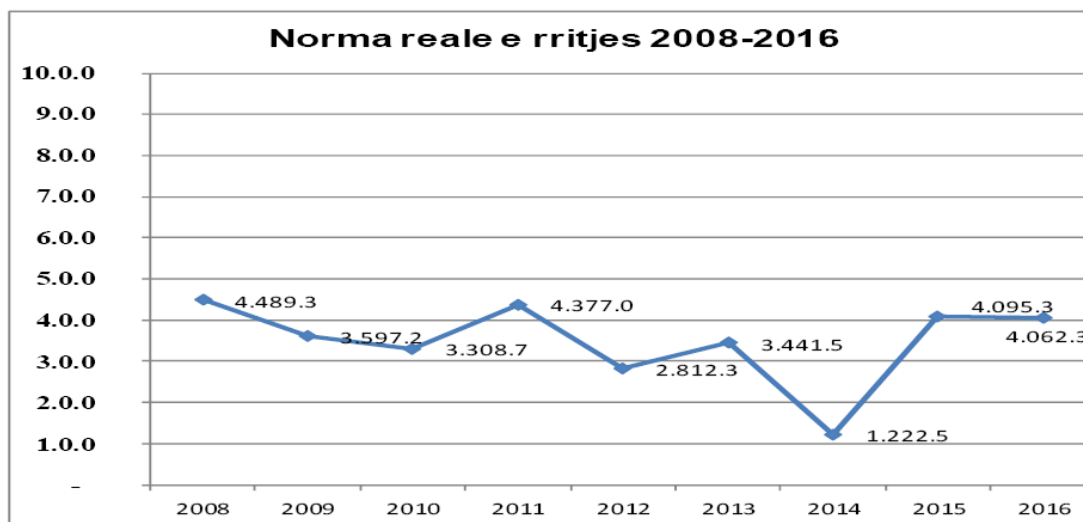
### 5.1 Të hyrat dhe shpenzimet e përgjithshme, analizë krahasuese nga viti 2014 - 2019

Tabela nr. 3, Të hyrat dhe shpenzimet e përgjithshme, në miliona euro (000 €)

Përshkrimi	2014	2015	2016	2017	2018 Proj.	2019 Proj.
Gjithsejt të Hyrat	1,345	1,470	1,634	1,725	1,793	1,892
Të hyrat tatimore	1,162	1,269	1,410	1,512	1,576	1,671
Të hyrat jotatimore	171	188	212	201	205	209
Grantet e donatorëve	12	13	12	12	12	12
Shpenzimet e përgjithshme	1,480	1,564	1,732	2,001	2,063	2,158
Shpenzimet rrjedhëse	1,058	1,149	1,221	1,273	1,309	1,346
Shpenzimet kapitale	411	404	500	723	753	810
Shpenzimet e granteve	11	13	12	12	12	12
Bilanci i fundvitit	102	201	335	355	361	342
BPV	1.8%	3.6%	5.5%	5.5%	5.4%	4.8%
Deficiti si % e BPV	-2.3%	-1.4%	-1.6%	-1.5%	-1.5%	-1.1%

Burimi: Buxheti për vitin 2017

Figura3, Norma reale rritjes



Burimi: Agjencia e Statistikave të Kosovës, BPV 2008 – 2016, Tetor 2017.

## 6. Konkluzione dhe rekomandime

Në mungesë të instrumenteve të politikës monetare, politika fiskale mbetet mjeti i vetëm në dispozicion të Qeverisë së Republikës së Kosovës për nxitjen e investimeve në sektorin privat. Andaj, kërkohet politika e shëndoshë dhe e matur fiskale e cila ka rëndësi kruciale për mirëmbajtjen e stabilitetit makroekonomik, në veçanti kur merret parasysh se në Kosovë politika fiskale është instrumenti kryesor i politikave ekonomike.

Të hyrat e përgjithshme përgjatë periudhës afatmesme në vitet e ardhshme të planifikohen të rriten me një normë mesatare vjetore prej 3% der 5%. Kontribut më të madh në rritjen e të hyrave të jenë nga të hyrat tatimore, përkatësisht të hyrat e arkëtuara brenda vendit, përderisa rritja e të hyrave të përgjithshme parashihet të ndalohet nga të hyrat e njëhershme sepse shumica e ndërmarrjeve janë privatizuar, Posta në të ardhmen e afërt pritet të privatizohet dhe në situatën që ndodhet tani duket se nuk ka performim të mirë të hyrave.

Sistemi i përshtatshëm tatimor dhe mjedisi i favorshëm biznesor janë shtyllat më të rëndësishme për zhvillimin e qëndrueshëm të sektorit privat në vend. Në këtë drejtim, reformat e politikave fiskale përfshijnë përshkallëzimin e TVSH-së, uljen e pragut të TVSH-së, lirimi nga TVSH-ja i linjave të prodhimit dhe makinerive, lirimi nga TVSH-ja dhe detyrimi doganor i inpleteve bazë të sektorëve me përparësi konkurruese, dhe funksionalizimi i parqeve industriale dhe teknologjike në kuadër të së cilave parashihet ofrimi i stimujve të ndryshëm tatimor.

Përshkak efikasitetit, ekonomikitetit, krijimit të lehtësirave për bizneset, ndalimin e procedurave të zgjatura në të ardhmen në periudhe prej tri viteve rekomandohet të krijohet një Agjencion i vetëm i të Hyrave, ku do të bëhet bashkimi i Administratës Tatimore të Kosovës dhe Doganës, në përputhje me legjislacionin dhe praktikat më të mira të vendeve të BE-së, dhe përkrashjes nga Fondi Monetar Ndërkombëtar.

Të ketë lehtësira fiskale në prodhimin primar bujqësor, te përpunimi, ruajtja dhe tregtimi me produkte bujqësore si dhe masa nxitëse kreditore dhe subvencionuese dhe përmirësimin e

infrastrukturës publike. Të ketë rritje graduale të fondit për subvencione dhe grante; bashkëpunimi me partnerët zhvillimor për zhvillimin e sektorit të bujqësisë. Po ashtu ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të vendos ndonjë mekanizëm në eliminimin e barrierave ligjore dhe zvogëlimin e burokracisë dhe të vendos një mekanizëm për garantimin e kredive

Të promovohet turizmi si sektor me potencial të lartë zhvillimi. Zhvillimi i turizmit do të ketë ndikim të drejtpërdrejtë në disa fusha si: në prodhim, në rritjen e të ardhurave, në zhvillimin e veprimtarive ekonomike, hoteleri, transport, tregti, institucionet kulturore, në rritjen e punësimit, ngritjen e nivelit të standardit jetësor, në rritjen e investimeve, në përmirësimin e bilancit të pagesave.

Në kuadër të politikave sociale, mirëqenies sociale dhe solidaritetit ndërsheqëror, Qeveria të angazhohet për forcimin e ekonomisë së tregut dhe zhvillimin ekonomik, si mjet kryesor për zbutjen e varfërisë dhe të papunësisë, gjithashtu duke siguruar një solidaritet ndërsheqëror, nëpërmjet politikave ekonomike rishpërndarëse të të ardhurave. Politikat sociale do të sigurojnë stabilitetin financiar dhe qëndrueshmërinë e skemës së kontributeve të obligueshme. Sipas kornizës fiskale të Unionit Monetar Evropian (protokolli i Excessive Deficit Procedure-EDP-aneks i Traktatit të Mastrohtit), vendet anëtare të UE-së dhe vendet e Eurozonës duhet të ndërtojnë politika të shëndosha në menaxhimin e financave publike duke aplikuar këto kritere: a) bilanci i përgjithshëm qeveritar (deficiti) nuk guxon të kalojë 3% të GDP dhe b) borxhi publik të mos kalojë 60% të GDP. Sipas këtyre kritereve, Kosova duhet të mbajë nën kontroll deficitin e vet buxhetor dhe të mos kalojë 3% të GDP dhe kështu do të plotësohej kriteri nga protokollin e EDP-së të Unionit Monetar Evropian.

Implementimi (ekzekutimi) i buxhetit në Kosovë duhet të përmirësohet. Kontrolli efektiv i shpenzimeve në secilën fazë të ciklit buxhetor (kontrolli ex ante, intern, ekstern etj); monitorimi adekuat buxhetor në secilën fazë të ciklit të shpenzimeve (zotimi, verifikimi dhe pagesa); forcimi i sistemit të kontrollit të brendshëm (auditi i brendshëm) në agjencitë shpenzuese. Një sistem i mirë i prokurimit në Kosovë do të ndikojë në eliminimin e dukurive negative (korrupsioni dhe keqmenaxhimi) në menaxhimin e shpenzimeve publike nga ana e agjencive shpenzuese dhe do të ndikojë në rritjen e kursimeve buxhetore.

## **7. Bibliografia dhe Literatura**

- Bundo, SH., (1998): Enciklopedi, Tiranë.
- Bundo, SH., (2011): Teoritë Finaciare, Cikël Leksionesh, Tiranë.
- Bundo, SH., (2012): Financë, Tiranë.
- Bundo, SH., (2012): Fiskalitet, Tiranë.
- Hilmia, S., Angjeli, A., (1994): Financat Publike, Tiranë.
- Kadriu, S., (2002): Financimi Publik me Vështrim të Posaçëm në Kosovë, Prishtinë.
- Komoni, S., (2008): Financat Publike, Prishtinë.
- Sharku, G., Leka, B., Bajrami, E., (2016): Financa, Teste dhe ushtrime, Tiranë.
- Stamp, J., (2009): The Fundamental Principles of Taxation in the Light of Modern Developments.

## **NDIKIMI I MENAXHEREVE NE BISNESET E VOGLA DHE TE MESME**

**Prof.Ass.Dr.Shefket Jakupi**  
*Universiteti i Mitrovicës "Isa Boletini"*  
Fakulteti Ekonomik, Mitrovicë, Kosovë  
**Elmedina Bajgora MA,**  
Kompania e sigurimeve Sigma- Prishtinë

### **Abstrakt**

Menaxherët e mirë kthejnë në ar çdo gjë që u prek dora. Ndërsa menaxherët e dobët bëjnë shpesh të kundërtën. Menaxheret jane novatore dhe perdorin format e reja të menaxhimit per te persosur strategjite në luften mekonkurencen.

Fakti që firmat i paguajnë menaxherët më shumë se jomenaxherët është një tregues mjaft i rëndësishëm që i jepet aftësive të menaxherëve efektivë.

Aftësitë e mira menaxheriale janë një "thesar" i rrallë dhe paketat e shpërblimit janë vetëm një prej treguesve të vlerës që organizatat i japin këtyre aftësive.

Menaxheret janë burimi me i kushtueshem dhe me i rendesishem i organizatave.

Menaxherët e rinj shpeshherë hasin në vështirsi gjatë rrugëtimit të tyre tranzitor nga kontribues individual deri tek lideri. Ata janë të vetëdijshëm se tani e tutje përgjegjësia e arritjes së rezultateve bie mbi ta dhe tani e tutje ata duhet të menaxhojnë me ekipin.

Prandaj kur ata nganjëherë dështojnë do të thotë se nuk e kanë bërë dallimin mes menaxhimit të punës dhe menaxhimit të njerëzve. Si rezultat i kësaj, menaxherët përqendrohen në menaxhimin e detyrave dhe nuk investojnë mjaft kohë në vëmendjen apo lidhjen me stafin e tyre.

Administrimi është kontrolli i drejtimit të perditshem te ndermarrjes,pra eshte pjese e menaxhimit qe ka te beje me projektimin e sistemeve dhe procedurave me qellim te arrihen objektivat e vendosura.

**Fjalët kyçe:** menaxher,menaxhimi,administrimi,aftësitë etj.

### **Hyrje**

"Pergjegjësia e menaxhimit ne shoqerine tone eshte vendimtare jo vetem per vete organizaten, por edhe per qendrimin publik ndaj menaxhimit,per suksesin dhe statusin e tij,per te ardhmen e sistemit tone ekonomik esocial dhe per mbijetesen" ( Sipas DRUCKER)

*Kush janë menaxherët dhe ku punojnë ata?*



<sup>214</sup> **Menaxherët** punojnë në organizata, por jo çdokush që punon në organizatë është menaxher. Menaxherët drejtojnë aktivitetet e personave të tjerë të organizatës. Të klasifikuar zakonisht si menaxherë të lartë, të mesëm ose të nivelit të ulët, këta individë mbikqyrin edhe punonjësit operativë por edhe menaxherët e niveleve më të ulëta.

Menaxherët e nivelit të ulët shpesh quhen mbikqyrës. Ata gjithashtu mund të quhen udhëheqës grupi, trajner ose koordinator njësie. Menaxherët e mesëm përfaqësojnë nivele të menaxhimit që pozicionohen mes menaxherëve të ulët dhe atyre të nivelit të lartë. Këta individë administrojnë menaxherët e tjerë dhe përgjithësisht janë përgjegjës për konvertimin e qëllimeve të vendosura nga menaxherët e lartë në detaje specifike që mund të kryhen nga menaxherët e nivelit të ulët. Menaxherët e mesëm në organizata mund të kenë disa tituj të tillë si shef departamenti ose drejtor agjensie, drejtues projekti, shef njësie, menaxher rajoni, dekan, peshkop ose menaxher sektori etj.

Çfarë menaxherët bëjnë varet kryesisht nga funksioni dhe niveli i organizatës (tipi, struktura, kultura, madhësia) dhe mjedisi i punës në përgjithësi ( në masën në të cilën është e trazuar, parashikueshme, e vendosur, nën presion, e qëndrueshme). Menaxherë të veçantë do të përshtaten në këto rrethana në mënyra të ndryshme dhe do të veprojnë pak a shumë me sukses në përputhje me perceptimet e tyre dhe sjelljen që pritet prej tyre, përvojës së tyre në lidhje me çfarë ka dhe nuk ka funksionuar në të kaluarën dhe me karakteristikat personale.

**Cilat janë rolet e menaxherëve?**

Gjatë rrjedhës së një dite të zakonshme, një shef ekzekutiv mund të takohet me drejtorin e marketingut për të diskutuar programin për nisjen e një produkti të ri. Ai mund të takohet me drejtorin e burimeve njerëzore për të vendosur se sa më mirë duhet të riorganizohet departamenti i shpërndarjes.

Gjithashtu, mund të takohet me drejtorin e prodhimit për ta pyetur atë se pse kostot e prodhimit janë duke u rritur dhe si duhet ta zgjidhë këtë situatë. Ai mund të takohet me drejtorin e financave për të rishikuar llogaritë e menaxhimit para takimit të ardhshëm të bordit. Ai ose ajo mund të ketë patur një takim me një gazetar për të kryer një intervistë për rreth asaj se si kompania do të japë rezultate më të mira vitin e ardhshëm. Dreka mund të ketë qenë marrë me një klient të madh dhe mbrëmja mund të jetë kaluar me një darkë biznesi.

Disa nga këto aktivitete mund të karakterizohen nën titujt e planifikimit, organizimit, drejtimit dhe kontrollit.

Fakti që këto procese imponohen nga situata të ndryshme, ndjehet nevoja e marrjes së një ose disa roleve të natyrshme në punën e menaxherit. (MINTZBERG H, 2009)

**Rëndësia që u jep tregu menaxherëve**

Menaxherët e mirë kthejnë në ar çdo gjë që u prek dora. Ndërsa menaxherët e dobët bëjnë shpesh të kundërtën. Ky parim nuk është harruar për ata të cilët përcaktojnë sistemet e kompensimit dhe të shpërblimit për organizatat.

Kjo tregon qartë se menaxherët zënë një vend shumë të rëndësishëm në tregun e organizatave. Menaxherët tentojnë të jenë më të paguar sesa punonjësit operativë.

Ndërkohë që autoriteti dhe përgjegjësitë e një menaxheri rriten, po ashtu rritet edhe paga e tij. Për më shumë ka shumë organizata që janë të gatshme të ofrojnë paketa shpërblimi jashtëzakonisht fitim prurëse për të marrë ose për të mbajtur në punë menaxherë të mirë.

Fakti që firmat i paguajnë menaxherët më shumë se jomenaxherët është një tregues mjaft i rëndësishëm që i jepet aftësive të menaxherëve efektive.

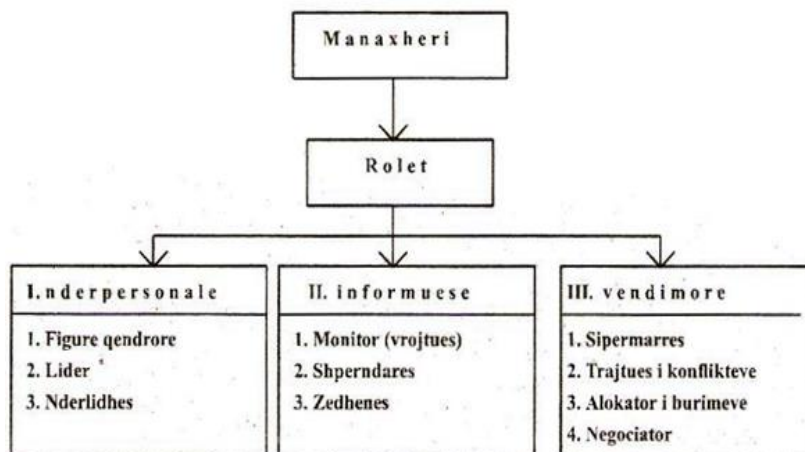
---

<sup>214</sup><https://amo3consulting.wordpress.com/2016/09/17/menaxheret/>

Aftësitë e mira menaxheriale janë një “thesar ” i rrallë dhe paketat e shpërblimit janë vetëm një prej treguesve të vlerës që organizatat i japin këtyre aftësive.

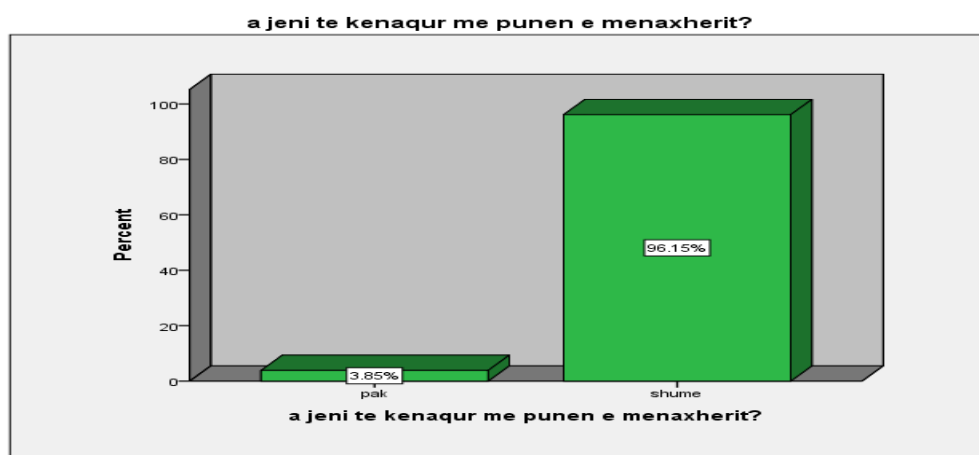
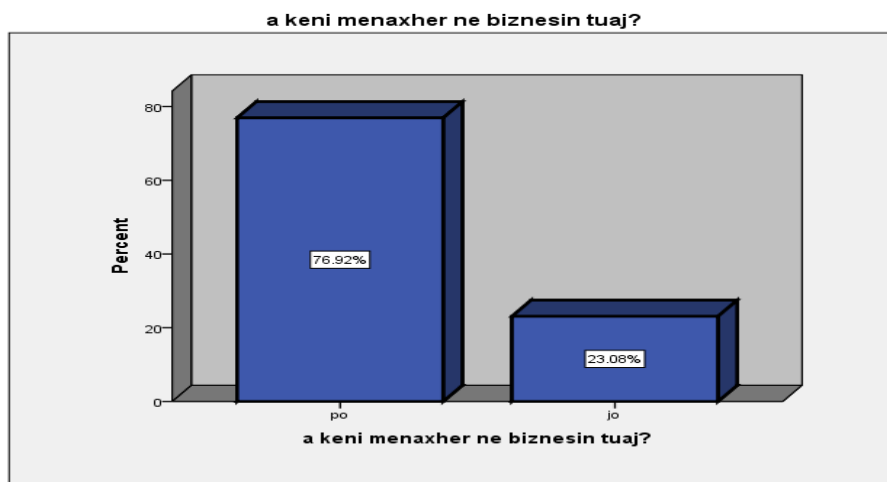
Megjithatë jo të gjithë menaxherët kanë paga gjashtëshifrore. Këto rroga janë zakonisht vetëm për menaxherët e lartë. Këto rroga vihen në bazë të nivelit që një menaxher zë në një organizatë, gjithashtu, nga arsimi dhe eksperiencia, nga lloji i biznesit ku operon dhe sa efektiv është.

Tabela 1: Rolet e menaxhereve menaxherit në organizat

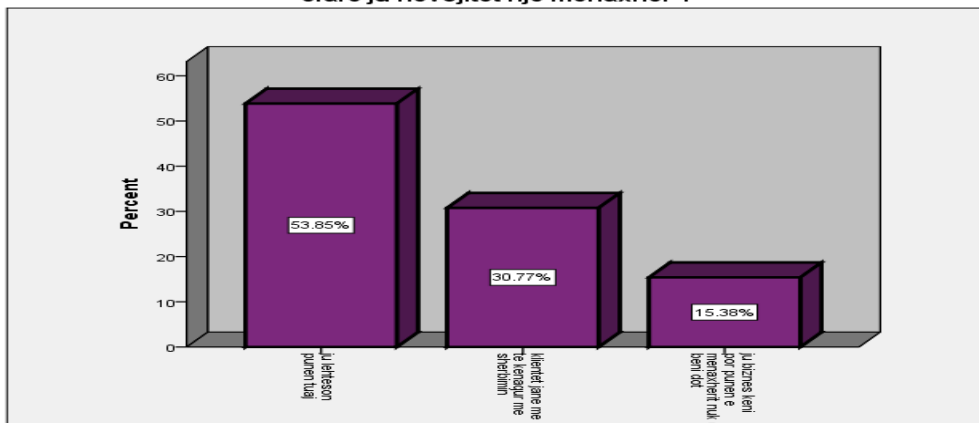


### Rast studimor – bizneset e vogla Lips, Che bar, Large bar, Monroe.

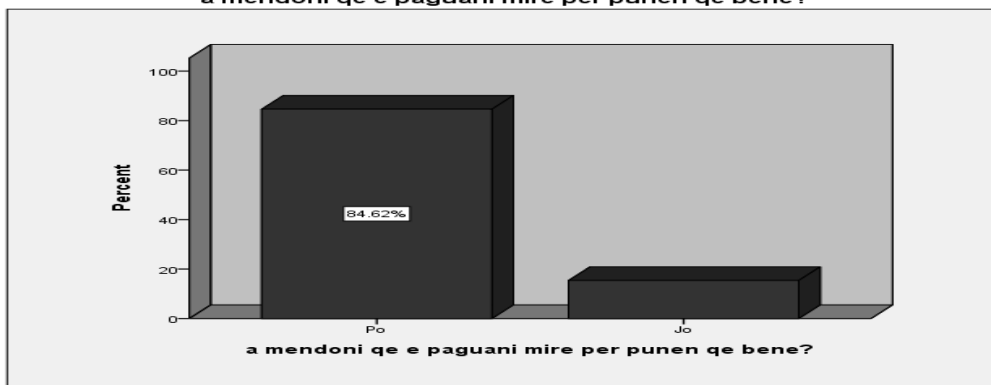
Pronaret



cfare ju nevojitet nje menaxher ?

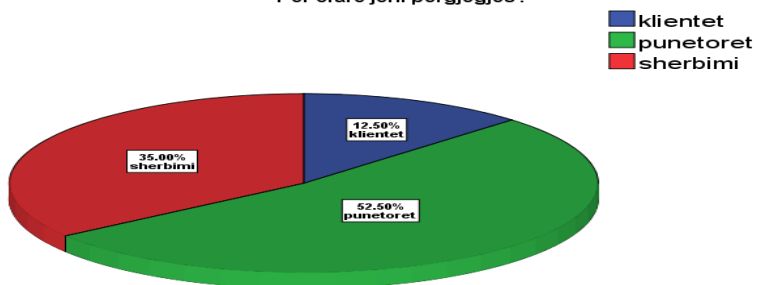


a mendoni qe e paguani mire per punen qe bene?

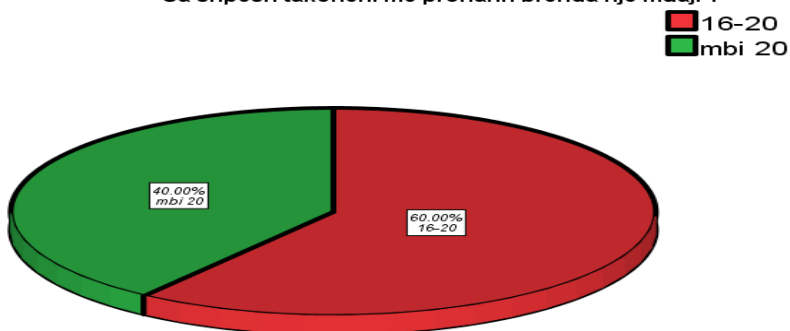


Menaxheret

Per cfare jeni pergjegjes?

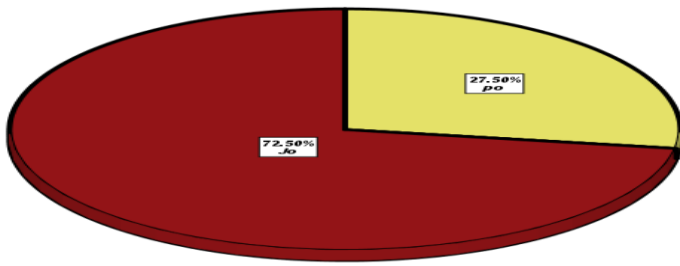


Sa shpesh takoheni me pronarin brenda nje muaji ?



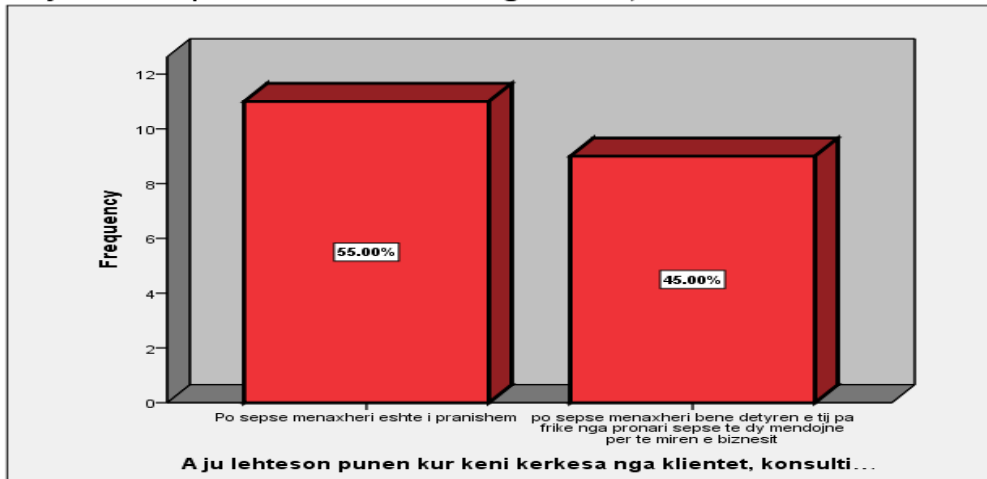
a paguheni mjaftushem per punen qe beni ?

po  
Jo



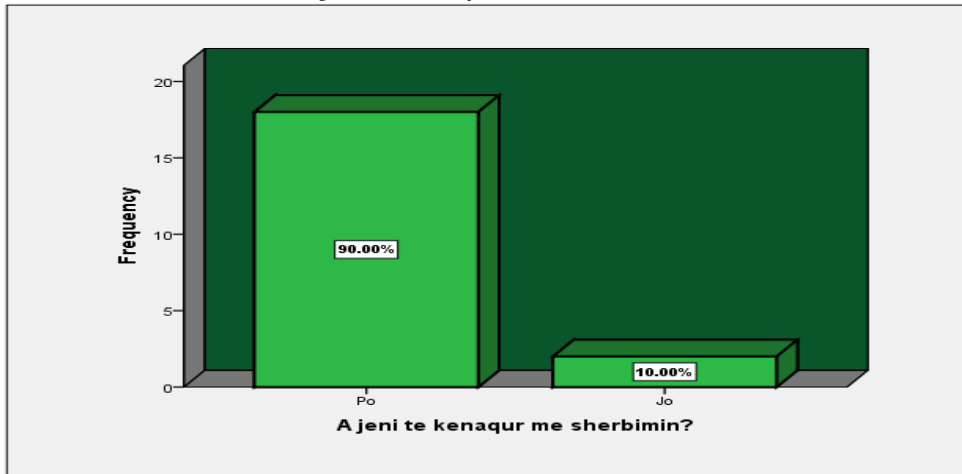
## Punetoret

A ju lehteson punen kur keni kerkesa nga klientet, konsultimi me menaxherin?

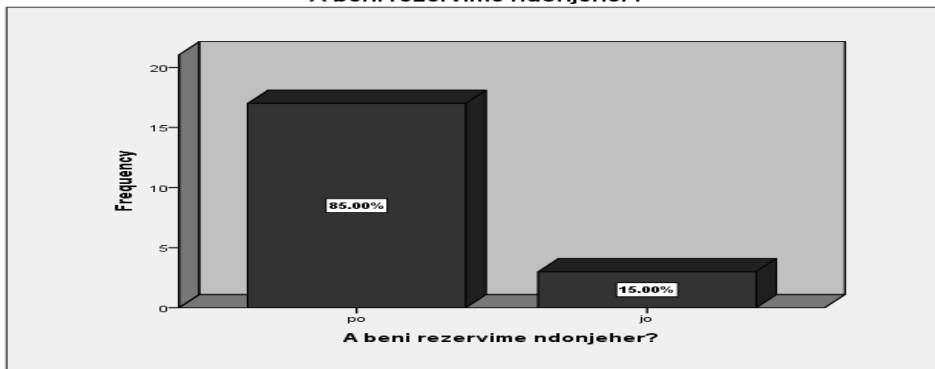


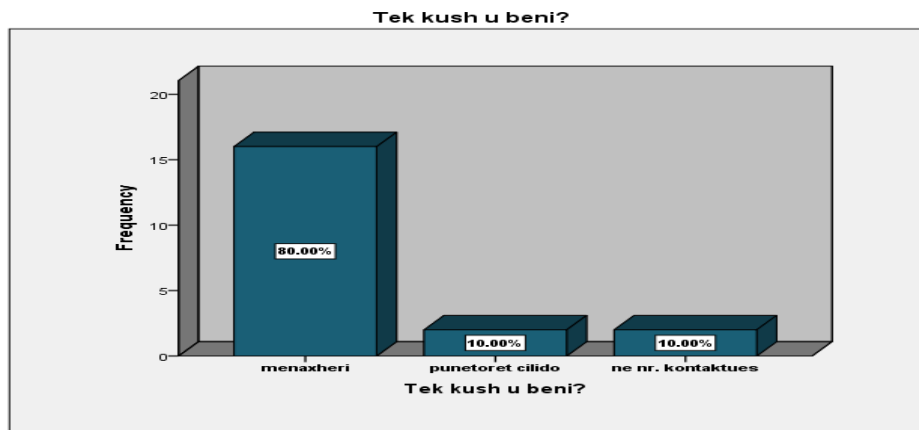
## 2.4 Klientet

A jeni te kenaqur me sherbimin?



A beni rezervime ndonjeher?





Tiparet e një menaxhere apo menaxheri

### Ata janë të mirë informuar

Për të krijuar një ekip të lumtur dhe të suksesshëm, menaxherët sigurohen se janë të informuar për çdo zonë të fushës së tyre, dhe se kanë burimet e nevojshme për të mbledhur informacionet të cilat nuk i kanë. Ata janë përgjegjës për drejtimin e të tjerëve, ata ndjekin njohuritë e tyre dhe qëndrojnë të lidhur mirë në industrinë e tyre. Këto aftësi i bëjnë ata "bazë të sigurtë" që anëtarëve të ekipit iu nevojitet. Sa më shumë njohuri që ka një menaxher, aq më i mirë është trajnesi, dhe më inspiruese është kur anëtarët e ekipit shkojnë tek ata për udhëzime.

### Ata janë praktikë

Menaxherët e mirë i kuptojnë parimet themelore të menaxhmentit, dhe përdorin një gamë të gjërë të atyre parimeve për të drejtuar nevojat individuale dhe unike që ka çdo anëtar i ekipit. Këta menaxherë janë të zgjuar dhe kanë aftësi kur marrin vendime dhe gjithashtu kur gjejnë zgjidhje për problemet. Suksesi vjen më lehtë kur drejtimi dhe pritshmëritë komunikohen në mënyrë të qartë me anëtarët e ekipit. Këto aftësi praktike janë të nevojshme për krijimin e një ambienti të lumtur dhe produktiv në punë.

### Ata janë optimistë

Menaxherët e mirë janë optimistë dhe pozitivë. Është më mirë për ta dhe për biznesin në çdo nivel. Menaxherët e suksesshëm janë të sigurtë në mirëqenien e tyre. Çdo ditë ata vendosin një ton pozitiv për ekipin e tyre me një qëndrim optimist dhe të dobishëm. Një menaxher i ftohtë shumë shpesh dëmton ekipin e tij. Suksesi vjen më vështirë duke punuar nën kushte negative dhe shtypëse.

### Ata menaxhojnë stresin

Stresi është një vend që ne të gjithë kemi potencialin për të humbur durimin dhe për të trajtuar keq të tjerët. Menaxherët e mirë janë emocionalisht inteligjentë. Për shkak se ata dinë se si të menaxhojnë stresin e tyre, ata dinë se si të menaxhojnë stresin e ekipit të tyre kur iu nevojitet më së shumti. Për të zvogëluar stresin, menaxherët më të mirë sigurohen se anëtarët e ekipit kanë kohën e nevojshme për t'u kujdesur për veten e tyre. Kjo qasje e menaxhimit bazohet në ekuilibër. Kur gjërat janë në ekuilibër, suksesi zhvillohet dhe mirëmbahet më lehtë.

## Ata e duan atë që bëjnë

Menaxherët e pëlqyer e duan atë që bëjnë. Për shkak të kësaj dashurie, ata shikojnë veten si ‘‘nxënës’’ të vazhdueshëm. Ata investojnë kohën e tyre në burime të vetë-zhvillimit, edukimit dhe trajnimit. Është inspiruese për gjithkënd të rrijë me dikë i cili është i etur për rritje dhe zhvillim. Kur një menaxher ka këtë interes dhe pasion, pa dyshim që transmetohet edhe tek ata të cilët punojnë për të. Menaxherët e mirë janë të vetëdijshëm se mënyra e vetme për të kaluar konkurrencën është të rrisin veten dhe ekipin e tyre përtej konkurrencës.

## Ata janë udhëheqës

Menaxherët e mirë zhvillojnë aftësitë e tyre të udhëheqjes duke u angazhuar në ushtrime të ekipit dhe duke zbuluar potencialin e plotë të ekipit që ata e menaxhojnë. Menaxherët e suksesshëm dëshirojnë t’i mësojnë anëtarët e ekipit të punojnë me njëri tjetrin, në vend se kundër njëri tjetrit. Ata mbajnë ekipin e tyre të bashkuar duke vlerësuar atmosferën shoqërore më shumë se konkurrencën.

## Ata kanë aftësinë për të motivuar të tjerët

Menaxherët e mirë janë të motivuar dhe kanë aftësinë për të motivuar të tjerët gjithashtu. Ata vazhdimisht pyesin veten se si mund të përmirësojnë gjendjen morale të ekipit me taktika të reja për të mbajtur pasionet në pikën më të lartë. Menaxherët e suksesshëm kultivojnë marrëdhënien në mes të lumturisë dhe arritjeve në anëtarët e ekipit. Ata inspirojnë ekipin e tyre duke ridefinuar qëllimet si pjesë e diçkaje më të madhe se sa vetëm të mbyllin marrëveshjen e tyre të radhës. Sa më mbështetës që është ambienti në mes të anëtarëve të ekipit, dhe në mes të ekipit dhe menaxherit, aq më të bashkuar dhe të suksesshëm bëhen ata së bashku.

## Ata i dedikohen përsosmërisë

Menaxherët e mirë presin më të mirën nga vetja dhe ekipi i tyre. Ata refuzojnë të pranojnë rezultate të dobëta, duke e ditur se kjo reflekton në aftësinë e tyre për të menaxhuar mirë, njëllon sikur reflekton në aftësinë e ekipit për të shkëlqyer. Menaxherët më të mirë inkurajojnë ndarjen e ideve dhe ofrojnë nxitje, si bonuse ose përqindje, që ekipi i tyre të ‘‘mendojë jashtë kutisë’’. Ata nuk tolerojnë që anëtarët e ekipit të flasin keq për njëri tjetrin, konsumatorët ose shitësit. Ata theksojnë se të gjithë janë njerëz. Ata sigurohen se ekipi i tyre fokusohet në zgjidhje jo në probleme. Ata inkurajojnë anëtarët e tyre të ekipit të jenë qenie të mira njerëzore, jo vetëm shitës të mirë.

## Ata fokusohen në cilësi

Menaxherët e mirë fokusohen në cilësinë e asaj që prodhon ekipi i tyre. Sado i rëndësishëm që është volumi dhe produktiviteti në një marrëveshje, është cilësia e shërbimit dhe siguria e produktit që shitet e cila vendos vlerën e marrëveshjes. Menaxherët e suksesshëm inkurajojnë përdorimin produktiv të kohës, aftësive dhe njohurive. Këta menaxherë kuptojnë se ekipet më të suksesshme janë ato të cilat përjetojnë rezultate domethënëse. Anëtarët e ekipit duhet të vlerësojnë veten, produktin që shesin, ata të cilët përdorin produktin e tyre dhe rëndësinë e rezultateve cilësore.

## Ata shpërndajnë suksesin

Menaxherët e mirë kanë dëshirë të kenë ndikim domethënës në ekipin e tyre. Menaxherët e suksesshëm dëshirojnë të bëjnë një ndryshim, një ndryshim emocional në anëtarët e ekipit. Për këtë arsye, ata festojnë arritjet e të gjithëve, duke besuar se të gjithë kanë aftësi të shkëlqyeshme.

Ata fokusohen në zgjidhje, dhe janë bujarë me kohën dhe vëmendjen e tyre kur dikush ka nevojë. Mirëqenia e anëtarëve të tyre të ekipit është qendrore në qasjen e një menaxheri të mirë sepse ata e dinë se kur njerëzit ndihen të rëndësishëm, ata arrijnë sukses.

Këndevështrimi bashkëkohor mbi aftësitë e menaxherit

Pergjithesisht sot aktivitetet kryesore qe realizon nje manaxher klasifikohen ne tre grupe te medha:

**Aktivite te lidhrame detyren,-.** Te tilla detyra perfshijne planifikimin afatshkurter, qartesimin e objektivave te puneve ne organizate si dhe monitorimin e operacioneve dhe te performances.

**Aktivite te lidhura me njerezit.** Ne keto aktivite hyjne mbeshtetja dhe nxitja e vartseve, vlersimi i perpjekve dhe arritjve te tyre, zhvillimi i aftesive dhe konfidences tek antaret e organizates, kunsoltimi gjate procesit te vendim-marrjes dhe dhenja e kompetencave per zgjidhjen e problemve te ndryshme.

**Aktivitetet qe lidhen me ndryshim.-** Keto aktivite jan monitorim i mjedisit te jashtem te organizates, propozimi i stratigjive dhe i vizionit te ri, stimulimi i mendimit novator si edhe marrja e riskut per realizimin e ndryshimit te nevojshem.Gjëja e fundit që një menaxher dëshiron është që anëtarët e tij të ekipit të frikësohen nga puna çdo ditë.

Për shkak se njerëzit kalojnë shumicën e kohës së tyre në punë, është e rëndësishme që menaxherët të bëjnë gjithçka që mundën për ta bërë atë kohë të kënaqshme, emocionuese dhe të kaluar mirë.Një menaxher diktator i cili ka mungesë të ndjeshmërisë ose të njohurive mund të prodhojë ndërrim të lartë të punonjësve nga të cilët në fund dështojnë. Menaxherët e shkëlqyer bëjnë më të mirën e tyre për të bërë 80 përqind të punës shpërblyese, me 20 përqind ekuilibër të stresit të shëndetshëm. Përderisa kjo mund të mos jetë gjithmonë e mundur, ky është qëllimi i tyre.

## Konkluzionet dhe Rekomandimet

- **Si përfundim,** menaxherët e rinj zakonisht e shohin pozitën e tyre si një lloj menaxhimi nga lartë poshtë me forcën që ju jep pozita. Ata ende nuk e kuptojnë se duhet të shfrytëzojnë forcën e tyre për ndikim dhe menaxhim rreth e rrotull si dhe lartë në organizatë.
- Nganjëherë kjo është si rezultat i mos edukimit dhe trajnimit jo adekuat për rolet e tyre të lidhshme, por shpesh kjo mund të reflektojë orientim kulturor ndaj atyre që janë në pozita më të larta.
- Anëtarët e ekipit zakonisht kanë njohuri të mira kur ballafaqohen me menaxhimin e pronarëve të tyre dhe shpejt e kuptojnë se a janë ata vërtetë liderë apo thjeshtë janë vetëm bartës të porositë të menaxherëve të tyre. Nëse ata nuk shohin shefin e tyre të fuqishëm për të marrë vendime të vlefshme, punëtorët e shohin veten e tyre si njerëz që punojnë për një menaxher të dobët.
- Punonjësit presin që të mbahen gjithmonë dhe në mënyrë të drejtë përgjegjës për performancën e tyre. Kur menaxherët sillen në mënyrë jo të zakonshme në këtë mjedis dhe kur lejojnë që një pjestar i ekipit të ketë performancë më të dobët në kurriz të pjesës tjetër të ekipit, kjo na shkakton edhe më tepër indinjim dhe na largon dëshirën e të punuarit për të.

- Krijimi i kushteve dhe i mbajtjes apo dhënies së përgjegjësisë mund të arrihet shumë lehtë bazuar në këto tre hapa: E para– komunikojmë pastër dhe bëhu realist në pritje të rezultateve. Kjo është pak më shumë e komplikuar sesa vetëm të dërguarit e porosisë së pastër.
- Shpesh ne mendojmë se jemi shumë të qartë në atë se si i transmetojmë ekipit tonë instruksionet, për të kuptuar më vonë se ekipi i ka kuptuar gjërat më ndryshe nga ajo që ne kemi dashur t'i themi.
- Çelësi kryesor është se “komunikimi” kërkon bashkëveprim, ku ne e testojmë këtë me dëgjim aktiv, që anëtarët e ekipit tonë të kuptojnë rrënjësisht atë që ne dëshirojmë t'i themi.
- **Hapi i parë** pjesa e “besueshme” e këtij hapi poashtu kërkon përkufizimin e komunikimit interaktiv. Ne nganjëherë japim detyra me shtrirje, afat apo nivel që e bënë anëtarin e ekipit të ndihet i dyshimtë se a janë pritjet tona të besueshme. Disa do të ngrejnë çështjen dhe ta eksplorojnë me ne. Të tjerët do t'i ikin bisedës së vendosur për të bërë më të mirën, por jo plotësisht të bindur për të dhënë rezultatet e pritura nga ta. Kështuqë ne duhet për të shkuar më larg që të sigurojmë marrëveshjen e kredibilitetit të pritjes. Kjo zvogëlon rrezikun dhe rrit marrëdhëniet tona me anëtarët e ekipit.
- **Hapi i dytë** në krijimin dhe mbajtjen e kushteve të përgjegjësisë është të krijojmë pasoja imponuese. Kjo përfshinë pasoja pozitive e poashtu edhe negative. Kjo pashtu do të thotë se këto duhen krijuar përgjatë vitit e jo vetëm në kohën e vlerësimit të performansës dhe të rrogës. Shumë nga ne përpiqemi të krijojmë pasoja imponuese që janë pozitive. Ne poashtu kemi vështirësi që të dalim me pasoja negative sesa me ulje të vlerësimeve të performansave apo vërejtjeve.
- **Më në fund hapi i tretë** në krijimin e kushteve të përgjegjësisë është në mbajtjen e vazhdueshme të bisedave të bazuara në fakte dhe në sjellje të respektueshme. Ne shihemi si lider më efektiv dhe të drejt kur reagimet dhe komentet tona reflektojnë kohën reale dhe dëshimet. Në shihemi më pak si liderë efektiv atëherë kur në prezantojmë interpretimin dhe projektimin. Për shembull, duke i thënë dikujt se ata duhet ta përmirësojnë qëndrimin e tyre ose të jenë më agresiv atëherë kjo ngre interpretimin dhe lë shumë hapësirë për mosmarrëveshje.
- Dallimi i asaj që t'i themi dikujt se komentimet e tij negative në mbledhje pengon në zgjidhjen kreative të problemeve. Ose ata duhet të bisedojnë me kolegët e tyre kur pritjet bien dhe jo vetëm t'i dërgojnë emaila për t'i kujtuar ata për afatet që duhet t'i përmbushin.
- Kur krijojmë dhe ruajmë kushtet e përgjegjësive duke përdorur teknika siç janë këto, atëherë ne përforcojmë efektivitetin tonë si liderë dhe përmirësojmë gjasat që stafi ynë të vlerësoj pozitivisht punën me ne.

### **Bibliografia dhe Referencat**

1. KOLECI Baki, REQICA Fetah, KURTESHI Nertian, Bazat e Menaxhimit (Prishtinë 2008)
2. RAMOSAJ Berim , Bazat e Menaxhimit, Prishtinë, 1993
3. MAZREKU Ibish , Bazat e Menaxhimit, Prishtinë 2010

### **Interneti:**

1. <https://www.slideshare.net/Menaxherat/bazat-e-menaxhmentit-baki-koleci-dhe-fetah-reqica>
2. <https://www.scribd.com/document/129822322/Management-Berim-Ramosaj>
3. <https://www.slideshare.net/Menaxherat/bazat-e-menaxhimit-Ibish-Mazreku>



## **ROLI I KREDISE NE ZHVILLIMIN E EKONOMISE DHE BIZNESIT SHQIPTAR**

**Prof.Ass.Dr. Fatbardha Molla (Beqiri)**- Lecturer, University "Luigj Gurakuqi", Faculty of Economy, Shkodër, Shqipëri

**Oriola Vukaj , MSC** - Assistant Lecturer , University "Luigj Gurakuqi", Faculty of Economy, Shkodër, Shqipëri

### **Abstract**

Modern central banks all over the world attach particular importance to the considerable humanitarian and financial resources, educational economics and financial literacy of the general public. This is because, in such a complex world, which varies at a remarkable pace, economic and financial knowledge is becoming more and more important. Such a culture helps consumers, producers and investors make decisions about financial shocks, and the Central Bank can achieve its objective more easily. Possessing an economic breeding means being equipped with the necessary tools to understand the economic world and to interpret the economic events that will directly or indirectly affect your daily life. All of us need to have some basic knowledge to understand how a country's economy works. We need to know what the objective is and what is the role of a banking center in the country's economy; what commercial banks offer and how to behave; why it is important to save and what are the main means of saving; what does it mean to invest and how to calculate the risks of an investment; and finally how to invest in ourselves and how to find a good job.

Key words: banking system, financial intermediation, financial system

### **Hyrje**

Bankat qendrore moderne në të gjithë botën i kushtojnë një rëndësi të veçantë dhe burime të konsiderueshme njerëzore dhe financiare, edukimit ekonomik dhe kulturës financiare të publikut të gjerë. Kjo sepse, në një botë kaq komplekse, e cila ndryshon me ritme marramendëse, njohuritë ekonomike dhe financiare po bëhen përditë e më të rëndësishme. Një kulturë e tillë ndihmon konsumatorët, prodhuesit dhe investuesit të marrin vendime të goditura financiare dhe Bankën Qendrore të arrijë më lehtë objektivin e saj. Zotërimi i një

edukate ekonomike do të thotë të jesh i pajisur me instrumentet e nevojshme për të kuptuar botën ekonomike dhe për të interpretuar ngjarjet ekonomike që do të ndikojnë direkt ose indirekt jetën e përditshme. Të gjithë ne duhet të kemi disa njohuri bazë për të kuptuar si funksionon ekonomia e një vendi. Duhet të dimë se cili është objektivi dhe cili është roli i një banke qendrore në ekonominë e vendit; çfarë ofrojnë bankat tregtare dhe si të sillemi me to; pse është e rëndësishme të kursejmë dhe cilat janë instrumentet kryesore të kursimit; ç' do thotë të investojmë dhe si të llogarisim rreziqet e një investimi; dhe së fundmi si të investojmë mbi veten tonë dhe si të gjejmë një punë të mirë.

Fjalë kyçe : sistem bankar , ndermjetesim financiar , sistem financiar

## **Metodologjia**

Burimet e përdorura gjatë këtij studimi kanë qenë primare dhe sekondare.

Në burimet primare përfshihet realizimi i një pyetësori me disa banka biznese dhe individë në rajonin e veriut .

Burimet sekondare kanë qenë të rëndësishme dhe kanë konsistuar në botime të Bankës së Shqipërisë, konferenca, raporte vjetore, statistika etj, të kësaj banke ,dhe literatura të autorëve shqiptarë dhe të huaj.

### **1.Kreditimit te biznesit shqiptar**

Për herë të parë Shqipëria pati një institucion të bankës qendrore në vitin 1913. Ajo u krijua si rezultat i marrëveshjes së qeverisë së Ismail Qemalit, me Karol Pitner e Oskar Pollak, përfaqësues të Wiener Bank . Historia e Bankës së Shqipërisë dhe e sistemit monetar të kreditit në Shqipëri është historia e përpjekjeve që i paraprijnë krijimit të institucionit të bankës qendrore (1863-1924), krijimit të Bankës Kombëtare të Shqipërisë (1925-1944), kalimit në Bankën e Shtetit Shqiptar (1944-1992) e cila kishte njëkohësisht atributet e një banke tregtare dhe ato të një banke qendrore, për të përfunduar në sistemin dynivelor me Bankën e Shqipërisë (që prej 1992), e cila përmbush atributet e plota të një banke qendrore.

Deri para viteve '90, centralizimi i ekonomise shqiptare kishte përfshire edhe bankën e vetme shtetërore. Kreditë e biznesit nuk njiheshin sepse vetë bizneset që ekzistonin në atë kohe ishin shtetërore, dhe ne keto kushte nuk mund te flitej per kredi biznesi. Të vetmet kredi qe njiheshin ishin ato mbi shtëpitë.

Pas viteve '90, me rënien e sistemit te centralizuar, filluan të lindin bankat e para private. Por, duke dale nga një sistem si ai yni, ku bizneset e vogla sapo kishin nisur të lindnin, ishte e vështire të imagjinohej qe këta biznesmenë të rinj mund të shkonin të merrnin kredi në banka. Kjo edhe për faktin se edhe vetë bankat ishin akoma të paorganizuara mirë.

Pas vitit '97 pati nje bum në kërkesat per kredi sepse pothuajse të gjithë bizneset u dëmtuan nga firmat piramidale dhe situata e vështirë për të bërë biznes gjate asaj periudhe. Shumë biznese iu drejtuan bankave për të lëvruar kredi qofshin ato për biznese te vogla fillestare, si

dhe ato te medha. Një rol te rëndësishem luajti edhe zhvendosja e madhe e popullsisë drejt qytetit. Gjithashtu , gjatë kësaj periudhe edhe profesionalizmi i bankave u rrit si dhe normat e interesit filluan te uleshin.

Sot, shihet një rritje e vazhdueshme në kërkesen për kredi, bankat po bëhen më të pranishme në jeten ekonomike të vendit.

Ekonomia jone aktualisht përjeton relativisht ritme te larta rritjeje. Si ekonomi e re tregu, ajo është duke kaluar nga faza e lindjes ne fazen e rritjes. Bashke me karakteristikat dhe vështiresite e fazes në cilën ndodhet, ekonomia jone mbart me vete edhe potenciale ende të pashfrytezuara zhvillimi. Sistemi financiar është, pa as me te voglin dyshim, katalizatori apo më sakte, laboratoriu ku zhvillimet ekonomike marrin formën dhe trajtën e duhur. Nuk mund të teprohet dhe të identifikohet ekonomia me sistemin financiar të një vendi. Por, nuk mund të neglizhohet dhe as te pakësohet roli i pazëvendësueshëm i sistemit financiar në zhvillimin dhe begatinë ekonomike të një ekonomie kombëtare.

Në teorine mbi shkencën e financave dhe mbirolin e sistemit financiar ka një postulat të rëndësishëm: niveli i zhvillimit dhe i rolit te sistemit financiar mbi ekonominë përcakton fazen në të cilën ndodhet zhvillimi ekonomik në një vend.

### **Në çfarë faze ndodhet ekonomia shqiptare dhe sistemi ynë financiar?**

Si ekonomi tregu, ekonomia shqiptare është ekonomi e re. Ajo kalon gjithashtu, nëpër fazat e ciklit te jetës së saj. Në fillimet e veta, në fillimet e viteve '90, ekonomia e tregut dhe marrëdhëniet e tregut tek ne zune fill në kushtet e mungesës totale të institucioneve të tregut.

Në aspektin financiar dhe monetar, raportet e ekonomisë me financat ishin mjaft të dobëta. Forca rregulluese e mekanizmave dhe institucioneve financiare ia kishte lënë vendin ekonomisë së cashi-t. Mund të thuhet pa asnjë hezitim, se i pari institucion i tregut që u instalua në vendin tonë ishte tregu i mallrave.

## **2. Sistemi bankar**

**Aktiviteti financiar në Shqipëri mbizotërohet nga aktiviteti bankar, ndërsa aktiviteti jobankar mbetet tepër i kufizuar.**Një tjetër tendencë e rëndësishme është se **shkalla e ndërmjetësimit bankar në Shqipëri ka njohur rritje të konsiderueshme vitet e fundit, por është e ulët në krahasim me atë të vendeve të Eurozonës.** Totali i aktiveve të sistemit bankar ndaj PBB-së në Shqipëri ishte përkatësisht 76%, 69% dhe 60% në fund të viteve 2017, 2016 dhe 2015 respektivisht. Ky tregues për Shqipërinë është afër mesatares për vendet e Evropës Juglindore, por mbetet shumë larg mesatares për vendet e Eurozonës ku vlera arrin në rreth 240%. Rritja e ndërmjetësimit bankar vihet re edhe në shtimin e llojshmërisë së produkteve financiare, në mbulimin më të madh gjeografik **dhe në rritjen e shpejtë të kredisë.**

### **Kreditimi në rajonin e Shkodres**

Me gjithë gjendjen e vështirë ekonomike që po kalon Shkodra, hapja e bankave dhe institucioneve të kreditimit ka krijuar një situatë pozitive në shpresën se prespektiva e së ardhmes është drejt përmirësimit.

Kreditimi hyri në shina pas viteve '90, nëpërmjet kredive që filluan të jepeshin nga Banka e Kursimeve dhe Banka Tregtare, ndërkohe që gradualisht nisën dhe institucione të tjera, siç ishin fondacioni "Besa", për të vazhduar disa vite më vonë me hapjen e "Partnerit Shqiptar në Mikrokredi".

Kreditimi në Shkoder njihet dhe zbritjet e veta. Periudha '97-'98 ngelet më e zymta. Në periudhë vetëm fondacioni Besa vazhdoi dhenien e kredive. Sipas një studimi të bërë, duke pasur parasysh dhe specifikat e Shkodres, kredite shume të vogla dhe të vogla, kanë qenë më të besueshmet, pasi ato kanë pasur brenda dhe riskun më të vogël. Largimi i bizneseve të mëdha ishte një ndër minuset që ndikuan në jetën ekonomike të qytetit. Ky fenomen i bën kredite e mëdha të rrezikshme. E njëjta gjë mund të thuhet dhe për afatet e kreditimit.

Gjithmonë për specifikat e Shkodres, kredia bëhet më e besueshme për një afat sa më të shkurtër. Rritja e kohëzgjatjes së kredise shton problemet. Eksperienca me bankat shtetërore e ka vertetuar një gjë të tillë. Kjo për vetë faktin se bizneset në Shkoder vazhdojnë të jenë të paqëndrueshme. Problemet e rendit, pasiguria, janë arsyt kryesore të kësaj gjëndjeje. Të gjitha këto, sipas specialisteve, kanë bërë që tregu i kredive në Shkoder të ngelë në nivelet e kredive të vogla dhe afateve të shkurtra.

Në rajonin e Shkodres peshen kryesore përta i përket dhënies së kredive e zënë bankat, megjithëse edhe fondacionet këto vitet e fundit kanë rritur ndjeshën peshën e tyre në dhënien përta i përket numrit të kredive.

### **3. Analize e pyetësorëve**

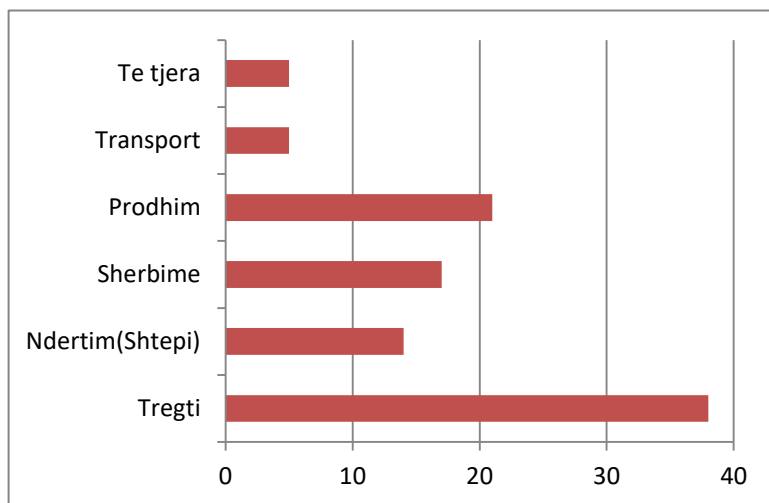
Ne analize përfshihen 3 pyetje konkretisht (viti i fillimit të aktivitetit, lloji i biznesit, sektori në të cilin bën pjesë biznesi).

1. Përta i përket vitit të fillimit të aktivitetit rezulton që bizneset kryesisht kanë filluar aktivitetin e tyre në vite të ndryshme që nga viti 1992 deri në vitin 2017.

2. Bizneset në Shkodër janë kryesisht biznese të vogla dhe të mesme. Duke qenë të tilla dhe vetë shumat për kreditim janë të vogla. Por prirja është gjithnjë në rritje drejt modernizimit dhe zgjerimit të mëtejshëm të aktivitetit.

3. Përta i përket sektorëve, sektori më i kredituar është ai i tregtisë, gjë e cila deklarohet dhe nga vetë bankat që shpehen se sektori ku janë më të përqendruara kreditë është ai i tregtisë, kjo për vetë faktin e zgjerimit dita ditës së tregtisë si brenda dhe jashtë vendit

*Grafik. % e kredive ndaj bizneseve sipas sektoreve*

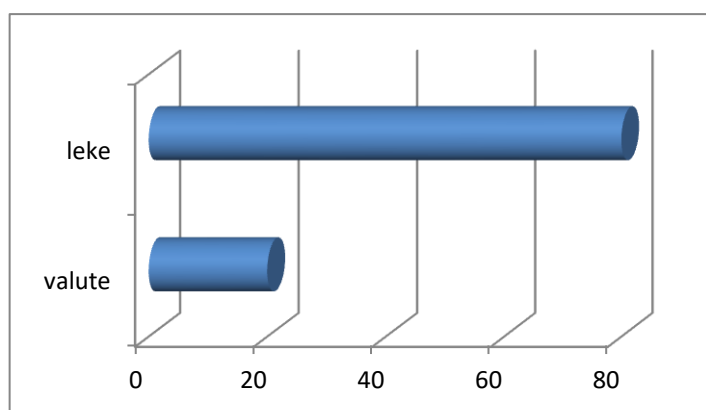


### **Komente mbi aspektin e të dhënave mbi kreditë**

Nga rezultatet në lidhje me shpeshhtësinë e marrjes së kredisë rezulton se rreth 65% e të anketuarve (individë+biznese) kanë marrë kredi vetëm një herë, 17% dy herë dhe pjesa tjetër rreth 18% më shumë se dy herë. Kjo tregon se akoma bizneset apo individët nuk janë akoma të ndërgjegjësuar për të financuar biznesin apo nevojat e tyre përmes kredive, por megjithatë vihet re një rritje nga viti në vit drejt orientimit drejt bankave për financime.

Përsa i përket monedhës së kreditimit u vunë re këto rezultate. Rreth 80% e të kredituarve preferonte të merrte kredinë në leke kundrejt valutës dhe kjo për arsyen e thjeshtë të shmangies së riskut të normës së këmbimit pasi të ardhurat e shqiptarëve janë kryesisht në lekë. Kjo gjë del dhe nga të dhënat e bankave rreth monedhës që ato kreditojnë biznesin apo individët brenda vendit tonë.

*Grafik. Kreditimi sipas monedhes*



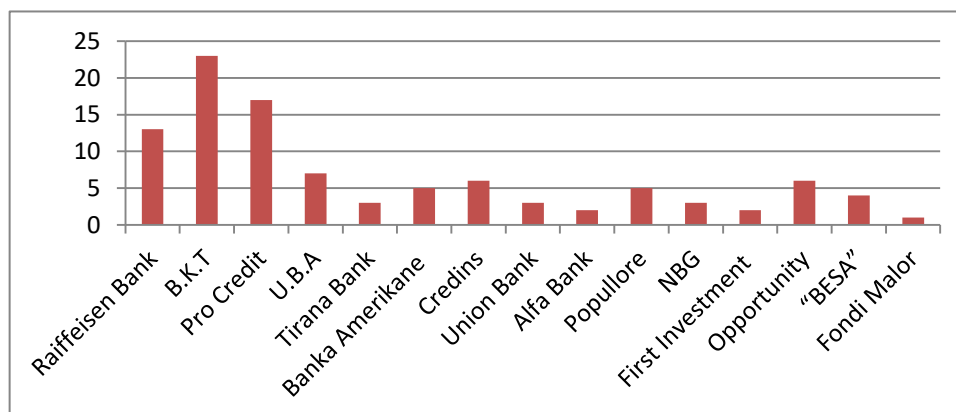
Kreditë më të përdorura janë ato afatmesme kjo lidhur me faktin e kombinimit mes kohës së maturimit dhe kështu të përbalueshëm të kredisë për të paguar sa më pak interes. Kreditë afatgjata kanë filluar të aplikohen si mundësi për blerje shtëpie, truall, biznesi, paisje, etj.

Kushtet e ofruara të kredive konsiderohen si mesatarisht të favorshme, gjë që tregon për tendencën në rritje të përmirësimit të kushteve për kredimarrje. Faktor influencues siç

shprehen dhe vetë të intervistuarit është konkurrenca gjithnjë e në rritje e bankave si dhe rritja e shërbimeve të ndryshme bankare.

Përsa i përket institucioneve kredituese më e preferuar deri tani ka qenë Banka Kombëtare Tregtare, kjo si shkak i favorizimeve kundrejt institucioneve përket nomave të interesit, afatit të maturimit, procedurave apo dhe garancive.

*Grafik. Institucionet sipas nivelit të kreditimit*



Kredia e marrë, shprehen të intervistuarit, ka patur një ndikim përgjithësisht të mirë(përkatësisht nivelin 4 në pyetësin e vlerësimit) në zhvillimin e mëtejshëm të aktivitetit të biznesit, gjë që tregon rëndësinë e kreditimit në rritjen e efijencës dhe produktivitetit të biznesit.

### **Konkluzione dhe rekomandime**

**Aktiviteti financiar në Shqipëri mbizotërohet nga aktiviteti bankar, ndërsa aktiviteti jobankar mbetet tepër ikufizuar.**

**Shkalla e ndërmjetësimit bankar në Shqipëri ka njohur rritje të konsiderueshme vitet e fundit, por është e ulët në krahasim me atë të vendeve të Eurozonës.**

Rritja e ndërmjetësimit bankar vihet re edhe në shtimin e llojshmërisë së produkteve financiare, në mbulimin më të madh gjeografik **dhe në rritjen e shpejtë të kredisë.**

**Struktura e kredisë** ka pësuar ndryshime në vitet e fundit si përsa i përket sektorëve të ekonomisë, maturimit apo edhe valutës. Bankat vazhdojnë të kenë bizneset si segmentin më të preferuar të tyre. Sektorët më të kredituar janë tregtia, industria përpunuese dhe ndërtimi, ndërsa kreditimi për një nga sektorët më të rëndësishëm, atë të bujqësisë, mbetet i kufizuar. Kreditimi në valutë është një tjetër karakteristikë e vendeve të Evropës Juglindore dhe Shqipërisë. Megjithëse pesha e kredisë në leke është rritur gjatë këtyre viteve të fundit, ajo mbetet përsëri e ulët.

Paraqitja e bilanceve joreale konsiderohet si një nga arsyet më të rëndësishme që ndikojnë negativisht në marrjen e kredive nga ana e bizneseve.

Per kushtet e kredive te ofruara nga bankat dhe institucionet e tjera financiare, klientet shprehen se ka mjaft hapësira për përmirësime siç është drejtim të normave të interes, të procedurave, të kërkesave për dokumentacion, etj.

Nxitja më tepër e IHD-ve (Investimeve të huaja direkte) pasi ato ndikojnë në zhvillimin e ekonomisë përmes punësimit, investimit, modernizimit, kreditimit, etj.

Ruajtja e stabilitetit bankar nga Banka e Shqipërisë duke ndikuar tek publiku në forcimin e besimit ndaj bankave.

Politika më të forta ndikuese ndaj sistemit bankar përse i përket normës së kreditimit e cila cilësohet nga kredimarrësit se është në nivele të larta.

Përsheptim të procedurave burokratike nga ana e bankave.

Përmirësim të marrëdhënieve mes bankave dhe bizneseve në mënyrë që të rritet besimi ndaj tyre. Gjithashtu dhe bizneset duhet të jenë sa më korrekt në marrëdhënien me bankat në mënyrë që të përfitojnë nga avantazhet e të qenurit klient i besueshëm.

Të mbahet në nivel sa më të ulët raporti *kredi me probleme / teprica e kredise (neto)* gjë që realizon përmirësim të cilësisë së kreditimit dhe një ekspozim të kufizuar të sistemit bankar ndaj riskut të kreditit.

Të nxitet dhe të aplikohet më tepër kredimarrja në lekë pasi kredimarrja në valutë mbart rrezikun indirekt të kreditit, i cili shfaqet kur fluksi i të ardhurave të huamarrësve është në lekë dhe që shoqërohet me një zhvlerësim të monedhës kombëtare.

## **Bibliografia:**

Banka e Shqipërisë (2016), Raporti vjetor – Ekonomia shqiptare

Banka e Shqipërisë (2016), Raporti vjetor (kapitulli 4) Mbikqyrja bankare

Banka e Shqipërisë (2017), Deklaratë mbi stabilitetin e sistemit financiar

Banka e Shqipërisë (2015), Raporti vjetor

Banka e Shqipërisë (2013), Raporti Statistikor (dhjetor 2013) B.SH (konferece) dt. 14.05.2008 (Konferenca e përbashkët e Ministrisë së Financave, Bankës së Shqipërisë dhe Fondit Monetar Ndërkombëtar – Vlerësimi kushteve dhe problemeve të shfaqura në ekonominë tonë kohët e fundit).

## **ANALIZË TË DHËNAVE FINANCIARE DHE RËNDËSIA E TYRE NË FINANCIMIN E INSTITUCIONEVE TË ARSIMIT TË LARTË**

**Prof.Ass.Dr. Fatbardha Molla (Beqiri)**- Lecturer, University "Luigj Gurakuqi", Faculty of Economy, Shkodër, Shqipëri

**Prof.Ass.Dr.Elidiana Bashi**- Lecturer, University "Luigj Gurakuqi", Faculty of Economy, Shkodër, Shqipëri

### **Abstract**

Education in itself is a public right, fundamental to every individual to develop and to be knowledgeable. The education system is one of the main pillars of a country that needs to be prioritized by government institutions towards a better future. Funding for education is part of the "shared responsibilities" of local and central government, hence the funds to come from the Central Budget, the Local Budget, but also from non-budget revenues, such as the parent community or service tariffs different. However, the main source of funding is the Central Government. For this reason, the focus in the article will be on the analysis of expenses and revenues of the University of Shkoder for the last 5 years.

The challenge of the institutions of higher education in our country is to meet the criteria for institutional accreditation and for each study program. In this framework, an important moment for the institutions is to fill in the financial data and criteria. This paper is an attempt to more appropriately determine the income and expenses for the study programs. The analysis in this study shows how efficient the financial performance of the university as a whole and the programs in particular. Such analysis tells us how financially healthy is the institution as a whole to cope with the growing demands of the new law on higher education. The financial analysis of financial indicators brings successful fulfillment of the university's mission as:

- Creating contemporary conditions for students, academic staffs, structures involved in scientific research, support and supporting staffs, so that this can be reflected in the quality of teaching work, student feedback, and community service in general.



- Consolidation and increase of university income to ensure the sustainability of financial autonomy

Key words : university, legislation, financial performance, efficiency, service, education, income

## **HYRJE**

Arsimi në vetvete është një e drejtë publike, themelore e çdo individi për tu zhvilluar dhe për tu pajisur me dije. Sistemi arsimor është një ndër shtyllat kryesore të një vendi që i duhet dhënë prioritet nga institucionet qeveritare drejt një të ardhmeje më të mirë. Financimi i arsimit bën pjesë në “**përgjegjësitë e përbashkëta**” të qeverisjes vendore dhe asaj qendrore, për rrjedhojë, edhe fondet për të vijnë nga Buxheti Qëndror, Buxheti Lokal, por edhe nga të ardhura jo buxhetore, si komuniteti i prindërve apo tarifa për shërbime të ndryshme. Megjithatë, burimi kryesor i financimit është Qeveria Qendrore. Për këtë arsye, fokusi në artikull do të bëjë mbi analizën e shpenzimeve dhe të ardhurave të universitetit Shkoder për 5 vitet e fundit .

Sfida e institucioneve të arsimit të lartë në vendin tonë është plotësimi i kriterëve për akreditim institucional dhe për çdo program studimi .

Në këtë kuadër një moment i rëndësishëm për institucionet është plotësimi i të dhënave dhe kriterëve financiarë. Ky punim është një përpyetje për përcaktuar në mënyrë sa më të arsyeshme të ardhurat dhe shpenzimet për programet e studimit . Analiza në këtë studim tregon se sa eficientë është performanca financiare e universitetit në teresi dhe programeve në vecanti . Analiza të tilla na tregojnë se sa e shëndetshme nga ana financiare është institucioni në teresi për të përballuar kërkesat në rritje të ligjit të ri për arsimin e lartë . Analiza financiare e treguesve financiarë sjell përmbushjen me sukses të misionit të universitetit si :

Krijimi i kushteve sa më bashkëkohore për studentet, stafet akademike, strukturat që merren me kërkim shkencor, stafet ndihmëse e mbështetëse, në mënyrë që kjo të reflektohet në cilësinë e punës në mësimdhënie , në feedback-un e studentëve dhe në shërbimin ndaj komunitetit në përgjithësi.

Konsolidimi dhe rritja e të ardhurave të universitetit për garantimin e qëndrueshmërisë së autonomisë financiare .

Të jepen alternativa konkrete për të ndryshuar performancën financiare të universitetit të Shkodrës, duke u mbështetur në indikatorët e performancës.

Fjalët kyçe : universitet, legjislacion, performanca financiare , efikasitet , shërbim, arsim, të ardhura

## **Metodologjia**

Per realizimin e këtij punimi jemi mbështetur në një literaturë të gjere te vendit dhe të huaj ne fushen e kontabilitetit<sup>215</sup>. Kemi realizuar nje harmonizim mes modeleve tradicionale dhe bashkekohore<sup>216</sup> te llogaritjes se kosos . Gjithashtu jemi mbeshtetur ne Standartet Kombetare te Kontabilitetit <sup>217</sup>te cilat japin zgjidhje per menytrat e shperndarjes se kostove dhe buxheteve.

Kemi perdorur te gjitha te dhenat financiare per shpenzimet dhe buxhetet per vitet 2009- 2015 te siguruara nga zyra e finances se USH , jane marre informacione nga zyrat perkatese te administrates mbi numrin e studenteve nder vite dhe per tarifat perkatese per nje periudhe 5 vjeçare .

Metodologjia e përdorur bazohet ne shperndarjen e shpenzimeve dhe te ardhurave ne menyre indirekte .

Per shperndarjen e shpenzimeve jemi bazuar ne totalin e oreve mesimore per te realizuar secilin prej programeve mesimore ne te gjitha nivelet.

Per shperndarjen e te ardhurave jemi bazuar ne numrin e studenteve dhe tarifat per cdo program studimi dhe kemi llogaritur nje koeficient duke gjetur peshen ne te ardhura per secilin program .

Buxheti (te ardhurat ) sipas programeve dalin duke shumezuar kete koeficient me totalin e te ardhurave te ndara sipas buxhetit te siguruar nga zyra e finances .Studimi është përmbyllur me realizimin e perpunimit te dhenave dhe nxjerrjes se konkluzioneve .

Si verejtje dhe kufizime të punimit do të shtojmë se informacionet duhen përdorur me shume kujdes sepse të dhënat janë siguruar në mënyrë indirekte të tërthortë .

-Burimeprimareinformacioni, tetillasitedhenatfinanciareteuniversitetit Shkoder

-Burimesekondareinformacioni, botimetendryshmedhebroshurazyrtareteuniversitetit. Si dhenje sere botimeshzyrtareqelidhen me buxhetin e shtetit ne Shqiperi.

## **1 . NJE VESHTRIM MBI LIGJI I ARSIMIT TE LARTE I VITIT 2007 – 2015**

Referuar ligjit të vjetër të arsimit të lartë (Ligji 9741, dt.21.05.2007 "Për arsimin e lartë në Republikën e Shqipërisë" (i ndryshuar), arsimi i lartë në Shqipëri ka konsistuar në një shërbim publik dhe si i tillë shteti është garantuesi kryesor i tij, bazuar edhe mbi disponimin kushtetues aktual. Megjithëse shteti duhet të jetë garantuesi kryesor i tij dhe ai, i cili duhet të përcaktojë drejtimitet e zhvillimit, kjo nuk do të thotë që shteti të jetë domosdoshmërisht: a) financuesi kryesor i tij; b) prodhuesi i arsimit të lartë në Shqipëri.

---

<sup>215</sup>F.Kalemi(2006) , Kontabiliteti i drejtimit fq 79-115

<sup>216</sup>F.Molla (2013 )Monografi "Kontabiliteti ne menaxhimin e njesiveekonomike" fq 76-99

<sup>217</sup>SKK 4 (Inventaret ), SKK 5 (AAGj )

Një nga problemet kryesore të hasura në menaxhimin e IAL-ve në Shqipëri (kujtoj nën kujdesin e ligjit nr.9741) është fakti se struktura akademike dhe ajo menaxheriale nuk janë të ndara në vendimmarrjen e tyre. Përgjegjësia institucionale e rektorit dhe organizmave të tjera drejtuese është jo vetëm për anën akademike por edhe për anën financiare dhe menaxheriale të sistemit. Kjo ka krijuar, në radhë të parë, mungesë efikasiteti në drejtimin e institucionit, mundësi për keqpërdorim financiar të fondeve të institucionit si dhe një mungesë zhvillimi të universitetit. Nje perzierje te kompetencave te drejtimit me kompetencat manaxheriale te veprimit.

Plotfuqishmëria e drejtuesve të lartë sjell arrogancë në drejtim, suprimim të të gjitha të drejtave dhe vendimmarrjes në njësinë bazë (departamentin) dhe presionin mbi vendimmarrjen në nivele të ndryshme si administrative, ashtu dhe akademike si Senatet, Këshillat e Fakulteteve dhe Këshillat e Profesorëve.<sup>218</sup>

## **LEGJISLACIONI 2015**

**Ligji nr. 80/2015 ‘‘Për arsimin e lartë dhe kërkimin shkencor në institucionet e arsimit të lartë në Republikën E Shqipërisë’’ dt.22.07.2015..**

Sipas nenit 3 të këtij ligji: Liria akademike dhe autonomia e institucioneve të arsimit të lartë; pika 3. Autonomia financiare garantohet nëpërmjet së drejtës:

a) për të krijuar të ardhura të ligjshme nga veprimtaritë e mësimdhënies, nga veprimtaritë kërkimore-shkencore, nga të drejtat intelektuale, nga markat dhe patentat, nga shërbimet, nga veprimtaritë artistike e sportive, si dhe nga veprimtari të tjera ekonomike, të cilat përdoren në përputhje me legjislacionin në fuqi.

b) përtëpërfitur fondengashtetidheorganizmatëtjërë;

c) përtëcaktuar rregullate brendshmetëfinancimit, tëshpërndarjesdhepërdorimittëtëardhurave, sipasveprimtarisëdhenevojave tëinstitucionit;

ç) përtëpërcaktuar tarifat e studimit, nëpërputhje me këtëligj;

d) përtëadministruar pasuritë e luajtshmedhetëpaluajtshme që institucionet zotërojnë ligjërisht, nëpërputhje me misionin e tyre.

Bazuar tek legjislacioni në fuqi theksojmë se institucioni i Universitetit të Shkodrës Luigj Gurakuqi krijon të ardhura nga:

Tarifat e shkollimit ,shërbimet që ai ofron si: vërtetime të ndryshme, diploma, programe stuidimi etj të ngjashme si këto ,të ardhura nga laboratorit mikrobiologjik ,të ardhura nga

---

<sup>218</sup>Referuar raportit të MAS : Raporti përfundimtar për reformimin e arsimit të lartë dhe kërkimit shkencor Tiranë, Korrik 2014

qeratë ,Grantin nga buxheti i shtetit nuk e kam shqyrtuar si të ardhur në këtë rast pavarësisht se konsiderohet si i tillë në gjuhën ekonomike dhe në ligjet e buxhetit.

## 2. ANALIZIA E TE DHENAVE FINANCIARE

Analiza është shoqëruar me te dhena si kosto për student për çdo program , kosto programi , analiza 5-vjecare etj .Ne punim kemi perfshire vetem te dhena te institucionit ne teresi dhe te nje programi studimi nga Fakulteti Ekonomik nje prej programeve me te suksesshme te universitetit.

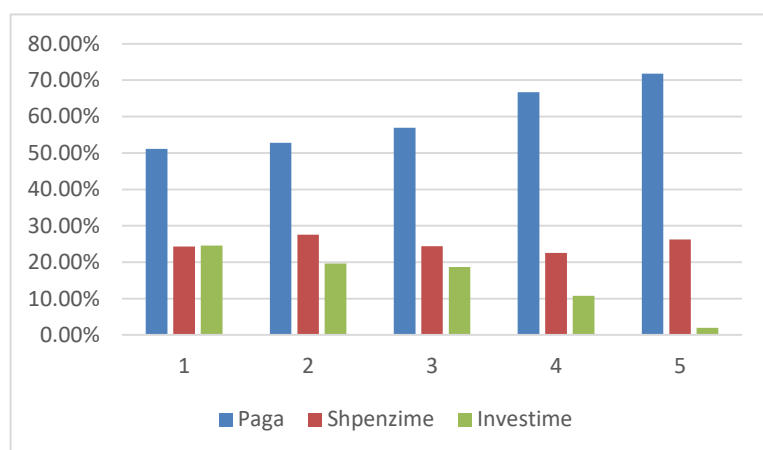
Ky punim përmban edhe informacione me shume vlera që do shërbejne në të ardhmen për përcaktimin e buxheteve , parashikime mbi tarifë studimi për çdo program , nr studentesh etj .

Tabele 1 .Te dhena zyra e finances dhe administrates e universitetit Shkoder

shpenzime	<b>667763372</b>	<b>626177364</b>	<b>570873106</b>	<b>567259268</b>	<b>522394381</b>
Nrstudentesh		11382	9112	6103	6583
Kosto /student		55014	62650	92947	79355

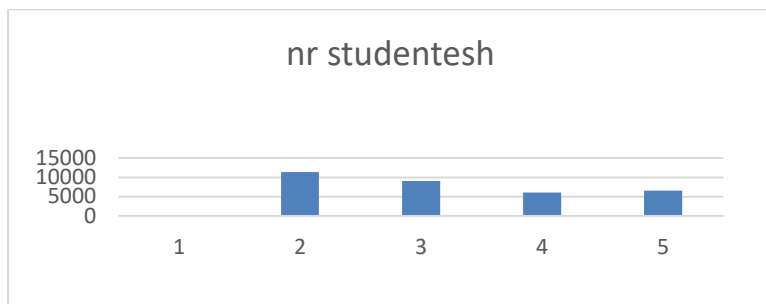
Grafiku 1

Grafikuper shperndarjen e shpenzimevesiuniversitet per 5 vitet e fundit

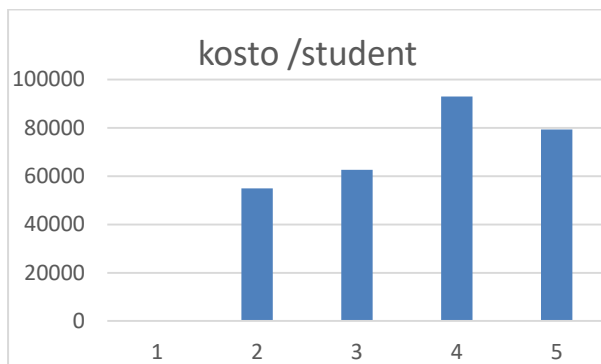


Nga te dhenat peshen me te madhe te shpenzimeve e zene pagat pastaj shpenzimet operative dhe ne fund shpenzimet per investime .

Grafiku 2 Grafiku per numrin e studenteve per 5 vitet e fundit



Grafiku 3 Grafiku kosto/student

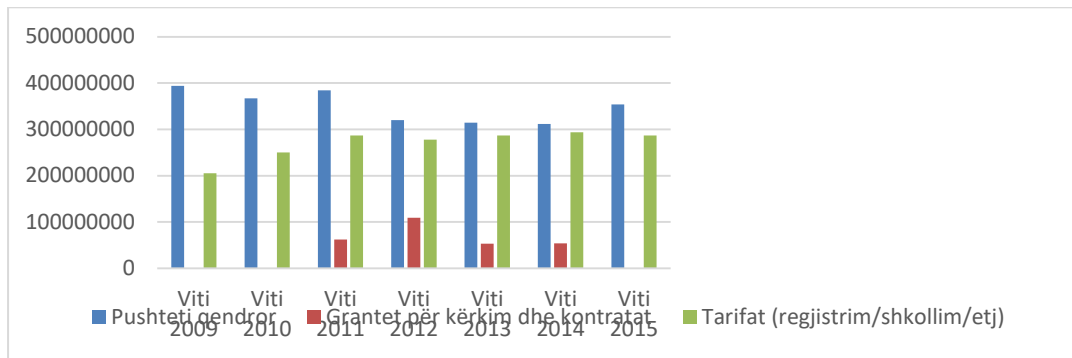


Grafiku 2 -3 tregon nr e studenteve dhe kosto / student ne teresi , verejme se numri i studenteve ka rrene dhe kjo reflektohet dhe ne koston per student . Por keto te dhena duhen studime te vecanta per percaktuar faktoret e ketyre tregusve .

Tabele 2 .Te dhena zyra e finances dhe administrates e universitetit Shkoder

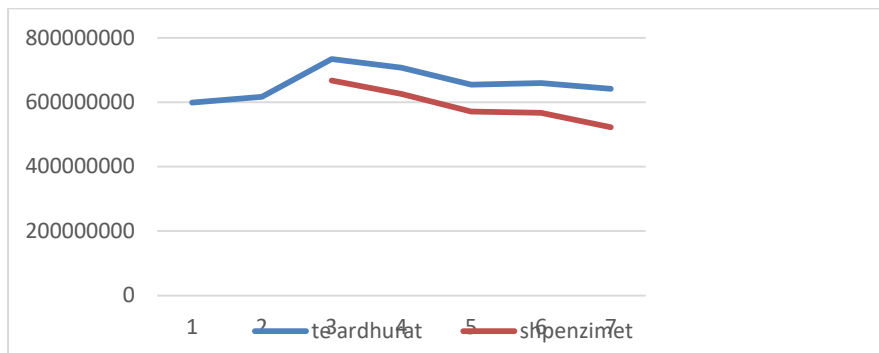
<b>Tëardhura tnga:</b>	Viti 2009	Viti 2010	Viti 2011	Viti 2012	Viti 2013	Viti 2014	Viti 2015
Pushteti qendror	39416300 0	36707048 0	384463860	31980535 0	31436780 0	31205899 8	35419362 0
Grantet për kërkim dhe kontratat			62600000	10928529 0	53007410	53915362	
Tarifat (regjistrim/ shkollim/et j)	20524261 6	25009114 7	287020667	27781599 5	28671863 0	29400292 8	28711136 6
<b>SHUMA</b>	59940561 6	61716162 7	734084527	70690663 5	65409384 0	65997728 8	64130498 6

Grafiku 4 Grafiku i te ardhurave sipas burimeve per vitet 2009 – 2015



Grafiku 4 tregon se pjesa me madhe e te ardhurave vjen nga pushteti qendror , ne vend te dyte nga te ardhurat ne trajten e tarifave dhe te ardhura nga projekte etj . Kjo strukture te ardhurash burimesh financimi tregon dhe perberjen e bordit te administrimit ku pjesen me te madhe e ka perfaqsimi nga ministria .

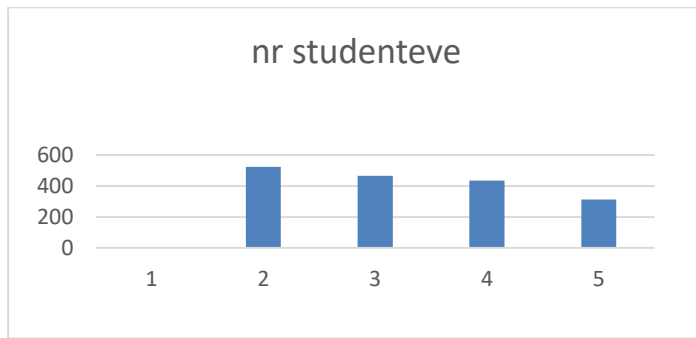
Grafiku 5 Krahasimi mes te ardhurave dhe shpenzimeve te institucionit



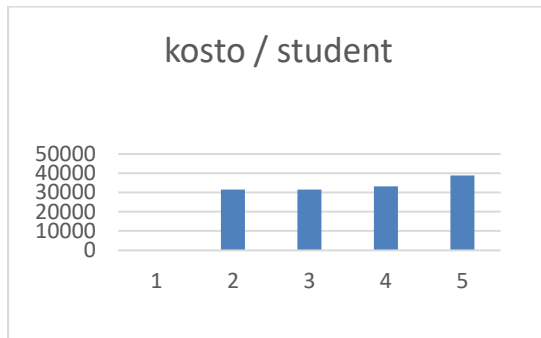
Tabele 3 Shembull nje program studimi ne fakultetin ekonomik

vitet	1	2	3	4	5
shpenzimet	17562177	16495405	14662132.1	14446269	12096605.6
Nrstudenteve		524	466	435	312
Kosto/ student		31480	31464	33210	38771
Teardhurat	25252508	24328611	22530226	31537795	21409198
shpenzimet	17562177	16495405	14662132.1	14446269	12096605.6

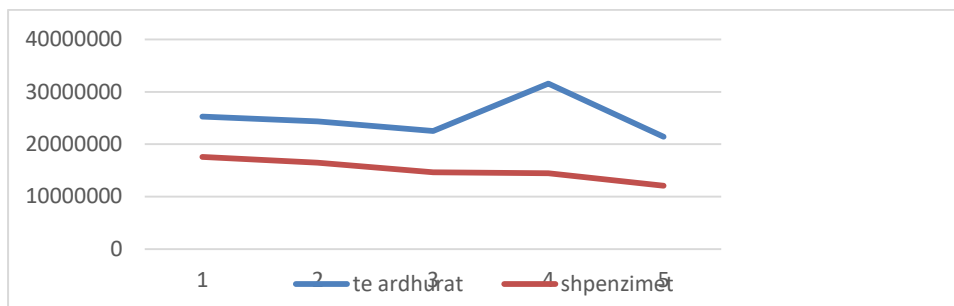
Grafiku 6



Grafiku 7



Grafiku 8



Grafiku 6-7-8 tregon tregohen financiare të një programi studimi në fakultetin ekonomik dhe kështu prirja e rritjes në numrin e studentëve dhe reflektim në kosto /student. Por tregohen atëherë që qartëse plotësohen kërkesat si në rang institucionial dhe rang programi studimi të përmbushjes me semirite kërkesave për akreditim.

## Konkluzione

Universiteti i Shkodrës Luigj Gurakuqi është frymëmarrja e veriut të Shqipërisë. Shërben si pikë themelore në ngritjen e kapaciteteve për të gjithë rajonin e veriut. Angazhimi maksimal i çdo aktori në këtë institucion shërben dhe duhet të shërbejë në rritjen e vlerave reale që ai ka dhe në shpalljen e tyre tek brezi i ri. Në analizën e financimit të arsimit të lartë është shumë e rëndësishme të kemi parasysh disa premisa të rëndësishme. Premisa e parë në financimin e arsimit të lartë është që arsimit të lartë është shumë pak i financuar dhe qeveria duhet të shtojë financimin e arsimit të lartë si parakusht i suksesit në këtë drejtim. Premisa e dytë për ndryshimin e sistemit tonë universitar, gjithnjë nën këndvështrimin e mundësive financiare që

ka aktualisht ky sistem, është pamundësia e shtetit/ buxhetit në periudhën afatmesme për të financuar dhe për të mbështetur arsimin e lartë në nivelet që kërkojnë standardet bashkëkohore të cilësisë. Për rrjedhojë, përveç rritjes së vazhdueshme të financimit shtetëror, duhen gjetur edhe rrugë e mundësi alternative për krijimin e të ardhurave, por duke zbatuar politika sociale.

### **Rekomandime:**

Universiteti I Shkodrës duhet të ketë në vemendje: Zhvillimin e frymës së marketingut për të thithur sa më shumë studentë të rinj. Universiteti I Shkodrës duhet të ketë një kontakt të vazhdueshëm me ministrinë e varësisë në mënyrë që të nxisin aktet e tjera ligjore që rregullojnë aktivitetin financiar të institucioneve publike të arsimit të lartë. Çdo fakultet duhet të shfrytëzojë në maksimum kapacitetet e veta akademike në mënyrë që të kryejë shërbime për të tretë. Gjithmonë referuar ligjit 80/2015 Per Arsimin e larte duhet të nxiten veprimtaritë kërkimore-shkencore, nga të drejtat intelektuale, nga markat dhe patentat, nga shërbimet, nga veprimtaritë artistike e sportive, si dhe nga veprimtari të tjera ekonomike. Universiteti i Shkodrës duhet të hartojë projekte të besueshme në mënyrë që të përfitojë fonde nga shteti dhe organizma të tjerë

### **Bibliografia**

1. Ligji nr. 9741, dt. 21.05.2007 "Për arsimin e lartë në Republikën e Shqipërisë" (i ndryshuar)
2. Ligji nr. 80/2015 "Për Arsimin E Lartë Dhe Kërkimin Shkencor Në Institucionet E Arsimit Të Lartë Në Republikën E Shqipërisë" dt. 22.07.2015



## **SISTEMI FISKAL NË REPUBLIKËN E KOSOVËS**

**Duchaj Tomas**-International business school

**Dr.Sc. Besnik HAJDARI**- Fakulteti i Shkencave  
Kompjuterike- Universiteti "Ukshin Hoti" Prizren

**Prof.Ass.Dr. Vehbi RAMAJ**- Fakulteti i Biznesit

### **Abstrakti**

Sistemi i Politikës Tatimore në Kosovë pas luftës ishte i brishtë, i pa kompletuar dhe i pa zbatuar. Institucionet vetë-qeverisëse të asaj kohe ishin të pafuqishme në vendosjen e politikave të mirëfillta tatimore. Në vitet e para të pasluftës Kosova është ndeshur me një ndërhyrje tatimore të çakorduar dhe të vrullshme të bazuar kryesisht në përvojat e vendeve të tjera dhe jo në përputhshmëri me gjendjen dhe nevojat reale të Kosovës së pasluftës e cila është dashur që në shumë sektorë të fillojë nga zeroja. Që nga viti 1999 e deri në vitin 2003, UNMIK-u ishte kreator i sistemit dhe politikës tatimore në Kosovë, pothuajse që të gjitha të kopjuar nga vendet e tjera si nga vendet në tranzicion po ashtu edhe nga vendet e BE-së.

Administrata tatimore e Kosovës, u themelua më 17 janar të vitit 2000 nën drejtimin dhe administrimin e UNMIK-ut, e që nga Shkurti i vitit 2003, bartën kompetencat e udhëheqjes tek Ministria për Ekonomi dhe Financa mirëpo jo edhe atëherë kishte mundësi të bënte reforma.

Që nga janari i vitit 2005 politika tatimore fillon me ndryshimet e para tatimore apo me zbatimin e tatimeve të reja siç janë Tatimi në të Ardhura të Korporatave (TAK) dhe Tatimi në të Ardhura personale (TAP) dhe kjo gjendje ka vazhduar deri në fund të vitit 2008 apo në fillim të vitit 2009. E nga janari i vitit 2009 ka filluar se zbatuari ligji i ri me zbritje në normat tatimore në Kosovë, gjithashtu, ulen edhe normat e tatimit në interes, qira, lojëra të fatit, fitime kapitale, shitjen e pasurisë së paprekshme etj, nga 20% në 10%. Ndërsa TVSH-ja pëson një rritje nga 15% në 16% e që realisht shkakton një ngritje të lehtë të çmimeve në vend.

Ndërsa ka mesi i vitit 2012 ka pasur një ngritje të normës prej 5 % në 9 % tëçdo tre mujori por jo me pak se 37.5 euro për tre mujor e qëështë bërë për bizneset që nuk paguajnë tatimin në baza reale, të cilat merren me veprimtari shërbyese, si: shërbimet, veprimtaritë profesionale, të zanatit, të argëtimit dhe të ngjashme.

### **I.Sistemi fiskal në Republikën e Kosovës**

#### **1.Sistemi tatimor në Republikën e Kosovës**

Sistemi tatimor është i lidhur ngushtë me shtetin dhe funksionet e tij. Krahas rritjes së rolit dhe funksioneve të shtetit që nga paraqitja e tij e këndeje në shumë veprimtari, ka paraqitur nevojën për të ardhura më të mëdha. Kjo ka kushtëzuar që në kuadër të një vendi të paraqiten lloje të ndryshme të tatimeve, të cilat së bashku përbëjnë sistemin tatimor të shtetit përkatës.

Sistemi tatimor paraqet të gjitha format e tatimit të cilat aplikohen në një vend, e që janë të lidhura në një tërësi me ndihmën e të cilave mund të realizohen qëllimet e politikës financiare dhe ekonomike.<sup>219</sup> Kosova ka ndërtuar një sistem të ri tatimor në periudhën e pasluftës së vitit 1999, duke aplikuar instrumente fiskale duke e plotësuar gradualisht, sistemin tatimor me forma të reja të tatimeve të cilat janë të aplikueshme në vendet e rajonit dhe në kuadër të BE-së.

Kosova që nga paslufta, gjatë periudhës së tranzicionit me orientim ka ekonomia e tregut në mes tjerash i ka kushtuar vëmendje ndërtimit të sistemit tatimor, procesit të reformimit të tij, duke e përafuar mos themi plotësisht harmonizuar me sistemin tatimor të vendeve të BE-së. Me fjalë të tjera, Kosova që prej ndërtimit të sistemit tatimor ka synuar të ketë një sistem tatimor të harmonizuar me sistemin tatimor dhe kornizën ligjore të BE-së, si dhe me standardet evropiane. Lëvizjet integrale dekadave të fundit, kanë pasur ndikim jo të vogël në vendet e ndryshme në reformimin e sistemit tatimor dhe në masat e politikës ekonomike, përkatësisht në plotësimin e kërkesave të cilat parashtrihen në kushtet bashkëkohore para sistemit tatimor dhe politikës ekonomike.

Në këtë kuadër, disa më të rëndësishme veçojmë:<sup>220</sup>

- Harmonizimi i tatimeve,
- Tatimet neutrale,
- Zvogëlimi i ngarkesës tatimore,
- Thjeshtësia në tatim,
- Drejtësia në tatim,
- Përparësia e tatimit të konsumit në raport me tatimin në të ardhura.

Kosova në kuadër të ndërtimit gradual të sistemit tatimor, në vazhdimësi gjatë reformimit të sistemit tatimor, ka pasur parasysh plotësimin e këtyre kërkesave të cilat parashtrihen në proceset integrale para sistemit tatimor.

Sistemi tatimor në Kosovë ka evoluar në aspektin legjislativ duke kaluar nga sistemi i Rregulloreve të UNMIK-ut, në sistemin e ligjeve tatimore të nxjerra nga Kuvendi i Republikës së Kosovës. Legjislacioni Tatimor i Kosovës është pranuar si nga FMN-ja, ashtu edhe nga Komisioni Evropian, si legjislacion transparent dhe në harmoni me standardet ndërkombëtare. Këto ligje, konsiderohen të jenë të kuptueshme dhe të lehta për administrim dhe zbatim. Baza tatimore përbëhet prej tatimeve në të ardhura dhe tatimeve në konsum, këto lloje të tatimeve në procesin e reformave tatimore janë ndryshuar në funksion të thjeshtësimit, duke ulur normat tatimore me nivelin e vendeve të rajonit.

Me fjalë të tjera, sistemi tatimor i Kosovës është përafuar në harmoni me atë të BE-së, që karakterizohet me norma të ulëta, zgjerim të bazës tatimore, i drejtë, është stabil dhe i thjeshtë dhe pothuajse nuk bënë asnjë përjashtim.

Sistemi tatimor i Kosovës është i shtrirë në dy nivele në atë lokal dhe qendror. Komuna është përgjegjëse për administrimin dhe inkasimin e të hyrave nga tatimi në pronë, i cili deri më tani ka rezultuar që të jetë shumë i ulët, ndërsa për nivelin qendror përgjegjëse për administrimin e tatimeve dhe inkasimin e të hyrave është Administrata Tatimore e Kosovës dhe Doganat e Kosovës.

<sup>219</sup> Dr. Sabahudin Komoni, Financat publike, Prishtinë, 2008, fq 121.

<sup>220</sup> Dr. Barbara Jeliçiq, Financat publike, Informator, Zagreb, 1997, fq 176-182.

## 2.Llojet e tatimeve në Kosovë

Sistemi tatimor përfshinë të gjitha ligjet dhe udhëzimet e nxjerra për të siguruar vendosjen dhe grumbullimin e të ardhurave nga tatimet për buxhetin e shtetit.

Sistemi tatimor në vitet e para të ndërtimit të tij në Kosovë ka qenë mjaftë i thjeshtë i cili ishte i bazuar vetëm në tatimin e bizneseve.

Në fillim në Kosovë kanë funksionuar këto lloje të tatimeve:

1. Tatimi në shitje
2. Tatimi i paragjykuar
3. Tatimi në shërbime
4. Taksa doganore.

Këto instrumente fiskale të aplikuara fillimisht vetëm mbi bizneset kanë pasur kryesisht karakter njëdimensional kanë shërbyer për sigurimin e të hyrave buxhetore, duke lënë anash sferën e politikës zhvillimore të vendit. Më vonë sistemi tatimor është pasuruar hap pas hapi, duke iu përshtatur strukturës tatimore të vendeve në tranzicion dhe të vendeve të zhvilluara.

Gjatë vitit 2001 dhe 2002 sistemi tatimor është zgjeruar me lloje të reja të tatimeve:

1. TVSH-ja (Tatimi mbi vlerën e shtuar)
2. Tatimi në të ardhurat personale
3. Tatimi në fitim
4. Tatimi në pronë.

Me aplikimin e këtyre tatimeve është mundësuar zgjerimi i bazës tatimore, reduktimi i ngarkesës tatimore te komuniteti i bizneseve dhe rritja e të hyrave buxhetore.

Sistemi tatimor në Kosovë përbëhet prej këtyre llojeve të tatimeve:

1. Tatimi në të ardhurat personale,
2. Tatimi në të ardhurat e korporatave,
3. TVSH-ja (Tatimi mbi vlerën e shtuar),
4. Taksa doganore,
5. Akciza,
6. Tatimi në pronë.

Vende të ndryshme aplikojnë lloje të ndryshme të tatimeve, mirëpo strukturën tatimore e përbëjnë, (William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics 2011) dy lloje të ndryshme të tatimeve:<sup>221</sup> Tatimet direkte (mbi individët dhe firmat) dhe tatimet indirekte (në mallra dhe shërbime). Vendet e ndryshme aplikojnë në sistemet tatimore këto dy lloje të taksave, tatimet e drejtpërdrejta siç është tatimi në të ardhura si dhe tatimet indirekte siç është tatimi në qarkullim përkatësisht tatimi mbi vlerën e shtuar (TVSH-ja). Dekadave të fundit është tendenca e zgjerimit të tatimeve indirekte për shkak të aplikimit të rritur të përdorimit të TVSH-së. Vendet në zhvillim bazohen më tepër në tatimet indirekte (në konsum), pasi janë

---

<sup>221</sup>William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics 2011, fq 256.

më lehtë për tu mbledhur. Struktura tatimore në Kosovë përbëhet prej tatimeve direkte dhe tatimeve indirekte. Në tatimet direkte përfshihen tatimet në të ardhura siç janë:<sup>222</sup>

1. Tatimi në të ardhurat personale,
2. Tatimi në të ardhurat e korporatave,
3. Tatimi në pronë.

Në tatimet indirekte përfshihen tatimi në konsum siç janë:<sup>223</sup>

1. Tatimi mbi vlerën e shtuar,
2. Taksa doganore,
3. Akciza.

Strukturën aktuale tatimore në Kosovë e karakterizon karakteri njëdimensional dhe linear e pranishme të tatimet indirekte, duke ruajtur më tepër karakterin fiskal, pasi vazhdon që të hyrat buxhetore të kenë varshmërinë më të madhe (rreth 70%) nga të hyrat të cilat vilen në kufi dhe niveli i ulët i grumbullimit të të hyrave të brendshme.

### **3.Orientimi i politikës fiskale**

Ekonomia e Kosovës në periudhën e tranzicionit që po kalon është e orientuar në ekonominë e tregut.

Meqenëse sektori privat, veçmas NVM konsiderohen gjenerator i rritjes ekonomike dhe i punësimit, mirëpo taksat e larta në vitet e pasluftës ishin jo të favorshme dhe konsiderohen ndër pengesat në aktivitetin e biznesit. Pasi politika fiskale si pjesë përbërëse e politikës ekonomike nuk ka qenë në funksion të nxitjes së sektorit privat, por kryesisht e orientuar në mbushjen e arkës buxhetore. Kështu që, ekonomia Kosovare në periudhën e tranzicionit që po kalon ka pasur vështirësitë e veta të zhvillimit dhe klima ekzistuese nuk premtonte ndonjë nxitje dhe zhvillim më të hovshëm.

Padyshim se politika ekonomike e zbatuar, në këtë kuadër politika fiskale si pjesë përbërëse e saj, e zbatuar pas luftës nuk ka qenë e orientuar sa duhet në nxitjen e zhvillimit ekonomik. Meqenëse një nga prioritetet e qeverisë është rritja ekonomike, fuqizimi i sektorit privat, gjenerimi i punësimit, përmirësimi i imazhit për investime, ambienti i sigurt dhe stabil për biznes, mirëpo mbetet çështje e hapur mbështetja përmes masave të politikës fiskale.

Shikuar trendet e rritjes ekonomike modeste me normë njëshifrore rreth 4% në vit, e përcjellur me probleme ekonomiko-sociale siç janë varfëria dhe norma e lartë e papunësisë, janë tregues relevantë për hapat konkret të cilat duhet të ndërmerren në drejtim të politikës fiskale të orientuar kah zhvillimi ekonomik. Prandaj është mese e domosdoshme në këto kushte orientimi i politikës fiskale dhe implementimi i masave lehtësuese fiskale të cilat janë në funksion të nxitjes së zhvillimit ekonomik të vendit.

### **4.Reforma fiskale**

Në Kosovën e pasluftës, politika fiskale është ndërtuar rishtas dhe në kushte specifike.

Edhe përkundër rezultateve të arritura në sferën e politikës fiskale, ende mbetet hapësirë veprimi në kuadër të masave fiskale të cilat duhet të jenë në funksion të krijimit të një

---

<sup>222</sup> Ligji Nr.03/L-161, Për Tatimin në të Ardhurat Personale,  
Ligji Nr.03/L-162, Për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave,  
Ligji Nr.04/L-100, Për Pronen e paluejtshme.

<sup>223</sup> Ligji Nr.03/L-146, Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar,  
Ligji Nr.03/L-112, Për Tatimin e normes së Akcizes në Kosovë,

ambienti të volitshëm për biznes. Politika fiskale e zbatuar në Kosovë mund të themi se ka dhënë rezultate të njëanshme, pra kryesisht të karakterit fiskal. Kjo për faktin se reformat fiskale të ndërmarra kanë qenë në kuadër të ndryshimit të normave tatimore që në esencë nuk kanë qenë të orientuara në krijimin e hapësirës lehtësuese të veprimit të biznesit. Vlen të ceket se sistemi tatimor në vazhdimësi i është ekspozuar procesit të reformimit. Reformimi i sistemeve tatimore është njëri nga segmentet më të rëndësishme të vendeve në tranzicion të udhëhequr nga aspirimi për t'u anëtarësuar në Bashkimin Evropian.

Rezultatet më të mëdha konsistojnë në atë se të gjitha shtetet ballkanike, kush më e herët e kush më vonë, kanë aplikuar në sistemet e tyre tatimore, Tatimin në të Ardhurat Personale, Tatimin në të Ardhura të Korporatave dhe TVSh-në.

Kështu, në vitin 2005 kemi avancim të sistemit tatimor të Kosovës, pra filloi të aplikohet shkallë më e gjerë e veprimtarive afariste me dy lloje të tatimeve: Tatimin në të Ardhurat Personale dhe në të Ardhurat e Korporatave.

### **Reforma tatimore në vitin 2009 konsiston në ndryshimin e normave tatimore si vijon:**

- **Shkallët e tatimit në Tatim në të Ardhura Personale u zvogëluan nga 0% - 20% sa ishte më parë në 0% - 10%;**
- **Norma e Tatimit në të Ardhura të Korporatave u zvogëlua nga 20% në 10%;**
- **Norma e TVSh-së është ngritur nga 15% në 16%;**

Ndërsa nga 01. Shtatori 2015, ndryshimet tatimore veçmas në TVSh-në, aplikohet përveç normës standarde të TVSh-së edhe norma e reduktuar të TVSh-së. Ndryshimet tatimore në TVSh-në që filluan të aplikohen në Kosovë që nga Shtatori 2015, përfshijnë ndryshimin e normave të TVSh-së si vijon:<sup>224</sup>

- TVSh-ja ngarkohet me normën standarde prej tetëmbëdhjetë përqind (18%).
- Norma e reduktuar në TVSh-në llogaritet dhe paguhet prej tetë përqind (8%) për furnizimin e mallrave dhe shërbimeve, si dhe importit të tyre, si në vijim:
  - Furnizimi me ujë, përveç ujit të ambalazhuar;
  - Furnizimi me energji elektrike, përfshirë shërbimet e transmisionit dhe distribuimit, me ngrohje qendrore, mbledhjen e hedhurinave dhe trajtimin e mbeturinave tjera;
  - Drithërat sikurse janë elbi, misri, varietetet e misrit, tërshëra, thekra, orizi dhe gruri;
  - Prodhimet e bëra prej drithërave për qëllim të konsumimit njerëzor, sikurse janë mielli, brumërat, buka dhe prodhime të ngjashme;
  - Vajrat për gatim të bërë nga drithërat apo farërat vajore për përdorim në gatim për konsumim njerëzor;
  - Qumështi dhe produktet e qumështit me qëllim për konsumim njerëzor;
  - Kripa e përshtatshme për konsum njerëzor;
  - Vezët për konsum;
  - Librat shkollore dhe publikimet serike;
  - Furnizimi duke përfshirë huadhënien e librave nga bibliotekat, përfshirë broshurat, fletëpalosjet dhe materialet e ngjashme të shtypura, librat me fotografi për fëmijë, librat për vizatim dhe ngjyrosje, librat e muzikës në formë të shtypur apo të dorëshkrimit, hartat dhe grafiqet hidrografike dhe të ngjashme;
  - Pajisjet e teknologjisë së informacionit;
  - Furnizimi i barnave, produkteve farmaceutike, instrumenteve dhe aparateve mjekësore dhe kirurgjike;
  - Pajisjet mjekësore, autoambulancat, ndihmat dhe aparatet tjera mjekësore me qëllim që të lehtësojnë ose trajtojnë paaftësinë për shfrytëzim ekskluziv të të paafteve, duke përfshirë riparimin e këtyre mallrave dhe furnizimin e ulëseve të fëmijëve për vetura.

Në këtë kuadër ndryshimet tatimore që kanë të bëjnë me TVSh-në përfshijnë uljen e normës së TVSh-së në produkte dhe shërbime bazike nga 16% në 8%, rritjen e normës së TVSh-së në produkte dhe shërbime tjera nga 16% në 18%, si dhe uljen e pragut të TVSh-së për biznese nga 50,000 në 30,000 euro. Kosova është duke aplikuar shkallë tatimore shumë konkurruese krahasuar me vendet e rajonit.

<sup>224</sup>Ligji, Nr.05/L-037, Për Tatimin Mbi Vlerën e Shtuar, neni 26, Prishtinë, 2015, fq 23.

Reformat fiskale të ndërmarra vetëm në ndryshimin e lartësisë së normave tatimore nuk janë në masë të mjaftueshme në funksion të nxitjes së aktivitetit ekonomik. Reformat fiskale veçmas orientohen në përmirësimin e mjedisit ekonomik dhe thjeshtësimin e sistemit tatimor duke përfshirë zgjerimin e bazës tatimore, normave tatimore të ulëta, përforsimin dhe modernizimin e administratës.

Në këtë drejtim Kosova ka hedhur hapat mund të themi të thjeshtësimit të sistemit tatimor, mirëpo duhet bërë hapa konkret drejt përmirësimit të mjedisit ekonomik ( lirimit dhe lehtësive fiskale).

Me fjalë të tjera, orientimet e politikës fiskale duhet të përqendrohen në dy drejtime:

- Sigurimin e të hyrave buxhetore të nevojshme me qëllim të financimit të shpenzimeve qeveritare dhe
- Krijimin e politikave të cilat ndihmojnë krijimin e klimës së favorshme për rritje ekonomike.

Në këtë kuadër, përveç orientimit të politikës fiskale në sigurimin e të hyrave buxhetore, është mese e nevojshme aplikimi i masave stimuluese fiskale (lehtësive dhe lirimeve tatimore) në funksion të krijimit të ambientit lehtësues të bërjes biznes.

#### 5.Ndikimi i politikës fiskale në aktivitetin ekonomik

Në kushtet e ekonomisë së tregut, shumica e vendeve në botë e aplikojnë politiken fiskale, me qëllim të realizimit të programeve të caktuara të zhvillimit ekonomik dhe të rezultateve afariste. Përmes mjeteve të politikës fiskale mund të ndikohet në rrjedhat ekonomiko-sociale.

Vendet e ndryshme, veçmas vendet në zhvillim përmes aplikimit të masave të politikës fiskale bëjnë përpjekje që të nxisin zhvillimin e degëve të caktuara ekonomike.

Shteti në kuadër të prioriteteve ekonomike të saj, përcakton degët ekonomike të cilat e nxisin zhvillimin ekonomik të vendit. Kështu që, politika fiskale si pjesë përbërëse e politikës ekonomike, ndikon në aktivitetin ekonomik në degë të ndryshme të ekonomisë.

Ndër masat e politikës fiskale ndaj subjekteve ekonomike që ushtrojnë aktivitetin ekonomik në degët ekonomike që e nxisin zhvillimin ekonomik të vendit aplikohen lirimi prej obligimit tatimor dhe norma tatimore të diferencuara.

Masat e tilla të politikës fiskale ndaj subjekteve ekonomike që ushtrojnë aktivitetin ekonomik në degët ekonomike që e nxisin zhvillimin ekonomik, ndikojnë në afarizmin e tyre duke u mbetur më shumë mjete dhe mundësi veprimi ekonomik, duke nxitur investimet në drejtim të zgjerimit të aktivitetit ekonomik dhe shpejtimin e zhvillimit ekonomik.

Krijimi i politikave të mira ekonomike, sidomos në këtë kuadër politika fiskale luan rol të rëndësishëm në krijimin e mjedisit të favorshëm për biznes.

Në ekonomin e tregut, biznesi ka rolin kryesor të zhvillimit ekonomik, prandaj politika fiskale ushtron ndikimin e saj në aktivitetin e biznesit, kështu që qeveria si vendimmarrëse duhet ndërtuar një politikë fiskale të përshtatshme për nxitjen e biznesit.

Pasi vendosja e taksave të larta konsiderohen të papërshtatshme për dy arsye:<sup>225</sup>

1. Përfshirja e shumë mjeteve në buxhet zvogëlon fondet për investime tek bizneset dhe qytetarët dhe mund të ulë rritjen ekonomike, pasi që bizneset janë investitorë më të mirë se sa qeveria dhe
2. Vënia e taksave të larta nxit shmangien e pagesës së tyre (evazionin fiskal).

Në këtë kuadër, taksat e larta konsiderohen ndër pengesat kryesore në afarizmin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NVM-ve).

---

<sup>225</sup> M.Mustafa, E.Kutllovci, P.Gashi, B.Krasniqi, Biznesi i vogël dhe i mesëm, Prishtinë, 2006, fq 168.

Tatimet nuk lidhen vetëm me mbulimin e shpenzimeve qeveritare apo rishpërndarjen e të ardhurave fillestare. Ato gjithashtu lidhen edhe me inkurajimin e formave specifike të aktivitetit ekonomik.<sup>226</sup> Me këtë vlen të ceket se, instrumentet fiskale të cilat janë aplikuar në vitet e para të ndërtimit të sistemit fiskal në Kosovë kanë qenë të karakterit njëdimensional, duke e ruajtur në vazhdimësi orientimin në sigurimin e të hyrave buxhetore, ndërsa pjesërisht ishin në funksion të nxitjes së aktivitetit ekonomik.

Në vitet në vijim, aplikimi i instrumenteve të reja fiskale, sidomos reforma fiskale e vitit 2009 dhe e vitit 2015, paraqet sadopak iniciativën institucionale për të krijuar një ambient të volitshëm për biznese dhe investime. Mirëpo, në emër të reformës fiskale bëhen vetëm disa ndryshime në lartësinë e normave tatimore të cilat në esencë nuk vërehen përmirësime të dukshme në aktivitetin e biznesit dhe në investime. Reforma fiskale nuk ka dhënë efektet e pritura në: Rritjen e investimeve, rritjen e punësimit dhe rritjen ekonomike. Me fjalë tjera, reformat fiskale të aplikuara në Kosovë, në kuptimin e lëvizjeve tatimore për të krijuar një sistem tatimor të thjeshtë, me norma tatimore të ulta, zgjerimin e bazës tatimore dhe duke e ruajtur stabilitetin makro-fiskal, konsiderohen jo të plota, pasi në kuadër të reformave fiskale, mungojnë ndërmarrja e masave fiskale stimuluese (lehtësitë dhe lirimet fiskale për një kohë të caktuar) ndaj investimeve dhe sektorit privat për krijimin e kushteve të volitshme për veprim ndaj bizneseve dhe nxitjes ekonomike.

### **Përfundimi**

Ndërtimi i sistemit fiskal dhe krijimi i politikave fiskale duhet të përshtaten rrjedhve ekonomike të vendit si dhe më gjerë. Prandaj, roli i politikës dhe sistemit fiskal në botën bashkëkohore është tejet i madh.

Vështruar politikën fiskale të Kosovës nga periudha e pasluftës e deri me tani mund të themi se, masat të cilat janë ndërmarrë në kuadër të ndërtimit të politikës fiskale kanë dhënë efekte të rëndësishme në kuptimin e ngushtë fiskal, sepse janë arritur nivele mjaftë të kënaqshme në kuadër të të hyrave buxhetore, ndërsa këto politika nuk kanë dhënë efekte të mjaftueshme sa i përket nxitjes së aktivitetit të biznesit dhe zhvillimit ekonomik të vendit. Shikuar trendet e rritjes ekonomike modeste me normë njëshifrore rreth 4% në vit, e përcjellur me probleme ekonomiko-sociale siç janë varfëria dhe norma e lartë e papunësisë, janë tregues relevantë për hapat konkret të cilat duhet të ndërmerren në drejtim të politikës fiskale të orientuar kah zhvillimi ekonomik. Prandaj është mese e domosdoshme në këto kushte orientimi i politikës fiskale dhe implementimi i masave lehtësuese fiskale të cilat janë në funksion të nxitjes së zhvillimit ekonomik të vendit.

### **Literatura:**

1. Prof.dr.Sabahudin Komoni, Financat Publike, Prishtinë 2008;
2. Prof. dr.Musa Limani, Politika e zhvillimit rajonal, Prishtinë 2010;
- 3.Ahmet Maçellari, Sulo Hadëri, Dhori Kule, Stefan Qiriçi, Hyrje në ekonomi, Tiranë 2007;
- 4.N.Gregory Mankiw dhe Mark P. Taylor, Makroekonomia, Përktheu Artan Meci, Jorgji Qirjako, Makroekonomia, UET, Press 2012;
- 5.M. Mustafa, E. Kutllovci, P. Gashi, B. Krasniqi, Biznesi i vogël dhe i mesëm, Prishtinë, 2006;
- 6.Christopher Pierson, Shteti modern, Tiranë, 2009;
- 7.Dr. Barbara Jeliçiç, Financat publike, Informator, Zagreb,1997;
- 8.William Boyes dhe Michael Melvin, Macroeconomics, 2011;
9. Legjislacioni tatimor i Kosovës, Administrata Tatimore e Kosovës, Prishtinë 2011;
- 10.Ligji Nr.03/L-161, Për Tatimin në të Ardhurat Personale;
11. Ligji Nr.03/L-162, Për Tatimin në të Ardhurat e Korporatave;
12. Ligji Nr.04/L-100, Për Pronen e paluejtshme

---

<sup>226</sup> Christopher Pierson, Shteti modern, Tiranë, 2009, fq 130.

## **ROLI I ANALIZES FINANCIARE TË INSTITUCIONEVE BANKARE NE MARRJEN E VENDIMEVE**

**Msc.Vlora Berisha Universiteti „Haxhi Zeka„Pejë**

### **Hyrje**

Qëllimi themelor i pasqyrave financiare është që nëpërmjet të dhënave financiare të inkorporohen në ato raporte, të prezantohen në mënyrë sa më të besueshme, gjendja faktike financiare e ndërmarrjes për një periudhë të caktuar. Për t'u interpretuar dhe kuptuar mirë gjendja financiare e ndërmarrjes nga ato raporte kërkohet të bëhet një analizë financiare në detaje e tyre.

Evoluimi dhe interpretimi i të dhënave financiare nga raportet e kontabilitetit, në suazat e funksionit financiar, kërkon familjarizim me grupin bazik të teknikave analitike, të cilat në praktikën financiare bashkohen, përdoren më të madhe si instrumente të rëndësishme të analizës financiare.

Përdoruesit e pasqyrave financiare mund të jenë të interesuar që të shohin progresin e një kompanie në krahasim: a) me objektivat standarte të paravendosura; b) me kompanitë e tjera të të njëjtit aktivitet; c) mundësitë e tjera për të investuar. Pjesa më e madhe e njerëzve që analizojnë pasqyrat financiare janë të interesuar të investojnë, të marrin hua, të menaxhojnë apo të marrin vendime në lidhje me respektimin e rregullave ligjore.

Ndër analizat e shumta, të cilat ju bëhen pasqyrave financiare janë edhe analiza horizontale më të cilën vlerësohen ndryshimet në vlerë monetare ose në përqindje të kategorive të njëjta nga bilancet krahasuese të dy ose më shumë periodave dhe ajo vertikale, e cila përshkruan çdo vlerësim të të dhënave financiare për një periudhë kohore, por e krahason më ndonjë periudhë tjetër.

## **2 SITUATA FINANCIARE**

Në kuptimin etimologjik analiza financiare paraqet gjendjen financiare në një moment të caktuar<sup>227</sup>, nga del se situata financiare shpreh gjendjen e caktuar financiare të organizatës. Në situatën financiare ndikojnë shumë faktorë të ndryshëm, të cilët mund të jenë faktorë të brendshëm dhe faktorë të jashtëm. Faktorët e brendshëm kryesisht ndikohen nga harmonizimi i detyrës më kapacitetet njerëzore dhe financiare, ku mund të veçojmë si më të rëndësishmit:

- Vëllimi i mjeteve disponuese financiare
- Vëllimi i aktiviteteve
- Struktura e mjeteve
- Shkalla e harmonizimit ndërmjet mjeteve dhe detyrës.

---

<sup>227</sup> Dr. Isa Mustafa, Menaxhmenti Financiar, botimi i tretë, Prishtinë 2008, fq.83.



Faktorët e jashtëm ndikohen nga sistemi ekonomik dhe politikat qeveritare, ku mund të veçojmë si<sup>228</sup>:

- Sistemi ekonomik dhe masat e politikës ekonomike
- Pozitën e firmës dhe ekonominë botërore
- Stabilitetin monetar
- Portofolin e burimeve të jashtme financiare
- Ecuritë inflatore dhe burimet mjeteve financiare.

Situata financiare në ndërmarrje mund të jetë e ndryshme, si: situatë financiare standarte apo normale, situatë konstituive financiare, situatë e pavarur financiare, situatë e rënduar financiare dhe situatë e varur financiare. Në vazhdim do të paraqesim karakteristikat themelore të këtyre situatave financiare.

## 2.1 Situata financiare standarte apo normale

Kur flasim për situatë standarte apo normale financiare mendojmë në gjendjen e mjeteve të xhiros dhe në kualitetin e tyre në raport me burimet afatshkurtëra, situata normale financiare sipas rregullores përcaktohet në rastin e konstitutivit të ndërmarrjes, por nuk do të thotë se kjo situatë mund të qëndrojë përherë sipas konstitutivit, kjo situatë mund të jetë : stabile, likuide ose sulvente.

**Situata stabile** - nënkupton gjendjen financiare, të cilën e karakterizon raporti stabil i përhershëm ndërmjet obligimeve në njërin anë dhe mjeteve likuide në anën tjetër.

**Situata likuide** - nënkupton gjendjen financiare, e cila mundëson shlyerjen e pakusht të obligimeve afatshkurtëra, kjo do të thotë se disponon mjete në llogari për falimentimin koherent të nevojave dhe, në anën tjetër mund t'i paguajë të gjitha nga llogaria rrjedhëse.

**Situata solvente** - i takon grupit të situatës normale financiare por, ka kuptim më të gjerë sepse ka të bëjë më atë gjendje financiare të ndërmarrjes, e cila mund t'i kënaqë jo vetëm obligimet e arritura, por edhe ato në fazën e arritjes. Situata solvente përfshin aftësinë e përbushjeve të obligimeve financiare sipas afateve të përcaktuara.

## 2.2 Situata konstituive financiare (fillestare)

Situata konstituive e karakterizon ndërmarrjen në momentin e themelimit të saj, ku në këtë moment verifikohet gjendja konkrete e saj. Situata konstituive financiare ka një rëndësi e madhe, sepse ndikon në nivelin dhe cilësinë e situatës së mëtejshme financiare. Kjo situatë financiare shprehet përmes bilancit fillestar, i cili themelohet në fillim të themelimit të ndërmarrjes dhe njihet si bilanc i gjendjes së pasurisë së ndërmarrjes.

## 2.3 Situata e rënduar financiare

Deri te kjo situatë vihet kur nuk përcillen si duhet rrjedhat materiale dhe financiare, ku pjesa më e madhe e mjeteve gjendet në fazën e angazhimit dhe një pjesë e parëndësishme në formë monetare, një situatë e tillë nënkupton pamundësinë e financimit të mëtejshëm të riprodhimit.

## 2.4 Situata financiare e pavarur

Kjo situatë i përket gjendjes normale financiare, në aspektin cilësor kjo situatë mund të identifikohet më gjendjen stabile, likuide ose sulvente<sup>229</sup>. Situata e pavarur financiare karakterizon gjendje kur ndërmarrja pjesën më të madhe të mjeteve e ka siguruar nga burimet vetiake, ndërmarrjet të cilat janë në gjendje që më burimet e veta t'i mbulojnë mbi 75 % të nevojave financiare, thuhet se janë në situatë të pavarur financiare,

## 2.5 Situata financiare e varur

---

<sup>228</sup> Po aty, fq. 84.

<sup>229</sup> Po aty, fq. 85.

Situatën e varur financiare e karakterizon fakti se ndërmarrja të gjitha mjetet e nevojshme i siguron nga burimet e jashtme, raporti mes mjeteve vetiake dhe borxhit është në nivel më të ulët, kështu që vendimet merren ndër ndikimin e plotë të faktorëve të jashtëm (kreditorët, qofshin këto bankat apo institucione të tjera bankare)

### 3 NEVOJA PËR ANALIZËN FINANCIARE

Analiza financiare në kushtet e tanishme është e nevojshme për shumë subjekte në ndërmarrje: për menaxheret, për punëtorët, për sektorët e ndryshëm. Po ashtu, kreditorët dhe investitorët e përdorin analizën financiare për të vendosur aftësinë e ndërmarrjes në shërbim të borxhit të tyre dhe realizimin e fitimeve për pronarët e aksioneve apo për bankat. Bizneset duhet të japin informata financiare për gjendjet e tyre, sepse ka grupe njerëzish që kanë nevojë për ato informata. Informatat kontabël duhet të jenë të qarta dhe të afërta për përdoruesit.

Përdoruesit e informatave kontabël janë të shumtë dhe do veçojmë:

- Të punësuarit e firmës - kanë të drejtë në informata për gjendjen financiare të ndërmarrjes së tyre, sepse e ardhmja e tyre dhe niveli i pagave varet nga gjendje financiare e ndërmarrjes.

- Huadhënësit- nënkuptohen bankat, të cilat kanë dhënë kredi më afate të ndryshme, ato dëshirojnë të sigurohen se ndërmarrja është në gjendje t'i përballojë pagesat e interesit.

- Furnitorët dhe kreditorët e tjerë dëshirojnë të dinë për aftësinë e pagesave të ndërmarrjes.

- Konsumatorët kanë nevojë të dinë se ka siguruar ndërmarrja mallra dhe shërbime, apo mos është në rrezik të mbyllet.

- Qeveria dhe agjencitë janë të interesuara për alokimin e resurseve në aktivitetet e ndryshme të ndërmarrjeve. Qeveria ka nevojë për informata për situatat kombëtare

- Aksionerët e kompanisë dëshirojnë të dinë se me çfarë efektiviteti po menaxhohet ndërmarrja e tyre dhe çfarë profiti do të përfitojnë nga prona e tyre e investuar në ndërmarrje.

- Shërbimi tatimor kërkon të dijë cilat janë të ardhurat mbi të cilat duhet të caktohet tatimi dhe taksa.

- Menaxheret e kompanisë janë ata që drejtojnë ndërmarrjen dhe kanë nevojë të dinë për gjendjen financiare të ndërmarrjes. Atyre ju nevojiten të dhënat, veçanërisht për vendimmarrje dhe kontroll të biznesit.

- Analistët financiarë dhe këshilltarët kanë nevojë për informata të klientëve të tyre p.sh. brokerat e bursave kanë nevojë për informata, në mënyrë që të tërheqin investitorët në aksione dhe obligacione.

### 4 PASQYRAT FINANCIARE

Pasqyrat financiare janë raporte që u lejojnë palëve të interesuara që të vlerësojnë profitabilitetin ose solventitetin e biznesit<sup>230</sup>. Këto raporte të kontabilitetit të quajtur pasqyra financiare, ofrojnë informata të përgjithshme për shfrytëzuesit dhe janë të dedikuara për shfrytëzuesit e brendshëm dhe të jashtëm.

Pasqyrat financiare zakonisht paraqiten në këto forma:

- ▀ Pasqyra e bilancit
- ▀ Pasqyra e suksesit (pasqyra e të ardhurave)
- ▀ Pasqyra e ndryshimit të ekuitetit
- ▀ Pasqyra e rrjedhjes së parasë

<sup>230</sup> Dr Sc. Skender Ahmeti, Kontabiliteti financiar, Prishtinë 2007, fq. 43.

Këto pasqyra përbëjnë tiparin kryesor të kontabilitetit, sepse ato janë mjetet e para të komunikimit dhe të informimit kontabël, si dhe produkti final i analizave kontabël i transaksioneve të biznesit.

#### 4.1 Bilanci i gjendjes

Bilanci i gjendjes është pasqyrë e pozitës financiare të ndërmarrjes për një kohë të caktuar. Bilanci i gjendjes përbëhet nga mjetet dhe burimet e mjeteve, ai shërben për shprehjen e gjendjes së mjeteve të ndërmarrjes, si të atyre disponuese, ashtu edhe të mjeteve të angazhuara dhe burimeve të tyre. Bilanci raporton në formë të përmbledhur gjendjen e llogarive të pasurisë, kapitalit të vet dhe detyrimeve të biznesit në datën e ndërtimit të tij për një periudhë të caktuar kohore.<sup>231</sup>

#### 4.2. Pasqyra e suksesit (pasqyra e të ardhurave)

Pasqyra e të ardhurave raporton në formë të përmbledhur gjendjen e llogarive të hyrave, shpenzimeve dhe fitimit neto ose të humbjeve neto për një periudhë të caktuar kohore<sup>232</sup>. Më fjalë të tjera, kjo pasqyrë raporton suksesin operativ të ndërmarrjes në datën e ndërtimit të saj për një periudhë të caktuar kohore. Në pasqyrën e të ardhurave të hyrat dhe shpenzimet prezantohen të matura mbi bazën e realizimit, prandaj sukcesi i firmës nëpërmjet kësaj pasqyre raportohet i vlerësuar mbi bazën e realizimit. Qëllimi primar i kësaj pasqyre është raporti i neto fitimit apo neto humbjes së ndërmarrjes për një periudhë të caktuar kohore.

#### 4.3 Pasqyra e ndryshimit të ekuitetit

Në pasqyrën e ekuitetit paraqitet pasqyra që shpreh fitimin apo humbjen për periudhën konkrete, transaksionet kapitale, shpërndarjen e fitimit pronarëve, lëvizjet dhe llogaritë rezervë dhe llogari të tjera të ekuitetit. Në përgatitje të pakos së pasqyrave financiare, pasqyra e ndryshimit të ekuitetit shërben si urë lidhëse ndërmjet pasqyrës së të ardhurave dhe bilancit, sepse fitimi neto i periudhës është pjesë përbërëse e kësaj pasqyre dhe në të njëjtën përshkruhet detajisht shumat e tij, e cila është mbajtur për t'u riinvestuar në ndërmarrje.

#### 4.4 Pasqyra e rrjedhjes së parasë

Pasqyra e rrjedhjes së parasë raporton ngjarjet që kanë ndikuar mbi llogaritë e parave të kompanisë gjatë një periudhe fiskale<sup>233</sup>. Për periudhën në fjalë pasqyra e rrjedhjes së parasë, paraqet shfrytëzimin e parasë, ndryshimin në balancën e parasë. Pasqyra e rrjedhjes së parasë paraqet një analizë të gjitha transaksioneve të biznesit, duke raportuar se kur kompania përdor paranë e saj dhe çka bënë më të, ajo tregon derdhjet, të pranuarit dhe rrjedhjet, pagesat të një entiteti gjatë një periudhe të caktuar kohore.

### 5KARAKTERISTIKAT THEMELORE TË PASQYRAVE FINANCIARE

Parakusht i rëndësishëm i sigurimit të bazës së të dhënave për analizën financiare është organizimi i mirë i kontabilitetit dhe evidenca e saktë kontabël. Karakteristikat cilësore të pasqyrave financiare sipas “SNK”<sup>234</sup> janë:

- Kuptueshmëria
- Përkatesia
- Besueshmëria
- Krahasueshmëria

**Kuptueshmëria** është cilësia bazë e informacionit të dhënë në pasqyrat financiare, në këtë drejtim supozohet së përdoruesit e informacionit të raportit financiar kanë nevojë të

<sup>231</sup> Dr.Sc. Rustem Asllanaj, Kontabiliteti financiar, Prishtinë 2010, fq. 50.

<sup>232</sup> Dr.Sc Skender Rahmeti, Kontabiliteti Financiar, Prishtinë 2007 fq. 57.

<sup>233</sup> Aristotel Pano & Skender Kerçuku, Analiza Ekonomiko-Financiare, Tiranë 2012, faqe 47.

<sup>234</sup> Standardet ndërkombetare të kontabilitetit

arsyeshme për veprimtarinë e biznesit dhe kontabilitetit, prandaj ata me kujdes i lexojnë dhe i studiojnë të dhënat e raportuara në pasqyrat financiare. Kuptueshmëria, si cilësi kryesore e informacionit kontabël nuk nënkupton se të dhënat për segmente komplekse të biznesit që vështirë kuptohet duhen përjashtuar nga raporti financiar, sepse vetëm informacioni i plotë shërben si bazë për marrjen e vendimeve racionale nga përdoruesit e tyre.

**Përkatesia** e informacionit kontabël është veti e rëndësishme, e cila e bën informacionin kontabël të dobishëm për përdoruesit e tij. Informacioni e posedon cilësinë e perkatesisë në qoftë se ai i ndihmon përdoruesit në marrjen e vendimeve të drejta lidhur më ngjarjet e shkuara, të tashme dhe ardhshme të biznesit. Një informacion kontabël është material në qoftë se shtrembërimet e tij ndikojnë në marrjen e vendimeve të përdoruesve.

**Besueshmëria** si karakteristikë cilësore e sistemit kontabël, konsiston në atë së kur informacioni është pa gabime, përdoruesit mund ta përdorin për marrjen e vendimeve sepse raporton në besnikëri atë të cilën ka synuar ta paraqesë. Që të jetë i besueshëm informacioni i dhënë në pasqyrat financiare duhet të jetë neutral, pa shtrembërime dhe i përgatitur me kujdes, duke i vlerësuar në mënyrë të arsyeshme pasiguritë dhe rreziqet të cilat mund ta përcjellin biznesin.

**Krahasueshmëria** si cilësi e rëndësishme kontabël u mundëson përdoruesve të vlerësojnë tendencën në gjendjen financiare dhe rezultatin e ndërmarrjes. Përdoruesit gjithashtu duhet të kenë mundësi të krahasojnë pasqyrat të firmave në mënyrë që të vlerësojnë ndryshimet relative në gjendjen financiare dhe rezultatin ekonomik të tyre. Krahasueshmëria e pasqyrave financiare të një firme nëpër vite të ndryshme varet nga qëndrueshmëria e metodave të kontabilitetit, të përdorura në përgatitjen e tyre.

## REFERENCAT

- Prof.Dr.Aristotel Pano ,Elisabeta Gjoni „Tregjet financiare ,Albin,Tiranë 2007  
Lavdosh Zaho,Brunilda Duraj..Tregjet dhe institucionet financiare Dita 2000 viti 2010  
Dr.Elez Osmani,Bldar Striniqi,„Tregjet dhe institucionet financiare 2005.  
*David S. Kidwell Richard L. Peterson David W Blackwell; “Financial institutions,markets and money” 6 th edition, 2002*  
*Dr.Drini Salko Dr. Orfea Dhuci; Tregjet dhe institucionet financiare, SHBLU 2000.*  
*Grup autorësh: Prof.Dr.Iljaz Fishta, Prof.Ass.Dr.Esmeralda Uruçi, Kostaq Postoli, LlaziBalliu, Bledar Striniqi MBA, Miranda Ramaj, Rudina Gorishti,Gramoz Kolasi, Aida Hysi. Historia e Bankës Qendrore në Shqipëri, Banka e Shqipërisë, 2003.*  
*As.Prof. Beatrice Pollo; Fondet private të pensioneve.*  
*Prof.dr. Lavdosh Zaho Dr.Drini Salko Teknika bankare SHBLU, Tirane 2000.*  
*Banka e Shqipërisë, raporte të ndryshme.*  
*Eugene Brigham, Luis Gapenski; Financial Management, Theoru and practice 7<sup>th</sup> edition*  
*Banka e Shqipërisë, 101 terma nga bankingu qendror- broshurë e botuar nga Banka e Shqipërisë me rastin e Konferencës V të Bankës së Shqipërisë, 2004.*  
*Cook Timoty Q. Instruments of the money market 1986*  
*Fadil Govori; Tregjet financiare 1992.*  
*Campbell R. Harvey; Hypertextual Finance Glossary*  
*Raportet vjetore të bankave tregtare të ndryshme*  
*Saunders Anthony, "Financial Institutions Management”, botimi i tretë, viti 2000.*  
*Bonin John, “Financial Intermediation in Southeast Europe: Banking in Balkan”, tetor 2000.*  
*Jeff Madura; Personal Finance and Financial Planning Workbook, 2/e*  
*Frederick S. Mishkin and Stanley G. Eakins; Financial Markets and Institutions, 4/e,*  
*Englewood Cliffs 1996; International financial markets*  
*Herbert B.Mayo, Financa Tiranë 1995*

## KUPTIMI, PLANIFIKIMI DHE ZHVILLIMI I POLITIKËS SË PRODUKTEVE NË NDËRMARRJET NË KOSOVË

**Phd.Cand. Ylber Krasniqi** - Kolegji Biznesi – Prishtinë-Fakulteti Ekonomik

### Abstrakti

Në këtë punim shtjellohet kuptimi i produktit dhe planifikimi i tij në ndërmarrje në Republikën e Kosovës. Ekonomia e produktit duhet të jetë e pranishme edhe gjatë shfrytëzimit të mjeteve në procesin e prodhimit. Cilësisë së lartë nga aspekti i qëndrueshmërisë. është faktorë me rëndësi edhe në periudhen e konsumit të produkteve të konsumit të zgjatur. Ekonomia e produkteve shfaqet edhe te instrumenti i promocionit dhe i distribuimit. Produkti mundë të shtrejtohet nëse gjatë promocionit zbatohen media tej mase ku krijohen shpenzime të mdha.

**Koncepte kyçe:Produkti, objektivat e produktit, idetë si dhe cilësia e produktit.**

### HYRJE

Një nga detyrat shumë të rëndësishme të ndërmarrjeve kosovare, pas luftës është edhe ngritja e një shërbimi të mirfillt të marketingut, ku krahas zgjerimit të ndërmarrjeve duhet të zgjerohet edhe puna e marketingut.

Shërbimet e marketingut duhet ti përmbushin të gjitha standardet e njohura të ekonomisë së tregut.

Në kushtet e sotme në Kosovë, praktika e vendeve të zhvilluara na ofron zgjedhe sipas të cilave ndërmarrjet e vogla dhe të mesme,duke shfrytëzuar shërbimet e marketingut ndikojnë në ngritjen e efikasitetit dhe efektivitetit të bizneseve.

Në kuadër të shërbimit të marketingut në ndërmarrje, një segment me rëndësi dhe të cilit duhet ti kushtohet rëndësi të posaçme në ekonomin e Kosovës, janë edhe çështja e menaxhimit të politikave të produktit në ndërmarrjet prodhuese në Kosovë, të cilat luajnë rol të rëndësishëm në rritjen e profitit të ndërmarrjeve,si dhe në ngritjen e satisfaksionin e kërkesave të konsumatoreve.

Aplikimi i një menaxhimi të mirëfilltë të politikave të produktit në Kosovë do të jetë e rëndësishme në bizneset e ndërmarrjeve.

Pra problematika rreth menaxhimit të politikave të produktit në Kosovë më ka motivuar për të bërë përpjekje për dhënien e kontributit tim në këtë drejtim,duke iu qas me seriozitetin më të madhë hartimit të temës së magjistratures.

## I. Kuptimi, rëndësia dhe planifikimi i produktit të ri

### 1.1. Kuptimi i produktit të ri

Definimi i kuptimit të ri të produktit është shumë kompleks dhe i pa definuar sa duhet. Produkti i ri përfshin një modifikim të produktit egzistues, ose një risi (novacion) që konsumatori i percepton si të dobishëm.

Në qoftë se një ndërrmarrje prodhuese përfshihet në një produkt të ri, ajo dë të ballafaqohet me shpenzime të mëdha, rrezik të lartë por edhe me mundësi të madhe për të fituar.

Në praktiken e vendeve të zhvilluara industriale nuk egziston një definicion i produktit të ri, ngase produkti i ri është kuptim relativ.

Me produkt të ri nënkuptojm produkti ose shërbimi që përmban risi të plota të panjohura për ndërrmarrjen, dhe për tregun.<sup>235</sup>

Definimi i produktit të ri faktikisht, bëhet nga aspekti i organizatës prodhuese dhe i tregut, me angazhimin e eksperteve të lëmenjëve të

ndryshëm, sidomos të sektorit të kërkimeve të zhvillimit dhe të kooperimit me ndërrmarrjet tjera dhe institucionet e specializuara.<sup>236</sup>

Produkti i ri ka rëndësi të madhe se i përmbush nevojat e reja të konsumatoreve, gjithashtu nga aspekti kohor produkti i ri ka periudhë të shkurtër kohore, ku në SH.B.A. intervali kohor që e cilëson produktin e ri zgjat vetëm gjashtë muaj për disa lloje të produkteve.

Sipas komisionit federal për tregti, organ ky që e kontrollan zbatimin e ligjshmëris kundëre monopolit, i ri mundë të emertohet produkti, vërtet që është i ri, ose i ndryshuar në mënyrë të posaqëm në aspektet e funksionimit.<sup>1</sup>

Produkti i ri sjell risi në ndërrmarrje, nëpërmjet ndryshimit të madhësis dhe struktures në programin e prodhimit, në shtimin e vëllimit të shitjes dhe të fitimit, në shfrytëzimin e kapaciteteve ku shpeshëher nevoiten investime të dukshëme.

## 1.2. Rëndësia e produktit të ri

Shumica e produkteve të reja në programin e prodhimit janë faktor të rëndësishëm që ndërrmarrjes i sjell dobi për sigurimin e egzistencës dhe perspektivës së saj.

Zhvillimi dinamik i ekonomis imponon nevojën më të madhe për inovacione apo produkte të reja, pasi që konsumatorët gjithënje kërkojnë rrjedhje në treg të produkteve të reja e të mira.

Faktor kryesor që kushtëzon inovacionet me një shkallë të caktuar të zhvillimit ekonomik, është zhvillimi i tregut dhe të konkurrencës.<sup>237</sup>

Produkti i ri është i rëndësishëm për disa arsye e këto janë :

Produkti i ri të qon në rritje apo stabilitetin e shitjes, pastaj një produkt i ri mundë të rris fitimet dhe kontrollet.

Produktet e reja mundë të përmirësojnë distribucionin, mandej produktet e reja u përgjigjen kërkesave të konsumatoreve etj.

Produkti i ri në treg për ndërrmarrjen ka rëndësi të madhe edhe për sigurimin e efikasitetit financiar, që do të thotë se shpenzimet e bëra në nivel të investimeve mundë të kthehet më shpejt nga vëllimi më i madhë i shitjes.

Porduktet i ri u përgjigjet kërkesave të konsumatoreve, pasi që ndërrmarrjet prodhuese introduktojnë produktet e reja për tu përgjigjur ndryshimeve demografike dhe mënyrës së jetesës.

---

<sup>235</sup> Prof.dr.Ali Jakupi,Bazate Marketingut,Prishtinë, fq.243.

<sup>236</sup> Prof.dr.Momqilo Milisavljeviq. Fq.240.

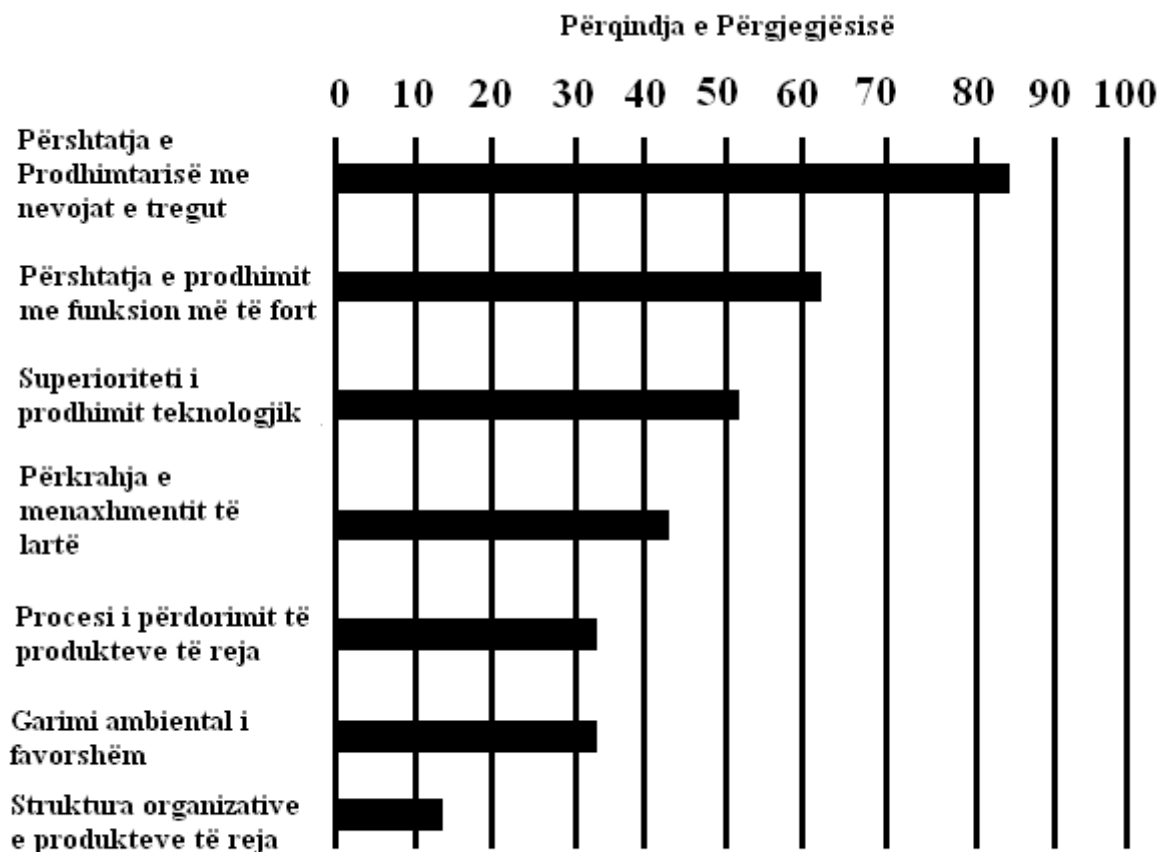
<sup>237</sup> Prof.dr.Nexhmi Rexha,Marketingu,Prishtinë,1982, fq.156.

Faktoret që kontribojn në suksesin e produkteve të reja janë të ndryshëm, në hulumtimin e bërë nga 700 prodhuesit Amerikan, me më shumë se 300 produkte të reja të paraqitura gjatë periudhave 5 vjeqare, ka zbuluar dallimin në mes të produkteve konsumuese dhe industriale.

Përparsit teknologjike janë konsideruar si më të rëndësishme nga ndërmarrjet e produkteve industriale, gjersa përkrahja më e mirë menagjeriale ka rëndësi më të madhe në produktet e konsumit të zgjatur dhe jo të zgjatura.

Studimi gjithashtu ka zbuluar se faktoret e rëndësishme të suksesit varet nga tipet e produkteve të reja që janë duke u zhvillu

Faktoret që kontribojn në suksesin e produkteve të reja mundë ti paraqesim edhe përmes këti grafikoni:



*Fig.5. Faktorët që kondribojnë për sukseset e produkteve të reja*

**Burimi** Menagjimi i produkteve të reja Booz Allen, Hamillton f.q.235

Studimet kryesore të inovacioneve të suksesit të produkteve të reja janë të fokusuar në disa karakteristika edhe pse kompanit janë industrit e ndryshme, e karakteristikat përmbajn keto veqori:

- Obsesioni i korporatës për produktet e prodhuare nga kompania
- Vizioni se si do të duket tregu në të ardhmen etj.

Besohet se, për shembull, në Evropë dhe SHBA qdo vit plasohen më së paku 12.000 prodhime të reja ushqimi.

Nëse parashikohet se 70% të prodhimeve të reja nuk ka sukses në treg, dhe se përafersisht për qdo prodhim nevojitet një vit punë, mund të llogarisim që për qdo vit humbin gjithsej 8.400 vjet pune. Kjo është vetëm në prodhimin e ushqimit.<sup>238</sup>

Produktet e reja kanë rëndësi të madhe, mirpo me veti bartin rreziqe të mëdha, sepse dështimet paguhen me një qmim shumë të lartë. I pas disa hulumtimeve gati 40% të prodhimeve të konsumit të gjerë dështojnë në treg, prandaj produktet e reja në të ardhmen do të bartin edhe rreziqe shumë edhe më

### 1.3. Planifikimi (fazat e zhvillimit) të produktit të ri

Planifikimi i produkteve të reja nuk është detyrë e lehtë, por përkundrazi është shumë e vështirë dhe kërkon talent, kohë, dhe guxim për tu përballur edhe me rreziqe.

Procesi i planifikimit të produktit të ri përfshin një numër faza e këto janë :

1. Kërkimi dhe nxerrja e ides
2. Vlersimi dhe seleksionimi i ideve
3. Analiza ekonomike
4. Zhvillimi teknik
5. Testimi i tregut
6. Komercializmi

#### 1.3.1. Kërkimi dhe nxerrja e ides

Planifikimi i produktit të ri fillon me prodhimin e ides, që në nënkupton një kërkim sistematik për të nxjerrë ide të reja lidhur me produktin e ri.

Një ndërmarrje prodhuese duhet nxjerr shumë ide të reja me qëllim që një numër i vogël i tyre mund të konsiderohen të vlefshme.

Idet merren edhe nga konkurrenca dhe institucionet profesionale, kombëtare etj.

Në ekonominë e zhvilluar siq është rasti me SH.B.A. e vendet tjera praktikohet që pandërprer të komunikohet me blersit, në mënyrë që ndërmarrjeve tu drejtohet me shkrim për ti vënë në pah të metat apo anët pozitive të produkteve, si dhe ndonjë ide që mund të jetë e rëndësishme, në cilësinë iniciale për produktin e ri.<sup>239</sup>

Për nxerrjen e ideve të reja përdoren burime nga brenda ndërmarrjeve prodhuese dhe burimet jashtë ndërmarrjeve prodhuese.

Në burimet e mbrendshëm bëjnë pjesë:

#### 1.3.2. Vlersimi dhe seleksionimi i ideve

Faza e dytë në procesin e planifikimit të produktit të ri është edhe seleksionimi dhe zgjedhja e ideve më të mira.

Në këtë fazë vështrohen të gjitha dimensionet e ideve dhe zgjedhja bëhet në bazë të kritereve, sipas të cilëve akcentohen parimet e racionalitetit, të origjinalitetit, pastaj të asaj se

<sup>238</sup> Prof.dr.Marceler Meler, Bazat e Marketingut, Prishtinë, 2008, fq.199

<sup>239</sup> Prof.dr.Ali Jakupi, Bazat e Marketingut, Prishtinë, 2000, fq.246



qfarë kërkesë mundë të ketë në treg, të rentabilitetit, të mundësive të prodhimit, të lëvërdisë dhe dobis për konsumatorin dhe për ndërmarrjen.

Seleksionimi i ideve bëhet nga ekipet e përbëra prej profileve të ndryshëm, të sektoreve të drejtueseve të ndërmarrjes.<sup>240</sup>

Për tu kualifikuar si e mirë ideja e produktit të ri duhet të plotësoj këto kushte :

- Të përputhet me qëllimet e ndërmarrjes, (fitimi, stabiliteti, rentabiliteti, zhvillimi dhe renojeja e ndërmarrjes)
- Të jetë kompatible (e pajtueshme) me mundësit materiale të ndërmarrjes ose që më anën e kredive me kushte të përshtatshme të sëndërtoj ndërmarrja idenë e produktit të ri.
- Ideja duhet të jetë e sëndërtuar me diturit tekniko-teknologjike egzistuese, ose me diturit tekniko-teknologjike që mundë të sigurohen me shpenzime të arsyshme.
- Të jetë e sëndërtuar me paisjen egzistuese ose me paisje të tjera dhe mundësi për të siguruar kushte optimale për ndërmarrjen.

Për vlersimin e shkallës së ides së produktit të ri me rrethanat e jashtëm dhe të brendëshme të ndërmarrjes Klajn propozon nëntë faktor të ndarë në pesë shkallë vlersimi- prej shumë të përshtatshme (shumë mirë) deri më shumë të papërshtatshme (shumë i dobët)

Ai e ilustron këtë në formë tabelare të cilën mund ta paraqesim kështu:

**RASTI - A : Produkti në përgjithësi mirë**

	Shkalla				
	Shumë mirë	mirë	disi	dobët	Shumë dobët
Punësimi i kapaciteteve		X			
Sasia e shitjes	X				
Gjendja e konkurrencës	X				
Rrethanat teknike	X				
Mbrojtja e patenteve		X			
Lënda e parë		X			
Vlera plotësuese		X			
Ngjajshmëria me produktin kryesor				X	
Ndikimi në produktet e aslune			X		

**RASTI – A : Produkti në përgjithësi i mirë**

	Shkalla				
	Shumë mirë	mirë	disi	dobët	Shumë dobët
Punësimi i kapaciteteve			X		
Sasia e shitjes		X			
Gjendja e konkurrencës					X
Rrethanat teknike				X	

Faktorët që Def. Zhvill. E produktit	Ponderi (Vlera relative e faktorëve)	Kompatibiliteti i produktit										Shkalla e komp.		
		0	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.9		1.0	
I	0.40						X							0.20
II	0.30											X		0.27
III	0.15			X										0.03
IV	0.10												X	0.10

<sup>240</sup> P. Dr. Dr. Ali Jakupi, Bazat e Marketingut, Prishtinë, 2000, fq. 248.

Burimi: (fq.162)

Sipas kesaj tablele mund të nxirret një përfundim se ideja e produktit të parë është më e mirë se e produktit të dytë.

Kjo amëz është e përshtatshëm për krahasimin e ideve të produkteve të reja, ngase me par mund të caktohet një koeficient minimal, që do të ishte kusht për të kaluar produktet e reja në procedura tjera.

### 1.3.3. Analiza ekonomike

Analiza ekonomike ka për qëllim vlerësimin e parametrave ekonomik të ndërmarrjes, siq janë : Shpenzimet, Vëllimin e shitjes, fitimin, pozicionimin në kushtet e konkurrencës etj.

Faza e analizës ekonomike mund të ndahet në dy tërësi :

- a) Analiza preliminare dhe
- b) Analiza finale të biznesit

Analiza preliminare më tepër ka karakter global, ku vihen në pah disa ecuri në treg, si psh. kërkesa për produkte të reja , implikacionet që mund të shfaqen nga konkurrenca pas plasimit të produkteve etj.

Analiza preliminare i paraprin analizës finale.

Në analizen finale të biznesit detajizohen kategorit që janë të pranishëm në treg dhe në ndërmarrje.<sup>241</sup>

Në veqanti shqyrtohet tregu, kërkesat, risit që produkti i ri iu ofron kërkesave, vëllimit të shitjes, reagimet e konkurrencës, efektet financiare, mundësit e mbrendshme të ndërmarrjes, shikuar nga aspekti i shpenzimeve dhe investimeve, i stafit profesional, i gjendjes aktuale tekniko- teknologjike.

Në bazë të analizave të bëra perfundon faza në fjalë prej se ciles nxirren përfundimet për objektivat afatgjata për produktet e reja që kanë fiuar sinjalin egjelbert.

Duhet theksur se shumë ide për produktet e reja braktisen mu në këtë fazë si shkak i polikes afariste shkurtëpamëse të udhëheqëseve që presin menjeher fitim nga produktet e reja<sup>242</sup>.

### 1.3.4. Zhvillimi i konceptit të ides-Faza e zhvillimit teknik

Idetë që kanë mbijetua gjatë vlersimit dhe seleksionimit transformohen nëkoncepte për produktin.Në këtë fazë numri i ideve është shumë më i vogël, pasi që eliminohen në fazat e më hershme.

Ka rëndësi të madhe të sqarohet ndryshimet ndërmjet ides, konceptit,dhe imazhit.

Ideja është një mundësi për produktin,kurse koncepti është përshkrimi i kësaj ideje në këndin e avantazheve që konsumatori do ti ketë prej saj, ndërsa imazhi është paraqitja efektive që produkti e fiton në sytë e konsumatorëve.

<sup>241</sup> Prof. Dr .Ali Jakupi, Bazat e marketingut, Prishtinë, 2000,fq, 248

<sup>242</sup> Pro.dr. Nexhmi Rexha & Nail Reshidi, Bazat e Marketingut,2001,fq,164.

Konsumatorët nuk blejnë idenë, por konceptet, ku e njëjta ide mundë të jetë bazë për shumë koncepte, pra konsumatori nuk blenë një produkt ide, por produkt- koncept.

Koncepti i produktit është një version i detajuar i shpallur në terma të kuptueshme për konsumatorin.

Faza e zhvillimit të konceptit të ides(faza e zhvillimit teknik) është ndër më të rëndësishme dhe ajo e ka gjatësin nga pikpamja kohore.

Gjatësia varet nga niveli dhe shkallëzimit të produktit. të ri, dhe niveli. i. ndërlikueshmëris. Dhe i kompleksitetit, përshtatshmëria e produktit nevojave të konsumatorëve, konkurrenca, të mbarimet tekniko-teknologjike, stili i jetës, dinamika e sjelljeve të konsumatorëve etj.

Në këtë fazë prodhohet prototipi i produktit, i cili sipas objektivave të ndërmarrjes, pritet të inkorporohet në programin e prodhimit dhe të lansohet në treg.<sup>243</sup>

### 1.3.5. Testimi i produktit në Marketing

Me testimin e produktit nënkuptohet plasimi i një sasive të produkteve të reja nëpër pjes të vogla të tregjeve.<sup>244</sup>

Testimi i produktit të ri bëhet me plan dhe program të caktuar, ku përcaktohen disa pjesë reprezentative të cilësis së tregut pilot, mandej numri konkret i tyre ku duhet të bëhet testimi, kohën e testimit e cila paraqet kohën kur do të dërgohet produkti për tu testuar tek konsumatorët.

Testimi i produktit në marketing përfshin vendosjen e një produkti të ri të zhvilluar plotësisht për tu shitur në një ose disa zona të zgjedhura, si dhe vrojtimin e rezultateve faktike sipas një plani marketingu të propozuar.

Koha e testimit të produktit të ri është shumë e rëndësishme sidomos për artikuj sezonal p.sh. modelet verore nuk është mirë të testohen gjatë muajit dhjetor, por ato duhet të testohen në muajin korrik ose gusht.

Rekomandohet që testimi të bëhet në dy ose tre qytete, ku zgjedhja e qyteteve mvaret nga raportet e ndërmarrjeve prodhuese me tregun nacional, shpenzimet, ambienti konkurrues, si dhe shkalla e kooperimit me ndërmjetësit etj.

Ndërmarrjet prodhuese mundë të përdori dy tipe të testimit të produktit :

- a) testimi i plot dhe
- b) testimi i pjesëshëm

Testimi i plotë është ai testim kur produkti dhe strategjia në marketing prezentohen në tërë tregun objektiv të qytetit, kurse testimi i pjesëshëm shtrihet në një panel të konsumatorëve në një qytet.

Zgjatja kohore e testimit mundë të sillet nga dy muaj e deri në disa vite, kjo varet nga konkurrenca, kompleksiteti i testit, etj.

Ndërmarrjet prodhuese gjatë testimit të produkteve duhet të vendosin se qfarë informacione dëshirojnë të grumbullojnë, në mënyr që të matin dhe të krahasojnë rezultatet e testimit, me objektivat që ato parashikojnë ti realizojnë.

Në qoftë se në fazën e testimit të produktit të ri shënohen trende pozitive, atëher kalohet në fazën e lancimit dhe komercializimit

<sup>243</sup> Prof.dr Ali Jakupi, Bazat e Marketingu, Prishtinë, 2000, fq.249

<sup>244</sup> Prof.dr Ali Jakupi, Bazat e Marketingu, Prishtinë, 2000, fq.249.

### 1.3.6. Kmercializimi

Kjo është një fazë shumë e ndërlikuar, ku duhet të dihet si të veprohet.

Nëse oferta është më e vogël seq absorbon tregu, konsumatorët do të reagojnë dhe kështu paraqiten qrrregullime në sjelljen e tyre, gjithashtu nëse prodhohet më shumë se sa absorbon tregu shpenzimet nuk mundë të arsytohen ngase stoqet ngelin të grumbulluar më gjatë seq është parapar.

Zgjedhja optimale e ofertës determinon aftësin e ndërmarrjes për të arritur rezultate të kënaqshme.<sup>245</sup>

Faza e komercializimit përfshin aktivitetet për futjen e produktit të ri në program të prodhimit dhe për hedhje në treg.

Gjatë komercializimit ndërmarrjet prodhuese zbaton tërësisht planin e marketingut dhe punon për shtimin e kapaciteteve prodhuese, dhe në këtë fazë kërkohen shumë shpenzime.

Në fazën e komercializimit ndërmarrjet prodhuese mundë të marrin katër vendime bazë e që janë :

- a) kur ndërmarrjet prodhuese duhet të introdukojnë produktin e ri
- b) në çfarë tregje (përcaktimi i vendit )ku do ta lansoj produktin e ri
- c) kujt i drejtohet ndërmarrjet prodhuese për herë të parë dhe
- d) vendimin si ndërmarrjet prodhuese do të introdukojnë produktin e ri.

Vendimi i parë është përcaktimi i kohës më të përshtatshme kur ndërmarrjet prodhuese duhet të hedhin produktin e ri në treg, e kjo varet nga nevojat që ka produkti për tu përmirësuar, situata ekonomik e vendit etj.Nëse ekonomia është në rënie ndërmarrjet prodhuese duhet të shtyjnë kohën e komercializimit.

Vendimi i dytë është përcaktimi i vendit se ku ndërmarrjet prodhuese do të introdukojnë produktin e ri, pro në një rajon,në disa rajone apo në tërë vendin,e kjo mvaret nga madhësia e ndërmarrjeve.

Vendimi i tret ka të bëjë me atë se kujt i drejtohet për herë të parë, ku këtë vendim ndërmarrjet prodhuese e përcaktojnë në stadin e testimit të produktit në marketing.

Dhe vendimi i fundit ka të bëjë me atë se si ndërmarrjet prodhuese do të introdukojnë produktin e ri, ku për çdo treg ndërmarrjet duhet të hartojn një plan të veçantë veprimi për futjen e produktit të ri në tregun e selektuar.

### Rekomandimet

Ndertimi i sistemi të ekonomis së hapur në Kosovë është i domosdoshem, sepse qfardo autokratizim do të jetë fatal për ciklin e zhvillimit të Kosovës.

Ndërmarrjet duhet të zhvillojnë koncepte të marketingut që në fokus do të ken konsumatorin.

Të formulohen politika dhe strategji për tejkalimin e pengesave për ndërtimin e ekonomis së hapur.

Ndërmarrjet gjatë marrjes së vendimeve mbi menaxhimin e produkteve duhet të marrin parasysh edhe instrumentet tjera të marketingut miks.Ndërmarrjet varesisht nga nevojat, kërkesat dhe sjelljet e konsumatoreve duhet të zgjedhin një strategji efikase të menagjimit të produkteve.Ndërmarrjet ekonomike dhe ato jo ekonomike duhet të gjejn mbështetjen në

---

<sup>245</sup> Prof.dr.Ali Jajupi.Bazat e Marketingut,Prishtinë.fq.250.

marketing.Ndërmarrjet prodhuese duhet të orjentohej nga tregu, me qëllim të plasimit të produkteve në ato mjedise ku konsumatorët i absorbojnë efektivisht.Kosova duhet të përfitoj nga eksperiencat e vendeve tjera që i kanë përshtatur politikën e tyre me synimin për të krijuar një ambient të volitshëm që lehtëson investime tregtare.

Kosova duhet të definojë kornizën e sistemit ekonomik e cila duhet të jetë e qëndrueshme për një kohë të gjatë.Ndërmarrjet duhet të analizojnë tregun me qëllim që të mbledhin të dhëna rreth konsumatorëve potencialë dhe të përcaktojnë kërkesat për produktet e saj.Zhvillimi i sektorit privat përmes ekonomisë së drejtuar nga tregu, me qëllim të rritjes së shkallës së punësimit si dhe përmirimit të standardit të jetesës.Ndërmarrjet prodhuese që nuk posedojnë aftësi dhe përvojë të menaxhimit të duhur, është mirë që të punësojnë personel që ti përmbush ato aftësi që ajo ndërmarrje nuk i posedon.

## Literatura

1. Ceku Bardhyl, Reshidi Nail, Marketingu, Iliria, Prishtinë, 2006.
2. Ceku B. Abazi A .Elmazi L: Marketing (Bazat) Tiranë 2001.
3. D. Czeslaë,& Jozeph Kain : Marketingu i produkteve, Kraikovë,
4. Dreyfuss Henry,, "The Industrial Designer and the Bussiness" Harvard Bussiness Reviaw, November 1986
5. Elmazi Liliana&Ceku Bardhyl, Dema Renata,: Marketingu (Situata dhe ushtrime) Tiranë,2001
6. Doshen Ozertq Gjurdana&Previshiq Jozo :Megjunarodni Marketing, Masmedia, Zagreb, 2000.
7. Drucker Peter "Maneging for business Effectiveness, Harward Business Review, May- Juny, 196
8. Jakupi Ali :Bazat e Marketingut,Prishtinë, 2000
9. Jakupi Ali Marketingu Nderkombëtar, Prishtinë,2008
10. Jeannet ,J,P,-Hennessey,H,D, : Global Marketing Strategies, Hougton Mifin Company, Boston. 1995.
11. Kotler Philip : Marketing Menagement, Zagreb, 1994
12. Kotler Philip"Phasing out Weak Produkts" Harward Business Review, April 1985
13. John.V &Thill : Marketing, NewYork, 1992.
14. Levitt. Theodor " Production – Line Approach to Service" Harward Business Review,Article.September 1972
15. 18.John Solman : Economics, London 1992
16. 19.KumeVasilika , Menagjimi strategjik, Tiran 2003
17. 20.Meler Marcel ,Bazat e marketingut, Univerziteti Victoria,Prishtinë,2008
18. Kain Joyeph& Czeslaë: Marketingu i produkteve, Kraikovë, 2001
19. Kuka Ibrahim : Vendorsja Afariste, Prishtin,1997
20. 23.M, Jurshe, :Megjunarodni Marketing, Maribor , 1993
21. 24.Pessemier Edgar,Market strukture Analysis of New produkt and Market Oppertunities" Jurnal of Contemporary Business, spring 1975
22. 25. Rexha Nexhmi : Marketingu, Prishtinë, 1982
- 27.Lishanin Tomasheivq &Skoko Hrvoje & Roccoo Fedor : Psolovni Business to Business

## **NJE QEVERISJE E MIRE RRIT PERFORMANCEN DHE PLANIFIKIMIN E BURIMEVE TE BRENDSHME INTELEKTUALE**

**Msc Yllka BECI - Tirana University Albania**

**Abstract:** Intellectual property today has become a new discipline with research value, because issues and problems covered by this discipline are increasingly getting a greater theoretical and practical importance. Though there is a serious attempt to treat intellectual property related issues, I find that we are dealing with a deep effort to analyze and judge the scientific concepts and notions of intellectual property, its role and importance achieved in today's stadium of socio-economic development. The point here is to emphasize the overwhelming achievements in the field of intellectual creativity, expressed through great scientific inventions and industrial products. On the other hand, the ever increasing grounds for informality and manipulation, leading to numerous complications and hardships in its legal protection, even possible legislative duplications and vulnerabilities in processing different cases and finding solutions when being faced with real contests.

**Key words:** *Intellectual Property, Copyright, IP Rights, Protection.*

### **1. Introduction**

Arsyet në thelb të përzgjedhjes së kësaj teme lidhen me faktin që çdo qytetar i një shteti të caktuar, ka interes dhe kërkon të jetë i informuar mbi veprimtarinë e qeverisë e cila ushtron pushtetin politik. Ndër veprimtaritë kryesore që kryen qeverisja është grumbullimi i të ardhurave nëpërmjet taksave dhe tatimeve dhe planifikimi i shpenzimeve për kryerjen e funksioneve thelbësore të shtetit. Për këtë arsye, është e rëndësishme të studiohet dhe analizohet buxheti publik si mjeti me anë të të cilit alokohen burimet e mangëta në shoqëri për nevojat e ndryshme sociale.

Kështu, çdo qytetar, individët në funksione publike, akademikët, si edhe të tjerë individë apo grupe të interesuara në shoqëri, kërkojnë që të informohen për veprimtarinë e qeverisë dhe efikasitetin e saj. Për këtë arsye, qeverisja duhet t'i dëshmojë qytetarëve të vet se po i kryen funksionet e saj në mënyrën e duhur. Kryesisht, ky është fokusi edhe i lëvizjes së orientuar drejt performancës së qeverisjes, që lidhet me rritjen e performancës së institucioneve buxhetore, në drejtim të ofrimit të programeve dhe aktiviteteve të programeve për qytetarët.

Prandaj është i domosdoshëm shqyrtimi dhe analiza e procesit të buxhetit publik, sidomos në nivelin qëndror të qeverisjes. Po aq i nevojshëm është edhe studimi i kontekstit në të cilin ndodh buxheti publik, ku faktorët kontekstualë, duke përfshirë faktorët politikë, ekonomikë, kulturorë, socialë, ligjorë, e të tjera si këto, i ndikojnë shumë në fund në vetë

rezultatet buxhetore, domethënë ndikojnë në vendimet e buxhet-bërësve mbi alokimin e burimeve në shoqëri. Në shumë shtete, duke përfshirë edhe në vendin tonë, janë ndërmarrë nisma për reformë dhe për aplikimin e modeleve të ndryshme të buxhetimit publik, të cilat janë të orientuar drejt performancës së shtuar të programeve qeveritare, që duhen financuar nga politikë-bërësit.

## II. Problemi kërkimor

Studimi bazohet në shqyrtimin e buxhetimit publik në Shqipëri, si pjesë e rëndësishme e qeverisjes dhe menaxhimit të sektorit publik, pasi ka mungesë të studimeve në këtë fushë. Një nga problemet kryesore është që nuk ka studime të mirëfillta përse i përket analizës së rëndësishme të buxhetimit publik, si dhe të matjes e të menaxhimit të performancës prej të cilave nxirret dhe informacioni mbi performancën e programeve të ofruara që ndikojnë mbi rezultatet e buxhetit në vend. Gjithashtu, një prej aspekteve më të rëndësishme në buxhetimin publik është që qytetarët mbeten mjaft të papërfshirë me procesin e buxhetit publik, ndërsa dhe vetë politikanët e burokratët nuk janë të interesuar që kjo gjë të ndodhë.

*Hipoteza kryesore që përshkon punimin është që me përdorimin e një formati të përshtatshëm të buxhetit apo kombinime të tyre, si dhe me përdorimin e informacionit që rezultojnë nga matja dhe vlerësimi i performancës së programeve të ofruara, do të kishte një vendim-marrje më të mirë buxhetore në lidhje me të ardhurat, shpenzimet dhe balancën fiskale, në mënyrë që të shkohet drejt mirëqeverisjes.*

Kështu, formati aktual i buxhetit i përdorur në Shqipëri është formati i buxhetit mbi bazën e programeve<sup>1</sup>. Por pyetjet që lindin natyrshëm me aplikimin e këtij formati që në fillim të viteve 2000 në Shqipëri janë: cilat efekte ka prodhuar aplikimi i këtij formati të buxhetit në vend? A shërben buxheti i bazuar në programe në alokimin më të mirë, e të përshtatshëm të burimeve për nevojat sociale? A ka kontribuar formati i bazuar në programe në thellimin e lëvizjes për shtimin e performancës së programeve të ofruara nga qeverisja? Së fundi, a mbështetet vendim-marrja buxhetore në informacionin mbi performancën e programeve të buxhetit publik? Në këtë kontekst, do të analizohet çështja e reformave të buxhetimit dhe se cili format i buxhetit është më i duhuri në lidhje me alokimin më të mirë të burimeve të rralla, si dhe do të theksohet matja e performancës së programeve dhe lidhja apo marrëdhënia e kësaj performace të matur me vendimet për buxhetin e vitit të ardhshëm buxhetor.

Për këtë arsye, do të paraqitet procesi i buxhetimit publik në Shqipëri dhe reformat e nevojshme, në mënyrë që të prodhohen rezultatet e dëshirueshme, për një nivel të shtuar të zhvillimit ekonomik si dhe për demokratizimin e mëtejshëm të vendit. Përveç shqyrtimit dhe analizës së modelit shqiptar të bazuar edhe në përdorimin e të dhënave të pyetësorit në themel të studimit, do të realizohet edhe krahasimi me vendet e tjera të rajonit në lidhje me performancën në buxhetimin publik, për të kuptuar se cilat janë hapat e ndërmarra nga këto shtete dhe çfarë duhet bërë në drejtim të një procesi të duhur të ndarjes së burimeve në shoqëritë respektive.

Në thelb të punimit qëndron çështja kërkimore, e cila e lidh buxhetimin publik me informacionin e bazuar në performancën e programeve të ofruara dhe në faktin nëse vendimet për alokimin e burimeve nga viti në vit nga ata që merren me hartimin dhe miratimin e buxhetit, bazohen ose jo në këtë informacion. Pyetjes së mëposhtme do t'i jepet përgjigje duke u bazuar jo vetëm në raportet e dokumentet kombëtare e ndërkombëtare, por edhe nga të dhënat e analizuara nga plotësimi i pyetësorit të buxhetimit publik për ministrinë, si institucionet kryesore buxhetore.

### **III. Rëndësia dhe risia e studimit**

Ky punim sjell risi në studimin e fushës së buxhetimit publik në Shqipëri, duke i hapur rrugën edhe studimeve të tjera të ngjashme. Në lidhje me këtë subjekt ka pak

studime, kështuqë ky punim do të ndihmojë në mënyrë modeste në plotësimin e njohurive në lidhje me fushën e buxhetimit publik. Por ajo që është më e rëndësishme është që ky punim hedh dritë mbi ndikimin që kanë faktorë të ndryshëm politikë, ekonomikë, ligjorë dhe burokratikë në performancën e programeve qeveritare dhe në vetë vendimet buxhetore mbi të ardhurat, shpenzimet dhe balancën fiskale.

Po ashtu, punimi paraqet dhe një krahasim me vendet e rajonit të Ballkanit Perëndimor, në lidhje me modelet e përdorura prej tyre të buxhetimit publik, që në fund ndikojnë edhe performancën buxhetore. Kontributi më i rëndësishëm i studimit është ai i vlerësimit të hapave dhe të situatës në të cilën gjendet vendi në lidhje me lëvizjen e shtimit të performancës në qeverisje dhe të ndikimit që ka informacioni mbi performancën e programeve qeveritare në vendimet e politikëbërësve mbi financimin e mëtejshëm, më të lartë, më të ulët ose të pandryshuar të programeve të parashikuara dhe të planifikuara në buxhetet publike.

Në këtë studim theksohet elementi i rëndësishëm i performancës së programeve të realizuara, sipas parashikimeve në buxhetin publik, si edhe marrëdhënien e informacionit të performancës së programeve me vendim-marrjen buxhetore.

Performanca në buxhetimin publik, mund të matet si lëvizja për të përcaktuar kostot e përfitimet si dhe burimet e domosdoshme për të gjitha programet në buxhetin publik. Ajo mund të matet edhe duke u bazuar në formatin e zgjedhur të buxhetit. Matja e performancës së programeve të buxhetimit publik në Shqipëri ndikohet edhe nga një sërë faktorësh: politike, ekonomikë, burokratikë, socialë, duke përfshirë këtu dhe rolin e formatit të zgjedhur të buxhetit.

Çështja në themel të punimit është ndikimi që ka informacioni mbi performancën e programeve të buxhetit publik në Shqipëri në vendim-marrjen buxhetore në lidhje me financimin e përvitshëm të programeve publike. Buxheti publik në Shqipëri, në vitet e tranzicionit, është ndikuar nga një sërë faktorësh dhe ndër të tjera, nga formati i përzgjedhur i buxhetit, që në rastin tonë është ai i bazuar në programe. Performanca është theksuar pasi të paktën formalisht, një pjesë e vendimeve në lidhje me buxhetin janë të ndikuara nga matja e performancës së programeve dhe informacioni i performancës, e më gjërësisht si pjesë e lëvizjes për rritjen e performancës që qeverisjes në vende të ndryshme.

### **IV. Kufizimet e studimit**

Ky punim ka hasur në një sërë problemesh që përkthehen dhe në vetë kufizimet e studimit. Ka qënë tepër e vështirë që të sigurohej një bazë e të dhënave e plotë dhe e besueshme në lidhje me variablat e përfshirë në studim.

Shumë vështirësi janë hasur edhe në plotësimin e pyetësorëve të lidhur me performancën e programeve qeveritare, gjë që ka ndikuar në një numër jo shumë të lartë të tyre. Fillimisht objektivi i përcaktuar ishte që pyetësori t'u drejtohej dhe të plotësohej nga të gjitha ministrinë, si institucionet buxhetore qëndrore dhe nga institucionet e pavarura si: Kuvendi dhe



Presidenca, por duke qënë se ishte e pamundur që të realizohej ky objektiv, janë bërë përpjekje që të sigurohen sa më

shumë pyetësorë të plotësuar për qëllimet e studimit në më të shumtën e institucioneve të sipërpërmendura.

Gjithashtu, edhe pyetësorët që janë plotësuar kanë pasur mjaft pyetje të lëna pa përgjigje, për arsye të panjohura, edhe pse pyetësori ishte ndërtuar në mënyrë të tillë që t'i konsumonte sa më pak kohë dhe energji të anketuarve, që ishin punonjësit publikë në zyrat e buxhetit dhe të financës të institucioneve buxhetore të synuara. Kjo do të thotë që studimi has në kufizime të lidhura me të dhënat e disponueshme dhe në shtrirjen e gjetjeve të studimit.

Një tjetër kufizim ka qënë edhe sigurimi i bazës së të dhënave për shtetet e rajonit, domethënë vendet e Ballkanit Perëndimor, pasi janë vende që përveç të kaluarës së ngjashme nën të njëjtën trashëgimi të regjimeve komuniste si dhe të përpjekjes për demokratizim, e të kulturës së ngjashme politike, janë mjaft të ndryshme, në aspekt komparativ, në lidhje me faktorët politikë, ekonomikë, socialë, ligjorë, e të tjera si këto.

## V. SHQYRTIMI I LITERATURËS

*“On what basis shall we decide to allocate X funds for program A instead of program B?”*, V. O.

### *Key (1940)*

Buxheti publik është një nga problemet më të rëndësishme të të gjitha qeverive. Procesi i buxhetimit shtetëror është po aq i vjetër sa dhe krijimi i shteteve. Që me krijimin e shteteve, ato për të përmbushur detyrimet e tyre hartonin buxhetet e tyre, duke planifikuar të ardhurat që do të grumbullonin dhe shpenzimet që do të realizonin. Natyrisht që së bashku me evoluimin e formës së qeverisjes, ka ndryshuar dhe qëllimi i hartimit e miratimit të buxheteve. Nëqoftëse në fazat e para të zhvillimit të shteteve hartimi i buxheteve kishte si qëllim krijimin e mundësive financiare të qeverive për realizimin e luftërave apo për mbrojtjen e një vendi të caktuar, tashmë qëllimi i hartimit dhe zbatimit të buxheteve të një vendi është dhe krijimi i kushteve për një zhvillim sa më të begatë për shoqërinë dhe ekonominë e një vendi. Marrja përsipër e funksioneve ekonomike prej shtetit, solli si domosdoshmëri gjetjen e rrugëve dhe metodave më të mira në drejtim të planifikimit dhe realizimit të buxheteve më të përshtatshme për një vend të caktuar.

V. O. Key<sup>2</sup> që në vitin 1940, në studimin e tij “Mungesa e një teorie të buxhetit”, shtron një pyetje shumë të rëndësishme: “Mbi bazën e cilave kriteret do të vendoset që të alokohen X fonde për programin A dhe jo për programin B?”. Kjo pyetje akoma edhe sot nuk ka marrë një përgjigje nga buxhet-bërësit, që kur u diskutua për herë të parë nga autori, përpara 74 vitesh. Në fakt, vendimi mbi bazën e të cilit buxhet-bërësit alokojnë shumën të caktuar të të ardhurave për programe të ndryshme, mbetet akoma dilema dhe përgjegjësia kryesore e tyre.

Mbi ç’bazë merret vendimi për shpërndarjen e fondeve për programet? Key në studimin e tij, theksonte faktin se akoma nuk kishte një teori të përgjithshme të buxhetit që t’i jepte përgjigje pyetjes së mësipërme dhe për me tepër, sipas tij, alokimet e burimeve në buxhet

bëhen sipas prioriteteve të përcaktuara nga politika. Sigurisht, që pyetja merr përgjigje të ndryshme nga individë dhe aktorë të ndryshëm të përfshirë në procesin e buxhetimit publik, që kanë dhe interesa dhe motive të ndryshme në lidhje me rezultatet e buxhetit publik.

Këtu është i domosdoshëm një shqyrtim i kuadrit teorik në lidhje me ndikimin e faktorëve të ndryshëm politikë, ekonomikë, burokratikë dhe ligjorë, si edhe e formatit të përzgjedhur të buxhetit në performancën e programeve buxhetore nga njëri vit buxhetor në tjetrin, si dhe nga ana tjetër, e informacionit të performancës mbi vendimet për alokimin e burimeve në shoqëri. Për këtë arsye, është e nevojshme të analizohen formatet e buxhetit, llojet kryesore të formateve dhe rëndësinë e tyre në buxhetimin publik. Por, më parë është e domosdoshme të shpjegohen edhe disa koncepte kyçe të lidhura drejtëpërdrejtë me dizertacionin. Në këtë kontekst, është me shumë rëndësi të përkufizohen termat: buxhet publik, buxhetim publik, performancë e qeverisjes

Duke kaluar nga origjina e termit buxhet, në Dictionary of Economics (2006), buxheti përkufizohet si: „një plan i të ardhurave dhe shpenzimeve të pritshme (zakonisht për një vit). Në përgjithësi, termi i referohet planit vjetor të taksave dhe shpenzimeve qeveritare, të propozuara nga ministri i financave, por përdoret gjithashtu edhe për planifikimin financiar të kompanive dhe individëve.

Ndërsa, në Shqipëri, që në Kushtetutë është sanksionuar në nenin 155, në pikën 1 dhe 2, që: “1. Sistemi buxhetor përbëhet nga buxheti i shtetit dhe nga buxhetet vendore, dhe 2. Buxheti i shtetit krijohet nga të ardhurat e mbledhura prej taksave, tatimeve dhe detyrimeve të tjera financiare, si dhe nga të ardhura të tjera të ligjshme. Ai përfshin të gjitha shpenzimet e shtetit”.

Më tej, në Ligjin Organik të Buxhetit, LOB, “Ligj për menaxhimin e sistemit buxhetor në Republikën e Shqipërisë”, nr. 9936, datë 26.06.2008, përcaktohet shprehimisht në nenin 3, pika 1, që buxheti është: “Buxhet është tërësia e të ardhurave, shpenzimeve dhe financimeve të qeverisjes qendrore e vendore dhe të fondeve speciale, të cilat miratohen me ligj nga Kuvendi i Shqipërisë, ose me vendim të këshillit të njësisë së qeverisjes vendore.”

Me përcaktimin e termit buxhet është e nevojshme të përkufizohet edhe se çfarë është buxhetimi publik. Ai i referohet gjithë procesit të përgatitjes, hartimit, miratimit, zbatimit dhe auditimit të buxhetit publik në një vend të caktuar.

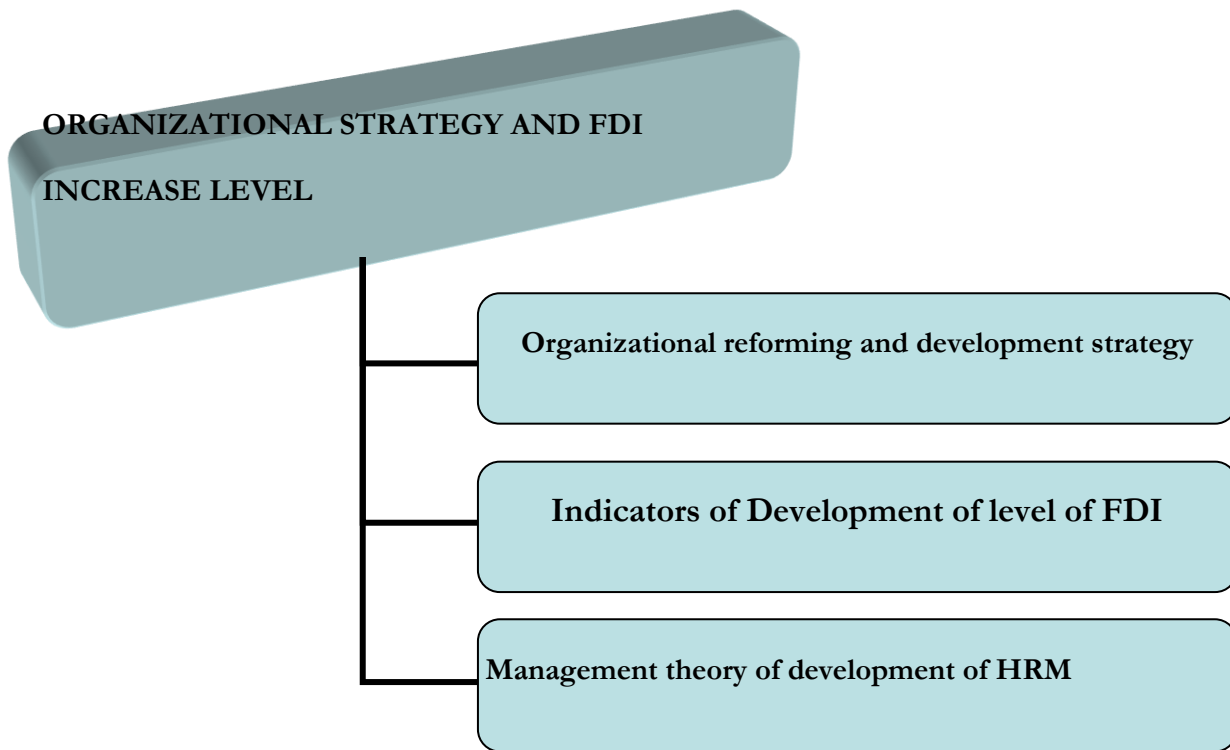
Duke kaluar nga origjina e termit buxhet, në Dictionary of Economics (2006), buxheti përkufizohet si: „një plan i të ardhurave dhe shpenzimeve të pritshme (zakonisht për një vit). Në përgjithësi, termi i referohet planit vjetor të taksave dhe shpenzimeve qeveritare, të propozuara nga ministri i financave, por përdoret gjithashtu edhe për planifikimin financiar të kompanive dhe individëve.

Ndërsa, në Shqipëri, që në Kushtetutë është sanksionuar në nenin 155, në pikën 1 dhe 2, që: “1. Sistemi buxhetor përbëhet nga buxheti i shtetit dhe nga buxhetet vendore, dhe 2. Buxheti i shtetit krijohet nga të ardhurat e mbledhura prej taksave, tatimeve dhe detyrimeve të tjera financiare, si dhe nga të ardhura të tjera të ligjshme. Ai përfshin të gjitha shpenzimet e shtetit”.

Më tej, në Ligjin Organik të Buxhetit, LOB, “Ligj për menaxhimin e sistemit buxhetor në Republikën e Shqipërisë”, nr. 9936, datë 26.06.2008, përcaktohet shprehimisht në nenin 3, pika 1, që buxheti është: “Buxhet është tërësia e të ardhurave, shpenzimeve dhe financimeve të qeverisjes qendrore e vendore dhe të fondeve speciale, të cilat miratohen me ligj nga

Kuvendi i Shqipërisë, ose me vendim të këshillit të njësisë së qeverisjes vendore.”

Me përcaktimin e termit buxhet është e nevojshme të përkufizohet edhe se çfarë është buxheti publik. Ai i referohet gjithë procesit të përgatitjes, hartimit, miratimit, zbatimit dhe auditimit të buxhetit publik në një vend të caktuar.



Source: Higgins, J. M. 1983 *Organizational and Strategy "Management Strategy"* 2<sup>nd</sup> Dryden New York,

## TEORITË NORMATIVE DHE TEORITË DESKRIPTIVE

Ka dy qasje kryesore me anë të të cilave mund të studiohet administrimi publik dhe vetë buxhetimi publik, që janë dy rrymat kryesore teorike: ajo deskriptive dhe ajo normative (Rubin, 1990). Në përgjithësi, teoria deskriptive, synon të përshkruajë dhe shpjegojë ngjarjet duke gjetur të përbashkëtat në raste të ndryshme në sektorin publik, me anë të vëzhgimit, ndërsa teoria normative synon ofrimin e zgjidhjeve, duke u bazuar në vlerat dhe normat.

Teoria normative në buxhetimin publik ka filluar që në fillim të shek. XX, kur reformatorët në Shtetet e Bashkuara po kundërshtonin sistemin e patronazhit në Administrimin Publik, që përfshinte edhe sistemin e buxhetimit, i cili dominohej nga legjislaturat dhe që shoqërohej me nivele të larta të korrupsionit dhe të inefiçencës (Burkhead 1956, Wildavsky & Caiden 2003).

Në këtë kontekst, duhej zhvilluar një shkencë e administrimit e veçuar nga politika (Denhardt, 2010) pra, ishte e nevojshme që të ndahej administrimi nga politika, për të bërë menaxhimin e punëve të qeverisë, të ngjashëm me menaxhimin e bizneseve (Wilson 1887; White 1926). Boshti qëndror i kësaj periudhe ishte efienca<sup>3</sup> në sektorin publik: Taylor me menaxhimin shkencor; Weber me burokracinë ideale, që bazohej në racionalitetin dhe autoritetin racional-ligjor të burokratëve; W. Wilson dhe L. White me ndarjen e administrimit nga politika; (Taylor 1911; Fayol 1949). Kështu, koncepti i kompetencës neutrale, i referohej punës së administratorëve publikë, që do të duhej të ishin të përgjegjshëm ndaj autoriteteve politike, por pa e cënuar ndarjen e politikës nga administrimi publik (Goodnow 1900; Denhardt, 2009). Gjatë kësaj periudhe, shqetësimi kryesor i reformatorëve ishte zgjerimi i pushtetit të ekzekutivit në lidhje me formulimin e politikave, por edhe në lidhje me procesin e buxhetit, me një rol më të vogël të legjislativit, me anë të miratimit të Ligjit të Buxhetit dhe Kontabilitetit të vitit 1921 (“Budget and Accounting Act”).

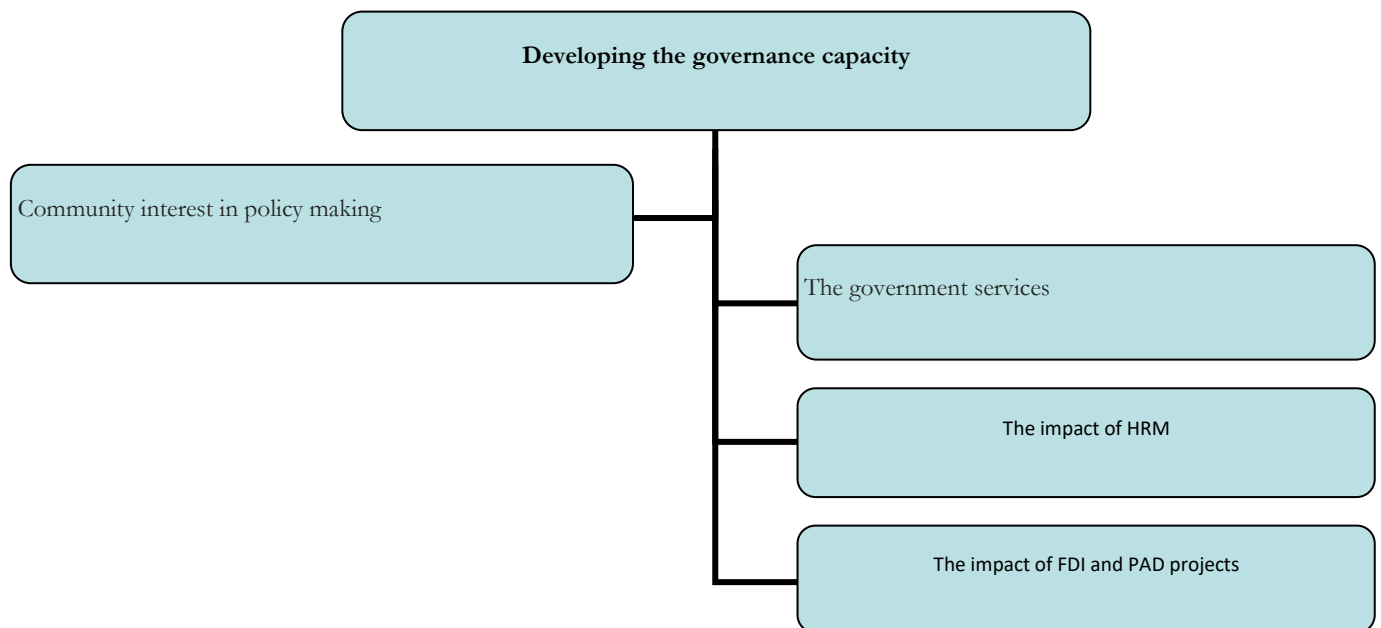


Figure 3: Bradler&Sediss, *Individualism and organizational behavior, USA Company: Kingston, Ontario, 1989.*<sup>246</sup>

- Matja e performancës së qeverisjes, domethënë e performancës së realizimit të programeve qeveritare të parashikuara në buxhetin publik është tepër e rëndësishme për të kuptuar më mirë punën e qeverisë si dhe sasinë e mënyrën e përdorimit të burimeve, në lidhje me nevojat shoqërore. Performanca e e qeverive janë: Inputet dhe inputet e ndërmjetme: burimet për prodhimin e outputeve; Outputet: sasia dhe cilësia e të mirave dhe e shërbimeve të prodhuara; Outcome: progresi në arritjen, realizimin e objektivave të programit; Impakti: synimet e programit; Gjerësia (efektiviteti) individët që përfitojnë ose

<sup>246</sup>Tilles, S. “How to Evaluate Corporate Strategy,” Harvard Business Review, 41, 4, 111-21.

*Organizational Management* “Department of the Environment, London 1990. De Soto, Herminie; Overseas Private Investment Corporation, 1100 New York Ave., NW Washington, *The assessment of the effects of certain public and private projects on the environment,*” pgs. 123-129 Official Journal of the USA

që çënohen nga një program. Ndërsa, ndër indikatorët e performancës janë: cilësia, kënaqësia e konsumatorit, produktiviteti: output/orë pune, efiçenca: kosto/output.

## **KONKLuzionet:**

Si pjesë e lëvizjes drejt reformimit të qeverisjes dhe të buxhetimit publik, pra të lidhur me buxhetimin e orientuar drejt rezultateve, formati i bazuar në performancë dhe ai në programe edhe pse janë tepër të ngjashëm, dallojnë nga njëri-tjetri. Format i bazuar në performancë është i lidhur me rezultatet konkrete të realizuara nga institucionet buxhetore deri në nivel njësie shpenzuese në çdo vit buxhetor, pra lidhet me të kaluarën. Ndërsa, formati i bazuar në programe lidhet me synimet dhe objektivat e përcaktuara për të ardhmen, me anë të një procesi të kujdesshëm të planifikimit strategjik.

- Rezulton se për përmirësimin apo rritjen e fokusit të performancës mbi buxhetin, janë implementuar ndryshime të mëdha në Australi, Zelandë, Finlandë, Suedi dhe Mbretërinë e Bashkuar. Megjithatë, kur i referohemi aspekteve të reformës së menaxhimit financiar, që lidhen më shumë me performancën sesa me kursimet, evidentohen sipas autorëve Pollit dhe Bouckaert një sërë trajektoresh të pjeshme:
  - a. Hapi i parë është shpesh publikimi i disa informacioneve mbi performancën bashkë me dokumentet vjetore të buxhetit që të lidhen me alokimet financiare specifike.
  - b. Hapi i dytë është të fillohet të ndryshohet formati dhe përmbajtja e vetë buxhetit, duke u zhvendosur nga buxhetimi linjë/zë, drejt disa kategorizimeve të lidhura me performancën, ose duke u përpjekur të lidhim buxhetimin me proceset e reja të planifikimit strategjik.

## **References**

Glueck, W.F. and Jauch, L. R. Business Policy and Strategic Management, 4<sup>th</sup>, McGraw-Hill, New York, 1984

Higgins, J. M. 1983” Organizational and Strategy” Management strategy” 2<sup>nd</sup>Dryden New York,

Hofer, C, W. and Schendel D 1983, Strategy Formulation: Analytical Concepts, West, St Paul,

“Industrial Performance Analysis, 1987-1988 ICC “Business Policy and Management Capacity,” 2<sup>nd</sup> Irwin, Homewood, IL, 1985.

Tilles, S. “How to Evaluate Corporate Strategy”, Harvard Business Review, 41,4, 111-21.

Organizational Management “Department of the Environment, London 1990.De Soto, Hermine; Overseas Private Investment Corporation, 1100 New York Ave., NW Washington, The

assessment of the affects of certain public and private projects on the environment”, pg 123-129  
Official Journal of the USA

Newman E. H. Constructive Control: Design and Use of Control Systems, Prentice Hall,  
Englewood Cliffs, Nj.1975.

Higgins, J. M. “Organizational Policy and Strategic Management of Water”, 2<sup>nd</sup> den, Dryden New  
York, 1983

Hofer, C, W. and Schendel, D, Dstrategy Formulation: Analytical Concepts, West, St Paul, MN,  
1983.

Industrial Performance Analysis, 1987-1988 edn, ICC Business Policy and Management Hedrick  
Capacity, 2<sup>nd</sup> edn Irwin, Homewood, IL, 1985.

Glueck, W.F. and Jauch, L. R. Business Policy and Strategic Management, 4<sup>th</sup>, edn, McGraw-  
Hill, New York, 1984

Bishop, E. B. “ROCE as s Tool for Planning and Control”, Long Range Planning, 2,4, 1969, 80-7.

Tilles, S. “How to Evaluate Corporate Strategy”, Harvard Business Review, 41, 4, 1963, 111-21.

Commission of the European Communities, “Council directive of 27 June 1985 on the assessment  
of the affects of certain public and private projects on the environment”, in Official Journal of the  
European Communities, L175, pages 40-48.

## **PJESËMARRJA E TE RINJËVE NE POLITIKË SFIDAT DHE PRESPEKTIVA**

**Dr. Yllka RUPA-** Universiteti i Shkodres “Luigj GURAKUQI”

### **Abstrakt**

Pjesëmarrja e të rinjëve në veprimtari të ndryshme sociale po bëhet e evidente gjithnjë e më shumë. Bëhet fjalë për organizata që promovojnë të drejtat e të rinjëve, e gjithashtu edhe për rrjete të posacme rinore që trajtojnë probleme të mprehta që shqetësojnë sot të rinjtë në Shqipëri, sic mund të jenë çështje që kanë të bëjnë me dhunën, bulizmin, diskriminimin etj. Shqipëria renditet ndër vendet që ka një legjislacion të mirë nga pikëpamja e mbrojtjes juridike që u sigurohet të miturve. Gjithashtu ekzistojnë edhe institucione të ngritura për monitorimin e zbatimit të ligjit si dhe për ndjekjen e rasteve të denoncuara në shkelje të të drejtave të fëmijëve. Mirëpo në kontekstin e përfshirjes së tyre në vendimmarrje nuk ka ende një legjislacion që të mundësojë përfshirjen e të rinjëve në organe të rëndësishme që marrin vendime në nivel qendror apo lokal. Në mungesë të dispozitave të vecanta si dhe në mungesë të një ligji për rininë, lind nevoja e fokusimit në dispozita më të përgjithshme që rezultojnë të shpërndara në fusha të ndryshme të së drejtës, të cilat mundësojnë nga pikëpamja ligjore angazhimin e të rinjëve në vendimmarrje. Në këtë shkrim do të flitet për këto mundësi pasi të jetë prezantuar një panoramë e përgjithshme e mbrojtjes juridike të të rinjëve në Shqipëri.

1. Pjesëmarrja e të rinjëve në çështje më rëndësi shoqërore por edhe politike, shihet sot si një mundësi për të promovuar ndryshime serioze në mënyrën e konceptimit të instrumentave kyce që mundësojnë standartet për një të sotme më të mirë dhe një të ardhme me prespektivë. Trendet e



kohes në funksion të ndryshimeve për një botë më sociale dhe të garantuar përsa i përket respektimit të ligjit, synojnë gjithnjë e më tepër të promovojnë të rinjtë si aktorë të rëndësishëm dhe me potenciale të jashtëzakonshme përsa u takon ndryshimeve cilësore në mënyren e konceptimit dhe të qasjeve të reja të politikave vendimmarrëse. Konceptet moderne të botëkuptimit mbi organizimin shoqëror dhe politikëbërjen, kanë të bëjnë kryesisht me aplikimin e metodave të reja inovative që kanë për qëllim jo vetëm përfshirjen dhe promovimin e të rinjëve, por mbi të gjitha prezantimin e tyre si aktore kryesor në politika dhe strategji reale lidhur me fusha prioritare. Fuqizimi i të rinjëve në politikëbërje dhe vendimmarrje është i lidhur me një sërë faktorësh të cilët duke qenë prezent që në formimin e hershëm të tyre, krijojnë mjedisin që frymëzon, inspiron, por në rastin më të keq edhe mund të frenojë kapacitetet e tyre potencialë. Kjo lidhet me politikat që cdo shtet ndërmerr në funksion të ngritjes së kapaciteteve tek të rinjtë. Shtetet klasifikohen sot si demokratike dhe sociale mbi kritere që kanë të bëjnë pikërisht me politikat që garantojnë për fëmijët, të rinjtë si dhe grupeve të tjera, për të cilat kërkohet si domosdoshmëri një lloj ndërmjetësimi nga ana e shtetit. Ashtu sikurse edhe shteti, individit është një subjekt i caktuar, që për shkak të kapacitetit juridik është i aftë të hyjë në marrëdhënie, të krijojë grupime të caktuara politike dhe sociale dhe të llojë padyshim, për çështje tek të cilat paraqitet si subjekt direkt i interesuar. Shteti nga ana e tij është subjekti që mbart forcën e pushtetit që ka kompetencën ekskluzive të rregullimit me ligj të marrëdhënieve mes subjekteve në territorin ku shtrin sovranitetin. Kjo forcë e pushtetit në shtetet demokratike dhe sociale buron nga ligji dhe është nëshërbim dhe funksion vetëm të tij. Për këtë, konceptet shtet ligjor dhe shtet i së drejtës i referohen vetëm shteteve moderne, ku organizimi politik, ekonomik e shoqëror i referohet vetëm ligjit. Mirëpo ligjet në vetvete janë produkt i mendësive dhe filozofive me të cilat mbahet pushteti dhe drejtohet gjithashtu. Pushteti i së drejtës në shtetet demokratike është i orjentuara drejt parimeve të tilla si drejtësia sociale, prosperiteti, pushteti i ligjit, liria, drejtësia etj. Të tëra këto koncepte poqese përbëjnë tabanin mbi të cilin ndërtohet korpusi ligjor, janë premisa të sigurta për të garantuar mirëqënien e qytetarëve dhe prespektiven e tyre. Max Weber e quan shtetin shoqatë politike dhe politiken në vetvete njëkoncept të gjërë brenda të cilit përfshihet edhe arsimimi, puna, çështjet sociale, e në mënyrë të vecantë çështjet e fëmijëve dhe të rinjëve. Sipas tij shteti modern është një aparat legjitim i sanksionit pa të cilin shoqëria nuk do të kishte rregulla dhe do të dorëzohej ndaj anarkisë. Mirëpo shteti në saj të funksionit të tij drejtues dhe rregullues përmes së drejtës, duhet të fokusohet dhe në disa grupe të caktuara, të cilat duhet të jenë në qendër të vëmendjes për shkak të kapaciteteve që mbartin dhe për shkak të energjive që përcojnë. Përsa u përket të rinjëve, çështja paraqitet delikate. Në antikitet kur e pyeten Aristotelin se c' mendon për çështjen e prespektives, ai u përgjigj:- Drejtohuni rinise, ajo di gjithcka!

Kjo thënie proverbiale ka për qëllim të orjentojë shtetarët në përcaktimin e politikave direkte për të rinjtë. Me politika direkte duhen kuptuar ato të cilat janë të orjentuara në çështjet më kyce të arsimimit dhe edukimit të fëmijëve dhe të rinjëve. Mirëpo të ndërtosh politika do të thotë të krijosh së pari mekanizma të plotë ligjore dhe institucionale pa të cilët do ishte e kotë cdo lloj sipërmarrje sociale apo politike për çështjet e të rinjëve. Nismat më të fundit në kuadër të promovimit të të rinjëve synojnë t'i trajtojnë ata në spektrin e vetëorganizimit dhe ngritjes me forcë të zërit për rregullimin e pozitës së tyre sociale. Mirëpo ky stad ndërveprimi kërkon patjetër një rini të formuar të kualifikuar dhe të edukuar përsa i përket të drejtave dhe në mënyrë të vecantë të drejtave që kanë. Nuk mund të jesh kurrë një lider i zoti nëse nuk ke marrë një njohje të një niveli të paktën mesatar lidhur me të drejtat dhe detyrimet që ke jo vetëm si irlind, por edhe si qytetar. Për më tepër kjo gjë është e lidhur ngushtë me mundësitë që ofrohen të rinjëve në ato mjedise kushtojnë, edukohen, kualifikohen apo edhe organizohen. Organizimi dhe pjesëmarrja janë foma të larta të lirisë së shprehjes sidomos kur merren përsipër çështje që kanë një impakt të gjerë, e për këtë nivelin i kualifikimit presupozon njohje të thella në fushën e së drejtës. Edukimi i fëmijëve me të drejtat e tyre duhet të jetë pjesë e rëndësishme e kurrikulave. Për të qenë promotor të rëndësishëm të zhvillimit, të rinjtë duhen edukuar me nocionet bazë të shtetit dhe të së drejtës.

Në fushen e mbrojtjes juridike, Shqipëria renditet ndër vendet me plotësimin më të lartë të kuadrit ligjor mbi të drejtat e fëmijëve. Ndërkohë janë ngritur edhe strukturat institucionale të nevojshme për të mbikqyrur zbatimin e ligjit, evidentimin e rasteve të shkeljes së ligjit dhe ndjekjen e tyre në rrugë ligjore. Në qender të rregullimeve ligjore që fillojnë me Kushtetuten, Konventat e ratifikuara në mbrojtje të të drejtave të fëmijëve si dhe ligjit bazë për të drejtat dhe mbrojtjen e fëmijëve, është vendosur interesi më i lartë i fëmijës. Për të garantuar këtë janë afirmuar të drejtat me karakter universal dhe të patjetërsueshe që lidhen me jetën dhe integritetin e fëmijës, por edhe të drejta të tjera që rregullojnë pjesëmarrjen e fëmijës në të gjitha ambjentet, si dhe marrëdhëniet me të gjithë ata aktorë që ndikojnë në jetën e tyre. Të drejtat e fëmijëve janë të kategorizuara në tre klasifikime që korrespondojnë të drejtave vetjake të personit të cilat krijojnë një mbrojtje dhe paprekshmëri të fëmijës, në aspekte që lidhen me mirëqenien shëndetësore, intelektuale dhe emocionale, si dhe të drejtat ekonomike dhe ato politike. Kategoria e të drejtave politike realizohet nga vetë femija në moshën 18 vjeç me arritjen e zotësisë së plotë për të qenë përgjegjës për veprimet që bëjnë, ndërsa të drejtat ekonomike fitohen më herët, në moshën 16 vjeçare. Njëi mitur mund të lidhë një kontratë pune dhe mund të administrojë të ardhurat që nxjerr si i punësuar. Kuptohet që legjislacioni përkatës ka të përcaktuara rregulla të vecanta për kategorinë e të miturve në fushën e punësimit.

## **2. Kush konsiderohet fëmijë dhe cili është statusi juridik i të miturve deri në moshën 18 vjeç.**

Fëmijë konsiderohet cdo person që nga lindja e deri në moshën 18 vjeç. Kjo është një periudhë që lidhet me një status të vecantë të të rinjve që përcakton pozitën e tyre lidhur me të drejtat dhe detyrimet si dhe realizimin e tyre përmes përfaqësuesve ligjore.

Mosha 18 vjeç konsiderohet moshë e rritur dhe të rinjtë tashmë janë në gjendje të marrin përsiper vetë të drejtat dhe detyrimet që kanë, pra fitojnë zotësinë për të vepruar. Në këtë aspekt ata mund të jenë pjesë edhe e të drejtave të tyre politike, sic janë e drejta për të marrë pjesë në një proces zgjedhor duke ushtruar të drejtën e votes, por edhe e drejta për të qenë vetë kandidatë për t'u zgjedhur në organe të ndryshme legjislative apo vendimmarrëse. Deri në moshën 18 vjeç fëmijët nuk kanë mundësinë ligjore të ushtrojnë të gjitha të drejtat që kanë. Ata i realizojnë të drejtat përmes përfaqësuesve të tyre ligjore që janë prindërit dhe në mungesë të tyre kujdestarët. Kjo kategori konsiderohet pa zotësi veprimi (të miturit deri në moshën 14 vjeç), ose me zotësi të kufizuar veprimi, (të miturit nga 14 deri në 18 vjeç) për shkak të pamundësisë intelektuale të marrjes përsiper të përgjegjësisë dhe detyrimeve të tjera. Në disa shtete mosha e rritur fillon më shpejt e kjo varet nga ligjet e shtetit ku jeton fëmija. Por duhet nënvizuar fakti se pavarësisht zotësisë së kufizuar të veprimit, fëmijët nga 14 deri në 18 vjeç mundën vetë të realizojnë disa të drejta dhe të kryejnë disa veprimtari në fusha të caktuara. Ata mund të fillojnë një marrëdhënie të mbrojtur pune pasi ligji parashikon se në moshën 16 vjeç mund të hysh në një marrëdhënie të ligjshme punësimi si dhe mund të disponosh lidhur me të ardhurat që nxjerr nga puna. Mundesh gjithashtu të jesh pjesë e aftësisë dhe kualifikimit profesional. Fëmijët kanë të drejtën të organizohen në njësi ose ente, apo rrjete të caktuara, të shprehin mendimet e tyre si dhe të dëgjohen në një procedim të caktuar administrativ. Në aspektin e çështjeve që shqetësojnë fëmijët, këta mund të llobojnë dhe t'u merret mendimi në varësi me shkallën e tyre të njohjes dhe të kuptimit të problemit si dhe për çështje që lidhen me ta. Në Shqipëri ende nuk ka një ligj që të përcaktojë me saktësi se çfarë statusi juridik kanë të rinjtë mbi moshën 18 vjeç. Megjithatë ka një institucion të rëndësishëm qendror që mbron rininë dhe çështjet e saj, ende nuk ka një ligj për rininë. Vendet e rajonit kanë ligje të posacme për rininë dhe politikën rinore, duke përcaktuar qartë se cilat janë edhe organet përgjegjëse në mbrojtje të rinisë dhe detyrimin ligjor që kanë ato për të ngritur strukturat përgjegjëse që hartojnë politikën rinore. Bazuar në përcaktimet që japin legjislacionet e huaja, quhet i ri individ i ri nga 18 deri në 21 vjeç. Në disa shtete i ri quhesh deri në moshën 24 vjeç e në disa të tjera deri në moshën 26 vjeç. Pavarësisht se në Shqipëri nuk ka një ligj të posacëm për

rininë, ekzistojnë dispozita të tjera ligjore që në mënyrë përgjithësuese realizojnë dhe mbrojnë pozitën juridike të individit duke krijuar edhe mundësinë e organizimit dhe përfshirjes së tij në organet vendimmarrëse.

### 3. Kuadri ligjor që mundëson përfshirjen e të rinjëve në vendimmarrje.

Kushtetuat është ligji me i rëndësishëm dhe me fuqinë më të lartë juridike. Nga kushtetuta burojnë parimet bazë tëndërtimit të gjithë korpusit ligjor që rregullon fushat shoqërore. Aty janë të parashikuara të drejtat dhe liritë themelore të individit dhe kuptohet se ato janë të barabarta për të gjithë. Të rinjtë ashtu edhe fëmijët janë pjesë e këtyre të drejtave dhe parimeve të rëndësishme sic janë barazia, liria, ndalimi i diskriminimit etj. Ndër të tjera, kushtetuta ka parashikuar objektivat sociale ku të miturit krahas grupeve të tjera shoqërore kanë një trajtim dhe mbrojtje të vecantë nga shteti. Në pjesën ku flitet për të drejtat dhe liritë themelore janë të parashikuara edhe të drejtat dhe liritë politike. Cdo shtetas që ka mbushur moshën tetëmbëdhjetë vjeç, qoftë edhe ditën e zgjedhjeve ka të drejtën të zgjedhë dhe të zgjidhet.<sup>247</sup> Garantohet gjithashtu liria e organizimit dhe e tubimeve paqësore si dhe e drejta e informimit nga organet e administratës publike përmes kërkesave, ankesave etj. Nga ky përcaktim kushtetues lind e drejta e cdo të riu që në mënyrë individuale apo kolektive të bëhet pjesë e rrjeteve të caktuara rinore, qendrave apo organizatave të ndryshme të cilat mund të ushtrojnë çfarëdo lloj veprimtarie në fushën politike e sociale, me të vetmin kusht atë të respektimit të rendit kushtetues e politik. Kjo është një mundësi reale e të rinjëve të organizohen dhe të llobojnë për vetëpërfshirje në organet vendimmarrëse. Eksperienca shqiptare në fushën e përfshirjes së të rinjëve në vendimmarrje nuk sjell asnjë mundësi të sigurt të përfshirjes së tyre në strukturat më të larta vendimmarrëse qendrore apo lokale. Kjo sepse asnjë dispozite ligjore nuk përmban një kuotë të detyrueshme që mundëson një pjesëmarrje të tillë. Kodi zgjedhor parashikon kuota të sigurta të përfshirjes së grave në listat fituese të kandidatave për në institucione vendimmarrëse, por në asnjë nen nuk bëhet fjalë për të rinjtë. Gjithësesi ekziston mundësia ligjore e përfaqësimit të subjekteve të propozuara nga një grup zgjedhësish që mund të rezultojë e vlefshme në rastet kur propozimet vijnë nga grupe të organizuara rinore.<sup>248</sup> Mundësi tjetër e përfshirjes së të rinjëve në vendimmarrje është ajo

<sup>247</sup> Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë, neni 45

Çdo shtetas që ka mbushur tetëmbëdhjetë vjeç, qoftë edhe ditën e zgjedhjeve, ka të drejtën të zgjedhë dhe të zgjidhet.

Përfshihen ata që janë dënuar për një krim ose për cenim shumë të rëndë dhe serioz të sigurisë publike. Vota është vetjake, e barabartë, e lirë dhe e fshehtë.

Kushdo ka të drejtë të organizohet kolektivisht për çfarëdo qëllimi të ligjshëm.

Organizatave ose shoqatave që ndjekin qëllime antikushtetuese janë të ndaluara sipas ligjit.

<sup>248</sup> Kodi Zgjedhor parashikon se:

Një grup zgjedhësish në një zonë zgjedhore kanë të drejtë të propozojnë një kandidat për atë zonë zgjedhore.

Kandidati i propozuar nga një grup zgjedhësish nuk mund të jetë pjesë e asnjë partie apo koalicioni që konkurren në zgjedhje dhe as të mbështesë haptazi apo në mënyrë të tërthortë ndonjë subjekt apo kandidat tjetër që konkurren në zgjedhje.

Për paraqitjen e një kandidati nga zgjedhësit krijohet një komitet nismëtar me jo më pak se 9 zgjedhës nga zona zgjedhore përkatëse.

Jo më vonë se 70 ditë para datës së zgjedhjeve komiteti nismëtar regjistrohet në KQZ, duke paraqitur emrat e anëtarëve të komitetit.

Komiteti mund të regjistrojë një kandidat për deputet vetëm në rast se ka marrë mbështetje për kandidatin nga një numër zgjedhësish që i korrespondon jo më pak se 1 për qind të listës së zgjedhësve të zonës zgjedhore, por në çdo rast jo më shumë se 3,000 zgjedhës.

përmes antarësimit në subjekte politike. Kjo është një mundësi për të qenë pjesë e strukturave të caktuara politike të cilat e rregullojnë veprimtarinë e tyre përmes statuteve. Të rinjtë janë parë gjithmonë si faktorë të rëndësishëm sidomos në marrjen e nismave novative nga subjektet politike, e më së shumti si një elektorat i dobishëm i pritshmërisë së rezultateve zgjedhore. Në statutet e tyre partitë politike nuk vënë kriter moshën madhore për antarësimin e të rinjëve. Vetëm në një rast vihet si kriter për antarësimin moshë 18 vjeç<sup>249</sup>. Në përgjithësi të rinjtë janë të përfshirë në organizata rinore të cilat konsiderohen pjesë integrale e partive politike. Kjo gjë e zbeh edhe më shumë mundësinë reale të përfshirjes së tyre në organet vendimmarrëse. Perjashtim bën një subjekt i vetëm politik që e strukturon forumin rinor si organizatë partnere dhe pikërisht ky fakt ka mundësuar një pjesëmarrje më të lartë të të rinjëve që kanë ardhur nga ky forum në organet vendimmarrëse.<sup>250</sup> Asnjë nga statutet e partive politike shqiptare nuk japin garanci statute për një pjesëmarrje të detyrueshme të përfaqësive të të rinjëve në parlament apo këshilla bashkiakë. Janë këto dy nga organet më të rëndësishme lidhur me marrjen e vendimeve për të rinjtë në kuadër të projektimit dhe zbatimit të politikave rinore. Më tepër garanci ofrohen për pjesëmarrjen e detyrueshme të përfaqësuesve të forumeve rinore në organet drejtuese dhe vendimmarrëse brenda partive, bëhet fjalë për kryesitë apo asamblete drejtuese ku detyrimisht pjesë e tyre duhet të jetë një përfaqësues i grupimit rinor. Në realitet nuk vihet re ndonjë ndikim i fuqishëm nga strukturat rinore brenda subjekteve politike për përmirësimin e pozitës së tyre të përfaqësimit, më tepër këto çështje trajtohen nga rrjete e organizata rinore të cilat llojnë fuqishëm për çështje të rëndësishme që prekun sot të rinjtë. Përfshirja e të rinjëve në politikë është një trend që synon të përmirësojë jetën e të rinjëve në mjedisin me të cilin përballen cdo ditë. Kështu, po kthehet cdo ditë e më tepër në qendër të iniciativave rinore dhe projekteve gjithashtu. Një rol të rëndësishëm për këtë luan edukimi i të rinjëve me të drejtat dhe mundësitë që ligji iu njeht atyre. Ligji për mbrojtjen dhe të drejtat e fëmijëve ka në qendër mbrojtjen e interesit më të lartë të fëmijës. Për të miturit deri në moshën 18 vjeç janë të parashikuara si të drejtat, ashtu edhe përgjegjësitë e organeve që merren me zbatimin e ligjit. Mund të thuhet se është mjaft e avancuar mbrojtja juridike e kësaj kategorie dhe janë krijuar premisa të duhura për përgatitjen e tyre për në vendimmarrje. Me rëndësi është edukimi i të rinjëve që në fazat e hershme të arsimimit në mënyrë që të rritet tek ata ndjenja e vetëvlerësimit dhe sigurisë. Të drejtat klasifikohen në tre grupe të rëndësishme.

- Te drejtat dhe liritë vetjake
- Te drejtat dhe liritë ekonomike
- Te drejtat dhe liritë sociale dhe kulturore

Sipas ligjit, fëmijët kanë mbrojtje të vecantë nga shteti. Në këtë kontekst shteti është i detyruar të krijojë një mbrojtje të dyfishtë duke ndërmjetësuar me struktura ndërsektoriale për të garantuar interesin më të lartë të fëmijës. Lidhur me të rinjtë ata janë pjesë e të gjitha të drejtave të përcaktuara në kushtetutë dhe mund të jenë subjekte të mbrojtura në cdo nisëm që ndërmarrin në funksion të ushtrimit të të drejtave të tyre. Të rinjtë mund të jenë pjesë e një OJF apo cdo lloj organizate veprimtaria e të cilës nuk bie në kundërshtim me rendin juridik dhe kushtetues. Përveç ligjit kushtetues një rëndësi të posaçme në ndërtimin e legjisllacionit në fushën e mbrojtjes së të drejtave të fëmijëve e kanë edhe konventat ndërkombëtare. Konventa e OKB për Mbrojtjen e të Drejtave të Fëmijëve është akti më i rëndësishëm në këtë fushë dhe është ratifikuar nga Kuvendi në vitin 1992.

Të drejtat kryesore të afirmuara në konventë janë:

---

<sup>249</sup> Statuti i Partise Republikane të Shqipërisë

<sup>250</sup> Statuti i Partise Levizja Socialiste për Integrim

- E drejta për barazi dhe mosdiskriminim: Të gjithë fëmijet kanë të drejta të barabarta. Asnjë prej tyre nuk mund të diskriminohet për shkak të gjinisë, races, fesë, etnisë, gjuhës, gjendjes ekonomike, arsimore dhe sociale.
- E drejta për mbijetesë dhe zhvillim: e cila nënkupton jo vetëm zhvillim të mirë fizik të fëmijës, por edhe një zhvillim të shëndoshë mendor dhe emocional.
- E drejta për të jetuar me prindër: cdo fëmijë ka të drejtë të ketë familje dhe të jetojë me prinderit të cilët kanë detyrimin të kujdesen për ta.
- E drejta për të shprehur mendimin për çështje që lidhen me fëmijën: fëmijët kanë të drejtë të shprehin mendimet dhe dëshirat e tyre për çështje që lidhen me jetën e tyre. Kur fëmijët janë të vegjël, janë prindërit e tyre që vendosin për ta. Por me rritjen ata kanë për detyrë të dëgjojnë edhe fëmijët për çështje që lidhen me ta.
- E drejta për t'u mbrojtur nga cdo formë shfrytëzimi: kjo e drejtë përmban mbrojtjen nga cdo formë dhune, fizike, psikologjike, mendore si dhe përcakton të drejtën e fëmijës për t'u mbrojtur nga cdo lëndim apo shpërdorim, trajtim mospërfillës apo të shkujdesur

Në frymën e Konventes është miratuar vitin që kaloi Ligji Nr.18 për “Mbrojtjen dhe të Drejtat e Fëmijëve”. Ky ligj jo vetëm që përcakton të drejtat e fëmijëve deri në moshën 18 vjeç, por edhe ka detajuar kompetencat dhe përgjegjësitë e institucioneve të posaçme që u krijuan për mbrojtjen e fëmijëve dhe hartimin e politikave dhe strategjive për të përmirësuar jetën e tyre. Vlen të përmendet zgjerimi i fushave të mbrojtjes së fëmijëve si në familje, shoqëri, shkollë, por edhe përcaktimi i detyrimeve si dhe i sanksioneve kundrejt personave që janë në kontakt me fëmijët për shkak të shërbimeve që kryejnë. E drejta për informim si dhe liria e organizimit, qoftë në mënyrë individuale apo kolektive janë premisa për zhvillimin dhe kultivimin tek ata të lidhshpimit dhe ndjenjës për të qenë aktivë në jetën sociale. Kjo padyshim që duhet kultivuar dhe përgjegjës për këtë janë aktorë të ndryshëm që shoqërojnë përditshmërinë e fëmijëve. Mirëpo kalimi nga faza e miturisë në një fazë tjetër që është mosha rinore nuk shoqërohet me ndonjë mbrojtje të caktuar juridike të specifikuar vetëm për rininë. Kjo është një mungesë serioze në legjislacionin shqiptar krahasuar jo vetëm me vendet perëndimore, por edhe vendet e rajonit. Kosova, Serbia, Greqia, Maqedonia etj kanë miratuar ligj të vecanta për të rinjtë dhe politikën rinore. Mospasja e një ligji të vecantë për rininë si dhe mangësia që u konstatuan me lart lidhur me përfshirjen e të rinjve në vendimmarrje ndikojnë në mospërfshirjen e tyre në skema dhe politika prioritare.

## Rekomandime

1. Shqipëria është një vend që ka një legjislacion shumë të mirë lidhur me mbrojtjen e të drejtave të fëmijëve. Ligji për mbrojtjen dhe të drejtat e fëmijëve ka parashikuar të drejtat që mbrojnë fëmijët në të gjitha fushat e jetës dhe ka në qendër mbrojtjen e interesit më të lartë të fëmijës. Aty janë parashikuar edhe organe vendore e qendrore të krijuara në bazë dhe për zbatim të ligjit si dhe organe kombëtare që monitorojnë respektimin e të drejtave të fëmijëve. Mirëpo në Shqipëri ende nuk ka një ligj që rregullon çështjet e rinisë, ndërsa vendet e tjera të rajonit janë më të avancuara përse i përket rregullimit juridik të pozitës së të rinjve. Kështu lind nevoja që çështjet rinore të mos mbesin thjesht në qendër të objektivave të organizatave të ndryshme, por të miratohet një ligj i vecantë që përcakton politikën rinore si dhe institucionet që ndjekin zbatimin e tyre.

2. Përfshirja e të rinjve në vendimmarrje po shihet gjithnjë e më tepër si një faktor i rëndësishëm për zhvillimin e politikave më të mira dhe më progresiste. Kuadri ligjor shqiptar nuk parashikon asnjë dispozitë ligjore që garanton përfshirjen e të rinjve në vendimmarrje. Lind kështu si domosdoshmeri përcaktimi i kuotave të detyrueshme në ligjet përkatëse për përfshirjen e të rinjve në vendimmarrje.

3. Grupe të caktuara interesi duhet të llobojnë më tepër në mënyrë që të rritet kërkesa për ndryshime në Kodin Zgjedhor. Grupet rinore kanë mundësi të bëjnë kërkesa dhe të investojnë

organet kompetente në mënyrë që të garantohet zbatimi i politikave të ngjashme me grupe të tjera gjinore për mundësinë e përfshirjes së të rinjëve në parlament dhe këshilla bashkiakë.

4. Sensibilizimi i të rinjve me të drejtat dhe mundësitë që iu njeh ligji duhet parë si një prioritet i rëndësishëm i institucioneve shtetërore që merren me çështjet e fëmijëve dhe të rinjve, po ashtu edhe i organizatave të huaja dhe atyre kombëtare që aplikojnë projekte të financuara në Këshilli I Europës ose institucione të tjera ndërkombëtare.

5. Kurrikulat shkollërore duhen ripunuar më mirë me qëllim që të ketë një përfshirje më të gjerë dhe më profesionale të të drejtave që kanë fëmijët. Edukimi i fëmijëve me të drejtat duhet të fillojë që në fazat e hershme të arsimimit të tyre.

6. Në shkollat shqiptare mungojnë projekte të vecanta të edukimit të fëmijëve me koncepte të rëndësishme sic janë lidhshiptari, vullnetarizmi, edukimi ligjor e social etj. Për këtë kërkohet një angazhim më i madh i aktorëve të ndryshëm që merren me hartimin e kurrikulave dhe përcaktimin e politikave në arsim e më gjerë.

## Bibliografia

### Kushtetuta e Shqipërisë

Konventa e OKB “Për të Drejtat e Fëmijëve” Ligji Nr.18/2017 “Për të drejtat dhe mbrojtjen e fëmijëve”

Konventa e OKB Nr.138, 26 Qershor 1973, e ratifikuar me Ligjin Nr.8086, me 13.3.1996 “Në lidhje me moshën minimale të pranimit në punë” e Organizatës Ndërkombëtare të Punës.

Konventa e OKB Nr.182, e ratifikuar me Ligjin Nr. 8774, me 23.4.2001 “Format më të këqija të punës për fëmijë” e Organizatës Ndërkombëtare të Punës

Konventa e Këshillit të Evropës “Mbi mbrojtjen e fëmijëve kundër shfrytëzimit dhe abuzimit seksual”

Ligji nr 3/-145 “Për fuqizimin dhe pjesëmarrje të Rinisë” i Kosovës

Plani kombëtarë i veprimit për Rininë

Strategjia Kosovare për Rininë

Kodi Penal i Republikës së Shqipërisë

Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë

Kodi i Punës i Republikës së Shqipërisë

Kodi i Familjes i Republikës së Shqipërisë

Ligji Nr.10237 datë 18.2.2010 “Për sigurinë dhe shëndetin në punë”

Ligji Nr.8454 datë 04.02.1999 ”Për Avokatin e Popullit”

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*  
*Konferenca e X-të:*  
*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale \**

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

**ARCHITECTURE DESIGN RESEARCH AND IMPACT IN EMERGING CONTEXTS:  
THE CASE OF 'DO-IT-YOURSELF' PRODUCT DEVELOPMENT AND BUSINESS  
SECTOR IN ALBANIA**

**Erida Curraj, Dr.-** Polis University, Albania

## Abstract

This paper explores the potential of the *Quadruple Helix Model* in emerging contexts such as the case of Albania with a particular focus on architecture design research. It investigates in what ways and to what extent government, business sector, research and civil society could work together to drive structural changes far beyond the scope of what any single organization could do alone. It does so by looking at particular case studies of the impact of research architecture design on product development in the ‘Do-It-Yourself’ business sector in Albania. The research intends to contribute and amplify the dialogue between the design discipline and the development challenges of the contemporary business sector as well as society, characterized by social and environmental unbalance as a result of an unsustainable development model, particularly evident in the emerging context such as Albania and the Western Balkans. The findings of this paper are relevant to the current Albanian policy framework development in line with the European Union accession process. In addition, this topic is relatively under-explored in Albania and as such it contributes to the development of knowledge and provision of recommendations for business and research sectors and paves the way for future research.

**Key words:** *design, product development, D-I-Y, research, impact, Quadruple Helix*

## Introduction

The role of research in driving innovation and development processes has been significantly affected by the transformations in the knowledge production system and the new dynamics in the interrelation and communication networks between the university, the government, business, civil society and media. Hence from the Triple Helix model - university-industry-government relations - we have moved towards the Quadruple Helix. The later embeds the Triple Helix by adding as a fourth helix the ‘media-based and culture-based public’ and ‘civil society’. However, the application of such models in emerging contexts such as the Western Balkans is complex and very much dependent on the national and regional research systems and socio-economic priorities.

This paper explores the potential of the *Quadruple Helix Model* in emerging contexts such as the case of Albania with a particular focus on architecture design research. It seeks to investigate in what ways and to what extent government, business sector, research and civil society could work together to drive structural changes far beyond the scope of what any single organization could do alone. It does so by looking at particular case studies of the impact of research architecture design on product development in the ‘Do-It-Yourself’ business sector in Albania. The research intends to contribute and amplify the dialogue between the design discipline and the development challenges of the contemporary business sector as well as society, characterized by social and environmental unbalance as a result of an unsustainable development model, particularly evident in the emerging context such as Albania and the Western Balkans.

The paper argues that the Quadruple model can be applied in Albania if we acknowledge the role of non-R&D innovators in this emerging contexts, which implies that a considerable part of the innovation process is not technology and R&D driven. Given the limited reliable quantitative



data to measure research impact, development and innovation in Albania, the paper applies a qualitative methodology approach by using in-depth expert interviews and document analysis. However quantitative data from secondary resources and document analysis are used in order to address this. The findings of this paper are relevant to the current Albanian policy framework development in line with the European Union accession process. In addition, this topic is relatively under-explored in Albania and as such it contributes to the development of knowledge and provision of recommendations for business and research sectors and paves the way for future research.

The paper is organized in two main parts: First, potential of quadruple helix in Albania, second on architecture and design. The first part explores the potential of the Quadruple Helix Model in emerging contexts such as the case of Albania. It begins with a general view of Triple and Quadruple Helix in the Western Balkan countries followed overview in Albania with the strategic policies towards a better integration with the regional priorities and access more international support. The second part focuses on architecture design research investigate in what ways and to what extent government, business sector, research and civil society could work together to drive structural changes far beyond the scope of that any single organization could do alone. It does so by looking at particular case studies of the impact of research architecture design on product development in the ‘Do-It-Yourself’ business sector in Albania

### **The potential of the Quadruple Helix Model in emerging contexts such as the case of Albania**

The Triple Helix model in a knowledge-based society and economy implies the involvement of government, higher education /academia/research and industry/business. Three groups take a very important role in innovation. Later a fourth helix added, the ‘media-based and culture-based public’ and ‘civil society’ moving Triple Helix towards the Quadruple Helix. However, the application of such models in emerging contexts such as the Western Balkans is complex and very much dependent on the national and regional research systems and socio-economic priorities. Higher education institutions are seen as more ‘entrepreneurial’, as centres to drive innovation systems and provide knowledge and research to business, industry and policy-making processes (Etzkowitz, & Leydesdorff, 2000). Consequently researcher, higher education institutions as centres of education, training, are driven towards innovation and development processes. The Triple Helix model for regional development in South East Europe is considered as a policy mechanism, through which due to the relative lack of knowledge-production enterprises and developed research institutes, higher education institutions are the most prominent knowledge actors (Etzkowitz, & Zhou, 2006). While it is generally accepted that higher education institutions through cooperation with the business and government sphere could contribute to economic growth and regional development in emerging economy contexts too (Huggins & Strakova, 2012)

Considering this point of view, The Triple Helix model was initially not relevant to the WB countries because of the limits of the three helices such as low scientific capacities both in the private and the public sectors, low R&D investments, absence of frontier technologies and the lack of strategic innovation governance (Švarc, 2014: 239). Eventually, this model concept has been changed; the three key elements of the Triple Helix model are integrated with the innovation system model. It is needed to promote innovation, researcher and business collaboration, updating technology, work for innovation, and knowledge in relation with actors like: institutional, R&D innovators or none and individuals. Innovation in the Western Balkan countries is significant as it is in developed countries, entering in the EU for this countries is relevant, it has to do more with

technology upgrading, innovation and R&D as factors for economic growth and social progress have emerged as new policy issues in the WBC (Kadare et.al., 2014).

In Albania, if we acknowledge the role of non-R&D innovators in this emerging contexts, the Quadruple Helix model can be applied, which implies that a considerable part of the innovation process is not technology and R&D driven. Given the limited reliable quantitative data to measure research impact, development and innovation in Albania, the paper applies a qualitative methodology approach by using in-depth expert interviews and document analysis. However quantitative data from secondary resources and document analysis are used in order to address this.

Albanian research institute were previously separated from the education institutions, it was attached to the ministries. Years 2006-2013 were big changes for research system experienced to introductions of national strategies, accession to EU policy, action plans and programmes addressing research, education, innovation and technology. The Knowledge-based economy in Albania is developing through: the establishment of new faculties of science and technology, programme by the Albanian government, action plans, innovation, science and ICTs.

During these years higher education shift in upgrade level: establishment of new faculties of science and technology, in 2007 was introduced The Bologna Process<sup>251</sup>), participation in the EC Framework Programmes Erasmus+, Horizon2020.

**Table 1 The main action plans towards Triple helix model in Albania 2006-2013.**

<b>when</b>	<b>what</b>	<b>whom</b>
2006	Was launched Brain Gain Program	Albanian Government
2007	The Bologna Process	Higher Education
2008	Established GoA the Excellence Fund	Researchers
2007	Established the National Agency for Information Society (NAIS)	Government
2009	was launched National Strategy for Science, Technology and Innovation	An instrument functioning the research system
2009	Established the Albanian Agency of Research, Technology and Innovation (ARTI)	P policy implementation

<sup>251</sup> BP is a collective effort of public authorities, universities, teachers, and students, together with stakeholder associations, employers, quality assurance agencies, international organisations, and institutions, including the European Commission ([http://ec.europa.eu/education/policy/higher-education/bologna-process\\_en](http://ec.europa.eu/education/policy/higher-education/bologna-process_en))

2010	For Innovation and ICT	The Minister for Innovation, Information Technology and Communication
2008-2013	Launched the Cross-cutting Strategy on Information Society	Information based economy
2014	A reformation process of the higher education and research system in Albania	The Government
2011–2016	Introduced Business Innovation and Technology Strategy	Business sectors

Source \*data collected from ‘The wiiw Balkan Observatory’

Referring to the EC Recommendations for R&D and innovation in the WBC, to improve the Research Excellence needed to attract Diaspora, therefore in 2006 was launched *Brain Gain Programme*, with the main purpose withdrawing the talented researchers from the scientific diaspora to return to Albania. Only after two years an Excellence Capital has been established to support human capital. Meantime *National Agency for Information Society* was established to coordinate government activities in information technology and communication. Based on the model of the national innovation system, in approach to the Triple Helix model, was launched on 2009 the National Strategy for Science, Technology and Innovation as instruments for designing the foundations of a functioning scientific research system. The Albanian Government took an initiative on 2014 towards the accession perspective to EU, as an indication of the country social, economic, and cultural development, giving a special focus on the R&D and scientific progress.

Even though the number of patents and international recognized publication in WBC is relatively low compared to the EU, production capability has improved in Albania, Macedonia and Croatia with technology upgrading and product differentiation in sectors such as food, furniture, clothing and footwear (Radosevic, 2014: 62).

**Table 2: Indicator to assess R&D capabilities in Albania**

<b>Indicator to assess R&amp;D capabilities in Albania</b>	<b>Level</b>
Expenditure for research;	low
Internationally recognized papers/publication;	low
Resident patents;	low

Technology transfers;	low
Research – industry collaboration.	low

Source \*data collected from ‘The wiiw Balkan Observatory’

The indicators in Albania are showed very lower comparing to the EU: a number of internationally recognized papers/publication and resident patents as well as technology transfer is low (Kutlaca, 2013). Even though the production capability has improved in Albania, Macedonia and Croatia with technology upgrading and product differentiation in sectors such as food, furniture, clothing and footwear (Radosevic, 2014: 62).

Public or private companies has two main problems: first is that mostly of them have still old technology or are in their earlier phases of development, they need to import innovation as far as the knowledge to build the business already exist, second is the lack of the researcher system and most policies that are aimed at developing research and scientific capacities of the higher education sector. Some private companies in Albania generally are willing to spend much on R&D or to become partners in possible research projects with public institutions. Thus many program has been launched to provide concrete support by promoting innovation system that will enhance interaction with institutions that support enterprises, public-private partnership ProTIK Innovation Centre, began operations fully in 2013 as well as Albanian Investment Development Agency. The Ministry of Economic Development, Trade and Entrepreneurship has revised the previous national strategy on business and investment development and development Strategy 2014-2020. These policy documents are very important to revitalize the Albanian economy through a dynamic venture and productive industry, where ‘an important part of the strategy is given to innovation and venture culture for SMEs’ (Draft BIDS, 2014).

The Quadruple Helix model in Albania still faces big challenges, researchers need an infrastructure in academia, innovative projects from business and public sectors need to be supported as well as the young researchers, the innovation policies devote effort to societal challenges. Not all the programs succeeded because Albania does not have a critical mass of specialized researchers, nor does it have sufficient infrastructure and funding for research excellence (Correa, 2013: 7). For instance the NSDI (2007-2013) lost the grant funds for some of the key issues included in the program such as Fund for transfer of technology and knowledge, Cluster program; Incubation Program etc., Another reason is that it is not appropriate capitalizing on knowledge from skilled nationals abroad through enhanced innovation linkages, much less reversing migration trends by providing professionals new and better employment opportunities (Correa, 2013: 7). Other issues relate to research infrastructure, low levels of research and industry collaboration and funding.

Albania has undergone major transformations with the change of political system and free market, liberalization and privatization reforms since the early ‘90s. New companies have emerged contributing to the development of the country as a whole. Albania as a post-communist countries, moving towards the accession of EU union and free market in the past 27 years which were impacted by the structural changes in the economic system; the opening up of the research and innovation system and the introduction of the quality as a funding criteria (Radosevic & Lepori, 2009: 661).

One of the most important step to be encouraged is the collaboration of the Albanian Government with UN organization addressing a regional approach to R&D and innovation policies A progress done in terms of regional and international cooperation in research and development, drafted in

two main policy papers<sup>252253</sup>. These main documents are expected to potentially affect the R&D policies towards a better integration with the regional priorities and access more international support as regards support measures.

### **Quadruple Helix model with the focus on architecture design research**

Two keys of the Triple Helix model are taken in this survey, the private sector (businesses and manufactures), and universities (researcher) and as well included the representative from the government sphere to the third helix. The fourth helix the ‘media-based and culture-based public’ and ‘civil society’ potential complete the *Quadruple Helix Model* in emerging contexts such as the case of Albania. In this part of the paper will be the survey with a particular focus on architecture design research, investigating in what ways and to what extent government, business sector, research and civil society could work together to drive structural changes far beyond the scope of what any one organization could do alone. What is learned from the survey with stakeholders working on the sustainable development and innovation the data are as below:

---

<sup>252</sup>*Albania – United Nations Programme of Cooperation 2012-2016 represents a common action plan for 20 UN agencies with the Government of Albania for the coming five years. The programme substantiates the UN’s contribution to national priorities and outlines a series of expected results in four priority areas: Governance and rule of law, Economy and environment, Regional and local development, and Inclusive social policy.*

<sup>253</sup>*Regional Strategy for Research and Development for Innovation for Western Balkans represents the regional strategy, as analyzed above.*

**Table 1 Percentage of the actors working on sustainable development and innovation**

<b>%</b>	<b>Stakeholders</b>	<b>Working on sustainable development</b>	<b>Triple Helix model</b>
67%	socio-economic	on sustainable development	33% established collaboration with the research/higher education sphere (as conferences, roundtables, workshops, joint publication or awareness raising campaigns)
84,6%	environmental	of sustainable development and innovation in area such as urban planning, architecture and design, landscape and environment, technology and materials, energy, water and pollution	77% established collaborations with the research/higher education field focus groups reveal that the collaboration research-business in the field of environment and urban planning has been successful in influencing the government policy as well
78%	agriculture	sustainable development and innovation in areas such as plant protection, environment and ecology, aquaculture and fisheries, technologies and materials, food and biotech	established a legacy of successful cooperation with the government and the business sector

Source \*data collected from ‘The wiiw Balkan Observatory’

Many university establish the research/high education centre seek to work in the same direction, but by focusing on local businesses and development issues. To have the concrete outputs and impact the indicator to assess R&D capabilities are yet to be fully established and measured. The environmental stakeholder as show in the Table 6 with the focus groups research-business in the fields of urban planning and environment, which has been as successful as to influence the government policy as well. A good example to be taken is the strategic partner of the Polis University with the institute Co-PLAN<sup>254</sup>, the Institute for Habitat Development.

<sup>254</sup>Co-PLAN is a non-profit organization established in 1995. Co-PLAN’s research and consultative work built upon four expertise areas: Urban and Regional Governance, Spatial Planning and Land Development,

This successful collaboration between one university, POLIS University and an Institution CO-PLAN, is a successful model of *Quadruple Helix Model*, in four main programmes on Architecture, Urban Planning, Environment and Energy. In all these areas the institution is working closely in research and development with the Institute for Research and Development at POLIS University. Its activities are to coordinate with the Faculties and the scientific products are carried out through Innovation Factory; acts as a cross-discipline cloud which combines the activities of the two faculties and RDI with the purpose of generating and provoking new creative and experimental solutions (Polis official Website). Finally all the process above brings in light that Triple Helix in Albania attempts to function in the field of environment, urban and spatial planning and energy, where government, research and business development and innovation create environment for interplay and collaborations for sustainable development and innovation.

Indeed Co-Plan institution has the first traces working with high education since its first established years, like different programmes on developing of habitat with Polytechnic University of Tirana. In the other hand Polis University has enlarged its experience to offer to enterprises collaboration on industry design, a full programme degree is dedicated to art and design with the main focus on the private sector and public sector.

In Ferrara University as a PhD partner programme with Polis University, has a healthy structure of the high education institution. The model co-operating the R&D with enterprises is very mature nowadays. There are different working fields with enterprises on site and on designed research products. A final product is being achieved through a course and researcher (phd degree). Industrial Design of the product is a subject offered by the Department of Architecture, it is as well a full degree program. The academic activity, in lectures and workshops, are aimed at training designers with design expertise in the areas of products for the industries, interior design, exhibit design and communication design (Ferrara University Website). University organizes different activities like national and international workshops, laboratory, or exhibitions to display the student work during the annual year or an event with particular topic or special demands from a business line. Often the winning designs are inquired from different kinds of industry, textile, furniture, accessories or decoration, and many of them are succeeding to be recognizing the patent.

Hence, this university is more completed on the Triple Helix model; a direct demand from the enterprises are submitted to doctoral graduation. Their demands on particular subject is developed from the researcher towards a grant to the university, increasing the standards of education offering a qualitative service helping the growth economy, social and education society.

Sponsorship and grants for Albanian research system is lower, public and private sector need to encourage and support the research and high education system wherefore The Quadruple helix model is facing major challenges than the EU researcher and developing system. The crucial and emerging actions are to improve the infrastructure and invest in human resources; in this light researcher and innovation contribute to regional development.

Industries/business in Albania are today developing, new technologies are updating every single part of manufacturing process and a common agenda with researcher/ high education institution is emerged. The customer demands is increasing on quality and numbers, the customer knowledge is improving helping the competition increasing. Most challenging is in the fashion business like home furniture, decoration, clothes and all kind of textiles. The production must be faster than the customer's enquiry. New material, new colours, and new accessories for assembled spare parts of

---

Urban Environmental Management, with Research constituting a cross-cutting. Co-PLAN has worked closely with the GoA, supported by international donors.

furniture developed consequently the manufactures need to run with the same diversity as all these elements if they would like to be still competitive. Businesses /industry are searching more and more researcher / high education system's services and innovations. Some of them have the lack of information what the observatories do, what are their benefits, how to apply, enquire.

This is the reason why enterprises in Albania often ask for designing: projects, strategy, business planning, furniture, houses, to other private enterprises, not to the observatories, some of them are weak confidante in the capabilities and achievements of the observatories.

Mostly of university establish the research/high education centre seek to work in the same direction, with the same agenda with Albanian businesses. Albanian market since the collapse of the communist regime and moving towards the accession processes in the European Union has been very dynamic, as well as the demographics of the Albanian society as a whole, is reasons impact the ways in which products are designed, development and produced. The 'D-I-Y' market is recently established in Albania and currently attempting to catch-up with the regional and international advancements and respond to the Albanian customers' needs, interests and demands. In this view has taken the case study between Polis University and Megatek SA, a 'Do-It-Yourself' business sector in Albania with the focus of the impact of research architecture design on product development. Megatek SA is a furnishing and decoration company with first 'Do-It-Yourself' store in Albania. The collaboration was between Product development divisions of the enterprise with the innovative institute of Polis University. Firstly built the agenda: what kind of designs and deadlines settled, furniture, patterns, adaption on functionality of the furniture, secondly what kind of activities were needed to reach the common aim, workshops, training from the company exhibition, and the most important was the project "made in Albania" all kind of furniture, accessorises, decoration, table clothes and textiles would be designs from students of the university and will be produced and display in the store of the enterprise.

The first practical step started with the first project, two designs of chairs. It lasted for half semester, many designs has participated in the competition organized during spring exhibition. The winners were two designs that met these requirements: accepted in Albanian context as design, concept, and cost. Chosen designs were calculated from the Product Development department of the enterprise, to find an assembled version with a suitable cost for Albanian Market. After evaluating the offer with many suppliers to meet the target price with the inquired quality and specification the product will be produced and hopefully waiting to be very popular item in the store. This first step between two keys of the *Quadruple Helix Model* has been successful and wishing the other programme in their agenda will continue to be so.

If private sector does not have a common agenda with the researcher or high education institution, sometimes is the lack of not same strategy, sometimes lack of not build trustful relation, and sometimes too many difficulties to start the process and recognize the local patent.

Improving the infrastructure needed in lieu investment in human capital, as an instrument to prepare future generations, a DIY enterprise in Albania has placed a particular focus upon education and especially so professional education, which is an essential element for economic development. An indicator of the importance of professional education as a public service or public good for the company can be seen by the increased budget for training programmes and other professional education activities. The programme "Professional Olympic Skills" was initially launched in 2011 and is organised every year. A number of concrete initiatives started since 2010, but the program comes true in the beginning of 2011. This project, as a part of the program for "social community development" of the DIY enterprise, is one of its important events in cooperation with the Ministry of Social Welfare; the Ministry of Education and the National Agency for Education and Training and Qualifications, which is also supported by



international donors such as the Swiss Contact, German Fund for Development – GIZ and Vodafone. Thus the project involves public institutions dealing with professional education, schools, international and national donors and the company itself. Professional Olympic Skills includes all schools of secondary professional education in the country. Competing Specialties are: thermo-hydraulics, electromechanical, Wood Processing, Construction, and Agriculture (Horticulture). The winner takes a modest grant for improvement of their labs. DIY company, as a private company contributes towards the professional education sector by providing spaces and opportunities for practice and internship for students. This includes trainings in store, meeting suppliers and learning more about technology and D-I-Y products and services.

Municipalities are creating more opportunities for the young researcher, involving in the regional developments, for instance Tirana (capital of Albania) Municipality with the support of private sector to invest in the capital city's schools organizing workshop or different project in the warfare of the community. For example a national project on the revitalizing of the Park of Tirana with the artificial lake, Municipality of Tirana creates a team with foreigners higher education researcher collaborated with students of Architecture University of Tirana, since 2003. Today the main centre park of the Albanian capital is designed from this group of researcher and high education Albanian and Belgium team with the contribution of f implementation from private sector.

### **Concluding remarks**

The Quadruple Helix model in Albania still faces big challenges, researchers need an infrastructure in academia, innovative projects from business and public sectors need to be supported as well as the young researchers, and the innovation policies devote effort to societal challenges. Other issues relate to research infrastructure, low levels of research and industry collaboration and funding. Albania has undergone major transformations with the change of political system and free market, liberalization and privatization reforms since the early '90s. New companies have emerged contributing to the development of the country as a whole. The paper is important to understand that researcher and business strengthened communication is necessary to build a common agenda for applied research with social-economic relevance that fits to the Albanian context.

Sponsorship and grants for Albanian research system is lower, public and private sector need to encourage and support the research and high education system wherefore The Quadruple helix model is facing major challenges than the EU researcher and developing system. The Triple Helix key must have common agenda to have successful collaboration. In this light the interplay between research, innovation and growth needs to be fully explored in order to inform sound policy. The transition of emerging economies towards knowledge-based and innovation-driven growth is of particular research interest. The architecture and design research interlinks to the other helices such as government, private sector, civil society and media are a good example of how the model of Quadruple Helix can work in the context of Albania. The best practices developed by Polis University and Co-Plan as well as Megatek SA could be replicated in other institutions and also expanded. The challenge of sustainability of such interlinks still remains unresolved.

## Bibliography

Castells, M. (2001) *The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society*, Oxford University Press, Oxford.

Correa, P., et.al., (2013) 'Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation, Country Paper Series: Albania', World Bank.

Dertouzos, M. L. & Gates, B. (1998) *What Will Be: How the New World of Information Will Change Our Lives*, New York: Harper One.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L., (2000) 'The dynamics of innovation: from National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university–industry–government relations, *Research Policy*, Vol. 29, pp. 109–123.

Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S., Scott, P. and Trow, M. (1994) *The New Production of Knowledge: The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies*. London: Sage.

Huggins, R., & Strakova, L., (2012) 'Knowledge-based Economic Development in Emerging Regions: Policy Issues and Implications in the Balkan Peninsula', *Regional Studies*, Vol. 46, No. 7, pp. 961-975.

Huggins, R., (2008) 'The evolution of knowledge clusters: progress and policy', *Economic Development Quarterly*, Vol. 22, pp. 277–289.  
Huggins, R., Johnston, A., & Steffenson, R., (2008) 'Universities, knowledge networks and regional policy', *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, Vol. 1, pp. 321–340.

Kefela, G. T., (2010) 'Knowledge-based economy and society has become a vital commodity to countries', *International NGO Journal*, Vol. 5, No. 7, pp. 160-166.

Kutlaca, D., (2013) 'A Critical Review of the History of Research and Innovation Policy Practice in the Western Balkan Countries', *Background Paper for Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation Technical Assistance Project*. World Bank, Washington DC.

Narazani, J., Culver, J., Preci, Z., (2011) 'Mini Country Report – Albania', under Specific Contract for the Integration of INNO Policy Trend Chart with ERAWATCH (2011-2012), PRO INNO Europe.

Radosevic, S., (2014) 'Technology Upgrading and RTD Challenges in Western Balkan Region: Issues and Policy Options', UCL, School of Slavonic and East European Studies, in Marinkovic,

I., & Dall, E., (Eds.) (2014) *R&D and Innovation in Western Balkans: Moving Towards 2020*, Centre for Social Innovation, ZSI Austria, pp. 59-66.

Radosevic, S., (2013) 'From Spurt in Economic Growth towards Technology Upgrading and Innovation Based Growth in the Western Balkans: Issues and Policy Options', *Background Paper for Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation Technical Assistance Project*, World Bank, Washington DC.

Radosevic, S., & Lepori, B., (2009) 'Public research funding systems in Central and Eastern Europe: between excellence and relevance: introduction to special section', *Science and Public Policy*, Vol. 36, No. 9, pp. 659–666.

Ranga, M., & Etzkowitz, H., (2013) 'Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society', *Industry and Higher Education*, Vol. 27, No. 4, Special Issue (August 2013).

Seker, M., (2012) 'An Evaluation of Innovation Activities in West Balkans', *Background Paper for Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation Technical Assistance Project*, World Bank, Washington DC.

The wiiw Balkan Observatory: "*Knowledge-Based Regional Development in Albania and Kosovo - Reducing social and economic disparities through social and economic innovation*" feb 2015.

UNESCO (2011) 'World Data on Education: Albania', United Nations Education, Scientific and Cultural Organization Report, available at [http://www.ibe.unesco.org/fileadmin/user\\_upload/Publications/WDE/2010/pdf-versions/Albania.pdf](http://www.ibe.unesco.org/fileadmin/user_upload/Publications/WDE/2010/pdf-versions/Albania.pdf), accessed 21st September 2012.

USAID (2011) 'ICT Country Profile: Albania 2011', Regional Competitiveness Initiative, Report published by the United States Agency of International Development, available at [www.rciproject.com/itprofiles.../ICT\\_Country\\_Profile-Albania.pdf](http://www.rciproject.com/itprofiles.../ICT_Country_Profile-Albania.pdf), accessed on 20th September 2012.

Vazquez-Barquero, A., (2007) 'Endogenous development: analytical and policy issues', in Scott, A. J. & Garofoli, G., (Eds.) *Development on the Ground: Clusters, Networks and Regions in Emerging Economies*, London: Routledge, pp. pp. 23–43.

World Bank (2013), *Western Balkans Regional R&D Strategy for Innovation*, October 2013.

Zeneli, B., (2012) 'Bain Gain Programme in Albania', *Migrant Service Centre*, available at <http://www.migrantservicecentres.org/userfile/Bernard%20Zeneli.pdf> , accessed on 13<sup>th</sup> January 201

## **ROLI INOVACIONIT NË NËNDËRMARRJET E VOGLA DHE TË MESME**

**Fatbardha Jashari** - Ligjeruese, Kolegji BIZNESI, Prishtinë

### **Abstrakt**

Ndërmarrjet evogla dhe të mesmepërballen me burime të kufizuara dhe kapacite të limituara për inovacion dhe kanë nevojë të bashkëpunojnë për tu përballur me sfida të reja në një mjedis kompleks dhe dinamik, ku gjithashtu janë një punëdhënës i rëndësishëm në vend dhe thelbësore për ekonominë e një vendi, prandaj rritja e performancës të këtyre ndërmarrjeve duhet të jetë një objektivi kryesor për të gjithë. Inovacioni teknologjik luan një rol të rëndësishëm në arritjen e këtij objektivi dhe konsiderohet në literaturë si një faktor kyç në rritjen e konkurrueshmërisë së ndërmarrjeve. Nga pikëpamja organizacionale, ndërmarrjet evogla dhe të mesme janë ndërtuar në një mënyrë patriarkale ku aktivitetet sipërmarrëse udhëhiqen nga një apo dy individë. Horizonti strategjik ka tendencën të jetë i shkurtër me fokus në një strategji për mbijetesë dhe një stil të marrjes së vendimeve reaktive për shkak të burimeve të limituara. Fokusi i inovacionit dhe i adaptimit është gjithnjë dhe më shumë në rritjen në të cilin është i përfshirë një ndërmarrje dhe jo mbi individin apo ndërmarrjen në vetvehte.

Inovacioni dixhital ka efekte të ndryshme mbi industri dhe ndërmarrje të ndryshme duke ndikuar në mundësinë për të arritur klientin më shpejt si dhe ndikimi mbi modelet e operimit dhe të biznesit të një industrie. Gjithashtu, tendenca për të punësuar persona me njohuri të përgjithshme në vend të specialistëve, planifikimi afatshkurtër, strategjitë dhe marrja e vendimeve informale dhe dinamike si dhe një mosdashje për të zhvilluar dhe përdorur procedura standarde operimi janë disa karakteristika të tjera të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

**Fjalë kyqe:** ndërmarrje, inovacion, teknologji.

## Hyrje

Duke u nisur nga aftësia e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme varet edhe ana inovative për të arritur dhe mbajtur avantazhin konkurrues. Megjithatë, sukcesi mesatar i këtyre përpjekjeve inovative ka tendencë të jetë shumë më i ulët nga sa është e dëshirueshme. Kjo ndodh kryesisht për shkak të nivelit të lartë të riskut, kompleksitetit dhe pasigurisë së natyrshme në procesin e inovacionit. Përtej këtij fakti, zhvillimet inovative janë zakonisht sfiduese për ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme për shkak se ata janë subjekt i "të të qëniet i vogël". Përgjithësisht kanë burime financiare të kufizuara, shpesh u mungon kompetenca bazë shumëdisiplinore, dhe kanë tendencë të përdorin qasje më pak të strukturuar ndaj inovacionit. Të gjithë këta faktorë mund të kufizojnë aftësinë e tyre për të inovuar dhe për tu bërë të konkurreshme. Megjithatë, futja e produkteve, shërbimeve, proceseve apo e modeleve inovative të biznesit, të prera posaçërisht për tregje niche tërheqëse, përbën një mundësi për tu dalluar nga konkurrenca.

Themeluesit dhe menaxherët e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme duhet të përcaktojnë si të kryejnë inovacione. Inputet e procesit të inovacionit mund të shërbejnë për të zhvilluar inovacione brenda ndërmarrjes ose për të krijuar inovacione në bashkëpunim me palët e interesuara të jashtme. Shpesh ndërmarrjet e vogla e të reja, veçanërisht në tregje dinamike përfshihen në bashkëpunime me jashtë për të kryer inovacione. Sidoqoftë, literatura e fokusuar në zhvillimin e inovacioneve nëpërmjet bashkëpunimit me jashtë përveç implikimeve pozitive shprehet edhe për implikime negative që zhvillojnë inovacione nëpërmjet bashkëpunimeve të jashtë, siç janë kompleksiteti më i lartë sa i përket përpjekjeve koordinuese, mbrojtja e PI etj.

## **Karakteristikat dhe llojet e inovacionit**

Inovacioni konsiderohet një ndër avantazhet kryesore të një ndërmarrjeje. Kur flitet për dicka të re shpesh përmendet termi shpikje, sidoqoftë, shpikja ngatërrohet shpesh me termin inovacion, ose trajtohen si sinonime të njëra-tjetrës edhe pse shpikja dhe inovacioni nuk nënkuptojnë të njëjtën gjë dhe duhet të diferencohen. Termi shpikje i referohet kryesisht shpikjeve teknike nëpërmjet përdorimit teknik të ligjeve të natyrës në një mënyrë të caktuar për zgjidhjen e një problemi konkret. Ndërsa termi zbulim i referohet përshkrimit për herë të parë të një ligji të natyrës apo fenomenit. "Shpikja", nuk është akoma një inovacion, deri në momentin që risia pranohet gjërësisht nga tregu.

Termi inovacion dominohet akoma sot nga puna e Schumpeter që e futi si koncept në shkencën e ekonomisë duke e përcaktuar si “implementim i kombinimeve të reja”<sup>255</sup>. Schumpeter (1964) përcakton 5 aspekte të inovacionit si më poshtë<sup>256</sup>:

- f) Prodhimi i një produkti të ri ose me cilësi më të mirë
- g) Implementimi i një metode të re prodhimi
- h) Gjetja dhe shfrytëzimi i burimeve të reja
- i) Shfrytëzimi i një tregu të ri shitjesh
- j) Kryerja e një riorganizimi

Sidoqoftë, përpjekjet për përkufizimin e inovacionit janë të shumta dhe një inovacion që mund të përkufizohet si “vertetë i ri” nga një kërkues, quhet “radikal” ose “jo i vazhdueshëm” nga një tjetër. Përveç kësaj nuk ka një demarkacion të qartë se çfarë konsiderohet gradë “e lartë”, “e moderuar” apo “e ulët” inovacioni dhe nëse kjo korrelohet me kategorizimin, inovacion “radikal”, “vertetë i ri” dhe “rritës” apo ndonjë tipologji tjetër.

Disa nga konstatimet e përdorura për modelimin e inovacionit sipas një rishikimi të literaturës janë<sup>257</sup>: Inovacion në produkt, radikalizimi (jo-vazhdueshmëria), risi për ndërmarrjen, përmbajtje teknologjike, risi për tregun, risi për klientin, unikaliteti i produktit, superioriteti i produktit, sinergji (përshtatja), përshtatja me produktin/tregun, kompleksitet produkti, kompleksitet zhvillimi, tipi i produktit.

Fushat e inxhinierisë, marketingut, menaxhimit apo edhe ekonomisë, kanë konsiderata të veçanta mbi atë se çfarë duhet të konsiderohet si inovacion. Nga rishikimi i literaturës bie në sy se studimi i OECD i vitit 1999 mbi inovacionin teknologjik, bën një trajtim të përgjithshëm e të plotë të thelbit të inovacionit, ku inovacioni konsiderohet si një proces iterativ i nxitur nga perceptimi i një tregu të ri dhe/ose një mundësie të re shërbimi për një shpikje të bazuar në teknologji, që shpie në zhvillimin, prodhimin dhe çështje të marketingut me qëllim arritjen e suksesit komercial të shpikjes. Ky përkufizim bën dy dallime të rëndësishme<sup>258</sup>:

1) procesi i “inovacionit” përfshin zhvillimin teknologjik të një shpikjeje të kombinuar me hedhjen në treg të asaj shpikjeje deri tek adaptimi dhe përhapja e saj tek përdoruesi i fundit, si dhe

2) procesi i inovacionit është i natyrës iterative, dhe kështu përfshin automatikisht prezantimin e parë të inovacionit të ri dhe riprezantimin e një inovacioni të përmirësuar. Ky

---

<sup>255</sup>Freitag, M. (1998): Die Bedeutung der Kooperation für den Innovationserfolg kleiner und mittlerer Unternehmen. (Beitrag zu den Dresdner Innovationsgesprächen des Kreativzentrums der Technischen Universität Chemnitz). Dresden.

<sup>256</sup>Schumpeter, J. A. (1964): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Unveränd. Nachdr. d. 4. Aufl. 1934. Berlin: Duncker & Humboldt

<sup>257</sup>Garcia, R., & Calantone, R. (2002). A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology: a literature review. Journal of product innovation management, 19(2), 110-132

<sup>258</sup>Utterback JM, Abernathy WJ. (1975). A dynamic model of process, and product innovation. Omega; 33:639–56

proçes iterativ përfshin nivele inovueshmërie që variojnë dhe bën të nevojshme një tipologji për përshkrimin e tipeve të ndryshme të inovacionit.

Natyra iterative e proçesit të inovacionit rezulton në lloje të ndryshme inovacioni, që quhen “inovacione radikale” për produkte në hapat e parë të përhapjes dhe adaptimit dhe “inovacione rritëse” për ato në hapat më të avancuar të ciklit të jetës së produktit<sup>259</sup>. Inovacionet nuk ndodhin vetëm gjatë fazave të zhvillimit të prodhimit por gjithashtu edhe gjatë proçesit të përhapjes në të cilin një produkt apo proçes mund ti nënshtrohet përmirësimeve të vazhdueshme. Freeman (1994)<sup>260</sup> thekson gjithashtu se përhapja është rrallëherë, një proçes i thjeshtë replikimi nga imitues pa imagjinatë.

Inovacioni radikal: është zhvillim rrënjësor terrenthyes e që kërkon burime të konsiderueshme për tu materializuar. Shpesh, inovacione të tilla marrin kohë më të gjatë për të qënë profitabël në krahasim me inovacionin rritës. Edhe pse inovacionet radikale mund ti mundësojnë ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme të krijojnë një pozitë dominuese në një treg të ri, ato mund gjithashtu të ekspozohen ndaj një niveli më të lartë risku. Inovacionet radikale ndodhin rrallë. Sugjerohet se vetëm 10% e gjithë inovacioneve të reja bëjnë pjesë në kategorinë e inovacioneve radikale.

Inovacioni rritës nga ana tjetër, është zhvillim dhe përmirësimin i produkteve dhe shërbimeve që nuk bëjnë pjesë në kategorinë e parë dhe mund të variojnë nga zhvillimi i produkteve të reja (që njihen në treg) tek përmirësime të vogla të produkteve dhe shërbimeve ekzistuese. Qëllimi i inovacionit rritës është që të përdorë njohuritë nga konsumatorë ose palë të tjera për të zhvilluar zgjidhje më të mira.

Metodat dhe qasjet e përdorura nga ndërmarrjet për të zhvilluar inovacione radikale janë përgjithësisht të ndryshme nga inovacionet rritëse. Arsyeja është e rrënjësor në gjenetikën e këtyre dy lloje inovacionesh që dallojnë shpesh nga shkalla e pasigurisë teknologjike, kohës së zhvillimit si dhe kompleksitetit të proçeseve të zhvillimit. Shumë studime të mëparshme ilustrojnë me shembuj këto rezultate të ndryshme<sup>261</sup>.

Rrjetet ndërorganizacionale apo ndërmjetësit e teknologjisë janë burime potenciale dije ku ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme mund të përfitojnë nga teknologji të reja për inovacione radikale si dhe rritëse. Lidhjet me universitetet publike të teknologjisë janë gjithashtu burim i rëndësishëm dije për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Sidoqoftë, në bashkëveprimet ndërmjet ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme dhe universiteteve ka diferenca ndërmjet vendeve të ndryshme. Në Mbretërinë e Bashkuar, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme i konsiderojnë universitetet si burim inovacioni radikal dhe angazhohen më tepër në lidhje bashkëpunuese horizontale më to. Ndërsa lidhjet ndërmjet ndërmarrjeve dhe universiteteve në SHBA janë më tepër lidhje vertikale të zinxhirit të furnizimit, pasi universitetet konsiderohen si një nga furnitorët e shumtë të teknologjive.

---

<sup>259</sup>Utterback JM, Abernathy WJ. (1975). A dynamic model of process, and product innovation. *Omega*; 33:639–56

<sup>260</sup>Freeman C. (1994). Critical survey: the economics of technical change. *Cambridge Journal of Economics*;18(5):463–514

<sup>261</sup>Veryzer, R. W. (1998). Discontinuous innovation and the new product development process. *Journal of product innovation management*, 15(4), 304-321

## Inovacioni teknologjik

Studimet mbi inovacionin teknologjik theksojnë se ndërmarrjet që adaptojnë teknologji inovative mund të mposhtin konkurrencën. Për shembull Thong thekson se inovacioni në teknologjinë e informacionit dhe komunikimit (TIK), nuk i referohet vetëm një rinovimi teknologjik, por edhe një rinovimi në mënyrën e mendimit dhe veprimit.

Që një ndërmarrje të inovoje teknologjikisht, përveç pasjes së burimeve të nevojshme, duhet që gjithashtu të ketë një kërkesë në treg për produkte inovative në trajtën e kërkesë eksplicite nga ana e klientit apo mundësive implicite tregu. Rëndësia relative e këtyre faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm mund të ndryshojë nga ndërmarrja në ndërmarrje, nga industria në industri, nga ekonomia në ekonomi dhe nga koha në kohë.

Tabela 1. Dimensionet dhe karakteristikat e inovacionit teknologjik<sup>262</sup>

Dimensio	Karakteristika
Natyra e Inovacionit	Proçes vs. Produkt
Kompleksiteti i inovacioneve	Radikal vs. Rritës (Inkremental)
Motivimi për inovacion	Shtytja teknologjike vs. Tërheqja e tregut
Koha e inovacionit	Planifikuar vs. Rastësore (Incidentale)

### *Përkufizimi i teknologjisë*

Termi "teknologji" përdoret për t'iu referuar stokut të dijes së kodifikuar. Teknologjia luan një rol të dyfishtë në proçesin e inovacionit teknologjik: ajo është edhe produkti i proçesit të inovacionit, si dhe inputi kryesor i këtij proçesi (figura më poshtë). Literatura përdor terma të ndryshëm për t'iu referuar produktit të proçesit të inovacionit, të tillë si inovacion, zbulim, shpikje, dije teknologjike, etj. Të gjithë këto terma nënkuptojnë gjithashtu magnitudë stoku. Në fushën e menaxhimit, termi "teknologji" është përdorur në kuptime të ndryshme. Një përkufizim i qartë i termit shpesh shmanget me argumentin se: "teknologjia është një faktor kyç konkurrues që nuk ka nevojë për përkufizim".

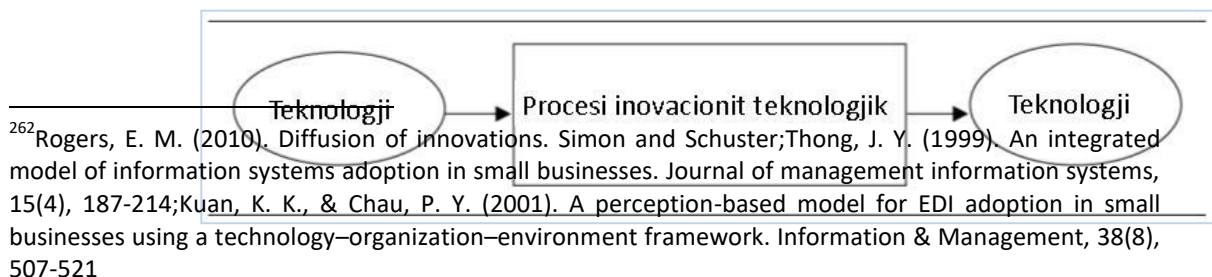




Figura 1. Procesi i inovacionit teknologjik<sup>263</sup>

Në disa raste, janë krijuar përkufizime kufizuese si: "teknologjia është shkencë e aplikuar", duke perceptuar teknologjinë si pjesë e dijes shkencore dhe teknike që është e nevojshme për të inovuar<sup>264</sup>. Sipas kësaj pikëpamjeje, teknologjia shtrihet mes njohurive shkencore dhe aktivitete prodhuese që rrjedhin prej saj. E kuptuar kështu, funksioni i teknologjisë është i kufizuar vetëm në përmirësimin dhe/ose krijimin e proceseve, produkteve dhe shërbimeve të reja.

Tradicionalisht, fjala "teknologji" është përdorur gjerësisht për të përshkruar procesin e prodhimit dhe madje edhe aktivitete të tjera biznesi. Bazuar në këtë traditë, sot ka një tendencë për një përkufizim të gjerë të teknologjisë, duke iu referuar mënyrës së veçantë se si një detyrë kryhet në një organizatë të caktuar. Ky konceptim shkon përtej idesë kufizuese të teknologjisë që e lidh atë ekskluzivisht me rezultatet e punës kërkimore-zhvilluese. Në të vërtetë, teknologjia "në disa raste, është një proces specifik; për shembull, një proces kimik, i cili prodhon një produkt të veçantë. Në këtë rast është e vështirë të ndahet produkti nga teknologjia. Në terma më të përgjithshëm, teknologjia mund të nënkuptojë një proces prodhimi të tillë si derdhjen e vazhdueshme të hekurit, rast në të cilin teknologjia mund të ndahet nga produkti. Llogaria e menaxhimit të parasë cash është një tjetër shembull i një procesi që është qartësisht i ndashëm nga produkti ku teknologjitë e reja të përpunimit të të dhënave kanë bërë të mundur implementimin e kësaj llogarie.

Ne mund të mendojmë teknologjinë në kuptim akoma më të gjerë, duke e kuptuar atë si mënyra se si një kompani bën biznes ose kryen detyrën<sup>265</sup>. Ky këndvështrim i gjerë i teknologjisë është në përputhje me të konsideruarit e procesit të inovacionit, si një proces i të mësuarit, një proces për krijimin e njohurive të reja ose për zhvillimin e rutinave reja. Në këtë rast, koncepti i teknologjisë është i ngjashëm me konceptet e dijes apo rutinës, të cilat janë magnitudë stoku. Teknologjia mund të shihet edhe nga perspektiva e kompetencave thelbësore dhe aftësive dinamike. Koncepti i teknologjisë gjithashtu mund të jetë i lidhur me aftësinë dinamike, nga ku:

---

<sup>263</sup>Nieto, M. (2004). Basic propositions for the study of the technological innovation process in the firm. *European Journal of Innovation Management*, 7(4), 314-324

<sup>264</sup>Betz, F. (1998), *Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change*, John Willey & Sons, New York, NY; Friar, J., & Horwitch, M. (1985). The emergence of technology strategy: A new dimension of strategic management. *Technology in Society*, 7(2), 143-178

<sup>265</sup>Foster, R. (1986), *Innovation: the Attacker's Advantage*, Macmillan, London

"aftësitë dinamike reflektojnë aftësinë e një organizate për të marrë forma të reja dhe inovative avantazhi konkurruese" .

### ***Përkufizimi i inovacionit teknologjik***

Inovacioni teknologjik është një faktor kyç për konkurrueshmërinë e një ndërmarrje, ai është i pashmangshëm për ato ndërmarrje që duan të zhvillojnë dhe të mbajnë një avantazh konkurrues dhe/ose të fitojnë hyrjen në tregje të reja. Ndër ndërmarrjet e madhësive të ndryshme, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë përgjithësisht më fleksibël, përshtaten më mirë, dhe janë në një pozicion më komod për zhvillimin dhe zbatimin e ideve të reja. Ka dëshmi të konsiderueshme se një numër i konsiderueshëm i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme të sektorëve të ndryshëm angazhohen në inovacione teknologjike, dhe se këto inovacione ka të ngjarë të jetë një përcaktues i rëndësishëm i suksesit të tyre. Fleksibiliteti, struktura e tyre e thjeshtë organizative, risku i tyre i ulët janë karakteristika thelbësore që ia mundësojnë atyre këtë. Prandaj, në të gjitha industritë kanë potenciale të porealizuara inovacioni.

Në studimin e fenomenit të inovacionit termat “inovacion” dhe “teknologji” shpeshherë nuk janë të mirëpërcaktuara duke bërë që të përdoren shpesh në vend të njëri tjetrit për të trajtuar të njëjtën ide. Për shembull, disa studime mbi procesin e inovacionit teknologjik në ndërmarrje i referohen subjektit me titullin “menaxhim inovacioni”, të tjerë termin “menaxhim teknologjie”, ose edhe terma të tillë si “menaxhim teknologjie dhe inovacioni” apo “menaxhim i inovacionit teknologjik”. Paqëndrueshmëri të tilla terminologjike do konsideroheshin të parëndësishme sikur në këtë mes të mos kishte një ngatërresë konceptesh ndërmjet procesit të inovacionit teknologjik që përfaqëson një magnitudë rrjedhëse dhe teknologjisë që përfaqëson një magnitudë stoku që janë dy gjëra krejtësisht të ndryshme. Kur këto dy terma përdoren në mënyrë të ndërsjellte, nuk bëhet asnjë dallim sa i përket procesit të gjenerimit dhe përhapjes së teknologjive të reja (procesit të inovacionit teknologjik) si dhe sasisë së teknologjisë të disponueshme në një kohë të caktuar (teknologjisë).

Konceptit të inovacionit teknologjik i shoqërohet idea e rrjedhës, pra e gjenerimit, aplikimit apo përhapjes së teknologjive të reja. Ekonomistët industrialë zakonisht e zërthejnë procesin e inovacionit teknologjik në një sekuencë të përbërë nga 3 faza: shpikje, inovacion dhe përhapje.

Të njëjtat terma janë përdorur në literaturën e menaxhimit që i referohet procesit të inovacionit teknologjik. Sidoqoftë bie në sy edhe përdorimi i termave të tjerë si “të mësuarit organizacional”<sup>266</sup>, “krijim dije”<sup>267</sup> apo “zhvillim dinamik kapacitetesh”<sup>268</sup> etj. Të gjithë këto terma përshkruajnë rrjedhën e gjenerimit të njohurive të reja brenda organizatave, dhe për këtë arsye i referohen fenomeneve që janë analoge me procesin teknologjik të inovacionit. Në fakt, konceptet e mësimit dhe krijimit të dijes janë përdorur shpesh për të përshkruar procesin e

---

<sup>266</sup>Argyris dhe Schön, 1996

<sup>267</sup>Nonaka, I. and Takeuchi, H. (1995), *The Knowledge-creating Company*, Oxford University Press, New York, NY

<sup>268</sup>Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533

inovacionit pasi siç shprehen Nonaka dhe Takeuchi: "kompanitë inovojnë përmes një procesi të të mësuarit të vazhdueshëm përmes të cilit gjenerojnë njohuri të reja teknologjike". Tabela mëposhtë tregon marrëdhëniet që ekzistojnë midis inovacionit teknologjik, teknologjisë si dhe koncepteve të stokut dhe rrjedhës.

Tabela 2. Marrëdhënia midis inovacionit teknologjik, teknologjisë si dhe koncepteve të stokut dhe rrjedhës<sup>269</sup>.

<b>Magnitudë rrjedhëse</b>	<b>Magnitudë stoku</b>
Procesi i inovacionit teknologjik	Teknologjia (input/output)
Terma që përshkruajnë rrjedhën e gjenerimit të dijes së re teknologjike në nivel makro dhe mikro	Terma që përfaqsojnë volumin e dijes teknologjike të disponueshme në një kohë të caktuar në nivel makro dhe mikro
<b>Në nivel makro – shoqëri, sistem ekonomik, industri</b>	
Inovacioni/proces	Inovacioni/produkt
Shpikja/proces	Shpikja/produkt
Ndryshimi teknologjik/progresi teknologjik	Shpik
Ndryshimi teknik/ progresi teknik	Zbulim
Përhapje – shpikje – inovacion	Shkencë
Kërim – zhvillim	Teknikë
Kërkim bazik	
Kërkim i aplikuar	
Zhvillim teknmmologjik	
<b>Në nivel mikro - ndërmarrje</b>	
Të mësuarit	Dije
Krijim dije	Rutinë
Krijim rutine	Aset strategjik
Akumulim asetesh	Kompetencë bazë

<sup>269</sup>Nieto, M. (2004). Basic propositions for the study of the technological innovation process in the firm. European Journal of Innovation Management,7(4), 314-324

Zhvillim kompetence bazë	Aftësi dinamike
Zhvillim kapacitetesh dinamike	Rutinë

Mund të themi se koncepti i inovacionit teknologjik përdoret për të përshkruar procesin e të mësuarit përmes të cilit ndërmarrja gjeneron një rrjedhë njohurish të reja teknologjike, kompetencash dhe aftësish bazuar në inpute që janë gjithashtu te bazuar intensivisht në dije. Ky është një proces dinamik që ka karakteristikat e mëposhtme:

Proçesi i inovacionit është në thelb i një natyre të vazhdueshme, ku si shumica e inovacioneve e ka origjinën në përmirësimet e vogla rritëse. Proçesi i inovacionit varet nga rruga e ndjekur. Në çdo moment, vendimet lidhur me adaptimin e një teknologjie të caktuar kushtëzohen nga një sekuencë e tërë vendimesh të marra në të kaluarën. Ngjarjet e vogla që kanë ndodhur në fillim të proçesit kanë rëndësi të madhe dhe kushtëzojnë evoluimin në të ardhmen.

Proçesi i inovacionit është pjesërisht i pakthyeshem dhe ka rezistencë të fortë ndaj braktisjes së një trajektoreje teknologjike. Kjo për shkak të një sërë mekanizmash të tilla si:

- të mësuarit duke bërë;
- të mësuarit duke përdorur;
- efektet e rrjetit;
- teknologjië plotësuese (komplementare);
- ekonomisë së shkallës; dhe
- përhapjes së informacionit rreth teknologjisë së re.
- Proçesi i inovacionit teknologjik është i prekur nga lloje të ndryshme të pasigurisë si:
- pasiguria teknike;
- pasiguria në lidhje me përdorimet e mundshme të teknologjisë; dhe
- pasiguria në lidhje me evolucionin e performancës së saj.

Koncepti i teknologjisë pasqyron stokun e dijes, kompetencës dhe kapaciteteve që një ndërmarrje ka në një moment të caktuar në kohë. Teknologjia është prodhimi dhe inputi kryesor i proçesit të inovacionit dhe ka karakteristikat e mëposhtme:

E gjithë teknologjia përbëhet nga dy lloje dijeje: e kodifikuar (informacion) dhe tacite. Transmetimi i teknologjisë është i papërsosur për shkak të karakteristikave të caktuara të dijes, si dykuptimësia shkakore, dhe kostoja e transaksionit.

Asimilimi i një teknologjie të re nuk ndodh menjëherë dhe do të varet nga niveli i dijes teknologjike të akumuluar më parë nga kompania, pra nga kapaciteti i saj përthithës. Përfitimet nga një teknologji nuk janë krejtësisht të përvetësueshme por varen më tepër nga efektiviteti i mekanizmave mbrojtës të përdorura nga ndërmarrja. Këto propozime në lidhje me karakteristikat e proçesit të inovacionit teknologjik dhe teknologjisë janë në përputhje me supozimet e përcaktuara nga ekonomiksi evolucionar dhe qasja burimore dhe paraqesin një vizion dinamik që pasqyron më mirë natyrën historike dhe të përkohshme të proçesit të inovacionit teknologjik.

## Inovacioni organizacional si nxitës i inovacionit teknologjik

Inovacioni teknologjik përfshin inovacionin në produkt dhe proces, ndërsa inovacioni jo-teknologjik përfshin inovacionin organizacional dhe të marketingut. Inovacioni në marketing nuk do jete objekt i këtij punimi, pasi e tejkalon qëllimin e tij. Fokusi në këtë kapitull do jetë në ndikimin që ka inovacioni organizacional tek inovacioni teknologjik duke analizuar në mënyrë të veçantë, format e reja të organizimit të punës, rrjetëzimit dhe bashkëpunimit që kanë si bazë konceptuale inovacionin e hapur. Në fakt, përsa i përket varësisë mes inovacionit organizacional dhe atij teknologjik, hulumtuesit kanë qenë për një kohë të gjatë në dijeni të marrëdhënieve të të ngushta ndërmet tyre<sup>270</sup>. Studime të kohëve të fundit theksojnë natyrën plotësuese të inovacioneve organizacionale dhe teknologjike, duke treguar se sinergjia në mes të këtyre dy llojeve të inovacionit i bën ato procese komplementare dhe jo procese zëvendësuese.

Vetitë që e dallojnë inovacionin organizacional nga ndryshimet e tjera organizacionale, janë implementimi i metodave organizacionale që nuk janë përdorur më parë në ndërmarrje dhe që janë rezultat i vendimeve të menaxhimit strategjik.

Kapaciteti inovues teknologjik është identifikuar si një nga burimet më të rëndësishme të avantazhit konkurrues. Në mënyrë të veçantë, kapaciteti inovues teknologjik i referohet aftësisë për të kryer funksione teknike apo volum aktivitetesh relevante brënda ndërmarrjes, dhe përfshin aftësinë për të zhvilluar produkte dhe procese të reja, dhe operimin efikas të faciliteteve. Hulumtimet e fundit empirike japin prova statistikore që kapaciteti inovues teknologjik është një përcaktues i rëndësishëm i performancës së ndërmarrjes.

Shumica e artikujve mbi kapacitetin inovues teknologjik konsiderojnë lloje të ndryshme të inovacionit teknologjik në të njëjtën kohë, të tilla si ndikimin kumulativ të kapacitetit inovues të produktit dhe procesit në performancën e ndërmarrjes. Nëse kapaciteti inovues i produktit sipas përkufizimit të OECD (2005), ka të bëjë me aftësinë e ndërmarrjes për të zhvilluar produkte të reja apo thellësisht të përmirësuara, kapaciteti inovues në procesi referohet aftësisë së ndërmarrjes për të zhvilluar procese prodhuese apo teknologjike të reja apo thellësisht të ndryshuara<sup>271</sup>.

Fritsch dhe Meschede (2001) tregojnë në mënyrë empirike se inovacioni në proces ndikon pozitivisht tek inovacioni në produkt dhe se zhvillimi i inovacionit në proces i mundëson një ndërmarrjeje të përmirësojë cilësinë e produktit apo të prodhojë produkte tërësisht të reja. Më tej, ndikimi i inovacionit organizacional në kapacitetet inovuese në produkt nuk është i drejtpërdrejtë, por ndërmjetësohet nga kapacitetet inovuese në proces.

Implikim i rëndësishëm është se menaxherët duhet të jenë të vetëdijshëm për potencialin e përbashkët strategjik të inovacionit organizacional si dhe kapaciteteve inovuese në produkt dhe proces për të përforcuar zhvillimin e secilit për të përmirësuar performancën e ndërmarrjes.

<sup>270</sup>Damanpour, F., & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: The problem of organizational lag. *Administrative Science Quarterly*, 29, 392–409

<sup>271</sup>Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

Menaxherët nuk duhet të përqëndrohen as vetëm tek dimensionin teknologjik (në produkt dhe proces) dhe as vetëm tek dimensionin jo-teknologjik (inovacioni organizacional) i inovacionit. Sa i përket këtij të fundit (rasti i inovacionit organizacional), futja e praktikave të reja të menaxhimit është e rëndësishme dhe ndikon pozitivisht në performancën e ndërmarrjes si dhe lehtëson zhvillimin e kapaciteteve inovuese në proces dhe në produkt, edhe pse në rastin e fundit efekti është indirekt dhe ndodh përmes kapacitetit inovues të procesit<sup>272</sup>.

Efekti pozitiv i adaptimit nga një ndërmarrje e praktikave të reja organizative nuk duhet të jetë i kufizuar vetëm në inovacionin organizacional. Përmirësimi i vazhdueshëm i sistemeve dhe teknikave të menaxhimit mund të stimulojë kapacitetet inovuese teknologjike duke krijuar mundësi të reja për të shfrytëzuar dhe eksploruar kombinime të reja të burimeve. Inovacioni organizacional ka nevojë për një infrastrukturë të përshtatshme organizative, si dhe aftësi inxhinierike dhe teknologjike për të dizenuar proceset e prodhimit dhe ato logjistike, për të mbështetur në mënyrë efektive dizejnimin e produktit të ri të dhe komercializimin e tij duke përfshirë struktura apo procedura të reja jashtë kufinjëve të organizatës.

Tabela 3. Evoluimi dhe përkufizimi i inovacionit organizacional<sup>273</sup>

<b>Autori</b>	<b>Terminologjia</b>	<b>Perkufizimi</b>
Damanpour dhe Evan (1984)	Inovacion administrativ	Inovacion në strukturën organizacionale, proceset administrative dhe/apo burimet njerëzore
OECD (2005)	Inovacion organizacional	Implementimi i një metode të re organizacionale në proceset e biznesit, organizimin e vendit të punës ose marrëdhëniet me jashtë.
Battisti dhe Stoneman (2010)	Inovacion organizacional	Inovacion që përfshin praktika të reja menaxheriale, organizata të reja, koncepte të reja marketingu dhe strategji të reja korporate.
Damanpour dhe Aravind (2011)	Inovacion menaxherial	Qasje e re në dijen mbi performimin e funksioneve menaxheriale dhe proceseve të reja që prodhojnë ndryshime në strategjinë e organizatës, strukturën, procedurën administrative dhe sistemet.

Në veçanti, OECD (2005) konsideron se inovacioni organizacional në praktikën e biznesit përfshin implementimin e metodave të reja për organizimin e rutinave dhe procedurave, si ndërtimin e bazave të të dhënave të praktikave më të mira, përmirësimin e mbajtjes së punonjësve apo futjen e sistemeve të menaxhimit. Inovacioni në organizimin e vendit të punës përfshin implementimin e metodave të reja për shpërndarjen e përgjegjësive dhe vendim-marrjes mes

<sup>272</sup> Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

<sup>273</sup> Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902

punonjësve, për ndarjen e punës, si dhe koncepte të reja për strukturimin e aktiviteteve. Së fundmi, inovacioni në metodat organizative për lidhjet e jashtme përfshin implementimin e mënyrave të reja për organizimin e lidhjeve me ndërmarrje të reja apo institucione publike, të tilla si bashkëpunimet me organizatat kërkimore apo klientët, metodat për integrimin me furnitorë.

Battisti dhe Stoneman (2010)<sup>274</sup> theksojnë se shumë autorë kanë eksploruar rolin e praktikave të reja të punës dhe të menaxhimit duke argumentuar se thjeshtë dhe vetëm adaptimi i inovacionit teknologjik nuk është i mjaftueshëm për rritjen e konkurrueshmërisë. Përfitimi i plotë nga këto teknologji arrihet vetëm nëse ato shoqërohen nga një gamë inovacionesh të përafërta në prodhim, organizim, lidhjet me klientin dhe furnitorët dhe në dizenjimin e produkteve të reja. Pra kërkohen përfitime nga sinergjia që lind nga inovacioni i njëhershëm në disa fronte. Prandaj, çdo studim që trajton impaktin e adaptimit dhe përdorimit të një praktike inovative në praktikë, nuk duhet të zhvillohet e izoluar nga adaptimi i praktikave të tjera të ngjashme, pasi do neglizhonte potencialin që ekziston për sinergji dhe përfitime të tjera që lindin nga adaptimi i përbashkët i inovacioneve komplementare (plotësuese). Kësisoj me kalimin e kohës forma të reja organizacionale shfaqen dhe zhduken sapo teknologjitë apo preferencat ndryshojnë.

## **Teknologjia dhe Inovacioni i hapur në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme**

Studimet mbi inovacionin hapur në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme bazohen në masë të gjërë në sektorin e teknologjisë së lartë. Siç e dimë, në përgjithësi ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme u mungojnë si aftësitë menaxheriale ashtu dhe ato teknike për të qënë efektive. Ata janë më pak aktive se ndërmarrjet e mëdha në inovacionin e hapur për shkak të karakteristikave të tyre të veçanta që kanë të bëjnë me organizimin, kulturën dhe strategjinë. Një studim nga OECD gjeti se vetëm 5-20% e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme po përdorin në mënyrë aktive inovacionin e hapur, por në tërësi, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë duke adaptuar gjithnjë e më shumë inovacionin e hapur si pjesë e aktiviteteve të tyre të biznesit<sup>275</sup>.

Sa i përket inovacionit të hapur, ai ka të bëjë me “përdorimin e rrjedhjeve hyrëse dhe dalëse të dijes për përshpejtimin e inovacionit të brendshëm dhe zgjerimin e e tregjeve për përdorimin e jashtëm të inovacionit në mënyrë të ndërsjelltë”<sup>276</sup>.

---

<sup>274</sup>Battisti, G., & Stoneman, P. (2010). How innovative are UK firms? Evidence from the fourth UK community innovation survey on synergies between technological and organizational innovations. *British Journal of Management*, 21(1), 187-206

<sup>275</sup>Van De Vrande, V., J. P. J. De Jong, W. Vanhaverbeke, and M. De Rochemont (2009). “Open Innovation in SMEs: Trends, Motives and Management Challenges,” *Technovation* 29(6–7), 423–437

<sup>276</sup>Chesbrough, H. W. (2006). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.

Studimet e fundit mbi fushën e inovacionit dhe menaxhimit të teknologjisë vënë theksin në disa përfitime potenciale të hapjes së procesit të inovacionit. Në literaturë, ky fakt është përshkruar si një ndryshim nga modeli tradicional ose "i mbyllur" i inovacionit, me një përqëndrim kryesor në hulumtimin dhe zhvillimin e brendshëm, drejt një qasje "inovacioni i hapur".

Në thelb, ndërmarrjet e angazhuara në inovacionin e hapur përdorin dhe shfrytëzojnë në mënyrë aktive transferimin e brendshëm dhe të jashtëm të teknologjisë dhe dijes.

Sipas Manualit të Oslos (OECD, 2005) vlen të theksohet se futja e praktikave të inovacionit të hapur mund të konsiderohet si një inovacion organizacional kur përfshin një formë të re organizimi. Më specifikisht kjo do të thotë futjen e një metode të re organizacionale në marrëdhëniet me jashtë të ndërmarrjes (manuali përmend në mënyrë specifike shembuj të formave të reja të bashkëpunimit me ndërmarrje të reja, organizma kërkimore apo klientët). Hapja e procesit të inovacionit nga jashtë kërkon bashkëpunim intensiv ndërmjet insitucioneve me kompetencë teknologjike.

Në kontekste ku kostoja e fuqisë kompjuterike është e ulët dhe gjërësisht e disponueshme dhe ku komunikimi në distancë gjërësisht i pranishëm dhe i lirë, komunitetet e hapura të inovacionit zëvendësojnë inovacionin organizacional. Në një kontekst të tillë, në mënyrë spontane lindin komunitete mes palësh homologe që ndajnë në mënyrë të lirë informacion mbi zgjidhjen e problemeve dhe krijim inovacioni. Këto mënyra prodhimi dhe zgjidhjeje problemesh radikalisht të decentralizuara, kooperuese dhe vetë-organizuese krijojnë kontrast të thellë me inovacionin e bazuar në organizatë.

Nocioni se ndërmarrjet në përgjithësi dhe ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në veçanti mund të përfitojnë nga shfrytëzimi i burimeve të jashtme nuk është i ri. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë zakonisht më pak burokratike, dhe më të prirura për të ndërmarrë rreziqe, disponojnë dije më të specializuar, dhe janë më të shpejta në reagimin ndaj ndryshimit të kërkesave të tregut, çfarë i mundëson atyre të përfitojnë më shumë nga aktivitetet e inovacionit të hapur në krahasim me ndërmarrjet më të mëdha. Në qoftë se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme bëhen të afta për të aplikuar inovacionin e hapur duke bashkëpunuar me partnerët e rrjetit, ata mund të kompensojnë mungesën e burimeve dhe kompetencës së brendshme. Duke patur akses në burimet e jashtme të partnerëve të rrjetit, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme mund të kombinojnë teknologjinë, dhe në këtë mënyrë të përfitojnë nga një gamë më e gjerë e mundësive të tregut. Një shembull tjetër është shfrytëzimi i teknologjisë së zhvilluar diku tjetër. Kjo do të ndihmonte të mbushin boshllëqet e tyre të brëndshme teknologjike, që ka të ngjarë të ekzistojnë për shkak të fokusit të tyre në zhvillimin e specializuar teknologjik.

Për më tepër, pasi teknologjia e përfutur të testohet dhe provohet, ajo mund të rrisi shpejtësinë dhe cilësinë e aktiviteteve inovuese. Këtu do të përqëndrohemi në katër aktiviteteve të brëndshme të inovacionit të hapur, përkatësisht eksplorimin teknologjik, bashkëpunimin teknologjik horizontal, bashkëpunimin teknologjik vertikal, blerjen e teknologjisë, si dhe të hetojmë efektet e tyre në performancën e inovacionit. Inovacioni radikal paraqet aftësinë e ndërmarrjes për të zhvilluar produkte të cilat janë të reja për botën apo për një industri të caktuar ku operon



ndërmarrja, ndërsa inovacioni rritës i referohet aftësisë për të zhvilluar produkte që janë të reja për ndërmarrjen. Disa aktivitete të inovacionit të hapur mund të kenë ndikim më të fortë pozitiv në inovacionin radikal sesa në inovacionin rritës dhe anasjelltas<sup>277</sup>.

Për shkak të rritjes së konkurrueshmërisë dhe përparimit me shpejtësi të teknologjisë në shumë industri, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme shpesh janë detyruara të zhvillojnë produkte të reja më të shpejt dhe në mënyrë më efikase. Kjo përbën një sfidë për shkak të mundësive të tyre të kufizuara të përmendura. Duke u angazhuar në procesin e inovacionit të hapur bëhet i mundur bashkëpunimi me partnerët e jashtëm që i mundëson ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, për t'u angazhuar në zhvillimin e teknologjisë dhe produkteve komplekse, gje që është duke u bërë më pak e mundshme për një ndërmarrje të vogël si dhe për shkak se kompetenca dhe dija e nevojshme për këtë qëllim janë të shpërndara nëpër ndërmarrje dhe institucione (universitete) të ndryshme. Theyel (2013)<sup>278</sup> ka gjetur se më shumë se 50% e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme amerikane angazhohen në një farë mase në inovacionin e hapur gjatë zhvillimit dhe komercializimit të teknologjisë dhe produktit. Nga ana tjetër, Yan dhe Yu (2013)<sup>279</sup> sugjerojnë se iniciativat e duhura nëpërmjet politikave të tilla si stimujt e taksave mund të ndihmojnë në mënyrë efektive që ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të bëhen pjesëmarrëse aktive në inovacionin teknologjik.

Sa i përket bashkëpunimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, ai shkon përtej shkencës dhe teknologjisë dhe përfshin partneritete përgjatë zinxhirit të vlerës që sjellin baza të reja njohurish të cilat mund ti përthithin lehtësisht. Wynarczyk (2013)<sup>280</sup> beson se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme e angazhuara në inovacionin e hapur kanë tendencë për të bashkëpunuar për lançim produkti kurse ndërmarrjet e vogla dhe të mesme e angazhuara në inovacionin e mbyllur kanë tendencë për të bashkëpunuar për ndryshime (rritëse) inkrementale të produkteve të tyre ekzistuese. Inovacioni i hapur është thelbësor për rritjen e vazhdueshme, veçanërisht në industrinë e teknologjisë së lartë.

---

<sup>277</sup> Faems, D., Van Looy, B., & Debackere, K. (2005). Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach\*. *Journal of product innovation management*, 22(3), 238-250.; Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., & Neely, A. (2004). Networking and innovation: a systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 5(3-4), 137-168.

<sup>278</sup>Theyel, N. (2013). Extending open innovation throughout the value chain by small and mediumsized manufacturers. *International Small Business Journal*, 31(3), 256–274

<sup>279</sup>Yan, X, & Yu, CC. (2013). Strengths and weaknesses of Hong Kong's technology and innovation industry with reference to the extended open innovation model. *Journal of Science and Technology Policy in China*, 4(3), 180–194

<sup>280</sup>Wynarczyk, P. (2013). Open innovation in SMEs: A dynamic approach to modern entrepreneurship in the twenty-first century. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 258–278

Laursen dhe Salter (2014)<sup>281</sup> hulumtuan paradoksin e hapjes - ku krijimi i inovacioneve kërkon shpesh transparencë, por komercializimi i inovacionit kërkon mbrojtjen e tij. Prandaj ndarja e pronësive të tilla si ide, teknologji, dhe modele biznesi me palë të jashtme shkakton çështje juridike. Për shkak të burimeve dhe kufizimeve të tjera, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme nuk janë në gjendje të jenë pjesë e rrjeteve të shumta. Prandaj aftësitë e tyre në ruajtjen e pak rrjeteve të rëndësishme janë thelbësore për inovacionin e hapur. Në literaturë, inovacioni i hapur përmendet i lidhur me një spektër të gjerë aktivitetesh. Në përgjithësi, aktivitetet e inovacionit të hapur ndahen në dy kategori të ndryshme.

Inovacioni i hapur nga brenda i referohet praktikave të eksplorimit dhe integritit të dijes së jashtme për zhvillimin dhe shfrytëzimin e teknologjisë. Inovacioni i hapur nga jashtë është praktika e shfrytëzimit të aftësive teknologjike duke shfrytëzuar jo vetëm shtigjet e brendshme të komercializimit, por edhe ato të jashtme. Inovacioni i hapur nga brenda përfshin rrjetet apo bashkëpunimin me ndërmarrje të tjera apo universitete për zhvillimin e produkteve, duke përfshirë klientët apo përdoruesit e fundëm në aktivitetet e zhvillimit të produktit, si dhe licencimin e pronësisë intelektuale (IP) nga organizata të tjera. Ndërsa inovacioni i hapur nga jashtë përfshin spin-off të sipërmarrjeve të reja bazuar në zhvillimin e produkteve ose teknologjisë paraprake si dhe përfshirjen e jashtme në zhvillimin dhe licensimin e produkteve teknologjike në organizata të tjera<sup>282</sup>.

Hulumtimet tregojnë që shumica e ndërmarrjeve janë të prirura drejt aspekteve të brëndshme të eksplorimit apo të teknologjisë në inovacionin e hapur. Një arsye e mundshme mund të jetë fakti që aktivitetet e inovacionit të hapur nga jashtë janë sfiduese dhe iniciativa të tilla nuk mbështeten në mënyrë sistematike nga proceset e brëndshme.

Inovacioni i hapur mund të zëvendësojë gjithnjë e më shumë format më tradicionale të inovacionit dhe do ketë ndikim të thellë tek dizenjimi, kufinj të ndërmarrjeve. Dy trende shekullore në ekonomi nxisin rëndësinë në rritje të inovacionit të hapur. E para është rritja e rëndësisë së “dixhitalizimit”, ku informacioni dhe produktet fizike paraqiten në gjuhën binare të kompjuterave. Fillimisht informacioni kufizohej vetëm tek software dhe produktet e informacionit, dixhitalizimi sot është një trend që i adresohet shumë fushave të ekonomisë. Në veçanti, objektet fizike po i nënshtrohen një transformimi ku “hija e informacionit”, që do të thotë komponentja e informacionit i çdo objekti fizik, po rritet. Një implikim i dixhitalizimit është mundësia për të aplikuar principin e dekompozimit të punës në shumë degë të industrisë, siç ndodh me industrinë e hardware dhe të software-it kompjuterik. Trendi i dytë i ngjashëm ka të bëjë me numrin në rritje të aktorëve që mund të marrin pjesë në prodhimin e dijes me një kosto shumë të ulët. Gjatë 3 dekadave të shkuara, TIK kanë demokratizuar mjetet e krijimit të dijes. Ky trend ka ulur koston e përhapjes së dijes, reduktuar koston e koordinimit dhe ka bërë më të thjeshtë aksesimin dhe shpërndarjen e dijes nga çdo vend në botë.

---

<sup>281</sup>Laursen, K, & Salter, AJ. (2014). The paradox of openness: Appropriability, external search and collaboration. *Research Policy*, 43(5), 867–878

## Përfundimi

Smits (2000) nënvizon prioritetin e lartë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në agjendat politike meqë janë kritike për ekonominë duke qenë nxitëse të inovacionit, rritjes ekonomike dhe punësimit. Megjithatë, këto subjekte janë duke u përballur me sfida kritike ekonomike të tilla si rritja e konkurrencës nga globalizimit, kufizime në aksesin e burimeve financiare, vështirësi në krijimin e rrjeteve me partnerë të huaj, akses jo-perfekt në rezultatet kërkimore dhe transferimin e teknologjisë, shpejtësinë e ndryshimit në mjedisin e TIK (Teknologjisë së Informacionit e Komunikimit), pasiguria e qëndrueshmërisë dhe mungesa e burimeve për të adresuar nevojat për informacion të ndërmarrjeve të vogla dhe të ekonomisë të bazuar në dije. Në vijim ne do njihemi shkurtimisht me atë se çfarë përfaqëson ekonomia e dijes, pasi kjo përbën edhe kontekstin në të cilin operojnë ndërmarrjet e vogla dhe të mesme sot.

Në ekonominë e dijes avantazhi konkurues është i bazuar në teknologjinë e informacionit, ndarjen e dijes dhe kapitalit intelektual si dhe kapacitetit për të shërbyer shpejt dhe për të patur forma inovative organizatash që mundësojnë rritjen e produktivitetit. Në një mjedis të tillë, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë mundësi të mëdha, të tilla si: aksesin në tregjet botërore, hyrje me kosto të ulët në tregje të reja dhe aftësi për të përfituar nga efienca e proceseve të biznesit. Sidoqoftë kjo i vendos edhe përballë sfidave që bëjnë të nevojshme ristrukturimin e zinxhirëve të vlerës për shkak shfaqjes të modeleve të reja të biznesit si pasojë e lindjes së tregjeve virtuale të mundësuar nga inovacioni teknologjik.

## Literatura

- Battisti, G., & Stoneman, P. (2010). How innovative are UK firms? Evidence from the fourth UK community innovation survey on synergies between technological and organizational innovations. *British Journal of Management*, 21(1),
- Betz, F. (1998), *Managing Technological Innovation: Competitive Advantage from Change*, John Wiley & Sons, New York, NY ; Friar, J., & Horwitch, M. (1985). The emergence of technology strategy: A new dimension of strategic management. *Technology in Society*, 7(2),
- Camisón, C., & Villar-López, A. (2014). Organizational innovation as an enabler of technological innovation capabilities and firm performance. *Journal of Business Research*, 67(1), 2891-2902
- Chesbrough, H. W. (2006). Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. Harvard Business Press; Van De Vrande, V., J. P. J. De Jong, W. Vanhaverbeke, and M. De Rochemont (2009). "Open Innovation in SMEs: Trends, Motives and Management Challenges," *Technovation* 29(6-7),
- Chesbrough, H. W. (2006). Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. Harvard Business Press.
- Faems, D., Van Looy, B., & Debackere, K. (2005). Interorganizational collaboration and innovation: toward a portfolio approach\*. *Journal of product innovation management*, 22(3), 238-250.; Pittaway, L., Robertson, M., Munir, K., Denyer, D., & Neely, A. (2004). Networking and innovation: a systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 5(3-4),

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*  
*Konferenca e X-të:*  
*"Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

E- ISSN 2337-0521

9794

ISSN 1800-

# KONFLIKTI NGA KËNDVËSHTRIMI PSIKOTERAPISË POZITIVE

Mr.sc. Valbona Ramaj- Ligjeruese, Kolegji BIZNESI, Prishtine Kosove

## Abstract

Our relationships with others, but also with ourselves, can be situations of cooperation or conflict. Conflict is an inevitable aspect of life, or even an inevitable phenomenon. The conflict is an escalation of a debate, which is its common precondition and is characterized by the existence of conflict behavior in which beings are actively trying to harm each other (Nicholson, 1992). Generally the failure to meet the demands, needs, desires, motives, behaviors or tendencies between the two persons is the result of the acquittal of the conflict.

Therefore, from the subject of the theme that this case is conflict, the result of which comes from many subjective or objective causes, the topic will address this phonemic from a comprehensive perspective that enables positive psychotherapy.

Another very important part of this theme is that the topic will be built on the databases that have been collected by applying WIPPF to a group of 35 years and over from where we will get accurate data from the trans culture, emphasizing the strength and impact of interacting factors on respondents, such as family, social circle, workplace, people who have contacts, especially when it relates to the future.

The construction form of this topic will be presented by presenting the WIPPF data collected in the Balance Model as the starting point for each issue that is addressed in positive psychotherapy and will also be combined with the basic elements of the PP, which will give specific explanations to the results themselves and enable explanation of phenomena in an untreated form.

**Key words:** *Conflict, positive psychotherapy, blanc model, life.*

## 1. Konfliktet

Më qëllim që secili të arri të realizoj me efektëshmeri realizimin e qëllimeve të tij, individi apo edhe grupe të caktuar ndërtojnë marrëdhënie me njeri tjetrin. Përgjatë kësaj marrëdhënie mund të ndodh së informacionet, kuptimi apo edhe pranimi i saj karshi personalitetit ton të bëj rrjedhe të keqkuptimit dhe kështu të lind konflikti. Marrëdhëniet tona më tjerët, por edhe me vetën tonë, mund të bëhen situata bashkëpunim apo edhe konflikti. Konflikti është aspekt i paevitueshëm i jetës, apo edhe një fenomen i pashmangshëm.

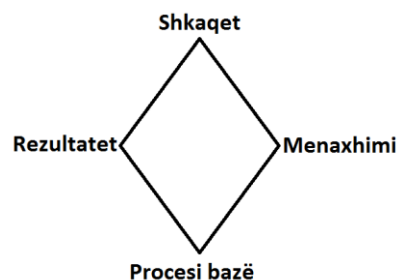
Nuk ka asnjë definicion të pranuar universalisht për konfliktin, sipas Rakhim, gjithçka është në dukje se një çështje e diskutueshme është nëse konflikti është një situatë ose një lloj sjellje (Rahim Afyalur, 2012). Duke përmendur një rishikim të përkufizimeve të konflikteve në vitin 1990 nga Robert A. Baron, Rakhim vë në dukje elementët e mëposhtëm të përbashkët në përkufizimet e konfliktit.

Për të marrë një përkufizim tjetër të konfliktit, Michale Nicholson (1992) definon atë si një aktivitet që ndodh kur qeniet e vetëdijshme (individë ose grupe) dëshirojnë të kryejnë akte të ndërsjella jokonsistente në lidhje me dëshirat, nevojat ose detyrimet e tyre.

Konflikti është një përshkallëzim i një mosmarrëveshje, e cila është parakushti i saj i përbashkët dhe karakterizohet nga ekzistenca e sjelljes së konfliktit, në të cilën qeniet janë duke u përpjekur në mënyrë aktive të dëmtojnë njëri-tjetrin (Nicholson, 1992).

Vështrimet mbi konflikte janë të ndryshme dhe shpesh të pozicionuara ndoshta gabim, duke konsideruar vetëm anën negative të konflikteve dhe duke i par ato si shkatërruese, përderisa me të vërtet disa tipa ose nivele të konflikteve mund të jenë të dobishme, nëse gjithçka do të analizohet sipas një këndvështrimi gjithëpërfshirës që mund të ofroj psikoterapia pozitive. Kjo do të thotë se konflikti nuk është diçka i keq, por mënyra e menaxhimit të tij mund të jetë gabim. Të mësosh se si ta menaxhosh konfliktin, është një investim i vlefshëm i cili na përmirëson dukshëm personalisht, familjen dhe rrethin ton social.

Konflikt po ashtu mund të jetë konflikt real apo edhe imagjinatave, ani pse kjo ka pak rendësi, kur merret për bazë burimi i tij, rezultatet janë të njëjta, konflikti është konflikti. Procesi i konflikteve mund të shikohet si një cikël (Figura 1.) në të cilën evidencojmë shkaqet; procesin bazë; rezultatet dhe menaxhimin e tij:



**Figura 1: Cikli i konfliktit**

Bazuar në procesin e ciklit rrethor të konfliktit themi se me kalimin e kohës konflikti mund të dobësohet apo edhe mund të forcohet, kjo varet tërësisht nga intensiteti i konfliktit apo burimi i tij. Por se nëse i qasemi përgjithësisht këtij ciklit, ne i bëjmë një vlerësim adekuat dhe gjithëpërfshirës që na e mundëson teknikat psikoterapisë pozitive, do ta kuptojmë dinamikën e konfliktit e të dimë si ta zotërojmë me efektivitet atë në çfarëdo cilësie apo situatë, veçanërisht do të zotëronim zgjidhjen e konfliktit.

Ka shumë arsye të cilat bëjnë që konflikti të konsiderohet një çështje komplekse:

- Konflikti shpesh shoqërohet me një ngarkesë emocionale. Frika e humbjes apo ndryshimit, rrit ngjyrimin emocional në konflikt.
- Është shumë dimensional.
- Konflikti ka pjesëmarrës por se ka edhe vëzhgues.

Gjithashtu në këtë drejtim, konflikti mund të marrë disa kuptime në varësi të rrethanave dhe përfshirjes që ka dikush. Në situata konfliktuale terminologjia që e karakterizon paraqitet mjaft larmishme, duke u karakterizuar me shprehje ekstreme të një lufte, por jo rrallë edhe me një fjalor më të butë. Mundësia për konflikt gjithsesi varet nga papajtueshmëria e synimeve, shkalla në të cilën kemi përdorim të përbashkët të burimit të konfliktit.

## **1.1.** Natyra e Konflikteve

Një konflikt është momenti i së vërtetës në një marrëdhënie - një provë e shëndetit të saj, një krizë që mund ta dobësojë ose forcojë atë, një ngjarje kritike që mund të sjellë pakënaqësi të përhershme, duke shkaktuar armiqësi, plagë psikologjike. Konfliktet mund t'i shtyjnë njerëzit larg njëri-tjetrit ose t'i tërheqin ata në një bashkim më të ngushtë dhe më intim; Ato përmbajnë fara të shkatërrimit dhe farërat e një uniteti më të madh; Ato mund të sjellin luftë të armatosur ose një mirëkuptim më të thellë.

Si zgjidhen konfliktet është ndoshta faktori më kritik në të gjitha marrëdhëniet. Për fat të keq, shumica e njerëzve përpiqen t'i zgjidhin ato duke përdorur vetëm dy qasje themelore në të cilat dikush fiton dhe dikush humbet, të cilat rezultatet janë joefektive dhe të dëmshme për marrëdhënien.

Pak persona pranojnë faktin se konflikti është pjesë e jetës dhe jo domosdoshmërisht e keqe. Ne shikojmë në konflikt si diçka për të shmangur me çdo kusht. Shpesh dëgjojmë se burrat dhe gratë mburren se nuk kanë pasur kurrë një mosmarrëveshje serioze - sikur kjo do të thotë se ata kanë qenë një marrëdhënie e mirë.

Prindërit u tregojnë fëmijëve të tyre: "Mirë, nuk do të ketë argumente sonte në tryezën e darkës, ne nuk duam të prishim darkën tonë." Ose ata bërtasin: "Ndaleni duke argumentuar, tani!" Prindërit e adoleshentëve mund të jenë Dëgjoi duke u ankuar se tani që fëmijët e tyre janë më të vjetër ka shumë më shumë mosmarrëveshje dhe konflikte në familje. "Ne pamë syrin për shumë gjëra." Ose, "Vajza ime ishte gjithnjë kaq bashkëpunuese dhe e lehtë për t'u marrë, por tani nuk i shohim gjërat në rrugën e saj dhe ajo nuk mund të shohë gjërat në mënyrën tonë".

Në shtëpi ose në punë, shumica prej nesh e urrejnë për të përjetuar konflikt, janë thellësisht probleme kur ndodh, dhe janë mjaft të hutuar se si ta trajtojnë atë në mënyrë konstruktive. Në të vërtetë, do të ishte një marrëdhënie e rrallë nëse, për një periudhë kohe, nevojat e një personi nuk binin ndesh me të tjerët. Kur çdo dy njerëz (ose grupe) bashkëjetojnë, konflikti duhet të ndodhë vetëm për shkak se njerëzit janë të ndryshëm, mendojnë ndryshe dhe kanë nevoja dhe dëshira që ndonjëherë nuk përputhen.

Konflikti, pra, nuk është domosdoshmërisht i keq-ekziston si një realitet i çdo marrëdhënieje. Në të vërtetë, një marrëdhënie pa ndonjë konflikt të dukshëm mund të jetë jo e shëndetshme se një me konflikte të shpeshta. Një shembull i mirë është një martesë ku gruaja është gjithmonë e nënshtruar ndaj një burri dominues ose anasjelltas, ose një marrëdhënie bosi-vartës në të cilin vartësi është kaq frikë nga bosin se ai / ajo nuk guxon ta kalojë atë në asnjë mënyrë.

Shumica e njerëzve kanë familje të njohura, veçanërisht familje të mëdha, ku konflikti rritet vazhdimisht dhe ende këto familje janë mrekullisht të lumtur dhe të shëndetshëm. Në anën tjetër, ne shpesh shohim gazeta të gazetarëve të kriminelëve rinorë, prindërit e të cilëve tregojnë habi të plotë se djali i tyre mund të bënte një gjë të tillë. Ata thonë se kurrë nuk kanë pasur probleme me të; Ai kishte qenë gjithmonë kaq "bashkëpunues", i cili zakonisht është një eufemizëm "i bindur". Konflikti në një familje ose një grup pune, shprehur dhe pranuar hapur si një fenomen natyror, mund të jetë shumë më i shëndetshëm se shumica e njerëzve mendojnë. Anëtarët kanë mundësinë të përjetojnë konflikt, të mësojnë se si të përballojnë atë dhe të jenë më të përgatitur për t'u marrë me të në jetën e mëvonshme. Dhe konflikti familjar në fakt mund të jetë i dobishëm, me kusht që konflikti në shtëpi të zgjidhet në mënyrë konstruktive.

Ky është një faktor kritik në çdo marrëdhënie: se si zgjidhen konfliktet e tyre, jo se sa konflikte ndodhin. Është faktori më kritik në përcaktimin nëse një marrëdhënie do të jetë e shëndetshme ose e sëmurë, reciprokisht e kënaqshme ose e pakënaqshme, miqësore ose jo miqësore, e thellë ose e cekët, e ngushtë ose e ftohtë, paqësore ose e dhunshme.

## **1.2. Llojet e konflikteve**

Konfliktet mund të paraqiten në forma të ndryshme, dhe më konkretisht midis individëve, grupeve dhe brenda vetë individit. Kur interesat zakonisht nuk përputhen apo nuk arrin të jenë të knaqshëm të paktën për njërin nga individët në bashkëveprim, që ndryshe mund të shihet si njëfarë konkurrence e pavetëdijshme, kemi paraqitje të konfliktit mes individëve.

Ndryshimet e shumta që kanë individët për sa i përket personalitetit, qëndrimeve, vlerave, perceptimit etj mund të shkaktojnë konflikt mes personave.

Konflikti mes grupeve sjell efekt brenda secilit individ brenda grupit. Studimet kanë treguar se kur grupet konkurrojnë për synime që mund të arrihen vetëm nga njëri grup, pasojat që do të vihen mund të shkojnë në nivel ekstrem.

## **2. Psikoterapia Pozitive**

Psikoterapia Pozitive (PPT) është një metodë e trajtimit psikoterapeutik të burimeve për individë, çifte dhe familje. Mund të përshkruhet si një psikoterapi psikodinamike humaniste dhe transkulturore dhe bazohet në një konceptim pozitiv të natyrës njerëzore dhe parimeve salutogjenetike. PPT është një metodë integruese, e cila është e hapur për sistematikisht përfshirjen e metodave që i përshtatin pacientët ose familjet. Ajo përdoret gjithashtu si metodë këshillimi dhe parandalimi. Ajo u zhvillua nga Nossrat Peseschkian dhe bashkëpunëtorë në Gjermani që nga viti 1968.

Sot ajo përdoret në praktikën e përditshme të një numri të madh psikoterapistësh në mbarë botën. Seminare trajnimi për psikoterapi pozitive ofrohen aktualisht në mbi 20 vende.

Qëllimi i Psikoterapisë Pozitive dhe Psikoterapistëve Pozitiv është të ndihmojë pacientin dhe klientin për të parë gjithashtu aftësitë, forcat, burimet dhe potencialet e tyre, përmes Balancë Modelit (Trupi, Kontaktet, Puna dhe Ardhmëria). Psikoterapia Pozitive është një metodë e trajtimit psikoterapeutik për individin, çifteve dhe familjes. Gjithashtu, është një metodë integruese, e cila është e hapur për përfshirjen sistematike të metodave që i përshtaten pacientët ose familjet. Përdoret gjithashtu si metodë këshillimi dhe parandalimi. Themeluesi i Psikoterapisë Pozitive, Nossrat Peseschkian (1933-2010), ishte një psikiatër i specializuar në gjuhën iraniane, neurolog dhe psikoterapeut. Ai u frymëzua në fund të viteve 1960 dhe në fillim të viteve 1970 nga burime, persona dhe zhvillime të ndryshme. PPT është një metodë integruese që përfshin elementë humanistë, sistemikë, psikodinamikë dhe CBT. Sot ka qendra dhe trajnime në njëzet vende në mbarë botën. Nuk duhet të përzihet me psikologjinë pozitive.

### **2.1. Psikoterapia Pozitive dhe konfliktet**

Përderisa jemi te konfliktet, Psikoterapia Pozitive është një model unik që ofron koncept të veçanët mbi përmbajtjen dhe trajtim e konfliktit, të cilat bazën e kanë pikërisht të aftit personale të individit, e që varësisht aktualizimit të këtyre aftësive rrjedhojë e tyre janë edhe konfliktet.

Me disa fjalë problemet e shpeshta rrjedhin nga konfliktet ne mes të ndjenjave dhe mendimeve, pra çka personi dëshiron të bëj, në krahasim me ato çka mendon që duhet të bëhet. Andaj për ti



dhen shpjegim kësaj në Psikoterapinë Pozitive përdorët një model i veçantë i trajtimit të fenomenit konfliktuoz.

Në psikoterapinë pozitive konflikteve i referohemi në katër mënyra:

- I. Konfliktin Aktualë
- II. Konflikti Bazik
- III. Konflikti i Brendshëm dhe
- IV. Konflikti Kyçë

## **2.2. Konflikti themelor (bazik)**

Rrjedh nga zhvillimi i personalitet, sidomos nga fazat e hershme të zhvillimit të femërisë, gjithsesi ka të bëjë me përvojat e personit gjatë periudhave të zhvillimit. Udhëhiqet nga përvojat e personit, i nxit kapacitete themelore.

## **2.3. Konflikti Aktual**

Rrjedh nga situata e përditshme konfliktuoze, siç mund të jen konfliktet në punë, jetën martesore, vështirësitë në familje apo me fëmijët, problemet kolektive etj. Me disa fjalë janë situata konfliktuale ku në mënyrë direkte janë të shkaktuara nga probleme ekzistuese i nxituar nga kapacitet aktuale.

## **2.4. Konflikti i Brendshem**

Probleme e pa zgjidhura të pa ndërgjegjshme nga përvojat e ndryshme, mikro dhe makro traumatike, nxit konflikte të cilat manifestohen simbolikisht nëpërmjet trupit dhe psikikes.

## **2.5. Konflikti kyç**

Konflikti kyç ekziston vetem kur ka konflikt aktual dhe ndyshe quhet konflikt kyç sepse është sikur qelësi që hap ose mbyll reagimet tona ndaj konfliktit.

## **3. Hulumtimi**

Qëllimi i hulumtimit është, aplikimi i WIPPF-it tekë një grup i caktuar individësh (në rastin tonë grupmosha 35 e tutje), për të parë figurën pozitive (gjithëpërfshirëse) të tyre. Ku më anë të aplikimit të WIPPF-it do të kapim shumicën e indikatorëve në figurën e tërësishme të mostrës së përfshirë.

Gjithashtu ky hulumtim, jo vetëm që do të shërbejë për zhvillimin e Psikoterapisë Pozitive në veçanti dhe Psikoterapisë në përgjithësi, por njëkohësisht edhe do të shërbej në rugën e zhvillimit të WIPPF-it për popullatën shqiptare, si një instrument i veçanët dhe praktikë sidomos në fushën e ndërveprimeve ndërkulturore.

Më këtë studim synohet të bëhet identifikimi i aftësive të cilat ndikojnë të shfaqja e konflikteve, çfarë kanë këto aftësi të përbashkët e dhe në çka dallohen ata, kur është në pyetje konflikti.

### **3.1. Objektivat e hulumtimit**

o Të shqyrtojmë nëse aftësitë primare apo sekondare janë faktor përcaktues që ndikon në performancën dhe janë indikator për konflikt,

o Të përcaktohen faktorët që ndikojnë të konfliktet dhe kanë impakt të balancë model,

o Cilat aftësi mund të vihen në pah për të pasur sukses në zgjidhjen e konflikteve,

### **3.2. Pyetjet kërkimore (hipotezat)**

Për të arritur synimet në këtë studim, hulumtimi është bazuar në testimin e hipotezave si vijon:

Hipoteza 1: Jeta sociale dhe rrethi ndikojnë në krijimin e konflikteve.

Hipoteza 2: Balancë modeli varet nga ato që jeta sociale në raport me konfliktin ofron.

Hipoteza 3: Jeta brenda familjes ndikon pozitivisht në rritjen e disponimin dhe zgjidhjen e konflikteve.

Kjo temë është ndërtuar mbi bazën e një hipoteze të veçantë, nga ku mund të konkludojmë së:

“Problemet familjar dhe ato që ndodhin brenda familjes, jeta sociale dhe rrethi, ndikojnë drejtpërdrejt në disponimin, në familje e edhe në situata të tjera në mbarëvajtjen e jetës së tij, e sidomos në marrëdhëniet me vetën dhe të tjerët, e pasqyrimi i këtyre faktorëve na tregon edhe për aspektet gjithëpërfshirëse (pozitive) tek subjekti ynë që në këtë rast konflikti.

### **3.3. Metodatat (Metodologjia e punës)**

Ky hulumtim është realizuar në qytetin e Prishtinës, konkretisht janë përzgjedhur prindër në shkollat fillore të ndryshme të këtij qyteti, ku edhe është zhvilluar një proces i gjatë konsultativ, duke i shfrytëzuar njëkohësisht edhe aplikimin e WIPPF-it.

#### **3.3.1. Inventari i aplikuar**

Pyetësori i Inventarit të Wisbadenit për Psikoterapi Pozitive dhe Familjare fillimisht është përkthyer nga një grup studiuesish (studentë të PP) nga gjuha angleze dhe ajo gjermane për tu përshtatur më tej në gjuhën shqipe, gjuha në të cilën edhe është komunikuar më respondentet (mostrën). Andaj duhet cekur së inventari i WIPPF-it i përshtatur në gjuhën shqipe është aplikuar tek ky grup hulumtues, vetëm atëherë edhe kur ka marrë pëlqimin e Qendrës Kosovare për Psikoterapi Pozitive (QKPP).

Pas një konsultimi me grupet, të cilat gjatë aplikimit të inventarit kanë qenë të ndara në katër grupe, i është shpërndarë për secilin respondent në hulumtim inventari i WIPPF-it për të komunikuar më tutje më ta gjatë përgjigjeve që ata i kanë dhënë pyetjet që parashtrihen nga ky instrument. Aplikimi i WIPPF-it tek kjo mostër është bërë më 11.08..2017.

#### **3.3.2. Mostra**

Grupi i përfshirë në mostër është përberë nga gjithsej 51 individë, ku nga ta 23 individë kanë qenë të gjinisë femërore apo 45.1 % të mostrës dhe 28 individë apo 54.9% i kanë takuar gjinisë mashkullore.

#### **3.3.3. Të dhënat demografike për mostrën janë si më poshtë:**

Vendbanimi:

- nga gjithsejtë 51 respondent pjesëmarrës janë deklaruar se 20 respondent kanë banim rural e nga ta 12 janë të gjinisë femër dhe 8 meshkuj,

- ndërsa banim urban janë 31 respondent, ku nga ta 11 femra dhe 20 meshkuj.

Gjendja Sociale:

-në këtë kontekst janë deklaruar se nuk janë në një marrëdhënie partnerore gjithsejtë 12

(apo 23,5%) respondent ku nga ta 5 femra dhe 7 meshkuj dhe

-janë deklaruar 39 (apo 76,5%) e respondentve janë deklaruar se janë në një lidhje partnerore, e nga ta 18 femra dhe 21 meshkuj.

Mosha	Responentet	%	Viti
32	3	6%	1982
17	22	43%	1980
18	16	31%	1979
19	7	14%	1978
20	2	4%	1970
23	1	2%	1968
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>	

**Vërejtje:** për shkak të mos korrektësi në përgjigje që kanë dhënë në WIPPF, janë larguar 3 respondent, të cilët i kemi konsideruar si mostër jo reprezentative.

#### 4. Rezultatet dhe Interpretimi

WIPPF-i ka shërbyer si një pasqyrë statistikore shumë relevante në këtë hulumtim, duke u nisur edhe nga vetë fakti i qëllimit të hulumtimit, për ta par më për se afërmi figurën individit nga një perspektiv unike.

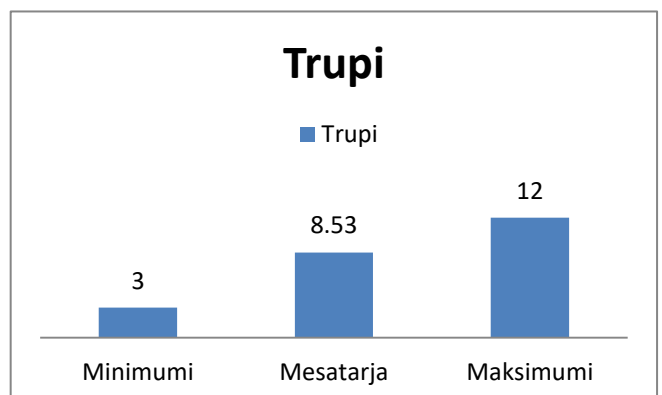
Pasi që janë grumbulluar të gjitha pyetësorët, kemi filluar futjen e të dhënave në një data-bazë, nga e cila edhe i kemi grumbulluar rezultatet e secilës pjesë të WIPPF-it, për të dhënë komentimin e mëtejme për perspektivat e fituara nga WIPPF-i: reagimet në konflikt, balancë modelin, kapacitetet sekondare, kapacitetet primare dhe lidhjet emocionale.

##### 4.1. Reagimi në Konflikt

– përfshinë një strukturë shumë të veçanët, më ç’rast edhe jep përgjigjeje për mrekullitë në pyetjet që i bëhen klientit (Hans G. Bräuer, faqe 48, IJPP 2011) më anë të WIPPF-it, ku më këtë rast kjo ka qen edhe tendenca jon që të shohim disa të dhëna nga të respondentet e intervistuar.

Andaj, nga rezultatet e nxijerrura nga përgjigjet e dhëna, shohim se paraqitja reagimit në konflikt, përfaqëson një prezantim holistik të individit, duke paraqitur kështu ato që ai i përfshinë, modelin e ndërtimit të individit në secilin aspekt:

**a). Trupi** – Aspektin fizikë, se si individi prezanton vetën e tij në aspektin fizik e veçanërisht ndjeshmërinë, energjinë, gjumin, të ushqyerit e të tjera. Këtu respondentve ju kemi parashtruar këto pyetje: E ndjej në tërë trupin tim, kur unë jam i/e zemëruar ose i/e ngacmuar?, Çdo ngacmim zgjon tek



unë ndjenjë të tensionit apo ankesë në trup?, Shpesh ndjej trupin tim në atë mënyrë që do të doja të i ndihmoja vetës me barna?.

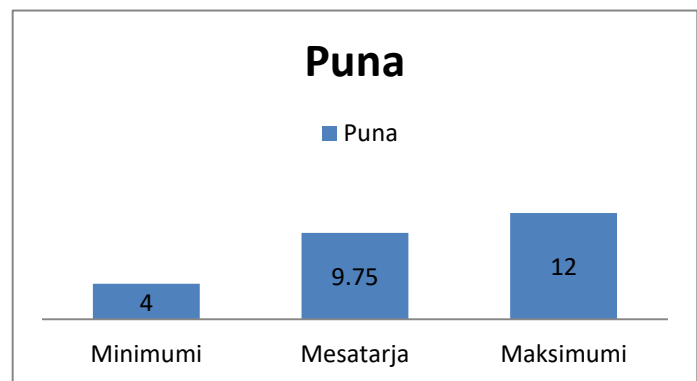
Rezultatet e fituar në fushën e reaguesve në konflikt, pjesa e pyetjeve për trupin, pasqyrojnë një figurë jo të mirë, pasi që është pozita ku janë marrur masë pakti pikë, më një mesatare prej 8,53 në pjesën tabelore të reagimit në konflikt.

Duke e krahasuar aspektin e trupit të respondentve, konkudojmë në hulumtimin tonë aspekti i trupit, na tregon se respondentet kanë mungesë të përkujdesjes për trupin, sportin/rekreacionin, seksin dhe dhimbjen e sëmundjet.

**b). Arritjet/Puna** – të gjitha arritjet dhe punët e fituara, rëndësia dhe nevojja për punë apo arritje për ta ndërtuar karrierën.

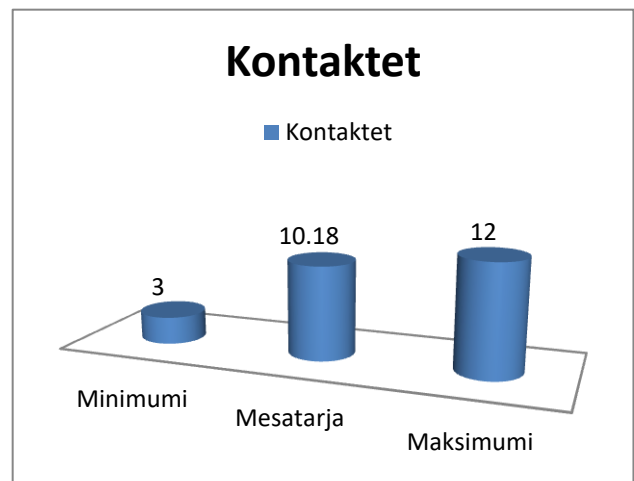
Rezultatet e fituara për punën apo arritjet, që janë nxjerrur nga pyetjet: Arritja(Performanca) për mua është më e rëndësishmja, posaçërisht kur kam probleme!

Punoj më shumë, kur unë kam probleme!, Puna më ndihmon të harroj problemet e mia, janë pyetjet që kanë të bëjnë më dëshirën për punë apo angazhime. Respondentet këtu kanë pasur një rezultat më të lartë se sa në rastin e trupit, prej 9,75, kjo do të thotë se ata kanë angazhime dhe janë të interesuar për punë dhe angazhim nga përgjigjeje e dhëna.



**c). Kontaktet** – kuantiteti i ndërveprimit social, ndërveprimi më familjen, koleget, të huajt, socializmi i tepërt apo mungesa e tij. Pyetjet që i kemi drejtuar për këtë fushë: Kur kam probleme private apo profesionale, unë kam nevojë për njerëz të tjerë që t'i harroj problemet; Kur unë kam vështirësi në punën time ose në shtëpi kam nevojë për ndihmën e të tjerëve; Kur unë jam në telashe ose jam i mërzitur, kërkoj t'i kontaktoj të tjerët.

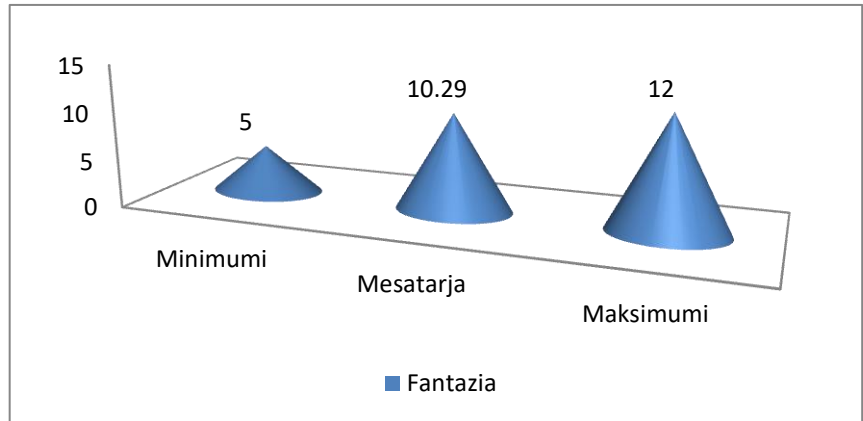
Mesatarja për 51 respondentet intervistuar është 10,18, mesatare dukshëm më të larta se sa tek aspektet tjera të reagimit në konflikt. Kjo mund të shpjegon edhe se në aspektin kulturor ku respondentet jetojnë, është një vend shumë miqësor dhe se i jepet shumë rëndësi socializmit në mesin social.



**d). Ardhmëria/fantazia/spiritualiteti** – kuptimi për jetën, drejtimi për të ardhmëria, besimi, ëndrrat dhe dëshirat, kuptimi për ekzistencën dhe botën tjera. Duke u bazuar në inventarin e aplikuar të WIPPF-it, ku rezultatet nxirren nga pyetjet: Kur unë jam në vështirësi, më sillen njëmijë mendime nëpër kokë, deri në orët e vona të natës; Më shqetësojnë mendimet për kuptimin

e jetës, veçmas atëherë kur jam në vështirësi; Kur unë jam në telashe, nuk mund të ndalem duke menduar për të gjitha ato pasoja që mund të ndodhin.

Këtu kemi 10,29 piket mesatarja dhe së 5 është minimumi i pikëve, kjo mund të shpjegoj edhe më rezultatet e aspekteve të tjera të reagimit në konflikte. Fantazia e cila është e lidhur drejtpërdrejt më Zotin (kjo mund të vije në shprehje për kulturën e respondentve që janë intervistuar). Ata nuk i japin rëndësi trupit, pavarësisht së rezultat te lartë në punë dhe kontakte, fantazia shpjegon se ata gjerat e përditshmërisë i lënë në fatin e Zotit apo fantazisë, që nga vëzhgimet tona që kemi bërë më këta respondent mund të themi së fantazia edhe mund të përdoret si mekanizëm mbrojtës për ta mbrojtur dis-balancim e modelit të regaimit në konflikt.



	<i>N</i>	<i>Minimumi</i>	<i>Maksimumi</i>	<i>Mesatarja (X)</i>	<i>Devijimi Standard</i>
Trupi	51	3	12	8.53	2.185
Puna	51	4	12	9.75	1.864
Kontakti	51	3	12	10.18	2.206
Fantazia	51	5	12	10.29	1.677

Sa i përket reagimeve në konflikt, përfshirë këtu Trupin më një mesatare prej 8,53, Punën ( $X=9,75$ ), Kontaktet ( $X=10,18$ ) Fantazia ( $X=10,29$ ) dhe komentimi i këtyre rezultateve, sigurisht bazuar edhe në vëzhgimet që i kemi bërë respondentve, konkludojm së edhe pse pavarësisht pikave të larta, në qoftë se i kemi bërë respondentve, konkludojm së edhe pse pavarësisht pikave të larta, në qoftë se i komentojmë ato në aspektin e observimeve tona që kemi pasur më respondentet, këto rezultate janë reprezentative.

### 1.1. Dimensionet e Modelit (MD)

Ka të bëjë më raportet e të tjerëve më individin përfshirë domosdoshmërisht familjen e tij, por edhe anasjelltas, figurën gjithëpërfshirëse të të tashmes dhe të të së kaluarës së tij. MD,

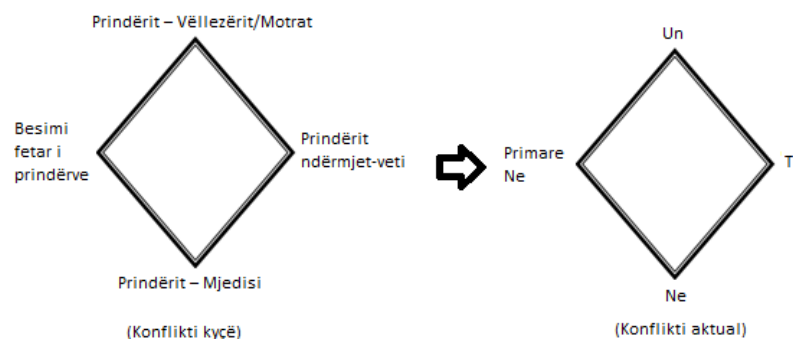


Figura 3: Katër Dimensionet e Modelit (N. Peseschkian, 1988)

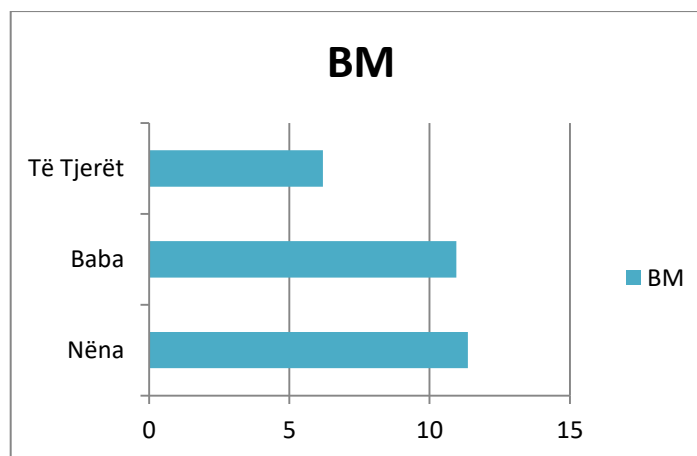
konsiderohet figura kyçe e konfliktit (N. Peseschkian, 1988, faqe 6) në këndvështrimin e raporteve që ka individin më familja.

Duke u bazuar në figurën e paraqitur më lartë jemi përpjekur që rezultatet që kemi fituar për aspektin 4-MD, ti shpjegojmë më anë të këtij modeli. Që sqaron, raportet e respondentve të intervistuar më prindërit dhe të tjerët.

Në aspektin e raporteve më prindërit, mund të shihet edhe si jo e mirë, atashimi shumë i madh i respondentve të intervistuar më nënë, kur janë në pyetje prindërit. Që e kemi identifikuar më anë të pyetjeve: Kur unë kam qenë i/e vogël, nëna ime kishte shumë kohë për mua; Babai im ishte një model / shembull i rëndësishëm për mua në rinin time; Nëna ime ka qenë shumë e durueshme me mua; Babai im ka qenë shumë i durueshëm me mua kur unë isha fëmijë; Babai im kishte kohë për mua kur isha i/e vogël; Në rinin time, nëna ime ka qenë model për mua;, dhe së kemi fituar këtë model statistikor:

Shpjegimi Statistikor i Balancë Modelit (Nëna, Baba, të Tjeret)					
	N	Minimum i	Maksimum i	Mesatarj a	Devijimi standard
Un-Nëna	51	8	12	11.31	1.257
Un-Babai	51	6	12	10.96	1.455
Un-Të tjerët	51	2	12	6.20	3.244

Kur janë në pyetje të tjerët, shohim së respondentnte e intervistuar kanë treguar së nuk i kanë modele, jashtë identifikimit më prindërit e tyre, kjo do të thotë së vetëm prindërit janë model për ta, e ky mund të jetë edhe burim i konflikteve që ata do të përjetojnë. Duke qenë se ata do të marrin shumë vendime vendimtare për jetën e tyre, këto rezultate tregojnë së sa të varur dhe të pashkëputshëm janë ata më prindërit e tyre, duke mos i japur hapësirë mundësive të tjera për të vendosur, siç mund të jetë këshillimi për vendosje më një person jashtë familjes.



Këto shpjegohen edhe më të dhënat e tjera statistikore, të fituara nga i-temat: Si fëmijë, kam qenë shpesh me një person i cili kishte më shumë kohë për mua se sa prindërit e mi; Në fëmijërinë time, ishte një person, i cili kishte më shumë durim me mua se prindërit e mi; Në fëmijërinë time, ishte një person me të cilin kisha marrëdhënie më të mira se sa me prindërit e mi, vet; m se përforcojnë problemet e parashtruara, së të rinjet e intervistuar janë shumë të varur nga prindërit e tyre.

## 5. Konkluzionet

Para së të fillojmë më konfuzionet e tona përfundimtare, po citojmë prof Nossrat Peseschkian, (IJPP 2011, faqe 6): “Nëse dëshironi ta rregulloni vendin tuaj, së pari rregulloni regjionin. Nëse dëshironi ta rregulloni regjionin, së pari duhet ta rregulloni qytetin. Nëse doni të jetë i rregullt qyteti, duhet të jetë e rregullt familja. Nëse doni të jetë në rregull familja, ju duhet ta keni në rregull familjen tuaj. Nëse dëshironi që të keni familjen në rregull, duhet ta rregulloni vetën tuaj.” Nisur nga këto konkluzat të themeluesit të PP, ngjashëm mund të përfundojmë edhe më hipotezat tona.

Më ç’rast sa i përket hipotezave të cilat i kemi parashtruar për të i aprovuar ato, apo për të i mohuar, më poshtë po paraqesim së cilën nga to, për të kuptuar po ashtu më tepër edhe për porosinë e profesorit:

Hipoteza 1: Jeta sociale dhe rrethi ndikojnë në krijimin e konflikteve.

Përderisa aftësitë sekondare, janë kapacitete që kanatë bëjnë më atë se “si e shoh veten në sjelljen time, “si e shoh vetën në pritjet e mia për të tjerët” dhe “si i shoh motot dhe konceptet që duhet të jenë të vlefshme për të gjithë”, nga përgjigjet që kemi marr më anë të aplikimit të WIPPF-it, hipoteza konsiderohet e vërtetuar. Këtë e vërtetojmë edhe rezultatet tona të larta që i kemi fituar në këtë sferë.

Hipoteza 2: Balancë modeli varet nga ato që jeta sociale në raport me konfliktin ofron.

WIPPF, si instrument, në këtë rast ka shërbyer shumë mirë, për të na treguar së më qartë për respondentet e intervistuar, për Balancë Modelin e tyre. Ani pse ka pasur në secilën sferë pika të larta, prapë rezultatet tona në këtë pik kanë treguar së respondentet ton menaxhojnë më balancimin e modelit të tyre, duke i pasur referencë familjen dhe ajo që i paraqitet si rezultat i ndërveprimeve të tyre nga jeta që bëjnë. Dhe se kemi pa, se varet balancë modeli varet nga jeta sociale nga ku edhe mund të gjen burimin e tyre konfliktet.

Hipoteza 2: Jeta brenda familjes ndikon pozitivisht në rritjen e disponimin dhe zgjidhjen e konflikteve.

Këtë hipotezë e kemi parashtruar në këtë formë, duke pasur për qëllim disponimin në të gjitha sferat e jetës. Andaj si e tillë kemi par nga rezultate e fituar për aftësitë dhe duke gjykuar në reagimet në konflikt dhe aspektin e atashimit të madhe më Prindërit, sidomos më Nënë, konkludojm së kjo hipotezë është e pranueshme.

### **Përfundimet dhe rekomandimet tona:**

Përfundimisht, hipotezat e parashtruar janë të sakta, dhe së nga këtu mundemi më nxjerr përfundime së aspekti transkulturore ka ndikim shumë të mëdha në jetë, këtë e kemi vërtetuar gjatë vëzhgimeve tona më aplikimin e WIPPF-it.

Përgjithësisht themi së: “Problemet familjar dhe ato që ndodhin brenda familjes, jeta sociale, rrethi dhe shkolla, ndikojnë drejtpërdrejt në disponim, në familje e edhe në situata të tjera në

mbarëvajtjen e jetës së tij, e sidomos në marrëdhëniet më vetën dhe të tjerët, e pasqyrimi i këtyre faktorëve na tregon edhe për aspektet gjithëpërfshirëse (pozitive) tek subjekti ynë që në këtë rast janë prinderit.

### **Referencat:**

1. *M. Afzalur Rahim (31 tetor 2010). Menaxhimi i konfliktit në organizat. faqe 15. ISBN 978-1-4128-1456-0 Tetor 2012 .*
2. *Michael Nicholson (27 mars 1992).Racionalitet dhe Analiza e Konfliktit Nderkombëtar . Cambridge University Press. faqe 11. ISBN 978-0-521-39810-7.*
3. *Fischer, Michael Daniel (28 Shtator 2012). "Turbulenca Organizative, Trouble dhe Trauma: Theorizing kolapsin e një vendosje të Shëndetit Mendor". Studimet e Organizatës.*
4. *Fisher, Michael Daniel; Ferlie, Ewan (1 janar 2013). "Rezistenca e hibridizimit ndërmjet mënyrave të menaxhimit të riskut klinik: kontradiktë, konkurrencë dhe prodhim i konfliktit të vështirë".Kontabilitet, organizata dhe shoqëri .*
5. *Peseschkian, N. (1988): Wisbadener Inventar zu Positiven Psychotherapie und Familjenterapie, ISBN 3-450-17 337-4 Spring-Verlag Berlin Headelberg.*
6. *Remmers, A. (2000)Ortenberg/Deutschland-WIPPF 2.0: Ein transkultureil diagnostisch und therapeutisch verwendbarer Fragebogen zur Psychotherapie, Familjenterapie, ärzlichen und psychologischen Beratun, Wisbadener Weiterbildungskreis für Psychotherapie und Familientherapie.*
7. *Lala H. Sadik. (2010), Fjalori i Psikologjisë (Terma dhe Autorë), ISBN 978-99956-4966-1, Tiranë.*
8. *Peseschian. N. (1996), Psychotherapy of everyday life, ISBN 81 207 1838 0, Berlin Headelberg.*
9. *Peseschkian, N. (1980), Positiv Family Therapy, ISBN 3-540-15768-9 & ISBN 0-38715768-9, Fisher Verlag GmbH, Frankfurt a. M.*
10. *Karaja, Th.(2005), Tiranë, ISBN 99927-882-4-0.*

### *Revista Shkencore:*

11. *Bräuer , G. Hans. (2011), faqe 48, International Journal of Positive Psychotherapy and Research, Spring 2011, published by the World Association for Positive Psychotherapy (WAPP), Volume 1, November 1*
12. *Janë përdorur edhe slajde dhe shënime nga ligjërata.*



INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018

*Konferenca e X-të:*

*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale "*

E- ISSN 2337-0521

9794

ISSN 1800-

**\*EXPLAINING ENTREPRENEURIAL INTENTIONS OF UNIVERSITY STUDENTS:  
THE ROLE OF ENTREPRENEURIAL EDUCATION\***

**Jetmir Muja-** University of Shkodra “Luigj Gurakuqi”, Faculty of Economics,  
Department of Business-Administration, Shkoder, Albania

**Abstrakt**

Sipërmarrjet janë prioriteti kryesor i shumë shteteve si një mjet për të pasur një zhvillim ekonomik të qëndrueshëm, rritur nivelin e punësimit dhe reduktimin e varfërisë.

Kërkimi në fushën e sipërmarrjes është rritur ndjeshëm, mirëpo faktorët të cilët nxisin njerëzit të krijojnë biznese të reja nuk janë përcaktuar qartë. Kërkimi e vë theksin në rolin e ndikimit të edukimit sipërmarrës në krijimin e qellimeve sipërmarrëse të studentëve në universitete duke testuar marrëdhënien në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse. Madhësia e kampionit është 143 studentë nga Universiteti i Shkodrës (Shqipëri), ndërsa të dhënat janë mbledhur me anë të pyetësorit, në mënyrë vullnetare duke ruajtur anonimitetin e përgjigjedhënësve. Rezultatet e analizës së regresionit tregojnë një marrëdhënie të rëndësishme statistikore ndërmjet edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse të studentëve të

universiteteve. Gjetjet e punimit kontribuojnë në literaturën mbi qellimet sipërmarrëse dhe rëndësinë e edukimit sipërmarrës.

**Fjalët kyçe:** Qellime sipërmarrëse, edukimi sipërmarrës, sipërmarrja, teoria e sjelljes së planifikuar.

## 1. Hyrje

Krijimi i një biznesi të ri shihet si faktor bazë për nxitjen e inovacionit, krijimin e mundësive të reja të punësimit, rritjen e mirëqënies sociale dhe ekonomike të shtetit (Wong, Ho, & Autio, 2005). Nga ana tjetër Ozturk (2001) bën lidhjen ndërmjet edukimit dhe sipërmarrjeve duke vënë theksin në rolin e edukimit në rritjen e produktivitetit dhe kreativitetit të njerëzve, njëherazi duke forcuar sipërmarrjet dhe nxitur avancime teknologjike. Studime të ndryshme kanë cekur rëndësinë e edukimit sipërmarrës në vendimin e individëve për të hapur një biznes në të ardhmen (Byabashajja & Kotono, 2011; Peterman & Kennedy, 2003; Autio et al, 2001; Luthje & Franke, 2003).

Shane dhe Venkataraman (2000) e përcaktojnë sipërmarrjen si një proces i zbulimit, vlerësimit dhe krijimit të mundësive për të sjellur risi dhe krijuar produkte apo shërbime të reja. Është pikërisht edukimi sipërmarrës i cili u ofron studentëve motivimin, njohuritë, dhe aftësitë e nevojshme për hapjen e një kompanie të suksesshme (Cho, 1998).

Roli i edukimit sipërmarrës është vlerësuar si një ndër instrumentët kryesorë të rritjes së qëndrimeve sipërmarrëse të njerëzve (Potter, 2008). Timmons dhe Spinelli (2004) besojnë që edukimi sipërmarrës duhet të krijojë kapacitetin e nevojshëm për imagjinatë, fleksibilitet, kreativitet, dëshirë për të menduar konceptualisht, dhe artin për të parë shanset si një mundësi.

Iniciativat edukative rreth sipërmarrjes janë konsideruar si shumë premtuese për të rritur ofertën e sipërmarrësve potencial (domethënë, duke i bërë njerëzit e ndërgjegjësuar dhe të interesuar për këtë opsion karriere) dhe sipërmarrësit në lindje (duke i bërë njerëzit të provojnë të hapin biznese të reja (Linan, Rodrigues-Cohard, & Rueda-Cantuche, 2011). Territorët të cilët kanë rritje në indekset e iniciativave sipërmarrëse kanë tendencë për të treguar rënie të madhe të niveleve të papunësisë (Audretsch, 2002).

Trajnimet dhe edukimi sipërmarrës janë duke u rritur nga universitetet (Katz, 2003; Kuratko, 2005) dhe qeveritë janë duke i mbështetur në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë sipërmarrësit e ardhshëm me anë të financimeve për investime sipërmarrëse (Martin, McNally, & Kay, 2013). Meqenëse sipërmarrësit e ardhshëm mund të gjenden aktualisht në mesin e atyre që po marrin edukimin e duhur pranë universiteteve përkatëse, edukimi sipërmarrës është përdorur si një nga mënyrat më efektive për të promovuar kalimin nga i diplomuar ose student në botën e sipërmarrjes (Ismail et al., 2009). Parë në këtë prizëm punimi synon të tregojnë lidhjen në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse.

## 2. Rishikimi i literaturës

Sipërmarrja është një motor i progresit ekonomik, krijimit të vendeve të reja të punës, rregullimit social dhe inkubator potencial i produkteve, shërbimeve e inovacioneve (Piperopoulos, 2012). Ekzistojnë argumente të konsiderueshme në lidhje me rëndësinë e promovimit të sipërmarrjeve për të stimuluar zhvillimin ekonomik dhe gjenerimin e punësimit (Mitra, 2008). Sipas Pihie dhe Akmaliah (2009) sipërmarrja mund të matet në dy mënyra: sipërmarrjet aktuale (njerëzit të cilët kanë filluar një biznes të tyre) dhe qellimet sipërmarrëse (njerëzit të cilët synojnë për të hapur një biznes në të ardhmen).

Një numër i konsiderueshëm i studimeve në psikologjinë sociale përdorin qëllimet për të parashikuar sjelljen, veçanërisht nëse kjo sjellje është e rrallë, e vështirë për tu vëzhguar dhe evolon me vonesa të parregullta (MacMillan & Katz, 1992). Që personi të kryejë sjellje të caktuara, ai/ajo duhet të ketë formuar më parë qëllimin për ta bërë këtë gjë. Qëllimi tregon një gjendje mendore që drejton vëmendjen, përvojën dhe veprimin e një personi drejt një synimi specifik për të arritur diçka, në rastin konkret kundrejt vetë-punësimit në krahasim me punësimin në ndonjë organizatë (Bird, 1988). Parker (2004) e përcakton qëllimin si një prirje specifike e një individi për të kryer një veprim apo një seri veprimesh të cilat janë rezultat i të menduarit të vëmendshëm që drejton sjelljen. Nga kjo lidhje, qëllimi sipërmarrës është tendenca, angazhimi, potenciali i individit për të hapur një biznes në të ardhmen (Krueger, 1993; Uddin & Bose, 2012).

Brenda kuadrit të sipërmarrjes, Lorze et al. (2013) zbuluan që modelet teorike më të përdorura janë (i) Teoria e sjelljes së planifikuar (TPB) (Ajzen, 1991) dhe (ii) Modeli i ngjarjeve sipërmarrëse (EEM) (Shapiro & Sokol, 1982). Sipas Sanchez (2011) shumica e punimeve mbi qëllimet sipërmarrëse marrin si referencë ndërthurjen e këtyre dy modeleve. Studime të tjera shohin rolin e edukimit sipërmarrës në qëllimet sipërmarrëse duke shikuar efektin e edukimit sipërmarrës pikërisht në variablat e këtyre dy teorive, njëherazi duke treguar ndikimin e edukimit sipërmarrës në nxitjen e qëllimeve sipërmarrëse (Linan et al., 2011; Krueger Jr & Brazeal, 1994; Hattab, 2014; Basu & Virick, 2008).

Qeveritë luajnë një rol të rëndësishëm në krijimin e sipërmarrjeve dhe përhapjen e edukimit sipërmarrës, të cilat jo vetëm që ndihmojnë individët e rinj me prirje sipërmarrëse të hapin një biznes të tyre, por gjithnjë e më shumë po nxisin universitetet të fusin në planin mësimor lëndë sipërmarrëse (Solesvnik et al., 2012; Hannon, 2005).

Ashtu si çdo faktor tjetër i prodhimit, sipërmarrjet janë të pakëta dhe ekziston besimi që rritja e edukimit mbi sipërmarrjen do të kontribuojë në rritjen e sasisë dhe cilësisë së sipërmarrësve në një ekonomi të caktuar (Matlay, 2005). Gjetjet e Dickson et al. (2008) tregojnë lidhje të fortë në mes të edukimit dhe zgjedhjes për tu bërë sipërmarrës. Nga ana tjetër, studime të ndryshme tregojnë që studentët të cilët kanë ndjekur lëndë mbi sipërmarrjen kanë qëllime sipërmarrëse më të larta në krahasim me studentët tjerë (Tessem Gebra, 2012; Kolvereid & Moen, 1997; Solesvik et al., 2013).

Dyer Jr. (1994) sugjeroi që kurset e specializuara mbi sipërmarrjen, ose trajnimet se si të hapet një sipërmarrje e re mund të japin disa personave besimin e nevojshëm për të krijuar ndërmarrjen e tyre. Edukimi sipërmarrës është një sistem arsimor i projektuar për të kultivuar vetëdijen sipërmarrëse, të menduarit dhe aftësitë e nevojshme për të hapur një biznes nëpërmjet metodave arsimore (Sanchez, 2011). Sipas Garavan dhe O' Cinneide (1994) objektivat kryesore të edukimit

sipërmarrës duhet të jenë fitimi i njohurive mbi sipërmarrjen, identifikimi dhe stimulimi i talentit sipërmarrës, të drejtojë qëndrimet drejt ndryshimit, dhe më e rëndësishmja të inkurajojë krijimin e ndërmarrjeve të reja.

Ka pasur rritje dramatike në edukimin sipërmarrës (Solomon, Duffy, & Tarabishy, 2002), por shumë pak dihet mbi edukimin sipërmarrës në Europën Qendrore dhe Lindore (Matlay, 2001). Gjetjet e Urmës dhe Mets (2010), nga studimi i shtrirë në 22 vende ish komuniste, tregojnë që në vendet e Europës Juglindore pesha e lëndëve sipërmarrëse në planin mësimor është e vogël. Sipas Chen et al. (2013) edukimi sipërmarrës duhet të jetë në gjendje të bëjë lidhjen në mes kërkesës e kapacitetit të studentave me industrinë përkatëse, duke nxitur shpirtin sipërmarrës (Samwel Mwasalwiba, 2010).

Edukimi sipërmarrës është vlerësuar si një faktor me rëndësi të madhe në qellimet sipërmarrëse të studentëve (Fayolle, Gailly, & Lassa-Clerc, 2006). Studime të ndryshme tregojnë marrëdhënie pozitive të rëndësishme statistikore në mes edukimit sipërmarrës dhe qelimeve sipërmarrëse (Zhang et al., 2014; Wu & Wu, 2008; Ahmed et al., 2010; Ismail et al., 2009; Keat et al., 2011; Uddin & Bose, 2012; Galloway & Brown, 2002; Fatoki, 2014). Pavarësisht rritjes së kërkimit në fushën e edukimit sipërmarrës, shumë pak studime kanë synuar të tregojnë lidhjen në mes edukimit sipërmarrës dhe qelimeve sipërmarrëse në rastin e Shqipërisë. Prandaj punimi synon të japë kontributin e tij në këtë drejtim.

### 3. Metodologjia

#### 3.1. Kampioni

Të dhënat për të realizuar këtë studim janë grumbulluar nga një kampion prej 143 studentëve nga Universiteti i Shkodrës “Luigj Gurakuqi”. Moshë mesatare e kampionit është 23 vjeçare, nga ku 74.1% janë të gjinisë femërore dhe 25.9% të gjinisë mashkullore. Në lidhje me nivelin e studimeve 22.4% janë në nivelin bachelor, 35.7% ndjekin masterin profesional, dhe 42% ndjekin masterin shkencor. Sa i përket eksperiencës së punës 70.6% e të anketuarve pohojnë që kanë eksperiencë pune, ndërsa 16.8% e të anketuarve pohojnë që kanë eksperiencë sipërmarrëse. Pjesëmarrja në këtë studim ishte vullnetare, anonime dhe të gjithë studentët plotësuar të njëjtin model të pyetësorit.

***Tabela 1. Pesha faktoriale, mesatarja dhe devijimi standard i variablave të modelit***

Artikulli	Pesha faktoriale	Mesatarja	S.D.
<i>Edukimi sipërmarrës (<math>\alpha = .962</math>)</i>			
Bazat e nisjes së biznesit të vogël.	.792	4.93	1.486
Plani i biznesit.	.826	4.76	1.580
Financat e sipërmarrjes.	.769	4.53	1.645
Modelet e biznesit.	.774	4.76	1.566

Patentat e Pronësisë Intelektuale (IP) dhe Teknologjia.	.755	3.86	1.769
Sipërmarrja sociale.	.801	4.53	1.741
Sipërmarrja në familje.	.828	5.15	1.780
Ligjet dhe taksimi i sipërmarrjes.	.687	4.45	1.753
Zhvillimi i ideve.	.766	5.18	1.484
Stili i jetesës së sipërmarrësit.	.843	4.70	1.713
Rekrutimi dhe menaxhimi i stafit.	.831	5.15	1.566
Përgjegjësitë e sipërmarrësit.	.852	5.33	1.462
Identifikimi i problemit dhe zhvillimi i zgjidhjes së tij.	.848	5.06	1.467
Proçesi nga lindja e idesë deri në realizimin e nisjes së biznesit.	.827	4.99	1.587
Të punuarit në/për biznese të vogla.	.780	5.11	1.653
Të shkruarit e planit të biznesit.	.809	4.70	1.624
<i><b>Qellimet sipërmarrëse (<math>\alpha = .907</math>)</b></i>			
Unë do të bëj gjithçka për tu bërë sipërmarrës.	.793	4.61	1.730
Synimi im profesional është të bëhem sipërmarrës.	.836	4.64	1.647
Unë do të bëj çdo përpjekje për të krijuar dhe drejtuar biznesin tim.	.844	5.42	1.617
Unë jam duke e konsideruar seriozisht hapjen e një biznesi.	.852	4.70	1.826
Unë jam i vendosur të bëhem menaxher profesional biznesi.	.772	5.09	1.717
Unë jam i vendosur të zhvilloj biznesin tim në një ndërmarrje me mundësi të lartë rritje.	.879	4.98	1.573
Unë planifikoj të hap biznesin tim brenda 2 viteve pas diplomimit.	.737	3.96	1.894
Unë planifikoj të hap biznesin tim brenda 5 viteve pas diplomimit.	.700	4.75	1.792
Unë kam për të trashëguar biznesin e familjes në të ardhmen.	.519	3.30	2.312

### 3.2. Matjet e variablave

Studimi përdor pyetësoin si mjet për të siguruar të dhënat. Pyetësoi është shpërndarë personalisht dhe pyetjet janë të bazuara nga kërkimet e publikuara më parë. Studimi përdor pyetësoin e projektuar, rafinuar, dhe vërtetuar të qellimeve sipërmarrëse (EIQ) nga Liñán and Chen (2006; 2009) për të operacionalizuar qellimet sipërmarrëse dhe edukimin sipërmarrës.

Pyetësori EIQ është vlerësuar dhe nga autorë të tjerë, si në vendet e zhvilluara dhe në ato në zhvillim (Iakovleva et al., 2011; Malebana, 2014).

Shkalla Likert është përdorur për të matur variablat si një teknikë e mirë për të matur qendrimet, opsione, besime. Për ndërtimin e variablit Edukimi sipërmarrës janë përdorur 16 artikuj të cilët i përgjigjen pyetjes në çfarë mase i vlerësoni njohuritë tuaja në fusha të caktuara të sipërmarrjes nga 1 – “Aspak të mira” në 7 – “Shumë të mira”. Ndërsa variabli Qellimet sipërmarrëse është ndërtuar nga 9 artikuj duke treguar dakordësinë nga 1 – “Plotësisht jo dakord” në 7 – “Plotësisht dakord” për thënie të caktuara.

#### 4. Rezultate dhe diskutime

Tabela 1 pasqyron pyetjet e përdorura për krijimin e variablave të përdorur në studim edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse. Nga tabela shohim që njohuritë mbi fusha të caktuara të edukimit sipërmarrës janë në nivele të mira, me përjashtim rreth njohurive mbi patentat e pronësisë dhe teknologjisë në të cilën njohuritë e fituara janë poshtë mesatares, ndërsa njohuritë më të larta nga edukimi sipërmarrës na paraqiten rreth përgjegjësisë të sipërmarrësit. Nga ana tjetër, shohim që prirjet për të hapur një biznes në të ardhmen janë të larta.

Punimi synon të tregojë lidhjen që edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse. Për të vërtetuar nëse ekziston lidhje në mes këtyre dy variablave së pari është përdorur analiza faktoriale për të ndërtuar variablat dhe pastaj është testuar hipoteza nëse ekziston një marrëdhënie statistikisht domethënëse në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse duke përdorur regresionin e thjeshtë.

**Tabela 2. Përmbledhje e analizës së regresion për qellimet sipërmarrëse (N = 143)**

Modeli	R	R <sup>2</sup>	F	β	SE(β)	β	t	p
Intercepti**				2.549	.327		7.784	.000
Edukimi sipërmarrës**	.522	.273	52.497	.494	.068	.522	7.246	.000

\*, \*\*, e rëndësishme statistikisht për nivelet respektive .05; .01

Regresioni i thjeshtë është përdorur për të testuar nëse ekziston një marrëdhënie statistikisht domethënëse në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrës. Rezultatet e paraqitura në tabelën 2 tregojnë një lidhje të rëndësishme statistikore në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse.

Gjetjet e punimit nxjerrin në pah nevojën për të rritur njohuritë rreth fushave të caktuara të edukimit sipërmarrës. Lëndët sipërmarrëse të ofruara duhet të jenë në gjendje të ndihmojnë studentët të krijojnë njohuritë e nevojshme për të hapur një biznes të vogël, të ofrojnë informacion të mjaftueshëm rreth ligjeve dhe mënyrës së taksimit të sipërmarrjes dhe të nxisin shpirtin krijues të studentëve për të hapur një biznes..

#### 5. Kufizimet

Edhe pse punimi është përgatitur me kujdes dhe mundohet të japë gjetje paraprake, nuk mund të lëmë pa përmendur disa nga kufizimet e tij. Së pari, numri i studentëve të përfshirë në analizë është i vogël si pasojë e kohës së shkurtër për mbledhjen e të dhënave. Madhësia e kampionit mund të zgjerohet duke marrë parasysh përcaktimet e studentëve nga universitetet tjera në Shqipëri rreth qellimeve sipërmarrëse. Së dyti, studimi nuk merr parasysh ndryshimin e qellimeve sipërmarrëse të studentëve përgjatë viteve të studimit.

## 6. Konkluzione

Punimi në thelb synon të zgjerojë njohuritë mbi faktorët që nxisin studentët të mendojnë për sipërmarrjen si një opsion karriere duke e vënë theksin në rolin e edukimit sipërmarrës. Ky punim gjeneron të dhëna empirike mbi rëndësinë e edukimit sipërmarrës në përcaktimin qellimeve sipërmarrëse të studentëve. Gjetjet e punimit janë në përputhje me gjetjet e studimeve të mëparshme dhe tregojnë një marrëdhënie të rëndësishme statistikore pozitive në mes edukimit sipërmarrës dhe qellimeve sipërmarrëse (Wu & Wu, 2008; Uddin & Bose, 2012; Galloway & Brown, 2002; Keat et al., 2011; Zhang et al., 2014; Byabashaija & Kotonu, 2011; Sanchez, 2011; Ahmed et al., 2010; Ismail et al., 2009).

Studentët pjesëmarrës në studim paraqesin prirje të larta për të hapur një biznes në të ardhmen. Meqë qellimet për të hapur një biznes në të ardhmen ndikohen nga edukimi sipërmarrës, instruktorët (pedagogët akademik dhe trajnerët) nuk duhet ti mësojnë studentët vetëm për çështjet kryesore të sipërmarrjes, por të nxisin shpirtin sipërmarrës. Gjetjet e punimit kontribuojnë në literaturën mbi qellimet sipërmarrëse dhe rëndësinë e edukimit sipërmarrës.

## 7. Referenca

- Ahmed, I., Nawaz, M. M., Ahmad, Z., Shaukat, M. Z., Usman, A., Rehman, W. U., etj. (2010). Determinants of students' entrepreneurial career intentions: Evidence from business graduates. *European Journal of Social Sciences*, 15 (2), 14-22.
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behaviour. *Organizational Behaviour & Human Decision Processes*, 50 (2), 179-211.
- Audretsch, D. B. (2002). *Entrepreneurship: determinants and policy in a European-US comparison* (Vëll. i 22). Boston: Springer Science & Business Media.
- Autio, E., Keeley, R. H., Klofsten, M., Parker, G. G., & Hay, M. (2001). Entrepreneurial Intent Among Students in Scandinavia and in the USA. *Entreprise and Innovation Management Studies*, 2 (2), 145-160.
- Basu, A., & Virick, M. (2008). Assessing entrepreneurial intentions amongst students: A comparative study. *VentureWell. Proceedings of Open, the Annual Conference* (fv. 79-86). National Collegiate Inventors & Innovators Alliance.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *The Academy of Management Review*, 13 (3), 442-453.

- Byabashaija, W., & Kotono, I. (2011). The Impact of College Entrepreneurial Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention to Start a Business in Uganda. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16 (1), 127-144.
- Chen, S.-C., Hsiao, H.-C., Chang, J.-C., Chou, C.-M., Chen, C.-P., & Shen, C.-H. (2013). Can The Entrepreneurship Course Improve the Entrepreneurial Intentions of Students? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-13.
- Cho, B. (1998). Study of the effective entrepreneurship education method and its process. *Business Education Research*, 2 (1), 27-47.
- Dickson, P. H., Solomon, G. T., & Weaver, K. M. (2008). Entrepreneurial selection and success: does education matter? *Journal of small business and enterprise development*, 15 (2), 239-258.
- Dyer Jr, W. G. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19 (2), 7-22.
- Fatoki, O. (2014). The entrepreneurial intention of undergraduate students in South Africa: The influences of entrepreneurship education and previous work experience. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5 (7), 294-299.
- Fayolle, A., Gailly, B., & Lassa-Clerc, N. (2006). Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology. *Journal of European industrial training*, 30 (9), 701-720.
- Galloway, L., & Brown, W. (2002). Entrepreneurship education at university: a driver in the creation of high growth firms? *Education+ Training*, 44 (8/9), 398-405.
- Garavan, T. N., & O' Cinneide, B. (1994). Entrepreneurship education and training programmes: a review and evaluation—part 1. *Journal of European industrial training*, 18 (8), 3-12.
- Hannon, P. D. (2005). Philosophies of enterprise and entrepreneurship education and challenges for higher education in the UK. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6 (2), 105-114.
- Hattab, H. W. (2014). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of university students in Egypt. *The Journal of Entrepreneurship*, 23 (1), 1-18.
- Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education+ Training*, 53 (5), 353-370.
- Ismail, M., Khalid, S. A., Othman, M., Jusoff, H. K., Rahman, N. A., Kassim, K. M., etj. (2009). Entrepreneurial intention among Malaysian undergraduates. *International Journal of Business and Management*, 4 (10), 54-60.
- Katz, J. A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. *Journal of business venturing*, 18 (2), 283-300.



- Keat, O. Y., Selvarajah, C., & Meyer, D. (2011). Inclination towards entrepreneurship among university students: An empirical study of Malaysian university students. *International Journal of Business and Social Science*, 2 (4), 206-220.
- Kolvereid, L., & Moen, O. (1997). Entrepreneurship among business graduates: Does a major in entrepreneurship make a difference? *Journal of European Industrial Training*, 21(4), 21 (4), 154-160.
- Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship theory and practice*, 18 (3), 91-104.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship theory and practice*, 18 (1), 5-21.
- Kuratko, D. F. (2005). The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship theory and practice*, 29 (5), 577-598.
- Linan, F., & Chen, Y. (2006). *Testing the Entrepreneurial Intention Model on a Two-Country Sample*. University Autònoma de Barcelona: Departament d'Economia de l'Empresa.
- Linan, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (3), 593-617.
- Linan, F., Rodrigues-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: a role for education. *International Entrepreneurship Management Journal*, 7, 195-218.
- Lorze, M., Mueller, S., & Volery, T. (2013). Entrepreneurship Education: A Systematic Review of the Methods in Impact Studies. *Journal of Entreprising Culture*, 21 (2), 123-151.
- Luthje, C., & Franke, N. (2003). The 'Making' of an Entrepreneur: Testing a Model of Entrepreneurial Intent Among Engineering Students at MIT. *R&D Management*, 33 (2), 135-147.
- MacMillan, I., & Katz, J. (1992). Idiosyncratic Milieus of Entrepreneurship Research: The Need for Comprehensive Theories. *Journal of Business Venturing*, 7, 1-8.
- Malebana, J. (2014). Entrepreneurial intentions of South African rural university students: A test of the theory of planned behaviour. *Journal of Economics and behavioral studies*, 6 (2), 130-143.
- Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Business Venturing*, 28 (2), 211-224.
- Matlay, H. (2001). Entrepreneurial and Vocational Education and Training in Central and Eastern Europe. *Education + Training*, 43 (8/9), 395-404.
- Matlay, H. (2005). Researching Entrepreneurship and Education: Part 1: What is Entrepreneurship and Does it Matter? *Education + Training*, 47 (8/9), 665-677.

- Mitra, J. (2008). Towards an analytical framework for policy development. In J. Potter, *Entrepreneurship and higher education* (pp. 17-44). Paris: OECD — Local Economic and Employment Development (LEED).
- Ozturk, I. (2001). The role of education in economic development: a theoretical perspective. *Journal of Rural Development and Administration*, 33 (1), 39-47.
- Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Peterman, N. E., & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (2), 129-145.
- Pihie, Z. A., & Akmaliah, Z. (2009). Entrepreneurship as a career choice: An analysis of entrepreneurial self-efficacy and intention of university students. *European journal of social sciences*, 9 (2), 338-349.
- Piperopoulos, P. (2012). Could Higher Education Programmes, Culture and Structure Stifle the Entrepreneurial Intentions of Students? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (3), 461-483.
- Potter, J. (2008). Entrepreneurship and higher education: future policy directions. *Local Economic and Employment Development (LEED)* , 313-335.
- Samwel Mwasalwiba, E. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education+ Training*, 52 (1), 20-47.
- Sanchez, J. C. (2011). University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7 (2), 239-254.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25 (1), 217-226.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). Social Dimension of Entrepreneurship. Në C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Red.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (fv. 72-99). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Solesvik, M., Westhead, P., Matlay, H., & Parsyak, V. (2013). Entrepreneurial Assets and Mindsets. *Education + Training*, 55 (8/9), 748-762.
- Solesvnik, M. Z., Westhead, P., Kolvereid , L., & Matlay, H. (2012). Student Intentions to Become Self-Employed: the Ukrainian Context. *Journal of Small Business and Enterprise Development* , 19 (3), 441-460.
- Solomon, G. T., Duffy, S., & Tarabishy, A. (2002). The state of entrepreneurship education in the United States: A nationwide survey and analysis. *International journal of entrepreneurship education*, 1 (1), 65-86.

Tessema Gebra, D. (2012). Impact of entrepreneurship education on entrepreneurial intentions of business and engineering students in Ethiopia. *African Journal of Economic and Management Studies*, 3 (2), 258-277.

Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2004). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st v Century* (bot. i 6). Burr Ridge: Irwin.

Uddin, M. R., & Bose, T. K. (2012). Determinants of entrepreneurial intention of business students in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 7 (24), 128-137.

Umas, V., & Mets, T. (2010). Entrepreneurship Education in Higher Educations Institutions (HEIs) of Post-Communist European Countries. *Journal of Entreprising Communities*, 4 (3), 204-219.

Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small business economics*, 24 (3), 335-350.

Wu, S., & Wu, L. (2008). The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15 (4), 752-774.

Zhang, Y., Duysters, G., & Cloudt, M. (2014). The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention. *International entrepreneurship and management journal*, 10 (3), 623-641.

INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018

*Konferenca e X-të:*

*Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale "*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-

9794

**FAZAT E MENAXHIMIT STRATEGJIK TE MARKETINGUT**

**Dr.sc. Negjmije Kabashi**

**Abstract:**

In order to be able to direct its business towards achieving its goals, the enterprise has to develop a strategy that enables it to perpetuate its own business through continuous market changes. The speed of adapting the enterprise to new market conditions depends on preparing the enterprise for these changes. Farsighted businesspeople anticipate the challenges and chances that the development of any particular situation in the market can bring. They adjust business goals and determine the resources needed to achieve these goals. The long-term definition of the enterprise's business goals and resources for their construction is called Strategic Marketing Planning. Given that marketing plays a key role in adapting the enterprise to market conditions, often strategic planning and marketing planning are used to designate the same concept. However, strategic planning really includes all business activity, while the marketing plan focuses on programming mix mixing elements to help the enterprise adapt to market conditions. In addition to mix marketing elements, the strategic plan also programs other material and human resources needed to adapt the enterprise's business to market conditions.

Strategic planning of the enterprise represents the way in which the enterprise creates value through the configuration and coordination of its activities in the multidimensional market. Development of competitive market sustainability strategies, their implementation, adaptation of these strategies to environmental change represents an ongoing process . The vision and strategy of the enterprise needs to be changed over time, due to problems or opportunities that can be identified through control.

**Key words:***Planning, strategy, enterprises, businesses*

**Hyrja**

Në kushtet e një konkurrence gjithmonë e më agresive, kërkohet jo vetëm realizimi i studimeve të mirëfillta të tregut në mënyrë që kompania të ketë avantazh konkurrues, por në të njëjtën kohë kërkohet që të hartohen strategji, të cilat kanë në qendër gjithnjë e më shumë kënaqjen e nevojave konsumatore. Sot konsumatori nuk kërkon vetëm plotësim funksional dhe emocional të nevojave, por edhe plotësim shpirtëror të nevojave përmes produkteve ose shërbimeve cilësore që ata zgjedhin.

Punimi “Fazat e menaxhimit strategjik ne marketing”, është propozuar jo vetëm, si një domosdoshmëri e thellimit në aspektin teorik dhe praktik për t’u ardhur në ndihmë biznesve me fokus ndërmarrjeve shërbyese. Artikujt shkencorë, botimet e ndryshme, gjithnjë tregojnë për një rritje të rëndësisë në tre dekadat e fundit të temës së propozuar.

Një nga problemet e shumta me të cilat ballafaqohen sot ndërmarrjet Kosova ka një nivel të ulët të zhvillimit të ndërmarrjeve e vogla dhe te mesme, kurse niveli i zhvillimit të marketingut ka qenë në një nivel të ulët, në organizim të marketingut si funksion i veçantë në kuadër të

ndërmarrjeve te vogla dhe te mesme, është edhe problemi i identifikimit të strategjive të mirëfillta të marketingut të cilat do t'i shpinin ato drejtë sukseseve në biznes, në një kohë të konkurrueshmërisë së lartë në biznes, importit të madh nga vendet e tjera, të cilat shpesh bëhen pengesë e zhvillimit të ndërmarrjeve te vogla dhe të mesme edhe kur ato kanë kapacitet dhe mundësi të zhvillimit. Pikërisht përmes këtij hulumtitim do të analizojë gjendjen ekzistuese të ndërmarrjeve tëvogla dhe tëmesme tëidentifikimit të strategjive të mirëfillta të marketingut si dhe faktorët e mundshëm qëndikojn në suksesin e ndërmarjeve si, çmimi shitës i produkteve përcaktues i përparësisë konkurrese në treg, rritje më të madhe në treg ndërmarrjet të cilat kanë departament marketingu krahasuar me ndërmarrjet të cilat nuk kanë departament të marketingut. Në këtë punim do të mundohem të ketë vlerën shkencore. Përmes këtij studimi do të bëjënjë analizë të gjendjes ekzistuese të njohjes dhe zbatimit të strategjive të marketingut nga ana e ndërmarrjeve shërbyese që hulumtohen dhe do të jap rekomandimet e nevojshme se si mund të zbatohen strategji të suksesshme marketingu nga këto ndërmarrje, por njëkohësisht duke synuar që kështu të jap një ndihmesë edhe për hartuesit e strategjive të marketingut.

### **Shqyrtim i literaturës**

Përbërësit kyç të procesit të menaxhimit të marketingut janë strategjitë dhe planet kreative që udhëheqin aktivitetet e marketingut. Zhvillimi i strategjive të drejta të marketingut gjatë tërë kohës kërkon një mori aktivitetesh të fushave të ndryshme dhe fleksibilitet. Firmat duhet të qëndrojnë në ato strategji por edhe të përmirësojnë ato. Firmat poashtu duhet të zhvillojnë strategji për një mori produktesh dhe shërbimesh brenda organizatës.

Liljana Elmazi përshkruan strategjinë dhe planifikimin e saj: ” Që të jetë e suksesshme, çdo organizatë kërkon një planifikim efektiv dhe një strategji marketingu me qëllim që të arrijë objektivat dhe qëllimet e saj si dhe të kënaq konsumatorët. Organizatat e suksesshme angazhojnë procesin e planifikimit strategjik marketing për të shfrytëzuar fuqitë e tyre me qëllim që të sigurojnë mallrat dhe shërbimet që kënaqin nevojat dhe dëshirat konsumatore .

Strategjia është e lidhur me përdorimin me efektivitet të mundësive për zhvillim dhe me rezultatet e një organizate që reagon për t’u adaptuar me ndryshimet e mjedisit.<sup>283</sup>

Andrew Whalley, e konsideron qenësor procesin e planifikimit strategjik , proces i planifikimit të një mori përkufizimeve që udhëzojnë dhe drejtojnë menaxherët e një ndërmarrje për të arritur pozicionin e dëshiruar afatgjatë të tregut brenda një tregu të synuar- target”.

---

<sup>283</sup> Elmazi (Billa), Liljana,2010, Strategjia Marketing, Tiranë

Paul Fifield , e vlerëson poashtu strategjinë: “Strategjia e tregut është proces përmes të cilit organizata e lidh vetveten me tregun të cilit dëshiron t’i shërbej.”

Norton Paley, i jep rëndësi strategjisë sëmarketingut:” asnjë menaxher nuk mund t’a arsyetojmë nëse lanson një strategji shitje ose marketingu kundër një konkurenti i cili është i vendosur aktivisht në një pozicion të mbrojtur të liderit të tregut”.

Richard Wilson & Collin Gilligan, ” Në praktikë, normalisht, organizatat dallojnë në atë se sa u japin liri menaxherëve në krijimin dhe zbatimin e strategjive. Njëra palë e organizatave u japin të drejtë menaxherëve që të krijojnë dhe zbatojnë strategjitë marketing në të ashtuquajturin planifikim nga poshtë-lartë. Kurse organizatat tjera insistojnë që të jenë të përfshira në krijimin dhe zbatimin në praktikë të strategjive, planifikimi nga lartë-poshtë.

Planifikimi i marketingut sipas disenjit, Paul E Straus, pëcakton rolin e konsumatorit si individ ” që nga fillimi i viteve 1990, shumë kompani kanë hequr dorë nga prodhimi masiv dhe marketingu i bazuar në segmente duke kaluar në mundësinë e qasjes individuale. Kjo qasje bazohet në perceptimin e konsumatorëve si një segment tregu individual, duke iu shërbyer nevojave të tyre bazuar edhe në marketing edhe në ofrim shërbimi Natasha Renko, në librin e saj strategjitë e marketingut ,i jep rëndësi qasje strategjike : “ Në afarizmin modern ekziston nevoja që vendoset një qasje strategjike në marketing poashtu edhe qasje e marketingut në strategji për të krijuar një strategji marketingu, territore që lidhin marketingun me strategji, në mënyrë që të krijohet strategjia e orientuar në marketing dhe e bazuar në konceptet kryesore të marketingut”.<sup>284</sup>

Chaffey dhe të tjerët, në librin marketingu përmes internetit duke vënë në pah rëndësinë e internetit përgjigjen në pyetjen sa është i rëndësishëm interneti:” Sa i rëndësishëm është internet sot? Përgjigja si gjithmonë është, Rëndësia relative e internetit për marketingun e një organizate ende me të madhe varet nga natyra e produkteve të saj dhe shërbimeve si dhe sjellja konsumatore e audiencës së synuar të saj.”

Sipas Graeme Drummond dhe tjerët, strategjia marketing ka për qëllim të gjeneroj përparësi krahasuese të qëndrueshme. Procesi është si i tillë i ndikuar nga pozicioni i industrisë, kurbat e përvojës në biznes, efektet e vlerës dhe faktorëve të tjerë, siç është cikli jetësor i produktit. Në një treg të caktuar/ të dhënë, bizneset duhet të përshtatin strategjitë e tyre mbrojtëse dhe sulmuese. Këto veprime bëhen për të mbajtur ose rritur pjesën e tregut (hisen). Organizatat duhet të sigurojnë se pozicioni i tyre strategjik është me rëndësi për kushtet në tregjet aktuale dhe në ato të ardhme.

Ronald A. Nykie , në librin Marketingu i biznesit tuaj vlerëson se ” para se të zhvilloni një plan strategjik të marketingut, është esenciale që të bëni një vështrim objektiv në biznesit tuaj.Ne jemi

---

<sup>284</sup>Renko Nataša, 2005,Strategjije Marketinga, Naklada Ljevak, Zagreb

në një periudhë tranzitore dhe shumë të ndryshueshme për të dy palët, edhe për firmat e biznesit edhe për marketingun.

Kjo vlen për të gjitha bizneset qofshin ato shitje me pakicë, e- marketing, ndërmarrje e re apo korporatë e madhe”.<sup>285</sup>

### **Koncepti dhe përkufizimi i marketingut**

Ky koncept evoluoi kah mesi i viteve 1950-ta kur në vend të filozofisë “Prodho dhe Shit” e cila kishte në qendër produktin, bizneset kaluan në filozofinë “Ndjej dhe Përgjigju” e cila në qendër ka konsumatorin. Esenca nuk është që të gjenden klientët e duhur për produktet e ndërmarrjes, por të krijohen produkte të duhura për konsumatorët.

Koncepti i marketingut konsideron se çelësi për të arritur qëllimet e ndërmarrjes përbehet nga përpjekja e ndërmarrjes që të jetë më efektive sesa konkurrenca në krijimin dhe shpërndarjen e vlerës me të lartë për konsumatorët.

Tek ndërmarrjet e orientuara nga ky koncept, departamentet si shitja, prodhimi dhe departamentet e tjera e shohin departamentin e marketingut si kërcënim dhe si humbje të fuqisë së tyre në kuadër të ndërmarrjes. Për të zgjidhur këtë çështje në qendër të gjitha aktiviteteve të ndërmarrjes është vendosur konsumatori, dhe të gjitha departamentet e tjera të ndërmarrjes, duhet të bashkëpunojnë në mënyrë që t’i shërbejnë më mirë konsumatorëve si dhe të kënaqin nevojat e tyre.

Koncepti i marketingut paraqitet, kur me shtimin e konkurrencës oferta tejkalon kërkesën, duke nxjerrë në pah problemin se ndërmarrja nuk mund të prosperojë e as të ekzistojë pa zbatimin tregtar të marketingut.

Peter Drucker ka theksuar shumë qartë rolin e marketingut për suksesin e ndërmarrjes. Edhe në kohën e sotme koncepti i tij mbi marketingun ka vlerën dhe qëndrueshmërinë e pakontestueshme: ” Nëse dëshirojmë të dijmë se ç’është puna jonë, atëherë duhet të fillojmë me misionin ... Ekziston vetëm një përkufizim i drejtë për misionin e ndërmarrjes: kënaqësia e konsumatorit. Ajo që ndërmarrja mendon të prodhojë nuk është e rëndësishme primare-veçanërisht jo për të ardhmen dhe suksesin e saj. Vendimtare është ajo që konsumatori mendon të blejë përkatësisht ajo që për të paraqet vlerë-kjo përcakton çka është ndërmarrja e juaj, çka të prodhojë ajo dhe se a do të prosperoj ajo.”<sup>286</sup>

---

<sup>285</sup><http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2014/01/Doktoratura-Ejup-Fejza-Fakulteti-Ekonomise-Departamenti-i-Marketingut.pdf>. FAQ 7-10

<sup>286</sup>Drucker, P. The Practice of Management, Harper & Row, New York, 1954, citat në faqën 37 të librit Evans, J.R.& Berman, B,;

Sipas konceptit të marketingut, në fokusin e të gjitha angazhimeve të ndërmarrjes është tregu, përkatësisht konsumatori. Ndërmarrja nuk do të jetë e suksesshme në biznesin e vet, nëse paraprakisht nuk i kryen punët hulumtuese, kërkimore-studimore për tregun dhe konsumatorin.

Me nocionin "koncept i marketingut" përmbledhet filozofia tregtare e ndërmarrjes, institucionit apo individit, të cilën e karakterizon përqëndrimi, përkatësisht fokusimi në konsumatorin, shprehur përmes përpjekjes së përherëshme dhe harmonike, të tërëndërmarrjes në procesin e përmbushjes të nevojave dhe dëshirave të konsumatorit si dhe të realizimit të objektivave të ndërmarrjes.<sup>287</sup>

Termin marketing çdo herë e më shumë e hasim në jetën e përditëshme duke filluar nga mediumet për komunikim me opinionin, tubimet dhe bisedimet e profilit afarist, në fjalimet e ndryshme e deri te bisedat shoqërore të njerëzve të zakonshëm. Shpeshherë termi marketing edhe nuk ka përdorim adekuat në komunikimin e zakonshëm ashtu që krijohen keqkuptime dhe konfuzione që nënkuptojnë vetëm ndonjë dimenzion të marketingut të vërtetë.

Marketingu si proces ekonomik përkufizohet si përmbledhje aktivitetesh, me të cilat lidhet prodhimtaria me konsumatorët dhe mundësohet realizimi i efikas i ndërrimit, përkatësisht të procesit në përgjithësi të reproduktimit shoqëror

Gjatë kësaj, duke u nisur nga fakti se marketingu, si proces ekonomik, ka rol që të mundësojë qarkullimin e prodhimeve – mallrave nga prodhimtaria deri te konsumi, gjegjësisht te tregu, ku nëpërmjet procesit të ndërrimit, prodhuesi njihet se a janë përshtatur prodhimet e tij dhe a mund t'i kënaqin kërkesat e konsumatorëve.

Marketingu si funksion afarist, Me përkufizimin e marketingut si funksion afarist theksohen aktivitetet me të cilat zbulohen kërkesat dhe nevojat e konsumatorëve, realizohet akti i blerjes, që do të thotë se bëhet transferimi i pronësisë së mallrave, caktohen çmimet, përcaktohen metodat e promovimit, rrugët e distribuimit të mallrave dhe dërgimi fizik i prodhimeve deri te konsumatorët dhe kryhen aktivitete tjera, të cilat mundësojnë punë të suksesshme.

Marketingu si koncept afarist-Në përkufizimin marketingu si koncept afarist theksohet se nevojat e konsumatorëve paraqesin pikënisje dhe pikë mbarimi në punën e ndërmarrjes që përpiqet t'i kënaqë dhe me të t'i realizojë qëllimet e veta

Marketingu si doktrinë e udhëheqjes-Disa autorë , marketingun e përkufizojnë si doktrinë e udhëheqjes, gjegjësisht si udhëheqje me ndërmarrjen.Marketingu si doktrinë e udhëheqjes nënkupton një proces hulumtimi, aprovimin dhe zbatimin e atyre vendimeve, përfshirje dhe masa me ndihmën e të cilave ndërmarrja përpiqet të sigurojë përshtatje optimale të resurseve të veta të

---

Marketing, New York, 1987, fq 37

<sup>287</sup>Lišanin, M.T.: Bankarski marketing, Informator, Zagreb, 1997, faqja 8.



qëllimeve ekonomike – zhvillimore të punës drejt nevojave të konsumatorëve, gjegjësisht të shoqërisë në përgjithësi.

Marketingu si disiplinë shkencore-Që nga vitet e gjashtëdhjeta e këtej, marketingu përkufizohet edhe si disiplinë shkencore, gjatë së cilës si argument merret, se shkenca përkufizohet si fushë e diturisë, e cila zhvillon teknika të specializuara për verifikimin e fakteve dhe interpretim apo sjelljen e përfundimeve. Marketingu është shkencë deskriptive, e cila përfshin studime si transaksione, që duhet të shfrytëzohen, stimulohen, mirëmbahen dhe përparohen. Menaxhimi me marketingun është shkencë normative e cila përfshin krijim efikas dhe ofertë vlerash me qëllim të stimulimit të transaksioneve të dëshiruara.

Marketingu paraqet marrëdhënie aktive në punën tregtare të subjekteve, që niset nga nevojat dhe kërkesat e konsumatorëve dhe nga domosdoshmëria e realizimit të rezultateve pozitive nga puna e tillë.

### **Strategjia – kuptimi dhe rëndësia**

Rëndësi e veçantë i është kushtuar edhe formulimit të mirë të strategjive, meqenëse “Një strategji konkurruese e formuluar mirë, pa marrë parasysh llojin, është një strategji e cila kërkon të ndërtojë një kompetencë dalluese në disa aktivitete kyçe dhe pastaj duke shfrytëzuar të njëjtën, të krijojë një përparësi konkurruese në treg përballë ndërmarrjeve tjera”<sup>288</sup>

Është evidente se për arritjen e objektivave të paracaktuara të gjitha ndërmarrjet realizojnë një seri aktivitete qoftë edhe joformale, të pa-strukturuar apo të herë-pashershme. Edhe pse të gjitha përpjekjet e ndërmarrjeve janë të drejtuara drejt arritjes së objektivave, fatkeqësisht në momente të caktuara, disa ndërmarrje e humbin sensin e vetëdijes se ku janë drejtuar. Me probleme të tilla janë ballafaquar sidomos ndërmarrjet me pronësi publike në Kosovë dhe kjo për shkak të ndryshimit të shpeshtë të kreut menaxhues, ndryshimit të politikave menaxhuese, ndryshimet në orientimin e biznesit, etj. Thënia e vjetër: “Nëse nuk e dini se ku jeni duke shkuar, atëherë të gjitha rrugët ju çojnë atje” reflekton nevojën e ndërmarrjeve për përdorimin e koncepteve dhe teknikave që përcaktojnë vendimet se cilat aktivitete t’i ndërmarrin e cilat jo. Nuk ka formulë e as pozitë ideale që do të vlente për të gjitha situatat, përndryshe nuk do të kishte nevojë për strategji. Kështu, Porter(2001) , thekson se esenca e strategjisë është zgjedhja për të realizuar grup të caktuar të aktiviteteve tona ndryshe nga rivalët, duke zënë pozita unike për situata të veçanta. Prandaj, edhe njerëzit edhe organizatat duhet të planifikojnë dhe kenë strategji të veçanta për arritjen e atij plani dhe për realizimin e asaj strategjie të përdorin koncepte, modele

---

<sup>288</sup>Ritson N. “Strategic management” Neil Ritson & Ventus Publishing Aps, Londër, UK, fq.48

dhe teknika të ndryshme interdisciplinare, ashtuqë të kenë shumë më tepër mundësi që të realizojnë atë që duan.

Fjala 'strategji' ka prejardhjen nga Greqishtja e lashtë. Sipas Burnes(2004), fjala strategji rrjedhe nga greqishtja 'strategos', që do të thotë 'plani për të shkatërruar armikun përmes përdorimit efektiv të burimeve' dhe kjo është menduar si arritje e suksesshme e fitores në luftë. Ky koncept ka mbetur ushtarak deri në shekullin XIX, kur ka filluar të përdoret në botën e biznesit në kohën e zhvillimit të strategjisë moderne të biznesit që prej Revolucionit Industrial e këtij, dhe sidomos prej viteve 1950 dhe 1960 kur ka filluar të përdoret me të madhe në ShBA.



**Fig 1**Nërmarrja me rastin e vendimmarjes për zgjedhjen e strategjisë të tregut cak bazohet në këta faktor

Profesori Jakupi, e definon Strategjinë si mjeshtri, shkathtësi e veçantë me përmasa shkencore, e cila merret me shfrytëzimin e mënyrave, të modeleve, të mjeteve për të arritur deri te objektivi. Përafërsisht të njëjtin mendim e jep edhe Fred David , i cili strategjitë i definon si mjete me të cilat arrihen objektivat afatgjate për të paktën pesë vite. Për shkak të përdorimit të gjërë të strategjisë, janë zhvilluar edhe shumë koncepte dhe definicione, të cilat i përshtaten veprimtarisë përkatëse. Kështu, Freedman & Tregoe, theksojnë se është vështirë të gjinden madje dy njerëz të shkencës apo praktikës që e definojnë njëjtë fjalën strategji. Megjithatë, sipas tyre, strategjia është kornizë e zgjedhjeve që e përcaktojnë natyrën dhe drejtimin e organizatës. Zgjedhjet në kornizë orientohen në tri dimensione: së pari, me produktet dhe shërbimet që do të ofrohen, së dyti, cilat tregje do të shërbehen dhe pse , çfarë aftësish janë të nevojshme për të dërguar produktet apo shërbimet në tregjet e synuara. Pra, strategjia përcakton fushën e veprimtarisë së ndërmarjes, zgjedhjen e produkteve, tregjeve dhe teknologjive, duke realizuar bashkëpunimin me mjedisin e

saj. Varësisht nga këndvështrimi, edhe strategjia merr kuptime të ndryshme. Mintzberg(1998) argumenton se ekzistojnë pesë definicione (5 P-të) kryesore dhe të ndërlidhura për strategjinë: plan (plan), manovër (ploy), model (pattern), pozicion (position) dhe perspektivë (perspective).

Strategjia si plan: - është formë e vetëdijshme e rrugës së veprimeve e krijuar para ndodhjes së ngjarjeve. Kjo mund të jetë strategji e përgjithshme apo specifike.

Strategjia si manovër: - strategjia përdoret si manovër për të mashtruar kundërshtarin, nëse një ndërmarrje kërcënohet se do të ulë çmimet për të demoralizuar hyrësit e rinj në tregun e saj.

Strategjia si model: - Kjo është kur ne e vërejmë, pas ngjarjes, se një ndërmarrje ka vepruar në mënyrë të njëjtë gjatë gjithë kohës. Pra, qoftë me vetëdije apo jo, ndërmarrja vazhdimisht ka vepruar në mënyrë të njëjtë, ashtuqë mund të thuhet se kjo ndërmarrje ka ndjekur një strategji të veçantë, sipas një modeli të caktuar.

Strategjia si pozicion: - pozicionimi i ndërmarrjes në mënyrë që të arrijë apo mbajë një përparësi të qëndrueshme konkurruese. Dihet se shumica e ndërmarrjeve përpiqen të shmangin konkurrencën e drejtpërdrejtë. Çka ata përpiqen të arrijnë është një pozicion ku konkurrentët e tyre nuk mundën apo nuk duan t'i sfidojnë ata. Në këtë kuptim, strategjia mund të shihet si një lojë, ku grupe të lojtarëve mundohen të izolojnë lojtarët oponentë, duke zënë pozicion më të lartë.

Strategjia si perspektivë: - ky përkufizim e sheh strategjinë si një koncept disi abstrakt që ekziston kryesisht në mendjet e njerëzve. Për anëtarët e një ndërmarrje, detajet e vërteta të strategjisë, si të tilla, janë jo-relevante. Ajo që është e rëndësishme është se secili anëtar i organizatës ndanë pikëpamje të përbashkëta të qëllimit dhe drejtimit, dhe pa marrë parasysh nëse njerëzit janë të vetëdijshëm për këtë apo jo, këto pikëpamje i përcaktojnë vendimet dhe veprimet e tyre. Rrjedhimisht, pa pasur nevojë për plane të detajuara, përmes këtij mirëkuptimi, organizata vazhdimisht e ndjek një strategji.

Me këto përkufizime nuk mund të precizohet nëse mund të ketë një përcaktim më të preferuar se tjetri, por mund të bëhet një dallim në mes të strategjive të vetëdijshme dhe të pavetëdijshme, dhe strategjive emergjente dhe të planifikuara. Për më tepër, mund të pajtohem me Barritt & Alderman, të cilët theksojnë se pa marrë parasysh natyrën e tyre qëllimi i çdo strategjie është të përshkruaj një plan të veprimeve, synimeve dhe rezultateve për një projekt apo një ndërmarrje konkrete.

## **Strategjitë e Marketingut**

Për arritjen e objektivave të marketingut është e nevojshme të bëhen planet e marketingut, dhe për përmbushjen e këtyre ekzistojnë edhe mjetet/strategjitë për arritjen e tyre. Synimi i strategjive të

marketingut është të përgjigjet në nevojat dhe kërkesat e konsumatorëve me zgjedhje – të produktit apo të shërbimit – që ka avantazhe të theksuara konkurruese, e që sigurojnë fitim. Zhvillimi i strategjive të marketingut mbështetet në strategjinë korporative të ndërmarrjes dhe ato dizajnohen që të përshtaten me drejtimin apo misionin e ndërmarrjes. Zhvillimi i strategjive të marketingut qëndron brenda kornizës së strategjisë korporative të kompanisë dhe se duke u realizuar strategjitë e marketingut realizohen edhe strategjitë e përgjithshme të ndërmarrjes. Në këtë vazhde, edhe Wood (2005) , precizon se strategjitë e marketingut duhet të jenë në pajtueshmëri me drejtimin, synimet dhe strategjitë e përgjithshme të organizatës.

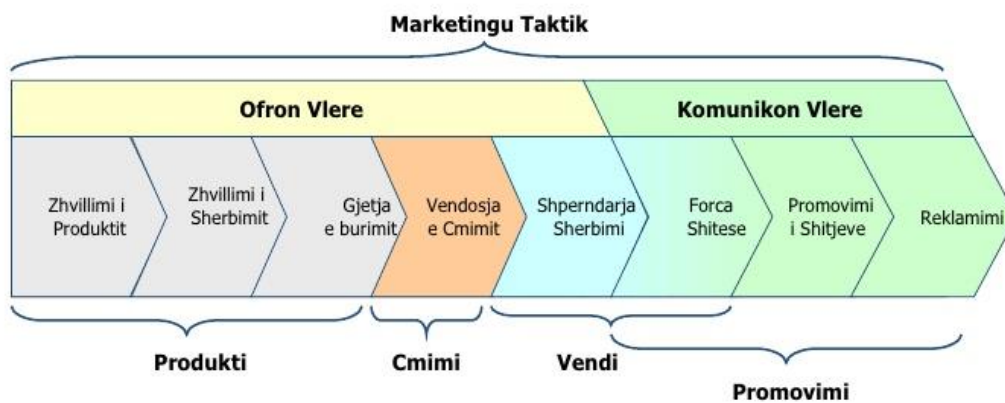


Fig 2. Elemenete kryesore te marketingut

Strategjitë e marketingut mundohen që përmes realizimit të programeve e taktikave përkatëse dhe kombinimit të elementeve të Marketingut Miks të ndihmojë në realizimin e strategjive të përgjithshme të ndërmarrjes.

### Rekomandimet

Marketingu ka një rëndësi të jashtëzakonshme për ndërmarrjet të cilat janë të orientuara kah tregu, respektivisht kah konsumatori i fundit me qëllim identifikimin e nevojave dhe dëshirave të tij dhe plotësimin të tyre me kohën dhe sasinë e duhur dhe në vendin e duhur. Meqenëse shumica e vendimeve strategjike në ndërmarrjet e anketuara merren nga pronarët (60%) ose menaxherët e marketingut (40%) nga menaxherët e financiare asnjë , rekomandohet që këto ndërmarrje të

bazojnë planifikimin e tyre strategjik në një koordinim në mes departamentit të marketingut dhe departamenteve tjera në ndërmarrje, kurse te ndërmarrjet që nuk kanë department marketingu, të punësojnë ekspertë marketingu .Zhvillimi i departamentit të marketingut si një departament i veçantë në kuadër të një ndërmarrje është nevojë e kohës dhe mu për këtë ndërmarrjet të cilat dëshirojnë sukses, duhet t'a implementojnë në praktikë gjithsesi. Buxheti i marketingut duhet të përgatitet si një nevojë kohe për harmonizim të veprimeve të parapara nga departamenti i marketingut me funksionet tjera ndërlidhëse në ndërmarrje. Në Kosovë është bërë shumë pak në trajtimin e strategjive marketing si në aspektin teorik, poashtu edhe në analizën e zbatimit në praktikë të këtyre strategjive. Globalizimi i ekonomisë dhe zhvillimi i tregjeve të reja si dhe konkurrencës globale, shtynë firmat që të kenë kujdes më shumë në aktivitetet e marketingut, teori kjo e cila vlen edhe për ndërmarrjet prodhuese në sektorin e shërbimeve në Kosovë.

Zhvillimi i ndërmarrjeve shërbyese kërkon zbatim të përpiktë të strategjive të biznesit. Zbatimi i strategjive të marketingut është moment kritik për çdo ndërmarrje, manaxherët e marketingut duhet të gjejnë teknikat më të lehta të mundshme për të zbatuar në praktikë strategjinë e hartuar për arritjen e qëllimit të organizatës.<sup>289</sup>. Disa nga qendrat tregtare tashmë duke punësuar personel marketingu po tentojnë të ecin drejt zhvillimit të qëndrueshëm, por meqenëse kërkon gjetjen e kanalit promovimit të sofistikuar dhe bashkëkohore, rekomandohet që ndërmarrjet shërbyese të punësojnë staf të përgatitur për menaxhim të zinxhirit të furnizimit dhe reklamimit të produkteve dhe shërbimeve.

## Literatura

1. Stojovska Liljana, Zhupanoska Elica. Marketingu ,Shkup 2011.
  2. Elmazi (Billa) L, Strategjia Marketing, 2010.
  3. Kume Vasilika , Manaxhimi Strategjik, Tiran (1999)4.  
(<http://www.isu.edu/acadaff/swot/index.shtml>)
  5. Kotler, Philip & Keller, Kevin, Marketing Management, 2002 .
  6. Porter E M. Competitive Strategy. New York, USA: The Free Press, 1980.
  7. David, R. Fred, Strategic Management, 2002, concepts and Cases 9th ed USA.
  8. Jakupi, Ali, Bazat e Marketingut. Prishtinë, Kosovë: Universiteti i Prishtinës, 2000.
  9. Berry , Tim & Wilson, Doug, On target: The Book on Marketing Plans ,2nd ed Eugene, USA: Palo A. Software 2001,
- 
-

- 10.<http://www.kosovoguide.com>
- 11.Ritson N. "Strategic management"Neil Ritson &Ventus Publishing Aps, Londër, UK,fq.48
- 12.<http://www.marketingalbania.com/blog/marketingonline/20160611-001/konceptimi-i-termit-marketing>
- 13.<http://mti-ks.org/> STRATEGJIA E ZHVILLIMITTË NVM-ve NË KOSOVË 2012-2016 ME VIZION 2020
- 14.Drucker, P. The Practice of Management, Harper & Row, New York, 1954, citat në faqën 37 të librit Evans, J.R.& Berman, B.:Marketing, New York, 1987, fq 37
15. Lišanin, M.T.: Bankarski marketing, Informator, Zagreb, 1997, faqja 8.

---

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*

*Konferenca e X-të:*

*"Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

E- ISSN 2337-0521

9794

ISSN 1800-

## **NDIKIMI I MOTIVIMIT NË PERFORMANCËN E ADMINISTRATËS PUBLIKE**

**Dr.sc. Negjmije Kabashi**

**Msc.Ruzhdi Kabashi-** Kolegji BIZNESI, Prishtine, Kosove

### **Abstract**

Along with evolution of the society, the concept of human resource management has evolved, too. In the past, employees were considered as a means to achieve the objectives of the organization without considering their needs and preferences. But over time this has changed, and now employees are considered as the most important asset of the organization, meaning that the more an organization invests in human resources, the greater are chances to show a high performance. Investing in human resources differentiates organizations, where that which invests

more in human resources, performs better than its competitors which invest less in human resources. In order that organizations show a high performance, they first must enhance the employees' performance. This research enables to understand whether motivational practices affect their performance increase which would result in raising the performance of the organization. In theory and practice, this research highlights the different motivational practices which raise the organization's performance, raising initially the employee motivation and commitment to work. These motivational practices are formally present in every organization, so that through them is influenced the employees' performance in accomplishing their work. In most cases, the organizations motivate employees with monetary rewards, but in public organizations, such an employee motivation in monetary rewards is not very viable, therefore it is a challenge for public organizations. Therefore this study researches the motivational practices and their impact on the performance of employees and public administration. The conducted research indicates a connection of the motivational practices with the performance of public administration, but this is preceded by the impact of motivation practices on the employees' performance of the municipal public administration. So, the more the employees are motivated, the higher is their commitment, indicating a higher performance, which results with enhance of the municipal public administration performance.

**Key Words:***Human resources, performance, motivational practices, Administration*

## **1. Motivimi dhe ndikimi i tij në performancë**

### **1.1.Motivet,pritjet dhe sjelljet e stafit**

Njeriu pjesën më të madhe të jetës së tij ia dedikon punës.Pse ndodh kjo dhe çka i shtyn ata që të punojnë janë disa nga arsytet që i nxit studiuesit të merren me shpjegimin e këtij fakti.Mënyra se si involvohen në punë varet nga perceptimi i tyre për punën.Këto perceptime mund të jenë :

- 1. Perceptimi i punës si obligim**
- 2. Perceptimi i punës si kënaqësi**
- 3. Perceptimi i punës si mundësi**

Termi obligim për të punuar nuk nënkupton detyrim apo trysni e ushtruar nga të tjerët mbi individin për të kryer punën dhe për të përfituar të ardhura por me të nënkuptohet përgjegjësia që ndjen individi për përmbushjen e nevojave të tij personale dhe të familjes për t'iu mundësuar një jetë normale.Ndërsa sa i përket kënaqësisë në punë persona të tillë jo vetëm që motiv kanë mjetet apo të ardhurat për punën e bërë mirëpo ata ndjejnë kënaqësi gjatë kryerjes dhe finalizimit të punës.Kurse sa i përket mundësisë për tu avancuar në karrierë ajo sherben si motiv për një grup individësh të cilët qysh në fazën e punësimit por edhe gjatë periudhave të ardhshme punojnë me zell vetëm e vetëm që të ngriten në pozitë në hierarkinë e organizatës.“Pavarësisht profesionit të njerëzve gjithmonë ekziston një lidhshmëri midis punës dhe asaj se çka njerëzit presin nga puna”<sup>290</sup> ku këto pritje janë të ndryshme prej individit në individin tjetër.Një element shumë i

---

<sup>290</sup> Havolli, Ymer. ( 2014 ): Menaxhmenti i burimeve njerëzore. Riinvest, Prishtinë, Faqe 183

rëndësishëm që determinon pritjet, aspiratat dhe dëshirat është motivi që ka individit e që ky motiv mund të jetë i ndryshëm tek individët. Nga kjo rrjedh se motivet e tyre i përcaktojnë edhe pritjet e tyre. Në të shumtën e rasteve ndodh që punëtori pyet veten se pse e bën apo kryen një punë në organizatën në të cilën është punësuar mirëpo duke përdorur logjikën ai shumë shpejt e kupton se pa kryer ndonjë punë nuk do të mund të siguroj të ardhura me të cilat do të përmbush nevojat apo interesat e tij. Rrjedhimisht të kuptuarit e arsyes së kryerjes së një pune e motivon akoma më shumë që të përmbush motivin e tij. Njëherit shpërfaqet edhe interaksioni në mes të aspiratës dhe motivit që korrespondon me sjelljen e individit në vendin e punës. Determinimin e sjelljes që bënë punonjësi në organizatë gjatë kryerjes së një pune e bënë personaliteti. Personalitetin e karakterizojnë virtyte të veçanta dhe të ndryshme të individit nga të tjerët. Këto virtyte mund ta ndihmojnë individin që t'i përshtatet sa më mirë mjedisëve kolektive të ndryshme dhe e kundërta. Çdo njëri posedon katër tipare të cilat përbëjnë bazamentin e personalitetit të tij dhe të cilat diktojnë sjelljet e tij. Këto tipare janë: “stabiliteti emocional, pajtimi, ndërgjegjia dhe hapja ndaj eksperiencës”<sup>291</sup>. Përveç tipareve tek një individ duhet të jenë të pranishme dy elemente kryesore : dëshira për të punuar dhe aftësia apo njohuria për të realizuar punën e dhënë. Në rast të mungesës së ndonjërit prej elementeve atëherë individin do ta bënin të padobishëm për organizatën. Andaj mund të themi se aftësitë diktojnë sjelljen e individit në vendin e punës. Rol të rëndësishëm luan edhe vetkoncepti që nënkupton vlerësimin që ka individit për veten e tij dhe ndërtimin e marrëdhënieve me të tjerët. Andaj në varësi të vlerësimeve rezultojnë sjelljet e tij. Si pjesë përbërse të vetëkonceptit është edhe vetefikasiteti që nënkupton vetbesimin e individit për aftësitë dhe njohuritë e tij për të kryer punën e dhënë. Veç këtyre edhe shikimi i objekteve dhe veprimeve ashtu si i dëshirojmë të jenë dhe jo si ato janë korrespondon me perceptim. Tek njeriu ndikojnë disa faktorë të cilët e ndryshojnë perceptimin e tij. Faktorë të tillë janë: “vetefikasiteti, vlerat, stresi dhe pozita në kompani”<sup>292</sup>. Në varësi të perceptimit njerëzit shprehin simpatinë apo antipatinë për objektet apo veprimet duke potencuar kështu qëndrimin e tyre. Qëndrimet që kanë në raste të caktuara diktojnë edhe sjelljet e tyre. Si përfundim mund të themi se gjithë faktorët e lartëcekur ushtrojnë ndikimin e tyre në sjelljen e individëve kurse motivimi shërben si shkak i sjelljeve në një formë apo tjetër ngase “motivimi si fenomen paraqet sigurimin dhe orientimin e sjelljeve të njerëzve në mënyrën e dëshiruar, që të arrihen njëkohësisht qëllimet e organizatës dhe të plotësohen nevojat vetjake të individit”<sup>293</sup>. Andaj si çdo qenje e gjallë edhe njeriu ka nevojat e veta e të cilat mund të jenë të karakterit ekzistencial dhe të luksit. Varësisht nga prezenca e këtyre nevojave diktohet edhe motivi dhe sjellja e tyre në vendin e punës. Në praktikë nevojat e paraqitura janë të natyrës psiko – fizike por njëherit ato mund të jenë edhe të natyrës shoqërore dhe të sigurisë. Për plotësimin e këtyre nevojave sigurisht që paraqitet një tension i cili shtyn dhe motivon individin në realizimin apo plotësimin e këtyre nevojave. Pra realizimi apo plotësimi i nevojave bëhet duke vënë në funksion apo në lëvizje njeriun në kryerjen e punës. Prandaj sa më shumë shtjellohen apo kuptohen nevojat dhe ndikimi i tyre në shtytjen dhe motivin e tyre në kryerjen e punës aq më lehtë organizohen dhe orientohen metodat stimuluese në funksion të realizimit të qëllimeve si për individin ashtu edhe për shoqërinë në tërësi sepse me motiv nënkuptojmë komponentët psikologjik të cilët e shtyjnë individin drejt kryerjes apo mos kryerjes së disa aktiviteteve. Meqenëse njeriu karakterizohet me nevoja të shumta dhe të

<sup>291</sup> Tahiri, Isa; Govori, Afrim. ( 2006 ): Bazat e menaxhimit modern. Prishtinë, Faqe 154

<sup>292</sup> Po aty, faqe 155

<sup>293</sup> Ramosaj, Berim. ( 2012 ): Management. Vatra, Prishtinë, Faqe 86



ndryshme bëhet e nevojshme kryerja e aktiviteteve nga të cilët mundësohet plotësimi i nevojave.Nga ajo që u tha më lartë kuptojmë se nevojat janë nxitësit për angazhim të individit në aktivitete të ndryshme.Se cilën nevojë do ta plotësoj më përpara varet nga rëndësia që ka ajo për individin.Dihet mirfilli se nevojat fiziologjike kanë një rëndësi të madhe për njeriun sesa nevojat tjera sepse me përmbushjen e tyre mundësohet vazhdimi i ekzistencës së individit.Përmbushja e nevojave fiziologjike nuk nënkupton se njeriu ka vetëm atë lloj të nevojave mirëpo përmbushja e tyre është esenciale për të vazhduar më tutje me përmbushjen e nevojave të tjera.Njeriu me përmbushjen e nevojave në përgjithësi arrin një përmbushje dhe begati si në aspektin emocional ashtu edhe në atë material.Kur flitet për nevojat e njeriut duhet cekur se nevojat mund të jenë të përkohëshme apo permanente dhe të cilat e determinojnë kohëzgjatjen e angazhimit të individit në një aktivitet të caktuar.Meç’rast në qoftëse nevoja është e përkohëshme me përmbushjen e nevojës përfundon edhe angazhimi i tij në aktivitetin e caktuar kurse nëse nevoja është permanente atëherë si përmbushja ashtu edhe angazhimi në kryerjen e një aktiviteti të caktuar realizohet në mënyrë kontinuele.

## 2. Nocioni dhe realizimi i procesit të motivimit

“Motivimi i referohet procesit të të qenit i stimuluar apo ndikuar për të vepruar në një mënyrë të veçantë,për të përmbushur qëllimet e përcaktuara nga organizata”<sup>294</sup>.“Me fjalë të tjera,motivimi është një shtytës i brendshëm për të përmbushur një nevojë të paplotësueshme dhe për të arritur një qëllim të caktuar”<sup>295</sup>.Motivimi i stafit është sfidues për arsye se plotësisht nuk është i qartë pasi në fokus të saj janë individët të cilët paraqiten me kërkesat dhe preferencat e tyre.Andaj ky proces në mënyrë ilustrative është paraqitur në figurën e mëposhtme.

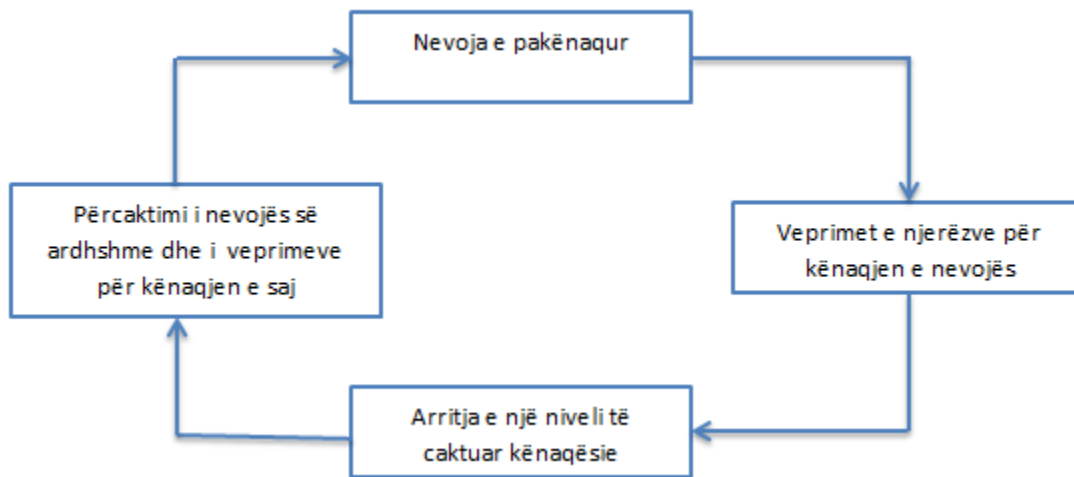


Figura.1.Realizimi i procesit motivues (skema e modifikuar).

<sup>294</sup>Arowolo,Dare.(2012):Ethics, Motivation and Performance in Nigeria’s Public Service.Public policy and administration research,Vol.2,No.5,Faqe 39

<sup>295</sup>Dobre,Ovidiu.(2013):Employee motivation and organizational performance.Review of Applied Socio-Economic Research,Vol.5,Issue 1,Faqe 54

Nevoja e parealizuar është faza e parë e këtij procesi i cili shprehet me një tension psiko – fizik i cili nxit njeriun të ndërmarrë një sërë aktivitete në mënyrë që të arrihet plotësimi i nevojës. Me realizimin e nevojës përfundon një proces motivues dhe fillon një proces tjetër motivues i cili shërben për të plotësuar një kërkesë tjetër. Këto kërkesa apo nevoja të njerëzve janë të natyrave të ndryshme duke filluar prej atyre fiziologjike e deri tek ato të luksit, këto nevoja i nxisin individët që të ndërmarrin aktivitete meç'rast ata përjetojnë kënaqësi nga realizimi i tyre. Kur kërkesa për plotësimin e nevojës rritet atëherë individët tentojnë për t'i plotësuar ato nevoja duke përdorur metoda të ndryshme për realizimin e tyre. Nevojat e shprehura nga individët mund të jenë të nxitura nga sjellja, nga një veprim i caktuar apo edhe nga personaliteti i vet individit. Nisur nga nevojat e individëve procesi i motivimit karakterizohet nga dinamizmi i nevojave, koha për plotësimin dhe kënaqjen e nevojës.

### **3. Përqëndrimi në Administratën Komunale**

Përzgjedhja e Administratës Komunale për të kuptuar nga ana praktike ndikimin e motivimit në performancën e punonjësve dhe Administratës Komunale është bërë me qëllim sepse Administrata Komunale përfaqëson reputacionin e Komunës në shoqëri andaj edhe është zgjedhur ngase për të kuptuar ndikimin e motivimit në praktikë do të mund të merreshin edhe organizatat private. Administrata Komunale operon në përputhshmëri të plotë me legjislacionin në fuqi në nivel vendi. Njëherit ofertën e saj për të mirat dhe shërbimet e vë në harmoni të plotë me nevojat dhe kërkesat e klientelës. Gjithashtu përkushtimi i Administratës Komunale është përmëshja e nevojave dhe preferencave të klientelës me produkte apo shërbime cilësore madje ato t'i ofroj sa më afër qytetarëve që çasja në administratë të jetë lehtë e arritshme që me këtë nënkuptohet se ajo përkushtohet të ofroj për qytetarët produkte apo shërbime në kohën e duhur dhe në vendin e duhur e që nga e gjithë kjo vërejmë se ajo nuk ka si qëllim primar fitimin siç ndodh tek organizatat private sepse Administrata Komunale bën pjesë në organizatat publike. Administrata Komunale si institucion përkushtohet dhe angazhohet me tërë kapacitetet e saja për të kontribuar në forma të ndryshme që cilësia dhe standardi jetësor të ngritet andaj edhe gëzon mbështetje nga e gjithë shoqëria pavarësisht nëse janë qytetar të thjeshtë apo udhëheqin ndonjë post politik. Administrata Komunale si institucion në rradhët e saj ka punonjësit të cilët tërë kapacitetin dhe përgatitjen e tyre profesionale e shfrytëzojnë vetëm e vetëm që të kontribojnë për të mirën e shoqërisë e që ky kontribut nuk është i njëjtë sepse ata kryejnë punë të ndryshme nga njëri-tjetri mirëpo duke ekzistuar gatishmëria dhe përkushtimi i tyre për të mirën e shoqërisë rezultatet e mira nuk mungojnë. Përkushtimi vërehet edhe kur nga ata kërkohet që të jenë në nivel gatishmërie në çdo kohë që është e nevojshme dhe se në kryerjen e punëve të saja duhet të mbizotëroj konsistenca sepse në këtë mënyrë rrit reputacionin në shoqëri meç'rast edhe mbështetja e shoqërisë nuk do të mungoj. Nga ajo që u cek më lartë mund të themi se Administrata Komunale mbizotëron në tregun e shërbimeve dhe këtë e arrin duke u mbështetur në objektivat e saja siç janë: afërsia apo çasja e lehtë për çdo qytetar, çmimi i arsyeshëm, cilësia e lartë dhe barazia kurbëhet ofrimi i produkteve apo shërbimeve pavarësisht se kush është klienti.

#### **3.1. Të dhënat, sigurimi dhe përshkrimi i tyre**


Duke pasur parasysh se organizatat publike kanë specifikat e tyre që bëjnë dallimin me organizatat private si rrjedhojë edhe motivimi dhe ndikimi i tij në performancën e punonjësve dhe organizatës mund të manifestohet më ndryshe. Për këtë arsye edhe jam përcaktuar për një

organizatë publike - Administratën Komunale, pra për të kuptuar se si manifestohet dhe si ndikon motivimi në performancën e punonjësve dhe në organizatën publike e në këtë rast Administratën Komunale ku së pari është aplikuar intervista nga e cila janë marrë informacione shumë të rëndësishme lidhur me motivimin dhe ndikimin e tij në performancën e punonjësve dhe Administratës Komunale. Nga intervista është kuptuar se si Administrata Komunale e bën menaxhimin e burimeve njerëzore konkretisht se si i motivon punonjësit. Intervista është realizuar me drejtuesit e Administratës Komunale të cilët duke qenë në nivel të lartë bashkëpunimi ofruan informacione të detajuara të cilat ndihmuan edhe në përpilimin e pyetjeve të anketës. Përpilimi i pyetjeve të anketës në rradhë të parë është bazuar në literaturat e shfrytëzuara që shtjellojnë procesin e motivimit ndërsa informacionet e marra nga intervista mundësuan përshtatjen e pyetjeve konform Administratës Komunale dhe specifikave që e karakterizojnë atë. Me përfundimin e përpilimit të pyetjeve të anketës asaj i janë nënshtruar respondentët duke ofruar perceptimet dhe qëndrimet e tyre për procesin e motivimit. Përzgjedhja e respondentëve ka qenë e rastësishme dhe shpërndarja e anketave është bërë individualisht në formë të hardcopy-it e që pas përfundimit të procesit të anketimit janë mbledhur të gjitha anketat që më tutje ato i janë nënshtruar analizave dhe testimeve të cilat më pastaj kanë mundësuar që të vijë në përfundime të sakta.

### **Rekomandimet**

Përderisa në pjesën e mësipërme u konkretizua me sukses ngritja e konkluzioneve në vijim do të bëjmë ngritjen dhe listimin e rekomandimeve përkitazi me impaktin e praktikave motivuese në performancën e administratës nëpërmjet së cilave synohet ngritja e performancës së administratës. Ngritja e rekomandimeve është bërë duke u bazuar në rezultatet e regresionit dhe në konkluzionet e arritura në këtë hulumtim. Rekomandimet e ngritura ndjekin rrugën sinë vijim : së pari ngriten rekomandimet e përgjithshme që kanë të bëjnë me çasjen që duhet të kenë drejtuesit e administratës në mënyrë që administrata të ketë efektivitet, efizienz dhe produktivitet më të lartë me fjalë të tjera performanca e administratës të shënojë ngritje të vazhdueshme. Së dyti ngriten rekomandimet për secilën variabël pjesë të modelit nëpërmjet të cilave rekomandime ipen instruksione lidhur me çasjen dhe veprimet që duhet ndërmarrë për secilën variabël. Rekomandimet e përgjithshme lidhur me ngritjen e performancës së administratës janë si në vijim : *së pari* duhet që çdo vendim dhe veprim lidhur me praktikën motivuese të ndërmirret bazuar në nevojat e administratës si dhe në nevojat e preferencat e punonjësve. *Së dyti* të gjitha iniciativat që drejtuesit duan të ndërmarrin duhet të kenë qëllime të mira, të kenë të kalkuluar përfitimin dhe parasëgjithash nuk duhet të ndërmirren për formalitet. *Së treti* gjithë iniciativat e dëshiruara duhet të planifikohen detajisht në mënyrë që realizimi i tyre të arrihet më lehtë por njëherit edhe të mos bien në kundërshti iniciativat në mes vete. *Së katërti* për të ngritur performancën e administratës gjitha instancat komunale duhet të jenë të përkushtuara që të kontribuojnë sa më shumë brenda mundësive mandatave me të cilat disponojnë.

### **Literatura**

 Havolli, Ymer. (2014): Menaxhmenti i burimeve njerëzore. Riinvest, Prishtinë

- ☞ Tahiri,Isa;Govori,Afrim.(2006):Bazat e menaxhimit modern.Prishtinë
- ☞ Ramosaj,Berim.(2012):Management. Vatra,Prishtinë
- ☞ Dobre,Ovidiu.(2013):Employee motivation and organizational performance. Review of Applied Socio-Economic Research,vol.5,Issue 1
- ☞ Arowolo,Dare.(2012):Ethics, Motivation and Performance in Nigeria's Public Service.Public policy and administration research,vol.2,no.5
- ☞ Koleci,Baki;Turkeshi, Neritan.(2008):Menagement.Fon,Shkup
- ☞ Koleci,Baki ;Reçica,Fetah;Turkeshi,Neritan.(2008):Menaxhment.Prishtinë
- ☞ Robbins,Stephen;DeCenzo,David;Moon,Henry.(2011):Bazat e menaxhimit.Uet Press,Tiranë
- ☞ Daft,Richard;Marcic,Dorothy.(2006):Management the new work place. Tennessee, Botimi i 6
- ☞ Gjaku-Murturi,Fetije.(2012):Menaxhimi i burimeve njerëzore.Europrinty,Prishtinë
- ☞ Zeqiri,Izet.(2006):Menaxhmenti.Tringa Dising,Tetovë
- ☞ Llaci,Shyqyri.(2002):Manaxhimi. Albpaper,Tiranë
- ☞ Mustafa,Nazmi;Krasniqi,Enver;Kotorri,Mrika;Shala,Venet.(2010):Menaxhmenti strategjik.KGT,Prishtinë
- ☞ Koli,Zana;Llaci,Shyqyri.(2003):Manaxhimi i burimeve njerëzore.Albpaper,Tiranë
- ☞ Kume,Vasilika.(2003):Manaxhimi strategjik.Pegi,Tiranë
- ☞ Tracy,Brian.(2013):Motivimi.Damo,Prishtinë
- ☞ Banfield,Paul;Kay,Rebecca.(2013):Hyrje në menaxhimin e burimeve njerëzore.Uet press,Tiranë

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*

*Konferenca e X-të:*

*"Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

# MENAXHIMI I INOVACIONEVE DHE RENDESIA E INOVACIONEVE NE NDERMARRJE

**Msc.Sherfi Sejdiu Phd kandidat-** Kolegji BIZNESI, Prishtine, Kosove

## **Abstract**

In this paper we will learn how we have come up with the introduction of innovations in the enterprise and the importance and nature of innovations and creative thinking will be presented. Innovation management is an important issue in today's business environment, which is constantly changing. The ability to manage change is considered an important component of the organization's ability to compete successfully. Change is the most durable, widespread, and most powerful challenge facing any manager in any organization type and any geographic area. Enterprises appear in different shapes and sizes, offer a variety of products and services and face many challenges. Perhaps the only common factor for all enterprises is the change. The suburbs change because the environment around them never remains the same. Innovation is perceived as having a positive impact on turnover and profit. This paper aims to answer some research questions related to change management and innovation in the enterprise.

**Key words:** *Managing Innovation, Creativity, Resources, New Products, Iphone*

## **1.Hyrja**

Inovacioni është shfrytëzimi i suksesëshëm i ideve të reja. Nga të gjitha elementet e nevojshme për gjenerimin e ideve të reja dhe inovacioneve të suksesëshme, individi është kritik në këtë proces. Pa ekzistimin e “njeriut kreativ” shumë pak mund të arrihet në organizata ekzistuese apo në krijimin e atyre të reja. Dikush duhet të ketë një koncept apo edhe një ëndërr një vizion për diçka të re, qoftë ai produkt i ri apo shërbim i ri apo mënyre e re e bërjes së gjërave të njëjta. Po ashtu, këtë produkt apo proces të ri dikush duhet ta vejë në kontekst të organizatës por edhe të krijojë ndërlidhjen me tregun, gjegjësisht ta vë atë në shërbim të nevojave të konsumatorëve dhe publikut të gjerë. Krijimi i këtij relacioni apo ndërlidhjeje me tregun siguron përfitime financiare për kompaninë dhe krijon avantazh konkurrues në raport me konkurrencën. Pra në tërë këtë proces të inovimit, prej gjenerimit të idesë e deri te krijimi i një produkti/shërbimi të ri dhe tregtimit të tij të suksesëshëm faktori njeri luan një rol vendimtar. Procesi i ndërmarsis mbështetet në kreativitetin e individëve të përfshirë, në termat e ardhjes me ide origjinale për produktet dhe shërbimet në vendin e parë. Ndërmarsia përfshin shfrytëzimin e suksesëshëm të këtyre ideve.

Në kontekstin e tregut, kjo përfshin këmbimin e suksesëshëm të produktit apo shërbimit të ri, të cilit ne ju referohemi si inovacion.

## 2. Rëndësia e inovacioneve

Është njohur gjerë që inovacioni luan një rol qëndror në konkurrencën e kompanive dhe vendeve. Inovacioni kuptohet të jetë drejtuesi kryesorë i produktivitetit, ai ndihmon bizneset të përmirsojnë mënyrën që produktet dhe shërbimet bëhen dhe dërgohen, apo të prezantojnë tërsisht të reja. Hulumtimet tregojnë që 12 % e qarkullimit të ndërrmarjeve të vogla dhe të mesme të BE- së vjen nga produktet apo shërbimet e reja ose të përmirsuara dukshëm. Të dhënat tregojnë se kompanitë inovuese mbajnë një performancë më të lartë dhe rriten më shpejt se jo-inovatorët. Inovacioni është çelësi për të rritur kompetitivitetin e kompanive të vogla dhe të mesme perëndimore dhe për ti drejtuar ato gjithmonë e më shumë drejt klientit. Kompanitë e mëdha multinacionale i kanë kushtur gjithmonë rëndësi inovacionit, duke e konsideruar si një element shumë të rëndësishëm për të realizuar produkte sipas kërkesave të konsumatorëve. Inovacioni nuk duhet të konsiderohet thjesht sinonim i teknologjisë, por si një filozofi e kompanisë për të zgjidhur kërkesat e konsumatorëve në mënyre të thjeshtë dhe të shpejta. Objektivi është për të përmirësuar cilësinë e jetës. Dizajni është, po aq i rëndësishëm sa dhe përdorimet e produktit. Princip që Apple ka ditur të kombinojë mirë me sloganin e saj “teknologjia duhet të jete e thjeshtë për atë që e përdor.” Dizajni dhe thjeshtësia bëjnë që Apple të bëhet një markë lider në botën e IT. Inovative dhe gjeniale është i-pod, i cili i dha një shtytje përpara tregut të muzikës me i-tunes, tregut të mp3 online.

Inovacioni nuk ndodhë në një vakum, idetë e reja gjithëherë i kanë rrënjët në të vjetrën, ato filllojnë me atë se çka tani më egziston, dhe bëhen origjinale nga mënyra unike në të cilën ato i kombinojnë apo i lidhin idetë egzistuese dhe njohuritë. Me fjalë të tjera, një ide është shpesh takimi i dy ideve të vjetra për të parën herë. Inovacion në të shumtën e rasteve do të dhotë të ndjekësh deri në fund pa u lodhur dhe tërhequr, ato ide që kanë qarkulluar rreth teje prej kohësh që thjesht nuk janë vënë re, janë ngelizuar ose janë lënë në mes të rrugës ashtu siq ndodhë shpesh që nuk i shpiem gjërat deri në fund, për shkak të natyrës njerzore. Një inovacion shpesh here qonë në prodhimin e një teknologjie e cila i ndihmon firmat e ndryshme që produktet e tyre ti prodhojnë me një cilësi më të lartë dhe me shpeztim më të ulta, kjo i rritë fitimet e firmës siguron një pozicionim më të mirë të firmës në treg si dhe rritë besueshmërinë e konsumatorëve për cilësinë e produkteve të firmës. Sipas një komentatori kryesor, në të menduarit rreth inovacioneve si arritje,

ne do të duhej ti merrnim parasysh ato në mënyrë primare në kontekstin teknologjik dhe të përkohshëm- jo në terma të ndikimit të tyre shoqëror apo komercial, Inovacionet andaj përfshijnë arritjen e hapave signifikant në përdorimin e teknologjisë, apo ri-konceptualizimit të problemeve egzistuese në mënyrën që nxjerr krijuesin nga sistemet egzistuese teknologjike. Inovacionet e e reja nuk mund të kuptohen jashtë sistemit teknologjik që qeveris, së paku pjesërisht, qfarë është e „mundshme” në qfarëdo konteksti të dhënë. Teknologjitë e reja synojnë të evoluojnë në kohë më shumë sesa në kapërcimet e papritura pasiqë që ato zakonisht mbështetën në shoqatat grumbulluese dhe të mvaruara në një shteg të njerëzve, ideve dhe objekteve. Një arsye për këtë evolucion gradual është për shkak se paraqitja e teknologjive të reja është esencialisht një proces me rrezik edhe në pasiguritë teknologjike ( a do të funksionojë?) edhe në pasiguritë e tregut ( a do të shitet dhe nëse po, sa shpejtë?). Faktorët specifik në menagjimin e inovacionit brenda kontekstit të biznesit të vogël, prezantohen para se te ngritet fokusimi në mundësinë e inovacionit dhe vendin e tregut. Tregu përfaqëson testin e menjëhershëm për produktet inovative, kështu që ky kapitull merr parasysh dy pyetjet kryesore për pronarët e sipërmarrjeve të reja: kush do të jenë konsumatorët e mi dhe pse do të blejnë ata prej meje? Që të ju përgjigjeni saktësisht këtyre pyetjeve mund edhe të sinjalizojë dallimin ndërmjet ndërtimit të biznesit në baza të vetëm " një ideje të mire" apo në mundësinë e vërtetë të tregut. Inovacioni është mjet specifik i ndërmarrësit, mjete me të cilat ata e shfrytëzojnë ndryshimin si një mundësi për një biznes apo shërbim të ndryshëm. E ka aftësinë e të qenit i prezantuar si disiplinë, i aftë për të qenë i mësuar, dhe i aftë për të qenë i praktikuar. Inovacioni është një koncept relativ jo absolut dhe si i tillë , inovacioni mundet vetëm të kuptohet ashtu në koncept. Nocioni i përgjithshëm si, shfrytëzimi i suksesshëm i idesë së re kërkon dy pyetje të mëtutjeshme : (1) qka do të thotë i suksesshëm dhe (2) qfarë e përbën një ide të re? Natyrisht, ne të gjithë mendojmë se mund ta njohim një inovacion nëse e kemi parë njëpor vlerësimi apo matja e dallimit ndërmjet inovacionit të vërtetë dhe qka ndryshe mund të shihet si diferencim i produktit të thjeshtë nuk është një detyrë e lehtë. Natyrisht është një me rëndësi për këdo që seriozisht është i interesuar në konstatimin e nivelit aktual të inovacionit në regjion apo vend dhe propozimin e masave për të rritur aktivitetin inovativ, siq janë qeveritë kombëtare dhe locale. Gjatë viteve të fundit një varg i gjerë i kritereve janë përcaktuar për të ofruar bazat nga të cilat ne do të kishim mundur të masim inovacionin. Për shembull komisioni i komuniteteve evropiane (2004) kishte ndërmarrë një studim vjetor të inovacionit përgjatë vendeve të Evropës i cili bazohet në 20 tregues të inovacionit. Këta 20 tregues po dalin në terma se si ata reflektojnë shumëllojshmërinë e perspektivave që janë të interesit më të madh për bërësit e politikave. Katër faktorë janë parashtuar si të rëndësishëm në lidhje me inovacionin e produktit: (1) Risia konceptuale; (2) pasiguria teknologjike; (3) pasiguria

e tregut dhe (4) shtrirja në të cilën kompania ka bërë shpenzime të zhytura për projektin .Është e qartë që tre faktorët e parë kërkojnë qështjen e gjykimit të bazuar në njohuri ekspertësh. Vetë faktori i katërt përfaqëson një aspekt të aktivitetit të biznesit që mund të matet gatishmërisht si i tillë.

**Inovacioni= Shpikja** Siq e kemi cekur tanimë, inovacioni është i lidhur fuqimisht me shpikjen, por edhe pse ata përkojnë, nuk janë të njëjtë. Një shpikje esencialishtë është një ide kreative. Inovacioni e merr atë ide, dhe e vë në funksion. Aktiviteti inovativ inkurajon zhvillimin e ideve të reja, por gjithashtu edhe i kthen ato në produkte apo shërbime të shfrytëzueshme të cilat ka nevojë konsumatori

**Inovacioni = vetëmprodhime apo shërbime të reja** Inovacioni mund të rezultojë në produkte apo shërbime të reja,por nuk është i kufizuar vetëm në zhvillimin e tyre. Ekonomisti austriak Joseph Schumpeter (1934) identifikoi pesë mënyra në të cilat një ndërmarrës shkakton ndryshime të dukshme në treg përmes paraqitjes së inovacioneve:Paraqitja e produkteve apo shërbimeve të reja që me të cilat konsumatorët ende nuk janë të njohur apo një kualitet të ri të prodhimeve apo shërbimeve, paraqitja e metodës së re të produktit, hapja e tregut të ri, pushtimi i burimit të ri të furnizimit me materiale të papërpunuara apo mallra gjysëm të prodhuara, zbatimi i organizatës së re të ndonjë industrie. Sidoqoftë, inovacioni nuk ndalet tek produktet. Ai përfshin zhvillimet e reja në fushat tjera, përfshirë: Tregjet e reja: është inovative të merren produktet egzistuese apo shërbimet dhe të shiten në tregjet e reja. Këto tregje të reja mund të ndahen sipas llojeve dhe shfrytëzuesve . Tregu i ri mund të diferencohet vetëm nga gjeografia. Bizneset e vogla shpesh nxjerrin risi në këtë mënyrë duke vërejtur tregun gjeografik nga kompanitë e mëdha, apo duke përdorur idetë nga qyteti tjetër apo vendi tjetër para se të paraqiten gjerësisht. Suksesi ishte vërejtur nga disa ndërmarrës të Mbretërisë së Bashkuar të cilët në mënyrë të përshtatshme e modifikuan idenë në kushtë lokale , dhe themeluan një pozitë të fuqishme në treg të cilën lansimi i vonuar i krijuesve amerikan kishte dështuar të pasonte.

**Inovacioni = origjinali** Inovacioni nuk ndodh në një vakum. Idetë e reja gjithherë i kanë rrënjët në të vjetrën; ato fillojnë me atë se qka tanimë egziston, dhe bëhen origjinale nga mënyra unike në të cilën ato i kombinojnë apo i lidhin idetë egzistuese dhe njohuritë. Me fjalë të tjera, një ide e re është shpesh takimi i dy ideve të vjetra për të parën herë.

**Inovacioni = inspirimi unik** Inovacioni nuk mbështetet në një qast të papritur të inspirimit për të dhënë planin për një zhvillim të ri . Inovacioni është një proces gradual i cili ndërtohet në diqka të re dhe të vlefshme gjatë një periudhe kohore , nëpër faza të llojllojshme. Një prej inovacioneve



më ndikuese të kohës moderne është zhvillimi i internetit. Edhe pse duket se një fenomen i kohës së fundit, interneti është vetëm faza e fundit në historinë e zhvillimit të teknologjisë së komunikimit e cila ka ndodhur përgjatë shumë dekadave dhe ka përfshirë jo vetëm një por shumë inovacione

### **3. Inovacioni në kompanitë e vogla**

Kompanitë e vogla dhe të mëdha duken të kenë role të ndryshme në procesin e inovacionit. Sot, Kompania e vogël shihet si një që luan një rol të rëndësishëm në inovacionin e produkteve dhe proceseve të reja. Kompanitë më të mëdha kanë një përparësi në intenzivin-kapital, industrinë e koncentruara ku burimet themelore dhe teknologjitë konvergjente janë prezente. Kompanitë më të vogla duken të kenë përparësi në industrinë në zhvillim me nivel të lartë të inovacionit. Kompanitë më të vogla gjithashtu kontribuojnë më shumë inovacione se kompanitë e mëdha, sidoqoftë ato janë të matura. Në të vërtetë kompanitë e vogla dhe të mesme shpesh konsiderohen të jenë më inovative se ato të mëdha për shkak të fleksibilitetit dhe vullnetit të tyre për rrugë të reja. Pika përforcohet me tregime të publikuara të suksesit të ndërmarrësëve inovativ që kishin qënë të shtyrë të fillojnë biznesin e tyre sepse idetë e tyre ishin refuzuar nga kompanitë e mëdha. Hewlett Packard hedhi poshtë shpikjen e Steve Wozniak kompjuterit të vogël portable, kështu që ai idenë e dergoi tek shoku i tij Steven Jobs dhe së bashku ata filluan prodhimin e kompjuterëve Apple në një garazhë. Ky nocion që kompanitë e vogla relativisht kontribuojnë më shumë sesa kompanitë e mëdha në inovacione nuk ka qënë gjithherë i përhapur. Në vitet e 1960-ta, Qeveria e Mbretërisë së bashkuar dhe qeveritë tjera Evropiane inkurajuan kompanitë më të mëdha të formohen nëpërmjet bashkimit dhe përvetësimit. Më qëllim të promovimit të hulumtimit dhe zhvillimit të produkteve dhe teknologjisë së re . Ishte menduar se vetëm njësitë e kompanive të mëdha mund të ofronin koston e lart fikse të investimit në hulumtim dhe zhvillim. Fuqia e monopolit dhe ekonomia e shkallës së organizatave të mëdha ishin menduar të jenë të nevojshme të ofrojnë burimet e duhura për koston e lart të teknologjisë së re.

### **4. Kreativiteti**

Kreativiteti është pjesë përbërëse e ndërmarrësisë dhe inovacioneve që do të thotë se kreativiteti është i rëndësishëm në identifikimin e mundësive dhe po ashtu në krijimin e modelit inovativ të biznesit. “Kreativiteti është proces i sjelljes diçka të re...kreativiteti kërkon pasion dhe dedikim.

Na bën të vetëdijshëm për atë që paraprakisht ka qenë e fshehur...”<sup>296</sup> Punonjësit dhe menaxherët duhet të jenë kreativ jo vetëm në gjenerimin e ideve të reja, mirëpo edhe në identifikimin e mundësive të financimit të këtyre ideve, krijimin e partneriteteve me akterë të jashtëm të organizatës, krijimin e ekipeve efektive dhe menjanimin e pengesave të mundshme në rrugë drejt realizimit të inovacionit. Prandaj, kjo ka zgjuar kureshtjen e shumë autorëve në definimin e kreativitetit dhe hulumtimin e faktorëve që ndikojnë në zhvillimin e tij. Për shembull Richard Florida në librin e tij Lindja e Klasës Kreative (The Rise of the Creative Class) rëndësinë e kreativitetit e sjellin në një nivel edhe më të lartë duke e ngritur atë në nivel të ekonomisë botërore. Sipas tij, sot deklarohet se po jetojmë në “ekonominë informatike” apo në “ekonominë e dijes” Mirëpo, ajo që është esencialisht e vërtetë është se sot ne kemi një ekonomi botërore e cila është e funksionalizuar nga kreativiteti njerëzor e me kreativitet Florida nënkupton aftësinë për të krijuar forma të reja kuptimplotë që nuk kanë ekzistuar më parë.

#### 4.1 Zhvillimi i kreativitetit

Sipas Miller njerëzit në organizata mund të zhvillojnë kreativitetin e tyre në shtatë fusha të ndryshme:

**Kreativiteti ideor-** gjenerimi i një ideje apo koncepti të ri si për shembull ideja për një produkt apo shërbim të ri apo edhe për një mendim të ri apo mënyrë të re për të zgjidhur një problem. **Kreativiteti material-** zbulimi dhe ndërtimi i ndonjë objekti të prekshëm, për shembull produkt, reklamë, punim shkencor, fotografi, pjesë teatrale, etj.

**Kreativiteti organizativ-** organizmi i njerëzve dhe projekteve. Krijimi i një strukture të reorganizative apo edhe një qasje të re për të strukturuar gjërat. Për shembull organizimi i një projekti, fillimi i një investimi të ri, krijimi apo kombinimi i ri i ekipeve, bërja e politikave dhe rregullave të reja të grupit.

**Kreativiteti ndërpersonal-** qasje të reja në arritjen e bashkëpunimit të njerëzve dhe krijimi i raporteve njerëzore me dobi për të gjithë. Personi i cili mbizotëron situata të vështira ose bën zgjidhje efektive në raport me persona të vështirë është kreativ në kontekst të raportit ndërpersonal një-një.

---

<sup>296</sup>Rollo May (1994), The Courage to Create, New York: W. W. Norton & Company Inc.

**Kreativiteti për organizim ngjarjesh-** realizimi i ndonjë evenimenti apo rasti siç mund të jeneceremonitë solemne, takimet vjetore apo të ngjashme. Gjetja e mënyrës për të sjellë bashkë dy oponentë. Këtu kreativiteti po ashtu nënkupton dekorin, mënyrën se si njerëzit janë të involvuar, kronologjia e ngjarjeve etj.

**Kreativiteti i brendshëm-** Të jemi të hapur ndaj qasjeve të reja. Arritja e ndryshimit në zemrëntonë ose gjetja e një perspektive të re apo mënyre të re për ti perceptuar gjërat dhe e cila nënkupton heqje dorë nga ajo që tradicionale dhe ekzistuese.

**Kreativiteti spontan-** veprimi spontan apo momental siç është aftësia për tu përgjigjur në ndonjëmbledhje, ndonjë fjalim momental, mënyra e shpejtë dhe thjeshtë për të zgjidhur një kontest, ose një mënyrë inovative për të joshur shitjet me zbritje.

## Përfundimi

Menaxhimi i inovacioneve në ndërrmarje ka një rëndësi të madhe për suksesin e ndërrmarjes. Hulumtimet tregojnë që 12 % e qarkullimit të ndërrmarjeve të vogla dhe të mesme të BE-së vjen nga produktet apo shërbimet e reja ose të përmirsuara dukshëm. Një ndër faktorët më të rëndësishëm në konkurrencë mund ta cilësojmë inovacionin për arsye se inovacioni është ai i cili një ndërrmarje mund ta ngrit nga asgjë në majat e industrisë si dhe mungesa e një inovacioni mund ta rrëzojë një firmë lidere. Burimet më të rëndësishme për mundësi inovative janë: e papritura, e papërshtatshmia, nevoja e procesit, industria dhe strukturat e tregut, demografia, Ndryshimet në perceptim. Një ndër faktorët më të rëndësishëm për inovacion është kreativiteti i cili është i rëndësishëm në identifikimin e mundësive dhe po ashtu në krijimin e modelit inovativ të biznesit, ai përbëhet prej 3 komponenteve kryesore që janë: dituria, të menduarit kreativ dhe motivimi.

## Referencat

1. Besnik A. Krasniqi, Menaxhimi i inovacioneve, Prishtinë 2010
2. Tony Davilla, Marc Epstein, Robert Shelton, Making Innovation Work, 2006 Pearson Education, Inc. New Jersey
3. Dr. Ymer Havolli, Menaxhimi i dijës dhe inovacioneve, Prishtinë
4. Paul Trott, Innovation Management and new product development, 1998
5. Drucker, P.F. (1985) Innovation and Entrepreneurship, Heinemann
6. <http://www.imore.com/history-iphone-original>

---

INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018

*Konferenca e X-të:*

*"Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

E- ISSN 2337-0521

9794

ISSN 1800-

## **AFTËSITË KOMUNIKUESE TË STUDENTËVE NË UNIVERSITETET SHQIPTARE**

**Prof. Dr. Diana Shehu<sup>1</sup> Prof. Dr. Myslym Osmani<sup>2</sup> Dr. Ylvia Kraja<sup>3</sup> Prof. Dr. Elez Osmani<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> Universiteti Bujqësor i Tiranës,

<sup>2</sup> Universiteti Bujqësor i Tiranës,

<sup>3</sup> Universiteti "Luigj Gurakuqi", Shkodër,

<sup>4</sup> Universiteti "Luigj Gurakuqi", Shkodër.

### **Abstrakt**

Aftësitë e komunikimit janë një nga elementet e aftësive të përgjithshme, të cilat janë thelbësore mes studentëve të universitetit. Gjatë viteve të tyre në universitet, studentët do të jenë të

eksponuar ndaj situatave, brenda dhe jashtë auditoreve të leksioneve. Brenda auditoreve, ata duhet të përdorin aftësitë e tyre të komunikimit, për shembull në projektet e kursit që ata përgatisin si dhe në prezantimet në klasë. E rëndësishme është jo vetëm komunikimi me njëri tjetrin, por dhe me përfaqësuesit e tyre të zgjedhur në senat. Jashtë auditorve atyre ju duhet të rrisin komunikimin për punësimin. Prandaj, qëllimi i këtij studimi është të evidentojë nivelin e shkathtësive të komunikimit midis studentëve të universitetit me njëri tjetrin dhe me përfaqësuesit e tyre në senat. Aftësitë e komunikimit u matën nëpërmjet një pyetësori të organizuar me 5 universitete publike të vendit. Për përpunimin e të dhënave u përdor metoda deskriptive. Nga analiza e studimit rezultoi se komunikimi midis studentëve dhe me përfaqësuesit e tyre në senat nuk është në nivelin e duhur. Në fund do të jepem konkluzione dhe rekomandime, se si mund të punojnë më mirë drejtuesit e universiteteve, por dhe vetë studentët për të përmirësuar këto aftësi komunikuese në të ardhmen.

*Fjalë kyçe: Aftësi komunikuese, studentë të universitetit, senator, komunikim social.*

## **Hyrje**

Roli i universitetit në përgatitjen e studentëve në fusha të ndryshme për të plotësuar nevojat e tregut nuk fokusohet vetëm në arritjet akademike, por edhe në aftësitë e përgjithshme të tyre për tju përshtatur dhe konkurruar në ekonominë globale. “ Në botën e globalizuar, studentët e universitetit është e nevojshme të perfeksionojnë aftësitë komunikuese në kontekstet e ndryshme kulturore”. (Penbek, Yurdakul, & Cerit, 2009).

Nisur nga realiteti që po jetojmë është e nevojshme që studentët të kenë:

1. Aftësi të mira komunikuese,
2. Të njohin teknologjinë, pra të njohin të rejtat më të fundit të shkencës dhe teknologjisë
3. Të përvetësojnë një apo dy gjuhë bazë ndërkombëtare që ju nevojiten atyre për një komunikim cilësor në ekonominë globale.

Aftësitë komunikuese të mira ju nevojiten studentëve në tregun e punës, sepse punëdhënësit sot ju kushtojnë një rëndësi të madhe këtyre aftësive si dhe personalitetit në zgjedhjen e punonjësve të tyre të ardhshëm. “Studentët është e nevojshme që të përpiqen për të zhvilluar aftësitë e tyre komunikuese që të jenë të aftë për të arritur sukses në profesionin e tyre të zgjedhur”. (Ihmeideh, et al. 2010). Komunikimi realizohet në të dy format e tij, komunikim gojor dhe ai me shkrim. Studimet e bëra në fushën e komunikimit kanë treguar se nëse mjediset ku jetojnë dhe punojnë studentët janë pozitive për komunikim, ato ofrojnë mundësi për studentët që të praktikojnë aftësitë e tyre të komunikimit dhe të marrin pjesë në të mësuarit aktiv.

Ky ambjent përfshin dhe komunikimin e pedagogëve me studentët si dhe komunikimin e pedagogëve me njëri tjetrin. Studentët duhet t'i zhvillojnë aftësitë e tyre të komunikimit përmes diskutimeve dhe prezantimeve në klasë, por edhe të njohin situatat e komunikimit në botën reale.

Universitetet duhet të organizojnë shumë aktivitete për të rritur efektivitetin e komunikimit me qëllim që të përballojnë sfidat e botës së globalizuar.

## Metodologjia

U përgatitën pyetësorët dhe u shpërndanë në 5 universitetet, në Universitetin Bujqësor të Tiranës, në Universitetin e Tiranës, në Universitetin “Luigj Gurakuqi” të Shkodrës, në Universitetin “Aleksandër Mojsiu” të Elbasanit, në Universitetin “Fan Noli” të Korçës. Numri total i studentëve të anketuar ishte 854. Përpunimi i të dhënave u bë me anë të metodës deskriptive që nënkupton grupime të ndryshme strukturore, tabela, grafiqe, dhe madhësi mesatare.

## Rezultatet dhe diskutimi

Ekzistojnë katër elementë për komunikimin shoqëror, të cilat janë negocimi, gjuhë, kulturë dhe të jenë të mirësjellshëm (Iksana, et al. 2012). Për të rritur efektivitetin e komunikimit është e domosdoshme fryma e bashkëpunimit të studentëve me njëri tjetrin që shprehet në faktin që studentët duhet të diskutojnë dhe negociojnë për një kurs projekti ku të gjithë të jenë dakort me hapat që do të ndiqen dhe rezultatet që do të arrihen, etj. Çdonjëri prej anëtarëve të grupit duhet të jetë i aftë për të filluar një diskutim, të jetë i aftë për të kritikuar dhe për tu kritikuar, të jetë në gjendje të bëjë konkluzione të sakta mbi diskutimet

Në anketimin e organizuar në pyetjen “A jeni të kënaqur me numrin e studentëve në grup”, siç vërehet dhe nga tabela e mëposhtëme 48% e studentëve kanë dhënë përgjigjen se janë të kënaqur shumë, 42% pak dhe 10% aspak.

<b>Kënaqësia me numrin studentëve në grup</b>	<b>Nr</b>
Aspak	78
Pak	359
Shumë	417
<b>Total</b>	<b>854</b>

Tabela 1: Kënaqësia me numrin studentëve në grup

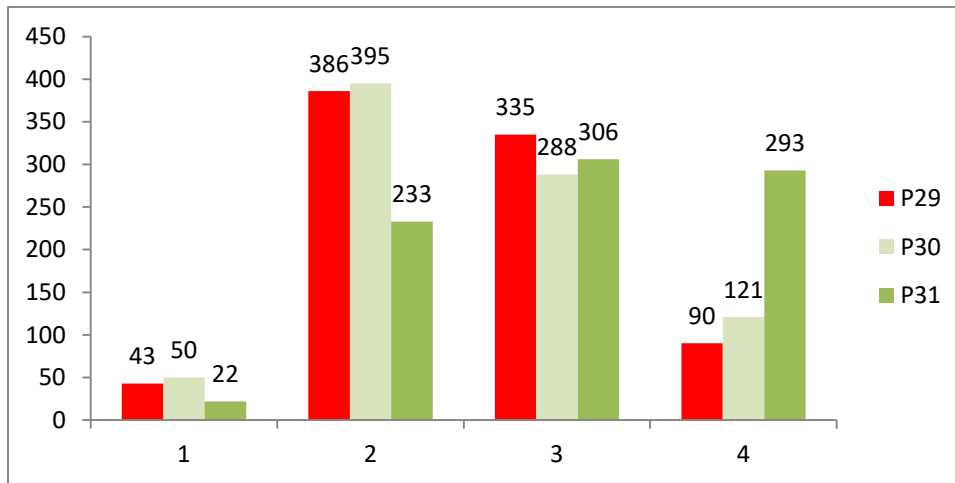
Në pyetjen nr 29, “A diskutoni probleme të ndryshme në grup”? grafiku tregon se alternativës “asnjëherë” i janë përgjigjur 6% e tyre, 45% i janë përgjigjur “ndonjëherë”, 39% “shpesh”, 10 % gjithmonë.

Në pyetjen nr 30, “A ka frymë bashkëpunimi në grupin tuaj?” alternativës “asnjëherë” i janë përgjigjur 6% e tyre, 46% i janë përgjigjur “ndonjëherë”, 33% “shpesh”, 15 % gjithmonë.

Në pyetjen nr 31, “A jeni të hapur të pranoni mendimet që nuk përputhen me mendimet tuaja?”

alternativës “asnjëherë” i janë përgjigjur 2% e tyre, 27% i janë përgjigjur “ndonjëherë”, 35% “shpesh”, 34 % gjithmonë.

Si konkluzion mund të themi që komunikimi dhe fryma e bashkëpunimit mes studentëve nuk janë në nivelin e duhur.



Grafiku 1: Bashkëpunimi në grup

Në pyetësor u trajtua dhe problemi i marrëdhënieve të studentëve me përfaqësuesit e tyre të zgjedhur në senat.

Senati i universitetit zgjidhet një herë në 4 vjet. Studentët zgjedhin përfaqësuesit e tyre në senat në varësi të numrit të studentëve të universitetit. Ndër funksionet kryesore të senatit janë:

1. Garanton autonominë e universitetit, lirinë akademike, si dhe të drejtat e studentëve.
2. Garanton sigurimin e brendshëm të cilësisë në UBT.
3. SENATI përcakton politikat e zhvillimit të Universitetit, duke programuar, bashkërenduar, kontrolluar dhe vlerësuar veprimtarinë e mësimdhënies dhe kërkimit shkencor.

Nisur nga funksionet e senatit, detyra e përfaqësuesve të studentëve në senat është:

- a. Para së gjithash që të luftojnë për të siguruar të drejtat e studentëve,
- b. Që të paraqesin problemet e ndryshme të studentëve që lidhen me procesin mësimor dhe cilësinë e tij,
- c. Që të paraqesin problemet e komunikimit të studentëve me stafin akademik, me njëri tjetrin, me përfaqësuesit e tyre në senat.

E rëndësishme është që në senat të zgjidhen studentët më të mirë, të cilët janë model për studentët e tjerë në të gjitha drejtimet dhe jo thjesht vetëm pse kanë një mesatare shumë të mirë. Në

anketimin e organizuar në pyetjen “A mendoni se personat që janë zgjedhur nga ju në senat janë të duhurit”? përgjigja e mbi 55 % e studentëve ishte “Jo”.

Nga anketimet rezultoi se më shumë se 55 % e studentëve në të gjitha universitetet ku u krye anketimi deklarojnë se nuk i njohin fare të zgjedhurit e tyre. Nga grafiku i mëposhtëm rezulton se në pyetjen “A i shprehni ju problemet tuaja tek studentët e zgjedhur në senat nga 854 studentë të anketuar rezulton:

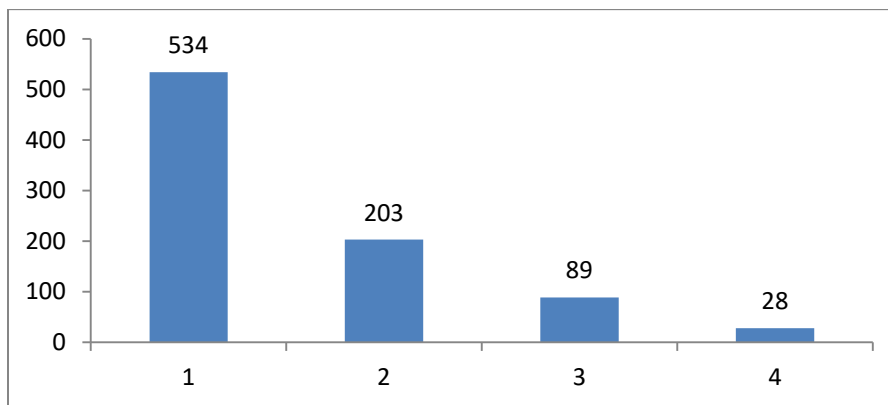
534 studentë shprehen “asnjëherë”,

203 studentë shprehen “ndonjëherë”,

89 studentë shprehen “shpesh”,

28 studentë shprehen “gjithmonë”.

Mbi 62% e studentëve që dhanë alternativën “asnjëherë”, shprehen se nuk i njihnin përfaqësuesit e tyre në senat, 30% e tyre se nuk ishin të interesuar dhe 8 % se nuk kishin besim tek ata.



Grafiku 2: Problemet e studentëve të shprehura tek të zgjedhurit në senat

Përfaqësuesit e studentëve në senat duhet të organizojnë herë pas here anketime, takime me studentët në lidhje me problemet, shqetësimet që ata kanë gjatë procesit mësimor dhe t'i ngrenë këto shqetësime në senat.

Nga grafiku i mëposhtëm rezulton se në pyetjen “. A bëjnë studentët e zgjedhur takime me ju për të marrë mendimet? nga 854 studentë të anketuar rezulton:

571 studentë shprehen “asnjëherë”,

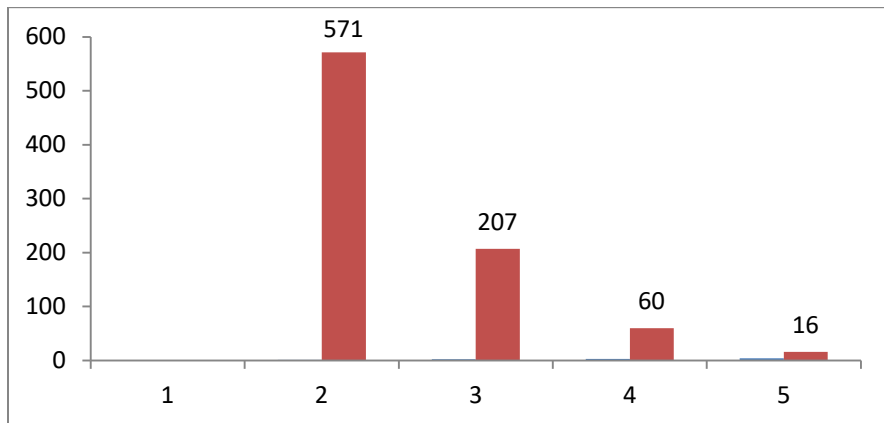
207 studentë shprehen “ndonjëherë”,

60 studentë shprehen “shpesh”,

16 studentë shprehen “gjithmonë”.



Mbi 66% e studentëve shprehen se përfaqësuesit e tyre në senat nuk organizojnë takime me ta, 24% se organizojnë ndonjëherë, 7% shpesh dhe 3% gjithmonë. Sipas studentëve disa nga arsyet për këtë situatë janë se përfaqësuesit e tyre janë indiferentë, se nuk duan t'i dëgjojnë dhe se kanë frikë nga problemet që mund të ngrenë studentët.



Grafiku 3: Alternativat e shprehura për takimet me studentët.

Nisur nga anketimi, por dhe nga komentet që kanë bërë studentët ky rezultat mund të shpjegohet për disa arsye:

1. Nuk është bërë një prezantim shumë i mirë nga vetë kandidatët për senat, gjatë fushatës për zgjedhjen e tyre.
2. Rreth 30 % e të anketuarve në të gjitha universitetet ku u krye anketimi, thanë se përfaqësuesit e tyre janë zgjedhur nën ndikimin e rektorit.
3. Studentët vetë nuk interesohen për përfaqësuesit e tyre në senat gjatë fushatës së zgjedhjeve.

Në një pjesë të universiteteve dhe pse studentët i njihnin përfaqësuesit e tyre në senat, ata shprehën opinionin se senatorët merreshin më shumë me organizimin e festave dhe mbrëmjeve, se sa zgjidhnin problemet që kishin studentët.

Shefat e departamenteve, dekani, por dhe pedagogët duhet tju shpjegojnë studentëve që kur vijnë në vit të parë procedurat që duhet të ndjekin ata, nëse ata kanë probleme të ndryshme, ankesa dhe cilat janë shkallët hierarkike që ata duhet të ndjekin për zgjidhjen e problemeve të tyre.

Shefat dhe pedagogët duhet të jenë të çiltër e të sqjertë me studentët që ata të mos ndihen të frikësuar nga ndëshkimi me notë apo mënyra të tjera, për problemet që mund të ngrinin. Efektiviteti i komunikimit rritet nëse shtohet fryma e bashkëpunimit, solidaritetit dhe pranimit të mendimeve të tjerëve edhe pse ato mund të jenë ndryshe, ose madje dhe të kundërta.

### **Konkluzione dhe rekomandime**

1. Studentët e zgjedhur në senat duhet të organizojnë më shumë takime dhe anketime me studentët lidhur me problemet e tyre dhe t'i paraqesin ato në senat për zgjidhjen e tyre.
2. Drejtuesit duhet të organizojnë më shumë anketime në lidhje me komunikimin e studentëve me stafin akademik, por dhe me njëri tjetrin dhe përfaqësuesit e tyre të zgjedhur në senat.
3. Universitetet duhet të organizojnë më shumë aktivitete për studentët që të rrisin frymën e bashkëpunimit midis tyre, që të zhvillojnë dhe të krijojnë aftësitë e tyre të komunikimit, të cilat janë thelbësore për zhvillimin e karrierës së tyre në të ardhmen.

### **Literatura**

1. Ihmeideh, F. M., Ahmad, A., & Al-Dababneh, K. A. (2010). Attitude toward communication skills among students' teachers' in Jordanian Public Universities. *Australian Journal of Teacher Education*, 35, 1-11.
2. Penbek, S., Yurdakul, & D., Cerit, A. G. (2009). Intercultural communication competence: A study about the intercultural sensitivity of university students based on their education and international experiences. *Kertas kerja ini telah dibentangkan di European and Meditteranean Conference on Information System 2009*.
3. Zanaton Haji Iksana, Effendi Zakariaa, Tamby Subahan Mohd Meeraha, Kamisah Osmana, Denise Koh Choon Liana, Siti Nur Diyana Mahmuda & Pramela Krishb (2012 ), *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 59, p 75.

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*

*Konferenca e X-të:*

*" Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale "*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

### **Vc MINORITY RIGHTS IN INTERNATIONAL LAW**

“Nothing, I venture to say, is more likely to disturb the peace of the world than the treatment which might in certain circumstances be meted out to minorities” Woodrow Wilson

Jana Ilieva, PhD, Assistant Professor  
University of Tourism and Management in Skopje  
Elizabeta Spriroska, PhD, Assistant Professor  
MIT University Skopje

#### **Abstract:**

The question of the minority rights in an international context and its materialization in the domestic legal systems is among the oldest and the most pressing concerns of the international law and within the international lawyers. Minority rights are human rights and as such are guaranteed by a large set of provisions resulting from principles and norms accepted by the international society. However, the fact that all these provisions remain legally unbinding for the sovereign states, a large number of ethnic, language or religious minority groups lack legal protection and realization of the acknowledged minority rights in the international law. And usually, when things go badly, minorities are frequently targeted for exploitation. This makes the issue of minority rights ineffectively resolved at the international level and this further reflects on the national level of protection which depends on the sovereign countries' will and interest. Beside this main weakness, additional fuel to the fire is that today, precise and widely acceptable

definition of minority is lacking and this is mainly connected with the social surrounding in which minorities live and their strong or weak sense of collective identity. The present article aims to interpret the minority rights from international law perspective i.e. as developed by the main international institutions, the United Nations, Organization for Security and Cooperation in Europe, Council of Europe, and European Union. It also tends to address the current state of minority rights in international law, as a very important question whose imbalance may cause inter-ethnic tensions and instabilities. The last especially refers to the territorial minorities holding a potential to create forceful secession.

**Key words:** *Minority rights, Minorities, International law, Conventions, UN, EU*

## **INTRODUCTION**

The claim that a minority population possesses rights that shield it from assimilative tendencies of a majority population fits uncomfortably with a conception of international human rights law as a field devoted to protecting essential features of what it means to be human (Macklem 2008). For almost forty years after World War II, the issue of minority rights was essentially invisible within the international community (Kymlicka 2007). But it re-emerged in the 1980s, and reached the top of the UN and European agendas in the early 1990s, leading to a flurry of studies, negotiations and drafts, the results of which have gradually become institutionally consolidated and diffused around the world over the past fifteen years (Ibid).

As the development of the international community increases interdependence, collective security systems, institutionalization and the development of regional organizations - so decreases the imperative of the country's internal unification as a condition for security and coherence, autarchy and a way of demonstrating sovereignty (Frckoski 2005). This process opened the gate of perceiving the minority rights as an integral part of the human rights and later has developed greater dimension in their mutual intercourse. Some critics see the general movement to promote minority rights as a betrayal of the founding ideals of the international community thus according to these critics, such as Alain Finkelkraut, the UN's embrace of minority rights has involved abandoning Enlightenment universalism for cultural relativism: "The United Nations, founded to propagate the Universalist ideals of Enlightened Europe, now speaks on behalf of every ethnic prejudice, believing that peoples, nations and cultures have rights which outweigh the rights of man. The 'multicultural' lobby dismisses the liberal values of Europe as 'racist' while championing the narrow chauvinism of every minority culture" (Kymlicka 2007).

Some authors dealing with this matter are in position that the problem of minorities and their rights does not appear in the circle of initially set civil-political and social-cultural rights, because they are based on the principle of equality of subjects before the law or their so-called civil status, but that the problem of a minority appears with respect to the functioning of democracy and thus, the appropriate principle of majority rule or the way of making decisions by constituting a political majority (Frckoski 2005).

Clear legal definition of the term majority is crucial mainly for précising the rights and obligations of the titular: people must know what are their legal rights and duties and thus to accommodate their behaviour in the so-called legal traffic.

Nowadays, barely can be found a country without minorities – having different ethnic, linguistic, religious characteristics than the majority of the population. Although there are no accurate statistics, the United Nations (UN) estimates suggest that 10 to 20 percent of the world's population belongs to minority groups (Alan 2015) while another statistics state that there are 8,000 languages accompanied spoken by similar number of distinct ethnic groups worldwide (Petričušić 2005) in the UN state system of approximately 200 states. This is an additional argument to the level of importance of the minorities' rights issue not only for the domestic legal systems but also at the international level. The need to strengthening minority rights in order to strengthen peace and security both at the national and the regional level became in particular apparent when at the beginning of the 1990s the conflicts in the Balkans, Ruanda and Sri Lanka involving the persecution of ethnic, racial, linguistic and religious minority groups proved that nationalism combined with the oppression of minority groups is likely to open a Pandora's box of political conflicts and tension.

International human rights law comprises a variety of sources and instruments, including the Universal Declaration of Human Rights<sup>297</sup>, various international and regional treaties, principles of customary international law, and general principles of international law and all these sources and instruments provide minorities with several avenues for challenging the exercise of state power, but these instruments have come to be understood in terms that display a deep ambivalence about the international legal significance of minority status (Macklem 2008)

## **1. WHAT ARE MINORITIES?**

Surprisingly, until the present day, despite various attempts, there is no generally agreed definition of the term 'minority' in international law (Alam 2015). The Universal Declaration of Human Rights does not even mention minorities' rights in an explicit fashion. Due to the strong political opposition, the preliminary draft of this Declaration proposing minority rights protection was omitted in the final version adopted by the UN General Assembly in 1948. Therefore, the attempts to define the minority in its individual form or in collective terms still remains an open issue in the international law. This is primarily because of a feeling that the concept of 'minority' is inherently vague and imprecise and that no proposed definition would ever be able to provide for the innumerable minority groups that could possibly exist (Rehman 2000).

An additional burden for definition refers to the plurality of principles vital for composing a minority: political, ethnic, linguistic, religious, gender or sexual orientation, etc. It is often stressed that the existence of a minority is a question of fact and that any definition must include both objective factors (such as the existence of a shared ethnicity, language or religion) and subjective factors (including that individuals must identify themselves as members of a minority).

---

<sup>297</sup> GA Resolution 217A, available at:  
[http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Documents/UDHR\\_Translations/eng.pdf](http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Documents/UDHR_Translations/eng.pdf)

General agreement for defining minorities is absent even in the basic international documents dealing with minority rights. For example, there is UN Declaration on the Rights of Persons belonging to National or Ethnic, Religious and Linguistic Minorities<sup>298</sup>, but even within, the UN failed to agree upon a definition on the meaning of minority. Furthermore, efforts on the defining concept of the minority have been unsuccessfully undertaken within the Council of Europe. Council of Europe's (hereinafter: CoE) Framework Convention for the Protection of National Minorities<sup>299</sup> (hereinafter: FCNM), the only existing legally binding international instrument for minority protection, contains no definition of the notion "national minority" (Petricusic 2005).

In the absence of a definition of the concept of a minority under international law treaties, there have been repeated attempts to define it in the literature and the Commission works of the United Nations. (Paech and Topcuogly 2014). The most extensively cited definition of 'minority' is probably the one proposed by Francesco Capotorti who had carried out the most prestigious study for the UN on the question of minority (Alam 2015). According to him 'minority' is "a group which is numerically inferior to the rest of the population of a state and in an on-dominant position, whose members possess ethnic, religious or linguistic characteristics which differ from those of the rest of the population and who, if only implicitly, maintain a sense of solidarity, directed towards preserving their culture, traditions, religion or language. In fact, Capatorti characterizes minority protection as requiring both equal treatment and special measures and this characterization finds textual support in the presence of equality rights and minority rights in both the 1992 declaration and the ICCPR (Macklem 2008).

In 1984 the Commission on Human Rights requested the Sub-commission on the Prevention of Discrimination and Protection of Minorities to explore the issue of defining 'minority'. This task was given to the Canadian member of the Sub-commission Jules Deschenes who made only minor refinements in Capatorti's definition thus defined the minority is "[a] group of citizens of a state, constituting a numerical minority and in a non-dominant position in that State, endowed with ethnic, religious or linguistic characteristics which differ from those of the majority of the population, having a sense of solidarity with another, motivated, if only implicitly, by a collective will to survive and whose aim is to achieve equality with the majority in fact and law"

Although Deschenes made minor adaptations of Capotorti's conception of minority, his definition was used in the later international initiatives to close this issue, such as in the fourteen years product of work by the Working Group of the UN Commission on Human Rights and namely the UN Declaration on the Rights of Persons belonging to National or Ethnic, Religious and Linguistic Minorities. The importance of this document is that, besides setting out an affirmation of individual rights of persons belonging to minorities, it addresses itself explicitly to the content of state obligations to respect and maintain minority identity (Currie 1999). Yet, this Convention has failed to agree a definition of what constitutes a minority.

The Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) laid a significant foundation for minority protection. That the OSCE monitors the treatment of minorities in the region is an indication of how European law and policy comprehends minority rights as both potentially stabilizing and destabilizing (Mackhlem 2008). Yet, besides the

---

<sup>298</sup> A/RES/47/135, available at: <http://www.un.org/documents/ga/res/47/a47r135.htm>

<sup>299</sup> H (95) 10, available at: <https://rm.coe.int/16800c10cf>

attempts to draft a definition within the OSCE and especially under auspices of Office of the High Commission on National Minorities, established in 1992, the mutual consensus of the experts for creating acceptable definition concerning minority issues is still lacking.

Further efforts for defining the concept of a minority have been unsuccessfully undertaken within the Council of Europe Framework Convention for the Protection of National Minorities (hereinafter: FCNM), which is the only existing legally binding international instrument for minority protection, contains no definition of the notion “national minority”. (Petricusic 2005). However, despite the provocative claim in its preamble that the use of a regional or minority language is an “inalienable right,” this 1992 charter seeks to protect regional and minority languages, not linguistic minorities (Macklem 2008). Further criticisms have been raised against the Council of Europe’s norms of minority rights, which are said to impose ethnic identities on individuals and to privilege cultural differences over our common humanity (Kymlicka 2007).

Finally, the European Union is perceived as a global champion for minorities’ protection. The level of respect for these rights is demonstrated with the accession criteria as an essential condition for all EU candidate countries that aspire to EU membership. Namely, they must comply with the 1993 European Council Copenhagen criteria, which, among the other provide that the candidate countries must fulfil the political criteria thus demonstrate “stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities.” The more striking is that the European Union has not developed any coherent policy or standards on minorities (Weller et al. 2008) and is maybe not the best actor to from any standards, having in mind the critical position towards minorities by France or Greece (Witte 2004). On the other hand, even though the EU introduces the term national minorities within the primary law, the Lisbon treaty does not provide the necessary legal background to actually protect minorities. Nor there is any qualitative attempt to define the term of minorities within the EU work (Vogelsang 2010)

## **2. INTERACTION IN PROTECTING MINORITY RIGHTS IN EUROPE BY RELEVANT INTERNATIONAL INSTITUTIONS**

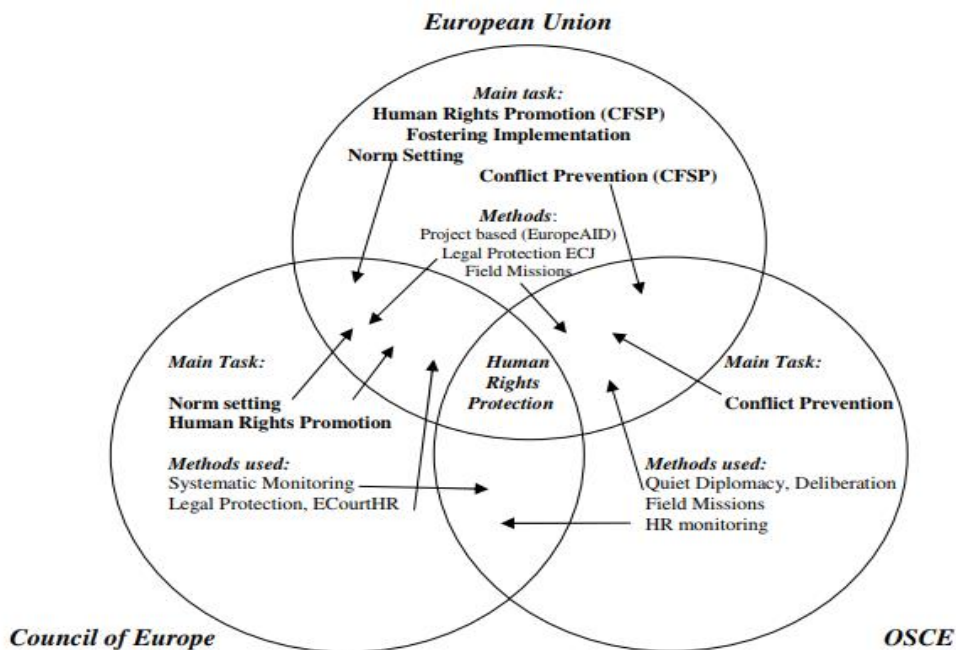
While there are many reports being issued regularly on the protection of minorities in Europe by several agencies at national and regional levels, the fact remains that the legal protection of minorities is still very much a work in progress (Jeronimo 2013).

The question of minorities is of global importance, however, it has very specific meaning for Europe as the “home” of national state ideology and the classical issue of national minorities (Frckovski 2005). Therefore one of the fundamental characteristics of the European human rights order refers to the question of minorities and observance of their rights. The political and legal development of the European minorities’ rights system is a product of interdependence and complementarity of the main international institution and namely the Council of Europe, (which adopted two essential documents in this field namely the European Charter for Regional or Minority Languages, in 1992 and the Framework Convention for the Protection of National Minorities, in 1995), the OSCE and the related High Commissioner on national Minorities as well as the European Union which is considered weakest link with minorities paradoxically far more involved in all aspects of every-day life than the Council of Europe and the OSCE (Fleth-Barten, 2016).

As for the latter, there has been much talk about the role that the European Union can play in the definition and implementation of a European standard of minority protection, given the outstanding minority issues brought to the Union's political landscape by the 2004 eastern enlargement and the growing commitment of the European Union to the protection of human rights, attested by the adoption of the Charter of Fundamental Rights of the European Union (Jeronimo 2013).

The conditionally accepted term "European minority rights" was originally created on a political and declarative level by the OSCE, which characterized human rights issues and national minorities as "the foundation of a new Europe", i.e. as the "foundation of the new European legal order in the field of human rights". (Frckovski 2005) In fact, the OSCE was the first European body to make an official declaration on minority rights, in its Copenhagen Document<sup>300</sup> of 1990 and Geneva Document of 1991 (Kymlicka 2007). A very comprehensive table for the role of the mentioned institutions in the human rights protection hence the minorities' rights protection is illustratively given in the flowing Figure:

Figure 1: A Triangle of Human Rights Protection



Source: Brosig, 2010

When three different players are involved and get engaged in one field, there is always the inherent danger of duplication of work resulting in inefficiency and waste of resources. This especially refers to the role of the European Union in this regard. Long time it has been debated that the work of the EU in the minority rights protection will only duplicate the meaning of the already existing norms and protection mechanisms. This infamous duplicity was severely criticized in the literature and led to the adoption,

<sup>300</sup> 1990 CSCE/OSCE, available at: <https://www.osce.org/odihr/elections/14304>



by a group of prominent academics, of The Bolzano/Bozen Declaration on the Protection of Minorities in the Enlarged Union, in January 2004, which called upon the Union to drop the double standard and to play an active role in the protection of European minorities, in addition to the Member States, the Council of Europe and the OSCE (Jeronimo 2013). To be otherwise, the Union would have to have the power to establish its own definition of minority and to apply said definition to the groups living in the territories of the Member States, granting them a “European minority status” with corresponding rights, independent of their recognition as minorities in their respective Member State (Ibid). Figure 1 demonstrates the same situation: barely may we find an area in which there is no overlapping or duplication of work. Although each organisation has its own home turf, they at the same time share substantial parts of their traditional territory with other organisations and the end the separation of tasks between institutions is no longer clear but becomes blurred very quickly (Brosig 2010).

For the European human rights regime the EU’s growing engagement in human rights issue, such as the drafting of a Charter of Fundamental Rights<sup>301</sup> or the setting up of field missions in third countries, has led to a considerable overlap with the competencies of the Council of Europe and the OSCE (Bailes, Haine&Lachowski 2008).

Council of Europe is the only institution which established legally binding documents for protection of minorities. As already mentioned, the Council adopted two essential documents in this field: The first one is the European Charter for Regional or Minority Languages, focused on preservation of cultural diversity thus indirect protection of minority rights. The second one is the Framework Convention for the Protection of National Minorities, which is the first legally binding multilateral instrument with respect to minority rights. The main deficiency is that none of the two treaties is involved within the jurisdiction of these instruments is that due to the missing ratification of all member states, they cannot be subject of the European Court of Human Rights and in addition, the Council is not entitled to impose formal sanctions to force the national governments to observe the provisions of the mentioned instruments.

When talking about the relationship between the OSCE and Council of Europe as a whole it is established with Decision No 670 by the OSCE Permanent Council, which states that “various forms of co-operation between the two Organizations should be explored, such as joint meetings and joint activities, with more active involvement of the Member and participating States, in order to produce synergies and avoid unnecessary duplication, giving the fullest account however to the different nature and membership of the two Organizations, and making best use of their comparative advantages”. Furthermore, the Decision provides that: “the two Organizations need to work more closely together in identifying effective co-ordinated responses to the threats and challenges (...), on the basis of the principles of complementarity, transparency and democratic accountability, while respecting the autonomy, different membership and distinctive tasks of each Organization”.

The High Commissioner on National Minorities was established by the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) motivated by the ethnic war in Yugoslavia back into the early 1990s. The HCNM is not an international representative who speaks out for all kinds of minority interests - his first goal is conflict

---

<sup>301</sup> 2012/C 326/02, available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012P/TXT &from=EN>

prevention at the earliest moment (Brosig 2010). As such, it is focused on those minorities' issues that hold the potential to threaten the security. Apart from the Council of Europe, the High Commissioner does not have the power to create legally binding obligations. Despite a quite independent role, the HCNM has to lobby for political support from OSCE member states in order to put political power behind operations (Ibid). However, while exercising his so-called quiet diplomacy and giving expert recommendations, is able to create a „soft law“.

Cooperation between the (mentioned) three institutions is, therefore, necessary in order to reach common objectives and, importantly in times of financial crisis and limited financial resources available in the participating states, to promote efficiency in the allocation of financial resources.

Indeed each organisation aims at accomplishing its own goals on its own home turf but this becomes more and more difficult to carry out in isolation from other organisations (Loewen 2006).

## **CONCLUSION**

The issue of minority rights is among the most contested area today and occupies a very sensitive position in the international arena. One cannot disagree with Will Kymlicka that while the category 'minority rights' is now widely accepted as a legitimate component of international human rights, it remains under-developed and controversial.

The international law is a difficult medium for providing and effectively safeguarding the minority rights worldwide. By exploring the legal documents in this text it becomes evident that international law lacks an obligatory, comprehensive framework for protection of minority rights.

The protection of this category of people should be viewed from the aspect of the interest of a state. Not all of them are in position that minority rights are appropriate or necessary. Some claim that introducing anti-discrimination is adequate tool for protecting minorities from injustice by the dominant groups. This view has long dominated the international community for long in the post-war era. Starting in the early 1990s, however, all the efforts, both at the global level and at regional levels to codify and protect minority rights which exploded in the early 1990s have run into a number of problems, especially in determining who are the "minorities" to be protected, what sorts of rights attribute to minorities, and weaknesses in the exercising and monitoring of these rights.

This seems to be the biggest problem and challenge in this area: states even after signing the treaties and subjugate under the treaty regime try to escape the fulfilment of these international standards claiming that they have no minorities on their territory.

There is much to be done by the international organizations in this regard. As it stands, neither the UN nor the mentioned regional organizations successfully address this issue although their work stimulated the importance of formulating international minority standards.

And it is of course precisely these minorities that have been at the heart of the most important violent conflicts and secessionist struggles in post-communist Europe, and indeed around the world. For all of them, this question needs to be perceived as a continuous task.

In the 21<sup>st</sup> century minorities are still seen as a threat to peace and security having a potential to break up the county through forceful secession. This is not an accidental perception as since the mid-nineteenth century, minorities have been a source of conflict, often redrawing the map of Europe in many disrupting ways. The present international standards as seen above are not very strong in both their content and monitoring to apart from their primary goals, reduce the ethnic violence and secessionist movements. Therefore, the prospects for future evolution of minority rights still remain uncertain.

## REFERENCES:

- Alam, Aftab. 2015. Minority Rights under International Law. *Journal of the Indian Law Institute*, Vol. 57 (3): 376–400 [http://14.139.60.114:8080/jspui/bitstream/123456789/34739/1/016\\_Minority%20Right%20Under%20International%20Law%20%28376-400%29.pdf](http://14.139.60.114:8080/jspui/bitstream/123456789/34739/1/016_Minority%20Right%20Under%20International%20Law%20%28376-400%29.pdf) (accessed March 1, 2018)
- Bailes, Alyson J.K., Haine, Jean-Yves and Lachowski, Zdzislaw. 2007. *Reflections on the OSCE-EU Relationship*. OSCE Yearbook 2007, Baden-Baden: Nomos
- Brosig, Malte. 2010. *Governance between International Institutions: Analyzing Interaction Modes between the EU, the Council of Europe and the OSCE*. Galbreath&Gebhardt (eds.) Cooperation or Conflict? Problematizing Organizational Overlap in Europe. London: Ashgate
- Currie, Iain. 1999. Minority Rights: Education, Culture and Language. *Constitutional Law of South Africa*. Chapter 35, 35-4.
- Fleth-Barten, Ulrike. 2016. The EU's Lack of Commitment to Minority Protection. *Journal on Ethnopolitics and Minority Issues in Europe*, Vol 15(2): 104–123. [http://findresearcher.sdu.dk/portal/files/125817111/The\\_EU\\_s\\_Lack\\_of\\_Commitment\\_to\\_Minority\\_Protection.pdf](http://findresearcher.sdu.dk/portal/files/125817111/The_EU_s_Lack_of_Commitment_to_Minority_Protection.pdf) (accessed March 1, 2018)
- Frckoski, Ljubomir D. 2005. *Megjunarodnopravo za pravatanacovekot*. Skopje: Magor
- Jeronimo, Patricia. 2013. *Cultural Diversity and the Rights of Minorities in Europe*. <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/23165/1/JER%C3%93NIMO%C2%20P.%2C%20Cultural%20diversity%20and%20the%20rights%20of%20minorities%20in%20Europe.pdf> (accessed March 15, 2018)
- Kymlicka, Will. 2007. *Minority rights*. EncyclopediaPrincetonensis, <https://pesd.princeton.edu/?q=node/256> (accessed February 1, 2018)
- Loewen, Howard. 2006. *Towards a Dynamic Model of Interplay Between International Institutions*. GIGA Working Papers, No. 17.
- Macklem, Patrick. 2008. Minority rights in international law. *International Journal of Constitutional Law*, Vol. 6 (3-4): 531–552, <https://doi.org/10.1093/icon/mon019>
- Paech, Norman and Sebahattin Topcuogly. 2014. *Protection of minorities, right to self-determination and autonomy*. Dusseldorf: Association for Democracy and International Law (MAF-DAD, registered association)
- Petričušić, Antonija. 2005. The Rights of Minorities in International Law: Tracing Developments in Normative Arrangements of International Organizations. *Croatian International Relations Review*, Vol. 9 (38-39): 47–57, [https://bib.irb.hr/datoteka/421246.CIRR\\_Petricusic\\_MR\\_IL.pdf](https://bib.irb.hr/datoteka/421246.CIRR_Petricusic_MR_IL.pdf) (accessed February 11, 2018)
- Rehman, Javaid. 2000. *The Weaknesses in the International Protection of Minority Rights*. Hague: Kluwer Law International
- Vogelsang, Kristina-Elisabeth. 2010. *Minority Protection in Europe*. [http://essay.utwente.nl/60324/1/BSc\\_K\\_Vogelsang.pdf](http://essay.utwente.nl/60324/1/BSc_K_Vogelsang.pdf) (accessed March 15, 2018)
- Weller, Mark, Denika Blacklock and Katherine Nobbs. 2008. *The Protection of Minorities in the Wider Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan
- Witte, Bruno de. 2004. *The Constitutional Resources for an EU Minority Protection Policy*. In G. N. Toggenburg (Ed.), *Minority Protection and the Enlarged European Union: The Way Forward*. Budapest: Local Government and Public Service Reform Initiative.

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7  
Prill 2018*

*Konferenca e X-të:*

*" Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale "*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794

### **The Impact of Data Visualization on User Interaction**

**Mefail Tahiri**

**Professor at State University of Tetova**

**mefailt@gmail. com**

**Ejup Rustemi**

**Dr.Sc. at State University of Tetova**

**ejuprustemi@yahoo.com**

#### **Abstract**

*Since the prehistoric times, people have painted various figures inside caves and other places they inhabited. In other words, humans have always wanted to visualize things in order to facilitate their explanation of moments and situations to others. Nowadays, computers on the other hand, have established a bridge for users to interact between themselves, and to make things easier, data scientists have designed visual representations of the data with the goal of making communication easier, and in that way achieving faster results. In this paper we will explain the process of data visualization and its importance for user interactivity.*

***Key words: data, data visualization, interaction, user interface.***

## **Introduction**

Data visualization has been around for quite some time. We can trace its roots all the way to the 18<sup>th</sup> century, although some go a lot further down history. Of course people didn't use computers back then to display their data; they were mainly drawn representation of important data for a given field. So now, this raises the question, what is different today compared to the past. Well, although at first it doesn't seem that there exists some big change in this aspect, if we dwell deep into the issue, we will see that a lot of things are different. (Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012) With the introduction of computers, especially from the time when they became tools for general use, they became devices for writing, graphic design, gaming, etc. all these fields require different approach to data visualization.

Take for example the gaming industry. When we play a game, be it on a desktop computer, laptop or a cell phone, we will see various graphs which represent the player's name, score, health, ammunition, and so on. This practically is data visualization. But people don't always play games, they use their computers to store data about their monthly expenses, work, family pictures, videos, etc. Every one of those requires data visualization. In other words, when we visualize data, we actually organize data, which is the most important aspect to make any meaning out of them.

## **Data, data, data,...**

When the ex-Microsoft CEO Steve Ballmer was at a conference, presenting the company's achievements and future goals, while talking about the importance of developers, he started repeating that particular word, over and over again. We did the same thing for the same purpose with our title here. Data are extremely important in every business imaginable. They represent the indicators by which we establish our path towards success. Of course, data require analysis in order to use them in a particular field. To achieve a given analysis with more success, we must visualize data so they become more accessible and easier to manage.

Today, we are highly connected with data in every step we take. We go to a store where we use our credit card to make a purchase, we go to a school where we need to be registered in the school's database, we enter a house where we can be recorded by surveillance camera, etc., etc. all these things have made us highly dependent on data. (Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012) This can become scary at times in thinking that everything we do is being recorded somewhere, but that's the truth and we need to accept it and find ways how to use the recorded data so it can benefit us in our everyday life.

### **A picture is worth a thousand words**

Almost all of us has heard this saying. At times it may seem as an exaggeration, but a lot of times it's very near the truth. In other words, we visualize data so we can have a specific view on what we need. By visualizing we can look at graph and in a few seconds understand what's the point and what needs to be done, without wasting time trying to decipher a vast amount of numbers and letters. Until now it all sounds ideal and very catchy, but we should keep in mind that data visualization is not an easy task. It may seem easy if we use Microsoft Excel for example, and store some data which it will immediately present them as a pie graph or something similar. But think about the code behind such a presentation, think about the designers who had to think a lot in order to find the most acceptable way to visualize a specific set of data, because we must understand that different data, requires different ways of visualization.

To have a better understanding of what data visualization actually means, we will show the following example.

x1	y1	x2	y2	x3	y3	x4	y4
10	8.04	10	9.14	10	7.46	8	6.58
8	6.95	8	8.14	8	6.77	8	5.76
13	7.58	13	8.74	13	12.74	8	7.71
9	8.81	9	8.77	9	7.11	8	8.84
11	8.33	11	9.26	11	7.81	8	8.47
14	9.96	14	8.1	14	8.84	8	7.04
6	7.24	6	6.13	6	6.08	8	5.25
4	4.26	4	3.1	4	5.39	19	12.5
12	10.84	12	9.13	12	8.15	8	5.56
7	4.82	7	7.26	7	6.42	8	7.91
5	5.68	5	4.74	5	5.73	8	6.89

Fig. 1 Sample of statistical data

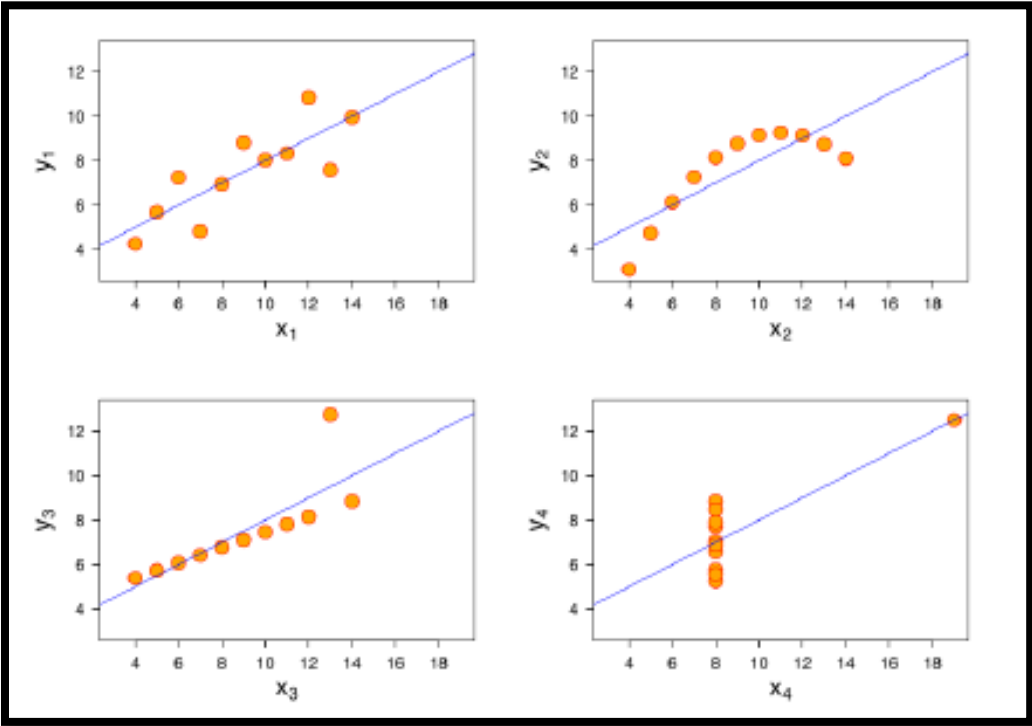


Fig.2 Visualization of the same data

(Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012)

As we can see from the pictures above, the difference is very big. The first one requires a deep evaluation in order to get any meaning out of it, because it looks like some random numbers are thrown at us and we have to deal with them somehow.



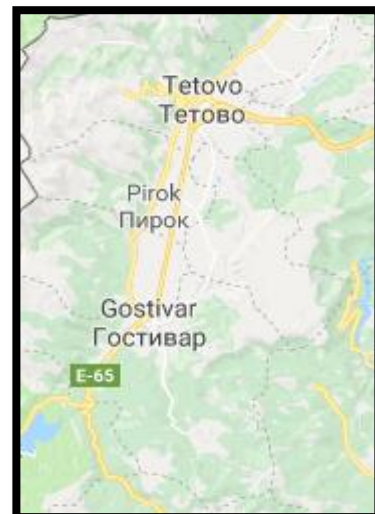
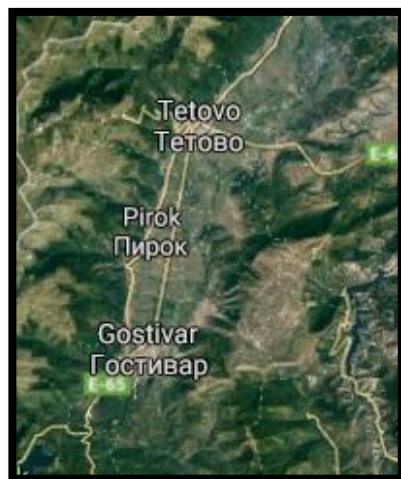
Whereas, the second picture is a lot more clear, and we can immediately see the relationship between X1 and Y1, X2 and Y2, and so on.

Data visualization is especially important when dealing with the end user. A consumer has no interest in the way you manufacture the shoes you sell, the consumer wants a clean user interface when he will want to purchase them from your website, so he can see a picture of the shoes and the price right beside the picture.

## Graphics

The main tools to visualize our data are called graphics. They may come in different shapes, but the goal is always the same, making it possible for the user to comprehend what he is looking at. If you can remember, we said that data visualization are not new in the age of computer technologies, they have a long history in the human civilization. Emphasizing this, we can say that if we are to mention a graphic representation that has been used since ancient times, it will probably be geographical maps. They are some of the oldest graphical representation known in the human history. Maps as a visualizing tool have been very helpful for all societies. (Myatt, J. G., Johnson, P. W., *Making sense of data III*, 2011)

In our age we have digital maps that we can access by using our cell phones.



They can have animations, 3d representation, different views such as satellite, road and terrain views.

Fig.3 *Different visual presentation of geographical data (Google Maps)*

To visualize data, a working relationship of a group of people is required. There should be specialists for the given scientific or artistic field, graphic designers, programmers, etc. all of which will cooperate so the end result can be successful.

All in all the process of data visualization can be seen as a two-phase process as suggested by Bertin (fig. 4)

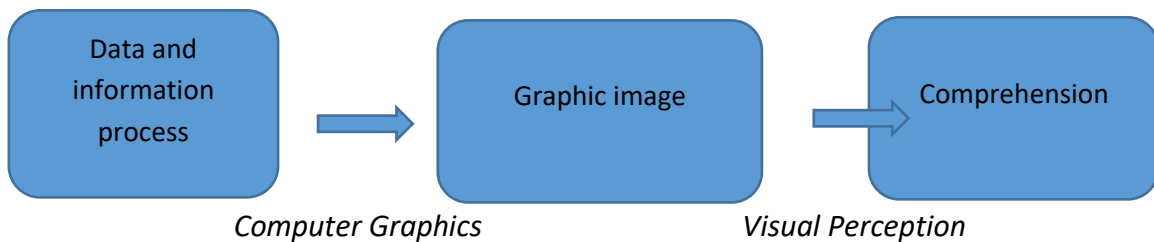


Fig.4 *The two-phase process*

### **Where to begin?**

User devices come in various shapes and forms. It may be a laptop computer, a desktop, a cell phone, a smartwatch, or something else entirely. Data designers need to evaluate the platform on which they will develop their application, so they can build quality software and appropriate data visualization. This is very important, because it is not the same when you present data on a 32" screen compared to a 6". Designers must take this issue into consideration if they want to build responsive apps for different devices. Sometimes it will be required to build two or three versions of the same app, based on the usage platform.

Microsoft as one of the IT giants has developed its latest OS while having in mind the facts we mentioned. Windows 10 programmers, are working to make the platform

available to all devices, stationary or mobile, so when a developer will make an app, the code will work on both form factors, thus removing the need to recode the same app over and over again. This is very important considering that in today's business landscape, an employee may start working on a desktop PC at work and continue while traveling by bus or train on his cell phone. When the app will be consistent on all platforms, data visualization will benefit from that, and the work will be done in time.

Sometimes, however, data designers, are required to focus on one specific platform where they should visualize the given data.

By the second half of the '90 and first half of the '00, the PC market took the world by storm, and that platform was the main focus of developers, data scientists, data designers, etc., but then everything changed. The mobile market exploded. (fig. 5). This required a shift of focus on everything IT, and data visualization in particular. In the beginning, mobile devices didn't have powerful specs, and in order to make them useful for business or entertainment , developers had to scale down the graphical representation of data, to achieve optimum performance.

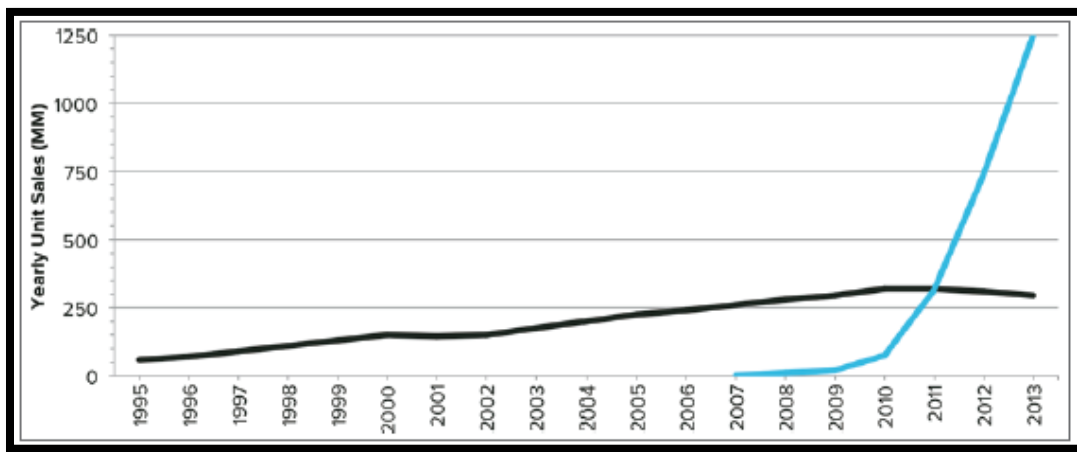


Fig.5 PC and mobile devices sales comparison (black: PC, blue: mobile)

(Hinderman, B., *Building Responsive Data Visualization for the Web*, 2016)

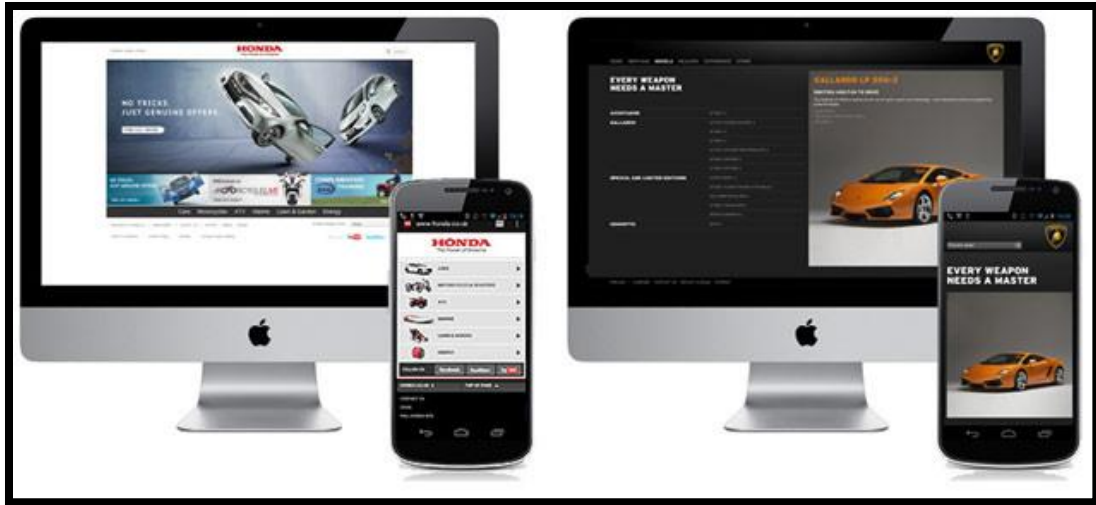


Fig.6 Data visualization comparison (desktop vs. mobile)

(picture taken from: <http://www.vividoptimizers.com/2015/08/11/mobile-search-taking-desktop-usage/>)

The last 3 or 4 years mobile devices have had a huge jump in specs, although still way behind powerful desktop PC-s, still, this means that the gap is getting narrow, especially in relation with visualizing data.

One other thing that data designers should have in mind is to analyze the market, especially the mobile one. There exist a variety of mobile Operating Systems, but only two of them have a vast user community, Google's Android and Apple's iOS platform. At one time the Blackberry's OS showed a promising future, specifically in the enterprise area, but it vanished from the mobile landscape for various reasons. The same can be said about Microsoft's Windows Mobile OS, which also had a short period when it seemed that the platform combined with Microsoft's hugely popular services such as Office, had a great potential, but they failed to gain any important following, so they pulled the plug for the OS.

All these specifics should be known to the data designers, so they can prepare themselves what to expect while visualizing data, if they tend to create a better user interaction.

## **The Software**

The IT landscape which encapsulates an enormous software development landscape, has a lot of data visualization tools by which professionals use to design data. Developers of software such as PowerBI, Excel, Google Charts, Visio, IBM OpenDX and other similar visualizing environments, are continuously finding new ways to improve the way we represent our data.

These tools are invaluable because they help data scientist to easily display a given set of data to the world, where users will interact based on what they see.

There is very popular acronym, especially in relation to Game Engines, that goes by WYSWYG, which expands as What You See is What You Get. This basically means that what you are actually seeing is what the developer has intended for, and there is no need to dwell into deep analysis of what a specific number or word means. This is very important when we deal with business data. When we see a pie chart that shows the percentage of male and female students in a particular school, we are actually seeing all that we need, without the need to make any further evaluation or calculation.

Let's consider this example: what if someone gives us the percentage values for various items in a store in the following way: 10%, 5%, 25%, 13%, 5%, 12%, 11%,... where we need to find the item with the largest quantity. We will have to check and recheck the numbers, to see whether 25% is the number we are searching for. But what if we are presented with this chart:

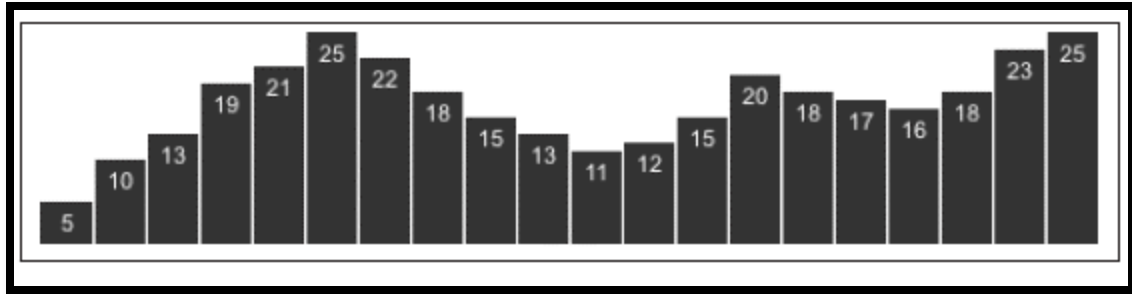


Fig.7 Data visualization

(Murray, S., *Interactive Data Visualization*, 2010)

With this we will immediately find what we need just by looking at the highest bars. That is what data visualization stands for.

### **The Virtual World**

We have seen the Matrix trilogy of movies, where people interact in vast virtual landscapes, fighting viruses that are represented as abominable robots. It seemed only as science fiction at the time when the movies were released, but today we are witnessing a big expansion of virtual reality. In the beginning it was mainly used for the gaming industry where devices such as Oculus Rift gained huge popularity. But in recent years, there is a shift in the usage of virtual devices. Today they are used in many areas ranging from games all the way to architectural visualization. One piece of important technology needs to be mentioned here, which goes by the name Mixed Reality, developed by Microsoft. With the introduction of Holo Lens, Microsoft revolutionized the way we use our computers, and in that way data visualization. By using Holo Lens we could interact with the computer in the same way as arranging our room. If by using our PC-s in a conventional way we can store documents in folders and put them on the desktop or any other place in the hard drive, with the new technology we would store them in virtual drawers, or hang our pictures on virtual walls.

This kind of technology is a huge step in the area of data visualization and user interaction. Now an architect can design a house and show it remotely and virtually to the client by walking him around, even though they can be miles and miles apart.



Fig.7 Microsoft's Mixed Reality

(picture taken from: <http://www.techradar.com/news/images-show-windows-10s-upcoming-mixed-reality-viewer>)

## Conclusion

We believe that we have shown how important data visualization can be. Regardless of the tools we use for visualization, the importance of the technology rests on the fact that it can be applied on every field of science and art. We have seen that it is a new and an old phenomenon at the same time. No matter how we see it, it seems that we are witnessing the dawn of a true revolution of data design, which will hopefully be of great use to human society, and it will provide us with new methods to improve our lives.

## References

1. Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012, Packt Publishing, Birmingham
2. Myatt, J. G., Johnson, P. W., *Making sense of data III*, 2011, Wiley, Hoboken
3. Hinderman, B., *Building Responsive Data Visualization for the Web*, 2016, Wiley, Indianapolis
4. Murray, S., *Interactive Data Visualization*, 2010, O'Reilly, Sebastopol
5. <http://www.vividoptimizers.com/2015/08/11/mobile-search-taking-desktop-usage/>
6. <http://www.techradar.com/news/images-show-windows-10s-upcoming-mixed-reality-viewer>

## **BANKINGU ELEKTRONIK NË VENDET NË TRANZICION - ANALIZË RASTI TRANSAKCIONET ELEKTRONIKE NË KOSOVË**

**Prof ass Dr Qazim TMAVA**  
Univerziteti i Mitrovices "Isa Boletini"  
Tel: +377 44 200 021 E-mail: qazim.tmava@umib.net

**Mr Sci Fahredin BERISHA, (PHD cand)**  
Kolegji FAMA, Prishtinë,  
Tel: +377 44 294 282 E-mail: fahredin.berisha@gmail.com

**Dr Sci Donika ALIU-ZHUJA**



## **Abstrakt**

Sot, në kuadër të trendeve bashkohore të zhvillimit: globalizimi, derregullimi, transferi i dijeve, teknologjia informative, si dhe aplikimi i saj në proceset biznesore, mundësojnë zhvillimin e biznesit elektronik, që ndikon në automatizimin e produkteve dhe shërbimeve në bankë.

Bankingu elektronik (e-banking) që në fakt paraqet tërësi të mënyrave të ndryshme të kryerjes (ekzekutimit) të transaksioneve financiare përmes rrjetit kompjuterik dhe medimeve telekomunikuese, parapëlqehet edhe nga klientët e bankes, sepse u mundëson zhvillimin e biznesit në mënyrë elektronike, përmes casjes në platformën elektronike nga cdo vend, në cdo kohë, përmes PC-së, telefonit mobil apo aplikacionit android.

Casja e lehtë, fleksibiliteti, shpejtësia, kostoja e ultë e transaksionit... janë prioritet- imperativ afarist në botën e sotme. Andaj, s'ka dilemë se Interneti në tërësi e ka ndryshua stilin e jetës, por edhe të të bërit biznes.

Edhe bankat kosovare, oferten e vet, krahas produkteve standarde e kanë plotësuar me produkte e shërbime te bankut elektronik, në mënyrë që t'u përshtaten kërkesave specifike të klienteve të cilat bëhen gjithnjë e më të sofistikuar. E-bankingu mundëson që përmes Internetit në mënyrë të shpejtë dhe të lehtë që t'i casen llogarisë personale në bankë, pavarisht nga orari i punes së bankes, sipas parimit: njëzet e katër orë në ditë dhe shtatë ditë në javë (24/7).

Megjithqë, në këtë drejtim, procesi ballafaqohet me një varg të problemeve dhe të sfidave duke pas parasysh aspektin ekonomik, juridik dhe në veçanti atë të sigurisë për zbatimin e këtyre transaksioneve qoftë në nivel kombëtar apo ndërkombëtar. Në vazhden e kësaj, aplikohen metoda të mbrojtjes të cilat përfshijnë kriptimin e qarkullimit në mes të subjekteve të cilat janë pjesëmarrëse në transaksione me para elektronike, duke vërtetuar autentitetin e tyre që të parandalohet abuzimi i sistemit.

Sa i përket transaksioneve elektronike Kosova qëndron në mesataren e vendeve të Ballanit Përendimor.

**Fjalët kyqe:** *biznes elektronik, paraja elektornike, globalizimi, interneti, modernizimi.*

## **Abstract**

Nowadays, in the context of contemporary trends of development: globalization, deregulation, knowledge transfer, information technology and its application in business processes enable the development of e-business, which influences the automation of banking products and services. Electronic banking (e-banking), which in fact represents the entirety of various ways of executing financial transactions through the computer network and telecommunication media, is also

preferable by bank customers, because it enables the business development electronically, through electronic platform access from anywhere, at any time, through PC, mobile phone or android app. Easy access, flexibility, speed, low transaction cost ... are a priority - business imperative in today's world. Therefore, there is no dilemma that the Internet has changed lifestyle, but also the style of doing business. Even Kosovar banks, along with their standard products, have filled out electronic banking products and services in order to adapt to the increasingly sophisticated customer requirements. E-banking enables you to quickly and easily access the personal account at the bank, regardless of the bank's working hours, according to the principle: twenty-four hours a day and seven days a week (24/7).

However, in this regard, the process faces a range of problems and challenges, taking into account the economic, legal and, in particular, the security aspect for the implementation of these transactions, whether at national or international level. In the course of this, protection methods are applied, which include the encryption of circulation between entities that are involved in electronic money transactions, by verifying their authenticity to prevent system abuse. As far as electronic transactions are concerned, Kosovo is on the average of Western Balkan countries.

**Keywords:** electronic business, electronic money, globalization, internet, modernization.

## **Hyrje**

Në kushtet e procesit të zhvillimit dinamik në nivel global një nga problemet me të cilat përballen vendet e vogla dhe në tranzicion është mënyra se si të arrihet që të përafrohen me vendet ekonomikisht të zhvilluara lidhur me transaksionet me para elektronike.

Për këtë arsye ekonomistët, sociologët dhe analistët e zhvillimeve politike kanë vënë në fokus implementimin e këtyre mekanizmave për të zënë hapin me vendet më të zhvilluara.

Me shfaqjen e parasë elektronike sistemi i pagesave fitoj një sinergji të re duke menduar se paraja fizike shpejt do të eliminohet. Mirëpo sfidat themelore shfaqen rreth sigurisë së përdorimit të parasë elektronike.

Orientimi themelor në nivel global është krijimi i një ambienti të volitshëm në zhvillimin e sistemit të pagesave, duke aplikuar rregullativat dhe normat tjera juridike të cilat janë kompatible me sistemet bashkohore të pagesave, natyrisht duke pas parasysh gjithmonë katalizatorin primar, teknologjinë informative.

Ne këte drejtim, sistemi bankar në Kosovë, i cili llogaritet si storie e suksesit (FMN:2012) dhe konkretisht sa i përket aplikimit të e-bankingut dhe pagesave elektronike qëndron krahas vendeve të regjionit.

## **Fillet e zhvillimit të parasë elektronike**

Në vitet '80 të shekullit të kaluar ndodhën rigrupime të mëdha në industrinë bankare. Në SHBA bashkohen Banka Nazionale (*National Bank*) me Bankën Amerikane nga Kalifornia të cilën e paraqiti Hju Mek Kol në cilësinë e kryetarit të Bankës Amerikane.

Bashkimi i këtyre dy bankave i zbardhi edhe planet e ardhshme për bashkimin me *First Chicago Bank*, *NBD bank*. Kjo përcillet edhe me lidhjen e gjigantit sigurues broker, *Travels Group*, me *Citicorp*, banka e dytë për nga madhësia në SHBA. Pregrupime të ngjashme ndodhen edhe në Europë: të përkujtojmë bashkimin e bankave të mëdha Zvicrrane në *United Bank of Switzerland*.

Këto ngjarje treguan që nuk do të kemi nevojë për ndarjen e financave personale në të gatshme, kursime, kredi, dhe të ngjashme. Të gjitha mjetet do të jenë të grumbulluara në një llogari të përbashkët "inteligjente" prej nga pa ndërprerë do të kryqëzohen rjetet në kërkim për raste investuese në nivel global.

Kështu firma *MasterCard* ka investuar me miliona dollar në zhvillimin e sistemit për para elektronike i quajtur *Mondex* (kartel inteligjente). *Mondeks* posedon mikroçipët në të cilën vendosen jo vetëm paraja elektronike vendore por edhe lloje të tjera valute, një historiatë i shkurtër medicinal si dhe çelësi elektronik personal i cili mund të hapë gjithçka që nga banesa juaj, gjer tek zyra e juaj.

Kjo teknologji kërkon edhe ndryshime të mëdha, sipas David Shaw udhëheqës i bankës investive "besohet se krejt industria financiare do të përmbysset dhe do të bankrotoj nëse nuk është efiçiente në shfrytëzimin e teknologjisë bashkohore.

Vëmendje e përqendruar në nivel global është trajtimi i konfliktit në mes konsolidimit dhe dezintermediatimit (i ashtuquajtur i eliminimi i ndërmjetësuesve, siç janë bankat nga transaksionet financiare. Në taborin e dezintermediatimit të cilin e udhëheqin firmat si *Microsoft* dhe *Intuit*, besohet se e ardhmja do të ju takoj firmave të cilat aplikojnë teknologjinë e re, që u ofrojnë investitorëve kontroll maksimal për financat e tyre me prodhime të sofistikuar të cilët janë në gjendje të balancojnë rrezikun dhe të hyrat. Tabori i kundërt i përbërë nga Mek Kol dhe të tjerët konkludojnë se ardhmëria do tu takojë institucioneve të mëdha financiare të cilat do t'i "paketojnë" investimet dhe do ti ofrojnë investitorit shërbime "që nga lindja gjer në vdekje".

Fillimisht të shohim cilat janë disa nga dallimet në mes parasë fizike (kartmonedhat dhe monedhat metalike) dhe asaj elektronike. Paraja leter bartet lehtë dhe është e gjithë pranueshme, njëkohësisht ajo shumë lehtë edhe mund të ruhet. Nëse nuk kemi besim tek bankat parane mund ta vendosni në kuvert dhe ta ruani në shtëpi. Gjithashtu paraja leter i posedon edhe dobësit e saj. Nëse humb, vjedhet ose dëmtohet pothuajse shkon në pakthim. Nëse e ruani në shtëpi ajo e humb vlerën e saj, nuk do të merrni kurfar norme interesi, dhe nuk ndikon zhvillimin të vendit.

Cilat janë disa nga vetit pozitive dhe negative të parasë elektronike? Ideja është shumë e thjeshtë. Në vend që ta vendosim vlerën në leter, mund ta paketojmë në një varg shifrash të cilat janë të bartshme dhe shumë inteligjente krahasuar me parane e letres.

Nëpërmes parasë elektronike pagesat kryhen me bartjen e impulsave elektronikë, në vend të kartmonedhave dhe monedhave metalike në mes individëve dhe kompjuterëve të tyre (Kapord

2010). Përmes parasë elektronike pothuajse mund të kryhen të gjitha veprimet në jetën e përditshme sikurse me paranë e gatshme.

Lehtësimi të cilën e ofron paraja elektronike është se nuk kemi nevojë për bartje të parasë së gatshme, që na kursen kohën për të shkuar në bankë për të tërhequr para (na kursen nga rreziku i humbjes, grabitjes, falsifikimit, mashtrimit, etj.) apo për të kryer pagesa dhe transfere të tjera.

Në rast të udhëtimeve e gjitha që ju duhet është të keni kartelën bankare. Personave iu mundëson të kryejnë veprimet e nevojshme financiare pa pasur nevojë që fizikisht të jenë në banka apo të ngarkojnë dikë tjetër për këtë veprim. Përparësi tjetër është se paraja elektronike është më e sigurt, e pa dëmtueshme (nuk griset, laget, shlyhet, me kalimin e kohës, etj.). Përdorimi i parasë elektronike na ofron më tepër; lehtësi, shpejtësi, efikasitet, efektshmëri dhe qasje globale. Njëkohësisht paraja elektronike është lehtë e kontrolluar. Transferi i parasë elektronike mund të kryhet përmes postës elektronike (internetit) në formë të shifrave. Çka është signifikante te kjo para është fakti se ajo nuk njeh kufi kombëtar.

Disa nga vetitë negative janë: kostoja fillestare e aplikimit për një kategori të klientëve mund të paraqet pengesë (kompjuteri, qasja, softuerë, etj.).

Besimi në këtë lloj të operacioneve financiare, pa kontakt me personelin e bankës për klientët tradicional fillimisht mund të duket i vështirë, sikurse edhe periudha fillestare e përshtatjes dhe mësimi i përdorimit të instrumenteve të parasë elektronike. Gjithashtu nuk duhet të anashkalohej rreziku i ndërhyrjes së paautorizuar në llogaritë e klientit nga të ashtuquajturit haker.

Institucionet të cilat ofrojnë këto shërbime përdorin mjetet, mënyrat, pajisjet dhe shërbimet më të përparuar të sigurisë në mbrojtje të klientëve të tyre, me qëllim të eliminimit dhe parandalimit të kriminalitetit elektronik. Në këtë aspekt edhe klientët duhet të jetë të kujdesshëm dhe të zbatojnë masat e sigurisë në qasje online apo përdorim të instrumenteve të pagesave jo cash (kujdes me fjalëkalimet, PIN, etj.).

Paraja elektronike i referohet parasë dhe transaksioneve që kryhen me të dhe këto veprime kryhen duke vënë në përdorim mjetet elektronike si: interneti, kompjuterët, ndërlidhjet, sportelet automatike -ATM (Automated Teller Machines), pikat e shitjes -POS (Point of Sale), etj.

Shembull i formës së përdorimit të kësaj paraje janë: kartelat bankare, pagesat përmes internetit, paraja elektronike, e-banking, pagesat përmes telefonit, urdhërpagesat elektronike, paraja virtuale, etj.

Paraja elektronike nënkupton se të gjitha veprimet kryhen në mënyrë elektronike, rezultati i të cilave është kalimi i fondeve nga llogaria bankare e blerësit te llogaria bankare e shitësit.

Përdorimi i parasë elektronike mundësohet me angazhimin dhe përfshirjen e një numri të mekanizmave të pagesave dhe akterëve.

Akterët kryesorë janë: emetuesit, klientët, tregtarët.

- Emetuesit janë banka ose institucione tjera jo bankare (rrjete tregtare, etj.)

- Klientët janë përdoruesit e parasë elektronike;
- Tregtarët janë ata të cilët pranojnë para elektronike në shkëmbim të mallrave dhe shërbimeve që ofrojnë.

Pjesëmarrës tjetër i rëndësishëm në këtë proces janë edhe institucionet e shtetit, të cilat janë të ngarkuara dhe të autorizuar për mbikëqyrje të sistemit financiar, me qëllim të ruajtjes së stabilitetit dhe sigurisë së sistemit të pagesave përfshir edhe paranë elektronike nga falsifikimi apo ndonjë veprim tjetër i dëmshëm dhe kundërligjor.

Me volumin e madh të transaksioneve me para elektronike, rreziku i falsifikimit dhe mashtrimit vështirë se mund të përjashtohet prandaj mbrojtja nga sulmet kibernetike paraqet një nga sfidat themelore për teknologjinë informative. Prandaj, në qoftë se në këtë skemë mungojnë mjetet zbulimin falsifikimit dhe mashtrim, ajo nuk do të jetë në gjendje të marrë kundër-masat e duhura. (Janson, 2004).

### **Pasqyra e zhvillimit dhe përdorimi i parasë elektronike në Kosovë**

Sistemi bankar në Kosovë pas luftës karakterizohet me një humbje së besueshmërisë nga praktika e keq-afarizmit në sistemin e ish Jugosllavisë. Hapi i parë pozitivë për të rikthyer këtë besim të humbur ishte hyrja e një banke të huaj në tregun e Kosovës.

Ekonomistët Claeys dhe Hainz tregojnë dallimin në mes të hyrjes sipas metodës si investim i ri dhe asaj të përvetësimit apo shkrirjes së bankave vendore nga bankat me kapital huaj në sektorin bankar në kuadër të vendeve të Evropës Qendrore dhe Lindore (CEECs), (Kaminsky and Schmukler 2003).

Më vonë tregu i Kosovës pasurohet edhe me banka vendore dhe banka të tjera të huaja. Bankat vendore detyrimisht duhej t'i përcillnin trendet bashkohore të transaksioneve me para elektronike të cilat i ofronin bankat konkurente të huaja në tregun vendor. Hyrja e bankave të huaja si në shumë vende në tranzicion, poashtu edhe në Kosovë është bërë përmes krijimit të bankave të reja (investimet greenfield), ndërsa hyrja përmes blerjes së bankave përvetësimit apo shkrirjes është rritur gradualisht.

Ekonomisti i njohur Claessens hulumtoi efektet e hyrjes së bankave të huaja në disa vende, duke përfshirë edhe disa nga vendet në tranzicion gjatë viteve 1988-1995. Ai konstatoi se bankat e huaja janë tërhequr kryesisht në tregjet me taksa të ulta dhe me të ardhura më të larta për kokë banori. (Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A. and H. Huizinga 2001).

Rezultatet empirike treguan që efektet e konkurrencës janë në të vërtetë të fuqishme atëherë kur hyrja ndodh përmes metodës si investim i ri dhe kjo është për shkak të konkurrencës për firma të reja (Claeys S. and C. Hainz 2006).

Sipas ekonomistëve Clarke, Martinez, dhe Sánchez një ndër motivet për hyrjen e bankave të huaja është edhe rregullimi i sektorit bankar në vendin pritës, i cili në përgjithësi kufizon konkurrencën dhe mbron bankat vendore joefikase. (Clarke, G., Cull, R., Martinez Peria, M.S. and S.M. Sánchez 2003).

Gjithashtu, Foccarelli dhe Pozzolo konstatojnë se bankat e huaja preferojnë të investojnë në vendet me më pak kufizime rregullative (Foccarelli, D. and A.F. Pozzolo 2001).

Kurse, hyrja e bankave të huaja në vendet në tranzicion pozitivisht i përgjigjet masave të reformës ekonomike. Për më tepër, reformat e dukshme ndikojnë në hyrjen e bankave të huaja me anë të efikasitetit të sektorit financiar dhe duke stimuluar investimet e brendshme. (Lensink, B.W. and J. de Haan 2002 ).

Në vendet në zhvillim hyrja e bankave të huaja mundet gjithashtu që të stabilizojë sistemin financiar dhe kjo ndodh për shkak se bankat e huaja kanë praktika të afarizmit më të shëndosha dhe më të fuqishme. ( Clarke, George, Robert Cull and Maria Soledad Martinez Peria. 2002).

Një nivel më i lartë i konkurrencës në sistemin bankar shpie drejtë një rritje më të shpejtë të sektorëve të tjerë të ekonomisë, që mbështeten në financimet nga sistemi bankar. (Claessens, Laeven, 2005).

Zhvillime të rëndësishme në sistemin bankar janë shënuar edhe me futjen në përdorim të ATM-ve nga bankat me kapital të huaj. Në fund të vitit 2001 banka MEB kishte një rrjet prej 14 ATM ndërsa bankat vendore nuk kishin ende të instaluar teknologji të tillë të ofrimit të shërbimeve bankare.

Në janar të vitit 2004, banka Raiffeisen në Kosovë ishte banka e parë në Kosovë, e cila u ofroi të gjithë mbajtësve të Visa-s 24 orë qasje në llogaritë e tyre nëpërmjet rrjetit ATM. Në korrik të vitit 2004 banka Raiffeisen ofroi një varg produkteve me Visa Branded cards, electron dhe Classic Adding Visa. Totali i numrit të kartelave në qarkullim në fund të vitit 2004 ishte 41,000. Nga ky numër 74 % ishin Kartela krediti, 23 % Visa Elektronik dhe 3 % Visa Classic. Banka operonte me një rrjet prej 19 ATM-ve të cilët ishin të lokalizuar në tërë Kosovën. Në vitin 2004, është lëshuar kartela ndërkombëtare e borxhit (Maestro) te shumica e mbajtësve të llogarisë, e cila u lejonte të bëjnë tërheqje të parasë së gatshme nga 43 ATM të Procredit Bankës dhe pagesa cashless në më shumë se 700 pika të shitjes.

Edhe gjatë vitit 2007 bankat e huaja kanë zgjeruar aktivitetet e tyre duke rritur numrin degëve dhe nëndegëve ku banka Raiffeisen ka arritur të këtë 7 degë dhe 28 nëndegë.

Për sa i përket kualitetit dhe kuantitetit të shërbimeve bankare të ofruara nga sektori bankar i Kosovës mund të themi se bankat e huaja janë institucionet e para të cilat kanë ofruar shërbime bankare dhe përdorim të teknologjisë bashkëkohore në ofrimin e këtyre shërbimeve. Shumica e produkteve të tjera të reja si karta debiti dhe krediti (Visa, Master Card, Maestro Card) janë të kryesisht të nxitura nga bankat me pronësi të huaj por që aplikohen edhe nga bankat vendore.

Fillimisht në tabelën nr.1 do të prezantojmë numrin e përgjithshëm të transaksioneve për instrumentet cash dhe jo cash e cila përfshin 5 vite kalendarike.

Tabela nr 1. Numri i transaksioneve, sipas viteve

NUMRI I TRANSAKSIONEVE						
Nr.	Lloji i transaksioneve	2010	2011	2012	2013	2014
1	Të rregullta	615,700	727,668	833,409	970,717	1,032,043
2	Prioritare	15,145	18,657	22,300	24,812	26,079
3	Të rregullta-masive	2,872,234	2,937,845	2,916,145	3,294,677	3,731,436
4	Prioritare-masive	2,021	2,091	3,873	1,797,330	3,233,049
5	Pagesat xhiro	419,329	496,197	543,338	692,281	1,013,620
6	Letra me vlerë	0	0	309	498	618
7	Debitimi Direkt	3,303	7,321	10,304	13,115	14,582
8	<b>Total</b>	<b>3,927,732</b>	<b>4,189,799</b>	<b>4,329,678</b>	<b>6,793,430</b>	<b>9,051,427</b>

Burimi: BQK, 2015

Tabela e mësipërme tregon numrin dhe llojin e transaksioneve të realizuara përmes industrisë bankare. Nëse krahasohet dallimi ndërmjet vitit 2010 dhe 2014, mund të vërehet se gjithsej numri i transaksioneve është dyfishuar. Në kuadër të gjithsej numrit të transaksioneve, në fund të vitit 2014 pjesën kryesore të tyre e përbëjnë transaksionet e rregullta-masive me 41.2%, pas kësaj radhiten transaksionet prioritare-masive me 35.7%, të rregulltat me 11.4% dhe kështu me radhë.

Rritje të ndjeshme nga figura 2 mund të vërehet se është shënuar kryesisht në dy vitet e fundit, pra gjatë vitit 2013 dhe 2014, në kuadër të gjithsej numrat e transaksioneve. Ky trend i rritjes në dy vitet e fundit mund të vërehet pothuajse tek të gjitha llojet e transaksioneve.

Tabela nr.2 Vlera e transaksioneve në euro, sipas viteve

VLERA E TRANSAKSIONEVE (milion Euro)						
Nr.	Lloji i transaksioneve	2010	2011	2012	2013	2014
1	Të rregullta	2,949,927,889	3,089,861,522	3,161,880,010	3,319,527,253	3,329,886,961
2	Prioritare	568,863,646	652,651,299	893,490,615	768,577,986	666,722,026
3	Të rregullta-masive	402,854,278	465,187,793	470,361,458	531,795,573	536,499,429
4	Prioritare-masive	1,386,264	1,434,815	2,397,909	374,517,269	645,334,638
5	Pagesat xhiro	734,367,963	871,170,119	892,130,913	899,986,956	949,316,256
6	Letra me vlerë			252,653,198	534,011,408	695,370,096
7	Debitimi Direkt	2,807,939	6,252,067	8,043,429	6,763,903	7,182,931
8	<b>Total</b>	<b>4,660,207,982</b>	<b>5,086,557,617</b>	<b>5,680,957,532</b>	<b>6,435,180,348</b>	<b>6,830,312,337</b>

Burimi: BQK, 2015

Ashtu sikurse është rritur numri i transaksioneve edhe vlera e tyre në industrinë bankare ka shënuar rritje për të gjitha llojet e tyre. Rritja e këtyre vlerave mund të vërehet nga tabela 2 e paraqitur. Në krahasim prej vitit 2010, vlera e gjithsej transaksioneve është rritur për 46.5% në fund të vitit 2014. Në kuadër të gjithsej vlerave të transaksioneve në fund të vitit 2014, vlerat më të mëdha i kanë shënuar transaksionet e rregullta të cilat përbëjnë 48.7% të gjithsej vlerës së transaksioneve, pas kësaj rradhiten vlera e transaksioneve xhiro, letrat me vlerë e kështu me rradhë. Rritja e numrit dhe vlerave të transaksioneve në industrinë bankare, tregon se qytetarët e Republikës së Kosovës kanë besim të madh tek kjo industri, me ç'rast gjithnjë e më shumë pagesat e tyre kanalizohen përmes industrisë bankare. Për më shumë, kjo industri përdoret edhe si instrument për të dokumentuar çdo pagesë që klientët e bëjnë në emër të obligimeve që ata i kanë.

Praktika e industrisë bankare tregon që instrumentet elektronike të pagesave janë gjithnjë e më shumë të nevojshme, meqenëse mundësojnë realizimin e pagesave kurdo që ata kanë nevojë, pavarësisht kohës dhe orarit të punës, duke i mundësuar që këtë shërbim ta realizojnë gjatë njëzet e katër orëve. Për këtë arsye edhe përdorimi i tyre është gjithnjë e më shumë në rritje, sikurse mund të vërehet edhe në tabelën 3 të paraqitur.

Tabela nr.3 Numri i kartelave bankare

NUMRI I KARTELAVE BANKARE									
Nr.	Kartela sipas funksionit	2013				2014			
		TM1	TM2	TM3	TM4	TM1	TM2	TM3	TM4
I.	Kartela me funksion cash-i	670,871	702,238	730,812	754,380	731,442	750,878	813,199	813,026
II.	Kartela me funksion pagese prej të cilave:	679,017	702,238	730,812	754,380	731,442	750,878	798,996	799,742
	1 - Kartela me funksion debiti	581,674	602,899	628,173	645,048	618,926	633,635	679,465	678,090
	2 - Kartela me funksion krediti	97,343	99,339	102,639	109,332	112,516	117,243	119,531	121,652
III.	Kartela me funksion para elektronike	13,318	13,589	13,589	15,017	15,125	14,203	14,203	13,284
IV.	Numri total i kartelave	692,335	715,827	744,401	769,397	746,567	765,081	813,119	813,026

Burimi: BQK, 2015

Në fund të vitit 2014 numri i kartelave bankare ka arritur në 813,026, prej të cilave 83.4% e përbëjnë kartelat me funksion debiti, 14.9% kartela me funksion krediti dhe 1.6% kartela me funksion para elektronike.

Industria bankare ka një infrastrukturë relativisht të mirë të terminaleve të krijuar dhe të shpërndarë në gjithë territorin e Republikës së Kosovës, përmes të cilave kryhen transaksionet duke shfrytëzuar kartelat bankare.



Tabela 4. Numri i terminaleve per kartela dhe paraelektronike

NUMRI I TERMINALEVE PËR KARTELAT DHE PARANË ELEKTRONIKE							
Nr.	Terminalet sipas funksionit	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I.	<b>Bankomate - Automated Teller Machines (ATM) prej të cilave:</b>	339	415	460	483	496	498
	1 - ATM me funksion tërheqje cash	339	415	460	483	496	498
	2 - ATM me funksion transferim krediti prej të cilave:	122	141	147	145	148	50
	a - ATM me funksion të pagesave Kos-Giro	N/A	39	69	73	70	50
	3 - ATM me funksion depozitim cash	0	0	1	1	8	13
II.	<b>Terminale POS (Point of Sale) prej të cilave:</b>	5,251	6,194	7,534	8,592	9,071	9,349
	1 - terminale POS me funksion tërheqje cash	221	212	1,376	220	215	220
	2 - terminale EFTPOS	5,223	5,930	6,320	8,499	8,856	9,179
III.	<b>Terminale virtuale POS për përdorimin e kartelave</b>	0	0	0	0	0	7
IV.	<b>Terminale për përdorimin e parasë elektronike</b>	0	0	0	0	0	0

Burimi: BQK, 2015

Në krahasim me vitin 2009, industria bankare në fund të vitit 2014 ka shënuar rritje për 46.9% në numrin e bankomatëve. Është e rëndësishme të theksohet se industria bankare përveç mundësisë për tërheqje të parave të gatshme ka krijuar mundësinë që përmes bankomatëve të kryhen edhe pagesa të ndryshme sikurse që janë pagesat xhiro, pagesat për mbushje të telefonave, deponim të mjeteve etj. E veçant është se sistemi bankar ka aplikuar edhe marching banking-un i cili ka lehtësuar përdorimin e parasë elektronike.

Në krahasim me vitin 2009, industria bankare në fund të vitit 2014 ka shënuar rritje për 78.0% për numrin e pikave shitëse apo 4,098 terminale POS më shumë.

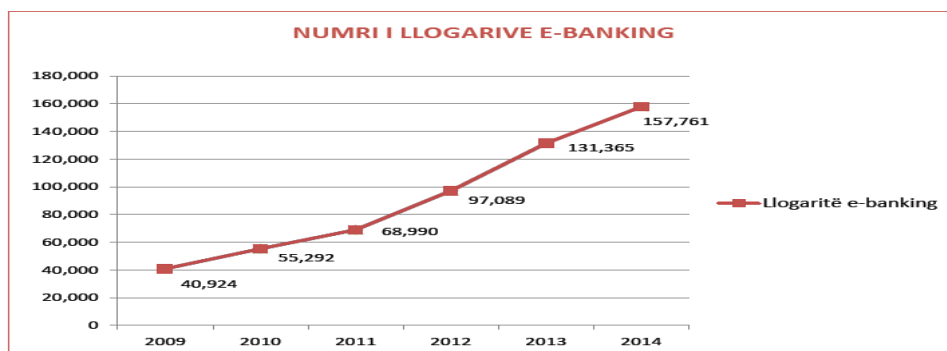
Tabela nr.5 Numri i llogarive e-banking

NUMRI I LLOGARIVE E-BANKING							
Nr.	Kartela sipas funksionit	2009	2010	2011	2012	2013	2014
		Totali	Totali	Totali	Totali	Totali	Totali
1.	Kartela me funksion cash-i	40,924	55,292	68,990	97,089	131,365	157,761

Burimi: BQK, 2015

Në krahasim me vitin 2009, numri i llogarive e-banking është rritur për 285% në fund të vitit 2014.

Tabela nr.6 Numri i llogarive e-banking.



Burimi: BQK, 2015

Tabela nr. 7 Vlera e transaksioneve me kartela përmes terminaleve

VLERA E TRANSAKSIONEVE ME KARTELA PËRMES TERMINALEVE											
Nr.	Përshkrimi	2013				Total	2014				Total
		TM1	TM2	TM3	TM4		TM1	TM2	TM3	TM4	
I.	Total i transaksioneve me kartela prej të cilave:	233,886,942	273,476,662	356,068,883	292,017,218	1,155,449,704	261,206,247	303,438,700	358,981,323	338,606,328	1,262,232,598
	1 - ATM tërheqje cash	2,120,630	2,94,325	2,436,798	2,399,759	9,251,512	2,245,689	2,478,440	2,640,917	2,561,090	9,926,136
	2 - ATM depozitime	912	1,252	1,580	1,570	5,314	3,527	4,591	5,533	14,053	27,724
	3 - Kredit transfere nëpërmjet ATM	29,656	29,276	26,031	23,345	108,308	18,770	18,890	17,690	14,810	70,160
	4 - Tërheqje cash në terminale POS	3,964	3,995	10,195	3,810	21,964	4,011	4,191	3,865	1,266	13,333
	5 - Pagesa me kartela në terminale POS	874,741	935,528	969,913	962,094	3,741,976	1,052,602	1,111,579	1,206,460	1,326,195	4,696,836

Burimi: BQK, 2015

Në tabelën 7 vërehet se në krahasim me vitin 2013, vlerat e transaksioneve me kartela në fund të vitit 2014 janë rritur për 9.2%, tërheqjet me para të gatshme për 6.4%, përderisa pagesat me kartela në terminale në pika të shitjeve për 24.0%.

Numri dhe vlerat e transaksioneve të realizuar përmes e-banking janë gjithashtu në rritje. Kjo rritje e tyre mund të vërehet nga tabela 8 e paraqitur, me ç'rast vlerat janë shumëfishuar. Vetëm brenda një viti, numri i transaksioneve në raport me vitin 2013 është rritur për 49.5%, përderisa vlerat e transaksioneve janë rritur për 58%.

Tabela nr. 8 Numri dhe vlera e transaksioneve përmes e-banking

NUMRI DHE VLERA E TRANSAKSIONEVE PËRMES E-BANKING							
		2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nr.	Përshkrimi	Totali	Totali	Totali	Totali	Totali	Totali
1.	Numri i transaksioneve	228,886	318,375	424,273	625,762	1,056,655	1,579,838
2.	Vlera e transaksioneve	607,305,817	782,383,357	1,218,089,663	1,499,093,438	2,671,011,546	4,220,405,696

Burimi: BQK, 2015

Nëse këto vlera i krahasojmë me periudhat e mëhershme, pra nga viti 2009 me 2014, numri dhe vlera e transaksioneve me e-banking gati se është shtatëfishuar.

Të gjitha të dhënat dhe statistikat e treguara më lartë, tregojnë se industria bankare është duke u orientuar shumë drejt përdorimit të instrumenteve të pagesave elektronike, pra drejt automatizimit të shërbimeve dhe produkteve pa pas nevojë për prezencë fizike të punonjësve të bankës. Këto shërbime janë përputhje me zhvillimet bashkëkohore të cilat ofrojnë shërbime njëzet e katër orë, pra pa ndërprerje, pavarësisht orarit dhe kohës, duke ofruar në të njëjtën kohë siguri dhe saktësi gjatë përdorimit të tyre. Këto kanë bërë që të jenë edhe arsyt kryesore se pse instrumentet elektronike të pagesave janë përkrahur dhe kanë shënuar rritje signifikante në përdorimin e tyre.

Industria bankare e Kosovës ka arritur që të zhvillohet viteve të fundit dhe të jetë e krahasueshme me vendet e tjera të rajonit apo edhe më larg, marrë parasysh këtu rrethanat në të cilat është zhvilluar industria bankare si dhe gjendja e bizneseve në Kosovë, kur këtu kemi parasysh listën e të bërit biznes sipas Bankës Botërore.

Tabela e më poshtme na jep një pasqyrë të përgjithshme mbi terminalët e pagesave dhe të instrumenteve të pagesave dhe krahasimi i tyre me vendet e tjera.

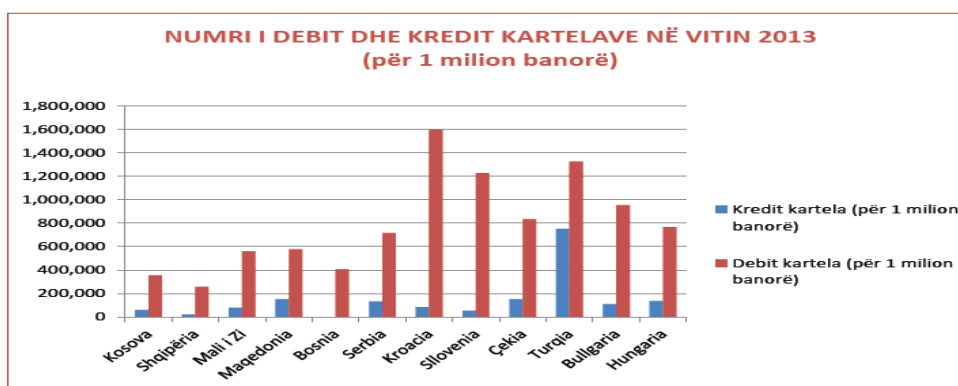
Tabela nr.9 Krahasimi i instrumenteve të pagesave me vendet e EJL, 2013

TABELA KRAHASUESE E INSTRUMENTEVE TË PAGESAVE ME VENDET E EVROPES JUGLINDORE NË VITIN 2013													
Nr.	Përshkrimi	Kosova	Shqipëria	Mali i Zi	Maqedonia	Bosnia	Serbia	Kroacia	Sllovenia	Çekia	Turqia	Bullgaria	Hungaria
1	Banorë	1.8	2.89	0.62	2.06	3.84	7.18	4.26	2.06	10.52	75.63	7.28	9.91
2	ATM	496	822	334	930	1,368	2,673	4,123	1,773	4,399	42,011	5,848	4,830
-	ATM (për 1 milion banorë)	273	284	539	451	356	372	968	862	418	333	803	487
-	ATM (për 100 km2)	3	3	2	4	3	3	7	9	6	3	3	3
3	POS	9,071	3,668	11,111	37,167	20,402	59,822	92,221	33,594	95,723	2,293,693	70,732	90,793
-	POS (për 1 milion banorë)	4,984	1,961	17,921	18,042	5,313	8,332	21,648	17,279	9,099	30,328	9,719	9,162
-	POS (për 100 km2)	83	20	80	143	40	77	163	176	121	293	64	98
4	Kredit kartela	109,332	64,432	49,289	313,365	209,059	933,221	360,131	112,379	1,609,673	36,833,221	802,306	1,351,026
-	Kredit kartela (për 1 milion banorë)	60,073	22,293	79,498	152,119	54,442	133,039	84,650	54,650	153,011	731,490	110,207	136,330
5	Debit kartela	645,048	741,128	347,372	1,188,947	1,562,277	3,133,080	6,798,984	2,330,183	8,777,337	100,164,934	6,934,134	7,393,444
-	Debit kartela (për 1 milion banorë)	354,422	256,446	560,600	577,159	406,843	714,914	1,596,006	1,228,244	834,348	1,324,408	932,494	766,442
6	Numri i shërbimeve E-banking	131,363	113,930	48,213	468,097	122,522	-	-	-	-	-	-	-
-	E-banking (për 1 milion banorë)	72,179	39,422	77,766	227,232	31,907	-	-	-	-	-	-	-

Burimi: BQK, 2015

Nëse merret parasysh numri i popullsisë dhe hapësira territoriale në të cilën jetojmë, mund të shohim se industria bankare në Kosovë në shumë prej këtyre instrumenteve është para Shqipërisë dhe e krahasueshme me shumë prej vendeve të rajonit. Sidoqoftë nëse merret parasysh edhe trendi në përqindje të rritjes së përdorimit të instrumenteve të pagesave elektronike në Kosovë sidomos në dy vitet e fundit, të cilat u trajtuan në këtë publikim më lartë, atëherë mund të themi se Kosova është në nivel të kënaqshëm sa i përket ofrimit të infrastrukturës mbi shërbimet dhe produktet elektronike.

Tabela nr.10 Numri i debit dhe kredit kartelave

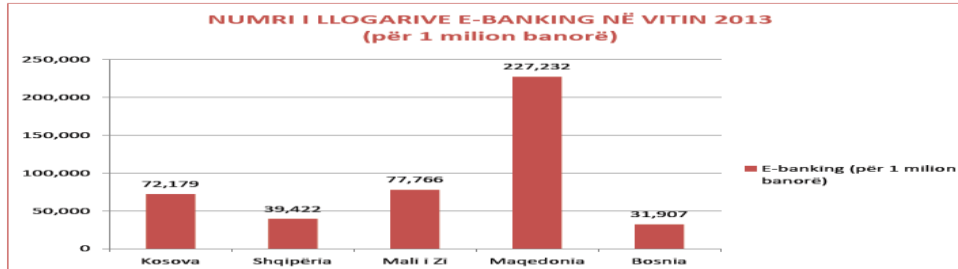


Burimi : BQK Raporti vjetor mbi instrumentet e pagesave, 2015

Sa i përket përdorimit të kartelave bankare, Kosova është para Shqipërisë, përderisa është nën vendet e Ballkanit Përendimor që janë marrë për bazë krahasimi.

Për sa i perket llogarive elektronike gjendja është si në vijim:

Tabela nr.11 Numri i llogarive e-banking



Burimi: BQK, 2015

Ndërsa, lidhur me aplikimin e llogarive e-banking, Kosova qëndron më mirë se Shqipëria dhe BeH dhe është në nivel të përafërt me Malin e Zi.

## Përfundim

Zhvillimi i teknologjise se informacionit dhe telekomunikimit ka mundësuar edhe e dixhitalizimit ne proceset biznesore ne cdo sektor, permes aplikimit te Internetit. Ne kuader te saj edhe ne sektorin bankar, e cila me te drejte njihet si industri bankare.

E-banking në Kosovë është instrumenti elektronik i pagesave i cili ka shënuar progres dhe nëse ky trend i rritjes vazhdon, atëherë shumë shpejt mund të presim që në mesatare të jetë në një nivel shumë të mirë në raport me vendet e rajonit. Në bazë të dhënave të paraqitura mbi përdorimin e instrumenteve të pagesave elektronike për vendet e ndryshme, mund të përfundojmë se Kosova është në drejtim të mirë dhe është e krahasueshme me shumë prej vendeve të rajonit mbi infrastrukturën që e disponon industria bankare. Mirëpo ende egzistojnë sfida dhe hapësira për te arritur një nivel më të lart duke përfshirë rregullativat, teknologjinë bashkohore dhe në veçanti trajnimet e klienteles madje edhe vet stafit të bankave në drejtim të rritjes së kualitetit të transakcioneve me para elektronike. Në këtë drejtim veçmas bankat vendore duhet të kryejnë investime të reja në mënyrë që të jenë konkurente me bankat e jashtme të cilat afarojnë në Kosovë.

## BIBLIOGRAFIA

- **Claeys S. and C. Hainz, (2006).** “Foreign Banks in Eastern Europe: Mode of Entry and Effects on Bank
- **Claessens, S., Demirgüç-Kunt, A. and H. Huizinga (2001).** How does foreign entry affect domestic banking markets, *Journal of Banking & Finance*, 25, 891-911.
- **Claessens, S., Laeven, L., (2005)** Financial dependence, banking sector competition, and economic growth. *Journal of the European Economic Association* 3(1), faqe 179-207.
- **Clarke, George, Robert Cull and Maria Soledad Martinez Peria.( 2002)** “Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Countries, and Agenda for Further Research”. Manuscript June 2002.
- **Clarke, G., Cull, R., Martinez Peria, M.S. and S.M. Sánchez (2003).** Foreign bank entry: experience for developing economies, and agenda for further research, *The World Bank Research Observer*, 18, faqe 25 59.
- **Focarelli, D. and A.F. Pozzolo (2001).** The patterns of cross-border bank mergers and shareholdings in OECD countries, *Journal of Banking & Finance*, faqe 2305-2337.
- **Ely, B. (1996).** Electronic money and monetary policy: Separating fact from fiction.
- **Lensink, B.W. and J. de Haan (2002).** Do reforms in transition economies affect foreign bank entry. *International Review of Finance*, 3, faqe 213-232.
- **CATO Institute (1996).**The Future of Money in the Information Age, CATO Institute’s 14th Annual Monetary Conference 23 May 1996

- **Janson, N. (2004, July).** The development of electronic money: Toward the emergence of free-banking. *WP/04/122*.
- **Kaminsky and Schmukler (2003):** Short-Run Pain, Long-Run Gain: The Effects of Financial Liberalization, NBER working paper series 9787 page 1- 37
- **BQK (2015).** Raporti vjetor, Prishtine,

# HOW TO CREATE A SUCCESSFUL GLOBAL SOCIAL MEDIA STRATEGY?

**Nazmije Merko-Zabzun, PhD in Economic Sciences  
International University of Struga,  
Ezerski Lozja 1 6330 Struga, R. of Macedonia**

**Jeton Shaqiri, PhD in Economic Sciences  
International University of Struga,  
Ezerski Lozja 1 6330 Struga, R. of Macedonia**

## **Abstract**

In a world where advertising is classic denigrated by a growing consumer, buzz marketing appears to be a real alternative to war trusts. Buzz marketing is the implementation of a planned action to advance the cause of mouth. According to the book of Briones and Stambouli (2002), it is mentioned that buzz marketing is initially appeared on the Internet and has an exponential diffusion of the medium. The Internet has been instrumental in the rise of the concept. Indeed, the tools inherent in this type of media used to convey information in a few clicks. The message can be sent directly to a third person.

Born around 1997, it travels out of bounds and win virtual "reality." The best illustration of this phenomenon is the rise of communication campaigns that grow out of the media.

Social media websites allow marketers to employ a broad range of tactics and strategies to promote content and have people engage with it. Many social networks allow users to provide detailed geographical, demographic and personal information, which allows marketers to tailor their messages to what is most likely to resonate with users. Because Internet audiences can be better segmented than more traditional marketing channels, companies can ensure that they are focusing their resources on the audience that they want to target.

Social media [marketing campaigns](#) have the advantage of appealing to a broad audience at once. For example, a campaign could appeal to current and prospective customers, employees, bloggers, the media, and the general public and other stakeholders (such as third-party reviewers or trade groups). Some of the metrics used to measure the success of a social media marketing campaign include website reports (such as Google analytics), return-on-investment (by connecting marketing to sales activity), customer response rates (how much customers post about a company), and reach/virality (how much customers share content).



A major strategy used in social media marketing is to develop messages and content that individual users will share with their family, friends and coworkers. This strategy relies on word of mouth and provides several benefits. First, it increases the message's reach to networks and users that a social media manager may not have been able to access otherwise. Second, shared content carries an implicit [endorsement](#) when sent by someone who the recipient knows and trusts.

Social media strategy involves the creation of content that is "sticky," meaning that it will get a user's attention and increase the possibility that he or she will conduct a desired action, such as purchase a product or share the content with others. Marketers create viral content designed to spread between users quickly. Social media marketing should also encourage customers to create and share their own content, such as product reviews or comments (known as "earned media").  
Key words: *buzz marketing, social media marketing, audience, goals, languages, cultural differences, social networks.*

## **Introduction**

Morrissey (2007)<sup>302</sup> uses this definition for buzz marketing: "The buzz marketing is like a virus, it is ideally spread with a predefined target which will relay the message to the people who love surrounding the same products and services that carry the message." Gicquel (2006)<sup>303</sup>, defines the buzz marketing as a technique formerly called "street marketing", it aims to promote products and services in public places in order to develop a "word of mouth" with a large population focused.<sup>304</sup>

[Social media marketing](#) is a main component of buzz marketing. Facebook and Twitter are two of the main social media platforms that companies try to maintain a presence on. Using these and other, smaller social media sites, companies can interact with customers, receive feedback, address issues or concerns and promote their products and services. Cultivating a rich set of shareable content and amassing a strong following on these sites enable consumers to obtain needed materials straight from the company and also, more importantly, allows the company to have a real-time dialogue with their constituents to foster an atmosphere where customers feel valued and informed.<sup>305</sup>

---

<sup>302</sup> Morrissey, B. (2007). 'Clients Try to Manipulate 'Unpredictable' Viral Buzz,' *Adweek*, 48 (12), 12-13.

<sup>303</sup> Gicquel, Y. (2006). *Le Buzz Marketing, Le Génie des Glaciers*.

<sup>304</sup> Chebli, L., Gharbi, A. (2013). "The Impact of the Effectiveness of a Buzz Marketing Campaign on the Image, Awareness and Purchasing Decision: The Moderating Role of Involvement," *Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis, Tunisie*, p 2.

<sup>305</sup> Retrieved from <http://searchcrm.techtarget.com/definition/buzz-marketing>

Social Media Marketing is marketing that focuses on people, not products (Diamond, 2008)<sup>306</sup>. The products can be presented by the company with as many qualitative features and promotional tools as possible, but what really matters is the comments and appreciations left by the customers. People provide the content, and this is the reason why Social Media Marketing is so scary and challenging for marketers. They do not control the marketing content anymore. Negative word-of-mouth can be spread worldwide in a couple of minutes only. With the explosion of Internet-based messages transmitted through the Social Media, they are now a main factor in influencing many aspects of consumer behavior, such as awareness, consideration, information gathering, opinions, attitudes, purchasing decisions and post-purchase evaluation. International marketers need to recognize the power and critical nature of the conversations being hold by consumers using Social Media. Consequently, the ability of influencing the crowd effectively is the main quality needed by the marketing team (Evans, 2008)<sup>307</sup>.

Also, what is important about Social Media Marketing is that marketer can listen, track and measure what is shared on the Social Media Sites in order to improve the offered message and adapt it more to the customers' needs. Thanks to the Social Media analytics and metrics available, the impact of Social Media on a company's marketing strategy can be measured and evaluated relatively easily.<sup>308</sup>

### **1. What steps should companies take when creating their global strategy?**

When creating marketing campaigns of any sort, it is important to understand who your audience is. Social media is a great way to connect with company's audience and have a two-way conversation. However, it can be easy to forget that not everyone who finds company's social media pages will speak its language, or be able to relate to its region's latest trends. If the company is only targeting a local audience, that is all right.

But what if the company is targeting a global audience? What if the company is located in a county in Europe and needs to branch out to other markets to scale? What if it is in the U.S. seeking the attention of a French and Spanish audience?

When targeting multiple nations, there are several challenges to plan for:

- Being understood by an audience that speaks multiple languages;
- Reaching an audience that lives across multiple time zones;

---

<sup>306</sup> Diamond, S. (2008), "Web Marketing for Small Businesses: 7 Steps to Explosive Business Growth", Sourcebooks Inc., Illinois.

<sup>307</sup> Evans, D. (2008), "Social Media Marketing: An Hour a Day", Wiley Publishing Inc., Indiana, United States.

<sup>308</sup> Geline, A. (2012), "Social Media Marketing benefits for businesses", Aalborg University, Denmark, p 14.

- Supporting different interests, cultures, and regulations;
- Segmenting social media efforts to the right audiences;
- Prioritizing company's efforts in accordance with its resources.

Creating a global social media strategy early on will help the company plan for all of these challenges, and will keep it from overextending its resources.

Companies should establish overall social media strategy before they start tweeting, updating their Facebook status in multiple languages, or creating tons of new pages for each target country.

Setting a strategy ahead of time will ensure that the company can launch, optimize, and measure its global campaigns' success without getting overwhelmed. Social media shouldn't be overwhelming. It should be fun.

The six steps that the companies should go through while creating their global strategy are:

1. define their audience;
2. set their social media goals;
3. choose their languages;
4. learn cultural differences;
5. choose social networks;
6. know localization capabilities on each social platform.

#### 1. Define their audience

It is essential to first determine how to segment the company's audience based on their region or language. The following are example questions that must be answered internally before the company begins working on its social media strategy:

- Which countries does the company want to focus on?
- Where does the majority of company's current customer base live?
- Where does the majority of company's non-domestic customer base live?
- Is there opportunity for the company's product or service to extend to other nations?
- Is the company already getting leads or prospect interest from other nations?

#### 2. Set their social media goals

Companies should define the goals of their social media strategy. Setting goals in advance will keep their social media team accountable and increase their likelihood of success. Having a strong unified approach will help them shape the strategy for each country they are targeting.

Also company should decide if the primary goal of their social media campaign is to:

- Generate more traffic for their website from social media platforms;
- Increase their brand exposure by getting more followers and engagement;
- Tap into new markets via social endorsements and paid advertising;
- Provide a customer service platform on their social profiles.

The company might decide that one of these goals is a higher priority than the other three, and this could help it decide how to cater to its audience across multiple countries.

### 3. Choose their languages

If the company decides to target multiple nations that speak different languages, it will have a few decisions to make:

- Should company's blogs be in multiple languages?
- Should the company create a new social profile for every language?
- Should the company monitor social media platforms in multiple languages?

Keep in mind that nine out of ten European internet users prefer browsing in their own language, so if the company wants to engage an audience in non-English speaking countries, it needs to speak their language.

Company's decision will depend largely on its resources and the bandwidth of its team, but remember to focus on delivering ROI. For example, if the company has very few prospects in Spain, it might not be worth setting up a separate Spanish-language blog. However, if the company has a large growth potential in Spain, it might be worth testing out.

### 4. Learn cultural differences

If company's business targets customers in countries foreign to its native, the company should learn about the different countries' cultures to understand what appeals to them versus its country. Certain markets are much more difficult to break into than others and may require an agency to get the company a head start. If the business culture requires an agency to get the company started, it should not be afraid to work with one.

### 5. Choose social networks

Companies should identify the most relevant social networks in each country they are targeting. They should not feel pressured to set up a new profile on each social network for every country they are targeting. This is the wrong way to implement the company's global social media strategy. Instead, they should choose social networks wisely. They can always grow their reach across more platforms as they prove the ROI of the networks they get started with.

Also, companies should not be afraid to test the waters in different social networks. If they have the bandwidth to test out a new social network, they should go for it. After three months, they can look at the data and see if it's worth continuing their efforts on that network.

#### 6. Know localization capabilities on each social platform

Which of these social networks will the company be able to segment by location or language? For example, Facebook allows the company to segment each post by country and/or language, making it possible to use only one Facebook page for company's entire global audience.

## **2. How to organize company's assets and channels?**

Even after completing the six introduced steps above, the company is not ready to start tweeting yet. First it is important to define a clear social media execution plan.

If the company is targeting different channels for different audiences, things can get complicated very quickly. The company should know which social media profiles go together, which pages on company's site should be linked to, and how all of company's campaigns tie together.

Here is how to keep the company's global social media strategy organized.

#### 1. Define hub for each audience

Defining a hub on company's website for each audience segment will help keep things organized. The hub is most commonly a blog, but can also be a forum or a community page that the company maintains.

The company's blog for each audience segment should be written in the most commonly spoken language of that segment. All of company's new content should be posted there first, so company's social media channels can link back to a main content source. Company's blog should also be a key part of company's SEO strategy.

If the company does not have the resources to create a dedicated blog for each region or language it targets, default to the secondary language of that region or English. English is

the most widely-used language in the world, and is the dominant language of international business and global communication.

In an ideal world with unlimited resources, the company should have a different blog for each region it is targeting. But in the real world with budgets and limited bandwidth, the company needs to be strategic about how it groups regions by interest or language.

- **English blog:** United States, United Kingdom, Ireland, Canada
- **Spanish blog:** Spain, Mexico, Argentina
- **German blog:** Germany, Belgium, Austria, Switzerland.

Note that for each blog, the company should choose one dialect and stick to it. For example, people in Spain and Latin America speak different dialects of Spanish. Ideally, the company should cater to each audience separately. If the company does not have the resources to do so, it should choose one dialect for its Spanish blog. The company should make this decision by comparing the size of its customer bases in Spain and Latin America, and prioritize based on where the biggest opportunity for growth exists.

The company should not spread itself too thin, especially in the beginning. If it is just launching its website, it should start with one blog in English and add blogs later as it builds momentum.

## 2. Choose social sites to target for each region

Next, decide which social networks to target for each region. Determine the number of social media profiles the company will create based on the resources it has at its disposal. Putting its efforts into one Facebook page, for example, will allow that page to build momentum and grow a fan base much faster than if the company had five different Facebook pages to maintain.

Let's say the company targets audiences that speak English, Spanish, and German. The company should choose to:

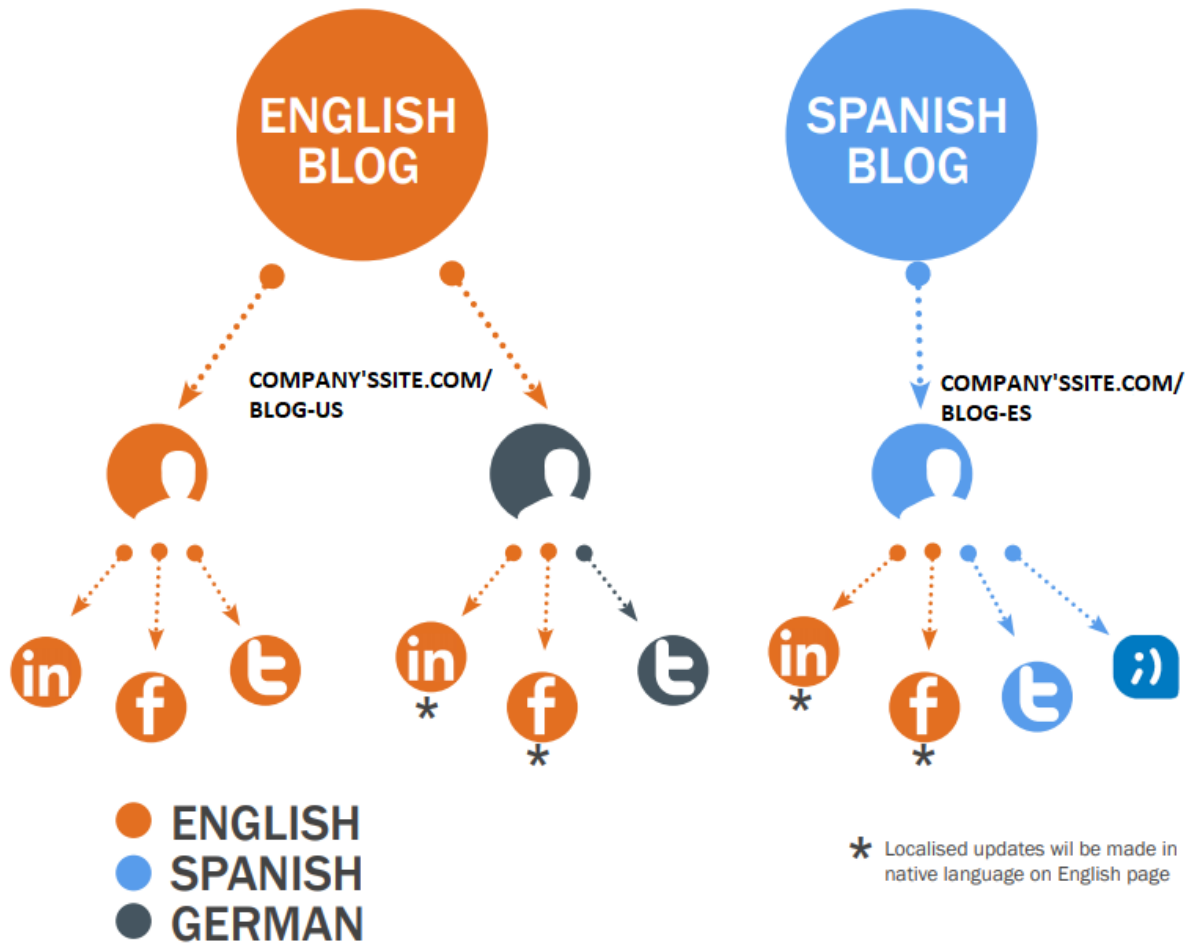
- Have one **Facebook** page in English with language-targeted updates;
- Have one **LinkedIn** Company Page in English with localized product pages and language-targeted updates;
- Create separate **Twitter** profiles in English, Spanish, and German;
- Have one **Tuenti** profile in Spanish.

By localizing company's Facebook and LinkedIn profiles, instead of creating separate profiles in each language, the company should now have to manage six social profiles instead of ten.

## 3. Link company's blog and social profiles

Now that the company has defined its blogs and social profiles, it is time to tie them together. Create a map so the company knows which social profile should link to which blog on its site.

Picture 1: Map of company's blogs



Source: Diana, U. “The Complete Guide To Global Social Media Marketing”, HubSpot, United States, p 21. Retrieved from <http://www.ciccorporate.com/download/the-complete-guide-to-global-social-media-marketing.pdf>

### 3. How to develop a content strategy for social media?

After setting the channel strategy, it is time to make sure company’s strategy aligns with its channel strategy.

Whether the company is posting content on one of its global blogs, Facebook pages, or Twitter profiles, there are certain content creation best practices for global audiences that the company should keep in mind.

It is all about being highly targeted and relevant. If the company can talk to each of its audiences about what they care about, it will garner the best results from its social media campaigns.

1. Provide native translations



Do not simply take a blog post from company's English blog and copy/paste it into Google Translate for company's Spanish blog, or vice-versa. Same goes for Tweets and Facebook status updates.

Company's content will sound Google Translated to anyone who speaks the language natively. Get help from someone who is fluent in the language the company is creating content in. here are some translation service providers the company could choose from:

- **Milengo** <http://www.milengo.com/>
- **Translations.com** <http://translations.com>
- **Lingo24** <http://lingo24.com>
- **Verbatim Solutions** <http://verbatimolutions.com>

## 2. Use correct spelling variations

American and British folks may speak the same language, but there are nuances that are important to address (color vs. colour, optimization vs. optimisation, etc.).

## 3. Use one language per blog

Company shouldn't mix languages on the same blog. Even though it might think this might make company's blog "global friendly," it will not help company's overall user experience.

Mixing languages on social networking sites is more acceptable because when the company sends out an update, it is mostly consumed via users' newsfeeds, not via its page or profile itself.

## 4. Use images wherever possible

An image does not need translation. Pictures and graphics are much easier for international audiences to understand, especially if the company is not creating separate profiles for each region or language.

- **FACEBOOK**

Use the photo share functionality and make sure company's cover image portrays company's brand well.

- **TWITTER**

Use TwitPic or Instagram to frequently share photos with company's followers from around the world.

- **LINKEDIN**

Share URLs in which the pages have an enticing image; the image will be automatically pulled into the post.

5. Be relevant

Make sure that the company is informed about hot topics and sensitive issues in each of company's target markets, or hire someone to specialize in each market. Also, make sure the company is only posting relevant content for each audience – a news story in Australia may not be relevant to company's audience in Ireland.

Each of company's global blogs and social media profiles should contain topics relevant to that audience. On the company's blog can be included pieces such as:

- Educational guides, which can be applicable to multiple audiences;
- Thought leadership pieces that are new to certain cultures;
- Industry news from relevant regions;
- Product updates relevant to the region.

6. Learn colour connotations

Figure out what certain colours mean in different countries before designing company's blog and social media profiles. In most of Europe and the Americas, white is associated with purity and marriage. In Japan, China and parts of Africa, white is traditionally the colour of mourning.

7. Get local contributors

Recruit guest bloggers from each region to provide local insights that company cannot provide itself. This will keep the content on company's global blog fresh and varied, and relevant to the local audience. Also, with guest bloggers come inbound links from global domain extensions, so it will give company's blogs an SEO boost.

Recruit local help to manage and monitor company's foreign-language interactions. Translation services are great for the content schedule the company pushes out each month, but they are no substitute for native social engagement, especially if the company is using its social profiles as a customer support resource.

8. Interconnect each asset with links

Company's ultimate goal of participating in social media is likely to drive traffic back to company's website so the company can convert visitors into leads. Make sure the

company links to the corresponding blog in the *About Us* or URL sections of company's social profiles.

Also, link all of company's social media channels for each language together.

Company's goals here are to:

- Make it easy for people to find its other channels in their language.
- Make it easy for people who have landed in the wrong place to find the channels most relevant to them.<sup>309</sup>

## **Conclusion**

As we can summarize by the information presented in this thesis, the buzz marketing is like a virus and [social media marketing](#) is its main component. Social media is a great way to connect with company's audience and have a two-way conversation.

When targeting multiple nations, there are several challenges to plan for: being understood by an audience that speaks multiple languages; reaching an audience that lives across multiple time zones; supporting different interests, cultures, and regulations; segmenting social media efforts to the right audiences and prioritizing company's efforts in accordance with its resources.

---

<sup>309</sup> Diana, U. "The Complete Guide To Global Social Media Marketing", HubSpot, Unites States, p 62-68. Retrieved from <http://www.ciccorporate.com/download/the-complete-guide-to-global-social-media-marketing.pdf>

The six steps that the companies should go through while creating their global strategy are: define their audience; set their social media goals; choose their languages; learn cultural differences; choose social networks; and know localization capabilities on each social platform.

Company's global social media strategy is kept organized by defining hub for each audience; choosing social sites to target for each region and linking company's blog and social profiles.

After setting the channel strategy, it is time to make sure company's strategy aligns with its channel strategy following these steps: provide native translations; use correct spelling variations; use one language per blog; use images wherever possible; be relevant; learn colour connotations; get local contributors and interconnect each asset with links.

## References

1. Morrissey, B. (2007). 'Clients Try to Manipulate 'Unpredictable' Viral Buzz,' *Adweek*, 48 (12).
2. Gicquel, Y. (2006). *Le Buzz Marketing, Le Génie des Glaciers*.
3. Chebli, L., Gharbi, A. (2013). "The Impact of the Effectiveness of a Buzz Marketing Campaign on the Image, Awareness and Purchasing Decision: The Moderating Role of Involvement," *Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis, Tunisie*.
4. <http://searchcrm.techtarget.com>
5. Diamond, S. (2008), "Web Marketing for Small Businesses: 7 Steps to Explosive Business Growth", Sourcebooks Inc., Illinois.
6. Evans, D. (2008), "Social Media Marketing: An Hour a Day", Wiley Publishing Inc., Indiana, United States.
7. Diana, U. "The Complete Guide To Global Social Media Marketing", HubSpot, Unites States. Retrieved from <http://www.ciccorporate.com/download/the-complete-guide-to-global-social-media-marketing.pdf>

# FEATURES OF THE TRADE IN AGRICULTURAL PRODUCTS WITHIN THE INTERNATIONAL TRADING SYSTEM

**Biljana Ciglovska, PhD**

**International University of Struga**

**Armen Kadriu, PhD**

**International University of Struga**

## ABSTRACT

Today, there is almost no economy that does not strive for liberalization of the foreign trade, to ensure free access to its goods on foreign markets, especially in conditions of globalization, when all countries strive to remove the barriers that restrict the free trade movement of goods and services. This is exactly what the international trading system is pursuing through the process of institutionalizing international trade, which begins with the signing of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and continues with the creation of the World Trade Organization (WTO), as well as numerous international and regional organizations aimed at regulating international trade.

Particularly significant in the process of regulating international trade is the trade in agricultural products and their treatment in the international trading system. The vulnerability and actuality of this sector are a real challenge for studying and analyzing its conditions in the past and today, its role and significance, as well as the prospects for its further development.

The agricultural sector is a constant cause for disputes among many negotiating parties within international trade negotiations, due to the importance and significance of this sector for each economy, regardless the level of development achieved. Agricultural activity has always been the main and basic source of people's livelihood, as well as the starter of the economic development of every country and activity that deserves attention and special treatment. Therefore, this paper examines the main characteristics of the agricultural trade within the international trading system comprised in two periods, the period under the GATT regulations and the period under the WTO regulations.

**Key words:** *agricultural trade, international trading system, GATT, WTO, regulations.*

## INTRODUCTION

An international organization that is in charge of regulating international trade in agricultural products is the World Trade Organization (WTO), within which it is regulated by the 1995 Agreement on Agriculture. But before WTO constitution, international trade in agricultural products is partly covered within the GATT 1947, in which provisions there are certain gaps in regulating the trade in agricultural products.

Such gaps continue to exist and increase during the GATT function practice, leading to separation of the agricultural sector from the other sectors. For example, during 1955, the United States was exempt from the obligations they have under Articles II and XI of the GATT with regard to the import of agricultural products, and agricultural products were excluded from the new prohibition within the GATT regarding the application of export subsidies in 1955.

The creation of the Common Agricultural Policy (CAP), which provides high level of protection for the agricultural sector, is another proof of separation of this sector from the rest, as well as the possibility of using the "grandfather clause"<sup>310</sup> by the new signatory countries for the protection of its agricultural sector. For a long period, the high tariffs, non-tariff barriers, and subsidies are typical for the agricultural trade, all of which results in handicapping the agricultural trade and imposing even import bans, quotas, import duties, minimum prices and the like.

In addition, in the post-World War II period, the primary concern of the states is to increase domestic agricultural production and to feed the population, which is increasing day by day. Therefore, governments introduce measures to maintain market prices and administrative increase in prices for agricultural products. The use of import barriers, on the other hand, enables the unimpeded growth and sale of agricultural products that completely replace imports and contribute to the creation of production surpluses. In order to get rid of these surpluses, countries are beginning to intensify their export subsidies and thus reduce world market prices. These measures, together with overstated exchange rates, low-priced agricultural product policies and many other protectionist measures in developing countries have led to stagnation and even decline in the development of the agricultural sector.

---

<sup>310</sup> A measure within the GATT, according to which the new signatory countries are allowed to retain certain laws and rules that previously existed and applied, which are otherwise contrary to the provisions of the Agreement.

## 1. Features of the Trade in Agricultural products under the GATT regulations

While analyzing the characteristics of the trade in agricultural products, several periods can be distinguished. The first period is from 1951-1973 in which period the trade in agricultural products notes an average annual increase of 4.8%, which can be seen from the Table 1<sup>311</sup>. Namely, on the global level, the trade in agricultural products in the second half of the XX century begins to increase gradually, due to the recovery of the countries from the war and the improvement of their economic development, and due to the increased income in the world economy as a result of the "golden period of capitalism "and the introduction of the Bretton Woods system<sup>312</sup>. During this period, numerous regional trade agreements are concluded, which greatly facilitate the exchange and increase the volume of the trade.

The creation of the European Economic Community (EEC) in this period, the reduction in the prices of agricultural products and the stability of foreign exchange rates that lasted until the early 1970s, also contributes to the development of trade in agricultural products.

**Table 1. Average annual growth rate of trade in agricultural products by volume (in %) for the period 1951-1985**

Period	Average Growth Rate
1951-1973	4.8
1974-1980	5.1
1980-1985	2.4

Source: The insertion of agriculture in international trade, 1951 – 2000, Department of Applied Economics and Economic History, University of Zaragoza, Faculty of Economics and Business Studies

<sup>311</sup> R. Serrano, V. Pinilla, *The Evolution and Changing Geographical structure of World Agri-food Trade, 1950–2000*, AFC, Working paper, Nr. 6, 2010, p. 7

<sup>312</sup> G. Aparicio, V. Pinilla, R. Serrano, *Europe and the international agriculture and food trade, 1870–2000*, IEHC Helsinki session 60, 2006, p. 9

But in the early 1970s this growth in the trade in agricultural products was hampered by the energy crises that arise in this period, the food crisis, the emergence of inflation and the volatility of exchange rates as a result of the collapse of the Bretton Woods system and the global instability in the world.

Despite the recession, the volatility and rising trade barriers in trade, agricultural exports, according to the data from table 1, grew at an average rate of 5.1% in the period 1974-1980<sup>313</sup>. The effects of the crises are also transmitted during the 1980s, when the economic crisis particularly affected developing countries. At the same time, the demand for agricultural products is reduced, their prices are reduced, which leads to a decrease in farmers' incomes, their access to loans and additional financial resources is limited, and they are forced to reduce the volume of their agricultural production. As a result of such conditions, the trade in agricultural products in the early 1980s increased at a much lower rate of 2.4% in the period 1980-1985<sup>314</sup>.

The increased protectionism during the 1980s and the use of non-tariff barriers for limiting the international trade, especially by developed countries, significantly complicate international trade in agricultural products. Therefore, GATT is under increasing pressure to find a solution and regulate the trade in agricultural products. The only solution to this problem can be brought by the GATT political authority, which in 1986, with the launch of the Uruguay Round of Negotiations, set the problem at the center of the negotiations<sup>315</sup>. Based on the different periods in the development of trade in agricultural products, as well as the trends characteristic for them, one can be concluded that any increase in the level of protectionism in international trade is a consequence of a certain crisis situation in the world economy, in response to which all countries recourse to the use of safeguards for their national economies.

This is exactly what happens after the second oil crisis between 1973 and 1974, when countries' governments tighten their monetary and fiscal policies, which resulted in economic stagnation that particularly hit developing countries. As a result of this situation, the imports demand is reduced, which leads to excessive production and sharp decrease in the products prices on the international market and worsening of the terms of trade especially for the developing countries. The application of protection measures in these conditions is inevitable, but still it should be limited in time.

Regarding the structure of the trade in agricultural products, from the data in Figure 1 it can be seen that the basic products such as cereals, plant products and textile fibers participate in the 50s of the last century almost 38%, but at the end of the 20th century their share was reduced to 28%. This decline is due to the replacement of textile fibers, rubber and sugar with

---

<sup>313</sup> R. Serrano, V. Pinilla, o p. cit., AFC, Working paper, Nr. 6, 2010, p. 9

<sup>314</sup> Ibid., p. 10

<sup>315</sup> V. Mosoti, A. Gobena, *International trade rules and the agricultural sector*, Selected implementation issues, FAO legislative study 98, FAO Rome 2007, p. 36



their industrial surrogates. The development of the chemical industry enables the replacement of natural textile fibers and cotton with polyester and nylon.

Similarly happens with some food products like sugar, which is replaced by a sweetener obtained from corn and artificial sweeteners. Low-value products are gradually starting to be replaced with products with higher processing and higher value, such as milk and dairy products, meat and meat products, fruits and vegetables despite the fact that the degree of protection of these processed products increases .

**Figure 1 Percentage composition of international agricultural trade by product group**

<b>Group</b>	<b>1952-59</b>	<b>1959-66</b>	<b>1966-73</b>	<b>1973-80</b>	<b>1980-87</b>	<b>1987-94</b>	<b>1994-00</b>
<b>Bulk commodities</b>	<b>37.3</b>	<b>38.0</b>	<b>35.4</b>	<b>35.1</b>	<b>34.0</b>	<b>30.2</b>	<b>28.0</b>
Bulk cereals	14.9	16.0	14.9	16.7	16.3	13.6	12.4
Textile fibres, not manufactured, and waste	12.3	10.7	8.4	6.4	5.4	4.8	4.0
Livestock	7.3	8.0	8.6	8.1	8.1	8.1	7.7
Oil seeds, oil nuts and oil kernels	2.9	3.4	3.6	3.9	4.1	3.7	4.1
<b>Plantation crops</b>	<b>31.1</b>	<b>27.0</b>	<b>26.1</b>	<b>23.0</b>	<b>21.9</b>	<b>22.4</b>	<b>21.9</b>
Sugar, sugar preparations and honey	11.0	9.4	8.6	6.6	7.0	7.1	7.5
Coffee, tea, cocoa, spices & manufacs.	12.6	11.3	11.6	10.7	10.0	10.8	9.5
Tobacco, unmanufactured	3.6	3.6	3.5	3.5	3.0	2.7	3.1
Natural rubber	3.8	2.7	2.6	2.2	1.9	1.7	1.7
<b>High value food</b>	<b>19.6</b>	<b>22.6</b>	<b>25.0</b>	<b>27.2</b>	<b>26.9</b>	<b>27.4</b>	<b>27.2</b>
Meat and preparations	8.1	8.1	8.4	8.7	9.0	9.5	10.1
Dairy products and eggs	4.0	4.3	4.5	5.2	5.7	5.1	4.8
Fruit and vegetables	7.5	10.3	12.1	13.3	12.2	12.8	12.2
<b>Processed products</b>	<b>12.0</b>	<b>12.4</b>	<b>13.5</b>	<b>14.8</b>	<b>17.2</b>	<b>20.1</b>	<b>22.9</b>
Prepared cereals	0.8	0.8	1.1	1.3	1.8	3.4	4.5
Feed. Stuff for animals excl. Unmilled cereals	1.7	2.4	2.9	3.6	4.5	5.4	5.4
Miscellaneous food preparations	0.7	0.9	1.1	1.3	1.8	2.6	3.6
Beverages	5.9	5.4	5.2	4.8	4.3	3.6	3.7
Animal and vegetable oils and fats	3.0	2.9	3.2	3.9	4.8	5.1	5.9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source: Authors' compilation, based on FAO (1947-2000), Faostat, FAO (2004a), UN Comtrade (2003) and WTO (2003)

The structure of the global trade in agricultural products has changed since the 1980s, when the greatest growth in the trade, according to the data from Figure 1, has the processed products whose share of 14.8% during the 1980s increases to 20.1 % during the 1990s, followed by foods of higher value (fruits, vegetables, milk, meat and processed milk and meat), accounting for 27% of the global trade in agricultural products. In exports from developing countries, the importance of their traditional tropical products, such as coffee and cocoa, is significantly declining, but the largest gains are realized by exports of fruits and vegetables. For those products that are

protected, such as cereals, the growth of exports during the 1990s was due to the growing exchange between developing countries.

During GATT, the terms of trade of developing countries are less favorable compared to those of the developed countries, especially due to the high vulnerability and variability of world prices of agricultural products. Developed countries, due to the support measures they apply to their agricultural products, reduce the level of global prices on one hand and reduce the competitiveness of farmers from developing countries on the other.

## **2. Features of the Trade in Agricultural products under the WTO regulations**

Trends in trade in agricultural products in this period indicate the efficiency and importance of the Agreement on Agriculture as well as its positive impact on the development of trade in agricultural products and the promotion of developing countries. This trend is due to the integration of agriculture and trade in agricultural products under the control of the WTO, the reduction of trade barriers as a result of the process of liberalization of the international market for agricultural products on the basis of the Agreement's provisions. The parallel increases in the number of RTAs covering the trade in agricultural products, the accelerated growth in post-crisis incomes, especially in the Asian countries, contribute to increasing the volume of trade in agricultural products.

During the 1990s, the global economy and trade experienced significant growth, which reached their peak during 1996 and 1997, as can be seen from the data in Table 4. The growth is due to the fact that, from the 153 WTO member states, 126 have seen an increase in their per capita income. All three sectors, agriculture, mining and industry registered trade growth. According to WTO annual reports, the volume of agricultural exports is rising as a result of increased exports from North America, Latin America and Asia, but agricultural production, according to the data in Table 4, decreased in 1997 compared to 1996 from 4.5% to 1.5% respectively. Thus, the export of both groups of agricultural products (food and agricultural raw materials) was lower in 1997 compared to 1996 (as a result of the financial crises that started in Asia in the second half of 1997), but in volume exports of agricultural products in 1997 note an increase of 6.5%<sup>316</sup>.

In 1998, global production and trade experienced a rapid decrease due to several conditions in the world. Namely, although financial crises in Asia take place in June 1997, their full effect on global trade flows is felt in 1998. The recession affecting Japan also greatly slows down the recovery of countries affected by the crisis, limiting their export opportunities. In the second half of 1998, financial problems that arise in Russia and Brazil have greatly influenced regional trade flows.

According to the WTO's annual statistical reports, during 1999, the global economy and international trade recover and rise as a result of Asia's recovery from financial crises and

---

<sup>316</sup> WTO, World Report 1998, p10.

continued high growth in North America, which have been stimulating the development of international trade. The increase of merchandise exports from developing countries by 9% is significant, with their share in international trade increasing to 26.5%<sup>317</sup>. However, despite this increase in the trade in goods, the trade in agricultural products declined slightly due to the low prices of agricultural products, as a result of which the value of agricultural raw materials has been decreasing successively over three years.

Unlike in 1999, already in 2000, world production and trade grew by 4.5%, or 12%, which is the highest increase in the last 10 years. The reason for this is the significant increase in the global GDP of 29%<sup>318</sup>, which positively and stimulative affects the world economy. International trade in agricultural products increased by 8%, which can be seen from the Table 2, while agricultural production is growing almost in all regions. Developing countries have the largest contribution to the expansion of trade during this year, whose GDP has grown by 5%, while exports from developing countries have increased by 15% in total exports of goods, but still mostly account for industrial products. During this period, the volume of intra-regional exchange of agricultural products among the Asian countries, which accounts for 14%, covers almost 2/3 of the agricultural exports of the region<sup>319</sup>.

In 2001, according to the data in Table 2, the sharpest decline in global production and the reduction of world trade was remarked (for the first time since 1982, world trade registered negative growth). In contrast to the trade in industrial products, which dropped by 3%, the trade in agricultural and mining products registered a slight increase of 1.5%<sup>320</sup>. This flexibility in the trade in agricultural products is due to the recovery of Latin American exports, the continued export boom of the countries in transition and the average Asian export growth.

After the fall of the world trade, 2002 is in the sign of recovery, which is the main stimulus for the increased demand for imports of products in the growing Asia, the countries in transition and the United States. China has continued strong economic growth, three times larger than the world's. In the course of 2002, all three sectors (agriculture, industry and mining) experienced positive growth, with the increase in the trade in agricultural products exceeding the growth in their production, which was due to the increased prices of agricultural products and the increased number of Regional Agreements for free trade.

The world economy continues to record positive and dynamic economic growth and overall trade growth in the coming years as a result of the increased demand in the US and West Asia. The prices of all products are increasing and in 2003 reach the highest level (after 1995). The significance of agricultural products and their share in international trade is increasing more and more, as the level of liberalization of this sector increases on a global level, under the influence of long-standing and multilateral trade negotiations within the WTO.

---

<sup>317</sup> WTO, World Report 2000, p.11

<sup>318</sup> International Trade Statistics 2001, WTO, p. 1

<sup>319</sup> Ibid, p. 15

<sup>320</sup> Ibid p. 2

**Table 2. Growth in the volume of world exports and production in the period 1990-2009 (in %)**

			1990-97	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009				
<b>World merchandise exports</b>			<b>6.5</b>		<b>5.0</b>	<b>5.0</b>	<b>12.0</b>	<b>-1.5</b>	<b>3.5</b>	<b>5.0</b>
	<b>9.0</b>	<b>6.5</b>	<b>8.5</b>	<b>6.0</b>	<b>1.5</b>	<b>-12.0</b>				
Agricultural products			4.5		1.0	2.5	8.0	1.5	3.5	3.5
	3.5	6.0	6.0	4.5	2.5	-3.0				
Fuels and mining products			4.5		6.5	-4.5	0.5	1.5	1.0	4.5
	5.5	3.5	3.5	3.0	0.5	-4.5				
Industrial products			7.0		5.5	6.0	14.5	-2.5	4.0	5.0
	10.0	7.5	10.0	7.5	2.0	-15.5				
<b>World production</b>			<b>2.0</b>		<b>1.5</b>	<b>2.5</b>	<b>4.5</b>	<b>-1.0</b>	<b>2.5</b>	<b>3.5</b>
	<b>4.0</b>	<b>3.0</b>	<b>3.0</b>	<b>4.0</b>	<b>-0.5</b>	<b>-5.0</b>				
Agriculture			2.0		1.0	1.5	1.0	0.5	1.5	2.5
	3.0	2.0	1.5	2.5	3.0	0.5				
Mining			2.0		1.5	-2.0	3.5	0.0	0.0	3.5
	4.0	1.5	1.0	0.0	1.0	-2.0				
Industry			2.0		2.0	3.5	6.0	-1.5	3.0	3.5
	4.0	4.0	4.0	5.0	-1.5	-7.0				
<b>World GDP</b>			<b>2.0</b>		<b>2.0</b>	<b>2.5</b>	<b>4.0</b>	<b>1.5</b>	<b>1.5</b>	<b>2.5</b>
	<b>3.5</b>	<b>3.0</b>	<b>3.5</b>	<b>3.5</b>	<b>1.5</b>	<b>-2.5</b>				

*Source: WTO, Statistical Reports (1997-2010)*

After the maximum level of development in 2004, global economic growth declined during 2005, mainly as a result of the weak economic activity of Europe, the United States and the numerous emerging markets of (R. Korea, Taipei and Brazil). Low economic activity globally causes a decrease in the expansion of world trade in goods and services.

But, despite the global weak economic growth, from the data in the Table 2, it can be seen that trade in agricultural products in 2005 grew by 6.0%, due to the renewed export of North America in 2005, the continued export of agricultural products from South and Central America (16%) and the increased export of agricultural products from Europe. In 2006 according to the data in Table 2, due to the increase in world trade and world GDP, trade in agricultural products increased by 6%. Exports of agricultural products are the highest in Central and South America by 24%, and international trade is again in the sign of intra-regional trade. Europe, Asia and North America have also seen a significant increase in exports of agricultural products. This increase is due to the increased prices of cereals by 21% and the increased prices of agricultural raw materials by 10%<sup>321</sup>.

During 2007, world trade experienced a slight stagnation and decline as a result of declining demand from developing countries, but also due to the many uncertainties in global markets, such as the restructuring of exchange rates and price fluctuations. The trade in agricultural products according to the data in Table 2 is reduced by 4.5%.

As a result of the increase in prices of agricultural products (especially cereals and vegetable oils) of 14%, the export of agricultural products increased by 19.5% in value in 2007<sup>322</sup>.

Such a rise in world trade continues in the first half of 2008 until September when the negative impact of the financial crisis in all regions is beginning to feel. Europe is experiencing the largest drop in trade flows of 16% in the second half of 2008, while Asia's exports are down by 5% and North America by 7%<sup>323</sup>. The intra-regional trade also greatly diminishes, even with a greater percentage of trade between the regions. Export of primary products increased in the first half of 2008, due to their increased prices, but in the second half it significantly decreased and with a higher rate continues to decline in the first half of 2009.

The first half of 2009 saw an even greater decline in exports to all regions, due to increased protectionist measures that countries are taking over because of the negative consequences of the financial crisis, as well as the decline in product prices due to the global recession, but in many Developing countries food prices remain high.

Despite the global decline in the economy, production and trade, it is considered that the agricultural sector and trade in agricultural products are more resistant to global economic crises, as it is a sector that is the main food supplier for the population and which has lower income elasticity. But this should not mean that this sector is immune to global disorders.

The following year 2010, international trade has two significant trends. The first is the continuing growth and increasing prominence of Preferential Trade Agreements (PTAs), whose number in the last 2 decades has increased to around 300 active PTAs.

Secondly, the content of PTAs continues to evolve and deepen, reflecting important changes in the world economy. As we can see in Figure 2, after the sharp decline of the international trade in agricultural products in 2009, modest growth is noticed in 2010 and significant growth of 21% in 2011.

This was partly due to increases in the prices of food and agricultural raw materials, which posted record growth of 20 per cent and 23 per cent respectively<sup>324</sup>. India's exports increased by an astounding 49%.

---

<sup>321</sup> International Trade Statistics, WTO 2007, p. 38

<sup>322</sup> International Trade Statistics, WTO 2008, p. 2

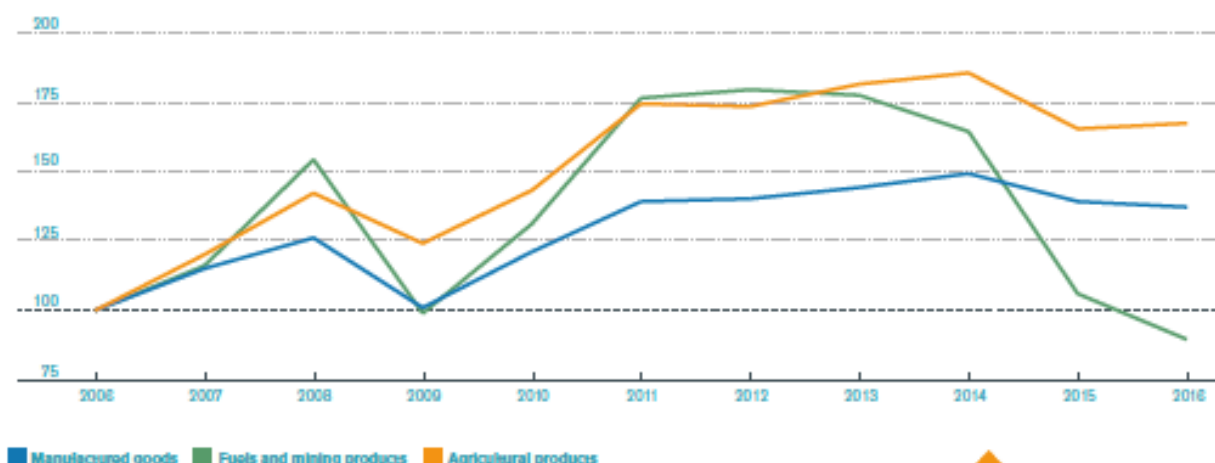
<sup>323</sup> International Trade Statistics, WTO 2009, p. 3

<sup>324</sup> International Trade Statistics, WTO, 2012, p. 56

World exports of agricultural products stagnated at US\$ 1,657 billion in 2012, mainly as a result of depressed prices. Prices of food dropped by 0.4% while those of agricultural raw materials increased modestly by 1.6%<sup>325</sup>. The World GDP growth rate in 2012 fell to 2% as the global economy struggled under the influence of natural disasters, financial uncertainty and civic conflicts. World exports of agricultural products increased by almost 6% to US\$ 1,745 billion in 2013 following stagnation in 2012<sup>326</sup>. The growth rate is three times higher than the world average for all goods (2% in 2013). Exports of food increased more markedly (6%) than exports of non-food agricultural products (3%). Prices of food and agricultural raw materials remained fairly stable compared with the previous year. After the continuous moderate growth of the world GDP and trade in agricultural products in 2014, sharp decline in trade in agricultural products and world's GDP is noticed in 2015. The world exports of agricultural products grew only 1.3% in 2015. The weakness of trade in 2015 was due to a number of factors, including an economic slowdown in China, a severe recession in Brazil, falling prices for oil and other commodities, and exchange rate volatility.

As, shown in Figure 2, 2016 is characterized with continuing weakness in the global economy and low commodity prices which had negative impact on global import demand. Merchandize exports fell by 3.3% and the world GDP dropped to 2.3%, down from 2.7% in 2015. Despite the decline of 3.3% of merchandize exports, exports of agricultural products registered a slight increase of 1%<sup>327</sup>.

**Figure 2. World merchandise trade by major product grouping, 2006-2016**



<sup>325</sup> International Trade Statistics, WTO, 2013, p. 52

<sup>326</sup> International Trade Statistics, WTO, 2014, p. 56

<sup>327</sup> International Trade Statistics, WTO, 2017, p. 32

## CONCLUSION

From the analyzed periods, it can be concluded that agricultural exports are mostly directed within the regions themselves, which is due to the possibility offered by the WTO despite the efforts for global liberalization of trade, to conclude separate regional trade agreements. Except in 2001 when the world economy and international trade experienced a significant decline and when the export of agricultural products from all regions had a negative sign, in the remaining periods, exports are growing rapidly within the regions. Such trends are a result of the overall positive development of the world economy, the advancement of the fast growing developing countries, the increase in incomes in these countries, and at the same time increasing their demand for import of agricultural products and food, the continuous increase in prices of agricultural products and food, the demand for biofuels and the like. These results are due to the WTO's great efforts to liberalize international trade, which is being implemented extensively by developing countries that gradually become aware of its benefits and unilaterally liberalize and facilitate their foreign trade. Only developed countries are those who manage to act contrary to WTO commitments and find hidden ways of protecting their interests, their national markets and producers despite the public proclamations and statements of free and unobstructed trade.

Even now, in conditions of global economic crisis and instability on world markets, developed countries are the ones that first recourse towards the use of some protectionist measures for their national economies, instead of facilitating and liberalizing the trade exchange, which is a driving force for the economy in times of crisis and recession. The WTO constantly emphasizes and indicates appeals to its member countries to restrain from applying the so-called murky protectionism during the global recession, and to align their various positions as soon as possible with regard to the further liberalization of international trade for the final conclusion of the Doha Round of negotiations.

## REFERENCES:

1. A.Thirlwall, Trade, Trade liberalization and Economic growth:Theory and evidence, Economic research paper No.63, The African Development Bank, 2000
2. E.Bonilla, S.Robinson, M.Thomas, Y.Yanoma, *WTO, Agriculture and Developing countries:A survey of issues*, IFPRI, January 2002
3. G.Aparicio, V.Pinilla, R.Serrano, *Europe and the international agriculture and food trade, 1870-2000*, IEHC Helsinki session 60, 2006
4. G.Benson, M.Marchant, P.Rosson, *US Agriculture and International trade*, Texas Agriculture Extension Service, The Texas A&M University System, RM6-4.0 4-98,
5. GATT , *The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade* ; Geneva, July 1986
6. Heisey, P.W. *Agricultural Research and Development, Agricultural Productivity and Food Security*, - Agricultural Information bulletin No 765-10, USDA, June 2001.
7. Johansson, R., Peters, M., House, R., *Regional Environment and Agricultural Programming model*, Technical Bulletin No 1916, March 2007.
8. M.A.Aksoy, J.C.Beghin, *Global agricultural trade and developing countries*, The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2005

9. R.Serrano, V.Pinilla, *The Evolution and Changing Geographical structure of World Agri-food Trade, 1950-2000*, AFC, Working paper, Nr.6, 2010
10. Regimi, A., Gehlar, M., *New Directions in Global Food Markets*, Agricultural information bulletin No 794, February 2005.
11. Trostle, R., *Global Agricultural Supply and Demand* , WRS 0801, May 2008, USDA
12. USDA Agricultural Projections to 2017 – Long-term Projections Report, OCE-2008-1, February 2008.
13. V.Mosoti, A.Gobena, *International trade rules and the agricultural sector*, Selected implementation issues, FAO legislative study 98, FAO Rome 2007
14. WTO, International Trade Statistics Reports (2007-2017)
15. WTO, World Trade Reports (1997-2017)



## **TIPARET E PERGJITHËSHME TË PROCEDURAVE PËR TRAJTIMIN E NJË DËMI TË SIGURUAR**

**Msc. Nazmi Maksutaj Phd cand.Prof.Kolegji "FAMA"**

**Msc.Mimoza Bytyqi-Maksutaj Phd cand.Prof.Kolegji I Shkencave Mjekesore"Rezonanca"**

### **HYRJE**

Për tu percaktuar dhe definuar trajtimin e një dëmi të siguar duhet,të trajtohen të gjitha kushtet e pershkruara në kontratë,pa perjashtuar hulumtimin e marrë se si ka ndodhur dëmi.Ne këtë temë janë perfshirë disa rregullore të cilat perdoren në kompanit e sigurimeve dhe të risigurimeve internacionale.Duke u perfshirë në tiparet e pergjithëshme të procedurave të një dëmi të risiguar kompanit e sigurimeve duhet të marrin masa adekuate për sigurimin e cilit do objekti,biznesi,prone apo edhe jetes së njeriut.Gjithashtu njoftimi I dëmëve ka rëndësi të veqantë që duhet të veprohet nga të dyja palet ,si nga siguruesi ashtu edhe nga risiguruesi.Premija e percaktuar për sigurim mund të jetë jo adekuate për ti paguar të gjitha dëmët dhe shpenzimet pergjetë vlefshmërisë te polices se sigurimit.Vetem pas perfundimit të periudhes së mbuleses siguruese siguruesi mund të percaktoj humbjen e tij aktuale dhe shpenzimet.Në këtë rastë premia e paguar në avanc do të jenë të mjaftueshme per të paguar të gjitha dëmët dhe shpenzimet si dhe të sigurojn profitë.

## **TIPARET E PËRGJITHSHME TË PROCEDURAVE PËR TRAJTIMIN E NJË DËMI TË SIGURUAR**

Produkti sigurues është I veqantë për arsye se cilësia e tij mund të vendoset në provë vetëm nëse diqka nuk shkon mirë.Për arsye se mënyra e trajtimit të një dëmi do të ketë ndikim të rëndesishem në aspektin e marketingut,operacionil dëmeve duhet të

menaxhohet mirë.Procedurat per trajtimin e një dëmi variojnë sipas llojit të mbulimit,sasisë së dëmit së siguruar dhe nëse bëhet fjalë për një dëm të siguruar në nivel personi apo në nivel biznesi.

Njoftimi I një dëmi të siguruar:

-I mundëson siguruesit të ndërmarrë hapa për të hetuar hapin e siguruar në mënyrë që të minimizojë ekspozimin e tij ndaj polices.

-Mundëson që vlerësuesit të dëmit dhe avokatët të caktohen siq duhet.

-Lejon të hetohet rrethanat në mënyrë që të mos humbasin hollësitë e provave.

-U jep siguruesve mundësi të shqyrtojnë dëmshpërblimet të mundëshme nga një palë e tretë.

Termi palë e tretë ka nevojë për disa shpjegime të cilat cilësohen si jo mirë të informuara ndaj palëve te siguruara.

-Pala e tretë (KASKO) është personi/kompania e siguruar në kompaninë e sigurimeve.

-Pala e dytështë kompania siguruese.

-Pala e tretë I referohet gjithkujt të përfshirë në ngjarjen e humbjes e cila mund të pasojë ose jo më një dëm te siguruar.P.sh në sigurimin e një mjete motorik,pala e trtë mund të jetë një shofer tjetër (pronar tjetër të automjetit),ose person tjetër pasagjer apo këmbësorë.

Është e rëndësishme që përdoruesi I policës të njoftoj për një dëm të shkaktuar sa më shpejtë në mënyrë që të mos kalojnë afatete e parashikuara.Siguruesi ka nevojë për një system të gatshëm,me të cilin t’I përgjigjen procedurave përkatëse-ata duhet të jenë në gjendje të argumentojnë përgjigjen e tyre ndaj procedurave në fjalë me fakte dhe prova,çështja kyçe është njoftimi I shpejtë I ngjarjes së humbjes nga I siguruari (p.sh. përdoruesi I policës e informon siguruesin sapo të ndodh një aksident,duke dërguar letra me post,fax ose mesazhe në email,si dhe dokumente të marra nga pala e tretë) dhe shqyrtimi I saj nga siguruesi menjëherë bëhet njoftimi për të marrë detaje sa më te kiarta.

Njoftimi I një dëmi është përgjegjësi e të siguarit dhe percaktohet si një nga kushtete e policës,njoftimi I menjëhershëm kërkohet brenda kufijëve kohor të përcaktuar mëpare.Sapo të jetë njoftuar dëmi,I siguruari duhet të plotësojë një pyetësor në të cilin kërkon detaje nga I siguruari për incidentin që shkaktoj dëmin si dhe dëmin e vet (p.sh.

koha,vendi,natyra e humbjes dhe vlerat e përafërta financiare të dëmit).Megjithese shumë sigurues vazhdojnë të përdorin formularë dëmsh,të tjerët mjaftojn me shënimin e të dhënave të marra përmes telefonit apo edhe teknologjisë me foto.

Duhet të vërehet se,kur në terma të përgjithshëm,prishet një kusht I polices,kjo I jep të drejtë siguruesit t'i shmangët detyrimin dhe kështë të mohoj mbulimin.

Për këtë arsye,nëse I siguruari nuk arrin të njoftoj dëmin e siguruar,le të themi përafërsisht dy vite,siguruesi duhet tatrajtojë atë me githë faktin se një kusht I sigurimit të polices teknikisht është prishur.Një vonesë njoftimi nga I siguruari nuk e lehtëson siguruesin nga barra e detyrimit.E vetmja anë positive është se,me ndihmen e këtyre klauzolave,ky I fundit mund të ulë shumën e paguar një të tretën të demtuar,gjithashtu kjo nuk ndodh shpesh ne praktikë.

### **1.Procesi I trajtimit të një dëmi.**

Pjesa më e madhe e dëmeve trajtohet nga departamenti I dëmeve.Ku çdo palë ka fushën e vet të përgjegjësisë.

I siguruari është përgjegjës të provojë:

\*Humbjen e pësuar nga një rrezik I siguruar në një policë (një pjesë më të madhe të këtyre rasteve bëhen më anë te plotësimit të një formulari).

\*Vlerën e sasisë së humbur.

\*Shtrirja dhe natyra e provave ndryshon sipas policave,ndërsa varet edhe nga kushtet e kontratës.<sup>3</sup>

\*Siguruesi duhet të kontrollojë që:

\*Mbulimi nga polica ishte I vlefshëm në kohën kur ndodhi humbja.

\*I siguruari është personi/subjekti që ka pësuar humbje.

\*Rreziku mbulohet nga polica.

\*I siguruari ka vepruar me kushtet e policës (gjatë njoftimit etj)

\*Nuk bëhet fjalë për përjashtime të mundëshme.

### **2.Angazhimi I një vlerësuesi dëmsh dhe personave te tjerë.**

Në rastet e caktuara kur kemi dëm për të vlerësuar departamenti I dëmeve mbanë vlerësues për dëme të mëdha ose të ndërlikuara.

Një vlerësues dëmi është ekspert në procesin e trajtimit të një dëmi,nga faza më e herëshme deri ne likudimin e tij.

Gjatë këtij procesi ai kujdeset që:

- \* Të ruhen intereset e të siguruesit
- \*Kur ndodhi ngjarja e rrezikut mbulimi është I vlefshëm dhe I përshtatshëm.
- \*Të minimizojë shtrirjen e humbjes
- \*Të kryejë likudim të menjëhershëm.

### **Një vlerësues dëmi duhet të sigurojë:**

\*Një raport paraprak për dëmin e siguar,duke e shoqëruar edhe me fotografi që mbulojnë fakte bazë mbi të siguarin dhe humbjen.Kjo është shumë e ngjashme me përgjigjet që kërkon nga pyetjet e bëra në një formular dëmsh.Përveq kësaj raporti paraprak këshillon shumë që duhet të rezervojë siguruesi për pagesën,komente mbi përshtatshmërinë e mbulimit,jep një përshkrim të plotë të pasurisë së siguar,si dhe I tregon siguruesit për ecurinë e trajtimit të dëmit ne fjalë.

Një raport përfundimtarë I cili jep detaje të plota të ngjarjes dhe detaje mbi vlerësimin e humbjes së ndodhur.

Këto raporte duhet te kontrollohen nga punonjësit e departamentit të dëmshpërblimi dhe më as të kryhet dëmshpërblimi.

Nëse as vlerësuesi I dëmeve,as siguruesi nuk kanë njohuritë e duhura për të trajtuar ndonjë aspekt të veçantë të dëmit të siguar,ka një sërë ekspertësh të tjerë që mund të merren me këto punë,të tillë si:

- \*Specialist teknik (për zjarrëvëniet)-për të gjetur shkaktuesit e zjarrit.
- \*Mjeku ligjor-për të vërtetuar një lëndim.

### **3.Likuidimi I dëmeve**

Likuidimi I një dëmi ka të bëjë me pagesën financiare të një shume arash të sigurimit.Për nga këndvështrimi I të siguarit,kjo përfaqëson fazën e fundit të procedurës së trajtimit të dëmit.Dëmi është njoftuar,të gjitha palët kanë kryer

detyrimet e tyre respektive dhe gjithë sa mbetet është edhe dëmshpërblimi. Sidoqoftë, duhet të dihet se kur një dëm nuk pranohet as nga siguruesi dhe as nga gjykata i siguruari nuk merr dëmshpërblim.<sup>4</sup>

Një pjesë më të madhe të rasteve, procesi i likuidimit fillon nga caktimi i dëmshpërblimit brenda kufijve të policës. Sapo një i siguruar të jete i bindur se një dëm është i vlefshëm që do të thotë sipas përfshirjes të të gjitha pikave brenda kontratës duhet që ai të përcaktoj shumën përkatëse.

Lloji dhe shuma e pagesës do të varen nga:

\*Natyra e mbulimit

\*Përshtatshmëria e mbulimit

\*Aplikimi i kushteve, të cilat përcaktojnë sasinë e pagueshme.

-----  
Hajredin Gjomakaj-Menaxhmi i dëmeve në sigurime-faqe 48

Introduction to insurance-D S Hansell.London 1996

Në vazhdim do të shqyrtojmë natyrën e mbulimit e cila përcakton shumën që siguruesi ka pranuar ta paguaj në përgjigje të dëmit të trajtuar.

Kontrata mund të ngrihet mbi bazen e :

\*Një garancie

\*E kthimit

\*Një police të paravlerësuar-që do të thotë një kontratë ku shuma që duhet paguar në rastin e një humbje të rësore caktohet më parë dhe njihet si vlera e miratuar.

\*Një marrëveshje për të paguar një shumë specifike-siq janë sigurimet e jetës dhe aksidentet.

Claims Management in UK General Insurance 2007

#### **4.Kontrata e garancisë.**

Sasia e dëmshpërblimit brenda një kontrate garancie duhet të jetë e mjaftueshme që ta vendos të siguarin në të njejtën pozitë financiare pas humbjes ashtu siq ishte më parë. Një vlerë nuk mund të zëvendësohet me jetën e as pjesët e trupit të njeriut, prandaj sigurimi mbi jetën dhe polecat e aksidenteve nuk janë kontrata të garancisë, për dallim nga ndryshimet me polecat e pasurisë dhe detyrimeve.

Dëmet e shkaktuara në pasuri, marrin rastin e rënies së një zjarri në fabrikë. Ai paraqet problem të natyrshme në përcaktimin e vlerës së humbjeve. P.sh. një makineri e sjellë pesë vjetë më parë për pesëdhjetëmijë euro, e cila është përdorur pa ndërprerë për këto pesë vite, është e qarte se nuk vlen më pesëdhjetëmijë euro dhe si rrjedhojë as vlera e humbjes nuk është aq.

Duke u përpjekur të vendoset i siguarin në pozitën financiare pas dëmtimit të makinës, ashtu siq ishte para tij do të jete e vështirë (për dëme të permasace të mëdha kjo bëhet nga një vlerësues i specializuar dëmsh, inxhinier, mbikqyrës ose përgjegjës reparti).

-----  
Claims Management in UK General Insurance 2007

Aty ku makineria është shkatërruar tërësisht, masa e garancisë do të ishte zëvendësim i kostos me një sasi më të vogël për amortizim për shkak të përdorimit dhe konsumimit

.Në rast të një dëmi të pjesëshëm garancia do të riparohet me një kosto më të ulët se amortizimi normal.<sup>5</sup>

Ta zëmë se makineria ka një afat përdorimi 10 vjeçarë, ajo ka kaluar gjysmën e jetës dhe kjo është një masë amortizimi. Kostoja e zëvendësimit të makinerisë sot është 90 mijë euro. Garancia do të ishte sa gjysma e kostonë së zëvendësimit, që është e barabartë me shumën 45 mijë euro dhe duhet të jetë shumë e siguar. Vërejmë se kjo shumë varet nga niveli i amortizimit dhe kostonë së zëvendësimit. Ndërsa kostot e zëvendësimit rriten çdo vitë, ashtu rritet edhe shuma përfundimtare e siguarit. Kjo mund të shkaktojë probleme si për të siguarin edhe për siguresin.

Dëmet e detyruara në këto lloje dëmsh është pak më e lehtë të vendoset për garancinë. Një policë dëmshpërblimesh i siguron garanci të siguarit në lidhje me të drejtat e pagesës të dëmit të siguarit. Polica nuk përcakton sasinë në shumë raste këtu e zgjedh gjykata. Në dëme të detyrara, shuma përcaktohet në mënyrë të drejtëpërdrejtë

nga siguruesi si dhe pala e tretë e dëmtuar dhe ka që qëllim të konpenzojë dëmtimë pasurie,fitimi,vuajtje,dhimbje,paaftësi dhe kosto ligjore.

## **5.Kontrata e komnzimit me zëvendësim**

Sasia e pagesës së nje dëmi në kontratën e kompenzimit me zëvendësim varet nga kostoja e këtij të fundit.Kjo është diçka e re në vend të së vjetrës dhe shumë sigurues banesash,pajisjesh shtëpiake përdorin këto shprehje në tregun e tyre.Zëvendesimi shmang vështirësitë në përcaktimin e vlerës së humbjes brenda kufijve të kontratës së garancisë.

Në rastin e makinerisë që përdorëm pak më lartë,I sigurai duhet të përcaktoj shumën e siguruar të koston së zëvendësimit.E dimë se eshte 90 mijë euro por humbjba mund të mos ndodhë deri në fund të vitit të siguruar.Nevojitet që I siguruari të përllogarisë koston e zëvendësimit,e cila mund të jetë më e lartë se zëvendësimi I makinerisë.Duhet pasur parasysh se gjatë blerjes së këtij tipi mund të ketë vonesa

## **6.Përshtatshmëria e mbulimit**

Shuma që paguan një sigurues do të kufizohet me rastin e policave të pronës ose kufirit të garancisë në polecat e detyrimeve.Në polecat e pronës nën-sigurimi mund të mbartë rrezikun e aplikimit të measatares,I cili do të ndikoj në shumën e paguar si dëmshpërblim.Në policat e dëmshperblimit çmimi I dëmeve të shkaktuara mund të kaloj kufirin e garancisë ose mbulimi mund të dal I pa përshtashëm duke iu detyruar aplikimit të një kufiri vjetor agregat(që do të thotë,limit të lartë në sasinë e përgjithshme të garancisë së siguruar nga policia në lidhje me të gjitha njoftimet e bëra gjatë periudhës një vjeqare).

## **7.Tiparet e përgjithshme të procedurave për trajtimin e një dëmi të risiguar**

Dëmet e risiguruara duhet të trajtohen siç duhet dhe me efiqencë në mënyrë që:

-Të bëhen pagesat e detyrueshme brenda kushteve dhe kufijve të kontratës së risigurimeve për çështjen në fjalë (duhet të vërehët se diçka e tillë nuk ekziston në kontratën e standarëve të risigurimeve) dhe të plotësohet çdo kërkesë e mundshme ligjore.

-Kufizimi I pagesave të dëmeve pë rata të cilët paraqiten në mënyrë korrekte në kushtet e hollësive të tilla teknike si kujdes aritmetik të dhënat e përshtatshme për humbjen dhe çdo provë të kërkuar.

-Mbajnë të dhëna të kujdesshme dhe statistikore për humbjet e këshilluara,të paguara dhe të rezervuara.Një risigurues ka nevojë për të dhënat e tilla në mënyrë që të plotësojë kërkesat për raportimet e brendhme dhe të jashtme,kryesisht që menaxhmenti I kompanisë të mund të vlerësoj gjendjen e brendshme financiare si dhe hyrjet (nga shitjet,të ardhurat,fitimi,etj)

-----  
<sup>5</sup>Materiale trajnimi me temë (trajnimi I dëmeve në sigurime me MTPL),organizuar nga AVUS Hungari 2004.

-Të siguroj që të gjitha zëvendësimet të bëhen në mënyrë të përshtatshme.

Përvoja e një kompanie risigurimesh në fushën e dëmeve ka mundësi të ndryshoj në mënyrë domethënëse nga ajo e një kompanie sigurimesh.Në thelb risigurimesh janë llojesh:proporcionale dhe jo proporcionale ku secila prej tyre ka dy baza kryesore të mbulimit:facultative dhe traktateve).Në rregullimin proporcional (p.sh. një kuotë 75% pjesëmarrëjes traktateve) risiguruesi paguan një proporcion të paracaktuar të secilit dëm të përfshirë në kushtet e kontratës të risigurimeve.Kompania e risigurimit shpesh merr një përqindje më të madhe të dëmshpërblimit se sa kompania e sigurimit.<sup>6</sup>Në llojin jo proporcional (p.sh. një tejkallim I traktatit të humbjes) risiguruesi paguan një dëm vetëm kur ai e tejkalon nivelin minimal (I njohur si I zbritshmi) prandaj është e mundur që në një periudhë 12 mujore siguruesi të ketë një vit katastrofik me të gjitha dëmet që bien nën nivelin e të zbritshmit te risiguruesi do të ketë fitime të larta duke mos pësuar as një apo humbje.

Niveli I informacionit të humbjeve në një kompani risigurimesh ka të ngjarë të ndryshojë në mënyrë domethënëse nga të dhënat që merren nga një kompani sigurimesh.Kjo vlen veçanërisht për një biznes traktativ.Risigurimi fakultativ është më I ngjashëm me sigurimin.Një risigurues fakultativ më përgjithësi ka njohuri më të thellë mbi dëmin e mbuluar nga polica dhe humbjet e ndodhura,zakonisht duke siguruar një kopje tëçdo raporti të vlerësuesit të dëmeve si dhe duke kontrolluar procedurat e trajtimit të humbjes.

Traktatet proporcionale dhe ato jo proporcionale janë struktura mjaft të ndryshme.Kjo reflektohet në cilësinë dhe nivelin e informacionit të kërkuar për një dëm të përfshirë në traktat.Në rastin e një marrëveshje proporcionale ose ai I tejkallimit të humbjeve gjeneron informacion më specifik.



Një traktat proporcional siguron mbrojtje kundër të gjitha humbjeve në lidhje me një klasë të caktuar biznesi, e cila ndikon mbi llogarinë rrjedhëse të një kompanie, ndërsa sigurimi i informacionit specifik mbi humbjen do të rezultonte një barrë e rëndë dhe e nevojshme administrative, veçanërisht kur këto humbje janë me vlerë relativisht të ulët. Në rastin e traktateve jo proporcionale një dëm i siguruar duhet ta kapërcej nivelin minimal të përcaktuar para hyrjes në fuqi të traktatit. Kjo ndihmon në reduktimin e humbjeve dhe marrjen e një informacioni më specifik.

## **8. Njoftimi i dëmit dhe kushtet e tij**

Departamenti i dëmëve merr këshilla të përditshme mbi dëmet nga një agjent sigurimesh ose komisionar. Një agjent sigurimesh mund ta këshillojë një sigures me post, personalisht ose me anë të mesazheve elektronike. Humbjet e përcaktuara brenda kufijve të një traktati proporcional janë zakonisht të këshilluara nëpërmjet një llogarie tremujore. Siç theksuam, për shkak të natyrës së traktatit proporcional nëse një sigures duhet të paguaj pjesën e tij për çdo humbje në kohën e pagesës me siguresin, pasha administrative e traktatit do të ishte tepër e madhe. Sidoqoftë disa humbje të caktuara që janë më të mëdha dhe e tejkalojnë sasinë e parashikuar në kontratë, por që kërkohen të paguhet menjëherë janë njoftuar tek risiguresit si humbje jashtë procedurës normale të raportuar të tremujorit. Vlera minimale e humbjes së parave do të vendosej në një nivel të tillë që të shmang nevojën e risiguresit për të bërë një numër më të madhë pagesash individuale, ndërkohë që nuk është aq e lartë që të shkaktoj problem financiarë për kompaninë siguruese. Informacioni i mëtejshëm mbi humbjen sigurohet gjithashtu brenda llogarisë tremujore.

Traktatet jo proporcionale ose ato të tejkalimit të humbjeve vlejné për të gjitha humbjet e pagueshme nga risiguresi në bazë të faturës së humbjes të bërë në fillim ose brenda një periudhe kohore të përcaktuar më pas. Informacioni i siguruar është i një natyre specifike ku bën pjesë edhe informacioni i humbjes individuale së bashku me humbjet e aplikueshme.

Në temat e përgjithshme përgjegjësia kryesore për trajtimin e humbjeve mbetet mbi kompaninë siguruese. Megjithatë siguresi ka nevojë për këshilla, sepse edhe ai mund ta vendos veten në pozicionin e dëmshpërblyesit. Duke pasur parasysh traktatet proporcionale, ai kërkon informacion të mjaftueshëm që do t'i mundësojë të kuptoj natyrën e humbjes dhe të krijoj një panoramë të dëmshpërblimit në mënyrë që të vlerësojë koston e mundshme si dhe të mbaj informacionin e duhur mbi humbjet e

mëdha. Në përgjithësi, traktatet proporcionale kushtëzojnë që siguruesi të njoftohet për humbjet e mëdha, zakonisht sapo kjo të jetë e mundur.

---

<sup>6</sup> Reinsurance Fundamentals-R Phifer 1996

Duke pasur parasysh traktatet jo proporcionale është normale për të risiguruar që të informoj risiguruesin menjëherë mbi çdo humbje për të cilën mund të dëmshpërblehet ose të jetë e një kategorie të listuar në kontratë duke lënë mënjane përmasën e tij.

Një faktor tjetër që duhet të dihet parasysh ka lidhje me trajtimin e shpenzimeve në lidhje me procedurat ligjore nëse çështja e trajtimit të dëmit kalon në gjyaktë, në bazë të traktateve jo proporcionale kompania likuiduese dhe risiguruesi ndajnë proporcionalisht kostot dhe përfitimet që pasojnë nga procesi gjyqësor (që do të thotë: qoftë kur humbasin, qoftë kur fitojnë). Interesi në traktatet proporcionale nuk është i njëjtë, në të parin përfitimi nga njëmbrojtje e suksesshme do të jetë vetëm për kompaninë likuiduese, kjo nëse shuma e dëmit të diskutuar mund të bëhet dëmshpërblës për disa kosto shtesë. Nëse çështjen e fiton i dëmtuari risiguruesi mund të bëhet dëmshpërblës për disa kosto shtesë. Disa kontrata përmbajnë një klauzolë e cila mundëson një risiguruesi të marrë pjesë në vendimin për t'iu drejtuar gjyaktës.

Biznesi i risigurimeve mbi bazën e një tejklimi në humbje, ndoshta duhet të pres disa vite para se të likuidoj dëme të mëdha, të vendosura nga gjykata. Si rrjedhim, risiguruesi të tillë duhet të bëhen të ndërgjegjshëm jo vetëm për dëme të vlerësuar për te tejkaluar të zbritshmin, por edhe të atyre për t'iu paguar nën dhe pranë të të zbritshmit.

Si rregull i përgjithshëm është detyrë komisionarit të njoftojë risiguruesin për çdo dëm, incident ose rrethanë që mund të pasoj në një dëm të përcaktuar brenda kufijve të policës së sigurimeve. Me fjalë të tjera, detyra e komisionarit për të njoftuar risiguruesin është e njëjtë me atë të përdoruesit të policës, i cili njofton siguruesin për një humbje të qartësuar ose humbje të mundshme të përcaktuar brenda kufijve të policës.

Është e zakonshme që kushtet e njoftimit të paraqiten në kontratën e risigurimeve. Ato mund të jenë edhe pjesë e klauzolave standard në përdorim. Dy nga klauzolat më të zakonshme të përdorura janë:

-Klauzola e kontrollit të dëmëve të risiguruara

-Klauzola e bashkëpunimit për trajtimin e një dëmi të risiguruar.Një analizë e hollësishme e këtyre klauzolave shkon përtej kërkesave të vërehet se këto klauzola e njohin në detaje risiguresin për faza të ndryshme në trajtim të një dëmi brenda disa periudhave kohore.

## **9.Kontrolli I procedurave përkatëse**

Pasi risiguresi kryen një llogari të tremujorit ose të derdhjes (humbjes) së parave në lidhje me një traktat proporcional ose këshillim për derdhje parash (humbje) në lidhje me një traktat jo proporcional,ai ndërmerr disa hapa të garantuar se shuma e derdhur është pagur në përputhje me kontraën në fjalë.Kjo mund të përfshij:

-Aritmetikën bazë-duke kontrolluar pjesën e humbjes dhe rregullin e ndërmjetësimit të risiguresit

-Garancinë se shtresa e poshtme e aplikuar ka mbaruar

-Provat që komisionari e ka paguar humbjen

-Vlefshmërinë e humbjes-në dritën e kushteve kontraktuale

-Shqyrtimin e përmasave të humbjes brenda kufijve të traktatit

-Përcaktimin e shkakut të humbjes-nëse është apo jo brenda klasës së biznesit

-Krahasimin e njoftimit të humbjes me statusin përkatës të përkufizimit

-Garantimin e informacionit për humbjen si dhe ndjekjen e zhvillimeve procedural në lidhje me çdo dëmshpërblim të kryer

-Kontrollin nëse duhet apo jot ë kthehet ndonjë prim

-Krahasimi I infromacionit në tregun më të madhë të humbjeve në mënyrë që risiguresit të jenë në gjendje të këshillojnë risiguresit e tre të katastrofave.

## **10.Procesi I risigurimit të një dëmi**

Duke marrë parasyshçdo dëm,shqyrtuesi I dëmeve cakton një numër të veçantë dëmsh duke I shoqëruar me referencat e tij.Këto referanca të kontratës dhe detaje të tjera në lidhje me këto dëme hyjnë ne sistemin e kompjuterizuar të kompanisë.Pjesa

më e madhe e sistemit do të përfshijë kontrollë të brendshme mbi vlefshmërinë e demit duke identifikuar çdo pasaktësi.

Është e ëndesishme që dëmet të regjistrohen me kujdes nga risiguruesi në mënyrë që te kete gatishmëri të plotë në rastin e lëvizjeve domethënëse të humbjeve të cilat mund të kërkojnë vëmendje të veçantë për ruajtje e pozicionit ligjor.

Duhet të kemi parasysh ndërmjet datës së ngjarjes, kurështë shkaktuar humbja dhe asaj të njoftimit të demit të risiguar, mund të kaloj një periudhë e gjatë kohore.

Të gjitha humbjet e mëdha të tregut duhet të kodohen në një list në kompjuter që të dhënat e këtyre humbjeve të mund të riporodhohen dhe të lehtësojnë zëvendësimet. Humbjet që shkaktojnë dëme me pasoja të vonuara, siç janë pasojat shëndetësore nga puna me asbestin ose nga ndotja e mjesidit, duhet të ndiqen për qëllime vëzhgimi.

Nëse një risigurues nuk është i kënaqur me nivelin e informacionit rreth një dëmi të risiguar, ai mund të mos dëmshperblej derisa të marrë informacionin e duhur nga komisionari përkatës.

## **11. Roli i menaxherit të departamentit të dëmeve**

Burimi më i madh i parave brenda një kompanie sigurimesh ose risigurimesh është departamenti i dëmeve, prandaj menaxheri i këtij departamenti i dëmeve, prandaj menaxheri i këtij departamenti luan një rol kyç në kompani.

Kompanitë siguroese dhe risiguroese janë administrituese të dy lloje fondesh:

-Fondi i krijuar nga aksionarët

-Fonidi i krijuar nga primet e paguara prej përdoruesve të policës.

Përsa i përket një sëmi, siguruesi dhe risiguruesi duhet të përpiqen t'i garantojnë përdoruesit të policës, i cili ka pësuar humbje-një dëmshpërblim të përshtatshëm-ndërkohë që duhet të garantoj se një pagesë e tillë është e justifikuar.

Funksionet e departamentit të dëmeve janë:

-Të trajtoj shpejtë dhe me korrektësi një dëm të njoftuar

-Të jetë i aftë të bëj dallimin mes një dëmi të vlefshëm dhe të pavlefshëm

-Të operoj minimumin e shpenzimeve

Kjo kërkon personel të kualifikuar dhe kompetent, mbështetje efiqente administrative, procedura efiqente të trajtimit të dëmeve mbajtje efiqente të të dhënave dhe një filozofi të qartë dëmsh.

Një menaxhim efektiv, tiparet e të cilit u përmenden më lartë, kërkon zbatimin e strategjisë së përgjithshme të kompanisë për trajtimin e dëmeve. Në krye të departamentit të dëmeve është menaxheri, i cili mbështet nga një numër shqyrtuesish dhe trajtuesish dëmsh. Menaxheri i dëmeve raporton tek drejtori i përgjithshëm. Në disa kompani, departamenti i dëmeve është shkruar dhe anëtarët e personelit janë përcaktuar në departamentet respektive. Personeli ruan autoritetin përkatës të trajtimit të një dëmi të siguruar dhe likuidimit të tij, ndërkohë që këtë raportojnë tek një menaxher tjetër, komisionari respektiv superior. Avantazhi i këtij modeli të ri organizimi është rritja e komunikimit dhe bashkëpunimit ndërmjet komisionarëve dhe specialistëve të tjerë të dëmeve, të cilët mund të këshillohen me njëri-tjetrin më me lehtësi. Sidoqoftë një sistem i tillë nuk është vënë në zbatim në të gjitha kompanitë.

### **Roli i menaxherit të dëmeve mund të analizohet si:**

-Strategjik

-Menaxhimin e kostove

-Menaxhimin e shërbimit dhe

-Drejtimin e personelit

Siguruesit dhe risiguruesit kërkojnë një trajtim sa më transparent të dëmeve. Kjo do të përfshijë:

-Një filozofi të kompanisë për trajtimin e dëmeve

-Procedura të qarta dëmsh, përfshi këtu edhe praktikën e rezervimit

-Përdorim të një sistemi cilësor të menaxhimit, nëse është e mundur

-Përdorimin e burimeve të jashtme aty është e mundur.

Bordi drejtues i kompanisë, përfshi këtu edhe menaxherin e departamentit të dëmeve është përgjegjës i ndarjes së detyrave për trajtimin e një dëmi dhe zbatimin të përditshëm të kësaj strategjie.

Në këtë kontekst menaxheri I dëmeve duhet të sigurojë:

-Burime të mjaftueshme financiare për departamentin,që do të bejne të mundur realizimin e objektivave

-Përdorimin me efektivitet të strukturës organizative të departamentit

-Një rrjedhojë logjike dhe të lehtë pune.

-Sisteme të përshtatshme kompjuterike të cilat bënë të mundur regjistrimin me kujdes të secilit dëm.

-Zbatimin me efqencë të një filozofie dëmsh si dhe krijimin e përvojës së duhru për njohjen e situatës

-Sistemet dhe procedurat e duhura për të identifikuar dëmtimet e mundëshme

-Një status të lartëbrenda kompanisë në mënyrë që të ushtroj atë ndikim që I kërkon roli Përfshirjen në strategjinë e menaxhimit të parave,nëse dëmet të përmasave të mëdha paguhen plotësisht dhe menjëherë,ndërkohë që zdëmtimet nga risiguruesit janë subjekt I një borxhi të keq menaxhues ose vonesat në pagesë.Kjo mund të ketë ndikim domethënës në rrjedhën e parave,ndoshta duke detyruar shitjen para kohe të investimeve afatgjate dhe për pasojë heqjen dorë nga përfitimi në një periudhë afatgjate.

-Përcaktimi I direktivave në ndihmë të mabrëvajtjes të procesit të trajtimit të një dëmi dhe ndërgjegjësimi mbi praktikën aktuale të likuidimeve dhe metodologjisë së rezervimit.

**Kostoja**-ka dy aspekte:

-Kostoja e brendëshme në mbarëvajtjen e punës në departamentin e dëmeve,këtu merret parasysh delegimi I disa funksioneve.Kostoja më e madhe mbulon sistemin e teknologjisë së informacionit dhe rrogave të punonjësve.

-Kostoja e dytë është Kostoja e dëmeve të siguruara të rëndësishme janë si monitorimi I sasisë së plotë së pagesave,ashtu edhe shpejtësia e tyre të bëra nga risiguruesi.

**Shërbimi**

Në shërbim menaxheri I dëmeve kryen këto përgjegjësi.

-Identifikon dëmet e vlefshme,të pavlefshme në bazë të një analize të kujdesëshme të bëra brenda kushteve të polices së bashku me informacioni shoqërues të njoftimit dhe pyetjet e bëra nga siguruesi/risiguruesi.Në shumë raste menaxherët e dëmeve mund të duhet të përfshihet në vlerësimin e shumë dëmeve,sipas nivelit të autoritetit të dëmshpërblimit të kërkuar.Menaxherët e dëmeve duhet të jenë të afët t'i ndajnë dëmet në fitues dhe humbës.

-Pagesa e dëmeve të vlefshme në kohë

-Kryerja e menjëherëshme të zëmtimeve të mundshme (me zëvendësim)

-Marrja e këshillave nga klientët e brendshëm mbi çështjen që kanë lidhje me dëmet siq janë:rastet e gjyqeve,kërkesat statusore,ristrukturimi I kompanisë dhe analizat e punës,gjithashtu duhet të jetë edhe propozimi për reformat ligjore.Menaxheri I departamentit të dëmeve duhet të jetë I aftë te menaxhojë si kohën ashtu edhe punën e personelit me efijencë,ndërsa vartësit e drejtpërdrejtë të tij duhet të jenë në gjendje të përqendrohen në dëmet që kërkojn.Në keto dëme përfshihet:

-Niveli më I lartë të aftesive teknike, p.sh. dëmet problematike

-Nivel më I lartë të hirearkisë,p.sh. dëmet me vlerë të lartë monetare

-Përvojë pune,siq jnaë dëmet e perfshira në një process gjyqësor.

Duhet të vihet re se dëmet me vlerë të vogël monetare mund të kërkojnë vëmendjen e menaxherit të departamentit të dëmeve,p.sh. nëse një dëm I siguruar është subject I një procesi gjyqësor dhe ka mundësi të vendosen masa për të ardhmen.

### **Personeli punonjës I departamentit të dëmeve.**

Menaxheri I departamentit të dëmeve duhet të punësoj,të kualifikoj dhe të mbaj në punë personel të aftë profesionalisht,duhet të delegoj me efektivitet përgjegjësi brenda departamentit,siq janë trajtimi dhe pagesa e një dëmi.Vendosja e kufijve të tillë duhet të jetë e aryeshme për lasën e biznesit dhe ekspozimin total të kompanisë ndaj rrezikut,ndërkohë që nuk duhet harruar kurrë se menaxheri mbetet gjithmonë në korrent të procesit dhe është burim këshillimi dhe informacioni.Duhet të menaxhoj me efijencë dhe të motivoj personelin e dëmeve duke:Përcaktuar detyra dhe përgjegjësi .Organizuar detyra duke pasur parasysh përparësitë individuale të secilit,përgjigjen ndaj kërkesave,po ashtu dhe aftësitë e praktikave të punës individuale.

-Siguruar drejtimin nëpërmjet vendimmarrjes,ku marrin pjesë dhe anëtarët e tij si dhe metodave paravepruese.Kontrolluar punën e bërë përfshihet monitorimi i zbatimit të detyrave të caktuara dhe .Kordinuar ose ndihmuar në përmirësimin e punës së pjesëtarëve të tij.

-----  
<sup>7</sup>Claims Management-Kevin M.Quinley

<sup>8</sup>Reinsurance Fundamentals-R Phifer 1996

## **PERFUNDIMI**

Në bazë të hulumtimit të bërë në Kompanit e Sigurimeve vertetohet se trajtimi i nje dëmi dhe pagesa në kohë të të siguruarit është thelbësore për kompanin,duke marrë parasyshë edhe trajtimin e të siguarve të cilet janë pika kryesore e marketingut.Departamenti i dëmëve duhet të ofroj kompanis një kualitet të lartë të shërbimit në të cilin e dallon konkurenca duke pasur parasysh caktimin e vleres reali të demit të siguar.Çdo kontratë e garancisë duhet të perpilohet ne menyre korrekte dhe në perputhje me legjislacionin në fuqi të vendit ku operon kompania,rëndësi të veqant ka edhe informimi i drejt i te siguruarit për mbulimin e demit para se të ndodhë.Pavarsishtë tarifave të policave te sigurimit qe janë të rregulluara me ligj rëndësi e veqantë ndaj konkureses është trajtimi i demit real dhe pagesa ne kohë.

## **LITERATURA**

- 1.Gjomakaj Hajredini-Menaxhimi i dëmëve në sigurime
- 2.D.S.Hansell-Intruduction to insurance London 1997
- 3.R.Phifer-Reinsurance Fundamentals 1994
- 4.SR Deacon and RL Carter-Success Insurance
- 5.Kevin M.Quinley-Claims Menagment
- 6.Prof.dr.Ibish Mazreku-Trajtimi i Dëmëve
- 7.[www.bluebook.net](http://www.bluebook.net)
- 8.[www.claimsprocessing.in](http://www.claimsprocessing.in)



## **Vc MINORITY RIGHTS IN INTERNATIONAL LAW**

**“Nothing, I venture to say, is more likely to disturb the peace of the world than the treatment which might in certain circumstances be meted out to minorities”**

**Woodrow Wilson**

**Jana Ilieva, PhD, Assistant Professor  
University of Tourism and Management in Skopje  
Elizabeta Spiroska, PhD, Assistant Professor  
MIT University Skopje**

### **Abstract:**

The question of the minority rights in an international context and its materialization in the domestic legal systems is among the oldest and the most pressing concerns of the international law and within the international lawyers. Minority rights are human rights and as such are guaranteed by a large set of provisions resulting from principles and norms accepted by the international society. However, the fact that all these provisions remain legally unbinding for the sovereign states, a large number of ethnic, language or religious minority groups lack legal protection and realization of the acknowledged minority rights in the international law. And usually, when things go badly, minorities are frequently targeted for exploitation. This makes the issue of minority rights ineffectively resolved at the international level and this further reflects on the national level of protection which depends on the sovereign countries' will and interest. Beside this main weakness, additional fuel to the fire is that today, precise and widely acceptable definition of minority is lacking and this is mainly connected with the social surrounding in which minorities live and their strong or weak sense of collective identity. The present article aims to interpret the minority rights from international law perspective i.e. as developed by the main international institutions, the United Nations, Organization for Security and Cooperation in Europe, Council of Europe, and European Union. It also tends to address the current state of minority rights in international law, as a very important question whose imbalance may cause inter-ethnic tensions and instabilities. The last especially refers to the territorial minorities holding a potential to create forceful secession.

**Key words:** *Minority rights, Minorities, International law, Conventions, UN, EU*

### **INTRODUCTION**

The claim that a minority population possesses rights that shield it from assimilative tendencies of a majority population fits uncomfortably with a conception of international human rights law as a field devoted to protecting essential features of what it means to be human (Macklem 2008). For almost forty years after World War II, the issue of minority rights was essentially invisible within the international community (Kymlicka 2007). But it re-emerged in the 1980s, and reached the top of the UN and European agendas in the early 1990s, leading to a flurry of studies, negotiations and drafts, the results of which have gradually become institutionally consolidated and diffused around the world over the past fifteen years (Ibid).

As the development of the international community increases interdependence, collective security systems, institutionalization and the development of regional organizations - so decreases the imperative of the country's internal unification as a condition for security and coherence, autarchy and a way of demonstrating sovereignty (Frckoski 2005). This process opened the gate of perceiving the minority rights as an integral part of the human rights and later has developed greater dimension in their mutual intercourse. Some critics see the general movement to promote minority rights as a

betrayal of the founding ideals of the international community thus according to these critics, such as Alain Finkielkraut, the UN's embrace of minority rights has involved abandoning Enlightenment universalism for cultural relativism: "The United Nations, founded to propagate the Universalist ideals of Enlightened Europe, now speaks on behalf of every ethnic prejudice, believing that peoples, nations and cultures have rights which outweigh the rights of man. The 'multicultural' lobby dismisses the liberal values of Europe as 'racist' while championing the narrow chauvinism of every minority culture" (Kymlicka 2007).

Some authors dealing with this matter are in position that the problem of minorities and their rights does not appear in the circle of initially set civil-political and social-cultural rights, because they are based on the principle of equality of subjects before the law or their so-called civil status, but that the problem of a minority appears with respect to the functioning of democracy and thus, the appropriate principle of majority rule or the way of making decisions by constituting a political majority (Frckoski 2005).

Clear legal definition of the term majority is crucial mainly for précising the rights and obligations of the titular: people must know what are their legal rights and duties and thus to accommodate their behaviour in the so-called legal traffic.

Nowadays, barely can be found a country without minorities – having different ethnic, linguistic, religious characteristics than the majority of the population. Although there are no accurate statistics, the United Nations (UN) estimates suggest that 10 to 20 percent of the world's population belongs to minority groups (Alan 2015) while another statistics state that there are 8,000 languages accompanied spoken by similar number of distinct ethnic groups worldwide (Petričušić 2005) in the UN state system of approximately 200 states. This is an additional argument to the level of importance of the minorities' rights issue not only for the domestic legal systems but also at the international level. The need to strengthening minority rights in order to strengthen peace and security both at the national and the regional level became in particular apparent when at the beginning of the 1990s the conflicts in the Balkans, Ruanda and Sri Lanka involving the persecution of ethnic, racial, linguistic and religious minority groups proved that nationalism combined with the oppression of minority groups is likely to open a Pandora's box of political conflicts and tension.

International human rights law comprises a variety of sources and instruments, including the Universal Declaration of Human Rights<sup>328</sup>, various international and regional treaties, principles of customary international law, and general principles of international law and all these sources and instruments provide minorities with several avenues for challenging the exercise of state power, but these instruments have come to be understood in terms that display a deep ambivalence about the international legal significance of minority status (Macklem 2008)

### **3. WHAT ARE MINORITIES?**

Surprisingly, until the present day, despite various attempts, there is no generally agreed definition of the term 'minority' in international law (Alam 2015). The Universal Declaration of Human Rights does not even mention minorities' rights in an explicit fashion. Due to the strong political opposition, the preliminary draft of this Declaration proposing minority rights protection was omitted in the final version adopted by the UN General Assembly in 1948. Therefore, the attempts to define the minority in its individual form or in collective terms still remains an open issue in the international law. This is primarily because of a feeling that the concept of 'minority' is inherently vague and imprecise and that no proposed definition would ever be able to provide for the innumerable minority groups that could possibly exist (Rehman 2000).

An additional burden for definition refers to the plurality of principles vital for composing a minority: political, ethnic, linguistic, religious, gender or sexual orientation, etc. It is often stressed that the existence of a minority is a question of fact and that any definition must include both objective

---

<sup>328</sup> GA Resolution 217A, available at:

[http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Documents/UDHR\\_Translations/eng.pdf](http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Documents/UDHR_Translations/eng.pdf)

factors (such as the existence of a shared ethnicity, language or religion) and subjective factors (including that individuals must identify themselves as members of a minority).

General agreement for defining minorities is absent even in the basic international documents dealing with minority rights. For example, there is UN Declaration on the Rights of Persons belonging to National or Ethnic, Religious and Linguistic Minorities<sup>329</sup>, but even within, the UN failed to agree upon a definition on the meaning of minority. Furthermore, efforts on the defining concept of the minority have been unsuccessfully undertaken within the Council of Europe. Council of Europe's (hereinafter: CoE) Framework Convention for the Protection of National Minorities<sup>330</sup> (hereinafter: FCNM), the only existing legally binding international instrument for minority protection, contains no definition of the notion "national minority" (Petricusic 2005).

In the absence of a definition of the concept of a minority under international law treaties, there have been repeated attempts to define it in the literature and the Commission works of the United Nations. (Paech and Topcuogly 2014). The most extensively cited definition of 'minority' is probably the one proposed by Francesco Capotorti who had carried out the most prestigious study for the UN on the question of minority (Alam 2015). According to him 'minority' is "a group which is numerically inferior to the rest of the population of a state and in an on-dominant position, whose members possess ethnic, religious or linguistic characteristics which differ from those of the rest of the population and who, if only implicitly, maintain a sense of solidarity, directed towards preserving their culture, traditions, religion or language. In fact, Capotorti characterizes minority protection as requiring both equal treatment and special measures and this characterization finds textual support in the presence of equality rights and minority rights in both the 1992 declaration and the ICCPR (Macklem 2008).

In 1984 the Commission on Human Rights requested the Sub-commission on the Prevention of Discrimination and Protection of Minorities to explore the issue of defining 'minority'. This task was given to the Canadian member of the Sub-commission Jules Deschenes who made only minor refinements in Capotorti's definition thus defined the minority is "[a] group of citizens of a state, constituting a numerical minority and in a non-dominant position in that State, endowed with ethnic, religious or linguistic characteristics which differ from those of the majority of the population, having a sense of solidarity with another, motivated, if only implicitly, by a collective will to survive and whose aim is to achieve equality with the majority in fact and law"

Although Deschenes made minor adaptations of Capotorti's conception of minority, his definition was used in the later international initiatives to close this issue, such as in the fourteen years product of work by the Working Group of the UN Commission on Human Rights and namely the UN Declaration on the Rights of Persons belonging to National or Ethnic, Religious and Linguistic Minorities. The importance of this document is that, besides setting out an affirmation of individual rights of persons belonging to minorities, it addresses itself explicitly to the content of state obligations to respect and maintain minority identity (Currie 1999). Yet, this Convention has failed to agree a definition of what constitutes a minority.

The Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) laid a significant foundation for minority protection. That the OSCE monitors the treatment of minorities in the region is an indication of how European law and policy comprehends minority rights as both potentially stabilizing and destabilizing (Mackhlem 2008). Yet, besides the attempts to draft a definition within the OSCE and especially under auspices of Office of the High Commission on National Minorities, established in 1992, the mutual consensus of the experts for creating acceptable definition concerning minority issues is still lacking.

Further efforts for defining the concept of a minority have been unsuccessfully undertaken within the Council of Europe Framework Convention for the Protection of National Minorities (hereinafter: FCNM), which is the only existing legally binding international instrument for minority protection, contains no definition of the notion "national minority". (Petricusic 2005). However, despite the provocative claim in its preamble that the use of a regional or minority language is an

---

<sup>329</sup> A/RES/47/135, available at: <http://www.un.org/documents/ga/res/47/a47r135.htm>

<sup>330</sup> H (95) 10, available at: <https://rm.coe.int/16800c10cf>

“inalienable right,” this 1992 charter seeks to protect regional and minority languages, not linguistic minorities (Macklem 2008). Further criticisms have been raised against the Council of Europe’s norms of minority rights, which are said to impose ethnic identities on individuals and to privilege cultural differences over our common humanity (Kymlicka 2007).

Finally, the European Union is perceived as a global champion for minorities’ protection. The level of respect for these rights is demonstrated with the accession criteria as an essential condition for all EU candidate countries that aspire to EU membership. Namely, they must comply with the 1993 European Council Copenhagen criteria, which, among the other provide that the candidate countries must fulfil the political criteria thus demonstrate “stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and respect for and protection of minorities.” The more striking is that the European Union has not developed any coherent policy or standards on minorities (Weller et al. 2008) and is maybe not the best actor to from any standards, having in mind the critical position towards minorities by France or Greece (Witte 2004). On the other hand, even though the EU introduces the term national minorities within the primary law, the Lisbon treaty does not provide the necessary legal background to actually protect minorities. Nor there is any qualitative attempt to define the term of minorities within the EU work (Vogelsang 2010)

#### **4. INTERACTION IN PROTECTING MINORITY RIGHTS IN EUROPE BY RELEVANT INTERNATIONAL INSTITUTIONS**

While there are many reports being issued regularly on the protection of minorities in Europe by several agencies at national and regional levels, the fact remains that the legal protection of minorities is still very much a work in progress (Jeronimo 2013).

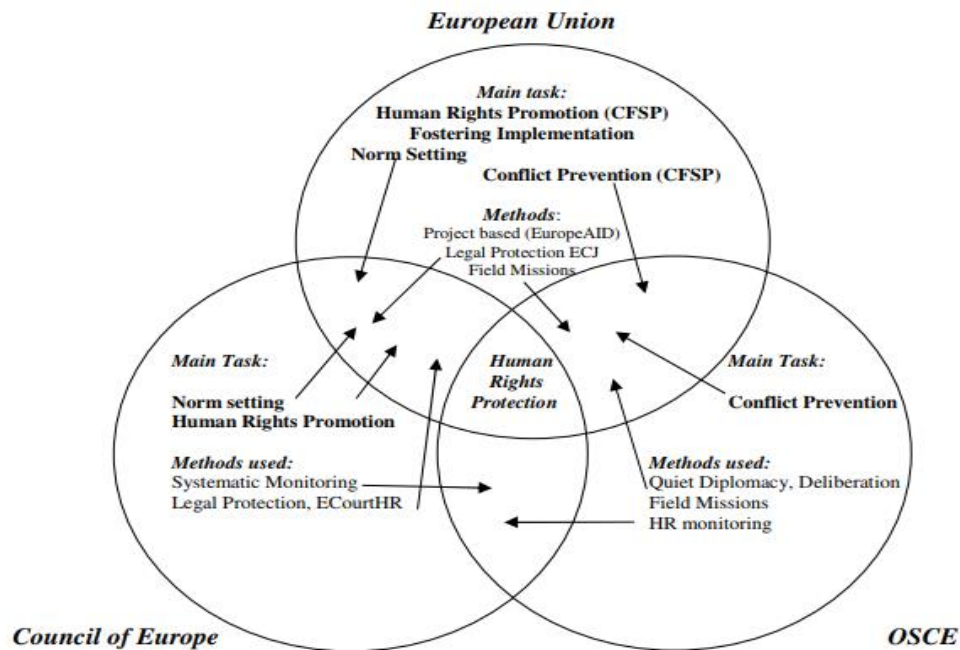
The question of minorities is of global importance, however, it has very specific meaning for Europe as the “home” of national state ideology and the classical issue of national minorities (Frckovski 2005). Therefore one of the fundamental characteristics of the European human rights order refers to the question of minorities and observance of their rights. The political and legal development of the European minorities’ rights system is a product of interdependence and complementarity of the main international institution and namely the Council of Europe, (which adopted two essential documents in this field namely the European Charter for Regional or Minority Languages, in 1992 and the Framework Convention for the Protection of National Minorities, in 1995), the OSCE and the related High Commissioner on national Minorities as well as the European Union which is considered weakest link with minorities paradoxically far more involved in all aspects of every-day life than the Council of Europe and the OSCE (Fleth-Barten, 2016). As for the latter, there has been much talk about the role that the European Union can play in the definition and implementation of a European standard of minority protection, given the outstanding minority issues brought to the Union’s political landscape by the 2004 eastern enlargement and the growing commitment of the European Union to the protection of human rights, attested by the adoption of the Charter of Fundamental Rights of the European Union (Jeronimo 2013).

The conditionally accepted term "European minority rights" was originally created on a political and declarative level by the OSCE, which characterized human rights issues and national minorities as "the foundation of a new Europe", i.e. as the "foundation of the new European legal order in the field of human rights". (Frckovski 2005) In fact, the OSCE was the first European body to make an official declaration on minority rights, in its Copenhagen Document<sup>331</sup> of 1990 and Geneva Document of 1991 (Kymlicka 2007). A very comprehensive table for the role of the mentioned institutions in the human rights protection hence the minorities’ rights protection is illustratively given in the flowing Figure:

Figure 1: A Triangle of Human Rights Protection

---

<sup>331</sup> 1990 CSCE/OSCE, available at: <https://www.osce.org/odihr/elections/14304>



Source: Brosig, 2010

When three different players are involved and get engaged in one field, there is always the inherent danger of duplication of work resulting in inefficiency and waste of resources. This especially refers to the role of the European Union in this regard. Long time it has been debated that the work of the EU in the minority rights protection will only duplicate the meaning of the already existing norms and protection mechanisms. This infamous duplicity was severely criticized in the literature and led to the adoption, by a group of prominent academics, of The Bolzano/Bozen Declaration on the Protection of Minorities in the Enlarged Union, in January 2004, which called upon the Union to drop the double standard and to play an active role in the protection of European minorities, in addition to the Member States, the Council of Europe and the OSCE (Jeronimo 2013). To be otherwise, the Union would have to have the power to establish its own definition of minority and to apply said definition to the groups living in the territories of the Member States, granting them a “European minority status” with corresponding rights, independent of their recognition as minorities in their respective Member State (Ibid). Figure 1 demonstrates the same situation: barely may we find an area in which there is no overlapping or duplication of work. Although each organisation has its own home turf, they at the same time share substantial parts of their traditional territory with other organisations and the end the separation of tasks between institutions is no longer clear but becomes blurred very quickly (Brosig 2010).

For the European human rights regime the EU’s growing engagement in human rights issue, such as the drafting of a Charter of Fundamental Rights<sup>332</sup> or the setting up of field missions in third countries, has led to a considerable overlap with the competencies of the Council of Europe and the OSCE (Bailes, Haine&Lachowski 2008).

Council of Europe is the only institution which established legally binding documents for protection of minorities. As already mentioned, the Council adopted two essential documents in this field: The first one is the European Charter for Regional or Minority Languages, focused on preservation of cultural diversity thus indirect protection of minority rights. The second one is the Framework Convention for the Protection of National Minorities, which is the first legally binding multilateral instrument with respect to minority rights. The main deficiency is that none of the two treaties is involved within the jurisdiction of these instruments is that due to the missing ratification of

<sup>332</sup> 2012/C 326/02, available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012P/TXT&from=EN>

all member states, they cannot be subject of the European Court of Human Rights and in addition, the Council is not entitled to impose formal sanctions to force the national governments to observe the provisions of the mentioned instruments.

When talking about the relationship between the OSCE and Council of Europe as a whole it is established with Decision No 670 by the OSCE Permanent Council, which states that “various forms of co-operation between the two Organizations should be explored, such as joint meetings and joint activities, with more active involvement of the Member and participating States, in order to produce synergies and avoid unnecessary duplication, giving the fullest account however to the different nature and membership of the two Organizations, and making best use of their comparative advantages”. Furthermore, the Decision provides that: “the two Organizations need to work more closely together in identifying effective co-ordinated responses to the threats and challenges (...), on the basis of the principles of complementarity, transparency and democratic accountability, while respecting the autonomy, different membership and distinctive tasks of each Organization”.

The High Commissioner on National Minorities was established by the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE) motivated by the ethnic war in Yugoslavia back into the early 1990s. The HCNM is not an international representative who speaks out for all kinds of minority interests - his first goal is conflict prevention at the earliest moment (Brosig 2010). As such, it is focused on those minorities' issues that hold the potential to threaten the security. Apart from the Council of Europe, the High Commissioner does not have the power to create legally binding obligations. Despite a quite independent role, the HCNM has to lobby for political support from OSCE member states in order to put political power behind operations (Ibid). However, while exercising his so-called quiet diplomacy and giving expert recommendations, is able to create a „soft law“.

Cooperation between the (mentioned) three institutions is, therefore, necessary in order to reach common objectives and, importantly in times of financial crisis and limited financial resources available in the participating states, to promote efficiency in the allocation of financial resources.

Indeed each organisation aims at accomplishing its own goals on its own home turf but this becomes more and more difficult to carry out in isolation from other organisations (Loewen 2006).

## **CONCLUSION**

The issue of minority rights is among the most contested area today and occupies a very sensitive position in the international arena. One cannot disagree with Will Kymlicka that while the category 'minority rights' is now widely accepted as a legitimate component of international human rights, it remains under-developed and controversial.

The international law is a difficult medium for providing and effectively safeguarding the minority rights worldwide. By exploring the legal documents in this text it becomes evident that international law lacks an obligatory, comprehensive framework for protection of minority rights.

The protection of this category of people should be viewed from the aspect of the interest of a state. Not all of them are in position that minority rights are appropriate or necessary. Some claim that introducing anti-discrimination is adequate tool for protecting minorities from injustice by the dominant groups. This view has long dominated the international community for long in the post-war era. Starting in the early 1990s, however, all the efforts, both at the global level and at regional levels to codify and protect minority rights which exploded in the early 1990s have run into a number of problems, especially in determining who are the “minorities” to be protected, what sorts of rights attribute to minorities, and weaknesses in the exercising and monitoring of these rights.

This seems to be the biggest problem and challenge in this area: states even after signing the treaties and subjugate under the treaty regime try to escape the fulfilment of these international standards claiming that they have no minorities on their territory.

There is much to be done by the international organizations in this regard. As it stands, neither the UN nor the mentioned regional organizations successfully address this issue although their work stimulated the importance of formulating international minority standards.

And it is of course precisely these minorities that have been at the heart of the most important violent conflicts and secessionist struggles in post-communist Europe, and indeed around the world. For all of them, this question needs to be perceived as a continuous task.

In the 21<sup>st</sup> century minorities are still seen as a threat to peace and security having a potential to break up the country through forceful secession. This is not an accidental perception as since the mid-nineteenth century, minorities have been a source of conflict, often redrawing the map of Europe in many disrupting ways. The present international standards as seen above are not very strong in both their content and monitoring to apart from their primary goals, reduce the ethnic violence and secessionist movements. Therefore, the prospects for future evolution of minority rights still remain uncertain.

## REFERENCES:

- Alam, Aftab. 2015. Minority Rights under International Law. *Journal of the Indian Law Institute*, Vol. 57 (3): 376–400 [http://14.139.60.114:8080/jspui/bitstream/123456789/34739/1/016\\_Minority%20Right%20Under%20International%20Law%20%28376-400%29.pdf](http://14.139.60.114:8080/jspui/bitstream/123456789/34739/1/016_Minority%20Right%20Under%20International%20Law%20%28376-400%29.pdf) (accessed March 1, 2018)
- Bailes, Alyson J.K., Haine, Jean-Yves and Lachowski, Zdzislaw. 2007. *Reflections on the OSCE-EU Relationship*. OSCE Yearbook 2007, Baden-Baden: Nomos
- Brosig, Malte. 2010. *Governance between International Institutions: Analyzing Interaction Modes between the EU, the Council of Europe and the OSCE*. Galbreath&Gebhardt (eds.) *Cooperation or Conflict? Problematizing Organizational Overlap in Europe*. London: Ashgate
- Currie, Iain. 1999. *Minority Rights: Education, Culture and Language*. Constitutional Law of South Africa. Chapter 35, 35-4.
- Fleth-Barten, Ulrike. 2016. The EU's Lack of Commitment to Minority Protection. *Journal on Ethnopolitics and Minority Issues in Europe*, Vol 15(2): 104–123. [http://findresearcher.sdu.dk/portal/files/125817111/The\\_EU\\_s\\_Lack\\_of\\_Commitment\\_to\\_Minority\\_Protection.pdf](http://findresearcher.sdu.dk/portal/files/125817111/The_EU_s_Lack_of_Commitment_to_Minority_Protection.pdf) (accessed March 1, 2018)
- Frckoski, Ljubomir D. 2005. *Megjunarodnopravo za pravatanacovekot*. Skopje: Magor
- Jeronimo, Patricia. 2013. *Cultural Diversity and the Rights of Minorities in Europe*. <https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/23165/1/JER%C3%93NIMO%2C%20P.%2C%20Cultural%20diversity%20and%20the%20rights%20of%20minorities%20in%20Europe.pdf> (accessed March 15, 2018)
- Kymlicka, Will. 2007. *Minority rights*. EncyclopediaPrincetonensis, <https://pesd.princeton.edu/?q=node/256> (accessed February 1, 2018)
- Loewen, Howard. 2006. *Towards a Dynamic Model of Interplay Between International Institutions*. GIGA Working Papers, No. 17.
- Macklem, Patrick. 2008. Minority rights in international law. *International Journal of Constitutional Law*, Vol. 6 (3-4): 531–552, <https://doi.org/10.1093/icon/mon019>
- Paech, Norman and Sebahattin Topcuogly. 2014. *Protection of minorities, right to self-determination and autonomy*. Dusseldorf: Association for Democracy and International Law (MAF-DAD, registered association)
- Petričušić, Antonija. 2005. The Rights of Minorities in International Law: Tracing Developments in Normative Arrangements of International Organizations. *Croatian International Relations Review*, Vol. 9 (38-39): 47–57, [https://bib.irb.hr/datoteka/421246.CIRR\\_Petricusic\\_MR\\_IL.pdf](https://bib.irb.hr/datoteka/421246.CIRR_Petricusic_MR_IL.pdf) (accessed February 11, 2018)
- Rehman, Javid. 2000. *The Weaknesses in the International Protection of Minority Rights*. Hague: Kluwer Law International
- Vogelsang, Kristina-Elisabeth. 2010. *Minority Protection in Europe*. [http://essay.utwente.nl/60324/1/BSc\\_K\\_Vogelsang.pdf](http://essay.utwente.nl/60324/1/BSc_K_Vogelsang.pdf) (accessed March 15, 2018)
- Weller, Mark, Denika Blacklock and Katherine Nobbs. 2008. *The Protection of Minorities in the Wider Europe*. Basingstoke: Palgrave Macmillan
- Witte, Bruno de. 2004. *The Constitutional Resources for an EU Minority Protection Policy*. In G. N. Toggenburg (Ed.), *Minority Protection and the Enlarged European Union: The Way Forward*. Budapest: Local Government and Public Service Reform Initiative.



# The Impact of Data Visualization on User Interaction

**Mefail Tahiri**

**Professor at State University of Tetova**

**mefailt@gmail.com**

**Ejup Rustemi**

**Dr.Sc. at State University of Tetova**

**ejuprustemi@yahoo.com**

## **Abstract**

*Since the prehistoric times, people have painted various figures inside caves and other places they inhabited. In other words, humans have always wanted to visualize things in order to facilitate their explanation of moments and situations to others. Nowadays, computers on the other hand, have established a bridge for users to interact between themselves, and to make things easier, data scientists have designed visual representations of the data with the goal of making communication easier, and in that way achieving faster results. In this paper we will explain the process of data visualization and its importance for user interactivity.*

***Key words: data, data visualization, interaction, user interface.***

## **Introduction**

Data visualization has been around for quite some time. We can trace its roots all the way to the 18<sup>th</sup> century, although some go a lot further down history. Of course people didn't use computers back then to display their data; they were mainly drawn representation of important data for a given field. So now, this raises the question, what is different today compared to the past. Well, although at first it doesn't seem that there exists some big change in this aspect, if we dwell deep into the issue, we will see that a lot of things are different. (Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012) With the introduction of computers, especially from the time when they became tools for general use, they became devices for writing, graphic design, gaming, etc. all these fields require different approach to data visualization.

Take for example the gaming industry. When we play a game, be it on a desktop computer, laptop or a cell phone, we will see various graphs which represent the player's name, score, health, ammunition, and so on. This practically is data visualization. But people don't always play games, they use their computers to store data about their monthly expenses, work, family pictures, videos, etc. Every one of those requires data visualization. In other words, when we visualize data, we actually organize data, which is the most important aspect to make any meaning out of them.

### **Data, data, data,...**

When the ex-Microsoft CEO Steve Ballmer was at a conference, presenting the company's achievements and future goals, while talking about the importance of developers, he started repeating that particular word, over and over again. We did the same thing for the same purpose with our title here. Data are extremely important in every business imaginable. They represent the indicators by which we establish our path towards success. Of course, data require analysis in order to use them in a particular field. To achieve a given analysis with more success, we must visualize data so they become more accessible and easier to manage.

Today, we are highly connected with data in every step we take. We go to a store where we use our credit card to make a purchase, we go to a school where we need to be registered in the school's database, we enter a house where we can be recorded by surveillance camera, etc., etc. all these things have made us highly dependent on data. (Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012) This can become scary at times in thinking that everything we do is being recorded somewhere, but that's the truth and we need to accept it and find ways how to use the recorded data so it can benefit us in our everyday life.

### **A picture is worth a thousand words**

Almost all of us has heard this saying. At times it may seem as an exaggeration, but a lot of times it's very near the truth. In other words, we visualize data so we can have a specific view on what we need. By visualizing we can look at graph and in a few seconds understand what's the point and what needs to be done, without wasting time trying to decipher a vast amount of numbers and letters. Until now it all sounds ideal and very catchy, but we should keep in mind that data visualization is not

an easy task. It may seem easy if we use Microsoft Excel for example, and store some data which it will immediately present them as a pie graph or something similar. But think about the code behind such a presentation, think about the designers who had to think a lot in order to find the most acceptable way to visualize a specific set of data, because we must understand that different data, requires different ways of visualization.

To have a better understanding of what data visualization actually means, we will show the following example.

<b>x1</b>	<b>y1</b>	<b>x2</b>	<b>y2</b>	<b>x3</b>	<b>y3</b>	<b>x4</b>	<b>y4</b>
10	8.04	10	9.14	10	7.46	8	6.58
8	6.95	8	8.14	8	6.77	8	5.76
13	7.58	13	8.74	13	12.74	8	7.71
9	8.81	9	8.77	9	7.11	8	8.84
11	8.33	11	9.26	11	7.81	8	8.47
14	9.96	14	8.1	14	8.84	8	7.04
6	7.24	6	6.13	6	6.08	8	5.25
4	4.26	4	3.1	4	5.39	19	12.5
12	10.84	12	9.13	12	8.15	8	5.56
7	4.82	7	7.26	7	6.42	8	7.91
5	5.68	5	4.74	5	5.73	8	6.89

Fig. 1 Sample of statistical data

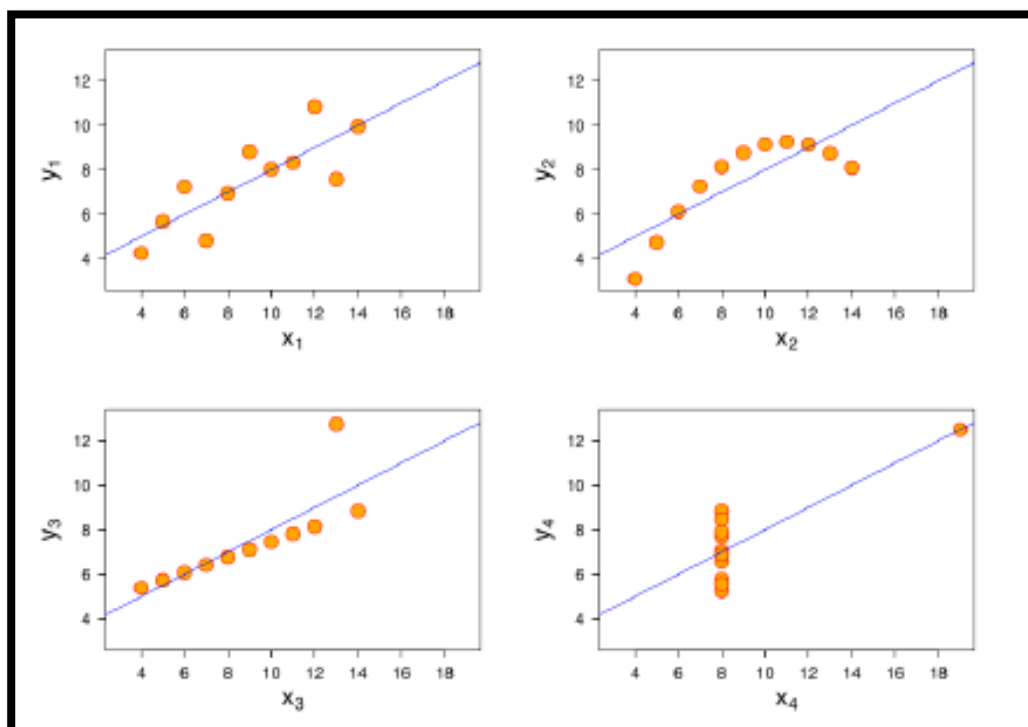


Fig.2 Visualization of the same data

(Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012)

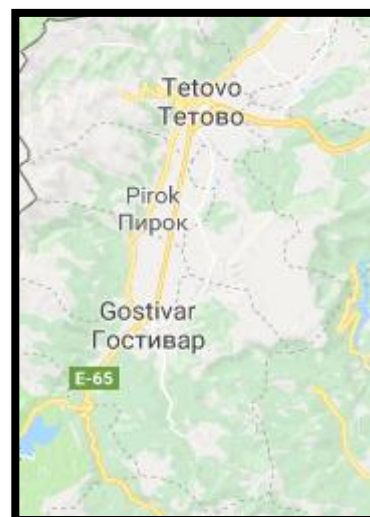
As we can see from the pictures above, the difference is very big. The first one requires a deep evaluation in order to get any meaning out of it, because it looks like some random numbers are thrown at us and we have to deal with them somehow. Whereas, the second picture is a lot more clear, and we can immediately see the relationship between X1 and Y1, X2 and Y2, and so on.

Data visualization is especially important when dealing with the end user. A consumer has no interest in the way you manufacture the shoes you sell, the consumer wants a clean user interface when he will want to purchase them from your website, so he can see a picture of the shoes and the price right beside the picture.

## Graphics

The main tools to visualize our data are called graphics. They may come in different shapes, but the goal is always the same, making it possible for the user to comprehend what he is looking at. If you can remember, we said that data visualization are not new in the age of computer technologies, they have a long history in the human civilization. Emphasizing this, we can say that if we are to mention a graphic representation that has been used since ancient times, it will probably be geographical maps. They are some of the oldest graphical representation known in the human history. Maps as a visualizing tool have been very helpful for all societies.(Myatt, J. G., Johnson, P. W., *Making sense of data III*, 2011)

In our age we have digital maps that we can access by using our cell phones. They can have



animations, 3d representation, different views such as satellite, road and terrain views.

Fig.3 *Different visual presentation of geographical data (Google Maps)*

To visualize data, a working relationship of a group of people is required. There should be specialists for the given scientific or artistic field, graphic designers, programmers, etc. all of which will cooperate so the end result can be successful.

All in all the process of data visualization can be seen as a two-phase process as suggested by Bertin (fig. 4)

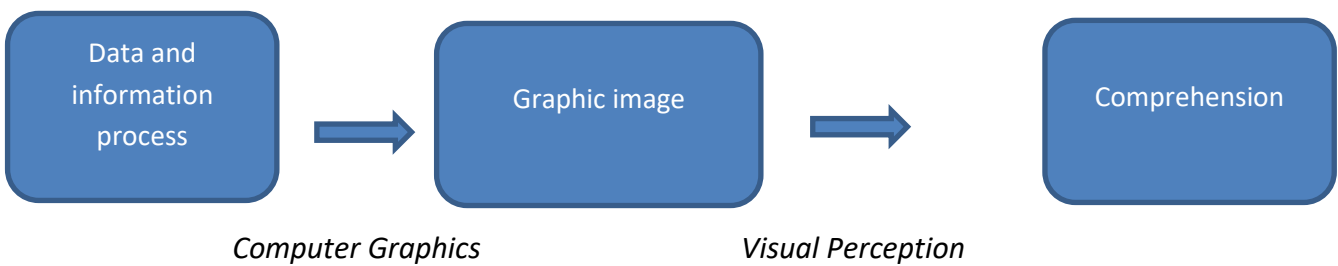


Fig.4 *The two-phase process*

### **Where to begin?**

User devices come in various shapes and forms. It may be a laptop computer, a desktop, a cell phone, a smartwatch, or something else entirely. Data designers need to evaluate the platform on which they will develop their application, so they can build quality software and appropriate data visualization. This is very important, because it is not the same when you present data on a 32" screen compared to a 6". Designers must take this issue into consideration if they want to build responsive apps for different devices. Sometimes it will be required to build two or three versions of the same app, based on the usage platform.

Microsoft as one of the IT giants has developed its latest OS while having in mind the facts we mentioned. Windows 10 programmers, are working to make the platform available to all devices, stationary or mobile, so when a developer will make an app, the code will work on both form factors, thus removing the need to recode the same app over and over again. This is very important considering that in today's business landscape, an employee may start working on a desktop PC at

work and continue while traveling by bus or train on his cell phone. When the app will be consistent on all platforms, data visualization will benefit from that, and the work will be done in time.

Sometimes, however, data designers, are required to focus on one specific platform where they should visualize the given data.

By the second half of the '90 and first half of the '00, the PC market took the world by storm, and that platform was the main focus of developers, data scientists, data designers, etc., but then everything changed. The mobile market exploded. (fig. 5). This required a shift of focus on everything IT, and data visualization in particular. In the beginning, mobile devices didn't have powerful specs, and in order to make them useful for business or entertainment , developers had to scale down the graphical representation of data, to achieve optimum performance.

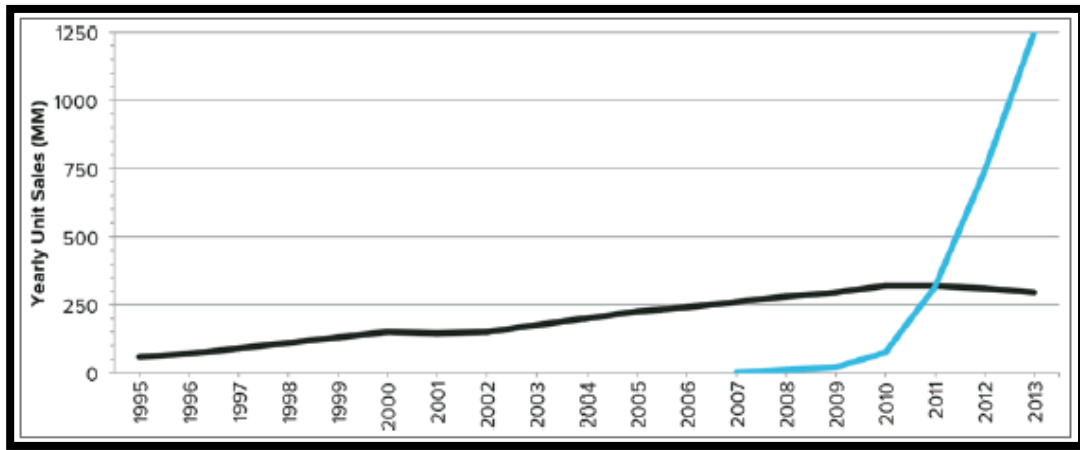


Fig.5 PC and mobile devices sales comparison (black: PC, blue: mobile)

(Hinderman, B., *Building Responsive Data Visualization for the Web*, 2016)

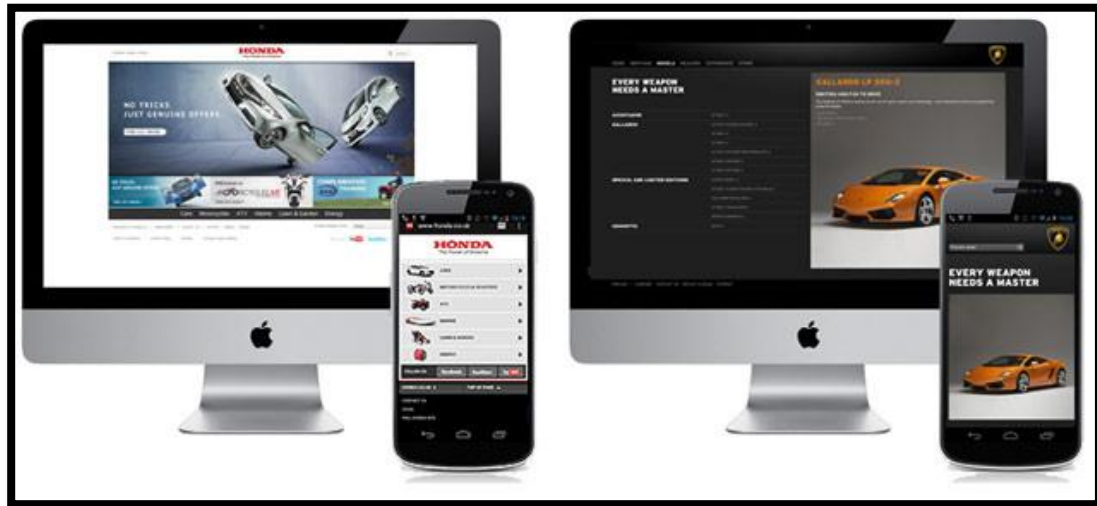


Fig.6 Data visualization comparison (desktop vs. mobile)

(picture taken from: <http://www.vividoptimizers.com/2015/08/11/mobile-search-taking-desktop-usage/>)

The last 3 or 4 years mobile devices have had a huge jump in specs, although still way behind powerful desktop PC-s, still, this means that the gap is getting narrow, especially in relation with visualizing data.

One other thing that data designers should have in mind is to analyze the market, especially the mobile one. There exist a variety of mobile Operating Systems, but only two of them have a vast user community, Google's Android and Apple's iOS platform. At one time the Blackberry's OS showed a promising future, specifically in the enterprise area, but it vanished from the mobile landscape for various reasons. The same can be said about Microsoft's Windows Mobile OS, which also had a short period when it seemed that the platform combined with Microsoft's hugely popular services such as Office, had a great potential, but they failed to gain any important following, so they pulled the plug for the OS.

All these specifics should be known to the data designers, so they can prepare themselves what to expect while visualizing data, if they tend to create a better user interaction.

## The Software

The IT landscape which encapsulates an enormous software development landscape, has a lot of data visualization tools by which professionals use to design data. Developers of software such as PowerBI,

Excel, Google Charts, Visio, IBM OpenDX and other similar visualizing environments, are continuously finding new ways to improve the way we represent our data.

These tools are invaluable because they help data scientist to easily display a given set of data to the world, where users will interact based on what they see.

There is very popular acronym, especially in relation to Game Engines, that goes by WYSWYG, which expands as What You See is What You Get. This basically means that what you are actually seeing is what the developer has intended for, and there is no need to dwell into deep analysis of what a specific number or word means. This is very important when we deal with business data. When we see a pie chart that shows the percentage of male and female students in a particular school, we are actually seeing all that we need, without the need to make any further evaluation or calculation.

Let's consider this example: what if someone gives us the percentage values for various items in a store in the following way: 10%, 5%, 25%, 13%, 5%, 12%, 11%,... where we need to find the item with the largest quantity. We will have to check and recheck the numbers, to see whether 25% is the number we are searching for. But what if we are presented with this chart:

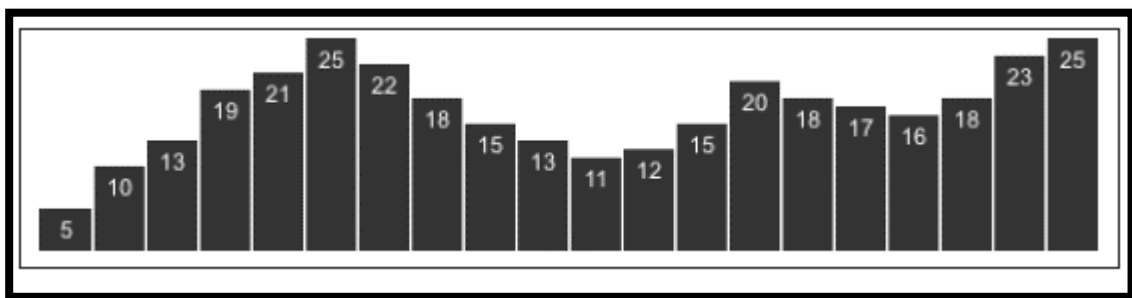


Fig.7 Data visualization

(Murray, S., *Interactive Data Visualization*, 2010)

With this we will immediately find what we need just by looking at the highest bars. That is what data visualization stands for.

### The Virtual World

We have seen the Matrix trilogy of movies, where people interact in vast virtual landscapes, fighting viruses that are represented as abominable robots. It seemed only as science fiction at the time when the movies were released, but today we are witnessing a big expansion of virtual reality. In the



beginning it was mainly used for the gaming industry where devices such as Oculus Rift gained huge popularity. But in recent years, there is a shift in the usage of virtual devices. Today they are used in many areas ranging from games all the way to architectural visualization. One piece of important technology needs to be mentioned here, which goes by the name Mixed Reality, developed by Microsoft. With the introduction of Holo Lens, Microsoft revolutionized the way we use our computers, and in that way data visualization. By using Holo Lens we could interact with the computer in the same way as arranging our room. If by using our PC-s in a conventional way we can store documents in folders and put them on the desktop or any other place in the hard drive, with the new technology we would store them in virtual drawers, or hang our pictures on virtual walls.

This kind of technology is a huge step in the area of data visualization and user interaction. Now an architect can design a house and show it remotely and virtually to the client by walking him around, even though they can be miles and miles apart.



Fig.7 Microsoft's Mixed Reality

(picture taken from: <http://www.techradar.com/news/images-show-windows-10s-upcoming-mixed-reality-viewer>)

## Conclusion

We believe that we have shown how important data visualization can be. Regardless of the tools we use for visualization, the importance of the technology rests on the fact that it can be applied on every field of science and art. We have seen that it is a new and an old phenomenon at the same time. No matter how we see it, it seems that we are witnessing the dawn of a true revolution of data

design, which will hopefully be of great use to human society, and it will provide us with new methods to improve our lives.

## References

1. Kirk, A., *Data visualization: a successful design process*, 2012, Packt Publishing, Birmingham
2. Myatt, J. G., Johnson, P. W., *Making sense of data III*, 2011, Wiley, Hoboken
3. Hinderman, B., *Building Responsive Data Visualization for the Web*, 2016, Wiley, Indianapolis
4. Murray, S., *Interactive Data Visualization*, 2010, O'Reilly, Sebastopol
5. <http://www.vividoptimizers.com/2015/08/11/mobile-search-taking-desktop-usage/>
6. <http://www.techradar.com/news/images-show-windows-10s-upcoming-mixed-reality-viewer>

## Techniques and tools of probing evidence in detecting the crime of murder.

**LLM Dea Toçi**

### Abstract

Criminology has been proven to be a science that requires immediate reaction and the taking of direct measures to investigate crimes and their discovery in three main phases. The criminal offense of Murder as an example in this paper first asks for a quicker assessment of the environment, the circumstances in which it was committed, the preparatory actions pertaining to the taking of measures for the provision of the crime scene, failure to track and evidence from various factors. Of particular importance is the formation of the investigative group, the rapid departure of the crime scene, the actions at the scene as well as the actions after the investigation.

The second phase, which requires an extraordinary attention of investigative groups at the scene, with the means and methods to be applied in the concrete case in order to detect as many traces and evidence as evidenced by the means, methods and manner of action of the perpetrator of the crime of murder. Nowadays, it is no longer the speed of reaction, but the professionalism with which actions will be carried out, which will make it possible to increase the effectiveness of the preliminary results of the first phase.

Depending on what I have said above, the investigation of the crime of murder does not end with the inspection of the crime scene. It only lay the foundations for a comprehensive investigation of all circumstances related to the subjective and objective aspect of the crime figure in the particular case. To do this, it is necessary to carry out a series of investigative procedural actions, such as expert analysis, investigative experiments, audits, interception of conversations and telecommunications, inquiries, hearings, acknowledgments, sequestrations, arrests and other special actions. These actions constitute the third and final phase from the point of view of the management of the murder crime investigation.

**Keywords:** Criminology, murder, surveillance, evidence, perpetrator, interception, arrests, DNA.

## 1. Introduction

The criminological treatment and investigation of the murder makes it possible to understand the extent and the situation of these offenses in a certain territory, between their examination by age, structure, age, social affiliation, gender, goals and motives. It is also possible to study the relationship between the perpetrator and the victim.

Finding and investigating murders is difficult. Difficulty comes for many reasons, because there are some crime figures and many facts and facts that need to be proven, because in some cases the culprit is not known, the motives and the time of the murder are unknown, because sometimes it is unknown who is the victim because from the time of the killing and the discovery, it takes a long time and loses its trail.

To overcome these difficulties, in addition to the use of technical and tactical methods, during the conduct of different investigative actions, the prosecuting body also helps the social opinion where the murder occurred. As noted above, the main moments for commencing the criminal case in the murder are the denunciation of the corpse, the reports of the relative family members, or who saw the killing, the announcement of the announcement of the missing persons, the surrender of the person the culprit after the commission of the murder, In the investigation of the murder, the first investigative and other actions are: examination of the scene of the incident and of the corpse, question of the first witnesses, examination and forensic examination of the corpse, presentation for the recognition of the corpse when not recognized, criminal expertise of traces and material evidence, tracking guilty on the basis of fresh footprints, using one-time attendance at the scene, reviewing certain items, collecting data pertaining to the victim, searching for a thing stolen when there is robbery with death resulting in death. <sup>333</sup>

The nature of the murder, the motives and the persons involved in it, constitute the essence of study and discovery by the investigative structures. The development of the version on the nature of the event is based mainly on objective data of the scene, crime scene analysis, perpetrators at the scene, copyright actions after the commission of the crime of killing, bodyguard and forensic examination of the corpse.

## 2. Surveillance

Surveillance is relied on the environment in which the murder took place, as well as in all other premises where there are the consequences of the crime of murder in all cases of deaths that have occurred suddenly and in various circumstances, whether these natural or violent deaths. It has some procedural and criminological features compared to other investigative actions that are being carried out in these cases. It is an action that is carried out on the initiative by the representative of the proceeding body, always considering that the officer of the judicial police before going to the crime scene has a legal obligation to notify the prosecutor and must confirm the participation in the scene at the scene or 'delegates competences to a judicial police officer and is, as a rule, an unrepeatable act.

However, the practice has also proven cases where inspection can be repeated, such as for objective reasons when sighting has begun and because of darkness, atmospheric conditions it can not continue but is interrupted and repeated when it creates the normal conditions for observation; when during the investigation of the concrete case may emerge new circumstances that make it necessary to repeat the

---

<sup>333</sup>. S.Begeja *Kriminalistika*, Tirane, 2004, fq.539.

review of the environment where the murder was committed; when the scene of the crime scene was carried out with poor quality, so in the record of the screening there were not correctly applied procedural and criminalistic requirements regarding the description of the crime environment, traces and evidence as well as any other thing that is in the country of event. Review is an irreplaceable action, so there is no other procedural action that can replace the scene of the crime scene.

From a procedural point of view in order to maintain tracking chain of traces and fixed evidence in the scene environment, it is important to strictly enforce all fixing rules starting with their description in the minutes, outline, photograph and their filming, as well as their packaging, sequestration, administration and preparation after inspection for carrying out the relevant expertise. Inspection of the corpse is done by observing the general rules of the scene of the scene in relation to the environment in which it is located, with the traces and the evidence surrounding it, and the examination of the corpse itself, having regard to its position after death without moving, focused on the body's body shape, the limb's position in relation to the body, and in relation to each other.

Then the dynamic examination of the body where the corpse is located and the examination of the corpse itself, beginning with the inspection of its suits in order to detect and identify the injuries found in the victim's clothes, their characteristics, their number, their position of placement in relation to each other.

During this stage of carcass examination, care is taken when the death of the victim has come as a result of mechanical asphyxia by first connecting the victim. In this case, carefully examined the material used for the connection and in particular the connection method, the shape of the knot, the loop. The main purpose of the internal examination is the examination and examination of corpus spots. The study of corneal stains helps the investigation team to set up accurate versions of the time when the murder took place, as well as the location where the crime of murder could be committed in case the victim was transported from one country to another and the surveillance the interior of the corpse focuses on the injuries observed on the victim, their number, the external appearance characteristics, always taking into account the characteristics of the entry hole caused by the damper and the characteristics of its outlet, the position of the insertion hole and exit. The examination of the corpse ends with the autopsy of the corpse which constitutes the last stage of the examination operation.

This examination is usually done in a morgue by the forensic expert, where a criminologist expert may attend to make the necessary fixations that may arise, as well as the representative of the body of the procedure. In conclusion we can point out that the results of this very important investigative action are the product of teamwork between the representative of the prosecution body, the prosecutor, the judicial police officer, the criminologist specialist and the forensic expert.

### **3. Control**

Control is a procedural investigative action that is carried out in various environments such as dwellings, premises or persons with a view to seeking, detecting, fixing and tracing evidence and material evidence proving the commission of a criminal offense of killing and guilty of the perpetrator hers. As such we will consider the items that have served as a means of committing the criminal offense, the items that carry the crime trail, the objects that are the subject of criminal activity, the

objects that are the object of obtaining criminal activity, and other items and documents that can serve as a means of detecting the offense and guilty of guilty.

"The control of a suspect or related person is conducted to detect the means by which the crime was committed (pistols, knives, pimps, etc.), objects that carry a trace of crime (for example, traces of blood, objects of (letters, diaries, pictures) that speak of the culprit, his connections, the place where the author or collaborators may be located, etc."<sup>334</sup> The check is initially carried out at the place where he is detained, checking for illegal items that may be with him and which he can use to counteract the police forces, then proceeds to the premises of the prosecuting body, making a the finer control of the body and the clothes of the detained person. As an indispensable procedural act, it necessarily requires the issuance of a decision of the competent court sent to the judicial police for execution. In case of flagrante or in the case of escaping a person who is absent, which does not allow the issuance of a decision on control, judicial police officers shall initiate on the control of the person or the premises

#### **4. Seizures**

Seizures are a means of seeking evidence aimed at obtaining and retaining the body of the proceedings, evidence and related objects and belonging to the criminal offense of Murder, forcing them to take steps to ensure that the traces and belongings they belong to the criminal offense to be fixed and guarded, to be reflected in a verbatim file with a reasoned decision, where inaction inaccurately can cause irreparable damage to the investigation and detection of the crime. The object of sequestration is the letters, envelopes, packages and other means of correspondence. The results of the audits, searches, interceptions, conversations or communications carried out in violation of the provisions of the law can not be used.

#### **5. Intercepting conversations and telecommunications**

The implementation of interception of communications or conversations is a very important source to provide evidence and evidence that convincingly certify the guilty of the persons who committed the murder. Tapping as a procedural action can serve as a test itself or can serve as a tool to go to other evidence. In this sense, we always take into account two categories of interception of conversations and communications, which is carried out at the stage of the prevention and operational verification of the crime of murder, the results of which do not have the value of evidence, but at the same time it precedes legal documentation , serving as a very effective means of providing evidence and other evidence, and one that is carried out at the stage of investigating and documenting the guilty of the perpetrators of crimes against the person, respecting all the requirements of the criminal procedural law

---

<sup>334</sup> S. Begeja. *Kriminalistika, Tiranë, 2004, fq. 538.*

## 6. Finding the crime of murder according to specific features

### 6.1 DNA Methods and Photography

We talk about DNA analysis of traces of biological origin that are of human, animal or plant origin. As such, we can mention traces of blood, hair, saliva, sperm, part from different tissues, truncated remains, tree leaves, fruits, trunks, tree roots, etc. These traces are sought, discovered and fixed at the scene, at the corpse, at the injured person, or in other premises such as accommodation, vehicles, tools used by the author, etc. who are subject to inspection in the case of murder crime.

"DNA's examination is a test which, by importance, is the same as the dactyloscopic traces. The inheritors of the inherited properties are chromosomes or genes. Each cell of any organism is marked with a specific code called gene."<sup>335</sup>

However, the investigative and judicial practice of our country and other countries has proved that the value of the genetic profile test does not have the same value as the result of the dactyloscopic analysis of papillary traces, as it has been scientifically proven that the DNA profile of true twins that are born from the same egg, is the same, is no different. Such a lineage is never found in the papillary tracks of true twins that have emerged from the same egg. What makes the DNA specific to different individuals is the specific sequence of nucleotides in the polynucleotide range. It is the bearer and the bearer of inheritance information necessary for inheritance of life through generations and for the specific organization of each cell. When analyzing the DNA structure it is safe to identify the person being examined by this method.

This method was first discovered by British biologist Alec Jeffery of Loster University in England. He confirmed that the DNA test is based on the fact that no human being has the same genetic profile .

This method is also used by the FBI. Each organism possesses a certain amount of so-called genetic information, so on the basis of a very small element it is concluded how the whole organism is built. The method of determining the genetic trace is not too complicated and does not require expensive and special equipment. The DNA method is a very effective method not only to detect perpetrators, but also to an effective eliminating form of suspected perpetrator of a specific criminal offense.

### 6.2 Examination of biological traces

The analysis of traces and microuges of organic origin is subject to legal sciences such as legal biology. Determining the genetic traces, from biological traces such as blood, saliva, sperm, hair, various tissues, etc., is now one of the most effective identification techniques applied by legal sciences in different parts of the world. It is based on the fact that all living cells contain the DNA profile. The bacterial cells can only contain a chain of DNA, but this chain contains all the information needed to produce an identical daughter cell. Mammalian cells contain ten chains of DNA grouped into chromosomes. In conclusion, the structure of a DNA molecule, or a whole set of molecules, determines the shape, content, and individual function of the daughter cell. The identification of the person through

---

<sup>335</sup> V. Latifi., "ADN-ja. Analize, si mjet teknik hetimi ne lufjën kundër dhunës dhe krimi", Prishtine, viti 2002, faqe 7-16.

biological traces passes in two phases, the first concerns preliminary examination with the purpose of evaluating biological evidence (blood, hair, etc.) from the point of view of nature and whether they have values for identifying the person through of genetic profile. At this stage, the macro and microscopic examination of hair follicles, the determination of the blood group and the blood subgroup, is carried out in order to make the categorical exclusion of suspect persons brought to their comparison or group identification in order to move to the stage two to identify the person through the genetic profile. The second relates to extracting the genetic profile in the footsteps, the object of expertise, that is, fixed at the scene or in places and other items, as well as extracting the genetic profile of the pattern traces belonging to suspected persons. The creation of a national genetic database requires in the first place the creation of the necessary infrastructure from the technical point of view and secondly, referring to the experience of other countries such as Italy, England, also requires the creation of a legal basis for sampling of DNA, which in our country is currently missing. For example, in England, the law on criminal justice and public order provides provisions that authorize the taking of body samples for DNA analysis and their registration in a database starting on 10 April 1995. The law gives power to the police to take a role model in the intimate and non-intimate organs of the suspect.

In conclusion we can say that three are the main directions that the representative of the prosecuting body, the scene specialist, the biologist expert, should show caution, in order for the DNA analysis to be successful. The most important moment is to research, detect, fix and pack the biological traces at the scene by correctly observing all the recommendations of the respective methodology, secondly, it is the transportation and retention in the most optimal conditions so that those do not contaminate and lose the values for the identification of the author and thirdly the proceeding body, in all cases, as a result of the conduct of investigative and judicial actions, administers biological traits is obliged to set in motion their expertise.

### ***6.3 Photograph as fixing method and analysis of crime scene in murder***

Criminology photography plays a very important role in the crime assassination process as a method of fixing the results of various investigative actions carried out during the investigation process, ranging from site scene observation, investigative experiment, track fixation, and evidence related to the author and the means he used to carry out the crime of murder, as well as the results of various criminal and forensic examinations. Criminological photography involves itself a whole system of technical-optical methods based on the principles of artistic photography and the advanced achievements of natural and technical sciences. By utilizing these achievements, it has created a number of advantages over other fixing methods, such as the description in the minutes and the sketch of the conduct of the investigative action.

Recently, the developed countries have developed special techniques of digital processing, which create the advantages of analyzing the relative images of the crime scene, and in particular those relating to the victim, wounds, evidence and trace, the mechanization of their formation. Then photographic images that individualize a crime scene are included in computer logic programs, enabling the automatic comparison of these images to be made of the various cases occurring at different times and places

Advanced technologies such as photometry, stereoscopic photography and computer graphics enable the three-dimensional reconstruction of crime dynamics. Starting from performance and planimetric levels, pictured images, forensic and criminological expertise, it is possible to arrive at a crime scene reconstruction that allows progressive selection of any unprofitable information from the field of investigation for discovering the possible killer author.

## **7. Special technique in the investigation of murder crime**

### ***7.1 Infiltrated police officer***

Crimes against the person create a variety of options for secret agent infiltration, as well as a number of problems for representatives of the prosecuting body that run and conduct the investigation. Always the core issue and the main responsibility is that of security. The role of supervisor in these types of actions is of crucial importance for the security of the secret agent and the inherent nature of the actions he performs.

### ***7.2 Recording Test Method***

The methods of capturing this evidence of high quality should be taken into account during the planning phase of the operation. The most common method is the use of small audio equipment for recording.

For security reasons, it is advised that the infiltrated police officer should not have the recording equipment at the first infiltration meeting because there is a risk that bodily control may be a matter of routine. This will allow the employee of the infiltrated police to make a preliminary assessment of the possibility of holding such equipment at subsequent meetings.

### ***7.3 Inspection of Person and Items***

The screening of persons, places and objects is decided by the prosecuting body when it is necessary to detect the traces and other material consequences of the offense. Legal sciences have elaborated a range of methods and tools for detecting, fixing and utilizing traces, in order to explain the mechanism of the event on their basis to detect and identify the perpetrators or the means used by them in committing the crime .

"In the investigation of the murder, the first investigative actions and other actions are: examination of the scene of the incident and the corpse, the question of the first witnesses, the forensic examination and expertise, the presentation for recognition of the corpse when not recognized, the criminalistic footprint analysis on the basis of fresh footprints, the use of being a prosecution at one time with the scene inspection, the surveillance in certain places as well as of different persons, the collection of data pertaining to the victim, etc."<sup>336</sup>

### ***7.4 Tapping Phone Calls***

Communication via telephone and other telecommunication means is an individual's right to communicate freely, with all forms and tools of this technology, such as telephone conversations, faxes, telegrams, emails, and so on. Any unlawful interference that violates this right, whichever is the case, is an arbitrary, punitive act. Therefore, in state-of-the-art technologies in the field of telecommunications, which creates many opportunities to interfere with privacy and secrets of the state, as in the case of the Internet, are improving legislation with a view to preventing any illegal

---

<sup>336</sup> V.Latifi, *Kriminalistika, Prishtine* , 2004,fq.226



interference. "The practice and legislation of many states has shown that telephone tapping can be legitimate and effective in fighting organized crime, espionage and terrorist acts."<sup>337</sup>

## 7.5 Observation

Given the very high level of socially dangerous crime of murder, the enormous risk of murderers, especially when dealing with recurring professionals in this Serial Killer, the implementation of surveillance operations is indispensable in the process of trying to guilty of the author of the murder. The use of observation techniques should be carried out in accordance with the requirements of the procedural law of the place where they are conducted, otherwise they do not have the value of evidence in court during the trial phase. The aim is to ensure the continuity of the identification of persons, environments, environments, tools they use. This applies in those cases where the crime of murder is committed in cooperation by an organized group and when there is information and information that this group is preparing to commit further murders in the future for different purposes and motives. The monitoring will also aim at identifying the role of persons involved in the criminal act of killing.

## Conclusion

From the study and analysis of legal-criminal, criminological and criminal aspects of the assassination, we can conclude that this type of criminality includes the part of criminal acts against life and body, and it manifests some distinctive features from other criminal offenses.

Criminal offenses against life and health have always been at the center of the attention of lawmakers and theorists, especially the "murder" offense, which is considered one of the most serious criminal offenses. Murder is an illegal deprivation of another's life, whether done intentionally or unintentionally. They, in the past and still today, are rightly considered to be the worst type of criminality, which destroys the most important value of society and the individual "human life". As such, they also cause a range of social consequences and other consequences that mostly affect the victim, mainly members of their families.

In the criminal aspect, it is necessary to apply contemporary tools and methods in carrying out the actions starting from the ascertainment of the criminal offense, the examination of the scene, the examination of the corpse, the examination of the traces and evidence, the receipt of the veracity of the evidence and the examination of as well as in the tactics of the defendant's question, witness, investigative experiments, in order to increase the effectiveness of these investigative actions that directly affect the detection, investigation and documentary evidence of the guilty of the author of the murder and the proper legal qualification of the concrete criminal offense. In the criminological aspect, priority should be given to social (social) reforms and employment of people. Combating and preventing the crime of murder successfully imposes the necessity of studying and recognizing the causes and conditions influencing their appearance. In addition to objective and subjective general factors, there is a need to recognize and determine the specific and individual factors that directly affect the occurrence and existence of this type of crime. Recognition of the study and analysis of these factors makes it possible to undertake measures aimed at combating and preventing the crime of murder. Statistics show that the largest number of murders is carried out in urban environments. Such

---

<sup>337</sup> L.Bianku, *Revista "Te drejtat e njeriut ne Evropë"*, Tirane 2001, "Garancite procedurale të të pandehurit në procesin penal" fq. 31.

situations make us conclude that solving some of the socio-social issues of this population, and taking large-scale measures, would contribute to reducing the number of murders. Applying a prison sentence is considered the most effective means of combating and preventing crime of murder. Being a public institution working to serve citizens and providing them with security and guarantees in exercising their rights and freedoms, it is necessary to build close relationships with the community in which it operates, which in fact represents the concept of community awareness.

#### List of references

1. **Elezi, Dr.Ismet**, “Studimi i shkaqeve të vrasjeve dhe lufta kundër tyre,” Drejtësia popullore, Tirane 1973, faqe 13
2. Botim i Qendrës Shqiptare për të Drejtat e Njeriut, Nr. 3, Tiranë 1996, faqe.37
3. **Elezi, Dr.Elezi**, “E drejta penale pjesa e posaçme”, Tiranë 2002
4. **Begeja, Dr.Skënder**, “Kriminalistika”, Tiranë 2004
5. **Latifi, Dr.Vesel**, “Taktika kriminalistike,” Prishtinë 2001
6. **Vladimir, Mastër Ikononi**, “Metoda moderne në ekspertim kriminalistik”, Tiranë 2004
7. **Halili, Dr.Ragip**, “Qëllimi dhe arsyet e dënimit për krimet e vrasjes,” Përparimi, Nr.6, Prishtinë 1970. faqe,
8. **Halili, Dr.Ragip**, “Penologjia” Prishtinë, 2005
9. **Halili, Dr.Ragip**, “Kriminologjia” Prishtinë 2005.
10. **Salihu, Dr.Ismet** “Vrasjet në Krahinën Socialiste Autonome të Kosovës” Prishtinë, 1985
11. **Salihu, Dr.Ismet** “E drejta penale Pjesa e përgjithshme,” Prishtinë 1995.
12. **Salihu, Dr.Ismet** “Marrëdhëniet midis vrasësit dhe viktimës dhe kontributi i saj në kryerjen e veprës penale” E drejta Nr. 2, Prishtinë, 1985. faqe,
13. **Sahiti, Dr.Ejup** “E drejta e procedurës penale” Prishtinë, 1984
14. **Sahiti, Dr.Ejup** “Dëshmia e dëshmitarit si provë në procedurën penale” Prishtinë, 1993.
15. **Sahiti, Dr.Ejup**, “Argumentimi në procedurën penale” Prishtinë 1999
16. **Kuliqi, Mr.sc.Halim** “Viktima e delikteve të gjakut në Kosovë”, Prishtinë 2003

## ВЛИЈАНИЕТО НА СЕКТОРОТ ОСИГУРУВАЊЕ ВРЗ ЕКОНОМСКИОТ РАСТ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА

**Слаѓана Топузоска<sup>1</sup>, Стевчо Мечески<sup>2</sup>, Ирина Јолдеска<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Факултет за туризам и угостителство – Охрид, Кеј Македонија 95,  
slagjana.topuzoska@hotmail.com

<sup>2</sup>Факултет за туризам и угостителство – Охрид, Кеј Македонија 95, smeceski@yahoo.com

<sup>3</sup>Факултет за туризам и угостителство – Охрид, Кеј Македонија 95, irinamirceska@yahoo.com

## Апстракт

Целта на овој труд е да се согледа влијанието на осигурувањето на економскиот раст во Република Македонија. Теоретски ќе биде наведено како преку осигурувањето се влијае на економскиот раст. Преку табеларни и графички приказ за период од 2011 до 2016 година ќе бидат анализирани податоци за бројот на продадени полиси, бруто полисирана премија (вкупна бруто полисирана премија и посебно бруто полисирана премија за животни и неживотни осигурувања), степен на пенетрација, густина на осигурување и Херфиндал индекс. Преку тие податоците ќе се испитува влијанието на осигурувањето врз економскиот раст во Македонија. Заклучните согледувања ќе укажат на тоа дали влијанието е на задоволително ниво и како би се зголемил економскиот раст преку делувањето на секторот осигурување.

**Клучни зборови:** Осигурување, Економски раст, Степен на пенетрација, Густина на осигурување

### 1. Вовед

Секоја држава се стреми кон стабилна економија и зголемување на економскиот раст. Финансискиот сектор има главна улога врз економскиот раст. Колку е постабилен и поразвиен финансискиот сектор и колку се поразвиени финансиските инструменти, толку имаме поголем економски раст.

Економскиот раст се зголемува преку зголемување на домашните и странските инвестиции, пораст на вработеноста, зголемување на конкурентноста и продуктивноста на приватниот сектор, пораст на БДП, зголемување на извозот и подобрувањето на животниот стандард на населението, зголемување на сигурноста, инвестиции и сл.

Голем дел од авторите посебен акцент ставаат на банките и пазарот на капитал како фактори кои придонесуваат за зголемувањето на економскиот раст. Сепак, осигурувањето е многу битен елемент врз зголемувањето на економскиот раст. Осигурувањето ја зголемува сигурноста на населението преку осигурителните покритија кои им нудат заштита од финансиски загуби. Големите износи на парични средства кои ги собираат од премиите кои осигурените ги уплаќаат, компаниите за осигурување ги инвестираат на пократок или подол рок. Понудата на нови осигурителни покритија, посебно од делот на животното осигурување влијаат и врз зголемување на фондот на парични средства од страна на државата. Зголемувањето на сигурноста, инвестициите, зголемувањето на фондот на парични средства со којшто располага државата итн. влијаат врз зголемување на економскиот раст на една земја.

Во овој труд се анализира влијанието на осигурувањето врз економскиот раст во Република Македонија. Во трудот има табеларен и графички приказ на податоци за период од 2011 до 2016 година за: бројот на продадени полиси за осигурување, бруто полисирана премија (вкупно за цел сектор и одделно за животни и неживотни осигурувања), степенот на густина и пенетрација и Херфиндал индексот (кој ни дава податоци за степенот на развиеност на осигурителниот пазар). Сите овие податоци ни помогнаа да ја оцениме големината на влијанието на осигурувањето врз економскиот раст во Република Македонија и да донесиме заклучок во кој правец ќе се движи.

## 2. Осигурувањето и економскиот раст

Основната цел на секоја земја е да има стабилна економија и зголемување на економскиот раст. Зголемувањето на домашните и странските инвестиции, пораст на вработеноста, зголемувањето на конкурентноста и продуктивноста на приватниот сектор, порастот на БДП, зголемувањето на извозот и подобрувањето на животниот стандард на населението се основни параметри кои влијаат врз економскиот раст. Владата на секоја земја спроведува мерки и реализира планови со цел да го зголеми економскиот раст, а со тоа да постигне силна и стабилна економија.

За да видиме каков е економскиот раст на една земја како основа се земаат вредностите на БДП на подолг рок. Како фактори кои влијаат на економскиот раст, односно на бруто домашниот производ се земаат порастот на потрошувачката на домаќинствата, претпријатијата и државата, увозот и извозот на државата, вработеноста, инвестициите и сл. Пред сè, економскиот раст зависи и од самата култура, регулативата и законите на една земја, моралниот хазард и сл.

Еден од значајните фактори којшто влијае врз економскиот раст претставува и осигурувањето. Осигурувањето е еден од најважните инструменти за справување со ризиците кои постојано му се закануваат на животот и имотот на луѓето, кои што ризици ја загрозуваат нивната финансиска состојба. Со помош на осигурувањето ризикот се пренесува од лицето кое го поседува ризикот на осигурителната компанија. За трансферот на ризик осигурениот плаќа премија за осигурување, додека осигурителната компанија му нуди сигурност, дека доколку настане штета која е опфатена со осигурителното покритие ќе му биде надоместена. Со тоа што ќе му биде надоместена штетата на луѓето им се подобрува финансиската стабилност. Со самото подобрување на финансиската стабилност на луѓето во една земја се влијае врз зголемувањето на економскиот раст.

Со склучување на договорот за осигурување, осигурениот се чувствува сигурен во однос на ризиците кои му се закануваат. Намалувањето на несигурноста е во поглед на финансиската загуба која што може да ја претрпи. Лицата кои имаат аверзија кон ризици со помош на осигурувањето ќе се посpremни во тоа да преземаат инвестиции и да реализираат проекти кои се со висок степен на ризик и кои носат големи приноси. Тоа директно ќе влијае врз зголемување на економскиот раст.

Со развојот на нови програми за осигурување на живот, како и можноста лицата да купат приватно здравствено осигурување, трошоците кои лицата ќе ги направат при лекување ќе паднат на товар на приватното здравствено осигурување. Тоа директно влија врз намалување на притисокот на државниот фонд за здравствено осигурување. Со тоа државниот фонд ќе располага со зголемени парични средства кои ќе ги употреби за други финансиски активности кои ќе му донесат поголем принос, а тоа пак води кон зголемување на економскиот раст.

Премиите кои осигурителните компании ги собираат како поединечни мали износи и формираат еден голем износ на парични средства, не се чуваат како слободни парични средства. Компаниите за осигурување тој голем износ го алоцираат преку краткорочен и долгорочен пласман на финансиски инструменти со различен рок на доспевање. Со тоа компанијата влијае

врз намалување на ризикот од ликвидност, а со самото намалување на ризикот од ликвидност се зголемува економскиот раст.

Собраните средства од премиите, исто така, на компаниите им служат да ги инвестираат во профитабилни проекти кои во себе можеби содржат висок ризик, но носат голем принос. Тоа влијае на економскиот раст, бидејќи секоја инвестиција во државата е значајна за економскиот раст на истата.

### 3. Влијанието на осигурувањето врз економскиот раст во Република Македонија

Република Македонија е земја со недоволно развиена економија. Главна цел на која се темели владата е да делува врз зголемување на економскиот раст и подобрување на животниот стандард на населението.

Осигурувањето во Република Македонија е во подем на постојан пораст. На осигурителниот пазар моментално се присутни 17 компании за осигурување (12 компании за неживотно осигурување и 5 компании за животно осигурување). Со помош на добро развиена маркетинг стратегија информациите за важноста на осигурувањето стануваат се повеќе достапни на населението. Со тоа населението станува се повеќе свесно за важноста на осигурувањето, пред сè за нивна сигурност и заштитата од финансиска загуба. Но, сепак навиката за купување на осигурување не е толку доминанта кај македонското население, дали поради ниските примања, невработеност, не верувањето во тоа што осигурувањето го нуди или некои други причини.

Сепак бројот на продадени полиси расте од година во година. Тоа може да се види од табелата бр.1.

*Табела бр.1: Број на продадени полиси за осигурување*

Година	Вкупен број на продадени полиси	Продадени полиси за неживотно осигурување	Продадени полиси за животно осигурување
2017	1.385.676	1.368.493	17.183
2016	1.292.749	1.279.016	13.733
2015	1.199.860	1.191.177	8.683
2014	1.135.156	1.126.338	8.818
2013	1.065.816	1.058.075	7.741
2012	1.023.983	1.017.012	6.971
2011	1.024.708	1.018.887	5.821

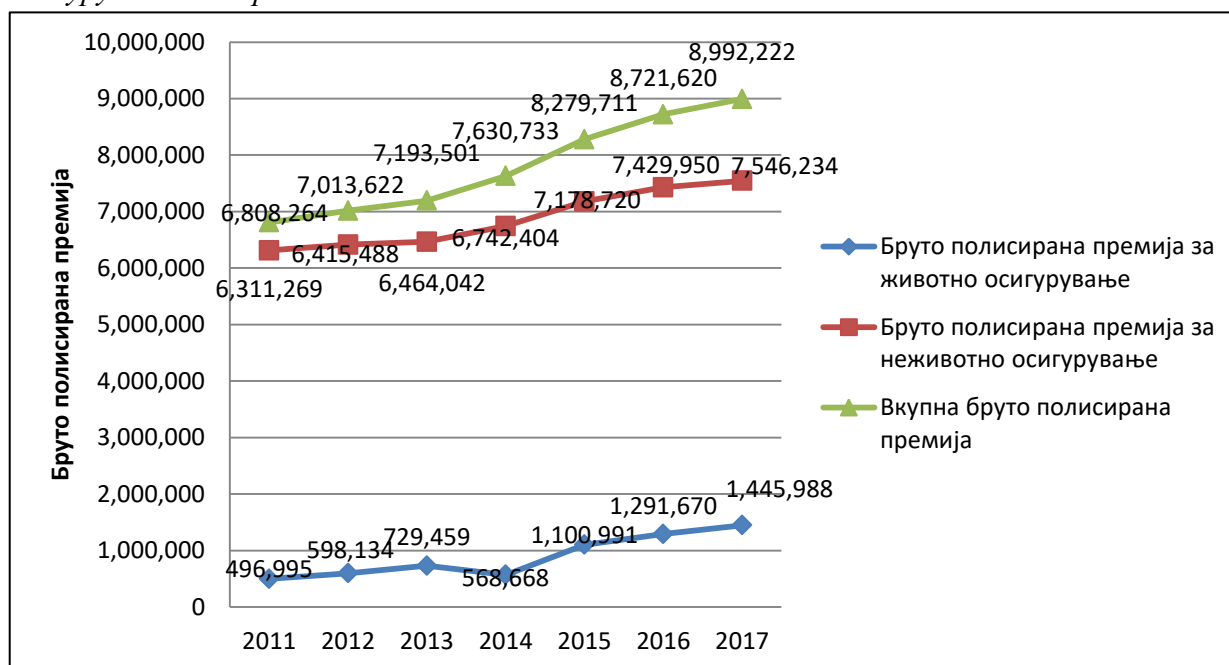
*Извор: Годишни извештаи за пазарот на осигурување во Република Македонија објавени од страна на Агенцијата за супервизија на осигурувањето на РМ*

Од податоците во табелата може да забележеме дека бројот на склучени договори во текот на годините постојано расте, како кај неживотното осигурување, така и кај животното осигурување. Исклучок има во 2015 година каде што имаме мал пад на бројот на склучени полиси за животно осигурување, што сепак не влијае на растечкиот тренд на вкупниот број на продадени полиси во периодот. И покрај тоа што бројот на склучени договори има растечки тренд, сепак процентот со кој расте не е на задоволително ниво и ни укажува дека осигурувањето е во почетните фази од својот развој.

Вкупна бруто полисирана премија за осигурување (БПП) претставува износот на премиите од склучените договори кои се: договорени, односно полисирани во тековниот пресметководен период кај неживотното осигурување и вкупниот износ на премии кои што се доспеани врз основа на ставките од договорот и во кои се вклучени еднократно платените премии кои се влезени во сила во тековниот пресметководен период и ратите кои доспеваат во тој период во согласност со договорот за осигурување кај животно осигурување.

Бруто полисираната премија за осигурување е еден од главните показатели кои ќе ни послужат да утврдиме колку е развиен пазарот на осигурување, а тоа ни претставува соодветен индикатор со кој можеме да утврдиме дали тоа влијае врз економскиот раст. Од следниот графички приказ на бруто полисираната премија за период од 2011 до 2017 година може да констатираме дека истата бележи позитивен тренд од година во година.

**Графикон бр.1:** Приказ на вкупна БПП кај неживотното осигурување и кај животно осигурување за период од 2011-2017 година



Извор:

Годишни извештаи за пазарот на осигурување во Република Македонија објавени од страна на Агенцијата за супервизија на осигурувањето на РМ

Од вкупната бруто полисирана премија поголем дел припаѓа на неживотно осигурување, а помал дел на животно осигурување. Најголем дел од бруто полисираната премија кај неживотното осигурување припаѓа на осигурувањето од автоодговорност, кое со закон е опфатено како задолжително осигурување. За разлика од бруто полисираната премија кај неживотното осигурување која постојано расте, бруто полисираната премија кај животно осигурување има мал пад во 2014 година, додека во останатите години е во раст во однос на претходната година.

Како главен индикатор за тоа како осигурувањето влијае на економскиот раст претставува степенот на развиеност на пазарот на осигурување. Степенот на развиеност на пазарот на осигурување се мери преку степенот на пенетрација и степенот на густина на осигурување.

Степенот на пенетрација го покажува односот на бруто полисираната премија и бруто домашниот производ (БДП) , додека пак степенот на густина ги става во однос бруто полисираната премија и бројот на жители во земјата.

Од податоците во следната табела може да заклучиме дека осигурителниот пазар од година на година се развива и дека учеството на осигурувањето т.е. на БПП во БДП расте од година во година со исклучок на 2013 година каде што има пад за 0,08%. Што се однесува за степенот на густина, истиот бележи тренд на пораст. Сепак и покрај што овие два параметри се во постојан пораст во однос на претходната година, процентот со кој тие растат не е на задоволително ниво.

**Табела бр. 2:** Степен на пенетрација и степен на густина за период од 2011-2016 г.

Година	Степен на пенетрација во %	Степен на густина
2016	1,44%	4211
2015	1,48%	4001
2014	1,45%	3694
2013	1,44%	3483
2012	1,52%	3401
2011	1,50%	3309

Извор: Годишни извештаи за пазарот на осигурување во Република Македонија објавени од страна на Агенцијата за супервизија на осигурувањето

За економскиот раст на земјата значајно е процентот на пенетрација да биде на што поголемо ниво, бидејќи колку е поголем степенот на пенетрација толку повеќе осигурувањето влијае врз зголемување на економскиот раст. Како што и претходно кажавме, еден од факторите што влијае врз економскиот раст претставуваат инвестициите. Со оглед на тоа што осигурителните компании прибираат голем број парични средства по основ на склучени договори за осигурување (посебно компаниите за животно осигурување каде што паричните средства треба да се чуваат на долг рок бидејќи осигурителната обврска доспева после одреден број на години), тие парични средства ги инвестираат во различни финансиски инструменти и проекти, со различен рок на доспевање и со различен степен на ризичност, а тоа е клуч за економскиот раст. Затоа може да контатираме дека во Република Македонија осигурувањето со многу мал процент влијае врз економскиот раст, бидејќи од степенот на пенетрација се гледа дека тоа е на многу мало ниво. Но, сепак осигурителните компании делуваат на пораст на тој процент преку зголемување на свеста на населението за важноста на осигурувањето, а со тоа и зголемување на продажбата на полиси за осигурување.

Кога е во прашање степенот на развиеност битен елемент е пазарната концентрација на компаниите за осигурување. Регулаторните тела на секоја земја пазарната концентрација ја мерат преку Херфиндал индексот. Херфиндал индексот се пресметува по следната формула:

$$HI = \sum_{i=1}^n (S)_i^2$$

- S претставува учество на секоја компанија за осигурување во вкупната бруто полисирана премија,
- n претставува вкупен број на институции во соодветен сектор.

Херфиндал индексот за пазарна концентрација се пресметува како збир на квадратното поединечно учество на секоја компанија за осигурување во однос на остварената премија. Овој индекс ги зема во предвид релативните величини и распределбата на компаниите на пазарот, така што доколку пазарот е монополистички постои поголема пазарна концентрација, а на тоа следи помала конкуренција. Доколку индексот расте, претставува индикатор дека бројот на компании на пазарот на осигурување се намалува, а во исто време разликата во вредностите меѓу нив е се поголема. За да може да се утврди дека на пазарот на осигурување има умерена концентрација, Херфиндал индексот треба да се движи во границите помеѓу 1.000 и 1.800 единици.

Во Република Македонија, Агенцијата за супервизија на осигурување секоја година ги објавува вредностите на овој индекс и дава претстава за пазараната концентрација на осигурителниот пазар во Република Македонија. Во следната табела даден е приказ на податоците за Херфиндал индексот за периодот од 2011 до 2016 година.

*Табела бр.3: Вредности за Херфиндал индексот за целиот сектор и посебно за неживотно и животно осигурување*

Година	Херфиндал индекс за цел сектор	Херфиндал индекс за неживотно осигурување	Херфиндал индекс за животно осигурување
2016	867,56	1.092,15	3.417,37
2015	887,61	1.094,88	3.650,92
2014	877,88	1.059,51	3.740,38
2013	891,77	1.055,77	3.815,40
2012	951,07	1.104,32	3.723,22
2011	997,689	1.135,615	4.094,619

*Извор: Агенција за супервизија на осигурување*

Податоците во табелата укажуваат на тоа дека осигурителниот пазар во Република Македонија има ниска пазарна концентрација, а тоа е услов за развој на пазарна конкуренција. Доколку ги разгледуваме одделно податоците за животно и неживотно осигурување може да донесеме заклучок дека животно осигурување има висока пазарна концентрација, но бидејќи од година во година се намалува вредноста на овој индекс тоа значи дека на пазарот влегуваат нови компании за животно осигурување и тие влијаат на намалување на пазарната концентрација. Кај неживотното осигурување може да се каже дека има умерена концентрација, доколку ги земаме вредностите на Херфиндал индексот за умерена концентрација се движат во границите од 1.000 до 1.800. Самото намалување на индексот од година во година ни дава информација дека имаме зголемување на компаниите за неживотно осигурување. Зголемувањето на компаниите за осигурување на пазарот би значело дека би се понудиле различни осигурителни производи за кои населението има потреба од нив и кои би ги купиле. Продажбата на тие производи ќе влијае на економскиот раст, бидејќи степенот на пенетрација ќе се зголеми на поголем процент.



#### 4. Заклучок

Република Македонија е земја во развој. Како и секоја држава, така и Република Македонија тежнее кон зголемување на економскиот раст. За разлика од развиените земји каде што осигурувањето со висок процент влијае врз економскиот раст, во Република Македонија тоа е многу мал процент. Тоа се должи на малиот процент на продажба на осигурителни производи. Слабата продажба на осигурителни производи е поради различни причини и тоа: невработеноста, ниските месечни примања на граѓаните, недоволната информираност за важноста на осигурувањето, неверувањето на луѓето во она што покритието го нуди и сл.

И покрај тоа што влијанието врз економскиот раст од година во година се движи многу бавно и со многу мал процент (тоа се согледува од степенот на пенетрација), осигурителните компании влијаат осигурителните производи да станат што подостапни за населението и воведуваат нови производи во зависност од потребите на населението и спремноста тие да го купат. Сепак за анализираниот период од година во година расте бројот на продадени полиси за осигурување. Со самото зголемување на бројот на полиси се зголемува и бруто полисираната премија, а тоа директно влијае врз зголемување на степенот на пенетрација и густина на осигурување, како главни индикатори дека се зголемува влијанието врз економскиот раст. Иако тоа е во мал процент, тие се стремат да го зголемат тоа влијание.

Во иднина се очекува осигурувањето во Република Македонија да влијае сè повеќе на економскиот раст, бидејќи се очекува зголемување на продажбата на осигурителни производи, преку доаѓање на нови компании за осигурување, воведување на нови производи за осигурување од страна на новите и постоечките компании кои ќе одговараат на потребите на населението и спремноста тие да платат за тие покритија. Подобрувањето на маркетинг стратегијата за подобро запознавање на населението со осигурителните производи и користа од нив доколку ги поседуваат, секако е посебно важна.

#### 5. Користена литература

1. Marović B., *Osiguranje i upravljanje rizikom*, Subotica, Birografika a.d., 2004;
2. Marović B., Žarković N., *Leksikon osiguranja*, DDOR, Novi Sad, 2002;
3. Милошевиќ Б., *Вовед во осигурувањето*, ФТУ, Охрид, 2006;
4. Petrović P., *Menadžment rizicima na tržištu kapitala*, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2000;
5. Petrović P., *Zaduživanje zemalja u razvoju i proces globalizacije*, Poslovna politika, Beograd, maj 2000;
6. Rejda G. E., *Risk Management And Insurance*, Pearson Education, Inc., 2005;
7. Rodić J., Marković I., *Poslovne finansije*, Savremena administracija, Beograd, 1986;
8. Šulejić P., Vujović R., Mrkšić D., Žarković N., Rašeta J., Miloradić J., *Osnovi osiguranja*, Univerzitet Singidunum Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd, 2006;
9. Van Horn J., *Fundamentals of Financial Management*, Prentice-Hall, Inc., A Pearson Company, 2000;
10. Vasiljević B., *Osnovi finansijskog tržišta*, Zavet, Beograd, 2009;

11. Žarković N., *Ekonomika osiguranja*, Univerzitet Singidunim, Beograd, 2008;
12. Žarković N., *Reosiguranje sa saosiguranjem*, Fakultet za finansijski menadžment i osiguranje, Beograd, 2006;
13. Агенција за супервизија на осигурување на РМ, *Годишен извештај за состојбата и движењата на осигурителниот пазар во Р. Македонија 2011-2016 година*, Скопје.

# **Sektori i bujqësisë dhe masat e mbështetjes institucionale të bujqësisë në Republikën e Kosovës**

**Phd.Cand. Burim Morina**

**Kolegji Biznesi - Prishtinë Fakulteti Ekonomik**

**email: [bmorina7@hotmail.com](mailto:bmorina7@hotmail.com)**

## **Abstrakti**

Kosova në periudhën e tranzicionit, ballafaqohet me probleme ekonomike. Niveli i ulët zhvillimor, papunësia e lartë dhe varfëria, janë evidente që nga paslufta. Për zbutjen sadopak të këtyre problemeve ekonomike, Qeveria e Kosovës sektorin e Bujqësisë e ka tashmë në agjendën e prioriteteve zhvillimore të vendit, duke rritur financimin e këtij sektori përmes subvencionimit të fermerëve.

Sektori i Bujqësisë mund të zhvillohet duke pasur në konsideratë bartësit e politikave zhvillimore, përveç rritjes së mbështetjes financiare buxhetore përmes subvencioneve, në të njëjtën duke vazhduar aplikimin e masave lehtësuese përmes instrumenteve të politikës ekonomike.

**Fjalët kyçe: Bujqësia, masat si dhe zhvillimi i këtij sektorit.**

## **Hyrje**

Bartësit e politikave zhvillimore në Kosovë e kanë vendosur sektorin e Bujqësisë në kuadër të prioriteteve zhvillimore ekonomike, si dhe duke rritur në këtë sektor mbështetjen financiare buxhetore përmes subvencioneve. Në këtë punim objektivat kryesore konsistojnë në:

Analizën e sektorit të bujqësisë viteve të fundit në Kosovë.

Për arritjen e objektivave në kuadër të këtij studimi përdoren kryesisht metoda e analizës dhe metodën krahasimore duke shqyrtuar në dinamikë çështjen që lidhen me sektorin e bujqësisë në Republikën e Kosovës.

## **Metodologjia e përdorur**

Për finalizimin e këtij punimi, materiali i paraqitur ka mbështetje si vijon:

- A. Literaturë nga autorë vendorë dhe të huaj, si dhe raporte e publikime nga Agjencia e Statistikave e Kosovës, ku trajtohen çështje të sektorit të bujqësisë në Republikën e Kosovës.
- B. Është përdorur burimi statistikor vendas, metoda e analizës dhe sintezës, tabelore dhe grafike veçmas, metoda krahasuese, etj.

## Sektori i bujqësisë dhe masat e mbështetjes institucionale të bujqësisë në Kosovë

### 1.1. Roli i sektorit të bujqësisë në ekonominë e Kosovës

Brenda Kosovës, ka ndryshime regjionale të konsiderueshme si në kultivimin e kulturave bujqësore po ashtu edhe në sipërfaqet e tokës (madhësia e fermës). Në disa regjione të Kosovës po ashtu ka dallime në zhvillimin e sektorëve të bujqësisë.

Mund të thuhet se pjesa më e madhe e territorit të Kosovës është e mbuluar me tokë pjellore dhe ka klimë të përshtatshme, që garanton prodhimtari ekonomike dhe profitabile të drithërave, pemëve, perimeve dhe blegtorisë.<sup>1</sup> Në Kosovë, shumica e fermave janë të organizuara në kuadër të ekonomive familjare, pra janë ferma të vogla familjare të cilat funksionojnë në atë mënyrë të organizimit të prodhimit, duke e orientuar prodhimin në të mira dhe shërbime kryesisht për të plotësuar nevojat familjare (konsumi vetanak). Një numër variablash makroekonomik, të till si Produkti i Brendshëm Bruto (PBB), punësimi, rritja e çmimeve ose inflacioni, si dhe një numër instrumentesh të politikës makroekonomike kanë një ndikim të drejtpërdrejt në rezultatet e politikave në bujqësi.<sup>2</sup> Sektori i bujqësisë luan një rol shumë të rëndësishëm në ofrimin e mundësive për punësim dhe krijimin e të ardhurave.<sup>3</sup>

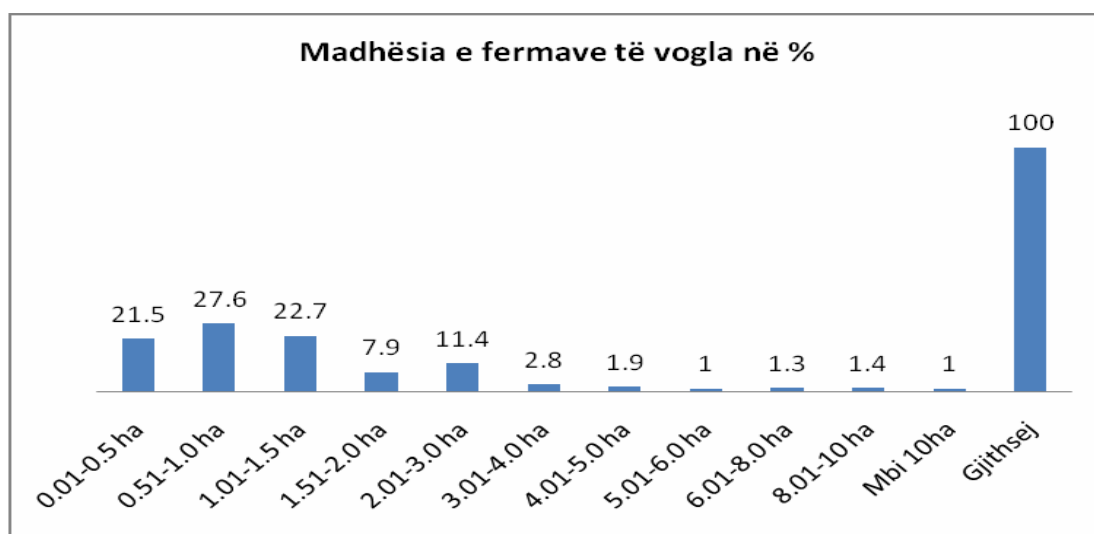
Në kuadër të ekonomisë së Kosovës, sektorin e bujqësisë e karakterizojnë fermat të madhësisë shumë të vogël, mungesa e zinxhirit të furnizimit me inpute bujqësore dhe mevështirësi të qasjes në tregun e organizuar. Sektorin e bujqësisë e karakterizon veçmas struktura e fermave. Fermat janë të vogla dhe mjaft të shpërndara.<sup>4</sup>

Tabela 1: Toka bujqësore sipas madhësisë së fermës dhe strukturës së fermës

Madhësia e fermës	Fermat e vogla			Fermat e mëdha dhe të specializuara			Gjithsej		
	Nr. fermave	Sipërfaqja (ha)	% e fermave	Nr. fermave	Sipërfaqja (ha)	% e fermave	Nr. fermave	Sipërfaqja (ha)	% e fermave
0.01-0.5 ha	40,891	13,042	21.5	6	2	1.7	40,897	13,044	21.5
0.51-1.0 ha	52,296	38,947	27.6	8	6	2.2	52,304	38,953	27.5
1.01-1.5 ha	43,010	52,118	22.7	13	17	3.6	43,023	52,135	22.6
1.51-2.0 ha	15,030	26,373	7.9	7	12	1.9	15,037	26,385	7.9
2.01-3.0 ha	21,586	52,507	11.4	21	56	5.8	21,607	52,562	11.4
3.01-4.0 ha	5,317	18,266	2.8	27	95	7.5	5,344	18,361	2.8
4.01-5.0 ha	3,550	15,827	1.9	20	91	5.6	3,570	15,918	1.9
5.01-6.0 ha	2,455	9,243	1.0	10	54	4.0	1,720	9,297	1.0
6.01-8.0 ha	1,926	13,442	1.3	21	115	5.8	2,476	13,557	1.3
8.01-10 ha	2,674	18,365	1.4	31	218	8.6	2,705	18,583	1.4
Mbi 10ha	1,917	30,718	1.0	179	6,653	49.9	2,096	37,371	1.1
Gjithsej	189,821	289,328	100.00	359	7,502	100.00	190,180	296,830	100.0

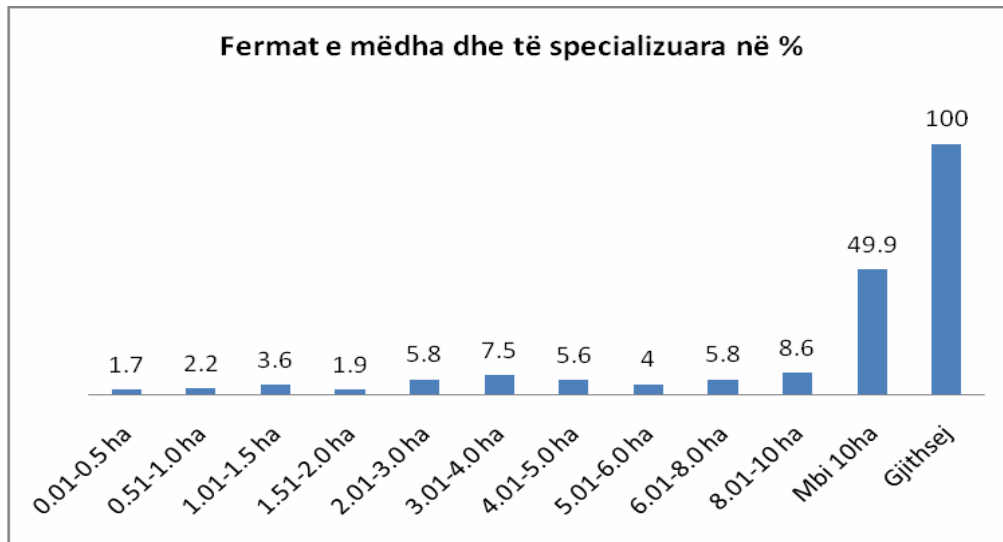
Burimi:ASK, Anketa e ekonomive shtëpiake bujqësore 2013, fq 13, Prishtinë

2014 Grafiku 1:Madhësia e fermave të vogla në përqindje

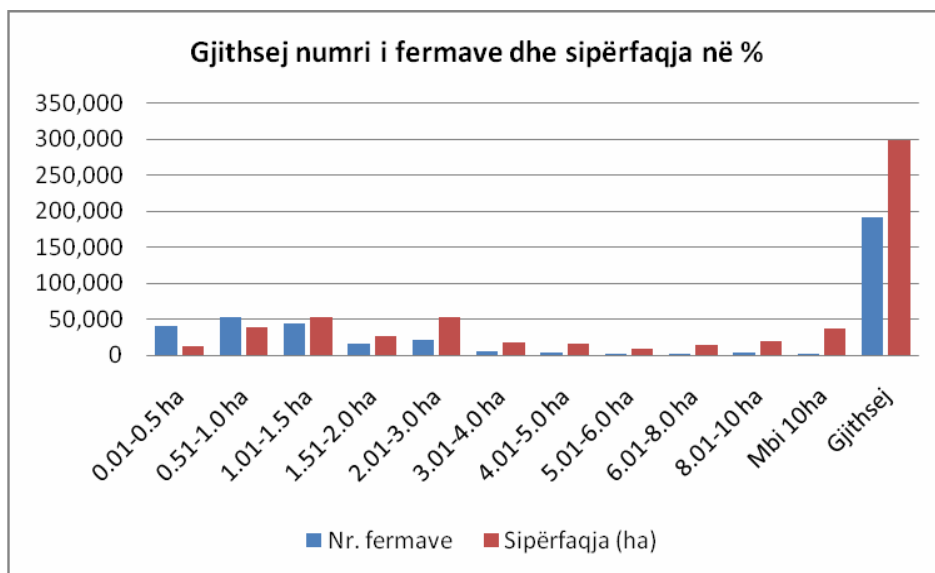


<sup>4</sup> RIINVEST, Zhvillimi rural në Kosovë, Prishtinë, 2004, fq, 3.

Grafiku 2: Fermat e mëdha dhe të specializuara në përqindje



Grafiku 3: Numri i fermave dhe sipërfaqja në përqindje



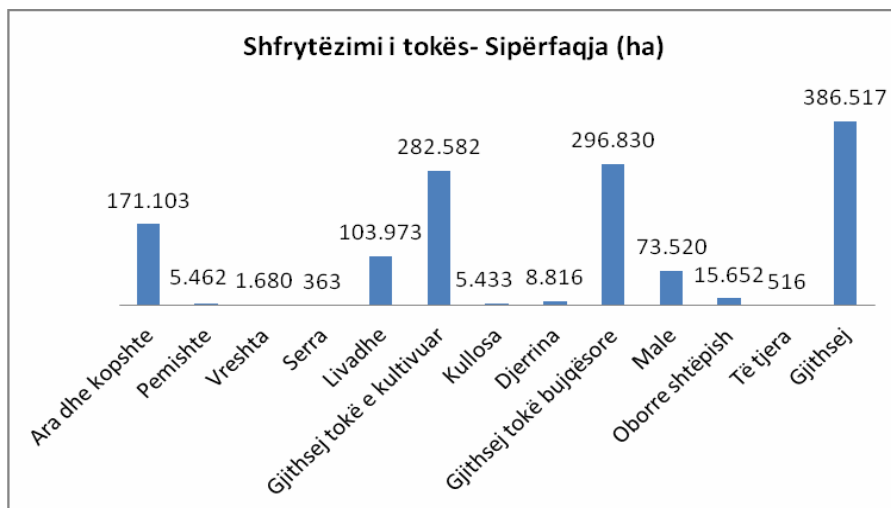
Nga tabela dhe grafiku i paraqitur më lartë mbi strukturën e fermave, shihet se rreth 72% e kategorisë së "fermave të vogla" (gjithsej 176,455) janë prej 0.01 ha – 1.5 ha, ndërsa vetëm 1.3 % e "fermave të vogla" të hulumtuara kanë mbi 8 ha tokë bujqësore. Shumica e "fermave të kategorisë së vogël" d.m.th. 127,250 ferma përfaqësojnë këtë strukturë shumë të vogël fermash (0.01 ha – 1.5 ha), ndërsa vetëm 43 ferma të kategorisë së "fermave të mëdha ose të specializuara" i përkasin kësaj strukture të fermave shumë të vogla 0.01 ha – 0.5 ha.

Tabela 2: Shfrytëzimi i tokës brenda sektorit të ekonomive shtëpiake bujqësore

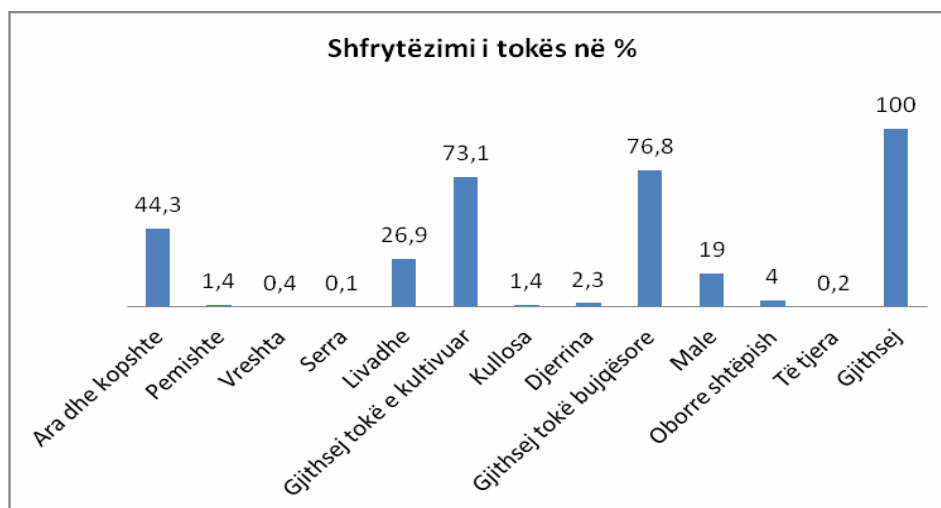
Nr	Shfrytëzimi i tokës	Sipërfaqja (ha)	%
1	Ara dhe kopshte	171,103	44.3
2	Pemishte	5,462	1.4
3	Vreshta	1,680	0.4
4	Serra	363	0.1
5	Livadhe	103,973	26.9
6	<b>Gjithsej tokë e kultivuar</b>	<b>282,582</b>	<b>73.1</b>
7	Kullosa	5,433	1.4
8	Djerrina	8,816	2.3
9	<b>Gjithsej tokë bujqësore</b>	<b>296,830</b>	<b>76.8</b>
10	Male	73,520	19.0
11	Oborre shtëpish	15,652	4.0
12	Të tjera	516	0.2
13	<b>Gjithsej</b>	<b>386,517</b>	<b>100.0</b>

Burimi:ASK, Anketa e ekonomive shtëpiake bujqësore 2013, Prishtinë, 2014, fq, 11.

Grafiku 4:Shfrytëzimi i tokës:sipërfaqja në ha



Grafiku 5: Shfrytëzimi i tokës në përqindje



Toka bujqësore në pronësi ose që shfrytëzohet nga ekonomitë shtëpiake bujqësore, zë rreth 76.8% të sipërfaqes totale të ekonomive shtëpiake bujqësore. Pjesa e mbetur është me pyje, oborre shtëpish dhe tjera. Toka bujqësore përfshinë: arat, kopshtet, serrat, pemishtet, vreshtat, livadhet, kullosat dhe djerrinat.<sup>5</sup> Pjesa më e madhe e tokës bujqësore, 44.4 për qind, është ara dhe kopshte, kategoria e dytë më e madhe përbëhet nga livadhet dhe kullosat 28.3 për qind, ndërsa 2.3 për qind e tokës bujqësore është djerrinë. Në tabelen në vijim paraqiten, sipërfaqet me kultura bujqësore në Kosovë, sipas kategorive në përqindje.

Tabela 3: Sipërfaqet me kultura bujqësore sipas kategorive në përqindje.

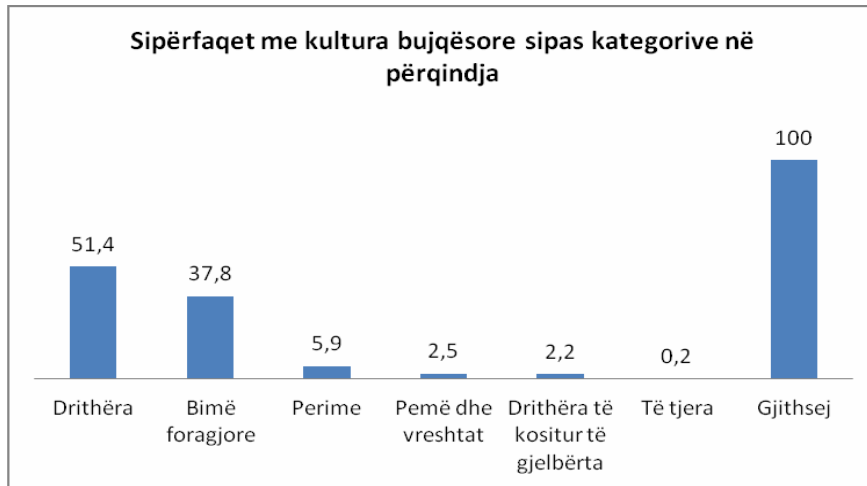
Kulturat bujqësore	Përqindja
Drithëra	51.4
Bimë foragjore	37.8
Perime	5.9
Pemë dhe vreshtat	2.5
Drithëra të kositur të gjelbërta	2.2
Të tjera	0.2
Gjithsej	100.0

Burimi: ASK, Anketa e ekonomive shtëpiake bujqësore 2013, fq 11, Prishtinë 2014

<sup>5</sup> ASK, Anketa e ekonomive shtëpiake bujqësore 2013, Prishtinë, 2014, fq, 11.



Grafiku 6: Sipërfaqet me kultura bujqësore sipas kategorive në përqindje.



Nga tabela dhe grafiku i mësipërm shihet se, 51.4% të sipërfaqeve të kulturave bujqësore zënë drithërat, 37.8% bimët foragjore, ndërsa në përqindje të vogël janë perimet, pemët dhe vreshtat etj.

## 1.2. Masat e mbështetjes institucionale në sektorin e bujqësisë

Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural-MBPZHR është autoriteti përgjegjës për zhvillimin dhe zbatimin e politikave dhe legjislacionit bujqësor në nivel kombëtar në Kosovë. Dokumenti i parë strategjik i hartuar për bujqësinë në Kosovë ishte Libri i Gjelbër me titull "Zhvillimi i Qëndrueshëm Bujqësor dhe Rural në Kosovë", i cili u botua në vitin 2003 dhe përbëhej nga një strategji afatmesme për zhvillimin e sektorit dhe politikën bujqësore. Përkrahja e Qeverisë së Kosovës për sektorin e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural bazohej në Planin për Bujqësi dhe Zhvillim Rural-PBZHR 2007-13.

Tabela 4: Pasqyra e masave të Programit për Bujqësi dhe Zhvillim Rural dhe përgjegjësitë për zbatim.

<b>Masat PBZHR</b>	<b>Zbatuar nga</b>
<p><b>Masat e pagesave direkte</b></p> <p>-Sektori blegtoral (lopë qumështore, mështjerra, dhi dhe dele),</p> <p>-Sektori Bimor (grurë dimëror, përkrahje për karburant, vreshta në 2010, projekti i misrit në Mitrovicë).</p>	<p>Departamenti i pagesave (DP), MBPZHR</p> <p>Zyrat rajonale (ZR) të MBPZHR-së</p> <p>Drejtoritë komunale për bujqësi (DKB)</p>
<p><b>Masat Zhvillimit Rural</b></p> <p><b>Masa 1: Trajnime profesionale (ndërtimi i shkathtësive profesionale të fermerëve)</b></p>	<p>-Shërbimi këshillimor i MBPZHR-së</p>
<p><b>Masa 2: Ristrukturimi i potencialit fizik në sektorin agro-rural</b></p> <p>Nën masa prodhimi i qumështit</p> <p>Nën masa prodhimi i pemëve</p> <p>Nën masa prodhimi i perimeve</p> <p>Nën masa prodhimi i rrushit të tryezës</p> <p>Nën masa prodhimi i vezëve</p> <p>Nën masa bletari</p> <p>Nën masa makineri</p> <p>- Konsolidimi i tokës</p>	<p>-Departamenti i pagesave, Zyrat rajonale,</p> <p>-Drejtoritë komunale për bujqësi</p> <p>- Departament në MBPZHR</p>
<p><b>Masa 3:Menaxhimi i pasurive ujore për bujqësi</b></p>	<p>-Departamenti i prodhimtarisë bimore në MBPZHR</p>
<p><b>Masa 4:Përmirësimi i përpunimit dhe tregtimit të prodhimeve bujqësore</b></p>	<p>Zyra e Bashkimit Evropian në Kosovë</p>
<p><b>Masa 5: Përmirësimi i menaxhimit të pasurive natyrore</b></p> <p>Nën masa: Pyllëzim</p> <p>Nën masa: Pilot projektet për gropa septike në Prizren</p>	<p>-Agjencia Pyjore e Kosovës</p> <p>-Departamenti i shërbimeve të ekstensionit</p>
<p><b>Masa 6:Diversifikimi i fermës dhe aktivitetet alternative në zonat rurale</b></p>	<p>-Pa zbatuar</p>
<p><b>Masa 7:Përmirësimi i infrastrukturës rurale dhe ruajtja e trashëgimisë rurale</b></p>	<p>-Pa zbatuar</p>
<p><b>Masa 8: Përkrahja për strategjitë zhvillimore të komuniteteve lokale</b></p>	<p>-Departamenti i pagesave, Zyrat rajonale, Drejtoritë komunale për bujqësi</p>

Burimi: MBPZHR, Programi për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020, fq 95, Prishtinë 2014

MBPZHR-ja përmes subvencioneve mbështet sektorin e bujqësisë, në këtë kuadër ka hartuar Programin për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020, duke përcaktuar objektivat e saj strategjike për bujqësi dhe zhvillim rural për periudhën 2014-2020, si dhe vazhdon të përkrah fermerët përmes Programit për Pagesa Direkte dhe Programit për Zhvillim Rural.

Në Programin për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020, janë marrë parasysh objektivat strategjike të BE-së për zhvillimin rural, duke u fokusuar në gjashtë prioritetet në periudhën e ardhshme të programimit:<sup>6</sup>

1. Nxitja e transferimit të njohurive inovative në bujqësi, pylltari dhe zonat rurale;
2. Rritja e aftësisë konkurruese në të gjitha sektorët e Bujqësisë dhe për të rritur qëndrueshmërinë e fermave;
3. Promovimi i organizimit të zinxhirit ushqimor dhe menaxhimin i rrezikut në bujqësi;
4. Rimëkëmbja, ruajtja dhe përmirësimi i ekosistemeve të varura nga bujqësia dhe pylltaria;
5. Promovimi i shfrytëzimit efikas të burimeve dhe mbështetja e kalimit drejt një ekonomie me karbon të ulët dhe klime elastike në sektorët e Bujqësisë, ushqimit dhe pylltarisë;
6. Promovimi i përfshirjes sociale, reduktimi i varfërisë dhe zhvillimin ekonomik në zonat rurale.

Zhvillimi rural është përkufizuar si një proces shumë i ndryshueshëm, duke pasur si objektiv kryesor në të gjithë botën, mirëqenien e banorëve të zonave rurale.<sup>7</sup> Prioritetet e përcaktuara në Programin për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020 për periudhën e ardhshme në sektorin e bujqësisë në Kosovë, kanë në fokusin e tyre, përveç zhvillimit të sektorit të bujqësisë, edhe rritjen e mirëqenies së banorëve të zonave rurale.

---

<sup>6</sup> MBPZHR, Programi për Bujqësi dhe Zhvillim Rural 2014-2020, Prishtinë, 2014, fq. 107.

<sup>7</sup> Etleva Dashi, Zhvillimi Rural, fq. 3.

### 1.2.1. Masat e mbështetjes përmes programit për pagesa direkte

Duke u mbështetur në Strategjinë për Bujqësi, Pylltari dhe Zhvillim Rural, MBPZHR-ja vazhdon mbështetjen për fermerë nëpërmjet subvencioneve dhe granteve të ofruara përmes pagesave direkte dhe programit të zhvillimit rural. Mbështetja për investime në fermat/ekonomitë bujqësore është i një rëndësie vendimtare për të përmirësuar sektorin e bujqësisë në Kosovë, duke mbështetur komunitetin bujqësor dhe rural të arrijë standarde më të larta të jetesës dhe të përmirësohet kualiteti i prodhimeve dhe përpunimeve të ndryshme bujqësore.

Qëllimi i masave të mbështetjes direkte është rritja e prodhimit bujqësor, rritja e të ardhurave të fermerëve dhe përmirësimi i konkurrueshmërisë së sektorit të bujqësisë në krahasim me sektorët e tjerë dhe me importet. MBPZHR-ja ka filluar të mbështesë fermerët përmes pagesave direkte që në vitin 2009. Gjatë kësaj periudhe e në vitet në vijim pagesat direkte mbuluan sektorin e drithërave dhe sektorin e blegtorisë.

MBPZHR-ja përmes Programit për pagesa direkte mbështet këta sektorë si

vijon: Tabela 5: Mbështetja e sektorëve përmes programit për pagesa direkte

<b>Nr</b>	<b>Mbështetja e sektorëve përmes pagesave direkte</b>
1	Pagesa direkte për mbjellje vjeshtore të grurit
2	Pagesa direkte për mbjelljen e farës së grurit
3	Pagesa direkte për mbjellje pranverore të misrit
4	Pagesa direkte për mbjellje pranverore të lulediellit
5	Pagesa direkte për vreshta ekzistues
6	Pagesa direkte për prodhimin e materialit fidanor të pemëve drufrutore dhe hardhisë së rrushit
7	Pagesa direkte për lopë qumështore dhe buallica qumështore
8	Pagesa direkte për delet dhe dhitë
9	Pagesa direkte për bletari
10	Pagesa direkte për qumështin sipas kategorisë së cilësisë
11	Pagesa direkte për prodhimtarinë e vezëve
12	Pagesa direkte për dosa në riprodhim (Derraria)

Burimi: MBPZHR, Programi për Pagesa Direkte.

Subvencionimi i fermerëve nga MBPZHR-ja përmes pagesave direkte ndikon në rritjen e prodhimit të bujqësore si të fermerët që merren me kultivimin e drithërave e po ashtu edhe tek fermerët që merren me blegtori.

Kryesisht përmes programit për pagesa direkte, subvencionimi i fermerëve bëhet për sipërfaqe të mbjellura (ha) në sektorin e drithërave dhe për krerë në sektorin e blegtorisë.

### 1.2.2. Masat e mbështetjes përmes programit për bujqësi dhe zhvillim rural

Vazhdimi i mbështetjes financiare përkatësisht, investimet në fermat/ekonomitë bujqësore ka rëndësi vendimtare për të përmirësuar sektorin e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural në Kosovë, për të arritur standarde më të larta të jetesës, përmirësimit të kualitetit të prodhimeve dhe përpunimeve të ndryshme bujqësore.

MBPZHR-ja përmes Programit për Zhvillim Rural mbështet sektorin e bujqësisë përmes masave si vijon:

Tabela 6: Masat e mbështetjes përmes programit për zhvillim rural

Nr	Masat
1	MASA 101: Investimet në asetet fizike në ekonomitë bujqësore
2	MASA 103: Investimet në asetet fizike në përpunimin dhe tregtimin e produkteve bujqësore dhe atyre të peshkatarisë
3	MASA 302: Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i bizneseve
4	MASA 303: Përgatitja dhe zbatimi/Implementimi i strategjive zhvillimore lokale-qasja LEADER
5	MASA:Skema për ujitjen e tokave bujqësore

Burimi: MBPZHR, Programi për Zhvillim Rural.

Sektori i bujqësisë në Kosovë luan një rol të rëndësishëm në ofrimin e mundësive në punësim dhe në krijimin e të ardhurave. Meqenëse një pjesë e madhe e fermave janë të vogla, pothuaj i tërë prodhimi i tyre konsumohet drejtpërdrejt nga familja në fermë. Në këtë drejtim paraqitet nevoja në përkrahjen e investimeve në asetet fizike të fermave që kanë orientim komercial dhe janë në gjendje të sigurojnë të ardhura të qëndrueshme.

## Përfundimi

Ekonomia bujqësore është një segment i rëndësishëm i aktivitetit ekonomik në Kosovë. Ky sektor arrin të absorbojë një numër të konsiderueshëm të fuqisë punëtore në tërësi, e posaçërisht të fuqisë punëtore në zonat rurale.

Zhvillimi i qëndrueshëm i zonave rurale do të mbetet një nga sfidat kryesore për të ardhmen. Duke marr parasysh sipërfaqen e kufizuar të tokës për një familje, si dhe dendësinë e popullsisë, është e qartë se në kushtet e Kosovës vetëm bujqësia nuk mund të sigurojë zhvillim të suksesshëm rural.

Sektori i bujqësisë në Kosovë karakterizohet me ferma të madhësisë shumë të vogla dhe me vështirësi të natyrave tjera ndër to edhe në burimet e jashtme të financimit, pasi kushtet e kreditimit mbeten jo të favorshme si rezultat i normave të larta të interesit.

Sektori i bujqësisë konsiderohet ndër sektorët më të rëndësishëm të ekonomisë, në këtë kuadër, Qeveria e Kosovës vitëve të fundit i ka dhënë prioritet këtij sektori me rëndësi në zhvillimin ekonomik të vendit.

## Literatura

1. Engjëll Shkreli, Politikat e bujqësisë dhe të ushqimit, Tiranë, 2006;
2. Dr.Musa Limani, Makroekonomia, Prishtinë, 2013; 3.Etleva Dashi, Zhvillimi rural;
- 5.FAO,Politika bujqësore dhe integrimi evropian në Evropën Juglindore,Budapest, 2014; 6.Qeveria e Kosovës, Programi Kombëtar për Reforma Ekonomike (PKRE) 2015, Prishtinë 2015;
- 7.ASK, Anketa e ekonomive shtëpiake bujqësore 2013, Prishtinë, 2014; 8.Agjencia e Statistikave e Kosovës, Vjetari Statistikor i Republikës së Kosovës, Prishtinë, Qershor 2015;
9. ASK, Regjistrimi i Bujqësisë 2014, Rezultatet Paraprake, Prishtinë, 2015;
10. ASK, Rezultatet e Anketës së Fuqisë Punëtore, Prishtinë, 2015;
11. MBPZHR, Programi për zhvillim rural;
12. MBPZHR, Programi për pagesa direkte;
13. Republika e Kosovës-Ministria e Financave, Korniza Afatmesme e Shpenzimeve (KASH): 2016-2018, Prishtinë 2016;
14. RIINVEST, Zhvillimi rural në Kosovë, Prishtinë, 2004.

*INSTITUTI PËR KËRKIME SHKENCORE DHE ZHVILLIM - ULQIN, Mali i Zi, 6-7 Prill 2018*

*Konferenca e X-të:*

*"Novacioni, arsimi. Kërkimi dhe shkenca në funksion të zhvillimeve globale"*

E- ISSN 2337-0521

ISSN 1800-9794