

Raport Nr. 47866-AL

SHQIPËRIA

Rritja e Konkurrueshmërisë në Shqipëri

Studime të Sektorit: Veshjet dhe Këpucët, Turizmi, Minierat

Tetor, 2009

Rajoni i Evropës dhe Azisë Qendrore



Dokument i Bankës Botërore

EKUIVALENTËT E VALUTËS

Njësia e Monedhës – Lek (ALL)

SHKËMBIMI VALUTOR

Dhjetor 30, 2008 – ALL 91.20 = US\$ 1.00

Dhjetor 30, 2007 – ALL 84.67 = US\$ 1.00

Dhjetor 30, 2006 – ALL 98.57 = US\$ 1.00

Dhjetor 30, 2005 – ALL 108.68 = US\$ 1.00

PESHAT DHE MASAT

Sistemi Metrik

VITI FISKAL

Janar 1 – Dhjetor 31

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Zëvendës President: | Shigeo Katsu |
| Drejtor për Vandin: | Jane Armitage |
| Drejtues i Sektorit: | Fernando Montes-Negret |
| Menaxher Sektori: | Lalit Raina |
| Drejtues i Grupit të Ekspertëve: | Donato De Rosa |

PËRMBAJTJA

| | |
|---|-------------------------------------|
| 1. VESHJET DHE KËPUCËT | 6 |
| 1. Hyrje..... | 6 |
| 2. Konkurrueshmëria Globale e Sektorit Shqiptar të Veshjeve dhe Këpucëve..... | 8 |
| Tendencat Makro në Tregtinë Globale dhe IND-të..... | 8 |
| Vendosja e Rrjeteve dhe Përmirësimi i Prodhimit Global në Sektorët e Veshjes dhe Këpucëve | 12 |
| Firmat Shqiptare ne Rrjetet Globale të Veshjes dhe Këpucëve | 15 |
| Përcaktues të Përmirësimit Teknologjik..... | 19 |
| Aftësia e Firmave për të Thithur Teknologjinë..... | 22 |
| 3. Konkluzione dhe Rekomandime mbi Politikat | 28 |
| Referencat | 30 |
| SHTOJCË. Paraqitje me Diagram e Përmirësimeve Teknologjike në Sektorin e Veshjeve..... | 31 |
| 2. TURIZMI | 32 |
| 1. Hyrje: Një “Kufi i ri në Mesdhe”?..... | 33 |
| 2. Vlerësimi i Konkurrueshmërisë në Turizëm në Shqipëri..... | 35 |
| Karakteristikat e Kërkesës..... | 36 |
| Karakteristikat e Ofertës: Shërbimet e Gjindshmërisë dhe Transportit..... | 42 |
| 3. Përmbledhje e Pengesave në Zhvillimin e Turizmit | 46 |
| 4. Kuadri Institucional dhe Gjendja e Politikave | 53 |
| 5. Analizë dhe Rekomandime: Drejt Rritjes dhe Konkurrueshmërisë..... | 54 |
| 3. MINIERAT | ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED. |
| 1. Hyrje | 60 |
| 2. Sektori Shqiptar i Minierave: Gjendja Aktuale dhe Perspektivat | 62 |
| Prodhimi Aktual | 63 |
| 3. Kuadri Institucional dhe Ligjor..... | 70 |
| Qeverisja – Situata e Deritanishme | 71 |
| Ligji Shqiptar për Minierat..... | 71 |
| 4. Një Rend Pune për Reformën e Sektorit..... | 73 |
| SHTOJCË | 79 |
| A. A Historik i Shkurtër i Sektorit të Minierave në Shqipëri..... | 79 |
| B. Qeverisja, Kuadri Rregullator dhe Objektivat Institucionale të Sektorit..... | 81 |
| C. Burimet Minerale dhe Perspektivat e Gjetjes | 84 |
| D. Kapaciteti i Mëparshëm i Prodhimit i Veprimtarive Kryesore në Miniera | 92 |

TABELAT

| | |
|---|----|
| Tabela 1.1. Krahasimi i Rritjes Mesatare Vjetore në Eksportet e Veshjeve dhe Këpucëve, 1999-2006..... | 11 |
| Tabela 1.2. Përqendrimi i Eksporteve sipas Produkteve dhe Zonës Gjeografike | 11 |
| Tabela 1.3 Krahasime mbi vlerën e krahut të punës në Sektorin e Veshjeve US\$ 2007 | 15 |
| Tabela 1.4. Prodhuesit CM/CT në Shqipëri, 2004 | 16 |

| | |
|---|----|
| Tabela 1.5. Përqindja e Eksporteve të Këpucëve që janë pjesë, 1997-2006 | 16 |
| Tabela 1.6. Krahasim i Vlerës së Shtuar në Sektorin e Veshjeve në Ballkanin Perëndimor, gjatë viteve të fundit..... | 17 |
| Tabela 1.7. Totali i kostove vjetore të krahut të punës për punëdhënësin, US\$ (2005)..... | 20 |
| Tabela 1.8. Koha dhe Kosto e Tregtisë Ndër-Kufitare në Ballkanin Perëndimor, 2008 | 21 |
| Tabela 2.1. Numri i Hoteleve të publikuara në expedia.com dhe hotels.com..... | 42 |
| Tabela 2.2. Infrastruktura Turistike..... | 43 |
| Tabela 2.3. Lidhjet Detare me Italinë dhe Greqinë | 44 |
| Tabela 3.1. Prodhimi i Metaleve (ton) | 64 |
| Tabela 3.2. Prodhimi i Mineraleve Industrial dhe Kripës (ton) | 64 |
| Tabela 3.3. Prodhimi i Karburanteve Minerale (ton) | 64 |
| Tabela 3.4. Prodhimi i Entiteteve Private në Miniera | 65 |
| Tabela 3.5. Matricë Përmbledhëse e Reformës në Sektorin e Minerave në Shqipëri..... | 75 |

FIGURAT

| | |
|--|----|
| Figura 1.1. Rritja Vjetore në Tregti, Eksportet në Veshje dhe Këpucë, 2000-07 | 9 |
| Figura 1.2. Zhvillimi i Totalit të Eksporteve të 3 Sektorëve Kryesorë, 1999-2007..... | 10 |
| Figura 1.3. Zhvillimi në peshën specifike të Totalit të Eksporteve për 3 Sektorët kryesorë, 1999-2007..... | 10 |
| Figura 1.4. Investimet e Huaja të Drejtpërdrejta në Sektorin e Veshjeve, 1990-2004..... | 19 |
| Figura 1.5. Importet e të Mirave Kapitale si peshë e totalit të eksporteve të veshjeve dhe këpucëve, 2000-06 | 21 |
| Figura 1.6. Importet Shqiptare të Makinerive, 2000-2006..... | 22 |
| Figura 1.7. Përqindja e ndërmarrjeve që citojnë Variablën e Klimës së Investimeve si një nga 3 pengesat kryesore (%) | 23 |
| Figura 1.8. Përqindja e Forcës Punëtore Permanente që është e trajnuar sipas karakteristikave të firmës..... | 25 |
| Figura 2.1. Kufiri i Ri Mesdhetar (1) dhe Mesdheu Tradicional (2)..... | 34 |
| Figura 2.2. Zhvillimi Konceptual i Shqipërisë si një Destinacion Turistik..... | 35 |
| Figura 2.3. Numri i Turistëve Ndërkombëtar të Pritur dhe të Ardhurat prej tyre (2006) | 37 |
| Figura 2.4. Numri i Turistëve Ndërkombëtar të Pritur dhe të Ardhurat për Individ..... | 38 |
| Figura 2.5. Luhatja Sezonal e Turistëve sipas Muajve 2005-2007 | 39 |
| Figura 2.6. Vizitorët sipas mënyrës së Transportit (të dhëna të 2007-ës) | 45 |
| Figura 2.7. Korridori VIII Plani Konceptual..... | 46 |
| Figura 2.8. Energjia si një Pengesë për Biznesin | 47 |
| Figura 2.9. Energjia si një Pengesë për Biznesi: Krahasimi sipas Sektorit..... | 47 |
| Figura 2.10. Mbështetja tek Furnizimi me Energji | 48 |
| Figura 2.11. Përdorimi i E-mail-it dhe Internetit | 49 |
| Figura 2.12. Krahasim i tarifave të Telefonisë Celulare në Rajon..... | 49 |
| Figura 2.13. Kohëzgjatja mesatare e Keq-furnizimit/Mos-furnizimit me Ujë, Orë..... | 50 |
| Figura 2.14. Shpërndarja e Hoteleve në Shqipëri..... | 51 |
| Figura 3.1. Hartë e Shqipërisë ku shënohen Tre Zonat Minerale | 61 |
| Figura 3.2. Çmimi i Nikelit dhe Bakrit, 1995 – 2007, në Dollar për Ton..... | 63 |
| Figura 3.3. Investime të Huaja të Drejtpërdrejta në Ballkan (Milion Euro), 2000 – 2005 | 65 |
| Figura 3.4. Buxheti Global për Kërkimin e Metaleve Pa-Përbërje Hekuri 2002-2007..... | 67 |

| | |
|---|----|
| Figura 3.5. Ilustrim Grafik i Prodhimit të Kromit, 1995-2005 | 68 |
| Figura 3.6. Ilustrim Grafik i Prodhimit të Bakrit, 1995-2005 | 69 |
| Figure 3.7. Shtimi i Vlerës Ekonomike nga Burimet Minerale: Nga Burimet e Pa-Rinovueshme tek Zhvillimi i Qëndrueshëm..... | 70 |
| Figura 3.8. Vlerësimi i Ligjeve/Rregullave Për Minierat përkundrejt Praktikave të Qenësishme..... | 72 |

KUTITË

| | |
|---|----|
| Kutia 1.1. Terminologjia | 12 |
| Kutia 2.1. Burimet e të Dhënave | 52 |
| Kutia 3.1. Studim – Çimento Shqiptare | 66 |

VEshjet DHE KËPUCËT

Edhe pse ka pasur një rritje të fortë dhe të qëndrueshme të eksporteve gjatë viteve të fundit, të cilat përbëjnë rreth 50 përqind të totalit të eksporteve Shqiptare, sektori i veshjeve dhe këpucëve vazhdon të jetë i karakterizuar nga varësia e madhe tek ri-eksportimi drejt Italisë bazuar në koston e ulët e punës për montimin dhe qepjen. Ka evidencë të pakët për përmirësim në teknologji, por aq kohë sa vlera totale e shtuar për sektorin (24%) mbetet thuhet në të njëjtën nivel si në vitin 2000; relativisht pak firma kanë shkuar përtej procesit të montimit duke qenë në gjendje që të shesin direkt tek shpërndarësit e huaj, dhe gjithashtu nuk është vendosur akoma asnjë firmë kombëtare private. Përmirësimi ka qenë i kufizuar për dy arsye: së pari, ekspozimi ndaj njohurive të huaja ka qenë i kufizuar duke qenë se Investimet e Huaja Direkte (IHD) në sektor kanë ardhur duke u zvogëluar duke pasur gjithashtu një përhapje më të kufizuar në ekonominë lokale, ndërkohë që importet e pajisjeve kapitale janë të ulëta krahasuar me standardet rajonale. Së dyti, aftësia thithëse e firmave shqiptare pengohet nga aftësitë e tyre të ulëta teknologjike dhe nga aspektet kyç të klimës së investimeve. Kjo, nga ana e saj do të thotë se ka nevojë për një ndërhyrje publike të orientuar për të promovuar forcimin e kapaciteteve teknologjike të firmave në këtë sektor, çka do t'i lejonte ato të përmirësoheshin me ritme më të shpejta.

Politika kyçe që do të ndihmonin në përmirësimin teknologjik dhe në konkurrueshmëri në sektorët e veshjeve dhe këpucëve:

- (i) Sigurimi i furnizimit të vazhdueshëm me energji elektrike, ndoshta përmes vendosjes së zonave industriale me infrastrukturën e nevojshme të cilat gjithashtu mund të inkurajojnë lidhje më të forta dhe përhapje midis firmave të mëdha të prodhimit, nën-kontraktorëve, dhe furnitorëve.*
- (ii) Rritja e numrit të punëtorëve dhe teknikëve të aftë duke përfshirë dhe sektorin privat në reformën e sistemit arsimor të detyruar.*
- (iii) Adresimi i disa aspekteve kyç në ambientin e biznesit që dëmtojnë eksportet e veshjeve dhe tekstileve si për shembull politika tatimore dhe zbatimi i saj (p.sh. kompensim i TVSH-së për importin e pajisjeve dhe lëndës së parë në veçanti).*
- (iv) Mbështetje për zhvillimin e instrumenteve financiarë të orientuar drejt firmave eksportuese, çka do t'i lejonte ato (firmat) që të mund të bënin investime afatgjata për t'u përmirësuar (p.sh. garanci për kapitalin e punës).*
- (v) Të konsiderohet vendosja e një regjimi të thjeshtë, por të orientuar dhe zbatuar mirë, incentivash për sektorin i cili do të synonte (a) tërheqjen e IHD-ve intensive në teknologji duke u bazuar mbi incentivat që i ofrohen konkurrencës rajonale; (b) promovimin e trajnimit dhe përmirësimit teknologjik për firmat lokale (p.sh. trajnim në nivel firmash, kompensim i importeve kapitale)*

1. HYRJE

1.1 Industritë e Veshjeve dhe Këpucëve kanë qenë dy nga industritë kryesore në ekonominë shqiptare deri me fillimin e tranzicionit në 1990. Përpara vitit 1990, ndërmarrjet shtetërore të cilat vepronin nën një sistem ekonomie të planifikuar, prodhonin një sërë produktesh që shërbenin në zinxhirin

e prodhimit, si fibra dhe lëkurë dhe gjithashtu produkte përfundimtare për konsumatorët vendas. Pas 1990, ndërmarrjet shtetërore u privatizuan dhe të gjitha ndërmarrjet e sotme janë në pronësi private. Veprimtaria e tyre përqendrohet tek prodhimi i rrobave dhe pjesëve të sipërme të këpucëve, sipas regjimit për përpunimin e jashtëm të BE, çka përbënte dhe 50% të eksporteve Shqiptare për 2007. Në kontrast, konsumi vendas i veshjeve dhe këpucëve plotësohet në mënyrë primare nga importet e huaja.

1.2 Produkti i prodhuar dhe eksportuar më gjerësisht nga Shqipëria janë veshjet që kërkojnë përqendrim të krahut të punës në prodhim dhe jo ato tekstile që kërkojnë një përqendrim relativisht më të madh drejt kapitalit për t'u prodhuar. Industria tekstile shihet si industria që mbulon proceset e prodhimit të fibrave, tjerrjes, endjes, lyerjes dhe përfundimit të stofës. Fibrat ose penjtë janë materiali fillestar dhe kompanitë shesin produkte si fibra, penj, stofa, tekstile të pa-endura apo të gatshme. Industria e veshjeve blen penj, si në rastin e prodhuesve të trikotazhit, ose stofa dhe shet veshmbathje të përfunduara. Industria e tekstileve dhe e veshjeve janë zakonisht pjesë të ndara të rrjetit të prodhimit, me përjashtimin e trikotazhit, ku zakonisht, por jo gjithmonë, e njëjta kompani qep stofën e më pas prodhon po vetë veshjen përfundimtare. Fokusi i këtij studimi është tek industria e veshjeve që përbënte 97.7 përqind të totalit shqiptar të eksporteve për veshjet dhe tekstilet për vitin 2007. Prej totalit të prodhimit të veshjeve, për 2007, rreth 294 milion \$ ishin eksporte, çka përbën 27.3 përqind të totalit të eksporteve për të njëjtin vit. Në vitin 1999, eksportet tekstile dhe ato të veshjeve kapnin vlerën e 98.4 milion \$, apo 35.7 përqind e totalit të eksporteve. Gjatë kësaj periudhe, rritja mesatare vjetore për eksportet që prej 1999, arriti në 15.3 përqind.

1.3 Gjithashtu rritje të konsiderueshme gjatë viteve të fundit kanë pasur dhe eksportet e këpucëve dhe lëkurës, edhe pse lidhjet midis eksportuesve të këpucëve dhe të atyre që eksportojnë produkte lëkure janë shumë të kufizuara. Këpucët dhe produktet e tjera të lëkurës vendosen gjithashtu së bashku duke parë rritjen në prodhimin e këpucëve me pjesët e sipërme prej lëkure gjatë viteve të fundit në Shqipëri të cilat përbëjnë pjesën më të madhe të eksporteve në sektorin e këpucëve. Industria e lëkurës, e mbështetur nga numri në rritje i bagëtisë bovine, ka përjetuar një rritje të nivelit të eksporteve të produkteve gjysmë të gatshme. Gjithsesi, këto eksporte janë shtyrë parësisht nga produkte të ri-eksportuara të cilat organizohen dhe tregtohen nga investitorët dhe shpërndarës të huaj, duke mos përdorur lëkurat lokale. Për më tepër, prodhimi i artikujve të lëkurës mbetet shumë i ulët, rreth 2 milion \$ (eksporti total i lëkurës kishte një vlerë mbi 22.3 milion \$ në 2007 por 90 përqind e tij ishin lëkura të papërpunuara), ndërkohë që eksporti total i këpucëve gjatë të njëjtit vit arriti një vlerë prej më shumë se 229 milion \$. Në këtë mënyrë, industria e këpucëve mbetet një nga sektorët më të mëdhenj ekonomik në Shqipëri, duke përbërë 10% të prodhimit industrial dhe 14 % të punësimit total. Edhe pse në tërësi ky kapitull do të trajtojë më nga afër sektorin e këpucëve, duhet theksuar se çështjet që adresohen janë në shumë aspekte të njëjta me ato të sektorit të lëkurës së procesuar.

1.4 Këta sektorë janë të rëndësishëm jo vetëm për shkak të përqindjes së lartë që zënë në totalin e eksporteve, por edhe sepse ato mund të forcojnë aftësitë absorbuese teknologjike të firmave lokale. Rritja e qëndrueshme e eksporteve të veshjeve dhe këpucëve ka qenë baza për zhvillimin industrial të qëndrueshëm dhe rritjen ekonomike në një sërë ekonomish në zhvillim në Evropë dhe Azi.¹ Përfitimi i njohurive teknike dhe i pajisjeve për industrinë e lehtë ndihmon në përmirësimin industrial çka shtyn zgjerimin e eksporteve në tregje më të përparuara dhe gjithashtu krijon eksporte të teknologjisë më të lartë. Në një masë të gjerë, procesi i zhvillimit industrial është bazuar në kombinimin e IHD (apo dhe bashkëpunimeve të kompanive lokale), çka sjell jo vetëm financime por dhe trajnim, njohuri teknike e pajisje, me investimet intensive lokale në edukim dhe forcimin e kapaciteteve mbështetur nga politika qeveritare pro-aktive.

1.5 Pavarësisht rritjes aktuale në eksporte, ekzistojnë shqetësime se konkurrueshmëria e Shqipërisë në sektorin e veshjeve dhe këpucëve po dëmtohet nga konkurrenca aziatike dhe IHD-të në rënie. Veçanërisht pas heqjes së kuotave kufizuese sipas Marrëveshjes Multi-Fibër të vitit 2004,

¹ Bonacich et al. (1994); Gereffi (1999).

ekziston një shqetësim se përqindimi relativisht i lartë i Shqipërisë në produktet e eksportuara dhe tregjet e eksportit mbetet shumë vulnerabël ndaj konkurrencës aziatike për aq kohë sa firmat shqiptare nuk përmirësojnë proceset e prodhimit dhe produktet me ritme më të shpejta. Për më tepër, edhe pse ka një prani të huaj të ndjeshme në sektorin shqiptar të këpucëve dhe tekstileve, ka pasur pak investime të reja gjatë këtyre viteve të fundit dhe ekzistojnë gjithashtu shqetësime se zhvendosjet teknologjike drejt firmave lokale janë të kufizuara. Vërshimi fillestar i investimeve të huaja të drejtpërdrejta në sektorin shqiptar të veshjeve dhe këpucëve në vitet 90 është reduktuar, veçanërisht pas krizës së vitit 1997, edhe pse periudha aktuale është karakterizuar nga qvndrueshmwria makroekonomike dhe politike në Shqipëri dhe nga zhvendosja e disa fabrikave të përpunimit nga vendet e Evropës Lindore në pika të tjera ku krahu i punës është më i lirë. Për më tepër, intervistat studimore sugjerojnë se investimet e huaja aktuale në veshje dhe këpucë nuk mundësojnë të njëjtin transferim njohurish dhe teknologjie si në vendet e tjera.

1.6 Pjesa tjetër e këtij seksioni do të analizojë konkurrueshmërinë e sektorëve të veshjes dhe këpucëve dhe do të theksojë rolin që reformat në klimën e investimeve kanë në stimulimin e rritjes së qëndrueshme të eksporteve dhe tërheqjen e IHD-ve në të ardhmen. Pjesa e mbetur e këtij seksioni është e ndarë në tre pjesë: Pjesa pasardhëse tregon tendencat kyçe në eksportet shqiptare dhe IHD-ve në sektorin e veshjeve dhe këpucëve gjatë viteve të fundit dhe i vendos ato në perspektivën rajonale. Duke zbuluar kështu ekzistencën e një qëllim thelbësor për forcimin e konkurrueshmërisë së Shqipërisë duke rritur nivelin e investimeve të huaja dhe vendase, të cilat, nga ana e tyre, do të mundësojnë përmirësimin teknologjik. Pjesa tjetër do të përmbledhë disa mësimet të marra nga përvoja e përmirësimit të sektorit të veshjeve dhe këpucëve nga Azia dhe Evropa Lindore dhe do të përshkruajë mekanizmat kyç që mundësojnë përmirësimin teknologjik, dhe si pasojë, rritjen e eksporteve. Më pas do të identifikohen aspektet kryesorë të klimës së investimeve në Shqipëri që mund të jenë pengesë për investimet e huaja dhe vendase në përmirësimin teknologjik dhe reformat e rekomanduara. Më pas gjendet një diskutim për nevojën e ndërhyrjes me disa politika pro-aktive përtej klimës së investimeve, që ka për qëllim të stimulojë edukimin dhe forcimin e aftësive thithëse të firmave lokale. Pjesa e fundit mbyllet me rekomandime mbi politikat që mund të ndiqen.

2. KONKURRUESHMËRIA GLOBALE E SEKTORIT SHQIPTAR TË VESHJEVE DHE KËPUCËVE

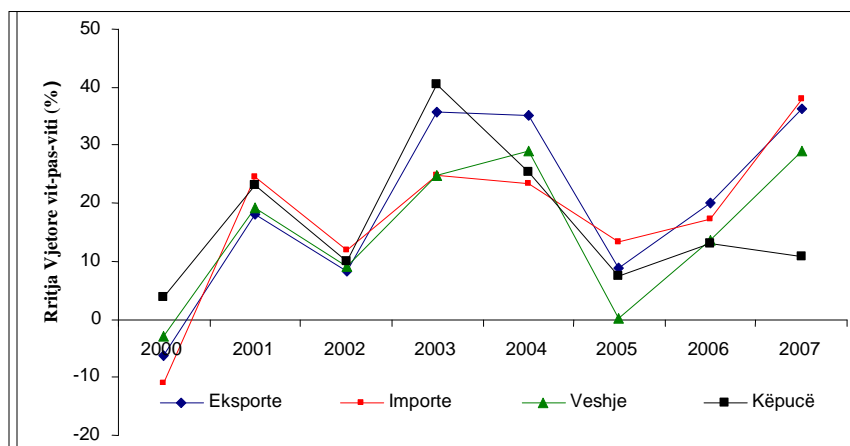
Tendencat makro në tregtinë globale dhe IHD-ve

1.7 Shqipëria ka përjetuar një rritje të fuqishme në eksportet e veshjeve dhe këpucëve që prej vitit 2000. Figura 1-1 më poshtë, tregon rritjen vjetore në totalin e eksporteve dhe importeve në Shqipëri, dhe më pas në mënyrë specifike rritjen në tregtinë e veshjeve dhe këpucëve (eksportet dhe importet) përgjatë periudhës 2000-07. Këto tendenca evidentojnë rritjen e qëndrueshme, e me raste disi të luhatshme, që kanë pësuar eksportet shqiptare që prej vitit 1999, dhe gjithashtu konfirmon se tendencat në tregtinë e përgjithshme janë të pasqyruara dhe në tregtinë e veshjeve dhe këpucëve. Kjo reflekton vartësinë e strukturës së eksporteve shqiptare ndaj këtyre sektorëve, të cilat së bashku përbënin thuhetse 50 përqind të totalit të eksporteve për vitin 2007.

1.8 Preferencat tregtare të BE janë një shkak i rëndësishëm për vërshimin e eksporteve shqiptare që prej 1999. Që prej vitit 1992, Shqipëria ka përfituar nga Sistemi i Përgjithshëm i Preferencave të BE, ku produktet tekstile dhe këpucët kanë përfituar në mënyrë të veçantë nga ky status, sipas Rregullit 3917/1992 i 21 Dhjetorit, 1992. Liberalizimi i mëtejshëm i tregtisë së tekstileve dhe veshjeve u krye përmes Preferencave Tregtare Autonome, bazuar në Rregullin Nr. 1763 të 29 Korrikut 1999, ndërkohë që në vitin 2000, me Rregullin Nr. 2007, Preferencat Asimetrike Rajonale ju dhanë Shqipërisë dhe vendeve të tjera të Ballkanit (Bosnje-Hercegovina, Kroacia dhe Maqedonia), çka lejoi detyrime doganore "0" për eksportet në *Tregtinë për Procesim të Huaj (OPT)*, konkretisht eksporteve që

ishin prodhuar duke përdorur materiale që e kishin origjinën nga BE apo vendi përfitues. Preferencat Tregtare të BE mund të kenë luajtur gjithashtu një rol të rëndësishëm në forcimin e tregtisë pas vitit 2000.

Figura 0.1. Rritja Vjetore në Tregti, Eksportet në Veshje dhe Këpucë, 2000-07



Burimi: Qendra Shqiptare për Tregtinë Ndërkombëtare, 2008

1.9 Për shkak të preferencave tregtare të BE, pjesa mw e madhe e eksportit nga sektorët e veshjeve dhe këpucëve janë në fakt ri-eksportime. Ri-eksportimet kanë përbërë 90 përqind të totalit të eksporteve të të dy këtyre sektorëve gjatë kësaj periudhe, duke theksuar kështu rëndësinë e integritimit në rrjetet globale të prodhimit për konkurrueshmërinë e eksporteve shqiptare. Shumë nga këta eksportues OPT (të njohur në vend si fason), gjithsesi nuk janë përmirësuar në nivelin që të mund të gjejnë vetë lëndën bazë, gjë që do t'i lejojte ata që të kishin marzhe më të larta fitimi, dhe mbeten ende të varur nga blerësit e huaj. Kjo gjithashtu do të thotë se ka pasur zgjerime shumë të dobëta nga ky vrull eksportesh në ekonominë lokale në terma të lidhjeve të tërthorta, paçka rritjes thelbësore (prej një baze të ulët) gjatë viteve të fundit të eksporteve në produktet gjysmë-të-gatshme të lëkurës nga Shqipëria. Kështu që, për të ardhmen e afërt, rritja e fuqishme e eksporteve në sektorët e veshjeve dhe këpucëve do të lidhet, ashtu si dhe gjatë 8 viteve të fundit, me rritjen ekuivalente në importe.

1.10 Së bashku, eksportet e veshjeve dhe të këpucëve përbëjnë thuhetse 50 përqind të gjithë produkteve të eksportuara për vitin 2007. Dominimi i veshjeve dhe këpucëve në shportën e eksporteve shqiptare tregohet në Figurat 1.2 dhe 1.3 më poshtë, ku paraqitet rëndësia relative e 3 sektorëve më të mëdhenj të eksporteve në Shqipëri, veshjet, këpucët dhe mineralet. Nga 60.5 përqind e totalit të eksporteve në vitin 1999, përqindja e veshjeve dhe këpucëve arriti kulmin me 66.5 përqind në vitin 2002. Në vitin 2007, totali i eksporteve të veshjeve dhe këpucëve nga Shqipëria ishte rritur me 212.7 % krahasuar me vitin 1999 dhe me 136.2 krahasuar me 2002 (me një rritje mesatare vjetore prej 19.2 %) dhe një vlerë monetare prej 519.8 milion \$. Gjatë të njëjtës periudhë (1999-2007), eksportet globale të veshjeve dhe këpucëve u rritën me rreth 75% nga 200 miliard \$ në thuhetse 350 miliard \$. Sërish paçka rritjes së fuqishme në eksportet shqiptare të veshjeve dhe këpucëve, pesha e vlerës që këto dy sektorë përbënë ndaj totalit të eksporteve shqiptare u ul me 48.4 % në vitin 2007, duke reflektuar kështu rritjen e çmimit të mallrave në periudhën 2005-2007. Fakt ky që ndikoi në rritjen korrespondente të peshës së eksporteve të mineraleve.

Figura 0.2. Zhvillimi i Totalit të Eksporteve të 3 Sektorëve Kryesorë, 1999-2007

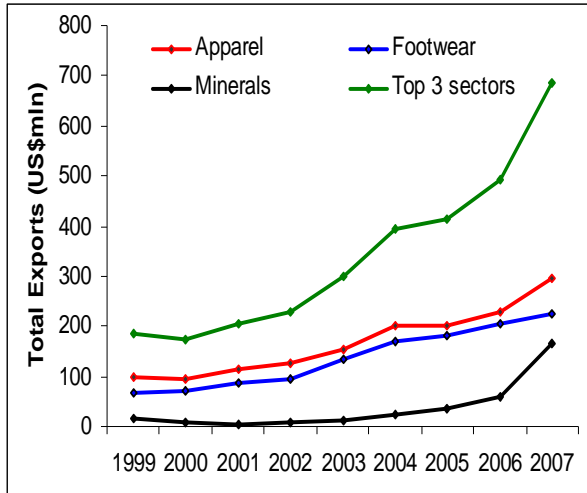


Figura 0.3. Zhvillimi në peshën specifike të Totalit të Eksporteve për 3 Sektorët kryesorë, 1999-2007

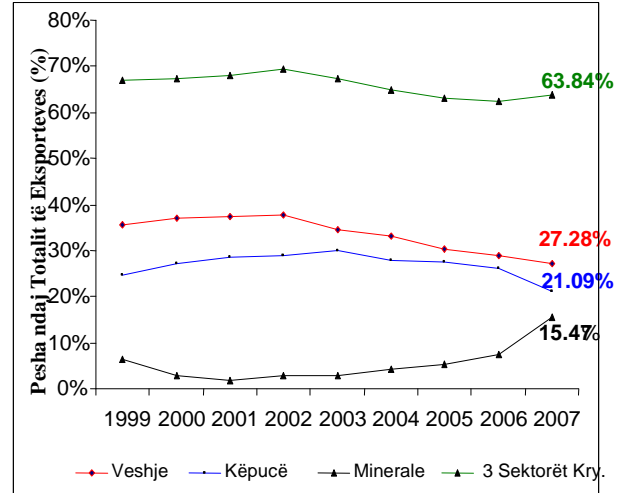


Tabela 0.1. Krahasimi i Rritjes Mesatare Vjetore në Eksportet e Veshjeve dhe Këpucëve, 1999-2006

| HS Kategoria e Produktit | Shqip. | Rumania | Bullgaria | FYROM | Bosnja | Serbia | Kroacia | Mesatare |
|---------------------------------|--------|---------|-----------|-------|--------|--------|---------|----------|
| 62 Artikuj veshje, jo të thurur | 15 | 13 | 17 | 12 | 8 | | 9 | 11.8 |
| 61 Artikuj veshje të thurur | 18 | 13 | 17 | 10 | 21 | 14 | -1 | 12.3 |
| 64 Këpucë dhe pjesë për këpucë | 20 | 15 | 11 | 12 | 12 | 34 | | 16.8 |

Burimi: UN COMTRADE 2008

1.13 Gjithsesi, struktura e shportës së eksporteve shqiptare brenda këtyre dy sektorëve mbetet shumë më e përqendruar se ajo e vendeve të tjera të rajonit si nga pikëpamja e produkteve dhe nga ajo e tregjeve ku mburrin këto produkte. pikëmbërritjes gjeografike të tregjeve. Produktet shqiptare të eksportit dhe diversifikim gjeografik mund të vlerësohen duke konsideruar numrin e produkteve të eksportit që kapin vlerën e mbi 100,000 \$ në tregti; peshën ndaj totalit të eksporteve për 3 eksportet kryesore; dhe 3 tregjet kryesor si destinacione. Tabela 1.2 krahason diversifikimin e eksporteve shqiptare ndaj Sllovakisë dhe Rumanisë, si dy konkurrentë më të përparuar në Evropën Lindore, duke treguar kështu se shporta e eksporteve shqiptare në veshje dhe këpucë, veçanërisht në këtë të dytën, është në mënyrë thelbësore më e përqendruar si në terma të produkteve ashtu dhe në terma të tregjeve ku këto produkte destinohen. Shqipëria eksportoi, për vitin 2006, 30 lloj produkte veshje të tjerra me një vlerë mbi \$100,000, më pak se një e treta e të njëjtit produkt të eksportuar nga Rumania (99) dhe më pak se gjysma e eksporteve Sllovene po për të njëjtin produkt. Për më tepër, eksportet shqiptare për këtë kategori kishin vetëm 3 destinacione të ndjeshme (Italinë, Greqinë, dhe Gjermaninë) në kontrast me 25 tregjet për eksportet sllovaqe dhe 36 për produktet rumune. Gjithashtu, problematik është fakti se në vitin 2002, Shqipëria ka 32 lloj eksportesh veshjesh, duke sugjeruar kështu se firmat e këtyre segmenteve nuk kanë paraqitur produkte të reja. Eksportet shqiptare për veshjet e pa-tjerra janë më pak të përqendruara në terma të produkteve me 53 lloje të ndryshme për vitin 2006, por edhe kjo shifër sërish është sa gjysma e produkteve të eksportuara nga Rumania në po atë vit. Për më tepër që, përqëndrimi i tregjeve destinacion ishte edhe për këtë rast për eksportet Shqiptare shumë i lartë për të njëjtët 3 tregje (99.7 %) ndërkohë që firmat Rumune eksportonin ndjeshëm në 41 tregje të ndryshëm dhe ku 3 tregjet kryesorë përbënin 75 % të totalit të eksporteve.

Tabela 0.2. Përqëndrimi i Eksporteve sipas Produkteve dhe Zonës Gjeografike

| | Slovakia | | | Shqipëria | | | Rumania | | |
|---------------------------------------|-------------------|----------------------|--------|--------------------|----------------------|--------|-------------------|----------------------|--------|
| | Veshje të thurura | Veshje jo të thurura | Këpucë | Veshje të thururat | Veshje jo të thurura | Këpucë | Veshje të thurura | Veshje jo të thurura | Këpucë |
| Numri i produkteve të eksportuara | 73 | 94 | 22 | 30 | 53 | 20 | 99 | 110 | 28 |
| (%) e 3 produkteve krye. të Eksportit | 34.1 | 30.8 | 73.1 | 47.1 | 69.4 | 71.6 | 34.1 | 25 | 65.4 |
| Numri i tregjeve të eksportit | 25 | 29 | 37 | 3 | 5 | 4 | 36 | 41 | 37 |
| (%) e 3tregjeve krye. të eksportit | 76.3 | 66.4 | 69.2 | 99.7 | 99.7 | 99.9 | 75.2 | 75.6 | 83.4 |

Burimi: UN COMTRADE, UNCTAD/OBT Qendra e Tregtisë Ndërkombëtare

1.14 Në fakt, Italia është destinacioni më i madh i eksporteve shqiptare në këta sektorë. Italia ishte destinacioni i rreth 75% të totalit të eksporteve të veshjeve nga Shqipëria (73 përqind e veshjeve të tjerra dhe 80 përqind e artikujve të veshjes së pa-tjerrë) dhe thuajse i të gjithë (99.5 përqind) eksporteve të këpucëve midis viteve 2005-07. Ky përqëndrim jashtëzakonisht i lartë lidhet me natyrën ri-eksportuese të këtyre lëvizjeve, ku kompanitë italiane kanë siguruar akses në tregjet përfundimtarë dhe kontrollojnë gjendjen e produkteve bazë dhe shpërndarjen e produktit ndërsa firmat shqiptare merren vetëm me procesin e qepjes dhe montimit. Në këtë pikë duhet konsideruar pozicioni që Shqipëria zë në krahasim me konkurrencën që gjithashtu eksporton në tregun Italian për të njëjtët sektorë. Shqipëria renditet si eksportuesi i tetëmbëdhjetë më i madh në Itali (1 % e totalit të importeve Italiane) për sektorin e veshjeve, dhe konkurrenca rajonale vjen përgjithësisht nga Turqia, Rumania, Tunizia, Hungaria dhe Bullgaria,

ndërkohë që Kina, India dhe prodhues të tjerë aziatikë me kosto të ulët dominojnë segmentet me pak vlerë të shtuar të tregut. Gjithashtu, Shqipëria është burimi i nëntë më i madh i këpucëve në Itali (3.8 përqind të importeve) ku konkurrentët kryesorë janë Rumania (16 përqind) dhe Tunizia (8.5 përqind), ndërkohë që Kina, Vietnami dhe India dominojnë segmentet me më pak vlerë të shtuar të tregut.

1.15 Për ta përmbledhur, eksportet shqiptare të këpucëve dhe veshjeve janë rritur fuqishëm por përqëndrimi jashtëzakonisht i lartë në produkte dhe tregje të kuptohet se firmat vendase kanë vështirësi që të përmirësohen dhe mbeten tejet të varura prej blerësve italianë. Përqëndrimi i theksuar i shportës së eksporteve shqiptare është, në njëfarë mase, normal duke pasur parasysh faktin se prodhuesit shqiptarë filluan të integrohen në ekonominë globale vetëm pas vitit 1990 dhe si pasojë nisën nga një pikë e ulët. Gjithsesi, eksperiencia e Azisë Lindore (p.sh. Koreja, Tajvani) dhe e Evropës Perëndimore (Portugalia, Spanja) tregon se firmat rriten në shkallën e vlerës nga niveli ku janë përgjegjës për montimin apo përfundimin e produktit për blerës të huaj në pasjen e një marke të tyre brenda 20 viteve. Shqipëria sot nuk duket se ka firma që janë thujse gati për të prodhuar produktet e markës së tyre. Në fakt, gjatë intervistave studimore, disa firma shprehën shqetësim për varësinë thujse totale që ato kishin nga blerësit e huaj për tregjet, burimet dhe dizajnin, çka sjell pasiguri dhe frikëson investimet në njohuri dhe përmirësim teknologjik. Seksioni tjetër përdor kuadrin e punës së *rrjetit global të prodhimit* për të përcaktuar përmirësimin në kontekstin e sektorëve të veshjeve dhe këpucëve.

Rrjetet e Prodhimit Global dhe përmirësimi teknologjik në Sektorët e Veshjes dhe Këpucëve

1.16 Sektorët e veshjeve dhe këpucëve janë pikënisja më e zakonshme për zhvillimin industrial në ekonominë në zhvillim. Industria e konfeksioneve dhe këpucëve, për shkak të kostove të ulëta të investimeve për punëtor dhe aftësisë minimale menaxheriale të kërkuar, janë zakonisht disa nga industritë e para që vendosen në ekonominë në zhvillim. Kutia 1 përshkruan terminologjinë kryesore që përdoret në tregtinë globale të veshjeve dhe këpucëve. Për firmat e reja, duke pasur parasysh njohuritë e tyre të kufizuara për industrinë dhe lidhjet e kufizuara me tregjet e furnizimit dhe të klientëve, pika e hyrjes në industri është zakonisht si një shitës i shërbimeve të lira për montimin/qpjen për rrjete globale prodhimi (të njohura gjithashtu si zinxhirët global të vlerës) të drejtuara zakonisht nga një MNC i madh. I vetmi mjet konkurrence është çmimi, dhe në rastet e veshjeve apo këpucëve disa më luksoze, dhe shpejtësia e dorëzimit të produkteve në tregjet e shitjes në rastet kur vendndodhja është pranë një tregu të madh konsumi. Në vazhdim, firmat e reja hyjnë në veprimet e tipit Prit-Bëj (Cut-Make [CM]) çka do të thotë edhe pse ato akoma nuk mund të blejnë furnizimet dhe shesin vetëm sipas kapacitetit të prodhimit, këtyre firmave u jepet përgjegjësi për të prerë lëndën fillestare të cohës së furnizuar nga klienti. Hapi tjetër është Prit-Bëj-Rregullo (Cut-Make-Trim [CMT]) ku prodhuesi blen vetëm prerjet bazë, por të gjitha materialet, ashtu si dhe specifikat e detajuar të produktit jepen nga klienti. Firmat në këto tre lloje veprimesh kanë nevojë vetëm për njohuritë dhe makineritë e prodhimit, ndërsa dizajni i produktit, specifikat teknike, ashtu si dhe instruksionet e prodhimit jepen nga klienti.

Kutia 0.1. Terminologjia

Montimi: Prodhuesi shet vetëm shërbimet e prodhimit, montimin e përbërësve të prerë të konfeksioneve apo këpucëve të importuara nga blerës të huaj.

CM (Prit-Bëj): Prodhuesi shet shërbimet e prerjes dhe prodhimit dhe në mënyrë të përkohshme importon të gjitha materialet, të cilat janë pronë e klientit.

CMT (Prit-Bëj-Rregullo): Njësojë si CM veçse prodhuesi blen disa nga aksesorët si penjtë e qepjes, kopsat, etj.

Paketë e plotë: Prodhuesi blen të gjitha materialet sipas specifikimeve të klientit dhe në shpërndarje pret një faturë me çmimin e plotë të produktit. Përtej sektorëve të tekstileve/konfeksioneve, ky model njihet si Prodhim nga Pajisjet Fillestare (OEM)

Markë Private: Prodhuesi bën dizajnin e koleksioneve në mënyrë të pavarur ose së bashku me klientin. Produkti me vlerën e plotë shpërndahet me markën e klientit. Përtej industrisë të tekstileve/konfeksioneve, ky veprim njihet gjerësisht si Prodhim me Dizajn Fillestar (ODM) ku prodhuesi jo vetëm e bën një produkt por gjithashtu bën dizajnin dhe përfiton pronësi intelektuale mbi produktin apo mund ta liçensojë atë, por sërish e shet produktin nën emrin e markës së klientit.

Pronësi Marke: Firma shet produktin që prodhon me markën e saj. Përtej industrisë tekstile/konfeksioneve ky veprim njihet gjerësisht si Prodhim me Markë Origjinale (OBM).

1.17 CM dhe CMT janë praktikisht një proces “për marrjen e teknologjive”. Firma që hyjnë në rrjetet e prodhimit global si montues apo veprues CM/CMT mësojnë teknika më të mira qepjeje në përputhje të standardeve të cilwsiw, si dhe familjarizohen me makineritë dhe llojet e stofave që nevojiten për një prodhim cilësor. Për më tepër, blerësit e huaj zakonisht përfshihen në mënyrë aktive në blerjen e makinerive, trajnimin e inxhinierëve, teknikëve, dhe në disa raste, ata gjithashtu japin këshilla për prodhimin, menaxhimin dhe financimin. Në shumicën e rasteve, një teknik nga kompania blerëse vendoset pranë biznesit prodhues për disa muaj deri sa prodhimi i pjesëve të porositura është kryer. Qëllimi i këtij veprimi është për të kontrolluar cilwsiw , si dhe për të mësuar si ndërmerren hapa të caktuara apo si përdoren disa nga makineritë.

1.18 Niveli tjetër i firmave në rrjetet globale të prodhimit janë firma të nën-kontraktuara që ofrojnë paketë-të -plotë. Firmat që ofrojnë paketë-të-plotë ose OEM janë zakonisht prodhues marke ose grosistw që administrojnë logjistikën dhe blerjen e materialit bazë të nevojshw për prodhimin e produktit pwrfundimtar. Gjithsesi, këto firma i marrin të dhënat për llojin e materialit bazë, dizajnin e produktit, si dhe stilimin e tij prej blerësit final- që janë firma shitjeje me pakicë. Firmat OEM ose e montojnë materialin bazë për të bërë produktin pwrfundimtar vetë, ose në rastet kur kostot lokale të krahut të punës janë të larta, e kalojnë këtë proces tek firmat CM/CMT. Kështu, firmat OEM janë praktikisht pala ndërmjetëse midis aktorëve të montimit dhe shitësve me pakicë. Përtej njohurive, firmat OEM kanë gjithashtu nevojë për një financim të mjaftueshëm për të gjetur materialet bazë, çka do të thotë një sektor logjistik, lidhje të forta me furnitorët, dhe të dhëna të azhornuara mbi llojet e materialit (lëkurës, cohës, etj.) dhe tendencave të fundit të modës. Këto njohuri bëjnë që prodhuesit OEM të ofrojnë më shumë vlerë për klientët e tyre, çka i lejon ata që të rrisin marzhet e fitimit. Në rastet kur prodhuesit OEM e kanë të mundur që të arrijnë shitësit me pakicë drejtpërsëdrejti këto marzhe fitimi janë akoma dhe më të mëdha sepse kështu anashkalohet pala e ndërmjetme e shitësve me shumicë.

1.19 Niveli i fundit i vlerës së shtuar në rrjetet globale të prodhimit, përpara shitjes direkt tek konsumatori, është Marka Private ku prodhuesi kërkon për materialet dhe koleksionet e dizajnit si dhe i paraqet klientëve ide mbi zhvillimin e produktit. Vendimet përfundimtare për dizajnin dhe produktin merren nga klientët dhe produktet gjithashtu ofrohen nën logon e tyre. Ky është niveli më i lartë i vlerës së shtuar përpara shitjeve me Markën e Vet (Origjinale) që do të thotë se prodhuesi bën dizajnin e koleksioneve dhe i shet ato me markën e tij. Periudha kohore për të kaluar këto nivele është e gjatë për çdo kompani dhe sidomos për sektorë kaq tw ndryshw ndaj ndryshimeve tw modws si konfeksionet dhe këpucët.

1.20 Përmirësimi industrial i referohet procesit të rritjes dhe vendosjes nw nivele tw larta tw kwyre rrjeteve tw prodhimit duke ndërmarrë investime në njohuri teknologjike dhe marketingu. Sipas Kaplinsky dhe Readmann (2001), përmirësimi mund të zërthehet në katër lloje të ndryshme (shih **Error! Reference source not found.**): përmirësimi i produktit, përmirësimi i procesit, përmirësimi funksional, dhe përmirësimi organizativ dhe menaxherial. *Përmirësimi i procesit* i referohet rritjes së efikasitetit për proceset e brendshme nwpwrmjet ri-organizmit të sistemit të prodhimit apo futjes së

teknologjisë më superiore. *Përmirësimi i produktit* i referohet prezantimit të produkteve të reja apo përmirësimit të produkteve të vjetra. Kjo mund të përfshijë dhe lëvizjen drejt linjave më të sofistikuara të prodhimit. *Përmirësimi funksional* i referohet rritjes së vlerës së shtuar duke ndryshuar të gjitha aktivitetet që ndiqen brenda firmës (si për shembull, marrja e përgjegjësisë ose delegimi tek një palë e tretë i përgjegjësisë për mbajtjen e funksioneve të financave, logjistikës dhe të cilësisë) ose zhvendosja e fokusit të aktiviteteve drejt hapësirave të tjera në zinxhirin e vlerës (për shembull nga prodhimi tek dizajni). *Përmirësimi organizativ dhe menaxherial* i referohet përmirësimit të efikasitetit dhe efektivitetit të aktiviteteve prodhuese ose jo, duke përfshirë metoda të reja organizative dhe menaxheriale, si për shembull puna në grup, përfshirja e punëtorëve, aplikimi i ISO, etj.

1.21 Në aspektin afatgjatë, me rritjen e kostove të krahut të punës në zonat ku ata janë vendosur, për të mbijetuar firmat e përfshira në prodhim duhet të përmirësojnë funksionalitetin e tyre duke u zhvendosur nga orientimi tek eksporti drejt pronësisë së markës. Përmirësimi industrial mund të shihet si një seri zhvendosjes së roleve nga montimi me orientim eksporti drejt një forme më të integruar të prodhimit dhe tregtimit të lidhur respektivisht me rolet e eksportit të Prodhimit me Pajisje Fillestare (OEM) dhe Prodhimit me Markë Origjinale (OBM).² Suksesi i firmave aziatike ishte lëvizja nga thjesht montimi i lëndëve bazë të importuara (zakonisht e lidhur kjo me zonat e procesimit të eksporteve) drejt një forme eksporti e cila ishte më shumë e integruar në vend dhe me një vlerë të shtuar më të lartë, si për shembull furnizim me paketë të plotë apo OEM (Prodhim me Pajisje Fillestare). Në vazhdim, Japonia dhe disa firma të tjera në Azinë Lindore shkuan përtej rolit OEM në eksporte drejt Prodhimit me një Markë Origjinale (OBM) duke bashkuar kështu ekspertizën e tyre në prodhim me dizajnin dhe shitjen e mallrave që mbanin markën e tyre në tregjet vendase dhe të huaja.

1.22 Ngjitja në rrjetet globale të prodhimit kërkon që firmat kryesuese të ndërtojnë lidhje të forta me shitësit me pakicë dhe marketuesit. Nga perspektiva e një rrjeti global komoditetesh, tranzicionit i Azisë Lindore nga thjesht procesi i montimit deri në ofrimin e një pakete të plotë vjen në një masë të madhe nga aftësia e vendosjes së marrëdhënieve të afërta me një sërë firmash të ndryshme kryesuese në rrjetin global të ofertës. *Firmat kryesuese janë burimet primare të lëndës bazë, transferimit të teknologjisë, dhe njohurisë në këto rrjete organizative.* Në sektorin e veshjeve dhe këpucëve, lloje të ndryshme firmash kryesuese përdorin rrjete dhe burime të ndryshme në zona të ndryshme të botës. Shitësit dhe tregtarët kanë tendencën që të mbështeten në rrjete që ofrojnë paketa të plota, në të cilat ata blejnë veshje të gatshme nga Azia, ku prodhuesit në vende si Hong Kongu, Tajvani apo Koreja e Jugut janë prej kohësh të specializuar në këtë lloj prodhimi. Duke qenë se pagat për punonjësit në këto vende janë në rritje, prodhuesit e Azisë Lindore kanë tentuar të zhvendosen në rolin kritik të koordinimit të procesit të prodhimit të paketave të plota duke zhvilluar rrjete globale ndihmuese të shumanshëm, ku montimi mund të bëhet në zona të tjera të Azisë, Afrikës dhe Amerikës Latine ku pagat janë më të ulta. Në të kundërt, prodhuesit me markë kanë tendencën të krijojnë rrjete prodhimi që fokusohen në montimin e veshjeve duke përdorur lëndë të parë të importuar. Në këtë rast firmat e BE mbështeten tek Afrika e Veriut dhe Evropa Lindore.

1.23 Përmirësimi i suksesshëm i firmave të veshjeve dhe këpucëve kërkon akses ndaj njohurive dhe investimeve të huaja për të marrë njohuritë dhe për të ndërtuar kapacitetet teknike. Industrive të konfeksioneve në Hong Kong, Kore, Tajvan dhe Portugali ju deshën thuajse dy dekada në mënyrë që të rriteshin në nivelin e prodhuesit me Markë e Tyre, dhe vetëm disa prej këtyre kompanive kanë mundur të kenë koleksione me Markë në Pronësi. Incentivat për përmirësim u mundësuan nga rritja e kostove lokale të punës, të cilat patën efektin e bërjes të pa-konkurrueshëm prodhimin CM/CMT, duke i detyruar kështu firmat që të investojnë në përmirësimin si paketë e plotë dhe transferimin e veprimtarisë të montimit në vende të tjera ku krahu i punës ishte më i lirë. Tranzicioni i shumë furnitorëve të konfeksioneve në *Evropën Lindore* ka qenë relativisht i ngadaltë, me një pjesë të madhe të tyre të orientuar në mënyrë strikte ndaj veprimeve CM ose CMT. Shembujt më të fundit të përmirësimit të

² Gereffi (1999)

suksesshëm në Evropën Lindore janë Polonia dhe Vendet Baltike, ku industria e veshjeve kreu investime të mëdha në përmirësim dhe ku firma të ndryshme punësuan stilistë në fund të viteve '90 dhe vendosën koleksionet e tyre për ofertë në tregjet lokale, ndërkohë që vazhdonin të ofronin FOB dhe shërbime me markë private për klientë të huaj të markave të mëdha. Në të njëjtën kohë, ndërmarrje të përbashkëta u krijuan dhe firma plotësisht të huaja u vendosën duke sjellë më shumë njohuri dhe duke krijuar kompani të reja dhe më të mirë organizuara.

1.24 Në të njëjtën kohë kapaciteti i të mësuarit për vepruesit CM apo CMT varet gjithashtu nga qeverisja e rrjetit të prodhimit prej firmës kryesuese. Firmat e shitjes me pakicë mund ta gjenerojnë produktin drejtpërdrejt nga CM/CMT të ndryshëm por shumë prej tyre preferojnë të përdorin ndërmjetës, si shitës me shumicë apo prodhues marke, të cilët kanë njohuri dhe organizim të specializuar për gjetjen e lëndës bazë. Kjo do të thotë furnitori CM/CMT shpesh nuk ka ndërveprime në tregun përfundimtar të konsumit, dhe në këtë mënyrë është tejet i varur nga ndërmjetësit, të cilët kërkojnë për çmimin më të ulët dhe të cilët gjithashtu në shumë raste nuk kanë dëshirën apo kapacitetin për të transferuar njohurinë dhe teknologjinë më të avancuar drejt prodhuesve CM/CMT. Sigurisht gjatë intervistave studimore, disa prej firmave shqiptare u ankuan se klientët e tyre të huaj nuk përcillnin ndonjë njohuri përtej dërgimit fillestar të teknikut për instalimin e pajisjeve dhe trajnimin, dhe më pas specifikimet për produkte të veçanta. Shumicësw firmave të cilët kanë përfituar nga përcjellja e njohurive shtesë prej klientëve të huaj, gjë që ka ndodhur veçanërisht përmes përfshirjes në proces të një konsulentit të përkohshëm, u është dashur të paguajnë për këtë përfitim.

Firmat Shqiptare ne Rrjetet Globale të Veshjes dhe Këpucëve

1.25 Shqipëria është një furnitor me kosto të ulët në rrjetet globale të prodhimit të veshjeve dhe këpucëve me cilësi të mesme dhe të lartë. Pas vitit 1990, prodhuesit Shqiptar CM/CMT të veshjeve dhe këpucëve u

Tabela 0.3 Krahasime mbi vlerën e krahut të punës në Sektorin e Veshjeve
US\$ 2007 Për 1 Orë Aktiviteti të drejtpërdrejtja

| | Për 1 Orë Aktiviteti | të drejtpërdrejtja |
|--------------------------|----------------------|--------------------|
| Shqipëria | 1.85 | 79 |
| Slovakia | 3.53 | 69.3 |
| Republika Çeke | 4.9 | 79.6 |
| Lituania | 3.7 | 66.3 |
| Bullgaria | 1.55 | 72.6 |
| Kina (Bregdeti) | 0.85 | 59.4 |
| Kina (Zonat e Brendshme) | 0.55 | 62.9 |
| Vietnami | 0.46 | 78.4 |
| India | 0.69 | 66.4 |
| Tunizia | 2.01 | 77.2 |
| Turqia | 2.96 | 74.0 |
| Bangladeshi | 0.28 | 90.0 |

Burimi: Werner Internacional, 2007

totalë. Shumica e firmave të huaja që përdorin veprues CM shqiptarw janë prodhues, importues dhe shitës me shumicë nga Italia të cilët u shesin produktin shitësve me pakicë dhe në këtë mënyrë shtojnë marzhet e tyre në rrjetet e prodhimit. Kjo i ngushton marzhet e firmave shqiptare, zvogëlon fitimin e përftuar prej tyre, dhe si pasojë dhe kapacitetin për të investuar në përmirësim. Kjo situatë përkeqësohet me rritjen e

përfshinë në rrjetet globale të ofertës për segmentet e mesme të tregjeve të veshjeve dhe këpucëve. Kjo ndodhi si pasojë e afërsisë gjeografike që Shqipëria ka me Evropën dhe kostove tejet të ulëta të punës (shih Tabelën 1.3) çka është shumë kritike duke qenë se krahu i punës zë rreth 70-80 përqind të kostove

kostos së punës çka i bën firmat që të mos ta kenë të mundur investimin për pajisje të reja të cilat do të rrisnin efikasitetin, duke e rrezikuar edhe më tej konkurrueshmërinë e tyre.

1.26 Edhe firmat më të mëdha në Shqipëri kanë mbetur prodhues CM/CMT të varur nga klientët italianw. Një pjesë e madhe e prodhuesve CM/CMT (të njohur në vend si fason) kategorizohen ndër bizneset e mesme dhe të mëdha në Shqipëri. Tabela 1.4. tregon se firmat CM/CMT gjatë 15 viteve të fundit në Shqipëri janë përballur me vështirësi për sa i përket zmadhimit dhe përmirësimit. Diçka më pak se 2/3 e firmave në sektorin shqiptar të veshjeve janë ose të një madhësie të vogël (më pak se 20 punëtorw) ose janë mikro-biznese (nën 5 punëtorw). Këto të fundit përbëjnë rreth 40 përqind të të gjitha firmave në këtë sektor. Studimet e kryera në kontekstin e këtij raporti konfirmuan tendencën e përgjithshme ku të gjithë kompanitë vendase të intervistuar ishin prodhues CM/CMT ose palë të nënkontraktuar nga këta prodhues. Vetëm njëra prej kompanive të mëdha të këpucëve në Shqipëri është në gjendje që të shesë një pjesë të vogël të produkteve të saj drejtpërdrejt tek një shitës me pakicë i huaj, por edhe në këtë rast kjo ndodh në ombrellën e klientit të saj të huaj i cili përfton një komision për markën e tregtimit.

Tabela 0.4. Prodhuesit CM/CT në Shqipëri, 2004 Përmasat e Ndërmarrjes (nr. i punonjësve)

| Lloji i Prodhuesit | 1-4 | 5-9 | 10-19 | 20-49 | 50- | >250 | Total |
|----------------------|-----|-----|-------|-------|-----|------|-------|
| Numri i ndërmarrjeve | 134 | 40 | 25 | 47 | 63 | 6 | 314 |
| Prodhues CM/CMT | 0 | 6 | 9 | 29 | 48 | 2 | 94 |

Burimi: INSTAT

1.27 Edhe pse firmat Shqiptare kanë filluar që gradualisht të eksportojnë produkte me vlerë të shtuar më të lartë në sektorin e këpucëve, ato mbeten sërish në mënyrë predominante prodhues që shtojnë një vlerë të ulët. Eksportet e këpucëve janë shndërruar gjatë dhjetë viteve të fundit nga produkte të ndërmjetme apo gjysmë të gatshëm në produkte përfundimtare. Duke e krahasuar Shqipërinë me prodhuesit e mëdhenj të këpucëve në rajon dallohet qartë evoluimi i sofistikimit të “rrjetit të ofertës” për këpucën në Shqipëri krahasuar me vendet e ngjashme (Tabela 1.5). Në vitin 1997, 87 përqind e eksporteve Shqiptare ishin produkte gjysmë të gatshme si p.sh. pjesë këpucësh. Kjo kategori kish rënë në 58 përqind në vitin 2006. Gjithsesi, kjo shifër mbetet më e larta ndër prodhuesit rajonalw – për shembull, Rumania si një nga eksportuesit më të mëdhenj në BE për Italinë, ka përjetuar një rënie të përqindjes së pjesëve për këpucë në nivelin e 25 përqind të totalit të eksporteve nga 40 përqind që ishte në vitin 1997. Për ta përmbledhur, rritja e eksporteve shqiptare është mbresëlënëse, por vazhdon të dominohet nga produkte ose pjesë të produktit me pak vlerë të shtuar. Ndryshimi i kwtij raporti (rritja e pwrqindjes sw eksporteve qw janw produkte pwrfundimtare) është shenjë inkurajuese e nxënies organizative që kanë pësuar ndërmarrjet shqiptare duke kuptuar domosdoshmërinë e përmirësimit dhe mbajtjes së konkurrueshmërisë globale në aspektin afat-mesëm. Gjithsesi Shqipëria vazhdon të ketë përqindjen më të lartë të produkteve gjysmë të gatshme në rajon, duke sugjeruar kështu se transferimi i teknologjisë dhe nxënia brenda rrjetit global të ofertës për firmat shqiptare ka vend për t’u përmirësuar.

Tabela 0.5. Përqindja e Eksporteve të Këpucëve që janë pjesë, 1997-2006

| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Shqipëria | 87.0 | 89.3 | 89.8 | 94.4 | 90.4 | 92.4 | 87.4 | 77.8 | 68.9 | 57.8 |
| Italia | 11.0 | 12.0 | 12.7 | 13.3 | 13.7 | 14.2 | 14.4 | 14.0 | 14.1 | 14.2 |
| Rumania | 39.8 | 38.4 | 36.7 | 35.4 | 34.1 | 34.8 | 33.6 | 29.8 | 26.0 | 25.3 |
| FYROM | 18.9 | 12.1 | 7.3 | 11.5 | 15.4 | 20.4 | 33.2 | 32.8 | 36.3 | 37.2 |

Burimi: UN COMTRADE

1.28 Vlera e shtuar e eksporteve shqiptare të konfeksioneve dhe këpucëve është e ulët në krahasim me standardet rajonale dhe nuk ka pësuar rritje gjatë viteve të fundit. Një mënyrë për të llogaritur vlerën e shtuar tw eksporteve shqiptarë të konfeksioneve dhe këpucëve, e cila do të lejonte

krahasimin me konkurruesit rajonal, është që të përdoren të dhënat tregtare të BE të tregtisë për përpunimin për jashtë (Outward Processing Trade). Për shembull, në 2004, vlera OPT e eksporteve të veshjeve për Shqipërinë ishte 197 milion\$, ndërkohë që vlera e importeve të materialeve të përdorura për të prodhuar këto eksporte ishte 159 milion \$. Vlera e materialeve të importuar për përdorim në përpunim për jashtë u rrit me 107 përqind midis viteve 2000 dhe 2004, ndërkohë vlera e eksporteve për të njëjtën periudhë u rrit me 103 përqind. Kështu që, vlera e shtuar e eksporteve të veshjeve për vitin 2004 ishte vetëm 24 përqind e vlerës së eksporteve ndërkohë që i njëjti tregues kish zënë një peshë prej 26 përqind në vitin 2000. Për krahasim, vlera e shtuar e eksporteve OPT nga Moldavia në vitin 2004 ishte 37 përqind. Llogaritjet e kryera me të dhënat e anketës së ndërmartjeve mbështesin gjithashtu konkluzionin se eksportet shqiptare të veshjeve kanë pak vlerë të shtuar në krahasim me standardet rajonale. Tabela 1.6 tregon se vlera e shtuar për punëtor dhe vlera e shtuar si pjesë e eksporteve në Shqipëri është me e ulëta e rajonit edhe pse eksportet për punëtor janë thuajse në të njëjtin nivel me mesataren e rajonit.

Tabela 0.6. Krahasim i Vlerës së Shtuar në Sektorin e Veshjeve në Ballkanin Perëndimor, gjatë viteve të fundit

| | Shqipëria (2005) | Bonja (2006) | Kroacia (2004) | FYROM (2005) | Serbia (2004) |
|------------------------------------|---------------------|-----------------|-------------------|-----------------|------------------|
| Vlera e Shtuar (mln) | 33 | 53 | 346 | 137 | 145 |
| Punonjës | 10480 | 6971 | 21937 | 40384 | 24047 |
| Eksporte (mln) | 200.6 | 176 | 538 | 509 | 445 |
| Vlera e shtuar/për punonjës (US\$) | 3149 | 7603 | 15772 | 3392 | 6030 |
| Vlera e shtuar (%eksporteve) | 16 | 30 | 64 | 27 | 33 |
| Eksporte për punëtor (US\$) | 19144 | 25247 | 24525 | 12604 | 18505 |

Burimi: Institutet Kombëtare të Statistikave për vendet e sipërpërmendura.

1.29 Sektorët e veshjeve dhe këpucëve janë sektorët më dinamik në Shqipëri në terma të prezantimit të produkteve të reja por përmirësimi i cilësisë së produkteve mbetet i kufizuar. Ndërkohë që tregtia CM/CMT ka sjell përfitim në aspektin afat-shkurtër duke krijuar vende pune në industri dhe të ardhura në valutë të huaj, duket se përfitimet e marrjes së njohurisë për punëtorët dhe menaxherët kanë qenë shumë të kufizuara dhe se shumë firma thjesht nuk i kanë mundësitë për tu përmirësuar. Sipas Sondazhit për Klimën e Biznesit (Investment Climate Survey (ICS)) të vitit 2007, diçka më pak se gjysma (48 përqind) e firmave të konfeksioneve dhe këpucëve kanë prezantuar një produkt të ri midis periudhës kohore 2004-07. Kjo përbën dhe përqindjen më të lartë midis gjithë nën-sektorëve të prodhimit. Gjithsesi në kontrast me këtë, përqindja e firmave që përmirësuan produktet ekzistuese në këto dy sektorë (35 përqind) ishte më e ulët se në nën-sektorët e tjerë kryesorë si ushqimi (42 përqind), fabrikimi i produkteve të metalit (51 përqind) dhe prodhimi i tjera (61 përqind). Duke pasur parasysh orientimin e tyre drejt eksporteve, dhe nevojën për t'u përballur me porositë e ofertës të firmave kryesuese të huaja, nuk është për t'u habitur se sektorët e veshjeve dhe këpucëve janë më inovativët në terma të produkteve të reja. Gjithsesi, edhe pse studimet tregojnë se firmat shqiptare CM/CMT prodhojnë dizajn të rinj sipas specifikimeve të blerësve të huaj, ka pak evidencë, siç është përmendur dhe më sipër, se këto firma po përmirësojnë cilësinë e produkteve të tyre apo po bëjnë dizajn të tyre për produkte të reja. Secila prej këtyre veprimtarive do të sillte një fitim më të lartë për firmat CM/CMT.

1.30 Për më tepër, investimet në përfitim të teknologjisë më të fundit nga firmat shqiptare të veshjeve dhe këpucëve janë të ulëta në krahasim me standardet rajonale, çka çon në një produktivitet më të ulët. Sipas ICS 2007 përqindja e firmave shqiptare të konfeksioneve dhe këpucëve të cilat kishin blerë teknologji të re gjatë tre viteve të fundit (46 përqind) ishte disi më e lartë se mesatarja e të gjithë sektorit të prodhimit (41 përqind). Gjithsesi, evidencat tregojnë se pajisjet që përdoren nga shumica e firmave shqiptare në sektorin e veshjeve dhe këpucëve është sërish shumë larg standardeve të teknologjisë së fundit, dhe se nivelet e investimeve janë më të ulëta se standardet rajonale, çka po

shkakton një produktivitet më të ulët. Sipas *Sondazhit të OECD për Aftësitë Rajonale* të vitit 2008, vetëm 27 përqind e firmave shqiptare e konsideronin mungesën e investimeve në teknologji si një nga tre pengesat më të mëdha në kryerjen e aktivitetit të biznesit. Ndërkohë që i njëjti tregues për të gjithë zonën e Ballkanit Perëndimor zinte një peshë prej 38 përqind. Për më tepër, përqindja e firmave të veshjeve në Shqipëri të cilat adaptojnë lloje të ndryshme teknologjish të avancuara për të ulur kohën e prodhimit është shumë e vogël, dhe, në disa aspekte, kjo përqindje është e vogël edhe në krahasim me ekonomitë e tjera të rajonit. Për shembull, vetëm një e treta e firmave shqiptare të veshjeve përdorin standardet e simbolit për Kodin Uniform të Produktit (UPC) për të menaxhuar nivelet e inventarit. Kjo procedurë është më se e zakonshme në Evropën Perëndimore por përqindja e përdorimit të saj në Ballkanin Perëndimor është sa gjysma e mesatares evropiane. Për më tepër, nuk ka asnjë firmë shqiptare që të zbatojë Sistemet e Prodhimit Modular (MPS) për të përmirësuar kohën e përpunimit dhe vetëm shumë pak prej tyre përdorin teknologji të automatizuar. Këto dukuri shfaqen në termat e një produktiviteti më të ulët: Kostot totale të prodhimit për minutën e lejuar të standardeve (SAM) në Shqipëri është rreth €0.11, shumë më e lartë se shumë prej vendeve të Ballkanit Perëndimor, ndërkohë që produktiviteti është vetëm 42 përqind e nivelit të Mbretërisë së Bashkuar, edhe pse kostot e punës janë më të ulëta në Evropë.

1.31 Intervistat studimore sugjerojnë një shumëllojshmëri arsyesh për nivelin e kufizuar të përmirësimeve teknologjike nga firmat shqiptare. Shumë menaxherw firmash gjatë intervistave studimore të kryera për këtë raport thanë se ata kishin pasur mundësi të kufizuara për të ndryshuar makineritë e mbetura nga periudha e komunizmit si pasojë e *pengesave financiare* por edhe për shkak se *punëtorët nuk mund të përdornin teknologji të automatizuar*. Edhe firma mw e madhe e prodhimit të këpuçëve, e cila përdorte pajisje të automatizuara, tregoi se 90 përqind e pajisjeve të saj kërkonin përmirësim por ky përmirësim ishte shumë i kushtueshëm. Firmat e huaja të cilat nuk kanë pengesa financiare thanë se ato nuk kishin sjellë pajisjet me kualitetin më të lartë nga frika se do të shkatërroheshin si pasojë e prerjeve të pa-programuara të energjisë elektrike. Në vijim, shumë prej menaxherëve të firmave të prodhimit të veshjeve janë të pvetëdijshëm për vlerën e shtuar nga përmirësimi teknologjik dhe mbeten në mendësinë CMT, duke ndërmarrë investime në pajisje vetëm kur kjo sugjerohet nga klienti. Intervistat studimore të ndërmarra nga OECD me firmat e sektorit shqiptar të veshjeve nxjerrin konkluzionin e ngjashëm se kapaciteti i kufizuar menaxherial po pengon përmirësimin e pajisjeve dhe të përpunimit.³

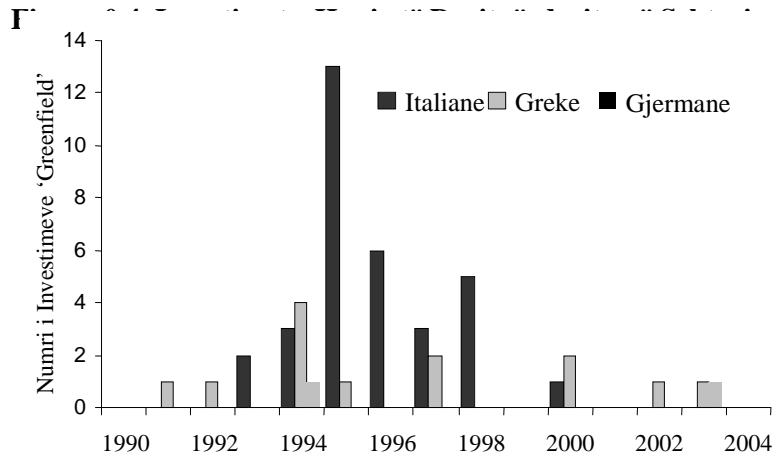
1.32 Faktorët kyç që përcaktojnë përhapjen dhe përmirësimin teknologjik në vendet në zhvillim janë familjarizimi me njohuritë e avancuara që veprojnë jashtë vendit dhe aftësia thithëse e firmave lokale. Përhapja teknologjike në vendet në zhvillim si Shqipëria, varet nga dy faktorë kyç: (i) nga masa e ekspozimit të firmave ndaj njohurive të huaja, veçanërisht në terma të IHD-ve, importet e të mirave kapitale dhe eksporteve të teknologjisë së lartë por edhe përmes komunikimit me diasporën; dhe (ii) nga kapaciteti i firmave vendase për të thithur teknologjitë e reja dhe të avancuara. Dy seksionet e mëtejshme do të japin evidenca që tregojnë se, së pari, firmat shqiptare mbeten më pak të ekspozuara ndaj njohurive të huaja nga çfarë mund të ishin realisht, dhe së dyti, se aftësitë e tyre thithëse mund të forcoheshin në mënyrë të ndjeshme nga reforma specifike të klimës së investimeve dhe nga ndërhyrje publike selektive efektive (nga pikwpamja e kostos) për të mbështetur trajnimin dhe forcimin e firmave pwr të rritur kapacitetet e tyre të brendshme teknike dhe menaxheriale.

³ OECD (2008).

Përcaktues të Përmirësimit Teknologjik

Investime të Huaja Direkte (IHD)

1.33 IHD-të luajnë një rol të rëndësishëm në sektorët e veshjeve dhe këpucëve, por investimet 'Greenfield' kanë pësuar një ngadalësim të theksuar gjate viteve të fundit. Vlera e investimeve të huaja në sektorin e veshjeve për vitin 2004 llogaritet në rreth 112 milion \square ose rreth 11 përqind e totalit të



Burimi: INSTAT

këtyre kompanive, 36 janë nga Italia, 14 nga Greqia dhe dy nga Gjermania. Figura 1.4 tregon hyrjen e IHD-ve në sektorin e konfeksioneve që prej 1990, me një kulm investimesh në vitin 1995 por dhe një ulje të investimeve të reja Greenfield që prej vitit 1998. Në ndryshim, ekonomitë e tjera të rajonit kanë regjistruar fluks të njëtrajtshëm të IHD-ve në sektorin e veshjeve, ku për vitin 2007 Kroacia mori 12 milion \square dhe Serbia 5 milion \square , dhe ku FYROM regjistroi 3.7 milion \square në vitin 2006.

1.34 Kostot e ulëta të krahut të punës në Shqipëri krahasuar me standardet rajonale mbeten një avantazh kyç në aspektin afat shkurtër dhe afat mesëm për tërheqjen e IHD-ve por ekzistojnë shqetësime mbi cilësinë e punës. Në segmentet e mesëm të tregut global për veshjet dhe këpucët ku Shqipëria dhe vendet e tjera të Evropës Lindore marrin pjesë, kostot e punës zënë rreth 50-60 përqind të kostove totale të prodhimit. Si pasojë, kostot e ulëta të punës për prodhim në Shqipëri në të gjitha nivelet relative ndaj konkurrencës rajonale (shih Tabelën 1.7), por veçanërisht për grupet gjysmë të afta dhe ato të pa-trajnuara, mbeten një burim i rëndësishëm për të krijuar avantazh në tërheqjen e IHD-ve. Rrogat në industrinë tekstile dhe në atë veshjes për vitin 2005 ishin më të ulëta në Ballkanin Perëndimor, duke mos marrë parasysh Kosovën, me një vlerë prej rreth 178\$ në muaj. Gjithsesi, rrogat kanë pasur një rritje relativisht të shpejtë, me një rritëm vjetor prej 15 përqind midis 1997-2005, duke sugjeruar kështu pakësim të ofertës. Për më tepër, në periudhën afatmesme dhe atë afatgjatë, punëtorëve shqiptarë do t'u duhet të konkurrojnë jo vetëm përmes kostos së ulët por edhe përmes cilësisë. Në këtë aspekt, sipas disa investitorëve të huaj që veprojnë në Shqipëri, ka pasur një zvogëlim të numrit të punëtorëve të aftë për të punuar në mbarëvajtjen e pajisjeve dhe përmirësimin e procesit.

⁴ Banka Kombëtare e Shqipërisë.

Shumë e rëndësishme për Shqipërinë është që të përputhen reformat në Sistemin e Trajnimit dhe Edukimit Profesional me këto nevoja aktuale.

Tabela 0.7. Totali i kostove vjetore të krahut të punës për punëdhënësin, 2005, US\$

| Paleta | Shqipëria | Polonia | Italia | Prania | Malina |
|--------------------|-----------|---------|--------|--------|--------|
| (2005) | 17695 | 10617 | 7882 | 4665 | 2896 |
| Serbia & Mal i Zi | 13881 | 12353 | 7537 | 6630 | 4980 |
| Bosnje-Hercegovina | 25111 | 15889 | 14049 | 8548 | 6095 |
| Maqedonia | 34652 | 18763 | 14252 | 7526 | 5384 |
| Kroacia | 41352 | 26155 | 19763 | 13370 | 9041 |
| Slovakia | 28647 | NA | 15241 | 6965 | 5001 |
| Republika Çeke | 28611 | NA | 17128 | 12675 | 8887 |
| Hungaria | 49622 | NA | 23843 | 11673 | 10170 |

Burimi: MIGA, Programi i Bankës Botërore për Etapën e Ndërmarrjeve, 2005

1.35 Avantazhi afatgjatë i Shqipërisë në këta dy sektorw është afërsia e saj me tregjet e BE. Afërsia gjeografike e Shqipërisë me BE lehtëson tregtinë me këto tregje dhe përmbush një nga kërkesat thelbësore të konsumatorëve evropianw: shpërndarje të shpejtë dhe fleksibël. Shumë nga konkurrentët e drejtpërdrejtë të Shqipërisë në tërheqjen e IHD-ve janë vende të Evropës Lindore (Polonia, Rumania, Kroacia, Serbia, Maqedonia dhe, me një rritje të vazhdueshme, vende të ish bllokut Sovjetik si Moldavia dhe Ukraina) si dhe Tunizia dhe Maroku të cilat konkurrojnë duke zhvilluar mundësitë e tyre për t'ju përgjigjur sa më shpejt porosive nga tregjet evropiane. Një numër i madh investitorësh italianw në Shqipëri përmendën, gjatë intervistave studimore, se shpeshësia dhe koha e shkurtër e udhëtimeve me traget nga Italia në Shqipëri ishte një faktor vendimtar në marrjen e vendimit për të investuar në Shqipëri, ndërkohë që ky pohim është konfirmuar dhe nga studime të tjera për IHD-të Greke dhe Italiane (PNUD 2005). Sipas llogaritjeve të OECD, kosto e transferimit të produkteve nga Shqipëria në Itali është e barabartë me 1.43 përqind të vlerës së importeve, dhe e përafërt me mesataren e Ballkanit Perëndimor prej 1.48 përqind por shumë më e ulët se 11.8 përqind që nevojiten për të transferuar produktet nga Kina.⁵

1.36 Kërkesat burokratike, logjistika e tregtisë dhe infrastruktura në Shqipëri janë shumë më penguese se në çdo vend tjetër të rajonit dhe shkaktojnë vonesa në shpërndarjen e produktit. Afërsia me tregjet e BE është një avantazh i përbashkët për disa nga vendet e rajonit të cilat kanë përjetuar flukse më të mëdha IHD se sa Shqipëria gjatë viteve të fundit. Kjo mund të lidhet në mënyrë të pjesshme me faktin se koha e shpërndarjes për importet nga vendet e tjera të rajonit është më e ulët se në Shqipëri siç tregohet në Tabelën 1.8 më poshtë. Shqipërisë i duhen 21 ditë për të eksportuar dhe 22 ditë për të importuar produkte në krahasim me mesataren prej 17 ditësh që mban rajoni. Një krahasim i mëtejshëm midis Shqipërisë dhe Rumanisë (praktikës më të mirë në rajon) tregon se ndryshimi më i madh midis këtyre dy vendeve është në kohën e nevojitur për të plotësuar dokumentet (11 ditë në krahasim me 6 ditë) dhe transporti tokësor dhe dorëzimi (5 ditë në krahasim me 2 ditë). Shkurtimi i procedurave burokratike dhe përmirësimi i logjistikës së tregtisë dhe i infrastrukturës, veçanërisht në 4 portet detarë të Shqipërisë, mund të zvogëlojnë në mënyrë të konsiderueshme kostot e transaksioneve dhe kohën e shpërndarjes, duke mundësuar kështu thithjen e më shumë IHD-ve dhe duke lehtësuar aksesin në vendet fqinje.

⁵ OECD (2008).

Tabela 0.8. Koha dhe Kosto e Tregtisë Ndër-Kufitare në Ballkanin Perëndimor, 2008

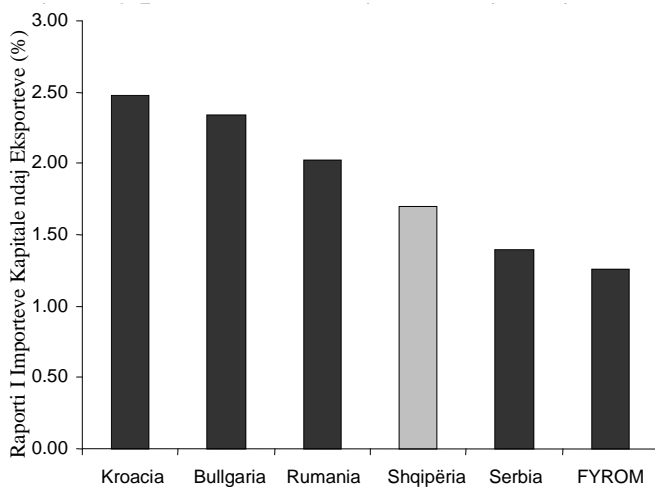
Doing Business 2009: Indikatorë të Tregtisë Ndër-Kufitare

| | Renditja Globale | Dokumente për të eksportuar (numri) | Koha për të eksportuar (ditët) | Kosto për të eksportuar (US\$ për kontenier) | Dokumente për të importuar (numri) | Koha për të importuar (ditët) | Kosto për të import. (US\$ për kontenier) |
|----------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------------|--|------------------------------------|-------------------------------|---|
| Shqipëria | 77 | 7 | 21 | 770 | 9 | 22 | 775 |
| Bullgaria | 102 | 5 | 23 | 1,626 | 7 | 21 | 1,776 |
| Bosnja | 55 | 6 | 16 | 1,070 | 7 | 16 | 1,035 |
| Kroacia | 97 | 7 | 20 | 1,281 | 8 | 16 | 1,141 |
| Maqedonia, FYR | 64 | 6 | 17 | 1,315 | 6 | 15 | 1,325 |
| Rumania | 40 | 5 | 12 | 1,275 | 6 | 13 | 1,175 |
| Serbia | 62 | 6 | 12 | 1,398 | 6 | 14 | 1,559 |
| Mesatarja | .. | 6 | 17 | 1248 | 7 | 17 | 1255 |

Burimi: 'Doing Business' 2009.

Tregtia: Importet e të Mirave Kapitale dhe Marrja e Njohurive prej Eksportit

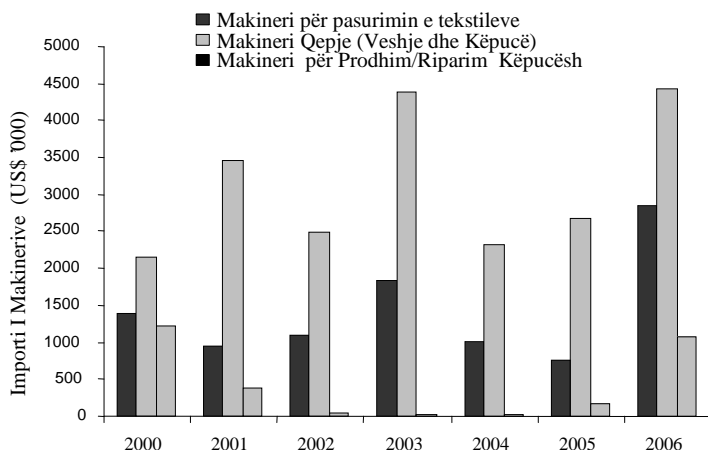
1.37 Intensiteti kapital i eksporteve të këpucëve dhe veshjeve në Shqipëri është i ulët në krahasim me standardet rajonale. Importet e huaja të pajisjeve dhe makinerive të avancuara janë burimi kryesor i transferimit teknologjik për vendet në zhvillim, të cilat mundësojnë rritjen e produktivitetit që sipas intervistave studimore, mund të arrijnë një nivel prej 50-120 përqind, në vartësi të intensitetit të përmirësimit teknologjik. Gjithsesi, siç tregohet në Figurën 1.5, intensiteti i kapitalit të huaj në sektorin e këpucëve dhe veshjeve në Shqipëri është relativisht i ulët në krahasim me standardet e rajonit.



Burimi: UN COMTRADE

jemi munduar që ta llogarisim duke marrë importet kapitale dhe eksportet e veshjeve/këpucëve për periudhën midis 2000-2006. Niveli i ulët i sofistikimit të pajisjeve në Shqipëri u konfirmua gjatë intervistave studimore ku shumë firma përmendën se donin të përmirësoheshin por nuk mund të gjenin financimin e mjaftueshëm dhe si pasojë u duhej të prisnin deri sa të mund të akumulonin një fitim që të mund ta ejonte këtë. Edhe firmat e huaja në Shqipëri thanë se nuk kishin prurë pajisjet më të sofistikuar për shkak të dëmeve që mund t'u shkakttoheshin pajisjeve si pasojë e shkëputjeve të shpeshta të energjisë. Si pasojë, ka vetëm disa pajisje që mundësojnë dizajn dhe prerje të kompjuterizuar produktesh në vend, ndërkohë që në Evropën Perëndimore dhe për firmat e përparuara të Evropës Lindore këto pajisje janë të zakonshme.

Figura 0.6. Importet Shqiptare të Makinerive, 2000-2006



Burimi: UN COMTRADE

mundësuar që prerja të bëhet në vend dhe në mënyrë të pavarur nga gjindshmëria e cohës. Sipas evidencave të studimit, një numër i vogël i firmave të huaja po venë në punë makineri që integrojnë disa procese të prodhimit. Dy firma kanë vënë në punë një sistem të varur për të përmirësuar punën dhe për të pakësuar punën në progres e sipër, dhe të paktën tre firma po përdorin një sistem të kompjuterizuar planifikimi për të monitoruar dhe kontrolluar stoqet dhe prodhimin. Duke parë këtë përmirësim teknologjik, një numër i firmave të konsultimit teknik, duke përfshirë dy firma italiane, janë vendosur në Shqipëri për t'i shërbyer kërkesës në rritje. Rainbow Industries, një nëndegë italiane e firmës në Tiranë, e cila ofron një proces pastrimi dy pjesësh, një fazë zbutjeje për copat dhe një fazë larje enzimatike me gur, u themelua në Janar 2005 dhe ka një prodhimtari prej 2-3,000 copash në ditë. Gjithashtu ka pasur një rritje të firmave që ofrojnë furnizim për pajisjet, duke përfshirë Adriatex, një nëndegë Italiane e Vermatex. Gjithsesi, disa prej firmave shqiptare vazhduan të përmendnin gjatë intervistave studimore se edhe pse e kishin financimin për të blerë pajisje të reja, ata donin ta shtynin këtë investim për shkak të përqindjes së lartë të TVSH prej 20 përqind. Ndërkohë që eksportuesit nën regjimin OPT me 100 përqind eksporte paguajnë TVSH vetëm për 1 përqind të vlerës së importuar, eksportuesit të cilët gjithashtu shesin një pjesë të vogël të produktit të tyre tek konsumatorët vendas, apo firmat e vogla të nën-kontraktuara nga prodhuesit më të mëdhenj OPT, dekurajohen për të investuar për shkak të mungesës së një politike për përjashtimin nga taksa. Disa kompani u ankuan dhe për procedurat komplekse dhe të gjata të disbursimit.

1.39 Firmat mund të përftojnë gjithashtu njohuri të përparuara teknologjike dhe pajisje përmes eksportimit të produkteve me vlerë të lartë të shtuar. Pjesëmarrja në tregjet e eksportit me përqendrim-teknologjik është parë gjithashtu si një kanal përmes të cilit teknologjia shpërndahet nëpër vendet në zhvillim. Shumë studime kanë treguar se firmat e eksportimit në vendet në zhvillim përfitojnë nga transferimet implicite dhe eksplicite të teknologjisë gjatë procesit të ndërveprimit me blerësit e huaj të cilët shpesh kanë standarde më të larta se sa klientët lokal. Blerësit e huaj mund të ndihmojnë më tej, duke mundësuar përmirësimet e procesit dhe duke dhënë informacion rreth mundësive të reja për sa i përket produktit dhe tregjeve të eksporteve. Transferimet e teknologjisë përmes eksportit janë ndoshta më efektive në rrjetet globale të prodhimit ku ka një linjë oferte vertikale. (Gereffi 1999; Hobday 1995)

Aftësia e Firmave për të Thithur Teknologjinë

1.40 Kalimi nga ekspozimit ndaj teknologjive të avancuara tek shpërhapja e zgjeruar në të gjithë ekonominë dhe përmirësimin teknologjik varet nga aftësitë thithëse të firmave të një ekonomie. Ekspozimi ndaj teknologjive të përparuara, njohurive dhe aplikimit të tyre përmes tregtisë,

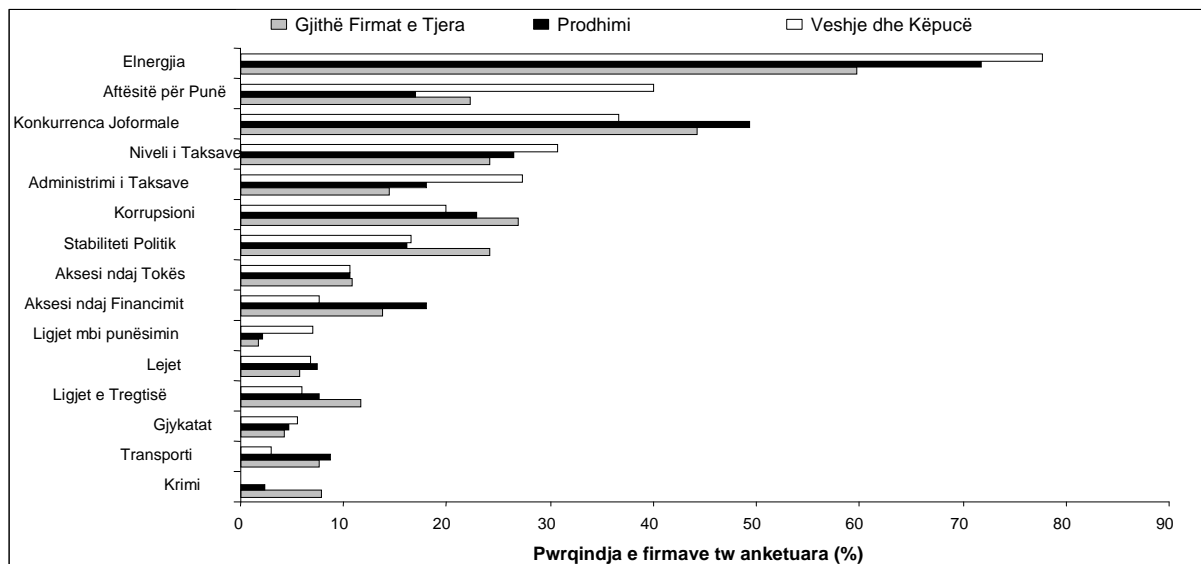
1.38 Sidoqoftë importet e të mirave kapitale kanë pësuar rritje gjatë dy viteve të fundit dhe shërbimet konsultative për teknologjinë po vendosen dhe për Shqipërinë, por TVSH-ja mbi importet e makinerive është dekurajuese për disa firma. Figura 1.6 tregon rritjen e importeve kapitale gjatë dy viteve të fundit, e cila ka qenë shumë e ulët për pajisjet e këpucëve në veçanti. Duke qenë se prodhimtaria e konfeksioneve varet nga përdorimi i pajisjeve bazë për qepje, një numër i kufizuar, por në rritje, firmash po investojnë në blerjen e këtyre pajisjeve duke

IHD-ve dhe rrjeteve globale të prodhimit është i nevojshëm për përmirësimin teknologjik, por masa e shpërhapjes së kësaj teknologjie dhe njohurie në ekonominë lokale vendoset nga aftësitë thithëse të kësaj teknologjie nga ana e ndërmarrjeve. Ndërkohë që kapaciteti thithës i një firme vendoset nga 3 grupime faktorësh kryesorë: i pari i brendshëm për firmën, në veçanti (i) aftësitë teknologjike (shkollimi) i forcës punëtore dhe menaxhimit; dhe dy të tjerët janë të jashtëm, (ii) klima e investimeve dhe mjedisi i zgjeruar ku bizneset veprojnë i cili ndikon iniciativën e tyre për të investuar dhe për tu rinovuar (duke përfshirë aksesin ndaj financimeve, qeverisjes, shërbimeve infrastrukturore etj); dhe (iii) cilësia e infrastrukturës dhe politikave të tjera publike që adresojnë dështimet e tregut dhe mundësojnë të mira publike. Ky seksion do të fokusohet në (i) rolin që klima së investimeve luan në përcaktimin e aftësive thithëse të firmave dhe (ii) mekanizmat që do të mund të forconin aftësitë teknike të vetë firmave.

Pengesat në Klimën e Investimeve dhe në Aftësinë Thithëse

1.41 Furnizimi me energji, aftësitë në punë, mjedisi i biznesit (në mënyrë të veçantë niveli i taksave dhe administrimi) dhe aksesin ndaj financimeve për investim janë pengesat më të rëndësishme ndaj klimës së investimeve dhe ku ka nevojë për përmirësime. Figura 1.7 më poshtë tregon përqindjen e ndërmarrjeve në sektorët e veshjeve dhe këpucëve që cituan secilën prej variabileve të klimës së investimeve si një prej tre pengesave të tyre kryesore, dhe i krahason ato me përqindjen ekuivalente të të gjithë firmave të tjera në kampionin e pyetur, dhe të gjithë firmat e tjera prodhuese që citojnë secilën variabël. Furnizimi i dobët me energji rezultoi të jetë pengesa e përmendur më shpesh ndër tre pengesat kryesore (77.6 përqind) e ndjekur nga aftësitë e papërshtatshme të forcës punëtore (40.1 përqind), konkurrenca e pandershme (joformale) (36.7 përqind), niveli i taksave (30.7 përqind) dhe administrimi (24.7 përqind). Ka disa dallime të dukshme midis pengesave kryesore të cituara nga ndërmarrjet në sektorët e veshjeve dhe këpucëve dhe ato të cituara nga të gjithë firmat e tjera gjatë sondazhit, dhe ato të cituara nga firmat në sektorët e tjerë të prodhimit.

Figura 0.7. Përqindja e ndërmarrjeve që citojnë Variablën e Klimës së Investimeve si një nga 3 pengesat kryesore (%)



Burim: Sondazh mbi Klimën e Investimeve në Shqipëri, 2007

1.42 Energjia mbetet shqetësimi më i shpeshtë për ndërmarrjet në sektorët e veshjeve dhe këpucëve (77.6 përqind) se sa për pjesën e mbetur të të intervistuarve (59.8 përqind). Në mënyrë të

ngjashme, numri i të intervistuarve të sektorit të këpucëve dhe veshjeve që cituan aftësitë e forcës punëtore (40.1 përqind) dhe administrimin e taksave(27.4 përqind) ishte thujse dyfish në krahasim me pjesën tjetër të të intervistuarve (22.2 përqind dhe 14.4 përqind respektivisht). Por në të kundërt, një pjesë e vogël e ndërmarrjeve të veshjeve dhe këpucëve cituan konkurrencën joformale(36.7 përqind) si një pengesë në krahasim me gjithë firmat e tjera (44.3 përqind). Kjo shpjegohet me faktin se shumica e ndërmarrjeve të veshjeve dhe këpucëve janë eksportues çka do të thotë se konkurrojnë me kompani të huaja. Në mënyrë interesante, gjetja e financimit u përmend shpesh si pengesa e dytë ndaj investimeve dhe përmirësimeve nga firmat e intervistuar për studimin por në sondazhin e ndërmarrjeve ky faktor u përmend vetëm nga 8 përqind e të anketuarve si një nga tre pengesat e tyre kryesore. Pjesa e mbetur e këtij nën-seksioni fokusohet në pengesat kryesore specifike të sektorit të veshjeve dhe këpucëve të përcaktuara nga sondazhet dhe studimet që përmenden si pengesat kryesore për përmirësimin teknologjik.

Infrastruktura

1.43 Furnizimi me energji është pengesa më e madhe për përmirësimin dhe rritjen edhe për firmat më të mëdha. Ndërkohë që sektori i energjetikës vazhdon të mbetet në pronësi publike dhe çmimi i energjisë është relativisht i ulët me standardet ndërkombëtar, furnizimi i pamjaftueshëm me energji është një pengesë kryesore për të gjithë bizneset në Shqipëri dhe për thithjen e investimeve të huaja. Më shumë se treçetë (77.6 përqind) i firmave tekstile dhe atyre të veshjeve të intervistuar përmendën energjinë si një prej tre pengesave kryesore. Vetëm për firmat e vendosura në zonat industriale apo për ato firma që ishin mjaftueshëm të mëdha për të organizuar furnizimin e tyre, furnizimi me energji nuk ishte një shqetësim. Furnizimi i pasigurt ka ndikuar në produktivitetin dhe konkurrueshmërinë e firmave në shumë mënyra.

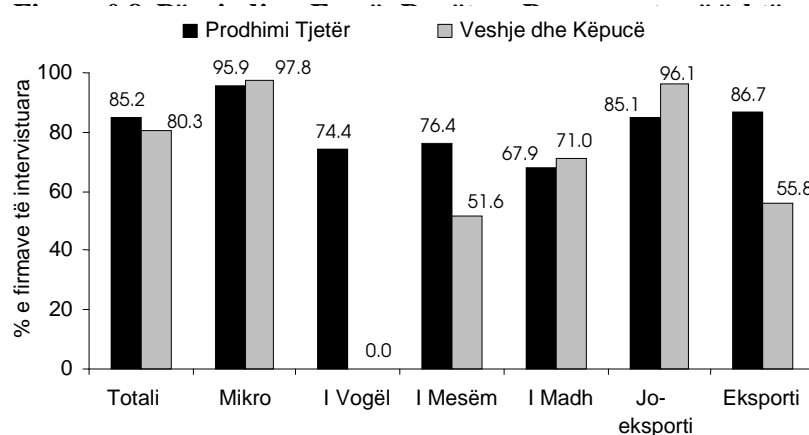
1.44 Furnizimi i pasigurt me energji zvogëlon konkurrueshmërinë e firmave duke rritur kostot, dhe duke ulur incentivat për të investuar në pajisje me cilësi të lartë. Furnizimi i pasigurt publik me energji rrit kostot e prodhimit për shumë kompani duke qenë se ato duhet të blejnë gjeneratorë me karburant që t'i përdorin për të paktën 4 apo 5 orë në ditë. Kjo ndikon konkurrueshmërinë e firmave shqiptare në të paktën tre mënyra. Në vartësi të kompanisë, përdorimi i gjeneratorëve rrit kostot totale për energjinë midis 30 dhe 200 përqind, duke ulur kështu fitimin dhe si pasojë dhe burimet financiare për investime produktive në përmirësim të pajisjeve dhe zgjerimin e kapaciteteve. Një tjetër efekt negativ është se firmat të cilat kanë akses vetëm ndaj linjave rezidenciale të energjisë elektrike mund të kenë vetëm një turn pune (7am me 3pm) dhe si pasojë e kanë më pak të mundur që tu përgjigjen porosive të mëdha për eksport, duke e ulur kështu mundësinë e marrëdhënieve me klientë të huaj, çka redukton konkurrueshmërinë e tyre me firma të tjera në rajon. Kjo gjithashtu mund të zvogëlojë të ardhurat nga produktiviteti. Dhe si fundmi, furnizimi i pasigurt me energji ka një ndikim negativ në sofistikimin teknologjik edhe për firmat e huaja që veprojnë në Shqipëri, shumë prej të cilave vendosin të mos instalojnë pajisje të kompjuterizuara të përparura si pasojë e frikës se këto të fundit mund të prishen nga ndërprerjet e çrregullta të energjisë. Ky faktor gjithashtu zvogëlon potencialin e zgjerimit pozitiv për firmat vendase.

1.45 Sektori mund të përfitonte prej shtimit të zonave industriale ku ka lidhje të qëndrueshme të energjisë elektrike. Dy nga kompanitë më të mëdha të këpucëve të intervistuar në studime kanë vendosur një lidhje të drejtpërdrejtë me linjat e transmisionit dhe si pasojë kanë shumë ralle ndërprerje të furnizimit me energji. Gjithsesi, ky variant nuk është i mundur për shumicën e firmave të tjera, madje dhe këto firma të mëdha janë të ndikuara në mënyrë indirekte nëse nën-kontraktojnë kompani më të vogla. Të vetmet kompani të tjera që gjithashtu nuk kishin probleme me furnizimin me energji ishin ato kompani të vendosura në zona industriale që sugjeron të shtohet numri i këtyre të fundit, sidomos për të tërhequr investime të huaja. Për më tepër, krijimi i këtyre zonave industriale mund të lejonte fillimin e procesit të forcimit të lidhjeve të tërthorta, ku firmat furnizuese do të gjendeshin më pranë investitorëve të huaj dhe eksportuesve të mëdhenj. Aktualisht, sipas dy prej firmave të intervistuar për studimet, rrjetet e dobëta të

transportit brenda Shqipërisë zvogëlojnë incentivat e firmave të mëdha për të trajnuar firma lokale nga ku mund të buronte lënda bazë.

Çështjet e fuqisë punëtore

1.46 Numri i vogël i punëtorëve të trajnuar apo gjysmë-të-trajnuar duket se është një pengesë më e rëndësishme për firmat e sektorëve të prodhimit të veshjeve dhe këpucëve sesa për sektorët e tjerë të prodhimit. Më shumë se gjysma e ndërmarrjeve të intervistuar në sektorët e veshjeve dhe këpucëve (52.7 përqind) cituan numrin e vogël të forcës punëtore që zotëron edukimin e nevojshëm si një pengesë shumë serioze në procesin e zgjerimit dhe rritjes. Kjo shifër është thujse dyfishi i përqindjes së firmave të sektorëve të tjerë të prodhimit (28 përqind) që cituan të njëjtën pengesë. Në të njëjtën kohë, ndërmarrjet e veshjeve dhe këpucëve duket se zotërojnë një numër më të vogël punëtorësh të aftë në forcën e tyre punëtore të përhershme në krahasim me sektorët e tjerë të prodhimit (shih Figurën 1.8). Kjo mangësi punëtorësh të edukuar lidhet me migrimin dhe me sistemin e dobët të arsimit profesional si dhe me skemat e ri-trajnimit të cilat nuk po mundësojnë mjaftueshëm punëtorë gjysmë-të-trajnuar dhe teknik pajisjesh. Edhe pse përparimi teknologjik do të rriste produktivitetin e punës deri në një farë mase, ky investim nuk do të mund të kompensonte për mungesën afatgjatë të aftësive. Për më tepër, disa firma gjatë intervistave studimore përmendën si shkak për mos përmirësimin e pajisjeve kostot e larta për të punësuar teknik (çka lidhet me deficitet e krahut të punës).



Burimi: Sondazh mbi Klimën e Investimeve në Shqipëri 2007

1.47 Pak

firma investojnë për trajnimin e punëtorëve të tyre. Për të adresuar problemin e numrit të vogël të punëtorëve gjysmë-të-trajnuar dhe të trajnuar, disa kompani kanë treguar gjatë intervistave studimore se ato ofrojnë trajnim të vazhdueshëm mbi punën si dhe rikualifikim, por ky opsion kufizohet zakonisht vetëm tek kompanitë me porosi eksporti të garantuara të cilat mund të përballojnë rrogat më të larta dhe një qarkullim më të vogël punëtorësh. Gjithsesi, shumica e kompanive në sektorët e veshjeve dhe këpucëve, dhe veçanërisht bizneset e vogla dhe mikro-ndërmarrjet, thonë se nuk kanë mundësi për të ofruar rroga më të mëdha për shkak se kjo do të vinte në rrezik konkurrueshmërinë e tyre e bazuar tek kosto e ulët e punës.

1.48 Duke qenë se paguajnë rroga të ulëta, shumë firma përballen me qarkullim të lartë të punëtorëve që shkakton kosto shtesë. Në veçanti qarkullimi i lartë i punëtorëve gjysmë-të-trajnuar ka dëmton edhe më tej konkurrueshmërinë e bizneseve në të paktën dy mënyra. Së pari, firmës i duhet të përballen me procedurat formale të punësimit të punonjësve të rinj, dhe së dyti këta punonjës duhen trajnuar për të kryer detyrën e tyre të specifike në procesin e prodhimit. Ky qarkullim i lartë i punëtorëve

të rinj është si pasojë e dëmshëm ndaj produktivitetit të ndërmarrjes. Disa firma e kompensojnë këtë qarkullim të lartë të punëtorëve duke marrë përsipër kostot ekstra për të pasur më shumë staf nga ç' nevojitet (15-20 përqind më shumë sipas nevojës së tyre) në mënyrë që të minimizojnë kostot shtesë për kërkimin e punëtorëve të rinj. Qarkullimi i lartë i forcës punëtore gjithashtu ka një tjetër efekt anësor duke reduktuar incentivën e firmave për të trajnuar punëtor të rinj që të bëjnë punë të cilat kërkojnë më shumë aftësi. Kjo për shkak se firmat rrezikojnë në këtë mënyrë të humbasin punëtorët që janë trajnuar duke mos pasur kështu mundësi për të rikuperuar kostot e trajnimit.

1.49 Firmat në sektorët e veshjeve dhe këpucëve duket se janë “mbwrthyer” në një nivel ekuilibri shume të ulët, me marzhe të ulëta fitimi, me punëtorw të edukuar pamjaftueshmërisht, dhe me qarkullim të lartë të forcës punëtore. Shumë firma në sektorët shqiptarw të veshjeve dhe këpucëve duket se janë vendosur në një nivel të ulët ekuilibri me marzhe po aq të ulët, ku kërkohen rroga të ulëta për punëtor të pa-trajnuar, çka dhe inkurajon qarkullimin e lartë të punëtorëve duke dekurajuar nga ana tjetër firmat që të trajnojnë punëtorët e tyre dhe si pasojë e të gjitha këtyre dëmtohet dhe më tej konkurrueshmëria e vetë firmës. Ndiheja e nevojshme për firmat që të dalin nga ky rreth vicioz do të vinte nga një reformë e thellë e sistemit arsimor publik për arsimin profesional dhe atë të lartë,⁶ si dhe prej promovimit të subjekteve që ofrojnë trajnim privat për të zvogëluar mos-koordinimin e aftësive dhe për të rritur numrin e teknikëve dhe punëtorëve të aftë. Me përfitim do të ishin gjithashtu politika publike të planifikuara dhe zbatuara më mirë për të mbështetur firmat që ofrojnë trajnim të brendshëm për punëtorët e tyre. Gjithashtu përfitimi mund të shtohet edhe duke ndryshuar disa aspekte të legjislacionit të punës për sa i përket punësimit të punëtorëve të rinj. Për shembull një politikë që mund të ndihmonte në këtë aspekt do të ishte përjashtimi prej pagesës së sigurimeve shoqërore për një periudhë statusore prove prej 6 muajsh. Rritja e rrogës minimale me më shumë se 20 përqind gjatë tre viteve të fundit ka përkeqësuar dhe më tej situatën për firmat e vogla, veçanërisht ato që janë vendosur jashtë Tiranës, duke qenë se kostot e punës zënë rreth 70-75 përqind të kostove totale.

Mjedisi Rregullator

1.50 Pasiguria mbi politikat tatimore dhe zbatimin e tyre si dhe shqetësimet për praktikat informale të zyrtarëve publikw ishin disa nga pengesat më të përmendura në të dy sektorët. Diçka më pak se gjysma e firmave në sektorët e veshjeve dhe këpucëve (48.9 përqind) gjatë intervistimit të Sondazhit për Klimën e Investimeve të vitit 2007 përmendën nivelin e taksave si një prej pengesave kryesore, në të kundërt të 30 përqindëshit të firmave të tjera prodhuese që përmendën të njëjtën pengesë. Në mënyrë të ngjashme, sektori i veshjeve dhe këpucëve kishte thuar se gjysmën e përqindjes së firmave (39 përqind) të cilat përmendën administrimin e taksave si një pengesë kryesore në krahasim me sektorët e tjerë të prodhimit (16 përqind). Kjo e dhënë tregon se ka një përqindje më të lartë eksportuesish të cilët kanë probleme me administrimin e taksave (41 përqind) në krahasim me ata që nuk eksportojnë (18 përqind), çka përfaqëson një pengesë madhore për konkurrueshmërinë e eksporteve. Dhe se fundmi, diçka më shumë se një e treta e firmave në sektorët e veshjeve dhe këpucëve (36.9 përqind) u shprehën se korrupsioni ishte një prej pengesave kryesore, (edhe pse e njëjta përqindje ishte më e lartë për prodhuesit e tjerë (42 përqind) duke zënë vendin e pestë si një prej pengesave më të përmendura.

1.51 Ndryshimet e vazhdueshme në politika dhe zbatimin jokonsistent të mbështetjes së veçantë për eksportuesit e veshjeve dhe këpucëve dekurajon investimet afatgjatë dhe e bën ekonominë më pak tërheqëse për IHD me cilësi të lartë. Për shembull, një skemë për të rimbursuar kostot e karburantit të përdorur në gjeneratorët e subjekteve eksportuese në sektorët e veshjeve dhe këpucëve u anulua kohët e fundit, ndërkohë që rikompensimi i TVSH-së për eksportuesit njihet gjerësisht si një procedurë e

⁶ Për periudhën afatshkurtesë dhe afatgjatë, wshtw gati jetësore të rritet numri i shkencëtarëve, inxhinierëve dhe stafit profesional që kërkohet në sektorin e tekstileve dhe këpucëve por edhe në sektorin e tjerë eksportues të cilave janë intensive nga pikëpamja teknologjike dhe e njohurive. Kjo bërë akoma dhe më iminente për aq kohë sa avantazhi konkurrues i Shqipërisë si vend me kosto të ulët të fuqisë punëtore po ezaurohet.

te jzgjatur dhe e paparashikueshme. E rëndësishme për promovimin e konkurrueshmërisë së eksporteve është qartësia dhe zbatimi që kanë incentivat financiare në mbështetje të investimeve afatgjata. Disa menaxherw të intervistuar gjatë studimeve e konsiderojnë paketën e re fiskale të qeverisë për thjeshtëzimin e kodit fiskal si vendimtar për konkurrueshmërinë e Shqipërisë, por kanë shqetësime nëse kjo reformë do të zbatohet drejtë nga punonjësit e zyrave të taksave, në veçanti jashtë Tirane, atje ku kapaciteti publik është më i paqëndrueshëm. Kjo atmosferë e paparashikuar biznesi mund gjithashtu të dekurajojë investitorët e huaj të cilësisë së lartë për këtë sektor, të cilët gjenden përpara disa opsioneve të tjera të favorshme për të vendosur biznesin e tyre, si p.sh. Tunizia, Evropa Jug Lindore, dhe gjithashtu vende gjithmonë e më twrheqwe si Moldavia dhe Ukraina.

1.52 Bizneset e reja dhe të vogla vuajnë në mënyrë të shpërpjesëtuat nga aspektet jo-miqwsore të ambientit të biznesit. Ambienti rregullator është një pengesë relativisht më e vogël për firmat e mëdha duke qenë se ato janë më të përgatitura për t'i bërë ballw vonesave dhe kostove që lidhen me burokracitë rregullatore dhe taksat. Për shembull, në sektorin e veshjeve dhe këpucëve, 58 përqind e firmave të vogla të intervistuar cituan nivelin e taksave si një shqetësim kryesor ndërkohë qw firmat e mëdha që përmendën të njëjtin shqetësim ishin në nivelin e 52 përqind. Për më tepër, firmat e vogla që u shërbejnë eksportuesve të mëdhenj nuk marrin përfitime nga incentivat financiare që ekzistojnë për subjektet eksportuese. Për shembull, ndërkohë që eksportuesit kanë të drejtën e rikompensimit të TVSH, firmat "satelite" tw nën-kontraktuar prej tyre për të kryer një nga proceset e prodhimit, nuk e kanë këtë drejtë pasi konsiderohen se po prodhojnë për tregun vendas. Kjo do të thotë se çdo paketë fiskale e cila promovon eksportet në sektorët e veshjeve dhe këpucëve duhet të zbatohet në një nivel të përgjithshëm në mënyrë që dhe nën-kontraktorët e vegjël të mund të përfitojnë dhe në këtë mënyrë të inkurajohen për të investuar dhe për të zgjeruar aktivitetin e tyre.

Gjetja e Financimeve

1.53 Gjetja e shërbimeve financiare për ndërmarrjet që veprojnë në sektorët e prodhimit të veshjeve dhe këpucëve veçanërisht atyre të vogla, mbetet e vështirë paçka zgjerimit të këtyre sektorëve, dhe gjithashtu kufizon mundësitë e tyre për të investuar dhe për t'u përmirësuar. Gjetja e financimeve afatgjatë dhe mungesa e sofistikimit të instrumenteve aktualw të financimit kufizon mundësitë e firmave për të marrë borxh me qëllimin e investimit në kapital duke shkaktuar pasoja ndaj kapacitetit të firmave shqiptare për të përmirësuar mundësitë e tyre prodhuese. Një analizw e të dhënave nga sondazhet dhe studimet e kryera tregon që gjendja e financimeve ka një efekt negativ domethënës në produktivitetin e një firme mesatare dhe prirjes së saj për të eksportuar. Gjithsesi, gjendja e financimeve duket se mbetet një pengesë veçanërisht e rëndësishme për firmat që prodhojnë veshje dhe këpucë– 23 përqind e firmave në këto sektorë kanë cituar financimet si një pengesë kryesore përballë 17 përqind nga sektorët e tjerë – duke qenë se këto sektorë shihen si ciklik dhe të rrezikshëm.

1.54 Së pari, prodhuesit relativisht të vegjël dhe të rinj të këpucëve dhe veshjeve kanë vështirësi në gjetjen e financave nga sektorët privatë duke qe veprimtaria e tyre shihet si me rrezikshmëri. Bankat janë përgjithësisht konservative dhe jo tw gatshme për tu dhënë borxhe ndërmarrjeve relativisht të vogla dhe tw reja në sektorët e veshjeve dhe këpucëve për shkak se këto sektorë shihen si ciklikw dhe me një risk të lartë biznesi. Për të tillë biznese zgjidhja e vetme mbetet marrja e kredive prej institucioneve financiare të mbështetura nga donatorë (si p.sh. ProCreditBank e cila është e specializuar në kredi të vogla për bizneset në vendet në zhvillim) edhe pse përqindjet e interesit janë shumë të larta (22-25 përqind).

1.55 Gjetja e kredive mbetet problematike dhe për firmat e mëdha që veprojnë në këto sektorë duke qenë se periudhat e pagimit janë të shkurtra dhe normat e interesit të lartë si pasojë e mospranimi si kolateral nga ana e bankave e porosive të eksportit. Shumica e kompanive të intervistuar gjatë studimeve kanë një kredi për kapitalin e biznesit por shumë prej tyre u ankuan se normat e interesit ishin shumë të larta dhe se koha për të kthyer borxhin ishte shumë e shkurtër, veçanërisht për shkak të vartësisë të tyre prej pagesave nga firmat e huaja. Fakti që bankat nuk pranojnë

porositë e eksportit si kolateral është tejet problematik sepse si pasojë pronarët vendosin në kolateral pronësitë e tyre private. Kjo redukton incentivat jo vetëm për pronarët e bizneseve të vegjël, por edhe për firmat e mëdha duke qenë se kolateralët mbi porositë nuk mund të përdoren për investime të mëdha si për shembull vënia në punë e një linje të re prodhimi. Edhe firmat të cilat marrin porosi të shkruara nga marka të famshme ndërkombëtare nuk mund të gjejnë kapital pune përmes këtyre dokumenteve.

1.56 Infrastruktura e dobët e kredive gjithashtu kufizon së tepërmi kapacitetin e firmave për të bërë investimet e nevojshme afatgjata, të cilat do të duheshin për të tërhequr njohuritë për përdorimin e makinerive dhe pajisjeve më të avancuara. Një pengesë specifike në këtë aspekt, është se shumica e bankave nuk pranojnë makineritë/pajisjet e blera si kolateral, për shkak se pronarët duhet të deklarojnë pronën e tyre private (me vlerë 100-150 përqind të kredisë së kërkuar) në mënyrë që të marrin me qira. Diçka e tillë sigurisht që pakëson incentivat e sipërmarrësve për të përmirësuar kapacitetin produktiv. Në të njëjtën kohë, lloje të tjera financimi me kredi si 'leasing' janë të mundura vetëm për firmat e mëdha ('leasing' zë vetëm 0.05 përqind të totalit të financimeve me kredi). *Kjo pengesë bëhet edhe më relevante për kompanitë që kanë tentuar përmirësimin duke gjetur burime për lëndët bazë dhe të cilat shesin drejtpërsëdrejti tek shitësit me pakicë.* Mungesa e këtyre instrumenteve ngadalëson procesin e përmirësimit të rrjetit të prodhimit duke qenë se pronarët e firmave janë të detyruar të presin në mënyrë që të mund të bëjnë investimet e nevojshme deri sa të mund të bëjnë mjaftueshëm fitim. Për më tepër, edhe firmat më të mëdha që veprojnë në Shqipëri në sektorët e tekstileve dhe veshjeve dhe kanë mjaftueshëm besueshmëri për të përfutur kredi shpesh zgjedhin që të përmirësojnë pajisjet në mënyrë më graduale duke qenë të frikësuar nga kërkesat e rënda të shërbimit kredi-dhënës.

1.57 Numri i kufizuar i instrumenteve të kredisë është gjithashtu një pengesë për eksportuesit në Shqipëri. Ka disa instrumente të veçanta që ofrohen në Evropën Lindore por jo në Shqipëri; duke përfshirë kredi për sigurimin e eksporteve kundra mos-pagesave apo anulimit të porosisë në aspektin afatshkurtër dhe afatmesëm dhe për arsye politike apo komerciale, bono që kanë të bëjnë me eksportuesit si për shembull ofertë, rendiment, pagesa paradhënie, bono mbajtëse, sigurim ndaj luhatjeve të pafavorshme të valutës apo informacion për kredinë.

3. KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME MBI POLITIKAT

1.58 Edhe pse ka pasur një rritje të fortë dhe të qëndrueshme të eksporteve gjatë viteve të fundit, sektorët e prodhimit të veshjeve dhe këpucëve mbeten të dominuar nga firma të cilat mbështeten gjerësisht në ri-eksportimin e produkteve me vlerë të ulët dhe që tregojnë shumë pak evidencë për përmirësim. Vlera e shtuar në këta sektorë mbetet e njëjtë me nivelet e vitit 2000, ku vetëm pak firma kanë shkuar përtej veprimeve të montimit për të shitur drejtpërsëdrejti tek blerësit e huaj me pakicë, dhe ku akoma nuk është vendosur një markë private kombëtare. Përmirësimi ka qenë i kufizuar për dy arsye: Së pari, ekspozimi ndaj njohurive të huaja ka qenë i limituar duke qenë se IDH-të janë zvogëluar dhe ka pasur pak zgjerime drejt ekonomisë lokale, ndërkohë që importet e pajisjeve kapitale mbeten të ulëta sipas standardeve rajonale. Së dyti, aftësia thithëse e firmave shqiptare pengohet nga kapaciteti i tyre i ulët teknik dhe nga aspekte kyçe të klimës së investimeve. Kjo, në krahasim tjetër tregon se ka vend për ndërhyrje me politika publike të mirë synuara për të promovuar forcimin e kapaciteteve teknike të firmave në këta sektorë çka do t'i lejonte ato që të përmirësoheshin me ritme më të shpejta.

1.59 Ka një numër politikash që mund të vihen në punë për të stimuluar përmirësimin teknologjik dhe konkurrueshmërinë e sektorëve të prodhimit të këpucëve dhe veshjeve.

1.60 Së pari, përmirësimi i furnizimit me energji është jetësor për forcimin e incentivave të firmave për t'u përmirësuar në nivelin e pajisjeve të automatizuara. E përshtatshme do të ishte ngritja e zonave industriale me infrastrukturën e nevojshme, gjatë një periudhe afatshkurtër-mesëm, çka do të inkurajonte

lidhje të tërthorta më të qëndrueshme dhe zgjerim të njohurive nga firmat e mëdha prodhuese tek nën-kontraktuesit dhe furnitorët.

1.61 Së dyti, oferta e punëtorëve të aftë dhe teknikëve të cilët mund të përdorin pajisje të automatizuara duhet të rritet duke reformuar sistemin e arsimit profesional me pjesëmarrje edhe të sektorit privat.

1.62 Së treti, aspektet kyç të ambientit të biznesit, veçanërisht ato që dëmtojnë në mënyrë të shpërpjesëtuar sektorët e veshjeve dhe të këpucëve si për shembull politika fiskale dhe zbatimi i saj (ndër të tjera, rimbursimi i TVSH-së për importet e pajisjeve dhe lëndës së parë në veçanti) duhen adresuar.

1.63 Së katërti, qeveria mund të lehtësonte zhvillimin e instrumenteve financiarw nga bankat komerciale të cilët janë planifikuar për të lejuar firmat e prirura drejt eksportit që të kryejnë investime afatgjatë të përmirësimit (p.sh. garanci për kapitalin e punës) dhe të informonte menaxherët e firmave për të gjitha mundësitë e financimit (lokal dhe ndërkombëtar).

1.64 Së pesti, një regjim i përkohshëm incentivash, i cili do të ishte i thjeshtë, i mirë synuar dhe i zbatuar me efektivitet për të tërhequr IHD-të me intensitet-teknologjik drejt sektorëve të prodhimit të veshjeve dhe këpucëve mund të merret në konsideratw pasi të bëhet një analizë e kujdesshme e avantazheve dhe disavantazheve të incentivave të ngjashme të aplikuara në vendet e tjera të rajonit.

1.65 Së fundmi, qeveria mund të promovojw (edhe pse zbatimi duhet të ndërmerret nga sektori privat) trajnimin e menaxherëve të firmave të veshjeve dhe këpucëve për teknologjinë, proceset, dhe mjetet sipas sektorit që duhen të përdoren për të ulur kohën e dorëzimit, rritur produktivitetin dhe për të parashikuar më mirë kërkesën. Në vazhdim, një skemë e përputhur grantesh mund të zhvillohej (sërisht e financuar pjesërisht nga qeveria por e zbatuar nga një entitet jo-qeveritar si në vendet e tjera të BE) për të lehtësuar marrjen e njohurive dhe përmirësimin e përhershëm (p.sh. trajnim në nivel firmash për punëtorët, rikompensim për importet kapitale) për firmat që përballen me kufizime financiare.

REFERENCAT

Bonacich, E., L. Cheng, N. Chinchilla, N. Hamilton dhe P. Ong (eds) (1994). "Prodhimi Global: industria e veshjeve në brigjet e Paqësorit", Filadelfia, PA: Temple University Press.

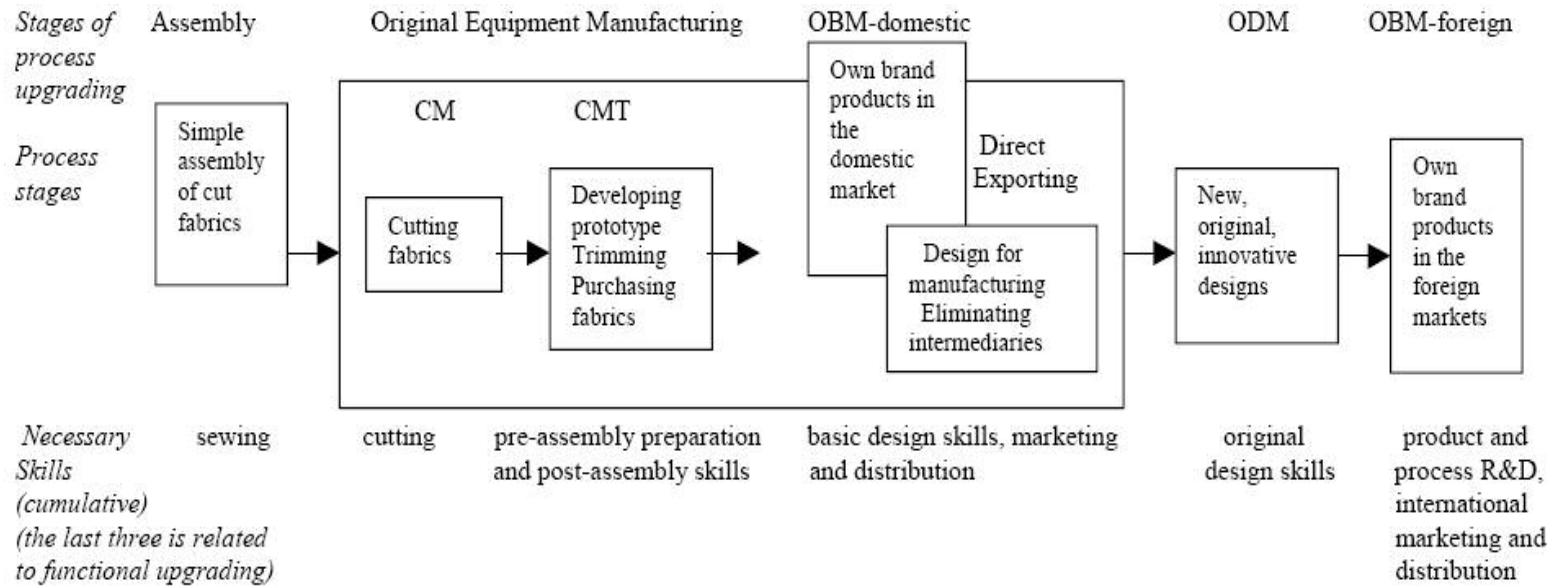
Gereffi, G.(1999). "Tregtia Ndërkombëtare dhe Përmirësimi Industrial në Rrjetin e Komoditeteve të Veshjeve." Gazeta për Ekonominë Ndërkombëtare 48, 1 (Qershor): 37-70.

Hobday, M.(1995). "Inovacioni në Azinë Lindore" Edward Elgar, Angli.

Kaplinsky, R., M.Morris dhe J.Readman (2001). "Globalizimi i Tregjeve të Produkteve dhe Rritja e Pafavorshme: Mësime nga Industria Jug Afrikane e Furnizimit," Universiteti i Saseksit. Instituti i Studimeve për Zhvillim.

OECD (2008) "Përcaktimi dhe Forcimi i Burimeve Specifike të Sektorit për Konkurrueshmërinë në Ballkanin Perëndimor: Rekomandime për Strategjinë Rajonale të Investimit."

Yoruk, D.(2001) "Modele të Përmirësimit Industrial në Industrinë e Veshjeve në Poloni dhe Rumani" Dokument Pune Nr. 19. Qendra për Studimet e Ndryshimeve Ekonomike dhe Sociale në Evropë.



Burimi: E përshtatur nga D. Yoruk (2001)

TURIZMI

Turizmi është një nga mjetet kryesorë përmes së cilit Shqipëria mund të arrijë rritje të qëndrueshme afatgjatë duke u integruar në ekonominë globale. Turizmi është kthyer në një pjesë integrale dhe gjithmonë e më shumë të rëndësishme të ekonomive të vendeve të Evropës Qendrore dhe Lindore duke mundësuar punësim, të ardhura përmes shkëmbimit të valutës së huaj, si dhe krijimin e bizneseve të reja. Rritja e veprimtarisë së turizmit në Shqipëri është e pashmangshme duke pasur parasysh afërsinë me tregjet dhe destinacionet turistike të zhvilluara, si dhe pasuritë e saj natyrore dhe kulturore.

Paradigma aktuale e turizmit Shqiptar është se tregjet primare për kapacitetin dhe tendencat ekzistuese të ofertës në sektorin e turizmit janë lokale apo në rastin më të mirë rajonale. Ky treg dominon konsumin turistik në Shqipëri dhe po karakterizohet nga një përgjigje e ofertës e cila orientohet drejt kërkesave të kufizuara të klientëve (akomodim i thjeshtë dhe i lirë). Edhe pse besnik dhe me shumë të ngjarë konsekuent, ky treg, dhe oferta që gjeneron, nuk do të sjellë risi dhe ndryshim dhe nuk do të inkurajojë standardet dhe aftësitë më të mira të nevojitura për t'u bërë pjesë e tregjeve ndërkombëtare. Ky është një treg i kufizuar i cili mund t'i shërbejë vetëm izolimit të përjetësuar. Që Shqipëria të përmirësojë turizmin e saj, të penetrojë në tregjet ndërkombëtare dhe të zhvillojë këtë sektor, është thelbësor stimulimi i niveleve më të mëdha të interesit dhe investimit të huaj çka si pasojë do të rrisë shkallën e integritimit në tregjet globale të turizmit.

Shqipëria përballlet me sfida domethënëse – një pasojë e tranzicionit nga menaxhimi shtetëror në atë privat dhe nga centralizimi e monopoli drejt decentralizimit dhe konkurrueshmërisë – gjatë përpjekjeve të saj për të përdorur turizmin si promotor të integritimit ndërkombëtar. Çështjet e mëposhtme, ndër të tjera, konsiderohen si prioritete që duhen adresuar:

- *Mangësitë në pasjen e një infrastrukture të përshtatshme e cila do të shërbente si platformë për aktivitetet dhe sipërmarrjet turistike (veçanërisht akomodimi, rrugët, dhe energjia elektrike);*
- *Personel i pakwt i trajnuar në dhënien e shërbimeve të turizmit;*
- *Përpjekje të pamjaftueshme promovimi të cilat pengojnë penetrimin e tregut;*
- *IHD të pamjaftueshme për turizmin të cilat do mund të sillnin si një rritje të penetrimit në treg ashtu dhe një përmirësim të standardeve të shërbimit dhe trajnimit;*
- *Legjislacion dhe standarde mjedisore të dobëta të cilat përbëjnë një kërcënim për ndihmën ndaj turizmit dhe atraktivitetin e përgjithshëm të destinacionit;*
- *Dialog publik – privat dhe bashkëpunim ndër-qeveritar i pamjaftueshëm, për çështjet që kanë të bëjnë me turizmin si për shembull shpërndarjen e tokës, promovimin e investimeve, përmbledhjen e të dhënave dhe zhvillimin e infrastrukturës;*
- *Pamjaftueshmëri politikash dhe fokusi politik për çështjet specifike të turizmit.*

Duke parë këtë situatë, rekomandohet që të ndiqen me prioritet veprimet e mëposhtme për të promovuar rritjen e qëndrueshme të turizmit në Shqipëri në periudhën afatshkurtër dhe afatmesme:

- (i) **Promovimi i IHD-ve** për zhvillimin e rezorteve dhe veprimtarive të turneve turistik, dhe sigurimi i 5-7 investimeve gjatë 3-5 viteve të ardhshme.
- (ii) **Investim në përmirësimin e cilësisë së asaj qv ekziston** në sektorin privat (kryesisht në ofrimin e shërbimeve) dhe në sektorin publik (menaxhimin dhe prezantimin e vlerave dhe pasurive).
- (iii) **Qasja e tregjeve të veçanta që janë njohur tashmë** (si turizmi kulturor, turizmi aventurier, ekskursionet dhe marshimet, vëzhgimi i zogjve) dhe organizmi dhe përmbledhja e produktit ekzistues lokal për tregun e udhëtuesve të huaj të pavarur.
- (iv) **Nxitja e një kulture të turizmit me destinacion të planifikuar** në sektorin publik dhe përmirësimi i kapacitetit institucional publik dhe bashkëpunimit në planifikimin, ngritjen e legjislacionit, promovimin dhe mbledhjen e të dhënave për turizmin.
- (v) **Investim në trajnimin e mëtejshëm për shërbimet e turizmit (në sektorin privat dhe publik).**
- (vi) **Përmirësimin e dialogut dhe bashkëpunimit midis sektorëve privat dhe publik** për çështje si përhapja e informacionit, marketingu dhe promocioni, standardet dhe legjislacioni i industrisë, zhvillimi i burimeve njerëzore, mundësimi i infrastrukturës, dhe planifikimi dhe klasifikimi i destinacioneve turistike.
- (vii) **Planifikimi i ngritjes së një aeroporti ndërkombëtar në jug** si një pikë alternative për hyrjen e fluturimeve ‘çarter’ dhe linjave me kosto të ulët e cila gjendet më pranë pasurive turistike.

1. HYRJE: NJË “KUF I RI NË MESDHE”?

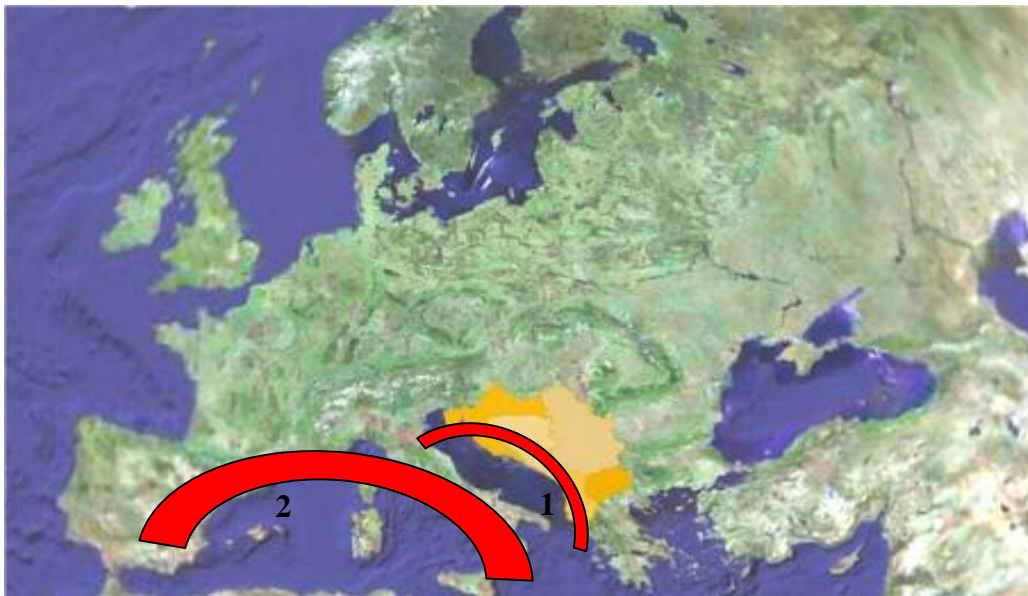
2.1. **Shqipëria gjendet në një rajon për të cilin ka një interes ndërkombëtar në rritje si destinacion udhëtimi.** Edhe pse ka diçka më shumë se 1 milion vizitorë ndërkombëtarw që hyjnë në territorin Shqiptar gjatë një viti, pak prej tyre janë turistë të huaj. Shumica e këtyre vizitorëve janë njerëz të biznesit, rezidentw që kthehen, zyrtarw dhe mbi 40 përqind e tyre janë shqiptarw që jetojnë jashtë shtetit dhe kthehen në vendlindje për të takuar miqtë dhe familjarët (rreth 1.5 milion shqiptarw jetojnë jashtë vendit). Gjithsesi, analiza të Organizatës Botërore të Turizmit të Kombeve të Bashkuara (UNWTO) si dhe të dhëna nga organizata të tjera të industrisë⁷ parashikojnë se rajoni i Mesdheut Lindor do të përjetojë një rritje të nivelit mesatar të vizitave turistike gjatë dy dekadave të ardhshme si pasojë e kthimit të stabilitetit dhe zgjerimit të tregut Rus të udhëtimeve jashtë vendit⁸. Në veçanti, vendet e Ballkanit Perëndimor si Shqipëria, Mal i Zi, dhe Kroacia, të cilat ndajnë së bashku një pjesë të bregdetit Adriatik po referohen nga industria e turizmit dhe udhëtimeve si një “kufi i ri i Mesdheut”⁹.

⁷ 2006, Këshilli Botëror i Udhëtimeve dhe Turizmit, Raporti Vjetor

⁸ 2007, UN Organizata Botërore e Turizmit; Raport Informativ mbi Tregjet e Turizmit, Evropa

⁹ Titull në Tregun Botëror të Udhëtimeve “Daily News” Nëntor 8, 2007.

Figura 0.1. Kufiri i Ri Mesdhetar (1) dhe Mesdheu Tradicional (2)



2.2. UNWTO parashikon se vizitat në Evropën Qendrore dhe Lindore do të rriten me rritëm të shpejtë dhe se në vitet 2020 thuhet një në çdo tre turistw në Evropë do të zgjedhë një destinacion të Evropës Qendrore apo Lindore. Disa nga faktorët që përmenden si kontribuues të kësaj situatë janë vendndodhja e përshtatshme (Figura 2.1) dhe çmimet konkurruese të produkteve; thuhet të njëjtat rrethana si Spanja apo Greqia 30 vite më parë. Ky zhvillim do të hapë mundësi të reja për zgjerimin e sektorit turistik në Shqipëri.

2.3. **Shqipëria ka një avantazh krahasues në disa fusha**, çka sugjeron se është i mundur zhvillimi i një industrie turizmi që të konkurrojë në aspektin ndërkombëtar:

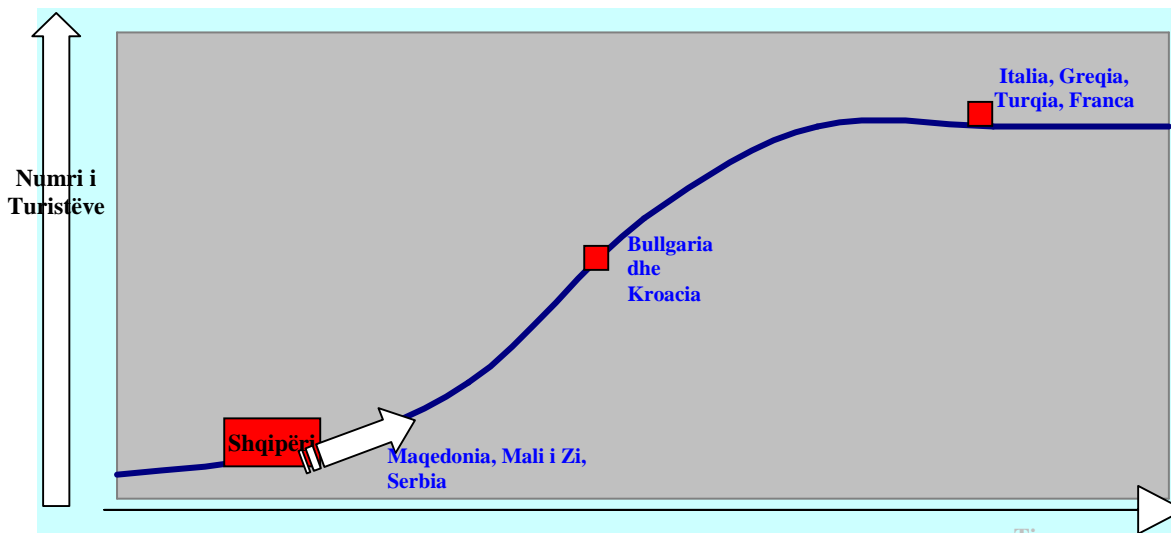
- Shqipëria ka një **produkt të fortë themelor** i cili ka potencial të lartë shitjeje në tregjet e udhëtimeve të Evropës dhe të Botës;
- Shqipëria gjendet pranë shumë vendeve të tjera të cilat veprojnë si **destinacione “tërheqëse”** në rajon duke përfshirë Italinë, Greqinë, Kroacinë, Bullgarinë, Turqinë, Hungarinë, Qipron;
- Ka një numër të lartë **vizitorësh në vendet fqinje** gjë që po sjell ndikimet e saj në destinacione si Parku Kombëtar i Butrintit dhe Saranda të cilët po presin vizitorë ditorw të cilët vijnë me traget nga Korfuzi;
- **Klima** e ngrohtë e Shqipërisë dhe numri i lartë i ditëve me diell (vendi i dytë pas Spanjës mes vendeve Evropiane);
- Ka një **faktor të lartë “kurioziteti”** si pasojë e mbylljes së Shqipërisë gjatë shumicës së shekullit të kaluar;
- Aksesit ndërkombëtar ajror është relativisht i mirë dhe po përmirësohet gjithashtu edhe aksesit rrugor dhe ai detar;
- **Procedurat për marrjen e vizave** janë të thjeshta.

2.4. **Shqipëria është në një pozicion të mirë për të përfituar nga vala e turistëve që po godet rajonin.** Gjithsesi, investimet lokale dhe ato të huaja në përgjigje të kësaj mundësie duket se janë të pakta, veçanërisht nëse krahasohen me rritjen që po ndodh në vendet fqinje. Përmes vlerësimit dhe analizimit të konkurrueshmërisë së turizmit ky studim vë në dukje pengesat kryesore si dhe sugjeron veprimet që do jepnin një zgjidhje.

2. VLERËSIMI I KONKURRUESHMËRISË NË TURIZËM NË SHQIPËRI

2.5. **Sektori Shqiptar i turizmit është akoma në fazën fillestare të zhvillimit.** Në mënyrë hipotetike të gjithë destinacionet turistike ndjekin një koncept të ciklit të jetesës së produktit (Figura 2.2)¹⁰ ku fillimisht ka një shitje të ngadaltë ndërkohë që destinacioni fiton një farë tërheqjeje në treg dhe investitorët fitojnë besueshmëri (faza fillestare), më pas përjetohet një rritje e shpejtë dhe shtim i investimeve (zhvillimi), më pas stabilizimi (maturimi) dhe në fund rënia ose rifreskimi. Nëse, ashtu siç sugjerohet nga tregtia e udhëtimeve, Kroacia, Bullgaria, Shqipëria, Maqedonia, Mali i Zi janë një kufi i ri, atëherë Spanja (58 milion vizitor), Portugalia (12.5 milion vizitor), Franca (79 milion vizitor), Italia (41 milion vizitor), Greqia, Turqia (shih më poshtë), Maroku (7 milion vizitor), Tunizia dhe Egjipti (8 milion vizitor secila) përbëjnë destinacionet e vendosura tashmë apo të maturuara të Mesdheut. Ka shumë për t'u mësuar nga rruga që këto destinacione kanë ndjekur deri tek "maturimi" gjatë planifikimit të rritjes së sektorit të turizmit për Shqipërinë.

Figura 0.2. Zhvillimi Konceptual i Shqipërisë si një Destinacion Turistik



(Sipas Butler 2006: Cikli i Jetesës i Fushës së Turizmit, Channel View Publications)

2.6. Industria Shqiptare e Turizmit tregon karakteristikat klasike të fazës fillestare:

- Numër relativisht i vogël i vizitorëve të huaj (është akoma duke u "eksploruar"),
- Pak shërbime specifike sipas vizitorit (nuk ka kujdesje të veçantë për turistët),
- Shumica e shërbimeve mundësohen nga sipërmarrje me pronësi apo drejtim lokal (nuk ka shumë integrim),
- Ka një dimension të fuqishëm sezonal, reklamë të kufizuar dhe marketing jo-spezifik; dhe
- Nuk ka shumë ndryshime fizike të destinacionit si pasojë planifikimit dhe zhvillimit turistik.

¹⁰ R.K. Butler 2006: The Tourism Area Life Cycle, Channel View Publications

2.7. **Papërshtatshmëria e infrastrukturës, trajnimit, promocionit, legjislacionit dhe angazhimit politik janë pengesat kryesore në zhvillimin e turizmit në Shqipëri.** Ndërkohë që mbështetja për zhvillimin e turizmit përmendet si një nga prioritetet kyç të politikbërësve shqiptarw¹¹, operatorët turistikw (vendas dhe ndërkombëtar) që u intervistuan gjatë përgatitjes së këtij studimi u ankuan për mungesën e infrastrukturës së përshtatshme (veçanërisht akomodimit, rrugëve, dhe energjisw), numrin e vogël të personelit të trajnuar në dhënien e shërbimeve të turizmit, nismat e dobëta të promocionit, legjislacionin e dobët dhe standardet mjedisore, dhe për mungesën e një dëshire politike për të mbështetur Strategjinë e propozuar në 2007 për Politikën e Turizmit Kombëtar.

2.8. **Historiku shqiptar i izolimit dhe imazhi i varfër janë shkaqet themelore të zhvillimit të ngadaltë në turizëm.** Ndërkohë që Shqipëria ka ndjekur një traditë të turizmit lokal dhe rajonal (nga Evropa Lindore), përsiatja e saj në turizmin kombëtar është mundësuar vetëm me rënien e regjimit komunist në 1991. Ngjarje të mëvonshme të huaja për sektorin e turizmit – si rënia e skemave piramidale në vitin 1997, fama e keqe e Shqipërisë për mos kontrollin e krimit të organizuar, periudhat e konflikteve në Kosovën fqinje dhe më tej ndërhyrja e NATOS në 1999 – kanë pasur ndikim në krijimin e një deficieti imazhi dhe kanë penguar zhvillimin e Shqipërisë për të tërhequr turistë të huaj. E udhëhequr kryesisht nga turizmi në rritje në vendet fqinje, Shqipëria vetëm tani po fillon t’u drejtohet tregjeve ndërkombëtar, ndërkohë që nga ana e tyre operatorët në këto vende po bëjnë gjithashtu një tentativë për të eksploruar Shqipërinë si një destinacion turistik. Gjithsesi, trajektorja e rritjes së turizmit në Shqipëri gjatë dekadës së ardhshme do të vendoset nga politikat dhe planifikimi qeveritar, si dhe nga niveli që qeveria i vlerëson dhe investon në to.

2.9. **Tranzicioni nga “faza infantile” drejt “maturimit” kërkon që sektori shqiptar i turizmit të bëhet konkurrues në një sërë dimensionesh të krahëve të ofertës dhe kërkesës.** Ky seksion i studimit fokusohet në faktorët konkurrues të zbuluar gjatë veprimtarisë së përgjithshme të sektorit dhe në karakteristikat e vëzhguara të biznesit që luan një rol në sektor, si për shembull hotelet dhe operatorët e udhëtimeve, të cilët u intervistuan gjatë Sondazhit për Klimën e Investimeve të vitit 2007 (ICS) dhe gjatë punës për këtë studim. Kërkimi zyrtar dhe intervistat me sektorin publik ndihmuan në formimin e analizës për politikat mbështetëse dhe kuadrin ligjor. Studimi e përdor këtë informacion për të analizuar dimensione të ndryshme të konkurrueshmërisë së turizmit, kushtet e kërkesës, dhe kushtet e ofertës duke përfshirë, ndër të tjera, infrastrukturën, industrinë mbështetëse, politikat dhe strategjitë e sektorit, si dhe kushtet sociale, kulturore dhe mjedisore.

Karakteristikat e Kërkesës

Ardhja dhe Pritja e Turistëve

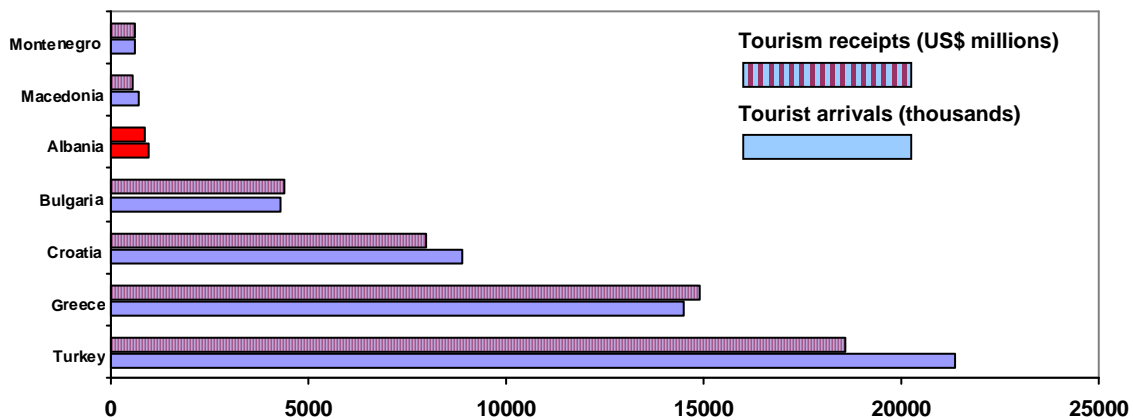
2.10. **Ardhjet e turistëve janë tetëfishuar që prej fillimit të tranzicionit.** Në periudhën paratranzicionit, Shqipëria ishte virtualisht e mbyllur për turizmin e huaj, dhe ato pak ardhje turistësh kontrolloheshin në mënyrë strikte dhe drejtoheshin nga shteti përmes Albturizmit. Megjithëse nga një numër i vogël, ardhjet e turistëve janë rritur që prej vitit 1992 kur regjistroheshin vetëm 130,000 turistw. Ardhjet e turistëve për vitin 2007 ishin mbi 1 milion dhe faturat e këmbimit

¹¹ Gjatë një interviste kohët e fundit me BBC (11.02.2008) Ministri Shqiptar i Turizmit Kulturës Rinisë dhe Sporteve citohet të ketë thënë se ai është “i bindur se duke ndjekur shembullin e Bullgarisë, integrimi Evropian mund të mbështet përmes turizmit ...Ne synojmë të arrijmë mbi një milion turistë këtë vit; vendi ynë ka mbi 470 kilometra vijë bregdetare të ruajtur, e cila është ideale për investime turistike, si dhe zona kulturore të shkallës së parë. Numri i vizitorëve në zonat e regjistruara nga UNESCO si pjesë e Trashëgimisë Botërore në Parkun Kombëtar të Butrintit dhe tempullin e Apolonisë janë trefishuar gjatë pesë viteve të fundit.

valutor nga turistët ishin rreth 900 milion¹². Këto shifra duken se tregojnë një performancë të mirë të sektorit shqiptar të turizmit, por të dhënat krahasuese mbi rajonin tregojnë se ka vend për përmirësime.

2.11. **Ardhjet e turistëve dhe të ardhurat nga turistët vazhdojnë të jenë më pak se për vendet e tjera të rajonit.** Figurat 2.3 dhe 2.4 tregojnë të dhënat krahasuese për ardhjet dhe fitimet nga turizmi për një sërë vendesh të rajonit¹³. Nga vendet pjesë e kufirit të ri vetëm Kroacia dhe Bullgaria duket se po afrohen me pjesën tjetër të Mesdheut, ndërkohë që Shqipëria, mbetet pas si në numrin e të ardhurve ashtu dhe në vlerën e të ardhurave nga turizmi për kokë. E parë nga një perspektivë turizmi, madhësia e vendit, qoftë nga sipërfaqja tokësore apo popullsia, nuk është në përpjesëtim të drejtë me performancën e turizmit bazuar në numrin e vizitorëve (për shembull shumica e ishujve në Karaibe tërheqin 5-10 herë më shumë turistw se sa është popullsia vendase). Një tregues më i rëndësishëm i performancës është përbërja e përgjithshme e vizitorëve turistikw dhe karakteristikat e tyre në terma të arsyes së vizitës, sezonit, gjatësisë së qëndrimit dhe shpenzimeve në destinacion. Por, fatkeqësisht këto të dhëna nuk mblidhen në mënyrë rutinë nga qeveria (siç ndodh për shumë vende të tjera përmes përdorimit të kartave të emigrimit).

Figura 0.3. Numri i Turistëve Ndërkombëtar të Pritur dhe të Ardhurat prej tyre (2006)

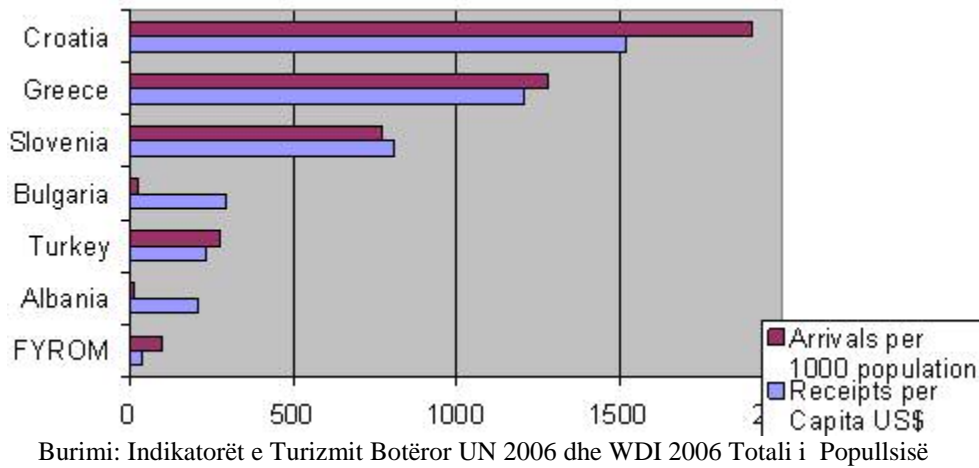


*Burimi: Tabelat statistikore të Organizatës Botërore të Turizmit të Kombeve të Bashkuara dhe të dhëna nga Ministria e Brendshme Shqiptare.

¹² Shifër e marrë nga përlogaritjet e Ministrisë së Brendshme dhe përlogaritjet e Bilancit të Pagesave së Bankës së Shqipërisë në raportin e PNUD “Përmbledhje e të Dhënave Statistikore të Turizmit Shqiptar”, Dhjetor 2007, Marco Bordini.

¹³ Shqipëria nuk mbledh karta hyrje në pikat e hyrjes dhe si pasojë nuk ekzistojnë të dhëna të besueshme mbi vendin e origjinës apo qëllimin e vizitës të turistëve. Numri total i raportuar nga Ministria e Brendshme është i saktë për numrin total të vizitorëve por e vetmja ndarje që bën është midis “Shqiptarëve” dhe “huajve”.

Figura 0.4. Numri i Turistëve Ndërkombëtarw të Pritur dhe të Ardhurat për Individ



a) Qëllimi i Vizitës

2.12. Shumica e ardhjeve turistike janë prej vendeve fqinje apo shqiptarw me rezidencë jashtë vendit. Edhe pse shifra prej 1 milion turistësh është domethënëse për Shqipërinë, mbi 70 përqind e tyre janë nga Kosova, Maqedonia, Italia dhe Mali i Zi, dhe shumë prej tyre kanë lidhje familjare në Shqipëri. Më pak se 10 përqind e vizitorëve janë nga tregjet tradicionale evropiane të turizmit si Mbretëria e Bashkuar, Gjermania dhe Franca. Ndërkohë nuk është kryer asnjë studim tregu në secilin prej tregjeve aktuale për të vlerësuar karakteristikat e udhëtimit dhe tendencat e shpenzimit për turistët aktual. Për më tepër, mungesa e mbledhjes në mënyrë të rregullt e të dhënave të emigrimit e bën të vështirë përcaktimin e tendencave të vizitave dhe, si pasojë vështirëson dhe planifikimin e aktiviteteve të marketingut dhe promocionit. Bazuar në të dhënat aktuale, është e pamundur që të organizohet një profil i mirë përcaktuar i kërkesës për turizmin shqiptar. Gjithsesi, raportet e ndryshme dhe intervistat mbi turizmin sugjerojnë se, nga rreth një milion turistë të regjistruar në 2006, thuhet se 800,000 vizitorë ishin shqiptarw që ktheheshin për të vizituar miqtë dhe të afërmit e tyre gjatë pushimeve, 70,000 ishin vizitorë biznesi që qëndronin përgjithësisht në Tiranë, 100,000 ishin vizitorë ditorw të Sarandës dhe Butrintit, 70-80,000 të tjerë ishin turistë të huaj që vizitonin Shqipërinë përmes operatorëve të turneve turistikw apo si udhëtues të pavarur (këta janë dhe turistët e vërtetë për pushime), dhe pjesa e mbetur ishin vizitorë transit që kalonin përmes vendit. Shifra që tregon pushuesit e huaj të vërtetë është zhgënjyese kur krahasohet me destinacionet e tjera në rajon (i gjithë informacioni është mbledhur nga faqet e shënuara të internetit):

Shqipëria: **70-80,000** (Organizata Shqiptare e Turizmit Kombëtar <http://www.albaniantourism.com/> moto¹⁴ “Një dashuri e re Mesdhetare”

Kroacia: **3.8 milion** (Bordi Kroat i Turizmit Kombëtar <http://www.croatia.hr/>)
moto “Mesdheu siç ka qenë dikur”

Bullgaria: **1.25 milion** (Agjencia Shtetërore e Udhëtimit <http://www.bulgariatravel.org>)

Mali i Zi: **190,000** (Ministria e Turizmit <http://www.visit-montenegro.com/ministry>)

¹⁴ “Moto” është fraza e zgjedhur nga vendi për të promovuar veten - tregon si vendi e pozicionon veten në treg.

Maqedonia: **216,000** (Ministria e Turizmit <http://www.exploringmacedonia.com/>)

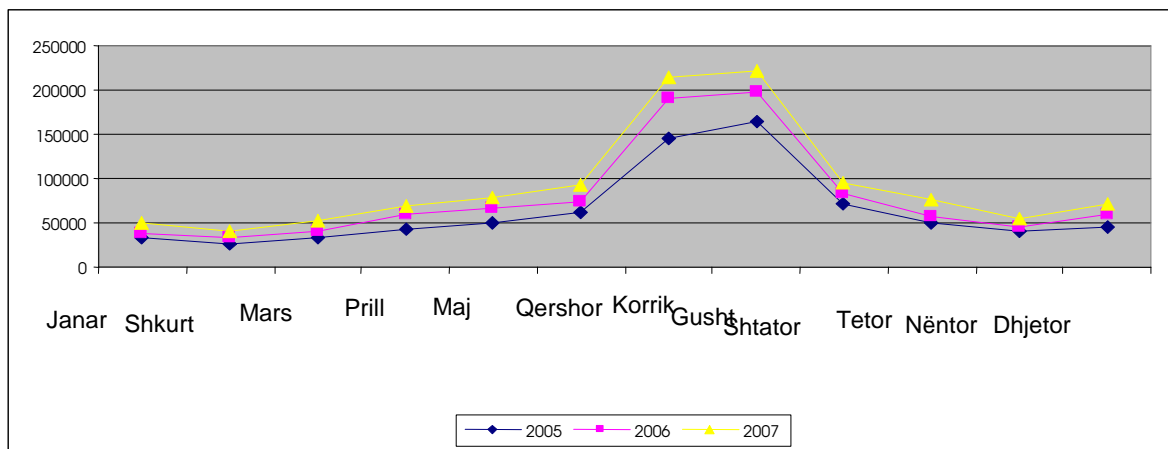
Greqia: **7.2 milion** (Organizata Kombëtare Greke e Turizmit <http://www.visitgreece.gr/>)
moto “Përvoja e vërtetë Mesdhetare”

2.13. **Qartësisht, edhe duke pranuar gabime në llogaritjen e numrit të pushuesve të vërtetë, Shqipëria nuk po performon aq mirë sa vendet fqinje.** Në veçanti numri i vogël i turistëve ndërkombëtarw është një tregues i kërkesës së dobët dhe gjithashtu i varfërisë së produktit të ofruar.

b) Turizmi Sezonal

2.14. **Shqipëria gjithashtu tregon ndryshime domethënëse sipas sezoneve në prurjet e vizitorëve, me thujse trefish më shumë vizitorw në muajt Korrik dhe Gusht të verës sesa gjatë gjithë pjesës tjetër të vitit.** Kjo është një sfidë që duhet kaluar nga aktorët e sektorit të turizmit. Në rastin e Shqipërisë, duket se ky fenomen shkaktohet nga shqiptarët e shumtë që jetojnë jashtë dhe të cilët kthehen për të kaluar pushimet me miqtë dhe të afërmit e tyre (Figura 2.5).

Figura 0.5. Luhatja Sezonal e Turistëve sipas Muajve 2005-2007



c) Koha e Qëndrimit

2.15. **Koha e qëndrimit në Shqipëri është më e shkurtër se për vendet fqinje.** Ka pak të dhëna të besueshme që të tregojnë kohën e qëndrimit të turistëve në Shqipëri. Gjithsesi, të gjithë destinacionet aspirojnë që t’i mbajnë turistët sa më gjatë që të mundën dhe ka shumë të ngjarë se, me përjashtim të atij segmenti që kthehet për të vizituar të afërmit dhe miqtë gjatë verës, koha e qëndrimit në Shqipëri për turistët është më e shkurtër se në vendet e tjera. Promocionet turistike aktuale për Shqipërinë e karakterizojnë këtë të fundit si një destinacion “sekondar” dhe si një opsion “shtesë” ndaj destinacioneve primare si Greqia apo Kroacia. Për aq kohë sa kjo të jetë e vërtetë, koha e qëndrimit të turistëve do të vazhdojë të mbetet e kufizuar.

d) Shpenzimet

2.16. **Shifra mesatare e shpenzimeve mund të jetë më e madhe se tendenca aktuale e shpenzimeve nga vizitorët e huaj.** Ashtu si dhe në të gjitha vendet, turistët kryejnë vizita për arsye të ndryshme (për biznes dhe konferenca, për kënaqësi, për arsye edukimi, për pelegrinazh, për të takuar miqtë dhe të afërmit etj.) dhe kanë tendenca të ndryshme shpenzimi. Vizitorët e biznesit kanë tendencën të qëndrojnë për periudha më të shkurtra dhe kanë kërkesa të tjera akomodimi nga pushuesit. Të tjerë janë udhëtues për një ditë, si për shembull 80,000 vizitorët që kaluan kanalin e Korfuzit për në Shqipëri për të shpenzuar një ditë gjatë vitit 2006; këta turistw shpenzojnë rreth 10 herë më pak se mesatarja prej 900\$ për person. Shifra aktuale prej 861 milion \$ (thujse 900\$ për person) prej shkëmbimeve të huaja regjistruar nga turizmi (siç llogaritet nga Banka e Shqipwrisw) bazohet në shpenzimin mesatar të një kampioni të klientëve të hoteleve në Tiranë dhe përdoret më pas mbi numrin total të tw gjithë vizitorëve të regjistruar në vend; kjo përmes supozimit se klientët e hoteleve të Tiranës janë një përfaqësim i të gjithë vizitorëve. Një sondazh për turizmin¹⁵ tregon se 40 përqind e vizitorëve që kalonin përmes Aeroportit Ndërkombëtar të Tiranës (678,098 në vitin 2006; rreth 328,000 e të cilëve ishin pasagjerw vendas) qëndrojnë me familjet apo të afërmit; dhe si pasojë as ata nuk po shpenzojnë vlerën e supozuar për person. Si pasojë është më se i nevojshëm organizimi dhe regjistrimi i trafikut të turistëve në mënyrë që të kuptohet, jo vetëm atributi ekonomik, por edhe ndarja e tregut dhe peshat specifike sipas segmenteve të veçantë duke qenë se kjo do të ndihmonte zhvillimin dhe strategjitë promovuese.

Prania në Treg

2.17. **Tentativat e promovimit të turizmit janë të pamjaftueshme.** Tradicionalisht, produktet e turizmit promovohen në mënyrë komerciale në tregjet e turizmit përmes kombinimit të tre kanaleve; (i) një agjencie kombëtare promovimi e cila finanohet pjesërisht apo tërësisht nga qeveria dhe që merr përsipër promovimin e të gjithë destinacionit, (ii) operatorët e turneve dhe agjencitë e udhëtimit të cilat ofrojnë paketa turistike me shumicë apo pakicë (produkte të mbledhura së bashku duke përfshirë transportin, akomodimin dhe aktivitetet) për destinacionin, dhe (iii) hotelet individuale apo resortet që shesin në mënyrë të drejtpërdrejtë tek konsumatori. Veprimtaria e secilës prej tyre ekzaminohet dhe analizohet më poshtë.

Promovimi Kombëtar

2.18. Një përmbledhje e publikimeve dhe faqes së internetit të prodhuara nga Organizata Kombëtare e Turizmit si dhe një sërë materialesh të ofruara nga sektori publik sugjerojnë çka më poshtë:

- **materiali “informues” është i detajuar dhe i saktë por nuk është i targetuar apo i drejtuar ndaj një apo disa grupeve specifike – është i përqendruar tek dhënia e informacionit ndaj publikut të përgjithshëm më shumë se sa tek përcjellja e një eksperience specifike ndaj një klienti të synuar;**

¹⁵ Dhjetor 2007, Andrew Seidl, Konsulent, Universiteti Shtetëror i Kolorados, Raporti i Gjysmë-sezonit për një sondazh mbi turizmin në Aeroportin Ndërkombëtarë Nënë Tereza.

- **i gjithë materiali ka mungesën e një aspekti “marketing” çka tregon mungesën e një studimi të tregut, dhe një shpjegim të kufizuar të vetive të produkteve kryesorë dhe sjelljes së blerësve;**
- **nuk ka një përcaktim të produktit që të mund t’i lejojë konsumatorit të veçojnë Shqipërinë nga vendet e tjera në rajon dhe nuk ka promovim “sipas aktiviteteve”;**
- **cilësia e materialeve promovuese lokale është e varfër** – përkthim i pasaktë, cilësi jo e mirë e fotografive, faqosje dhe dizajn joprofesional;

2.19. **Të metat shtrihen si në sektorin publik ashtu dhe në atë privat.** Këto observime sugjerojnë se njohuritë mbi tregun dhe marketingun janë të kufizuara në nivelet institucionale të sektorit publik, aty ku ka dhe më shumë mundësi që pengesat të lindin prej mungesave kërkimore dhe aftësive të dobëta profesionale. Pengesa të tjera mund të jenë edhe aftësia e sektorit privat për t’u përfshirë në një debat domethënës me sektorin publik në mënyrë që të ngjizet një material më i mirë promovues. Gjithashtu, mund të ketë edhe mangësi në kapacitetin e sektorit privat për t’u inovuar dhe për të zhvilluar turizmin (si për shembull në krijimin e produkteve sipas aktiviteteve) të cilat reflektohen në materialin e prodhuar dhe të promovuar nga sektori publik.

Operatorët e turneve dhe agjentët e udhëtimit

2.20. **Shqipëria mungon si një destinacion në tregjet e vendeve bazë.** Mungesa e një produkti për tu shitur si nga tregu bazë ashtu dhe nga operatorët turistikë të vendit destinacion – të cilët janë ndërmjetësit e rëndësishëm të shitjes në rrjetin e ofertës – po kontribuojnë në performancën e dobët të tregut në Shqipëri. Ka dy lloje operatorësh të rëndësishëm në sistemin e ofertës turistike; operatorët turistikë në vendet destinacion dhe operatorët turistikë në tregjet e vendeve bazë. Këta dy operatorë luajnë role të ndryshme sipas pozicionit që ata kanë në zinxhirin e vlerës. Operatorët turistikë në tregjet e vendeve bazë janë vendosur më lart në zinxhirin e vlerës dhe përgatisin produkte që përfshijnë transportin në vendin destinacion, aktivitete dhe transport brenda destinacionit (zakonisht, ky është shërbimi që jepet kryesisht nga operatorët lokalë) dhe akomodim në hotel në vendin destinacion. Është shumë i rëndësishëm fakti që “destinacioni Shqipëria” mungon në thuajse të gjitha broshurat Evropiane të operatorëve turistikë¹⁶. Për shembull, ofruesi më i madh me shumicë i turizmit aventurier (<http://www.exodus.co.uk/regions/europe>) në Evropë – një produkt që mund të shkojë për shtat me natyrën Shqiptare – nuk ofron fare udhëtime për në Shqipëri. Është gjithashtu domethënëse se vetëm dy operatorë turistikë sipas kërkimeve në internet ofrojnë udhëtime për në Shqipëri; në krahasim me 50 të tillë që ofrojnë udhëtime për në Kroaci. Numri i vogël i turneve ndërkombëtarë që vijnë në Shqipëri, për shembull, ‘Abercrombie’, ‘Kent’s Marco Polo Club’ apo ‘Birdquest Ornithological Tours’ janë ‘set-departures’¹⁷, të shtrenjtë dhe të gjithë me udhërrëfyes personal, çka bëhet në mënyrë tipike për të mbrojtur klientët e tyre nga kushtet lokale. Këto lloje turnesh janë karakteristike për vendet që janë akoma në provë – çka tregon sërish për fazën infantile (fillestare) ku gjendet turizmi Shqiptar.

¹⁶ Materiali promovues i ‘Thompson Travel UK’, ‘TUI’, ‘Club Med’, ‘Airtours’, dhe ‘Nouvelles Frontiers’, pesë operatorëve turistikë më të mëdhenj në Evropë u vëzhgua dhe Shqipëria rezultoi vetëm si një ‘shtesë’ në udhëtime 2-3 ditore në rajon. Destinacione si Kroacia dhe Bullgaria ofroheshin shpesh si paketa të veçanta.

¹⁷ “Set departures” janë turne me numër të limituar (zakonisht jo më shumë se 16) të cilat i kanë përcaktuara datat e nisjes. Operatorët i kanë reklamuar dhe janë munduar të mbushin vendet bosh muaj përpara këtyre datave.

Hotelet dhe resortet individuale

2.21. **Hotelet dhe resortet individuale të cilat tentojnë të ofrojnë veten në mënyrë tw drejtpërdrejtë jashtë vendit janë thuajse inekzistente.** Numri i hoteleve apo rezorteve të cilat e pozicionojnë veten në tregjet jashtë Shqipërisë për t'u shitur drejtpërdrejt konsumatorëve të huaj është thuajse inekzistent. Vetëm një faqe interneti, <http://www.albania-hotel.com/terms.html>, paraqit hotele në Shqipëri në një mënyrë disi sistematike. Vetëm pak hotele shfaqen menjëherë në internet ndërkohë që një sondazh i shpërndarjes kryesore të hoteleve në internet për Evropën ka shfaqur rezultatet e mëposhtme:

Tabela 0.1. Numri i hoteleve të publikuara në Expedia.com dhe hotels.com

| | www.expedia.com | www.hotels.com |
|--------------------------------|--|--|
| Greqia, Italia, Franca, | 5000+ | 5000+ |
| Kroacia | 128 | 85 |
| Bullgaria | 213 | 179 |
| Mali i Zi | 18 | 6 |
| Shqipëria | 3 | 2 |

2.22. **Shqipëria nuk ka një rrjet Qendrash Informimi për Turistët i cili të koordinojë marketingun për vizitorët e huaj potencialw.** Shqipëria ka një treg shumë të vogël i cili është specifik për turizmin dhe si pasojë një bazë të varfër për tërheqjen e turistëve. Kjo reflektohet në promovimin dhe informimin e dobët si nga sektori publik ashtu dhe nga ai privat për produktet turistike të Shqipërisë. Përfshirja kohët e fundit e Shqipërisë nga guida të publikuara dhe shpërndara ndërkombtarisht si 'Lonely Planet' dhe 'In Your Pocket' përmirësojnë cilësinë e informacionit dhe e bëjnë vendin detyrimisht më të gjindshëm për udhëtuesit e pavarur. Aktualisht, përveç një kioske sezonale në godinën e portit të Sarandës, Shqipëria nuk ka asnjë Qendër për Informimin e Turistëve. Në vendet e tjera qendrat e informimit sjellin fitime përmes ofrimit të shërbimeve si rezervimi i hoteleve apo paketave turistike. Disa operatorë kanë raportuar se departamenti i promovimit në Ministrinë e Turizmit publikon broshura dhe guida, por këto shpërndahen vetëm në panairë të turizmit jashtë, duke i lënë turistet guximtar që në të vërtetë vijnë në Shqipëri duar bosh dhe me shumë pyetje. Dhënia e detajeve për hotelet, restaurantet dhe vendet për t'u vizituar mbetet një detyrë e kompanive private. Është e qartë se bashkitë nëpër Shqipëri nuk kanë eksperiencë në dhënien e informacionit për turistët e huaj, dhe nuk duken as të gatshëm apo të aftë për t'u vetë-organizuar në dhënien e këtij shërbimi.

Karakteristikat e Ofertës: Shërbimet e Gjindshmërisë dhe Transportit

2.23. **Shërbimet infrastrukturore dhe transporti janë tejet të rëndësishme për zhvillimin e turizmit në Shqipëri.** Shërbimet e transportit ofrohen zakonisht nga sektori privat dhe lidhen ngushtësisht me dinamikat e kërkesës dhe ofertës. Fakti se ofruesit e shërbimeve të transportit në Shqipëri mbeten pas në krahasim me rajonin është një tregues tjetër i gjendjes infantile të Shqipërisë si destinacion dhe provë se kërkesa për shërbime transporti është akoma e dobët.

2.24. **Transporti i brendshëm do të vazhdojw të përbëjë një kufizim thelbësor për turizmin** në të ardhmen e afërt me përjashtim ndoshta të transportit rrugor në rrugët kombëtare ku përmirësimi/rikonstruktimi është planifikuar apo kryer tashmë. Në Raportin Krahasues të 'WEF Travel and Tourism', infrastruktura e turizmit Shqiptar renditet në dyshen e fundit të rajonit (Shih Tabelën 2.2). Qeveria e ka njohur këtë situatë dhe po investon gjerësisht për

përmirësimin e saj. Gjithsesi, për turizmin, gjindshmëria e infrastrukturës dhe shërbimeve të transportit efektiv dhe me kosto oportune është një faktor konkurrues thelbësor për të cilin Shqipëria duhet akoma të punojë. Edhe përparime të vogla në infrastrukturë mund të sjellin një zhvillim të shpejtë të turizmit, për shembull investimet në resortet e mëdha turistike të cilat mund të rrisin të ardhurat nga industria e turizmit me disa herë, në vetëm pak vite, si ka ndodhur në Bullgari gjatë fundit të viteve 1990. Kjo gjithashtu mund të shërbejë për më shumë udhëtime në rajon, si për shembull nga Kosova, e cila ka rreth 2 milion shqiptarë etnik dhe asnjë dalje në det dhe si pasojë përbën një potencial të madh për zhvillimin turistik të Shqipërisë.

Tabela 0.2. Infrastruktura Turistike

| | Rend. /130 | Pikët |
|-----------|------------|-------|
| Moldavia | 91 | 2.44 |
| Shqipëria | 86 | 2.53 |
| Maqedonia | 61 | 3.55 |
| Bonja | 59 | 3.61 |
| Serbia | 52 | 3.91 |
| Turqia | 50 | 4 |
| Mali i Zi | 31 | 4.81 |
| Bullgaria | 22 | 5.42 |
| Sllovenia | 20 | 5.93 |
| Kroacia | 10 | 6.63 |
| Greqia | 9 | 6.67 |

Burimi: WEF Konkurruesh. E Udhëtimit dhe Turizmit

2.25. **Aksesi i Shqipërisë nga ajri është më i dobët se për pjesën tjetër të rajonit.** Si një udhëtim me “destinacion të afërt”¹⁸ (pra e aksesueshme më lehtë) nga tregjet kryesore evropiane, Shqipëria ndeshet me konkurrencë të ashpër nga vendet fqinje. Aksesi nga ajri është mesatar (linja ajrore në 14 dhe nga 22 qytete Evropiane), dhe kërkimet tregojnë se asnjë nga linjat kryesore me kosto të ulët (www.easyjet.com, www.ryanair.com, www.skyeurope.com, www.germanwings.com, www.whizzair.com) nuk fluturojnë për në Shqipëri. Krahasimi me destinacionet rajonale si Zagrebi (linja ajrore në 26 dhe nga 68 qytete evropiane), Dubrovniku (linja ajrore në 32 dhe nga 76 qytete) Varna (linja ajrore në 36 dhe nga 65 qytete) dhe Sofja (linja ajrore në 45 dhe nga 90 qytete duke përfshirë dhe Azinë e Afrikën) tregon se aksesi nga ajri për Shqipërinë është pas në krahasim me pjesën tjetër të rajonit.

2.26. **Kostot e transportit ajror përbëjnë një pengesë thelbësore në zhvillimin e turizmit.** Mungesa e fluturimeve drejt Shqipërisë nga linjat me kosto të ulët ka një efekt në konkurrueshmërinë e vendit ndaj destinacioneve të tjera, ashtu si dhe fakti se Tirana nuk ka lidhje të drejtpërdrejtë me asnjë kontinent tjetër përveç Evropës. Është e vështirë të përcaktohet domethënia që ka komponenti i udhëtimit ajror në turizmin shqiptar pa pasur një analizë të detajuar të zinxhirit të vlerës. Gjithsesi, kërkimet paraprake që u kryen gjatë përgatitjes së këtij studimi tregojnë se kosto e biletave ajrore nga Londra, Frankfurti dhe Amsterdami (të gjitha këto tregje Evropiane të rëndësishme për rajonin) përbëjnë rreth 60-68 përqind të shpenzimeve për një pushim një javor në Shqipëri sipas ofertave të operatorëve të vegjël lokal në këto vende. Kjo shifër është thuhetse dyfishi i udhëtimit në Zagreb apo Dubrovnik.

2.27. **Konkurrueshmëria e turizmit shqiptar dhe tërheqja e tregut pengohen nga mungesa e një aeroporti të dytë apo të tretë pranë pasurive turistike.** Nuk ka aktualisht asnjë rrjet efektiv transporti ajror në Shqipëri edhe pse ekziston një rrjet aeroportesh ushtarak

¹⁸ Ndryshe nga destinacionet e largëta, qw janw tipikisht mw shume swsa 5 orw fluturim nga vendi origjin apo bazw.

të cilët mund të mobilizohen për përdorim privat. Gjithashtu, mungon dhe aksesimi komercial ajror në jug, atje ku ekziston dhe potenciali më i madh turistik. Aeroporti Ndërkombëtar i Tiranës është i vetmi aeroport ndërkombëtar dhe si pasojë luan një rol kyç në lidhjen e vendit me tregjet botërore. Aeroporti ka qenë subjekt i një investimi domethënës gjatë pesë viteve të fundit duke përfshirë dhe një investim publik-privat për një program modernizimi në vlerën e 46.9 milion EUR për vitin 2008/2009. Kontrata e nënshkruar së fundmi me 'Lockheed Martin' (investimi i parë madhor komercial i SH.B.A-ve në Shqipëri) për zhvillimin e infrastrukturës menaxheriale të trafikut ajror të vendit do të modernizojë dhe përmirësojë pajisjet e komunikimit dhe lundrimin, do të lidhë aftësitë mbikëqyrëse me aeroportet fqinjë të Shkupit, Brindisit dhe Korfuzit, do të zgjerojë strukturën hapësinore, si dhe do të mundësojë ndërtimin e godinës së kullës në Aeroportin Ndërkombëtar të Tiranës. Këto përmirësime do të afrojnë aeroportin, i cili aktualisht nuk ka aftësi radari, me standardet e sigurisë të *Eurocontrol*. Mjedisi i radarit gjithashtu do të lejojë linjat e fluturimit të kalojnë përmes Shqipërisë si pasojë e kursimit të karburantit dhe shkurtimit të orëve të fluturimit. Ky është një transaksion historik për Shqipërinë i cili dërgon një mesazh të qartë e pozitiv mbi gjendjen e zhvillimit të mjedisit komercial, politik dhe ligjor për bashkëpunimet private-publike në Shqipëri. Struktura e tij inovuese e bën këtë investim një shembull për investimet e sektorit privat në aeroportet e mesme në rajon.

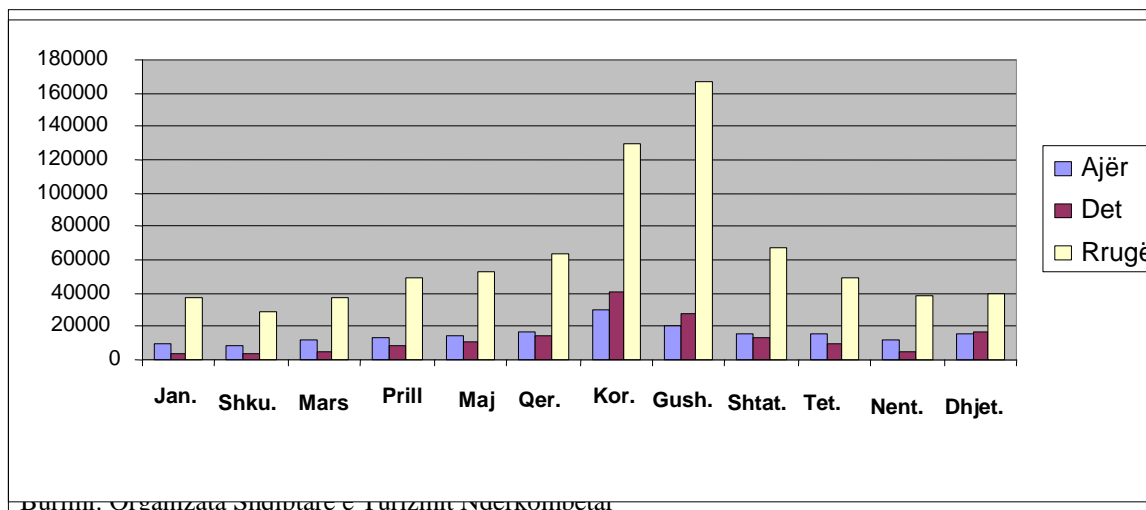
2.28. Shqipëria gëzon shërbime të mira udhëtimi me traget që lidhin portet e saj me Italinë dhe Greqinë, por shërbimet e transportit brenda porteve janë përgjithësisht të varfra. Përveçse një numri të caktuar lidhjesh përmes tragetit me Italinë dhe Greqinë (shih Tabela 2.3), portet, si një pikë hyrje për turizmin, janë relativisht të papërdorura. Gjithashtu mungesa e porteve cilësore të jahteve dhe shërbimeve të lidhura me këtë veprimtari (siç ofrohen në të gjithë Mesdheun) pengon aksesin e turistëve potencialw dhe zvogëlon potencialin e ndikimeve ekonomike nga ky burim i rëndësishëm rajonal i turistëve dhe të ardhurave.

Tabela 0.3. Lidhjet Detare me Italinë dhe Greqinë

| | |
|------------------|---|
| Durrës: | nga/drejt porteve Italiane të Barit, Ankonës, Brindisit, dhe Triestes |
| Vlora: | nga/drejt porteve Italiane të Brindisit |
| Shëngjin: | nga/drejt porteve Italiane të Barit |
| Saranda: | nga/drejt Ishullit Grek të Korfuzit |

2.29. Shumica e vizitorëve të huaj hyjnë në Shqipëri përmes rrugëve. Aktualisht ka gjashtë hyrje kryesore rrugore për në Shqipëri; nga Greqia në pikën kufitare të Kakavijës në jug të Gjirokastrës dhe në pikën kufitare të Kapshticës pranë Bilishtit, nga Kosova në pikën kufitare të Morinës pranë Kukësit, nga Mali i Zi në pikën kufitare të Hanit të Hotit pranë Shkodrës, nga Ish Republika Jugosllave e Maqedonisë në pikën kufitare të Qaf-Thanës dhe Tushemishtit në Liqenin e Ohrit. Siç tregohet dhe në Figurën 2.6, këto pika aksesimi janë hyrjet kryesore për volumin aktual të turistëve – mbi 70 përqind e të gjithë vizitorëve në Shqipëri hyjnë nga linjat rrugore dhe është e qartë se kjo mënyrë transporti do të vazhdojë të dominojë ardhjen e turistëve në Shqipëri për aq kohë sa të përmirësohen shërbimet.

Figura 0.6. Vizitorët sipas mënyrës së Transportit (të dhëna të 2007-ës)



2.30. **Rrjeti i rrugëve është një pengesë për zhvillimin e zonave turistike, ndërkohë që rrjeti hekurudhor është thujtë inekzistent.** Paçka niveleve të larta të investimeve publike, Shqipëria mbetet ende e dobët në infrastrukturë krahasuar me vendet e tjera që kanë të ardhura të mesme dhe të vogla. Sipas Raportit të Konkurrueshmërisë Globale, përdoruesit e vlerësojnë cilësinë e infrastrukturës Shqiptare si të ngjashme me disa vende Afrikane, më të dobët se vendet e CIS, dhe shumë më të dobët se vendet e tjera me Të Ardhura të Mesme dhe të Vogla. Gjendja e rrjetit të rrugëve është duke u përmirësuar, por rrugët që të lidhin me zonat turistike të vendit janë në kushte të dobëta duke kushtëzuar udhëtimin e lehtë brenda vendit. Oraret e udhëtimit janë më të gjata dhe udhëtimet janë të parehatshme - p.sh. një udhëtim nga Tirana në Sarandë zgjat rreth 7-8 orë. .

2.31. Investime të reja po ndërmerren dhe zhvillimi i korridorit VIII si një sistem shumë-anësh transporti që pritet të ofrojë 1270 km hekurudhë dhe 960 km rrugë automjetesh midis deteve Adriatik/Jon dhe Detit të Zi pritet të krijojë mundësi për shumë shërbime udhëtimi në këto linja (shih Figurën 2.7 më poshtë). Me rritjen dhe përmirësimin e aksesit, destinacionet turistike në Shqipëri përmes Korridorit VIII priten që gjithashtu të përfitojnë.

Figura 0.7. Korridori VIII Plani Konceptual



Burimi: Corridor VIII Sekretariat

2.32. Paçka ndalesave që lidhen me transportin, mangësia e kërkesave të rrepta për marrjen e vizave përbën një avantazh për sektorin e turizmit në Shqipëri. Vendet e KE dhe EFTA-s nuk kanë nevojë për vizë, gjithashtu vende të tjera si SHBA, Kanadaja, Japonia, Singapori, Arabia Saudite, Malta, Katari, Bahrejni, Australia, Zelanda e Re, dhe Koreja e Veriut janë të përjashtuara nga ky detyrim. Vizitorët nga vendet e tjera mund të marrin viza në mbërritje; gjithsesi mungesa e “lwshimeve” për vizitorët ditorë shkakton kosto të shtuar për udhëtimet ekskursion, por mbetet e vështirë të vlerësohet nëse kjo kosto shtesë përbën një faktor ndikues në ekskursione për aq kohë sa nuk ekziston një sondazh mbi turistët.

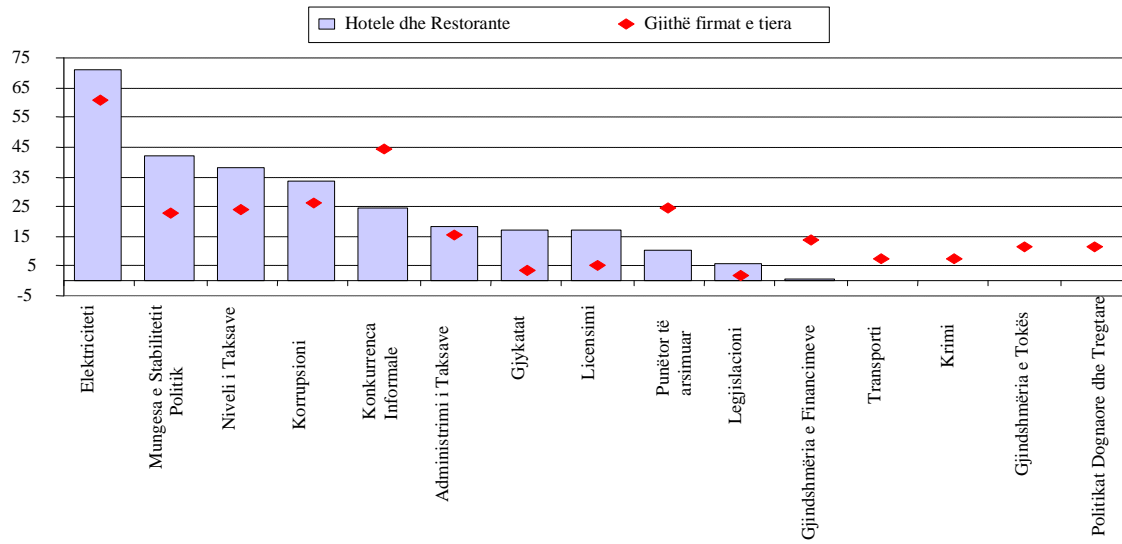
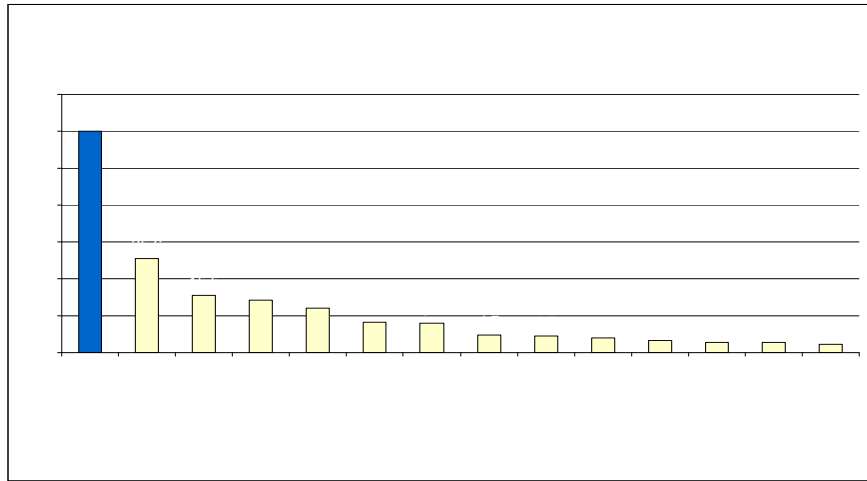
3. PËRMBLEDHJE E PENGESAVE NË ZHVILLIMIN E TURIZMIT

2.33. **Pengesat kryesore në zhvillimin e turizmit në Shqipëri janë të përgjithshme dhe gjithashtu specifike për sektorin.** Firmat që veprojnë në sektorin e turizmit (hotele, restorante, operatorw turistikw, etj.) përballen me pengesa të zakonshme për të gjithë sektorin e sipërmarrjeve në Shqipëri. Pengesat qw nuk lejojnë zgjerimin e sektorit lidhen shpesh me shërbimet deficitare infrastrukturore, si energjia, telekomunikacioni dhe mbledhja e mbeturinave. Pengesat më specifike për këtë sektor gjithashtu lidhen me trajnimin e dobët të personelit turistik dhe kapacitetin e papërshtatshëm të akomodimit.

Infrastruktura

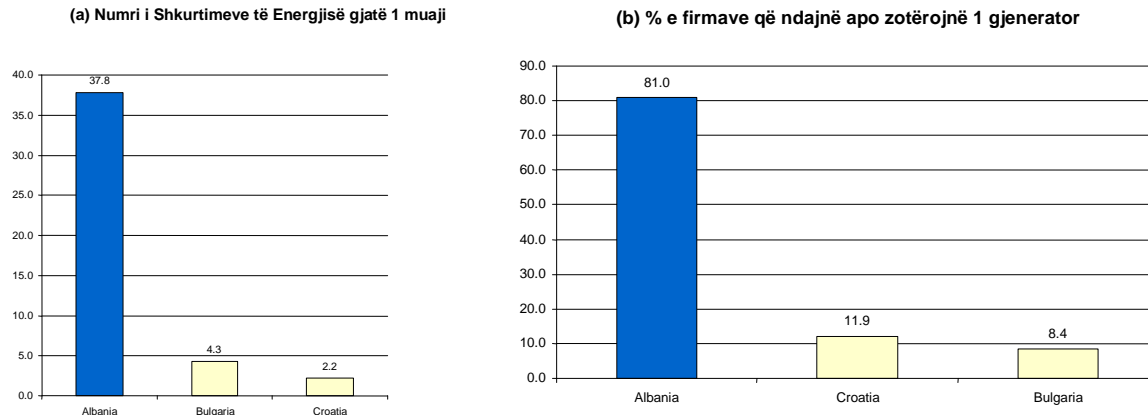
2.34. **Energjia është një pengesë më e shpeshtë për të kryer biznes në Shqipëri sesa në vendet fqinje.** Figura 2.8 tregon se 60 përqind e firmave shqiptare citojnë furnizimin e pasigurtw me energji si pengesën kryesore. Kjo shifwr përbën dhe përqindjen më të lartë në rajon për të njëjtin faktor. Kjo e vendos Shqipërinë në një pozicion të pafavorshëm për të konkurruar me vendet e tjera në sektorin e turizmit, si p.sh. Bullgarinë apo Kroacinë, ku vetëm 26 përqind dhe 14 përqind e të intervistuarve, respektivisht, cituan furnizimin me energji elektrike si një pengesë kryesore për kryerjen e biznesit.

Figura 0.8. Furnizimi me energji si një pengesë për biznesin



ndjeshëm (përfshirë kjo në kostot e energjisë elektrike) dhe kjo reflektohet gjithashtu nga fakti që 81 % e firmave shqiptare përdorin gjeneratorë që punojnë me karburant për të mos pasur shkëputje të aktivitetit të tyre, krahasuar me firmat kroate dhe bullgare që kanë një shtesw prej vetëm 12% dhe 8% (Figura 2.10b).

Figura 0.10. Mbështetja tek Furnizimi me Energji



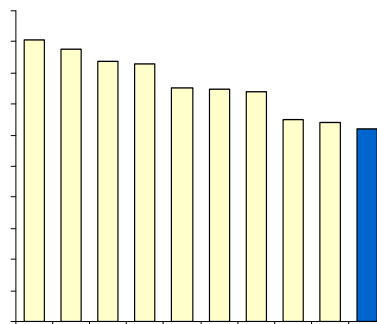
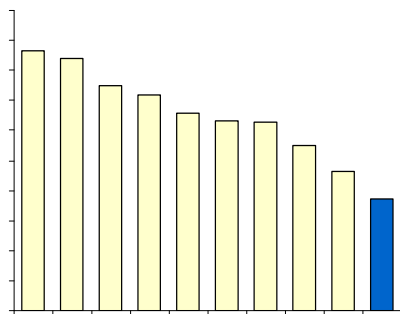
Burimi: 2007 ICS për Shqipërinë, Bullgarinë dhe Kroacinë.

2.37. Shqipëria ka nivelin më të ulët të përdorimit të TIK në Evropë. Sondazhet në nivel firmash në Shqipëri gjatë vitit 2007 kanë sugjeruar se përqindja e firmave që përdorin Teknologji Informacioni dhe Komunikimi (TIK) moderne, për të drejtuar veprimet e biznesit në Shqipëri është më e ulëta në të gjithë Evropën Lindore. Figura 2.11 më poshtë tregon se vetëm 37 përqind e firmave në Shqipëri, të intervistuar gjatë vitit 2007, kishin një faqe, në krahasim me 46 përqind të firmave në Bullgari dhe 55 përqind të firmave në Kroaci. Në mënyrë të ngjashme, rreth 62 përqind e sipërmarrjeve Shqiptare përdorin e-mail për të komunikuar me klientët dhe furnitorët, në krahasim me 83 përqind në Bullgari dhe 91 përqind në Kroaci. Edhe pse këto rezultate i referohen të gjithë sektorit të sipërmarrjeve, ato mund të përdoren lehtësisht për firmat që veprojnë në sektorin e turizmit. Duke pasur parasysh rëndësinë që TIK ka në reklamimin dhe tregtimin e Shqipërisë si një destinacion turistik, mungesa e saj (TIK) përbën rrezik domethënës për zhvillimin e potencialit të operatorëve turistik në vend në mënyrë që këta të fundit të konkurrojnë në tregjet ndërkombëtare bazë. Në veçanti, aftësia për të përfituar nga rritja e rezervimeve dhe promovimit 'online' do të jetë e pakapshme.

Figura 0.11. Përdorimi i E-mail-it dhe Internetit

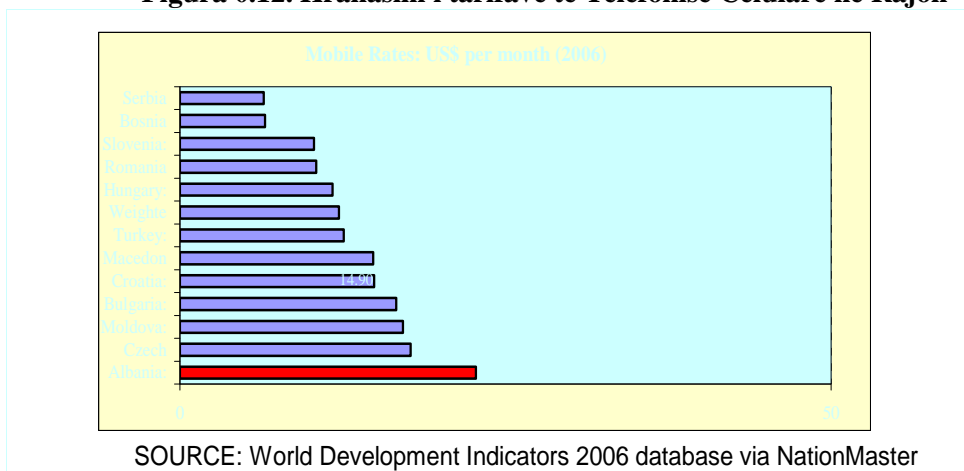
(a) % e firmave të intervistuar që përdorin faqe interneti për të komunikuar me klientë dhe furnitorë

(b) % e firmave të intervistuar që përdorin e-mail për të komunikuar me klientë dhe furnitorë



2.38. **Nw telekomunikacionin Shqiptar ka disa mangësi që lidhen me çmimet dhe gjindshmërinë e shërbimit.** Shërbimet e telekomunikacionit në Shqipëri janë të pafavorshme në krahasim me vendet e tjera. Të dhënat e vitit 2005 (viti i fundit për të cilin disponohen të dhëna) tregojnë se përdorimi i telefonisë së lëvizshme në Shqipëri ishte më i ulëti në rajon, duke mbuluar me shërbim më pak se gjysmën e popullsisë. Sipas të dhënave të WDI-së (Treguesit Botrorw tw Zhvillimit), në vitin 2006 tarifat e telefonisë së lëvizshme ishin ndër më të lartat në rajon me një mesatare prej 23 dollarësh amerikanë (Figura 2.12). Çmimi i një lidhjeje interneti prej 16 dollarësh amerikanë në muaj është gjithashtu shumë i lartw në krahasim me standardet e rajonit, madje dy herë më i lartë se çmimi i tw njëjtit shërbim në Bullgari.

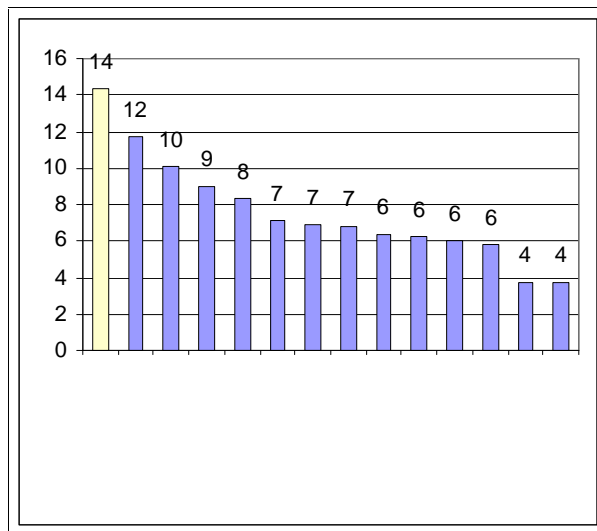
Figura 0.12. Krahasim i tarifave të Telefonisë Celulare në Rajon



2.39. **Besueshmëria e furnizimit me ujë mbetet disavantazhuese në krahasim me vendet e tjera, si dhe sistemet e shpërndarjes nevojitet të përmirësohen në shumë qendra urbane.** Kanalizimet dhe mbledhja e mbeturinave janë një shqetësim serioz duke qenë se këto shërbime në

shumë zona urbane nuk ofrohen me cilësi nga sektori publik.¹⁹ Në fakt, kohëzgjatja mesatare e mungesës së furnizimit me ujë në Shqipëri është 14 orë, shifër kjo shumë më e lartë në krahasim me rajonin, duke përfshirë Bullgarinë (9 ore) dhe Kroacinë (4 ore). Kjo situatë qartazi paraqet vështirësi në veprimtarinë e industrisë së ‘mikpritjes’ në vend (Shih Figurën 2.13).

Figura 0.13. Kohëzgjatja mesatare e Keq-furnizimit/Mos-furnizimit me Ujë, Orë



Burimi: Shqipëria, Kroacia dhe Bullgaria ICS 2007, vendet e tjera, BEEPS 2005

Trajnimi dhe Aftësitë

2.40. Trajnimi dhe aftësitë janë sigurisht një mangësi në Shqipëri, por këto dy elemente nuk shihen si pengesa prej operatorëve të turizmit të intervistuar gjatë ICS (shih Figurën 9 më poshtë). Paçka kësaj, intervistat studimore me operatorët turistik që i paraprinë këtij raporti, si dhe rrëfime të klientëve apo ekspertëve sugjerojnë se industria e ‘mikpritjes’ vuan prej një deficiti në trajnim dhe aftësitë e nevojshme. Në veçanti, intervistat studimore treguan se skemat e trajnimit zyrtar në profesionet në turizëm janë të pamjaftueshme dhe shpesh herë firmave u duhet të përballen me kostot e trajnimit të personelit, duke përfshirë këtu stafin e hoteleve dhe restoranteve, guidave turistike etj. Një nivel i mjaftueshëm aftësish është thelbësor për të bërë pasuritë turistike të shqipërisë sa më tërheqëse për klientët potencialë, veçanërisht nga tregje më të sofistikuar bazë.

Akomodimi

2.41. Kapaciteti akomodues është i papërshtatshëm. Me rreth 670 hotele që mundësojnë një kapacitet akomodimi prej 20,000 dhomash, Shqipëria ka, si fillim, mjaftueshëm kapacitet dhomash për të thithur kërkesën turistike (deri në 7.3 milion krevate nate). Gjithsesi, shumica e dhomave gjenden në hotele të vogla private, shtëpi me qira, si dhe godina të vjetra shtetërore nëpër vend. Mbi 80% e hoteleve të regjistruara kanë më pak se 20 dhoma dhe vetëm 7 përqind kanë mbi 40 dhoma. Vetëm 30 hotele janë klasifikuar zyrtarisht (renditja sipas yjeve) dhe prej

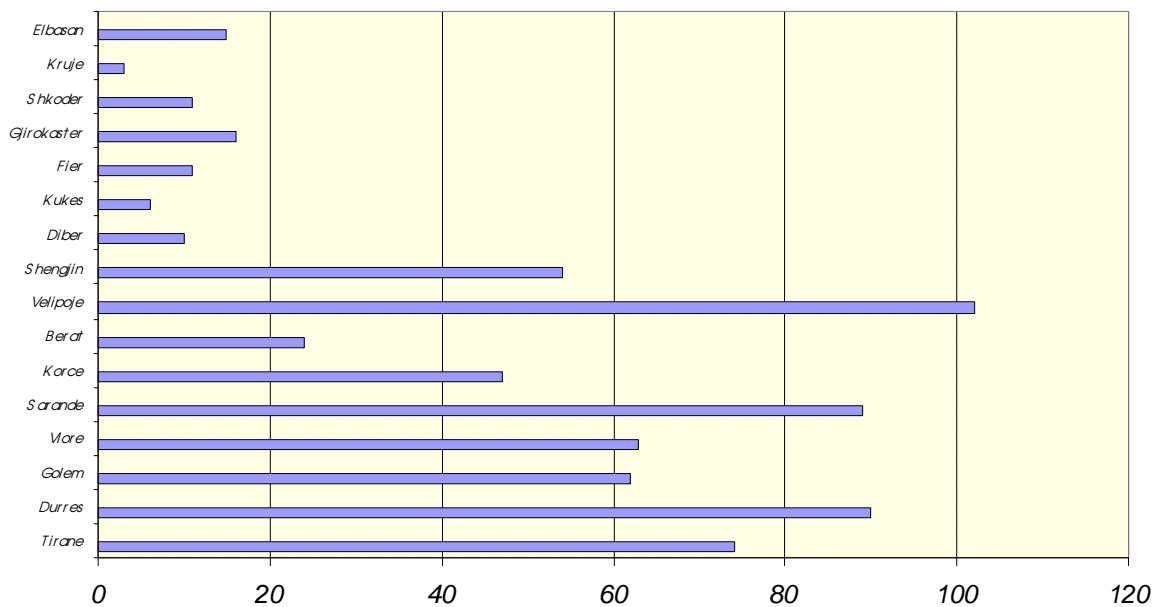
¹⁹ Bashkim Kopliku, ish-zëvendës Kryeministër, ka shkruar një artikull ku kritikohen qeveritë vendore dhe ajo lokale për mungesën e kanalizimeve dhe menaxhimit të mbeturinave inerte. Bashkim Kopliku, “Dy Problemet me Urgjente Për Turizmin,” *Gazeta Shqiptare*, 06/13/2008.

këtyre vetëm 3 janë klasifikuar si me 5 yje. Këto karakteristika nuk janë të favorshme për ndërtimin e ofertës dhe përfaqësimin në tregjet ndërkombëtare të turizmit.

2.42. Ka një sërë hotelesh në Tiranë që mund të përballojnë mbërritjet e turistëve por vetëm dy prej tyre menaxhohen prej kompanive ndërkombëtare.; ‘Rogner International’ dhe ‘Sheraton’. Përveç hoteleve të ‘markave’ në Tiranë nuk ka prova të tjera të menaxhimit apo drejtimit sipas standardeve ndërkombëtare. Shumica e shtretërve gjenden në prona ‘stil-pensioni’ apo ndonjë formw tjetër të komplekseve që “vetë-mbahen”. Shumë biznese përshkruhen si të drejtuara në tregun e ‘turizmit familjar’, pra të drejtuar si biznese familjare ku dhomat gjenden në shtëpi private pritjeje për tregjet vendore dhe ato të pavarur të turizmit.

2.43. Ka dy mënyra se si mund të shihen çmimet e ulëta për akomodim. Në njërin anë ky fakt e bën çmimin e destinacionit më konkurrues, por në anën tjetër ky është një përdorim nën-optimal i burimeve të vyera. Ka një nevojë të qartë për të ndërtuar resorte të mëdha me standarde ndërkombëtarë në zonat kyçe të pushimit në vend. Për shembull, hoteli mesatar shqiptar përfton rreth 7,500 EUR për dhomë²⁰ ndërkohë që standardi ndërkombëtar për komplekset me 3 yje është rreth 20,000 EUR²¹. Me inventarin aktual të dhomave, produktiviteti është i ulët. Pronarët e akomodimeve përshkruhen më shumë si administrues të pronës sesa si menaxherw të ‘mikpritjes’.

Figura 0.14. Shpërndarja e Hoteleve në Shqipëri



Mini-sondazh i kryer nga stafi i Bankës Botërore, Maj 2008

²⁰ Një sondazh i vogël mbi 32 hotele në të gjithë vendin u krye gjatë përgatitjes së këtij studimi. Hotelet e intervistuar ishin të gjithë ato hotele që reklamojnë përmes internetit. Informacioni për hotelet që nuk reklamojnë u morr në vend. Mesatarja e të ardhurave nga një dhomë u llogarit për një kampion prej 50 hotelesh (prej 1000 hoteleve të regjistruara në Shqipëri).

²¹ Kjo mesatare u llogarit nga Shoqata Ndërkombëtare e Hoteleve dhe i referohet standardeve me 3 yje.

2.44 Shpërndarja aktuale e hoteleve në të gjithë vendin nuk shkon përshtat zhvillimit të turizmit. Shumica e hoteleve gjenden në Tiranë, Velipojë, Vlorë, Durrës, Golem dhe Sarandë. Investimet në hotele në Shqipëri po ndodhin zakonisht në vende kyçe për turizmin si Saranda dhe Durrësi ku ekziston rreziku shtesë që investimet e cilësisë së ulët, mungesa e mbrojtjes mjedisore dhe niveli nën mesatar i standardeve të drejtimit mund të rrezikojnë më tej potencialin e zhvillimit të ardhshëm. Prej raporteve dhe observimeve të ndryshme dallohet qartë se oferta aktuale e produktit nuk është e një cilësie mjaftueshmërisht të lartë për të tërhequr vëmendjen e blerësve ndërkombëtar dhe shpërndarësve në Evropën Perëndimore. Për shembull, është fakt mungesa e hoteleve ndërkombëtar jashtë Tiranës. Sërisht, kjo situatë është një tregues i statusit të zhvillimit të destinacionit duke qenë se firmat ndërkombëtare kanë akses në tregjet ndërkombëtar dhe si pasojë investojnë vetëm në destinacionet ku ato ndjejnë se mund të thithin një fitim duke u bazuar tek numri i turistëve që dalin prej tregjeve të tyre të origjinës drejt këtij destinacioni. Produktet e ofruara në mënyrë lokale kanë tendencë zhvillimi vetëm kur ka një masë të madhe kërkese. Duhet akoma që ky cikël investimi të ndodhë në Shqipëri.

Kutia 0.1. Burimet e të Dhënave

Ka një mungesë të dhënash për sektorin e turizmit në Shqipëri. Ka gjithashtu dhe mospërputhshmëri në të dhënat e ofruara për Shqipërinë që lindin si pasojë e metodave të ndryshme që përdoren nga institucione të ndryshme (Ministria e Brendshme, Instituti i Statistikave, Banka e Shqipërisë, Ministria e Turizmit, Kulturës, Rinisë dhe Sporteve). Asnjë prej këtyre institucioneve nuk ndjekin praktikën ndërkombëtare ndaj dhe numri i turistëve të raportuar për vitin 2006 luhet nga 60,000 (e llogaritur prej një kampioni të zënies së dhomave) në mbi 1 milion që llogaritet prej shkeljeve të kufirit, përfshi dhe ato që ndodhin për transit. Gjetjet në këtë kapitull janë ndërtuar nga burimet e mëposhtme:

- Janar 2008, intervista të kryera nga stafi i Bankës Botërore me operatorë të turizmit dhe zyrtarë të qeverisë;
- Prill 2008, një mini-sondazh i 30 hoteleve në Tiranë, Sarandë dhe Durrës, destinacionet kryesore turistike;
- Prill 2008, gjetje prej të dhënave të ICS, specifike për hotelet dhe restorantet;
- UN Organizata Botërore e Turizmit statistikave të konsoliduara të turizmit për vitin 2006;
- 2008, World Economic Forum Travel and Tourism Competitiveness Report.
- Qershor 2007, IFC Office Memo, “Strategjia e Turizmit të IFC në Kroaci, Mal të Zi, dhe Shqipëri”
- Gusht 2007, Tourism Partnership “Turizmi: Raport mbi gjendjen e sektorit” për projektin e financuar nga BE; Planifikimi Urban për Tirana-Durrës;
- Dhjetor 2007, Marco Bordini, PNUD, “Përmbledhje e të Dhënave Statistikore të Turizmit Shqiptar”;
- Dhjetor 2007, PNUD, dokumente sfondi për përgatitjen e mbështetjes në turizëm përmes Programit Vendor të PNUD në Shqipëri
- Dhjetor 2007, Andrew Seidl, Konsulent, Colorado State University, Raport Gjysmë-Semestral mbi një sondazh për turizmin në Aeroportin Ndërkombëtar Nënë-Tereza

Përveç këtyre gjithashtu u krye dhe një kërkim i zgjeruar në internet për praninë në treg dhe prezantimin e Shqipërisë në tregjet bazë. Gjithashtu u konsultuan dhe të dhënat për Kroacinë, Malin e Zi, dhe Bullgarinë në mënyrë që të kryheshin krahasimet aty ku ishte e nevojshme.

Operatorët Turistikë

2.44. **Operatorët e huaj turistik, të cilët kontrollojnë një pjesë të madhe të trafikut të turistëve janë të panjohur me Shqipërinë ose kanë mendim të negativ për të.** Problemet e imazhit si dhe frika për një situatë të paqëndrueshme politike ndërhyjnë në konkurrueshmërinë e Shqipërisë. Disa operatorë turistikë ndërkombëtarë dhe agjentë udhëtimesh u kontaktuan (shih referenca të mëparshme) në mënyrë që të kuptoheshin disa nga arsyet përse ata nuk po e “shesin” më shumë Shqipërinë. Pengesa kryesore e cituar ishte se nuk gjenden operatorë turistikë lokalë që të jenë efektivë në kryerjen e veprimeve sipas standardeve ndërkombëtare.²² Gjithashtu shërbimet mbështetëse për operatorët turistikë janë shumë të kufizuara – si p.sh. sigurim për udhëtuesit / mjete/operatorë dhe guida.

Turizmi Urban dhe Trashëgimia Kulturore

2.45. **Neglizhimi i qyteteve historikë vështirëson zhvillimin e një avantazhi krahasues potencial për turizmin shqiptar.** Shqipëria ka disa qytete të shquara historikë si qyteti mesdhetar i Krutës, disa fshatra përgjatë bregut Jonian dhe qendrat e mbrojtura nga UNESCO të Beratit dhe Butrintit. Së bashku, këto pika i shtohen avantazhit krahasues të trashëguar, i cili mbetet i parealizuar si pasojë e shërbimeve të dobëta të ofruara dhe neglizhimit të përgjithshëm të këtyre vendeve. Në veçanti, disa nga mangësitë kryesore të përmendura që pengojnë eksplorimin e plotë të këtyre pikave janë: shërbimet e dobëta për mbledhjen e mbeturinave, mirëmbajtja e pamjaftueshme e rrugëve, mungesa e standardeve në ndërtimin e kodeve dhe rregullave për mbrojtjen e mjedisit.

4. KUADRI INSTITUCIONAL DHE MJEDISI I POLITIKAVE

2.46. **Keq-koordinimi midis ministrive dhe agjencive të tjera qeveritare është një pengesë kryesore në zhvillimin e sektorit të turizmit.** Organizimi i turizmit në Shqipëri është në kontrollin e Ministrisë së Turizmit, Kulturës, Rinisë, dhe Sporteve. Si ndodh zakonisht në vendet ku turizmi është një sektor i zhvillimit të sipërfaqes, Ministria është përgjegjëse për gjithçka – marketingun e destinacionit, formulimin e politikave, kontrollin e zhvillimit, legjislativonin dhe licencimin. Ka disa ministri të tjera që kanë gjithashtu ndikim mbi zhvillimin e turizmit. Këtu përfshihen ato ministri që janë përgjegjëse për zhvillimin, planifikimin, menaxhimin, mbrojtjen dhe menaxhimin e burimeve natyrore. Formulimi dhe zbatimi efektiv i politikave të turizmit vuan nga keq-koordinimi midis këtyre ministrive (sipas observimeve të disa raporteve). Institucionet janë në mënyrë tipike të dobëta dhe veprojnë me autoritet të paqartë në zonat vendore, ku është shpesh e vështirë të përcaktohet kush është vendim-marrësi fillestar. Gjatë një tentative për të përmirësuar dështimet që vijnë nga një koordinim jo i mirë, Ministria e Turizmit ka caktuar një Bord Këshilltarësh, por kjo mungon përfaqësues të sektorit privat, sipas një praktike të njohur në shumë vende. Në vazhdim, gjatë Marsit 2007 qeveria zhvilloi një politikë të re për turizmin dhe ri-organizoi Ministrinë si më poshtë:

- Drejtoria e Përgjithshme e Politikave për Artin, Kulturën dhe Rininë;
- Drejtoria e Përgjithshme e Turizmit dhe Trashëgimisë Kulturore Kombëtare;
- Drejtoria e Përgjithshme e Tregjeve dhe Statistikave Turistike;
- Drejtoria e Përgjithshme e Shërbimeve Mbështetëse; dhe
- Drejtoria e Përgjithshme e Auditit të Brendshëm.

²² Disa agjenci greke po organizojnë ekskursione të kufizuara, edhe pse ekskursionet për në Sarandë (p.sh. nga Korfu) nuk janë në broshurë e si pasojë nuk mund të blihen paraprakisht.

2.47. **Edhe pse ka shenja se sektori privat po zhvillon strukturën e tij për të mbështetur turizmin, strukturat aktuale nuk lejojnë funksionimin e një mekanizmi për dialog publik-privat.** Një Shoqatë Kombëtare e Agjencive të Turizmit është vendosur në Tiranë, ndërkohë që të tjera shoqata private rajonale po formohen në të gjithë Shqipërinë. Gjithsesi, këto entitete private nuk koordinohen ashtu si duhet me strukturat ekzistuese qeveritare, duke reflektuar kështu faktin se Qeveria mbetet e vendosur të ketë kontroll të plotë mbi formulimin dhe zbatimin e politikave turistike. Kjo si pasojë ndoshta e mos njohjes së industrisë së turizmit si një përgjegjësi e sektorit privat.

2.48. **Ambienti legjislativ po shkon drejt harmonizimit me BE-n.** Qeveria Shqiptare është e fokusuar drejt integritimit Evropian dhe po vendos të gjitha ministrinë në linjë për të arritur standardet e kërkuara nga Marrëveshja e Asocim Stabilizimit (MAS) që u nënshkrua me BE-n në 2006, e cila ka zëvendësuar marrëveshjen e mëparshme për Tregti dhe Bashkëpunim të 14 Majit 1992 duke vendosur marrëdhënie institucionale midis Shqipërisë dhe Bashkimit Evropian. MAS është pjesë e Procesit të Stabilizimit Asocimit (SAP) që BE adaptoi për vendet e Ballkanit perëndimor në 1999. Një Sistem i Integruar Planifikimi (IPS) u prezantua në 2005 për të garantuar procese efektive zbatimi për politikat publike. Në 2006-ën u morën masa për të integruar gjithë strategjitë sektoriale dhe intra sektoriale të ministrive të ndryshme në procesin e planifikimit. Këto strategji duhet të përmbushin kuadrin financiar të BE-sw për 2007-2013 në mënyrë që të mundësojnë edhe realizimin e Planit Kombëtar për MAS.

2.49. **Brenda kuadrit të harmonizimit me rregullat e BE, Ministria e Turizmit, Kulturës, Rinisë dhe Sporteve është e përfshirë në ndërtimin dhe planifikimin e një sërë strategjish që lidhen me zonat e saj të përgjegjësive** si turizmi, kultura, rinia dhe sportet. Politika të ndryshme janë munduar të adresojnë nevojën për investitorë të huaj dhe ekziston një program incentivash për investimet në sektorin e turizmit. Investitori, sipas një ligji të titulluar “ Për zhvillimin e zonave me prioritet për turizmin”, përfton titullin e “personit të stimuluar” dhe përfton si pasojë nga përjashtimi prej detyrimeve tatimore për 5 vitet e para të aktivitetit, dhe për 5 vitet në vazhdim paguan vetëm 50% të taksës mbi fitimin. Këto persona gjithashtu përjashtohen nga detyrimet doganore për importet e të mirave që përdoren në kapitalin e investimit dhe kanë të drejtën të eksportojnë fonde në valutë të huaj për të paguar interesat e kredive dhe dividendët.

2.50. **Edhe pse politikat specifike të turizmit duket se janë të bazuara, aspekte të tjerë të politikave mbeten pas dhe duket se shkaktojnë vonesa në thithjen e investimeve të huaja.** Për shembull procesi i regjistrimit të pronësisë është i përfunduar në thuajse 85 përqind të sipërfaqes totale të tokës. Por kjo ka ndodhur thuajse e tëra për zonat rurale dhe shumë pak në zonat urbane me vlerë të lartë apo zonat bregdetare. Shumë prej pronave të paregjistruara janë në zonën bregdetare të jugut, e cila është më e vlefshme si pasojë e potencialit turistik që mbart, por gjithashtu karakterizohet nga shpeshësia e mosmarrëveshjeve për çështjet e pronës. Kjo vazhdon të jetë një çështje madhore e sektorit dhe shumë kërkojnë të drejtën në gjykata. Për më tepër, siç u tregua dhe gjatë Forumit Ekonomik Botëror të vitit 2007 në *Raportin për Konkurrueshmërinë e Turizmit dhe Udhëtimeve*, Shqipëria renditet e fundit në listën e 124 vendeve për sa i përket legjislativitetit mjedisor dhe po aq dobët në dhënien prioritet për strategjitë e zhvillimit të turizmit.

5. ANALIZË DHE REKOMANDIME: DREJT RITJES DHE KONKURRUESHMËRISË

Situata Aktuale

2.51. **Të gjithë vendet e Ballkanit e kanë vendosur turizmin si një prioritet të zhvillimit dhe të gjithë po përballen me të njëjtat sfida si tejkalimi i trashëgimisë historike së mbylljes**

ndaj vizitorëve të huaj për një kohë të gjatë dhe pasja e një sektori privat të dobët apo inekzistues. Rritja dhe zhvillimi i turizmit janë të pashmangshëm në të tërë rajonin për aq kohë sa paqja dhe siguria, si dhe perceptimi mbi to, vazhdojnë të ekzistojnë në secilin vend dhe në të gjithë rajonin. Siç dëshmojnë dhe ngjarjet e viteve 1990, sektori i zhvilluar i turizmit në Mal të Zi, Bosnje dhe Maqedoni u zhduk me shpejtësi sapo filluan luftërat në Bosnje dhe Kosovë.²³ Në vitin 1989, Jugosllavia priti 8.6 milion turistë ndërkombëtar por në vitin 1992, kjo shifër kish rënë në 700,000 në atë që në atë kohë quhej “Ish-Jugosllavia”. Gjithsesi turizmi është një sektor elastik që tërheq turistët sërish në destinacion me rivendosjen e paqes dhe sigurisë. Në Ballkan kjo u vërtetua me rimëkëmbjen e Kroacisë gjatë mesit të viteve 1990 dhe Malit të Zi pak vite më vonë. Kroacia dhe Bullgaria kanë performancën më të mirë në rajon duke u vetë-vendosur si destinacione të ‘nxehta’ turistike; ku secila tërhoqi mbi 5 milion turist ndërkombëtar në 2006, si dhe shifra të ngjashme të turistëve vendor dhe rajonal. Hyrja në BE në vitin 2007 i rriti ardhjet turistike në Bullgari me 30 përqind.

2.52. Duke qenë një aktor i vonuar, Shqipëria mbetet pas në krahasim me vendet konkurrense të rajonit, qeveritë e të cilave i kanë dhënë prioritet investimeve në mbështetje të infrastrukturës dhe planifikimit të turizmit dhe janë fokusuar në tërheqjen e operatorëve të huaj në tregjet e tyre vendore. Perspektiva afatgjatë e industrisë së turizmit në Shqipëri do të varet nga aftësia për të zhvilluar një infrastrukturë moderne hotelesh me ndihmën e investitorëve të huaj, por gjithashtu do të varet edhe nga menaxhimi i qëndrueshëm i zonave bregdetare dhe restaurimi i zonave me trashëgimi kulturore. Në veçanti, zhvillimi i një sektori të qëndrueshëm të turizmit në Shqipëri përballlet me sfidat në vazhdim:

- **Gjetja e tokës për investimet në turizëm është e rrezikshme** si rezultat i pretendimeve të paqarta mbi tokën që rrjedhin nga keq-regjistrimi në kadastër dhe nga proceset e paqarta të rikthimit të tokës– shembulli i dështimit të vazhdueshëm të projektit për investim të propozuar nga Club Med përkeqëson interesat e tjerë IHD në hotele.
- **Legjislacioni i dobët për mbrojtjen e mjedisit** që shkaktoi dhe renditjen në vendet e fundit të Shqipërisë në Indeksin e Konkurrueshmërisë në Turizëm të Forumit Botëror të Ekonomisë, është një tregues i mungesës së veprimeve efektive për mbrojtjen e mjedisit si nga sektori publik ashtu dhe nga ai privat.
- **Pamjaftueshmëria e infrastrukturës së rëndë dhe shërbimet e dobëta mbështetëse për infrastrukturën**– energjia, shërbimet TIK, transporti, rrugët, menaxhimi i mbeturinave, lehtësirat për turistët, akomodimi.
- **Buxheti i pamjaftueshmë i shtetit për zhvillimin, planifikimin dhe promovimin e turizmit** – shpërndarja e buxhetit është shumë më e vogël në krahasim me vendet e rajonit.
- **Fokus i pamjaftueshëm drejt politikave** për të zbatuar strategjinë kombëtare.

Veprime Strategjike të Rekomanduara

Nga Qeveria

²³ Maqedonia u përjetoi konflikt dhe dhunë në vitin 2001, çka ndikoi në sektorin e saj të turizmit.

Krijimi i një Komiteti të Lartë Drejtues për Zhvillimin Kombëtar të Turizmit

2.53. Ky organ duhet ti raportojë Këshillit të Ministrave, duhet të lehtësojë dhe mundësojë koordinimin ndër-ministor, të mbikqyr zbatimin e Strategjisë së sapolshkruar Për Turizmin Kombëtar dhe duhet të përbëhet nga anëtarw të nivelit të lartë të qeverisë (në rangun e zëvendës ministrave) dhe aktorë kyç të sektorit privat që kanë interesa në turizëm. Ky organizwm duhet që gjithashtu të zbulojë donatorë të huajë që mund të ndihmojnë në financimin e programeve specifike. Kjo metodë ndihmuese në ndërtimin e kapitalit politik dhe në mbikëqyrjen e zbatimit të politikave dhe strategjive ka funksionuar shumë mirë në vende të tjera. Shembuj të tillë janë Meksika, Kosta Rika, Britania e Madhe, Franca, Gjermania, Ruanda dhe Afrika e Jugut.

2.54. Institucionet e mëposhtme duhet të jenë patjetër pjesë:

- i. **Ministria e Turizmit, Kulturës, Rinisë dhe Sporteve** duhet të jetë në krye të gjithë procesit dhe të jetë përgjegjëse për ndërtimin, zbatimin dhe monitorimin e Strategjisë Kombëtare për Turizmin, ngritjen e kuadrit legjislativ për zhvillimin e turizmit, proceset e ndërlihdura të planifikimit dhe zhvillimit, mbështetje për administratën lokale dhe organizatën e turizmit në nivel kombëtar, rajonal dhe lokal.
- ii. **Ministria Punëve Publike, Transportit dhe Telekomunikacionit** është përgjegjëse për planifikimin urban, mbarëvajtjen e rrugëve dhe investimet për rrugët e reja turistike, zhvillimin e transportit detar dhe aviacionit civil me prioritet drejt zonave turistike.
- iii. **Ministria e Mjedisit, Pyjeve dhe Administrimit të Ujërave**, është përgjegjëse për politikën mjedisore dhe menaxhimin e qëndrueshëm të burimeve natyrore që do të lejojnë zhvillimin e turizmit në zonat e mbrojtura, përdorim të qëndrueshëm të burimeve, rregulla për aksesin, skema kompensimi si dhe vlerësim të ndikimit të turizmit në mjedis.
- iv. **Ministria e Bujqësisë dhe Mbrojtjes së Konsumatorit** është përgjegjëse për zhvillimin dhe zbatimin e strategjive për zhvillimin rural, duke përfshirë zhvillimin e turizmit në zonat rurale, si dhe për çështjet që lidhen me cilësinë dhe sigurinë e ushqimeve dhe pijeve.
- v. **Ministria e Arsimit dhe Shkencës** mundëson edukimin dhe trajnimin e punonjësve të kualifikuar të turizmit, guidave etj. dhe mund të zhvillojw plane të veçanta mësimore për guida e turizmit lokal dhe operatorët në rajone me potencial të lartë turistik.
- vi. **Ministria e Brendshme** ka rol në mbledhjen e të dhënave të imigrimit si dhe koordinimin me qeveritë vendore.
- vii. **Ministria e Financave** është një ministri kyç për zhvillimin e turizmit, veçanërisht në fushat e politikave tatimore dhe shpërndarjes së buxhetit.
- viii. **Banka e Shqipërisë** luan rol kyç në koordinimin e përmbledhjes së statistikave turistike.
- ix. **Instituti i Arkeologjisë dhe Instituti i Monumenteve të Kulturës** (në vartësi të Ministrisë së Turizmit, Kulturës, Rinisë dhe Sporteve) janë të rëndësishëm për mundësimin e informacionit të nevojshëm për broshurat, librat dhe faqet e internetit që flasin për pikat e turizmit kulturor si dhe dhënien e materialeve arsimore për profesionistët e turizmit.
- x. **Agjencia Shqiptare për Promovimin e Investimeve të Huaja**
- xi. **Shoqata të Sektorit Privat** që kanë interesa në turizëm.

2.55. **Objektiva kyçe afatgjatë**– që përfaqësojnw çështjeve sistemike të sektorit publik për zhvillimin e turizmit – duhet t’u caktohen nën-komiteteve të interesuara sipas kësaj strukture:

- ☐ Zhvillim dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **mbledhjen e të dhënave**;
- ☐ Zhvillim dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **koordinimin e investimeve kyç në infrastrukturë** (në veçanti zhvillimin e një aeroporti ndërkombëtar në jug, dhe porteve të jahteve me vendndodhje strategjike përgjatë bregut);
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **proceset e trajnimit dhe ndërtimit të kapaciteteve** në sektorin e turizmit;
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **menaxhimin e mbeturinave dhe standardet mjedisore**;
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të zgjidhur **çështjet që kanë të bëjnë me ambientin e biznesit** (si p.sh. liçensimi dhe legjislacioni për sipërmarrjet në turizëm);
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar kadastrat **e regjistrimit të tokës**;
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **informimin publik dhe komunikimin** mbi çështjet e turizmit;
- ☐ Zhvillimi dhe zbatim i strategjive për të përmirësuar **cilësinë e informacionit** të dhënë mbi produktet turistike (si për shembull Qendra Informimi për Turistët në zonat kryesore turistike) duke përfshirë vendosjen e shenjave informuese turistike në anglisht sipas standardeve ndërkombëtare.

Vendosja e mekanizmave të qëndrueshëm të financimit

2.56. Ky objektivi duhet të synojë shtimin e buxheteve qeveritare për zbatimin e programeve specifike të turizmit si marketingu dhe promovimi, trajnimi i turizmit, vendosjes së shenjave, kolateralëve informativ etj. Shqipëria mund të zbatojë një mekanizëm të përdorur nga një numër vendesh, si p.sh një *fond i dedikuar për zhvillimin e turizmit*. Buxhetet vjetorë dhe shpenzimet duhet të vendosen nga Komiteti Drejtues. Shqipëria do të duhet të përcaktojë kapitalin bazë për këtë fond, por duhet ta shikojë këtë si në fond që do të kthehet mbrapsht brenda një periudhe afatshkurtër.

Fokusimi tek IHD-të dhe rritja me 3-5 herë 3-5 viteve të ardhshme

2.57. Investimet e huaja të drejtuara ndaj turizmit duhet të jenë në fokusin e Agjencisë Shqiptare për Promovimin e Investimeve të Huaja, sipas një strategjie të miratuar më parë për tërheqjen e IHD-ve në turizëm.

Nga Sektori Privat

Përmirësimi i kapaciteteve të shoqatave ombrellë të sektorit privat përmes asistencës teknike profesionale

2.58. Ky veprim duhet të fokusohet drejt mundësimit të një platforme dhe zëri mbrojtës për sektorin privat gjatë dialogut me Komitetin Drejtues. Të paktën dy anëtarë të kësaj shoqate (plus këshilltarëve teknik) duhet të jenë pjesë e përhershme e Komitetit Drejtues. Sektori privat i turizmit në Shqipëri është shumë i dobët dhe ka mangësi në burime njerëzore dhe aftësi konkurruese në tregjet ndërkombëtare çka pengon përmirësimin dhe organizimin e përtuesve prej këtij sektori. Përmes një shoqate ombrellë të forcuar profesionalisht, sektori privat duhet të zhvillojë strategji plotësuese ndaj strategjive të vendosura nga sektori publik.

Organizimi dhe ngritja e paketave të produktit aktual vendor për të synuar tregjet e pavarura ndërkombëtare dhe për t'u fokusuar në tregjet specifike

2.59. Përmes asistencës së donatorëve/programeve të financimit të institucioneve ndërkombëtare sektori privat në Shqipëri duhet të kryesojë formulimin e strategjive për diversifikimin dhe përcaktimin e ofertave të produkteve turistike që u drejtohen udhëtuesve të pavarur. Shqipëria ka potencial zhvillimi për një sërë produktesh specifike si për shembull ekskursionet dhe marshimet, lundrimin në lumenj e dete, turizmin liqenor, vëzhgimin e zogjve, turizmin kulturor, turizmin agrar dhe rural, çiklizmin, turizmin e llixhave, gjuetinë dhe peshkimin. Fokusimi aktual tek turizmi masiv në plazhe ka kufizime të dukshme dhe ndikime negative potenciale.

sektori minerar

*Duke pasur parasysh pasurinë e Shqipërisë me burime minerare, një zhvillim i balancuar i sektorit të minierave, veçanërisht përmes tërheqjes së investitorëve të huaj, mund të ketë një kontribut domethënës në integrimin ndërkombëtar të ekonomisë shqiptare. Nëse merren hapat e nevojshëm, sektori i minierave mund të rrisë ndjeshëm krijimin e vendeve të punës (në mënyrë të drejtpërdrejtë dhe të tërthortë), mund të stimulojë transferimin e teknologjive dhe njohurive, si dhe të gjenerojë të ardhura të vlefshme përmes shkëmbimeve në valutë të huaj. Ky seksion ka për qëllim të mundësojë një përmbledhje koncize të gjendjes aktuale të sektorit të minierave në Shqipëri. Gjithashtu do të vlerësojë ngjarjet kryesore që ndodhën gjatë dy dekadave të fundit (veçanërisht për sa i përket procesit të privatizimit), dhe do të përshkruajë qeverisjen e sektorit, politikën në zhvillim si dhe kuadrin legjislativ. Duke veçuar qartazi dobësitë dhe vështirësitë që ky sektor has, raporti do të sugjerojë më pas një linjë veprimi për një program gjithëpërfshirës reformimi. Konkluzioni i përgjithshëm i këtij seksioni është se reforma e sektorit duhet të theksojë **potencialin e burimeve të reja në zona të paprekura** përmes eksplorimit gjenerues nga **investitorët të huaj** me kompetencë, të cilët janë shtylla e një rritjeje të qëndrueshme të sektorit. Zhvillimi i burimeve të reja duhet të ndërmerret brenda një kuadri më të fortë qeverisës i mbështetur nga një regjim ligjor konkurrues, transparent, i qëndrueshëm, dhe jo-diskretiv.*

Aksionet politike të nevojshme për të përmbushur potencialin e zhvillimit të sektorit të minierave përfshijnë:

- *Vendosjen e një regjimi licencash efektiv, jo-diskriminues, dhe transparent, i cili do të mbështet nga përgatitja e një ligji të ri për minierat sipas praktikave të suksesshme dhe duke u konsultuar me të gjithë grupet e interesit.*
- *Forcimi i të gjithë institucioneve që administrojnë, rregullojnë dhe monitorojnë sektorin shqiptar të minierave – kjo përfshin dhe një rishikim të funksioneve menaxheriale të institucioneve kryesore të përfshira në sektorin e minierave dhe ndërtimin e kapaciteteve.*
- *Përmirësim i procesit të transparencës dhe përgjegjshmërisë për pagesat që gjenerohen nga eksplorimi minerar dhe veprimtaria e minierave (veçanërisht tarifën, honorarët, dhe pagesat tatimore të eksplorimit dhe qirasë) përmes përshtatjes së Inicativës për Transparencë të Industrive Ekstraktive (ITIE) – kjo përfshin fillimin e procedurave për hyrjen e Shqipërisë në ITIE*
- *Adresimi i çështjeve të trashëguara mjedisore dhe sociale – kjo përfshin përgatitjen e një Studimi për Vlerësimin Social dhe Mjedisor të Sektorit dhe një plan veprimi për adresimin e çështjeve të trashëguara dhe një vlerësim i gjerë i aksidenteve në minierat e shkallës së vogël.*
- *Qëndrueshmëri më e mirë në nivelin e komunitetit, për shembull përmes përmirësimit dhe zgjerimit të ndarjes së përfitimeve dhe përfshirjes së grupeve të interesit – këtu përfshihet përgatitja e procedurave për të inkurajuar komunitetet që të përfshihen në zhvillimin e zonave të tyre respektive dhe kuadrin kwshillimor.*
- *Përmbledhja e të dhënave aktuale gjeologjike dhe mbledhja e të dhënave të reja për promovimin e sektori.*

1. HYRJE

3.1. **Pasi shërbeu për më se 50 vjet si një nga bazat e rritjes industriale dhe lidhjeve ekonomike, industria minerare e Shqipërisë i është nënshtruar mungesës së investimeve, dhe rrënimit.** Të ndërtuara mbi burime të konsiderueshme minerare të kromit (deri në vitet 1980 një nga prodhuesit më të mëdhenj në botë), nikelit, hekurit dhe bakrit, kompleksët e mëdha industriale vepruan si pjesë e një linje-zhvillimi nga nxjerrja e mineraleve përmes proceseve metalurgjike deri tek fabrikimi i metaleve. Historia e industrisë së minierave në Shqipëri u karakterizua nga një zgjerim sistematik i ndjekur nga një rrënim i shpejtë deri në pikën ku veprimtaria aktuale përmbush vetëm 10 përqind të kapacitetit të impianteve (shih Shtojcën A për më shumë informacion) dhe ku shumica e tyre janë nënshtruar nga mos-investimi, dhe rrënimi. Duke pasur parasysh se një sektor i mirë menaxhuar i minierave mund të rrisë ndjeshëm krijimin e vendeve të punës (në mënyrë të drejtpërdrejtë dhe të tërthortë), mund të stimulojë transferimin e teknologjive dhe njohurive, si dhe të gjenerojë të ardhura të vlefshme përmes shkëmbimeve me valutën e huaj, masat për kryerjen e një reforme janë urgjentisht të nevojshme, në mënyrë që investitorët e huajt të përshtatshëm të mund të ri-fillojnë prodhimin dhe ta ri-sjellin sektorin në nivelin e tij natyral.

3.2. **Situata aktuale është rezultat i një procesi komercializimi i cili u planifikua dobët, u zbatua keq dhe që ka mangësi në zbatimin e detyrimeve kontraktuale.** Si pasojë është më se i rëndësishëm pohimi se paçka performancës së dobët të sektorit, pasuria minerare është tejet frytdhënëse dhe një burim potencial rritjeje. Për të përcaktuar nivelin e këtij potenciali, nevojiten disa vlerësime strategjike:

- (i) ***Përcaktimi i Potencialit të Burimeve*** – Kjo ndodh duke aplikuar çmimet e tanishme të tregut, kostot e prodhimit dhe teknologjinë aktuale kundrejt depozitave të njohura tashmë për të identifikuar nënkategorinë e burimeve që mund të formojnë bazën e interesit potencial të investitorëve.
- (ii) ***Përmirësimi i Klimës së Investimeve përmes reformimit të Kuadrit Politik, Ligjor dhe Rregullator, duke përfshirë këtu Përmirësimin e Kapacitetit Administrativ dhe Promovimin e Sektorit***– që përdoren në qeverisjen e tij, duke qenë se një sektor i mirëqeverisur detyrimisht i tejkalon regjimet ku ka potencial madhor minerar por qeverisje të dobët; Nxjerrja në pah e aftësisë së Shqipërisë për të përfshirë investitorw të kualifikuar teknikisht dhe financiarisht përmes një sistemi administrativ transparent, konkurrues, jo-diskretiv dhe të qëndrueshëm; dhe së fundmi ekziston një nevojë për vlerësimin e kapaciteteve teknike të qeverisë për të mbështetur reformat, për të ndërmarrë promovimin e sektorit dhe për t’u siguruar që investitorët përfitojnë nga një sistem efikas administrativ dhe gjithashtu për të siguruar aksesin ndaj investimeve të reja.

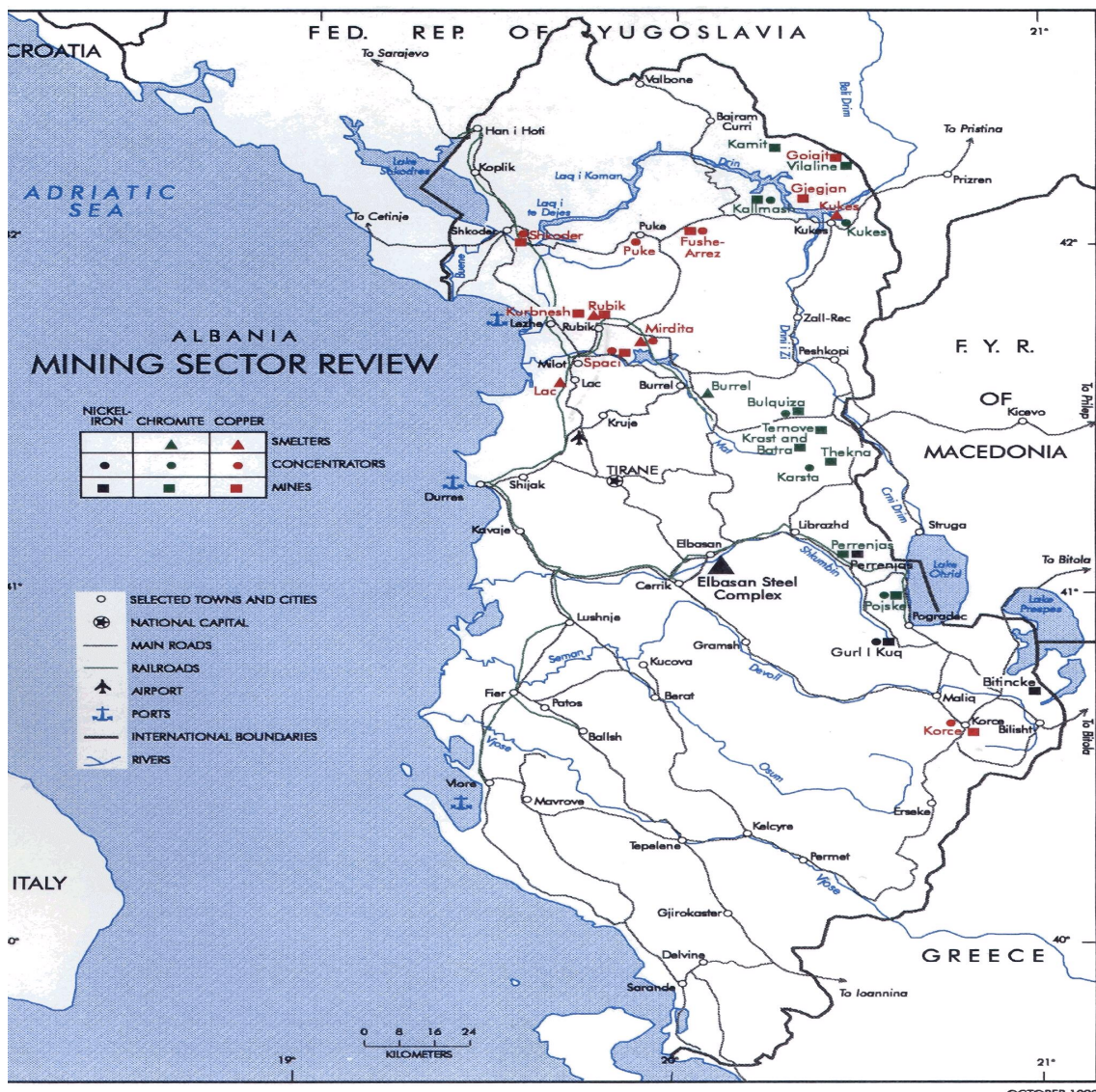
3.3. **Vlerësimi i burimeve potenciale të nëndheshme është një sfidë, duke qenë se shumica e veprimtarive janë tashmë të fragmentuara.** Që prej fillimit ka nevojë për një fokus të dyfishtë (a) për të përcaktuar cilat veprime mund të ndërmerren për të lejuar investitorët e rinj që të hyjnë në veprimet ekzistuese, dhe (b) cilat veprime janë të nevojshme për të tërhequr investitorë cilësor të cilët do të ndërmerrnin eksplorime gjeneruese drejt zbulimeve të reja nën një qeverisje të përmirësuar të sektorit. Në këtë aspekt, eksperiencia tregon për përmirësimin e minierave me pak veprimtari në miniera të reja që punojnë me kushte të përmirësuar veprimi. Për ta arritur këtë rezultat është i domosdoshëm vlerësimi i politikave, ligjeve dhe kuadrove gjithëpërfshirës. Kjo ndodh si pasojë e kthimit të këtyre instrumenteve në një kuadër struktural

brenda të cilit investitorët mund të ndërmarrin eksplorime të reja gjeneruese dhe të mundësojnë zhvillim.

3.4. Ky studim përmbledh një vlerësim fillestar që do të shërbente për të informuar në krijimin e një strategjie për reformë të përgjithshme dhe për të përcaktuar zonat me komoditete dhe/ose burime të veçanta të cilat do mund të ofronin mundësi të reja rritjeje. Vlerësimi fillestar përmbledh klimën aktuale të investimeve, duke përfshirë reformat e deritanishme, pikat e forta dhe të dobëta të kuadrit fiskal, ligjor dhe rregullues në tërheqjen e investimeve; dhe ndikimin e investimeve të huaja në veprimtaritë ekzistuese në miniera.

3.5. **Konkluzioni i përgjithshëm i këtij studimi është se reforma e sektorit duhet të theksojë potencialin e burimeve të reja në zona të paprekura përmes eksplorimit gjenerues nga investitorw të huaj të mirënjohur, të cilët janë shtylla e një rritjeje të qëndrueshme të sektorit.** Zhvillimi i burimeve të reja do mund të ndërmerrej brenda një kuadri qeverisës të përforcuar nga një regjim rregullues i cili është konkurrues, transparent, i qëndrueshëm dhe jo-diskretiv. Edhe pse tejet të fragmentuara, veprimtaritë ekzistuese do të përmirësoheshin me shfaqjen e veprimtarive të reja superiore. Kjo do mund të ndodhte vetëm pasi sektori publik të kishte mundësinë e konsolidimit të licencave me mbështetjen e një kuadri ligjor që eliminon spekulatorët inaktivw.

Figura 0.1. Hartë e Shqipërisë ku shënohen Tre Zonat Minerale



2. SEKTORI SHQIPTAR I MINIERAVE: GJENDJA AKTUALE DHE PERSPEKTIVAT

3.6. **Një historik i detajuar i sektorit minerar në Shqipëri shërben për të vënë në dukje dallimet midis asaj që dikur quhej miniera e integruar/ operimi metalurgjik i viteve 80 dhe kontrastit të sotëm që shfaqet me një gjendje burimesh të fragmentuara** (shiko Shtojcën A). Historiku i shkurtër parashtruar në këtë dokument prek mbi disa zhvillime historike që përshkruajnë rrënimin e shpejtë të industrisë si pasojë e nën-kapitalizimit dhe fragmentimit të paarsyeshëm që më pas çoi në mbyllje.

3.7. **Për afro pesëdhjetë vjet, sektori minerar në Shqipëri ka shërbyer si motori i zhvillimit, duke ofruar materialin bazë për aktivitetet industriale, përfshi këtu çelikun, prodhimin e metaleve dhe produkteve metalurgjike që eksportoheshin.** Prodhimi minerar dhe eksporti arritën nivelet më të larta të shitjes në vitin 1989 me 140 milion \$ Amerikan, ndërkohë që kromi, bakri dhe nikeli përbenin 80 përqind të totalit të eksporteve shqiptare (sipas vlerës). Megjithatë, që prej vitit 1992 eksportet minerare u ulën në mënyrë të ndjeshme, deri në nivelet e 20 milion dollarëve. Arsyet ishin paqëndrueshmëria politike, rënia ekonomike dhe recesioni i komoditeteve që do të zgjaste përgjatë gjithë kësaj dekade. Nën një klimë shumë të vështirë financiare, investimi në sektorin minerar u pezullua për t'u përkeqësuar më pas deri në shndërrimin në një sektor jofunksional.

3.8. **Bazuar në një qasje sistematike ndaj detyrimeve financiare, mjedisore dhe sociale, Banka Botërore propozoi (1993) ri-strukturimin, racionalizmin dhe/apo konsolidimin e minierave me potencial pune si dhe mbylljen e veprimtarive jo-ekonomike.** Edhe pse pati disa hapa pozitiv me Ligjin e Minierave të vitit 1994, transferimi i veprimtarive minerare tek investitorët e mirë kualifikuar nuk ndodhi kurrë. Në vitin 1998 qeveria ndërmori një proces për transferimin e licencave në mënyrë që të rivendoste të drejtat e eksplorimit dhe përfutimit në miniera. Ky hap u ndërmor kryesisht për të zbutur pakënaqësitë që ekzistonin në zonat rurale. Shumica e të drejtave mbi minierat ju dhanë individëve të cilët nuk kishin as kapacitetin teknik e as atë financiar për të përmirësuar gjendjen e sektorit. Për më tepër, si pjesë e këtij transferimi, minierat me veprimtari të madhe të integruar u fragmentuan në njësi të pavarura të cilat më vete nuk mund të përballonin proceset e përpunimit metalurgjik. Mbajtja e këtyre licencave për thujse një dekadë, si pasojë e mungesës së përfortimeve kontraktuale, i lejoi mbajtësit të kishin në zotërim pasiv burimet, duke paralizuar në këtë mënyrë pasuritë minerare dhe duke kufizuar aksesin e investitorëve të kualifikuar.

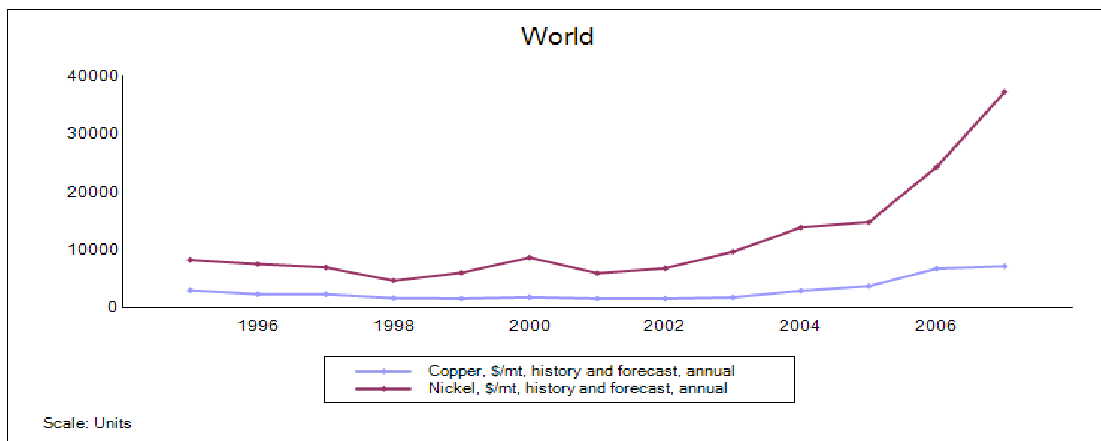
3.9. **Dekada që pasoi vitin 1998 u karakterizua nga ardhja e investitorëve të cilët rezultuan të ishin spekulatorw me kapital të rremë që nuk kishin as njohuritë teknike e as forcën financiare për të menaxhuar pasuritë minerare.** Brenda dy viteve, thujse i gjithë kapaciteti produktiv i sektorit të madh e të integruar të minierave u fashit. Rënia e veprimtarive madhore minerare karakterizohet më së miri nga eksperiencia me firmën 'Elbasan Steel Works: Darfo S.p.A'.', një investitor Italian, i cili mori në kontroll fabrikën e ferro-kromit në Burrel dhe mullirin e çelikut në Elbasan²⁴. Kapaciteti i kësaj të dytës ishte planifikuar për një prodhim çeliku prej 750,000 tonelatave dhe vlerë prej 140 milion \$ (në vitin 1989). Nën kontrollin e Darfo fabrika u dëmtua në mënyrë domethënëse dhe u mor eventualisht në kontroll nga firma Kurum prej Turqisë prodhimi i të cilit ishte thujse 100,000 ton (20 milion\$). Eventualisht fabrika u

²⁴ Ky është një shembull i mirë i prodhimit të integruar, siç ka ekzistuar në Shqipëri para viteve 1990. Ferro-kromi përdoret për prodhimin e çelikut.

mbyll, për shkak të kostove të larta të energjisë sipas Kurum²⁵, dhe importeve që do të ishin tejet konkurruese për t'u përballuar nga prodhimi shqiptar. Sot, veprimtaritë e tjera të mbetura përbëjnë vetëm 10% të kapaciteteve të regjistruara dhe shumica janë rrënuar në gjendje të pariparueshme²⁶. Edhe pse objektiva e privatizimit kishte për qëllim përputhjen me lëvizjet makroekonomike për të pasur një rritje ekonomike të bazuar tek tregu, rezultati ka qëlluar disi ndryshe. Sektori nuk është as skeleti i asaj që ka qenë dikur. Fragmentimi i minierave të vogla dhe të mëdha e ka ulur interesin për shumë mundësi investimi nga komuniteti ndërkombëtar. Investitorët e shkallës së lartë përballen me shumë sfida domethënëse²⁷ në rrugën për të konsoliduar veprimtaritë e mëparshme në pasuri të vlefshme.

3.10. Disa nga veprimtaritë minerare shqiptare u janë nënshtruar investimeve në mënyrë që të përfitohet prej rritjes së çmimit të komoditeteve gjatë viteve të fundit. Me fillimin e vitit 2001 çmimet e komoditeteve janë forcuar në vlera rekord (shih Figurën 3.2) dhe, paçka uljes së kohëve të fundit, vazhdojnë të mbeten në nivele më të larta se shumë nga veprimtaritë industriale metalike apo minerare. Paçka kësaj rritjeje, vetëm disa veprimtari minerare shqiptare kanë kryer investime të reja domethënëse. Si pasojë, çështje të ndryshme sociale dhe mjedisore që lidhen me ish-ndërmarrjet shtetërore të minierave dhe mbylljen e minierave të papërshtatshme, janë shtuar në numrin e lartë të ndikimeve negative në Shqipërinë e veriut dhe atë qendrore.

Figura 0.2. Çmimi i Nikelit dhe Bakrit, 1995 – 2007, në Dollar për Ton



Prodhimi Aktual

3.11. Sektori Shqiptar i minierave është bazuar tradicionalisht në tre metale (kromin, bakrin dhe nikelin). Gjithsesi, ashtu siç u përmend dhe më sipër, statistikat USGS nga viti 2005 tregojnë se prodhimi për këtë vit është më i ulët për shumicën e mineraleve metalike apo industriale krahasuar me vitin 1995. Mund të dallohet se prodhimi u rrit në shumicën e rasteve prej vitit 2001 / 2002 e në vazhdim (për kromin, çelikun bruto, dolomitët dhe kripën; prodhimi i ferro-kromit ndoqi një zhvillim të ngjashëm pas vitit 2003). Më poshtë jepet një përmbledhje më

²⁵ Këto komente të Kurum tregojnë pikëpamjen e tyre për Aktin Shqiptar për Promovimin e Investimeve. Edhe pse Kurum nuk jep vlera numerike për sa i përket kostove nga elektriciteti dhe gjetja e diz-avantazheve ekzakte në kosto relative ndaj vendeve fqinje, është e vështirë, mund të konfirmohet të paktën që furnizimi me energji elektrike është i paqëndrueshëm, veçanërisht për prodhimin që varet nga përdorimi intensiv i elektricitetit.

²⁶ Aneksi C përmban një përlogaritje të kapacitetit prodhues të veprimtarive kryesore në minierat Shqiptare.

²⁷ Këto sfida kanë të bëjnë me mungesën e koordinimit midis institucioneve publike relevante, përforcimit të rregullave, problemeve të trashëgimisë si dhe shpesh herë me e infrastrukturën e papërshtatshme.

e plotë e tendencave të kaluara dhe të tanishme të prodhimit për metalet më të rëndësishme (Tabela 3.1), mineralet industrial (Tabela 3.2) dhe karburanteve minerale (Tabela 3.3). Veçanërisht për prodhimin e dy të parave (metaleve dhe mineraleve industriale), duket qartë se vitet 2000-2001 shënuan një vërshim për sa i përket prodhimit.

Tabela 0.1. Prodhimi i Metaleve (ton)

| | | | | | | | | |
|--------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | | | | | n.a. | n.a. | 29,030 | 73,000 |
| <i>Çelik Bruto</i> | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 94,100 | 96,600 | 86,117 | 98,026 | 140,000 |

* Prodhimi i kromit ishte rreth 1 mil. ton në 1980

Tabela 0.2. Prodhimi i Mineraleve Industrial dhe Kripës (ton)

~~Komoditeti 1995 1997 1999 2001 2002 2003 2004 2005~~

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
|--|--|--|--|

Tabela 0.3. Prodhimi i Karburanteve Minerale (ton)

| Komoditeti | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Asfalt dhe Bitum</i> | 32,850 | 16,900 | 16,625 | n.a. | 4,200 | 42,076 | 61,035 | 60,000 |
| <i>Qymyr, linjit (në mijëra metra ton)</i> | 80,906 | 38,900 | 30,000 | 16,400 | 20,300 | 18,000 | 12,600 | 12,000 |

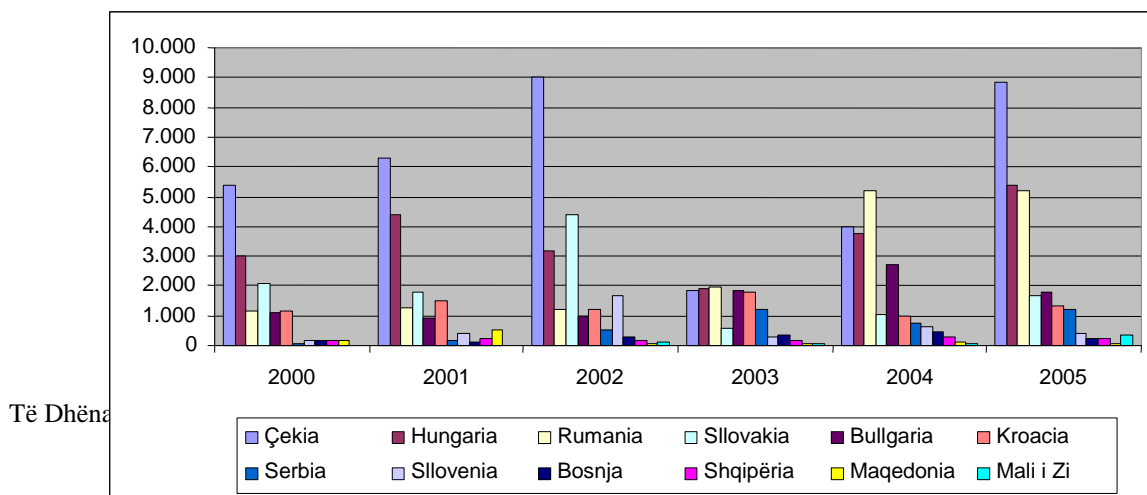
3.12. **Fakti që sektori i minierave përballet me një sërë vështirësish bëhet edhe më evident gjatë ekzaminimit të të dhënave të ndara sipas minierave.** Të dhënat e prodhimit për shtatë entitete minierash të gjendura në vende të ndryshme jepen më poshtë. Ndryshimet e konsiderueshme dhe çekuilibrimi i shifrave të prodhimit nxjerr një ose disa prej çështjeve të më poshtme si shkaktaret e kësaj gjendje: (i) planifikimi i papërshtatshëm për zhvillimin e minierave, (ii) fonde të pamjaftueshme për investime zhvilluese në miniera, (iii) problemet e minierave duke përfshirë shterimin e mineraleve, apo përdorimin e pajisjeve të vjetruara; dhe/apo (iv) ndryshimet në çmimet e disa komoditeteve specifike që shkaktuan prodhim të paqëndrueshëm.

Tabela 0.4. Prodhimi i Entiteteve Private në Miniera

| Emri i kompanisë | Vendndodhja | Lloji i Mineralit | Sipërfaqja e Zorës në km | Production |
|----------------------|-------------|-------------------|--------------------------|---|
| Volalba | Virova | Argjile | 0.11 | In m ³ 2000: 109,424 2001: 116,002 2002: 131,444 2003: 117,937 2004: 123,457 2005: 138,715 2006: 155,000 |
| M.I.D. - AL | Priske | Gëlqere | 0.022 | In m ³ 2001: 500 2002: 10,178 2003: 9,700 2004: 11,000 2005: 9,847 2006: 8,450 |
| Heronjte Bater | Bater | Krom | 0.17 | In tons 2004: 5,339 2005: 4,656 |
| Darfo Albania | Bulqize | Krom | 0.92 | In tons 1995: 112,225 1996: 110,000 1997: 90,236 1998: 74,068 1999: 63,406 2000: 53,054 2001: 41,130 2002: 43,910 2003: 70,962 2004: 76,539 2005: 73,995 |
| Beralba | Munelle | Bakër | 0.68 | In tons 2003: 2,000 2004: 27,523 2005: 68,312 |
| Kruja Cement Factory | Kruje | Gëlqere | 1.195 | In m ³ 2005: 380,000 2006: 49,295 |
| Kruja Cement Factory | Kruje | Argjile | 0.216 | In m ³ 2005: 26,500 |

3.13. **Prodhimi i çimentos është një përjashtim** (shih rastin studimor në Kutinë 3.1). Në çdo rast, është e qartë se pas hapjes së sektorit vendas të minierave ndaj investimeve të huaja, minierat shqiptare kanë dështuar në maksimizimin e potencialit të tyre, dhe sektori ende nuk ka profil aq të lartë pro-aktiv për të tërhequr investitorët e dëshiruar. Dhe në të vërtetë, kur krahasohet me vendet fqinje, Shqipëria shihet si një vendndodhje jo shumë e rëndësishme në sytë e investitorëve të huaj.

Figura 0.3. Investime të Huaja të Drejtpërdrejta në Ballkan (Milion Euro), 2000 – 2005



Kutia 0.1. Studim – Çimento Shqiptare

Sektori Shqiptar i Çimentos përfaqëson një kontrast interesant ndaj eksperiencës së pjesës tjetër të sektorit të minierave. Kjo për shkak se prodhimi i çimentos duket se i ka tejkaluar barrierat institucionale dhe administrative për të realizuar disa investime të reja në shkallë të gjerë. Si pasojë e ndërtimeve të vazhdueshme dhe bumit në infrastrukturë, prodhimi është rritur thuajse vazhdimisht që prej vitit 2000, duke e kthyer çimenton në një nga të paktat histori suksesi në industrinë minerare Shqiptare. Prodhimi për vitin 2005 llogaritet në 575,000 ton në krahasim me 106,000 tonët e 1999-ës. Rehabilitimi dhe zgjerimi i planifikuar i Fabrikës së Çimentos në Fushë Krujë do të risë ndjeshëm prodhim vendor, duke qenë se kapaciteti i planifikuar është 1,33 milion t.p.a. Kjo rritje në ofertë do të plotësonte kërkesën në rritje (rritja vjetore e tregut të çimentos në Shqipëri që prej 1996 është 10 përqind), e cila ndodh më shumë si pasojë e rritjes së tregut të banesave. Fabrika e Fushë Krujës gjithashtu do të zvogëlonte importet, duke qenë se konsumi aktual është shumë përtej kapacitetit prodhues (1,525 milion ton konsum vjetor përkundëjt 0.6 mil ton prodhim). Për më shumë, furnizimi i afërt me gëlqere siguron që prodhimi në Fushë Krujë të vazhdojë për të paktën 83 vjet. Gjithsesi ekziston sërish një problem për t'u adresuar, i cili është prezent për çdo industri minerare, furnizimi i paqëndrueshëm me energji.

Figure A Ilustrim Grafik i Prodhimit të Çimentos, 1995-2005

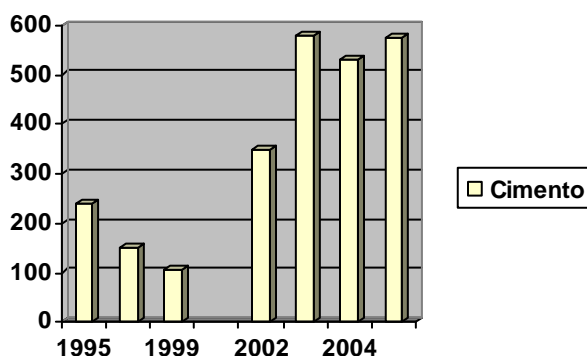
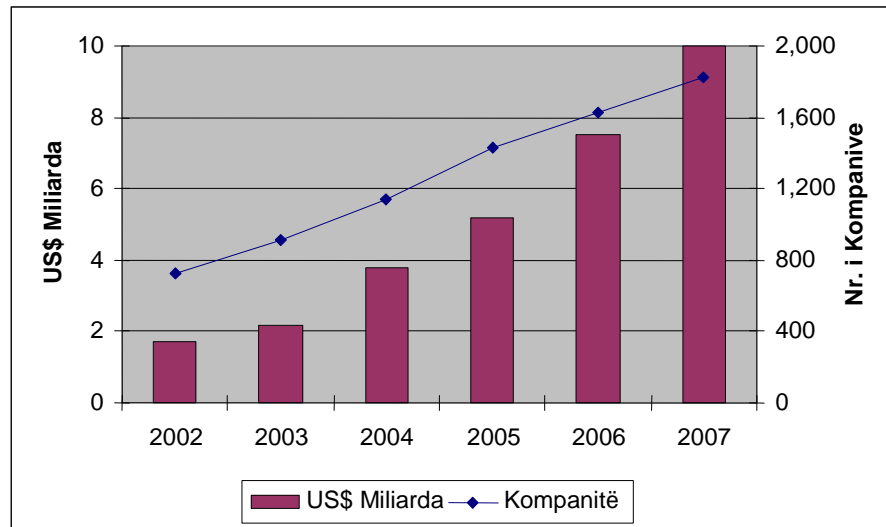


Tabela A. Prodhimi i Çimentos 1005-2005

| | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Çimento (në 1000 metra ton) | 240 | 150 | 106 | n.a. | 348 | 578 | 530 | 575 |

3.14. Gjithsesi, kjo çështje mbetet për t'u adresuar sa më shpejtë, në mënyrë që të përftohet prej rritjes aktuale të aktivitetit brenda sektorit. Veprimtaritë eksploruese, investimet dhe numri i të vegjëlve sipas standardeve botërore janë të gjitha në rritje. (Figura 4)

Figura 0.4. Buxheti Global për Kërkimin e Metaleve Pa-Përbërje Hekuri 2002-2007



3.15. Sot, ekziston një marrëveshje ndërmjet grupeve të interesit e cila është e përqendruar në çështjet kyç në mënyrë që të sigurohet ri-ngritja e sektorit përmes rritjes së Investimeve të Huaja Direkte:

- Përmirësimi i politikave, ligjeve dhe kuadrove gjithëpërfshirës në mënyrë që të përmirësohet *qeverisja e sektorit* me kujdes të veçantë ndaj krijimit të një klime transparente investimesh, që mbështetet nga politika të forta për menaxhimin e të ardhurave dhe ndarjen e përfitimeve
- Përmirësim i *efektivitetit të sistemit rregullator*, duke përfshirë përforcime kontraktuale për veprimtaritë ekzistuese
- Forcimi i *kapaciteteve teknike* i institucioneve organizative me rëndësi (si p.sh. METE dhe agjencitë mbështetëse)
- Zbatimi i një *regjimi për licencat minerare* i cili është transparent, konkurrues dhe jo-diskriminues, dhe
- Zgjidhje e *çështjeve mjedisore* (kontroll për ndotjen e tokës, mbledhjen e pluhurave dhe sistemeve të precipitimit, emetimeve dhe kushteve të punës) si dhe riparimi/lehtësimi i dëmtimeve të mëparshme në minierat që janë mbyllur apo braktisur (duke përfshirë zhdukjen e rrënojave)

3.16. **Gjithë hapat e mësipërm kanë për synim të hapin një rrugë strategjike për zhvillimin e ardhshëm të sektorit dhe promovimin e tij për të tërhequr investitor ndërkombëtar konkurrues**, të cilët kanë potencialin e duhur teknik dhe financiar për të transformuar sektorin sërish në një burim dinamik rritjeje ekonomike.

3.17. **Potenciali i burimeve të depozitave metalike është i lartë dhe ofron mundësi rritjeje, duke favorizuar eksplorime moderne për zbulime të reja nga investitorë të aftë.** Rritja e qëndrueshme e sektorit të minierave do të ndodhë si pasojë e kombinimit midis:

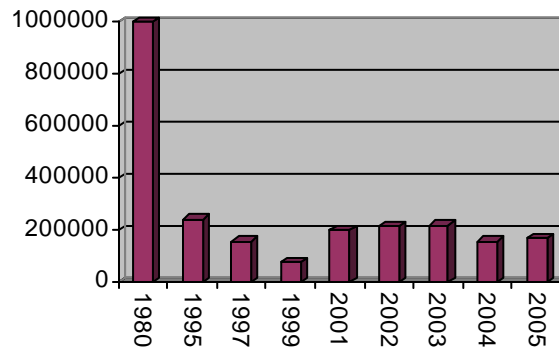
- (a) Minierave të vogla të *kromit* të drejtuara nga investitorw vendas të cilët do të mund të prodhojnë më pak se nivelet historike (1990) por që gjithsesi do të gjenerojë punësim, fitim nga eksporti dhe të ardhura për qeverinë;
- (b) Potencialit për mbajtjen e veprimtarive më të mëdha në minierat *nikelit dhe bakrit*, në të cilat investitorë të huaj ndërmarrin eksplorimet e nevojshme për

vendosjen e veprimtarive të reja sipas praktikave ndërkombëtare. Kjo do të ketë një efekt katalizator pozitiv për të gjithë sektorin.

Prodhimi i Kromit

3.18. **Mundësitë e eksplorimit të kromit për depozitat e përmasave të vogla dhe të mesme janë të larta duke përdorur teknologji moderne që kërkojnë depozita më të thella në zonat e pasura.** Shtimi i zbulimeve të reja është i nevojshëm për portofolin e sektorit mineral në Shqipëri në mënyrë që të plotësohen rezervat minerare për një rritje të qëndrueshme. Instituti i Kërkimeve Gjeologjike Shqiptare ka identifikuar më parë mundësi zgjerimi në depozita më të mëdha minerare. Në këtë aspekt do të duhej ndihmë teknike nga qeveria për të udhëhequr ndërmarrjet të cilat nuk kanë eksperiencë në eksplorimin/zbulimin sistematik.

Figura 0.5. Ilustrim Grafik i Prodhimit të Kromit, 1995-2005



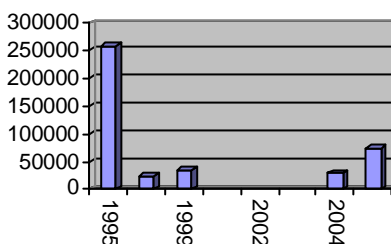
3.19. **Për sa i përket mundësive të ardhshme, sektori shqiptar i kromit ka arritur në një gjendje ekuilibri në nivelet e prodhimit, me shumicën e veprimtarive të kryera nga ndërmarrjet e vogla dhe iniciativat familjare** të cilat nuk po konsiderojnë as mundësitë e bashkimit apo zgjerimit të prodhimeve të tyre. Kërkesa për eksplorime shtesë nga shteti është minimale, përveç potencialit ndihmës PGM që lidhet me rezervat e kromit.

3.20. **Për sa i përket investitorëve aktualw dhe potencialw, i vetmi investim i njohur i një përmase të konsiderueshme është ai i kryer nga ‘DCM - Terwingo Austro-Russian JV’** në minierën e Bulqizës që prej shkurtit të vitit 2007. Investitorë potencialw për sektorin shqiptar të kromit janë edhe disa kompani turke. Këto të fundit kanë një nivel të regjistruar prodhimi të kromit të tipit Alpine-Podiform i cili është i konsiderueshëm.

Prodhimi i Bakrit

3.21. **Mundësitë e eksplorimit për bakër janë shumë të larta, në depozitat e vogla që gjenden në togje, përmes shtimit të investimeve nga eksplorues ndërkombëtar që përdorin teknika moderne eksplorimi.** Për shkak të llojit të depozitave që gjenden në Shqipëri, vendi ka pak gjasa që të jetë një prodhues në rang botëror bakri por disa vende në rajon përftojnë prej një sektori të fuqishëm të bakrit i ndërtuar në depozita me të njëjtin model (Qipro dhe Turqia). Potenciali i rezervës maksimale është i panjohur, dhe do mund të kuptohet vetëm përmes studimeve që filluan në vitin 2007. Përpunimi metalurgjik në vend mbetet një çështje që kërkon investigime të mëtejshme (të paktën një fabrikë pluskimi është ri-vënë në punë aktualisht). Në sektorin e bakrit mbetet i pa-zhvilluar dhe përfaqëson një mundësi për investime.

Figura 0.6. Ilustrim Grafik i Prodhimit të Bakrit, 1995-2005



3.22. **Për sa i përket potencialit të ardhshëm, sektori i bakrit në Shqipëri është më i vogli krahasuar me sektorët e tjerë që janë aktualisht funksionalë në Ballkan.** Tërheqja e kompanive minerare ndërkombëtare që aderojnë sipas parimeve të “praktikës së mire”, do të ketë një rëndësi të veçantë. Këto kompani duhen tërhequr për të zbuluar depozitat minerare shqiptare në mënyrë që të përftohet më pas nga kërkesa e tyre për të shfrytëzuar këto depozita. Ka një tendencë që i rreshton këto kompani midis atyre që rregullohen si dhe operojnë sipas standardeve të bursave më të mëdha financiare. Me fjalë të tjera, ato aderojnë në mënyrë uniforme konform rregullave të sistemit NI 43-101 Kanadez për të menaxhuar llogaritjen e burimeve dhe rezervave dhe përdorin kode raportuese të njohura, si p.sh. CIM ose JORC duke prodhuar rezultate konform këtyre kodeve.

3.23. **Investitorët aktualw dhe ata të synuar** përfshijnë sektorin tradicional të eksploruesve të rinj (Anglinë, Kanadanë dhe Australinë), i cili përfaqëson një burim të vlefshëm investitorësh të aftë dhe kompetent. Investitorët kryesorw në Ballkan që kryejnë aktivitete kërkimore mbi metalet e çmuara, janë pikërisht nga ky burim investitorësh. Zbuluesi i ri kanadez i burimeve Tirez që radhitet mes investitorëve zbulues, ka përfshirë në aktivitetin e saj në Shqipëri përdorimin e “praktikave të mira” industriale si dhe kryerjen një sondazhi gjeofizik. Kompania po nxit ringritjen e interesit për zbulimin e zonës së Mirditës duke prezantuar modele “ ore genesis” të testuar nga teknologjia moderne.

Prodhimi i Nikelit

3.24. **Potenciali i zbulimit është i lartw për depozitat e madhësisë së mesme, të cilat mund të kenë peshë ekonomike dhe të përfaqësojnë burim interesi për kompanitë ndërkombëtare.** Depozitat mendohet se janë të krahasueshme me Greqinë, me tonazhe të krahasueshme me Kosovën fqinje (10,000 tpa). Potenciali maksimal i rezervave mbetet ende i panjohur, por mund të jetë i krahasueshwm me Turqinë (p.sh. Çalda□). Procesimi metalurgjik në vend mbetet një çështje që kërkon investigim të mëtejshëm. Përgjithësisht sektori i nikelit mbetet pak i zhvilluar, por një burim i mire që krijon mundësi investimi.

3.25. Për sa i përket **Potencialit të Ardhshëm**, sektori i nikelit në Shqipëri po përfiton aktualisht nga ardhja e “ European Nickel”, një kompani e re zbulimi me bazw ne Angli e cila ka sjellë qasje ndërkombëtare të zbulimit dhe zhvillimit profesional.

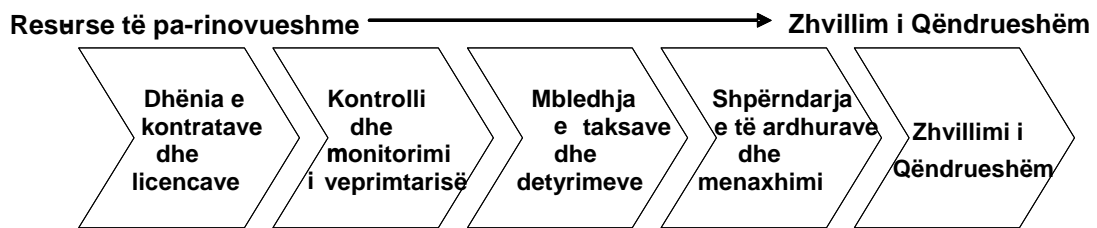
3.26. **Investitorë aktualw dhe të synuar.** Investitorët aktualw në sektorin e zbulimit të nikelit në Shqipëri përfshijnë ‘Adriatic Nickel’, i cili është subsidiar i plotë i ‘European Nickel’ (www.enickel.co.uk). Kjo e fundit e ka në përdorim minierën e Çalda□Ni-Co në perëndim të Turqisë. Është për t’u vlerësuar fakti që ‘European Nickel’ ka trajnuar stafin teknik shqiptar i cili sot aderon plotësisht ne “praktikat e mira” pa nevojën e mbikëqyrjes ndërkombëtare, përveç rasteve te veçanta të vizitave monitoruese të progresit në nivel menaxherial. Kompania po

planifikon të ngrëjë një fabrikë për përthithjen e acidit, të ngjashme me atë që është ngritur në Çalda□ dhe produktin e nikelit me 30% koncentrate t’ia shesë kompanive që merren me nxjerrjen e nikelit në Evropë. Në të përgjithshmen, sektori i nikelit në Shqipëri ka rezerva të konsiderueshme që janë identifikuar tashmë, prandaj duhet qw Shqipëria të synojë tërheqjen e më shumë kompanive të reja, të ngjashme me ‘European Nickel’. Kompanitë e vjetra të nikelit janë të angazhuara prej kohësh në zgjerimin e aktiviteteve të tyre kryesore në nxjerrjen e sulfatave të nikelit në Kanada, Afrikë të Jugut dhe Australi.

3. KUADRI INSTITUCIONAL DHE LIGJOR

3.27. Në rastin kur mirë menaxhohen, industritë ekstraktuese krijojnë punë, stimulojnë transferimin e teknologjive dhe njohurive, dhe gjenerojë të ardhura të konsiderueshme në valutë të huaj, duke i dhënë kështu qeverive një bazë financiare për zhvillimin e infrastrukturës dhe mundësimin e shërbimeve sociale. Fatkeqësisht, shumë qeveri kanë keqmenaxhuar rezervat e tyre minerare dhe si pasojë kanë përjetuar në nivele të ndryshme “mallkimin e burimeve”, ku zgjedhjet e dobëta politike të përziera me korrupsionin kanë përkeqësuar ciklet e varfërisë dhe konfliktit. Qeverisja e mirë e sektorit fillon me mirëmenaxhimin dhe transparencën e të gjithë spektrit të veprimtarive minerare, që nga dhënia e licencave, tek monitorimi i veprimtarisë, tek mbledhja e taksave, tek shpërndarja e drejtë e të ardhurave, dhe në përfundim, tek zbatimi i projekteve të qëndrueshëm të zhvillimit.

Figure 0.7. Shtimi i Vlerës Ekonomike nga Burimet Minerale: Nga Burimet e Pa-Rinovueshme tek Zhvillimi i Qëndrueshëm



3.28. Reforma e sektorit përdor instrumente për të mundësuar një qasje të integruar holistike e cila përfshin mirë qeverisjen dhe transparencën së bashku me të gjithë zinxhirin e zhvillimit (Figura 3.7). Shpesh përdoret një qasje e dy-anshme për reformën:

- *Iniciativa më të gjera për të stimuluar dinamikën e sektorit*, veçanërisht përmes një apo dy veprimtarive reformuese që dominojnë brenda grupit. Veprimtari të tilla mund të zhvillojnë aftësitë e punës, të rrisin të ardhurat qeveritare, dhe të tërheqin investime të huaja të drejtpërdrejta drejt një efikasiteti të përmirësuar të veprimtarisë.
- *Reformë e ngadaltë e veprimtarive me qira që kanë shtrembëruar aktivitetin në mënyrë që të kufizohen pengesat* nga ata që kanë përfituar nga konditat ekzistuese ndërkohë që iniciativa më të gjera ndërtojnë një qëndrueshmëri politike²⁸

3.29. Një strategji reforme mund që gjithashtu të inkurajojë veprimtaritë ‘enklavë’ (ato që veprojnë nën kuadrin e reformuar fiskal dhe rregullator), të përforcuara nga kontrata

²⁸ Përfitimi nga Enklavat Minerare, Richard Auty (Universiteti Lancaster)

strikte ligjore dhe bashkëpunime publike-private për një infrastrukturë sociale/fizike ndihmëse. Që prej dislokimit strukturor që pësoi sektori shqiptar i minierave si pasojë e procesit imperfekt të privatizimit, është e paqartë se cilat veprimtari të mundshme do të ishin të përshtatshme për iniciativa më të gjera fillestare. Në anën tjetër, strategjia e reformës mund të tentojë të ngrejë një ose më shumë veprimtari në zona të paprekura me qëllim që t'u japw një shkundje pozitive pasurive ekzistuese me performancë të ulët. Në këtë aspekt, eksperiencia e sektorit shqiptar të çimentos është veçanërisht relevante për reformën e industrisë metalike dhe mineraleve të tjera.

Qeverisja – Situata e Deritanishme

3.30. **Në vitin 2003 u përgatit një Strategji për Sektorin e Minierave e cila ende nuk është zbatuar plotësisht dhe ka nevojë për t'u azhornuar.** Ligji Shqiptar i vitit 1994 'Për Minierat' i cili mundëson investimet nga sektori publik, është i karakterizuar nga praktika të hershme mjedisore dhe liçensimi. Si pasojë rishikimi dhe forcimi i tij është i nevojshëm, dhe gjithashtu disa shtesa për menaxhimin e rreziqeve sociale duhen parashikuar. Sektori do të përfitojë prej një përmirësimi në përforcimin e termave dhe konditave detyruese të mbajtësve të licencave.

3.31. **Shqipëria ka tërhequr një numër të vogël investitorësh globalw me eksperiencë pozitive, paçka reformave dhe privatizimit të hershëm të sektorit të minierave.** Në kontrast të kësaj, potenciali i burimeve në tipe të zgjedhur depozitash është i lartë dhe ofron mundësi rritjeje, duke favorizuar eksplorimin modern për zbulime të reja nga investitorë me eksperiencë. Në këtë aspekt, Qeveria Shqiptare ka pritur disa inkurajime nga investitorë ndërkombëtarw për të ndërmarrë reforma serioze në përmirësimin e sektorit. Veprimet e kërkuara strategjike mund të përfshijnë:

- zhvillimin e një *harte strategjike* për zhvillimin e pritshëm të sektorit
- forcimin e *politikave, ligjeve dhe rregullave gjithëpërfshirëse* që qeverisin sektorin, me vëmendje të veçantë ndaj krijimit të një klime transparente biznesi që mbështetet nga politika të forta mbi menaxhimin e të ardhurave dhe ndarjen e benefiteve
- forcimi i *institucioneve për një ndërtim dhe mbikëqyrje më të mirë* të politikave, ligjeve dhe rregullave, ku përfshihen përforcimet e kontratave për veprimtaritë ekzistuese
- zbatimi i një regjimi transparent, konkurrues, dhe jo-diskriminues, *për dhënien e licencave minerare*
- ndërmarrja e *promovimit të sektorit* në mënyrë që të tërhiqen investitorët e kualifikuar teknikisht/financiarisht

Ligji Shqiptar për Minierat

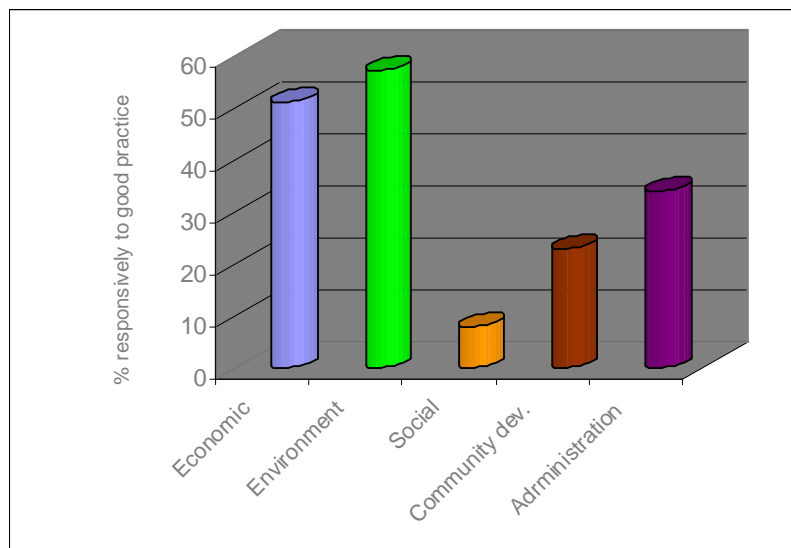
3.32. **Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës ka filluar adresimin e kuadrove gjithëpërfshirës institucional dhe legjislativ duke planifikuar një ligj të ri për minierat, i cili gjendet aktualisht në fazën e rishikimit të brendshëm.** Gjithsesi, reforma e ligjit të minierave do të ndiqej logjikisht nga adoptimi i një politike kombëtare minerare- plani i detajuar i punës për të cilin qeveria, industria dhe shoqëria civile bien në një mendje pas konsultimeve të gjera.²⁹ Më

²⁹ Lista e plotë e çështjeve që Shqipëria duhet të marrë parasysh në hartimin e ligjeve dhe politikave të sektorit përfshihet në Shtojcën B.

poshtë jepet një ilustrim grafik i nivelit të përgjigjes ndaj projekt ligjit të ri të minierave në kuadër të prerogativave ekonomike, sociale, mjedisore dhe komunitare. Ky grafik u përgatit duke marrë parasysh elementët/kategoritë e mëposhtme:

- *Ekonomike*: Zotërimi, transparenca, fleksibiliteti, llojet e të drejtave, detyrimet, incentivat, shkeljet, zgjidhja e konflikteve
- *Mjedisore*: Vlerësim, menaxhim, shëndeti dhe siguria, rikuperimi
- *Sociale*: Proceset konsultative, kuadrot, zgjidhja, kompensimi, dhe çështjet gjinore
- *Zhvillimi i Komunitetit*: Zhvillimi ekonomik, mjedisor, dhe social, dhe çështjet e minierave artizane
- *Administrata*: Autoritete kompetente; përgjegjshmëri, inspektim, shkeljet dhe penalitetet, zgjidhja dhe apelet

Figura 0.8. Vlerësimi i Ligjeve/Rregullave Për Minierat përkundrejt Praktikave të Qenësishme



Pikët mesatare kundrejt etalonit të praktikës pozitive – 35 përqind

3.33. Nga këndvështrimi ekonomik projektligji mundëson një sistem të pastër dhe transparent licënsimi, që siguron zotërimin, shpreh qartazi marrëdhënien me pronarët e sipërfaqes së tokës dhe fleksibilitet kohor për eksplorim dhe shfrytëzim. Disa nga dispozitat që lidhen me llojin e të drejtave dhe pranueshmërinë e anulimit, detyrimet ndaj taksave dhe tarifave, transferimin, dhe mbylljen e licencimit duhet të forcohen që të përfshijnë dhe çfarë kërkohet nga mbajtësi për përfitim të këtyre të drejtave. Projektligji nuk adreson vartësinë nga sektori privat për të mundësuar investime, me pritshmëri për shumëfishtë ekonomik dhe mundësim punësimi. Gjithashtu, nuk ekziston mundësimi i stabilitetit detyrues të taksave apo diçka lidhur me autorizimin e agjencive të posaçme qeveritare për të mundësuar lehtësim apo amortizim financiar mbi taksat, zhvlerësimin apo humbjet e pësuar.

3.34. **Tërheqja e investitorëve të kualifikuar përmes një metodologjie të duhur licënsimi.** Zhvillimi i burimeve mbështetet tek rregullat gjithëpërfshirëse që mundësojnë përfitim maksimal prej veprimtarive ku interesi i shtetit duhet balancuar kundrejt interesit të investitorit/zhvilluesit të burimit. Përfitimet e metodologjisë dyanëshe për vlerësimin e të drejtave eksploruese/shfrytëzuese të minerareve-në vartësi të nivelit të informacionit të disponueshëm mbi

burimet ekzistuese-duhen konsideruar. Rëndësi të veçantë ka fakti që qeveria duhet të sigurojë që investitorët e kualifikuar (në aspektin e aftësive teknike dhe financiare si dhe mbi Përgjegjshmëritë Sociale Korporatës) do të marrin rolin e zhvilluesve të burimit. Qasja aktuale e “kush vjen i pari/përfton i pari” është e përshtatshme për licencim eksplorues vetëm në rastet kur nuk ka shumë njohuri mbi potencialin e burimeve nën tokë. Në rastin kur zbulimet e mëparshme apo prodhimi rritet është më e përshtatshme të ndiqet një seleksionim në bazë të konkurrueshmërisë (për eksplorimin e depozitave të vogla) apo një ankand i plotë (për eksplorimin e depozitave të mëdha). Dobia e seleksionimit në bazë të konkurrueshmërisë lind si pasojë e faktit që agjencia licencuese mund të zgjedhë kandidatin më të përshtatshëm bazuar në vlerësimin teknik të informacionit mbi kapacitetin financiar dhe teknik të atij kandidati, investimet dhe planet e punës së kandidatëve, dhe gjithashtu mund të ushtrojw më shumë ndikim për sa i përket pagesave të detyrimeve dhe qirasë mbi tepricën (qiranë minerare). Hapat kryesorë të procesit duhen të jenë të shpjeguar qartë në Ligjin për Minierat, ndërkohë që detajet që lidhen me procedurat dhe kriteret e seleksionimit duhet të jenë pjesë e akteve nënligjore në vijim.

3.35. Aspektet **mjedisor** mbulohen mirë për sa i përket shëndetit, sigurisë dhe kujdesit emergjent si dhe për rikuperimin e minierave. Gjithsesi, projektligji nuk përcakton garancitë për mbrojtjen mjedisore që duhen plotësuar apo pasur kujdes nga mbajtësi i licencës (si për shembull detyrimi për të kryer në Vlerësim mbi Ndikimin Mjedisor (EIA) përpara fillimeve të aktivitetit minierar, Planet për Menaxhimin Mjedisor (EMP), etj).

3.36. Për sa i përket aspekteve **sociale**, respektivisht planifikimit social në fazën para zhvillimit (detyrimi i një SIA dhe planeve zbutëse), ri-vendosjes dhe kompensimit si dhe mirëqenies së komunitetit, projektligji është shumë i heshtur dhe nuk paraqet asnjë dispozitë që do të mbikëqyrte këto aspekte.

3.37. Për sa i përket proceseve **këshillimore**, projektligji parashikon këshillimin me autoritetet vendorë, në rastet kur konsiderohet se dhënia e të drejtës së shfrytëzimit ndikon seriozisht tek banorët në zonat relevante apo krijon kontradikta me ta (neni 13). Ky nen ka dy mangësi (vendimmarrja për ndikimin mbi komunitetin diskrecionale dhe këshillimi parashikohet vetëm me autoritetet lokale) dhe nuk shkon përshtat “Praktikës mw tw Mirw” për sa i përket proceseve këshillimore.

3.38. Aspekte të **zhvillimit komunitare** duhen që gjithashtu të forcohen, veçanërisht në qartësimin e dispozitave për planin e mbylljes fillestare të një miniere si pjesë e procesit të licencimit. Në vijim, nuk ka kërkesa mbi mbylljen progresive, dhe asnjë specifikim mbi llojin e masave që duhen marrë për lehtësimin social në mënyrë që të sigurohen komunitetet e zonave të ndikuara nga mbyllja e aktivitetit. Gjithashtu, dispozitat mbi trashëgiminë nga veprimtaria e minierës dhe mënyrën se si qeveria do të përballet me to, duhen të forcohen për të qartësuar se kur mbyllja bie në përgjegjshmërinë e mbajtësit të licencës dhe kur në atë të qeverisë.

3.39. Në terma të administrimit të ligjit, projektligji ka përcaktuar qartësisht shkeljet dhe penalitetet, por duhet forcuar për sa i përket përgjegjësi të autoriteteve kompetente dhe transparencës së aktiviteve të tyre dhe ndarjen e informacionit për publikun. Gjithashtu projektligji duhet të jetë më i qartë mbi gjendjen e informacionit, funksionimin e kadastrës të minierave, dhe dokumentet/raportet e nevojshme për t’u përgatitur nga mbajtësi i licencës gjatë aktivitetit minierar.

4. NJË REND PUNE PËR REFORMËN E SEKTORIT

3.40. **Plani i punës për reformën e sektorit minierar në Shqipëri duhet të mbështetet nga role dhe përgjegjshëri të mirë përcaktuara për agjencitë qeveritare (Shtojca B), në mënyrë që të sigurohet zhvillim i qëndrueshëm i industrive nxjerrwse përmes forcimit të kuadrit politik, fiskal, dhe rregullator, përmes forcimit institucional dhe ndërtimit të kapaciteteve, dhe në**

përfundim përmes promovimit për tërheqjen e investimeve për vazhdueshmërinë e zgjerimit të sektorit.

3.41. **Praktika e mirë do të kërkonte që marrëveshjet institucionale dhe rolet e secilit institut të përfshirë të përcaktoheshin qartë në ligj** dhe kjo do të përfshinte (i) *Ministrinë relevante të Minierave* – e cila është përgjegjëse për përgatitjen dhe menaxhimin e politikave/strategjive të minierave përmes një plani veprimi me prioritete të përcaktuara; përfshirë dhe ligjet e lidhura me minierat; (ii) *Institutin e Kërkimeve Gjeologjike* – përgjegjës për mbledhjen dhe shpërndarjen e të dhënave gjeo-shkencore tek qeveria dhe industria, si një entitet i pavarur publik që funksionon pjesërisht në bazë të pagesave për shërbimet; dhe (iii) një *Autoriteti Kompetent* – si një entitet i pavarur që zbaton politikat/strategjitë për minierat, monitoron dhe kontrollon veprimtarinë e sektorit, duke përfshirë procesin e licencimit (kadastrën e minierave), menaxhimin e raporteve vlerësues të industrisë, vlerësimin e detyrimeve financiare, përputhjen mjedisore dhe sociale, shëndetin dhe sigurinë, monitorimin e mbylljes/fazës pas mbylljes, dhe kontrollon veprimtarinë e minierave. Në këtë mënyrë, përgjegjshmëritë e ngritjes së kuadrit rregullator/ligjor veçohen nga zbatimi i këtyre kuadrove, duke eliminuar konfliktin e interesit që mund të lind nëse i njëjti institucion përgatit/rregullon legjislacionin dhe më pas e zbaton atë. Autoriteti licencues duhet detyrimisht të ketë një nivel të caktuar pavarësie nga ministrinë e tjera relevante (minierave, mjedisit, etj.) dhe idealisht duhet të funksionojë nën koordinimin e kryeministrit.

3.42. **Paçka kushteve aktuale, Shqipëria vazhdon të gëzojë avantazhe në konkurrueshmëri.** Shqipëria ka një traditë të pasur minierash, e famshme për ekspertizën e fortë inxhinierike, vënien në punë të teknologjive të avancuara (deri në vitet 1990), dhe pozitën e mëparshme në tregjet globale të komoditeteve.³⁰ Në vijim, Shqipëria zotëron një arkiv të zgjeruar gjeologjik të hartave dhe raporteve brenda Institutit Shqiptar të Kërkimeve Gjeologjike. Përmes “tkurrjes”, kjo agjenci është zvogëluar nga më shumë se 8,000 punonjës (para-1990) në 200 punonjës në ditët e sotme. Sipas eksperiencës së Bankës Botërore vegla më efektive për rritjen e sektorit është kërkimi i fuqishëm gjeologjik që mundëson të dhëna për investitorët në formate elektronike sipas një kosto relativisht të ulët.

³⁰ Në 1990, Shqipëria ishte e treta në botë për prodhimin dhe eksportin e kromit.

Tabela 0.5. Matricë Përmbledhëse e Reformës në Sektorin e Minerave në Shqipëri

| <i>Reforma</i> | <i>Objektivat Primare të Reformës</i> | <i>Subjekti</i> | <i>Fusha e veprimt</i> |
|--|---|---|--|
| Përgatitja e një plani pune/strategjie për zhvillim të qëndrueshëm të sektorit të minerave | Zhvillim i aksioneve strategjike për rritjen e mëtejshme të sektorit të, minerave duke adresuar problemet minerare të trashëguara | Ministria e Ekonomisë Tregtisë dhe Energjetikës Ministria e Mjedisit | Në të gjithë vendin |
| Forcimi i institucioneve | Përmirësim i administrimit të sektorit për eksplorim dhe zhvillim ; Terma të qartë të referencës në mënyrë anashkalohen ç'koordinimet institucionale dhe mangësitë që shfaqen në Administrimin e minerave | Ministria e Ekonomisë Tregtisë dhe Energjetikës | Në të gjithë vendin |
| Licencim, jo-diskriminues, transparent dhe , efikas | Kujdes i veçantë ndaj ligjeve që penalizojnë autoritetet diskriminuese dhe diskrecionale ; Lehtësimi i ardhjes së investitorëve përmes vendosjes në Shqipëri të “one stop shop”; Forcimi i politikave të minerave ligjeve dhe rregullave | Autoriteti i pavarur i licencimit të minerave (kadastral) që bashkëpunon me ministrinë Ekonomisë Tregtisë, dhe Energjetikës ; dhe Ministrisë së mjedisit Heqja e licencave që nuk veprojnë si pas kontratës dhe rregullave | Fushat e licencimit minerar Mbajtës së licencës që nuk veprojnë |
| Politika të forta minerare bazuar në praktikat pozitive globale | Zhvillimi qëndrueshëm afatgjatë i sektorit gjatë të cili një sërë grupesh interesi merr pjesë në planifikimin e zhvillimit të resurseve dhe ndarjen e përfitimeve ; kjo gjithashtu transparencë pers i përket pagesave midis kompanive dhe qeverisë | Grupet e interesit | Komunitetet e prekura nga zhvillimi i resurseve |
| Përmbledhjen e të dhënave ekzistuese gjeologjike dhe mbledhjen e të dhënave në të ardhmen | Shtim i investimeve në eksplorim dhe zhvillim Hedhja e të dhënave në një format elektronik dhe bërja e tyre publike përmes një faqe interneti të posaçme | Industria Minerare , Inst. Kërkimeve Gjeologjike, i mbikëqyrur nga autoriteti i pavarur licencues i minerave | Zonat me perspektivë minerare për metalet çimenton dhe mineralet industriale |
| Çështjet e trashëguara mjedisore/sociale | Priorizimi i çështjeve të pa-adresuara mjedisore /sociale për të përcaktuar një program strategjik afatgjatë Përmes përgatitjes dhe implementimit të rekomandimeve SSA | Veprimtaritë e mëparshme me minerale metalike , ndërtime të mesme dhe të vogla, minatorët në pension | Në të gjithë vendin |

3.43. Njw axhendw e pwr gjithshme pwr reformwn duhet të bazohet tek forcimi i qeverisjes së sektorit minerar përmes pesë veprimeve kyçe:

I. Forcimi i regjimit fiskal dhe rregullator

3.44. Mirëqeverisja e sektorit përcaktohet nga një ambient rregullator i qëndrueshëm, transparent dhe efikas, i cili mundëson investimet e drejtuara nga sektori privat, lehtëson rritjen e qëndrueshme ekonomike, dhe rrit nivelin e të ardhurave për Qeverinë Shqiptare. Përmes komercializimit dhe/apo privatizimit të ndërmarrjeve shtetërore, Ministria fokusohet në bërjen e politikave dhe funksioneve rregullatore në pesë fusha kryesore:

- **Caktimi i politikave të sektorit** duke krijuar dhe zbatuar politika për mineralet e ngurta dhe energjetike, dhe marrja e rolit udhëheqës në formulimin e politikave dhe përgatitjen e ligjeve, rregullave, standardeve, dhe kontratave model.

- **Përforcimi i ligjeve** përmes përcaktimit të standardeve, ligjeve, rregullave dhe kontratave transparente dhe jo-diskriminuese. Rregullat kërkojnë që Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjetikës të ketë mundësinë për të verifikuar prodhimin; llogaritur detyrimet dhe tarifën; për të inspektuar dhe bërë matjet e nevojshme për kontrollin e standardeve shëndetësore, mjedisore dhe ato të sigurisë.
- **Përmirësimi i menaxhimit të të ardhurave të sektorit** përmes (a) përfundimeve rregullatore mbi tarifën dhe detyrimet për sipërfaqen e minierave të mëdha dhe të vogla, dhe (b) forcimin e procesit të vlerësimit dhe mbledhjes së detyrimeve. Transparenca dhe mbajtja e përgjegjshmërisë për të ardhurat e sektorit do të përmirësohet në rastin kur vendi adapton Iniciativën për Transparençën e Industrive Ekstraktive (EITI), një program i provuar xhenerik i cili mund të sjellë rezultate pozitive në një kohë relativisht të shkurtër. EITI aktualisht implementohet në rreth 30 vende në të gjithë botën. Përmes raportimit të rregullt në qeveri të të gjitha pagesave që vijnë nga sektori mineral, dhe raportimin paralel të faturave qeveritare, transparenca rritet çka tregon vendosmërinë e vendit ndaj mbajtjes së përgjegjshmërisë. Në vijim, EITI mund të përfshijë një proces të plotë audit, i cili lejon shoqërinë civile dhe qeverinë që të vlerësojnë nëse niveli i pagesave të marra janë njësoj me atë çka kompanitë duhet të paguajnë sipas kontratave të vendosura. Si pasojë e faktit se këto të ardhura do të shqyrtohen rregullisht nga një auditues i pavarur, dhe në sajë të përfshirjes aktive të shoqërisë civile pjesë e grupeve të interesit, EITI ka treguar se rrit përgjegjshmërinë e sektorit mineral.
- **Ndërtimi i Planit Strategjik dhe Kapaciteteve Teknike.** Formulimi i strategjive për rritjen e sektorit do të detyrojë METE që të kuptojë më mirë faktorët që rrisin efikasitetin dhe ekonominë e sektorit, dhe që gjithashtu të përshtatë kuadrin institucional, ligjor dhe kontraktual në bazë të eksperiencës.

II. Forcimi Institucional dhe Ndërtimi i Kapaciteteve

3.45. Ndërtimi i kapaciteteve dhe forcimi institucional vjen përmes ekspozimit të personelit ndaj praktikave më të mira ndërkombëtare në industrinë e minierave. Disa nga hapat kryesorë janë:

- **Rishikimi menaxherial funksional** në mënyrë që të vlerësohen kapacitetet e nevojshme për administratën, funksionet rregulluese, dhe mbledhjen e të dhënave gjeo-shkencore për promovimin e sektorit.
- **Reformë Institucionale** për të mbikëqyrur kërkesat e drejtuara në METE, llojin e agjencive që duhen të japin përgjigje, kapacitetin e duhur për planifikim ligjor dhe për dizajnimin e politikave afatgjata, nevojën për institucione të forta rregulluese, dhe nevojën për të mbledhur të dhëna gjeologjike dhe për të prodhuar statistika të vazhdueshme në mbështetje të promovimit të sektorit. Gjithashtu vëmendje duhet dhënë ndaj nevojave specifike të departamenteve ministrorë për politikën e sektorit, shërbimet e kadastrave, inspektimin e minierave, çështjet e shëndetit dhe sigurisë, problemet mjedisore, certifikimin e komoditeteve dhe kontrollin e cilësisë, dhe kërkimet gjeologjike dhe shërbimet laboratorike.
- **Mbështetje për Rritjen e Sektorit.** Autoriteti licencues për minierat do duhet të mbajë një bazë të dhënash të përditësuar mbi burimet natyrore dhe prodhimin, duhet të mundësojë të dhëna dhe informacion vital (si për prodhimin, shitjen, eksportet, importet, çmimet e paguara) për pjesëmarrësit e sektorit privat dhe për promovimin e sektorit ndaj investitorëve potencialë.

- **Përforcimi i Regjimit të të Drejtave Minerare.** Vendosja e një zyre të pavarur të kadastrave për administrimin e të gjithë licencave minerare ekzistuese dhe atyre që do jepen në të ardhmen dhe përforcimin e monitorimit të kushteve të shëndetit dhe sigurisë, kushteve mjedisore dhe përshtatshmërisë sociale.

III. Adresimi i Problemeve të Trashëguara Sociale dhe Mjedisore

3.46. Një tjetër faktor i rëndësishëm për rritjen e tërheqshmërisë të sektorit shqiptar ndaj investitorëve të huaj me eksperiencë pozitive, si dhe për përmirësimin e rezultateve nga proceset zhvilluese do të jetë adresimi i çështjeve të trashëguara mjedisore/sociale. Një program strategjik afatgjatë duhet përcaktuar përmes përgatitjes dhe implementimit të një Studimi Vlerësues të Sektorit mbi Çështjet Sociale dhe Mjedisore, i cili gjithashtu do të përfshijë një plan veprimi me prioritete të caktuara. Më tej jepen disa nga aksionet me prioritet:

- Përgatitja e një studimi themelor për mjedisin, i cili paraqet gjendjen e veprimtarive minerare të shkuara dhe ekzistuese, dhe përmyllet me një plan veprimi.
- Përmirësim i proceseve të raportimit dhe ndarjes së informacionit midis Ministrisë së Mjedisit dhe Agjencive Rajonale të Mjedisit. Qëllimi është mundësimi i informacionit më të mirë për agjencitë mjedisore për sa i përket veprimtarive, shkallës së tyre, dhe subjekteve që veprojnë.
- Ngritja e një programi të përditësuar ‘databazë’ (me pajisjet relevante të IT-së), në mënyrë që të monitorohen më me efikasitet ndikimet mjedisore nga veprimtaritë në miniera.

IV. Përmirësim i Qëndrueshmërisë në Nivel Komuniteti dhe Ndarja e Përfitimeve

3.47. Zhvillimi afatgjatë i sektorit, gjatë të cilit një grup interesi me bazë të gjerë merr pjesë në planifikimin e procesit të zhvillimit të resurseve, do të rrisë ndikimet zhvilluese të veprimtarive në sektorin e minierave. Ashtu siç përmendet dhe në vlerësimin e vetë Qeverisë në Strategjinë e Sektorit të Minierave, veprimtaritë minerare duhet të përmbushin përfitimet kritike në zonat rurale të vendit, të cilat vuajnë prej mungesës së aktiviteteve alternative prodhuese. Si pasojë, është e domosdoshme që gjithë veprimtaritë e ardhshme të lidhen me komunitetet që në fazat fillestare, dhe të përfshijnë grupet e interesit në proces. Duhet zhvilluar procedurat që parashikojnë përfshirjen e komuniteteve në zhvillimin e zonave respektive dhe në kuadrot këshillimore.

V. Mbështetje për Rritjen e Sektorit

3.48. Në mënyrë që të inkurajohen investimet private, Autoriteti i Licencimit të Minierave do të duhet që (i) mbajë një ‘bazë të dhënash’ të përditësuar mbi burimet natyrore dhe prodhimin, (ii) të mundësojë të dhëna dhe informacion jetësor (si prodhimin, shitjet, eksportet, importet, çmimet e paguara) ndaj pjesëmarrësve të sektorit privat si dhe (iii) të promovojë sektorin tek investitorët potencialw.

3.49. **Veprimet Afatshkurtra që duhet të ndërmerren** qeveria duhet të konsiderojnë çështjet e mëposhtme si dhe fillimin e një procesi më të gjerë të reformës në sektor:

- **Rishikim i ligjit të Minierave** në mënyrë që të shkojë përshtat praktikave pozitive për zhvillimin e një regjimi licencimi që është transparent, jo-diskriminues, efikas, dhe i ndërtuar bazë këshillimeve me grupet relevante të interesit.
- **Rishikim i funksioneve menaxheriale të institucioneve kryesore** të përfshirë në sektorin e minierave dhe ndërtimin e kapaciteteve.

- Marrjen e hapave fillestarë të procedurave për *Hyrjen e Shqipërisë në EITI*.
- *Përgatitjen e një Studimi Vlerësues Mjedisor dhe Social për Sektorin dhe të një plan-veprimi me prioritet*, të cilët të adresojnë çështjet e trashëguara dhe një vlerësim të thelluar të veprimtarive në minierat në shkallë-të-vogël.
- Përgatitje e *procedurave për mënyrën e përfshirjes së komuniteteve* në zhvillimin e fushave respektive dhe kuadrove këshillimorë.
- Përmbledhjen e të *dhënave gjeologjike* ekzistuese dhe mbledhjen e të dhënave të reja për promovimin e sektorit.

SHTOJCË

A. Historik i Shkurtër i Sektorit të Minerave në Shqipëri

3.50. Që prej fillimit të viteve 1990, kur vendi renditej e treti në botë për prodhimin e kromit, sektori i minerave në Shqipëri është tkurrur dhe zvogëluar si pasojë e mungesës së investimeve, dhe rrënimit. Historia që çoi drejt këtij kolapsi përmbledhet më poshtë.

Drejtimi dhe kontrolli i zhvillimit sipas planifikimit të qendëruar, para 1990

3.51. Për thujse pesëdhjetë vjet sektori i minerave shërbeu si një motor për rritjen ekonomike, duke mundësuar materiale bazë për veprimtaritë industriale që përfshinin çelik, fabrikimin e metaleve dhe produkte metalurgjike të zinxhirit të zhvillimit për eksport. Paçka këtij roli, minierat zunë një përqindje relativisht të vogël (<2%) në Neton e Produkteve Materiale gjatë fillimit të viteve 1980. Ky sektor zinte rreth tre përqind të punësimit total duke qenë se mbështetej tek zhvillimi i hershëm i teknologjive të reja. Gjatë viteve 1980s pesha e tij në totalin e NMP-ve u dyfishua, përmes eksporteve të produkteve primare apo thujse të gatshme. Vlera e shitjeve të jashtme u rrit nga 50 milion \$ në vitin 1980 në thujse \$140 milion në vitin 1989. Si pasojë e stanjacionit të përgjithshëm ekonomik, minierat u rritën brenda përbrenda peshës specifike të industrisë ndaj totalit të eksporteve në mbi 37 përqind gjatë viteve të pikut 1988 -1989, duke përfaqësuar virtualisht gjithë rritjen në vlerën e eksporteve të vendit gjatë asaj dekade.

3.52. Pas prishjes së marrëdhënieve me Kinën në vitin 1978, gjë e cila përkoj me forcimin domethënës të tregjeve të komoditeteve, sektori i minerave u bë një instrument qëndrueshmërie i ekonomisë kombëtare. Investime të reja fikse dhe burime shtesë ju alokuan minerave, dhe 25-35 përqind e totalit të investimeve për industrinë dhe energjinë u përdorën në këtë sektor; kjo gjerësisht si një investim kapital në impiantet e procesimit në linjën e zhvillimit të fabrikave përpunuese (si p.sh. çeliku). Secila prej fabrikave të përpunimit metalurgjik ‘ushqehej’ nga një shumëllojshmëri burimesh të vazhdueshme mineralesh; por në përgjithësi grada e lartë e integritit vertikal gjendej nëpër të gjithë sektorin. Shqipëria po i përdorte mineralet si baza e strategjisë së saj afatgjatë për rritjen ekonomike.

1990 - 2000 Tranzicioni

3.53. Prodhimi dhe eksportet minerare kapën vlerën maksimale gjatë vitit 1989 prej 140 milion \$ kur kromi, bakri dhe nikeli përbënin rreth 80 përqind të totalit të eksporteve shqiptare (në bazë të vlerës). Produktet e kromit ishin produktet kryesore të eksportit me një vlerë të llogaritur prej 89 milion\$. Produktet e bakrit llogariteshin të dytat me rreth 26 milion\$. Ndërkohë që eksportet e nikelit llogariteshin në më pak se 6 milion \$ në vitin 1989.

3.54. Deri në vitin 1992, eksportet minerare kishin rënë ndjeshëm në nivelin e 20 milion \$, si pasojë e rënies ekonomike të vendit dhe recesionit në tregjet e komoditeteve që do zgjaste përgjatë gjithë asaj dekade. Si pasojë e kushtëzimeve të forta financiare, investimet në fabrika dhe pajisje thujse u shuan dhe u zëvendësuan nga kanibalizmi i pasurive kryesore për të mbështetur prodhimin. Gjendja fizike e komplekseve të minerave dhe atyre metalurgjike u përkeqësua duke ndërprerë kështu procese thelbësore të ndryshme. Deficitet operative të minerave dhe fabrikave metalurgjike shtetërore u mbuluan përmes zërave të buxhetit qeveritar dhe një sistemi të ngushtë borxhesh ndërmyjet biznesit.

3.55. Me fillimin e vitit 1993, sektori i minerave ishte gjuhëzuar nga kufizimet qeveritare ndaj financimeve të vazhdueshme operative për deficitet e ndërmarrjeve shtetërore dhe shtimin e borxheve brenda kompanive. Gjendja e shtrënguar ekonomike i detyroi furnitorët që të kërkonin pagesa në momentin e shpërndarjes gjatë një kohe kur rrënia e kërkesës së eksporteve

kufizoi shtimin e valutës. Me përkeqësimin e situatës, Banka Botërore propozoi një seri reformash strukturale.³¹

“... Një pjesë e konsiderueshme e veprimtarive në sektorin e minierave duket se janë jo-ekonomike, apo në rastin më të mirë marxhinale. Si pasojë, në kontekstin e ekonomisë së tregut këto veprimtari kërkojnë ristrukturim të mëtejshëm, çka do të thotë mbyllja e veprimtarive jo-ekonomike dhe racionalizim, konsolidim dhe diversifikim substancial i veprimtarive të mbetura. Ekziston një nevojë për të rivlerësuar gjithë burimet minerare në bazë të kriterëve të mirëqena ekonomike dhe për të formuluar një program afatmesëm ristrukturimi që përfshin gjithë aktivitetin në miniera. ... Studimi duhet (i) të vlerësojë realizueshmërinë e secilës depozitë, minierë apo njësie metalurgjike; (ii) të formulojë një strategji të planifikuar për të mbyllur aktivitetet jo-ekonomike; (iii) të mbështesë dhe përmirësojë ato aktivitete me potencial rikuperimi; dhe (iv) të identifikojë veprime të reja me perspektivë ekonomike në miniera apo metalurgji. Gjithashtu, duhet formuluar një program që të lehtësojë ndikimet sociale si pasojë e zvogëlimit të mundësive të punësimit në sekto..

Ristrukturimi duhet të kryhet sipas një qasje për ndërmarrje të përbashkët me sektorin privat. ... Promovimi i këtyre objektivave do të kërkojë krijimin e një kuadri për minierat dhe investimet i cili duhet të planifikohet për (i) tërheqjen e investitorëve privat në një ekonomi tregu në bazë të rregullave transparente dhe të qarta; dhe (ii) për të adresuar të gjithë procesin e eksplorimit, zhvillimit, prodhimit, marketingut, procesin financiar dhe atë të ambientit. Hapat korrigjues (privatizimi, modernizimi, rehabilitimi) edhe nëse ndërmerren me urgjencë do të hanë një periudhë domethënëse kohe deri sa performancë e investimeve dhe prodhimit të mund të rritet në mënyrë të konsiderueshme.”³²

3.56. Rezultati ishte një program për ristrukturimin, racionalizimin dhe/apo konsolidimin e minierave dhe fabrikave me potencial ekonomik, si dhe mbyllja e gjithë aktiviteteve pa përfitim ekonomik. Ky program përfshinte ndërmarrjen e një auditi teknik dhe ekonomik mbi rezervat minerale në mënyrë që të konsolidoheshin veprimtaritë e vogla (aq sa ishte e mundur) dhe të eliminoheshin dublikimi i objekteve dhe fletëngarkesave. Mbyllja e minierave duhej të bëhej në mënyrë sistematike dhe me vëmendje të mjaftueshme ndaj detyrimeve, sociale, mjedisore dhe financiare. Në vijim, duhej të ndërmerrej një nismë sociale për ri-trajnimin dhe ri-zhvendosjen e punëtorëve të prekur, si dhe të shtoheshin incentivat për pensionin e parakohshëm.

3.57. Gjithashtu u ndërmor një program për ndërtimin e kapaciteteve dhe ristrukturimin e agjencive qeveritare, në mënyrë që këto të mund të tërhiqnin dhe siguronin investitorë të rinj të kualifikuar. Ky program kërkonte:

- Plotësimin e kuadrit ligjor dhe rregullator për tërheqjen e investitorëve privatë, me theks te veçantë ndaj plotësimit të kodit dhe rregulloreve të minierave, regjimit fiskal dhe ligjeve mjedisore, udhëzimeve dhe normave.
- Përpilimin, interpretimin dhe prioritizimin e zonave të synuara në bazë të të dhënave të gjindshme që mund të paraqisnin perspektivat me interes për investitorët e sektorit të minierave; dhe shpërndarjen e informacionit gjeologjik të përforcuar nga ndërtimi i kapaciteteve të gjeologëve.

³¹ Shqipëria: Studim mbi Strategjinë e Sektorit të Minierave, Banka Botërore, Departamenti Vendor Operacional (1993)

³² Shqipëria: Studim mbi Strategjinë e Sektorit të Minierave, Banka Botërore, Departamenti Vendor Operacional (1993), faqe 27

- Përgatitjen e rregulloreve mjedisore nën legjislacionin e propozuar për minierat, në mënyrë që të qartësohet roli dhe përgjegjësitë e investitorëve brenda një kuadri të qartë dhe transparent rregullator.
- Ristrukturim i mëtejshëm i agjencive qeveritare.

3.58. Përgjigja nga Qeveria ishte Ligji i Minerave i vitit 1994, një ligj i balancuar dhe modern për të filluar procesin e tërheqjes së investitorëve të kualifikuar. Gjithsesi, transferimi i veprimtarive minerare ndaj këtyre investitorëve nuk ndodhi. Në 1998, qeveria filloi një proces transferimi të licencave minerare të eksplorimit dhe shfrytëzimit në mënyrë që të zgjidhte situatën e pakënaqësisë që ishte në zonat rurale. Një pjesë e madhe e të drejtave minerare ju dhanë individëve, të cilët nuk kishin as kapacitetin teknik e as burimet financiare të nevojshme për të plotësuar rikuperimin e sektorit.

3.59. Veprimtaritë e mëparshme minerare pësuan kanibalizëm të mëtejshëm të burimeve të tyre në atë gradë sa përpunimi i çelikut nga ‘Albason’ u reduktua në përpunim skrapit. Shumica e firmave vuanin nga kapitalizimi i ulët dhe ekspertiza vepruese e kufizuar.

B. Qeverisja, Kuadri Rregullator dhe Objektivat Institucionale të Sektorit

Qeverisja e Sektorit

3.60. Qeverisja e sektorit të minierave përshkruhet sipas tri elementëve:

- **Kapaciteti Teknik** – një kapacitet i qeverisë për të menaxhuar me efikasitet burimet e saj dhe për të zbatuar politika të shëndosha duke reduktuar barrën rregullatore dhe duke rritur efektivitetin administrativ;
- **Institucionet të Shëndosha** – krijimi i institucioneve të shëndosha të cilat respektojnë rregullat e ligjit të minierave dhe ulin nivelin e korrupsionit; dhe
- **Procese Transparente / Gjithëpërfshirëse** – autoritete kompetente që sigurojnë procese të qëndrueshme dhe transparente gjatë të cilave komunitetet lokale të prekura marrin pjesë në planifikimin dhe ekzekutimin e zhvillimit të burimeve.

3.61. Për më tepër, performanca e sektorit vlerësohet sipas **parimeve udhëzues të Bankës Botërore** për stabilitetin e sektorit:

- Forcimi i qeverisjes dhe transparencës
- Marrja e masave për t’u siguruar se përfitimet e dala nga industria ekstraktive mbledhen dhe nga njerëzit e varfër
- Lehtësimi i rreziqeve social dhe mjedisore
- Mbrojtja e të drejtave të njerëzve që preken nga investimet në industrinë ekstraktive
- Forcimi i Menaxhimit të të Ardhurave dhe Ndarjes së Përfitimeve
- Nevoja për bashkëpunime publike-private për t’u siguruar që sektori i minierave të kthehet në një motor të zhvillimit infrastrukturor rajonal

3.62. Qeverisja e mirë është thelbësore për të mënjanuar shpërndarjen në mënyrë të gabuar të burimeve natyrore të cilat mund të shkaktojnë rritjen e varfërisë, korrupsionit, dhe kundërshtisë

nga aktorë lokal. Si pikënisje, qeveria e Shqipërisë duhet të sigurojë konkurrueshmërinë, transparencën, dhe përputhjen me praktikat pozitive ndërkombëtare për sa i përket procesit të licencimit. Është e rëndësishme që të njihet nevoja për procedura transparente në secilën pikë kyçe të vendimmarrjes, në terma të (a) vijueshmërinë e dhënies së titujve dhe/apo autorizimeve për marrëveshjet e investimit; dhe (b) menaxhim i drejtë i rrugëve përfituese përmes politikave të shëndosha të sektorit.

3.63. **Politika Minerare** – Politika e mirë e sektorit udhëhiqet nga principet e zhvillimit të qëndrueshëm – ndikimet ekonomike, mjedisore, dhe sociale përmes të cilëve monitorohet, matet dhe raportohet performanca e sektorit. Politika minerare është një skicë e detajuar për zhvillimin e sektorit, e cila është bazuar mbi principin e drejtë të ndarjes së qerasë së burimeve midis gjithë niveleve të qeverisë, kompanive, dhe komuniteteve. Politikat e shëndosha të sektorit përcaktojnë mekanizmat që krijojnë një ambient të konkurrueshëm biznesi, vendosin dispozita konkurruese për tërheqjen investitorëve, dhe vendosin një balancë midis taksimit direkt mineralar (detyrimeve dhe tarifave), taksimit indirekt të industrive të përfshira në procesin e zhvillimit të produktit. Transparenca e të ardhurave është thelbësore.

3.64. **Ligji i Minierave**- Shqipëria ruan pronësinë e mineraleve solide por lejon kalimin e të drejtave të revokueshme palëve të treta mbi këto burime. Pas përvetësimit të këtyre të drejtave, investitorët kanë detyrimin të investojnë në pronësinë minerale, të respektojnë ligjet, të raportojnë në mënyrë periodike mbi zbulimin, zhvillimin dhe përmirësimin e burimeve minerare. Për të zotëruar privilegjin e zhvillimit të burimeve minerare, përfshirë ato të cilësisë më të lartë, një pagesë specifike i duhet paguar shtetit, bazuar kjo mbi njësitë e prodhimit, njësitë e nxjerrjes, të ardhurat bruto, dhe vlerën e përpunimit të produkteve minerare.

3.65. Një ligj i mirë për minierat kërkon një formulim të saktë të të drejtave, privilegjeve, dhe detyrimeve të mbartësit të të drejtave minerare përkundrejt planeve të menaxhimit mjedisor, fiskal, dhe detyrimeve rregullatore, përfshirë këtu shpërndarjen e njësuar të qirasë së burimeve, si dhe parashikimeve ligjore për lejen e shfrytëzimit dhe mbylljes së minierave. Për detyrimet thelbësore, u duhet dhënë referencë edhe parashikimeve ligjore në fushën e taksimit, investimit të huaj dhe trajtimit të punonjësve.

3.66. Dhënia e të drejtave minerare në Shqipëri duhet të jetë transparente, efektive dhe jo diskriminuese. Për këtë qëllim një kadastër dhe zyrë regjistrimi e titullit është e domosdoshme për të tërhequr interesin e investitorëve. Për të vlerësuar konkurrueshmërinë e dhënies së të drejtave minerare në vend, investitorët do të konsiderojnë disa elemente kyç si: procesin e dhënies së të drejtave për posedimin e zonave që kanë potencial zbulimi mineralar, të drejtat dhe detyrimet ndaj pronarëve të këtyre sipërfaqeve apo sipërfaqeve shtesë bashkangjitur, termat dhe rinovimin e këtyre të drejtave, rregullat dhe procedurat e mirëmbajtjes dhe revokimit të këtyre të drejtave, kompensimin në rast të zhveshjes së këtyre të drejtave, transferimin ose ri-alokimin e këtyre të drejtave, dhe sigurinë e zotërimit të së drejtës së nxjerrjes së këtyre burimeve pas zbulimit të tyre.

3.67. **Rregullat e Minierave**- Rregullat e minierave përcaktojnë procedura specifike për marrjen e të drejtave minerare, transferimin, zgjerimin, anulimin apo modifikimin e tyre. Në qendër të formulimit të rregullave të qarta për Shqipërinë duhet të jetë llogaritja, procedurat dhe proceset administrative për pagesën dhe tarifën e sipërfaqes. Përmirësimi i rregullores në Shqipëri duhet gjithashtu të përcaktojë strukturën organizative të ministrisë (dhe departamenteve rregullatore), si dhe Agjencinë Kombëtare të Burimeve Natyrore dhe Kërkimeve Gjeologjike Shqiptare.

3.68. **Kontratat Minerare/Licencat** – Projektet madhore shpesh kërkojnë një kontratë minerare (marrëveshje për zhvillimin mineral) për të qartësuar termat dhe kushtet ligjore, fiskale dhe ambientin rregullator. Një kontratë minerare për Shqipërinë krijon bazat e monitorimit të detyrimeve kontraktuale dhe ka gjasa të përfshijë klauzola specifike për projektin, kjo në lidhje me afatet kohore të investimeve, angazhimet financiare, sigurinë e përmbushjes së detyrimeve nëpërmjet vlerësimit të performancës, kuptimit holistik të ekonomisë, mjedisit dhe kontributeve sociale të minierës.

3.69. Objektivat e Qeverisë

- tërheqja e shpenzimeve kapitale me risk të lartë për eksplorimin dhe zhvillimin e sektorit nga investitorët e huaj dhe lokal;
- përmirësim i përfitimeve të kombit veçanërisht përmes rritjes së punësimit dhe transferimit të aftësive në zonat rurale;
- përmirësimi i performancës mjedisore dhe sociale të veprimtarive minerare, hidrokarbure dhe industriale;
- arritja e një niveli më të sigurt veprimtarish eksplorimi dhe zhvillimi për sa i përket natyrës; dhe
- rritja e të ardhurave nga taksat dhe detyrimet në një kohë kur mbledhja e të ardhurave është një prioritet kritik i vendit.

3.70. Objektivat e Ministrisë

Ministria duhet të arrijë:

- ndarjen e funksioneve operative rregullatore dhe komerciale (duke përfshirë adresimin e ndërmarrjeve shtetërore);
- kapacitet për të ofruar këshilla për planifikim strategjik ndaj ministrit për drejtimin e programeve dhe kërkesave për ndërhyrje nga donatorët.
- vendosjen e një funksioni zhvillues dhe mbështetës për koordinimin e veprimtarive të donatorëve në ministri përmes krijimit të një funksioni koordinues për donatorët në një njësi të menaxhimit të programeve;
- të mundësojë përmirësim të vazhdueshëm të proceseve rregullatore duke vendosur një departament rregullues për sektorin e minierave dhe të hidrokarbureve;
- politika dhe rregulla në mbështetje të zbatimit të ligjeve për minierat dhe hidrokarburet përmes një dege ligjore dhe politike;
- investime të reja private në sektorin e minierave dhe hidrokarbureve në vend përmes forcimit të kërkimit gjeologjik;
- një funksion zhvillues dhe rregullator për promovimin e industrive të lehta dhe përpunimit zhvillues të produktit për burimet natyrore;
- kapacitetin menaxhues për të zhvilluar dhe administruar parqe industriale në mënyrë që të promovohet zhvillimi i ri industrial;
- shërbime të vazhdueshme të burimeve njerëzore, financiare, dhe IT.

3.71. Autoriteti i Pavarur i Licencimit të Minierave

Duhet të arrijë:

- një zyrë efikase, transparente dhe efektive kadastrale, e cila jep licencat për të vepruar në minierat aktuale dhe veprimtaritë hidrokarbure, si dhe mundëson procesimin e aplikimeve të reja për eksplorimin e mineraleve dhe hidrokarbureve, licenca të reja zhvillimi, me kapacitet të mjaftueshëm për të zbatuar dhe përforcuar me efikasitet legjislativin e minierave dhe hidrokarbureve;
- një zyrë efikase, transparente, dhe efektive inspektimi dhe inxhinierie e cila kryen inspektimin e minierave dhe hidrokarbureve dhe funksionet teknike të auditit, si dhe zhvillimin e aftësive për kontrollet e shëndetësisë dhe sigurisë për t'u siguruar që përmbushen standardet;
- një zyrë mbrojtjeje mjedisore dhe sociale për t'u siguruar që minierat, hidrokarburet dhe industrinë e tjera ndjekin praktikatat menaxheriale të përshtatshme e të pranueshme mjedisore dhe sociale;
- procese më të mira këshillimi me grupet e interesit, projekte lehtësimi, dhe menaxhim të përfitimeve nga minierat duke vendosur një funksion koordinimi për minierat dhe hidrokarburet;
- performancë të përmirësuar të sektorit të minierave me shkallë të vogël duke vendosur një rregullore për sektorin e vogël të minierave dhe shërbimet shtesë;

3.72. Kërkimi Gjeologjik

Duhet të arrijë:

- të kthehet në një entitet të pavarur publik kërkimi që punon përmes pagesave parciale;
- mbledhje dhe shpërndarje e të dhënave gjeo-shkencore për qeverinë dhe industrinë;
- përmirësimin e kapacitetit të kërkimeve gjeologjike dhe përgatitjen e hartave rajonale gjeologjike, gjeofizike dhe minerare ;

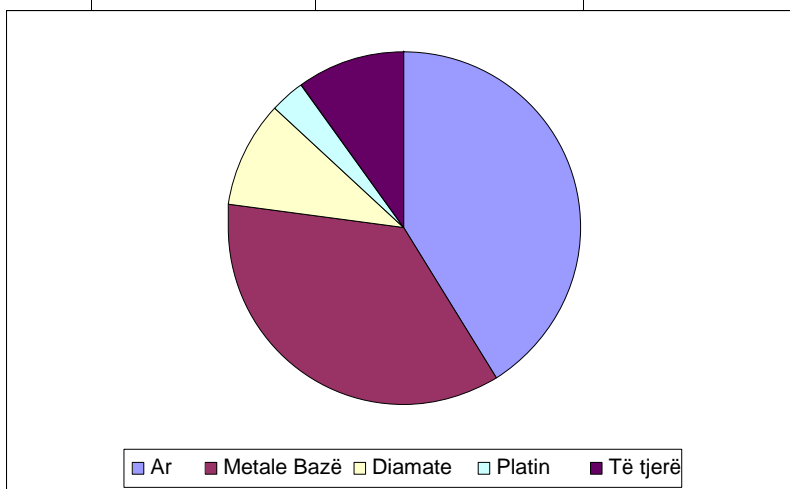
C. Burimet Minerale dhe Perspektivat e Gjetjes

3.73. Banka Botërore (1993) kreu një përmbledhje të zgjeruar të burimeve minerare në Shqipëri. Pjesa e mëposhtme është një për zgjedhje e zonave dhe depozitave që tregon për shumëllojshmërinë dhe pasurinë e komoditeteve minerare me interes.

| | |
|---------|--------------------|
| | |
| | |
| | |
| -Magnez | 137 |
| Boksit | 12 |
| Qymyr | 712 (3200 kcal/kg) |
| | |

3.74. Është e evidente se metalet bazë, metalet që kanë qenë historikisht qendra e sektorit shqiptar të Minierave, kanë konkurrueshmëri të lartë me metalet me vlerë në këndvështrimin e kompanive globale të eksplorimit.

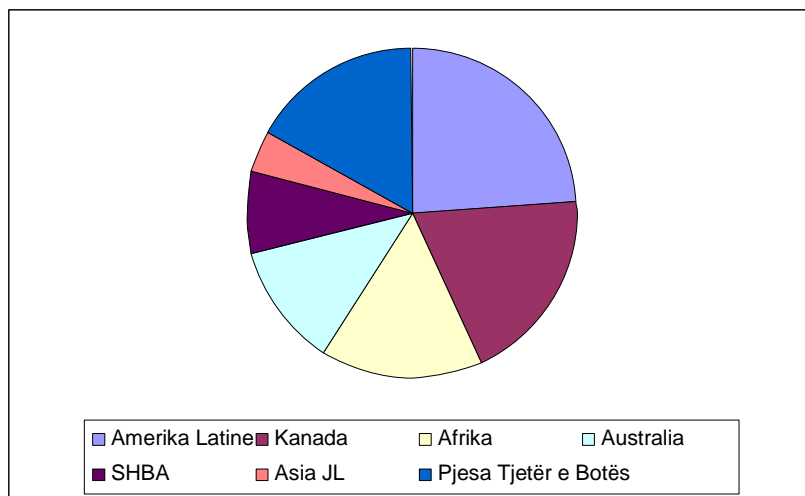
Grafiku 1. Shpërndarja Globale e buxheteve eksploruese jo-hekurore sipas komoditeteve, 2007.



Të dhënat: Metals Economics Group.

3.75. Fokusi aktual gjeografik i shpenzimeve në eksplorim gjendet në qendrat minerare të Amerikës Latine, Amerikës Veriore, Afrikës dhe Australisë. Evropa në përgjithësi dhe Ballkani në veçanti kanë dështuar në regjistrimin masiv për kërkimet globale të jo-hekurorëve.

Grafiku 2. Shpërndarja Globale e buxheteve eksploruese jo-hekurore sipas vendndodhjes, 2007.



Data: Metals Economics Group.

3.76. Është me interes të theksohet se vetëm Greqia shfaqet si e vetmja përfaqësuese e Ballkanit në listën e 25 vendeve të vlerësuar në sondazhin kategorizues të minierave sipas vendeve të Behre Dolbear (www.dolbear.com) për vitin 2007. Si i tillë, Ballkani duket se shfaq pak interes për sa i përket sektorit të minierave.

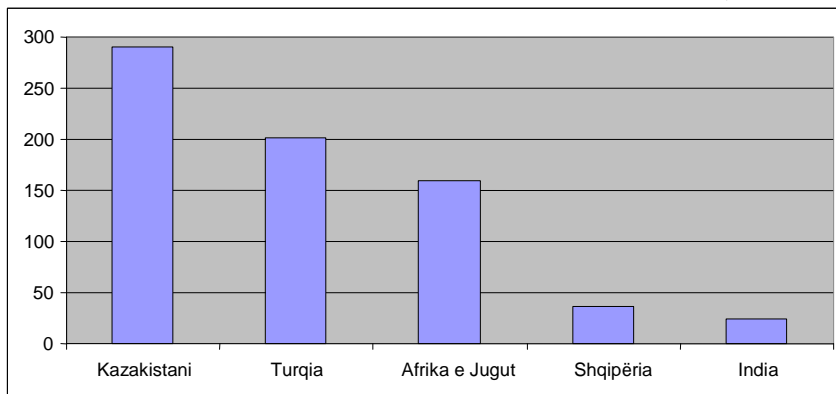
KROMI

A) Perspektiva Globale.

3.77. *Përmbledhje:* Kromi është një element i fortë metalik që përbën një komponent thelbësor të çelikut dhe llojeve të ngjashme. Kjo vlen kur kromi përdoret në formën e aliazhit ferro-krom. Përbërësit e tij janë pigmente të rëndësishëm dhe kromi natyror mineral përdoret në fabrika përpunimi.

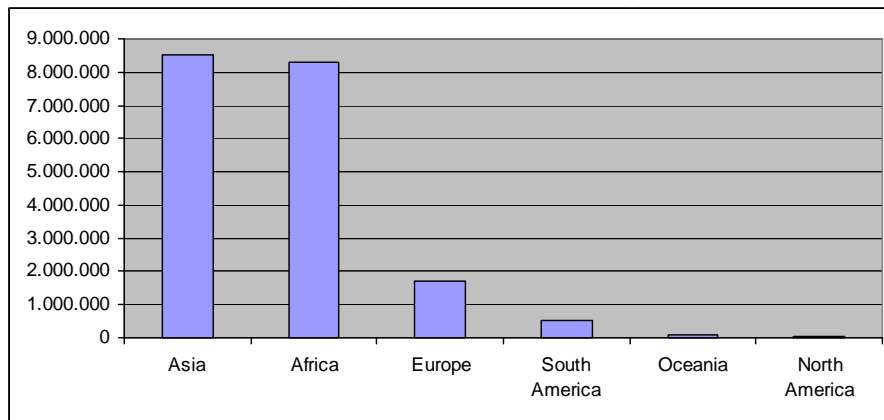
3.78. *Burimet:* Rezervat e Kromit gjenden në dy burime gjeologjike, në formën e një diferencimi magmatik në fazë fillestare në shtresën ultramafic intrusive complex (p.sh. Voshkod, Kazakistan dhe Bushveld, Afrikë e Jugut) apo në shtresat ofiolitike (p.sh. Ballkan). Rezervat e para dominojnë mbi të dytat si në tonazh për secilën depozitë dhe në bazë grumbulluese, ku rezervat ofiolitike kanë një përmasë të kufizuar maksimalisht në ± 5 milion ton.

Grafiku 3. Rezervat Minerare të Kromit (Milion Ton), 2008.



Të dhënat: Instituti i Kërkimit Gjeologjik i SHBA (www.usgs.gov), Instituti Kërkimor Gjeologjik i Shqipërisë (www.gsa.gov.al) dhe 'Mining Journal' (www.mining-journal.com).

Grafiku 4. Minerari i Kromit dhe prodhimi koncentrat sipas kontinenteve (Ton), 2006.

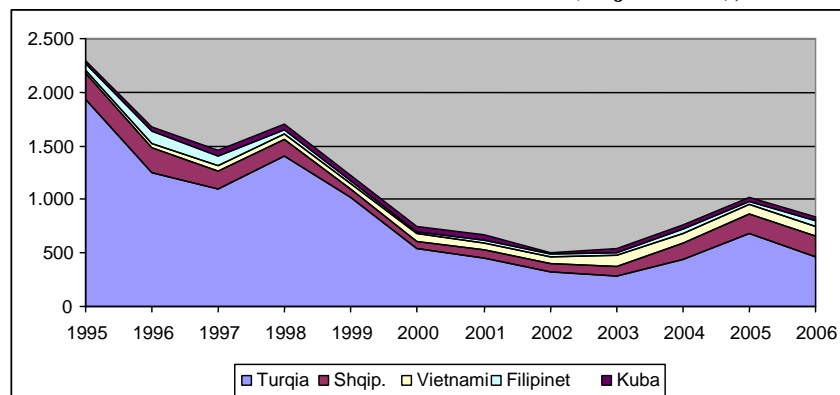


Të dhënat: Instituti i Kërkimit Gjeologjik Britanik – www.bgs.ac.uk (Rusia përfshihet në Evropë).

B) Perspektiva Shqiptare.

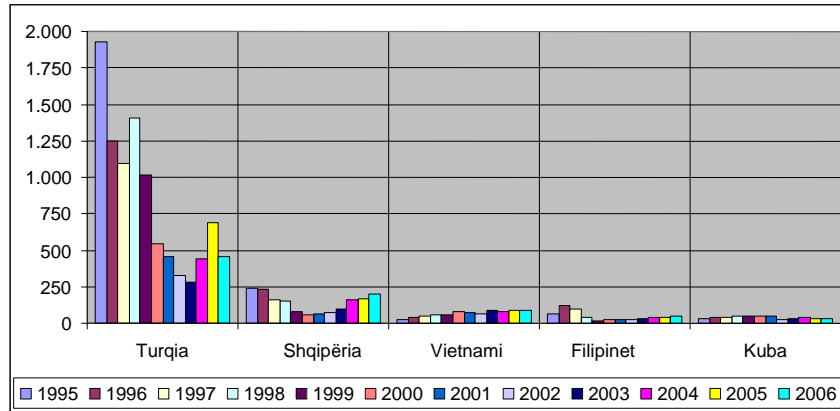
3.79. *Konkurrenca ndaj Tregut Shqiptar:* Duke konsideruar dominancën e rezervave të shtresës 'ultramafic intrusive hosted' në ofertën globale të kromit, duket qartazi që Shqipëria duhet të konkurrojë me burimet e tjera të shtresës ofiolite. Këto burime kanë shtirje globale dhe kosto në rritje e transportit detar i lejon Shqipërisë konkurrencën në tregjet Evropiane, edhe pse Turqia përbën një konkurrent substancial. Turqia zotëron rezerva të mëdha por prodhimi është shumë i varur prej ndryshimeve në çmimin e kromit.

Grafiku 5. Prodhimi i akumuluar i Cr ofiolitik (Mijëra Ton), 1995-2006.



Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

Grafiku 6. Prodhimi individual i rezervave të Cr ofiolitik (Mijëra Ton), 1995–2006.



Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

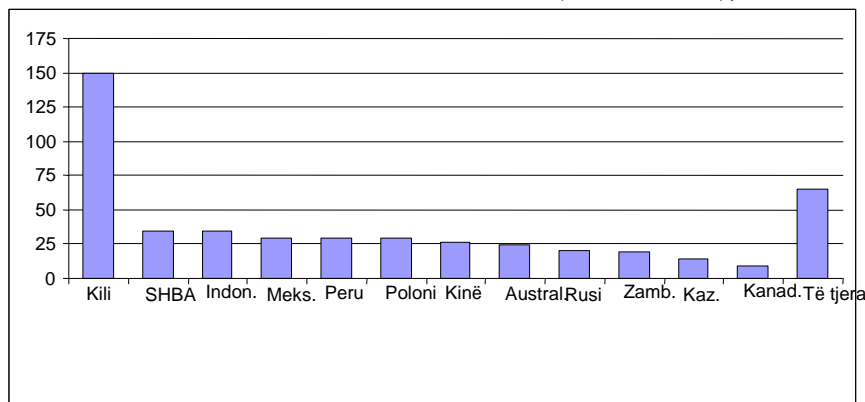
BAKRI

A) Perspektiva Globale.

3.80. *Përmbledhje:* Bakri është një element i kuq, i lakueshëm dhe i punueshëm që zotëron cilësi të shkëlqyera përcjellje termale dhe elektrike. Ky element është një material industrial shumë i rëndësishëm, që përdoret në industritë elektrike, elektronike, industritë e transportit dhe ato të ndërtimit.

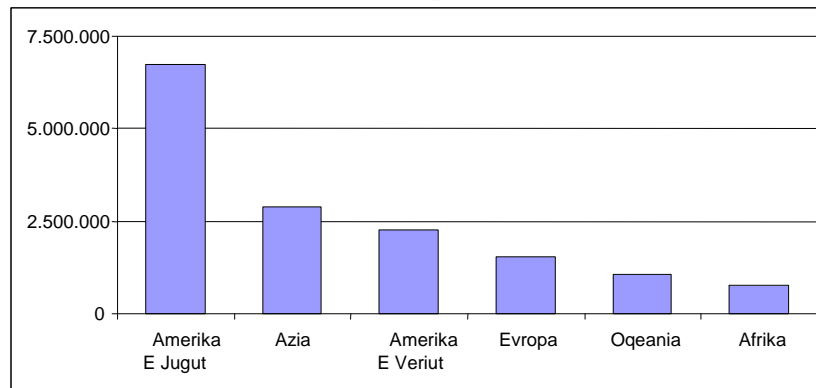
3.81. *Burimet:* Bakri gjendet në një sërë sistemesh gjeologjike, por dominohet nga ‘porphyrie’-t e Brigjeve të Paqësorit. Depozitat sedimentare të bakrit, veçanërisht në Brezin e Bakrit të Afrikës Qendrore dhe në Poloni, formojnë burimin e dytë madhor. Sulfitet masive Vullkanogjenike, si në rastin e Shqipërisë, janë shumë më të vogla se ‘porphyrie’-t, por shpesh kanë një cilësi më të lartë.

Grafiku 7. Rezervat metalore të Bakrit (Miliona Ton), 2008.



Të dhënat: Instituti i Kërkimeve Gjeologjike të Shteteve të Bashkuara.

Grafiku 8. Prodhimi i Bakrit sipas kontinenteve (Ton), 2006.

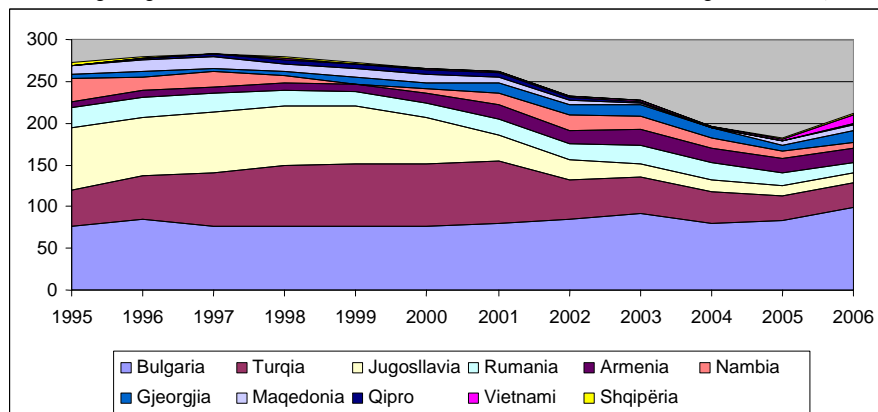


Të dhënat: Instituti i Kërkimeve Gjeologjike Britanike (Rusia përfshihet nën Evropë).

B) Perspektiva Shqiptare.

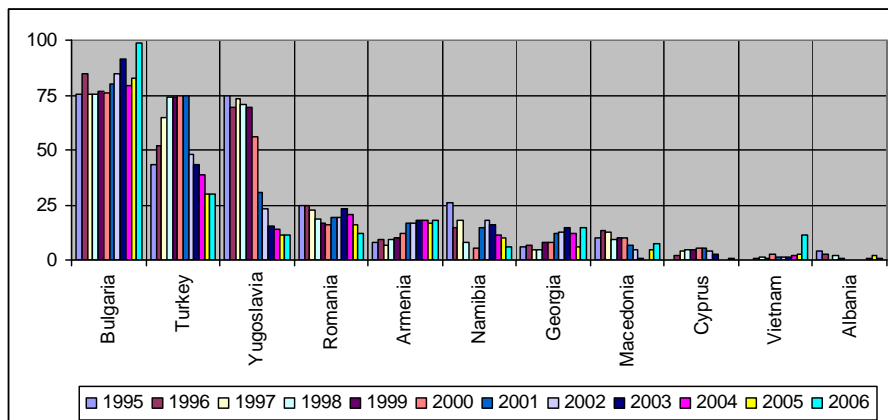
3.82. *Konkurrenca ndaj Tregut Shqiptar:* Dominimi i depozitave poli-metalike SMV (Sulfiteve Masive Vullkanogjenike) në Ballkan e vendos Shqipërinë në konkurrencë të drejtpërdrejtë për tregjet Evropiane, me shumë prej vendeve të saj fqinje. Depozitat individuale më të mëdha për sa i përket tonazhit në Ballkan janë gjithashtu ‘porphyry’ (Serbia, Maqedonia, Bullgaria dhe Greqia). Më të mëdhatë midis këtyre janë Bor në Serbi dhe Chelopech në Bullgari, edhe pse Bor është aktualisht në një gjendje “kujdesi dhe mirëmbajtje” ndërkohë që pritet tenderi i ardhshëm privatizues. Prodhimi nga Chelopech larguar prodhimin e Bakrit në Ballkan nga depozitat VMS.

Grafiku 9. Nxjerrja minerare e akumuluar e Bakrit VMS (Mijëra Ton), 1995–2006.



Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

Grafiku 10. Nxjerrja Minerare Individuale e Bakrit VMS (Mijëra Ton), 1995–2006.



Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

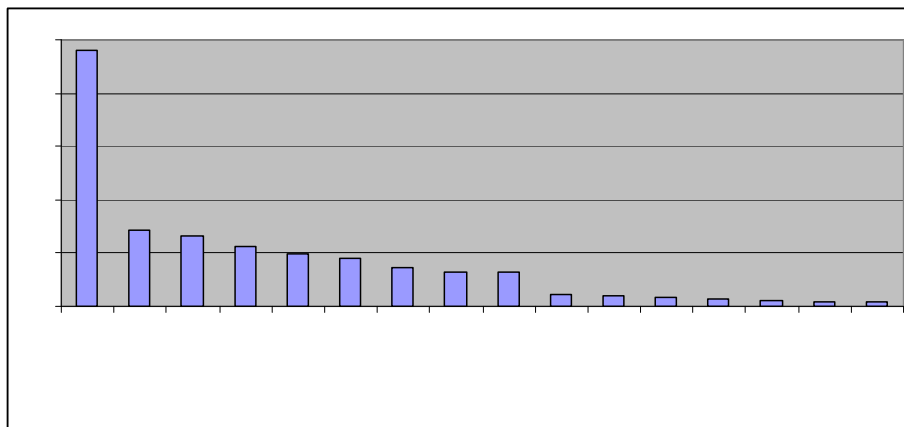
NIKELI

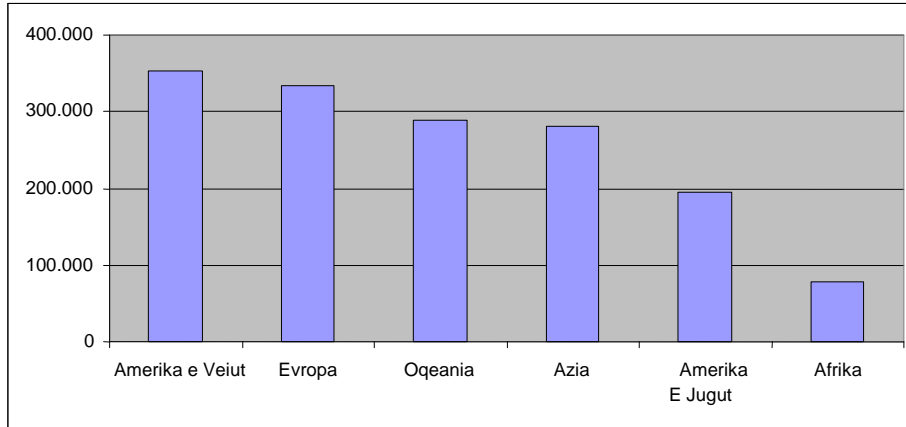
A) Perspektiva Globale.

3.83. *Përmbledhje:* Nikel është një metal i fortë, rezistues ndaj brejtjes, i lakueshëm dhe i punueshëm që përbën një përcjellës të mirë të nxehtësisë dhe elektricitetit. Përdorimi i tij më i rëndësishëm është në aliazhet e çelikut ku jep vetitë e fortësisë dhe rezistencës. Ky metal gjithashtu përdoret në fabrikim, si të metaleve ashtu dhe të plastikës, dhe i kombinuar me bakrin në aliazhet bakëro-nikel.

3.84. *Burimet:* Rezervat e Nikelit ndahen në dy lloje kryesore; sulfite magmatike (p.sh. Norilsk, Rusi, dhe duke përfshirë depozitat astrobleme të Sudbury, në Kanada), të cilat zënë rreth 60% të gjithë rezervave të njohura dhe rezervat lateritike (p.sh. Ballkani), të cilat zënë pjesën e mbetur prej 40%.

Grafiku 11. Rezervat metalore të Nikelit (Milion Ton), 2008.



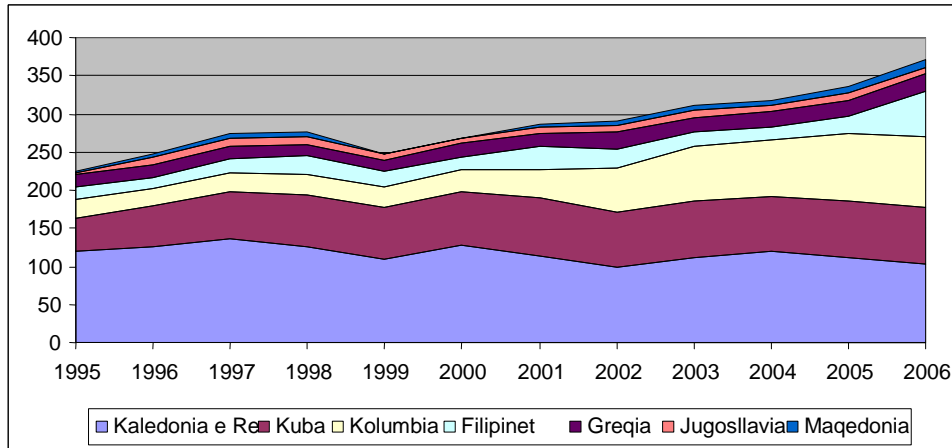


Të dhënat: Instituti i Kërkimeve Gjeologjike Britanike (Rusia përfshihet nën Evropë).

B) Perspektiva Shqiptare.

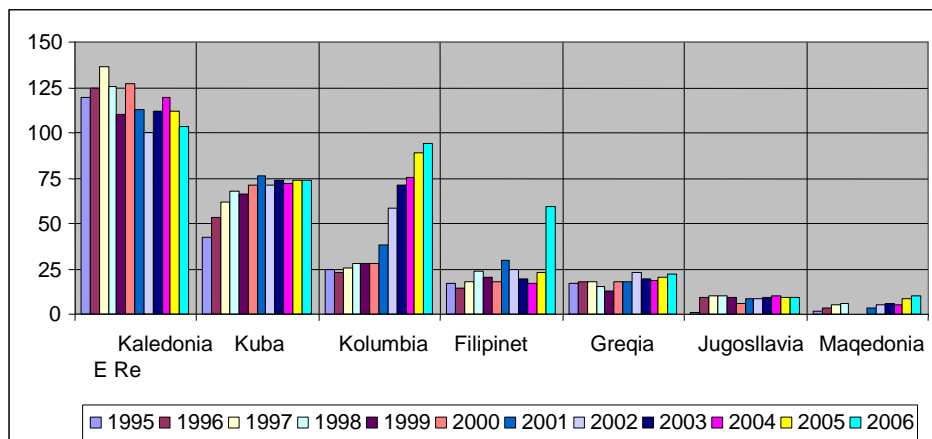
3.85. *Konkurrenca ndaj Tregut Shqiptar:* Rezervat e nikelit në Ballkan dominohen nga tipi lateritik, duke përfshirë dhe lateritetet e fosilizuar që gjenden në Shqipëri si Silikat Nikeli dhe Hekur-Nikeli që ruhet poshtë gurëve gëlqeror të Cretaceous – Eocene. Në këtë mënyrë, Greqia, ish Jugosllavia dhe Maqedonia shihen si konkurrentët kryesorë. Ri-ngritja e sektorit të Nikelit në Kosovën fqinje dhe fuqizimi i sektorit minerar të nikelit lateritik në Turqi i bënë këto dy vende konkurrentë primar për Shqipërinë. Të dy këto konkurrentë qeverisen nga kompani të huaja në prodhimin e rezervave NI 43-101.

Grafiku 13. Nxjerrja minerare e akumuluar e Ni (mijëra ton), 1995–2006.



Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

Grafiku 14. Nxjerrja minerare individuale e Ni ofiolitik (Mijëra Ton), 1995–2006.



Data Të dhënat: Zyra Botërore e Statistikave të Metaleve – www.world-bureau.com (1995-2001) dhe Instituti Kërkimor Gjeologjik Britanik (2002-2006).

D. Kapaciteti i Mëparshëm i Prodhimit i Veprimtarive Kryesore në Miniera

3.86. Kapaciteti Vjetor i Komplekseve Kryesores (n.b.:shumë ndërmarrje operojnë shumë më poshtë kapacitetit të regjistruar)

| Komoditeti | Vendndodhja | Kapaciteti Vjetor (Mijëra metra ton) |
|-------------------|---|--------------------------------------|
| Çimento | Elbasan, Krujë, Shkodër, Vlorë | 1,200 |
| Krom | Batër | 450 |
| -“- | Bulqizë | 450 |
| -“- | Kalimash | 250 |
| -“- | Kam | 100 |
| -“- | Klos | 50 |
| -“- | Pogradec | 100 |
| Qymyr linjit | Manze, Mëzes dhe Valias pranë Tiranës; Krabë, Alarup dhe Çervnakë pranë Pogradecit; Mborje-Drenovë dhe Memaliaj | 2,500 |
| Bakër | Fushë-Arrëz | 350 |
| -“- | Gjejan | 150 |
| -“- | Golaj | 150 |
| -“- | Kurbnesh-Perlat | 100 |
| -“- | Rehovë | 100 |
| -“- | Reps | 350 |
| -“- | Rrëshen | 50 |
| -“- | Shkodër | 100 |
| Ferro-krom | Burrel | 40 |
| -“- | Elbasan | 36 |
| Hekur | Përrenjas | 650 |
| -“- | Guri I Kuq | 500 |
| Komoditeti | Vendndodhja | Kapaciteti vjetor |

| | | (mijëra metra ton) |
|--|---|---------------------------|
| <i>Gaz natyror (milionë këmbë kubik)</i> | Diku në Shqipëri | 35,000 |
| <i>Naftë, bruto (bpd)</i> | Marinëzë, Ballsh, Shqishtë, Patos, Kuçovë, Gorrishhtë | 35,000 |
| <i>Rafineri Naftë</i> | Ballsh, Cërrik, Fier, Kuçovë | 33,000 |
| <i>Çelik</i> | Kombinati Metalurgjik Elbasan | 150 |