

INVESTIMET E HUAJA DIREKTE DHE NEVOJA PËR REFORMA STRUKTURE: RASTI I SHQIPËRISE

Ermir I. Hajdini

Dorëzuar
Universitetit European të Tiranës
Shkollës Doktorale

Në përmbushje të detyrimeve të programit të Doktoratës në
Shkenca Ekonomike , me profil Ekonomia e Zhvillimit të Qendrueshëm, për
marrjen e gradës shkencore “Doktor”

Udhëheqës shkencor: PROF.DR. ENGJËLL PERE

Numri i fjalëve: 53,988

TIRANË, Qershor 2017

Deklaratë e Autorësisë & Pronesise Intelektuale

Unë i nënshkruari Ermir I. Hajdini, DEKLAROJ se punimi doktoral që vijon është krejtësisht origjinal dhe autentik dhe plotësisht në përputhje me nocionet dhe përkufizimet, standartet kombëtare dhe ndërkombëtare mbi punimet akademike.

Autori:

© Ermir I. Hajdini, Universiteti European i Tiranës,
Shkurt 2017.

Tabela e përmbajtjes

ABSTRAKT	7
LISTA E TABELAVE, GRAFIKËVE DHE FIGURAVE	10
HYRJE	13
Parathënie	13
I. Shtrimi i Problemit & Baza Teorike	14
PËRZGJEDHJA PREJ INVESTITORIT TË ZONËS.....	14
Modeli OLI	15
Pyetjet kërkimore dhe hipotezat bazë	18
Klima Nxitëse e Vendit Mikpritës.....	19
Faktorë që ndikojnë vendimarrjen e IHD-ve.....	22
I.1 Përfitimet Makroekonomike për Vendin.	25
I.2 Kostot Ekonomike, Sociale dhe Politike të IHD-ve	27
I.3 Mënyrat e Hyrjes.....	29
I.4 Organizimi i Punës Studimore, Metodologjia.....	31
KAPITULLI I	36
RISHIKIMI I LITERATURËS PËR FAKTORËT PËRCAKËTUES PËR IHD	36
I. KARAKTERISTIKATE KOMPANIVE QË NDIKOJNË VENDIMET E KN-VE	53
I.1 ANALIZA E EKUILIBRIT TË PJESSHËM TË FAKTORËVË QË NDIKOJNË VENDIM-MARRJENE IHD-VE.....	55
I.2 EFEKTET E KURSIT TË KËMBIMIT	55
I.3 POLITIKAT FISKALE	58
I.4 Institucionet.....	60
I.5 Mbrojtja e tregtisë	62
I.6 Efektet e tregëtisë	63
II. Ekuilibri i përgjithshëm midis vendim-marrjes së IHD-ve dhe Vendndodhjes	63
III. Konkluzione.....	75
KAPITULLI II.....	77
I. TENDECA THEMELORE TË IHD-ve, SKENARI GLOBAL DHE RASTI I SHQIPËRISË.....	77
Reforma e procesit të regjistrimit të biznesit	78
Avantazhet e IHD-ve	94
Disavantazhet e IHD-ve.	96
I.1 Invetimet e Huaja Direkte në Shqipëri dhe rajoni i Evropës	99
Juglindore	99
I.2 Karakteristika Zonale të Vendit.....	102

I.3 IHD-të në Shqyrtim	103
a) Sektorët dhe mënyrat e hyrjes	104
I.4 Konteksti i Vendit në Zhvillim	107
II IHD DHE ZHVILLIMI	109
II.1 Lidhja.....	117
Konkluzione	120
KAPITULLI III	123
I. IHD-të DHE TRANSFERTAT TEKNOLOGJIKE	123
I.1 FAKTORË TË GLOBALIZIMIT TË R&D	124
Faktorë vendimëtar në përzgjedhjen e vendit për ihd që lidhen me r&d	126
faktori politik	128
Faktori Infrastrukturor.....	129
Burimet Njerëzore dhe Infrastruktura e “Trurit”	129
faktorët ekonomik dhe tregëtar	129
ambienti ligjor	130
faktor kulturor	131
I.2 IHD vs mënyrave të tjera të transferimit të teknologjisë.....	132
Tregtia	132
Licensimi	133
Investimet e Huaja Direkte	134
I.3 Mekanizmat e transferimit të teknologjisë.....	136
Lidhjet Vertikale me Blerësit dhe Furnitorët.....	137
Lidhjet horizontale nëpërmjet demonstrimit dhe konkurrencës.....	139
Migrimi i punës.....	143
Globalizimi i K&ZH-ve.....	143
I.4 Transfertat teknologjike dhe rritje ekonomike- kushtet e vendit pritës	145
II. IHD-të DHE KAPITALI NJERËZOR	148
II.1 Kanalet e ndikimit të IHD-ve ndaj kapitalit njerëzor	149
Elementë të Zgjedhur të Ambientit Promovues.....	149
Arsimi i Përgjithshëm dhe Kapitali Njerëzor i Zakonshëm	149
Standartet e punës dhe formimi i kapitalit njerëzor.....	151
KN-të dhe migrimi i punës së specializuar	152
Rritja jo formale e kompetencës.....	153
II.2 Ambienti promovues për zhvillimin e kapitalit njerëzor	153
Shpenzimet Publike në Arsimit	154

Lidhja midis Standarteve të Punës, Trainimit, dhe Përfitimeve	155
Përfitimet dhe Pabarazia e tyre.....	155
II.3 Ndikimi i IHD-ve në Përmirësimin e Kapitalit Njerëzor	156
Trainimet e KN-ve për kapitalin njerëzor.....	156
Lidhjet ndërmjet kapitalit njerëzor, teknologjisë dhe.....	157
edukimit bazë	157
Partneriteti Privato- Publik.....	159
Pengesat e ihd që sjellin r&d në shqipëri.....	160
Konkluzione	162
<i>KAPITULLI IV</i>	163
I POLITIKA TË ZGJEDHURA PËR NXJERRJEN E PËRFITIMEVE NGA IHD-të	163
I.1 Transparenca	164
Rëndësia e Transparencës.....	165
I.2. Liberalizimi dhe politika e konkurrencës	170
Sektori i telekomunikacioneve	172
Sektori energjetik.....	173
Sektori financiar	174
Transparenca e ambientit të biznesit në vend	176
Transparenca e aksionit qeveritar.....	177
Diskriminimi dhe Korrupsioni	178
Transparenca dhe IHD-të: Evidencat Kombëtare	180
Përmirësimi i Trasparencës.....	181
Munden IHD-të të Promovojnë Transparencën?.....	183
Kërkesa për Normim.....	184
II.2 Efektiviteti i Kërkesave për Normim	185
Përmbajtje Lokale	186
Kërkesa për Normim të Eksporteve	186
Transferta Teknologjike	187
Politika Alternative	188
Konkluzione	189
<i>KAPITULLI V</i>	190
PJESA EKONOMETRIKE	190
I. IHD-të në EKONOMINË SHQIPTARE NË DY DEKADAT E FUNDIT	194
I.1 METODOLOGJIA KËRKIMORE.....	199
I.2 Analizë ekonometrike	200

I.2. TË DHËNAT DHE REZULTATE: IHD, REFORMAT STRUKTURE DHE QEVERISJA E MIRË.....	203
➤ REFORMAT STRUKTURE.....	203
➤ Institucionet.....	204
I.4 REZULTATET THEMELORE	204
Konkluzione: Kosto dhe Përfitime.....	209
I.5 Rekomandime Politike	213
a) Sfidat e autoriteteve vendase	213
b) Sfidat e autoriteteve të vendeve të origjinës.....	216
SHTOJCA 1. (statistics)	217
BIBLIOGRAFIA	220
BURIME PARESORE.....	227

ABSTRAKT

Investimet e Huaja Direkte janë një pjesë integrale e një sistemi ekonomik të hapur ndërkombëtar dhe një katalizator madhor i zhvillimit ekonomik. Megjithatë, potencialet dobiprurëse të Investimeve të Huaja Direkte (IHD) nuk ndodhin automatikisht dhe jo të shpërndara në mënyrë të njëtrajtshme midis komuniteteve lokale. Politikat Kombëtare dhe arkitektura ndërkombetare e investimeve kanë rëndësi për tërheqjen e Investimeve të Huaja Direkte tek një numër gjithnjë e në rritje të vendeve në zhvillim dhe për përthithjen sa më të plotë të potencialit pozitiv të këtyre investimeve në zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik. Sfidat kryesisht janë në anën e vendeve pritëse, të cilat duhet të krijojnë një ambient transparent, të hapur, pra politika të qarta dhe efektive për tërheqjen e investimeve dhe të ndërtojnë kapacitetet humane dhe institucionale për zbatimin e këtyre politikave.

Pikërisht, kjo problematikë do të trajtohet në vijimin të këtij punimi sikurse ky do të jetë edhe qëllimi i dizertacionin doktoral. Pra, përcaktimi se cilat reforma strukturore/politika duhet të adoptoi Qeveria Shqiptare për të maksimalizuar përfitimet apo absorbimin sa më të plotë të efektit spillover të IHD-ve.

FJALËTKYÇE :

Vend në Tranzicion, efekti Spill Over, Investime të Huaja Direkte, reforma strukturore.

ABSTRACT

The Foreign Direct Investments are an integral part of an open economic system and a major catalyst for development. Nonetheless, the beneficial effects of FDI does not happen automatically and certainly not evenly dispersed across the country. National policies and international architecture does matter for attracting FDI to a growing number of developing states.

Challenges are mainly on the host country side, which must create an open and transparent environment that is clear and effective policies to attract investments and to build human and institutional capacities to implement such policies/reforms. Precisely, this problematic will be addressed in the doctoral thesis.

KEYWORDS: Transition Economy, Spill Over effect, Foreign Direct Investment, structural reforms.

SHKURTESA

ACIT	<i>Qendra Shqiptare për Tregtinë Ndërkombëtare</i>
ANI	<i>Agjensitë e Nxitjes së Investimeve</i>
BB	<i>Banka Botërore</i>
BE	<i>Bashkimi Evropian</i>
BERZH	<i>Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim</i>
CEFTA	<i>Marrëveshje e Tregtisë së Lirë midis Vendeve të Europës-Juglindore</i>
FMN	<i>Fondi Monetar Ndërkombëtar</i>
IHD	<i>Investimet e Huaja Direkte</i>
INSTAT	<i>Instituti i Statistikave</i>
LE	<i>Liria Ekonomike</i>
METE	<i>Ministria e Ekonomisë , Tregtisë dhe Energjitikës</i>
MSA	<i>Marrëveshja e Stabilizim Asociim</i>
MTL	<i>Marrëveshjet e Tregtisë së Lirë</i>
OBT	<i>Organizata Botërore e Tregtisë</i>
OECD	<i>Organization for Economic Co-Operation and Development</i>
PBB	<i>Prodhimi i Brendshëm Bruto</i>
QKR	<i>Qendra Kombëtare e Rregjistrimit</i>
TNC	<i>Kompani Shumëkombëshe</i>

LISTA E TABELAVE, GRAFIKËVE DHE FIGURAVE

Lista e Tabelave

Tabela Nr. 1.1 - Përfitimet specifike prej IHD-ve hyrëse.....	20
Tabela Nr. 1.2 - Dominanca e faktorëve të motivimit dhe mënyrat e hyrjes.....	24
Tabela Nr. 1.3 – Paraqitje sinoptike e rrymave teorike ne IHD.....	38
Tabela Nr. 1.4 - Prurjet e IHD-ve: Bota, Evropa Juglindore dhe Shqipëria.....	50
Tabela Nr. 1.5 - Investimet e Huaja Direkte ndaj PBB (në %) në Shqipëri dhe Vendet e Rajonit.....	51
Tabela Nr.1. 6 - Renditja e vendeve të rajonit sipas DB 2004-2013.....	52
Tabela Nr. 1.7 - Burimi i informacionit për literaturën e IHD-ve.....	54
Tabela Nr. 1.8 - IHD-të sipas vendit të origjinës.....	66
Tabela Nr. 1.9 - progresin e IHD-ve në EJL	78
Tabela Nr. 2 - progresin e IHD-ve në vend.....	79
Tabela Nr. 2.1 - indeksin e kompetitivitetit.....	80
Tabela Nr. 2.2 – informacion në % sipas kontributit të sektorëve ekonomik në GDP	80
Tabela Nr. 2.3 – IHD sipas vendeve te origjinës.....	83
Tabela Nr. 2.4 - Vlera dhe numri i IHD ndërkufitare.....	84
Tabela Nr. 2.5 - Shpërndarja sektoriale e IHD.....	85
Tabela Nr. 2.6 – Politika Sektoriale.....	107

Tabela Nr. 2.7 – Niveli arsimor sipas qyteteve kryesore.....	134
--	-----

Tabela Nr. 2.8 - Përmbledhje e rezultateve të analizës së regresionit	
---	--

(Mënyrat I-IV)	202
-----------------------	-----

Lista e Grafikëve

Grafiku Nr. 1.1 – IHD ne vite(mil\$).....	63
Grafiku Nr. 1.2 – Evolucion i IHD ne vend.....	65
Grafiku Nr. 1.3 – IHD sipas destinacionit.....	69
Grafiku Nr. 1.4 - Rrjedhjet e IHD dhe “thithja” e tyre sipas grup ekonomive.....	82
Grafiku Nr. 1.5 – Përthithja globale e IHD-ve.....	86
Grafiku Nr. 1.6 – Vendet e zhvilluara vs vendeve ne zhvillim.....	92
Grafiku Nr. 1.7 – Klasifikimi i vendit ne lidhje me konkurueshmerinë.....	155
Grafiku Nr. 1.8 - Perceptimi i “investimit te mire”.....	174
Grafiku Nr. 1.9 – Ekonomia e “shkalles”.....	175
Grafiku Nr. 2.0 - Përmbledhje e rezultateve të analizës së regresionit	191
Grafiku Nr. 2.1 – Paraqitja grafike e rezultateve të analizës së regresionit.....	193
Grafiku Nr. 2.2 - Paraqitja grafike e rezultateve të pyetësorit.....	197
Grafiku Nr. 13 - Burimi i informacionit për inovacionin.....	114

Lista e Figurave

Figura Nr. 1 - Modeli OLI.....	8
Figura Nr. 1.1 - Global Competitive Index	173

HYRJE

Parathënie

Gjatë analizimit të potencialeve të shumta pozitive, vëmendja duhet ndalur edhe tek natyra veçanërisht komplekse, pra sfiduese e IHD-ve. Këto sfida jo vetëm që shoqërojnë investimet e huaja direkte (IHD) në kontekstin zhvillimor ndërkombëtar, porse kostot apo përfitimet prej IHD-ve varen nga sektori ekonomik dhe faktorët socio-politik të vendit tonë por duhen marrë parasysh edhe diferencimet që gjenerohen nga strategjitë korporative të investitorit, mënyra e hyrjes të IHD-ve, pozitat ciklike të ekonomisë të shtetit shqiptar natyrisht dhe ato të shtetit të origjinës. Studimet empirike dhe të dhënat nga *case study*¹ mbi raportin kosto-përfitim prej IHD-ve, tregojnë që duhet patur shume kujdes nën dritën e natyrës komplekse por edhe të faktorëve të posaçëm që mund të ndikojnë në raste të veçanta. Nga sa u tha më sipër, konkluzione të përgjithshme që shtrihen në mënyrë universale mbi efektet pozitive të IHD-ve nuk mund të nxiren. Megjithatë, në mënyrë që të mund të krijohet një kuadër për analizim të mëtejshëm në vazhdim të këtij punimi, ekzistojnë disa pika të përbashkëta për çdo projekt investimi që paraqitet.

¹ Per me teper shih: <https://core.ac.uk/download/files/145/23797414>

I. Shtrimi i Problemit & Baza Teorike

PËRZGJEDHJA PREJ INVESTITORIT TË ZONËS

Kompanitë Ndërkombëtare (KN) përballen me shumë opsione kur ato vendosin për t'i shtrirë operacionet e tyre jashtë shtetit të origjinës: IHD, eksporte, licensime apo për të hyrë në një *joint vention*. Teoritë tradicionale të biznesit ndërkombëtar theksojnë avantazhet e pronësisë, zonës dhe fenomenit që shpjegohet nga Paradigma OLI2 (Dunning, 1993). Avantazhet e pronësisë janë pikërisht ato avantazhe të cilat mundësojnë suksesin e një KN-je në një treg të huaj pavarësisht se nuk e njohin mirë tregun sikurse kompanitë vendase dhe pavarësisht kostove shtesë që vijnë si pasojë e ngritjes së një filiali të ri. Avantazhet e pronësisë kryesisht kanë të bëjnë me superioritetin teknologjik dhe njohuritë manaxheriale. Avantazhet zonale janë ato përfitime që vendi mikpritës mund t'i ofroj një kompanie të huaj: madhësia e tregut, kosto të lirë të krahut të punës apo kosto të ulët të prodhimit dhe infrastrukturë të mirë.

Avantazhe të përbrendshme që rrjedhin prej fenomenit OLI ndodhin atëherë kur është më lirë të investosh sesa të eksportosh. Ndërsa avantazhet që rrjedhin prej pronësisë apo përbrendësisë varen nga investitori, avantazhet zonale janë specifike për vendin mikpritës. Edhe pse avantazhet zonale janë bërë pjesë e vendim – marrjes së investitorëve pasi vendet mik-pritëse konkurrojnë në mënyrë të vazhdueshme për IHD.

² Teoria eklektike apo quajtur ndryshe “fenomeni OLI” është një teori ekonomike zhvilluar nga John H. Dunning në 1980 dhe bazohet kryesisht në teorinë e kostove të tranzaksionit, O-pronësi, L-vendndodhja, I-interne.

Modeli OLI

Modeli apo paradigma OLI (O -ownership, L-location, I-internalization) u zhvillua nga ekonomisti John Dunning në Teorinë Eklektike të tij dhe është një përzierje e tre teorive të ndryshme të investimeve të huaja direkte, që përqendrohen në çështje të ndryshme. Sipas këtij modeli

$$FDI (IHD) = O + L + I,$$

ku O - *ownership advantages*

L- *location advantages*

I - *internalization advantages*

Dunning argumenton se një entitet mund të gëzojë avantazhe të veçanta nga pronësia apo hapja e një filiali jashtë (*ownership advantages*); Këto avantazhe janë të lidhura ngushtë me territorin, pra shumë të vështira për t'u transferuar (*location advantages*) dhe entiteti ka fitim më të lartë nga përdorimi i drejtëpërdrejtë i këtyre avantazheve sesa nga lënia e tyre në duar të të tretëve, pra entiteteve të tjera (*internalization advantages*).

"O"- Avantazhet e Pronësisë.

Ky avantazh specifik i firmës është zakonisht i paprekshëm dhe mund të transferohet brenda ndërrmarrjes shumëkombëshe me kosto të ulët (p.sh., teknologjia, emri i degës, përfitimet nga ekonomitë e shkallës). Ky avantazh jep ose rritje të të ardhurave dhe /ose kosto të ulëta, ose mund të kompensojë kostot e operimit në një distancë jashtë vendit, apo ato që ndryshe quhen "kostot e të qenit të huaj". Një ndërmarrje shumëkombëshe (MNC) që hap një veprimtari në një vend të huaj përballet me kosto shtesë në krahasim me një konkurent vendas. Këto kosto shtesë lidhen kryesisht me:

- a. Mosnjohjen e kushteve të tregut vendas;

- b. Ndryshimet ligjore, institucionale, kulturore dhe gjuhësore;
- c. Kosto të tjera nga komunikimi apo operimi në distance.

Rrjedhimisht, nëse një firmë e huaj është e suksesshme në një vend tjetër, duhet të ketë një avantazh që arrin të mposhtë këto kosto të operimit në një treg jashtë vendit. Avantazhet duhet të jenë të veçanta për firmën dhe të jenë lehtësisht të tranferueshme ndërmjet vendeve dhe brenda firmës. Këto avantazhe quhen pronësi, kompetenca bazë, ose avantazhe specifike të firmës (FSA). Ekzistojnë tre tipe bazë të avantazheve të pronësisë që mund të ketë një ndërmarrje shumëkombëshe. Ato janë:

- a. avantazhet monopolistike të cilat MNC i përdor në formën e një mundësie për të hyrë dhe për të dalë në tregje përmes pronësisë së burimeve të pakta natyrore, të drejta të licencave e të tjera të ngjashme,
- b. teknologji, njohuri të përcaktuara gjerësisht në mënyrë që të përmbajnë të gjitha format e aktiviteteve të inovacionit,
- c. ekonomi me përmasa të mëdha (avantazhe të qeverisjes së përbashkët) ekonomi të tilla si ekonomitë e mësimit, ekonomitë e shkallës, akses më i gjerë ndaj kapitaleve financiare në të gjitha organizimet e kompanisë shumëkombëshe, dhe avantazhe nga diversifikimi ndërkombëtar i aseteve dhe rreziqeve.

"L"- Avantazhet Lokale

Përsa i përket “location advantages” ekzistojnë dy kategori avantazhesh në varësi të faktit që prodhimi është orientuar nga tregu apo i orientuar nga kostot;

Në rastin kur prodhimi është orientuar nga tregu, krijimi i një filiali jashtë mund të jetë i dobishëm për të hyrë në treg dhe për të njohur më mirë karakteristikat e tij, ndërsa

në rastin kur prodhimi është orientuar nga kostot, faktori më i rëndësishëm që dikton zgjedhjen e vendit është kosto e punës.

Është e qartë se tërheqja relative e vendeve të ndryshme mund të ndryshojë me kalimin e kohës, kështu që një vend pritës mund të planifikojë deri në një farë mase avantazhin e saj konkurrues, si një vend për investime të huaja direkte. Avantazhet Specifike të Vendit mund të ndahen në tre klasa:

- a. E – Ekonomike – këto avantazhe konsistojnë në sasinë dhe cilësinë e faktorëve të prodhimit, transportit dhe telekomunikacionit, kapacitetin dhe madhësinë e tregut, etj.
- b. P – Politike – këto avantazhe përfshijnë politikat specifike dhe të përbashkëta të qeverisë që influencojnë rrjedhën e Investimeve të Huaja Direkte, biznesin ndërmjet firmave dhe prodhimin ndërkombëtar.
- c. S – Social-kulturore – këto avantazhe përfshijnë distancën fizike midis vendit të kompanisë dhe vendit pritës, ndryshimet kulturore dhe gjuhësore, qëndrimin e përgjithshëm ndaj të huajve dhe pozicionin e përgjithshëm ndaj ndërmarrjeve të lira.

"I"- Avantazhet e ndërkombëtarizimit

Përsa i përket “internalization advantages”, përfitimet i atribuohen kostove të transaksioneve për sa kohë përdorimi direkt jep mundësi të kontrollohet më mirë prodhimi duke limituar pasiguritë si dhe kur nuk ka ndonjë përpjekje shumë të madhe organizative dhe financiare apo dhe në rast të inovacioneve ku është më e

lehtë ti mbrosh nga kopjimi.

Ndërmarrjet shumëkombëshe kanë shumë zgjedhje në mënyrën e hyrjes, duke u renditur nga tregu (transaksionet në gjatësinë e krahut), nga hierarkia (degë tërësisht në pronësi), etj. MNC-të zgjedhin ndërkombëtarizimin aty ku tregu nuk ekziston ose funksionon dobët, gjë që i bën shpenzimet e rrugës të larta. Ekzistenca e njohurive ose një aftësie thelbësore është një aktiv që mund të rrisë të drejtat ekonomike për firmën. Këto të drejta mund të fitohen duke licensuar Avantazhet Specifike të Firmës (FSA) tek një firmë tjetër që eksporton produktet duke përdorur Avantazhet Specifike të kësaj firme si një kontribut apo rregullim i vartësve jashtë vendit. Në botën e sotme të globalizuar, rritja ekonomike dhe hapja e vendeve të reja të punës në ekonomitë në zhvillim dhe në tranzicion, varen nga dy faktorë kryesorë: nga **Investimet e Huaja Direkte** dhe nga zhvillimi i **Ndërmarrjeve të Vogla të Mesme (NVM)**.

IHD është burimi kryesor i financimeve të jashtme në vendet në zhvillim. Investimet e huaja direkte mund të rrisin formacionin e kapitalit fiks dhe ndihmojnë në bilancin e pagesave. Në pikëpamjen e UNCTAD-it, IHD ka potencialin për të gjeneruar punësim, rritje të prodhueshmërisë, aftësi transferuese dhe teknologji të re, rritjen e eksporteve, si dhe kontribuon në zhvillimin afatgjatë ekonomik të vendeve në zhvillim. Sipas të dhënave të UNCTAD-it, filialet e huaja të 64 000 korporatave ndërkombetare gjenerojnë 53 milion vende pune.

Pyetjet kërkimore dhe hipotezat bazë

Hipoteza kryesore ku ky punim mbështetet është:

- “Natyra dhe përmbajtja e *politikave të përgjithshme apo specifike* në fushën e investimeve të huaja, janë themelore në përmbajtjen dhe lidhjen e ndërsjelltë

IHD-ve dhe zhvillimit të qëndrueshëm”. (Blomstrom and Kokko 2003).

Konkretisht, nëse IHD-të janë zakonisht superiore në terma kapitali dhe teknologjie dhe efekti spillover në zhvillimin e ekonomisë lokale nuk është automatik atëherë roli i elementit aktiv të qeverisjes në maksimalizimin e përfitimeve nga IHD është thelbësor.

Ndërkohë, **pyetjet kërkimore janë:**

- I. Sa dhe si ndikon elementi aktiv i qeverisjes në rritjen e përfitimeve prej IHD-ve?
- II. Cilat grup- politika janë më të “përshtatshme” për t’u shndërruar në reforma të qëndrueshme për sigurimin jo vetëm të rritjes ekonomike por edhe të një zhvillimi tërësor ekonomik shoqëror?

Politikat e përshtatshme për të përfitur nga IHD-të përfshijnë: **a)** ndërtimin e burimeve njerzore, **b)** ndërtimin e kapaciteteve/infrastrukturës teknologjike **c)** rritja e aftësisë absorbuese për të “kapur” efektin spillover të krijuar nga produktiviteti i IHD- ve (politika të ngjashme me ato që kanë për qëllim të tërheqin IHD).

Vendi ynë ka përdorur në vazhdimësi politika të përgjithshme (përmirësimi i klimës në favor të investimeve) dhe politika specifike (programe partneriteti, zhvillim i detajuar/tailor made i burimeve njerzore) për të arritur që IHD-të të punojnë për zhvillimin.

Klima Nxënëse e Vendit Mikpritës

Egziston një literaturë vërtetë e ngjeshur mbi avantazhet zonale të IHD-ve, UNCTAD³, Konferenca e Kombeve të Bashkuara mbi Tregtinë dhe Zhvillimin në sesionin e saj të vitit 1998 paraqiti piketat kryesore të cilat tani më gjenden sistematikisht në literaturën e lëvruar duke klasifikuar faktorët determinantë të IHD-ve në tre grupe themelore: faktorët

³ Per me teper kjo tematike trajtohet me poshte, por shih edhe: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

ekonomik, kuadri i politikave për IHD-të të vendit mikpritës dhe lehtësirat në biznes. Sipas analizës së (Lee dhe Houde, 2000) gjashtë janë avantazhet kryesore zonale, si më poshtë:

- *Madhësia e tregut dhe prespektivat e zgjerimit.* Faktorë sikurse madhësia e tregut, prespektivat për zgjerimin e tregut, shkalla e zhvillimit dhe të ardhurat për frymë të vendit mikpritës janë vendimëtare në vendimarrjen e KN-ve përsa i përket zgjedhjes së lokacionit. Vende mikpritëse me treg të madh, rritje të shpejtë ekonomike dhe shkallë relativisht të lartë të zhvillimit paraqesin mundësi më të mira për kompanitë e huaja që të shfytëzojnë avantazhet e tyre të pronësisë pra për të krijuar premisa të ekonomisë së shkallës. IHD-të që tërhiqen nga këto lloj avantazhesh konsiderohen si të orientuara drejt tregut.
- *Burimet natyrore dhe njerëzore-* përfshirë edhe koston dhe produktivitetin e punës.

Ndryshorja që lidhet me koston e avantazheve por edhe nga disponibiliteti i burimeve natyrore dhe njerëzore- sikurse do të paraqitet më poshtë – është motori shtytës pas çdo IHD-je. IHD-të që orientohen drejt eksporteve kërkojnë veçanërisht të përdorin ato avantazhe krahasuese që lidhen me krahun e lirë të punës apo burimet e pasura natyrore.

- *Infrastruktura fizike, financiare dhe teknologjike.* Diferencat në infrastrukturë sikurse është transporti për shembull, influencojnë vendimin për përzgjedhjen e vendit prej IHD-ve jo vetëm midis shteteve kandidate por edhe midis lokaliteteve brenda për brenda shtetit. Ka shumë të ngjarë që IHD-të të përzgjedhin ato zona ku ka akses në transport dhe natyrisht me një kosto sa më minimale. Përveç cilësisë së autostradave, hekurudhave, porteve detare apo aeroporteve, niveli i telekomunikacioneve ka marre dhe vazhdon të marri një rëndësi të madhe pasi ky sektor ka njohur një revolucion këto dekadat të fundit. Aftësitë teknologjike të

kapitalit njerëzor në vendin mikpritës janë një faktorë i rëndësishëm për tërheqjen e IHD-ve në sektorë teknologjikisht të avancuar, (Ermir Hajdini, 2012).

- *Hapja ndaj tregëtisë globale dhe qasja në tregjet ndërkombëtar.* Reformat ekonomike, politikat për të promovuar tregtinë- pra nëpërmjet marrveshjeve bilaterale tregëtare apo dhe masa unilaterale sikurse është p.sh ulja vullnetare e barrierave tarifore mund të tërheqin IHD të orientuara drejt eksporteve. Pozita gjeografike strategjike apo dhe thjesht tërheqëse ndihmuar edhe nga mundësitë importuese të vendit dhe qasja në tregjet rajonale apo globale mund të rezultoi një faktor shumë i rëndësishëm për tërheqjen e IHD-ve, veçanërisht ndaj atyre IHD-ve që janë të orientuara drejt eksporteve.
- *Kuadri Politik dhe Rregullator dhe Koherenca Politike.* Politika të përgjithshme ekonomike dhe stabiliteti social formojnë sfondin e politikave ndaj IHD-ve të një vendi, në rastin tonë të Shqipërisë, kuadri ligjor mirfunksional apo klima transparente ndaj biznesit janë të një rëndësie primare pasi ulin apo zvogëlojnë riskun politik e të bërit biznes në një ambient të huaj. Masat dhe rregulloret përsa i takon hyrjes në treg dhe funksionimit adekuat të firmave të huaja si dhe standartet e trajtimit të firmave të huaja janë veçanërisht të rëndësishme në këtë aspekt. Praktika të mira të qeverisjes korporative dhe praktika biznesi të drejta dhe të ndershme, gërshetuar me luftimin e fenomenit të korrupsionit/rryshfetit – që krijonë kosto shtesë- ndikojnë pozitivisht jo vetëm ndaj investimeve fillestare por edhe ndaj vendimarrjes për riinvestim të fitimeve. Gjithashtu të rëndësishme janë edhe politikat që ndikojnë në funksionimin dhe strukturën e tregut, politika të tilla si ajo e konkurrencës⁴ apo politika tregëtare qoftë edhe politika që kanë të bëjnë me shkrirjen dhe blerjen (merger and acquisitions), privatizimet si dhe koherenca midis këtyre politikave. Në përfundim, një mbrojtje adekuate e investimeve është zakonisht një kërkesë minimale për të patur IHD.

Aty ku procedurat transparente për zgjidhjen e mosmarrveshjeve mungojnë, dhe masat egzistuese interpretohen në mënyrë jo të njëtrajtshme, IHD-të shmagen⁵.

Faktorë që ndikojnë vendimarrjen e IHD-ve.

Faktorët e sipër përmendur e bëjnë vendin më shumë apo më pak tërheqës për investimet e huaja direkte. Megjithatë, vendimarrja e KN-ve për të investuar ndikohet nga konsiderata më komplekse dhe strategjike, përfshirë edhe natyrën e përfitimeve që investitori pret të fitojë nga investimi jashtë shtetit të tij të origjinës. Në përgjithësi teoria e “*produktivitetit të integruar global*”, argumenton që: çdo hallkë e zinxhirit të prodhimit vendoset aty ku KN-të përfitojnë më shume produktivitet (UNCTAD 1999b). Disa nga arsyet kryesore të motivimit të IHD-ve, shpjegohen më poshtë:

- IHD të orientuara drejt burimeve. Arsyeja klasike pse KN-të kërkojnë të investojnë në vendet në zhvillim është pasja me shumicë e burimeve të lira të faktorëve të prodhimit. Megjithëse, burimet natyrore d.m.th me lëndë të parë kanë qenë tradicionalisht faktori i prodhimit që ka tërhequr më shumë IHD, kohët e fundit shohim një tendencë në rritje edhe të krahut të lirë të specializuar të punës si faktor i rëndësishëm në motivimin e IHD-ve⁶.
- *Burime Natyrore*. Kompanitë Ndërkombëtare (KN) që operojnë në sektorë si p.sh miniera, mineral nxjerrës apo dhe ndërmarrje të mëdha të biznesit agrokulturor natyrisht që tërhiqen në ato vende që i kanë këto burime natyrore me shumicë.

⁴ Shih me poshte.

⁵ Per me teper shih: www.miga.org/investment-guarantees

Megjithatë, nën këndvështrimin e zhvillimit të qendrueshëm duhet shënuar që KN kanë tendencën që të eksportojnë direkt shumicën e prodhimit të tyre dhe mbështeten shumë në importin e inputeve të tyre, kështu duke kontribuar pak ose aspak në aktivitetin ekonomik të vendit mikpritës. Kjo tendencë mund të përkeqësohet nga politikat importuese të vendit të origjinës së KN-ve, gjë e cila çon në dekurajimin e aktiviteteve përpunuese lokale në vendet në zhvillim.

- *Burimet Njerëzore.* IHD-te që kërkojnë të përfitojnë nga krahun i lirë i punës shpesh ndodh që në lidhje me qasjet pozitive ndaj efikasitetit, sikurse KN-të reagojnë ndaj presioneve për rritje të pagave në vendin e tyre të origjinës duke dërguar proceset produktive që ngërthejnë krahun e punës në vendet në zhvillim. Për më tepër, përfitimet e IHD-ve ndaj formave të tjera të përfshirjes së KN-ve në industrinë që kanë për bazë krahun e punës në vendet në zhvillim lidhen me informalitetin dhe disavatazhet e shkallës që pengon vendet mikpritëse të përfitojnë nga faktori i krahut të punës vet.
- *IHD që kërkojnë tregje.* Qasja në tregun e vendit mikpritës për mallra të përpunuara është një arsye e rëndësishme për të investuar në sektorët e manifakturës së vendeve në zhvillim, veçanërisht në ato raste ku importet pengojnë eksportet direkte nga vendet e origjinës. Arsye të mëtejshme përfshijnë: kostot e transportit, diferenca në shijet e konsumatorëve etj. Të dhënat empirike të kohëve të fundit tregojnë që formimi apo përforcimi i grupimeve rajonale duket sikur i jep hov investimeve për t'i shërbyer këtyre tregjeve të zmadhuara.

⁶ Fjala vjen Call Centers etj.

- *IHD të orientuara drejt efijensës.* Strategjitë e KN-ve për të shtuar efijensën nëpërmjet investimeve të huaja direkte në vendet në zhvillim gjithnjë e më shumë shkojnë përtej rialokimit të prodhimit që janë punë-intensiv. Sipas një strategjie të tillë e njohur si "*outsourcing i komponentit*", firmat në vendet në zhvillim marrin përsipër detyrimin që të furnizojnë KN me mallra plotësisht të përpunuara që të marrin markën e KN-së.

Mundësitë për të përfituar nga ana e vendit mikpritës janë më të mëdhaja sesa në ato raste kur thjesht ka marrëdhënie punësimi, por kjo gjithashtu kërkon që firmat e vendit mikpritës të kenë aftësi të theksuara teknologjike. Një formë tjetër e IHD-ve që kërkojnë efijensë janë edhe të ashtuquajturat IHD "horizontale" në prodhime të ndryshme, ku kapitali i huaj krijon ndërmaje sipas shijeve dhe standarteve cilesore të vendit në zhvillim. Gjithsesi këto lloj IHD-sh limitohen në disa vende në zhvillim me tregje relativisht të mëdhaja dhe të avancuara teknologjikisht.

- *IHD që kërkojnë asete strategjike.* Ndërmarrjet në kërkim të aseteve duke patur një avantazh krahasues – dhe në shumë raste një farë monopoli- ndërmarrin investime direkte me qëllim përfitimin prej këtyre "aseteve strategjike". Në disa raste të publikuara⁷, kompanitë kanë investuar jashtë vendit të tyre të origjinës për të marrë aftësitë e kërkim&zhvillimit, dhe disa kompani të tjera kanë alokuar aktivitete me vlerë të shtuar sikurse kërkim&zhvillimi apo krijimtaria/design jashtë vendit të tyre të origjinës. Vendet në zhvillim mund të behen tërheqëse ndaj këtyre IHD-ve duke investuar në burimet njerzore si dhe në infrastrukture⁸. Një formë tjetër me anë të të cilës KN kërkojnë të përfitojnë asete strategjike është forca e tregut, e cila përfitohet qoftë me anë të blerjes së konkurrencës lokale qoftë

nëpërmjet futjes në zinxhirin vertikal të prodhimit.

I.1 Përfitimet Makroekonomike për Vendin.

Ndikimi i IHD-ve dhe veçanërisht, përfitimet që Shqipëria mund të marrë nga IHD-të hyrëse, varen në masë të madhe edhe nga faktorë makroekonomikë sikurse janë balanca midis kursimeve dhe investimeve dhe nga shkalla e integritit në sistemin ndërkombëtar financiar. Përsa i përketë, balancës midis investimeve dhe kursimeve duhet bërë diferencimi midis atyre vendeve në zhvillim me kursime të mjaftueshme për të financuar në një shkallë optimale formimin e kapitalit në terma ekonomik apo social dhe atyre vendeve që nuk mund ta realizojnë këtë objektiv. Një kategorizim i dytë i rëndësishëm bëhet midis atyre vendeve që teorikisht kanë qasje të palimituar në tregjet financiare për të financuar defiçitin e llogarive korrente nëpërmjet kreditimit dhe atyre që nuk e kanë këtë qasje/mundësi⁹.

⁷ Shih p.sh Apple Eletronics investments.

⁸ Shih shembullin e disa vendeve Aziatike, ku ekonomitë lokale kanë tërhequr me sukses shumë IHD në sektorin e zhvillimit të software apo në aktivitete si R&D.

Kanalet e mundshme nëpërmjet të cilave IHD-të mund të influencojnë performancën makroekonomike dhe kështu rritjen ekonomike mund të ndahet në tre nënkategori: **a)** shtim të fondeve totale të destinuara për investim në ekonominë pritëse, **b)** burim më të qendrueshëm fondesh sesa kreditimi apo investimet e portofolit, dhe **c)** kontribuimi në integrimin ndërkombëtar, gjeneron më shumë eksternalitete apo çliron më shumë reformime strukturore përtej çdo lloj arritje nëse do të investohej me fonde vendase. Gjithsesi, duhet të kemi të qarte se përfitimet e pikës **a** dhe **b** janë të përgjithshme dhe ndodhin pavarësisht nacionalitetit të investimeve. IHD-te në mënyre indirekte ndihmojnë në arritjen e përfitimeve të pikës **a** dhe **b** nëpërmjet burimeve shtesë të financimit apo kontributit drejt një klime të qendrueshme ekonomiko-sociale.

Tabela 1.1 Përfitimet specifike prej IHD-ve hyrëse

Akses i kufizuar për financime	Akses i pakufizuar Për financime
a) Shtim i fondeve	b) Stabilitet financiar
c) Përfitime specifike nga IHD	c) Përfitime specifike nga IHD
c) Përfitime specifike nga IHD	c) Përfitime specifike nga IHD

Tabela 1.1 ofron një ilustrim të lidhjeve midis kategorive a,b dhe c

⁹ Në praktikë kjo lloj ndarje apo kategorizim është i vështirë të bëhet pasi pothuajse çdo vend ka në një farë mase qasje në tregjet globale financiare. Në këtë rast ndryshimin do ta shihnim në koston e kreditimit të cila ndryshon duke reflektuar gjendjen makroekonomike të vendit në fjalë.

Sikurse ilustruhet më sipër, përfitimet e shtimit të fondeve të mundshme për investime nëpërmjet IHD-ve varen ndjeshëm nga aftësia e vendit për të patur qasje në financime vendase dhe ndërkombëtare.

Kombinacioni ndërmjet “kursimeve” vendase dhe një qasjeje relativisht të pakufizuar në financat ndërkombëtare shpesh gjendet në ekonominë në tranzicion sikurse është edhe vendi ynë. Politik-bërësit dhe ndërmarrjet në vend duhet të vlerësojnë IHD-të në terma të një miksi optimal midis debisë dhe kreditit për të financuar rritjen e tyre ekonomike. IHD-të përgjithësisht konsiderohen si një burim më i qëndrueshëm i financave të jashtme sesa investimet e portofolit apo kreditë, veçanërisht kreditë afat-shkurtëra.

Për sa kohë IHD-të sjellin avantazhe makroekonomike përtej përfitimeve të përgjithshme, këto avantazhe duhet të zbatohen në mënyrë homogjene pavarësisht pozitës makroekonomike të vendit në fjalë.

I.2 Kostot Ekonomike, Sociale dhe Politike të IHD-ve

Kostot ekonomike të IHD-ve hyrëse apo të prezencës së kompanive të huaja mund të përkuftizohen si çdo humbje në mireqenien sociale të vendi tonë. Megjithatë, ky përkuftizim “i guximshëm” ngre problematika konceptuale për sa kohë IHD-të shpesh ndodhin në kuadër apo kontribuojnë në ndryshime të thella ekonomike, të cilat kanë pasoja si pozitive ashtu edhe negative. Për shembull, nëse IHD-të përdoren në mënyrë të sukseshme si vegël për të nxitur rritjen ekonomike në vend, atëherë do të kishte shumë pak vend që të karakterizohen apo më keq akoma të demonizohen aspektet negative të vetë procesit të rritjes ekonomike si kosto prej IHD-ve.

Për më tepër, është e rëndësishme të bëhet dallimi midis kostove neto apo bruto. Për shembull, për të përmirësuar performacën e saj në ekonominë e vendit pritës, IHD-ja

duhet së pari të ndikojë mbi strukturat dhe praktikat ekzistuese ekonomike dhe është e natyrshme që disa operatorë ekonomikë të tregut të pesojnë një përkeqësim të gjendjes së tyre. Politik-bërësit e vendit pritës- në rastin tonë të Shqipërisë- duhet të vlerësojnë me kujdes situatën dhe të balancojnë kostot e mirëqenies sociale apo dhe kosto të tjera që mund të pësojë një pjesë e shoqërisë për shkak të IHD-ve dhe përfitimeve nga investimi. Vetëm në rastet e ralla të tërheqjes – që edhe kjo mund të amortizohet nga përfitimet e të njëjtit projekt investues- politik bërësit përqendrojnë politikat IHD ekskluzivisht në krahun e limitimit të kostove.

Si përfundim, nevoja për të konsideruar kostot e përgjithshme në terma afat-gjatë është e rëndësishme. Autoritetet vendase por edhe opinioni publik që konsiderojnë vetëm efektet negative ekonomike të aty për atyshme të IHD-ve duhet të marrin në konsideratë ndikimin afat-gjatë në ekonomi të IHD-ve dhe një gje e tillë duhet nënvijëzuar dhe sqaruar vazhdimisht nga ana e politik-bërësve në vendin tonë. Është mëse e qartë që IHD-të që rrisin produktivitetin makroekonomik apo efikasitetin pa dyshim që do të ketë deficiente afat-shkurtë në rrjetën e shpërndarjes, papunësi etj, por me fleksibilitet dhe përshtatje të mjaftueshme në ekonominë e vendit pritës, efektet afat-gjatë në terma të mirëqenies sociale do të jenë pozitive. Në mungesë të një përshtatje me tregun e punës apo mungesës së fleksibilitetit të tregut, pasojat negative do të zgjasin në kohë, por kjo nuk mund të shihet si një kosto e IHD-ve por më tepër si një mangësi e vendit pritës.

I.3 Mënyrat e Hyrjes

Rrjedhjet e IHD-ve konsistojnë në katër kategori të transaksioneve të kapitalit (që zakonisht quhen edhe si “mënyrat e hyrjes”), konkretisht: **a)** investimet e fushës së gjelbër –ku ndërmarja krijohet nga fillimi, **b)** shkrirjet dhe blerjet të cilat përfshijnë elementë të konsiderueshëm ndër-kufitar, **c)** fitime të ri-investuara në kompanitë e huaja, dhe **d)** kredi apo të drejta tregëtare midis kompanive ndër-kufitare. Dy kategoritë e fundit nuk paraqesin problematika madhore në terma të zhvillimit të qendrueshëm ndërkohë që fitimet e ri-investuara përbëjnë një pjesë të konsiderueshme të IHD-ve ndërmjet ekonomive të maturuara.

Përfitimet e mundshme të IHD-ve të përmbledhura më sipër vlejnë në parim për çdo IHD veçanërisht për vendinë tonë pavarësisht nga mënyra e hyrjes. Ndërkohë shumë qeveri të vendeve në zhvillim kanë shprehur një preference konsistente ndaj investime të fushës së gjelbër mbi formatet e tjera të investimeve, dhe kanë theksuar edhe shqetësimet e tyre për pasojat negative të shkrirjeve dhe blerjeve nga jashtë. Ky qendrim skeptik ndaj marrjes së kontrollit së kompanive vendase nga investitorët e huaj zakonisht i ka rrenjët në politikë dhe nuk shpjegohet nga logjika ekonomike.

Në terma politik, autoritet e vendit pritës mund të bindin relativisht lehtë opinionin publik përse i përketë avantazheve të investimeve të fushës së gjelbër, ndërkohë që marrja e kontrollit të kompanive vendase nga kapitali i huaj nëpërmjet shkrirjeve apo blerjeve mbart ne vetvete konotacione patriotike.

Për më tepër, në rastet kur autoritetet vendore përdorin influencën e tyre në kompanitë vendase me qëllim që të ndjekin objektiva të tjera nga ato të aksionerëve, pra maksimalizim

të vlerës se aksioneve, për të transferuar pronësinë tek investitori i huaj mund të konsiderohet si humbje e sovranitetit. Si përfundim, aty ku ristrukturimi korporativ ka si rrjedhojë zotërimin prej investitorit të huaj, gjë e cila eventualisht është një përfitim për ekonominë vendase- shpesh hasen kundërshti të fuqishme. Argumenti ekonomik që shpesh përdoret për të justifikuar preferencat ndaj investimeve të fushës së gjelbër lidhet me sasinë e mjeteve financiare që mund të investohen në prodhimtarinë e vendit pritës. Përveç ndoshta, rasteve të ralla ku shitësi i një kompanie investon menjëherë të gjitha mjetet në kompaninë vendase, ndërsa riallokimi i portofolit do të shmangi të paktën një pjesë të mjeteve financiare jashtë sektorit produktiv. Ky skenar përkeqësohet nëse vendi pritës ka një klimë jo të mirë investuese.

Një argument tjetër përse vendet pritëse preferojnë investimet e fushës së gjelbër buron nga fakti që faktorët motivues –që pamë më lartë- jo gjithmonë zbatohen në mënyrë homogjene dhe të një trajtshme. Një ilustrim i kësaj paraqitet në tabelën 1.2 më poshtë.

Ndërsa asnjë konkluzion nuk mund të nxiret nga ky kategorizim studimor, është interesante të shënohet si investimet që orientohen drejt burimeve, të cilat kërkohen pothuajse nga çdo vend në fazat e para të zhvillimit ekonomik, kanë tendencën të marrin formën e investimeve të fushës së gjelbër. Investimet strategjike nga ana tjetër konsistojnë kryesisht në marrjen e kontrollit të kompanive vendase me anë të blerjes, ndërkohë që këto lloj investimesh zakonisht ofrojnë përfitime për ekonominë pritëse, disa raste specifike vazhdojnë të ngrejë shqetësime për politibërësit- sikurse do të shohim më poshtë.

Teknologjitë që përftohen nga blerjet apo shkrirjet p.sh vlerësohen me çmimet e tregut aktual gjë e cila nuk reflekton potencialin e ardhshëm të këtyre teknologjive, të cilat nëse transferohen jashtë vendit pritës do të kishim të bënim me një humbje ekonomike. Një shembull tjetër përse shkrirjet&blerjet janë të pa dëshirueshme janë ato raste kur

investitori i huaj blen kompani me qëllimin kryesor për të përfituar dinamikë në treg. Kjo mund të prishi konkurrencën në ekonominë vendase¹⁰.

Tabela 1.2 Dominanca e faktorëve të motivimit dhe mënyrat e hyrjes

	IHD të fushës së gjelbër	Blerje & Shkrirje
IHD burimore	Po	Rallë
IHD që kërkojnë tregje	Po	Po
IHD që kërkojnë efikasitet	Rallë	Po
IHD strategjike	Rallë	Po

I.4 Organizimi i Punës Studimore, Metodologjia

Ky punim doktoral, nisët nga literatura ekzistuese e maksimalizimit të përfitimeve nga IHD-të. Konkretisht, në kushtet që faktorët e tjerë determinues izolohehen dhe vetëm indikator i elementit aktiv të qeverisjes vëzhgohet karshi shifrave të IHD-ve ndër vite. Pritet të shihet saktësisht valenca e kësaj ndryshoreje, pra pesha specifike që kanë reformat strukturore në rritjen e përfitimeve nga IHD.

Faktorët e tjerë tradicional janë p.sh madhësia e tregut, infrastruktura dhe mjedisi makroekonomik. Kësisoj i jepet përgjigje pyetjes themelore nëse reformat strukturore të qeverive shqiptare luajnë një rol të rëndësishëm në maksimalizimin e përfitimeve nga investimet e huaja direkte.

¹⁰ Shih rastin e kompanive të sigurimit në Shqipëri.

Kjo pjese do të përshkruaj metodologjine e studimit që merret me mbledhjen e të dhënave.

Gjithashtu detajohet përjasja që do të ndiqet dhe kushtet nën të cilat stadi të ndryshme të punës kërkimore do të zhvillohen që nga iniciimi i kontakteve fillestare, forma/stili dhe administrimi i punës kërkimore.

Për të analizuar faktorët përcaktues në maksimalizimin e përfitimeve nga IHD-të në Shqipëri një punë e mirëfilltë kërkimore u ndërmorr. Qëllimi ishte analizimi i marrëdhënies midis IHD-ve dhe elementit aktiv të politik-bërjes dhe natyrisht “përkthimi” i këtij korrelacioni në terma të politikës aktuale. Këto ndryshore paraqiten: **a)** IHD si % e GDP, **b)** i ashtuquajturit elementi aktiv i politik bërjes që nuk është që tjetër porse të dhënat e indeksuara të Heritage Foundation. Ndërkohë që, **c)** konstantet e tjera izolojnë natyrisht për efekte të llogaritjes/përpunimit statistikor.

Studimi i literaturës rreth faktorëve që potencialisht rrisin përfitimet nga IHD-të mund të jetë shumë i gjerë, porse/sesha ndryshore (faktorët) e përmendura më lart, një punë kërkimore më e thellë dhe analizë statistikore është realizuar. Analiza konsistonte në ndërtimin e një modeli regresioni të shumfishtë, pra shumëdimensional për të parë efektet e IHD-ve si % GDP në rastin e Shqipërisë.

Puna kërkimore u realizua duke u bazuar në parimet themelore të përcaktuara në botimin: e studimit të UNCTAD (Best Practices on Investment Promotion United Nation, 1997, 22, dhe Teorinë Eklektike të John Dunning (Dunning, 1988, 1-31).

Metodologjia e përdorur në këtë punim doktorat është sipas përcaktimeve për Kërkime Doktorale në “Guide for Doctorate Research” (Minimax Consulting, LLC, 2008). Ky udhëzues u përdor jo vetëm për të përcaktuar renditjen e gjetjeve por edhe cilësinë në tërësi të punimit.

Qendra Kombëtare e Regjistrimit të Biznesit si dhe Dhoma Kombëtare e Tregëtisë dy institucione me databaza të hollësishme të biznesit në vend, u përdorën për të marrë të dhëna mbi tipologjinë, shpërndarjen etj të bizneseve në vend. Gjithashtu, burim tjetër i rëndësishëm ishte edhe AIDA, Agjencia Shqiptare e Promovimit të Investimeve, me statistika dhe informacione rreth investitorëve kyç dhe investimeve apo ri-investimeve të tyre në vend.

Përsa i takon formës/stilit që do të përdoret, zgjedhja e bërë është Chicago Style – (author date). Bëhet kjo zgjedhje pasi ky model paraqet një praktikitet të shtuar që i pergjigjet llojit të studimit të realizuar.

Në vehtëvete analiza ekonometrike realizohet me programin STATA dhe përzgjidhet metoda panel data e cila realizon një paraqitje shumë dimensionale të korelacionit-sipas hipotezës.

Për të identifikuar lidhjen, pra korelacionin ndërmjet IHD-ve dhe elementit aktiv të qeverisjes nga ana ekonometrike janë me rëndësi të theksohen dy elementë.

Duke qenë se elementi aktiv i qeverisjes është i vetmi faktor ekzogjen që mund të ndryshojë dhe kështu ndikoi në maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve, gjithsesi ky faktor del në pah më qartë nëse marrim në analizë edhe vendet e rajonit.

Përdoret pikërisht kjo analizë lineare statistikore pasi kjo qasje justifikohet plotësisht nga natyra lineare e të dhënave. Kjo qasje paraqet avantazhin: **a)** shumë dimensionale, **b)**

përshtatshmerise me llojin e të dhënave (shtrirë në kohë), degrees of freedom më të mëdha.

Së dyti, koeficienti i korelacionit (R^2) del ne pah më qartë.

Vazhdimi i këtij punimi studimor do të mbulojë dhe ngrejë disa pyetje kërkimore të cilave do të përpikët t'i japë përgjigjet e duhur, përfshirë, tendencat e 20 viteve të fundit në Shqipëri, ndikimi i IHD në zhvillimet makroekonomike në vend, kostot sociale dhe ambientaliste por edhe përfitimet nga IHD-të, dhe kryesisht qasjet politike që synojnë maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve. Kërkimi doktorat mbështetet në teorinë e Lee Chen dhe Ahn 2001. Teori e cila argumenton empirikisht rolin që luajnë politikat qeveritare pra rezultati i reformave strukturore në maksimalizimin e përfitimeve nga Investimet e Huaja Direkte. Në modelin e tyre ekonometrik ata i marrin të dhënat nga 55 shtete të ndryshme. Indikatorët e matjes së "aktivizimit" të qeverisë shtrihet nga cilësia institucionale, efikasiteti i burokracisë deri tek praktikat korruptive. Në çdo rast të testimit të këtij modeli ekonometrik roli i qeverisjes së mirë është evident dhe i matshëm. Rasti i vendit tonë –që është- edhe fokusi i kërkimit doktorat përputhet më së miri me këtë teori pasi ofron mundësinë për të hartuar rekomandime konkrete për vendim-marrësit, ri- pozicionon axhendën e politikave ekonomike qeveritare që janë edhe parakushte për përfitim maksimal nga investimet e huaja. Për t'u theksuar është fakti që roli i reformave strukturore të nxitura nga qeveria është shumë i rëndësishëm pasi p.sh kërkesat për normim që vendosen nga qeveria tek investitorët e huaj është shumë i rëndësishëm për -le të themi- transferimin e aftësive/njohurive të avancuara qoftë teknologjikisht qoftë menaxherialisht dhe një diçka e tillë mund të provohet/vertetohet duke përdorur modelin e Lee Chen dhe Ahn 2001.

Ndërkohë që pranohet që IHD-të janë një nga burimet me të qendrueshme të financimit për Shqipërinë, theksi kryesor vihet tek përfitimet shtesë që IHD-të i japin zhvillimit

ekonomik përtej formave të tjera të formimit të kapitalit¹¹. Literatura ekonomike identifikon tre kanale kryesore nëpërmjet të cilave IHD-të ushtrojnë ndikimin e tyre pozitiv në zhvillim ekonomik përtej investimeve të financuara me mjete të tjera.

Së pari, IHD-të mund të jenë një pjesë substanciale e integritit të vendit me tregëtinë globale dhe kështu në realizimin e përfitimeve që zakonisht i atribuohen shtimit të ndarjes ndërkombëtare të punës.

Së dyti, “teoritë e reja të rritjes” theksojnë rolin e efektit spill over¹², nga investimet e huaja në ato vendore. Së treti, IHD-të mund të ndikojnë direkt në ekonominë tonë duke stimuluar kompetitivitetin dhe duke shërbyer si katalizator i formimeve korporative. Çdo kanal i sipër përmendur analizohet në detaj.

Ky studim doktorat është i organizuar si vijon: Kapitulli i parë diskuton tendencat në literaturën e IHD-ve, pra një rishikim kritik i kësaj literature dhe diskuton çështje që paraqesin interes për kërkim të mëtejshëm. Kapitulli i dytë fokusohet në tendencat themelore të IHD-ve në Shqipëri pra në zhvillimin ekonomik të vendit. Ne vazhdim, shihen dhe shqyrtohen lidhjet midis IHD-ve dhe tregëtisë globale. Kapitulli i katërt diskuton dhe evidenton rolin e transfertave teknologjike dhe formimit të kapitalit human në ekonomine vendase. Gjithashtu shqyrtohet ndikimi që kanë IHD-të me konkurrencën në tregun shqiptar, me kaq konkludohet puna themelore, pra analiza. Pjesa e fundit, shyrton politikat zhvillimore që mund të kenë influencuar IHD-të këto dekadat e fundit dhe diskuton kërkesat për masa politike me qëllim maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve.

¹¹ Shih Tabelë n 1.1, më lart, për rritime tipi c.

¹² Fjala vjen p.sh spillover teknologjik dhe riformatimi i kapitalit njerzor.

KAPITULLI I

RISHIKIM I LITERATURËS PËR FAKTORËT PËRCAKËTUES PËR IHD

Është e qartë tashmë se intensifikimi i aktivitetit të korporatave ndërkombëtare në formën e investimeve të huaja direkte është më i qenësishëm sesa çdo formë tjetër e transaksioneve ndërkombëtare, veçanërisht me tregëtinë midis vendeve. Në shumë mënyra, korporatat ndërkombëtare kontrollojnë një pjesë të madhe të transaksioneve ndërkombëtare përtej IHD-ve. Për shembull, pothuaj se gjysma e tregtisë së zhvilluar është brenda për brenda kompanisë¹³. Këto tendenca reale kanë çuar në rritjen e interesimit të literaturës ekonomike ndërkombëtare për të hetuar në mënyrë empirike faktorët themelorë që drejtojnë sjelljen e IHD-ve.

Ky kapitull paraqet një rishikim kritik të kësaj literature si dhe diskuton çështje që paraqesin interes për kërkim të mëtejshëm. Çështja e efekteve të aktivitetit të KN-ve në vendin e origjinës nuk do të paraqitet, por rreth kësaj teme shih Caves, 1996. Për të organizuar idetë, fillimisht hetojnë dhe paraqesim literaturën që motivon dhe teston analizën e saj mbi faktorët përcakëtues të IHD-ve, më pas analizojmë faktorët ekzogjenë që mund të përcaktojnë lokacionin gjeografik por dhe madhësinë e IHD-ve. Këta faktorë ekzogjenë variojnë qw nga kursi i këmbimit valuator deri tek politikat fiskale. Apo faktorë endogjenë si mbrojtja e tregëtisë. Këto të fundit si tregëtia, hapin një diskutim të gjerë për

¹³ / www.imf.org/external/np/sta/pdf/aglance

faktorët motivues të IHD-ve të cilat janë lënë në harresë në një masë të madhe nga ekuilibri i pjesëshëm i literaturës, ndikimin e kursit të këmbimit të valutës dhe taksave. Këto pyetje janë çelësi në rishikimin e literaturës në pjesën e dytë të këtij kapitulli-punën për zhvillimin e teorisë dhe vlerësimit të modeleve të përgjithshme të ekuilibrit të modeleve të sjelljeve të KN-ve.

Teoritë dominuese të tregut perfekt, në këtë klasifikim kanë përfshirë tri kategori:

- 1) hipoteza e normës diferenciale të kthimit,
- 2) hipoteza e divesifikimit dhe
- 3) hipoteza e prodhimit dhe madhësisë së tregut.

Hipoteza e normës diferenciale të kthimit- paraqet njërën ndër përpjekjet e para për të shpjeguar rrjedhat e IHD-se. Sipas kësaj hipoteze kapitali lëviz nga vendet me norma të ulëta të kthimit, në vendet me norma më të larta të kthimit, me lëvizje të procesit që do të çonte eventualisht nga barazimi i normës reale të kthimit *ex-ante*. Arsyetimi i kësaj hipoteze qëndron në atë se, firmat konsiderojnë IHD në mënyrë të tillë që të barazojnë kthimin marginal dhe koston marginale të kapitalit, duke marrë rrezikun si neutral (ku bëjnë pjesë risku i këmbimit valutë dhe risku i vendit), kështu sipas kësaj hipoteze norma e kthimit trajtohet si variabël e vetme mbi të cilën merret vendimi i investimit. Trajtimi neutral i riskut në këtë rast nënkupton që investitorët trajtojnë investimet vendore dhe investimet direkte të huaja si alternativa të përsosura të njëra-tjetres, ose thënë në mënyrë të përgjithshme, Investimet e huaja direkte, përfshirë vendin origjinë, janë zëvendësues të përkryera për investime direkte në ndonjë vend tjetër.

Për të testuar këtë hipotezë, u shqyrtuan marrëdhëniet midis normave relative të kthimit në një numër të konsideruar vendesh dhe alokimit të investimeve të huaja direkte midis tyre. Për shembull, kjo teori është testuar nga Weintraub (1967), pastaj Bandera dhe

White (1968) të cilët hodhën poshtë hipotezën e normës së kthimit diferencial, duke theksuar përshtatshmërinë e kthimit si një parakusht për lëvizjen e kapitalit. Dobësi të tjera të kësaj hipoteze janë pamundësitë e ndjekjes së fluksit hyrës dhe dalës të IHD, sipas vendeve, brenda të njëjtës periudhë kohore. Kështu, një studim i bërë nga Yang (1999), nxori në pah rëndësinë e faktorit human dhe rolin ndikues mbi rrjedhën e IHD, duke studiuar rastin e Kinës, si një vend ku fluksi i thithjes së IHD-ve, ndodhte në rajonet apo zonat, që karakterizoheshin me norma të ulëta të kthimit, mirëpo, pikërisht atje ishte i pranishëm faktori i nevojshëm human. Kështu, doli në pah një faktor tjetër ndikues në tërheqjen e IHD, i cili nuk ishte elaboruar si i tillë nga ky model/hipoteze, por që kishte një rol të rëndësishëm në balancimin e normës së kthimit midis regjioneve. Mangësitë në përcaktimin e faktorëve ndikues, dobësonin fuqinë shpjeguese dhe përfshirjen e gjithanshme të hipotezës në fjalë.

Hipoteza e Madhësisë së Tregut – paraqet përpjekjen e dytë të përfshirë në këtë grup.

Kjo hipotezë inkorporon madhësinë e tregut si variabël ndikues në IHD. Në pajtueshmëri me këtë hipotezë, mund të thuhet që vëllimi i IHD në vendin thithës apo pranues pritet të varet nga madhësia e tregut të atij vendi, e cila matet në bazë të shitjeve të KN-ve në ato vende si dhe nga PBB e atij vendi (që trajtohet si tregues, që përfaqëson madhësinë e ekonomisë së vendit). Përdorimi i PBB-së si matës potencial i madhësisë së tregut, nuk ka gjetur ndonjë mbështetje teorike të fortë, por, megjithatë, ka gjetur përdorimin e vet në studimet empirike mbi IHD. Teoria e bazuar në modelin e Jorgensonit (1963), e cila mbështetej në supozimet që firmat të realizojnë sa më tepër shitje, që të rriten më tepër gjasat për investime në ato vende. Sipas Balassa (1966) sa më shumë që të rritet niveli i shfrytëzimit të ekonomisë së shkallës, aq më shumë vendi shndërrohet në një target potencial për tërheqjen e IHD, duke nxjerrë në dukje se madhësia e tregut jep dukshëm mundësi për specializimin e faktorëve të prodhimit, dhe si rezultat i saj edhe arritjen e minimizimit të kostos. Raportet në mes të investimeve

direkte dhe prodhimit, bazohen në teorinë e investimeve neoklasike. Studimet empirike kanë përdorur këtë metodologji testuese për të mbështetur hipotezën që vëllimi i shitjes dhe të ardhurat kanë lidhje pozitive me IHD. Një numër i konsiderueshem i studimeve kanë trajtuar madhësinë e tregut, si determinante të IHD.

Demekas (2005), ka përdorur popullsinë si të vetmin tregues, ose në kombinim me PBB për çdo banorë, si dhe paritetin e fuqisë blerëse (PPP), edhe ato të përdorura si terma që përfaqësojnë madhësinë dhe potencialin tregut, ku edhe gjeti domethënie midis tyre. Në përgjithësi, variablat e trajtuara më sipër në mënyra të ndryshme, nga studiues të ndryshëm, janë përjashtuar nga rëndësia e të qenit me peshë si determinante në rrjedhën e IHD (si mbështetëse të hipotezës së madhësisë së tregut). Sipas një studimi të A.T.Kearney, rezultatet e të cilit u publikuan në (The Economist, 2000), përfundimisht, madhësia nuk kishte ndonjë rendësi të veçantë. Sipas këtij studimi vendet që karakterizoheshin me madhësi të tregut, nuk ishin pikë investimi për investitorët e huaj (duke përfshirë këtu 1000 kompanitë më të mëdha botërore), kështu që rolin e tyre e luanin edhe faktorët tjerë determinues të IHD.

Në vazhdim do të shtjellojmë grupin e dytë të teorive, të njohura si teori të tregjeve imperfekte (Theories Assuming Imperfect Markets). Sipas Moosa (2002) në këtë grup të teorive bëjnë pjesë këto hipoteza: hipoteza e organizimit industrial; hipoteza ndërnacionale; hipoteza e lokacionit; teoria eklektike; hipoteza e ciklit jetësor të produktit, si dhe hipoteza e reagimit oligopolistik.

Hipoteza e Organizimit Industrial - sipas Musa (2002), Hymer (1976) ishte ekonomisti i parë që vuri në dukje se struktura e tregut dhe karakteristikat specifike të firmave investuese mund të shpjegojnë IHD. Martin (1991) përdori analizën ndërsektoriale për të konfirmuar rëndësinë e strukturës së tregut (koncentrimin dhe ekonominë e shkallës) si determinante të IHD në SHBA.

(Shapiro, 1998) përdori qasjen industriale dhe gjeti prova që mbështesin hipotezën se

firmat e huaja kanë përparësi mbi firmat e vendit pranues të investimeve. Në fund, mund të themi që hipoteza e organizimit industrial jep shpjegime se pse firmat investojnë në vendet e huaja, por nuk shpjegon se pse firma vendos të investojë në një vend të caktuar në krahasim me një vend tjetër, përgjigje të cilën do të mundohet ta kristalizojë hipoteza e lokacionit (që do të shqyrtohet më poshtë).

Hipoteza ndërnacionale- jep shpjegim mbi atë se pse firmat preferojnë të bëjnë IHD-në në vend që të eksportojnë apo importojnë, apo të licencohen nga vendet e huaja (Moosa,2002), që njëkohësisht mund të thuhet se sipas kësaj hipoteze behet zëvendësimi i transaksioneve të tregut me transaksione të brendshme. Coase (1973) paraqiti argumentet se kostot e organizimit të kapitalit të ndryshme dhe kostoja e marketingut të cilat mund të shmangen duke formuar një firmë, me të cilën do të mundësohej zëvendësimi i transaksioneve tregtare me ato të brendshme. Procesi i ndërnacionalizimit ka disa përparësi, si për shembull, shmangia e shpenzimeve kohore, zvogëlimi i pasigurive kontraktore dhe të blerjes. Teoria ndërnacionale shpjegon se pse firmat preferojnë IHD, në krahasim me importin ose eksportin nga vendet e huaja.

Gjithashtu, shpjegon arsyen se pse firmat qëndrojnë larg licencimit. Përgjigje këto, që mbështeten në kursimin e kohës dhe koston e transaksioneve në lidhje me blerjen dhe shitjen në treg, gjë që arrihet duke bërë zëvendësimin e disa funksioneve të tregut me proceset e brendshme, respektivisht transaksionet brenda firmave, si dhe praninë e sigurisë. Firmat, gjithashtu dëshirojnë ta ruajnë të drejtën ekskluzive të përdorimit të risive të tyre të gjeneruara nga përpjekjet për K&ZH (Dunning-1977). Rugman(1980) kritikoi hipotezën ndërnacionale, së pari se është shumë e gjeneralizuar dhe nuk ka përmbajtje empirike. Së dyti, Buckley (1988) argumentoi se hipoteza nuk mund të testohet drejtpërsëdrejti, dhe nevojiten shumë thjeshtëzime statistikore. Megjithatë, evidencat tregojnë që modeli i investimeve të huaja në të gjitha vendet është përgjithësisht në përputhje me këtë hipotezë. Martin(1991) gjen prova për efektin e

kostos së transaksioneve të IHD në SHBA.

Hipoteza e lokacionit- kjo hipotezë përpiket që të japë shpjegim mbi faktorët e palëvizshëm ekzistues të prodhimit. Andaj, sipas kësaj hipoteze, IHD-të ekzistojnë për shkak të ekzistimit të palëvizshmërisë të disa faktorëve të prodhimit, siç janë burimet natyrore dhe fuqia punëtore (Moosa, 2002). Kjo palëvizshmëri e faktorëve çon në ndryshimet e kostos së faktorëve të prodhimit në lokacione ku ato janë të pranishme. Horst (1972) përdori këtë hipotezë për të shpjeguar IHD-të në SHBA dhe në Kanada. Një formë shpjeguese e kësaj hipoteze mbështetet në pagat e ulëta, në vendet e ndryshme që ndikon si përcaktues i rëndësishëm i IHD. Niveli i pagave në vendin pranues të investimeve, krahasuar me nivelin e pagave në vendin origjinë paraqet një determinante të rëndësishme të IHD. Andaj, është kjo arsyeja se pse investitorët përcaktohen për investime në këto vende, në krahasim me vendet me paga më të larta, ku si shembull merren Meksika, India, ekonomitë në tranzicioni etj. Resmini (2000) përfshiu në model dallimin midis pagave, dhe ka konstatuar se shpenzimet krahasuese mes burimeve dhe faktorëve në vendet pranuese ushtrojnë ndikim mbi vendimet e investitorëve të huaj. Bevan dhe Estrin (2004) në studimin e tyre mbështetën gjetjen që IHD janë më të mëdha në vendet me kosto relativisht më të ulët të njësisë së punës. Mirëpo, në momentin kur vëmendja përqendrohet në aspektin cilësor, atëherë ky raport humbet lidhshmërinë, ngaqë pagat më të larta kanë tregues më të lartë në cilësi, kështu që në këtë rast, marrëdhëniet midis IHD dhe pagave të ulëta nuk funksionojnë (Moosa, 2002), dhe si shembull merret rasti kur investimet përqendrohen në aktivitete bankare dhe financiare, hulumtim dhe zhvillim (K&ZH), dhe këto raporte tani nuk lindin në vendet ku janë pagat më të ulëta. Këtu kërkohet cilësia e fuqisë punëtore (shih, Echeleer and Mody, 1990). Andaj, gjithmonë duhet pasur parasysh se norma e pagave nuk është i vetmi ndryshim i besueshëm, por duhen marrë parasysh edhe qëllimet dhe ndryshimet e tjera ndikuese. Rezultatet e vëzhgimeve të evidencave empirike siç ishte

Forsyth (1972) cituar në Moosa, 2002) dhe disa të tjerë, tregojnë për një lidhje të dobët. Edhe pse nuk duhet

mohuar që disa rezultate të studimeve të bazuara në seritë kohore dhe nderseksionale janë favorizuese, siç ishin studimet e bëra nga Riedel (1975); Goldberg (1972); Saunders (1983) etj (cituar, Moosa 2002), studime këto që ofronin një domethënie për këtë hipotezë. Ndersa, nga ana tjetër, disa studiues të tjerë nuk ofronin një gjë të tillë madje patën dhe rezultate të rezervuara. Këtu bënë pjesë Nankani (1979); Kravis, Lipsey (1982); dhe Wheeler and Mody (1990). Rezultate të ngjashme u gjeten edhe nga Yang et al.(2000) duke përdorur të dhënat e Australisë (cituar, Moosa 2002). Disa studiues të tjerë, kanë arritur në konstatimin se shpenzimet më të larta të fuqisë punëtore në lokacione, shpien në dalje më të mëdha të IHD dhe pranime më të ulëta, rezultate këto ofruar nga Cushman (1987), Culem (1988), Berrall dhe Pain (1996); Lucas (1993) shpjegoi lidhjen negative në mes të IHD dhe pagës, i cili pohonte se rritja në paga, detyrimisht shkakton një ndryshim në çmimet relative të faktorëve të prodhimit (në vendin pranues të IHD), nënkupton ngritje të kostos së prodhimit, e cila do të dekurajonte prodhimin dhe do të kishte pasoja mbi IHD. Një shpjegim alternativ u ofrua nga (Yang et al.(2000) që bazohet në ndryshimin e produktivitetit, i cili argumentonte që kur tregu nuk është i përsosur, ekziston mundësia që fitimi nga produktiviteti të mos ndikojë plotësisht mbi fuqinë punëtore dhe në këtë rast pagat nuk do të pësojnë rritje të njëjtë me produktivitetin (cituar, Moosa 2002). Një rritje në normën e pagave mund të jetë e shoqëruar nga një rënie në koston e fuqisë punëtore (që paraqet pagë të rregulluar për ndryshim në produktivitet), andaj nëse një rënie në koston e fuqisë punëtore tërheq investimet e huaja direkte, ajo do të pasqyrohet si një lidhje negative në mes të IHD dhe normës së pagës. Moore (1993) dhe Techa (1998) morën në konsideratë një variabël tjetër ndikues në IHD, ku përmendet legjislacioni ekzistues

mbi rregullimin ligjor të marrëdhënieve të punës, funksionimi i sindikatave, unioneve të punëtorëve etj, të cilët kane ndikim mbi IHD në vendet pritëse. Andaj, KN gjithmonë preferojnë praninë në

vendet ku nuk ekzistojnë organizime sindikale në tregun e punës. Ideja, në esencë mbështetet në atë se unionet (sindikatat) çojnë në kosto më të larta të punës. Mirëpo, shumë pak është studiuar bashkëveprimi midis unionit të tregut të punës dhe IHD, meqë në shumicën e studimeve empirike kanë qenë të studiuara si tematika në vete. Zhao (1995, 1998) bëri një studim në lidhje me korrelacionin në mes të këtyre dy komponentëve, pastaj Naylor dhe Santoni (1998) analizuan disa efekte ndikuese në mes të këtyre komponentëve. Kështu, del në pah që përparësitë e lokacionit nuk mbartin vetëm elementet e lokacionit me paga më të ulëta, por gjithashtu janë të zbatueshme edhe në një mori faktorësh të tjerë të prodhimit, në varësi të pikësnyimeve të firmës dhe procesit prodhues. P.sh Lall dhe Narula (2004) morën në konsideratë ekzistencën e burimeve natyrore, si një nga motivet kryesore për investimet e huaja. Andaj, hipoteza e lokacionit merr në konsideratë të gjitha mundësitë dhe alternativat e mundshme të cilat lehtësojnë dhe mundësojnë realizime më të shpejta, më të lehta dhe me një kosto më të ulët dhe pa ndonjë barrierë apo kufizim tregtar. Kapitali, gjithashtu luan një rol të rëndësishëm në këtë hipotezë, posaçërisht nëse tregu i kapitalit është i segmentuar. Ideja është ajo që IHD të rrjedhin në vendet ku kostoja e kapitalit është e ulët.

Hipoteza e ciklit jetësor të produktit (PLC) – kjo hipotezë u zhvillua nga Vernon (1966), dhe shpjegon ndërveprimin dinamik midis tregtisë ndërkombëtare dhe investimeve të huaja direkte. Vernon u mbështet në shpjegimin e zgjerimit të KN në SHBA pas Luftës së Dytë Botërore. Në pajtueshmëri me këtë hipotezë, firmat duhet të vendosin për të prodhuar në vend, të eksportojnë ose të transferojnë produktin në tregjet e huaja. Sipas Vernon (1971) cikli jetësor i produktit kalon nëpër këto faza:

lançimi, rritja, pjekuria dhe rënia. Kurse, Moosa (2002) i ka kategorizuar shkallët kryesore të ciklit jetësor të produktit, duke i ndarë në atë të inovacionit, të pjekurisë dhe standardizimit. Firmat vendosin rreth zgjedhjes për IHD që në shkallen e parë,

shkallë kjo, kur produkti zë vend në ekonominë vendase, në shkallen e inovacionit, kur firma gëzon pozicion monopolistik si rezultat i inovacionit. Shkalla e parë karakterizohet me praninë e produktit në vendin e origjinës, qëndrimin më afër konsumatorit, nevojën e koordinimit efikas K&ZH me njësitë e prodhimit. Gjate kësaj shkalle të ciklit të prodhimit, kërkesa për produktin e ri është me një çmim joelastik, kështu që firma novatore mund të paguajë një çmim relativisht të lartë. Me kalimin e kohës, produkti vazhdon të përmirësohet akoma, bazuar në reagimet e konsumatorit. Kështu që kërkesa tani përcaktohet nga konsumatori vendor. Shkalla e dytë karakterizohet me pjekurinë dhe eksportimin e produktit në vendet me të ardhura më të larta, që shprehen njëherazi në kërkesë, që realisht nënkupton lëvizjen drejt ekonomive të zhvilluara, andaj edhe firma duhet të adaptojë strategjinë ndërnacionale për të mbijetuar. Në këtë shkallë firma ka rritje të kërkesës në njërin anë dhe rritje të konkurrencës në anën tjetër.

Shkalla e tretë karakterizohet me standardizimin e plotë të produktit dhe procesin prodhues. Në këtë shkallë, çmimi fillon të varet nga forca dhe rrethana të tjera. Firma tani bën përpjekje që të investojë në vendet në zhvillim, kërkon përparësitë e shpenzimeve. Vendi- origjine fillon të importojë produkte nga ekonomitë e vendeve të jashtme, qoftë nga firmat vendore ose nga firmat e huaja, që operojnë në këto tregje. Ekonomia vendore tani shndërrohet në importuese neto, kurse ekonomitë e huaja shndërrohen në eksportues neto. Në shkallën kur prodhimi arrin pjekurinë dhe standardizimin, IHD si pjesë e kostos së prodhimit meriton një konsideratë të rëndësishme, meqenëse, pikërisht kjo komponente shndërrohet në një mase mbrojtëse për të ruajtur pozicionin konkurrues të fortë kundër rivalëve të saj të brendshëm dhe të

jashtëm. Hipoteza e ciklit jetësor të produktit parashikon se, me kalimin e kohës, vendi origjinë ku, për herë të parë produkti u lançua si inovacion, ndërron pozicion nga vend eksportues në vend importues. Duhet pasur parasysh se eksporti në këtë rast përfshinë të

mirat nga firmat e huaja si dhe firmat e vendit të vendosura në këto vende. Agarëal (1980) paraqet një numër të konsiderueshëm studimesh empirike të cilat mbështesin këtë hipoteze. Gruber et al. (1967) arriti të ofrojë fakte rreth lidhjes së ngushtë midis prirjeve novatore të produkteve të reja, performancave eksportuese, IHD, si dhe përparësive të lokacionit prodhues për dedikime eksportuese në një anë, si dhe zgjerimit për K&ZH industriale të SHBA-ve në anën tjetër. Petrochilos (1989) vuri në dukje që kjo hipotezë është e dobishme për shkak se ofron një interpretim tjetër të IHD, praktikisht për produktet e prodhuara që karakterizohen nga një shkallë e teknologjisë së avancuar dhe me një elasticitet të lartë të të ardhurave të kërkesës. Kjo hipotezë, të çdo teknologji e krijuar nga një firmë mund ta rrisë avantazhin eksportues, të ardhurat mesatare në një treg ku trajtohej si determinante tërheqëse të investimeve, duke marrë si shembull SHBA dhe zhvillimin e inovacioneve nga ana e firmave të SHBA si një lidhje reciproke. Prodhimi, fillimisht do të vendosej në SHBA, së pari do të shërbente tregut lokal dhe më pas një tregu eksportues. Në anën tjetër, për shkak të kostove të ulëta jashtë vendit, mund të jetë optimal për ta zhvendosur prodhimin, kështu që në një moment, vendet si SHBA mund të përfundojnë si një importues i mirë (Petrochilos, 1989). Mirëpo, me zhvillimet tekniko- teknologjike, dhe me arritjet shkencore u zvogëlua diferenca e zhvillimit në mes të SHBA-së dhe vendeve të tjera të zhvilluara, ndryshoi pozicionimi i vendeve në prirjet novatore, sistemi ndërkombëtar i prodhimit u bë më i komplikuar dhe ishte e pamundur që të jepej shpjegim në bazë të versionit të thjeshtë ekzistues, të përfshirë në hipotezën e ciklit jetësor të prodhimit, kështu që hipotezës ju zvogëlua niveli i besueshmërisë. Njëkohësisht, kjo paraqiste

arsyen se pse hipoteza duhet të zgjerohej dhe të përfshinte edhe faktorë të tjerë ndikues në kosto, e jo vetëm koston e punës. Vernon në PLC – nuk përfshiu rolin e inovacioneve në modelin tregtar, dhe në anën tjetër largoi vëmendjen nga roli i ekonomisë së shkallës në

përcaktimin e modelit. IHD ekziston për shkak të mosekzistimit të tregut të përsosur, mirëpo mund të dalin disa arsye se pse firma dëshiron të shfrytëzojë vetë avantazhet e monopolit në këto tregje, Buckley dhe Casson sugjeronin që firmat në të shumtën e rasteve e tejkalojnë tregun, jo të përkryer, duke krijuar tregun e vet operues. Duhet pranuar se zbatimi i kësaj hipoteze është mjaft e kufizuar për industritë e reja (Solomon, 1978) dhe, njëkohësisht paraqet një proces të thjeshtësuar në vendimmarrjen e firmës (Buckley and Casson, 1976). Mbi të gjitha, duhet pasur parasysh se hipoteza fillimisht u bazua në përvojën e SHBA-ve dhe ofroi një shpjegim të dobishëm për bashkëveprimin midis prodhimit, eksportit dhe IHD-ve gjatë vitit 1950 dhe 1960.

Hipoteza e reagimit oligopol - Knickerbocker (1973, cituar nga Fischer, 2000)

sugjeronte që në mjedise oligopolistike, IHD-të e bëra nga një firmë nxisin një veprim të ngjashëm tek firmat e tjera të së njëjtës industri, me përpjekjen për të ruajtur tregun e aksioneve të tyre. Kreinin et al. (1999) nxori konkluzionin se sigurimi i tregut të aksioneve paraqet motivim më të spikatur për IHD. Sipas Fischer (2000) sektorët me nivele të larta të koncentrimit, siç është sektori i energjisë, çelikut, firmat liderë preferojnë ndarjen e tregut kryesues midis konkurrenteve, me qëllim mbrojtjen nga uljet e çmimeve dhe humbjet e mundshme të të gjithë pjesëmarrësve në tregun oligopol të së njëjtës fushë. Lall and Streeten (1977) argumentuan që ekuilibri dhe struktura e konkurrencës oligopole është e tillë që asnjëri nga pjesëmarrësit nuk mund t'ia lejojë vetes të injorojë atë që të tjerët janë duke bërë. Vernon (1974) diskutoi rreth tri llojeve të oligopolit (fillestare, të pjekura dhe të mplakura), si dhe për lloje të ndryshme

të trysnive apo presioneve që dalin nga koncentrimi i firmave. Knickerbocker (1973) theksonte se reagimet oligopolistike rriten, me rritjen e nivelit të koncentrimit dhe bien me shpërndarjen e koncentrimit ose diversitetin e prodhimit. Ai, gjithashtu vuri në dukje se profitabiliteti i IHD qëndron në marrëdhënie pozitive me praninë e koncentrimit dhe në marrëdhënie negative me diversitetin e prodhimit. Një hipotezë e tillë u testua edhe nga Flowers (1975) me rastin e IHD nga Kanada dhe Evropa në SHBA, me të cilët testimi arriti rezultatet e pritura. Buckley and Casson (1985) ranë dakord që hipoteza e reagimit oligopol e Knickerbocker (1973), është shume e përafërt me hipotezën e ciklit të produktit dhe hipotezës së organizimit industrial. Njëkohësisht ata argumentuan se Knickerbocker (1973) në studimin e tij, në të cilin përfshiu 187 kompani amerikane, arriti të gjejë një lidhje mes regjimit oligopol dhe strukturës industriale, dhe njëkohësisht theksuan se profitabiliteti është gjithashtu i lidhur me intensitetin e reagimit oligopol. Megjithatë, në fund duhet theksuar që modeli oligopol nuk shpjegon motivet për inicimin e investimeve të huaja direkte të udhëhequr nga tregu.

Në vazhdim, për të plotësuar hipotezat e lartpërmendura, do të shtjellojmë edhe hipotezën e “Teorive të reja të IHD”, si një qasje tjetër eklektike që bëjnë përpjekje të shpjegojnë investimet horizontale dhe vertikale të huaja direkte. Gjithashtu, për të pasur një pasqyrim edhe më të kthjellët do të shtjellojmë edhe “Hipotezën e kërkimit të burimeve të IHD”, si një formë tjetër e investimeve të elaboruar në literature, si dhe shpjegimin e disa hipotezave kryesore mbi “rolin e IHD” në kontekst të plotësimit të teorive të shpjeguara më parë.

Teoritë e tjera të IHD të njohura si “Teoritë e reja të IHD”- Krugman (1985), duke përdorur dhe “mbiplotësuar” teorinë e përgjithshme të ekuilibrit të konkurrencës me atë të organizimit industrial arriti që të bëjë ndarjen e tregjeve jo të përsosura (imperfekte) në dy modele. Kjo arritje në literaturën e investimeve ndërkombëtare do të njihet si “teoritë e reja”. Modeli i parë përpiqet që të japë shpjegime të shumë-nacionalitetit

horizontal në kontekst të diferencimit të produktit. Në këtë rast kemi të bëjmë me zgjerimin e produktit të njëjtë në vende të ndryshme, me kosto të njëjtë të K&ZH. Në momentin kur firma vendos të dalë jashtë vendit-origjinë, por në të njëjtën degë të industrisë, në të cilën operon në vend, paraqet shtrirje horizontale. Krahasuar me alternativën eksportuese, apo atë të licencimit ky lloj IHD është më i shtrenjte dhe njëkohësisht më i rrezikshëm (Hill,2003). Nga vetë fakti që kompania tani duhet të sigurojë objekte prodhuese edhe këtë qoftë duke ndërtuar të reja ose duke blere ndërmarrjet e huaja ekzistuese, e bëjnë më të shtrenjtë këtë solucion në krahasim me alternativa të tjera zgjedhëse. Në anën tjetër, gjithashtu rreziku më i madh vjen nga zhvillimi i biznesit në vendet me kultura të ndryshme nga ajo e vendit -origjinë. Gjasat janë të mëdha që kompanitë në vendet me kultura të ndryshme të bëjnë gabime që mund t'i kushtojnë shtrenjtë për shkak të injorimit, krahasuar me kompaninë vendase (Hill, 2003). Andaj, zgjedhja në mes alternativave të krijimit të filialeve të reja apo personifikimit të teknologjisë ose ndonjë alternative të tretë, varet nga stimujt ekonomikë si dhe faktorë të tjerë ndikues. Në modelin e dytë bëjnë pjesë multinacionaliteti vertikal. Sipas Krugman ekzistojnë dy forma të këtij integrimi që janë: **1)** integrim vertikal prapavajtës dhe **2)** integrim i përparmë. Integrimi prapavajtës është ai që brenda industrisë së jashtme mban në kontroll burime të imputeve të nevojshme për procesin prodhues të kompanive vendore, ku bëjnë pjesë kompanitë e industrive ekstraktuesve (p.sh minierat e bakrit, nxjerrja e naftës) etj. Me fjalë të tjera këtu kemi të bëjmë me kontrollin mbi burimet e jashtme të lendeve të para, objektivi i së cilës mbështetet në sigurimin e imputeve për kompanitë operuese në të njëjtën rrymë p.sh (rafineritë e naftës, shkrirëset e bakrit etj). Integrimi i modelit vertikal të përparmë është në ato raste kur industritë e jashtme i shesin outputin firmave vendore, që ata të mund të realizojnë procesin prodhues. Ky lloj integrimi, mund të thuhet që ka të bëjë me kompanitë prodhuese, me një marketing dhe shpërndarje suplementare. Sipas tij, kjo më tepër

dallohet te kompanitë amerikane. Nëse bëjmë krahasimin në mes të këtyre dy llojeve të integritit mund të thuhet që forma e dytë është më pak e pranishme, në krahasim me formën e parë. Për të dy modelet Krugman përdori shprehjen “përpjekje për të shpjeguar”, meqenëse ishte e pamundur që në një mënyrë të tillë të thjeshtuar, përdorur në studim, të mund të jepte një shpjegim të plotë mbi çdo detaj të integritit multinacional dhe operimit të korporatave shumëkombëshe. Megjithatë, përparësia e këtyre modeleve qëndron në paraqitjen e përparësive krahasuese dhe marrjen në konsideratë të tregjeve imperfekte.

Gjithashtu ekzistonin edhe disa përpjekje të tjera për shpjegim të IHD-ve horizontale dhe vertikale (të bazuara në llojet e objektivave të IHD), në shpjegimin e modelit horizontal të bazuar në kërkim-tregu dhe modelin vertikal, bazuar në kërkim- efikasiteti. Andaj edhe dy objektivet e veçuara japin shpjegime shtesë drejt modeleve përcaktuese. Helpman (1984) një vit më parë se Krugman kishte zhvilluar një model të thjeshtë të ekuilibrit të përgjithshëm të tregtisë ndërkombëtare, ku si faktorë kyç kishte marrë korporatat shumëkombëshe. Një model i tillë ishte një zgjerim i modelit neoklasik të Hecksher-Ohlin, i cili në mënyrë të qartë pohonte që asetet specifike të firmave (përparësitë pronësore) të kombinuara me marketingun, menaxhimin si dhe veçori të tjera të produktit, K&ZH, mund të kenë ndikim mbi korporatat shumëkombëshe që të përdorin këto asete në vende të tjera. Mirëpo, problemi qëndron në atë se nuk e ka shqyrtuar arsyen se pse ndër- nacionalizimi preferon investimet e përbashkëta, licencimin ose franchising (Rugman, 1986). Modeli në fjalë shpjegon vetëm rrethanat që shtojnë korporatat shumëkombëshe të investojnë jashtë vendit, duke lënë pa shpjeguar shumë probleme ekonomike të karakterit ndërkombëtar siç janë mos përfshirja e shpenzimeve të transportit, tarifët e ndryshme, avantazhet e taksave etj. dhe njëkohësisht kufizohet vetëm në shpjegimin e modelit vertikal. Brainard (1997) përfshiu shpenzimet e transportit dhe barrierat tregtare dhe arriti në përfundimin që prodhimi

shumëkombësh rritet në proporcion me rritjen e kostos transportuese dhe barrierave tregtare. Në anën tjetër, rritjet e kthimit të shkallës dhe barrierat e zvogëluara investive, favorizojnë transportin (prodhimtarinë vendase), prandaj dhe ky model teorik shpjegon arsyen se pse KSH vendos për investime të jashtme apo për eksport. Njëherazi ky model përfshinte vetëm modelin e tipit horizontal të IHD respektivisht kërkim-tregu. Modeli kërkim- tregu trajton ekonominë e shkallës, barrierat tregtare, shpenzimet e transportit, kursin e këmbimit si faktorë me mjaft relevancë në mes të zgjedhjes së eksportit apo prodhimin në vend të huaj. Caves (1996) theksoi që duhet të ekzistojnë disa përparësi të qeverisjes apo të kostos së transaksionit për të ekzistuar shoqëritë shumëkombëshe të modelit horizontal, edhe kjo me kusht që kjo kosto të jetë më e ulët, dhe produktiviteti i të ardhurave më i lartë, në krahasim me rastet e operimit me ekip menaxhues të veçantë, në të kundërtën nuk do të pranohej. Caves (1996) gjithashtu argumentoi që kjo hipotezë është testuar nga shumë studiues dhe është mbështetur si e tillë. Qasja teorike e kostos së transaksionit ka gjetur shpjegim të fuqishëm edhe në modelin e integritit vertikal. Duke pasur parasysh se vetë natyra e KN përmban transaksione investuese specifike.

Christie (2003) dhe Johnson (2008) nga studimet e bëra, arritën në konstatimin që vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore (EQL) kanë nxitur motivet e kërkim-tregut për investorët e huaj. Bevan and Estrin (2000) konstatuan praninë e llojit vertikal të investimeve në disa vende të EQL-se siç ishte: Republika Çeke, Estonia, Hungaria, Polonia dhe Sllovenia. Kështu që këto vende me potencialet e veta zotëruese që në fazat e para të futjes në BE, kanë qenë mjaft atraktive dhe tërhoqën investorët e interesuar për investime të llojit vertikal me tepër se investorët e llojit horizontal. Mirëpo në anën tjetër duhet pasur parasysh që në ekonomitë e tranzicionit është evident fakti i mungesës së evidencave (Johnson, 2008), siç mund të jetë edhe rasti me investimet e kërkim- efektivitetit. Në literaturë gjithashtu kemi gjetur edhe lloje të tjera të IHD, në

baze të objektivit të IHD, (përveç investimeve të kërkim-tregut dhe kërkim-efikasitetit, të elaboruara më lart), janë shfaqur edhe investimet e kërkim-burimesh; kërkim njohurish dhe kërkim të reduktimit të riskut. Investimet e kategorizuara si në kërkim të burimeve njëherazi njihen edhe si investime të kërkimit të pasurive që paraqiten kur firma investon jashtë vendit me qëllim që të arrijë qasje në burimet natyrore, lëndën e parë, koston më të ulët të fuqisë punëtore, të cilën nuk mund ta gjejë në vendin e origjinës etj. Objektivi i këtyre IHD qëndron në shfrytëzimin e përparësive krahasuese të vendeve individuale. Kjo nënkupton që firmat vendosen gjithmonë në ato vende ku gjejnë burime prodhimi me çmime relativisht të ulëta, me qëllim të rritjes së produktivitetit të firmës (Ekström,1998). Faktori i koston është i një rëndësie të veçantë në sektorin e prodhimit, prandaj edhe shumëkombëset investojnë për të përfituar nga eksportet. Pranishmëria më e madhe e investimeve në vendet e EJL (e konstatuar në shumicën e studimeve) nuk është e rastësishme. Dunning (1995a) paraqiti tre lloje të investimeve të kërkesës së burimeve dhe lloji i parë kishte të bëjë me kërkimin fizik të resurseve, ku firmat udhëhiqen nga motivi i minimizimit të koston dhe sigurimi i furnizimit. Prodhuesit primarë dhe firmat prodhuese, nga vendet e zhvilluara dhe vendet në zhvillim, të cilët kërkojnë burime të lëndës së parë, mineraleve bëjnë pjese në këtë grup.

Grupi i dytë, ka të bëjë me kërkimin e furnizimeve të lira si dhe të motivuara kur është fjala për fuqinë punëtore, qoftë edhe atë të pakualifikuar apo e gjysmë të kualifikuar. Këto lloje të aktiviteteve si zakonisht shfaqen në vende në zhvillim që kanë një shkallë më të avancuar të industrializimit. Grupi i tretë në kuadër të kërkimit të burimeve, udhëhiqet nga nevojat e firmës për përvetësim të aftësive teknologjike, dijeve menaxhuese, shkathtësive organizative si dhe përvojës së marketingut. IHD për kërkim njohurish kanë të bëjnë me ruajtjen apo avancimin e pozicionit konkurrues të produktit, apo firmës në treg, pozicione këto që mund të mbrohen me arritjen dhe përvetësimin e njohurive teknologjike si dhe shkathtësive apo përvojave menaxhuese.

Dunning dhe Oxelheim (1993) klasifikuan këto të arritura në kuadër të kategorisë së motiveve të kërkim-burimit. IHD-të për kërkim - të reduktimit të riskut janë investime të cilat kanë për qëllim reduktimin e riskut të korporatave që lidhen me ndryshimet jo të favorshme të variablave (ndryshoreve) makroekonomike, ndryshimit të ofertës dhe të kërkesës në kuadër të tregut nacional si dhe ndryshimet e konkurrenteve dhe të qeverisë nacionale dhe regjionale. Minimizimi ndaj ekspozimeve të kurseve të këmbimit paraqet gjithashtu një objektiv të rëndësishëm të kërkimeve-risk reduktimit, andaj, edhe vetë prania e riskut nxit këtë lloj të investimeve. Duke analizuar praktikisht determinantet, për çdo lloj investimi, mund të konstatojmë që madhësia e tregut, kostoja e ulët e punës, burimet natyrore dhe afërsia janë faktorë kryesorë të cilët ndikojnë në tërheqjen e investorëve të huaj (që në disa nga këto faktorë IHD edhe kanë ndikim, me hollësisht do ta shohim në teoritë mbi rolin e IHD). Analizimi dhe marrja në konsideratë e këtyre determinanteve, si dhe disa faktorëve të tjerë do të ndikojë në hartimin e një strategjie tërheqëse të IHD, gjë që do të ketë efekte pozitive për të ardhmen e një ekonomie. Sipas Campos dhe Kinoshita (2013) firmat përfitojnë nga njëra tjetra në një lokacion si rezultat i një veprimi *spill over* (në dije/njohuri, specializim të fuqisë punëtore, dhe imputit të ndërmjetëm), kështu që çdo investor përfiton nga investorët tanimë ekzistues në atë vend. Gjithashtu, ata theksuan se për t'i kuptuar më së miri determinantet e IHD të ekonomive në tranzicion, është e domosdoshme të specifikohet një model empirik që do të mundësonte një kombinim të determinanteve, si madhësisë së tregut dhe koston e punës, si determinante të reja në modelin tradicional, përbrenda determinative ekzistuese institucionale dhe determinative, specifike të tranzicionit të cilët u paraqiten si kushte fillestare. Efekti i variables së largësisë në mes të vendit origjinë dhe vendit pritës së IHD, ndryshon në të tre llojet e IHD. Kështu largësia ndikon negativisht mbi tipin kërkim-tregu, meqë distanca më e madhe rrit koston e investimeve, si dhe vështirësitë e adaptimit në rrethina dhe lokacione, të cilat mendohet që ndryshojnë më

shumë sa më e largët që të jetë distanca (Johnson, 2008). Distanca ka gjithashtu efekt negativ në kërkim-efikasiteti të IHD për shkak të kostos transportuese, e cila do të rritet me rastin e ri-eksportit, nga vendi prodhues, në vendin origjinë. Johnson (2008) pohonte që largësia (distance) mund të jetë relativisht e parëndësishme për investimet e llojit kërkim-burimi, meqë KSH janë përqendruar në një numër të caktuar të lokacioneve gjeografike që disponojnë burime të mundshme.

I. KARAKTERISTIKATE KOMPANIVE QË NDIKOJNË VENDIMET E KN-VE

Pyetja kryesore rreth aktivitetit të IHD-ve është: pse një kompani zgjedh t'i shërbejë një tregu të huaj nëpërmjet prodhimit të filialit, sesa opsionin tjetër që është eksporti apo marrveshjet e licensimit (franchise). Përgjigja standarte vërtitet rreth prezencës së aseteve specifike të vetë firmës, sikurse janë teknologjitë, aftësitë menaxheriale etj. Këto asete janë të mira publike përbrenda kompanisë në atë kuptim që përdorimi i tyre në një impiant nuk kushtëzon përdorimin tyre në një impiant tjetër. Kjo shpjegon përse kompanitë me këto lloj asetesh kanë më shumë gjasa të kenë shumë impiante, *ceteris paribus*, por jo detyrimisht përse ato janë shumë-kombëshe. Për të shpjeguar përse këto asete çojnë në një vendim nga KN-të, shpesh vihet në pah mundësia për një dështim të tregut lidhur me këto asete. Një hipotezë standarte është se rezulton mjaft e vështirë për të vlerësuar këto asete nëpërmjet një marrveshjeje me një palë të tretë, Për shembull, i licensuari nuk do të ofroi vlerën e plotë të asetit në negociata për një kontratë derisa kontrata në fjalë të realizohet. Në këto shtate, vendimi optimal për kompaninë është që të “përthithi” transaksionin, gjë e cila do të thotë krijimin e një filiali të vetin në këtë treg. Konceptimet e para të këtij nocioni përfshijnë punën e Oliver Williamson mbi kostot e transaksioneve dhe zhvillimin e paradigmës: pronësi-

lokacion-përthithje (OLI paradigm) (Dunning 2001). Punime të kohëve të fundit kanë zbatuar teorinë formale të kompanisë, sikurse teoria e agjencisë, e cila paraqet një kuadër formal për të kuptuar dështimin e tregjeve që nxisin një kompani të bëhet shumë-kombëshe (shih kapitullin 5 të Navaretti dhe Venables, 2004).

Testimi i këtyre hipotezave është i vështirë sepse faktorët specifik të kompanive që çojnë në vendimin për IHD janë vështirësisht të vëzhgueshëm. Si rezultat, intensiteti i Kërkim Zhvillimit (pra raporti i shpenzhimeve të K&Zh dhe shitjeve apo aseteve) dhe intensitetit reklamues fillimisht janë përdorur si konstante për prezencën e aseteve dhe më pas janë përdorur si variabla shpjeguese në studimet në nivelin e kompanisë nëse kompanitë janë “shumëkombëshe” apo jo. Në fakt, është bërë standarte përfshirja e variablave të tilla në çdo analizë në nivelin e kompanisë në vendimin për IHD. Rishikimi i literaturës sugjeron që intensiteti i K&Zh është pothuajse gjithmonë në raport pozitiv me shumëkombëshmërinë pavarësisht të dhënave, ndërsa të dhënat për intensitetin reklamues është shumë herë më i përzier. Një test alternativ i (Morck dhe Yeung (1997), i cili gjen që firmat amerikane që publikuan blerje apo shkrirje përjetuan një rritje të madhe të vlerës së aksioneve vetëm nëse kishin një nivel sinjifikativ të intensitetit K&Zh dhe reklamues.

Në analizë përfundimtare, gjithsesi, nuk është e mundur të sugjerosh që këto studime empirike konfirmojnë plotësisht hipotezën e “përthithjes”. Këto masa, si intensiteti i K&Zh-ve dhe reklamimi mund të jenë konstante për forca të tjera që lidhen me IHD, sesa me ato të ndërlidhura me hipotezën e “përthithjes”. Në vazhdim, ekzistojnë të dhëna që firmat që kanë defiqite në K&Zh në krahasim me kompetitorët e tyre kanë më shumë gjasa të investojnë në tregjet e huaja. Për shembull, (Kogut dhe JH Rhee (2011), paraqesin evidenca që firmat Japoneze realizuan IHD në SHBA të motivuara nga asetet specifike të kompanisë, jo përshkak të përthithjes së aseteve.

Vazhdimi i këtij rishikimi të literaturës do të përqendrohet më shumë në faktorët

ekzogjenë që ndikojnë në magnitudën e IHD-ve, jo nëse IHD-të do të ndodhin ose jo. Studimet në nivel vendi apo industrie të ekuilibrit të pjesëshëm neglizhojnë këto faktorë mikro ose prezumojnë efekte fikse të këtyre indikatorëve. Ekuilibri i përgjithshëm funksionon direkt, dhe më pas i lidh me të dhënat e vendit specifik. Për shembull, IHD-të kanë më shumë gjasa të origjinojnë nga vende të pasura me kapital dhe punë të specializuar të cilat janë të domosdoshme për të krijuar asete specifike për kompanitë që krijojnë nevojën për “përthithje” nëpërmjet IHD-ve.

I.1 ANALIZA E EKUILIBRIT TË PJESSHËM TË FAKTORËVË QË NDIKOJNË VENDIM-MARRJENE IHD-VE

Një pjesë madhe e literaturës që analizon vendim-marrjen e IHD-ve fillon me kuadrin e ekuilibrit të pjesëshëm në nivel kompanie bazuar në organizata industriale dhe financiare për të motivuar analizën empirike. Këto studime më pas ekzaminojnë mënyrën si faktorët ekzogjen makroekonomik ndikojnë në vendimin e kompanisë për IHD, me fokus primar lëvizjet e kursit të këmbimit valuator, taksat dhe më pak tarifat. Studimet të hershme shpesh përdorin të dhëna në nivelin e industrisë për të eksploruar këto hipoteza, ndërsa shkrimet e fundit përdorin të dhëna specifike të kompanisë apo impiantit për një përjasje më të saktë me teorinë e nivelit të firmës.

I.2 EFEKTET E KURSIT TË KËMBIMIT

Efektet e kursit të këmbimit valutor/monetar janë ekzaminuar qoftë për shkak të ndryshimeve në nivel bilateral të kursit të këmbimit midis vendeve qoftë për shkak të lëvizshmërisë së kursit valuator.

Deri në publikimin e (Froot dhe Stein (1991), mendohej që ndryshimet e pritura në

kursin e këmbimit valutor nuk ndikonin në ndryshimin e vendimit të një kompanie për të investuar në një vend të huaj. Në terma të përgjithshëm, ndërkohë që mbivlerësimi në monedhën e vendit të origjinës do të ulte koston e aseteve jashtë shtetit, kthimi nominal i pritur gjithashtu ulej në valutën vendase, duke lënë shkallën e kthimit të pandryshueshme.

Froot dhe Stein (1991) paraqet shembullin e tregut financiar jo perfekt për të shpjeguar përse vlerësimi i monedhës mund të rrisi investimet e huaja nga një firmë. Treg financiar jo perfekt do të thotë që kosto e brendëshme e kapitalit është më e ulët sesa kredi-dhënia nga burimet e jashtme. Kësisoj, një vlerësim i monedhës çon në rritjen e vlerës së kapitalit të kompanisë dhe si rrjedhojë më shumë fonde të lira për të investuar në vende të tjera të cilat përjetojnë ç'vlerësim të monedhës së tyre. Froot dhe Stein (1991) paraqesin evidenca empirike të shtimit të IHD-ve në raport me ç'vlerësimin e monedhës nëpërmjet një regresioni të thjeshtë duke përdorur disa vezhgime të firmave në Amerikën Veriore. Klein dhe Rosengren dhe J Peek (2000), gjithsesi, konfirmojnë rritjen e IHD amerikane në periudha ç'vlerësimi.

Blonigen (1997) paraqet një mënyrë tjetër në të cilën ndryshimet në kursin e këmbimit mund të ndikojnë në IHD hyrëse në një vend. Nëse IHD nga një firmë janë motivuar nga blerja apo shkrirja e aseteve që janë të transferueshme përbrenda firmës pa transaksione monetare, atëherë vlerësimi i kursit të këmbimit valuator për monedhën e huaj do të ulte çmimet e aseteve në monedhën vendase, por jo detyrimisht edhe kthimet nominale. Me fjalë të tjera, ç'vlerësimi i monedhës vendase mund të çojë në “okazione” të aseteve të transferueshme të firmave të huaja që operojnë në tregjet globale në ndryshim me firmat vendase që nuk e kanë këtë mundësi. Blonigen përdor të dhëna në nivel industrie të blerjeve dhe shkrirjeve të firmave Japoneze që realizojnë IHD në Shtetet e Bashkuara për të testuar këtë hipotezë dhe gjen mbështetje të fortë të raportit midis ç'vlerësimit real të Dollarit relativisht me Yen-in. Sikurse parashikohet, Blonigen gjen

që efektet e ndryshimit të këmbimit valutor janë primare për IHD-të në industrinë e teknologjisë së lartë por edhe asetet specifike të firmës janë të një rëndësie primare.

Studime të tjera në përgjithësi kanë gjetur evidenca të qendrueshme që ndryshime afatshkurtëra në kursin këmbimit valutor çojnë në rritjen e IHD-ve hyrëse, përfshirë Grubert dhe Mutti (1997), dhe Kogut dhe Chang (1996), me evidenca të kufizuara që efekti është më i madh kur bëhet fjalë për blerje dhe shirje Klein, Michael and Giovanni Olivei, (2008). Kësisoj, të dhënat empirike kanë qenë më konsistente me hipotezën e Froot dhe Stein (1991) dhe Blonigen (1997). Një çështje serioze në literaturë është që këto efekte të ndryshimit të kursit të këmbimit valutor janë testuar kryesisht me të dhëna nga Shtetet e Bashkuara.

Studime të mëparshme gjithashtu kanë bërë supozimin që efektet kursit të këmbimit mbi IHD-të janë simetrike dhe në propocion me madhësinë e ndryshimit të kursit valutor. Kriza financiare e viteve 2008 ka filluar të ndikojë në krijimin e një literature të re e cila fokusohet në ndryshimet e papritura dhe jo vetëm të kursit të këmbimit por edhe të variablave të tjerë ekonomik, përfshirë IHD-të, (Jose Manuel Campa & Linda S. Goldberg, (2008).

Lipsey (2000) studion investimet amerikane në tre rajone (amerikën latine, Meksikën, Azinë Lindore) dhe gjen që rrjedhjet e IHD-ve janë shumë më të qendrueshme sesa format e tjera të kapitalit në periudhë krize. Desai, Foley dhe Forbes (2004) krahasojnë performancën e filialeve amerikane me firmat lokale kur përballen me krizë valutore dhe gjen që filialet amerikane rrisin investimet, shitjet dhe asetet në mënyrë të ndjeshme sesa firmat lokale. Kjo diferencë i atribuohet kapaciteteve të KN-ve për të financuar investimet shumë më tepër sesa firmat lokale. Ndërsa këto botime janë informuese, është mëse e sigurt se ngrejnë më shumë pyetje sesa përgjigje.

Një botim i herëshëm nga Cushman (1985) përfundon me një rezultat impresiv duke përdorur një model në nivelin e firmës, por është e qartë nevoja për testuar hipotezën në

nivel firme.

Campa (2008) ndjek një qasje shumë më të thjeshtë dhe elegante për të egzaminuar sesi ndryshimet e kursit të këmbimit ndikojnë IHD-të.

I.3 POLITIKAT FISKALE

Interesimi për efektet e politikave fiskale në IHD-të është mjaft i qënësishëm qoftë nga aspekti ndërkombëtar ashtu edhe nga ekonomistët publik. Një hipotezë e dukshme është që taksat larta dekurajojnë IHD-të. De Mooij dhe Ederveen (2003) prezanton një diskutim të hollësishëm dhe gjen një mesatare të elasticitetit-fiskal. Megjithatë, shumë shkrime dhe artikuj argumentojnë se shifrat mund të keqinterpretohen pasi efektet e politikave fiskale tek IHD-të variojnë shumë nga lloji i taksave, aktiviteti i IHD-ve dhe trajtimi fiskal në vendit pritës dhe të origjinës. Vendet kanë mënyra të ndryshme për t'u përballur me çështjen e taksimit të dyfishtë, gjë e cila ndërlikon më tej ndikim e politikave fiskale tek IHD-të.

Pjesa dërmuese e literaturës që shqyrton efektet e politikave fiskale tek IHD-të fillesat i ka tek puna e Hartman (1984; 1985), pasi në këto vepra u evidentua për herë të parë fakti që IDH-të mund të mos jenë shumë të ndjeshme ndaj politikave fiskale. Idea themelore e Hartman është që fitimet e filialit në vend të huaj eventualisht do të jetë subjekt i taksimit në vendin mëmë dhe pritës pavarësisht nëse riatdhesohen apo investohen në filial për të gjeneruar fitime të mëtejshme. Nuk ka mënyrë për të shmangur përfundimisht taksimin e plotë të këtyre fitimeve. Nga ana tjetër, vendimet për investimet reja konsiderojnë transfertat e kapitaleve nga firma mëmë tek filiali të cilat nuk origjinojnë nga vendi pritës dhe kështu nuk janë objekt taksimi nga shteti i huaj. Kjo ngre një numër implikimesh serioze. E para, do të thotë se kompanitë do të duan që të

fiancojnë IHD të reja nëpërmjet fitimeve sa më shumë të jetë e mundur. Së dyti, kjo do të thotë se IHD-të e realizuara nëpërmjet fitimeve janë të taksueshme vetëm në vendin pritës dhe jo të vendit të kompanisë mëmë. IHD-të nëpërmjet transfertave të kapitalit, nga ana tjetër, potencialisht do të jenë subjekt i taksimit në vendin pritës dhe të origjinës.

Hartman (2004) e provon këtë duke analizuar sjelljen e filialeve të huaja në Shtetet e Bashkuara. Hartman megjithëatë mbledh të dhëna vetëm në vendin pritës (SHBA) dhe jo në vendet e origjinës. Kësisoj ai gjen që IHD-të e realizuara prej fitimeve përgjigjen qenësishën ndaj shkallës fiskale të vendit pritës – sikurse hipoteza. Ndërkohë që IHD-të nëpërmjet transfertave nuk përgjigjen pozitivisht ndaj shkallës fiskale të vendit pritës. Kjo strategji vlerësimi qartësisht nuk është idealja për të identifikuar këto hipoteza. Slemrod (2008) shkon një hap më tej në këtë drejtim duke përdorur të dhëna në nivel vendi dhe njëkohësisht duke kontrolluar për sistemin e përdorur nga vendi i origjinës për të shmangur taksimin e dyfishtë.

Me poshte paraqiten sinoptikisht pikepamjet kryesore:

Tabela1.3

STUDIMI	CËSHTJET E TRAJTUARA	GJETJET KRYESORE
Zukowska-Gagelmann (2000)	Ekzaminimi i efekteve të IHD mbi produktivitetin	IHD kanë impakt negativ në performancën e shumë firmave vendase
Riffield dhe Taylor (2000)	Impaktet e tregut të punës të IHD në UK	IHD sjellin rritje në pabarazitë e pagës dhe përdorimin e punës së kualifikuar në firmat vendase
Kearns dhe Ruane (2001)	Lidhja e IHD dhe rritjes në Irlandë	IHD kanë qënë me përfitim për Irlandën, mbi të gjitha nga R&D
Fan dhe Dickie (2000)	Impaktet e tregut të punës të IHD në UK	IHD zënë 4-20% të rritjes së GDP
Xu dhe Wang (2000)	Tregtia ndërkombëtare dhe IHD si një kanal për shpërndarjen e teknologjisë	Jo evidenca të rëndësishme për lidhjen e përmendur

I.4 Institucionet

Cilësia institucionale është padyshim një faktor i rëndësishëm në vendim-marrjen për IHD, veçanërisht për vendet më pak të zhvilluara dhe kjo për një numër arsyes. Së pari, mrbojtja e varfër ligjore e aseteve rrit shanset për një shpronësim të mundshëm të aseteve të kompanisë duke i bërë investimet e huaja më pak të mundshme¹⁴. Cilësia e

dobët institucionale e nevojshme për mirë funksionimin e tregut rrit koston e të bërit biznes dhe kështu mund të shkatërrojë aktivitetin investues. Në fund, për sa kohë që institucionet e varfëra çojnë në një infrastrukturë të varfër përfitimet e pritshme bien ashtu sikurse edhe IHD-të në treg.

Ndërsa këto hipoteza strukturore janë të pa debatueshme, vlerësimi i magnitudës së efekteve ndaj IHD-ve është e vështirë të matet pasi nuk ka indikatorë të matshëm të cilësisë institucionale. Shumica e matjeve janë vetëm indeks i përbërë i institucioneve politike, legale, ekonomike të vendit, zhvilluar nga ndonjë pyetësor prej zyrtarëve apo biznesmeni në vend. Për këto arsye, ndërsa studimet për IHD-të shpesh përfshijnë matje të institucioneve dhe korrupsionit, ato nuk e kanë në fokus të analizës. ËEI (2000a dhe 2000B) tregon që indikatorët e korrupsionit kanë një raport negativ me IHD-të, ndërsa studime të tjera mund të gjenden që kundërshtojnë këtë përfundim p.sh Ëheeler dhe Mody, 2005, Hines 2005, paraqet një eksperiment natyral shumë interesant duke analizuar Ligjin e SHBA-se mbi Praktikën Korruptive të të Huajve, i cili vendoste penalitete për ato KN që bënin korrupsion. Vlerësimi i tij gjen një impakt negativ ndaj IHD-ve në SHBA pas miratimit të ligjit.

¹⁴ P.Sh shih rastin e kompanisë CEZ SHPËRNDARJE, ky është argumenti i saj kundër Qeverisë Shqiptare.

I.5 Mbrojtja e tregtisë

Lidhja e hipotetizuar midis mbrojtjes së tregëtisë dhe IHD-ve është shumë e qartë nga ekonomistët e kësaj fushe- mbrojtje e lartë e tregëtisë i bën kompanitë të zëvendësojnë prodhimet e filialeve me eksporte. Kjo referohet si IHD që “kërcejnë” tarifën. Ndoshta sepse teoria është e thjeshtë, ka patur disa studime për të testuar këtë hipotezë. Një tjetër arsye është lloji i të dhënave. Është e vështirë të kuantifikosh tarifën tregtare. Shumë studime në nivelin e kompanisë kanë tentuar të hetojnë programe të ndryshme të mbrojtjes së tregëtisë duke përdorur të dhëna në nivel industri por shpesh me rezultate të përziera, përfshirë Grubert dhe Mutti (1991), Kogut dhe Chang (1996), dhe Bloningen (2002). Një alternativë e indikatoreve industriale paraqitet nga masat anti- dumping, të cilat aplikohen në nivel specifik të kompanisë, Belderbos (1997) dhe Bloningen (2002) gjejnë evidenca robuste të IHD-ve që “kapercejnë” tarifën, ndërkohë që rezultatet e Bloningenit sugjerojnë që këto rezultate shihen vetëm tek kompanitë ndërkombëtare në vendet në zhvillim. Kjo mund të sugjerojë një mënyrë në të cilën IHD-të dhe mbrojtja e tregtisë mund të jenë endogjene, një çështje e cila nuk është ezauruar empirikisht.

I.6 Efektet e tregëtisë

Studimet e diskutura që merren me ekuilibrin e pjesëshëm nuk marrin parasysh efektet e tregëtisë mbi IHD-të dhe sjelljen e këtyre të fundit. Ndoshta motivi shumë i cituar është se IHD-të janë zëvendësim për eksportet në vendin pritës. Sikurse sqarohet nga modeli legjendar i Bucley dhe Casson (1981), mund të argumentohet se eksportet përfshijnë

kosto të ulta të fiksuara, por kosto të larta dhe të ndryshueshme transporti dhe bariera në tregëti. Duke i shërbyer të njëjtit treg me shitjet e prodhimeve të filialit nga IHD lejon uljen e kostove të ndryshueshme, por me gjasë përfshin kosto më të larta sesa eksportet. Kjo sugjeron një progresion natyral nga eksportet tek IHD-të sapo kërkesa për produktet e KN-së është mjaftueshëm e lartë.

Bloningen (2001) e konsideron çështjen e rrjedhës së tregëtisë e cila mund të jetë ose e produkteve të gatshme që janë zëvendësim i prodhimeve të filialeve të KN-ve në vend ose pjesë përbërëse të produkteve përfundimtare që përdoren tek këto të fundit. Situata e parë sugjeron një raport negativ midis të dyjave, pra “tregëtisë” dhe “IHD-ve”, ndërsa situata e fundit sugjeron një raport pozitiv midis të dyjave.

II. Ekuilibri i përgjithshëm midis vendim-marrjes së IHD-ve dhe Vendndodhjes

Në mënyrë ideale literatura e IHD-ve do të kishte një model të gatshëm dhe specifikime empirike që përcaktojnë faktorët primarë të vendosjes së IHD-ve. Kjo mund të nxisi analizën empirike sesi IHD-të ndikohen në mbarë botën nga intervenimet Qeveritare, sikurse janë politikat tregëtare dhe fiskale. Sikurse pamë, literatura fokusohet mbi ekuilibrin e pjesëshëm sikurse diskutuam edhe më lartë për shkak të vështirësisë të ndërtimit të një modeli të përgjithshëm. Shqetësimi me evidencat nga modeli i ekuilibrit të pjesëshëm është që këto modele injorojnë evidenca afat-gjata që ndikojnë në vendim-

marrjen e IHD-ve dhe përzgjedhjen e vend-ndodhjes. Për të kuptuar evolucionin e studimeve mbi ekuilibrin e përgjithshëm të faktorëve vendimtarë të IHD-ve, është informuese të shohim literaturën paralele që analizon çështje të ngjashme në lidhje me tregtinë. Në pjesën e dytë të shekullit të 20 deri në vitet 1990, teoria për tregtinë dhe literatura empirike rrallë kryqëzuan rrugët. Kjo periudhë u dominua nga teoria e ekuilibrit elegant të Hecksher-Ohlin¹⁵ në të cilën parashikimet e rrjedhës së tregtisë bazohej ekskluzivisht në diferencat e faktorëve relativ të prodhimit midis vendeve. Megjithatë, tentativa për të bashkuar teorinë me shifrat ishin shpesh të pasuksesshme, përfshirë paradoksin e Leotievit¹⁶ që eksportet amerikane duken të jenë më punë-intensive sesa importet. Gjatë kësaj kohe, ka patur një literaturë empirike që ishte e suksesshme në parashikimin e rrjedhës së tregëtisë midis vendeve. Ky specifikim u njoh si modeli i gravitetit të tregëtisë, i cili specifikon rrjedhën e tregëtisë midis vendeve fillimisht si një funksion i GDP-së të secilit vend dhe distancën midis dy vendeve.

Literatura e kohëve të fundit ka çuar në një “shkrirje” të teorisë dhe anës empirike. Së pari, u vërtetua që modeli i gravitetit që bazohej në disa parashikime të modeleve të tregtisë, përfshirë edhe variacione të Hecksher-Ohlin (Deardorff, 2007). Së dyti, themellimet teorike të modelit të gravitetit u krijuan nëpërmjet disa shkrimeve, Anderson dhe van Wincoop (2003). Kësaj here specifikimet e gravitetit empirik janë përsëri në modë, dhe kësaj here me themelime teorike për ta mbështetur atë.

Analizimi i avantazheve dhe disavantazheve është themelor për ndërtimin e një strategjie pozicionimi në tregun global. Pozicioni i tanishëm i Shqipërisë, është ai i një ekonomie me kosto të ulët dhe diferencim të dobët. Duke pasur avantazhin e kostos së ulët, Shqipëria ka të gjitha mundësitë të lëvizë drejt një “strategjie diferencimi”¹⁷. Për të implementuar këtë strategji, nevojiten mjetet e duhura dhe politikat e nevojshme. Këto mjete mund të jenë IHD-të, e zgjedhura me kujdes dhe të fokusuara në industri specifike, me qëllim krijimin e “clusters” dhe prezantimin e

njohurive dhe teknologjive të reja.

¹⁵ Per me teper shih: www.econ.iastate.edu/classes/econ355/choi/ho.htm

¹⁶ www.econ.iastate.edu/classes/econ355/choi/leo.htm

Shqipëria mund të krijojë edhe programe të shpejta dhe efektive për përmirësimin e burimeve njerëzore. Por, shumë pak mund të arrihet pa krijimin e një klime miqësore ndaj investimeve dhe një rendi ekonomik eficient. Shqipëria në kuadrin e realizimit të qëllimit të saj për t'ju bashkuar familjes europiane karakterizohet si një vend ku marrin jetë reforma të shpejta, dhe që fokusohet në lehtësimin e të bërit biznes, një vendodhje strategjike, aksesin në tregun e lirë, taksat e ulëta dhe stimujt ekonomik, si dhe një forcë punë të motivuar, të edukuar dhe konkurruese. Disa nga avantazhet më të dukshme dhe më tërheqëse ndaj IHD-ve janë:

✓ *Performanca ekonomike*

Rritja pozitive ekonomike e regjistruar sipas treguesve të Prodhimit të Brendshëm Bruto në vitin 2013 u rrit me 3.9% dhe në 2014 me 3%, në 2015 me 0,6%, tregon që Shqipëria ka një ecure të qëndrueshme.

✓ *Pozicioni gjeografik strategjik*

Vendndodhja e saj në qendër të një udhekryqi natyror midis korridoreve më të mëdha të tranzitit si edhe lidhja me rrjetin Evropian të Transportit, i jep Shqipërisë një pozicion strategjik të favorshëm për shkëmbimet tregtare.

✓ *Hyrje e lirë në treg*

¹⁷ Per shpjegime shih: smallbusiness.chron.com/pros-cons-differentiation-strat.

Shqipëria është anëtarë e Organizatës Botërore të Tregtisë dhe zbaton rregullat e saj mbi liçencimin e importit. Ajo ka nënshkruar marrëveshje të tregtisë së lirë me Bashkimin Evropian përmes Paktit të Stabilizim Asocimit, si edhe me vendet pjesëmarrëse në CEFTA dhe vendeve e EFTA. Një marrëveshje e tillë është nënshkruar edhe me Turqinë. Pra mund të argumentohet bindshëm që vendi është pjesërisht i integruar në pakten ekonomike.

✓ Potencial të lartë për investime

Ekonomia shqiptare ka potencial të pasfrytëzuar si në aspektin e energjisë së rinovueshme, turizmit, agrobiznesit, infrastrukturës dhe shërbimeve. Burimet natyrore përfshijnë ato hidrike, diellore, erës, tokë bujqësore dhe mbi 400 km bregdet. Vendi është i pasur me naftë dhe gaz dhe depozita të vlefshme minerale të tilla si bakër, hekur, krom dhe xeheror.

✓ Taksa të ulëta

Regjimi fiskal në Shqipëri imponon një taksim më liberal së shumë vende në rajon. Legjislacioni tatimor shqiptar parashikon për biznesin një taksë të sheshte prej 10%. Tatimi mbi të ardhurat personale është po në masën 10%.

✓ Forca e punës konkurruese

Në Shqipëri numërohen mbi 1.071.948 të rinj. Mbi 57% e popullsisë është nën moshën 35 vjeçare. Gjuha angleze, italiane, franceze dhe gjermane janë të përfshira në sistemin e arsimit. Gjuhë të tjera rajonale përdorën gjerësisht (greqishtja, etj.).

✓ Flukse investimesh të huaja neto në rritje

Në dhjetëvjeçarin e fundit është regjistruar një tërheqje e investimeve të huaja në rritje progresive. Kuadri ligjor liberal që rregullon investimet e huaja garanton trajtim të barabartë dhe të paanshëm për investitorët e huaj. Nuk ka kufizim në pjesën e përqindjes së pjesëmarrjes së huaj në kompani – 100% pronësi e huaj është e mundur.

Investitorët e huaj kanë të drejtë të largojnë të gjitha fondet dhe kontributet e tyre. Nuk aplikohet asnjë kontroll mbi këmbimin valutor. Qeveria shqiptare ka miratuar dhe zbaton mbrojtje të veçantë për investitorët e huaj në rast çështjeje gjyqësore ku ata janë palë.

✓ Përmirësimi i infrastrukturës

Përmirësimi i infrastrukturës ka qenë një prioritet dhe është konkretizuar përmes realizimit të veprave infrastrukturore kryesisht në rrjetin rrugor, me qëllim shfrytëzimin maksimal të potencialit të plotë të pozicionimit strategjik të Shqipërisë.

✓ Cilësia e jetës

Shqipëria ofron një mjedis të sigurt për të jetuar, me mundësi zbavitëse dhe argëtuese. Tirana, ka disa nga shkollat dhe universitete të mira ndërkombëtare duke e bërë atë kështu të lehtë për të gjithë familjen për t'u adaptuar.

✓ Një hapësirë ligjore miqësore për biznesin

Regjistrimi i bizneseve të reja bëhet në 24 orë më një shumë prej 100 lekë. Liçencimi i biznesit bëhet përmes një procedure të thjeshtë dhe transparente nga Qendra Kombëtare e Liçencimit, dhe verifikohet lehtë nëpërmjet internetit, më një shumë prej 100 lekë. Sistemi i taksave online për dokumentimin dhe pagesat. Kuadri ligjor i biznesit është në përputhje me legjislacionin e BE-së.

Duke u thelluar në pikën e fundit, hapësirën ligjore miqësore për biznes, duhet theksuar që klima e biznesit dhe e investimeve shërben si bazë që u mundëson kompanive të huaja dhe vendase, që të kryejnë biznes dhe të kërkojnë fitime në një vend të caktuar. Qeveritë shpesh e shpërfillin rëndësinë e klimës së biznesit kur ftojnë investimet e huaja të drejtpërdrejta. Ato priren të përqëndrohen në përmasat e tregut, niveli i burimeve natyrore dhe kostot. Edhe pse këta faktorë janë të rëndësishëm, klima e investimeve është një faktor vendimtar dhe nuk duhet nënvlerësuar.

Klima e investimeve mund të përkufizohet nga tre variabla komplekse:

❖ Politikat makroekonomike si ato fiskale, monetare dhe politikat tregtare;

❖ Qeverisja dhe institucionet

❖ Infrastruktura

Klima e biznesit dhe e investimeve përbëhet jo vetëm nga niveli i taksave dhe stimujve fiskale të disponueshme për bizneset. Komponentë të tjerë vendimtare janë edhe stabiliteti politik, shteti i së drejtës, kushtet makroekonomike, perceptimet e qeverisë dhe mjedisi rregullator. Lidhur me aspektin rregullator, Shqipëria ofron një sërë lehtësirash dhe mbrojtje për investitorët. Kësisoj:

Në vitin 1993, Shqipëria miratoi një kuadër ligjor në favor të investimeve të huaja direkte, të cilat rrjedhimisht u përmirësuan.

Ekonomia shqiptare është e hapur për të gjithë investitorët. Nuk kërkohet autorizim paraprak për investimet. Si rregull, të gjithë sektorët janë të hapur për investime të huaja. Ligji garanton trajtim të barabartë dhe të paanshëm. Investimet nga investitorët e huaj dhe ata vendas lejohen sipas të njëjtave kushte.

Nuk kërkohet autorizim paraprak për investitorët e huaj që duan të krijojnë një kompani. Kuadri ligjor për investimet e huaja direkte në përgjithësi respekton parimin e trajtimit kombëtar. Kufizimet për trajtimin kombëtar lindin për sektorë që mbulohen nga kuadër të veçantë legislative si p.sh.: prodhimi i armëve, transport i brendshëm detar, peshkimi dhe shërbimet e noterisë dhe përmbarimit.

Në Ligjin për Investimet e Huaja theksohet se investimet e huaja nuk mund të nacionalizohen apo shpronësohen, me përjashtim të rasteve të përcaktuara nga ligji, si edhe në ato raste kur e kërkon interesi publik. Në këto raste, procedurat mund të

zhvillohen pa diskriminim dhe me një kompensim të barabartë me vlerën realë të tregut. Investitorët në Shqipëri gëzojnë të drejtën e mbrojtjes gjyqësore të të drejtave që lidhen me investimet e tyre. Palët në një mosmarrëveshje mund të bien dakord ta paraqesin mosmarrëveshjen për t'u marrë në konsideratë nga një institucion arbitrazhi. Në rast dështimi, investitorët e huaj gëzojnë të drejtën ta paraqesin çështjen në një gjykatë shqiptare apo në Gjykatën e Arbitrazhit në Tiranë. Në rastin e një mosmarrëveshjeje për shkak diskriminimi, transferimi të aktiveve apo shpronësimi indirekt të një investimi të huaj nga qeveria, investitori mund ta dërgojë çështjen në Qendrën Ndërkombëtare për Zgjidhjen e Mosmarrëveshjeve të Investimeve (ICSID)¹⁸. Marrëveshjet e ratifikuara ndërkombëtare kanë epërsi juridike mbi legjislacionin vendas. Sipërmarrjeve me shumicë aksionerësh të huaj, që janë të regjistruara në Shqipëri si persona juridik u lejohet të kenë në pronësi cdo lloj tokë/trualli, kështu që shtetasit e huaj mund të blejnë tokë pa asnjë kufizim përmes kompanive që ata krijojnë juridikisht në Shqipëri. Problemet mbetën me sistemin e kadastrës dhe atë të pronësisë së titujve. Kompanitë që investojnë në Shqipëri gëzojnë të drejtën të punësojnë shtetas të huaj. Fondet që lidhen me investimet mund të transferohen jashtë shtetit në një monedhë të konvertueshme, të llogaritur sipas kursit të këmbimit në datën e transfertës. Mund të këtë kufizim transfertash për mospagesë taksash apo për mospërbushje të detyrimeve dhe për vendime gjykatë.

¹⁸ Shih p.sh rastin e Agon Channel shpk.

Ndër vite në Shqipëri ka patur problem pronësie për shkak të disa palëve që pretendonin pronësi për të njëjtin truall. Kjo është pranuar si një pengesë për investimet e huaja direkte. Zgjidhja e ofruar është hartimi i një projekt-ligj të ri që mbron dhe garanton investimet e investitorëve të huaj.

Shqipëria ka në fuqi 37 marrëveshje dypalëshe për mbrojtjen dhe nxitjen reciproke të investimeve.

Duhet të theksohet se sigurimi i përmirësimeve të qëndrueshme në mjedisin e biznesit është thelbësor jo vetëm për rritjen e konkurrueshmërisë së Shqipërisë, por edhe për të arritur progres në axhendën e integritit në BE. Shqipëria ka ndërmarrë një program të gjerë reformash rregullatore, por implementimi vazhdon të mbetet pas. Këto vonesa kontribuojnë në një nivel të lartë pasigurie në mjedisin e biznesit (ndoshta të përkeqësuar edhe nga polarizimi i vazhdueshëm politik) gjë e cila në mënyrë domethënëse ul të ardhurat e investimeve private në Shqipëri.

Për të garantuar konkurrueshmërinë maksimale të vendit dhe për ta bërë atë më tërheqës për investitorët e huaj janë parashikuar reforma të mëtejshme administrative, fiskale dhe gjyqësore. Mjedisi në përgjithësi dhe politikat gjithëpërfshirëse duket se i mbështesin këto objektiva. Ajo çfare duhet bërë nga qeveria është të hartohet dhe zbatohet një program me instrumente specifike për të mbështetur një zhvillim të bashkërenduar siç duhet të industrisë dhe eksporteve. Instrumentet që do të bëjnë të mundur arritjen e objektivave mund të jenë:

- krijimi i lehtësive specifike të infrastrukturës si p.sh.: ngritja e parqeve industriale apo inkubatorëve të biznesit;
- kombinim i parqeve industriale më lehtësi fiskale të ngjashme me ato të zonave të lira;
- përdorimi i subvencioneve nga fondet publike për investime në teknologji novatore, fonde mbështetëse për SME-të etj.;

- krijimin dhe/ose fuqizimin e rrjeteve konsultative/këshillimore apo informacionit promociional bazuar mbi modele që janë provuar së janë të suksesshme për rritjen e konkurueshmërisë dhe nxitjen e investimeve të huaja.

Zeljko Bogetic, kryeekonomist dhe koordinator për politikat ekonomike për Ballkanin Perëndimor, i Bankës Botërore, në Raportin e Rregullt Ekonomik 2013 për vendet e Europës Juglindore, nënvizon se:

”IHD në rajon janë tejte të rëndësishme nga këndvështrimi i rritjes, vendeve të punës, aftësive teknike dhe rritjes së nivelit teknologjik, pra është shumë mirë që vemë re një rikthim në shkallë të madhe të IHD- ve në rajon. E thënë thjesht, vendet duhet të bëhen më produktivë, të orientohen nga eksportet dhe të rrisin aftësinë konkurruese dhe një mënyrë për ta arritur këtë është thithja e shoqërive tejte produktive, të orientuara nga eksportet dhe kompetitive nga jashtë vendit.”

Fenomeni i IHD-ve është shumë i luhatshëm në vite. Gjatë viteve të fundit si pasojë dhe e krizës globale, shumë nga vendet e Evropës Lindore, të cilat deri më tani konsideroheshin si shumë tërheqëse ndaj investitorëve të huaj, kanë patur rënie drastike të fluksit të IHD-ve. Shqipëria pavarësisht presionit të krizës së përgjithshme ekonomiko – financiare që përfshiu tregjet ndërkombëtare, ka patur një rritje progresive. Kështu pas 717 milion euro në vitin 2009, flukset e IHD-ve në 2010 shkuan në 793 milion euro, ndërsa në vitin 2011 u tërhoqën investime të huaja direkte për 742 milion euro.

Tabela 1.4: Prurjet e IHD-ve: Bota, Evropa Juglindore dhe Shqipëria, 2005-2011 (në milionë Euro)

Ekonomia pritëse	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bota	782,673	1,164,682	1,534,682	1,208,931	802,041	936,640	1,085,242
Evropa Juglindore	3,870	7,885	9,384	8,663	5,446	3,109	4,745
Shqipëria	213	259	481	665	717	793	742

Burimi: UNCTAD, WIRII dhe Global Investment Trends Monitor No.8 dhe Banka e Shqipërisë.

*UNCTAD-i.

Në raportin më të fundit të Kombeve të Bashkuara, “Raporti Botëror i Investimeve 2015, Shqipëria renditet bashkë me Kroacinë si vendet e rajonit që kanë thithur më shumë investime të huaja. Para krizës ekonomike dhe financiare vendet e Evropës Juglindore bënë një progres domethënës në tërheqjen e investimeve të huaja, duke rezultuar me një rritje nga 2.1 miliardë dollarë në vitin 2002, në 13.3 miliardë në vitin 2008. “Kostoja e ulët e krahut të punës, aksesit i lehtë në tregjet europiane dhe privatizimi i një sërë ndërmarrjeve shtetërore u dhanë një rritje të lartë investimeve të huaja direkte. Kroacia dhe Shqipëria ishin dy vendet që morën edhe investimet më të mëdha në rajon”- thuhet në raportin e Kombeve të Bashkuara.

Në ndryshim nga shumë vende të rajonit, të cilat si pasojë e krizës pësuan tkurrje të dukshme të investimeve, në Shqipëri nuk pati luhatje të mëdha dhe tendenca vazhdoi të ndiqej. Argumenti kyç që sjell raportin e Kombeve të Bashkuara për këtë mbajtje të tendencës është klima e biznesit dhe privatizimet. Ajo ç’ka e favorizoi Shqipërinë në mbajtjen e ritmit është klima miqësore me biznesin dhe mundësitë që u hapën nga privatizimi i ndërmarrjeve të tjera shtetërore.

Gjithsesi nga një analizë krahasimore me vendet e Evropës Juglindore, shohim se Shqipëria ka stokun relativ më të ulët të IHD-ve që nga viti 2008. Kjo shpjegohet me faktin se investimet e huaja direkte në Shqipëri janë një fenomen i kohëve të fundit dhe shumica e stokut është akumuluar vetëm në këto vite, krahasuar me vendet e tjera që kanë pritur IHD për një periudhë më të gjatë kohe. Shqipëria ka pasur gjithashtu një rritje ekonomike më të shpejtë se sa vendet e rajonit, gjë që ka ulur magnitudën e indikatorëve të IHD-ve kundrejt PBB-s. Rrjedhimisht stoku relativ, i cili matet në raport me PBB është më i ulët se ai i vendeve të Evropës Juglindore.

Tabela 1.5 Investimet e Huaja Direkte ndaj PBB (në %) në Shqipëri dhe Vendet e Rajonit

Rajoni/Vendi	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Shqipëri	11	12	15	23	22	29	37
Bosnjë dhe Hercegovinë	28	28	33	44	39	45	43
Kroaci	31	33	56	77	45	57	57
Maqedoni	41	36	42	46	42	48	48
Mali i Zi	-	-	-	-	74	124	138
Serbi	-	-	-	-	35	44	47

Burimi Banka e Shqipërisë

Trendi pozitiv që kanë ndjekur investimet e huaja në Shqipëri është favorizuar edhe nga hapat e ndërrmarra për të lehtësuar bizneset e reja. Procedurat e fillimit të një biznesi në Shqipëri kanë patur një progres rritës në vite. E vendosur në një shkallë krahasimore nga 1 tek 100, në renditjen e “Të Bërit Biznes”¹⁹, të

¹⁹ Banka Botërore dhe IFC, *Raporti të bësh biznes, viti 2013, Profili Ekonomik i Shqipërisë* (Uashington D.C.: Banka Botërore, 2013)

Bankës Botërore, për vitin 2013, ku 100 është pikëzimi maksimal për lehtësirat në të bërit biznes, në tabelën e mëposhtme jepet ecuria e Shqipërisë në vite, krahasuar me vendet e rajonit. Aktualisht Shqipëria renditet e dyta në rajon më 91.4 pikë, pas Maqedonisë më 97.8 pikë, duke lënë pas Malin e Zi, Serbinë, Kosovën dhe Bosnjë&Hercegovina.

Tabela 1.6:Renditja e vendeve të rajonit sipas DB 2004-2013

Ekonomia	DB 2004	DB 2005	DB 2006	DB 2007	DB 2008	DB 2009	DB 2010	DB 2011	DB 2012	DB 2013
Shqipëria	64.9	68	68.2	69.7	69.5	82.8	88.3	88.4	88.6	91.4
Bosnia and Herzegovina	44.6	58.9	59.8	60.5	61.7	60.6	62.7	63.5	68.7	71.4
Kosova	..	..	..	..	..	..	66.9	63.2	63.8	72.2
Maqedonia	63.5	63.7	60.4	74.2	82	87.1	93.7	95.7	95.7	97.8
Mali i Zi	..	..	..	72.9	73	73.8	79.5	87.2	89	89
Serbia	61.5	62.1	75.7	75.9	76.1	76.3	85.6	85.5	85.6	87.8

Burimi Banka Botërore

III. Konkluzione

Literatura mbi faktorët determinues të KN-ve për IHD është mjaft e lëvruar, megjithatë akoma në fazë infantile. Një pjesë e madhe e literaturës analizon faktorët ekzogjene, pra të jashtëm që influencojnë vendim-marrjen në nivel kompanie. Rishtaz një pjesë e kesaj literature përpiket të hartojë një kuadër teorik të kësaj vendimarrje prej KN-ve në një kuadër ekuilibri të përgjithshëm me qëllim parashikimin sesi faktorët në nivel vendi ndikojnë në nivelin e IHD-ve në atë vend.

Në analizë finale, literatura empirike mbi faktorët determinantë të IHD-ve është akoma e re. Kështu nuk është e papritur që (Chakrabati, 2008), evidenton që pjesa dërmuese e faktorëve determinantë janë shumë “fragjilë” statistikisht.

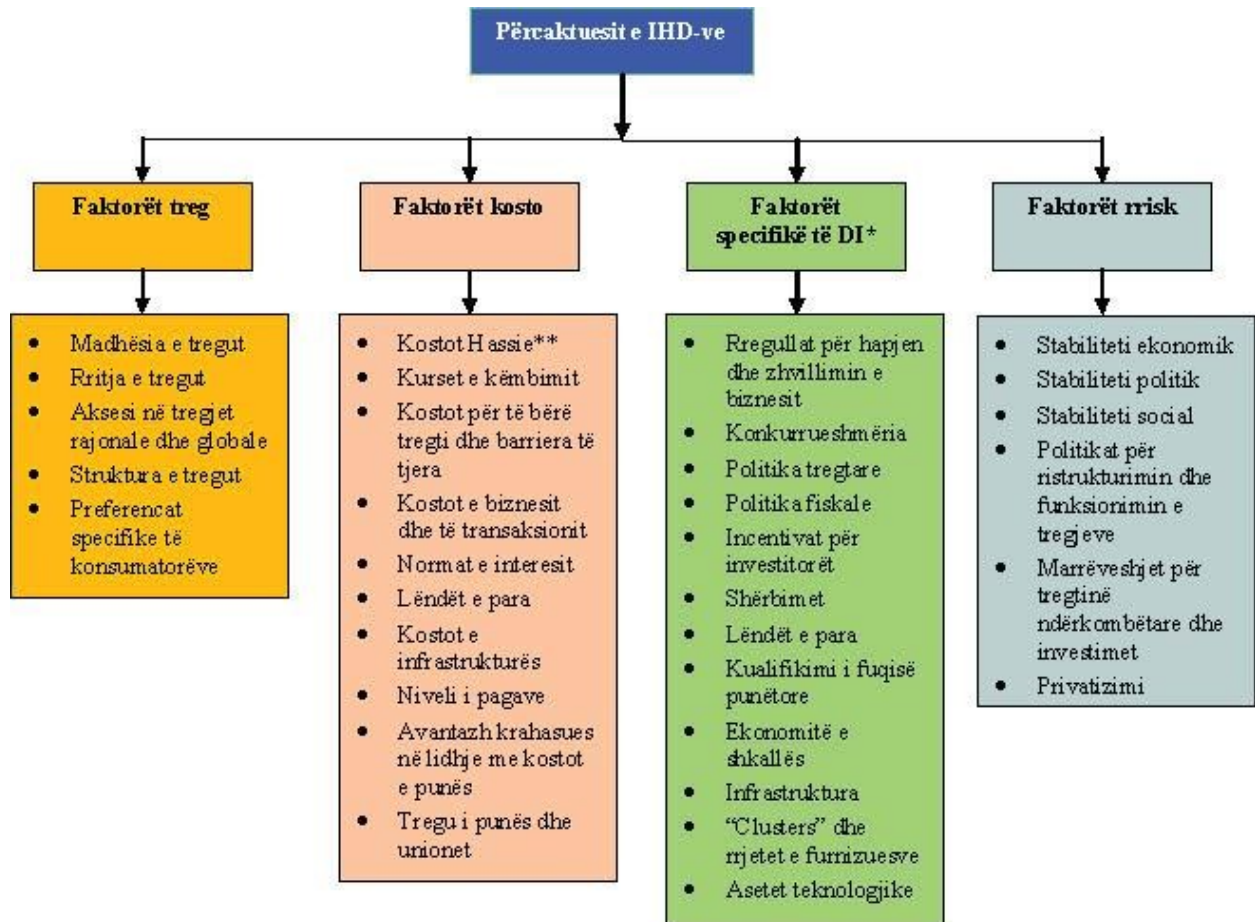


Tabela 1.7, paraqet në mënyrë të përmblëdhur gjithçka elaboruam më lartë.

KAPITULLI II

I. TENDECA THEMELORE TË IHD-ve, SKENARI GLOBAL DHE RASTI I SHQIPËRISË

Investimet e huaja direkte kanë qenë në qendër të vëmendjes përsa i përketë ekonomisë botërore, dhe veçanërisht të Shqipërisë të paktën këto 20 vitet e fundit. Kjo nënkupton krijimin e ndërmarrjeve të reja me kapital të huaj apo blerjen substanciale të kuotave apo aksioneve nga kapitali i huaj²⁰.

Kjo formë investimesh ka njohur një rritje të konsiderueshme këto vitet e fundit në vendin tonë, duke kapërcyer ndihmën zyrtare me të paktën tre herë, me një ngadalësim minor gjatë viteve 2008-2010 si pasojë e krizës globale financiare²¹.

Rritja e investimeve të huaja është objektiv kyç për zhvillimin ekonomik të një vendi dhe prioritet strategjik i qeverive. Rëndësia e investimeve të huaja është e shumëfishtë si dhe performanca e investimeve ndikon në progresin ekonomik dhe social të vendit. IHD- të sjellin kapitalin e nevojshëm, rritin produktivitetin e ekonomisë, dhe ndërmjet të tjerave nëpërmjet transferimit të njohurive dhe teknologjisë, ndikojnë në hapjen e tregjeve të reja për tregti, rritin konkurrueshmërinë e ekonomisë, ndikojnë në reduktimin e deficitit të llogarive korente, rritin punësimin dhe mbi të gjitha ndikojnë në mirëqënien

²⁰ Shih p.sh Kompanitë e Sigurimeve në vend.

²¹ Shih www.qkr.gov.al për një pasqyrë të detajuar të strukturës së përbërjes së kompanive që operojnë në tregun shqiptar.

e popullsisë. Arritja e këtyre qëllimeve kërkon përmirësime të vazhdueshme në kuadrin ligjor dhe institucional, stabilitet dhe rritje ekonomike të qëndrueshme, përmirësim dhe modernizim të infrastrukturës si dhe përmirësime në klimën për mjedisin e biznesit dhe investimeve. Një politikë e përgjithshme që për më tepër nxit konkurrencën mes aktorëve privatë sesa thjesht vë qeverinë në rolin drejtuesit imponues të ekonomisë, është një hap thelbësor në drejtimin e duhur. Shqipëria po ndjek përgjithësisht politika që kanë stimuluar investimet duke u krijuar një sërë lehtësirash. Në këtë kuadër, mund të rendisim:

Reforma e procesit të regjistrimit të biznesit

Qysh nga viti 2007, regjistrimi i një biznesi bëhet brenda një dite në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit (QKR) për më pak se 1 euro (100 Lek). Gjithashtu, numri i hapave për fillimin e një biznesi të ri është ulur nga 10 në 5. Brenda një dite, me anë të një aplikimi të vetëm, bizneset e reja mund të regjistrohen online për të plotësuar kërkesat në lidhje me taksat, sigurimin shëndetësor dhe krahun e punës²².

Lëshimi i liçencave

Janë thjeshtuar procedurat e licencimit në sektorë të ndryshëm të ekonomisë. Gjatë periudhes 2007-2008, reformat cuan në eliminimin e një numri të madh liçencash dhe lejesh dhe rrjedhimisht nga 170 kërkesa për liçenca që kërkoreshin më parë, tani 104

²² Shih aplikacionin “e-albania.al”

janë hequr. Bazuar në ligjin Nr.10081 të datës 23.02.2009 "Për liçencat, autorizimet dhe lejet në Republikën e Shqipërisë", në qershor të vitit 2009 nisi nga puna Qendra Kombëtare e Liçencimit (QKL), me qendër në Tiranë dhe degë në qytetet e Korçës, Shkodrës dhe Vlorës²³.

Ne nivel global më shumë firma se kurrë më parë në sektorë të ndryshëm të ekonomisë, përhapen nëpërmjet investimeve direkte. Në nivel mikroekonomik, ndryshime themelore po ndodhin si pasojë "e-biznesit" dhe teknologjive të reja, të cilat po transformojnë zinxhirin e vlerave për shumë industri. KN-të po evoluojnë qoftë në strukturën e tyre qoftë në strategjitë e IHD-ve të tyre. Natyrisht kjo tendence globale gjen pasqyrim edhe në tregun shqiptar.

Këto investime paraqesin një burim madhor të prodhimit industrial vendas dhe figurojnë si punëdhënësi më i madh në vend. Liçencat nevojiten në fushat e mëposhtme: siguri kombëtare, rend publik dhe mbrojtje civile, ushqim dhe shëndetësi, mjedis dhe burimet bazë të mjedisit, burime minerare, hidrokarbure, energjetikë, territor dhe ndërtim, trashëgimi kulturore, transport, prodhim, depozitim, përdorim dhe/ose tregëtim i produkteve dhe/ose substancave apo pajisjeve të tjera që përbëjnë rrezik, arsim dhe shkencë, shërbime noterië, shërbimet e përmbarimit, financa publike. Aktivitetet që kërkojnë liçencë janë të ndara në tri grupe: (për grupet I dhe II ato lëshohen nga QKL-ja brenda dy apo katër ditëve, ndërsa për grupin III, liçencat referohen tek ministrinë e linjës dhe koha për lëshimin e një liçence është 10-30 ditë).

Politikat tatimore nëse janë transparente, të thjeshta dhe jodiskriminuese, janë tërheqëse për investuesit, sepse u mundësojnë sipërmarrësve të llogarisin kostot dhe fitimet e

²³ http://www.qkl.gov.al/License_Permits_processed_through_NLC.aspx

mundshme më lehtë sesa në një terren me tatime të ulëta, por të ndërlikuara. Hapat e reformës fiskale të ndërmarra gjatë viteve 2007-2008 dhe politikat ekspansioniste fiskale e ndjekur gjatë gjysmës së parë të vitit 2009 e bënë sistemin tatimor shqiptar më të lehtë dhe më inkurajues për zhvillimin e biznesit. Paralelisht, shpërndarja e barrës tatimore është bërë më e barabartë dhe më pak çorientuese. Reforma e politikës tatimore është bazuar mbi idenë e uljes së përqindjes tatimore dhe në të njëjtën kohë zgjerimin e games/bazes së tatimpaguesëve. Përsa i përket stimujve të veçantë tatimorë për investuesit e huaj, ato rrezikojnë të shtrembërojnë konkurrencën dhe minojnë ecurinë e kompanivë vendase. Legjislacioni shqiptar nuk përcakton stimuj specifikë për investitorët e huaj. Kompanitë e huaja si edhe ato vendase përfitojnë njësoj nga stimujt e ofruar në ligje të ndryshme. Stimujt rregullohen përmes ligjit nr. 9374 i datës 21prill 2005, “Për asistencën shtetërore”, të ndryshuar me anë të ligjit nr. 10183, të datës 20 tetor 2009 “Për zbatimin e projekteve me rëndësi prioritare”. Tjetër aspekt i politikave tatimore është dhe efikasiteti në rimbursimin e vlerës së shtuar për importet, i cili ndihmon bizneset të shmangin problemet me fluksin e cash-it. Praktika shqiptare akoma lë për të dëshiruar dhe ka problematika të forta lidhur me rimbursimin e TVSH- së.

Politikat e punësimit mund të stimulojnë fleksibilitetin e tregut të punës dhe mbështetin zhvillimin e biznesit duke iu dhënë pronarëve kompetencën që lehtësisht të punësojnë apo të largojnë punëtorët. Qeveritë duhet të garantojnë që kushtet e vendosura mbi punëdhënësit për pagimin e taksave shoqërore dhe për trajnimin e punëtorëve, të jenë të arsyeshme dhe jo mbirënduese. Shqipëria ofron jo vetëm një krah punë të aftë, por edhe koston më të ulët të saj në rajon.

Paga minimale është 22.000 lekë (VKM Nr.573, dt. 03/07/2013). Në Shqipëri, marrëdhëniet e punës mes punëdhënësit dhe punëmarrësit janë të rregulluara nga kontrata pune individuale, në bazë të Kodit të Punës të Republikës së Shqipërisë dhe **Ligjit nr. 152 /2013 “Për statusin e nënpunësit civil”**. Shqipëria ka aderuar në të gjitha organizatat themelore të punës dhe konventat ndërkombëtare të mbrojtjes së të drejtave të punëtorëve.

Politikat rajonale tregtare Shqipëria aplikon një regjim liberal tregu. Tregtia e jashtme është liberalizuar që në vitin 1990 dhe ndjek standartet e vendosura nga Bashkimi Evropian (BE) dhe Organizata Botërore e Tregtisë. Shqipëria është anëtarë e OBT që prej vitit 2000 dhe aplikon regjimin e saj mbi procedurën e liçencimit të importit. Si rezultat i liberalizimit të tregut dhe procesit të vazhdueshëm të përafrimit të kuadrit rregullator doganor me standartet e sistemit të BE, importi dhe eksporti i mallarve, si rregull i përgjithshëm, nuk varen nga ndonjë autorizim i veçantë. Marrëveshjet bilaterale ose multilaterale në të cilat Shqipëria është palë, mund të vendosin kuota ose kërkesa kontrollesh.

Shqipëria ka në fuqi **37 marrëveshje dypalëshe** për mbrojtjen dhe nxitjen reciproke të investimeve. Marrëveshje të rëndësishme në të cilat aderon janë: Marrëveshjet e Tregëtisë së Lirë, Marrëveshja e Stabilizim Asocimit (MSA), Marrëveshja e Tregtisë së Lirë së Evropës Qëndrore (CEFTA), Marrëveshja me shtetet e Shoqatës Evropiane të Tregtisë së Lirë (EFTA), Marrëveshja e Tregtisë së Lirë me Turqinë, Akumulimi diagonal, Shqipëria dhe Programi i Sistemit të Gjeneralizuar të Preferencave (GSP) të Shteteve të

Bashkuara të Amerikës.

Zonat e lira & Parqet industriale: Qeveria shqiptare ka miratuar akte ligjore dhe nën-ligjore, dhe më konkretisht ligjin nr. 9789, të datës 19 korrik 2007 “Mbi krijimin dhe funksionimin e zonave ekonomike” dhe VKM nr. 860, të datës 10 tetor 2007, "Mbi miratimin e rregulloreve në lidhje me krijimin dhe funksionimin e zonave ekonomike”, me qëllim sigurimin e bazës ligjore dhe institucionale për krijimin e zonave të lira ekonomike dhe parqeve industriale për krijimin e aktiviteteve nga sipërmarrjet. Qysh nga viti 2010, qeveria ka miratur nëntë zona ekonomike. Tetë prej tyre kanë statusin e parqeve industriale, ndërsa njëra statusin e zonës së lirë.

Investimet në infrastrukturë – rrugë, rrjete transporti, rrjetet e shpërndarjes së energjise, ujësjellës, rrjete telekomunikacioni, vepra dhe shërbime publike dhe sistemet doganore – u lejojnë kompanive të huaja dhe vendase që të përfitojnë plotësisht nga tregjet rajonale dhe globale. V e n d n d o d h j a e Shqipërisë në qendër të një udhekryqi natyror të korridoreve të mëdha të tranzitit në Evropë, e vendos atë në një pozicion gjeografikisht strategjik. Shqipëria lidh vendet perëndimore mesdhetare me vendet e Ballkanit dhe të Azisë. Ky pozicion gjeostrategjik në Ballkan dhe Evropë konsiderohet si një portë-lidhse ndërmjet Lindjes dhe Perëndimit. Investimet në infrastrukturë kanë përfshirë një rrjet të gjerë në mbarë vendin duke prekur pothuajse të gjithë sektorët.

Transporti rrugor - Shqipëria ka afërsisht 20,000 km rrugë dhe ndërtimi i rrugëve është në rritje të shpejtë. Në lidhje me infrastrukturën, një nga projektet më të mëdha ishte përfundimi i autostradës Durrës-Kukës-Morinë. Autostrada në fjalë, me një gjatësi prej 170 kilometra, ka sjellë një impakt pozitiv në shkëmbimet tregtare mes Shqipërisë dhe Kosovës. Korridori VIII, i cili është në ndërtim, do të lidhë portin shqiptar të Durrësit me atë të Varnës (Bullgari). Ky korridor do të jetë lidhja kryesore lindje-perëndim përmes Shqipërisë dhe do të bëhet një lidhje e rëndësishme për transport mes vendeve të Ballkanit dhe Mesdheut. Nga viti 2008, vëmendje e veçantë iu kushtua bashkëpunimit rajonal në kuadrin e transportit rrugor me vendet fqinjë si Maqedonia, Kosova, Mali i Zi dhe Greqia. Gjatë viteve të fundit janë rindërtuar në të gjithë vendin 452 km rrugë, nga të cilat 132 km kanë përfunduar dhe 320 janë në proces përfundimi. Gjatë 2011 ka filluar rindërtimi i shumë rrugëve kryesore, duke përfshirë: Autostradën Elbasan-Tiranë, segmenti Librazhd-Qafë Stud, segmenti Lin-Pogradec, etj.

Transporti ajror - Shqipëria ka një aeroport ndërkombëtar civil, aeroporti “Nënë Tereza”, i cili ndodhet pranë kryeqytetit, Tiranës, në Rinas (16 kilometra) i cili është projekti më i madh dhe investimi më i rëndësishëm zbatuar në këtë sektor.

Transporti detar-Transporti detar në Shqipëri kryhet nëpërmjet 4 porteve: Durrësi, Vlora, Saranda dhe Shëngjinit. Porti më i madh dhe më i rëndësishëm është ai i Durrësit, i cili realizon 81,8% të transportit detar të gjithë vendit.

Telekomunikacioni dhe interneti - kanë patur një zhvillim të vrullshëm duke bërë të mundur ofrimin e shërbimeve në të njëjtin nivel si dhe vendet në rajon. Në vazhdim dhe në përputhje me “Strategjinë Kombëtare për Zhvillim dhe Integrim 2014-2020“ si dhe në përputhje me traktatin dhe marrëdhëniet politike të Shqipërisë me BE-në, ky sektor operon në bazë të

“Dokumentit të Politikave për Komunikimet Elektronike”, i cili synon integrimin në tregun e përbashkët të komunikimeve elektronike të BE-së.

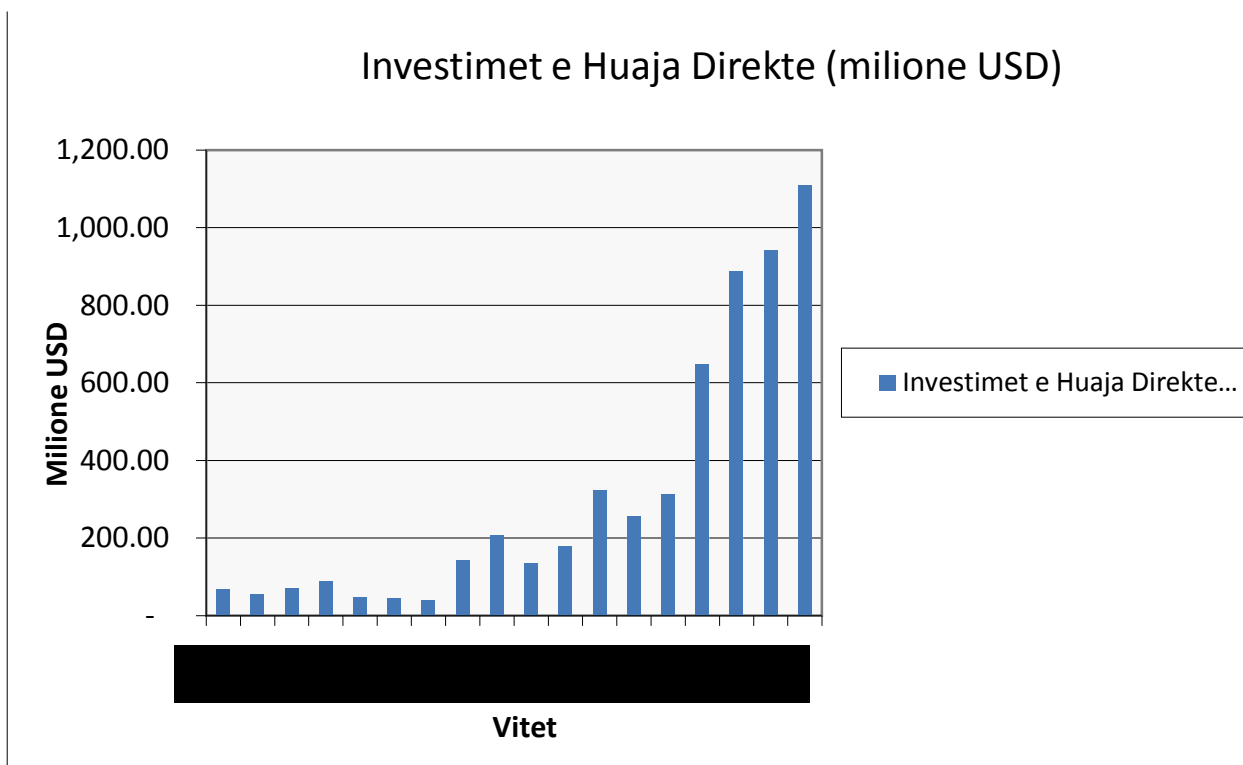
Shërbimet e energjisë, ujit - Projekte konçensionare në sektorin e energjetikës synojnë një prodhim sa dyfishi i prodhimit aktual të energjisë elektrike, si edhe diversifikimin e burimeve energjetike me përdorimin e energjisë së rinovueshme. Kontratat konçensionare për ndërtimin e hidrocentraleve të nënshkruara nga qeveria gjatë viteve 2007-2009 me kompani të huaja për afërsisht 1.3 miliardë euro të investimeve shtrihen përgjatë pesë viteve në vijim. Në vitet e fundit është zbatuar një proces i ristrukturimit përmes privatizimit të kompanisë së shpërndarjes dhe zbatimit të projekteve PPP (Partneriteti Privat Publik) për të rritur prodhimin e energjisë dhe për të lehtësuar investimet në sistemin e transmetimit. Kontratat e nënshkruara të koncensionave përcaktojnë ndërtimin e 264 centralëve me kapacitet total të instaluar prej afërsisht 1055 MW dhe prodhim mesatar vjetor të energjisë elektrike prej 4.5 miliardë kWh. Gjithashtu janë edhe projektet të zbatuara për ndërtimin e linjavë të interkonjeksionit dhe një për një linjë të re transmetimi me kapacitet të lartë. Një projekt tjetër i suksesshëm koncensionit është terminali i naftës, një investim shqiptaro-italian Petrolifera me vlerë prej 57 milionë eurosh, që u inagurua në qershor të vitit 2009 në Vlorë.

Privatizimi i ndërmarrjeve shtetërore dhe trajtimi i barabartë i kompanive të huaja apo të privatizuara, tregojnë një qëndrim korrekt të shtetit për të lejuar konkurrencën që të vendosë vetë për suksesin apo dështimin e këtyre kompanive dhe për të garantuar një fushë loje të njëjtë për të gjithë nga e cila të përfitojnë konsumatorët. Procesi i privatizimit

është një element kyç në progresin e Shqipërisë drejt një ekonomie të zhvilluar tregu.

Procesi i privatizimit në vetvete ka si qëllim:

- të stimuloj ekonominë shqiptare nëpërmjet një përdorimi eficient të burimeve natyrore dhe njerëzore;
- të tërheqë investitorët strategjik dhe financiar;
- të krijojë kushte për një treg kapitali të qëndrueshëm;
- te sigurojë pregatitjen dhe shpërndarjen e shpejtë të një procesi privarizimi eficient dhe të besueshëm që përfshin të gjithë sektorët.

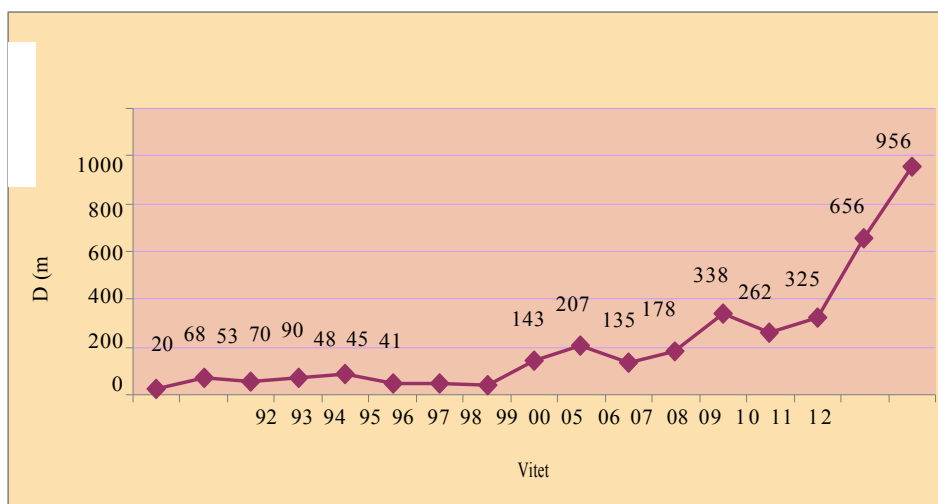


Grafiku 1.1, Burimi: Banka e Shqiperise, raport 2011.

Natyrisht, faktorët ekonomik dhe politik janë determinantë në tipologjinë ekzogjene të vendit pritës. Nga kjo pikëpamje, IHD konsiderohen me rëndësi jetike për rritjen e ekonomisë shqiptare. Në studimin e tij (Pavlinek 2004) sugjeron se IHD tradicionalisht rezultojnë në ristrukturime të shpejta dhe rrënjësore, transferime teknologjike, trainime punëtorësh, transferime të njohurive/dijeve menaxheriale.

Thënë ndryshe, rrjedhjet e IHD-ve parashtrojnë burimet e nevojshme për përmirësimin e efikasitetit dhe produktivitetit në sektorët ekonomik ku ndërhyjnë. Pas ndryshimeve rrënjësore të fillim viteve '90, nisi dhe rrjedha e IHD-ve në vend. Tendenca e IHD-ve pas 2002 e në vazhdim ka njohur vetëm rritje.

Grafiku 1.2, paraqet progresin e investimeve të huaja direkte ne Shqiperi përgjatë viteve 1992-2012.



Grafiku 1.2, Burimi EBRD Database, 2013, UNCTAD, 2013, Banka e Shqipërisë, 2014

Nisur nga këndvështrimi i pjesëmarrjes së kapitalit të huaj, ndërmarrjet në vend kategorizohen: me kapital të plotë të huaj dhe ato me kapital të përbashkët. Në pjesën dërmuese të rasteve, në 86% të tyre kompanitë kontrollohen plotësisht nga investitori i huaj. Pra, kapitali i huaj zotëron mbi 50% të aksioneve të këtyre kompanive. Këto kompani janë ose degë ose formacione komerciale në të cilat investitori i huaj kontrollon direkt ose indirekt më shumë se 50% të aksioneve me fuqi vote. (Raport i Bankës së Shqipërisë, 2012). Përsa i përket vendit të origjinës të investimeve të huaja, investitorët që vijnë nga Bashkimi Evropian janë investitorët kryesor në Shqipëri, me rreth 77% të investimeve të huaja. Italia zë vendin kryesor me rreth 40%, më pas Greqia me 26 %. (Raport i Bankës së Shqipërisë, 2012). Afërsia gjeografike e vendit nuk është arsyeja e vetme që shpjegon këtë dominim të investimeve nga këto dy vende. Një faktor tjetër kryesor është edhe fakti që pikërisht këto

dy vende janë edhe parnerët kryesore tregëtar të Shqipërisë, gjithsesi duhet të merret në konsideratë edhe fakti që pjesa më e madhe e eksporteve drejtohet drejt këtyre vendeve. Vendet e rajonit kanë investuar rreth 13% të investimeve në Shqipëri dhe përfaqësohen pikësëpari nga Turqia me 8% të fluksit total të IHD-ve. Gjithashtu edhe numuri i investimeve Maqedonase ka njohur rritje së fundmi, po ashtu edhe kompanitë amerikane shënojnë rritje dhe regjistrohen me 4%. Kësisoj kompanitë me kapital të huaj që ushtrojnë biznes në Shqipëri kanë një shtrirje relativisht të madhe gjeografike.

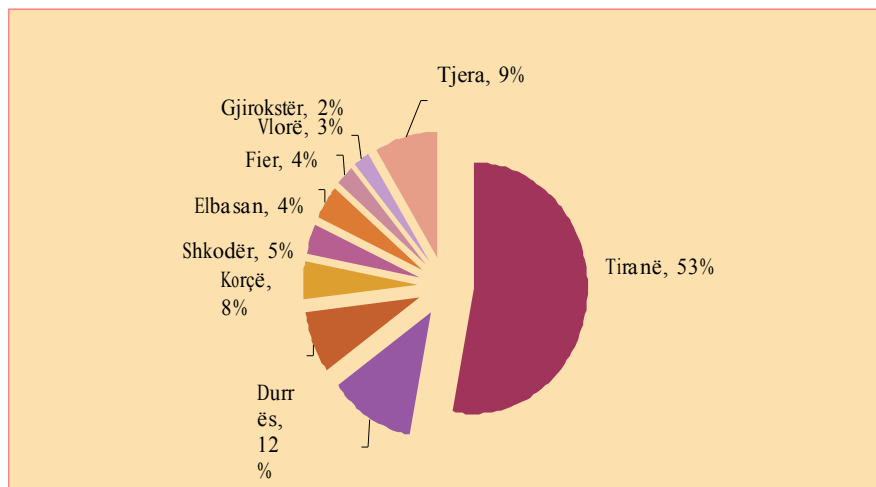
Tabela 1.8 paraqet IHD-të sipas vendit të origjinës, Burimi Banka e Shqipërisë, raport 2014

Vendi i origjinës	Nr i kompanive	Përqindja
BE	727	77
Italia	382	40
Greqia	242	26
Gjermania	28	3

Vendi i origjinës		Nr. i kompanive	Përqindja
Austria		17	2
Britania	16	2	
Franca	10	1	
Vendet e Rajonit	127	13	
Turkia	73	8	
Maqedonia	25	3	
Kosova	13	1	
Kroacia	6	1	
Të tjera	90	10	
Kina	30	3	
USA	24	3	
Egjypti	9	1	
Të tjerë	27	3	
Total	944	100	

Përsa i takon shpërndarjes gjeografike të investimeve të huaja, vërrehet se investimet e huaja janë të përqendruara në zonat qendrore urbane të vendit, ndër të cilat Tirana dhe Durrësi me rreth 65% të totalit të investimeve direkte të huaja. Qytetet shqiptare në të cilat qasja e investimeve të huaja është më e vogël janë ato veriore dhe verilindore. Korça dhe Gjirokastra përbëjnë përjashtim i kësaj tendence.

**Grafiku nr.1.3 paraqet shpërndarjen e IHD-ve sipas destinacionit në Shqipëri,
Burimi: Banka e Shqipërisë, raport 2013**



Përsa i takon shpërndarjes sipas sektorëve të ekonomisë, industria që paraqet numurin më të madh të investimeve të huaja direkte është industria përpunuese me rreth 47% të totalit. Ndërsa brenda kësaj industrie, sektori i tekstileve dhe veshjeve zë një vend të rëndësishëm me rreth 18%, (Banka e Shqipërisë, raport 2013). Kësisoj, kompanitë përpunuese nga vendet e Bashkimit Evropian, kryesisht nga Italia dhe Greqia, kanë hyrë në tregun vendas me qëllim “përthithjen” e avantazhit krahasues të krahut të lirë të punës. Eksperienca shqiptare në tërheqjen e investimeve të huaja direkte kryesisht ka qenë e lidhur me procesin e privatizimeve dhe veçanërisht në sektorët strategjikë. Pothuajse 60% e investimeve të huaja direkte në Shqipëri janë rezultat i procesit të privatizimeve. Ministria e Ekonomisë, Tregëtisë dhe Energjisë, (raport 2012). Sektorët e ekonomisë ku akoma shohim mundësi të privatizimit në Shqipëri shtrihen në:

Telekomunikacion- privatizimi i aksioneve shtetërore të 16.75% të Albtelekomit;

Furnizimi më ujë dhe transporti

Koncesioni i terminalit të trageteve të Portit të Durrësit;

Sistemi i furnizimit me ujë;

Sektori i sigurimeve

INSIG sh.a-kompania e vetme me pjesëmarrje shtetërore në sektor që operon në

Shqipëri, Kosovë dhe Maqedoni.

Në hidrocentrale

Shqipëria renditet si vendi më dinamik në Evropë për sa i përket energjisë së rinovueshme.

Është liberalizuar plotësisht tregtia dhe investimet në sektor dhe është krijuar një strukturë rregullatore dhe ligjore e favorshme. Si rezultat i një politikë të tillë në 5 vjetët e fundit

janë dhënë më shumë se 100 koncesione për ndërtimin e rreth 300 hidrocentraleve, dhe koncesione të ndryshme për eksplorimin e rinovimit të energjisë diellore dhe asaj të erës.

Qeveritë duhet të krijojnë mundësitë për zhvillimin e infrastrukturave moderne për transportin, komunikimin, etj. Gjithashtu, ato duhet të kenë parasysh nëse partneriteti publik-privat mund të arrijë apo jo qëllimet e politikave të infrastrukturës. Koncepti i Partneritetit Publik-Privat (PPP) u fut nga qeveria shqiptare nëpërmjet Ligjit të Koncesioneve që garanton më tepër transparencë dhe konkurrueshmëri. Koncepti i PPP është implementuar kryesisht nëpërmjet dhënies me koncesion të hidrocentraleve dhe të sektorëve operacional. Aprovimi i shitjes apo i kontratës së koncesionit është hapi i fundit i procesit të privatizimit dhe jepet nga Këshilli i Ministrave dhe duhet të ratifikohet nga Parlamenti, në varësi të kontratës.

Aktet ligjore dhe nënligjore që rregullojnë Sektorin e Privatizimit të Aseteve janë: Ligji nr. 9967, datë 24.07.2008 “Për miratimin e aktit normativ, me fuqinë e ligjit nr. 4, datë 09.07.2008 të Këshillit të Ministrave “Për privatizimin dhe dhenien në përdorim shoqërive tregtare dhe institucioneve shtetërore të ndërmarrjeve apo objekteve të veçanta, mjeteve kryesorë dhe mjeteve të xhiros së këtyre ndërmarrjeve”; Ligji nr. 9901, datë 14.04.2008 “Për shoqëritë tregtare dhe tregtarët”; VKM nr. 428, datë 9.06.2010 “Për kriteret e vlerësimit të pronës shtetërore që privatizohet apo transformohet dhe për procedurën e shitjes”; VKM nr. 819, datë 29.11.2007 “Për privatizimin e pasurive të ndërmarrjeve apo të institucioneve shtetërore”; VKM nr. 408, datë 31.08.1999 “Për privatizimin me tender të ndërmarrjeve shtetërore”; Udhezim Nr. 1 datë 22.11.2010 “Për zbatimin e Vendimit të Këshillit të Ministrave nr. 428, datë 9.06.2010 “Për kriteret e Vlerësimit të Pronës Shtetërore që Privatizohet apo Transformohet dhe për procedurën e

Shitjes”, etj. Në ndjekjen e politikave të privatizimit të ndërmarrjeve shtetërore qeveritë duhet:

- të transferojnë kontrollin e plotë dhe efikas të kompanisë së privatizuar te pronarët e saj privatë;
 - të mos mbajnë të drejta speciale të aksioneve me anë të të cilave qeveria mund të bllokojë apo orientojë vendime të caktuara të kompanisë së privatizuar;
 - të lejojnë të huajt të konkurrojnë për pronësinë e kompanisë (përveç rasteve të “sektorëve strategjikë” si industria e mbrojtjes);
- të mos japin preferenca dhe as të vendosin kushte rënduese mbi pronarët e kompanive të sapoprivatizuara, por të lejojnë forcat e tregut dhe aftësitë administruese të përcaktojnë suksesin apo dështimin e kompanisë.

Investimet në kapital njerëzor – përmirësimi i arsimimit, formimit profesional dhe trajnimet, e bëjnë një shtet më konkurrues në arenën ndërkombëtare. Mësimet e integritit ekonomik rajonal, zonave të tregtisë së lirë dhe efektit të investimeve, vërtetojnë që bashkëpunimi midis partnerëve tregtarë ka më shumë mundësira sesa izolimi apo proteksionizmi, për të prodhuar përfitime ekonomike për të gjitha palët. Shqipëria është një vend me një popullsi të re ku mbi 57% e popullsisë është nën moshën 35 vjeçare. Politikat arsimore janë shumë domethënëse në formimin e forcës aktive për punë profesionale. Në këtë kuadër dhe në shërbim të këtij qëllimi, gjuha angleze, italiane, franceze dhe gjermane janë të përfshira në sistemin e arsimit. Politika arsimore në këtë drejtim përfshin: Strategjinë Kombëtare të Arsimit parauniversitar 2014-2020; Plani i Integruar i

Ministrisë 2015; Strategjia Kombëtare e Arsimit 2004-2015, të cilat synojnë garantimin e një sistemi arsimor kombëtar modern, i cili nxit zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik, rrit konkurueshmërinë në rajon e më gjërë.

Avantazhet e IHD-ve

IHD kanë shumë avantazhe si për investitorët ashtu edhe për pritësit. Një ndër përfitimet më të dukshme është që lejon që paraja të qarkullojë lirisht për të mundësuar që biznesi të operojë atje ku është prespektiva më e mirë për rritje, kudo në botë. Ekonomistët tentojnë të favorizojnë qarkullimin e lirë përtej kufijve sepse lejohet që kapitali të kërkojë kthim më të lartë. Kjo sepse investitorët kërkojnë gati në mënyrë agresive kthimin më të mirë për paratë e tyre me rrezikun më të ulët të mundshëm. Për përmbushjen e këtij qëllimi, nuk merret parasysh asgjë, as feja dhe as forma e qeverisjes. Kjo u krijon bizneseve një ecuri të mirë, që përkthehet në një avantazh krahasues. Paratë lëvizin në të gjithë botën drejt përdorimit më të mirë të tyre duke sjellë mallra dhe shërbime në treg më shpejt sesa po të mos ekzistonin IHD.

Fluksi ndërkombëtar i kapitalit ul riskun më të cilin ballafaqohen pronarët e kapitalit duke i lejuar ata të diversifikojnë huadhëniet dhe investimet e tyre. Ata ulin riskun nëpërmjet diversifikimit jashtë në një vend specifik, në një industri specifike apo në një sistem politik specifik. Diversifikimi rrit gjithnjë kthimet pa rritur riskun.

- Pritësit përfitojnë duke marrë eksperiencë në menaxhim, kontabilitet apo
 - praktika ligjore nga praktikat më të mira që u mundësohen nga huadhenësit e tyre.

- Ata gjithashtu mund të inkorporojnë teknologji të reja, inovacione në praktikat operacionale si dhe mjete të reja financimi.
- IHD-të ulin, sigurisht pa mundur të eliminojnë, efektet e politikës, nepotizmit dhe ryshfeteve.
- Përmirësohet stili i jetës së punonjësve në ndërmarrjet e investimeve të huaja, duke i ndihmuar ata të sigurojnë një standart më të mirë jete në vendet e tyre. Përgjithësisht pagat dhe shpërblimet në kompanitë e huaja janë më të larta se në ato vendase.
- Detyrojnë në një farë masë qeveritë lokale (që nuk kanë shumë influencë në politikat e brendshme të aplikuara nga ndërmarrjet e huaja) të mos zbatojnë politika sovrane por të ndjekin “trendin”.
- Standarti i jetës në vendet pritëse përmirësohet gjithashtu nga shtimi i taksave që vjelin qeveritë nga investimet e huaja direkte. Por disa herë ky efekt edhe mund të neutralizohet nëpërmjet stimujvë që qeveritë ofrojnë për tërheqjen e IHD-ve.

Një tjetër avantazh i IHD-ve është fakti se ato mund të kompesojnë paqëndrueshmërinë e krijuar nga “paratë e nxehta”. Huadhënësit afatshkurtër dhe tregtarët e valutës mund të krijojnë një “fluskë aktivesh” në një vend, duke investuar shumë para për një periudhë të shkurtër kohe dhe pastaj i shesin investimet e tyre. Kjo mund të krijojë një cikël që mund të dobësojë regjimin politik dhe ekonomik të vendit. Investimet afatshkurtra janë gjithashtu më të ndjeshme ndaj ndryshimeve politike apo të cfarëdo lloji tjetër duke u larguar më lehtësisht nga vendet ku është investuar. IHD-ve për vetë natyrën e tyre u duhet më shumë kohë për t’u vendosur dhe janë më të qëndrueshëm. Ato lënë gjurmë në një vend.

Disavantazhet e IHD-ve.

Kompanitë me pjesmarrje të huaja mund të përqëndrohen në sektorë strategjik të rëndësishëm dhe mund të krijojnë çrregullime si në nivel sektorial ashtu dhe atë gjeografik. Mund të ndodhë që investitorë të sofistikuar të përdorin njohuritë dhe mjeshtritë që gjejnë në kompani pa u shtuar vlerë atyre. Në një aspekt më të gjerë investitorët e huaj specializojnë krahun e punës duke e përshtatur me nevojat e tyre dhe duke krijuar një nivel afësimi më të ulët sesa po të punësoheshin në sipërmarrje vendase me programe premtuese të menaxhimit të burimeve njerëzore. Ata mund t'u shesin investitorëve vendas më pak të sofistikuar një pjesë të kompanisë që nuk sjell përfitime. Investitorët mund t'u japin hua kompanive lokale kundrejt kolateraleve dhe të drejtojnë fondet tek kompania mëmë jashtë. Riatdhësimi i fitimeve të gjeneruara tek kompanitë mëmë krijojnë vështirësi në bilancin e pagesave të vendit pritës. Ekonomitë e vendeve në zhvillim, gjithmonë e më shumë të varura nga IHD-të, janë edhe gjithmonë e më shumë të ndjeshme ndaj mbylljes së fabrikave, nëse monedha vendase pëson një mbivlerësim të shpejtë ose pagat vendase rriten ndjeshëm. Investimet e huaja përbëjnë një kapital që shfrytëzohet nga vendet pritëse. Duhet patur kujdes që raporti “kapital i huaj/kapital vendas” të mos jetë shumë i madh sepse në rast të kundërt kjo krijon varësi të vendit pritës nga investimi i huaj. Veçanërisht kur burimi i investimit vjen nga i njëjti vend, atëherë rreziku që këto investitorë të ndikojnë në politika apo vendimmarrje të qeverisë pritëse është akoma më i dukshëm. Transferimi i teknologjive më të vjetra apo i proceseve më të dëmshme në vendet ku investohet ka ndikuar në ndotjen e mjedisit në ato vende që nuk kanë politika të mirëpërcaktuara për mbrojtjen e mjedisit apo ku aplikimi

i ligjit lë akoma për të dëshiruar për shkak të brishtësisë së institucioneve²⁴.

Shifrat ndër vite në rritje të investimeve të huaja direkte në vend i dedikohen në masë të madhe shitjes së paketës aksionere me pronësi shtetin shqiptar të AMC, investim i cili u ndoq po nga Grekët e Vodafonit në telefoninë mobile. Privatizimi i Bankës së Kursimeve tek Raiffeisen Bank e Austrisë. Këto privatizime rezultuan të suksesshme jo vetëm për vlerën e shtuar të tyre por edhe si presion shtesë në liberalizimin, rregullimin e tregjeve përkatëse. Gjatë vitit 2008 u tentua me disa privatizime strategjike sikurse në sektorin energjitikë me privatizimin e Operatorit të Shpërndarjes apo në sektorin e naftës me Kompaninë shtetërore ARMO, 61% të aksioneve të kompanisë shtetërore të sigurimeve INSIG. Vlen të theksohet se investimet direkte të huaja në Shqipëri kryesisht janë kanalizuar në sektorë si: nafta dhe gaz, industria nxjerrse e mineraleve, telekomunikimi, metalurgjia, banka, sigurimet, sektori i prodhimit të çimentos dhe materialeve të ndërtimit. Pikërisht strategjia e privatizimeve kërkonte të tërhiqte kapital të huaj të specializuar në këto sektorë strategjik. Sektori i sigurimeve është një nga sektorët që ndryshime pozitive u shenuan. Nga viti 2007 por edhe së fundi më 2013 disa kompani të mirënjohura në tregun e sigurimeve “blenë” rrugën e tyre në tregun vendas. Këtu përmendim blerjen e aksioneve të Sigalit nga Austriakja Uniq Group Austria, gjithashtu edhe Vienna Insurance Group bleu një pjesë të paketës aksionere të kompanisë Sigma Company sikurse dhe riblerja nga Aspis Group të kompanisë Inter Albanian. Gjithashtu sektori i prodhimit të çimentos ka shënuar progres. Në muajin Tetor 2007, Qeveria shqiptare miratoi 2 marrëveshje të rëndësishme në këtë sektor.

²⁴ Shih p.sh http://akzm.gov.al/index.php?option=com_k2&view=item&id=302:ministri-koka-se-shpejti-ne-parlament-do-te-kalojme-ligjin-e-ri-per-zonat-e-mbrojtura&Itemid=477&lang=en

E para ishte krijimi i një ndërmarrjeje me vlerë 250 mil\$ nga kompania greke “Antea Cement”, pjesë e kompanisë ndërkobëtare “Titan” group, dhe e dyta një projekt investues i vlerësuar rreth 155.5 mil € nga një kompani spanjolle “Cemento Aguila”. Kompani të tjera si “Fasto Berberi” kanë aplikuar për ndërtimin e një ndërmarrjeje për prodhimin e çimentos me një kapital të vlerësuar prej 200 million €, po kështu edhe kompania “Todini Construction” planifikon të ndërtojë një fabrikë për prodhimin e çimentos dhe materialeve të ndërtimit me një investim prej 250 million €. (Ministria e Ekonomisë, raporti vjetor 2008).

Nafta dhe gasi natyror janë një tjetër aspekt i rëndësishëm i IHD-ve në vend. Dy marrëveshje janë nënshkruar me kompanitë kërkuese-nxjerrse “Medoil” dhe “Spiragu Oil & Gas Limited”. Këto kompani planifikojnë të investojnë rreth 450 million €. Kompani të tjera kanë aplikuar për licensa për shfrytëzimin e zonave naftë-mbajtëse në Shqipëri, apo të ndërtojnë linja interkoneksioni midis Shqipërisë dhe Italisë. Industria minerare është një tjetër aspekt i rëndësishëm, që ka të bëjë kryesisht me koncesione. Kompani vendase dhe të huaja kanë marrë në shfrytëzim miniera nëpërmjet koncesioneve për nxjerrjen e kromit, nikelit, bakrit, bitumit, albastër etj. Në 2000 Qeveria nënshkroi një koncesion 30-vjeçar me kompaninë italiane “DARFO” e cila në 2011 shet aksionet e saj një kompanie vendase. Tre minierat më të mëdha funksionojnë nëpërmjet një koncesioni 30-vjeçar prej një kompanie turke. (mete, raporti vjetor 2013)

I.1 Investimet e Huaja Direkte në Shqipëri dhe rajoni i Evropës

Juglindore

Sikurse kemi theksuar, investimet direkte të huaja janë një indikator i rëndësishëm qoftë për vendet e zhvilluara qoftë për ato në zhvillim. Ndërsa konkurrenca botërore për tërheqjen e IHD-ve është rritur, gjithashtu edhe përpjekja e shteteve është rritur. Kësisoj vendet e Evropës juglindore kanë shënuar progres të kënaqshëm për sa i takon stabilitetit makro-ekonomik këto 10 vitet e fundit-natyrisht me qëllim rritjen ekonomike. Klima investuese është përmirësuar duke demonstruar paqe dhe stabilitet në rajon. Sa i takon periudhës 1980-1990 rrjedhjet e IHD-ve në vendet e Evropës Juglindore, përfshirë Shqipërinë, ishin të ulta si pasojë e ekonomisë së centralizuar dhe kompanive shtetërore. Krahësimisht, në fund të viteve 2000-fluksi i IHD-ve në Evropën Juglindore ishte rreth 3614 milion dollar të cilat përfaqësojnë 16.57% të totalit të IHD-ve në 10 vendet e reja anëtare të Bashkimit Evropian (Qipro, Republika Çeke, Estonia, Hungaria, Lituani, Letonia, Malta, Polonia, Slovakia dhe Slovenia). Progresi i krahasimisht i ulët në reforma strukturore dhe pa-qëndrueshmëria politike u konsideruan si arsye kryesore për këto nivele të ulta të IHD-ve në këto vende, (UNCTAD, 2000). Një nivel relativisht i ulët i investimeve të huaja evidentohet në tërësi edhe për vendet e Evropës Juglindore (Pere, E. dhe Hashorva, A. 2011, fq. 11).

Gjithsesi, situata në lidhje me IHD-të është përmirësuar ndjeshëm që nga viti 2000 dhe progres relativisht i madh është shënuar më përjashtim të krizës globale financiare/ekonomike të viteve 2008. Rrjedhjet e IHD-ve në rajon janë rritur nga 24 milion dollar në 1980 në më shumë se 10778 trilion dollar në 2015. Krahësimisht me vendet e tjera të rajonit të Evropës Juglindore, Shqipëria ka ndërmarr reforma në drejtim të

tërheqies së Investimeve të Huaja, por niveli është akoma i ulët në krahasim me vendet e këtij rajoni.

Tabela 1.9, paraqet progresin e IHD-ve në EJJ, Burimi: EBRD database

Albania	20	45	65	89	97	42	45	51	141	207
Bos.&Herce.	n/a	n/a	0	0	0	0	100	90	150	164
Bulgaria	41	40	105	82	81	503	537	836	1000	500
Croatia	13	102	110	109	486	347	835	1445	827	470
Macedonia	0	0	24	12	12	18	175	27	169	350
Romania	73	87	341	417	415	1267	2079	1025	1009	900
Ex- Yugo-	n/a	n/a	n/a	n/a	0	740	113	112	25	200 slavia

Gjatë periudhës 1992-1999, Shqipëria paraqitej më lartë në listim sesa Maqedonia dhe Bosnja & Hercegovina. Nga viti 2000, klasifikimi krahasuar me Maqedoninë paraqitet më i ulët, ndërsa me vendet e tjera si p.sh Bulgaria, Rumania, Kroacia kanë një rrjedhje më të lart të IHD-ve, (EBRD, 2011).

	1990 (MesatareVjetore)				

Tabela 2, tregon progresin e IHD-ve ne vend sipas UNCTAD 2011.

Raporti “Doing Business 2012” i Bankës Botërore, prezanton një shkallëzim për vlerësimin e pronësisë së huaj. Konkretrisht, 1 përfaqëson shkallën më të ulët të prezencës së kompanive të huaja dhe 7 nivelin më të lartë të pronësisë së huaj. Tabela jep pronësinë e huaj, krahasimisht Shqipëria dhe vendet e rajonit.

Tabela 2.1, paraqet indeksin e kompetitivitetit, Burimi: GCR 2013

Alba- nia	Mace- Donia	Montene- gro	Bosnia & Herc	Croatia	Bul- garia	Romania
4,3	4,2	5,2	4,5	4,9	4,4	4,9

I.2 Karakteristika Zonale të Vendit

Duke konsideruar karakteristikat e veçanta (d.m.th ato zonale) të vendit ato janë një faktor i rëndësishëm në tërheqjen e IHD-ve. Duke i'u referuar listës së vendeve/ekonomive sipas stadi të zhvillimit, sipas Raportit të Global Competitiveness 2015, vendet janë klasifikuar sipas stadeve si vijon: stadi 1 ekonomi në tranzicion nga 1 tek 2; stadi 2 ekonomi në tranzicion nga 2 në 3 dhe stadi 3. Ekonomia shqiptare është klasifikuar në stadin 2. Gjithashtu, sipas të njëjtit burim, vendi klasifikohet ndërvendet me nivel të ulët të zhvillimit.

Tabela nr. 2.2. paraqet informacion në % sipas kontributit të sektorëve ekonomik në GDP, *Burimi: GCR 2013*

				Services

1

Gjithsesi, Shqipëria ka pjesën e vetë të avantazheve zonale në përpjekjen e saj për tërheqjen e IHD-ve. Pozita gjeografike është mjaft e favorshme, vecanërisht portet e saj në detin Adriatik dhe Jon, dhe afërsia e saj me dy vende anëtare të Bashkimit Europian (Italia dhe Greqia). Ndërtimi dhe rindërtimi i akseve të reja rrugore, theksohet projekti madhor i rrugës Durrës-Kukës, do të favorizoi edhe me shumë avantazhet zonale që mund të vijnë nga zgjerimi i tregut Shqipëri-Kosovë, mgjs. kjo mbetet për t'u vërtetuar empirikisht.

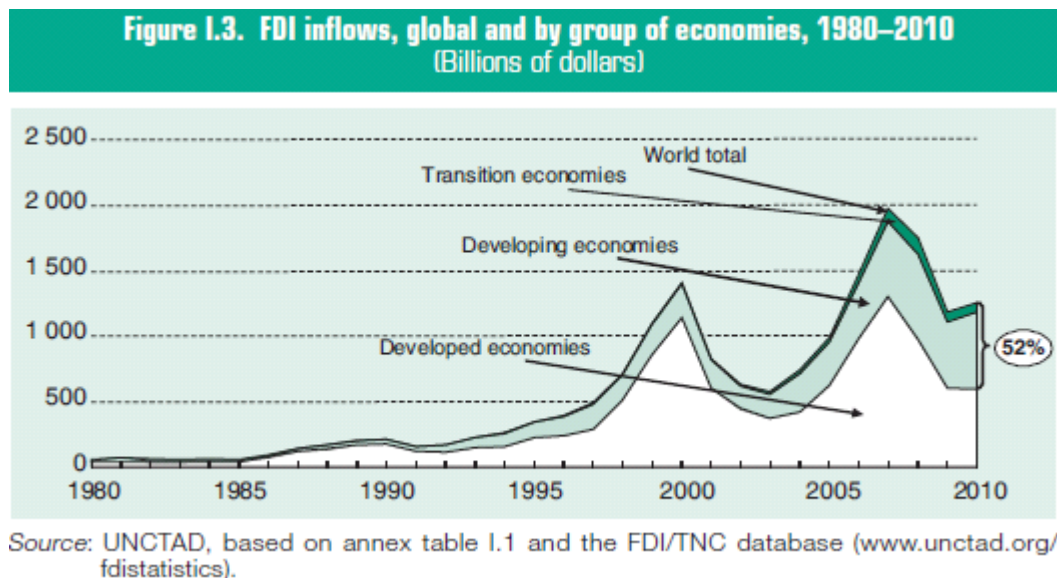
Shqipëria është mjaft e pasur me burime natyrore si minerale, burime ujore dhe turistike. Për shfrytëzimin e burimeve natyrore disa miniera janë dhënë me koncesion. Githsesi theksojmë se këto burime natyrore duhet të gërshetohen edhe elementin aktiv të Qeverisë, pra praktika transparente manaxhuese për të shmangur elementin abusues. Një tjetër faktor është ai që krijohet si pasojë e avantazhit krahasues lidhur me fleksibilitetin e tregut të punës. Bazuar në shifrat e INSTAT-it 2014, paga mesatare mujore në sektorin publik është 43.750 lek dhe paga minimale 30.000 ALL. Përsa i përketë dimensionit ligjor, shumë përmirësime janë bërë në favor të IHD-ve. Kuadri ligjor dhe rregullator në vend është qartësisht në favor të Investitorëve të huaj. Një tjetër lehtësim është mundësia që ligji shqiptar ofron 100% rimbursim të TVSH-së për makineri dhe pajisje kjo sipas VKM Nr. 3 date 30.01.2006, taksim të reduktuar në 15% (Janar 2015), ligje të reja dhe bashkohore në koncesione dhe prokurime publike, one stop shop për regjistrimin e bizneseve të reja si dhe Qendrën Kombëtare të Licensimit.

I.3 IHD-të në Shqyrtim

Rritja e IHD-ve në shkallë botërore ka qenë e pashembullt këto dekadat e fundit, dhe prodhimi e konsumi i mallrave dhe shërbimeve janë bërë gradualisht e më shumë globale. Vlera në dollarë amerikanë e IHD-ve që ka përfituar Shqipëria ka kaluar shifrën rekord të 1.1 miliard nga më pak se 100 milion në vitet '90. Ndërkohë që gjatë viteve '90 fluksi i IHD nga vendet e OECD-së drejt vendeve në zhvillim vlerësohej në 30% të fluksit total, dhe në 80% në vitet 2000. Në vitet '80, stoku i IHD-ve përfaqësonte vetëm 5% të GDP botërore, tashmë kjo përqindje shkon 20% (UNCTAD 2011d). Megjithatë, duhet të marrim në konsideratë nivelin e lartë të përqendrimit të këtyre shifrave, kryesisht brenda rrethit të

vendeve të OECD-së.

Grafiku 1.4, Burimi: UNCTAD WIR 2011.



Gjithësesi, edhe në brendinë e vendeve të OECD egzistojnë diferencime. Vendet anëtare të Bashkimit European të mara së bashku janë burimi kryesor i IHD-ve, e ndjekur nga Shtetet e Bashkuara dhe Kanadaja. Në kontrast, pesha specifike e vendeve të Azi- Paqësorit ra ndjeshëm nga rreth 20% në pothuaj 3,5% këto vitet e fundit. Kjo rrënie drastike i atribuohet zbehjes së rolit të Japonisë si një vend origjine të IHD-ve.

a) Sektorët dhe mënyrat e hyrjes

Pesha specifike e mënyrave të ndryshme të hyrjes së IHD-ve ka ndryshuar këto vitet e fundit. Blerjet & shkrirjet kanë fituar mbi investimet e fushës së gjelbërt, të cilat kane humbur në preferencat e investitorëve. Ne fillim të viteve ‘90 vlera e blerjeve dhe shkrirjeve shtoej vazhdimisht me një mesatare prej 42% (UNCTAD 2010a) dhe Thomson Financial, 2002). Pothuajse se katër të pestat e të gjithë investimeve të huaja direkte kanalizohet në blerje apo shkrirje. Jo vetëm kompanitë e mëdha dhe të mirënjohura ndërkombëtare, por edhe

kompanitë e vogla dhe të mesme janë bërë më aktive në blerjet apo shkrirjet ndërkufitare²⁵.

Tabela 2.3, Burimi: Banka e Shqipërisë, vitet 2005-'10.

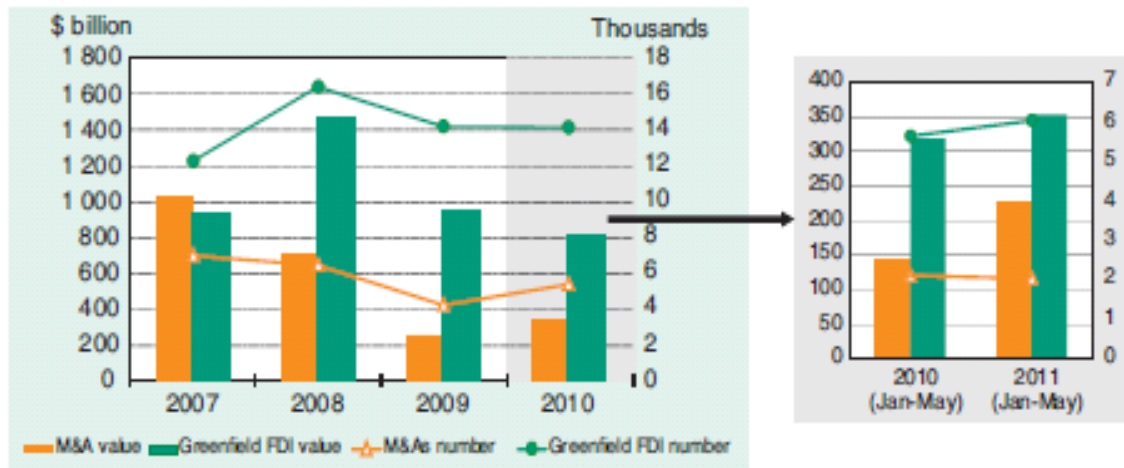
Austri	5	9	8	9	10	14
Gjermani	3	3	3	3	3	3
Greqi	55	53	42	34	30	27
Itali	12	11	12	16	16	15
SHBA	4	4	4	4	2	1
Liban	3	2	2	2	2	1
Turqi	6	6	8	9	10	11
Të tjera	12	12	21	23	27	28

Sikurse paraqitet edhe nga tabela më lartë, tendenca e investimeve Greke në vendit tonë, veçanërisht në vitet 2005-2007 paraqitet shumë më e lart si shifër e regjistruar.

Tendencat në mënyrën e hyrjes së firmave investuese në vendet në zhvillim ndryshojnë nga ato në vendet e zhvilluara, ku investimet e fushës së gjelbër mbizotërojnë. Megjithatë, nisur nga privatizimet, blerjet dhe shkrirjet janë kthyer këto vitet e fundit një mënyrë e rëndësishme hyrjeje edhe për vendet në zhvillim. Pavarësisht, në terma monetar, vendet në zhvillim kapin rreth 10% e transaksioneve globale në fushën e blerjeve dhe shkrirjeve. Rreth dy të tretat e fluksit të IHD-ve në vendet në zhvillim konsiderohet si investime të fushës së gjelbër, megjithse shënohen diferencime të mëdha rajonale. Grafiku 1.4 ilustron diferencat midis rajoneve të ndryshme përsa i takon pjesës së Blerje&Shkrirjeve.

²⁵ Sa më sipër ilustrohet nga struktura e kompanive greke që investojnë në Shqipëri.

Vlera dhe numri i IHD ndërkufitare, 2010-2011.



Source: UNCTAD, based on UNCTAD cross-border M&A database and information from the *Financial Times* Ltd. fDi Markets (www.fDimarkets.com).

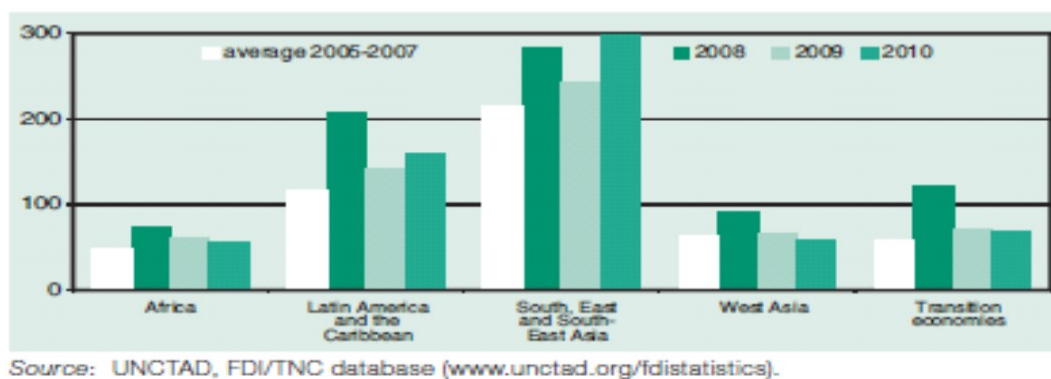
Grafiku 1.4, Burimi: UNCTAD WIR 2011.

Shpërndarja sektorale e blerjeve dhe shkrirjeve ndërkufitare ka ndryshuar gjithashtu. Ndësa në fillimet e viteve '90 pjesa më e madhe e blerjeve dhe shkrirjeve ndërkombëtare ndodhi në sektorin e manifakturës. Pas viteve 2000, sektori i shërbimeve përfaqësoi pjesën e luanit. Sektori financiar, shërbimet e biznesit, transporti, magazinimi dhe komunikimi shënuan një rritje drastike në numrin dhe vlerën e transaksioneve B&Sh. Në sektorin e manifakturës, ushqimit, pijeve dhe duhanit sikurse edhe naftë, gaz etj, vazhdohej tendenca drejt një aktiviteti të shtuar të transaksioneve B&Sh. Tabela 2.5 jep një paraqitje të këtyre tendencave pas viteve '90 dhe veçanërisht këto 10 vitet e fundit. Gjatë viteve 2000 e këtë më shumë se gjysma IHD-ve që origjinojnë nga vendet e OECD shkojnë në sektorin e shërbimeve me bankat dhe institucionet financiare në vend të parë.

I.4 Konteksti i Vendit në Zhvillim

Ndërkohë që, IHD-të janë shumë të përqendruara në vendet e OECD-së, ajo pjesë që shkon në vendet në zhvillim është shumë jo homogjene në shpërndarje. IHD-të që priten nga vendet jo anëtare të OECD-së koncentrohen me shumicë në vendet e Amerikës Latine dhe Azi. Dy të tretat e totalit shkon për llogari të këtyre vendeve (Grafiku 1,5)

Grafiku 1.5, Burimi: UNCTAD WIR 2011



Përsa i takon Shqipërisë niveli i IHD-ve hyrëse ka njohur rritje të vazhdueshme nga viti në vit. Megjithatë, kjo tendencë i dedikohet disa arsyeve si p.sh. niveli i lartë i privatizimeve strategjike, burime natyrore etj. Këto arsye duhen perceptuar ashtu siç janë pra jo strukturore, kjo do të thotë se ndikimi pozitiv makroekonomik i këtyre IHD-ve nuk mund të jetë maksimal.

Vlen të përmendet që, fluksi i IHD-ve në vendet në zhvillim megjithëse i ulët si pjesë e GDP së vendeve të origjinës, për vendet në zhvillim ka qenë shumë i rëndësishëm- madje burimi i vetëm i financimeve të huaja për disa nga vendet pak të zhvilluar të këtij planeti. Grafiku 1.5 tregon që vendet në zhvillim kanë marrë me shumë IHD në raport me GDP e tyre. Disa vende si Singapori ose Bermuda janë në krye të kësaj liste (Tabela 2.6).

Megjithatë, ne disa vende të tjera suksesi i tyre për të tërhequr IHD është vënë në hije kur merr në konsideratë madhësinë e tregut të tyre. Një shembull i mirë është Kina, e cila tërheq rreth 35% të GDP investimet të huaja, në vlerë reale kjo shifër i afrohet mesatarës së kontinentit Aziatik. Por shohim edhe vende si Indonesia (46,2%) apo Bashkimi Europian (22%).

Duke u nisur nga logjika e përbashkët e shpërndarjes sektoriale apo kombëtare të fluksit total të IHD-ve paraqitur në tabelën 2.7, e cila tregon tre kanale kryesore dhe tre vende kryesore burimore të IHD-ve. Nga të dhënat e kësaj table, lehtësisht mund të nxjerrim konkluzionin që, për shumicën e vendeve në zhvillim, IHD-të janë përqendruar në disa sektorë të industrisë dhe origjinojnë nga vetëm disa vende. Mesatarisht, pothuajse 60% e fluksit total të IHD-ve vijnë vetëm nga tre vende dhe përthithen vetën nga Hong Kongu, Filipinet, Vietnami dhe Argjentina. Përqendrimi i kaq shumë IHD-ve së bashku me rëndësinë relative që kanë për ekonominë e këtyre vendeve, na ndihmon të shpjegojmë politikat e disa vendeve pritëse p.sh Malajzia, për të diversifikuar origjinën dhe destinacionin sektorial të IHD-ve hyrëse. Diversifikimi i fluksit të investimeve të huaja direkte shpërndan rreziqet e lidhura me varësinë ndaj disa vendeve apo sektorëve të ekonomisë.

Në përfundim, jo vetëm që investimet e huaja direkte po bëhen gjithnjë e më shumë të rëndësishme për rritjen ekonomike në vendet në zhvillim, sikurse Shqipëria, por kjo mënyrë financimi është duke lënë në hije mënyra të tjera të financimit sikurse ndihmën zyrtare për zhvillim apo të dhënat për eksportin. Ndërkohë që ndihmat zyrtare në terma real kanë ardhur duke u reduktuar këto vitet e fundit -kryesisht pas vitit '92, ato kanë qendruar kryesisht stabil në raport me flukset private.

II IHD DHE ZHVILLIMI

Midis llojeve të ndryshme të kapitalit financiar që vërshoi në Shqipëri këto vitet e fundit, vendim-marrësit e politikës shqiptare zgjodhën investimet e huaja direkte si forcën burimore më të preferuar për të nxitur rritmet e zhvillimit ekonomik. Qasjet ndryshojnë, megjithatë, nga format e IHD-ve që prodhojnë shpejt dhe hapur një impakt me vlerë të shtuar në ekonominë vendase, janë ato që fillimisht marrin formën e transferimit të pronësisë. Kategoria e parë përfshin natyrisht investimet e fushës së gjelbër²⁶. Megjithatë duhet nënvijëzuar që mundësitë për të përfutur shtrihen në të gjitha mënyrat e hyrjes. Kryesisht, IHD-të ndikojnë në rritjen ekonomike duke shtuar faktorin e përgjithshëm të prodhimit. Ky efekt funksionon nëpërmjet dy kanaleve, të cilat edhe pse paraqiten të kenë ngjashmëri duhet të trajtohen veçmas, pra, ndikimi në sasinë dhe cilësinë e faktorëve të prodhimit.

Efiçenca në përdorimin e burimeve të prodhimit varet nga faktorë si p.sh shkalla e integritetit të ekonomisë vendase me ekonominë botërore, presione të konkurrencës dhe aftësia me të cilën kompanitë mund të zhvillohen, përshtaten apo ristrukturohen. IHD-të mund të kontribuojnë në tërë këto duke siguruar qasje në rrjetet ndërkombëtare të KN-ve, kapërcimin e pengesave në hyrje dhe duke sjell praktika të ekspertizës ndërkombëtare apo praktika pozitive të qeverisjes korporative. Në faqet në vijim do të shqyrtohen në detaj evidencat e këtyre kanaleve.

Cilësia dhe sasia e faktorëve të prodhimit i përgjigjen ndryshimeve të IHD-ve, në dy mënyra të ndryshme, konkretisht: **a)** nëse IHD-të ndihmojnë në zbutjen e pengesave që ndalojnë ekonominë tonë të arrijë nivelin optimal ekonomik të formimit të kapitalit, dhe **b)** në rastin kur IHD-të ndikojnë në ekonominë tonë (efekti spill over) përsa i përket konkurueshmërisë, kompetencës dhe aftësive përtej cakut të kompanisë investuese. Qasja e

parë është substancialisht e përbërë nga modeli i ashtuquajtur “hasma burimore” apo në gjuhën angleze “*resource-gap*”²⁷. Sipas, këtij modeli vendi e gjen veten në kurthin e mungesës së rritmeve të kërkuara të zhvillimit si pasojë e mungesës së burimeve financiare. Rrjedhja e kapitalit të huaj nxit zhvillimin ekonomik të vendit duke zbutur deficitet e kapitalit, valutës dhe aftësive. Përsa i përket ekonomisë shqiptare përfshihen edhe përfitime shtesë si p.sh rritje të menjëhershme të vlerës së shtuar, rritje të punësimit. Procesi i rritjes ekonomike mund të bëhet i vet-qendrueshëm – pra zhvillim të qendrueshëm – nëse sistemi i lidhjeve të prapme dhe të përparme iniciohet dhe nxitet si nga Qeveria apo KN-ve dhe natyrisht nëse IHD rrit përfitimet nga investimi në fjalë, pra nëse investimi provohet të jetë rentabël.

Përsa i takon financimit të rritjes ekonomike, modeli i boshllëqeve burimore nuk mundet sidoqoftë të pranoi që kontributi i IHD-ve për zhvillimin është më i qënësishëm sesa investimet e brendshme. Ndërkohë që literatura bashkohore, veçanërisht duke marrë parasysh edhe krizën globale financiare të viteve ‘90, thekson rëndësinë relative të IHD-ve mbi çdo formë tjetër të financimit. Mbi të gjitha, IHD-të kanë tendencën të jenë më të qëndrueshme se çdo formë tjetër e kapitalit, kështu ushtron presion pozitiv ndaj rritmeve të rritjes në mënyrë konstante (Lipsey, 1999 dhe Reisen dhe Soto, 2000).

²⁶ Shih Tabelën 1.1.

²⁷ Per me teper shih: <https://www.mindtools.com/pages/article/gap-analysis.htm>

Për më tepër IHD-të janë investime aksionesh, ndërkohë mbështetja e tepruar ndaj fondeve të huazuara qoftë të brendshme apo të huaja, mund të çojnë në krijimin e një varësie të sektorit korporativ. Kjo gjë paraqet rrezik në rastin e ndonjë krize me efekte të shumta në ekonominë e vendit.

Edhe në ekonomitë me kufizime burimore, megjithëse literatura identifikon disa raste ku tërheqjet e mundshme shkaktojnë pështjellime përsa i përket përfitimeve prej IHD-ve. Së pari, disa ekonomistë kanë theksuar efektet e mundshme negative që IHD shkaktojnë në ekonominë lokale duke “larguar” investimet e brendshme dhe kështu duke “mbytur” sipërmarrjen lokale²⁸. Një shqetësim i dytë, është rreziku që importet e shtuara të ekonomisë vendase mund të rezultojnë me prishjen e balancës së pagesave. Përkeqësime të tjera të kësaj balance mund të ndodhim nga riatdhesimi i fitimeve dhe kufizimit të të ardhurave fiskale si pasojë e praktikave të transferimit të çmimit, apo reduktimeve fiskale që kompanisë së huaj i janë dhënë nga Qeveria, etj.,

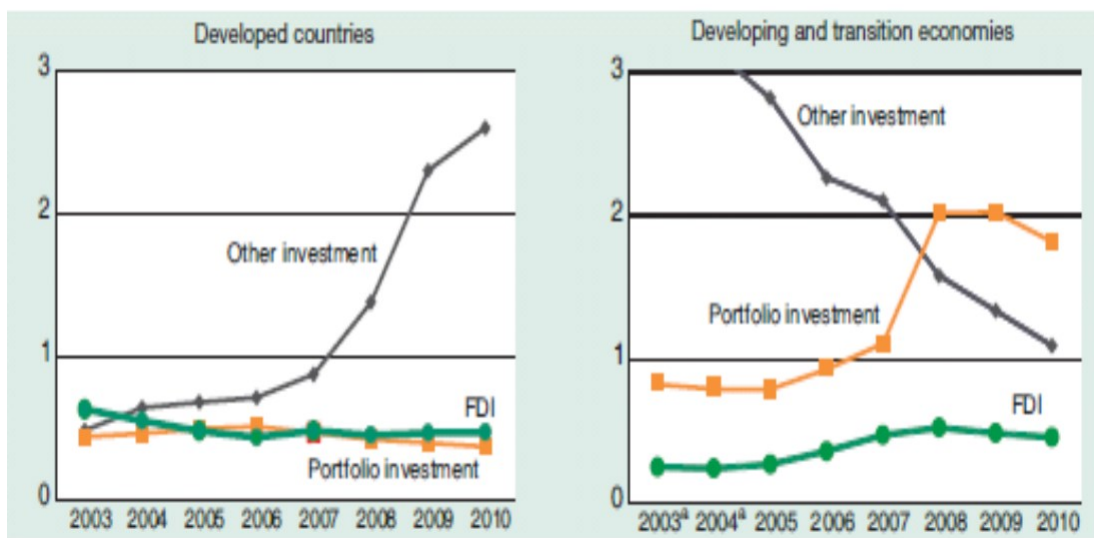
Përsa i takon efektit spillover prej IHD-ve, ai ka qenë në fokusin e shume studimeve empirike, i nxitur nga zhvillimet në teoritë zhvillimore. I ashtuquajturi modeli zhvillimor endogjen identifikon përqendrimin e dijes si motorin shtytës të rritjes ekonomike (OECD, 2001d). IHD-të që krijojnë mundësi për një kanal që transferon dije dhe aftësi, mund të jenë një motor shtytës për ekonominë.

Sipas modeleve të rritjes endogjene, ndikimi që IHD-të kanë mbi rritjen varet në masë të madhe nga egzistenca e prodhimtarisë dhe dijeve – paraprake. Në modelin neo-klasik, prodhimi përfaqësohet nga një kthim konstant në teknologjinë e shkallës. IHD-të “hyjnë” në këtë model si një *input* shtesë në prodhim. Më qartë, IHD-të konsiderohen si investim që shton stokun e kapitaleve. Ky nuk është i vetmi kanal, nëpërmjet të cilit IHD-të ndikojnë rritjen.

Pas krizës financiare në vendet në tranzicion në vitet ‘90 por edhe pas krizës financiare globale të vitit 2008, çështja e qëndrueshmërisë relative së burimeve të ndryshme të financimit të huaj u ri-ngrit në debatin ekonomik. Konsensusi që lindi nga ky debat argumentoi që IHD-të kanë tendencën për të qenë më të qëndrueshëm për disa arsye (Reisen, 2000). Njëra nga këto arsye është se specifikat e IHD-ve e bëjnë të vështirë tërheqjen e kapitaleve të investuara, në kohë krize²⁹. Një arsye tjetër, shumica e faktorëve që motivojnë IHD-të, qëndrojnë të pandryshueshëm të paktën në kuadrin afat-shkurtër, duke bërë që investorët të mos duan të ndryshojnë pozitat e tyre për shkak të presioneve financiare të krizës.

²⁸ Per me teper mbi fenomeni (crowding out) shih: <http://www.investopedia.com/terms/c/crowdingouteffect.asp>

Kjo tendencë ilustruhet nga grafiku më poshtë:



Source: UNCTAD.

Grafiku 1.6, Burimi UNCTAD WIR 2012

Studimet empirike mbështetin argumentin që IHD-të janë burimi më i qëndrueshëm i rrjedhjes së kapitalit. Kërkuesit kanë gjetur katër metoda për matjen e qëndrueshmërisë, konkretisht, numri i herëve që transaksionet e llogarisë së kapitalit ndryshojnë drejtim, magnituda e hyrje-daljeve të llojeve të ndryshme të kapitalit në periudha krize, deviacionet standarte të llojeve të ndryshme të kapitalit dhe shpërndarja ekonometrike e tendencës të fluksit të çdo kapitali në permanente dhe në tranzicion (Dadousch et al, 2000).

²⁹ Shih p.sh Bizneset Greke që operojnë në vendin tonë dhe krizën e rëndë që ka përfshirë Greqinë.

Studimet e organizatave industriale tregojnë natyrën komplekse apo “të vecantë” të IHD-ve, të cilat përshkruhen si një “kombinim të stokut të kapitalit, aftësisë dhe teknologjisë” (De Mello, 1997), i cili mund të ndikojë si punën ashtu edhe produktivitetin.

Pyetja themelore në analizën e “nyjes” IHD-Zhvillim është hetimi nëse IHD-të ndikojnë ndjeshën në ritmet e rritjes së të ardhurave, dhe nëse po, ky efekt funksionon nëpërmjet rritjes së faktorëve të prodhimit. Kjo pyetje mund të përgjigjet duke përdorur metoda ekonometrike. Ushtrime standarte të matjes së rritjes ekonomike janë përdorur gjerësisht në studimet empirike, me qëllim analizimin e komponentëve të ritmeve të rritjes agregate si rritje e kapitalit, inputet e punës dhe ndryshimet në teknologjinë e përdorur. Këto analiza, megjithatë, japin vetëm një paraqitje mekanike të burimeve apo *output-eve* të rritjes, pa shpjeguar si themelet ekonomike ndikohen nga këto ndryshime. Këto kufizime mund të tejkalohen duke vlerësuar ekuacione të rritjes zhvillimore bazuar në teorinë neo-klasike të prodhimit (Barro dhe Sala-i-Martin, 1995).

Një pyetje tjetër e rëndësishme për studimin tonë, është: deri në çfarë mase IHD-të mund të zhvendosin investime të brendshme. Kjo pyetje është diskutuar duke përfshirë investimet të brendshme direkte në ekuacionet e rritjes (Borenstein, De Gregorio dhe Lee 1998), apo duke përfshirë ekuacione investimi që marrin parasysh IHD-të (Agosin dhe Mayerr, 2000). E dyta, sikurse “predikimet” për përfitimet nga IHD-të në plan afat-gjatë bazohen shpërndarjet teknologjike dhe të aftësive tek firmat vendase, pyetja e rradsës duhet të jetë nëse vërtetë këto shpërndarje ndodhin. Studimet empirike që adresojnë këtë pyetje janë shumë mikroekonomike në analizën e tyre dhe do të trajtohen më poshtë. Gjithësesi disa përpjekje janë bërë për të llogaritur këto efekte spillover (Bende-Nabende et al, 2000). Në përfundim është argumentuar që kushtet lokale si psh, aftësitë teknologjike, kapitali

njerëzor dhe zhvillimi i një sistemi financiar vendas solid, janë kushtet të cilat luajnë një rol vendimtarë në vendosjen e rrjedhave të IHD-ve. Pikërisht këtu, vendoset edhe “*thembra e Akilit*” e suksesit apo dështimit të politikave ekonomike të Qeverisë, pra përcaktimi i kushteve të domosdoshme apo pragjeve në ekonominë e vendit tonë që rritja ekonomike prej IHD-ve të materializohet.

Sikurse u theksua më lart, përqendrimi dhe shpërndarja e dijes luan një rol kyç në modelet e rritjes endogjene. Elementët e teknologjisë apo të dijes balancojnë efektet e zvogëlimit të kthimit në akumulim kapitali dhe kështu ekonomia „mbahet” në rritmet e një zhvillimi afat-gjatë dhe të qëndrueshëm. IHD-të kontribojnë qënësish në rritjen e stokut të dijes në vendin tonë, jo vetëm duke prezantuar të mira kapitale të reja apo procese prodhimi inovatore, por edhe duke shtuar njohuri manaxheriale apo përmirësim të aftësive teknike të cilat më pas depërtojnë në kompanitë lokale. Përmirësimi i aftësive mund realizohet nëpërmjet trajnimeve formale ose duke punuar *learning by doing* në kompanitë e huaja. IHD-të, duke përmirësuar stokun e dijeve, aftësive në vend, do të ketë ndikim afat-shkurtër dhe afat-gjatë në ekonomi duke shtyrë kështu zhvillimin afat-gjatë. Një pikë e fortë përse i përketë konkluzioneve të këtij punimi doktorat, janë pikërisht sugjerimet që synojnë funksionalizimin e këtyre kanaleve nga ana e Qeverisë. Pra, realizimi i shpërndarjes së njohurive apo aftësive të IHD-ve në ekonominë lokale të jetë frut i politikave ekonomike nga ana e politik-bërësve shqiptarë.

Duhet të dihet që rreziku i largimit të investimeve të brendshme si pasojë e IHD-ve nuk është detyruesisht problematik madje mund të konsiderohet edhe si shenjë pozitive. Për shembull, aty ku kompanitë lokale nuk janë konkurruese në tregjet botërore, zëvendësimi i tyre nga kapitali i huaj shërben në rritjen e efikasitetit në ekonominë vendase.

Teoria ekonomike, identifikon disa raste ku largimi i investimeve vendase nga IHD kanë efekt negativ përse i takon formimit të kapitalit. Ky efekt i IHD-ve funksionon në dy mënyra: duke penguar akumulimin e aftësive dhe zhvillimit të kompanive konkurrenente lokale, dhe duke reduktuar qasjen e kompanive lokale në faktorët e prodhimit apo në institucionet financiare.

Rasti i parë pasqyron të ashtuquajturën (ekonomi embrionale) teori e mbështetur nga Bruton, 1998). IHD-të mund të shkaktojnë pengesa apo ç'rregullime në kapacitetin e kompanive lokale për zhvillim në sektorë industrialë të ngjashëm në rastet kur ekspozimi direkt në konkurrencën e huaj i ndalon kompanitë vendase të ndërmarrin procese afatgjata mësimi apo trajnimi. Pra, ky skenar mund të ndodh për sa kohë vendi pritës mund të zhvillonte aftësi konkuruese, dhe largimi apo zëvendësimi i investimeve lokale nga IHD-të do të thotë që kompanitë lokale nuk kanë aftësi përshtatjeje me realitetin e ri. Nga ana tjetër, fenomeni i zëvendësimit apo largimit mund të ketë pasoja negative afatgjata në ekonominë e vendit pritës në rast se ndalon zhvillimin e kapaciteteve vendase. Në rastet ekstreme kjo tendencë mund të shkaktojë varësinë e zhvillimeve teknologjike prej vendim-marrjes së KN-ve. Gjithësesi është e rëndësishme të theksojmë se kjo mund të ndodh vetëm nëse kompanitë e “shtyra” apo të zëvendësuara vërtetë do të ishin produktive. Nga ana tjetër IHD-të mund të shkaktojnë tërheqjen e kompanive vendase nëpërmjet krijimit të lidhjeve me operatorët, nënkontraktorët dhe institucioneve vendase, dhe një gjë e tillë duhet të iniciohet, nxitet, promovohet dhe legjitimohet nga autoritet vendase, pra nga vendim-marrësitë shqiptarë.

Paraqet interes të shohim një studim i fokusuar pikërisht në marrëdhënien midis IHD-ve dhe investimeve vendase ne Agosin dhe Mayer (2000). Ky studim ndërmerr një analizë ekonometrike të efekteve të IHD-ve dhe investimeve vendase në 32 shtete të ndryshme.

II.1 Lidhja

Përtej stimulit fillestar makroekonomik nga vetë investimi, IHD ndikojnë në rritjen ekonomike duke ngritur produktivitetin apo efikasitetin në përdorimin e burimeve në vendin tonë. Kjo funksionon nëpërmjet tre kanaleve kryesore: lidhjet midis IHD-ve dhe tregëtisë së jashtme, efektit *spill over* apo shpërndarjes *vis a vis* sektorit të biznesit në vend, dhe influencimit direkt në faktorët strukturorë të ekonomisë tonë. Evidencat përsa i përket ndikimit të IHD-ve në rritjen ekonomike mund të përmbledhen si me poshtë vijon:

- Pjesa dërmuese e studimeve empirike konkludon që IHD-të përgjithësisht japin një kontribut pozitiv si për rritjen e produktivitetit ashtu për rritjen e të ardhurave në ekonominë shqiptare, përtej atyre të investimeve të brendshme. Përsa i përket rolit që IHD- luajë për largimin apo jo të investimeve vendase, të dhënat janë të dyzuara. Por, mund të pranohet që efekti i përgjithshëm i IHD-ve në këtë drejtim mbetet pozitiv, pasi largimi i disa investimeve vendase kompetitive kundërbalancohet nga krijimi i bizneseve të reja që shfrytëzojnë lidhjet me IHD-në në fjalë.
- Në ekonominë më pak të zhvilluara, IHD-të kanë më pak ndikime positive. Kjo tendencë i atribuohet ekzistencës së disa “pragjeve zhvillimore”³⁰.

Sipas të dhënave vendet në zhvillim duhet “kapin” një nivel të caktuar – të ndryshëm për vende të ndryshme- të zhvillimit në edukim, teknologji apo infrastruktur përpara se të jenë të gatshëm të përfitojnë nga prezenca e huaj. Një faktor tjetër që mund të pengojë nga përfitimi i plotë prej prezencës së IHD-ve është edhe pasja e një sistemi financiar jo të shëndetshëm dhe jo të zhvilluar. Gjë e cila penalizon më shumë biznesin vendas sesa KN-të, dhe në disa raste mund të çojë në skarcitet të burimeve financiare me pasojë që biznesi vendas të mos mund të shfrytëzojë mundësitë që vijnë nga prezenca e huaj. Pjesëmarrja e investitorëve të huaj në infrastrukturën

fizike apo në sektorin financiar mund të ndihmojë në këto dy sektorë. Por vetëm brenda një kuadri rregullator bashkohorë. Lidhjet midis IHD-ve dhe tregtisë së jashtme, veçanërisht përsa i përket integritetit me rrjedhat e tregtisë ndërkombëtare, janë ndër faktorët kryesor që ndikojnë rritjen afat-gjatë të zhvillimit ekonomik në vendin pritës të IHD-ve. Analistët dhe politik-bërësit në kuadër të agjensive Qeveritare në Shqipëri pranojnë që IHD-të dhe tregtia e jashtme paraqesin një rrugë alternative që KN-të të lidhen me aktivitetet konsumatore dhe ekonomike në vend³¹. Studimet e fundit, theksojnë që një pjesë e konsiderueshme e rrjedhjeve të tregëtisë ndërkombëtare lidhet me shkëmbime midis kompanive bashkëpunuese, duke nënvijëzuar kështu dihtominë midis investimeve të huaja dhe tregtisë. Ky observim të udhëheq drejt dy konkluzioneve: tregtia dhe investimet janë të ndërlidhura në sensin që përpjektjet për të nxitur apo stimuluar njërin ka rezultate pozitive edhe për tjetrën; dhe gjetjet e rëndësishme që argumentojnë efektet pozitive që ka tregëtia ndërkombëtare në rritjen ekonomike zbatohen edhe në rastin e IHD-ve. IHD-të kanë potencialin që të përmirësojnë prespektivat afat-gjata për zhvillim ekonomik nëpërmjet rrjedhjeve nga tregtia e jashtme pavarësisht termave afat-gjatë apo afat-shkurtër në balancën tregëtare dhe llogarinë korrente. Megjithatë, aty ku disbalancat vis a vis pjesën tjetër të botës rrethojnë apo kufizojnë qasjen e vendit në financat ndërkombëtare apo kërcënojnë stabilitetin makroekonomik, efektet direkte të IHD-ve në import apo eksport bëhen zgjidhje. Politik-bërësit në vendet në zhvillim tradicionalisht i kanë konsideruar IHD-të si një vegël e rëndësishme për të nxitur performacën eksportuese dhe inkurajimin e prodhimtarisë konkurruese importuese në ekonominë pritëse. Në përfundim, Prezenca e KN-ve mund të ketë ndikime në likuiditetin ndërkombëtar të ekonomisë vendase përtej ndikimeve të tregëtisë.

³⁰ Per me teper mbi kete koncept shih edhe:

<https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf>

Kësisoj transaksionet e drejtëpërdrejta korporative ndërmjet kompanive bija dhe nëna, sikurse janë kthimi i fitimeve dhe pagesa e dividendëve, kanë ndikim të drejtëpërdrejtë në balancën e pagesave të vendit.

³¹ Shih “Studimet vjetore” në www.aida.gov.al

Konkluzione

Ndërsa evidencat empirike të efekteve të IHD-ve në tregtinë e jashtme të vendit pritës ndryshon rrënjësisht nga vendi apo sektori ekonomik, një bazë konsensusi ekziston që lidhjet IHD-tregëti duhet të shihen në një kontekst me të gjerë sesa thjesht impakti i investimeve në eksport dhe import. Përfitimi kryesor i tregëtisë nga IHD-të për vendet në zhvillim gjendet në kontributin afat-gjatë në favor të integritetit të ekonomisë vendase me ekonominë botërore në një proces që ka gjasa të ofrojë më shumë eksporte dhe importe. Me fjalë të tjera tregëti dhe investimi njihen për mbështetje reciproke në planin afat-gjatë. Gjithësesi, autoritet e vendit tonë duhet të konsiderojnë edhe impaktet nga IHD-të në terma afat-shkurtër dhe afat-mesëm, gjithmonë përse i takon tregëtisë, vecanërisht në ato raste kur ballafaqohen me presione të llogarisë korrente. Natyrisht, duhet të ndeshen me pyetjen nëse IHD-të mund të kenë efekt negativ mbi likuiditetin përtej thjesht meritës për nxitje të tregëtisë. Evidencat nga studimet empirike mbështesin pikëpamjet e më poshtme:

- Sikurse vendi ynë zhvillohet, IHD-të hyrëse kontribojnë për integrimin e tij të mëtejshëm në ekonominë globale duke nxitur dhe stimuluar tregëtinë e jashtme. Ndërkohë që evidencat janë të përziera, shumica e analistëve kanë tendencën të argumentojnë që dy faktorë janë më rëndësi në këtë “lojë”; zhvillimi dhe forcimi i rrjeteve ndërkombëtare të kompanive relevante, dhe një rritje graduale e rëndësisë që kanë kompanitë bija në strategjitë e KN-ve për shpërndarjen, shitjen dhe

marketingun. Në të dyja rastet, kjo jep shkas për një konkluzion politik, konkretisht që aftësia e Shqipërisë për të tërhequr IHD influencohet konsiderueshëm nga qasja e investimeve që tashmë operojnë në vendin tonë në aktivitetet importuese dhe eksportuese. Kjo do të thotë që, vendi ynë duhet të ndjek politika hapje ndaj tregëtisë ndërkombëtare, dhe kjo është themelore nëse do që të përfitoi nga IHD-të, dhe duke vendosur pengesa apo masa shternguese përse i përketë importeve të vendeve të origjinës padyshim do të sillte edhe izolimin total prej këtyre vendeve. Për më tepër, vendi ynë duhet të konsiderojë hartimin e një dokumenti strategjik për tërheqjen e IHD-ve nëpërmjet rritjes së masës së tregut relevant duke ndjekur politika të liberalizimit rajonal të tregëtisë dhe natyrisht integritit.

- Aftësia e vendit për të tërhequr IHD si një mjet për rritjen e eksporteve në terma afat-shkurtër dhe afat-gjatë, varet nga konteksti. Shembullujtë më të qartë i IHD-ve që nxisin eksportet janë gjetur aty ku investimet e huaja kanë ndihmuar ato sektore ku më parë vendi kishte deficite financiare duke përdor qoftë burimet natyrore (nxjeria e mineraleve) qoftë pozicionin gjeografik.
- Studimet empirike sugjerojnë që ZPE-të (zone promovimi të eksporteve) kanë qenë instrumentale për disa vende apo sektorë ekonomik duke kontribuar në rritjen si të importeve ashtu edhe të eksporteve. Gjithsesi, nuk është e qartë nëse vështirësitë si: kosto e lartë për mirmbajtjen e ZPE-ve për shpenzimet publike, rreziku për krijimin e pabarazive midis kompanive etj justifikohen apo jo nga përfitimet për ekonominë vendase.
- Studimet e kohëve të fundit nuk mbështesin hipotezën që vendet më pak të zhvilluara mund të zëvendësojnë IHD-të me importe. IHD-të kanë tendencë të rrisin importet,

i cili shpesh reduktohet me kalimin e kohës sapo kompanitë lokale fitojnë aftësitë dhe njohuritë e duhura për të shërbyer si nënkontraktor për KN-të.

KAPITULLI III

I. IHD-të DHE TRANSFERTAT TEKNOLOGJIKE

Globalizimi i aktiviteteve kërkim dhe zhvillim është një nga mjetet kryesore për të gjeneruar dije në vendet pritëse. Investimet e huaja direkte mund ushtrojnë ndikimin e tyre edhe në mënyrë jo të drejtëpërdrejtë madje edhe pa dashje. Këto efekte të ashtuquajtura “spill over” ose “shpërndarje” zakonisht janë shumë të mëdha. Ato mund të ndodhin nëpërmjet migrimit të punës, nëpërmjet krijimit të lidhjeve lokale midis shitësit dhe blerësit, nëpërmjet imitimit, nëpërmjet konkurrencës midis firmave lokale në të njëjtin sektor të industrisë. Kompanitë Ndërkombëtare luajnë një rol madhor në botë duke krijuar dhe kontrolluar teknologjitë. Kësisoj nuk është për t’u çuditur që shumë vende i konsiderojnë investimet nga këto lloj KN si mjeti primar për të patur teknologji të avancuar për të përmirësuar bazën e tyre prodhuese. Megjithatë është e vështirë të pasqyrosh qartë dhe pa asnjë mëdyshje si IHD- të transferojnë teknologji, dhe si kjo teknologji ndikon në zhvillimin e vendit. Nuk është *a priori* e qartë se çdo lloj teknologjie e transferuar është e duhur; jo çdo investim ushtron ndikim pozitiv në zhvillimin ekonomik të vendit.

Ky kapitull synon të paraqes mënyrat/ rrugët dhe peshon evidencat që lidhen me IHD-të dhe transferimin e teknologjisë në kontekstin e zhvillimit global dhe veçanërisht të Shqipërisë. Ajo krahason efektet e IHD-ve me ato të mënyrave të tjera të transferimit të teknologjive: sikurse janë tregtia, lincensimet/koncesionet, dhe liston kostot dhe përfitimet e çdo mënyre. Më pas përshkruan mekanizmat në funksion kur teknologjia transferohet. IHD-të mund të kontribuojnë direkt në transferimin e teknologjisë duke përdorur procese dhe njohuri nga kompania nënë në kompaninë bijë.

I.1 FAKTORË TË GLOBALIZIMIT TË R&D

Gjatë dekadës së kaluar globalizimi i R&D ka lindur si një paradigm e re të bërit biznes duke lidhur/bashkuar distancën, kohën dhe kulturën. Arsyet kryesore për këtë “globalizim”, “internacionalizim” apo 'off shoring' të R&D-ve janë të qarta. Kompanitë duhet t'i përgjigjen efektivisht kërkesave të konsumatoreve/klientëve lokalë dhe të konkurrojnë më efektivisht ndaj konkurrencës së huaj që ndërkohë ka penetruar në këto tregje lokale. Nga ana tjetër intesiteti i produkteve dhe shërbimeve teknologjike është shtuar ndjeshëm duke e bërë kështu teknologjinë faktor vendimtar për konkurrueshmërinë. Në vazhdim të këtij konkluzioni logjik, kompleksiteti i konkurrencës globale është rritur si pasojë e lindjes së produkteve dhe prodhuesve të rinj më të ndryshëm duke rezultuar në një kërkesë në rritje për inovacion më të theksuar po ashtu dhe cikli ekonomik i produkteve është shkurtuar kështu që edhe kostot për R&D janë bërë më të larta.

Globalizimi i R&D, një shembull tjetër i këtij “Biznesi të ri”, konsideron shpërndarjen gjeografike të dijës teknologjike, kompanitë duhet të kërkojnë për aftësi të reja dhe të plotësojnë ekspertizën jo vetëm jashtë kompanisë *per se* por edhe jashtë vendit të origjinës në veçanti kur hasin defiçite në personelin R&D, veçanërisht në vendet e industrializuara, duke rritur kostot për R&D. Kësisoj ka një tërheqje ndaj burimeve njerzore të lira por të specializuara në mënyrë që të prodhojnë sa më shumë prodhime kosto- efektive gjë e cila është më e arsyeshme në rast se marrin në konsiderate faktorë si: kostot në rritje, riskun e zhvillimit të produktit. Shtimin i bazës së aftesisë teknologjike dhe dijës shkencore korrespondon me kërkesën për të konkurruar në tregje shumë konkurruese, cikle prodhimi më të shpejta dhe strategji të vendosjes së çmimeve më kompetitive. Si konkluzion globalizimi i R&D i mundëson firmave të kenë akses në aftësitë e vendeve të tjera, duke përshtatur produktet në nevojat e tregjeve lokale dhe reduktimin e kostove, në përgjigje të presioneve të konkurrencës, ndryshimeve teknologjike dhe liberalizim të tregëtisë po ashtu edhe të klimës së investimeve. Një numër raportesh konfirmojnë rritjen e internacionalizimit të R&D. Një studim i tillë gjeti që kompanitë rritën gradualisht shpenzimet për R&D nga 15% të buxhetit të tyre për R&D në 28%. (UNCTAD 2008.)

Kompanitë Ndërkombëtare janë aktorët kryesor në procesin e globalizimit të R&D në kuadër të ambientit global i cili karakterizohet nga ndryshime radikale në teknologji dhe shkurtime në ciklin e prodhimit. Tendencat botërore që vihen re, tregojnë për një shpërndarje gjithnjë e në rritje të R&D në kontekstin gjeografik nëpërmjet IHD-e por edhe “aleancave teknologjike”, kësisoj mund të arrijmë në përfundimin se KN janë mjeti kryesor i globalizimit dhe një burim madhor i kapitalit dhe teknologjisë.

Një pjesë e konsiderueshme e shpenzimeve boterore përsa i takon R&D i përkasin KN-ve. 1.200 kompanitë më aktive në botë përsa i përket R&D investuan rreth 500\$ miliardë gjatë 2005/06. Ndërkohë që shpërndarja e R&D përtej kufijëve të vendeve të origjinës nuk është një fenomen i ri, KN nga Amerika e Veriut, Evropa, Japonia, dhe Korea e Jugut kanë rritur investimet direkte në R&D, duke zgjeruar hartën gjeografike drejt vendeve në zhvillim. Sipas një “Pyetësori” të A.T. Kearney³², rreth gjysma e investitorëve planifikojnë të risin investimet e tyre për R&D, dhe $\frac{3}{4}$ e tyre planifikojnë të investojnë në Evropën Juglindore dhe Azi.

Faktorë vendimëtar në përzgjedhjen e vendit për ihd që lidhen me r&d

Tërheqja e IHD-ve që sjellin R&D mund të konceptohet si politikë horizontale në mes të politikave që nxisin inovacionin dhe politikave për nxitjen/promovimin e investimeve të huaja. Nga njëra anë, roli i politikave të inovacionit është përmirësimi i klimës investuese për R&D duke identifikuar dhe vepruar në mangësitë dhe përparësitë e sistemit kombëtar të inovacionit. Nga ana tjetër, roli i politikave të promovimit të IHD-ve është përmirësimi i imazhit të vendit si një qendër R&D dhe të përcaktojë shërbime të fokusuara si ndaj investitorëve ekzistues ashtu edhe ndaj atyre potencial. Në secilën nga këto sektorë politikë identifikohen disa instrumenta politikë.

³² <https://www.glassdoor.com/Interview/A-T-Kearney-Interview-Questions-E13437.htm>

Tabela 2.6. Burimi: Përmbledhje sinoptike nga autori.

Politik sektoriale	Instrumenta Politikë
Politika Inovatore	I. Incentiva fiskale dhe financiare për shoqëritë R&D; II. Zhvillim të kapitalit njerzor dhe tërheqja e talenteve të huaja; III. Përmirësim i infrastructures kërkimore dhe promovimi i bashkëpunimeve dhe lidhjeve; IV. Përmirësimi i regjimit të pronësisë intelektuale
Promovimi i IHD-ve	I. Fokusim tek IHD-të që sjellin R&D dhe dimension i imazhit të vendit si qendër R&D; II. Dhënia e shërbimeve para investimeve R&D; III. Theksim i shërbimeve after-care

Sikurse u përmend edhe më lart, literatura ekzistuese sugjeron që faktorët kryesor që ndikojnë në përzgjedhjen e vendit për R&D, brenda kuadrit të politikave inovatore janë gadishmëria e punonjësve të kualifikuar, cilësia e qendrave kërkimore dhe parqeve teknologjike kombëtare³³, aftësia për bashkpunim dhe bashkërendim e agjencive të ndryshme brenda sistemit kombëtar të inovacionit.

faktori politik

Aftësia për të tërhequr por edhe për të përfitur nga IHD-të që sjellin R&D varet në masë të madhe nga ambienti politik në vendin pritës. Një klimë e qetë dhe konstrutive përsa i përket kuadrit politik, përfshirë edhe stabilitetin makro-ekonomik, sikurse edhe politika të qarta dhe konsistente në tregëti, industri, por edhe një kuadër transparent ligjor janë të rëndësishme. Politika të konsoliduara në mbështetje të IHD që mbartin R&D në vend, pra krijimi i një “sistemi kombëtar inovacioni”- “një rrjet institucional në sektorin publik dhe privat aktiviteti dhe ndërveprimi i të cilit do të fillojë, importojë, modifikojë dhe shpërndajë teknologjitë e reja³⁴”- do të ndihmoi apo lehtësoi aktivitetet R&D të filialeve të KN-ve në vendin pritës.

³³ Per me teper shih: <http://aida.gov.al/images/ckeditor/VKM%20647,%20date%2022.07.2015%20P%C3%8BR%20MIRATIM%20E%20PROCEDURAVE%20E%20T%C3%8B%20KRITEREVE%20P%C3%8BR%20P%C3%8BR%20FITIMIN%20E%20LEHT%C3%8B%20SIRAVE%20FISKALE%20NGA%20ZHVILLUESIT%20DHE%20OPERATOR%C3%8BT%20Q%C3%8B%20OPEROJN%C3%8B%20N%C3%8B%20ZONAT%20E%20TEKNOLOGJIS%C3%8B%20DHE%20ZHVILLIMIT%20EKONOMIK.docx>

³⁴ Politikat e ndjekura nga Ministria e Inovacionit –gjykohen si hapa në drejtimin e duhur, por natyrisht jo te mjaftueshme.

Faktori Infrastrukturor

Infrastruktura fizike, pra një sistem i mirë komunikimi (p.sh.qasja në Internet) dhe lehtësira të tjera infrastrukturore janë njësoj të rëndësishme për aktivitetet kerkimore dhe zhvilluese të KN-ve.

Burimet Njerëzore dhe Infrastruktura e “Trurit”

Pasja e Institucioneve akademike apo universitare të “besueshme”, parqe shkencore dhe teknologjike dhe inkubatorë që çojnë në krijimin cilësor të kërkuesve dhe akademikëve gjithësesi janë të rëndësishme për KN-të. Kostot e punës së tyre mund të jenë një faktor vendimëtar në përzgjedhjen e vendit nga KN-të, kështu që sa më të ulta kostot punës aq më shumë mundësi ka vendi për të tërhequr IHD.

faktorët ekonomik dhe tregëtar

Hapja e tregut, tregëtisë dhe një kuadër ligjor në mbështetje të fillimit të biznesit dhe të lehtësimit të tregëtisë janë një tjetër grup kushtesh që influencojnë vendimin e KN-ve për të transferuar aktivitetet R&D në një vend të caktuar, kështu që sa më lehtë që një biznes të fillojë punë dhe sa më shumë skema mbështetse qeveritare për kompanitë dhe bizneset, veçanërisht në fazat e hershme, aq më e mirë do të jetë klima për tërheqjen e IHD-ve që sjellim R&D. Nga ana tjetër, madhësia e tregut Prodhimi Kombëtar Bruto, potenciali blerës i njerzëve mund të ndikojnë gjithashtu në tërheqjen e IHD-ve.

Vlen të theksohet se disa autorë si (Nunnenkamp (2001), Miyamoto (2003), Blomstrom dhe Kokko (2008)) vënë re që globalizimi i tregjeve ka zvogëluar rëndësinë e madhësisë së

tregut lokal përse i takon vendim-marrjes së kapitalit ndërkombëtar për përzgjedhjen e vendit ku do të investoi. Rrjedhimisht, motivi i IHD-ve është shndëruar nga kërkimi i tregjeve në kërkim të efikasitetit, "i motivuar nga krijimi i burimeve të reja të konkurrencës për firmat" (Nunnenkamp (2001)). Pra, ky është një zhvillim pozitiv për vendet me ekonomi të vogël, vecanërisht për ato me shkallë të lartë të integritit me ekonominë globale. Deri tani dy lloje aktivitete R&D janë dalluar: a) R&D përshtatëse dhe b) R&D inovative. Në R&D përshtatëse aktiviteti kerkimor transferohet kyesisht për të përshtatur prodhimin për nevojat e tregut të vendit pritës, në këto raste madhësia e tregut apo GDP dhe PPP, përcakton apo më mirë të themi ndikon në tërheqjen e IHD dhe kështu edhe të R&D. Në kategorinë e dytë vëmë re që transferimi në vendin pritës të aktiviteteve R&D bëhet kryesisht me qëllim që të ulen kostot e prodhimit.

ambienti ligjor

Një nga politikat që ndikon ndjeshëm në përzgjedhjen e vendit për R&D në vendet në zhvillim është mbrojtja e pronësisë intelektuale, e cila konsiderohet nga KN-të si një parakusht për procesin e vendimarrjes së tyre. Sipas pyetësoreëve drejtuar këtyre kompanive, të drejtat e pronësisë intelektuale përmendet zakonisht nga KN-të si një nga parakushtet kryesore në procesin e vendim-marrjes së tyre për transferimin e kapitaleve për R&D. Konkretisht, 38% e respondentëve³⁵ theksojnë se Pronësia Intelektuale është një kriteret madhore, më shumë se çdo tjetër. Kështu egzistenca e një strukture patentore si dhe një sistem i mirëfillt i mbrojtjes së pronësisë intelektuale pa frikë konsiderohet si një kriter kyç nga KN-të për aktivitetet e tyre R&D.

³⁵ Marrë nga "2011 EU Industrial R&D Investment ScoreBoard", fq23.

faktor kulturor

Në vazhdim të sa më sipër edhe faktorët kulturor duhet të merren në konsideratë. Numri i inovacioneve të patentuara dhe gjithë ambienti inovator por edhe kultura “kërkimore” është shumë ngushtë i ndërlidhur me shtrirjen e aktivitetit R&D të KN-ve në vendin pritës. Avantazhi gjeografik i Shqipërisë, por edhe politikat strategjike në privatizime, energjitikë, infrastrukturë përhapja e Teknologjive të Informacionit³⁶ si dhe burimet natyrore apo turistike konsiderohen si avantazhi i Shqipërisë në këtë *regatta botërore* me rëndësi madhore. Kostot e energjisë janë të ulta në Shqipëri posaçërisht në fazën tanishme kur e gjithë qeveria është përfshirë në valën e dhënies me konçesion ndërtimin HEC-ve anembanë vendit, duke ulur kështu kostot e të bërit biznes në vend, kësisoj edhe ky fakt konsiderohet si pozitiv për vendin tonë.

Rrezultatet e Shqipërisë përsa i takon punës kërkimore shkencore janë duke u rritur vit pas viti këto publikime akademike janë një indikator që reflekton hapësirën e aktiviteteve akademike dhe kërkimore e cila pa dyshim influencon vendim-marrjen finale të KN-ve. Në këtë aspekt, vlen të theksohet se është rritur numri i vendeve që kanë bashkëpunim shkencor me Shqipërinë duke reflektuar faktin që ka më shumë dije dhe teknologji brenda për brenda institucioneve akademike dhe kërkimore shkencore, kjo tendence natyrisht konsiderohet si një faktor pozitiv³⁷.

³⁶ Fjala vjen shihni nismën “Shqipëria në moshën e Internetit”

³⁷ Per me teper shih: <http://akti.gov.al/dokumente.html>

I.2 IHD vs mënyrave të tjera të transferimit të teknologjisë

IHD-të janë e vetmia mënyre për një kompani për të transferuar teknologji jashtë shtetit të saj të origjinës, apo që një vend pritës të mund të përftoi teknologji. Egzistojne tre kategori/mënyra bazë për një kompani të shfrytëzoi teknologjinë nga jashtë- dhe rrjedhimisht tre mënyra për vendin pritës të përftoi teknologji; **A)** një kompani mund të eksportoi produkte që mishërojnë teknologji; **B)** një kompani mund të licensoi teknologjinë e saj tek operatori i jashtëm i cili e përdor për të avancuar bazën e tij prodhuese; **C)** një kompani krijon një kompani bijë (nëpërmjet IHD) për ta shfrytëzuar vet teknologjinë.

Tregtia

Transfertat ndërkombëtare të teknologjisë nëpërmjet tregëtisë ndodhin kur vendi importon mallra të ndërmjetme të një cilësie më të lartë se sa ato që mund të prodhojë vetë për t'i përdorur në proceset e saj produktive. Evidencat empirike tregojnë që hapja ndaj eksporteve të Shteteve të Bashkuara është një faktor vendimtar i transferimit të teknologjisë në nivel ndërkombëtarë (Park, 1995). Kjo sepse Sh.B.A është një gjenerator i teknologjisë komerciale. Një vend mund të marr njohuri nëpërmjet të ashtuquajturës “inxhinieri e kthyeshe”³⁸ apo imitimit (Blomstorm et al, 1999) të mallrave të importuara, dhe hapja ndaj importeve gjithashtu stimulon konkurrencën në vend (Bayoumi, 1997). Duhet gjithsesi, theksuar që mbështetja e tepërt në kesi strategjish mund të kufizoi qasjen ndaj tregëtisë dhe IHD-ve.

³⁸ Shih perkufizimin e këtij fenomeni: www.computerworld.com/.../reverse-engineering.html

Duke përdorur të dhëna nga 87 vende, (Hakura dhe Jaumotte,1999) konfirmojnë që tregtia me të vërtetë vepron si kanal për transferimin ndërkombëtar të teknologjisë në vendet në zhvillim. Megjithatë, tregëtia brenda industrive luan një rol më të madh në transferimin e teknologjisë se sa tregtia jashtë industrisë. Tregtia midis industrive të njëjta dominon në raportet tregëtare midis vendeve në zhvillim, ndërsa tregëtia jo përbrenda industrive të njëjta është karakteristikë e tregëtisë midis vendeve të zhvilluara dhe vendeve në zhvillim. Kësisoj, një implikim i menjëhershëm i këtyre gjetjeve është se vendet në zhvillim përfitojnë relativisht më pak transferta teknologjike sesa vendet e zhvilluara.

Licensimi

Penetrimi i sukseshëm në tregjet e huaja rrallë herë ndodh vetëm nëpërmjet eksporteve. Barriera të ndryshme tarifore apo jo tarifore, politika qeveritare dhe klima investuese mund ta bëjnë eksportin një opsion të kushtueshëm. Tregtia gjithashtu mund të jetë një mjet i komplikuar për të shfrytëzuar me efikasitet superioritetet e një kompanie në terma teknologjik apo në terma të njohurive të manaxhimit, veçanërisht për shërbimet dhe disa sektorë industrialë. Në këto kushte kompania në fjalë mund të zgjedhi licensimin e teknologjisë së saj tek një firmë lokale.

Procesi i lincensimit mund të jetë një mënyrë shumë ekonomike për të transferuar teknologjinë tek një pranues i cili natyrisht duhet të di ta zbatoi këtë teknologji. Gjithashtu është një zgjidhje shumë e mirë për kompani relativisht të vogla dhe kësisoj nuk kanë mundësi të investojnë jashtë vendit të tyre (Correa, 1999). I licensuari ka më shumë informacion rreth tregut apo zakoneve, dhe mund ta përdori këtë informacion për të përfituar më me efikasitet nga tregu (Horstmann dhe Markusen, 1996). Gjithsesi, këtu ka

më shumë gjasa për të humbur teknologjinë kur përdor licensimin. Teoria e kostove të transakcionit sygjeron se tregu i njohurive është i destinuar të dështojë për një numur arsyes. Në këtë rast, shitja e teknologjisë tek një operator i jashtëm është më pak avantazhuese sesa mbajtja e teknologjisë në “shtëpi” (Fors, 1996). Për shembull, vlera e teknologjisë mund të “shuhet” si pasojë e konkurrencës (Saggi 1999). Kësisoj, KN-të zakonisht përdorin licensimin për teknologjitë e tyre të vjetëruara, dhe prezantojnë teknologjitë e tyre të reja vetëm nëpërmjet filialeve të tyre jashtë vendit të origjinës. Kështu që nuk përbën surprizë kur themi që teknologjitë prezantohen më shpejt në ato vende ku KN-të kanë filiale të tyre sesa në ato vende ku kanë marrëveshje licensimi (McFetridge 1987). Pra, zakonisht licensimi shihet si alternativë për IHD, të dhëna nga UNCTAD tregojnë që transaksionet midis kompanive nëna dhe filialeve të tyre shkojnë në 80% të totalit të transaksioneve teknologjike. Kjo tregon që IHD-të dhe licensimet shpesh ecin krah për krah.

KN-të përdorin licensimet për të përftuar njohuri të tregut dhe informacione të tjera nga partnerët lokal, përpara se të bëjnë një investim. Nicholas et al (1994) gjetën se 60% e KN-ve Japoneze në Australi përdorën një operator të tregut lokal para se të bënin investimin direkt. Pra, procesi i licensimit mund të konsiderohet si fazë e ndërmjetme, për mbledhjen e informacioneve të nevojshme para investimit final.

Investimet e Huaja Direkte

Mjeti më i rëndësishëm për transferimin e teknologjisë në vendet në zhvillim mbeten IHD-të. Transferimi i teknologjisë nëpërmjet IHD-ve gjeneron përfitime që janë të paaritshme me mjete të tjera. Fillimisht, një investim përfshin jo vetëm teknologjinë por

“paketën e plotë”. IHD-të sjellin edhe burimet e kërkuara plotësuese si eksperiencë menaxheriale dhe aftësi sipërmarrëse, të cilat mund të transferohen me programe trainimi dhe nëpërmjet “mësimit duke punuar” (Baldwin et al 1999). Në kundërshtim me tregëtinë e mallrave, ku vendet në zhvillim duhet të përpiqen të imitojnë duke mësuar nga “inxhinieria e kthyeshme”, IHD-të paraqesin një transferim të plotë dhe të saktë të teknologjisë (Saggi, 2000). Kjo mund të jetë vecanërisht pozitive për vende me kapacitete lokale pak të zhvilluara. E dyta, thjesht duke hyrë dhe duke patur një prezencë, KN-të prishin ekuilibrin e tregut, detyrojnë kompanitë vendase të gjejnë zgjidhje novatore për të rruajtur fitimet dhe pjesën e tyre në treg. Vetëm kaq mjafton për të rritur produktivitetin në firmat lokale (WTO, 1998).

E treta, teknologjitë dhe njohuritë që përdoren nga filialet e KN-ve nuk janë gjithmonë të gatshme në treg. Veçanërisht novacionet e reja zakonisht janë të gatshme vetëm nëpërmjet KN-ve. Për shembull, Smarzynska (1999) gjeti që shpenzimet për Kërkim dhe Zhvillim (K&ZH) të një firme janë negative kur bëhet fjalë për kompani të përbashkëta- joint ventures- dhe pozitive kur bëhet fjalë për investime të fushës së gjelbërt. Zakonisht, KN-të janë të përqendruara në industri që paraqesin një raport të lartë të K&ZH në produktin përfundimtar dhe një pjesëmarrje të lartë të punonjësve me njohuri teknike apo teknologjike (Markusen, 1995). Shpesh argumentohet që meqënëse KN-të mbështeten kryesisht në vlera si superioriteti teknologjik, janë të afta të konkurrojnë me sukses me firmat lokale të cilat ndryshe do të kishin një avantazh krahasues për vetë faktin që e njohin tregun vendas më mirë.

E katërta, disa teknologji apo novacione edhe pse të gjatshme në treg janë më të vlefshme apo më pak të kushtueshme kur zbatohen nga KN-ja që i ka krijuar sesa nga të jashtmit

(WTO, 2005). Kjo është veçanërisht e vërtetë në rastet kur novacioni është krijuar për një qëllim të veçantë. Një përfitim tjetër i IHD-ve kur transferojnë teknologji ndryshe nga mënyrat e tjera të transferimit është që elementët tipik të KN-së -si ekonomia e shkallës, rezervat e kapitalit, eksperiencia në marketing apo në shitje- mund të kontribuojnë në mënyrë themelore në shfrytëzimin më të efikasitet të novacionit. KN-të gjithashtu ofrojnë prestigjin e emrit të markës por edhe kredibilitetin për qasje ndaj tregjeve rajonale apo globale (UNCTAD, 2011).

“Paketa e plotë” që shpesh shoqëron IHD-të, shpesh ka edhe një faqe të mbrapme, veçanërisht për vende që kanë relativisht kapacitete të tilla të larta që mund ta shfrytëzojnë vetë teknologjinë. Në vend që të mbështen në ekspertizën e KN-s, firmat lokale mund të preferojnë të marrin teknologjinë e re nëpërmjet licensimit, megjithse ky option nuk është gjithmonë i gatshëm. Firmat lokale në këtë rast mund ta marrin teknologjinë vetëm nëpërmjet IHD-ve.

I.3 Mekanizmat e transferimit të teknologjisë

Megjithëse, zakonisht pranohet që IHD-të luajnë një rol madhor në transferimin e teknologjisë, nuk janë shumë të qarta kanalet nëpërmjet të cilave transferimi i teknologjisë apo efekti *spill over* realizohet. Literatura sugjeron katër kanale nëpërmjet të cilave realizohet transferimi, qoftë direkt apo indirekt. Ato janë:

- Lidhjet vertikale. KN-të mund të transferojnë teknologji firmave që i furnizojnë ato me mallra të ndërmjetëm, apo blerësve të produktit të tyre;

- Lidhje horizontale. Firmat lokale në të njëjtën industri apo fazë të prodhimit mund të adoptojnë risitë teknologjike nëpërmjet imitimit, ose mund të jenë të detyruar të përmirësojnë teknologjinë e tyre për shkak të presioneve të konkurrencës nga KN-ja në fjalë;
- Migrimi i punës. Punëtorët apo manaxherët e trajnuar nga filiali i KN-se mund të transferoi dijet e përfituara në firmat lokale duke u punësuar.
- Globalizimi i K&ZH. Aktiviteti K&Zh i KN-ve mund të ndihmojë në krijimin e kapaciteteve për gjenerimin e dijes, sepse aktiviteti në fjalë paraqet interes publik.

Lidhjet Vertikale me Blerësit dhe Furnitorët

Është fakt i vërtetuar që KN-të ushtrojnë ndikim pozitiv në vendin pritës nëpërmjet lidhjeve të përparme dhe të prapme (lidhje të përparme janë lidhjet me blerësit apo firmat e tjerë ndërsa lidhjet e prapme janë ato me furnitorët). Megjithatë nëpërmjet lidhjeve nuk mund të themi qartësisht se teknologjia apo njohuritë transferohen. (Blomstrom et al, 1999), tregon që ka pak gjasa që KN-të të vlerësojnë plotësisht masën e ketyre transfertave eksplicite apo implicite me partnerët e biznesit në vendin pritës. Disa evidenca për faktorët që promovojnë lidhjet vertikale ekzistojnë. Së pari, lidhjet paraqiten të jenë më të “gjalla” nëse edhe tregu pritës është i madh dhe kapacitetet teknologjike të furnizuesve në nivel. Së dyti, sipas modelit krijuar nga Rodrigues-Claire (1996), më shumë lidhje krijohen nëse procesi prodhues i KN ka nevojë për më shumë mallra të ndërmjetëm. Kjo gjithashtu është e vërtetë edhe kur kostot e komunikimit me zyrat qendrore janë të larta, dhe kur

varieteti i mallrave të ndërmjetëm midis vendit të origjinës dhe vendit pritës nuk janë të ndryshme.

Pavarësisht, lidhjet e krijuara nga filialet e huaja në vendet pritëse varen shumë nga vendimi i KN-ve (Chen, 1996). Ndërsa në disa raste lidhjet në nivel lokal janë të pakëta ato zhvillohen me kalimin e kohës, ndoshta pasojë e transferimeve teknologjike. Studime të industrisë Aziatike të elektronikës kanë treguar që krijimi i lidhjeve në fillim ishte në nivele të neglizhueshme, por pas 5 vitesh u rrit rrënjësisht (Rasiah, 1994). Gjithësesi, duhet theksuar se KN-të përmirësojnë mirëqenien vetëm nëse ato gjenerojnë më shumë lidhje sesa firmat lokale që spostohen. Për më tepër, në shumë vende në zhvillim KN-të angazhohen kryesisht në aktivitete që kërkojnë krah punë pra loë-tech, të orientuar kryesisht drejt eksporteve, ku dhe nivelet e transferimit të teknologjisë apo krijimi i lidhjeve janë në nivele të ulta.

Pësa i takon lidhjeve të prapme, KN-të mund të kontribojnë në rritjen e produktivitetit të firmave furnitore në disa mënyra. KN-të mund të japin ndihmesë teknike apo informacion për rritjen e cilësisë të produkteve të furnitorit apo të lehtësojë inovacionin. Në fakt, (McIntyre et al, 1996) thekson që cilësia është motori shtytës për transferatat e teknologjisë nëpërmjet lidhjeve të prapme. Nëse një filial i huaj dëshiron të eksportoje produktet e veta, duhet që cilësia të plotësojë standartet ndërkombëtare. Furnizuesit e mallrave të ndërmjetëm duhet gjithashtu t'i plotësojnë këto standarte. Rrjedhimisht, McIntyre et al, thekson se KN-të zakonisht nuk hezitojnë të trajnojnë furnitorët lokal. Është e mundur, gjithësesi, që kjo të ketë edhe efekt negativ, p.sh kur furnitorët detyrohen të plotësojnë standarte superiore të cilësisë, qëndrueshmërisë dhe kredibilitetit apo dhe shpejtësisë së dorëzimit pa asnjë trajnim të mëparshëm nga KN-ja. Në terma afat-shkurtër kjo mund të çojë në dështimin e furnitorëve me pasojë falimentime apo humbje të vendeve të punës.

KN-të mund t'i japin ose të ndihmojnë furnitorët në blerjen e lëndëve të para apo mallrave të ndërmjetme. KN-të mund të ndihmojnë furnitorët e mundshëm të ngrejë linja prodhimi. Ata mund të ndihmojnë me anë të trajnimeve në menaxhim apo organizim apo dhe t'i ndihmojë në gjetjen e klientëve të rinj. Evidencat empirike të këtyre lidhjeve gjenden në shumë studime, përfshirë (Lall 1980, Watanabe, 1983) por edhe më pas me (UNCTAD 2012).

Lidhjet e përparme ndodhin me firmat blerëse. Ato mund të jenë shpërndarës, të cilët mund të përfitojnë nga marketingu apo dije të tjera të KN-ve, ose në rastin e mallrave të ndërmjetëm, firmat mund të përdorin mallra me cilësi më të lartë apo me çmim më të ulët. Firmat poshtë zinxhirit të prodhimit mund të përfitojnë nga çmimet e ulta si pasojë e konkurrencës në tregun e tyre të furnizimit (Pack dhe Saggi, 1999). Aitken dhe Harrison (1991) gjejnë që shpërndarjet nga lidhjet e përparme janë të rëndësishme për shumë industri.

Lidhjet horizontale nëpërmjet demonstrimit dhe konkurrencës

Shpërndarja e teknologjisë nëpërmjet lidhjeve horizontale (p.sh. tek konkurrenca e filialit të huaj në vendin pritës) realizohet nëpërmjet demonstrimit apo konkurrencës. Efektet e demonstrimit përcaktojnë se ekspozimi ndaj teknologjisë superiore të KN mund të udhëheqi firmat lokale drejt përmirësimit të metodave të tyre të prodhimit (Saggi 2000). Kur një KN përdor një teknologji specifike që nuk është e njohur në ekonominë pritëse, konkurrenca fillon të imitojë teknologjinë. Shpesh, prezantimi i një teknologjie të re nga

KN-të redukton rrezikun për firmat lokale të përdorin të njëjtën teknologji. Firmat lokale mund të kenë mungesa kapacitetesh, financiare apo informacionin e duhur për të adaptuar teknologjinë në rethanat lokale. Megjithatë nëse një novacion teknologjik i përdorur nga KN ka sukses në ambientin lokal, kjo mund të çlirojë një valë adoptimesh nga firmat lokale. Një pjesë jetike e argumentit të demonstrimit është afërsia gjeografike. Pjesa dërrmuese e vendeve në zhvillim, nuk janë shumë të integruara në ekonominë botërore, duke e bërë transferimin e teknologjisë nëpërmjet demonstrimit shumë të vështirë.

Ndërsa, IHD-të mund të zgjerojnë gamën e teknologjive në dispozicion të firmave lokale, ato zakonisht shtojnë konkurrencën. Për më tepër, demonstrimi dhe konkurrenca përforcojnë njëra tjetrën. Hyrja e një KN rrit konkurrencën, në vetvehte, një incentive për të përmirësuar teknologjine lokale, e cila rrit konkurrencën, kështu duke stimuluar rritme adaptimi të shpejta përsa i përket teknologjive të reja (Sjoholm, 1997b). Gjithashtu theksohet se sa më shumë konkurrencë per filialin e huaj nga firmat lokale aq më shumë novacion duhet të sjell në tregun vendas KN në mënyrë që të rruaj avantazhin konkurrues.

Efektet e rritjes së konkurrencës zakonisht shihen si pozitive. Konkurrencë në rritje do të thotë inkurajim qoftë i efikasitetit produktive qoftë efikasitetit në alokimin e burimeve. Kjo mund të aplikohet veçanërisht në ato raste ku KN futet në një industri ku barrierat janë të larta dhe kështu shkalla e konkurrencës lokale e ulët. (ETTO, 2007). Ky është rasti kur eficensa rritet sepse firmat lokale, në vend që të imitojnë teknologjinë, zbatojnë rregulla më të ashpra në menaxhimin e kostove dhe motivojnë punëtorët të punojnë më shumë³⁹.

Në teori, konkurrenca zakonisht përmirëson efikasitetin dhe mirëqenien, por hyrja e një KN-je jo gjithmonë rrit konkurrencën. Në fakt, hyrja mund të çojë drejt një përqendrimit. Ekonomia e shkallës është një faktor vendimtar i strukturës industriale, dhe kur një KN

³⁹ Në zhargonin ekonomik ky fenomen quhet eficensa-x.

hyn në një industri kombëtare relativisht të vogël dhe rrit mesataren e madhësisë së firmave, kjo fillimisht mund përmirësojë alokimin e burimeve. Shqetësime janë theksuar se KN të forta mund të nxjerrin jashtë konkurrencës firmat lokale apo t'i detyrojë firmat të bashkohen, dhe kështu të rrisi përqendrimin industrial. Abuzimi me pozitën dominuese në treg nga KN-ja do të çonte në zvogëlimin e efikasitetit të burimeve. Vlen të theksohet në këtë pikë raporti i Autoritetit të Konkurrencës në rastin e hetimit të Kompanisë "Vodafone sh.a" lidhur me mundësinë e abuzimit me pozitën dominuese dhe efektet negative për tregun vendas (Autoriteti i Konkurrencës, Raport 2014).

Evidencat empirike qoftë për efektet e demonstrimit qoftë për efektet e konkurrencës gjenden me vështirësi. Shpenzimet për K&ZH sipas industrive bëjnë nga prezenca e huaj janë një metodë për të parë nëse përpjekjet nga firmat lokale për t'u adoptuar nxiten nga IHD-të. Gjithësesi, këto duhen kontrolluar për efektet e IHD-ve në strukturën e tregut gjë e cila është shumë e vështirë. Pavarësisht se disa studime që adresojnë lidhjet horizontale ekzistojnë, (Blomstrom et al,1999), gjen që studimet kanë tendencën të krahasojnë që teknologjitë e reja më shpesh prezantohen nga filialet e huaja sesa nga nixtja e konkurrencës për novacione të reja Nakuçi V., Zizo K, (2005), duke përdorur të dhëna nga Shqipëria, gjejnë një raport pozitiv midis investimit të huaj dhe produktivitetit. Kjo nënkupton që pjesëmarrja e huaj me të vërtetë nxit produktivitetin në ato ndërmarrje ku merr pjesë. Gjithësesi, ky efekt ishte i qënësishëm vetëm për ndërmarrje të vogëla. Për ndërmarrje të mëdha rezultoi pa ndonjë efekt të rëndësishëm. Në përgjithësi, produktiviteti në ndërmarrjet vendase që nuk patën ndonjë pjesëmarrje të huaj u ul ndërkohë që investimet në firmat e tjera u rritën. Kjo mund të jetë shkaktuar nga efekti i largimit; konkurrenca e huaj mund të ketë detyruar firmat vendase të ulin

produktivitetin, kështu duke krijuar ekonomi te shkallës. Artikuj të tjerë gjithashtu kanë gjetur rezultate negative përsa i përket efektit të shpërndarjes (spill over) të IHD-ve në ato firma lokale që nuk kanë lidhje me prezencën e huaj p.sh (Diankov dhe Hoekman, 1999) për Rep. Çeke. Megjithatë, këto gjetje nuk nënkuptojnë që kompanitë vendase nuk përfitojnë gjë nga IHD. Impakte pozitive sikurse përmirësimi i alokimit të burimeve kërkon kohë. Nëse firmat e huaja sjellin metoda më eficiente në prodhim në terma afat-shkurtër, nuk është cudi që firmat vendase të vuajnë dështimin.

Në përgjithësi, evidencat për shpërndarjen vertikale janë më pozitive dhe të qenësishme, sesa evidencat e shpërndarjes horizontale. Një kontribut i veçantë nga (Kugler, 2000) sugjeron që kjo mund të jetë një reflektim i faktit që KN-të zgjedhin vend-ndodhjen dhe organizimin sipas një strategjie me qëllim minimizimin e rrezikut për humbjen e fitimeve nëpërmjet rrjedhjeve të informacionit teknik tek konkurrenca. Kështu firmat vendore do të përfitojnë pak në terma teknologjik nga IHD-të, Pra, nëse njohuritë teknologjike rrjedhin nga filiali tek prodhuesit lokal, do të kemi përmirësim të produktivitetit në sektorë jo konkurrues por plotësues. Shpërndarja e njohurive të përgjithshme, veçanërisht informacion teknologjik që nuk mund të zbatohet nëpërmjet sektorëve, nuk përfaqëson një humbje për KN-të, madje mund të jetë i vlefshëm nëse furnitorët bëhen më eficient. Kugler, konkludon që shpërndarja kryesisht mund të jetë brenda për brenda industrisë gjë e cila vërtetohet edhe nga evidencat e paraqitura më lartë.

Migrimi i punës

Nje mënyrë tjetër për transferimin e teknologjisë është edhe migrimi i punës. Punonjësit e filialeve të huaja përfitojnë njohuri të teknologjisë superiore dhe praktika menaxhimi. Duke ndryshuar vendin e punës apo duke nisur një biznes të ri, ata shpërndajnë teknologjinë e përftuar (Glass dhe Saggi, 1999). Filialet e KN-ve zakonisht përpiqen t'i shmangin këto shpërndarje duke paguar një "pagë efëcense", një bonus me qëllim që të ndalojë punonjësit që të shkojnë tek konkurrenca. Në rast të nxerrjes së sekretit tek manaxherët lokalë do të krijohej një risk i papranueshëm, p.sh për shkak të tendencës për të ndryshuar vendin e punës, KN-të mund të konsiderojnë të përdorin manaxherë të vendit të origjinës në vend të atyre lokal. Efektet e migrimit të punës veshitirë se parashikohen. Pavarësisht, disa studime mund të japin nje ide, megjithëse ato prezantojnë rezultate të ndryshme. Katz (1987), gjeti që manaxherët e firmave lokale në Amerikën Latine shpesh trajnohen nga filialet e huaja para se të nisin karrierën aty. Në Kenia, Gershenberg (1987) gjeti që 72 menaxherë që ai ndoqi, morrën trajnim nga filialet e huaja më shumë sesa nga firmat lokale. Por, gjithashtu ai thekson se vetëm 16% e tyre ndryshuan vendin e punës. Për Meksikën, Venezuelën dhe Shtetet e Bashkuara, (Aitken et al, 1995), tregon që për nivele të larta IHD-sh paga të larta ndërlidhen me to. Në dy vende në zhvillim, KN-të paguan paga më të larta sesa firmat lokale (DPT- 2013).

Globalizimi i K&ZH-ve

Kompanitë Ndërkombëtare janë në majën e krijimit të dijeve dhe teknologjisë, ndërkohë që vendet në zhvillim zënë rreth 6% të K&ZH botërore (Freeman dhe Hagedoorn, 1992). Edhe në mesin e vendeve në zhvillim shifrat janë mjaft të përqendruara. UNCTAD

(2008) duke përdorur ShBA-të si etalon, thekson se 4 vende në zhvillim (Brazili, Meksika, Singapori dhe Taivani) vlerësohen me 77% të totalit të shpenzimeve K&ZH në vendet në zhvillim. Pesë pozicionet e para nga 25 aktorët më të mëdhenjë në fushën e K&ZH-ve janë SHBA, Japonia, Germania, Franca dhe Anglia (Van Tulder et al, 2001). Shumë nga këto firma e përqendrojnë aktivitetin K&Zh në vendin e tyre të origjinës (Chen, 1996) ose në vendet e zhvilluara (Correa, 1999).

Logjika e këtij përqendrimi mund të gjendet në nevojën për një mbikqyrje efikase dhe ekonomia e shkallës në vetë procesin K&ZH (Caves 1996). Një tjetër avantazh madhor që vjen nga përqendrimi i K&ZH, nga prespektiva e firmave, është “ekonomia e shkallës”. Kjo do të thotë se është me efikente të përqëndrosh ekspertizën K&ZH në një sektor të caktuar, duke përdorur institucione kërkimore lokale apo organizata të tjera për të krijuar një “sistem inovativ”. Këto avantazhe të vend ndodhjes zgjasin në kohë, kështu që KN përpiqen t’i mbajnë këto aktivitete pranë zyrave qendrore (Globerman, 1997). Shumë vende në zhvillim nuk kanë infrastrukturën e nevojshme apo institucionet për të ndihmuar një bashkëpunim frutdhënës midis botës akademike dhe qeverisë dhe industrisë (Ermir Hajdini, 2012).

Një tjetër faktor pengues për vendet në zhvillim, është edhe mungesa e mbrojtjes e pronësisë intelektuale në këto vende (De Soto 2001). Poashtu, në këtë studim gjejmë edhe evidenca për kompanitë me bazë Bashkimin Europian, të cilat theksojnë po ashtu, mungesën e mbrojtjes së pronësisë intelektuale si një nga arsyet sepse nuk dëshirojnë të transferojnë aktivitetet K&ZH. Pikërisht, rregullimi ligjor i pronësisë intelektuale është një nga pengesat kryesore që evidentohet edhe nga Raporti i Bankës Botërore për vendin tonë (Eorld Bank, Doing Business Raport 2013).

Përqendrimi i K&ZH është një shqetësim madhor në politikat e vendeve në zhvillim. Aty ku K&ZH janë transferuar tek filiali në vendin pritës, kjo natyrisht është bërë në raport me detyrimet adaptuese, tërheqja nga disa burime lokale për t'i shërbyer më mirë tregut lokal. KN-të shpesh fajsohen se dështojnë të adaptojnë teknologjitë e modeluar për vendet industriale *vis a vis* pagat apo kostot kapitale sipas faktorëve të prodhimit të vendeve në zhvillim (Caves, 1999). Në ato raste kur K&ZH realizohen në vendet në zhvillim, shpenzimet e limituara kanë gjeneruar përfitime shumë të rëndësishme në efikasitet, qoftë brenda qoftë jashtë industrisë. Një debat mjaft i rëndësishëm është zhvilluar në kuadër të OBT (1998), në të cilin theksohet se K&ZH e realizuar nga filiali i huaj ka përparësi ndaj shpenzimeve lokale K&ZH pasi filiali i huaj ka qasje në bazën e njohurive të kompanisë mëmë.

I.4 Transfertat teknologjike dhe rritje ekonomike- kushtet e vendit pritës

Sikurse u diskutua më sipër, IHD mund ndikojnë zhvillimet teknologjike në vendin pritës direkt apo indirekt. Disa studime janë përpjekur të analizojnë efektet specifike të secilës nga mënyrat e transferimit që diskutuam, është pothuajse e pamundur të pasqyrosh në mënyrë të qartë efektet e kanaleve të ndryshme kur vlerëson si transfertat teknologjike nëpërmjet IHD-ve mund të ndikojë produktivitetin dhe rritjen ekonomike. Nëse krahason boshllëkun midis vendeve të zhvilluara dhe në zhvillim, pjesa dërmuese e studimeve

empirike përdorin një ndryshore për të përfaqësuar barazimin e niveleve, që zakonisht shihet si momenti i fotografimit të efekteve ndërkombëtare të transferimit të teknologjisë. Shumë studime kanë sugjeruar që investimet e huaja kontribojnë relativisht më shumë në produktivitetin lokal sesa investimin lokal. Baldwin et al (1999), p.sh, gjejnë që progresi teknologjik vendas ndihmohet nga progresi teknologjik i huaj.

Studime të tjera ndërkohë, sugjerojnë që IHD-të jo gjithmonë kanë patur efekte pozitive për firmat lokale. (Haddad dhe Herrison, 1993) nuk gjejnë efekte positive për Marokun. Aitken dhe Harrison (1991) gjejnë një raport pozitiv midis prezencës së KN-ve dhe rritjes ekonomike, ata arrijnë në përfundimin se kjo mund të jetë e gabuar, nëse KN-të tërhiqen nga sektorët më produktivë të vendit. Një studim nga (Borensztein et al,1998) gjen po ashtu një raport pozitiv midis IHD-ve dhe progresit teknologjik, gjë e cila ndodh vetëm nëse vendi pritës ka plotësuar më parë një prag minimal të zhvillimit të kapitalit njerëzor. Eksperiencat e ndryshme të vendeve në zhvillim sugjerojnë që efektet pozitive të IHD-ve nuk janë automatike, por mund të ndikohen nga element të ndryshën në idustrinë apo në karakteristikat e vendit. Disa nga këto karakteristika kanë qenë subjekt i studimeve dhe testimeve. Më e rëndësishmia ndërmjet tyre është “boshllëku teknologjik”⁴⁰ midis teknologjive që përdoren nga filialet e KN-ve dhe firmave lokale. Të ngjashme me këtë boshllëk janë edhe nivelet e kapaciteteve lokale të domosdoshme për të punuar me teknologjinë në fjalë.

I një rëndësie të madhe lidhur me transfertat teknologjike është që, duke ditur nivelin e kapaciteteve lokale, këto teknologji janë të duhurat për firmat lokale dhe mund t’i aftësojnë ato t’i bejnë ballë presioneve të konkurrencës në tregun botëror. Shumë studime

⁴⁰ Per sa I perket fenomenit “technologic gap” shih edhe www.dse.univr.it/documenti/.../matdid641666

kanë sugjeruar që kjo nuk është gjithmonë e vërtetë dhe firmat duhet të bëjnë disa investime në mënyrë që të përfitojnë efektet pozitive të transferimit të teknologjive. Aftësia e firmave të vendit pritës për të absorbuar teknologjinë e huaj duket të jetë një faktor vendimtar për masën e shpërndarjes së realizuar.

Duke ndjekur këtë argument, efekti shpërndarës i IHD-ve duhet të jetë me i lehtë për t'u matur statistikisht kur atributet teknologjike të firmave lokale të matet me ato të filialeve të KN-ve (Kokko et al 2004).

Pavarësisht diferencës relative në aftësitë teknologjike të KN dhe firmave lokale, niveli absolut i aftësisë absorbuese është i rëndësishëm. Keller (1996) deklaron që qasja ndaj teknologjive të huaja nuk është e mjetueshme për rritje ekonomike (Xu, 1999 dhe 2000). Një faktor tjetër, përveç aftësive teknologjike relative dhe absolute, është lidhja e sukseshme e firmave me njëra-tjetrën me Qeverinë dhe me botën akademike të vendit por edhe me aktorë të tjerë për të marrë avantazhet e sinergjisë ndër sektoriale (Basant dhe Chandra, 1999). Ernt (1999) gjithashtu ka adresuar këtë çështje, duke theksuar që lidhjet lokale të dobëta dhe jo të plota dhe aftësi të kufizuara për të mbledhur apo për të ndarë burime, nënkupton që vendi në fjalë ka pak mundësi për të ndërtuar sistemin e vet të inovacionit. Kërkimet empirike tregojnë që ndërkohë që një vend në zhvillim industrializohet, varësia e tij ndaj burimeve ndërkombëtare teknologjike rritet ndjeshëm (Lall, 1997). Në terma afat-gjatë teknologjia është e vlefshme për vendin pritës vetëm nëse është i aftë për të krijuar një stok kombëtar të njohurive, koordinuar nga një politik për shkencë dhe teknologji, dhe nëse vendi ka kapacitetin industrial për ta përdorur.

II. IHD-të DHE KAPITALI NJERËZOR

Lidhjet kryesore midis kapitalit njerëzor dhe performacës ekonomike, sipas çon në produktivitet më të lartë si një rezultat direkt i rritjes së kapaciteteve literaturës ekonomike, janë si vijon: **E para**, përmirësimi i kapitalit njerëzor të punonjësve. **E dyta**, fjala është për një efekt indirekt: Kompanitë marrim një kthim më të madh nga investimet në teknologji të reja dhe inovacione të procesit, meqënëse, punonjësitë janë më të plotësuar për të absorbuar dhe përdorur teknologjitë e reja, nëpërmjet të cilave përfitimet e këtyre investimeve realizohen. **E treta**, përmirësimi i kapitalit njerëzor ndikon pozitivisht jo vetëm në aftësinë e punonjësve për produktivitet më të lartë, por edhe motivimin apo inkurajimin e tyre për të vazhduar kështu.

Për më tepër, sfida e rritjes ekonomike nëpërmjet përmirësimit të kapitalit njerëzor është e lidhur ngushtë me çështjen e transferave teknologjike. Për shembull, vendet në zhvillim duhet të arrijnë në një nivel të caktuar të zhvillimit të kapitalit njerëzor për të qenë të aftë që plotësisht të përfitojnë nga teknologjitë e reja. Zhvillimi i kapitalit njerëzor rrjedhimisht ka një numër të madh të përfitimeve, për kompanitë në pyetje dhe natyrisht për vendin në tërësi. Autoritetet e vendit pritës sikurse edhe KN-të mund të kontribuojnë për maksimalizimin e përfitimeve që rrjedhin nga formimi i kapitalit njerëzor. Ndërkohë që është KN që përfundimisht mund të ofrojë trajnim apo kualifikimin e kapitalit njerëzor, gatishmëria dhe dëshira e tyre varet shumë nga klima promovuese në përgjithësi në vend.

II.1 Kanalet e ndikimit të IHD-ve ndaj kapitalit njerëzor

Ky seksion do të përshkruaj disa nga lidhjet midis prezencës korporative dhe rritje e aftësive në ekonominë pritëse, dhe disa nga kanalet konkrete nëpërmjet të cilëve kjo gjë mund të funksionojë realisht:

Elementë të Zgjedhur të Ambientit Promovues

Arsimi i Përgjithshëm dhe Kapitali Njerëzor i Zakonshëm

Niveli i arsimimit të përgjithshëm në vend është i një rëndësie madhore në kontekstin e IHD-ve, të paktën sepse është faktori kryesor që influencon vendim-marrjen e investitorëve. Përgjithsisht, një vend është tërheqës për IHD-të vetëm nëse ka burime të bollshme të krahut të punës me një “fare” specializimi, e cila shtron disa çështje të rëndësishme përse i përket përkufizimit të termave “burime të bollshme” dhe “një farë specializimi”. Niveli i edukimit të përgjithshëm i nevojshëm për një vend për të tërhequr investime logikisht ndryshon sipas sektorëve ekonomik të investitorëve në pyetje, dhe veçanërisht në rastin kur përfitimet e pritura nga IHD- të janë në varësi të “boshllëkut teknologjik” midis firmave vendase dhe investitorit të huaj. Çështja e relatives përse i përket aftësive që kërkohen nga investitori por, edhe nga niveli ekonomik në vend në terma të tjerë nga edukimi. Për shembull, një ekonomi që nuk disponon një infrastrukturë moderne telekomunikimi nuk ka gjasa të tërheq investime të huaja pavarësisht nga niveli i përgjithshëm i arsimimit.

Rëndësia e nivelit të arsimimit në vend si nxitës i IHD-ve varet nga motivimi për investime, dhe gjithashtu nga strategjitë që ndiqen nga investitorët e huaj. Për shembull,

investimet e orientuara nga burimet natyrore dhe pak ato të orientuar nga madhësia e tregut, ndikohet pak ose aspak nga niveli i përgjithshëm i arsimimit. Investimet e orientuara ndaj burimeve njerzore, nga ana tjetër, ndikohet nga çmimi relativ i punës me specializimin. Nivelet kombëtare të pagave, i japin vendit me nivel arsimimi vecanërisht të lartë avantazhin. Në përfundim, IHD-të të orientura ndaj gjetjes së aseteve strategjike, janë më të ndjeshme ndaj ekzistencës së krahut të specializuar të punës.

Një çështje tjetër, e cila duhet adresuar në mënyre empirike, është shkalla në të cilën shpërndarjet e kapitalit njerëzor janë subjekt i te njëjtit “prag domosdoshmërie” që diskutuam në lidhje me transfertat teknologjike. Zakonisht, pranohet që vetëm ekonomitë me nivel minimal të arsimimit standart dhe kompetence në sektorin e biznesit kanë kapacitetin të përpunojnë dhe të përfitojnë nga shpërndarjet e kapitalit njerëzor të prezencës korporative të huaj. Në këtë kontekst, niveli i përgjithshëm ekonomik dhe i zhvillimit teknologjik i vendit është i një rëndësie madhore.

Është një fakt i pakundërshtueshëm, se Shqipëria ka një popullsi me shkallë të lartë arsimimi dhe me nivel të shkollimit të krahasueshëm jo thjesht me vendet që kanë të njëjtin nivel të zhvillimit ekonomik, por edhe me shoqëritë bashkëkohore të zhvilluara. Kjo mbështetet nga burime të ndryshme të dhënash dhe nga botimet, që janë marrë me arsimin shqiptar (Gjonça etj., 1997, INSTAT, 2003, INSTAT-SCR, 2003).

Pikerisht, ne ato rajone ku përqindja e analfabetizmit është më e ulët investimet janë më të larta.

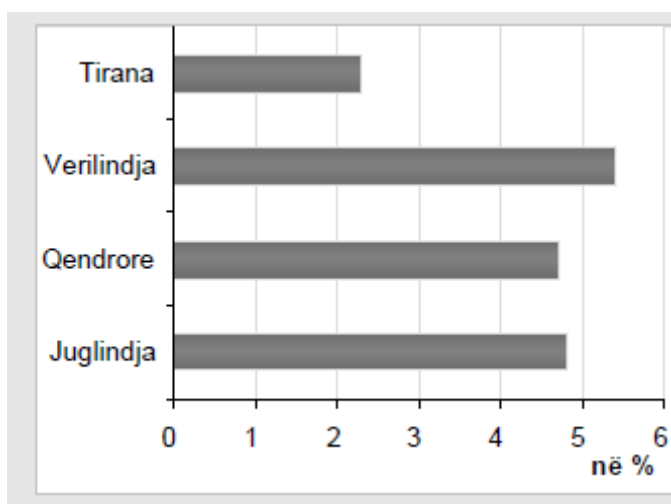


Tabela 2.7, Burimi Instat % e

analfabetizmit sipas rajoneve kryesore të vendit.

Standartet e punës dhe formimi i kapitalit njerzor

Pranohet gjërësisht se përveç nevojës për marrëdhënie të qëndrueshme punëdhënës-punëmarrës, respektimi i standarteve themelore të Kodit të Punës është esencial për aktivitetin ekonomik të prodhojë maksimumin e impaktit në formimim e kapitalit njerzor. Ndërsa ky efekt mund të realizohet në disa mënyra, ato më të përmendurat janë: lejimi i fëmijëve dhe të rinjve kohë të mjaftueshme për të arritur një nivel të caktuar arsimim, p.sh. kufizimi i punës së fëmijëve, shmangia e diskriminimit, në mënyrë që forcës punëtore t'i japësh promovimin e duhur për të avancuar specializimin e duhur; dhe nje masë të mjaftueshme lirie të organizimit në shoqata.

Kërkimet e fundit tregojnë që zotimet e kodeve të punës për eliminimin e punës së fëmijëve janë më të cituarat nëpër kodet e punës (OECD, 2011,a). Me të vërtetë, puna e fëmijëve përkufizohet si punë që parandalon shëndetin e mirë, arsimin dhe dhunon të drejtat e fëmijëve. Organizata Botërore e Punës (ILO) vlerëson se 250 milion fëmijë nën

moshën 14 punojnë, 120 milionë prej tyre punojnë me kohë të plotë⁴¹. Këto shifra nuk përfshijnë milionat e fëmijëve që punojnë si punjonës shtëpie. Puna e fëmijëve pengon përqendrimin e kapitali njerezor në shumë mënyra. Së pari, rreziqe shëndetësore shoqërohen me disa llojet pune. E dyta, puna e fëmijëve redukton nivelin e përgjithshëm të arsimimit veçanërisht në rastet e fëmijëve që punojnë me kohë të plotë. E treta, puna e fëmijëve kufizon efektivitetin e shkollimit duke ulur kohën e nevojshme për studim. Progresi në eliminimin e punës së fëmijëve kërkon aksion në front të gjerë.

KN-të dhe migrimi i punës së specializuar

Prezenca korporative e huaj mund të shkaktojë fenomenin e “Brain drain”, fenomen i cili konceptohet si shumë negativ për vendet në zhvillim. Duke i ofruar mundësi për zhvillim e karrierës apo rroga të larta me qëllim që të punojnë pa u larguar nga vendi i tyre, IHD-të mund të kontribuojnë në ruajtjen e kapitalit njerezor të ekonomisë vendase. Pa dyshim ky ka qenë rasti për Izraelin, ku IHD-të në sektorët e teknologjisë së lartë ndihmuan në ruajtjen e një numuri të madhë të vendasve të edukuar për t’u mos u larguar nga vendi (Alberto, A. Torres, U. Eittchen. Brain Drain across the Globe: Country Case Studies, 2012)⁴². Shqipëria e viteteve ‘90 ka qenë shembull i mire i të kundërtës. Për sa kohë, korporatat e huaja që hyjnë në ekonominë vendase sjellin personel të huaj të mirë trainuar, kjo mund të ndihmojë në rritjen e cilësisë së burimeve njerzore vendase, një tendencë kjo pozitive për vende si Kina. Guochu dhe Eënjun (2001) theksojnë që jo vetëm prezenca e ekspertëve të huaj ndihmoi Kinën “të mesoi dhe të përdor shkencat e avancuara, teknologjitë dhe teknikat e menaxhimit të vendeve të tjera”, por edhe ka

⁴¹ Shih me teper per kete ceshtje ne: <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--e>

⁴² <http://freedownloadb.com/doc/analysis-of-global-trends-in-bbrain-drain-b-and-gain-6606697.html>

luajtur një rol kyç në zbatimin e butë të tregëtisë në rritje. Ndërkohë, në Shqipëri sipas të dhënave statistikore, në sektorin bankar pjesa dërmuese e menaxherëve drejtues janë “ekspertë” të huaj duke marrë në konsideratë nivelin relativisht të ulët të kuadrove vendas, në këtë rast kemi të bëjmë edhe një efekt cilësor të IHD-ve në vend (InstaT, 213).

Rritja jo formale e kompetencës

Përveç kanaleve formale për transferimin e njohurive të cituara më sipër, kompetencat e fituara nga puna në një ndërrmarje të huaj mund të marri një formë të pamatshme, zakonisht në literaturë ky fenomen quhet “njohuri tangenciale” (Gertler, 2001). Fenomeni tangencial i përfutimit të njohurisë për të ekzekutuar një detyrë ekonomike në mënyrë të sukseshme nuk është diçka që mund të kategorizohet apo kodifikohet. Për disa mënyra më e mirë për t’a përfutuar është nëpërmjet demonstrimit apo eksperiencës. Por njohuritë tangenciale nuk mund të transferohen në distanca të largëta, dhe mënyra më e mirë për ta përfutuar këtë lloj njohurie është nëpërmjet prezencës së korporatave të huaja që operojnë në vendin tonë.

Potenciali ekonomik është i konsiderueshëm. Në një ambient biznesi ku të gjithë kanë qasje relativisht të lehtë ndaj dijeve të kodifikuara, krijimi i aftësive unike varet kryesisht edhe nga përfutimi i njohurive tangenciale.

II.2 Ambienti promovues për zhvillimin e kapitalit njerëzor

Gjatë Sesionit të Dhjetorit 2014 të OECD me temë “Kapitali Njerëzor dhe Edukimi në Vendet në Zhvillim” u konkludua që “literatura që flet për lidhjet midis IHD-ve dhe

kapitalit njerëzor është akoma në stadiet e para të zhvillimit”.

Shpenzimet Publike në Arsim

Sikurse edhe në vendet në zhvillim, në Shqipëri këtë dekadën e fundit shpenzimet publike për arsimin janë rritur ndjeshëm. Në kontekstin aziatik, Singapori dhe Malajzia janë dy vende që citohen shpesh për mënyrën e duhur të krijimit të politikave të arsimit dhe të trainimit, të cilat i koordinojnë edhe me nevojat e investitorëve. Eksperiencat e këtyre vendeve sugjerojnë që politikat e trainimeve janë esenciale për krijimin e sinergjive pozitive me KN-të, por këto politika nuk duhet parë si specifike të IHD-ve. Në Kore, politikat e arsimit janë përdorur edhe si një masë politike për të përmirësuar shpërndarjen e të ardhurave (Kang, 2001).

Nëse vlerësojmë ndikimin e IHD-ve në përmirësimin e kapitalit njerëzor, një qasje krahasuese me eksperiencat e viteve të fundit në Amerikën Latine dhe Azi paraqet interes. Të dy kontinentet kanë përfituar shuma të mëdha IHD-sh këto 20 vitet e fundit, por vendet aziatike kanë përfituar më shumë nga këto rrjedhje IHD-sh. Konsensusi në mesin e komunitetit të kërkuesve është që investimet në infrastrukturë dhe në llojet e duhura të kapitalit njerëzor në vend akoma janë në faze infantile apo edhe mungojnë. Ky problem përkeqësohet nga këmbëngulja e pabarazive thelbësore në qasjen ndaj arsimit cilësor. Vlen të theksohet në këtë pikë se vendimi i Qeverisë shqiptare për liberalizimin e arsimit të lartë në vend është një masë politike e duhur.

Përsa i përket Amerikës Latine, studimet empirike dhe debati politik mbi strukturën e sistemit arsimor është mjaft i polarizuar. Gjithësesi, duhet pranuar që edukimi është një nga çelësat e mozaikut të shpërndarjes (Morley, 2001).

Një studim krahasues është bërë edhe nga UNCTAD, (2007 b), me vende nga të tre

kontinentet. Me gjithë vështirësitë në kualifikimin e të dhënave statistikore për çdo vend, arrihet të evidentohet një tendencë e përgjithshme. Kjo tendencë vendos në vend të parë ato vende që kanë rritme të larta në strukturën arsimore dhe po këto vende përfitojnë më shumë investime direkte të huaja.

Lidhja midis Standarteve të Punës, Trainimit, dhe Përfitimeve

Ndërsa, ekziston një marrëveshje e përgjithshme mbi rëndësinë e fleksibilitetit të tregut të punës si pjesë e rëndësishme e klimës promovuese ndaj biznesit, gjithësesi duhet patur kujdes. Duke e parë fleksibilitetin e tregut të punës në terma sasiorë dhe jo cilësor rrezikojmë të dëmtojmë performacën afat-gjatë ekonomike, duke neglizhuar asete të vlefshme si trajnimi i cili ka rol vital në zhvillimin dhe progresin ekonomik. Puna kërkimore duke përdorur modelin British Household Panel Survey, i cili heton lidhjen midis përfitimit të njohurive dhe fleksibilitetit të tregut të punës (që matet me statusin e punëmarrsit, lloji i kontratës dhe mbulimi nga sindikatat) tregon që punëmarrësit “..... me kontrata afat –shkurtëra apo që nuk mbulohem nga marrëveshje kolektive sindikale, kanë pak gjasa të përfshihen në aktivitet trajnimi në punë për përmirësuar aftësitë e tyre” (Arulampalam dhe Booth, 1997).

Përfitimet dhe Pabarazia e tyre

Pabarazia e të ardhurave, përveç ndoshta në vendet më të pasura, është një faktor kryesor në deprivimin e tregut të punës nga arsimimi i mjaftueshëm. Studimet empirike mbi rrogat apo shpërndarjen e të ardhurave në vendin tonë janë të pakta dhe të keq informuara. Gjithësesi, bazuar në të dhënat e Ministrisë së Arsimit dhe të Bankës së Shqipërisë mund të

themi se pabarazia në shpërndarjen e të ardhurave është rritur duke filluar nga vitet '90 qoftë në planin sasior ashtu edhe në atë cilësor.

Prezenca e KN-ve mund të ndihmojë në rritjen e pabarazive në të ardhura, për sa kohë që filialet e huaja në vend kanë tendencën për të paguar rroga më të larta sesa firmat vendase. Gjithsesi, përderisa këto filiale të huaja operojnë në sektorë të dëshirueshëm nga vendi ynë për zhvillim të qëndrueshëm, këto disbalanca janë të mirëpritura.

Nga ana tjetër, nëse kostot e ulëta të punës janë arsyeja kryesore për motivimin e IHD-ve, p.sh. në zonat e procesimit të eksporteve, filialet e huaja paguajnë më pak se firmat lokale jashtë ZPE-ve. Për më tepër KN-të kanë pak incentiva për të rritur segmentarizimin e tregut të punës në vend (UNCTAD, 2005). Kuptimi i kësaj është që aty ku diskriminimi i rrogave është sistemik - p.sh. gratë paguhet më pak se burrat- kjo reflektohet edhe nga filiali i huaj (Horton 1999).

II.3 Ndikimi i IHD-ve në Përmirësimin e Kapitalit Njerëzor

Trainimet e KN-ve për kapitalin njerëzor

Përmirësimi i kapitalit njerëzor lidhet edhe me çështjen e transferimit të teknologjisë. Në një studim të Bankës Botërore 2003, ku për bazë u morrën 60 shtete në zhvillim, rritjet e rritjes ekonomike ishin veçanërisht të larta në ato vende që kishin nivele të larta të arsimimit dhe të stabilitetit makroekonomik. Impakti i tregëtisë dhe hapjes ndaj investimeve të huaja varet nga sa janë të aftë njerëzit të përthithin dhe të përdorin informacionin dhe teknologjinë që përfituan.

Theksojmë këtu rastet e dy KN-ve, INTEL dhe MATSUSHITA, të cilat në aktivitetin e tyre në Malajzi janë cituar si kompani shembull në krijimin e qendrave të trajnimit për t'u siguruar që kërkesat e tyre për aftësi të specializuara të përmbushen plotësisht. Për më

tepër, një kërkim i kohëve të fundit në Shqipëri për satisfaksionin e punonjësve u gjet që 8 nga 10 kompanitë ishin KN⁴³; punonjësitë e filialeve të huaja theksuan se ka politika për kapitalin njerzor krahasimisht më të mira sesa në kompanitë vendase dhe se kjo është një nga arsyt kryesore për kënaqësinë e tyre (FIAIA, Raport-www.fiaa.org).

Lidhjet ndërmjet kapitalit njerzor, teknologjisë dhe edukimit bazë

Raporti midis IHD-ve, përmirësimit të kapitalit njerzor dhe zhvillimit varet apo është i lidhur me strategjitë korporative dhe orientimin e tregut. Për shembull, një studim i filialeve Japoneze që operojnë në Brazil gjen që prezantimi i cikleve të plota të cilësisë në prodhim kërkon punëtorë të specializuar mbi mesataren. Këto firma kërkojnë punonjës që të kenë të paktën edukimin e mesëm. Në rastet kur nuk mund të gjenin punëtorë mjaftueshëm të arsimuar, ato investonin në kurse rikualifikimi (Humphrey 2003). Ngjashmëri gjenden edhe kompanitë ndërkombëtare që operojnë në industritë e automobilave në Turqi apo me punonjësitë e kompanive të huaja në Shqipëri, p.sh AMC sh.a, Vodafone sh.a, BKT sh.a, AGNA sh.a etj. Duhet theksuar se trainimet korporative varen edhe nga madhësia e kompanisë në fjalë.

Si gjithmonë në proceset ekonomike dhe industriale këto lidhje janë komplekse. Së pari, është nevoja për ngritje masive të nivelit të aftësive. Efekti direkt i KN-ve në forcën e punës përsa i përketë nivelit të aftësive është relativisht i kufizuar. Barra kryesore në përpjekjen për arsimim dhe trajnim duhet të jetë e Qeverisë. Infrastruktura Teknologjike duhet të përmirësohet dhe të zhvillohet në Shqipëri në mënyrë që qasja në internet të lehtësohet dhe të mundësohet për të gjithë, një çështje tjetër që duhet zhvilluar janë politikat që do të mundësojnë universitetet lokale, organizatat profesionale dhe komunitetin kërkimor/shkencor

⁴³ Survey realizuara nga FIIA 2015- https://issuu.com/armand22/docs/fiaa_business_environment_survey_20

(veçanërisht të rëndësishme për njësitë teknologjike), të krijojnë dhe të “ushqejnë” zhvillimin e dijeve/aftësive lokale dhe të krijojnë burime të ekselencës teknologjike⁴⁴

Përderisa KN-të synojnë që të alokojnë R&D në vendet ku ka institucione akademike të besueshme, një sfidë madhore për politikën kombëtare inovative të një vendi në zhvillim sikurse është Shqipëria mund të jetë përforcimi i Institucioneve akademike publike dhe private duke rekrutuar personel të përshtatshëm duke i dhënë fonde të mjaftueshme për të realizuar projekte kërkimore shkencore. Universitetet Shqiptare duhet të jenë në gjendje të ofrojnë edukim në nivelin doktorat- and post-doktorat në fushat e shkencave egzakta dhe teknologjisë. Kjo ngritje kapacitetesh mund të realizohet edhe nëpërmjet partneshipit me sektorin privat⁴⁵. Pjessëmarrja e drejtuesve/menaxherëve të firmave të huaja dhe vendase nëpër organet drejtuese të institucioneve akademike mund të jetë një mënyrë e forcimit të lidhjeve duke bërë punën kërkimore më të dobishme për industrinë, kjo lidhje apo ky kooperim ndikon pozitivisht në cilësinë e universiteteve por edhe në cilësinë e forces punëtore në industri. Qeveria Shqipëtare duhet të mbështeti krijimin e qendrave R&D për të promovuar ngritjen cilësore teknologjike të kompanive, kështu zbatime të detyrueshme të një kuadri rregullator i cili do të përfshijë kritere si: praktika (interships) pune, skema për mbështetjen e kësaj nisme do të “ushqejnë” praktikën R&D brenda përbrenda industrisë shqiptare. Në mënyrë që të shtohen kapacitetet inovatore dhe përfitimet ekonomike nga kooperimi universitet-industri, krijimi i parqeve shkencore mund të jetë i rëndësishëm. Këto parqe mund të tërheqin firmat lokale dhe KN-të të

⁴⁴ Fjala është për Qendra Ekselence sikurse Fondi i Ekselencës që tashmë funksionon në Ministrinë e Arsimit, por natyrisht shumë më i gjërë dhe i orientuar kryesisht në drejtim të “dijes teknologjike”.

⁴⁵ Vendimi i Këshillit të Ministrave për pjesëmarrjen në financime edhe të Universiteteve Private është një domosdoshmëri.

alokojnë R&D, nëse këto parqe krijohen në afërsi të institucioneve akademike dhe personeli i këtyre të fundit ka lirinë të bashkëpunojë me kompanitë atëherë përfitimi do të ishte më i madhë. Shqipëria me një risk investimesh të lartë i cili zgjerohet dita ditës për arsye të mungesës së konstruktivitetit të politikës, vërtetë ka nevojë për një politik transparente në favor të investitorëve dhe një kuadër ligjor të qëndrueshëm dhe të zbatueshëm në mënyrë që një klimë përgjithsisht e favorshme për biznesin të mundësohet. Disa studime kanë gjetur evidenca për një ndërlidhje të madhe midis incentivave për R&D dhe rritjes e IHD-ve, kështu Qeveria shqiptare duhet të krijojë dhe të zbatojë legjislacion në favor të incentivave fiskale dhe skema për R&D dhe inovacionin

Partneriteti Privato- Publik

Në vazhdim të masave publike të cituara më sipër, rasti i Singaporit dhe Malajzisë paraqesin shembuj vecanërisht të sukseshëm për faktin si politikat rreth përmirësimit të kapitali njerëzor u krijuan vecanërisht për të përfituar sa më shumë nga IHD-të. Në rastin e prodhimit të produkteve të teknologjisë së lartë, IHD-të zakonisht tërhiqen nga gadishmëria e kapaciteteve lokale në terma aftësish, teknologjie dhe në disa raste edhe qendra kërkimore dhe zhvillimore. Kompanitë Ndërkombëtare në këto sektorë ka të ngjarë të përfshihen në procesin e zhvillimit të aftësive të veçanta.

Zhvillimi i aftësive nëpërmjet qendrave K&Zh në Singapor është një rast i mirë studimor. Kompania Sharp krijoi “Sharp Design Centre” në vitet ‘90, pasi kuptoi se rajoni po bëhej gjithnjë e më i rëndësishëm në tregun e elektronikës (Sigurdson, 2000). OKI themeloi “OKI Techno Center” në ‘96 për kërkime në multimedia. Kështu edhe kompania Ericsson me qendrat e saj kërkimore në Suedi, Finland, Germani, Hungari, Singapor dhe Berkley,

ndërkohë që Ericsson Cyberlab krijoi një program Doktorature në Singapor, poashtu, edhe Philips ka qendrat e saja K&ZH.

Qendra e Penang e Zhvillimit të Aftësive në Malajzi (PSDS) konsiderohet si mishërimi më i mirë i partneritetit publiko-privat në sektorin e trajnimeve. Qendra në fjalë u krijua në ‘89 si kundërpërgjigje ndaj mungesës në rritje të krahut të kualifikuar të punës. Kjo qendër u financua së bashku nga sektori publik dhe ai privat. Në ndryshim nga qendrat publike të trainimit në mbarë globin PSDS nuk ka asnjë objektiv social. Pra, rritja e investimeve qoftë private qoftë publike në trainime ka një ndikim të fuqishëm të demonstruar në rritjen e produktivitetit, vecanërisht kur trainimet janë të vazhdueshme dhe jo sporadike.

Një rast tjetër interesant është ai i Tailandës, ku programe të ndryshme trainimi drejtohen nga Dhoma Tregtisë Ndërkombëtare dhe qeveria e vendit.

Pengesat e ihd që sjellin r&d në shqipëri

Një analizë krahasues duhet të ndërmerret para se pengesat e R&D të analizohen, kështu që tre vende “kampione” përsa i përketë tërheqjes së IHD merren në analizë, pra: RP e Kinës, India dhe Singapori, me qëllim që të shpjegohet suksesi i kufizuar i Shqipërisë në tërheqjen e investimeve direkte të huaja që pasohen nga R&D. Pikësëpari ambienti për të bërë biznes në Shqipëri nuk është i krahasueshëm me klimën për të bërë biznes në 3 lojtarët madhorë në skenën globale të R&D. Në Shqipëri duhen 80 ditë për të filluar një biznes ndërkohë vetëm 6 ditë duhen për të filluar një biznes në Singapor. Në Indi kjo shifër ishte 71 ditë në 2005 dhe 35 ditë në 2006, ky reduktim drastik i dedikohet faktit që qeveria Indiane është duke vendosur rregulla për të krijuar një klimë më të mirë biznesi por edhe që po i qëndron besnike kësaj tendence. Edhe në Kinë, ku besohet që qeveria aty ka rregulla

strikte dhe të ashpëra, vetem 35 ditë nevojiten për të filluar një biznes, madje Qeveria kineze ka një koncept shumë liberal për të bërit biznes. Hapja e tregjeve është shuma e eksporteve dhe importeve pjesëtuar për GDP-në e vendit në fjalë, është gjithashtu një faktor që dëshmon për një prespektivë të qartë të ikonës së tregëtisë së përgjithsme në atë vend, Singapori me shifrën e pabesueshme të 252% (të GDP) duket qartazi që ka një klimë më të favorshme të të bërit biznes sesa Shqipëria që këtë shifër e ka 30%, duhet të kemi parasysh që eksportet e komoditeteve natyrale (pra minerale apo lëndë drusore) përbëjnë shumicën e eksporteve shqipëtare.

Faktorët infrastrukturor që u përmendën më sipër ndërlidhen shumë ngushtë me transferimin R&D në vend, Shqipëria me një mesatare prej 25 përdorues të internetit në 100 banorë është shumë mbrapa Singaporit me 46, nga ana tjetër një rritje drastike shënohet në vendin tonë përsa i përketë abonimeve në telefoninë fikse dhe atë mobile. Numri i kërkuesve shkencor në vend konsiderohet si faktor i rëndësishëm që përfaqëson egzistencën dhe mundësinë për të zbatuar projekte të teknologjisë së lartë, po ashtu si dhe në krahasimet e përmendura më lartë, Shqipëria nuk paraqitet e krahasueshme me vendet që përdorëm si pika rreferimi. Nga ana tjetër 0,5% e GDP-së në rastin më të mirë, janë shpenzimet e Shqipërisë për R&D, shumë më pak se vendet në analizë sikurse Kina me 1.3%, Singapori me 2,15%. Gjithashtu patentat dhe mbrojtja e pronësisë intelektualë në përgjithësi mund të matet me numrin total të aplikimeve për patenta industriale, në Shqipëri me gjithë progresin e shënuar vecanërisht këtë 5-vjecarin e fundit nuk mund të themi se kuadri ligjor, rregullator siguron mbrojtje të përshtatshme për investitorët.

Konkluzione

Ndikimi kryesor i IHD-ve mbi kapitalin njerëzor ndodh jo kaq shumë nga përpjekjet individuale të KN-ve por nga politikat qeveritare që synojnë të tërheqin IHD nëpërmjet kapitalit njerëzor të kualifikuar. Me punësimin e individëve nga KN-te, aftësitë e tyre zhvillohen më tej nëpërmjet trajnimeve apo mësimi duke punuar. Duke marrë në konsideratë faktin që faktori punë lëviz, atëherë edhe kapitali njerëzor i përmirsuar do të shpërndahet nëpër firma apo operatorë të tjerë. Kësisoj çështja e zhvillimit të kapitalit njerëzor është e lidhur ngushtë me çështjet e zhvillimit në përgjithësi. Disa argumente dalin nga sa u tha më sipër:

- Investimi në arsimin bazë por edhe në aspekte të tjera të kapitalit njerëzor është i një rëndësie vitale për krijimin e një klime promovuese për IHD-të. Arritja e një niveli minimal në arsimimin e popullatës është parakusht si për tërheqjen e IHD-ve ashtu edhe për maksimalizimin e përfitimeve nga kapitali njerëzor. Natyrisht që niveli minimal i arsimimit është i ndryshëm për sektor dhe për vende të ndryshme, por duhet të jetë e qartë se nëse ekzistojnë diferenca në njohuri midis kapitalit të huaj dhe ekonomisë vendase atëherë ka pak ose aspak gjasa që vendi të përfitojë.
- Standartet e tregut të punës në vend janë të rëndësishme për sa i përket klimës promovuese. Edhe në këtë rast duhet promovuar fleksibiliteti por deri në atë masë që të mos zhduken parimet bazë të Kodit të Punës.

KAPITULLI IV

I POLITIKA TË ZGJEDHURA PËR NXJERRJEN E PËRFITIMEVE NGA IHD-të

Në tërësi, investimet e huaja ashtu sikurse edhe rritja ekonomike e vendit varet mjaft nga mirqeversija në përgjithësi si dhe nga çdo element i saj (trasnparenca, zbatimi i ligjit, lufta kunder korrupsionit, etj.). Në këtë vështrim fillimisht duhet nënvizuar se indekset e mirqeversijes në vendin tonë kanë qënë në përgjithësi problematike dhe negative (E. Pere, 2015, fq. 29)

Politikat që synojnë përfitimin nga IHD-të janë dy dimensionale, konkretisht: maksimale të përfitimeve nga prezenca e korporatave të huaja në vend. **1)** politika që tërheqin investimet hyrëse, dhe **2)** politika që synojnë maksimalizimin e përfitimeve nga stoku i IHD-ve në vend. Tërheqja e investimeve të huaja varet gjerësisht nga klima promovuese e investimeve në vend.

Disa nga elementët kryesorë të një klime promovuese u theksuan në Kapitullin 1 të këtij punimi. Autoritetet duke ndjekur masat e duhura, mund të influencojnë çdo një nga këto elementë- përveç faktorëve si p.sh pasja e burimeve natyrore dhe madhësia e tregut vendas- dhe kështu të nxisin atraktivitetin e vendit ndaj investitorëve të huaj. Politikat adekuate përfshijnë përpjekjet për të rritur stabilitetin makroekonomik, infrastrukturën fizike, financiare dhe teknologjike, hapja ndaj tregëtisë ndërkombëtare, mungesën e diskriminimit, dhe transparencën e ambientit politik, ligjor dhe rregullator. Përveç bërjes së vendit më

tërheqës ndaj investorëve potencial, pjesa dërmuese e këtyre politikave është instrumentale në maksimalizimin e përfitimeve nga prezenca e korporatave të huaja nëpërmjet ndikimit të tyre në cilësinë e përgjithshme të klimës së biznesit në vend.

Ky kapitull përqendrohet në rëndësinë e transparencës, e cila konsiderohet gjerësisht si faktori i vetëm më i rëndësishëm në tërheqjen e investimeve të huaja dhe nxjerjen maksimale të përfitimeve nga prezenca e korporatave të huaja në vend.

Zgjedhja politike për nxjerë përfitime nga prezenca korporative e huaj gjithashtu përfshin politika të përgjithshme për përmirësimin e infrastrukturës, teknologjisë dhe aftësive; politika specifike për rritjen e efikasitetit dhe promovimin e konkurrencës në sektorin e biznesit në vend; dhe masa që shënjestrojnë aktivitetin e kompanive të huaja. Nën kategorinë e fundit përfshihen, veçanërisht, normimi i produktivitetit të investorëve të huaj. Pjesa e dytë e këtij kapitulli analizon efektivitetin e këtyre masave dhe ngre çështjen nëse normimi mund të krijojë efekte negative midis përpjekjes së autoriteteve për të tërhequr IHD dhe përpjekjeve për të përfutur prej tyre.

I.1 Transparenca

Ndësa nuk egziston një përkufizim i mbarë pranuar për transparencën, pjesa më e madhe prej nesh do të pranonte që një klimë transparente biznesi nënkupton që çdo agjent ekonomik duhet të kenë informacion të mjaftueshëm rreth ambientit në të cilin ai operon. Kjo nënkupton që në kontekstin e IHD-ve ka dy burime kryesore të transparencës, konkretisht, veprimtaria e autoriteteve vendase dhe vërtetësia që mbizotëron aktivitetin e biznesit në vend.

Rëndësia e Transparencës

Përpjekja për përkufizimin e transparencës që dhamë më sipër sygjeron kanale nëpërmjet të cilave mungesa e transparencës përkeqëson IHD-të, duke penguar funksionimin e duhur të sektorit të biznesit në vend, dhe kufizon përfitimet nga prezenca korporative e huaj. **Së pari**, zmadhon rrezikun e operimit normal në vend gjë e cila përkthehet në kosto të shtuara për mbulimin e rrezikut. **E dyta**, dhe veçanërisht e rëndësishme në sytë e atyre që synojnë të hyjnë në treg, rrit rrezikun e asimetrive informatike.

Transparenca në vetvehte nuk përbën motiv për të investuar aty ku kushtet e tregut nuk e justifikojnë investimin, por mungesa e transparencës me siguri do të diskurajojë investitorët e huaj. Për shembull, ankesa publike dhe të përsëritura të investitorëve për burokraci, vendime arbitrare të gjitha këto lidhen me mungesën e transparencës. Nëse fitimet janë mjaft të larta, atëherë investitori mund të jetë i gatshëm të pranojë të rrezikojë pasigurinë por kjo monedhë mund të ketë edhe një faqe negative p.sh ngjarjet kriminale në zonën mineral-mbajtëse të Bulqizës. Gjithashtu, mungesa e transparencës mund të çojë edhe në përzgjedhjen midis investitorëve, nëse ata investitorë që kanë të ngjarë të investojnë në mungesë të transparencës atëherë edhe kompanitë e tyre me siguri janë pjesë e informacionit të privilegjuar.

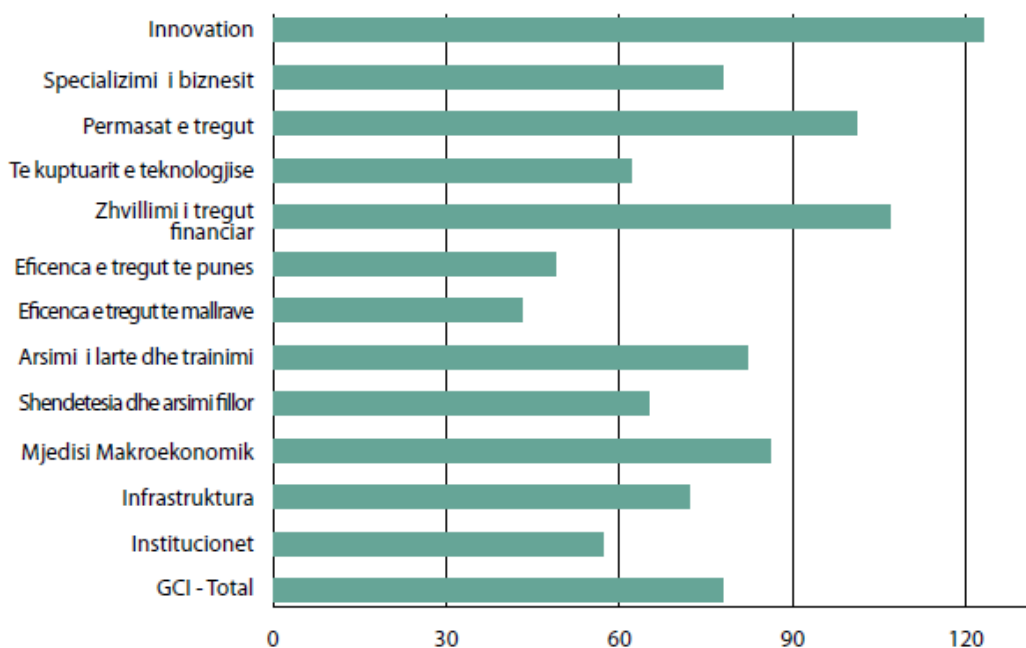
Transparenca nuk është thjesht çështja e qasjes në treg. Në kontekstin e investimeve të huaja, transparenca është gjithashtu e rëndësishme për firmat që operojnë tashmë në treg, pra për stokun e IHD-ve. Transparenca lejon për më shumë liri manovrimesh të qeverisjes vendore në politikat e tyre ndaj investitorëve të huaj. Të dhënat e paraqitura më poshtë tregojnë që investimet e huaja “rrudhen” më shumë nga mungesa e parashikueshmërisë dhe e qëndrueshmërisë në rregulloret e Qeverisë sesa nga vetë natyra e rregullave. Një

strukturë regullatore efçente dhe transparente e lejon Qeverinë të ndjek politika që synojnë të përfitojnë nga IHD-të ndërkohë shmangin rrezikun që ky aksion politik të ngjalli pasiguri midis investitorëve.

Shtimi i transparencës përkthehet në rritje të efikasitetit të investimeve qoftë të brendshme qoftë të huaja. Konsultime paraprake për thelbin e rregullave do të çonte në një përgjegjshmëri më të madhe të investitorëve në vend. Transparenca çon në rritjen e investimeve dhe në rritjen e ri-investimeve nga firmat në vend. Ky përkushtim do të lejojë për më shumë fleksibilitet në zbatimin e politikave që synojnë interesin kombëtar me më pak frikë për uljen e IHD-ve si pasojë.

Në përfundim, duhet pranuar që, ndërsa rritja e transparencës është në interesin e vendit në terma afat-gjatë, kjo shoqërohet me kosto për Qeverinë aktuale. E thënë ndryshe ky është çmimi për mirë-qeverisje, m.q.s krijimi i mekanizmave për ndarjen e informacionit, monitorimin dhe zbatimin mund të paraqesi një barrë të madhe si për burimet financiare të Qeverisë ashtu edhe për sektorin e biznesit.

Klasifikimi i Shqipërisë në lidhje me konkurrueshmërinë sipas fushave kryesore



Burimi: Forumi Ekonomik Botëror, Raporti i Konkurrueshmërisë Globale 2011-2012.

Grafiku Nr. 1.7 – Klasifikimi i vendit ne lidhje me konkurueshmerinë

Më poshtë do të tentojmë të analizojmë kuadrin ligjor të konkurrencës në vend. Ligji për mbrojtjen e konkurrencës nuk parashikon asnjë përjashtim për sektorët e rregulluar. Ky ligj zbatohet në mënyrë të njëtrajtshme në të gjithë sektorët e ekonomisë, gjë që mënjanon shtrembërimet e konkurrencës nga njëri sektor në tjetrin. Bashkërendimi i zbatimit të ligjeve vihet në jetë duke zbatuar disa parime të thjeshta dhe nëpërmjet formalizmit të bashkëpunimit ndërmjet enteve rregullatore, qeverisë dhe Autoritetit të Konkurrencës.

Në sektorët e rregulluar ose në liberalizim e sipër, politika e konkurrencës ka të njëjtin qëllim me legjislacionin e posaçëm: ndërsa ky i fundit ka për qëllim hapjen e tregut nën kushte të caktuara, duke përdorur mekanizmin e kontrollit paraprak, ligji për konkurrencën ka për qëllim mbrojtjen e konkurrencës me anë të kontrollit të sjelljes *ex post*. Procesi i liberalizimit kryhet në mënyrë progresive: sa më shumë të hapet tregu dhe sa më shumë konkurrencë

të ketë në treg, aq më pak ka nevojë për rregulla të veçanta të kontrollit paraprak. Nga kjo pikëpamje, liberalizimi progresiv i tregjeve do të bëjë të mundur kalimin nga zbatimi i një legjislacioni të posaçëm tek zbatimi i vetëm i rregullave të përgjithshme për mbrojtjen e konkurrencës. Megjithatë, në fazën fillestare të liberalizimit të tregjeve në të cilën ndodhet Shqipëria, zbatimi i legjislacionit sektorial do të ketë një rol kryesor dhe në të ardhmen e afërt. Kur ligjet e sektorit përkatës parashikojnë marrjen e masave të posaçme, si kontrolli i çmimeve ose aksesit në infrastruktura fizike, entet rregullatore sektoriale kanë detyrën dhe përgjegjësinë kryesore për të mbikëqyrur këta parametra të konkurrencës. Autoriteti i Konkurrencës mund të ndërhyjë kur entet rregullatore sektoriale nuk mund ose nuk veprojnë në kohën e duhur për të zgjidhur problemet, gjithmonë brenda kompetencave që i njeh ligji për konkurrencën dhe burimeve financiare të vëna në dispozicion⁴⁶. Në sektorët e rregulluar, zbatimi i ligjit të konkurrencës varet nga shkalla e konkurrencës që lejohet në treg. Në parim, nëse ligjet përkatëse fiksojnë parametrat kryesorë të konkurrencës, si çmimin dhe sasinë, duke mos lënë më vend për konkurrencën, ligji për mbrojtjen e konkurrencës nuk do të zbatohet, për arsye se legjislatori ka vendosur që mbrojtja e interesave të tjera publike justifikon uljen e shkallës së konkurrencës. Për të mënjeluar zbatimin e ligjit për mbrojtjen e konkurrencës është e nevojshme që legjislacioni përkatës të shmangë tërësisht dhe në mënyrë të drejtpërdrejtë konkurrencën. Për shembull, çmimi nuk quhet i fiksuar kur legjislacioni përkatës përcakton vetëm mënyrën e llogaritjes së tij apo të kostos, ose kur legjislacioni përkatës vendos një çmim tavan. Në mënyrë të ngjashme, çmimi nuk quhet i fiksuar nga ligji nëse ndërmarrjet janë të lira të përcaktojnë qoftë dhe një pjesë të vogël të tij. Në këto raste, konkurrenca ndërmjet operatorëve ndikon në çmimin e tregut, dhe sjelljet e tyre janë subjekt i ligjit për mbrojtjen

⁴⁶ Per me teper mbi Autoritetin e Konkurences shih: <http://www.caa.gov.al/decisions/list/page/1>

e konkurrencës. Për të mënjeluar zbatimin e ligjit për konkurrencën, fiksimi i çmimeve ose i parametrave të tjerë të konkurrencës duhet të parashikohet në mënyrë të qartë në një ligj formal të votuar nga Kuvendi i Shqipërisë, ose në një akt nënligjor, i cili bazohet në një delegim të qartë të kompetencës të parashikuar në ligjin formal. Kjo përputhet me parimin sipas të cilit, mbrojtja e konkurrencës së lirë dhe efektive, e parashikuar në ligjin për konkurrencën dhe dispozitat materiale të tij, nuk mund të anashkalohet, përveç rasteve kur një gjë e tillë përcaktohet qartë në akte normative të të njëjtit nivel kushtetues. Nëse interpretimi i ligjit formal nuk nxjerr në pah në mënyrë të qartë kompetencën e një autoriteti për të vendosur një çmim fiks, Autoriteti i Konkurrencës zotëron kompetencë të plotë për të ndërhyrë në treg. Kur çmimi përcaktohet në akte nënligjore ose në vendime të përgjithshme (ose individuale) të autoriteteve qendrore, por pa pasur një delegim kompetencash të qarta nga ligji formal, ndërhyrja e këtyre autoriteteve mund të konsiderohet pa pasoja juridike: ligji për mbrojtjen e konkurrencës mund të zbatohet plotësisht. Siç parashikohet në nenin 118 të Kushtetutës së Shqipërisë, pika 1 dhe 2, aktet nënligjore nxirren në bazë dhe për zbatim të ligjeve nga organet e parashikuara në Kushtetutë. Ligji duhet të autorizojë nxjerrjen e akteve nënligjore, të përcaktojë organin kompetent, çështjet që duhen rregulluar, si dhe parimet, në bazë të të cilave nxirren këto akte. Gjithashtu, ligji formal që rregullon një sektor të caktuar duhet të parashikojë organin kompetent, të shprehë qartë që ky i fundit zotëron një kompetencë për caktimin ose miratimin e çmimeve, si dhe rastet në të cilat caktohet çmimi. Gjithashtu, përcaktohet se ky organ duhet të ushtrojë kompetencën, domethënë duhet të ketë marrë një vendim për rastin konkret. Kur një ligj formal i njeh kompetencën një autoriteti për fiksimin ose miratimin e një çmimi, Autoriteti i Konkurrencës, në parim, nuk mund të ndërhyjë me anë të vendimmarrjes së tij, për arsye se ligji në fjalë, i votuar në mënyrë demokratike nga Kuvendi i Shqipërisë, ia jep këtë kompetencë autoritetit përkatës. Autoriteti i Konkurrencës mund t'i drejtojë autoritetit kompetent

për zbatimin e ligjit një rekomandim, nëse masat e marra prej tij (për shembull niveli i çmimit) nuk janë në përputhje me objektivin e ndjekur. Në këtë kontekst, veprimtaria e Autoritetit të Konkurrencës do të përqendrohet në avokatinë e konkurrencës ndaj autoriteteve të tjera publike.

I.2. Liberalizimi dhe politika e konkurrencës

Pas privatizimit të tregtisë dhe ndërmarrjeve të vogla e të mesme në vitet e para të tranzicionit, liberalizimi dhe privatizimi në vitet e fundit është drejtuar kryesisht ndaj sektorëve strategjikë të shërbimit publik, si: energjia, telekomunikacioni dhe tregu financiar. Hyrja e operatorëve të rinj, zgjerimi i privatizimit, ndërhyrjet për ndarjet vertikale dhe horizontale, progresi teknik dhe rregullimi teknik i sofistikuar kanë ndryshuar me shpejtësi tregjet, veçanërisht në telekomunikacion, ku zhvillimet e konkurrencës janë të ndjeshme dhe të paparashikueshme, ndonëse duhen konsideruar ende të pamjaftueshme për krijimin e një mjedisi plotësisht konkurrues.

Në përgjithësi, këta sektorë trajtohen nga ente rregullatorë të veçantë, të pavarur, por që kanë si objektiv kryesor nxitjen e konkurrencës së lirë dhe efektive. Megjithatë instrumentet dhe mënyra e ndërhyrjes, në thelb, janë të ndryshme, ndërmjet Autoritetit të Konkurrencës dhe enteve rregullatore në sektorët specifikë nuk ka kundërshtime thelbësore përse i takon rregullimit dhe ndërhyrjes në këto tregje. Rregullimi përcakton sjelljet specifike që ndjekin ndërmarrjet në termat e çmimeve finale dhe tarifave të hyrjes, kurse Autoriteti i Konkurrencës ndërhyr nëpërmjet dispozitave të përgjithshme dhe abstrakte, të vlefshme për të gjithë sektorët.

Nga ky këndvështrim, rregullimi shihet nën optikën e një rregullimi ekonomik. Rregullimi ekonomik mbështetet në perspektivën se ndërhyrja në treg është e nevojshme dhe fitimprurëse vetëm kur ofron zgjidhje për disa natyra të fuqisë së tregut dhe, në veçanti, të dështimeve të tregut, të cilat vijnë nga strukturat e mëparshme monopolistike. Zhvillimi i kuadrit analitik për rregullimin ka ecur krah për

krah me zhvillimin e strukturave të tregut, nga monopole shtetërore në një mjedis pro-konkurrues, që gjithnjë e më shumë po liberalizohet. Në të njëjtën kohë, i njëjti tip i analizës industriale- ekonomike është bërë emëruesi i përbashkët midis ekonomisë së konkurrencës dhe ekonomisë së rregullimit. Të dyja këndvështrimet ndajnë tani një fokus të mikroekonomisë së zbatuar, organizimit industrial dhe ekonomisë së stimujve. Sidoqoftë është e qartë se, pavarësisht nga këto zhvillime, Shqipëria nuk ka arritur ende kushtet e tregut që do të lejonin të braktisnim një rregullim paraprak (*ex-ante*). Krahasuar me sektorët e tjerë të ekonomisë, këta sektorë janë ende në një periudhë tranzicioni, ku nevojitet të zbatohen si instrumentet e ligjit të konkurrencës, ashtu edhe rregullimi i sektorëve të veçantë. Vazhdon të ketë mangësi në funksionimin e tregut të komunikimit elektronik sipas mekanizmave të tregut. Për aq kohë sa ekzistojnë probleme të tilla, si pengesat e pajustificuara të hyrjes në rrjetet bazë, mbetet i nevojshëm rregullimi *ex-ante*. Sidoqoftë, kjo ndërhyrje e fortë në treg, pa dyshim që është mbështetur në parimet e ligjit të konkurrencës dhe, në këtë mënyrë, është në përputhje me instrumentet e tij.

Shpesh, zotëruesi i infrastrukturës, që vepron në statet e konkurrencës ka një nxitje të fortë për të diskriminuar konkurrentët, duke përdorur mënyra dhe strategji të reja për përjashtimin e tyre. Politika rregulluese nuk mund të vazhdojë të shihet si e pavarur nga

politika konkurruese, ajo duhet të shihet si pjesë e një grupi më të gjerë të instrumenteve të ndërhyrjes në ekonomi, duke u bazuar në parimet e analizës konkurruese. Nuk duhet të shihet si kontradiktor fakti që rregullimi është përcaktuar gjithnjë e më shumë nga një perspektivë e politikës konkurruese, duke përdorur si mjetet e konkurrencës, ashtu edhe ato rregulluese. Këto shqyrtojnë të njëjtin problem dhe përpiqen të arrijnë të njëjtin synim. Problem është niveli i lartë i fuqisë së tregut dhe mundësia e abuzimit me të. Synimi kryesor është që të vendosen përdoruesit përfundimtarë në qendër të çdo veprimtarie ekonomike.

Sidoqoftë, ka një ndryshim të rëndësishëm midis instrumenteve konkurruese dhe atyre rregullatore. Sigurisht që instrumentet konkurruese janë dhe do të jenë të zbatueshme, ndërsa instrumentet rregullatore nevojiten vetëm për atë kohë sa konkurrenca nuk është zhvilluar mjaftueshëm. Rezultatet e veprimit antimonopol, madje edhe në këtë sektor, janë karakterizuar nga një shkallë e lartë e kompleksitetit teknologjik.

Qëllimi është që të sigurohet përmbushja e objektivave afatgjatë të zhvillimit të konkurrencës në interes të konsumatorëve përfundimtarë. Për atë kohë sa rregullimi është mbështetur fort në rregullat e konkurrencës, ai nuk mund të jetë i dëmshëm për zhvillimin e konkurrencës, ai vetëm mund ta favorizojë atë.

Spektori i telekomunikacioneve

Spektori i telekomunikacionit ka njohur zhvillime të rëndësishme në vitet e fundit si pasojë e hyrjes së teknologjive të reja në shërbimet e telefonisë dhe të internetit. Progresi teknologjik dhe inovacioni kanë krijuar produkte të reja dhe tregje të reja, duke lejuar hyrësit e rinj të fitojnë me shpejtësi pozicione dhe peshë. Konkurrenca dhe rregullimi janë integruar te njëri-tjetri për të disiplinuar fuqinë e tregut të ish- monopolistit. Prireja e sotme në vendin tonë, që është në procesin e integrimit, është privatizimi i ndërmarrjes shtetërore dhe, në përgjithësi, rregullimi i sektorit drejt politikave prokonkurruese, në mënyrë të veçantë, përshtatja e legjislacionit të sektorit të telekomunikacioneve me direktivat më të fundit të BE-së për komunikimet elektronike.

Enti Rregullator i Telekomunikacioneve-ERT-ja ka kryer analizën e tregjeve të telefonisë celulare dhe ka shpallur si organizma OFNT të dy operatorët celularë në tregjet përkatëse të marra në shqyrtim:

- tregjet me shumicë të terminimit të thirrjeve në secilin prej rrjeteve celulare;
- tregu me pakicë i shërbimeve publike të telefonisë së lëvizshme.

Si rrjedhim i ndërhyrjes së ERT-së, tarifat e terminimit të thirrjeve në rrjetet celulare u reduktuan në masën 43%, duke u barazuar me nivelin mesatar të vendeve të BE. Sipas të dhënave të INSTAT-it tarifat e shërbimeve celulare me parapagim janë reduktuar në masën 14.9 përqind në muajin tetor krahasuar me muajin shtator të vitit 2006. ERT-ja është duke përgatitur metodologjinë e rregullimit të tarifave të dy operatorëve celularë të shpallur OFNT (operatore me fuqi ndikuese në treg) në tregjet përkatëse të referuara më sipër. Nga ana tjetër, Autoriteti i Konkurrencës në vitin 2005 ka filluar procesin e hetimit për mundësinë e abuzimit me pozitën dominuese të dy operatorëve të telefonisë celulare. Procesi është ende nën hetim nga Autoriteti, i cili është duke bërë vlerësimin e tregut. Për këtë, Autoriteti i Konkurrencës është duke shqyrtuar informacionet për nivelin e çmimeve, ndryshimet në çmim, në kohë, për koston, eficiencën, novacionin, prodhimin, fitimin etj. Gjithashtu, ai ka vlerësuar shumë të dobishme dhe informacionet lidhur me veçoritë strukturore që përfshijnë pjesët e tregut, përqendrimin, fuqinë blerëse, sjelljen e lojtarëve në treg, pengesat në hyrje, etj.

Sektori energjetik

Tregu i energjisë elektrike karakterizohet nga dominanca në pjesën më të madhe apo në të gjitha nivelet e tij. Një ndërmarrje vertikalisht e integruar (KESH) kryen të gjitha funksionet në transmetim dhe shpërndarje, duke rregulluar marrëdhëniet me klientët nëpërmjet kontratave të rregulluara dypalëshe dhe, pjesërisht, këto funksione në prodhim (gjenerim). Sot, në këtë treg të përqendruar, ushtrojnë veprimtarinë e tyre në gjenerim edhe 10 operatorë të tjerë privatë, nga të cilët 6 kanë kontrata koncensionare. Të gjithë këta janë licencuar nga ERE për të prodhuar energji elektrike në burimet hidroenergjetike me fuqi të vogël nga 70 KW në 12 MW.

Së fundi është krijuar Operatori i Trasmetimit, që vepron në mënyrë të pavarur nga korporata. Tregu

i sotëm i energjisë elektrike, që i përket modelit klasik të monopolit, paraqet disa përparësi, si: thjeshtësia në menaxhim, kosto të ulëta të transaksioneve, pranimin me lehtësi të nismave sociale të qeverisë etj. Ndërsa problemet dhe inefficencat që shoqërojnë këtë model dhe që shfaqen gjerësisht në këtë treg, përfshijnë: (1) çmimet e pabazuara në kosto, që shkaktojnë shtrembërime të mëdha ekonomike; (2) cilësia e dobët e shërbimit; (3) prodhimtaria e ulët; (4) mbizotërimi i politikave afatshkurtra ndaj faktorëve ekonomikë afatgjatë dhe (5) vështirësia për të financuar investime të reja. Mangësitë e mësipërme, që çojnë në frenim të konkurrencës, si dhe në mundësi të kufizuara zgjedhjeje për konsumatorët, shtrojnë detyrën e ngutshme për reformim të këtij tregu dhe kalimin e tij drejt një modeli më ekonomik, që drejtohet nga rregulla të qarta, transparente dhe jo diskriminuese, ku pjesëmarrësit e tij privatë janë pronarë dhe operojnë në disa ose në të gjitha paisjet gjeneruese, transmetuese dhe shpërndarëse të energjisë elektrike në vend. Përvoja e vendeve të tjera ka treguar se mungesa e rregullave të qarta, transparente dhe jodiskriminuese lehtëson abuzimin e operatorëve monopolistë në sektorin e energjisë. Kjo do të thotë se duhet të vendoset një ekuilibër i drejtë si ndërmjet mekanizmave të tregut dhe ndërhyrjeve të qeverisë, ashtu edhe ndërmjet aspekteve teknike e teknologjike, menaxhimit të energjisë dhe rëndësisë që duhet t'i kushtohet anës shoqërore.

Sektori financiar

Tregu financiar, në veçanti ai bankar, mbetet dhe sektori më i zhvilluar i ekonomisë shqiptare, si në këndvështrimin e liberalizimit të shërbimeve financiare, ashtu dhe cilësisë së shërbimit për klientët.

Rasti më i diskutuar në trajtimin e konkurrencës ka qenë privatizimi i Bankës së Kursimeve, e cila gëzonte një pozitë dominuese në tregun bankar. Banka e Kursimeve duhej të ndahej në njësi të veçanta, të pavarura, por kjo do të bllokonte procesin e privatizimit, sepse asnjë investitor strategjik nuk do kishte interes në blerjen e saj. Duke qenë para këtij fakti, u kërkua që Banka e Kursimeve të përjashtohej nga zbatimi i ligjit për konkurrencën. Kjo u kundërshtua nga ish- Drejtoria e

Konkurrencës, duke qenë se kjo gjë do të krijonte precedentë edhe për kompani apo sektorë të tjerë të ekonomisë. Sipas propozimit të bërë nga ajo Drejtori, Banka e Kursimeve përjashtoj nga ndërhyrja e ashpër e dispozitave për ndarjen të ligjit të konkurrencës, por mbetet subjekt i të gjitha dispozitave të tjera, si marrëveshjet horizontale dhe vertikale, bashkimet, abuzimi i pozitës dominuese etj. Për shkak të ndryshimeve strukturore që kanë ndodhur në tregun financiar, sidomos gjatë dy viteve të fundit, Autoriteti i Konkurrencës, në bashkëpunim edhe me rregullatorët përkatës, si Bankën e Shqipërisë dhe Autoritetin e Mbikqyrjes Financiare, po monitoron dhe analizon kushtet e tregut për zhvillimin e konkurrencës së lirë dhe efektive ndaj këtyre dukurive:

- a) përqendrimit në bankat e nivelit të dytë, për të shmangur krijimin ose forcimin e një pozite dominuese;
- b) praktikave të bashkërenduara ose kufizimeve të konkurrencës si rrjedhim i marrëveshjeve horizontale dhe vertikale ndërmjet vetë ofruesve dhe këtyre të fundit me shpërndarësit, për disa shërbime të detyrueshme motorike në tregun e sigurimeve.

Nisur nga kjo, Autoriteti i Konkurrencës duhet të:

- 1) hetimin e abuzimit të mundshëm me pozitën dominuese (për bankat e nivelit të dytë);
- 2) ndalimin e përqendrimeve që shfaqin shenja të krijimit ose të forcimit të pozitës dominuese, si dhe të marrëveshjeve që kufizojnë konkurrencën në tregun e sigurimeve. Autoriteti i Konkurrencës në bashkëpunim me Ministrinë e Ekonomisë dhe Entin Rregullator të Energjisë Elektrike, kanë hartuar planin e veprimeve për reformimin e sektorit energjetik dhe hapjen e tregut për konkurrencë, mbështetur në praktikat më të mira evropiane dhe kalimin e tij drejt një modeli më efficient-ekonomik, që drejtohet nga rregulla të qarta, transparente dhe jodiskriminuese, ku pjesëmarrësit e tij privatë janë pronarë dhe operojnë në disa ose të gjitha paisjet gjeneruese, transmetuese dhe shpërndarëse të energjisë elektrike në vend.

Mbikqyrja e tregut financiar ka për qëllim, ndër të tjera, sigurimin e qëndrueshmërisë së sistemit

financiar, krijimin e një tregu financiar eficient, mbarëvajtjen e shoqërive financiare dhe të bankave, si dhe mbrojtjen e depozituesve. Kompetencat e autoriteteve mbikëqyrëse (e Bankës së Shqipërisë ose e Autoritetit Mbikëqyrës Financiar) përkojnë me këtë mision: ato kanë si detyrë kryesore liçensimin e subjekteve dhe mbikqyrjen e veprimtarisë financiare të tyre.

Ky mision, megjithëse nuk bie ndesh me atë të Autoritetit të Konkurrencës, është i ndryshëm nga misioni i këtij të fundit. Detyra e Autoritetit të Konkurrencës është mbrojtja e konkurrencës në tregun financiar me anë të ndalimit të marrëveshjeve që kufizojnë konkurrencën ndërmjet subjekteve të liçensuara, ndalimit të abuzimit të pozitës dominuese dhe kontrollit paraprak të përqendrimeve.

Për këtë, Autoriteti i Konkurrencës vepron në mënyrë të pavarur, pra vendimet duhet të merren pavarësisht nga liçensimi ose autorizimi i dhënë nga autoritetet mbikëqyrëse të tregut financiar. Kjo do të thotë që marrja e një autorizimi për bashkimin e dy shoqërive financiare ose bankave nga këto autoritete nuk është i mjaftueshëm. Nëse plotësohen kushtet e nenit 12 të ligjit për mbrojtjen e konkurrencës, Autoriteti i Konkurrencës duhet të analizojë nëse ky transaksion rrezikon të krijojë ose forcojë një pozitë dominuese në treg. Kjo analizë është krejt e ndryshme nga shqyrtimi i kryer nga autoritetet e mbikëqyrjes së tregut financiar.

Transparenca e ambientit të biznesit në vend

Sikurse u theksua më lart, rëndësia e mirë-qeverisjes e themeluar mbi transparence në mënyrë që të tërheq dhe të përfitoi nga investimet e huaja ka edhe homologen e saj logjike në sektorin privat në terma të një sistemi transparent të qeverisjes korporative.

Sikurse Qeveria dëshiron të përfitoi nga kapitali i huaj dhe teknologjia, kështu edhe firmat lokale përfitojnë nga lidhja me një investitor të huaj. Në mënyrë të ngjashme, sikurse mungesa e transparencës në politikat qeverisëse rrit rrezikun për të investuar nga një firmë e huaj, kështu bën edhe mungesa e transparencës korporative.

Transparenca korporative është veçanërisht e rëndësishme në ato raste kur investitori i huaj kërkon të hyjë në treg duke blerë një firmë ekzistuese vendase. Por edhe kur konsideron investimin e fushës së gjelbërt, investitori potencial do të kërkojë informacione për furnitorët e mundshëm, klientët apo konkurrencën. Analiza e ambientit investues në vendin tonë por edhe eksperiencia e evidentuar e vendeve të rajonit të Europës Lindore demonstroi si mungesa e standarteve të mira të transparencës korporative kufizon investimet.

“Mungesa e transparencës mund ta bëjë të vështirë ose të pamundur për investorët e mundshëm të identifikojnë burimet e influencës dhe të kontrollit në sjelljen e kompanive. Në shumë raste, investorët do të duan të marrin disa informacione mbi pronësinë dhe kontrollin e kompanive që përbëjnë konkurrentët me të mëdhenj, furnitorët dhe klientët në tregun në fjalë” (OECD, 2001 c).

Transparenca e aksionit qeveritar

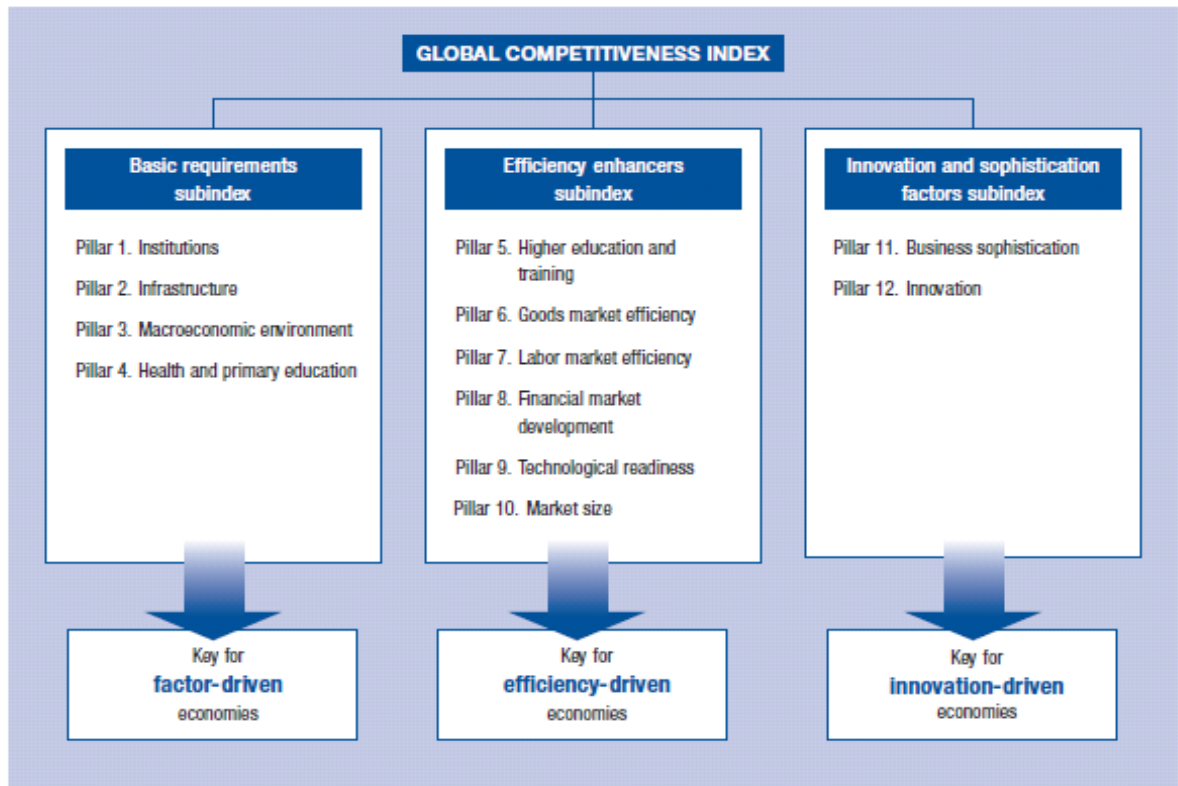
Transparenca e administratës publike është shumë dimensionale: statike, ndërtepmorale dhe dinamike. Përsa i takon asaj statike, nevoja për të krijuar një kuadër formal rregullator dhe zbatueshmëri rigoroze ligjore si një parakusht për transparence zakonisht pranohet gjërësisht, sikurse edhe koncepti që transparenca duhet të mbulojë çdo aspekt të procesit administrativ që ka të bëjë me IHD-të, p.sh, miratimet, rregullat për krijimin e kompanive, zgjidhja e mosmarrëveshjeve dhe taksat. Aspekti ndërtemporal, që mund të quhet ndryshe edhe si transparence *ex ante*, ka të bëjë me shkallën e qartësisë që investorët kanë për ndryshimet e ardhshme rregullatore apo ligjore. Në të vërtetë, transparencë nuk do të thotë që rregullat nuk mund të ndryshohen, porse nënkupton që sektorit korporativ duhet t’i jepet qasje në sa më shumë informacion dhe konsultime paraprake aq sa edhe legjitimiteti i Qeverisë lejon. Një çështje tjetër lidhet me parimin e mos-diskriminimit; përderisa firmat vendase shpesh kanë më shumë informacion për qëllimet e politikës kombëtare, është sfida e autoriteteve vendase për t’u siguruar që çdo palë ka qasje të njëjtë ndaj informacionit.

Përsa i përket aspektit dinamik, transparenca mund të veprojë si mjet me anë të të cilit rregulloret aprovohen. Ajo vendos disiplin mbi qeverisjen dhe kështu është një pjesë integrale e qeverisjes së mirë dhe reformës rregullatore. Prezantimi i një transparence më të madhe paraqet një kanal nëpërmjet të cilit mund të gjykosh për efikasitetin e politikave. Kjo lejon për një rishikim nga palët e interesuara dhe ndihmon në evidentimin e rregulloreve jo efikase, të papërshtshme dhe jo në përputhje me kohën. Duke ndihmuar në arritjen e rregulloreve me efikase, transparenca siguron që kuadri rregullator përmbush më mirë objektivat politike të vendosura nga Qeveria.

Diskriminimi dhe Korrupsioni

Megjithëse transparenca nuk nënkupton që Qeveria nuk mund të fovarizojë firmat lokale para atyre të huaja, vetëm nëpërmjet shkallës së duhur të transparencës mund të sigurohet një “lojë” e ndershme për investitorët. Ato firma me qasje preferenciale ndaj informacionit ose pushtetit politik për të influencuar një vendim administrativ do të kenë edhe një avantazh të pakapërcyeshëm ndaj firmave të tjera. Firmat e vogla vendase apo të huaja gjithëmonë do të jenë në disavantazh sepse ato nuk janë në gjendje të mbajnë kostot shtesë të të bërit biznes në një ambient pa rregulla. Transparenca gjithashtu redukton hapsirën për korrupsion. Në një studim për shërbimin doganor në vendet në zhvillim, u theksua që: “sistemet dhe procedurat kanë tendencën të evoluojnë në maksimalizimin e hapave dhe të miratimeve- për të krijuar sa më shumë mundësi për të negociuar midis tregtarëve dhe zyrtarëve të doganës” (Cunningham (1996) as cited in Finger dhe Shuler, 2000). Përsa i përket korrupsionit, nga vet natyra nuk mund të jetë transparent dhe kështu investitorët potencial nuk mund ta vlerësojnë *ex-ante* kostot e mundshme apo konsekuencat e mos dhenies rryshfet.

Figure 1: The Global Competitiveness Index framework



Burimi: Global Competitive Index, 2012-13.

Figura Nr. 1.1 - Global Competitive Index

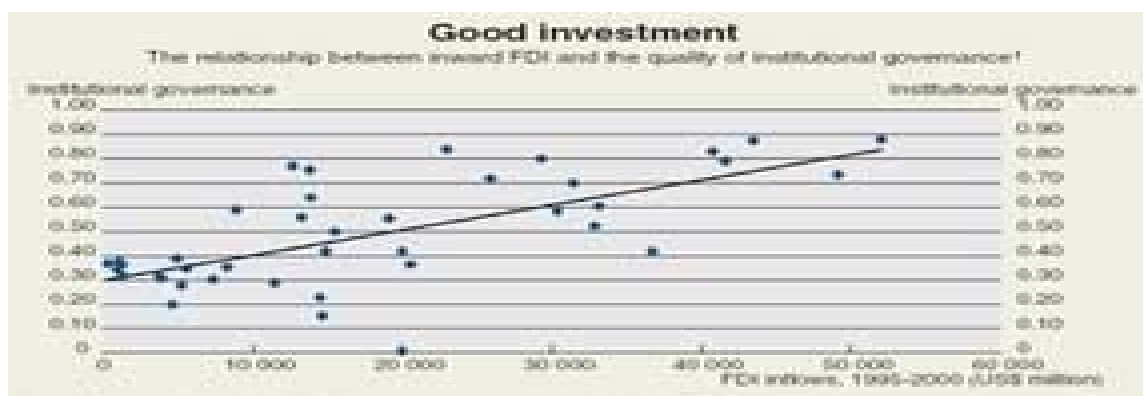
Transparenca dhe IHD-të: Evidencat Kombëtare

Për vet natyrën që ka transparenca nuk mund të quantifikohet lehtësisht, as edhe të izolohet nga aspekte të tjera të politikës që pengojnë IHD-të. Mbështetur në lidhjet midis strukturës rregullatore të vendit dhe transparencës së politikave të saja, fokusi duhet të jetë qoftë në natyrën e rregullave qoftë në transparencën e zbatimit të tyre.

Studimet tregojnë që ambienti i biznesit shpesh mbetet jo transparent edhe kur qeveria vepron në zbatim të politikave më të pastërta, thjesht sepse këto masa nuk janë zbatuar ende. Gjithsesi, përveç rasteve kur Qeveria mban një qendrim negativ ndaj hyrjes në treg të firmave të huaja, zbatimi i legjislacionit relevant ka gjasa të jetë i rëndësishëm në formësimin e perceptimit të investitorëve sesa legjislacioni në vetvehte. Klauzola të trajtimit jo diskriminues kombëtar mund të jetë pjesë e legjislacionit, por nëse firmat e huaja efektivisht diskurajohen sistematikisht nga vendime arbitrare të autoriteteve vendase, ato do ta konceptojnë këtë arbitraritet njësoj si kufizim paraprak.

Ky koncept sillet i qartë nga studimi që u realizua me të dhëna statistikore për vendin tonë nga viti 1992 deri në vitin 2012, konkluzioni që u arrit është “Sisteme ligjore që funksionojnë mirë dhe qeverisje me zbatueshmëri të mirë është më e rëndësishme sesa tradicionalizmi i sistemit të drejtësisë përse i përketë ndikimit në zhvillim”.

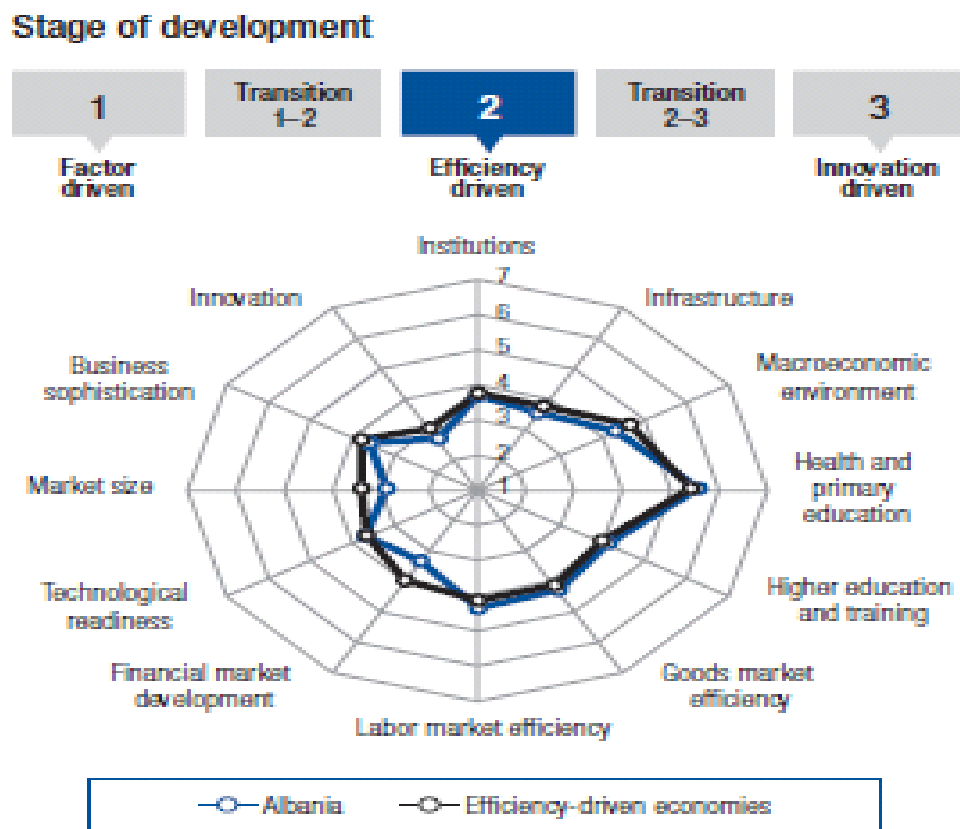
Edhe për vende me të njëjtën qeverisje institucionale vihen re variacione në masën e IHD-ve hyrëse, por raporti i përgjithshëm midis cilësisë së qeverisjes intitucionale dhe nivelit të IHD-ve hyrëse është i qartë dhe pozitiv. Kështu, aty ku shteti ligjor mbizotëron dhe zbatohet, sistemi gjyqësor është eficient, korrupsioni i ulët dhe pronësia më pak e përqendruar, përfiton më shumë investime (Chan – Lee dhe Ahn, 2001), paraqitja grafike si me poshte.



Grafiku 1.8, Burimi Chan – Lee dhe Ahn, 2001

Përmirësimi i Trasparencës

Në formën më bazike, problemi i transparencës lidhet me procesin e miratimit të IHD-ve. Në Shqipëri sikurse edhe në vende të tjera, hyrja në treg është subjekt i një procesi shqyrtimi rast pas rasti dhe kushtëzohet nga kritere jo fort të qarta. Edhe në rastet e një klime liberale për investime të huaja, procesi i aprovimit mund të jetë i ngadalshëm, byrokratik dhe jo transparent, megjithëse Shqipëria ka bërë progres të dukshëm në këtë drejtim, ka vend për përmirësim, (Eorld Bank, Doing Business Report, 2012).



Grafiku 1.9, Burimi Global Competitive Index, 2012-13.

Aprovime të shumëfishta dhe diskrecioni administrativ rrisin pasigurinë e investitorit. Mënyra më e mirë deri tani, për shmangien e këtij problemi është krijimi i një agencie investimesh me pushtet të plotë për procesin e aprovimit. Kjo metodë paraqet disa probleme, së pari ka një kufi për sa mund të arrijë një agjenci e tillë, dhe e dyta amplituda e problemeve që një korporatë mund të hasi është shumë e gjerë, dhe e treta diskriminimi ndaj biznesit vendas. Megjithatë shumë vende kanë krijuar agjenci për promovimin e investimeve, jo të gjitha kanë qenë të sukseshme, kryesisht për shkak të mungesës së

vullnetit politik për t'i dhënë agjencisë liri administrative. Një agjenci investimesh pa fuqi vendim-marrëse është thjesht një hallkë tjetër më shumë.

Bordi i Zhvillimit Ekonomik të Singaporit konsiderohet nga shumë si praktika më e mirë përse i takon transparencës dhe efikasitetit. i mbështetur nga një vullnet politik i fuqishëm prej qeverisë, BZHE-së nuk i është dashur të ndajë fuqinë vendim-marrëse me agjenci apo ministri të tjera dhe kështu ka qenë e aftë të jetë konsistente ndaj investitorëve. Megjithatë, BZHE-ja ka një program monitorimi më të ashpër sesa në vendet e tjera kjo duket që nuk i diskurajon investitorët potencial. Pasi kjo “ashpërsi” bazohet në transparencë dhe kritere të pranueshme reciprocisht të cilat nuk ndryshojnë më kalimin e kohës (Eells dhe Eint, 2006).

Munden IHD-të të Promovojnë Transparencën?

Sikurse u paraqit më sipër, investitorët e huaj reagojnë pozitivisht ndaj rritjes së transparencës. Evidencat mbi vendin tonë sygjerojnë që me përmirësimin e transparencës gjatë këtyre viteve të fundit edhe stoku i IHD-ve është shtuar. Por raporti midis transparencës dhe IHD-ve nuk funksionon vetëm në një drejtim: prezenca e firmave të huaja mund të ndihmojnë në promovimin e transparencës në vend. Ato mund të ndihmojnë në inkurajimin e një qeverisjeje më të hapur dhe praktikave më të mira të transparencës dhe ndihmon në luftën kundër korrupsionit. Duke qenë të hapur ndaj marrveshjeve me autoritetet vendase, filialet e huaja në vend mund të inkurajojnë transparencën fiskale, sikurse edhe zvogëlim të korrupsionit.

Shembujt e rolit favorizues të kompanive të huaja në këtë kontekst përfshijnë raste në sektorin e telekomunikacionit mobil në Shqipëri. Filialet e huaja të KN-ve munden të

kontribojnë në rritjen e transparencës brenda sektorit të biznesit. Për shembull, kompanitë e huaja shpesh publikojnë më shumë llogari të detajuara financiare sesa kërkohet nga legjislacioni vendas, kështu promovojnë adoptimin e këtyre praktikave nga firmat lokale. Për të shkuar më tej me këtë argument, llogaritë financiare të kompanive të huaja jo vetëm që publikohen në internet por këto kompani diktojnë zbatimin e legjislacionit fiskal apo të rregullave të tjera nga furnitorët e tyre në vend duke shpërndarë kështu kulturën e zbatimit të rregullave por edhe të etikës korporative.

Së fundmi, sikurse Qeveria por edhe organizatat jo-qeveritare kanë kuptuar, firmat e huaja mund të përdoren edhe si mjet për të promovuar përgjegjshmërinë korporative dhe standarte të tjera etike në vend.

Kërkesa për Normim

Kërkesat për normim janë masa të ndërmarra nga Qeveria të cilat ndikojnë në operacionet e firmave të huaja në ekonominë vendase që përfshijnë: masa investuese që kanë të bëjnë me tregëtinë. Megjithatë mund të marrin forma të ndryshme, kërkesa më e rëndësishme lidhet me aktivitetin lokal, pjesëmarrje e detyrueshme e aksionerëve vendas, eksporte, teknologji, programe trainimi dhe punësimi. Të gjitha lidhen me maksimalizimin e përfitimeve nga prezenca korporative e huaj dhe reduktimi i kostove.

Eksportet dhe kërkesat me përbërje lokale synojnë që të kufizojnë rrezikun që investimet e huaja shkaktojnë në llogarinë korrente. Për më tepër, kërkesat për nxitje të eksporteve duhet të jenë pjesë e përpjekjeve të Qeverisë për promovimin e konkurrencës afat-gjatë në sektorin e biznesit në vend, ndërsa kërkesat me përbërje lokale kanë punësimin si motiv dytësor. Kërkesat që një investitor i huaj që hyn në treg në bashkëveprim me një firmë lokale konsiderohen si një mënyrë për të garantuar më shumë lidhje midis investitorit dhe

ekonomisë vendase. Transferimi i detyruar i teknologjisë shihet si një mënyrë për promovimin e zhvillimit të një industrie kompetitive në vend.

Evidence për faktin sa rezultative janë këto masa, pra kryesisht kërkesat për normim të eksporteve apo më mirë të themi që ndikojnë tregëtinë, janë njoftimet e bëra nën Marrveshjen TRIM (Trade related Investment Measures Agreement).

II.2 Efektiviteti i Kërkesave për Normim

Efektiviteti i masave politike duhet vlerësuar në dy nivele. **Së pari**, i inkurajojnë apo jo investimet? **Së dyti**, janë të mjaftueshme për të arritur objektivat zhvillimore të cilat synojnë? Qeveria shqiptare e cila dëshiron të vendosi kërkesa mbi investitorët, duhet të vendosi një balancë midis tërheqjes së investimeve dhe përfitimit maksimal prej tyre.

Nëse investitorët vazhdojnë të investojnë pavarësisht nga kërkesave për normim, ndodh sepse ata i konceptojnë këto kërkesa si kusht për disa avantazhe që vendi i ofron. Këto avantazhe mund të marrin dy forma: qasje e privilegjuar ndaj tregut të vendit pritës, lëndë të parë apo forcë punëtore me kosto të ulët; dhe incentiva. Rrjedhimisht vende që janë të mëdha, produktive apo të pasura kanë më shumë gjasa sesa të tjerët për të zbatuar kërkesat për normim.

Nga ana tjetër jo të gjitha kërkesat për normim kanë të njëjtim impakt mbi vendimin për të investuar. Ndikimi i tyre ndryshon sipas sektorëve dhe sipas motiveve për investim. Në

disa sektorë, sikurse farmaceutike apo elektronike, ku teknologjia është çelësi i konkurrueshmërisë, investorët e huaj ka më shumë gjasa t'i rezistojnë kërkesave të Qeverisë për të transferuar teknologjinë tek firmat lokale. Ndërsa për investorët që dëshirojnë të eksportojnë në tregun botëror në sektorë që karakterizohet nga ekonomia e shkallës, kërkesat për normim për të prodhuar nën shkallë kanë gjasa të kthejnë aktivitetin eksportues jo kompetitiv. Për investorë që duan qasje në tregun vendas në sektorë që kanë të bëjnë me teknologjinë standarte, kërkesat për normim nuk përbëjnë pengesë.

Përmbajtje Lokale

Për shkak të kostove dhe kohës që duhet për të gjetur furnitorë lokalë të besueshëm, investorët e huaj shpesh fillojnë duke importuar mallra të ndërmjetëm për prodhimin e tyre. Megjithatë pjesa e prodhimit lokal rritet me kalimin e kohës, kërkesat për normim, përshpejtojnë procesin. Këto kërkesa në thelb japin një masë të mbrojtjes së furnitorëve lokal dhe kështu mund të konsiderohen si një zgjatim të strategjive infantile industriale. Kërkesat me përmbajtje lokale ashtu edhe si proteksionizmi i industrive infantile përballet me shumë kritika, por për një periudhë kalimtare këto masa rekomandohen fuqishëm.

Kërkesa për Normim të Eksporteve

Qeveritë në mbarë vendet në zhvillim, njohin vlerën e integritit me ekonominë botërore, dhe përfitimin nga prezenca e firmave të huaja si mjet për këtë qëllim. Kjo tradicionalisht është arritur me vendosjen e disa kushtëzimeve për eksport ndaj filialeve. Përderisa kjo

metodë është braktisur, shumë vende ofrojnë incentiva direkte apo avantazhe të tjera tek firmat që eksportojnë një pjesë të prodhimit të tyre. Kjo qasje është më shumë e dukshme tek Zonat e Përpunimit të Eksporteve (ZPE-të), të cilat ofrojnë shumë avantazhe që firmat jashtë kësaj zone nuk i kanë.

Në përgjithësi, shumë vende në zhvillim ofrojnë incentiva për filialet e huaja për të eksportuar. Sikurse edhe me kërkesat e tjera për normim, incentivat variojnë nga mbrojtja e tregut, në importe të lira nga tarifat, pronësia e plotë dhe incentiva të tjera këto incentiva kanë patur sukses në praktikën e disa vendeve dhe kështu rekomandohen edhe për vendin tonë.

Gjithsesi, nuk mohohet vlera e këtyre masave që në shumë raste kanë patur ndikim pozitiv, por nuk është e qartë që këto masa kanë zbatim të përgjithshëm. Në veçanti, ajo që funksionon për një vend nuk funksionon për një vend tjetër. Për më tepër, përveç rasteve të kushtëzimeve për eksporte të përgjithshme, Qeveria shqiptare është e detyruar të përzgjedh sektorët që do t'i promovojë eksportet ndryshe mund të krijohet një keq- alokim i burimeve brenda ekonomisë.

Transfertat Teknologjike

Në përpjekje për të rritur efektet pozitive të IHD-ve, pra për të rritur shpërndarjet në ekonominë lokale, autoritetet qeveritare kanë detyruar ndarjen e teknologjisë të filialeve të huaja. Dy eksperiencat vendesh shpesh kanë qenë në qendër të debatit në kontekstin e kësaj qasje politike: ajo e Japonisë dhe e Koresë.

Pa dyshim edhe Japonia edhe Koreja kanë përfituar kompetenca teknologjike dhe konkurrueshmëri globale në shume sektorë, por në të dyja vendet ka sektorë ku kjo qasje ka dështuar. Suksesi matet me atë që do të ishte arritur nëse do të përdreshin mjete

alternative. Për më tepër të dy vendet kanë aftësi të lartë absorbuese për teknologjitë e huaja dhe relativisht tregje të mëdha me të cilat joshin KN-të e huaja. E rëndësishme, ato gjithashtu u siguruan që firmat lokale të përballen me konkurrencë të ashpër për të promovuar përmirësim të shpejtë.

Konkluzioni që del nga studimet e shumta empirike për detyrimet e transferimit të teknologjisë është që këto detyrime zakonisht çojnë në transferimin e teknologjive të vjetra nga KN-të, dhe në disa raste diskurajojnë investimin.

Politika Alternative

Përveç kërkesave për normim me qëllim që të arrijnë sa më shumë në garën për zhvillim të qendrueshëm ekonomik, autoritet qeveritare kanë edhe mjete të tjera në dispozicion për të influencuar balancën midis kostove dhe përfitimeve nga IHD-të. Madje për shkak të shtimit të rrjedhës globale të IHD-ve por edhe të konkurrencës në rritje për t'i tërhequr KN-të, politikat qeveritare kanë shumë rëndësi. Politikat e duhura mundën të përmirësojnë mundësitë për të tërhequr investime ndërkombëtare direkte dhe të rrisin shkallën e transfertave teknologjike që krijohen nga këto investime.

Sikurse e kemi përmendur edhe më lart hapi i parë që autoritet qeveritare duhet të ndërmarrin është krijimi i një ambienti promovues qoftë për biznesin e huaj ashtu edhe për atë vendas. Megjithatë, termi “ambient promovues” është paksa eufemizëm ekonomik, por është e qartë që përmban gjetjen e mekanizmave të duhura për nxitjen e tregut dhe liberalizimin e tij, gjithashtu do të thotë edhe politika më aktive në fusha të tjera.

Konkluzione

Politika për nxitjen dhe funksionimin e përgjithshëm të sektorit të biznesit dhe bërja e vendit tërheqës për IHD-të janë të ndërlidhura. Për shembull, masat që autoritet marrim për të promovuar vendin ndaj IHD-ve duke krijuar një klimë të përgjithshme për biznesin kanë një ndikim edhe më të fuqishëm në klimën e biznesit vendas. Politikat relevante përfshijnë masa për përmirësimin: e stabilitetit makroekonomik, infrastrukturën fizike, financiare dhe teknologjike, hapjen ndaj tregëtisë ndërkombëtare, mos diskriminimin dhe transparencën e klimës politike dhe rregullatore. Në vazhdim të bërjes së vendit më tërheqës ndaj investitorëve potencial por edhe për të marr maksimumin e përfitimeve nga këto IHD këto politika janë instrumentale. Opsioni politik për maksimalizimin e përfitimeve përfshin masa të përgjithshme për përmirësimin e klimës së biznesit në vend, porse në praktik shumë vëmendje marrin edhe politikat specifike që shënestrojnë kompanitë e huaja. Kjo kategori përfshin në veçanti, vendosjen e kërkesave për normim të performancës.

KAPITULLI V

PJESA EKONOMETRIKE

Investimet e huaja direkte janë një komponent i rëndësishëm i rrjedhës së kapitalit në globalizimin financiar. Megjithëse pjesa dërrmuese e literaturës nuk është konsesuale përse i përketë globalizimit financiar, IHD-të besohet të jenë një nga kanalet më të rëndësishme nëpërmjet të cilës globalizimi financiar ndihmon ekonominë vendase (Prasad et al, 2003).

Studime të ndryshme gjejnë evidenca në mbështetje të argumentit që pohon efektet positive në rritje via efekteve spill-over. IHD-të janë gjithashtu forma më e qendrueshme e rrjedhjes së kapitalit, duke e bërë vendin më pak të ndjeshëm ndaj ndalesave të paritura të formave tradicionale të rrjedhjes së kapitalit (Kose et al, 2006).

Ky kapitull paraqet analizën ekonometrike e cila teston hipotezen e këtij punimi doktorat i përgjigjet pozitivisht pyetjes kërkimore që në fokus ka rolin e reformave strukturore. Për këtë qëllim krijojmë një model ekonometrik unik (panel data) me të dhëna statistikore për vendin tonë që nga viti 1990 deri në 2012. Rajoni i Europës Lindore sikurse edhe vendi ynë ndërmori reforma masive strukturore prej fillim viteve '90. Në vendin tonë tregjet financiare, barrierat tregëtare u liberalizuan dhe kompanitë shtetërore u privatizuan në masë të madhe. Shumë besojnë që zbatimi i suksesshëm i reformave strukturore nga

Qeveritë e vendeve pritëse është një sinjal pozitiv për investorët e huaj pasi kjo nënkupton risk më të vogël investues. Kështu progresi i reformave strukturore mund të bëhet një *impetus* për shtimin e investimeve të huaja direkte. Gjithashtu argumentojmë që reformat strukturore janë më shumë sesa thjesht sinjal. Ato gjenerojnë përfitime reale për investorët e huaj duke ndikuar kështu në parametrat kyç të vendim-marrjes për të investuar në vend.

Megjithë relevancën, pak ose aspak studime empirike egzistojnë për këtë çështje, pra për raportin midis IHD-ve dhe reformave strukturore. Një nga arsyt kryesore për këtë mungesë është vështirësia në përcaktimin e indikatorëve në qartësinë institucionale. Një arsye tjetër është keq konceptimi që raporti midis IHD-ve dhe reformave strukturore është aksiomatik. Me fjalë të tjera, rëndom argumentohet që IHD janë reforma: p.sh më pak pengesa ndaj kapitalit të huaj do të thotë më shumë IHD dhe më shumë privatizime përkthehet në më shumë investitorë të huaj të interesuar për të “hyrë” në vend nëpërmjet blerjeve. Ky argument ndesh në probleme sapo theksojmë që reformat strukturore vijnë në shume forma dhe mënyra të ndryshme. Kjo do të thotë që e njëjta reformë në vende të ndryshme ka rezultate të ndryshme për shkak të ndryshimeve institucionale.

Në konstruktimin e modelit, përpiqem të izoloj faktorët e tjerë ekzogjen të cilët përbëjnë faktorë nxitës të IHD-ve. Konkretisht, përta i përket reformave strukturore që përbëjnë indikatorë që variojnë prej zhvillimit financiar (rezultate) tek matjet afër ndryshimeve të politikave (përpjekje) e Qeverisë në këtë drejtim.

Duke përdorur këto të dhëna, gjetja kryesore nga analiza regressive lineare e data panel është që egziston një raport i fortë midis reformave strukturore dhe IHD-ve. Pra

koeficienti i korelacionit R^2 dëshmon qartazi për një lidhje të fortë të natyres shkak pasojë të IHD me indikatorin e reformes strukturore dhe më saktë me elementin aktiv të Qeverisjes.

Duhet të theksohet që gjetjet e këtij studimi mbi rëndësinë relative të reformave strukturore mbi IHD-të gjejnë mbështetje në literaturën egzistuese.

Për shembul Alfaro et al (2004) analizon lidhjet midis IHD-ve, zhvillimit financiar dhe rritjes ekonomike dhe gjejnë financiare të mirë gjendje të shrytëzojnë. Në mënyrë të ngjashme argumenton që vendit i matur nga parakusht për IHD-të.

Rezultati ynë mbështet dhe shkon më tej me gjetjet e tij duke sugjeruar që elementet aktive të politik-bërjes janë determinante në masë të konsiderueshme (statistikisht të qenësishme) për përfitimin nga IHD.

që vendet me tregje zhvilluara janë në IHD-të më efektivisht. Prasad et al (2007) kapaciteti absorbues i zhvillimi financiar është përfitimin e vendit nga

Në vazhdim të reformave financiare dhe të privatizimit, investitorët e huaj tërhiqen nga ato vende që kanë stabilitet makroekonomik, nivele më të larta të zhvillimit ekonomik dhe infrastrukturë. Ne gjejmë që keto rezultate janë të qenësishme për ndryshore të ndryshme.

Një zhvillim i rëndësishëm i kohëve të fundit në literaturë është përfshirja e cilësisë institucionale në modelin e faktorëve determinantë të IHD-ve. Ne gjithashtu kontrollojmë për aspekte të ndryshme të cilësisë institucionale. Rezultatet e analizës të shumëfishtë regressive

te modelit tonë qëndrojnë edhe pas përfshirjes së variablave institucional, gjë e cila është në linjë me modelin e përcaktuar nga Alfaro et al (2004), Bevan et al (2004).

I. IHD-të në EKONOMINË SHQIPTARE NË DY DEKADAT E FUNDIT

Tranzicioni nga ekonomia e centralisuar në ekonominë e tregut filloi pak a shumë njëherësh në të gjitha vendet e Europës Lindore me të njëjtat institucione të trashëguara, kushte dhe nivele të ardhurash të ngjashme. Sikurse një numër vendesh edhe Shqipëria, filloi zbatimin e reformave politike dhe ekonomike, duke zgjedhur strategji të ndryshme duke përjetuar edhe eksperiencat të ndryshme dhe natyrisht edhe rezultate të ndryshme, përfshirë këtu edhe nivelet e IHD-ve. Periudha e analizës sonë korrespondon me një theniet e Krueger-it “*dekada e zhgënjimit*”⁴⁷.

IHD-të konceptoheshin si një katalizator i rëndësishëm për avancime teknologjike të nevojshme për t’u bërë vendin konkurrues në tregjet ndërkombëtare. Megjithatë kjo pritshmëri e lartë për IHD-të ishte në kontrast të lartë me rolin e reduktuar të qeverisë të vendit (Campos dhe Coricelli, 2002).

Stabiliteti makroekonomik i hapi rrugën adoptimit, zbatimit dhe thellimit të reformave të rëndësishme strukturore. Programe agresive privatizimi, liberalizimi të tregëtisë etj, u ndoqën me sukses relativ në shkallën e kohës. Konkretisht, në pjesën dërmuese të rasteve, në 86% të tyre kompanitë kontrollohen plotësisht nga investitori i huaj. Pra, kapitali i huaj zotëron mbi 50% të aksioneve të këtyre kompanive. Këto kompani janë ose degë ose formacione komerciale në të cilat investitori i huaj kontrollon direkt ose indirekt më shumë se 50% të aksioneve me fuqi vote. (Raport i Bankës së Shqipërisë, 2012). Përsa

⁴⁷ Shih <https://books.google.al/books?isbn=0226455017>

i përket vendit të origjinës të investimeve të huaja, investitorët që vijnë nga Bashkimi Evropian janë investitorët kryesorë në Shqipëri, me rreth 77% të investimeve të huaja. Italia zë vendin kryesor me rreth 40%, më pas Greqia me 26 %. (Raport i Bankës së Shqipërisë, 2012).

Afërsia gjeografike e vendit nuk është arsyeja e vetme që shpjegon këtë dominim të investimeve nga këto dy vende. Një faktor tjetër kryesor është edhe fakti që pikërisht këto dy vende janë edhe partnerët kryesorë tregëtar të Shqipërisë, gjithsesi duhet të merret në konsideratë edhe fakti që pjesa më e madhe e eksporteve drejtohet drejt këtyre vendeve. Vendet e rajonit kanë investuar rreth 13% të investimeve në Shqipëri dhe përfaqësohen pikësisht nga Turqia me 8% të fluksit total të IHD-ve. Gjithashtu edhe numuri i investimeve Maqedonase ka njohur rritje së fundmi, po ashtu edhe kompanitë amerikane shënojnë rritje dhe regjistrohen me 4%. Kësisoj kompanitë me kapital të huaj që ushtrojnë biznes në Shqipëri kanë një shtrirje relativisht të madhe gjeografike. Përsa i takon shpërndarjes sipas sektorëve të ekonomisë, industria që paraqet numurin më të madh të investimeve të huaja direkte është industria përpunuese me rreth 47% të totalit. Ndërsa brenda kësaj industrie, sektori i tekstileve dhe veshjeve zë një vend të rëndësishëm me rreth 18%, (Banka e Shqipërisë, raport 2013). Kësisoj, kompanitë përpunuese nga vendet e Bashkimit Evropian, kryesisht nga Italia dhe Greqia, kanë hyrë në tregun vendas më qëllim “përthithjen” e avantazhit krahasues të krahut të lirë të punës.

Eksperienca shqiptare në tërheqjen e investimeve të huaja direkte kryesisht ka qenë e lidhur me procesin e privatizimeve dhe veçanërisht në sektorët strategjikë. Pothuajse 60% e investimeve të huaja direkte në Shqipëri janë rezultat i procesit të privatizimeve. Ministria e Ekonomisë, Tregëtisë dhe Energjisë, (raport 2012).

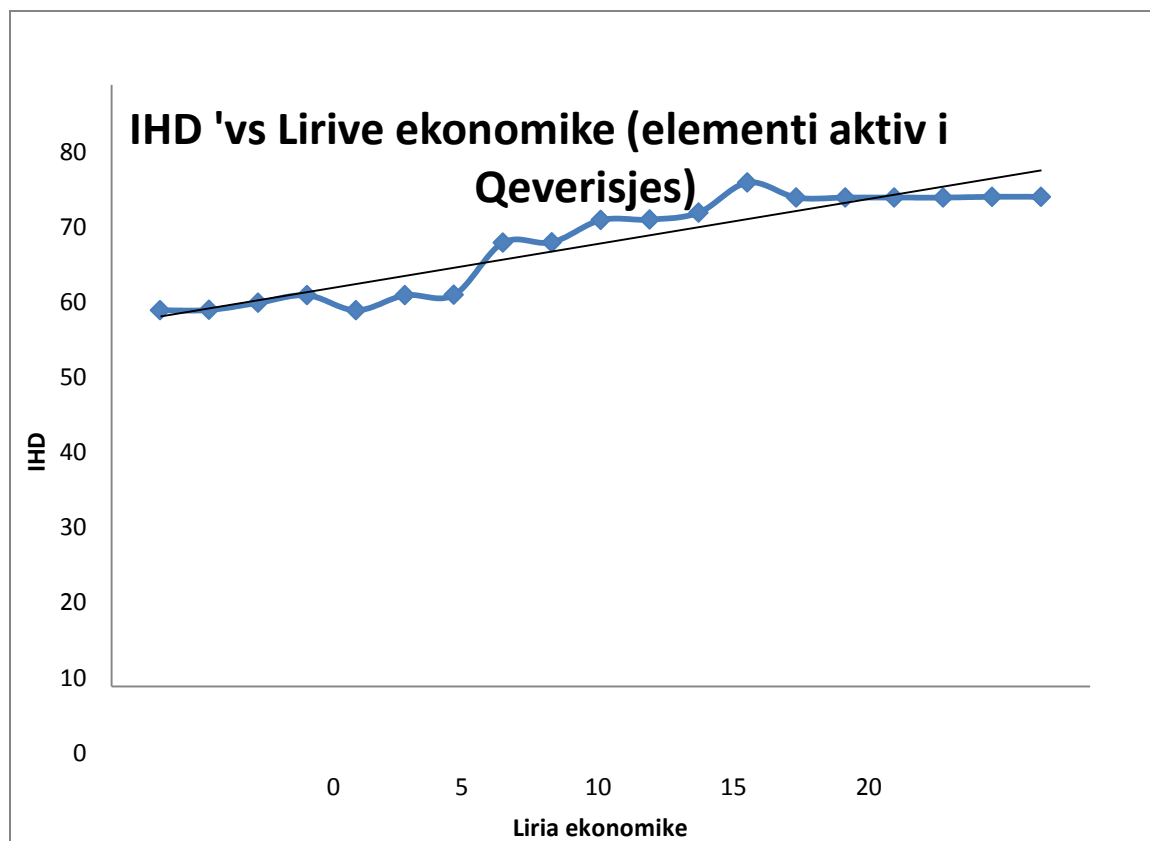
Shifrat ndër vite në rritje të investimeve të huaja direkte në vend i dedikohen në masë të madhe shitjes së paketës aksionere me pronësi shtetin shqiptar të AMC, investim i cili u ndoq po nga Grekët e Vodafonit në telefoninë mobile. Privatizimi i Bankës së Kursimeve tek Raiffeisen Bank e Austrisë. Këto privatizime rezultuan të suksesshme jo vetëm për vlerën e shtuar të tyre por edhe si presion shtesë në liberalizimin, rregullimin e tregjeve përkatëse. Gjatë vitit 2008 u tentua me disa privatizime strategjike sikurse në sektorin energjitikë me privatizimin e Operatorit të Shpërndarjes apo në sektorin e naftës me Kompaninë shtetërore ARMO, 61% të aksioneve të kompanisë shtetërore të sigurimeve INSIG.

Vlen të theksohet se investimet direkte të huaja në Shqipëri kryesisht janë kanalizuar në sektorë si: nafta dhe gaz, industria nxjerrse e mineraleve, telekomunikimi, metalurgjia, banka, sigurimet, sektori i prodhimit të çimentos dhe materialeve të ndërtimit. Pikërisht strategjia e privatizimeve kërkonte të tërhiqte kapital të huaj të specializuar në këto sektorë strategjik.

Sektori i sigurimeve është një nga sektorët që ndryshime pozitive u rregjistruan. Nga viti 2007 por edhe së fundi më 2013 disa kompani të mirënjohura në tregun e sigurimeve u “blenë” rrugën e tyre në tregun vendas. Këtu përmendim blerjen e aksioneve të SIGALIT nga Austriakia Uniq Group Austria, gjithashtu edhe Vienna Insurance Group bleu një pjesë të paketës aksionere të kompanisë Sigma Company sikurse dhe riblerja nga Aspis Group të kompanisë Inter Albanian. Gjithashtu sektori i prodhimit të çimentos ka shënuar progres. Në muajin Tetor 2007, Qeveria shqiptare miratoi 2 marrëveshje të rëndësishme në këtë sektor. E para ishte krijimi i një ndërmarrjeje me vlerë 250 mil\$ nga kompania greke “Antea Cement”, pjesë e kompanisë ndërkombëtare “Titan” group,

dhe e dyta, një projekt investues i vlerësuar rreth 155.5 mil € nga një kompani spanjolle “Cemento Aguila”. Kompani të tjera si “Fasto Berberi” kanë aplikuar për ndërtimin e një ndërmarrje për prodhimin e çimentos me një kapital të vlerësuar prej 200 million €, po kështu edhe kompania “Todini Construction” planifikon të ndërtoj një fabrikë për prodhimin e çimentos dhe materialeve të ndërtimit me një investim prej 250 million €. (Ministria e Ekonomisë, raporti vjetor 2008).

Nafta dhe gazi natyror janë një tjetër aspekt i rëndësishëm i IHD-ve në vend. Dy marrëveshje janë nënshkruar me kompanitë kërkuese-nxjersë “Medoil” dhe “Spiragu Oil & Gas Limited”. Këto kompani planifikojnë të investojnë rreth 450 million €. Kompani të tjera kanë aplikuar për licencë për shfrytëzimin e zonave naftë-mbajtëse në Shqipëri, apo të ndërtojnë linja interkoneksioni midis Shqipërisë dhe Italisë. Industria minerare është një tjetër aspekt i rëndësishëm, që ka të bëjë kryesisht me koncesione. Kompani vendase dhe të huaja kanë marrë në shfrytëzim miniera nëpërmjet koncesioneve për nxjerrjen e kromit, nikelit, bakrit, bitumit, albastër etj. Në 2000 Qeveria nënshkroi një koncesion 30-vjeçar me kompaninë italiane “DARFO” e cila në 2011 shet aksionet e saj një kompanie vendase. Tre minierat më të mëdha funksionojnë nëpërmjet një koncesioni 30- vjeçar prej një kompanie turke. (mete, raporti vjetor 2014)



Grafiku 2.0, Burimi: Të dhënat Banka e Shqipërisë për IHD dhe Heritage Foundation për Lirinë ekonomike, përlogaritur nga autori.

Sikurse shihet në grafik 7.6, ekziston një lidhje pozitive midis IHD-ve dhe mirëqeverisjes. Kjo thekson edhe një herë që sa më e qëndrueshme të jetë klima ekonomike e një vendi aq më të mëdha do të jenë investimet e bëra në atë vend. E veçantë në këtë rast është edhe paraqitja e të dy variablave vetëm me trend rritës.

Në këtë rast, në këtë grafik mund të shihet në formën e një diagnostifikimi grafik se tendenca e rritjes e tyre është pothuajse e njëjtë, pra ka një lëvizje fluktacioni ndërmjet këtyre dy variablave. Problematika e kësaj paraqitje grafike qëndron në faktin një dimensional të saj ndaj më poshtë do të paraqesim analizën me panel data për vendet e rajonit.

I.1 METODOLOGJIA KËRKIMORE

Kjo pjese do të përshkruaj metodologjine e studimit që merret me mbledhjen e të dhënave. Gjithashtu detajohet përjasja që do të ndiqet dhe kushtet nën të cilat stade të ndryshme të punës kërkimore do të zhvillohen që nga inicimi i kontakteve fillestare, pyetësorët preliminarë, dhe forma/stili dhe administrimi i punës kërkimore.

Përsa i takon formës/stilit që do të përdoret, zgjedhja e bërë është Chicago Style – author date. Bëhet kjo zgjedhje pasi ky model paraqet një praktikitet të shtuar që i pergjigjet llojit të studimit të realizuar.

Konkretisht, analiza e këtij punimi doktorat shpaloset në dy hapa:

- a)** Këndëvështrimi i parë fokusohet në eksperimentimin me modelin ekonometrik në nivel rajonal;
- b)** dhe analizim/krahasimi me të dhënat në nivel vendi.

Në vehtëvete analiza ekonometrike realizohet me programin STATA dhe përzgjidhet metoda panel data e cila realizon një paraqitje shumë dimensionale të korelacionit- sipas hipotezës.

Ky punim doktorat, nisët nga literatura ekzistuese e maksimalizimit të përfitimeve nga IHD-të. Konkretisht, në kushtet që faktorët e tjerë determinues izolohen dhe vetëm indikator i cilësisë institucionale vëzhgohet karshi shifrave të IHD-ve ndër vite. Faktorët e tjerë tradicional janë p.sh ata tradicional sikurse madhësia e tregut, infrastruktura dhe mjedisi makroekonomik. Kësisoj i jepet përgjigje pyetjes themelore nëse reformat strukturore të qeverive shqiptare luajnë një rol të rëndësishëm në maksimalizimin e përfitimeve nga investimet e huaja direkte.

I.2 Analizë ekonometrike

Për të identifikuar lidhjen, pra korelacionin ndërmjet IHD-ve dhe elementit aktiv të qeverisjes nga ana ekonometrike janë me rëndësi të theksohen dy elementë:

Së pari, duke qenë se elementi aktiv i qeverisjes është i vetmi faktor ekzogjen që mund të ndryshojë dhe kështu ndikoi në maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve, gjithsesi ky faktor del në pah më qartë nëse marrim në analizë edhe vendet e rajonit, sikurse paraqiten edhe në grafikun më poshtë, të dhënat për IHD-të janë marrë nga Banka Botërore për një periudhë 10 vjeçare (2002-2012) ndërsa për lirinë ekonomike përdoren indekset e The Heritage Foundation, gjërësisht të përdorura në studimet ekonomike.



Grafiku 2.1, Burimi: Të dhënat Banka e Shqipërisë për IHD dhe Heritage Foundation për Lirinë ekonomike, përlogaritur nga autori.

Së dyti, izolimi i faktorëve të tjerë ekzogjenë determinantë/përcaktues të IHD-ve. Metodologjia e përdorur në këtë rast është ajo e një regresioni të shumëfishtë. Rritja në vite e investimeve të huaja direkte matur ne Mil \$ është një variabël i varur, ndërkohë që elementi aktiv qeverisës matur me indeksin e Heritage Foundation është variabli i pavarur më me rëndësi.

Ajo çfarë synohet me këtë variabël është matja e elementit aktiv në politikbërje/reformues në ekonomi, kjo shihet me rëndësi të merret si një variabël veçanërisht në vendet në zhvillim.

Të dhënat e përdorura njëjloj si në diagnostikimin grafik të lidhjes na shërbejnë edhe në këtë rast, vetëm se për të pasur një lidhje më aftagjatë janë marrë në konsideratë edhe vitet e mëparshme sipas Bankës Botërore edhe për vitin 1990 e deri në 1996, duke e bashkuar edhe me të dhënat e tjera. Kështu në total për modelin ekonometrik shtohen edhe disa vite të tjera që shërbejnë për të rritur bazën e të dhënave për të parë regresionin dhe korrelacionin e këtyre dy parametrave.

Shenja që presim për lidhjen e IHD-ve është ose pozitive ose negative, por gjithsesi jo zero. Pra ne gjithsesi presim një efekt të reformave strukturore në maksimalizimin e përfitimeve prej investimeve të huaja direkte. Së pari, lidhja e këtyre dy variablave mund të jetë pozitive, për të përkrahur edhe aspektin teorik që reformat strukturore ndikojnë pozitivisht në maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve. Meqënëse këtu variabli i pavarur është rritja ekonomike dhe një ndër variablat e varur janë investimet e huaja direkte, atëhere mund të themi që reformat strukturore kontribuojnë në rritjen e përfitimeve prej IHD-ve, përveç faktorëve të tjerë. Ose se dyti, lidhja është negative.

Kjo lidhje mund të jetë negative sepse afati kohor i shfaqjes së efektit spill-over është i mëvonshëm, sikurse edhe “domestic crowding out”. Bazuar në përlogaritje koeficienti i korrelacionit është 0.0396, si rezultat modeli që ne kemi marrë në studim është i rëndësishëm, pra statistikisht i qëndrueshëm.

Në modelin bazë, specifikohen IHD-të si funksion i reformave strukturore. Modeli bazë paraqitet si më poshtë:

$$y_{it} = \alpha + \beta' X_{it} + u_{it},$$

Ku Y është ndryshorja e pavarur e cila shpreh vlerat e njohura të **reformave strukturore** (cilësia e burokracisë, pengesa të ekzekutivit, shteti ligjor), sipas raporteve vjetore të Heritage Foundation në dimensionin individual (i) në kohën t. Ndërsa X paraqet vlerat e njohura të IHD-ve, pra ndryshorja e varur, sikurse publikohen nga Banka e Shqipërisë, dhe (a,b) janë vektore.

Literatura në rritje në ekonominë e zhvillimit thekson rolin e institucioneve të “shëndosha” ekonomike në promovimin e investimeve, të arsimit, të ekologjisë etj, (Nicholas Georgescu-Roegen, 1967).

Ndryshoret e cilësisë institucionale të përdorura në këtë analizë janë: sundimi i ligjit, efektiviteti i burokracisë dhe pengesat e ekzekutivit.

Përdoret pikërisht kjo analizë lineare statistikore pasi kjo qasje justifikohet plotësisht nga natyra lineare e të dhënave. Kjo qasje paraqet avantazhin: **a)** shumë dimensionale, **b)**

përshtatshmerise me llojin e të dhënave (shtrirë në kohë), degrees of freedom më të mëdha. Së dyti, koeficienti i korelacionit (R^2) del ne pah më qartë.

I.2. TË DHËNAT DHE REZULTATE: IHD, REFORMAT STRUKTURE DHE QEVERISJA E MIRË

Në këtë seksion, përshkruajmë të dhënat e mbledhura. Këto të dhëna mbulojnë Shqipërinë, pra vendin tonë, nga viti 1990 deri ne vitin 2012. Ne përshkruajmë masat për thithjen e IHD-ve, indeksin e reformës financiare dhe liberalizimit të tregëtisë, indeksin e privatizimeve dhe rezultate institucionale (qeverisja e mire, korrupsioni, sundimi i ligjit dhe cilësia e burokracisë) sikurse edhe ndryshore shtesë me vlerë fikse burimet natyrore, infrastrukturën dhe madhësinë e tregut).

➤ REFORMAT STRUKTURE

Vendim-marrja për investime në ekonomitë në zhvillim, sikurse vendi ynë, shpesh influencohet nga risku ekonomik dhe politik. Zbatimi i sukseshëm i reformave ekonomike nga Qeveria e vendit përbën një sinjal pozitiv për investitorët, si progres drejt një stabiliteti makroekonomik. Nevoja për të dhëna është e madhe: nevojiten të dhëna vjetore për çdo ndryshore të reformave, dhe për arsye të krahasueshmërisë të vijnë nga i njëjti burim⁴⁸.

Një shqetësim tjetër në ndërtimin e të dhënave mbi reformat është përpjekja për të mos ngatëruar “përpjekjet” për reforma nga “rezultati” i reformave.

⁴⁸ Gjë e cila është mjaft e vështirë, po të konsiderosh mungesën e kredibilitetit që rrjedh nga ndryshimet e shpeshta të metodologjisë dhe presioneve politike të Entit Kombëtar të Statistikave.

➤ Institucionet

Institucionet e vendit gjithashtu influencojnë mbi vendimet për IHD pasi këto direkt ndikojnë në kushtet e funksionimit të biznesit. Kostot e investimeve janë jo vetëm ekonomike por edhe jo-ekonomike, sikurse janë pagesat korruptive, humbja e kohës në praktikat burokratike dhe me autoritet lokale. Për të vlerësuar aspekte institucionale për kushtet e funksionimit të biznesit përdoren dy burime kryesore: Raportet vjetore të “The Heritage Foundation Index” dhe “International Country Risk Guide” (ICRG)⁴⁹.

Nga kjo e fundit, përdorim indekset e cilësisë së burokracisë dhe sundimit të ligjit. Këto të dhëna përdoren gjerësisht nga literatura ekonomike (Gelos dhe Eëi, 2005). Këto janë indikatorë nga 0 tek 4 që reflekton “autonominë nga presionet politike, pikat e forta dhe cilësinë institucionale të burokracisë”.

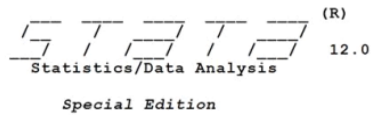
I.4 REZULTATET THEMELORE

Gjatë viteve “90-2011, vendi ynë u përball me reforma strukturore masive ndërsa investimet direkte u bënë një nga komponentët kryesore të rrjedhjeve të kapitali privat. Rëndësia e një tregu financiar të zhvilluar citohet shpesh si një nga parakushtet për rritje ekonomike. Në debatin mbi globalizimin financiar-rritjen ekonomike, Prasad et al (2007) sugjerojnë që kapitali i huaj përfshirë edhe IHD-të mund të nxisë rritjen vetëm nëse një prag i caktuar është arritur gjë e cila ndiqet edhe nga politikat e përshtatshme të Qeverisë.

⁴⁹ Shih: www.icrgonline.com/.

Konkretisht, cilësia institucionale e burokracisë ka një impakt të qendrueshëm pozitiv mbi IHD-të rreth 30%. Më saktë nëse ndryshorja e varur (indeksi i Heritage) rritet me një njësi IHD-të do të rriten me 1.56 sipas analizes statitiskore në STATA (rezultatet si më poshtë por edhe në shtojcën bashkangjitur këtij punimi).

Sunday March 2 14:35:36 2014 Page 1



Copyright 1985-2011 StataCorp LP
StataCorp
4905 Lakeway Drive
College Station, Texas 77845 USA
800-STATA-PC <http://www.stata.com>
979-696-4600 stata@stata.com
979-696-4601 (fax)

Single-user Stata network perpetual license:
Serial number: 93611859953
Licensed to: Unitia
sneni

Notes:

1. (/v# option or -set maxvar-) 5000 maximum variables

1 . use "D:\UET\Doktoratura\03_E. Hajdini\Econometric Model\Stata_113.dta"

2 . graph box overallscore, over(FDI_GDP)

3 . regress FDI_GDP overallscore

Source	SS	df	MS	Number of obs =	112
Model	23995.446	1	23995.446	F(1, 110) =	4.53
Residual	582303.897	110	5293.67179	Prob > F =	0.0355
				R-squared =	0.0396
				Adj R-squared =	0.0308
Total	606299.343	111	5462.15624	Root MSE =	72.758

FDI_GDP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
overallscore	1.543095	.7247807	2.13	0.035	.1067493 2.97944
_cons	-87.00819	46.88307	-1.86	0.066	-179.9194 5.903048

4 . regress FDI_GDP overallscore

Source	SS	df	MS	Number of obs =	112
Model	23995.446	1	23995.446	F(1, 110) =	4.53
Residual	582303.897	110	5293.67179	Prob > F =	0.0355
				R-squared =	0.0396
				Adj R-squared =	0.0308
Total	606299.343	111	5462.15624	Root MSE =	72.758

FDI_GDP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
overallscore	1.543095	.7247807	2.13	0.035	.1067493 2.97944
_cons	-87.00819	46.88307	-1.86	0.066	-179.9194 5.903048

5 .

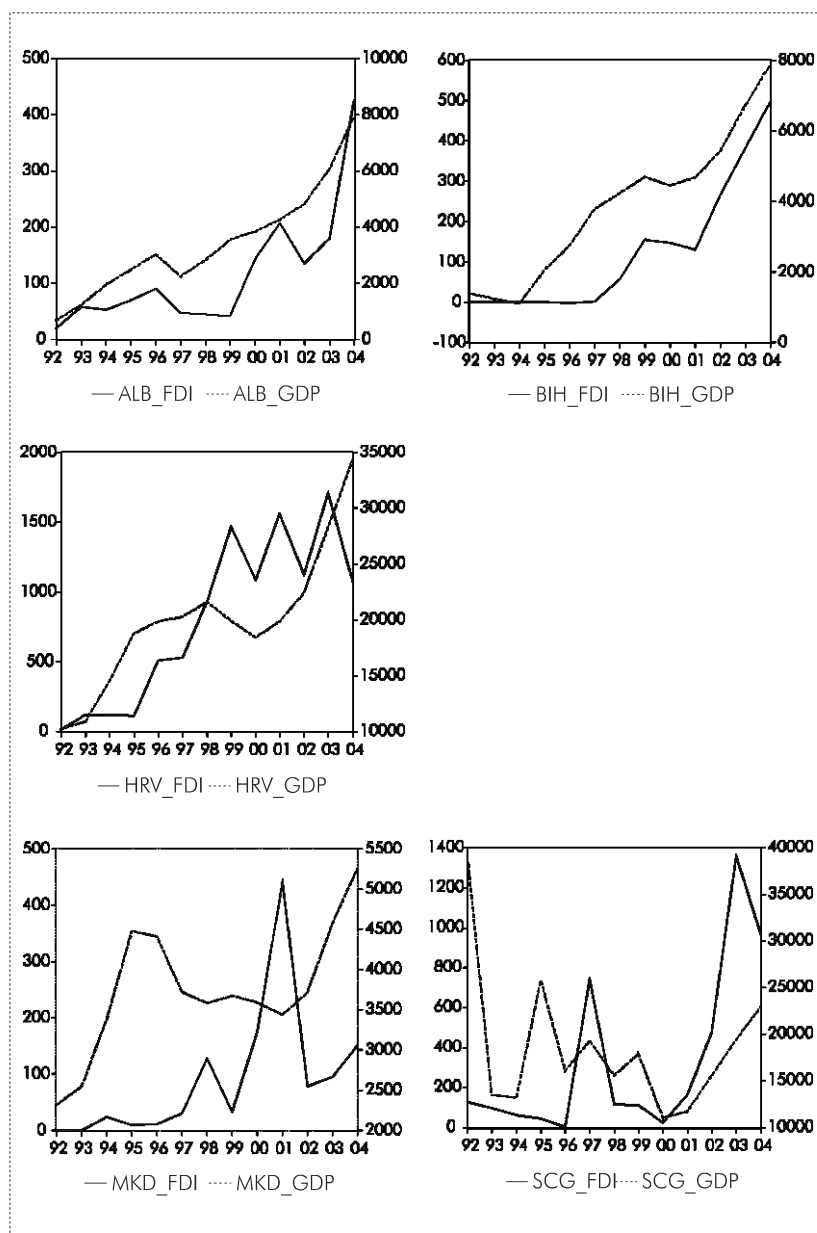


Tabela Nr. 2.8 - Përmbledhje e rezultateve të analizës së regresionit (Mënyrat I-IV)

Interes paraqet edhe fakti qe përgjigjet e pyetësorit “lidhen“ dhe komplementohen nga rezultatet e analizes statistikore me indeksat e veçanta, kjo tregon për një vërtetësi jo vetëm të kësaj analize (kështu që rezultatet e kësaj punimi) por për më tepër të faktit që politikatat/reformat specifike të Qeverisë kanë dinamikën e tyre në maksimalizimin e përfitimeve prej IHD-ve.

Konkluzione: Kosto dhe Përfitime

Konkluzioni kryesor që mund të dal nga ky punim doktorat është që përfitimet ekonomike të IHD-ve janë reale, por ato nuk ndodhin automatikisht. Për të maksimalizuar përfitimet nga prezenca korporative e huaj nevojitet një ambient i hëndosh për biznesin, i cili inkurajon investimet e brendshme sikurse ato të huaja, nxit dhe promovon inovacionin, përmirëson aftësitë dhe kontribon për një klimë konkurrueshmërie korporative.

Përfitimet neto nga IHD-të nuk ndodhin automatikisht, dhe magnituda e tyre ndryshon në varësi të politikave qeveritare si dhe të kontekstit. Faktorët që parandalojnë efektet e plota të IHD-ve përfshijnë mes të tjerash edhe arsimin apo shëndetësin, nivelin teknologjik, hapjen ndaj tregëtisë, konkurrencën e ulët dhe pamjaftueshmërinë e kuadrit rregullator. Por edhe në rastin kur vendi pritës nuk ka nivelin e duhur të zhvillimit ekonomik për të përfituar nga atributet pozitive të IHD-ve, mund të përfitoi nga IHD-të një qasje të kufizuar në financimet ndërkombëtare. Efekti ekonomik eventual i IHD-ve në një ekonomi me pak burime për financime varet kryekëput nga politika zhvillimore që ndjekin autoritetet e vendit, përbërja sektoriale e ekonomisë ka gjasa për të ndihmuar. Në vazhdim të tendencës për pengesa ndaj IHD-ve, disa probleme mikro-ekonomike dalin në pah. Për shembull, ndërkohë që impakti i plotë i IHD-ve në zhvillimin e firmave dhe produktivitet është gjithnjë pozitiv, zakonisht kjo sjell ndryshime në shpërndarje dhe një nevojë për ristrukturin industrial në vend. Ndryshimet rrisin kostot e përshtatjes dhe

kundërshtohen nga grupe sociale që nuk bëjnë pjesë tek përfituesit. Mungesa e fleksibilitetit ndaj ndryshimeve strukturore rrisin kostot, të paktën aty ku tregu i punës është jo elastik për të ofruar mundësi të reja për individët e prekur nga ristrukturimi. Mbi të gjitha, kostot përballohen kur praktika të përshtashme ndiqen drejt fleksibilitetit, mbështetur nga stabiliteti makroekonomik dhe kuadri rregullator. Ndërkohë që përgjegjësia me e madhe është e autoriteteve vendase, KN-të dhe forumet ndërkombëtare kanë një rol të rëndësishëm.

Në rastet kur, kuadri ligjor apo konkurrenca është e dobët apo zbatueshmëria është e dobët, prezenca e fortë financiare e kompanive të huaja nuk është e mjaftueshme për të ndihmuar zhvillimin ekonomik. Aty ku strukturat ekonomike dhe ligjore krijojnë një ambient të shëndetshëm për biznes, hyrja e nje korporate të huaj dhe të fuqishme mund të stimulojnë sektorin e biznesit nëpërmjet konkurrencës, lidhjeve vertikale apo demonstrimit. Mund të thuhet që IHD-të veprojnë si katalizator për përparësitë dhe dështimet ekzistuese në ambientin korporativ të vendi. Ky fakt përforëcon edhe më shumë konkluzionin e arritur që vendi ynë duhet të punoi për të përmirësuar kuadrin ligjor dhe rregullator dhe elementët e tjerë që promovojnë sektorin e biznesit.

Ndërsa IHD-të kontribojnë për krijimin e kapitalit njerëzor, transferimin e teknologjive të reja, ristrukturimin e kompanive, dhe rritjen e konkurrencës, janë autoritetet vendase ato që duhet të ndërmarrin përpjekje rrënjësore për rritur nivelin e arsimimit, investojnë në infrastrukturë dhe të përmirësojë klimën e sektorit të biznesit në vend. Filialet e KN-ve në vend kanë potencialin që të mbështesin këto përpjekje, dhe bizneset apo agjensitë e huaja mund të ndihmojnë, p.sh. nëpërmjet masave për të ndërtuar kapacitete. Por efektet pozitive të IHD-ve janë në varësi të aksionit politik të duhur dhe në kohë nga autoritet vendase.

Në konstruktimin e modelit, përpiqem të izoloj faktorët e tjerë ekzogjen të cilët përbëjnë faktorë nxitës të IHD-ve. Konkretisht, përsa i përket reformave strukturore që përbëjnë indikatorë që variojnë prej zhvillimit financiar (rezultate) tek matjet afër ndryshimeve të politikave (përpjekje) e Qeverisë në këtë drejtim.

Duke përdorur këto të dhëna, gjetja kryesore nga analiza regressive lineare e data panel është që egziston një raport i fortë midis reformave strukturore dhe IHD-ve. Pra koeficienti i korelacionit R^2 dëshmon qartazi për një lidhje të fortë të natyres shkak

Në mënyrë të ngjashme Prasad et al (2007) argumenton që kapaciteti absorbues i vendit i matur nga zhvillimi financiar është parakusht për përfitimin e vendit nga IHD-të.

Në vazhdim të reformave financiare dhe të privatizimit, investitorët e huaj tërhiqen nga ato vende që kanë stabilitet makroekonomik, nivele më të larta të zhvillimit ekonomik

dhe infrastrukturë. Ne gjejmë që keto rezultate janë të qenësishme për ndryshore të ndryshme.

Një zhvillim i rëndësishëm i kohëve të fundit në literaturë është përfshirja e cilësisë institucionale në modelin e faktorëve determinantë të IHD-ve. Ne gjithashtu kontrollojmë për aspekte të ndryshme të cilësisë institucionale. Rezultatet e analizës të shumëfishtë regresive të modelit tonë qëndrojnë edhe pas përfshirjes së variablave institucionale, gjë e cila është në linjë me modelin e përcaktuar nga Alfaro et al (2004), Bevan et al (2004). Më saktë nëse ndryshorja e varur (indeksi i Heritage) rritet me një njësi IHD-të do të rritet me 1.56 sipas analizës statistikore në STATA.

I.5 Rekomandime Politike

Politikat janë mëse të rëndësishme për të përfituar maksimalisht nga IHD-të. pritur nga projektet individuale; lehtësia me të cilën filialet e huaja integrohen

Investitorët e huaj influencohen nga tre grupe të gjera faktorësh: përfitimi në tregun vendas; cilësia e përgjithshme e ambientit të biznesit. Disa parametra të rëndësishëm që mund të kufizojnë pritshmërinë e përfitimeve janë jashtë dhe larg ndikimit të politik-bërësve. Nga ana tjetër vendet në zhvillim kanë avantazh mbi grupin e dytë dhe të tretë, andaj qeveria duhet të ndërmarri veprime politike me qëllim përafrimin e vendit. Faktorë të rëndësishëm sikurse infrastruktura teknike e vendit, integrimi i tij në sistemin e tregëtisë botrore janë çështje prioritare.

a) Sfidat e autoriteteve vendase

Politika të qëndrueshme të vendit për tërheqjen e IHD-ve dhe përfitimin nga prezenca e korporatës së huaj, janë shumë të ngjashme me me politikat që shteti ndjek për mobilizimin e burimeve vendase për zhvillim. Sikurse është theksuar edhe në deklaratën e Monterrey, burimet vendase në shumicën e rasteve paraqesin themelin për një zhvillim të qëndrueshëm. Një ambient promovues për biznesin është vital jo vetëm për mobilizimin e burimeve vendase por edhe për të tërhequr dhe për të shfrytëzuar me efikasitet investimet ndërkombëtare.

Sikurse eksperiencia e vendeve të OECD-së tregon, masat që vendi pritës mund të

ndërmarrë, ndahen në katër kategori:

- 1. Përmirësim i kuadrit të përgjithshëm makro-ekonomik dhe institucional;**
- 2. Krijimi i një ambienti rregullator në përputhje me IHD-të;**
- 3. Avacimi i infrastrukturës;**
- 4. Masa që synojnë ndritjen e kompetencës njerëzore dhe teknologjike.**

Masat e para reflektojnë faktin që çdo aspekt i jetës politike dhe ekonomike të qeverisë ndikon në klimën investuese. Qëllimi i përgjithshëm i politik-bërësve duhet të jetë stabiliteti makroekonomik dhe qartësia institucionale. Më konkretisht rekomandimet e mëposhtëme:

- Ndjekja e nje politike makroekonomike të qendrueshme me qëllim rritjen ekonomike dhe punësimit, qendrueshmëri çmimesh dhe llogari korrente të stabilizuara.
- Promovim i disiplinës fiskale, sistem fiskal eficient dhe shoqërisht të drejtë, dhe menaxhim i kujdesshëm i borxhit të sektorit publik.
- Përforcim i i sistemit financiar të vendit, me qëllim që burimet financiare të vendit të vihen në shërbim të mbështetjes apo plotësimit të investimeve të huaja. Prioritare është zhvillimi i tregut të kapitaleve dhe të instrumentave financiar që promovojnë kursimet dhe kreditimet. Kjo do të ndihmojë në zhdukjen e pengesave për financime në përgjithësi dhe do t'i lejojë biznesit lokal strukturim korporativ me synim që të përfitojnë sa më shumë nga prezenca e investimeve të huaja. IHD-të ka pak gjasa të ndodhin në një ambient që nuk njihet dhe kuptohet nga investitorët. Për më tepër, mungesa e transparencës mund të çojë në situata korruptive dhe praktika jo etike, të

cilat dobësojnë klimën e biznesit në vend. Në këtë kontekst, autoritetet vendase duhet të ndërmarrin masat që vijnë:

- Forcimi i përpjekjeve për konsolidimin e sundimit të ligjit dhe të mirë-qeverisjes, përfshirë intensifikimin e masave kundër korrupsionit dhe përmirësimin e kuadrit rregullator me qëllim dinamizimin dhe mirë-funksionimin e sektorit të biznesit. Këto politika do të ndikojnë tek IHD-të nëpërmjet efektit të transparencës. Duke mobilizuar ekonominë jo formale në funksion të legjitimitetit, kjo padyshim që do të ketë efekte të rëndësishme sekondare në aftësinë e vendit edhe për të tërhequr investime.
- Puna ndaj hapjes në rritje ndaj tregëtisë së huaj, në mënyrë që sektori i biznesit të marrë pjesë plotësisht në ekonominë globale. Kjo qasje duhet të ndërmerret në gërshetim me përpjekjet për të rritur konkurrueshmërinë në sektorin e biznesit. Për më tepër, eliminimi i sukseshëm i barrierave globale dhe rajonale në tregëti e bënë vendin, pjesëmarrës më tërheqës për IHD-të, për pasoj edhe të zgjerimit të tregut përkatës.
- Zbatim me përpikëmeri i parimit të mos diskriminimit në legjislacionin kombëtar dhe zbatimi i procedurave për arritjen e qëllimit në të gjitha nivelet e administratës publike. Duke qenë se konkurrenca është shumë e rëndësishme për alokimin e burimeve dhe rritje të qëndrueshme, është esenciale që korporatat e huaja të jenë në gjendje të konkurrojnë lirshëm në treg pa asnjë paragjykim nga ana e qeverisë.

Për të marrë maksimumin nga prezenca e korporatave të huaja në ekonominë kombëtare, kompetenca vendase, teknologjia dhe infrastruktura duhet të jenë mjaftueshëmrisht të mirë

zhvilluara për të lejuar shtetasit të marrin të plota efektet e shpërndarjeve që korporatat e huaja gjenerojnë. Autoritetet vendase duhet të ndërmarrin këto masa:

- Të risin cilësinë e infrastrukturës;
- Të japin prioritetin e duhur edukimit të përgjishëm dhe natyrisht atij specifik;
- Zbatimi i detyrimeve ndërkombëtare për reduktimin e punës së fëmijëve;

b) Sfidat e autoriteteve të vendeve të origjinës

Ndërsa autoritete e vendit kanë ngarkesën kryesore për realizimin e reformave strukturore me qëllim për kapur të plota efektet pozitive të IHD-ve, vendet e origjinës të KN-ve duhet të rishikojnë rrugët nëpërmjet të cilave politika e tyre ndikon mbi vendet në zhvillim. Për më tepër liberalizimi i tregëtisë do të kontribojë gjerësisht në zhvillimin ekonomik në mbarë botën. Në kontekstin e IHD-ve, politika tregëtare të vendeve të origjinës përfitojnë një dimension tjetër, për sa kohë një pjesë e rëndësishme e IHD-ve varet nga tregëtia midis kompanive relevante. Barierrat në tregëti dhe subvencionet me qëllim kufizimin e importeve në vendet pritëse, aktualisht rrisin kostot e vendeve të origjinës. Autoritet e vendeve të origjinës mund të përmirësojnë aftësinë e vendeve në zhvillim për të tërhequr investime të huaja pikërisht duke punuar për të reduktuar dhe eventualisht për të eliminuar këto barierra dhe subvencione.

SHTOJCA 1. (statistics)

PYETËSOR NR.000 *Drejtuar: Autoritetit Portual Durrës*

1. Pozicioni juaj ne organizate?
 - A) I lartë,
 - B) I mesëm,
 - C) I ulët.

2. Punësimi Juaj është:
 - A) sezonal,
 - B) Përhershëm.

3. Sa kohë keni që punoni tek APD:
 - A) 15 vjet,
 - B) 10 vjet,
 - C) 5 vjet,
 - D) Me pak se 5.

4. Niveli i tregëtisë me jashtë në APD është:
 - A) Rritur,
 - B) Ulur,
 - C) Njësoj.

5. Mendoni se ndryshimet në nivelin e tregëtisë i dedikohet:
 - A) Zgjerimit infrastrukturor,
 - B) Reformave të Qeverisë,
 - C) Gjendjes financiare globale.

6. Natyra e eksporteve në APD kryesisht është:
 - A) Lëndë e parë,
 - B) Produkte gjysëm të gatëshme,
 - C) Nuk e di

7. Natyra e importeve në APD kryesisht është:
 - A) Lëndë e parë,
 - B) Produkte gjysëm të gatëshme,
 - C) Nuk e di

8. Cilat firma/kompani janë më aktive në APD- për sa i përketë aktivitetit tregtar?

A) Firmat/Kompanitë e huaja. B)

Firmat/Kompanitë vendase. C)

Nuk e di

9. Firmat/Kompanitë e huaja aktive ne APD, bashkepunojnë me partnerë lokal:

A) PO

B) JO

C) Nuk e di

10. Bazuar ne eksperiencen tuaj, mendoni se ky bashkepunim, mund:

A) Te intensifikohet

B) Është në nivel, pra nuk ka vend për përmirësime

C) Nuk e di

BIBLIOGRAFIA

LITERATURË & BURIME INTERNETI

- Aghion, P. and P. Hoëitt (1998), *Endogenous groëth theory*, MIT press, Cambridge Massachusetts.
- Aitken, B.J. and Harrison, A.E, (1999). „Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela“, *American Economic Revieë*, 89, pp. 605-618.
- Aykut, D. and D. Ratha (2003), „South-South FDI floës: hoë big are they?“, *Transnational Corporations*, 13, pp. 149-176.
- Balasubramanyam, V.N., M. Salisu, and D. Sapsford (1996). „Foreign Direct Investment and Groëth in EP and IS countries“, *Economic Journal*, 106, pp. 92-105.
- Barry, F. and A. Hannan (2002), „Product Characteristics and the Groëth of FDI“, University College Dublin, paper, July 2002
- Blonigen, B. and M.G. Èang (2005), „Inappropriate pooling of Èealthy and Poor Countries in Empirical Studies?“, in TH. Moran, E. Graham and M. Blomstrom (eds), *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Groëth*, Institute for International Economics and Center for Global Development.
- Borensztein, È., J. De Gregorio, and J-È. Lee. (1998), „Hoë Does Foreign Direct Investment Affect Economic Groëth?“, *Journal of International Economics*, 45, pp. 115-135.
- Brecher, R. and C. Diaz-Alejandro (1977), „Tariffs, Foreign Capital and Immisserizing Groëth“, *Journal of International Economics* (November): 317-322.
- BusinessMap (2000). *SADC Investor Survey: Complex Terrain*, Business Map, Johannesburg.
- Campa, J. and L. Goldberg (1997), „The evolving external orientation of manufacturing industries; evidence from four countries“, *Economic Policy Revieë*, 82, pp. 371-392.

Carkovic, M. and R. Levine (2005), „Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?“, in TH. Moran, E. Graham and M. Blomstrom (eds), *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth*, Institute for International Economics and Center for Global Development.

Carr, D.L., J.R. Markusen and K. Maskus (2001). „Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise“, *American Economic Review*, 91, pp. 693-708.

Caves, R. E. (1996). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 2nd edition, London, Cambridge University Press.

Caves, R.E. (1974). „Multinational Firms, Competition and Productivity in Host-Country Markets“, *Economica*, May 1974, 41(162), pp. 176-193.

DFID (2000), *Eliminating World Poverty: Making Globalisation Work for the Poor*, White Paper on International Development, DFID.

Djankov, S. and B. Hoekman (2000). „Foreign Investment and productivity Growth in Czech Enterprises“, *World Bank Economic Review*, 14, pp. 49-64.

Dunning, J. (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley Publishing Company.

ERT - European Round Table of Industrialists (2000), *Improved Investment Conditions: Third Survey on Improvements in Conditions for Investment in the Developing World*, Brussels.

Ermir Hajdini, “Sfida e IHD-ve ne vendet me skonomi te kufizuar”, Revista “Shqipetare Social Ekonomike”, Nr.1 (70), Tirane 2012, fq.203.

Ethier, E. J. (1998) „Regionalism in a multilateral world“, *Journal of Political Economy*, 106, pp. 1214-1245.

Feenstra, R.C. (1998), “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy“, *Journal of Economic Perspectives*.

Fredriksson, T. and Z. Zimny (2004). „Foreign direct investment and transnational corporations“ in UNCTAD (2004), *Beyond Conventional Wisdom in Development Policy: An Intellectual History of*

Hallward-Driemeier, M. (2003) „Do Bilateral Investment Treaties Attract Foreign Direct Investment?

Only a Bit...and They Could Bite“, *World Bank Research Working Paper* 3121.

- Kumar, N. (1995), „Changing Character of Foreign Direct Investment From Developing Countries: Case Studies from Asia“, Intech Discussion Paper 9516, UN Intech.
- Kumar, N. (2002), „Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Inflows and Their Export-orientation: A Cross-Country Exploration“, RIS Discussion Paper 26 /2002.
- Lall, S. (2001), *Competitiveness, Technology and Skills*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Lall, S. (1996), *Learning from the Asian Tigers*, MacMillan Press, London.
- Lall, S. (2000a), „FDI and development: research issues in the emerging context“, *Policy Discussion Paper 20*, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.
- Lall, S. (2000b), „Evaluation of Promotion and Incentive Strategies for FDI in Sub-Saharan Africa“, First Draft, January 2000, *Oxford University*.
- Lall, S. et al. (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, Chichester, John Wiley.
- Markusen, J.R. (1995), „The Boundaries Of Multinational Enterprises And The Theory Of International Trade“, *Journal of Economic Perspectives*, 9, pp. 169-189.
- Moran, Th. E. Graham and M. Blomstrom (2005), *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth*, Institute for International Economics and Center for Global Development.
- Moran, T.H. (2003), „FDI and development: what is the role of international rules and regulations?“, *Transnational Corporations*, 12(2), pp. 1-44.
- Moran, T.H. (1998), *Foreign Direct Investment and Development*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Mortimore, M. (2004), „The impact of TNC strategies on Development in Latin America and the Caribbean“, in D.E. te Velde ed. (2004).
- Mundell R.A. (1957), „International trade and factor mobility“, *American Economic Review*, 47, pp. 321-335.
- Narula, R. and S. Lall (2004), *Understanding FDI-assisted Economic Development*, special issue of the European Journal of Development Research.
- Noorbakhsh, F., A. Paloni and A. Youssef (2001). „Human capital and FDI inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence“, *World Development*, 29, pp.1593-1610.

- Oman, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, OECD Development Centre, Paris.
- Page, S. (1998), „South-North Investment by Developing Countries in the EC: A sign of the Emergence of New Investors“, in Hickman, B.G. and L. Klein, *Link 1991-1992 Proceedings*, World Scientific.
- Porter, M. (1998), „Clusters and the new economics of competition“, *Harvard Business Review*, 76, pp. 77-90.
- Porter, M.E., (1985), *Competitive advantage*, The Free Press, New York.
- Safarian, A.E (1999). „Host country policies towards inward foreign investment in the 1950s and 1990s“, *Transnational Corporations*, 8 (2).
- Developing Countries: the Impact of Bilateral Investment Treaties“, *Mimeo Available at* http://econ.la.yale.edu/outside/html/faculty/sroseack/FDI_BITs_may02.pdf. Teomey, M. J. (2010), *A Century of Foreign Investment in the Third World*, London, Routledge.
- UNCTAD (1995), „Incentives and Foreign Direct Investment“, background report April 1995.
- INSTAT (2000-2010), *Rapporte dhe Publikime*, Tirane.
- Banka e Shqiperise (2000-2010) *Rapporte dhe Publikime*, Tirane.
- ALBINVEST (2005-2010) *Rapporte dhe Publikime*, Tirane.
- Abramovitz, M. (1986). "Catching up, forging ahead, and falling behind", *Journal of Economic History*, June.
- Albuquerque, E. (1997). "National systems of innovation and non-OECD countries: notes about a rudimentary and tentative „typology“", paper presented at the Annual Conference of the European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE), Athens, November.
- Aranda, V. and K. P. Sauvant (1996). *Incentives and Foreign Direct Investment*, UNCTAD, Current Studies, Series A, No. 30, Geneva.
- Blomstrom, M. and A. Kokko (1997). "How foreign investment affects host countries", World Bank, International Trade Division, policy research working paper 1745.
- Buckley, P. and M. Casson (1993). "Multinational enterprises in less-developed countries: cultural and economic interactions", in S. Lall (ed.), *Transnational*

Corporations and Economic Development, United Nations Library on TNCs, Vol. 3, London. Routledge.

Dahlman, C., B. Ross-Larson and L. Eestphal (1987). "Managing technological development: lessons from the newly industrializing countries", *World Development*, Vol.15, No. 6.

Dunning, J. (1993). *Multinationals Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley.

Dunning, J. (1994). "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", *Transnational Corporations*, Vol. 3, No. 1.

Dunning, J., R. Van Hoesel and R. Narula (1997). "Third World Multinationals Revisited: New Developments and Theoretical Implications", *Discussion Papers in*

Edquist, C. (ed.) (1997a). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, London, Pinter.

Ernst, D., T. Ganiatsos and L. Mytelka (1998). *Technological capabilities and export success in Asia*, Routledge, London.

Ganesan, A. V. (1998), "Strategic options available to developing countries with regard to a multilateral agreement on investment", Geneva, UNCTAD Discussion Paper No.134.

Haaland, J. and I. Eooton (1998). "International Competition for Multinational Investment", paper presented at the Conference on Competition and Industrial Policies in Open Economies, Bergen, May.

ILO (1998). "Labour and social issues relating to export processing zones". Geneva.

Katz, J. (1998). "Structural reforms and technological behaviour. The sources and nature of technological change in Latin America in the 1990s", paper presented at the seminar on "The economics of industrial structure and innovation dynamics", INTECH, Lisbon, October, 2001.

Kolodner, E. (1994). "Transnational corporations: impediments or catalysts of social development?"

Occasional Paper No. 5, *World Summit for Social Development*, United Nations Research Institute Social Development.

- Lall, S. (1983). *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*, London, Wiley/IRM.
- Lall S. (1997). "East Asia", in J. Dunning (ed.), *Governments, Globalization and International Business*, Oxford, Oxford University Press.
- Laëler, J. (1995). "Multinational firms, national culture, and gender-based employment discrimination", working paper, Institute of Labor and Industrial Relations, University of Illinois.
- Levy, D. (1995). "The environmental practices and performance of transnational corporations", *Transnational Corporations*, vol.4, No.1.
- Pere, E and Hashorva, A. (2011). "Eastern Balkans' Countries In Focus Of Global Economic Crisis", *Economy Transdisciplinarity Cognition*, Vol. XIX.
- E. Pere (2015). "The impact of good governance in the economic development of Eastern Balkan countries", *European Journal of Government and Economics*, Vol. 4, Nr. 1, 2015
- OECD (1998). "Foreign direct investment and the environment: an overview of the literature", mimeo, prepared for the Negotiating Group on the Multilateral Agreement on Investment.
- UNCTAD (1996). *Fostering technological dynamism: evolution of thought on technological development processes and competitiveness: a review of the literature*, Geneva, UNCTAD.
- UNCTAD (1997a). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, New York and Geneva, United Nations publication, Sales No. E. 97. II.D.10).
- UNCTAD (1998-2011). *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, United Nations publication, Sales No. E. 98.II D. 5), New York Geneva.
- UNDP (1998-2011). *Human Development Report. 1998-2011*, New York.
- World Bank (2011). *World Development Report. 2011*, New York.
- Raporti i Investimeve Publike, Tiranë, 2010
- UNCTAD (2010). *Globalization of R&D and the developing countries*
- UNCTAD (2009). *World Investment Report 2005: "Transnational Corporations and the*

Internationalization of R&D”, The United Nations Council on Trade and Development.
R&D Scoreboard 2010 (http://www.innovation.gov.uk/rd_scoreboard/) published by DTI.

Cantëell J and Janne O (1999). "Technological globalization and innovative centers: The role of corporate technological leadership and locational hierarchy", *Research Policy* 28: 119–144.

Deependra Moitra (2004). "R&D globalization and international business", *Journal of International Management* 10: 1-3.

UNCTAD (ËIR2011). Raporti i Investimeve Botërore për vitin 2010: Të investosh në një ekonomi me emetim të ulët karboni. Nju Jork dhe Gjenevë: Kombet e Bashkuara.

OBT (Organizata Botërore e Tregtisë) (2010): "Rishikimi i politikave tregtare - Shqipëria 2010". Gjenevë: Zvicër.

BURIME PARESORE

Anketë e organizuar me punonjës të Autoritetit Portual Durres, Janar- Qershor 2013, Durrës, Shqipëri.

Anketë e organizuar me anëtarë të Shoqatës së Investitorëve të Huaj në Shqipëri, Prill-Maj 2013, Tiranë, Shqipëri.

