

DRAFT
DOKUMENT PUNE

**NDËRKOMBËTARIZIMI I NDËRMARRJEVE MIKRO, TË
VOGLA DHE TË MESME¹**

SFIDAT DHE MUNDËSITË

Ndërkombëtarizimi varet nga besueshmëria, produktet e duhura në sasinë dhe cilësinë e duhur, me një çmim konkurrues, në vendin dhe kohën e duhur

Tiranë
Tetor, 2021

¹ Për qëllimin e kësaj analize, akronimi i përdorur është MSME-të siç përcaktohet në projektligjin e ri “Për Zhvillimin e Ndërmarrjeve Mikro, të Vogla dhe të Mesme”, i cili pasqyron terminologjinë dhe përkufizimin e Rekomandimit të Komisionit Evropian 2003/ 361/ KE, botuar në Gazeta Zyrtare e BE-së L 124, f. 36 e 20 majit 2003

PËRMBAJTJA

I.	HYRJE.....	4
II.	METODOLOGJIA	5
III.	KONTEKSTI.....	6
IV.	GJETJET	10
4.1	PENGESAT KRYESORE NË PROCESIN E NDËRKOMBËTARIZIMIT TË NMVM ..	10
	FAKTORË TË JASHTËM.....	10
	FAKTORË TË BRENDSHËM.....	14
4.2	KONTEKSTI SEKTORIAL KU OPEROJNË NMVM - SFIDAT DHE MUNDËSITË. ..	22
V.	REKOMANDIME	30
	SHTOJCA I	36
	PYETËSOR.....	36
	SHTOJCA II	43
	MASAT MBËSHTETËSE NË KUADËR TË COVID-19, BP DHE KROACIA.....	43
	SHTOJCA III.....	53
	SMEs MITIGATION OF COST EXPOSURE TO INTERNATIONALIZATION	53

SHKURTIME

AIDA	Agjencia Shqiptare për Zhvillimin e Investimeve
ALL	Monedha Lek
BB	Banka Botërore
BE	Bashkimi Evropian
BERZH	Banka Evropiane për Zhvillimin dhe Rindërtim
BP	Ballkani Perëndimor
BPO	Nënkontraktimi i Proceseve të Biznesit
ECD	Delegacioni i Komisionit Evropian
FMN	Fondi Monetar Ndërkombëtar
IHD	Investime të Huaja Direkte
INSTAT	Instituti i Statistikave
KI	Këshilli i Investimeve
MFE	Ministria e Financës dhe Ekonomisë
MIE	Ministria e Infrastrukturës dhe Energjisë
NMVM	Ndërmarrje Mikro, të Vogla dhe të Mesme
PBB	Produkti i Brendshëm Bruto
TEDA	Zonë e Lirë Ekonomike
TIK	Teknologji e Informacionit dhe Komunikimit
VKM	Vendim i Këshillit të Ministrave

I. HYRJE

Ndërmarrjet Mikro, të Vogla dhe të Mesme (MSME²) përfaqësojnë shtyllën e ekonomisë shqiptare duke marrë parasysh që 99,83 % e ndërmarrjeve aktive janë NMVM, që punësojnë rreth 81,6 % të numrit të përgjithshëm të të punësuarve dhe kontribuojnë në rreth 68,2 % të investimeve totale në ekonomi.

Ndërkohë, vetëm 3,1% e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme janë eksportues⁴. Në një qasje rajonale (2014-2017), pjesa e eksporteve të NMVM-ve mes ekonomive të Ballkanit Perëndimor mbeti relativisht konstante në të gjithë rajonin, me përjashtim të Shqipërisë, përqindja e të cilëve u rrit nga 47% në 61%⁵. Pavarësisht trendit dhe dinamikave pozitive në eksport, si edhe përparimit në dimensione të tjera, Shqipëria ende qëndron nën mesataren e vendeve të Ballkanit Perëndimor për sa i përket dimensionit të ndërkombëtarizimit të NMVM-ve duke qëndruar nën mesataren rajonale prej 3,43. Referuar raport progresit të BE 2021 *“Konkurrueshmëria e Shqipërisë pengohet nga mungesa e njohurive sipërmarrëse dhe teknologjike, nivele të konsiderueshme informaliteti, nevoja të paplotësuara për investime në kapitalin njerëzor dhe fizik dhe shpenzime të ulëta për Kërkim dhe Zhvillim. Integrimi rajonal dhe eksportet janë rritur, por mbeten nën potencial. Mungesa e produkteve dhe diversifikimi gjeografik në eksportet e Shqipërisë shtojnë çënueshmërinë e saj ndaj goditjeve të jashtme*⁶. Aktualisht ka disa nisma rajonale që synojnë të nxisin ndërkombëtarizimin e NMVM-ve, ndërkohe që në nivel të politikëbërjes, veçanërisht pas Covid-19, ka debate në lidhje me politikat mbështetëse ndaj ndërkombëtarizimit të NMVM-ve lokale, të tilla si më shumë globalizim apo më shumë proteksionizëm, ekspozim total të NMVM-ve apo një hapje graduale/preferenciale.

Covid-19 ka pasur efekte negative në ekonominë dhe zinxhirin global të vlerës, përfshirë edhe atë shqiptar, me specifika sipas sektorëve të ekonomisë. Ndërkohë, lançimi i vizionit të BE -së në maj 2021⁷ si edhe i instrumentave përkatëse të alokuara për një ekonomi më të gjelbër dhe dixhitale, po sjellin mundësi dhe instrumente inovative në mbështetje të ekspozimit gradual të NMVM-ve lokale drejt zinxhirit ndërkombëtar të vlerës.

Pandemia e Covid-19 po krijon një realitet të ri në mbarë botën. Ekonomitë e Ballkanit Perëndimor mund të shfrytëzojnë mundësitë që dalin nga ky realitet i ri ku vendet evropiane kanë kthyer sytë nga tregjet rajonale dhe sa më afër tyre. Referuar Institutit të Studimeve Ekonomike në Vjenë⁸, *“Ato (BP) mund të përfitojnë nga kjo mundësi dhe jo vetëm për shkak të vendndodhjes së tyre të mirë gjeografike dhe niveleve konkurruese të pagave, por edhe për shkak të “aftësive të buta”, të tilla si afërsia kulturore dhe reputacioni i punëtorëve të tyre si të aftë dhe punëtorë. Fokusimi në kualifikimin e fuqisë punëtore, investimin në arsim dhe trajnim, si edhe modernizimi i sistemit arsimor do të ishte mjaft i dobishme për tërheqjen e investitorëve në potencialë. Gjithashtu, përmirësimi i infrastrukturës dhe qeverisjes do të ishte po aq i rëndësishëm nga këndvështrimi i investitorëve aktualë dhe potencialë”*.

Sipas BB, në RER⁹ për Ballkanin Perëndimor (qeshitë 2021), *“Për të përfituar plotësisht nga mundësitë “onshoring”, rajoni duhet të përqafojë politika proaktive për të forcuar konkurrencën në investime, si edhe të zbatojë programe me synim promovimin tek investitorët potencialë bazuar në sektorët e suksesshëm dhe ata me potencial të identifikuar.”*

Që nga korriku 2021, vizioni i Qeverisë Shqiptare mbi politikat e ndërkombëtarizimit të NMVM-ve është detajuar tashmë në Strategjinë e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve 2021-2027, e nominuar si shtylla e parë e Strategjisë *“Tërheqja e investimeve dhe ndërkombëtarizimi i NMVM-ve”*. Në nivel kombëtar, nxitësit kryesorë të ndërkombëtarizimit të NMVM-ve ndikohen nga marrëveshjet tregtare shumëpalëshe, gatishmëria për t'u ndërkombëtarizuar, qasja e liberalizimit të politikave dhe angazhimi në kohë i aktorëve kryesorë, inovacioni teknologjik (transporti dhe TIK), dinamika e kostonë së punës kombëtare/ndërkombëtare, përfshirë edhe përvojat sipërmarrëse në ndërkombëtarizim midis ndërmarrjeve mikro të vogla dhe të mesme. Struktura e

² Për qëllim të kësaj analize, akronimi i përdorur është NMVM siç përcaktohet në projektligjin e ri “Për zhvillimin e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme.

³ INSTAT, *Anketa Strukturore e Ndërmarrjeve*

⁴ 9,8 % e qarkullimit total u eksportua nga NMVM -të sipas vlerësimeve të INSTAT. Ndërmarrjet e mesme kryejnë përqindjen më të lartë të eksporteve ndaj qarkullimit të realizuar prej tyre 17,8%. Mikro-ndërmarrjet eksportojnë vlerën më të ulët, vetëm 3,8 % të qarkullimit

⁵ Për publikimin e plotë, ju lutemi referojuni botimit të Indeksit të Politikave të NMVM -ve: Ballkani Perëndimor dhe Turqia 2019

⁶ EU Progress Report 2021

⁷ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_21_1884

⁸ *Getting Stronger After COVID-19: Nearshoring Potential in the Western Balkans*, wim Maj 2021

⁹ <https://documents1.worldbank.org/curated/en/900381634670558017/pdf/Greening-the-Recovery.pdf>

ekonomisë shqiptare mbetet e varur nga importet, ndërsa firmat eksportuese konsiderohen të ekspozuara ndaj luhatjeve të kursit të këmbimit duke u bërë më pak konkurruese për sa i përket kostove¹⁰.

Që nga fillimi i vitit 2021, ndërkombëtarizimi dhe integrimi në zinxhirët globalë të vlerave të NMVM-ve është konsideruar si një çështje prioritare për punën e Këshillit të Investimeve. Për të evidentuar në kohë, shqetësimet kryesore të NMVM-ve, Sekretariati e organizoi punën për përgatitjen e dokumentit të punës mbështetur në përvojën e mëparshme me sfidat e NMVM-të si edhe bashkëpunimin e vazhdueshëm me partnerët. Analiza e mëparshme të KI lidhen me Informaliteti në Turizëm, Informalitetin në Bujqësi, Inovacionin në Sipërmarrje, Promovimi i Investimeve në Agro-përpunim, dy sondazhe të njëpasnjëshme të realizuar me biznesin lidhur me ndikimet e Covid-19, etj.

Ky studim përpiqet të evidentojë në kohë, perceptimet kryesore të sipërmarrësve lokale kundrejt ndërkombëtarizimit duke u fokusuar në faktorët e brendshëm dhe të jashtëm siç përcaktohen nga Raporti Evropian i Konkurrueshmërisë¹¹. Objektivi i tij është i dyfishtë (1) *stimulimi i debatit dhe ndërgjegjësimi i sipërmarrësve të NMVM-ve për mundësitë që lidhen me pjesëmarrjen në zinxhirët e vlerave globale, duke theksuar se në një masë të madhe ndërkombëtarizimi përcaktohet kryesisht nga njohuritë dhe besueshmëria dhe (2) të shërbejë si një vlerësim që mund të ndihmojë ekzekutivin në ndërhyrjet e tij në mbështetje të zbutjes së kostove që lidhen me ndërkombëtarizimin e NMVM-ve. Do të ishte e këshillueshme që të ndiqet nga analiza të plota të zinxhirit të vlerës së shtuar të sektorëve/produkteve për analiza/mbështetje më të hollësishme.*

Bashkangjitur këtij dokumenti është vendosur edhe një vlerësim i shkurtër i përgatitur nga eksperti i fushës së energjisë mbi ndërgjegjësimin mbi burimet alternative në kuadrin e mitigimit të kostove dhe ndërkombëtarizimit të NMVM-ve. Vlerësimi jep një sqarim mbi qasjet e “zgjuara” që mund të përdoren për të përballuar më mirë kostot që lidhen me ndërkombëtarizimin dhe potencialisht ta kthejnë krizën aktuale nga kërcënimi në një mundësi të madhe.

II. METODOLOGJIA

Analiza e Sekretariatit e kryer gjatë periudhës shtator-tetor 2021, ka pasur për qëllim inkurajimin e debatit mbi masat që mund të nxisin mbështetjen ndaj integritetit të NMVM-ve në zinxhirin ndërkombëtar të vlerës nëpërmjet a) rritjes së eksporteve me vlerë të shtuar dhe b) promovimit të atyre sektorëve ku NMVM-të kanë më shumë shanse për të fituar ndaj konkurrencës.

Analiza është mbështetur në sa vijon:

- (i) *Sintezë e gjetjeve dhe rekomandimeve të deritanishme të diskutuara në mbledhjet e mëparshme të KI.*
- (ii) *Punë hulumtuese - Konsultime të dokumenteve, ligjeve dhe akteve nënligjore, raporteve kombëtare dhe ndërkombëtare në lidhje me masat e marra për të mbështetur MSME-të¹² (Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve (BIDS 2021-2027), projektligji për NMVM-të, OCDE-Indeksi i Politikave të NVM-ve: Ballkani Perëndimor dhe Turqia 2019, Raporti i Progresit i BE 2020.*
- (iii) *Pyetësorë drejtuar NMVM – një pyetësor u hartua dhe u shpërnda kompanive që operojnë në turizëm, prodhim dhe bujqësi, si sektorë kryesorë të rritjes së qëndrueshme ekonomike në vend dhe si kontribues në tendencat aktuale eksportuese të vendit. Pyetësi përmban pyetje në lidhje me faktorët e brendshëm dhe të jashtëm që ndikojnë në zgjerimin e eksportit dhe integrimin e NMVM-ve në zinxhirët globalë të vlerës dhe tregjet potenciale për eksport. Pyetësit iu përgjigjën 82 kompani nga të 12 rajonet e vendit, 90% e të cilave ishin kompani me pronësi shqiptare, 6% me pronësi të huaj dhe 4% të tjera në pronësi të përbashkët. Rreth 38% e të anketuarve operojnë në shërbime, 27% në prodhim, 22% operojnë në turizëm, 10% në bujqësi dhe 4% janë call center.*

¹⁰ Shqetësime të biznesit 2021

¹¹ https://ec.europa.eu/growth/content/european-competitiveness-report_en

¹² Për qëllime terminologjike, NMVM përdoret si referencë për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme në përputhje me terminologjinë e përdorur në BIDS dhe projekt-ligjin për NMVM

- (iv) *Konsultime – Rreth 30 takime konsultative, u organizuan me partnerë që operojnë në sektorët e turizmit, prodhimit, bujqësisë, shoqatat dhe institucionet publike për të ballafaquar gjetjet e rezultuara nga pyetësi, si edhe për të identifikuar një pasqyrë të problematikave dhe zgjidhjeve të mundshme. Për shkak të kufizimeve të Covid-19, ishte i vështirë intervistimi ballë për ballë dhe shumica e intervistave, me disa përjashtime, u kryen duke përdorur platformën ZOOM dhe/ose me telefon sipas një kuadri pyetësor të përshtatura sipas profilit të subjekteve të intervistuar. Sekretariati u konsultua edhe me materiale të vëna në dispozicion nga AIDA të tilla si Raporti Vjetor¹³ dhe Publikime Statistikore 2014-2019¹⁴*
- (v) *Matrica krahasuese Shqipëria, Vendet e Ballkanit Perëndimor dhe Kroacia mbi masat mbështetëse të ndërmara nga qeveritë respektive në ndihmë të përballimit të implikimeve të mundshme nga pandemia Covid-19, u përditësua me informacionin deri më 14 Tetor 2021. Matrica mundëson një kontekst të plotë mbi masat mbështetëse të Qeverive për biznesin, përfshirë edhe ato që lidhen me mbështetjen e prodhimit vendas, nxitjen e eksporteve dhe lehtësimin e tregtisë.*

Shënim: Duke marrë parasysh limitet kohore, Sekretariati nuk mundi të mbledhte informacion rreth projekteve aktuale të donatorëve në mbështetje të integritetit të NMVM-ve në zinxhirët globalë të vlerës.

Pa anashkaluar të gjitha çështjet që mund të jenë me rëndësi për NMVM-të dhe që kanë qenë objekt i analizave të mëparshme, këtë herë Sekretariati trajtoi vetëm ato çështje që lidhen drejtpërdrejt me konceptin e ndërkombëtarizimit të NMVM-ve, dhe u përqëndrua më shumë në dy elementë (i) Promovimin e Eksportit dhe (ii) Integritetin e NMVM-ve në zinxhirin global të vlerës¹⁵. Promovimi dhe nxitja e tregtisë elektronike, si edhe oportunitetet e saj janë analizuar në takimin e mëparshëm të KI¹⁶. Për më tepër, për të siguruar një analizë gjithëpërfshirëse të situatës, Seksioni IV- Gjetjet është strukturuar në dy komponentë: (1) *Barrierat kryesore për ndërkombëtarizimin e NMVM-ve shqiptare*- që i referohet çështjeve që lidhen ekskluzivisht me NMVM-të e identifikuar gjatë procesit aktual të anketimit dhe konsultimit, (2) *Kuadri Sektorial ku veprojnë NMVM-të, Sfidat dhe Mundësitë*- siguron një kontekst më të gjerë sektorial ku operojnë NMVM-të. Aty jepet një panoramë e analizës sektoriale me gjetjet e Sekretariatit gjatë takimeve të mëparshme të KI -së, jo të lidhura ekskluzivisht me NMVM-të, por edhe me korporata dhe kompani të mëdha që synojnë të sjellin një pamje më të plotë nga një perspektivë sektoriale.

III. KONTEKSTI

Nga perspektiva e ekonomisë së një vendi, ndërkombëtarizimi ndihmon në krijimin e vendeve të reja të punës, shërben si burim i valutës së huaj në vend, ndihmon në përparimin teknologjik, përmirëson si ekonominë ashtu edhe standardin e jetesës në vendin pritës¹⁷. Ndërkombëtarizimi është një proces i vijueshëm bazuar në faza të ndryshme që përcaktojnë *ndryshimet në sjelljen dhe angazhimin e sipërmarrësve* të cilat reflektohen në fund në orientimin ndërkombëtar të kompanisë. Ndërkombëtarizimi në nivel kompanie nënkupton zgjerim të operacioneve të biznesit në vende gjeografike që janë të reja për të¹⁸. Shumë vende me të ardhura të ulëta po përfshihen gjithnjë e më shumë në zinxhirët e vlerave globale dhe kjo sjell përfitime ekonomike në rritjen e produktivitetit, sofistikimit dhe diversifikimit të eksporteve¹⁹.

Në analizën tonë në thelb i referohemi faktorëve që ndikojnë në vendimet e ndërkombëtarizimit²⁰ të NMVM-ve që mund të ndahen në dy grupe: faktorë të brendshëm specifikë të firmës dhe faktorë të jashtëm. Faktorët specifikë të firmës përfshijnë madhësinë e firmës, produktivitetin e punës, intensitetin e aftësive, aktivitetet inovative dhe pronësinë e huaj. Faktorët e jashtëm përbëhen nga karakteristikat e vendit të origjinës siç janë programet e promovimit të eksportit, kostot dhe koha e përfshirë në eksport, kostot e transportit dhe karakteristikat e vendit pritës si tarifat, rregulloret, faktorët e rreziqut politik dhe distanca gjeografike dhe kulturore.

¹³ <https://www.aida.gov.al/images/PDF/Raport-vjetor-2019.pdf>; <https://www.aida.gov.al/images/PDF/Raport%20vjetor%202020.pdf>

¹⁴ [https://www.aida.gov.al/images/PDF/Publikime/botim_statistikor_fondet_\(2\).pdf](https://www.aida.gov.al/images/PDF/Publikime/botim_statistikor_fondet_(2).pdf)

¹⁵ Indikatorët e OECD mbi Ndërkombëtarizimin e NMVM

¹⁶ Mbledhja XXIII "Inovacioni në Sipërmarrje"

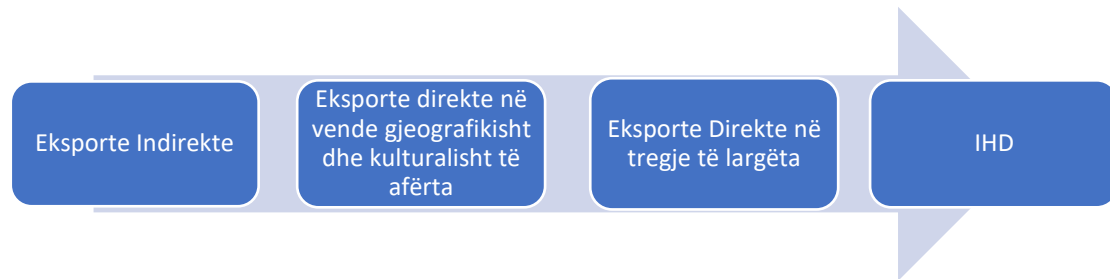
¹⁷ (Leonidou et al., 2007; Arteaga-Ortiz et al., 2010).

¹⁸ (Matanda, 2012:510).

¹⁹ (Kowalski et al. 2015).

²⁰ European Competitiveness Report 2014

Figura 1. Fazat e procesit të ndërkombëtarizimit të NMVM



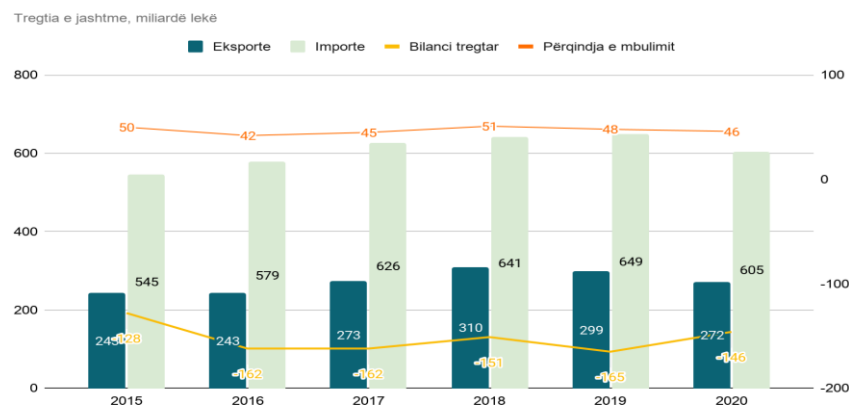
Burimi: European Competitiveness Report²¹

OECD e vlerëson internacionalizimin e NMVM-ve nëpërmjet tre dimensioneve²². (Në këtë Notë Teknike nuk trajtohen çështjet që lidhen me tregtinë elektronike të cilat janë analizuar në mënyrë të dedikuar në mbledhjet e mëparshme të KI):

- *Promovimi i Eksporteve*
- *Integrimi i NMVM në zinxhirin global të vlerës*
- *Promovimi i përdorimit të tregtisë elektronike*

Gjatë vitit 2020, eksportet e mallrave arritën vlerën 272 miliardë lekë, duke u ulur me 9%, krahasuar me një vit më parë, ndërsa importet e mallrave arritën vlerën prej 605 miliardë lekë, duke u ulur me 7%, në krahasim me vitin 2019. Deficiti tregtar arriti në vlerën prej 146 miliardë lekësh, duke rënë me 12%, krahasuar me vitin 2019.

Figura 2. Tregtia e jashtme e mallrave



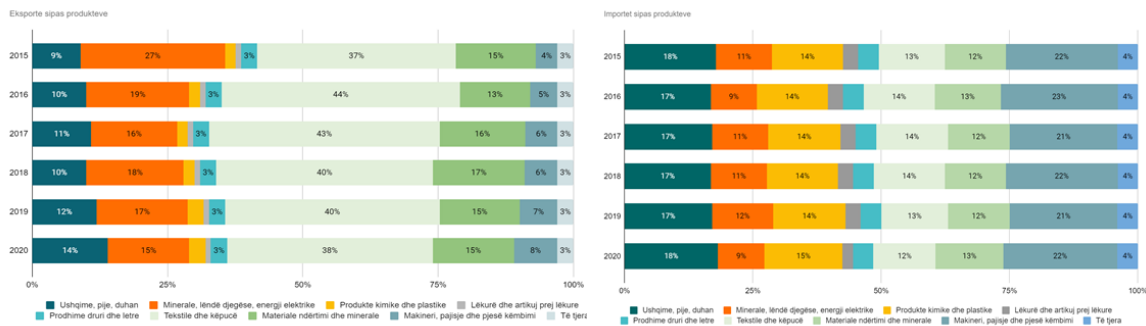
Burimi: INSTAT

Eksportet vazhduan të ruajnë strukturën e tyre edhe gjatë vitit 2020. Pjesa më e madhe e tyre mbulohet nga “Tekstile dhe Këpucë” të ndjekura nga “Mineralet, Karburantet, Energjia Elektrike” dhe “Ushqimet, Pijet dhe Duhani”. Struktura e importeve të mallrave vazhdon të dominohet nga importi i “Makinëri, pajisjeve dhe pjesëve të këmbimit”, “Ushqimit, Pijeve, Duhanit” dhe “Produkteve Kimike dhe Plastike”.

²¹ <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d7f09bc3-e57c-42de-ba70-9d06cedfa2d1>

²² OECD Small Business Act

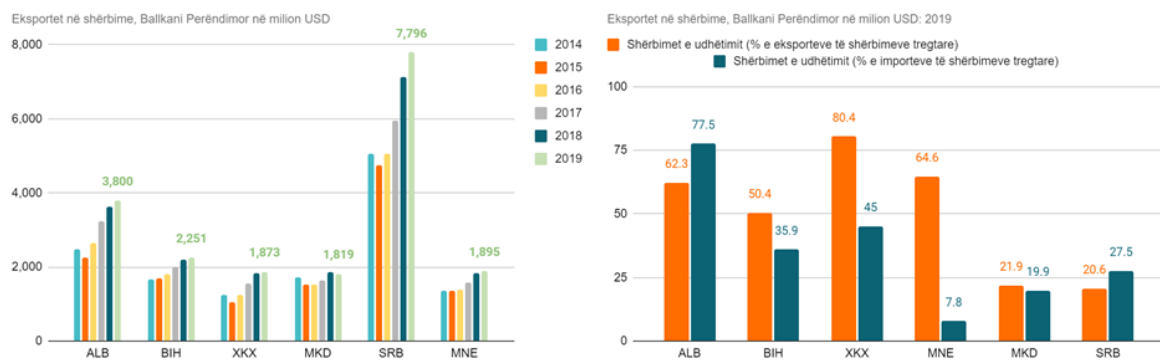
Figura 3. Struktura e Eksporteve dhe Importeve



Burimi: INSTAT

Shqipëria vazhdon të renditet e dyta në rajon përsa i përket eksportit të shërbimeve, e dominuar nga Udhëtimet me 62.3% të totalit të eksporteve. Serbia është e para në rajonin e Ballkanit Perëndimor përsa i përket eksportit të shërbimeve.

Figura 4. Eksportet në shërbime



Burimi: World Development Indicators

Bazuar në Anketën Strukturore të Ndërmarrjeve²³, 99,8%²⁴ e ndërmarrjeve aktive janë NMVM, rreth 103.911 kompani. Sektori i tregtisë ka përqindjen më të lartë të NMVM-ve me 40,1%, ndërsa sektori i furnizimit me energji elektrike, furnizimi me ujë dhe menaxhimi i mbetjeve kanë përqindjen më të ulët me 0,6%. NMVM -të në Shqipëri përfaqësojnë 78,9% të qarkullimit të përgjithshëm dhe sektori i tregtisë mbizotëron me 52,4 %, ndërsa sektori me përqindjen më të ulët të qarkullimit të realizuar nga NMVM-të është sektori i minierave dhe gurorëve me 2,4%. 68,2% e investimeve totale në ekonomi vijnë nga ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme. Sektori me përqindjen më të lartë të investimeve është sektori i gazit, furnizimit me ujë dhe menaxhimit të mbetjeve me 31,4%. Nga ana tjetër, sektori i minierave dhe gurorëve ka përqindjen më të ulët të investimeve private me 2,2%.

Për sa i përket punësimit, 433.184 persona janë të punësuar nga NMVM-të²⁵, 81,6% të numrit të përgjithshëm të të punësuarve. Sektori i tregtisë punëson rreth 28,5%, ndërsa sektori me numrin më të ulët të të punësuarve në NMVM-të është sektori i minierave dhe gurorëve me 1,8%. Ndërmarrjet me 250+ të punësuar, edhe pse përbëjnë vetëm 0,2% të ndërmarrjeve, angazhojnë 18,4 % të të punësuarve, realizojnë rreth 31,8% të investimeve dhe 21,1% të qarkullimit.

²³INSTAT, shifrat për vitin 2019; publikimi i shifrave për vitin 2020 pritët në mars 2022

²⁴ 104.090 të regjistruara gjatë vitit 2019 sipas INSTAT

²⁵ Mikro-ndërmarrjet kanë përqindjen më të lartë të shkallës së punësimit në sektorin e shërbimeve të akomodimit dhe ushqimit me 66,7%. Ndërmarrjet e vogla kanë përqindjen më të lartë të shkallës së punësimit në sektorin e ndërtimit me 30,4%. Ndërmarrjet e mesme kanë shkallën më të lartë të punësimit në sektorin e industrisë prodhuese me 37,6%.

Sipas INSTAT, përqindja e NMVM-ve²⁶ në vend është në të njëjtin nivel me BE-në; ndërsa përqindja e të punësuarve në këtë grup ndërmarrjesh është 81,6% në Shqipëri nga 66,7% në BE dhe vlera e shtuar e realizuar nga NMVM-të në Shqipëri përbën 72,4% nga 56,5% në BE. Ndërkohë, për kompanitë 250+, edhe pse përqindja është në të njëjtin nivel me vendet e BE-së, 0,2%, përqindja e punësimit në këtë grup është 18,4% krahasuar me 33,3% në BE dhe vlera e shtuar në ekonomi sipas kësaj kategorie në Shqipëri është vetëm 27,6% krahasuar me 43,5% në vendet e BE-së.

3,1% e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme janë eksportues²⁷ dhe vlera e eksportuar e mallrave është 59,4% e totalit të eksporteve. Sektori me përqindjen më të lartë të ndërmarrjeve eksportuese është industria minerare dhe gurore, ku 23,7% e ndërmarrjeve aktive të këtij sektori eksportojnë. 10,8 % e NMVM-ve janë importues. Ato përbëjnë 78% të vlerës totale të importit për vitin 2019. Sektori me përqindjen më të lartë të importuesve është industria minerare dhe gurore me 24,2%.

Figura 5. Të dhëna statistikore mbi NMVM në Shqipëri (në %)

Numri i kompanive	2015	2016	2017	2018	2019	Numri i të punësuarve	2015	2016	2017	2018	2019
Mikro (1-9 të punësuar)	94.8%	94.9%	94.4%	93.9%	93.1%	Mikro (1-9 të punësuar)	41.6%	41.3%	39.1%	37.8%	37.0%
të Vogla (10-49 të punësuar)	4.2%	4.1%	4.5%	4.9%	5.5%	të Vogla (10-49 të punësuar)	19.5%	18.7%	19.4%	20.0%	21.6%
Mesme (50-249 të punësuar)	0.9%	0.9%	1.0%	1.1%	1.2%	Mesme (50-249 të punësuar)	20.2%	21.0%	21.7%	22.1%	23.0%
NMVM (1-249 të punësuar)	99.9%	99.9%	99.8%	99.8%	99.8%	NMVM (1-249 të punësuar)	81.3%	81.0%	80.3%	79.8%	81.6%
të mëdha (250+ të punësuar)	0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.2%	të mëdha (250+ të punësuar)	18.7%	19.0%	19.7%	20.2%	18.4%

Investime	2015	2016	2017	2018	2019	Vlera e shtuar	2015	2016	2017	2018	2019
Mikro (1-9 të punësuar)	10.5%	13.7%	13.8%	13.6%	11.5%	Mikro (1-9 të punësuar)	22.1%	23.7%	20.1%	20.5%	22.5%
të Vogla (10-49 të punësuar)	26.3%	39.0%	18.0%	27.6%	32.6%	të Vogla (10-49 të punësuar)	23.4%	21.9%	23.8%	23.1%	24.6%
Mesme (50-249 të punësuar)	29.7%	22.2%	28.3%	29.4%	24.0%	Mesme (50-249 të punësuar)	20.8%	21.3%	24.4%	25.4%	25.3%
NMVM (1-249 të punësuar)	66.5%	74.9%	60.1%	70.6%	68.2%	NMVM (1-249 të punësuar)	66.3%	66.9%	68.3%	69.1%	72.4%
të mëdha (250+ të punësuar)	33.5%	25.1%	39.9%	29.4%	31.8%	të mëdha (250+ të punësuar)	33.7%	33.1%	31.7%	30.9%	27.6%

Burimi: INSTAT

Bazuar në sa më sipër, rëndësia dhe mbështetja e veçantë për NMVM-të është evidente duke qënë se janë kontribuesit kryesorë në (i) krijimin e vendeve të punës (81,6%), (ii) vlerën e shtuar (72,4%), (iii) 59,4% të vlerës totale të eksportit të mallrave dhe (iv) 68,2% të totalit të investimeve në ekonomi. Megjithatë, vetëm 3,1% e MSME-ve janë eksportues (3.221 kompani), nga të cilët përqindja më e lartë është në industrinë e minierave dhe gurore me përqindjen më të ulët të investimeve dhe vlerës së shtuar në ekonomi.

Sikurse përmendur më lart, sipas OECD 2019, Shqipëria ka rënë ndjeshëm pas ekonomive të tjera të Ballkanit Perëndimor në këtë dimension dhe qëndron nën mesataren e BB prej 3,43.

Figura 6. Dimensioni 10: Internacionalizimi i NMVM-ve

Dimensioni	nën - Dimensioni	Shqipëria	BP
10. Internationalisation of SMEs			
	10.1 Promovimi i Eksporteve	4.39	4.18
	10.2 Integrimi i NMVM në zinxhirin global të vlerës	1.12	2.97
	10.3 Promovimi i përdorimit të tregtisë elektronike	1.69	2.44
Vlerësimi i përgjithshëm		2.68	3.43

Burimi: SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019

²⁶ BE28

²⁷ 9,8% e qarkullimit u eksportua nga NMVM -të. Ndërmarrjet e mesme kryejnë përqindjen më të lartë të eksporteve ndaj qarkullimit të realizuar prej tyre 17,8%. Mikro-ndërmarrjet eksportojnë vlerën më të ulët, ku eksportohet 3,8 % e qarkullimit.

Qeveria shqiptare në Strategjinë e re të Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve të miratuar në korrik 2021, ka përzgjedhur si shtylla të parë të strategjisë “*Tërheqja e investimeve dhe ndërkombëtarizimi i NMVM-ve*”. Kjo fushë e ndërhyrjes vë theksin në rëndësinë strategjike të investimeve dhe integritit në zinxhirin e vlerës dhe tregjet ndërkombëtare për rritje dhe zhvillim të qëndrueshëm. Integrimi në tregjet ndërkombëtare dhe zinxhirin global të vlerës luan një rol kritik në rritjen dhe diversifikimin e eksporteve dhe forcimin e aftësive konkurruese dhe inovative të biznesit.

Në Raportin e Progresit të BE-së 2020, Shqipëria konsiderohet në një fazë të hershme në fushën e shkencës dhe kërkim zhvillimit. Disa përparime u bënë gjatë vitit 2020, veçanërisht me përfundimin e fazës së hartëzimit të Strategjisë së Specializimit të Zgjuar. Zhvillimi i një Strategjie të Specializimit të Zgjuar (S3) filloi në 2017 nën drejtimin e Ministrisë së Arsimit, Sportit dhe Rinisë, që në bashkëpunim me Komisionin Evropian; hartoi një “roadmap” për procesin i cili përfundoi në dhjetor 2019 me mbështetjen e BE-së.

Referuar BIDS parashikohet: (i) Rritja e investimeve hyrëse nga 7,6 % në 9% të PBB-së; (ii) Rritja e eksporteve totale të mallrave dhe shërbimeve nga 31,5% në 36% të PBB-së; dhe (iii) rritja e vlerësimit në Indeksin e Politikave të NMVM-ve (Dimensioni 10, Integrimi i NMVM -ve në zinxhirët e vlerës globale).

IV. GJETJET

4.1 PENGESAT KRYESORE NË PROCESIN E NDËRKOMBËTARIZIMIT TË NMVM

Sipas literaturës, barrierat për ndërkombëtarizimin e NMVM-ve ndahen në dy grupe kryesore²⁸: (1) *faktorë të jashtëm* - Pengesat e jashtme janë ato që lidhen me faktorët makro mjedisorë që ndikojnë në firmë dhe (2) *faktorë të brendshëm* - Pengesat e brendshme janë ato që lidhen me mjedisin e brendshëm të kompanisë dhe përfshijnë burimet njerëzore dhe njohuritë menaxheriale, risitë teknologjike, kapacitetin e TIK-ut, madhësinë e firmës.

Në përputhje me sa më sipër, më poshtë janë përmbledhur perceptimet kryesore mbi pengesat në procesin e ndërkombëtarizimit nga kompani dhe shoqata që operojnë në turizëm, industri përpunuese dhe bujqësi, të identifikuar gjatë procesit të konsultimit dhe anketimit të Sekretariatit.

FAKTORË TË JASHTËM

- I. Dinamikat ligjore dhe rregullatore kanë krijuar premiset, por për një shkallë më të madhe të rezultateve të prekshme dhe të drejtpërdrejta për NMVM-të, kërkohet një harmonizim në kohë i politikave dhe përpjekjeve institucionale drejt zbatimit të një plani të integruar qartë kundrejt një vizioni të qëndrueshëm. .

- (1) *Ka përparim në përafrimin dhe përmirësimin e agjendës dhe politikave kombëtare që ndikojnë në NMVM-të me atë të miratuar në nivel të BE-së. Shqipëria miratoi “Strategjinë e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve 2021-2027”²⁹ pas një procesi konsultimi me grupin e interesave përmes Regjistrat Elektronik për Njoftime dhe Konsultime Publike dhe një mbledhje të dedikuar të KI në qershor 2021. Strategjia njihet rolin kryesor në ekonomi të ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në ekonomi duke inkorporuar si Aktin e Biznesit të Vogël për Evropën (2008) ashtu edhe Strategjinë e NMVM-ve për një Evropë të Qëndrueshme dhe Dixhitale (2020) e cila i vendosi NMVM-të në qendër të qasjes së re industriale të*

²⁸ Raporti Evropian mbi Konkurrueshmërinë

²⁹ Miratuar me VKM nr. 466 datë 30.07.2021

BE-së³⁰. Për herë të parë ajo ofron qartë tre shtyllat e saj kryesore, ndër të cilat theksohet *Tërheqja e Investimeve dhe Ndërkombëtarizimi* si një fushë kryesore për t'u shfrytëzuar nga NMVM-të përmes prodhimit, rritjes së eksporteve dhe integritimit më të madh në zinxhirët e vlerës globale me vlerë të lartë. Një plan i detajuar veprimi i bashkangjitur strategjisë si Aneksi A është hartuar dhe përshtatur për secilën nga shtyllat.

- (2) Ndërsa Strategjia nxjerr në pah lidhjet e saj me objektivat strategjikë të qeverisë shqiptare dhe kuadrin ligjor kombëtar dhe ndërkombëtar, ajo nuk thekson disa nga nismat e deritanishme të tilla si projektligji “Për Mbështetjen dhe Zhvillimin e Startup-eve Inovative”, apo drafti “Për Ligjin e Unifikuar të Investimeve”, të cilat janë konsultuar më parë dhe gjerësisht edhe në takimet e dedikuara të KI. Nuk është e qartë nëse vizioni strategjik në lidhje me kuadrin ligjor është i orientuar drejt zgjatjes së mëtejshme të Ligjit 55/2015 “Për Investimet Strategjike” dhe mbajtja në fuqi e Ligjit 7764/1993 “Për Investimet e Huaja”, ose miratimi i projektligjit “Për Ligjin e Unifikuar të Investimeve” të përgatitur tashmë me asistencën e IFC-së. Për më tepër, edhe pse Strategjia ka një seksion të veçantë raportimi mbi progresin e TEDA-s, ajo nuk siguron një qasje ose plan strategjik të konsoliduar, se si do t'i zbatojë ato sipas frymës së ligjit³¹, duke tërhequr investime të huaja në këtë fushë, as një lidhje me strukturën masa të tilla si krijimi në vitin 2019 i Korporatës Shqiptare të Investimeve.
- (3) Projektligji “Për Zhvillimin e Ndërmarrjeve Mikro, të Vogla dhe të Mesme”³² objekt konsultimi nëpërmjet KI-së gjatë qershorit 2021 dhe që pritet të miratohet në javët në vijim, përbën kuadrin normativ të dedikuar për NMVM-të. Ekziston një nevojë në rritje për të mbështetur NMVM-të me masa mbështetëse/ndihmë shtetërore dhe kryesisht qasje në financa/grante për të rritur konkurrueshmërinë e tyre. Të gjitha këto janë elementë përbërës në shtyllën e parë të *Strategjisë - Tërheqja e Investimeve dhe Kuadri i Ndërkombëtarizimit* dhe janë trajtuar përmes disa neneve në projekt -ligj. Ato i mundësojnë AIDA-s të jetë më funksionale dhe me më tepër ndikim në këtë drejtim.

Në të dy rastet, Sekretariati tashmë ka ofruar një sërë sugjerimesh dhe rekomandimesh për përmirësimin e drafteve të cilat janë publikuar³³ rregullisht dhe i janë dorëzuar MFE.

- (4) Komuniteti i biznesit thekson se qeverisja e mirë në nivel qendror dhe lokal, së bashku me koordinimin e formalizuar ndër-institucional janë elemente thelbësore për arritjen e objektivave që lidhen me ndërkombëtarizimin e NMVM-ve. Ndërsa ka një numër aksionesh, projektesh dhe programesh mbështetëse që zbatohen nga agjencitë qeveritare si edhe nga donatorët, që synojnë sofistikimin e NMVM-ve, prapëseprapë përfshirja e këtyre të fundit në trajnime informative, aktivitete marketingu, promovim (panaire, etj.), aktivitete *business intelligence*, aktivitete për certifikimin dhe rritjen e standardeve, qasja në mekanizmat e financimit, perceptohet si e kufizuar dhe jo gjithëpërfshirëse. Natyrisht, kufizimet e fundit për shkak të situatës nga Covid-19 mund të ketë ndikuar në këtë aspekt, por kompanitë dhe përfaqësuesit e biznesit (p.sh. Dhoma e Tregtisë dhe Industrisë së Durrësit) kërkojnë më shumë përpjekje të koordinuara nga aktorët e përfshirë në promovimin e nismave të tilla dhe përfshirjes në shkallë më të madhe të MSME-ve që operojnë në të gjithë vendin, sesa vetëm ato në zonat kryesore urbane. Në këtë perspektivë, koordinimi institucional midis institucioneve të parashikuara për të ndjekur zbatimin e strategjisë dhe planit të veprimit, kërkohet për të optimizuar ndikimin e programeve dhe projekteve të tilla në rezultate të prekshme për një shkallë të madhe të NMVM-ve.

Për më tepër, koordinimi i qëndrueshëm institucional është i një rëndësie të madhe për të siguruar përafrimin dhe përshpejtimin e objektivave të zhvillimit. Për shembull, duke pasur parasysh se Strategjia do të ndiqet nga një Strategji specifike për Eksportet dhe është e ndërlidhur me disa strategji zhvillimi (p.sh. SKZHI, ERP, Smart Specialization, Strategjia e Bujqësisë 2021-2027, etj.) të cilat kanë

³⁰ *Tranzicioni i dyfishtë - tranzicioni i gjelbër dhe dixhital është plani përfundimtar që Komisioni Evropian miratoi si një element përcaktues të agjendës së tij për rritjen e qëndrueshme në të ardhmen*

³¹ Ndryshuar me Ligjin 54/2015

³² Titulli i Projektligjit pasqyron saktë terminologjinë e Rekomandimit të Komisionit Evropian 2003/361/KE, botuar në Gazetën Zyrtare të BE-së L 124, f. 36 e 20 maj 2003. Në kontrast me Ligjin 8957/2002, termi “Mikro-ndërmarrje” është përfshirë në emër, duke theksuar rolin në rritje të të vetëpunësuarve në ekonominë e vendit. Ai do të zëvendësojë Ligjin nr. 8957/2002 “Për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme”.

³³ <https://www.investment.com.al/meeting/meeting-xxiv-consultation-of-draft-bids/>
https://www.investment.com.al/wp-content/uploads/2021/07/EN_Suggestions-by-the-Secretariat-on-draft-law-on-MSMEs.pdf

afate të ndryshme kohore miratimi dhe zbatimi, përafrimi i tyre për të siguruar përshtatshmërinë e masave mbështetëse, kërkon përqendrim dhe ndjekjeve të veprimeve. Do të ishte përfituese për të gjithë ekosistemin, që Qeveria të promovonte mentalitetin e GVC duke tërhequr IHD/GVC të synuara që i përshtaten vendit dhe të siguronte koherencë dhe qëndrueshmëri brenda të gjitha politikave të qeverisë (tregti, investime, financa, punë, industri) dhe veprimet si më poshtë:

- (a) ngritja në kohë e kapaciteteve përmes përmirësimit të infrastrukturës/logjistikës;
- (b) mbështetjen e trajnimit/avokimit mbi financimin e NVM-ve;
- (c) qasjen në informacion;
- (d) ligjet dhe rregulloret ndihmuese,
- (e) infrastrukturën logjistike ose bashkëpunimet mbështetëse të industrisë (d.m.th. grupimet e NVM-ve).

Për më tepër, kjo është gjithashtu e rëndësishme për koordinimin e bashkëpunimit dhe përpjekjeve me Bashkitë, e cila aktualisht mungon ose kufizohet me disa përjashtime. Edhe pse bashkitë duhet të kenë një rol përcaktues në aktivitetin e përditshëm të NMVM-ve, nga analiza jonë rezultoi se ato (me disa përjashtime) përgjithësisht perceptohen nga ndërmarrjet si të munguara në angazhimin dhe mbështetjen e tyre për politikën ekonomike lokale si edhe për përmbushjen e detyrimeve ndaj bizneseve sa i përket shërbimit të pastrimit dhe menaxhimit të mbetjeve.

- (5) *Disa nga ndërhyrjet rregullatore deri më tani kanë zvogëluar ndjeshëm barrën administrative për NMVM-të në veçanti dhe kanë lehtësuar aplikimin e shërbimeve drejt ose prej tyre³⁴. Kjo është pranuar gjatë intervistave, kërkimeve në tryezë dhe në raportet ndërkombëtare³⁵:*

- a. Regjistrimi i një biznesi dhe aplikimi për licenca dhe leje janë thjeshtuar. Pas bashkimit të Qendrës Kombëtare të Regjistrimit dhe Licencimit për të krijuar Qendrën Kombëtare të Biznesit (QKB) në vitin 2016, sipërmarrësit mund të marrin shërbime “në një sportel” si regjistrimin, lejet dhe licencat. Themelimi i QKB ka luajtur një rol kryesor në zvogëlimin e burokracisë dhe procedurave të panevojshme për NMVM-të. Në një nismë të mbështetur i BERZH, regjistri tregtar në Shqipëri i administruar nga Qendra Kombëtare e Biznesit iu bashkua Shkëmbimit të të Dhënave të Biznesit dhe Financave (BIFIDEX)³⁶, një portal rajonal i regjistrimit të biznesit në Ballkanin Perëndimor³⁷. Informacioni dhe të dhënat e dhëna në portal mund të shërbejnë si informacion i madh për NMVM-të kur gjejnë partnerë dhe eksportojnë në tregun e huaj, si dhe një shembull i krijimit të një tregu të vetëm të të dhënave që lidhen me sipërmarrësit në rajon.
- b. Dixhitalizimi i shërbimeve qeveritare ka reduktuar barrën administrative për NMVM-të. Shërbimet e-Albania siç është evidentuar tashmë nga anketa e KI 2020-2021, luajtën një rol të rëndësishëm gjatë pandemisë në lehtësimin e tregtisë, qarkullimin e biznesit dhe zbatimin e masave mbështetëse financiare, duke ulur kështu barrën e pajtueshmërisë për bizneset.
- c. Korniza ligjore për procedurat e falimentimit është forcuar gjithashtu. Ligji mbi Falimentimin, miratuar në vitin 2017, përfshin shumë risi në raport me legjislacionin e mëparshëm dhe krijon premisat për procedura efektive të falimentimit dhe riorganizimit të borxhit³⁸.
- d. Analiza e Ndikimit Rregullator (RIA) po bëhet kohët e fundit një standard në procesin e mëparshëm legjislativ, duke përfshirë rregulloret e sipërpërmendura që prekin NMVM-të.

³⁴ Sidoqoftë ka fusha për përmirësime. Për shembull, megjithëse proceset e rimbursimit të TVSH-së ndaj bizneseve të kualifikuara kanë qenë më të përpikta nga administrata tatimore, raportohet se procesi mungon për rimbursimin automatik dhe kontrollin tatimor. Përveç kësaj, inspektimet të pakoordinuara dhe të shpeshta ende ndodhin. Siç u analizua më herët nga Sekretariati i Këshillit të Investimeve, reforma e inspektimit nuk u përfundua dhe as u zbatua në mënyrë thelbësore.

³⁵ Sipas Konferencës Ministrorë të OECD SME-ve 2018, barrierat rregullatore ndaj sipërmarrjes kanë qenë në rënie me kalimin e kohës.

³⁶ <https://www.bifidex.com/en/registries>

³⁷ BIFIDEX mundëson kërkime dhe raporte për personat juridikë dhe persona të regjistruar në regjistrat zyrtarë, pavarësisht nga statusi i tyre (aktiv ose i fshehtë). Statistikat e të dhënave financiare janë nga pasqyrat financiare të fundit të përpunuara në dispozicion të personave juridikë aktivë, për të cilat të dhënat financiare janë në dispozicion në BIFIDEX.

³⁸ Ekipi i Tranzicionit Ligjor të BERZH ka punuar në një vlerësim mbi mjetet e riorganizimit të biznesit në të 38 ekonomitë ku BERZH është aktiv. Informacion i detajuar dhe burime të tjera mund të aksesohen [këtu](#). Megjithatë, aksesit tregtar i vendeve nxitet nga më shumë se distanca gjeografike nga partnerët e tyre tregtarë.

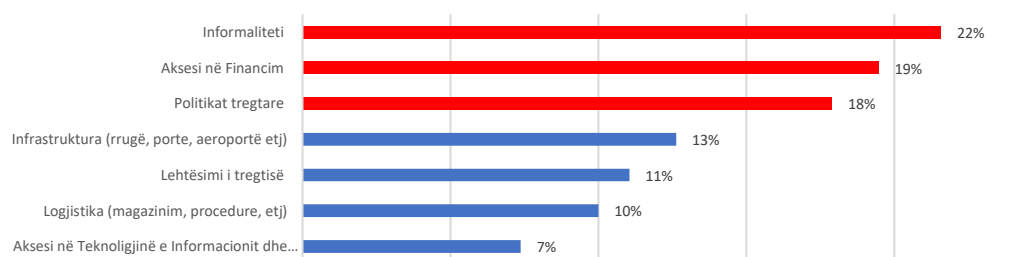
Megjithatë, ka vetëm një-dy vjet nga zbatimi dhe më shumë përpjekje mund të bëhen për realizimin e objektivave të tij. RIA është një qasje sistematike për të vlerësuar në mënyrë kritike efektet pozitive dhe negative të rregulloreve të propozuara dhe ekzistuese dhe alternativave jorregullore përmes një sërë metodash. Në shumë vende të OECD-së, është bërë gjithnjë e më shumë një element i rëndësishëm i një qasjeje të bazuar në dëshmi për hartimin e politikave.

(6) Informaliteti, aksesit në financim dhe politikat tregtare perceptohen nga sipërmarrësit si tre pengesat kryesore nga faktorët e jashtëm që minojnë përpjekjet e tyre për zgjerim global dhe integrim në zinxhirët globalë të vlerave.

Shënim: Çështjet mbi Informalitetin dhe Aksesin në financim si problematika për sipërmarrjen janë trajtuar në mbledhjet e mëparshme të KI. Politikat tregtare, pjesë e Komitetit të Tregtisë, nuk janë marrë në shqyrtim gjatë kësaj analize.

Figura 7. Pengesa indirekte (të jashtme) në internacionalizim sipas perceptimit të NMVM-ve

Nga faktorët e mëposhtëm të lidhur indirekt (të jashtëm) me kompaninë tuaj, cilët mund të konsiderohen 3 pengesa kryesore në integrim në zinxhirët ndërkombëtar të vlerës:

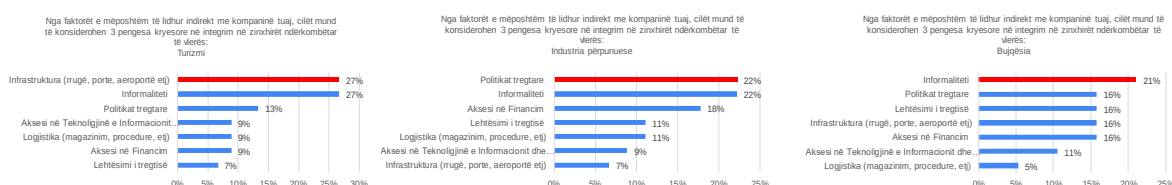


Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

Por perceptimi është i ndryshëm në sektorë të ndryshëm. Në turizëm, infrastruktura perceptohet si pengesa kryesore, e cila kërkon vëmendje nga qeveria për të siguruar funksionimin e duhur të këtij sektori, ndërsa për prodhimin, politika tregtare dhe informaliteti perceptohen në të njëjtin nivel. Bujqësia i kushton vëmendje më të madhe informalitetit si çështja kryesore penguese në sektor. Edhe gjatë konsultimit me përfaqësuesit e sektorit të Turizmit, u konfirmua se çështjet që lidhen me infrastrukturën janë shumë prioritare, duke theksuar nevojën e një vizioni të integruar të turizmit të fokusuar *në cilësinë dhe vlerën e shtuar vendore dhe jo sasinë*, duke respektuar kufijtë e natyrës dhe kulturës.

Përfaqësuesit e sektorit të veshjeve po kërkojnë të përmirësojnë standardet e tyre, për shkak të kërkesave nga furnizuesit dhe rritjes së konkurrencës/çmimeve për ata që importojnë edhe lëndë të parë. Më shumë vëmendje dhe promovim mund t'i kushtohet *advokimit në sektorin e sipërmarrësve novatorë të sektorit që tashmë kanë investuar në standarde të reja dhe kanë konsoliduar modernizimin e proceseve të biznesit.*

Figura 8 Pengesa indirekte (të jashtëm) në internacionalizim sipas sektorëve



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

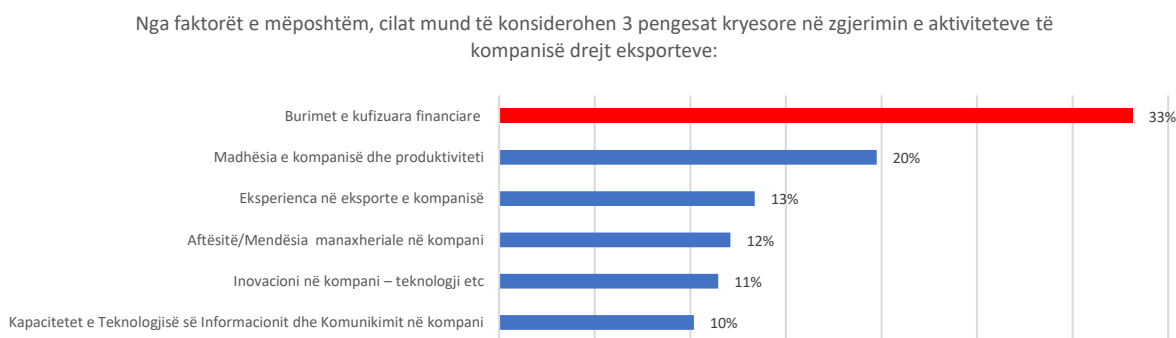
- (7) **Kufizimet në infrastrukturë/logjistikë** – Gjeografia është një përcaktues i rëndësishëm i aftësisë së vendeve për t'u bashkuar me zinxhirët globalë të vlerës³⁹ dhe aftësia e firmave dhe vendeve për të marrë pjesë në këta zinxhirë vlerë ndikohet shumë nga cilësia e infrastrukturës fizike, siç janë rrugët, portet dhe aeroportet, si dhe efikasiteti i procedurave të ndjekura në funksionimin e këtyre objekteve. Arritja në kufi ende konsiderohet si një kufizim për eksportet dhe integrimin në zinxhirët globale të vlerave për NMVM-ve. 13% e kompanive perceptojnë se mungesa e rrugëve, porteve, aeroporteve i kufizojnë përpjekjet e tyre në ofrimin e shërbimeve më të mira. Përkundër shumë iniciativave të së kaluarës (në nivel lokal ose rajonal), ende infrastruktura konsiderohet si një pengesë për biznesin.

FAKTORË TË BRENDSHËM

I. Burime financiare të kufizuara

- (1) **Burimet e kufizuara financiare dhe qasja në burimet e jashtme të financimit i pengojnë NMVM-të të ndërkombëtarizohen.** Analizat tona konfirmojnë se edhe pse pozitivë ndaj ndërkombëtarizimit dhe integritimit në zinxhirin e vlerës, rreth 33% e të anketuarve perceptojnë burimet e kufizuara financiare si pengesën e parë në zgjerimin e aktiviteteve të kompanive të tyre drejt eksportit.

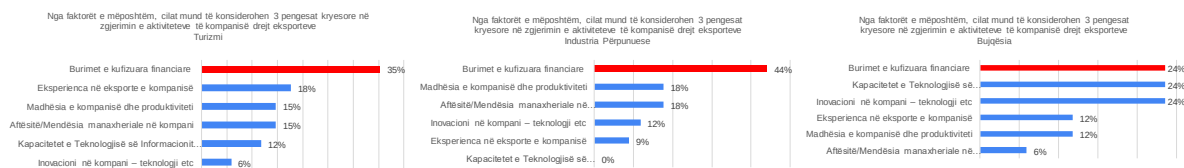
Figura 9. Pengesat kryesore në zgjerim të eksporteve



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

Gjetja e mësipërme është e qëndrueshme në të tre sektorët e analizuar përmes pyetësorit të Sekretariatit. Më konkretisht, 44% e kompanive që operojnë në prodhim dhe 35% e kompanive që operojnë në sektorin e turizmit theksuan burimet e kufizuara financiare si pengesën e parë të rëndësishme që kufizon aftësinë e tyre për t'u integruar në zinxhirin global të vlerës dhe për të eksportuar produktet e tyre. Në bujqësi, ajo merr një rëndësi të ngjashme si TIK dhe inovacioni teknologjik.

Figure 10. Pengesat kryesore në zgjerim të eksporteve sipas sektorëve



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

³⁹ Kowalski et al. 2015; OECD 2012

Sipas përfaqësuesve të industrisë së përpunimit të tekstilit, burimet financiare kufizojnë aftësinë e tyre për të hyrë në një fazë më të lartë të vlerës së shtuar të veprimtarisë së tyre, e cila kërkon teknologjitë më të fundit në makineri dhe lëndë të parë. Referuar vlerësimeve të sektorit⁴⁰, kompanitë kanë nevojë për rreth 32 milionë euro për të financuar përditësimin e teknologjive të reja në makineri dhe pajisje dhe 15 milionë euro për të financuar kapitalin qarkullues. Fatkeqësisht, ata pohojnë se bankat tregtare janë shumë të ngurta dhe burokratike në linjat e kredisë, kështu që kjo industri i është drejtuar institucioneve të tjera financiare për të marrë hua para me norma interesi shumë të larta⁴¹.

- (2) Aktualisht një numër i konsiderueshëm programesh mbështetëse financiare janë aktive në Shqipëri përmes donatorëve, si për shembull disa programe adresuar sektorëve të ndryshëm nga BERZH⁴² e KfW, të ofruara në formën e skemave të garancisë, produkteve të ndarjes së riskut apo asistencës teknike dhe të zbatuara në bashkëpunim me sektorin bankar. Për të adresuar asimetritë në informacion midis NMVM-ve mbi këto programe mbështetëse që lehtësojnë aksesin në financim, AIDA dhe BERZH ngritën një platformë të unifikuar informative online (aida-smefinance.gov.al). *Kjo platformë përmban aktualisht të gjitha skemat ekzistuese të financimit dhe mbështetjes për NMVM-të, por nga takimet me përfaqësues të biznesit, nevojitet një promovim më i gjerë i kësaj platforme për të arritur tek komuniteti i NMVM-ve dhe për t'i ndihmuar ata të përfitojnë nga këto programe.*
- (3) Referuar mbështetjes së skemave të granteve dhe fondeve IPARD, siç kemi evidentuar në materialet e mbledhjeve të mëparshme, një fokus i konsiderueshëm gjatë thirrjeve IPARD I dhe II, iu dha diversifikimit të fermave veçanërisht në përmirësimet teknologjike në nënsektorët e Frutave dhe Perimeve, Mishit dhe Bulmetit. *Ndërkohë gjatë thirrjes së tretë, është vënë re një vëmendje e shtuar në lidhje me investimet në energji të rinovueshme, si psh. në instalimet fotovoltaike, duke rezultuar jo vetëm në uljen e kostove, por edhe në rritjen e përgjegjësisë korporative ndaj mbrojtjes së mjedisit.* Kjo qasje u sjell avantazhe konkurruese bizneseve që përfshijnë konceptin ESG në strategjinë e tyre të biznesit, duke u mundësuar vlerësim më të mirë nga bankat në aspektin e huadhënies, si dhe një përfaqësimi më dinjitoz në nivel ndërkombëtar.

Për më tepër, gjatë viteve 2020 dhe 2021, në skemat kombëtare të granteve të mbështetjes është përfshirë një shtyllë e re në lidhje me certifikimet GAP, duke incentivuar jo vetëm rritjen e standardeve dhe të cilësisë më të mirë të produkteve/shërbimeve të kompanive, por dhe shanse më të mëdha për integrim në zinxhirët ndërkombëtarë të furnizimit.

II. Pengesat kryesore të perceptuara nga biznesi në konkurrencën për të shitur produktet e tij në tregjet ndërkombëtare

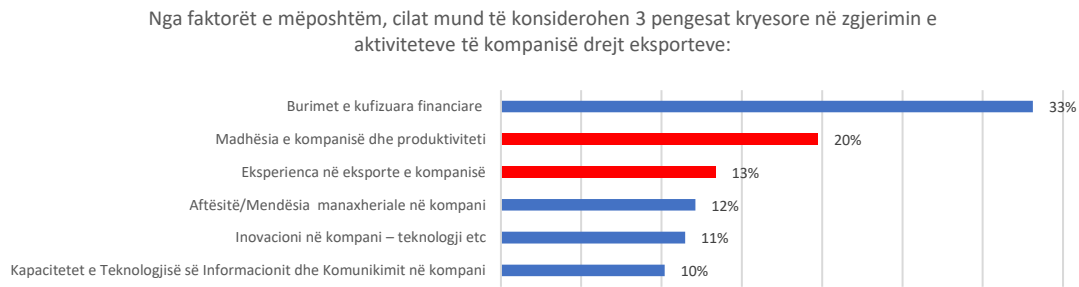
- (4) ***Madhësia e kompanive dhe nivelet e produktivitetit të saj kufizojnë aftësinë e NMVM-ve shqiptare për të konkurruar në tregjet rajonale/evropiane ose në tregje të tjera ndërkombëtare.*** Sipas pyetësorit të Sekretariatit, 20% e kompanive konsiderojnë se madhësia dhe niveli i produktivitetit është pengesa e dytë më e rëndësishme për zgjerimin e eksportit.

⁴⁰ Vlerësimet e Shoqatës "Proeksport Albania", Dhjetor 2020. Shoqata "Proeksport Albania" është përfaqësuesja unike e industrisë së veshjeve dhe këpucëve në vend. Kjo industri përfshin 700 fabrika të mëdha dhe të vogla si ndërmarrje aktive në vend me më shumë se 70.000 të punësuar.

⁴¹ Sipas OECD: NMVM-ve janë shumë të vogla për të suportuar qasjen që bankat përdorin për financimin e korporatave. Nga ana tjetër, NMVM-të nuk kanë vlerësim Bloomberg, apo të palëve të treta apo informacione të tjera që bankierët duan të shobin, gjithashtu as llogari të audituara (mandje as llogari të mira, në shumë raste). Në shumicën e tregjeve në zhvillim (dhe në shumë tregje të OECD), NMVM-të dhe sipërmarrësit e tyre nuk kanë raporte kredie, sepse ata kurrë nuk kanë marrë hua nga një institucion financiar formal

⁴² të tilla si Gratë në Biznes, Programi i Mbështetjes së Konkurrencës, AASF, ASB, GEFF, etj.

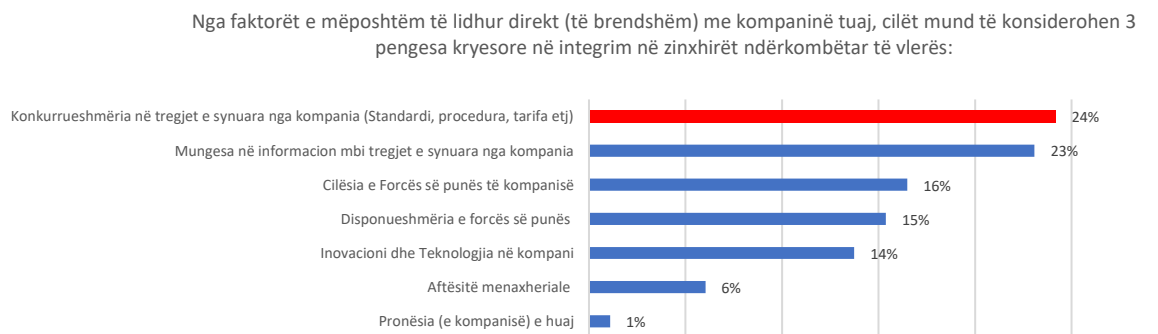
Figure 11. Pengesat kryesore në zgjerim të eksporteve



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

- (5) ***Niveli i ulët i përvojës në eksport përcakton aksesin e kufizuar të shumicës së NMVM-ve në tregjet globale dhe zinxhirët e vlerës.*** 13% e të anketuarve theksojnë se përvoja në eksport e kompanive është pengesa e tretë e rëndësishme për të hyrë në tregjet ndërkombëtare.
- (6) ***Nivele të ulta të certifikimit dhe përputhshmëria me standardet ndërkombëtare i bëjnë NMVM-të shqiptare më pak konkurruese në krahasim me kompanitë e huaja duke kufizuar mundësinë e tyre të integrimit në zinxhirët globalë të vlerës.*** Kjo pengesë është më mbizotëruese në industrinë përpunuese dhe bujqësi. Duke iu referuar konsultimeve me kompanitë e përpunimit të tekstit, mungesa e mjeteve financiare kufizon aftësinë e tyre për të marrë certifikime dhe rrjedhimisht është e vështirë për ta që të marrin pjesë në panaire për të ekspozuar produktet e tyre dhe për të fituar klientë të mundshëm. Ndërsa për sektorin e agro-përpunimit, ne kemi evidentuar tashme gjetjet në mbledhjen “Promovimi i Investimeve në Agropërpunim”⁴³.

Figura 12. Pengesat kryesore në integrim në GVC



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

III. Burimet Njerëzore dhe njohuritë menaxheriale

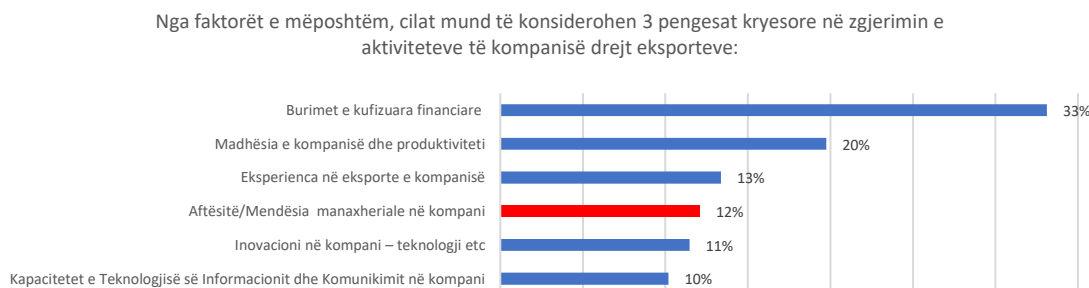
- (7) ***Njohuritë e pamjaftueshme menaxheriale nuk konsiderohen si një ndër tre pengesat kryesore për procesin e ndërkombëtarizimit të ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme.*** Kështu, vetëm 12% e kompanive të intervistuar⁴⁴, pranojnë njohuritë menaxheriale si një pengesë/stimul kryesor për zgjerimin e eksportit. Ndërkohë, mbetet për t'u analizuar më tej duke

⁴³ <https://www.investment.com.al/sq/meeting/mbledhje-xcui-per-stimulimin-e-investimeve-ne-agro-perpunim/>

⁴⁴ Pa paragjykim, mund të konkludojmë se ky rezultat ndikohet nga plotësuesi i pyetësorit i cili mund të jetë menaxheri i kompanisë.

qënë se krahasuar me përvojën e vendeve evropiane në ndërkombëtarizimin e NMVM-ve më shumë vëmendje i duhet kushtuar mentailitet të sipërmarjes, me fokus përvojën ndërkombëtare të menaxhimit, aftësinë e gjuhëve të huaja, vizionin dhe njohuritë mbi tregun, si faktorë mjaft të rëndësishme për integrimin e NMVM-ve në zinxhirin global të vlerës.

Figure 13. Pengesat kryesore në zgjerim të eksporteve



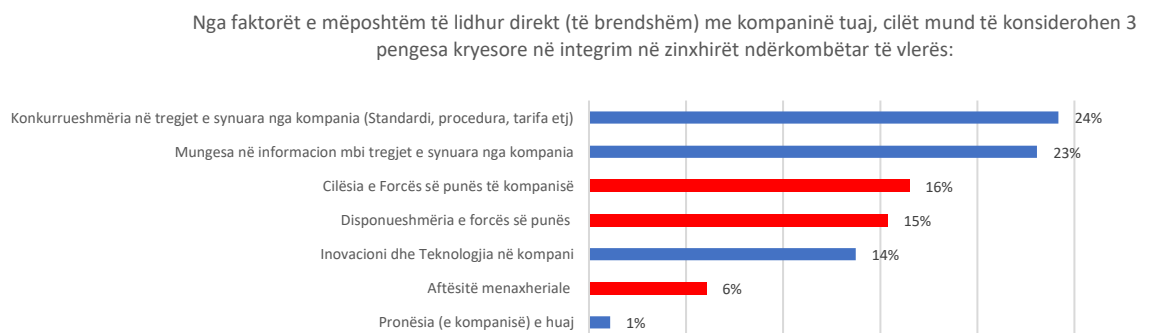
Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

Bazuar në Raportin Evropian mbi Konkurrueshmërinë⁴⁵, firmat më të mëdha kanë më shumë gjasa të eksportojnë dhe gjithashtu të shfaqin performancë më të mirë të eksportit, ndërkohë që ndërmarrjet mikro kanë kapacitete më të ulëta të burimeve në drejtim të financimit, njohurive dhe përvojës menaxheriale. Pra mbetet sfida mitigimi i efektit të madhësisë së firmës në eksport, pasi siç u përmend më lart gati 99% e kompanive të regjistruara janë NMVM.

(8) ***Cilësia dhe disponueshmëria e fuqisë punëtore kufizon rritjen dhe zgjerimin e kompanive.***

Kjo mund të lidhet me disa faktorë si: a) vitet e fundit, Shqipëria po përballet me emigrimin e fuqisë punëtore, veçanërisht të stafit të specializuar në sektorë të ndryshëm të ekonomisë, b) edhe pse 2019 në 2020 ishin 82.921⁴⁶ punëkërkues të regjistruar, kompanitë nuk gjejnë punëtorë me aftësitë e duhura. Mungesa e punonjësve po kthehet në një shqetësim kryesor për NMVM-të. Siç është përmendur tashmë 38% e kompanive të intervistuar shprehën shqetësimin e tyre në lidhje me fuqinë punëtore (17% njohën cilësinë e fuqisë punëtore si pengesa e tretë për ndërkombëtarizimin, e ndjekur nga disponueshmëria e fuqisë punëtore si pengesë e katërt (16%). Më konkretisht, sektori i turizmit percepton cilësinë e fuqisë punëtore si pengesa e tyre kryesore për integrimin në zinxhirët globalë të vlerës; prodhimi deklaron disponueshmërinë e fuqisë punëtore më të rëndësishme se cilësia, ndërsa sektori i bujqësisë i jep përparësi cilësisë ndaj disponueshmërisë së fuqisë punëtore.

Figure 14. Pengesat kryesore për integrim në zinxhirët e vlerës së shtuar



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

⁴⁵ https://ec.europa.eu/growth/content/european-competitiveness-report_en

⁴⁶ INSTAT 2020

Për të përballuar sa më sipër, të ndihmuar edhe nga disa rregullime të fundit ligjore në importimin e burimeve njerëzore, kompanitë që operojnë në sektorë si industria e përpunimit të tekstilit dhe turizmi po konsiderojnë importimin e fuqisë punëtore nga vendet me të ardhura të ulëta për të zbutur mungesën e disponueshmërisë dhe cilësisë së punëtorëve në Shqipëri. Bazuar në konsultimin tonë me biznesin, ky process kërkon monitorim të kujdesshëm si një çështje komplekse për shkak të dallimeve kulturore dhe mjedisit të punës sipas sektorëve.

- (9) ***Mungesa e harmonizimit midis nevojave të NMVM-ve për punëtorë të kualifikuar dhe kurrikulave të shkollave profesionale.*** Gjatë procesit të konsultimit, kompanitë shprehën shqetësim për paftësinë e tyre për të gjetur punëtorë dhe theksuan nevojat për punëtorë të kualifikuar (për shembull, sipas vlerësimeve të shoqatës së industrisë së përpunimit të tekstilit, ka 10.000 vende të lira pune në sektor dhe është e vështirë të përmbushen, edhe pse vendi ka 82.921⁴⁷ punëkërkues të regjistruar). Në përgjithësi lidhjet mes NMVM-ve dhe shkollave (të mesme dhe universitete) konsiderohen të paqarta (referuar një studimi të bërë nga Albanian Skills me rreth 200 kompani, 50% e këtyre kompanive nuk kishin njohuri për shkollat profesionale/programet e tyre mësimore dhe/ose studentët e tyre) dhe kështu kompanitë përballen me probleme gjatë procesit të rekrutimit. Një nga partnerët e biznesit të konsultuar në sektorin i veshjeve, tashmë eksportues në Mbretërinë e Bashkuar, konfirmoi se po planifikon një rritje të qarkullimit vjetor me 50% deri në fund të vitit 2022, por nuk mund të përballojë hendekun në forcën punëtore, pavarësisht përpjekjeve të ndërmarra nga aktorë të ndryshëm.
- (10) ***Trajnimi dhe përmirësimi i fuqisë punëtore janë thelbësore për zhvillimin e NMVM-ve, por në përgjithësi kompanitë nuk kanë një fond të dedikuar për këtë***⁴⁸. Nga procesi i konsultimit, doli se kompanitë i trajnojnë punonjësit e tyre përsa u përket aftësive teknike, por ajo që mungon është trajnimi në etikën e punës dhe disiplinën.

IV. Inovacioni dhe Teknologjia

- (11) ***MSME-të e konsultuara nuk e konsiderojnë Inovacionin dhe Teknologjinë ndër tre pengesat kryesore për procesin e ndërkombëtarizimit të tyre.*** Në fakt, literatura sugjeron që ky është një përcaktues i rëndësishëm i konkurrueshmërisë kombëtare dhe propozon një model të zhvillimit ekonomik që i sheh vendet të lëvizin drejt investimeve dhe inovacionit⁴⁹. Gjithashtu, produktiviteti dhe përmirësimi i teknologjisë shihen si nxitësit kryesorë të integritit të suksesshëm me rrjetet e prodhimit të korporatave shumëkombëshe. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme konsiderohen se performojnë më mirë kur janë aleate me NMVM të tjera ose me ndërmarrje të mëdha, përfshirë korporatat shumëkombëshe⁵⁰. Gjithashtu, gjatë anketimeve të mëparshme të Sekretariatit, veçanërisht pas pandemie Covid-19, kompanitë kanë deklaruar se do t'i kushtojnë vëmendje të madhe futjes së Inovacionit në aktivitetet e tyre, kryesisht në teknologji të reja dhe menaxhimin e riskut. *Theksojmë, se mentaliteti, mungesa e besimit dhe mungesa e njohurive konsiderohen si pengesa kryesore në përdorimin e inovacionit dhe nevojitet më shumë fokus në këtë drejtim.*

⁴⁷ 46.420 me arsim fillor, 29.803 me arsim të mesëm dhe 6.698 me arsim universitar) – Të dhënat e INSTAT 2020

⁴⁸ Anketa e Sekretariatit, Takimi XXIII, Inovacioni në Sipërmarrje

⁴⁹ Lopez-Claros, 2009 [3]; Porter, 2003.

⁵⁰ ASEAN, 2015

Figura 15. Pengesat kryesore në Inovacion

Cilat konsideroni se janë 3 pengesat kryesore në përdorimin e shërbimeve/produkteve Inovatore në Shqipëri:



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit (Mbledhja XXIII Inovacioni në Sipërmarrje, Mars 2021)

(12) NMVM -të shqiptare nuk po përfitojnë plotësisht nga proceset e transformimit dixhital që mund të nxisin zhvillimin e teknologjive të reja dhe të besueshme, duke përshpejtuar kështu integrimin e tyre në zinxhirët ndërkombëtarë të vlerës. Sipas studimit “Mbështetje për dixhitalizimin e NMVM-ve në Shqipëri, për të zbutur ndikimin negativ ekonomik të Covid-19”, dalin disa fakte interesante nga analiza e kompanive të anketuara:

- Referuar bazave të dixhitalizimit dhe lidhjen me internet, NMVM -të shqiptare performojnë në një nivel të krahueshëm me vendet e rajonit dhe BE. Rezultatet e sondazhit tregojnë se pothuajse të gjitha NMVM-të janë të lidhura me internet dhe rreth 94% e tyre i pajisin me kompjuter punonjësit e tyre për qëllime biznesi. Pavarësisht kësaj, Shqipëria renditet e fundit sa i përket përdorimit të kompjuterit dhe internetit nga punonjësit.⁵¹

- NMVM-të shqiptare kanë përformuar mjaft mirë si në aspektin e shitjeve online përtej kufijve ashtu edhe në drejtim të përdorimit të mediave sociale në promovimin e produkteve dhe shërbimeve të tyre. Ndërsa, sa i përket xhiros/qarkullimit të tregtisë elektronike⁵², për ndërmarrjet shqiptare ka ende vend për përmirësim sa i përket përshkallëzimit të tij në shitjet totale. Megjithatë Shqipëria ka disa modele platformash të tregtisë elektronike të qëndrueshme e me standarte, një pjesë e konsiderueshme e ndërmarrjeve sidomos ato të vogla, priren të ofrojnë shitjet online vetëm përmes mediave sociale⁵³ duke mos përfituar nga avantazhet e të qenit pjesë e një tregu cilësor të tregtisë elektronike, të tilla si kosto më të ulëta, modeli ekzistues i biznesit, shtrirje më e gjerë e klientëve, të kuptuarit më të mirë të kërkesës, etj.

- Për më tepër, është evidentuar nivel i ulët përdorueshmërie i software-ve të shkëmbimit të informacionit elektronik, analizimit të të dhënave për t'u përshtatur me kërkesat e konsumatorëve dhe shfrytëzimin e avantazheve të shërbimeve që ruhen në cloud. Megjithatë identifikohet interes i përgjithshëm mbi pajisjen e një llogarie e-mail, krijimin e faqeve të internetit të kompanisë, shërbimet e ruajtjes në cloud, aplikacionet e softwareve të financave ose kontabilitetit, apo edhe mbi aplikacionin për Menaxhimin e Marrëdhënieve me Klientin (CRM), janë kryesisht shumica e kompanive të mëdha që përfitojnë prej tyre, ndërsa NMVM-të kanë ende punë për të bërë në këtë drejtim.

Bazuar në sa më sipër, mund të konkludojmë se duhen përpjekje të vazhdueshme në drejtim të ndryshimit të mentalitetit në kapacitetin menaxhues të NMVM-ve, duke u fokusuar më shumë në ndërtimin e njohurive të reja dhe besimin ndaj inovacionit në nivel firme të mbështetur nga instrumente të tjerë të jashtëm siç është strategjia e specializimit të zgjuar (S3).

⁵¹ Edhe pse 94% e NMVM -ve u ofrojnë kompjuter punonjësve të tyre për qëllime biznesi (të paktën një), 28% e punësimin të përgjithshëm përdor një kompjuter me qasje në internet - që ka përqindjen më të ulët në Evropë dhe rajon.

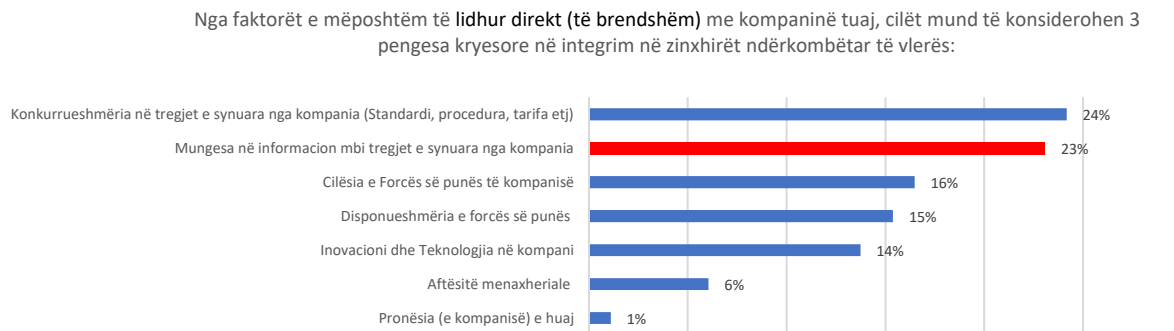
⁵² Rreth 18% e NMVM shqiptare shesin online. Kur merren parasysh dërgesat me para në dorë – shitjet direkte online përmes mediave sociale, kjo shifër rritet në 23% (duke marrë parasysh vetëm NMVM). (Studimi “Mbështetje për dixhitalizimin e SME-ve në Shqipëri për të zbutur ndikimin negativ ekonomik të COVID-19, Mars 2021, IDRA Research & Consulting (kontraktuar nga BERZH)

⁵³ Vetëm 4% e NMVM-ve shesin përmes një tregu të tregtisë elektronike – (Studim “Mbështetje për dixhitalizimin e SME-ve në Shqipëri për të zbutur ndikimin negativ ekonomik të COVID-19, Mars 2021, IDRA Research & Consulting (kontraktuar nga BERZH)

V. Informacioni mbi Tregjet

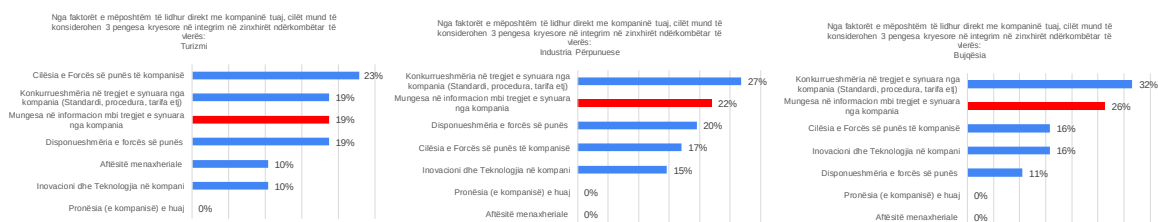
- (13) *Mungesa e informacionit mbi tregjet e synuara konsiderohet pengesa e dytë kryesore për integrimin e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në zinxhirët e vlerës globale dhe zgjerimin e eksportit, më dominuese në sektorin e prodhimit dhe bujqësisë.*

Figura 16. Pengesat kryesore në integrimin në zinxhirët globalë të vlerës



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

Figura 17. Pengesat kryesore në integrimin në zinxhirët globalë të vlerës sipas sektorëve



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

- (14) *Mungesa e rolit të marketingut në NMVM përcakton edhe mungesën e marrëdhënieve midis klientëve potencialë në tregjet e huaja dhe produkteve/shërbimeve të kompanive. Gjatë konsultimit tonë me përfaqësuesit e biznesit të NMVM, të pozicionuara mirë në eksport – u konfirmua se marrëdhënia e vendosur me furnizuesin e huaj i detyroi për certifikim me standardet përkatëse, të cilat nga ana e tyre ndihmuan në zgjerimin e tregut të kompanisë.* Natyrisht, përveç kësaj, kërkohet edhe promovimi i vendit si një shërbim i centralizuar nga një institucion zyrtar për të siguruar marketing e duhur për produktet dhe shërbimet shqiptare. Shkalla e ulët e pjesëmarrjes në panairët/ekspozitat ndërkombëtare përmendet edhe nga eksportuesit si një tjetër pengesë për t'u njohur në zinxhirët globalë të vlerës. Përveç kësaj, edhe mungesa e planeve të biznesit të mirë përcaktuara si edhe e funksioneve të dedikuara brenda kompanive për të ndërtuar strategjinë e kompanisë konsiderohen pengesa për pjesëmarrjen në zinxhirët globalë të vlerës.

VI. TË TJERA

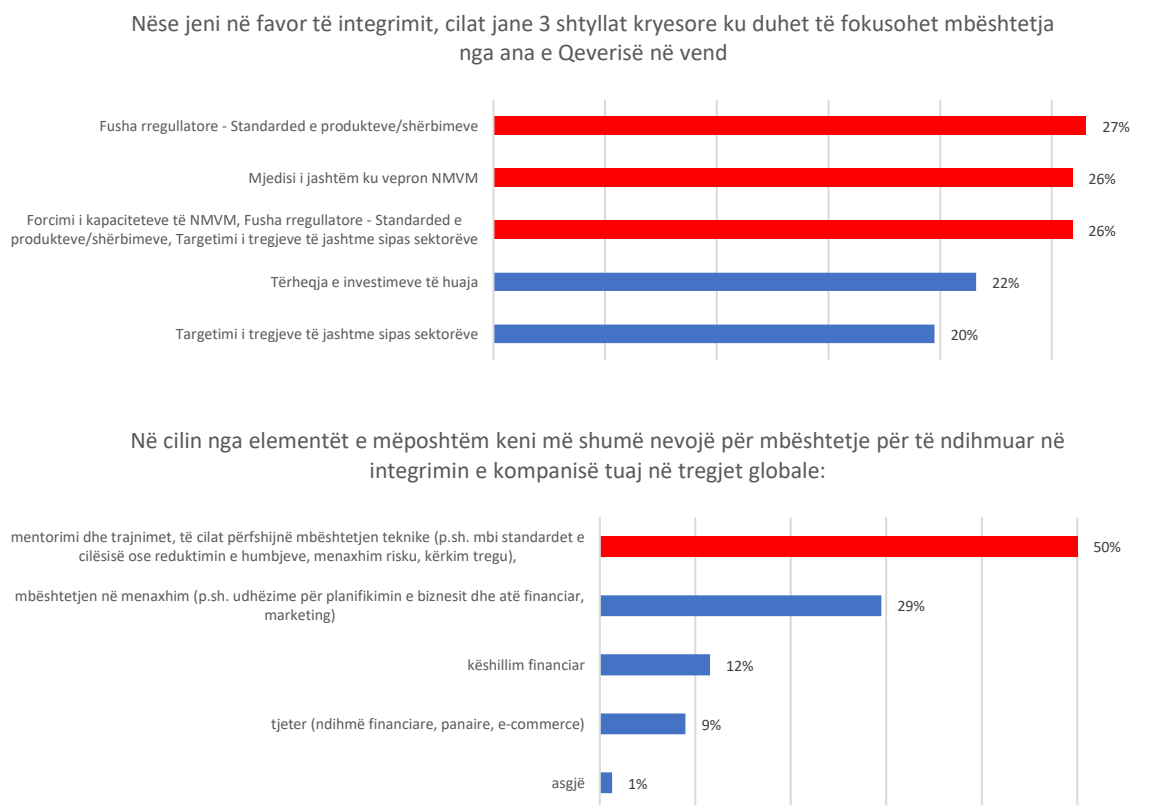
- (15) *NMVM-të janë pozitive ndaj qasjes drejt ndërkombëtarizimit⁵⁴ dhe për të qenë të suksesshëm, ata prioritojnë mbështetjen e qeverisë kryesisht në fushën rregullatore,*

⁵⁴ 79% e kompanive të përgjigjura janë pozitive drejt ndërkombëtarizimit, Pyetësor i Sekretariatit (tetor 2021).

mjedisin e jashtëm dhe ngritjen e kapaciteteve. Mentorimi dhe trajnimi, të cilat përfshijnë mbështetje teknike (p.sh. për standardet e cilësisë ose zvogëlimin e humbjeve, menaxhimin e rrezikut, hulumtimin e tregut, përdorimin e TIK-ut) janë identifikuar si fushat ku NMVM-të kanë më pak njohuri dhe kanë nevojë për më shumë mbështetje.

Siç është përmendur tashmë, ndërkombëtarizimi lidhet me barrierat e hyrjes, që do të thotë të ofrosh produkt/shërbim të standardizuar me çmim konkurrues në kohën e dakordësuar. Konkurrenca varet jo vetëm nga pajtueshmëria me standardet specifike të produktit/procesit në lidhje me cilësinë, sigurinë, mjedisin, ruajtjen, respektimin e punës, por edhe mjedisin e pafavorshëm/të favorshëm të biznesit - rregullat, por edhe rregulloret, burokracinë/korrupsionin, stabilitetin politik, shërbimet e pamjaftueshme të zhvillimit të biznesit.

Figura 18. Mbështetja ndaj NMVM



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

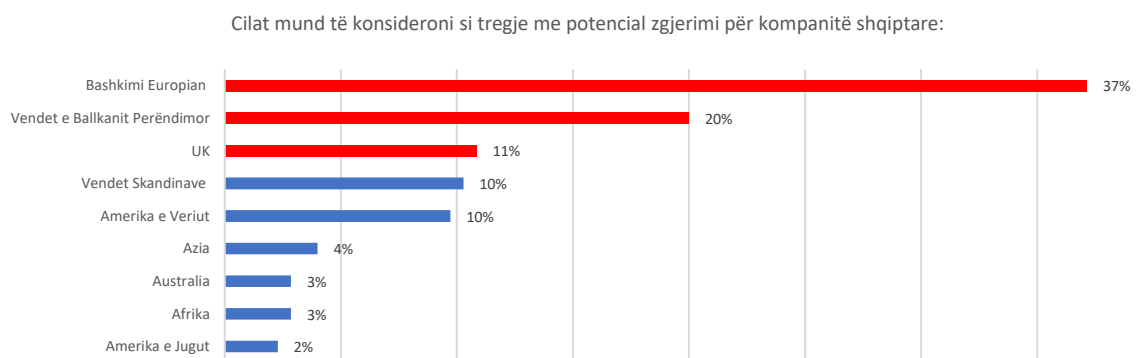
Bazuar në konsultimet tona, rezulton se biznesi pranon koston dhe është në favor të mbështetjes përmes miratimit të standardeve dhe certifikimit të besueshëm (p.sh. opsioni i certifikimit të grupit Global Gap i ofruar nga RISI Albania, rezultoi më i lirë nëse krahasohet me certifikimin individual), etj. Në këtë drejtim, biznesi pretendon për më shumë mbështetje nga qeveria dhe më shumë advokim për sipërmarrësit lokalë që kanë cilësi dhe markë për të promovuar sjellje të përgjegjshme biznesi.

Do të donim të përmendnim edhe përparimin në lidhje me rimbursimin e TVSH-së gjatë vitit 2019-2020, të konfirmuar gjatë konsultimit me biznesin veçanërisht nga eksportuesit RPA. Që nga janari 2021, bizneset e vogla me qarkullim nën 14 milionë lekë nuk do të paguajnë tatimin mbi fitimin ndërsa pragu për qëllimet e TVSH-së është 10 milionë lekë. Kjo ndiqet gjithashtu nga stimulimet fiskale të sektorit përkatës si shembull në agro-përpunim - përjashtimi i inputeve bujqësore nga tatimi mbi vlerën e shtuar (paketa fiskale 2019), përjashtimi nga TVSH-ja i makinerive dhe pajisjeve të importuara të përdorura për investime në agro-përpunim, përjashtimi i karburantit për

operacionet e makinerive bujqësore nga të gjitha taksat (duke filluar nga 2021), ulje e pjesshme e TVSH-së për produktin bujqësor të blerë për fermerët (paketa fiskale në vitin 2019, niveli i rimbursimi të TVSH-së për fermerët nga 6% nga 20%).

- (16) **Kompanitë perceptojnë se NMVM-të janë kryesisht eksportues indirekt⁵⁵ dhe rajonalë.** BE-ja dhe vendet e Ballkanit Perëndimor konsiderohen si tregje potenciale për zgjerim. Pandemia e Covid-19 ka vënë theksin në afrimin e tregjeve importuese, prandaj dhe NMVM-të besojnë se është momenti i duhur që Shqipëria të shfrytëzojë këtë mundësi—fakt ky i mbështetur edhe nga studime më të fundit të institutit ndërkombëtar⁵⁶

Figura 19. Tregje potenciale për zgjerim



Burimi: Pyetësor i Sekretariatit

4.2 KONTEKSTI SEKTORIAL KU OPEROJNË NMVM - SFIDAT DHE MUNDËSITË⁵⁷.

KUTIA 1.

TURIZMI⁵⁸/AGROTURIZMI

SFIDAT

(1) Shkalla e lartë e informalitetit në sektor

- Niveli i informalitetit në sektorin e turizmit, i matur duke iu referuar deklaratave tatimore dhe vetë-vlerësimit të administratës tatimore vlerësohet në 40% (DPT, 2018). Informaliteti në sektor konsiston në nën-raportimin e aktivitetit ekonomik për shmangien e taksave, punonjësit e padeklaruar, deklarimin e pagave më të ulëta, transaksionin ekonomik pa lëshim faturë (kupon) si dhe njësitë ekonomike të paregjistruara.
- Perceptimi i biznesit për format e informalitetit me të cilin përballlet shfaq disa veçori në varësi të destinacionit turistik dhe madhësisë së biznesit. Destinacionet turistike bregdetare raportojnë evazionin

⁵⁵Eksportimi indirekt është procesi i shitjes së produkteve tek një ndërmjetës, i cili më pas do t'ua shesë produktet tuaja drejtpërdrejt klientëve ose tregtarëve importues me shumicë.

⁵⁶ <https://wiiw.ac.at/getting-stronger-after-covid-19-nearshoring-potential-in-the-western-balkans-dlp-5814.pdf>

⁵⁷ Pa paragjykuar masat e ndërmara deri tani në adresimin e problematikave sistematike të sektorit.

⁵⁸ [Mbledhje XIV "Mbi Formalizimin në Turizëm"](#)

fiskal dhe punësimin joformal si format kryesore të informalitetit në sektorin e turizmit në lokalitetet e tyre. Destinacionet kulturore dhe historike si Korça, Gjirokastra dhe Berati konfirmojnë si shqetësim kryesor konkurrencën nga bujtinat e paregjistruara apo bizneset familjare, të cilat “ushtrojnë” presion duke ulur çmimin mesatar të shërbimeve turistike në ato zona.

- Bizneset bëjnë thirrje për ndërhyrje të larmishme fiskale për të mbështetur formalizimin, në përputhje me modelin e biznesit dhe destinacionin. Bizneset kërkojnë koherencë midis masave fiskale dhe agjendës së investimeve publike. Investimet publike që kapitalizojnë investime të mëdha ndërkombëtare si gazsjellësi TAP dhe mundësojnë aksesin e bizneseve vendase në burime alternative të energjisë u kërkuar nga përfaqësuesit e biznesit (Korçë) në mënyrë që të mbështesin sektorin e tyre të turizmit për të patur kosto më të ulëta. Nevoja për investime publike në promovimin e destinacioneve, rrugëve, mjedisit të pastër, energjisë së gjelbër dhe të qëndrueshme alternative u paraqit në të gjitha konsultimet me përfaqësuesit e biznesit.

(2) Cilësi e ulët dhe numër i kufizuar i burimeve njerëzore për të mbështetur zhvillimin e shërbimeve turistike

- Bizneset gjatë konsultimeve vunë në dukje vështirësinë në punësimin e stafit të trajnuar mire—citojmë një përfaqësues nga bizneset në Gjirokastrë “... Ne kemi turistë, por nuk gjejmë kamerierë”. Ndryshimet demografike dhe migrimi kanë ndikuar fuqishëm në disa rajone, duke vënë kufizime në disponueshmërinë e stafit të kualifikuar. Në disa rajone mungesa e shkollave profesionale ose programeve të trajnimit u identifikua si shqetësimi kryesor në lidhje me cilësinë e burimeve njerëzore (p.sh. në Gjirokastrë). Në qarkun e Korçës, bizneset identifikuan një bashkëpunim të ngurtë midis sektorit dhe institucioneve arsimore si shkollat universitare apo AFP. Vështirësia për të tërhequr praktikantë nga jashtë për të punuar gjatë sezonit u përmend gjithashtu si një pengesë për të përmbushur nevojën për staf që flet anglisht ose guidat turistike.

(3) Qasja në financa për sektorin gjithashtu u konsiderua si një pengesë për investimet e reja

- Perceptimi bie ndesh me disponueshmërinë e kredisë në sistemin bankar të nivelit të dytë. Prej disa kohësh bankat kanë shtrënguar kushtet e kreditimit për të ulur rrezikun, megjithatë sistemi është shumë likuid dhe ka fonde në dispozicion. Pronësia e tokës, planet e zbatueshme të biznesit dhe informaliteti në deklarimin e treguesve financiarë (fitimi dhe flukset e parasë) janë arsyt kryesore të kufizimit të qasjes në burimet financiare.

(4) Prevalenca e ulët e transaksioneve me karta debiti/krediti në zonat turistike, si një element i sofistikimit të ulët të shërbimeve dhe ekonomisë gri.

- Mbizotërimi i transaksioneve cash jo vetëm që mundëson më shumë ekonomi gri, por përbën një disavantazh konkurrues për Shqipërinë, veçanërisht në lidhje me tërheqjen e turistëve të huaj individë.

(5) Marzhe të larta për përmirësimin e shërbimeve bashkiake ndaj industrisë së turizmit

- Duhet të krijohet një lidhje më e fortë midis asaj që paguajnë operatorët në sektorin e turizmit, veçanërisht në lidhje me taksat vendore, dhe asaj që ata marrin në lidhje me shërbimet bashkiake lokale, të tilla si për shembull mbetjet dhe menaxhimi i mjedisit, i cili është një faktor kyç në tërheqjen dhe mbajtjen e vizitorëve të huaj me shpenzime më të larta në vend.

MUNDËSITË

(1) Kontributi i Udbëtimeve dhe Turizmit në PBB arriti në 20,5% në 2019, me një rënie gjatë vitit 2020 duke arritur në 10,6% për shkak të efektit të fortë pandemik të Covid-19. 21,3% e totalit të punësimit i kushtohet udhëtimeve dhe turizmit (me një rënie gjatë vitit pandemik 2020 duke arritur vetëm 17,5% të punësimit total. 77% e shpenzimeve totale në këtë sektor vijnë nga shpenzimet ndërkombëtare dhe rreth 78% e shpenzimeve janë për kohën e lirë. Turizmi dhe mikpritja siguron një mundësi të larmishme punësimi dhe rritje të NMVM-ve drejt aktiviteteve të qëndrueshme ekonomike.

(2) Investimet e pritshme në infrastrukturë dhe lidhje do të rriten për të tërhequr më shumë turistë, por kjo duhet të shihet si një mundësi për sofistikimin e ofertës dhe në vend që të tërheqë më shumë turistë, për të tërhequr vizitorë me shpenzime më të larta nga tregjet e qëndrueshme.

(3) *Kombinimi i turizmit detar me destinacionet kontinentale në agroturizëm për të shpërndarë ndikimin financiar nga turizmi në zonat urbane dhe rurale dhe për të promovuar vlerat e trashëgimisë kulturore si mjete për të sofistikuar ofertën turistike dhe për të rritur vlerën e saj.*

Masat e mbështetjes

A. Incentivat në turizëm

- *Ulja e TVSH-së për strukturat akomoduese nga 20% në 6%. Shkalla e reduktuar e tatimit mbi vlerën e shtuar aplikohet për furnizimin e shërbimit të akomodimit në strukturat akomoduese, sipas kategorive të përcaktuara në legjislacionin e fushës së turizmit, është 6 për qind dhe filloi të aplikohet nga qershor 2017.*
- *TVSH 6% e aplikuar për çdo shërbim të ofruar brenda strukturave të akomodimit të klasifikuar si hotel/resort 5*, status special” në fuqi që nga janari 2018.*
- *Përjashtimi nga taksa e korporatës për një periudhë 10-vjeçare, për strukturat e akomodimit, “hoteli/resorti 4 * dhe 5 *, status special” të cilat arrijnë të marrin status të veçantë deri në dhjetor 2024. Sipas kësaj dispozite, efektet e këtij përjashtimi fillojnë në momentin që struktura akomoduese fillon aktivitetin ekonomik, por jo më vonë se 3 vjet nga marrja e statusit të veçantë.*
- *Përjashtimi nga taksa e ndërtesës për strukturat e akomodimit “hotel/resort me 4* dhe 5*, me status special” sipas parashikimeve të Ligjit “Për Turizmin” dhe të cilët janë mbajtës të një marke tregtare të regjistruar dhe njohur ndërkombëtarisht “brand name”. Në fuqi që prej prill 2018.*
- *Përjashtimi nga taksa e impaktit në infrastrukturë për strukturat e akomodimit me 4* dhe 5* hotel/resort, me status special” sipas parashikimeve të Ligjit “Për Turizmin” dhe të cilët janë mbajtës të një marke tregtare të regjistruar dhe njohur ndërkombëtarisht “brand name”. Në fuqi që prej janarit 2018.*
- *Përjashtimi nga TVSH-ja për furnizimin me karburant/ dhe importet e jakteve të anijeve të tjera detare në fuqi që nga korriku 2020.*

B. Incentivat në agroturizëm

- *Ulja e TVSH-së për strukturat e akomodimit të certifikuar si “subjekte agroturizëm” nga 20% në 6%. Shkalla e reduktuar e TVSH-së do të zbatohet nga 1 janari 2019 për furnizimin e shërbimit të akomodimit dhe restorantit (me përjashtim të pijeve), në strukturat e certifikuar sipas kritereve të VKM Nr. 22 datë 12.01.2018. Një nga kriteret kryesore për certifikimin e “subjektit agroturizëm” është që ato duhet të kenë kapacitete akomodimi nga 6-30 dhoma.*
- *Tatimi mbi fitimin do të ulet nga 15% në 5%. Ky ndryshim do të hyjë në fuqi nga 1 janari 2019 për tatimpaguesit e certifikuar si “subjekt agroturizëm”.*

Përjashtimi nga taksa mbi ndikimin në infrastrukturë për “subjektet agro-turistike” të cilat do të kryejnë investime në fushën e tyre. Kjo masë hyn në fuqi nga 1 janari 2019.

KUTI 2

BUJQËSIA /AGROPËRPUNIMI⁵⁹

SFIDA

(1) *Parcelizimi i tokës bujqësore – problematikë e qëndrueshme për investime të qëndrueshme dhe produktivitet të lartë*

- *Sipas INSTAT, në vitin 2014 krahasuar me një vit më parë është vërejtur një rritje me 0.4% në numrin e fermave, e ndjekur nga rënia e madhësisë mesatare të fermës me 0.6%. Toka bujqësore në të cilën një familje fermere operon në Shqipëri aktualisht është e kufizuar në një mesatare prej 1.16 ha. Jo vetëm madhësia, por edhe copëzimi i saj në disa parcela (mesatarisht 3-4) për çdo ekonomi bujqësore*

⁵⁹ [Mbledhja VI “For Formalization of Agriculture”](#), [Mbledhja XXI “Rimekembja Ekonomike Recovery Post Covid-19”](#), [Mbledhja XXII “Stimulimi i investimeve ne Agroprocesim”](#)

është një pengesë e madhe për ngritjen e ekonomive në nivelin e konkurrencës në tregjet rajonale dhe evropiane.

(2) Mungesa e titujve të pronësisë mbi tokën dhe dinamika e reformës së qeverisjes vendore

- Mangësitë në regjistrimin zyrtar të tokës bujqësore dhe mungesa e titujve të pronësisë (akte tokësore) janë një nga çështjet që ndikojnë në informalitetin, krijimin e tregut të tokës, mungesën e investimeve dhe aplikimin e skemave aktuale mbështetëse dhe atyre që pritet të realizohen përmes programit EU/IPARD dhe AZHBR. Fermerët raportojnë vështirësi në marrjen e titujve pasi ka shumë pasaktësi në hartat kadastrale dhe gjendjen aktuale të ndarjes dhe përdorimit të tokës.

(3) Statistika të paqarta mbi regjistrin e fermerëve dhe veprimtarinë bujqësore në vend

- Në takimet me institucionet publike dhe ekspertët e bujqësisë theksohet mungesa e të dhënave gjithëpërfshirëse dhe të unifikuara që lidhen me bujqësinë. Të dhënat e INSTAT-it japin të dhëna administrative nga Ministria e Bujqësisë dhe Zhvillimit Rural, ndërsa rezultatet e sondazheve statistikore në terren nuk janë publikuar ende. Gjithashtu, takimet e SHKB-së kanë theksuar se ende nuk ka një regjistër të konsoliduar të fermave që të korrespondojnë me kartën e fermerit ose NIPT e që të mundësojnë monitorim të aktivitetit ekonomik dhe/ose prodhues të fermerit, sipërfaqen e tokës së përdorur etj duke vënë kështu në dyshim të dhënat që lidhen me sektorin.

(4) Cilësia e ulët e inputeve bujqësore pengon konkurrencën e produkteve të prodhuara në Shqipëri dhe sigurinë ushqimore

- Formalizimi i sektorit bujqësor në të gjithë zinxhirin e aktorëve duke përfshirë ofruesit e inputeve, prodhuesit, grumbulluesit, përpunuesit, tregtarët, etj., sjell gjithashtu premisa për rritjen e cilësisë dhe standardeve duke u mundësuar atyre të krijojnë gjurmueshmërinë e prodhimit.

(5) Shumica e kompanive agro-përpunuese shqiptare janë biznese mikro dhe të vogla, të angazhuara në një kompleksitet aktivitets dhe përdorin teknologji modeste.

(6) Sektori i agrobiznesit në përgjithësi, është një nga sektorët që vuan më shumë nga informaliteti, duke krijuar një sfida të rëndësishme për kompanitë për të rritur prokurimin e produkteve vendore.

(7) Konkurrueshmëria e agro-përpunimit dëmtohet edhe si pasojë e kostove të larta të ambalazhimit (p.sh. ambalazhi i qelqit, që është një produkt i taksuar i importuar) duke i bërë produktet e përpunuara të paketuara më pak konkurruese si në tregun vendas ashtu edhe në atë ndërkombëtar, si dhe nga zbatimi i padrejtë i TVSH-së. Skema e kompensimit e cila krijon një hendek midis TVSH-së në blerje dhe TVSH-së në shitje, veçanërisht për grumbulluesit e fruta perimeve të cilët kanë bërë investime të konsiderueshme kohët e fundit në drejtim të magazinimit dhe transportit vendas dhe rajonal.

MUNDËSITË

(1) Sektori i bujqësisë është i një rëndësie vendimtare në lidhje me zhvillimin socio-ekonomik në Shqipëri.

- Mesatarisht, ky sektor kontribuon në rreth 18% të PBB-së së vendit dhe përbën 40% të punësimit të përgjithshëm

(1) Eksportet e agrobiznesit janë rritur ndjeshëm vitet e fundit, kryesisht nga perimet e freskëta dhe BAM. Vlera e përgjithshme e prodhimit të nënsektorit të agropërpunimit është rritur në pesë vitet e fundit me rreth 8,4% kumulative (2019/2015) duke arritur deri në 70.031 milionë lekë në 2019.

- Zinxhirët e vlerave të perimeve, frutave dhe BMA-ve mund të konsiderohen si nënsektorët më të rëndësishëm të bujqësisë në Shqipëri. Të tre zinxhirët e vlerës janë rritur ndjeshëm vitet e fundit, si në aspektin e sipërfaqeve të mbjella me këto kultura ashtu edhe në prodhimin e përgjithshëm. Kërkesa e lartë për eksport, kushtet klimatike të favorshme për prodhimin e produkteve primare, shoqëruar me skema të ndryshme mbështetëse nga qeveria shqiptare, IPARD dhe agjenci të tjera donatore, kanë luajtur një rol të rëndësishëm në stimulimin e zgjerimit të këtyre nënsektorëve.

2. Agro-përpunimi ishte sektori më pak i ndikuar nga Covid-19, dhe paraqet rritje të njëpasnjëshme të eksporteve

3. Eksportet e perimeve bazohen kryesisht në grumbullues/konsolidues; megjithatë, tregje të tilla janë ende të paqëndrueshme dhe josistematike për arsye të ndryshme si koha dhe vëllimi i shitjeve, cilësia e produkteve, uniformiteti i peshës, madhësia e paketimit, materiali i paketimit, modeli i tij, gjurmueshmëria, certifikimi, ruajtja dhe mbajtja e tyre të freskëta. Sidoqoftë, eksporti konsiderohet si një forcë shtytëse për prodhimin, për një çmim më të mirë,

përmbushjen e aspekteve sociale (punësimi), si edhe formalizimin e ekonomive bujqësore. Ky është segmenti që funksionon përmes auto-faturimit në marrëdhëniet me prodhuesin, shoqëron mallin e shitur me një faturë tatimore e cila gjithashtu i nënshtrohet verifikimit nga doganat shqiptare.

4. *Të kthehet vëmendja edhe tek përpunimi i mbetjeve organike të bujqësisë dhe blegtorisë për potencialet që bartin për industrinë e përpunimit të mbetjeve dhe mbylljen e ciklit.*

5. *Përgatitja brenda afateve e akteve që lidhen me zbatimin e ligjit nr 8/2019 “Për Skemat e Cilësisë së Produkteve Bujqësore dhe Ushqimore”*

Masat e suportit

(1) *TVSH e përjashtuar për inputet dhe makineritë bujqësore*

- Kjo pjesë nxitëse e paketës fiskale 2019 u zbatua përmes ndryshimit të Ligjit 92/2015 “Për TVSH”, me kusht që furnizimi me makineri bujqësore dhe furnizimi me inpute bujqësore si plehurat kimike, pesticidet, farat dhe fidanët, përveç hormoneve, të listuara dhe të përcaktuara nëpërmjet VKM-së përjashtohen nga TVSH-ja. Kohët e fundit Qeveria Shqiptare e ka përcaktuar skemën si joefektive dhe të dështuar.

(2) *Ulja e normës së TVSH-së për fermerët e regjistruar me TVSH nga 20% në 6%.*

- Një ulje e tillë krijoi shumë ankesa dhe diskutime kryesisht nga grumbulluesit, të cilët me sa duket përfituan më shumë nga zbatimi i normës së kompensimit të TVSH-së prej 20%.

(3) *Heqja e akcizës, taksës së karbonit dhe rrugës nga çmimi përfundimtar i karburantit që u nevojitet fermerëve për të kultivuar tokën bujqësore me efekt që nga janari 2021.*

(4) *Skemat kombëtare të AZHBR dhe IPARD me grante në disa masa mbështetëse.*

KUTIA 3

BPO⁶⁰

SFIDAT

(1) *“Aftësitë e avancuara” janë elemente kritike për performancën e sektorit, ndërkohë që ka një diferencim në cilësinë e kurrikulave në nivele të caktuara të arsimit.*

(2) *Sektorit të BPO-ve i mungojnë statistikave të cilat do mundësonin një analizë të plotë dhe më të thellë.*

(3) *Mungesa e një analize sistematike mbi nevojat aktuale dhe të ardhshme të biznesit (sektorit) për “aftësitë” e dubura si dhe domosdoshmëria e pasjes së një vizioni që të mundësojë bashkëpunim të qëndrueshëm mes biznesit dhe shtetit.*

(4) *Qarkullimi i shpeshtë i punonjësve, kosto të larta trajnimit për sektorin BPO (p.sh. sigurimet shoqërore gjatë periudhës së trajnimit). Trajnimet fillestare bëhen kryesisht nga bizneset prandaj ka pak interes nga ana e biznesit për trajnime të vazhdueshme.*

(5) *Zyrat e Punësimit dhe Qendrat për Aftësim Profesional nuk i plotësojnë nevojat e sektorit. Forca e punës e regjistruar në Zyrat e Punësimit është shumë e pakualifikuar. Rekrutimi bëhet nga vetë kompanitë.*

(6) *Mungesa e shkallëzueshmërisë së talenteve.*

(7) *Sektori i BPO-ve është kryesisht i fragmentuar dhe përbëhet nga ndërmarrje të vogla.*

(8) *Mungesa e mbështetjes specifike të sektorit BPO-ve.*

(9) *Mungesa e shtrirjes së unifikuar të blerësit dhe komunitetit të investitorëve në nivel global.*

MUNDËSITË

(1) *Përmirësimi i standardit të jetesës për njerëzit që janë pjesë e sektorit të BPO-ve si rezultat i pagave më të mira dhe konkurruese të ofruara nga sektori në krahasim me sektorët e tjerë.*

⁶⁰ [Mbledhja IX “Fuqia Punëtore në sektorin BPO”](#)

(2) *Ulja e papunësisë për shkak të numrit të vendeve të punës direkte dhe indirekte që krijohen si rezultat i industrisë. Është vlerësuar se për çdo vend pune të krijuar në sektorin e BPO-ve, numri i vendeve të punës indirekte që krijohen është 2,5.*

(3) *Zhvillimi i sektorit BPO-ve gjithashtu ka një efekt domino për sektorët e tjerë, duke u përkthyer në rritje të kërkesës për këto sektorë e për rrjedhojë në rritjen dhe zhvillimin e përgjithshëm të ekonomisë.*

(4) *Rritja e kërkesës dhe cilësisë së punës të kualifikuar në dispozicion në treg.*

Ruajtja e talentit ose punës së kualifikuar, duke çuar në një vlerë më të madhe shtesë për ekonominë kombëtare.

KUTI 4

INOVACION DHE TREGTIA ELEKTRONIKE⁶¹

SFIDA

(1) *Kompanitë shqiptare dhe ekosistemi i sipërmarrjes, duhet të targetojnë prodhimin “Made in Albania”. Pavarësisht progresit të dukshëm në nismat e biznesit për të futur produkte e teknologji të reja (p.sh. robotikë në mermer, linja teknologjike të BE-së në prodhim, etj.), dhe shërbime që lidhen me inovacionin në tregun shqiptar, Shqipëria ende konsiderohet në nivelin e “software house”.*

(2) *Kompanitë e konsiderojnë rolin e akademisë në ekosistemin e inovacionit të biznesit si burimin e fundit. Konkretisht, vetëm 6,3% e kompanive i konsideruan ato si një burim shumë të rëndësishëm në aktivitetet e tyre inovative. Gjithashtu evidentohet se 63.4% e kompanive deklaruan se bashkëpunimi me akademinë është shumë i nevojshëm dhe i domosdoshëm në verifikimin e informacionit mbi aktivitetet e reja të zhvillimit.*

(3) *Mentaliteti, mungesa e besimit dhe njohurive dhe disponueshmëria e kufizuar e fondeve perceptohen si pengesat kryesore të biznesit në përdorimin/prodhimin e inovacionit.*

(4) *Përdorimi i teknologjive të reja dhe zgjidhjeve novatore nga sipërmarrjet është i zakonshëm, dhe shpërndarja e fondeve për K&ZH është spontane me shumicën e NMV-ve që nuk ndajnë fare buxhet për këtë qëllim. Pothuajse të gjitha kompanitë e intervistuar e konsiderojnë inovacionin si një forcë shtytëse në rritjen e vlerës së tyre në treg dhe aktivitetet ekonomike (80,6%) dhe 72,6% e tyre deklarojnë se i kushtojnë vëmendje të madhe inovacionit në aktivitetin e tyre. Pavarësisht këtyre deklaratave, kur u pyetën për aktivitetet e Kërkimit dhe Zhvillimit, vetëm 52% e kompanive deklarojnë se kanë ndërmarrë atë me një buxhet rastësor. Vetëm 15% e kompanive kanë një fond të dedikuar për K&ZH, ndërsa 75% e tyre ndajnë fonde herë pas here.*

(5) *NMVM-të duhet të investojnë më shumë në qeverisjen e brendshme, strukturat e kërkimit dhe zhvillimit, dhe si domosdoshmëri duhet të jetë krijimi i një departamenti (ose individ) të dedikuar dhe përgjegjës për aktivitetet e Menaxhimit të Zinxhirit të Furnizimit (SCM) dhe Zhvillimit të Produktit të Ri (NPD). Njësia ose individ i propozuar do të mund të koordinojë ndërveprimin midis kompanisë, furnitorëve dhe klientëve. Ai gjithashtu do të jetë përgjegjës për koordinimin e specialistëve të ndryshëm brenda kompanisë, integrimin me palë të ndryshme për të gjetur mënyrën më të mirë të bashkëpunimit dhe për të ofruar performancën më të lartë për klientët.*

(6) *Shumica e kompanive konfirmojnë se nuk kanë një fond të dedikuar për trajnimin e punonjësve të tyre dhe ka një hendek midis ofertës së studentëve dhe kërkesës së kompanive për fuqi punëtore. 55% e kompanive deklarojnë se nuk kanë një fond të dedikuar për trajnimin e punonjësve të tyre, ndërsa 7% deklarojnë se i dedikojnë fonde herë pas here në mënyrë rastësore. Vlen gjithashtu të përmendet se ekziston një gatishmëri e fuqisë punëtore për të mësuar gjëra të reja. Për shembull, 68% e kompanive të përgjigjura deklarojnë se gatishmëria e punonjësve të tyre për të fituar aftësi të reja është shumë e lartë. 74% e kompanive kryejnë vlerësime për aftësitë dhe nevojat e trajnimit të punonjësve të tyre, por vetëm 14% e tyre përdorin trajnime jashtë kompanisë. Riorganizimi është veprimi më i zakonshëm i ndërmarrë për të adresuar mungesën e aftësive të stafit ekzistues (27%).*

(7) *Niveli i ulët i absorbimit të fondeve në dispozicion të inovacionit. Në Raportin e Progresit të Shqipërisë 2020, Komisioni Evropian thekson se “Sa i përket programeve kuadër të BE-së, Shqipëria merr pjesë në “Horizon 2020” si një vend i asociuar. Pjesëmarrja e saj në “Horizon 2020” është përmirësuar dhe tregon një prirje të mirë për vitin 2019, megjithatë, performanca e saj vazhdon të jetë e ulët. Shkalla e suksesit*

⁶¹ [Mbledhja XXIII “Inovacioni në Sipërmarrje”](#)

të projekt-propozimeve me pjesëmarrje shqiptare është 8,1 % (nga 7,8 % që ishte në 2019) krahasuar me 15,6 % të përqindjes së suksesit të “Horizon 2020”. Pjesëmarrja e sektorit privat në program vazhdon të mbetet e ulët.

(8) *Informacioni i kufizuar i komunitetit të biznesit për fondet potenciale për të financuar inovacionin. Megjithatë shumë nisma po zhvatohen në vend, Shqipëria mbetet e dobët për sa i përket kapaciteteve absorbuese. Pretendimi i biznesit se kjo mund të lidhet me një qasje koherente të munguar në lidhje me ndërgjegjësimin/promovimin e fondeve të disponueshme për inovacionin, mungesën e fondit kombëtar të inovacionit, kompleksitetin e instrumenteve si engjëjt e biznesit, kapitalin sipërmarrës, vështirësitë në dokumentet që përputhen me COSME, mungesa e profesionistëve për të shkruar projekte fituese. Sa më sipër, theksohet gjithashtu përmes të dhënave në sondazhin tonë që tregojnë se në përgjithësi kompanive u mungon informacioni për fondet disponibël për financimin e inovacionit.*

(9) *Ekonomia dixhitale mbetet ende një treg i pashkelur, me lidhje të dobëta me produktet “Made in Albania” dhe stimuj të ulët për përdoruesit. Kjo lidhet kryesisht me shërbimet e kufizuara të pagesave dhe platformave jo miqësore të krijuara nga operatorët e tregtisë elektronike dhe bankat. Disa kompani pohojnë se potencialet janë të kufizuara për shkak se bankat kanë qenë pasive në interesin për të bashkëpunuar me to në krijimin e platformave të rëndësishme për aktivitetet e tregtisë elektronike. Kjo vjen edhe për shkak të arsyeve të mëposhtme:*

- (a) *për shkak të mungesës së besimit në platformën e propozuar të tregtisë elektronike të ndërveprimit me klientët në lidhje me sigurinë e të dhënave, ose*
- (b) *mungesa e interesit tregtar për operatorin e tregtisë elektronike në modelin e biznesit të propozuar.*

(10) *Nga takimet me bizneset e tregtisë elektronike raportohet se 95% e produkteve dhe tregtisë me platformat e tyre në Shqipëri, ishin produkte të palëve të treta. Sipas tyre kjo lidhet me mungesën e sofistikimit të produkteve të prodhuara në Shqipëri, certifikimin e cilësisë dhe aftësitë e ulëta të marketingut të prodhuesve. Për këtë qëllim, sipas tyre produktet shqiptare (me pak përjashtime në segmentin e tregut), janë pak konkurruese në tregjet e huaja. Për më tepër, sasitë e ulëta dhe skepticizmi i prodhuesve në tregtinë elektronike si një mjet tregtie për t’u zgjeruar në tregjet e mëparshme, nuk ka ndihmuar në krijimin e një modeli biznesi për ndarjen e kostove dhe fitimeve midis prodhuesve dhe operatorëve të tregtisë elektronike.*

Sipas bizneseve që operojnë në segmentin e tregtisë elektronike, ka mungesë ndërgjegjësimi mbi potencialet e tregtisë elektronike dhe vështirësi nga agjencitë publike për të kuptuar modelin e tyre të biznesit të operacioneve. Disa çështje të ngritura kanë të bëjnë me vizitat e shpeshta fiskale/inspektimet tatimore dhe perceptimin e modelit të tyre si të rrezikshëm nga Sistemi i Riskut Tatimor, shpenzime të pazbritshme (p.sh. blerja e programeve kompjuterike të shkarkuar nga kompani të huaja). Gjithashtu, pranohet se sektori ka pasur një zhvillim joformal duke pasur parasysh se në shumë raste ai bazohet në modelin e biznesit që pranon pagesa me para në dorë në dorëzim dhe pagesave joformale të shërbimeve. Ashtu si në rastin e BPO-ve, ekonomia e internetit nuk është e listuar apo identifikuar as në statistikatat e vendit për numrin e operatorëve dhe ndikimin e saj real në ekonomi.

MUNDËSITË

- (1) *Në nivelin strategjik, angazhimi i Qeverisë Shqiptare për dixhitalizimin dhe inovacionin është evidentuar tashtëm në disa nisma strategjike dhe dokumente të politikave (rajonale, kombëtare, ose si pjesë e pajtueshmërisë me procesin e përafrimit me BE, OECD, etj.)⁶²*
- (2) *Shqipëria⁶³ mbetet ende lider rajonal për mjedisin operacional të NVM-ve falë hapave të bërë në regjistrimin dhe licencimin e biznesit, si dhe shpërndarjen e shërbimeve publike. Ky dimension i politikës përfaqëson performancën më të fortë të Shqipërisë.*
- (3) *Anketa jonë mbi impaktin e Covid-19 mbi bizneset shqiptare (prill 2020) tregoi që kompanitë u bënë më të vetëdijshme për mundësitë e mundshme të ofruara nga shërbimet në internet dhe rëndësinë e përdorimit të ideve inovative të biznesit, veçanërisht për masat e vazhdimësisë së biznesit. Rreth 75% e kompanive deklaruan të kenë përdorur shërbime në internet dhe 81% e tyre deklaruan se do të vazhdojnë t’i ripërdorin ato në të ardhmen. Për më tepër, kur u pyetën për planet e tyre të ardhshme mbi inovacionin, 38% e kompanive ishin pozitive për ndryshimin e planeve të tyre të investimeve në drejtim të shërbimeve online.*

Masat e mbështetjes

⁶² Strategjia e Specializimit të Zgjuar (S3)

⁶³ Pavarësisht se vlerësimi i saj ka rënë nga 4,32 në 3,99 që nga vlerësimi i fundit

- (1) Në Paketën Fiskale 2017 u parashikua një ulje e tatim fitimit të personave juridikë që operojnë në fushën e “prodhimit të programeve kompjuterike” nga 15% në 5%. Ky stimul u krijua në kuadrin e stimujve sektorial fiskalë dhe si një instrument për të mbështetur dhe mbajtur kapacitetet intelektuale brenda vendit, si një faktor kryesor për zhvillimin teknologjik dhe ekonomik. Edhe pse mjaft i vlerësuar nga biznesi, ende nuk ka ndonjë publikim zyrtar të ndikimit të tij në rritjen e sektorit të TIK.
- (2) Ligji Nr. 9789/2007 ‘Për Krijimin dhe Funksionimin e Zonave Ekonomike’ u ndryshua me Ligjin Nr. 54/2015 ‘Për Krijimin dhe Funksionimin e Zonave të Teknologjisë dhe Zhvillimit Ekonomik-TEDA’, parashikon stimuj specifike fiskale për aktivitetin ekonomik të industrive të reja, teknologjive inovative, teknologjive të informacionit, industrive që plotësojnë standardet ndërkombëtare të eliminimit të ndotjes, industrive efikase në përdorimin e energjisë, si dhe industritë me produktivitet të lartë, në lidhje me punonjësit
- (3) Urdhëri Nr. 1 datë 10.01.2017 i Kryeministrit për Miratimin e Planit të Veprimit 2017 - 2021 “Mbështetje për Zhvillimin e Politikave Inovative Bazuar në Modelin TRIPLE HELIX”. Plani i veprimit parashikonte 12 aktivitete dhe një grup të madh masash konkrete për të trajtuar disa çështje të ekosistemit në kuadrin e një grupi pune të dedikuar.
- (4) Ligji Nr. 162/2020 “Për Prokurimin Publik” i miratuar së fundmi, mbështet konceptin e partneritetit për inovacion. Mekanizmat e Prokurimit Para-Komercial/Inovacionit që i mundëson sektorit publik të blejë shërbime kërkimore dhe zhvillimore (K&ZH) për probleme praktike dhe/ose sektoriale përdoren si mjete për të nxitur inovacionin në nivelin e BE-së. Ky instrument mundëson komisionimin e shërbimeve K&ZH, nën një proces konkurrues në skenë, për të lejuar zhvillimin e zgjidhjeve inovative që plotësojnë nevojat e një Autoriteti Kontraktues.

KUTIA 5

INDUSTRIA E VESHJEVE

SFIDAT

- (1) *Sektori ka arritur pikën e tij të ngopjes dhe është koha për të kaluar në fazën e mbylljes së ciklit të prodhimit në vend*
- (2) *Teknologji dhe pajisje të vjetëruara*
- (3) *Forcimi i Lekut kundrejt monedhës Euro ka rritur kostot*
- (4) *Kostot e paketimit*
- (5) *Menaxhimi i mbetjeve*
- (6) *Tatimi mbi fitimit i lartë në krhasim me rajonin*
- (7) *Konkurrueshmëria e produkteve Made in Albania*
- (8) *Analiza e kostove të transportit*
- (9) *Analiza e kostove të energjisë - megjithë përpjekjet tona, nuk mundëm të evidentonim një shifër të saktë të përqindjes së energjisë në koston e prodhimit për NMVM. Përfaqësuesit e biznesit të prodhimit theksuan më shumë stabilitetin e energjisë së furnizuar. Ekspertët këshillojnë për mundësitë e përdorimit të qasjeve inteligjente alternative të burimeve të energjisë, të tilla si kaldaja me ujë të nxehtë me temperaturë të lartë, ajër të ngjeshur në industri, impiante të ftohjes industriale, etj.*
- (10) *Analiza e kostos së implementimit të standardeve ISO-ve dhe atyre mjedisore*

MUNDËSITË

- (1) ⁶⁴*Industria e veshjeve në vend ka rreth 700 NMVM aktive në vend. Gjatë vitit 2019, kjo industri siguroi rreth 40 për qind të eksporteve të vendit me vlerë mbi 800 milionë euro dhe punësoi 70 mijë njerëz, duke përbërë sektorin e parë privat më të madh të punëdhënësve në vend.*

⁶⁴ Të dbëna nga Shoqata “ProExport Albania”

- (2) Aftësi për të prodhuar “Made in Albania” për të plotësuar çdo nevojë dhe model, nga të brendshmet, industria e modës, veshje të punës dhe të gjitha llojet e këpucëve. 86,4% e kompanive ndihen të gatshme për të hyrë në prodhimin total sipas një sondazhi të kryer nga ProEksport.
- (3) Përvoja në tregje të ndryshme globale Itali, Gjermani, Francë, Belgjikë, SHBA, Holandë
- (4) Pas Covid-19, “onshoring” është një mundësi e madhe për t’u eksploruar nga prodhimi
- (5) Tradita në përpunimin e tekstitil por duhet investuar në ringjalljen e zinxhirit të blegtorisë psh veshjet e modës etj.

V. REKOMANDIME

Rekomandimet e mëposhtme nuk mbulojnë të gjitha sfidat kryesore të identifikuar gjatë procesit të konsultimit dhe në informacionin e mbledhur përmes pyetësorit. Rekomandimet në këtë seksion mbulojnë vetëm sfidat e kompanive në lidhje me procesin e ndërkombëtarizimit dhe të cilat nuk janë analizuar deri më tani në mbledhjet e mëparshme të KI. Kështu problematikat e informalitetit, aksesit në financim apo inovacionit⁶⁵, janë adresuar në analizat tona të mëparshme të tilla si (i) Informaliteti - i mbuluar në Notën Teknike “Informaliteti në Ekonomi”, “Formalizimi në Bujqësi”, “Formalizimi në Turizëm” (ii) Aftësitë - mbuluar në Notën Teknike: “Aftësitë e Tregut të Punës në Sektorin BPO”, “Inovacioni në Sipërmarrje” (iii) Qasja në Financa - e mbuluar në Notën Teknike “Aksesi në Financa në Agrobiznes”.

Rekomandimet e përfshira këtu duhet të konsiderohen në korrelacion me rekomandimet e dhëna nga KI në mbledhjet mbi “Promovimi i Investimeve në Agro-përpunim” dhe “Inovacioni në Sipërmarrje”

Bazuar në analizat e mësipërme, procesi i ndërkombëtarizimit të NMVM-ve duhet të fillojë me prezantimin e elementeve të këtij procesi tek NMVM-të përmes aktiviteteve të ndryshme, të tilla si konferenca, seminare, tryeza të rrumbullakëta, panele diskutimesh të fokusuara veçanërisht në nevojat e NMVM-ve. Theksojmë se kompanitë e mëdha kanë qasje tjetër ndaj ndërkombëtarizimit krahasuar me NMVM-të. Ndërkombëtarizimi varet nga besueshmëria, produktet e duhura në sasinë dhe cilësinë e duhur, me një çmim konkurrues, në vendin dhe kohën e duhur.

Duke in referuar “Udhëzuesit të praktikave të mira mbi ndërkombëtarizimin e NMVM-ve”⁶⁶ të cilat kanë ofruar një katalog të ndërhyrjeve dhe masave në mbështetje të NMVM-ve, figura më poshtë paraqet katër shtyllat kryesore në mbështetje të ndërkombëtarizimit.

⁶⁵ Draft-ligji “Për mbështetjen dhe zhvillimin e Startup-eve Inovative” krijon disa instrumenta të reja për financimin e ndërmarrjeve të reja në fushën e inovacioni nëpërmjet krijimit të një rrjeti të “investitorëve engjëj”.

⁶⁶ INTRA Interreg Europe- EU

Figura 21. Ndërhyrjet dhe masat në mbështetje të ndërkombëtarizimit të NMVM-ve



Burimi: INTRA Interreg Europe

Rekomandimet e mëposhtme të Sekretariatit të KI-së ndjekin pothuajse të njëjtën qasje si më sipër, pra kryesisht priorizim për të mbështetur mentalitetin dhe aftësitë e sipërmarrjes në kuadrin e zinxhirit të vlerës dhe promovimit të eksporteve. Ndërkohë, duke qënë se NMVM shqiptare në kuadrin e ndërkombëtarizimit synojnë kryesisht tregun e BE-së, i cili është një treg i mirërregulluar, do të rekomandonim një përpshpejtim të ndërhyrjeve të "zinxhirit të vlerës" me një qasje holistike, ku fokusi të jetë, përmirësimi i aftësive të sipërmarrjes, standarteve dhe sofistikimit të biznesit.

Rekomandim 1⁶⁷: AIDA/MFE/ në bashkëpunim me donatorët, shoqatat e biznesit, dhomat e tregtisë të ndërmarrin një vlerësim që synon verifikimin e NMVM-ve eksportuese dhe NMVM-ve me potencial dhe gatishmëri për t'iu qasur tregjeve të huaja sipas sektorëve prioritarë. Bazuar në këtë vlerësim, të konsolidohet databaza kombëtare/ sektoriale (të dhënat duhet të përditësohen periodikisht) që do të ndihmojnë në përshtatjen më të mirë të programeve të trajnimit në:

- (i) Përgatitjen për eksport: seminare mbi rregulloret e tregtisë, kërkim tregjesh ndërkombëtare, trajnime mbi hartimin e biznes planeve për eksport duke u fokusuar në strategjinë e eksportit;
- (ii) Përgatitjen për tregun: trajnime mbi shitjet, seminare të përbashkëta ndërkombëtare jashtë vendit së bashku me pjesëmarrës nga vende të tjera për të zgjeruar rrjetin ndërkombëtar të partnerëve dhe ekspertëve të tregtisë, seminare ndërkulturore, trajnime mbi menaxhimin e ndryshimeve dhe marketingun e tregtisë ndërkombëtare;
- (iii) Takime biznesi me klientë potencialë, duke rezultuar në eksporte të rritura.

Rekomandim 2: Duke konsideruar se integrimi i MSME në zinxhirin ndërkombëtar të vlerës nuk lidhet vetëm me koston apo teknologjinë, por edhe me ndryshimin e modeleve të biznesit dhe kulturën organizative, (MFE/AIDA në bashkëpunim me shoqatat e biznesit e dhomat e tregtisë) të përshpejtojnë mbështetjen institucionale në zbatimin e programeve për të përmirësuar menaxhimin e Ndërmarrjeve Mikro të Vogla dhe të Mesme në

⁶⁷ Rekomandimi i referohet pjesërisht një praktike të mirë të zbatuar më parë në Slloveni.

trajtime mbi ndërkombëtarizimi ⁶⁸, përmes partneriteteve mes qeverisë/AKPA/industrive/shkollave profesionale/universiteteve/donatorëve:

- (i) trajtime të targetuara për grupe të veçanta menaxherësh, si sipërmarrësit e rinj dhe eksportuesit për të investuar më shumë në menaxhimin korporativ dhe strukturat e kërkimit dhe zhvillimit.
- (ii) trajtime të dedikuara për bizneset start-up
- (iii) trajtime për menaxherët e NMVM-ve edhe jashtë zonave urbane
nxitje e sipërmarrjes përmes sistemit të përgjithshëm arsimor dhe përmirësimit të qasjes "holistike" ndaj kulturës së sipërmarrjes

Rekomandim 3: Për të rritur konkurrencën midis NMVM-ve për aksesim të fondeve të disponueshme dhe për të përmirësuar mbulimin, efektivitetin dhe transparencën e këtyre fondeve (grante, skema garancie etj.), një komponent i ri mund të shtohet në platformën e menaxhimit nga AIDA (aida-smefinance.gov.al) ku të përmbledhet një bazë të dhënash mbarëkombëtare mbi NMVM-të përfituese të granteve, e lidhur kjo edhe me një format vlerësimi, pikëzimi dhe indikatorë të veçantë mbi besueshmërinë e tyre si përdorues të fondeve.

Rekomandim 4⁶⁹: Mbështetje e hulumtimit të tregut për NMVM-të për të lehtësuar vendimet dhe ulur kostot e hyrjes në tregjet e huaja, përmes granteve të dhëna ose tenderëve publikë për të mbështetur çdo fazë të aktivitetit të ndërkombëtarizimit. Kjo mund të prezantohet si pjesë e fondit të konkurrencës që tashmë funksionon në AIDA, i lidhur me një buxhet të veçantë kushtuar kësaj iniciative.

Qëllimi i iniciativës duhet të jetë financimi i NMVM-ve mbi përgatitjen për hulumtime tregu, për të arritur progres pozitiv me produktet/shërbimet aktuale në tregje të reja të huaja ose të mbështesë produktet e reja në tregjet ekzistuese, dhe kështu të ulë kostot e hyrjes në një treg të jashtëm dhe rrezikun e qasjes së një produkti të ri në një treg të huaj.

Hulumtimi i tregut është një paraqitje e strukturuar e të dhënave për tregun dhe konkurrencën, të marra kryesisht nga burimet parësore, për të arritur:

- (i) Identifikimin dhe krahasimin e mundësive të reja të tregut/produktit;
- (ii) Vlerësimin e përshtatshmërisë së produktit sipas nevojave të një tregu të huaj;
- (iii) Përgatitjen e një plani për përshtatjen e produkteve me nevojat e tregut të huaj;
- (iv) Identifikimin e kanaleve të përshtatshme të shitjes në tregun e huaj.

Rekomandim 5⁷⁰: MFE/ AIDA - Financimi i modeleve të "Kontratave të Rrjetit për Ndërkombëtarizimin" me qëllim krijimin e rrjeteve të biznesit në sektorë të veçantë (p.sh. në industrinë e veshjeve ushtarake) përmes grupeve horizontale dhe daljen në tregun e huaj me një ofertë të përbashkët të konsoliduar.

Qëllimi i kompanive që i përkasin këtij rrjeti është të përmirësojnë pozicionimin e tyre konkurrues përmes zbatimit të shërbimeve të integruara për zhvillimin e aktiviteteve të ndërkombëtarizimit të produkteve dhe shërbimeve të tyre, rritjen e standardeve të prodhimit dhe sofistikimit të ofertës së tyre drejt tregjeve me vlerë më të lartë.

Rekomandim 6⁷¹: MFE/ AIDA - Krijimi i një Portali Sektorial të Eksportit në kuadër të Strategjisë së ardhshme të Eksportit. Ky portal duhet t'u sigurojë anëtarëve të komunitetit të biznesit⁷²:

- (i) informacion mbi tregjet e huaja;

⁶⁸ Trajnim mbi ndërkombëtarizimin dhe strategjitë e hyrjes në tregje të reja; Trajnim mbi tendencat dhe mundësitë e tregut të lëvizshmërisë inteligjente (smart mobility); Trajnim gjubësor dhe kulturor; Trajtime të fokusuara në vendin specifik (si p.sh. fiskale, juridike); Forumet e eksportit; Akademitë e ndërkombëtarizimit/eksportit; Transferimi ndërkombëtar i teknologjisë.

⁶⁹ Rekomandimi i referohet një praktike të mirë të aplikuar në Slloveni në kuadër të "granteve për të mbështetur çdo fazë të aktivitetit ndërkombëtarizues".

⁷⁰ Rekomandimi i referohet një praktike të mirë të aplikuar në rajonin e Abruzzo -Itali, e cila u finalizua me krijimin e "SIMUL - Sistemi multifunksional për automatizimin industrial" një rrjet biznesi që operon në fushën e automatizimit industrial. Masa financoi me 50% kostot e pranueshme për kryerjen e aktiviteteve "promovuese" dhe "organizative" për procesin e ndërkombëtarizimit.

⁷¹ Rekomandimi i referohet pjesërisht një praktike më të mirë të aplikuar në Bullgari dhe Slloveni.

⁷² Propozim i Sekretariatit të KI për agropërpunim

- (ii) udhëzues mbi eksportin dhe marketingun në tregje të huaja;
- (iii) akses në rrjetëzim me palë ndërkombëtare;
- (iv) këshillim tregtie me jashtë, transport e shitje me shumicë;
- (v) arkitektë e dizajn;
- (vi) përfaqësues/ndërmjetësues tregtie;
- (vii) oferta nga kompani të huaja; statistika mbi tregtinë e jashtme dhe situatën ekonomike.

Qëllimi final i kësaj ndërhyrjeje do të jetë:

- (i) informimi mbi materiale të avancuara, teknologji, paisje e makineri inovative;
- (ii) informimi mbi situatën e tregjeve ndërkombëtare dhe oportuniteteve për krijimin e mardhënies të biznesit dhe bashkëpunimit;
- (iii) informimi mbi programet që suportojnë NMVM-të;
- (iv) informimi mbi ndryshimet rregullatore në lidhje me sektorët.

Rekomandim 7: *AIDA - Rritja e përqindjes së pjesëmarrjes së NMVM-ve përkundrejt korporatave, në misionet tregtare, forumet e biznesit dhe ngjarje të tjera promovuese si panairë tregtare (si klientë dhe si pjesëmarrës) duke i ndihmuar ata të krijojnë kontakte të reja biznesi, partneritete dhe depërtim ose hyrje në zinxhirët ndërkombëtarë të furnizimit, përmes:*

- (i) Organizimi i eventeve si “Dita e Shitjeve” veçanërisht në prodhim dhe agro-përpunim, për t’u mundësuar hyrjen në zinxhirët e furnizimit;
- (ii) Pjesëmarrje dhe zbatimi i eventeve B2B në Shqipëri dhe jashtë vendit për të mbështetur krijimin e kontakteve të biznesit/partnerëve të rinj të biznesit;
- (iii) Organizimi i delegacioneve ekonomike të brendshme dhe të jashtme, prezantime të industrive e kompanive shqiptare, shkëmbimeve të ekspertizave, konferenca dhe evente të tjera biznesi;
- (iv) Organizimi i misioneve duke sjellë ekspertë dhe blerës nga tregjet jashtë vendit për t’u mundësuar kompanive të takohen me klientë të rinj dhe të mësojnë rreth tregjeve të reja.

Rekomandimi 8: Ndërhyrjet e mësipërme, duhet të mbështeten nga MFE me politika të qëndrueshme dhe të harmonizuara, që të synojnë tërheqjen e investimeve lokale dhe të huaja por edhe stimulojnë ndërveprimin midis kompanive të huaja/lokale dhe MSMEve. Për këtë do të rekomandonim :

- ndërmarrjen e një vlerësimi paraprak mbi ndikimin e stimujve specifikë të ofruar deri më sot në kuadër të paketave fiskale të mëparshme (2014-2021), ligjit të investimeve strategjike(ex si kanë ndikuar investitorët strategjike në NMVM lokale) në sektorë prioritarë si turizmi, IT, agro-përpunimi. Publikimi i tij jo vetëm që do të rriste transparencën në lidhje me përdorimin e fondeve publike në mbështetje të konkurrencës së sektorit privat, por do të shërbente edhe si një bazë analize e politikave publike në mbështetje të sektorëve/produkteve të caktuara për eksport.
- Vlerësim i lidhjeve të mundshme midis firmave supply chain (NMVM/Korporata/IHD) në sektorë të caktuar, konsiderimin e një qasje “holistike” të kuadrit të politikave dhe standardeve (macro level) me synimin që edhe funksionet mbështetëse që lehtësojnë financimin e përputhshmerisë (gjurmueshmëria) me standardet ndërkombëtare, të përcaktohen në koherencë me rolet, rregullat dhe ndërveprimin e aktorëve. Në këtë proces të konsiderohet edhe adresimi i problematikave që lidhen me “gap” midis “skill supply” dhe nevojave të industrisë që kërkon të integrohet në zinxhirin global.
- Sugjerimet të konsultohen me aktorët kryesorë për të siguruar anagjëhimin, mbështetjen dhe bashkëpunimin në procesin e zbatimit dhe monitorimit të politikave

Rekomandimi 9: Duke marrë parasysh momentin si edhe angazhimin unik të politikave të BE-së por edhe të qeverisë shqiptare në kuadër të iniciativave të marrëveshjeve “green”, instrumentet e disponueshme të donatorëve, si edhe potencialet unike shqiptare në lidhje me ekonominë “green”, MFE, MIE, AIDA, donatorë, NJVQV duhet të krijojnë instrumentin e posaçëm të avokimit për NMVM-të mbi efikasitetin e energjisë dhe opsionet e menaxhimit të mbetjeve (fokus industritë e prodhimit, sektori i turizmit, etj).

Objektivat për t’u arritur:

- (i) propozimi i stimujve të rinj që do të nxisin fokusin dhe përfshirjen në ekonominë “green” të NMVM-ve;

- (ii) rritja e ndërgjegjësimit të sipërmarrësve të NMVM-ve për kosto/përfitim në përdorimin e opsioneve alternative të energjisë;
- (iii) përgatitja më e mirë për të zbutur çdo krizë energjetike të ardhshme;
- (iv) evidentimi i shqetësimeve kryesore për akses më të mirë dhe përfitim nga instrumentet e marrëveshjeve “green”.

Rekomandimi 10: AIDA në bashkëpunim me MFE/MSHMS/UCCLAL/donatorët dhe shoqatat e biznesit - Të ngrihet dhe të promovohet në një format të qëndrueshëm kombëtar vlerësimi i “praktikave të përgjegjshme” të operimit të biznesit të NMVM në formën e çmimit të “Praktikave më të Mira”, ku suksesi i një kompanie promovon një shembull standard publik për kompanitë e tjera (p.sh. çmimi vjetor për bizneset që operojnë në përputhje me standardet ekologjike) për të stimuluar kalimin nga “drejtorë” të kompanive në “sipërmarrës” model.

BIBLIOGRAFIA

1. *Business and Investment Development Strategy as approved via CoM Decision No. 466, dated 30.7.2021*
2. *Draft-law on MSMEs*
3. *European Competitiveness Report*
4. *OECD Small Business Act*
5. *OECD Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*
6. *Value Chain Integration of the Eastern Balkan Countries and Policy Options for the Post-COVID-19 Period – view*
7. <https://wiiw.ac.at/getting-stronger-after-covid-19-nearshoring-potential-in-the-western-balkans-dlp-5814.pdf>
8. *The Tourism Global Value Chain - Centre on Globalization, Governance & Competitiveness*
9. *Barriers to Enter into Foreign Markets: Firm level Evidence From Western Balkan Countries – Dr. Etis Jorgji*
10. *Economic Upgrading in Global Value Chains, Case of textile and footwear industries in Albania – Elena Pici*
11. *Inclusive Global Value Chains, Policy Options for Small and Medium, Enterprises and Low-Income Countries – OECD*
12. *Good Practice Guide on SME Internationalisation- Intra Interreg Europe- EU European Regional Development Fund*
13. *EU Progress Report 2020 AIC Questionnaires*
14. www.instat.gov.al
15. www.financa.gov.al
16. <https://gvcc.duke.edu/gvcs-for-policy-makers>
17. <https://knoema.com/atlas/Albania/topics/Tourism/Travel-and-Tourism-Total-Contribution-to-GDP/Contribution-of-travel-and-tourism-to-GDP-percent-of-GDP>
18. <https://www.oecd.org/cfe/smes/glossary-for-barriers-to-sme-access-to-international-markets.htm>

SHTOJCA I

PYETËSOR

MBI INTERNACIONALIZIMIN E NDËRMARRJEVE MIKRO TË VOGLA DHE TË MESME

Pengesat me të cilat përballen kompanitë shqiptare në promovimin e eksporteve dhe integrimin në zinxhirin ndërkombëtar të vlerës

Ndërkombëtarizimi në nivel kompanie konceptohet si zgjerim i operacioneve të biznesit në vende të reja gjeografike.

Shënim: Ndërkombëtarizimi në sektorin e turizmit nënkupton shndërrimin e vendit në një destinacion të turizmit ndërkombëtar, diversifikimin e tregut duke shtuar produktet turistike të ofruara, zgjerimin e aktiviteteve të akomodimit në cilësi dhe shërbime, kombinimin e paketave turistike rajonale, futjen e teknologjive të reja si çështje, blerjet online, etj.

* E detyrueshme

Seksioni A - Profili i Kompanisë

1. Vendndodhja e kompanisë, Qarku: *

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ Berat Dibër
- ☐ Durrës
- ☐ Elbasan
- ☐ Fier
- ☐ Gjirokastrë Korçë
- ☐ Kukës
- ☐ Lezhë
- ☐ Shkodër
- ☐ Tiranë
- ☐ Vlorë
- ☐
- ☐

2. Pronësia e kompanisë (me mbi 50% të kapitalit): *

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ Vendas
- ☐ Të huaj
- ☐ E përbashket

3. Vitet e kompanisë tuaj në treg: *

Përzgjidh vetëm një opsion. më

- ☐ pak se një vit nga 1 në 5
- ☐ vjet nga 5 në 10 vjet më
- ☐ shumë se 10 vjet
- ☐

4. Madhësia e aktivitetit bazuar në xhiron vjetore të vitit të fundit fiskal: *

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ deri në 5 milionë
- ☐ 5 deri në 10 milionë 10 deri në
- ☐ 14 milionë më shumë se 14
- ☐ milionë

5. Numri mesatar i punonjësve në kompaninë tuaj: *

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ 1-9 punonjës
- ☐ 10-49 punonjës 50-249
- ☐ punonjës mbi 249
- ☐ punonjës

6. Aktiviteti kryesor ekonomik i biznesit tuaj është: *

Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme

- ☐ Bujqësia, pyjet dhe peshkimi
- ☐ Industria Përpunuese (fasonët)
- ☐ Aktivitete të qendrave telefonike (call center)
- ☐ Akomodimi/Hoteleri
- ☐ Shërbimi Ushqimor
- ☐ Agjenci udhëtimi, operator turistik
- ☐ Tjetër: _____

7. Jeni kompani eksportuese? *

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ Po
- ☐ Jo

Seksioni B – Ndërkombëtarizimi kompanive shqiptare

8. Nga pozicioni i kompanisë tuaj, cili është opinioni juaj ndaj integritetit në zinxhirët ndërkombëtarë të vlerës (hapja e ekonomisë shqiptare ndaj tregut global):

** Përzgjidh vetëm një opsion.*

- ☐ Pro
- ☐ Kundër
- ☐ Asnjëanës
- ☐ Nuk e di
- ☐ Pjesërisht

9. Lutem komentoni për sa më sipër:

10. Nëse jeni në favor të integrit, cilat janë 3 shtyllat kryesore ku duhet të fokusohet mbështetja nga ana e Qeverisë në vend:

** Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme.*

- ☐ Forcimi i kapaciteteve të NMVM-ve
- ☐ Mjedisi i jashtëm ku vepron NMVM (të tilla si politika/dogana/tatime/AIDA/institucionet financiare)
- ☐ Fusha rregullatore - Standardet e produkteve/shërbimeve
- ☐ Targetimi i tregjeve të jashtme sipas sektorëve
- ☐ Tërheqja e investimeve të huaja
- ☐ Nuk jam në favor të integrit

11. Në cilin nga elementët e mëposhtëm keni më shumë nevojë për mbështetje për të ndihmuar në integrimin e kompanisë tuaj në tregjet globale:

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ Mentorimi dhe trajnimet, të cilat përfshijnë mbështetjen teknike (p.sh. mbi standardet e cilësisë ose reduktimin e humbjeve, menaxhim risku, kërkim tregu),
- ☐ Mbështetjen në menaxhim (p.sh. udhëzime për planifikimin e biznesit dhe atë financiar, marketing) këshillim
- ☐ Financiare
- ☐ Tjetër:

Seksioni C – Ndërkombëtarizimi përkundrejt ndërmarjeve

12. A është kompania juaj pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës, produkte shërbime të eksportuara jashtë vendit):

** Përzgjidh vetëm një opsion.*

- ☐ Po
- ☐ Jo
- ☐ Pavarësisht dëshirës, kompania nuk ka mundësi të tilla
- ☐ Nuk dua të jem pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës

13. Nëse kompania juaj është pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës (produkte shërbime të eksportuara jashtë vendit), lutem specifikoni si:

14. Nëse kompania juaj, pavarësisht dëshirës, nuk është pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës, (produkte shërbime të eksportuara jashtë vendit), lutem specifikoni arsyet pse:

15. Nëse kompania juaj nuk dëshiron të jetë pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës (produkte shërbime të eksportuara jashtë vendit), lutem specifikoni arsyet pse:

16. Nëse jeni pjesë e rrjetit ndërkombëtar të vlerës, në cilën fazë të zhvillimit të eksportit qëndron kompania juaj:

Përzgjidh vetëm një opsion.

- ☐ Eksportues indirekte (nëpërmjet një agjenti/kompanie tjetër jashtë kompanisë)
- ☐ Eksportues në rajon
- ☐ Eksportues në tregje më të largëta
- ☐ Investime direkte jashtë vendit
- ☐ Tjetër:

17. Nga faktorët e mëposhtëm, cilat mund të konsiderohen 3 pengesat kryesore në zgjerimin e aktiviteteve të kompanisë drejt eksporteve:

**Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme.*

- ☐ Aftësitë/Mendësia manaxheriale në kompani
- ☐
- ☐
- ☐
- ☐

Inovacioni në kompani – teknologji etc

Kapacitetet e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit në kompani

Madhësia e kompanisë dhe produktiviteti

Eksperienca në eksporte e kompanisë

Burimet e kufizuara financiare

Tjetër:

18. Nga faktorët e mëposhtëm, të lidhur direkt me kompaninë tuaj cilët mund të konsiderohen 3 pengesat kryesore në integrim në zinxhirët ndërkombëtar të vlerës:

** Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme.*

- ☐ Inovacioni dhe Teknologjia në kompani
- ☐ Aftësitë menaxheriale
- ☐ Cilësia e forcës së punës të kompanisë
- ☐ Disponueshmëria e forcës së punës
- ☐ Mungesa në informacion mbi tregjet e synuara nga kompania
- ☐ Konkurrueshmëria në tregjet e synuara nga kompania (standardi, procedura, tarifa, etj.)
- ☐ Pronësia (e kompanisë) e huaj

Tjetër: ☐ _____

19. Nga faktorët e mëposhtëm të lidhur indirekt me kompaninë tuaj, cilët mund të konsiderohen 3 pengesa kryesore në integrim në zinxhirët ndërkombëtar të vlerës: *

Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme.

- ☐ Informaliteti
- ☐ Aksesit në Financim
- ☐ Infrastruktura (rrugë, porte, aeroportë, etj.)
- ☐ Logjistika (magazininim, procedure, etj.)
- ☐ Lehtësimi i tregtisë
- ☐ Politikat tregtare
- ☐ Aksesit në Teknologjinë e Informacionit dhe Komunikimit
- ☐ Tjetër: _____

20. Cilat mund të konsideroni si tregje me potencial zgjerimi për kompanitë shqiptare:

Përzgjidh të gjitha opsionet e aplikueshme.

- ☐ Vendet e Ballkanit Perëndimor
- ☐ Bashkimi European
- ☐ UK
- ☐ Afrika
- ☐ Vendet Skandinave
- ☐ Amerika e Veriut
- ☐ Amerika e Jugut
- ☐ Azia
- ☐ Australia
- ☐ Tjetër: _____

SEKSIONI D: PROPOZIME PËR NDËRHJRJE

21. Në opinionin tuaj, cilat janë masat legislative/fiskale/administrative që duhen ndërmarrë nga shteti për mbështetjen e ndërkombëtarizimit të kompanive:

22. Të tjera rekomandime mbi ndërkombëtarizimin dhe integrimin në zinxhirët e vlerës të kompanive shqiptare mikro, të vogla dhe të mesme:

SHTOJCA II

MASAT MBËSHTETËSE NË KUADËR TË COVID-19, BP DHE KROACIA

Shënim: Kjo përmbledhje përmban dhe strukturën informacion të përgjithshëm të marrë nga publikimet e FMN, BERZH, OECD, KPMG, DELOITTE dhe burime të tjera të respektueshme si edhe në referim të kuadrit ligjor të vendeve përkatëse. Informacioni i përfshirë në këtë përmbledhje nuk është shterues dhe nuk zëvendëson asistencën apo këshillimin profesional që mund t'ju dubet ju apo institucioneve përkatëse.

FISKALE

Shiteti	Masat
Shqipëria	Qeveria ka miratuar dy paketa mbështetëse për njerëzit dhe bizneset e prekura nga pandemia Covid-19 me një shumë prej 45 miliardë lekësh (2.8 përqind e PBB-së) që konsistojnë në shpenzime buxhetore, garanci sovraane dhe shtyrje të pagimit të detyrimeve tatimore për kategori të caktuara tatimpaguesish. Paketa 1: masa mbështetëse prej 23 miliard lekë (1.4% e PBB) përmes një kombinimi të rialokimeve të shpenzimeve, rritjeve të shpenzimeve dhe garancive sovraane për të mbështetur bizneset e prekura. (1) fonde shtesë për sektorin e shëndetësisë në një shumë prej 3.5 miliardë lekë; (2) 6.5 miliardë lekë për mbështetjen e bizneseve të vogla/të vetëpunësuar që u detyruan të mbyllnin aktivitetet për shkak të pandemisë Covid-19, që konsiston në pagimin e pagave minimale (deri në dy për rastin e bizneseve familjare me familjarë të papaguar); dyfishimi i pagesës së papunësisë dhe ndihmës sociale; (3) 2 miliardë lekë të shpenzimeve të mbrojtjes u rialokuan në ndihmë humanitare për më të prekurit; (4) 11 miliardë lekë (0.6% e PBB-së) fond për garanci sovraane për kompanitë që të përdorin “overdraftin” e tyre në sistemin bankar për të paguar pagat për punonjësit e tyre deri në 3 muaj me një normë interesi në 2.85 përqind për një maturim deri në 2 vjet; (5) Që nga muaji prill, ministrat e kabinetit dhe ligjvënësit do të marrin gjysmën e pagave të tyre për tre muajt e ardhshëm, këto kursime shkojnë në fondin e mbështetjes sociale Anti-Covid 19. Paketa 2: (1) Fondi prej 7 miliardë lekë (0.4% e PBB-së) për një ndihmë financiare prej 40,000 lekë për punonjësit e bizneseve të vogla të prekura nga pandemia që nuk përfshihen në paketën e parë, punonjësit e bizneseve të mëdha që u shkëputën nga puna për shkak të pandeminë, dhe punonjësit në sektorin e turizmit; (2) masat e shtyrjes së taksave që lejojnë të gjitha kompanitë (përveç bankave, telekomunikacionit, ndërmarrjeve publike dhe kompanive në zinxhirin e furnizimit të mallrave thelbësorë) të shtyjnë pagesën e tatimit mbi fitimin pas shtatorit. Turizmi, përpunimi aktiv dhe call-centers - si dhe bizneset e vogla me qarkullim deri në 14 milion - nuk do të paguajnë kështu e parapagimit të tatimit mbi fitimit për vitin 2020; (3) një garanci shtetërore prej 15 miliardë lekësh (0.9 përqind e PBB-së) për të siguruar kredi për kapital qarkullues dhe investime për të gjithë sektorët. Ky është një instrument që ndan rrezikun me bankat, qeveria mbulon 60% të principalit të çdo kredie dhe parashikon kushte shlyerjeje deri në 5 vjet. Parashikohet gjithashtu, periudhë pa shlyerje të principalit (grace period) prej 6 muajsh. Që nga Janari 2021, bizneset e vogla me qarkullim deri në 14 milionë lekë nuk janë subjekte të tatimit fitimit, ndërsa pragu për qëllimet e TVSH -së është 10 milionë lekë.
Kosova	Masat tatimore të fokusuara në: (1) alokimin prej 6 milion € për ministrinë e shëndetësisë; (2) shtyrjet e pagimit të detyrimeve për të ardhurat e korporatave, tatimin mbi të ardhurat personale, dhe TVSH-në; (3) parapagimin e pagesave për skemat e ndihmës sociale me një shumë shtesë për një muaj (nga një muaj në dy muaj) për të mbështetur familjet në nevojë; (4) heqja e TVSH-së në importet e grurit dhe miellit; (5) shtyrja e pagesave të

	faturave të shërbimeve publike deri në fund të prillit. Në vijim, paketa fiskale me një vlerë prej 170 milion euro (2.5% e PBB-së) u miratua nga qeveria. (1) Mbulimi i pagave mujore me një shumë prej 170 euro për punonjës për periudhën prill-maj 2020. Shuma totale e kësaj mase është 41 milion euro. Përveç pagave të mbuluara, qeveria do të paguajë edhe kontributet të lidhura me pensionet për periudhën prill-maj 2020, në shumën totale prej 8 milion euro; (2) Subvencionim për qeratë për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në masën 50% të qerave mujore, për periudhën prill-maj 2020, në shumën totale prej 12 milion euro.
Maqedonia e Veriut	Paketa 1- (0.2% e PBB-së) për të ndihmuar në adresimin e problemeve të likuiditetit të sipërmarrjeve dhe mbrojtjen e vendeve të punës, të destinuara për sektorët e prekur si transporti, hotelitë dhe restorantet për tre muaj duke filluar nga prilli. Masat përfshijnë (1) subvencionim për kontributet e sigurimeve shoqërore për firmat që kanë mbajtur të punësuarit gjatë pandemisë; (2) shtyrja e pagesave të taksave të të ardhurave të korporatave duke pezulluar detyrimet për parapagim bazuar në të ardhurat e vitit të kaluar, dhe (3) ndihmë e drejtpërdrejtë financiare për firmat nga Banka e Zhvillimit, duke ofruar kredi me normë interesi 0. Paketa 2- (rreth 1% e PBB-së). (1) Një subvencion për pagat e barabartë me pagën minimale për kompanitë e prekura për t'i ndihmuar ato që të mbajnë punonjësit në punë. (2) Familjet e riskuara që ishin pjesë e ekonomisë informale dhe humbën të ardhurat e tyre do të marrin ndihmë financiare. (3) Financime shitesë do të vihen në dispozicion nga Banka e Zhvillimit për bankat tregtare me kushte të favorshme. (4) Qeveria ka zbatuar gjithashtu kontrolle çmimesh për produktet kryesore ushqimore, medikamentet dhe produktet e dezinfektimit, dhe ka hequr detyrimin e importit për materialet mjekësore. Paketa 3- (1) Si pjesë e paketës së tretë të masave, Qeveria po planifikon të shpërndajë kupona pagesash të kredituara me 3.000 denarë dhe 6.000 denarë kuponë për të stimuluar turizmin vendas nga familjet më të varfra. Masa do të prekë rreth 100.000 qytetarë nga familjet më të varfëra, d.m.th. të cilët fitojnë më pak se 15.000 denarë në muaj (paga minimale është 14.500 denarë në muaj). Kuponat do të përdoren në hotelet-shtëpi dhe ambiente të tjera akomodimi, për të inkurajuar blerjen e produkteve dhe shërbimeve të turizmit vendas. (2) Paketa e tretë e masave që mbështesin bujqësinë do të mobilizojnë deri në 76.1 milion EUR. Ajo përfshin mbështetje për ndërmarrjet mikro dhe SME; mbështetje të drejtpërdrejtë për fermerët që kultivojnë kulturat për Green Oil. Masa do të përfshijë 50.000 fermerë dhe është me vlerë 4,6 milion EUR; Mbështetja për përpunuesit e rrushit dhe verërat me 3.5 milion EUR për tre vjet për të stimuluar prodhimin e alkoolit që do të përdoret nga kompanitë kimike vendase për të prodhuar dezinfektues; Qiraja afatgjatë e kullotave për të mbështetur blegtorët dhe një program për financimin e ndërmarrjeve mikro-bujqësore në vlerë prej 3 milion EUR për pajisjet e përpunimit dhe marketingun.
Serbia	Masat fiskale (6.5 përqind e PBB-së) u përqëndruan në: (1) rritje të pagave me 10% për sektorin e shëndetësisë publike (13 miliardë RSD) dhe rritjen e shpenzimeve për shëndetësinë (rreth 26 miliardë RSD); (2) pagesa për të gjithë pensionistët (7 miliardë RSD); (3) një transfertë, prej 100 euro për secilin qytetar mbi 18 vjeç (rreth 65 miliardë RSD); (4) shtyrja tre-mujore e pagesës së kontributeve të sigurimeve shoqërore për të gjitha kompanitë private, për tu paguar me 24 këste duke filluar nga viti 2021 (100 miliardë RSD); (5) shtyrja e pagimit të kësteve për parapagimin e taksave të të ardhurave të korporatës gjatë tremujorit të dytë të vitit 2020 (21 miliardë RSD); (6) subvencione për pagat, përfshirë pagimin e pagave minimale për të gjithë punonjësit e SME-ve dhe sipërmarrësit për tre muaj (93 miliardë RSD) dhe pagesa e 50% të pagës minimale neto për tre muaj për punonjësit në ndërmarrje të mëdha të sektorit privat dhe për të papunësuarit (4 miliardë RSD). (7) moratorium 3-mujor për interesat e borxhit tatimor në bazë të marrëveshjeve të ristrukturimit dhe reduktimit me 10 pikë përqindje të normës së interesit të borxhit tatimor. (8) Një garanci nga shteti është aprovuar për kreditë

	bankare për NMV-të (240 miliardë RSD), si dhe për kreditë e reja për NMV-të nga Fondi i Zhvillimit (24 miliardë RSD). Një raund i dytë masash u miratua në fund të korrikut 2020, duke përfshirë subvencionet e pagave për punonjësit e NVM-ve për dy muaj të tjerë (36 miliardë RSD), dhe shtyrjen e taksave të punës dhe kontributeve të sigurimeve shoqërore për të gjitha kompanitë private për një muaj shtesë (30 miliardë RSD). Një buxhet shtesë me masa të reja mbështetëse u miratua në Prill 2021. Masat e reja përfshijnë: (i) subvencionet e pagave, duke përfshirë pagesën e ½ të pagave minimale për të gjithë sipërmarrësit dhe punonjësit në NVM -të dhe kompanitë e mëdha për tre muaj (69.8 miliardë RSD); (ii) pagesa shtesë për punonjësit në udhëtime, mikpritje dhe art (4.4 miliardë dollarë); (iii) transferimi pa përjashtim 60 EUR për secilin qytetar mbi 18 vjeç, i paguar në dy këste prej 30 EUR secila-në maj dhe nëntor (43.2 miliardë RSD); (iv) një pagesë e njëhershme prej 50 EUR për të gjithë pensionistët (10 miliardë dollarë); (v) një ndihmë financiare e njëhershme prej 60 eurosh për të gjithë të papunët, e paguar në qershor (4.3 miliardë dollarë); dhe (vi) mbështetje për sektorin e transportit dhe hotelet e qytetit (3.9 miliardë dollarë). Kostoja totale e vlerësuar arrin në 2.3 përqind të PBB -së.
Bosnia & Hercegovina	(1) Masat e marra nga Federata e Bosnia dhe Hercegovinës (FBiH) përfshijnë subvencionimin e kontributeve dhe taksave, pagimin e pagave minimale të të gjithë kompanive të prekura nga pandemia Covid-19; (2) Rep. Serbska vendosi të mbulojë PIT dhe SSC për rreth 40,000 punëtorë në sektorët që janë mbyllur me vendim të qeverisë nga marsi deri në maj (50 milion KM, 0.15% e PBB-së). Gjithashtu, njoftoi se qeveria do të paguajë pagat minimale për të gjithë punonjësit në këta sektorë në prill (53 milion KM, 0.16% e PBB-së) dhe po planifikon rritjen e transferimeve në fondet e papunësisë (25 milion KM, 0.08% e PBB-së).
Mali i Zi	Paketa 1: (1) heqja e akcizës për alkoolin mjekësor të shitur në farmaci; (2) shtyrje e pagesave tatimore dhe kontributeve të sigurimeve shoqërore; (3) krijimi i një linje kredie të Fondit të ri të Zhvillimit të Investimeve (IRF) prej 120 milion euro për të përmirësuar likuiditetin e sipërmarrësve; (4) shtyrja e pagesave të qirasë për pronat e paluajtshme shtetërore; (5) paradhënie për kontraktuesit për projektet kapitale; (6) ndihmë financiare për pensionistët me të ardhura të ulëta dhe përfituesit e mirëqenies sociale në shumën prej 50 euro secila kategori (1 milion euro është ndarë); (7) një rritje në pagat e muajit Mars të punonjësve të sektorit shëndetësor deri në 15 përqind (janë ndarë 0.5 milion euro). Paketa 2: në shumën prej 75 milion euro (me një ndikim neto prej 40 milion euro) përfshin: (1) subvencione në prill dhe maj me 70% të pagës minimale për punonjësit në sektorë që janë mbyllur për shkak të pandemisë, punonjësit që nuk janë në gjendje të punojnë për shkak të kujdesit të fëmijëve për fëmijët e moshës nën 11 vjeç, ose njerëzit që duhet të jenë të izoluar dhe të karantinuar; (2) një subvencion prej 50% të pagës minimale për të punësuarit në sektorët me risk për shkak të bllokimit nga pandemia; (3) një subvencion prej 70% të pagës minimale bruto të sapopunësuarve në NMV për gjashtë muaj nëse këta punëtorë janë regjistruar si të papunë; (4) organet shtetërore dhe ndërmarrjet shtetërore do të vendosin një moratorium gjashtëmuor në zbatimin e kërkesave për kompanitë që nuk funksionojnë për shkak të pandemisë; (5) firmat e energjisë elektrike do të përjashtojnë pagesën fikse nga faturat e energjisë për bizneset që nuk kanë aktivitet për shkak të pandemisë (6) ndërmarrja shtetërore do të dyfishojë subvencionet e energjisë elektrike për familjet në nevojë; (7) ndihmë për sektorin e bujqësisë dhe peshkimit, duke përfshirë ndihmën financiare për peshkatarët dhe pagesa për kontributet e punëtorëve të siguruar bujqësorë; dhe (8) ndihmë prej 50 euro për të gjithë personat e regjistruar si të papunë në Agjencinë e Punësimit të Malit të Zi dhe që nuk kanë marrë asnjë kompensim tjetër. Paketa 3: Miratuar nga Qeveria më 23 korrik 2020 përbëhej nga masa afatshkurtra dhe afatgjata me vlerë 1.22 miliardë euro për katër vjet (281.2 milionë euro në 2020). Masat afatshkurtra në këtë paketë përfshijnë (1) mbështetje për sektorin e turizmit (siç janë subvencionet e interesit për huatë dhe ulja e TVSH-së nga 21 përqind në 7 përqind në industrinë e hotelierisë), (2) subvencione interesi për sektorin e bujqësisë; (3) programe për nxitjen e konkurrencës; (4) subvencionet e

	pagave; dhe (5) mbështetje e njëhershme për veteranët dhe pensionistët. Paketa 4: e shpallur më 28 Janar 2021 prej 163 milionë euro. Masat përfshijnë (1) subvencione për paga (me një listë të zgjeruar të sektorëve të pranueshëm); (2) mbështetje e njëhershme për popullsinë e cënueshme; (3) shtyrjet e taksave; (4) mbështetje për punësim të ri; (5) mbështetje e njëhershme për firmat për të zbatuar e-fiskalizimin; (6) kuponë udhëtimi të brendshëm për punonjësit e shëndetësisë dhe arsimit; dhe masa shtesë për sektorët e turizmit, hotelarisë, bujqësisë dhe peshkimit. Masat kanë për qëllim ruajtjen e niveleve të punësimit, përmirësimin e likuiditetit, rritjen e numrit të turistëve, stabilitetin e bujqësisë, si dhe mbështetjen e popullatës në vështirësi. Paketa 5: 29 prill 2021, u miratua një paketë e re masash mbështetëse për bizneset dhe qytetarët për tremujorin e dytë, me një vlerë prej 160 milionë eurosh. Kjo paketë përfshin një reduktim të faturave të energjisë elektrike për grupet më në vështirësi dhe një plan të ri të subvencionimit të pagës.
Kroacia	Masat fiskale: (1) shtyrja e detyrimeve publike, pa interes për tre muaj, e cila mund të zgjatet edhe për tre muaj të tjerë nëse është e nevojshme; (2) pezullimi i përkohshëm i pagesave të tarifave parafiskale; hua pa interes për qeveritë lokale, Institutin Kroat të Sigurimeve Shëndetësore dhe Institutin Kroat të Sigurimeve për Pensionet për të mbuluar pagesat e shtyra; (3) subvencionimi i pagave minimale për tre muaj për të ruajtur vendet e punës, të cilat mund të zgjatet edhe për tre muaj të tjerë; (4) rimbursimi i parakohshëm i tatimeve për individët; (5) një rritje e subvencionimit të pagës minimale neto; (6) reduktimin ose fshirjen e detyrimeve tatimore për ndërmarrjet në varësi të xhiros dhe humbjeve të tyre; (7) Pagesat e TVSH-së nuk do të kryhen derisa të merren pagesat nga klientët dhe afati për raportimet financiare të vitit 2019 do të zgjatet deri më 30 qershor. Në qershor 2020, qeveria njoftoi mundësinë e prezantimit të një programi pune me kohë të shkurtër, të financuar nga EU SURE, për të mbrojtur vendet e punës, kështu që punëdhënësit të cilët kanë nevojë të prezantojnë orë më të shkurtra pune për shkak të rënies së aktiviteteve të biznesit, do të kenë të drejtë në ndihmë për pagesën e një pjesë e pagave të punëtorëve të tyre. Masa ka për qëllim të gjithë sektorët dhe të gjithë bizneset me më shumë se 10 punonjës. Në Shtator 2020, masat e krijuara për të ndihmuar sektorët ekonomikë të goditur nga kriza e koronavirusit, përfshirë ato të krijuara për të mbajtur vende pune dhe për të siguruar likuiditet dhe kredi për Covid-19, u zgjatën deri në fund të vitit. Për të gjithë sektorët, qeveria do të bashkëfinancojë një javë pune më të shkurtër me një maksimum 2,000 HRK për punëtor plus kontribute, si dhe do të ofrojë ndihmë për mikro bizneset deri në fund të dhjetorit, gjithashtu në shumën prej 2,000 HRK për punëtor, nëse punëdhënësi ka pësuar një rënie të qarkullimit prej më shumë se 50 përqind. Për aktivitetet që janë veçanërisht në rrezik (transporti i udhëtarëve, mikpritja, agjencitë e udhëtimit dhe bizneset që lidhen me rekreacionin, si dhe ngjarjet kulturore, të biznesit dhe sportit), ofrohet mbështetje në shumën prej 4,000 HRK për punonjës deri në fund të dhjetorit 2020, nëse rënia e tyre në qarkullim tejkalon 60 përqind. Më 24 Shtator, afati për Ndërmarrjet Shtetërore-të për të paguar fitimin në buxhet u zgjat deri më 15 janar. Që nga fundi i nëntorit, qeveria financon kostot e sipërmarrësve puna e të cilëve u pezullua me Vendimin e Shtabit të Mbrojtjes Civile. Shpenzimet e përgjithshme rimbursohen për sipërmarrësit me një rënie të të ardhurave prej të paktën 60% në krahasim me të njëjtin muaj të vitit të kaluar ose në krahasim me muajin e mëparshëm të vitit aktual, nëse sipërmarrësi filloi të punonte në vitin 2020. Sipërmarrësit me një rënie të të ardhurave/faturat e 40-60% ose 2,000 - 3,500 KHRK, respektivisht, gjithashtu kanë të drejtë të mbështeten brenda skemës së punës. Në dhjetor 2020 qeveria njoftoi vazhdimin e masës prej 4,000 HRK për punonjës në janar dhe shkurt 2021 për të mbrojtur vendet e punës në bizneset e detyruara të mbyllen si pjesë e përpjekjeve për të frenuar përhapjen e pandemisë koronavirus. Në fund të shkurtit 2021, grantet e mbajtjes së punës u zgjatën me një muaj tjetër. Masat ekzistuese aktive të tregut të punës u zgjeruan, për shembull, programet e trajnimit të aftësive të punës për personat aktualisht të papunë për të punuar në profesione që përjetojnë mungesë të fuqisë punëtore.

SEKTORIALE

Shteti	
Shqipëria	
Kosova	(1) Mbështetja për likuiditetin financiar do të shtrihet në ndërmarrjet e vogla dhe të vetëpunësuarit në shumë prej 10 mijë euro për një periudhë maksimale prej 24 muajsh, në një total prej 15 milion euro. (2) Mbulimi i pagave mujore prej 130 euro do të jepet për dy muajt e parë për çdo punonjës të ri të punësuar gjatë situatës Covid-19 me një kontratë me afat të përcaktuar të paktën një vit. Mbulimi i përgjithshëm arrin në 6 milion euro. (3) Ndihma financiare për eksportuesit pas përfundimit të situatës Covid-19 do të jetë në shumën totale prej 10 milion euro. (4) Mbështetje për grante dhe institucione qeveritare - Një shumë totale prej 20 milion euro është miratuar për të rritur buxhetin për grante dhe subvencione për Ministrinë e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural, Ministrisë së Kulturës, Rinisë dhe Sportit dhe bashkitë e prekura nga situata pandemike.
Maqedonia e Veriut	(1) Shtyrje të afateve për pagimin e kësteve; (2) Një total prej 5.5 milion euro do të jepet si hua pa interes për kompanitë që kryejnë aktivitete biznesi në sektorët më të prekur nga Covid-19;
Serbia	Në fund të gushtit 2020, autoritetet njoftuan mbështetje fiskale të njëfishtë për të ndihmuar hotelet në qytete, përmes një subvencionit fiks për dhomë dhe shtrat, me një kosto prej rreth 0.02 përqind të PBB-së. Subvencione për Hotele Për shkak të madhësisë së ndikimit të Covid-19 në industrinë e akomodimit, Qeveria ka zbatuar paketën mbështetëse të përbërë nga pothuajse 11 milionë euro subvencione. Pagesa e subvencioneve për 312 hotele që kanë aplikuar është filluar në tetor dhe përbëhet nga 350 euro për shtrat dhe 150 euro për njësi akomodimi. Subvencionet për operatorët turistikë dhe agjencitë turistike Në Nëntor 2020, Ministria e Turizmit dhe Telekomunikacionit Tregtar ka publikuar thirrjen për paraqitjen e aplikimit për subvencione për operatorët turistikë dhe agjencitë. Agjencitë e pranueshme do të marrin deri në 5.000 EUR, për primet e policës së sigurimit, në varësi të llojit të licencës që ata mbajnë. Shuma totale e alokuar është përafërsisht. 1.28 milionë euro.
Bosnia & Hercegovina	Mbështetje për ekonominë përmes: (1) ngritjes së një fondi të veçantë për të stabilizuar ekonominë (500 milion KM, 1.5% e PBB-së); dhe (2) krijimi i një fondi garancie në Bankën e Zhvillimit (deri në 500 milion KM, 1.5% e PBB-së) i cili do të shërbejë për mirëmbajtjen dhe përmirësimin e likuiditetit të kompanive. Gjithashtu, zhvillimin e një skeme mbështetëse për garantimin e kredisë.
Mali i Zi	
Kroacia	(1) Përfituesit e investimeve dhe disa fondeve strukturorë të BE-së do të jenë në gjendje të marrin parapagime. Një pjesë e fondeve të BE-së është shpërndarë në mikro kredi, duke prezantuar një linjë të re krediti, e shoqëruar me masa për të lehtësuar disbursimet e shpejta të kredive me norma më të ulëta të interesit, dhe garanci më të mëdha nga riskut të pjesshëm. (2) Qeveria ka ndihmuar në blerjen e stokeve të pashitura të mallrave të gatshëm në bujqësi, industrinë e përpunimit ushqimor, pajisjeve mjekësore dhe mallrave strategjikë. (3) Financim për pezullimin e përkohshëm të sektorit të peshkimit me miratimin paraprak të Komisionit Evropian. (4) Ndihma për sektorin e bujqësisë për shkak të kufizimeve të lëvizjeve dhe rritjes së kostove të manipulimit.

	(5) Rritje e fondeve për ndihmë minimale për sektorin e peshkimit dhe akuakulturës. (6) Krijimi i një linje kredie për kapitalin qarkullues për sektorët e bujqësisë, pylltarisë dhe përpunimit të drurit. (7) Ndihma shtetërore: Komisioni i BE miraton skemën e granteve të drejtpërdrejta kroate prej 4 milion € për të mbështetur sektorin e peshkimit dhe akuakulturës për shkak të pandemisë. Në Janar 2021, Komisioni Evropian (KE) miratoi programin e ndihmës shtetërore të Kroacisë prej 1.53 miliardë HRK për kompanitë në fushën e turizmit dhe sportit, i cili do të zbatohet në bashkëpunim me Ministrinë kroate të Turizmit dhe Sporteve, Bankën Kroate për Rindërtim dhe Zhvillim (HBOR), Agjencia Kroate për NVM-të, Inovacionet dhe Investimet (HAMAG-BICRO) dhe bankat komerciale. Programi parashikon lëshimin e një garancie shtetërore në masën 100% të principalit të huasë për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme dhe deri në 90% për ndërmarrjet e mëdha. Mbështetjet në vlerë deri në 800.000 euro për sipërmarrës do të jepen më së voni deri më 30 qershor të këtij viti, por vetëm për kompanitë që nuk ishin në vështirësi më 31 dhjetor 2019, me përjashtim të ndërmarrjeve mikro dhe të vogla të cilat kanë të drejtë edhe nëse ata kishin probleme biznesi në atë datë. Kreditë e reja janë të destinuara për kapital qarkullues dhe investime, si dhe subvencionim të normave të interesit.
--	---

MONETARE

Shteti	Masa
Shqipëria	A. Këshilli Mbikëqyrës i Bankës së Shqipërisë vendosi: (1) pezullimin e shpërndarjes së dividendit nga bankat deri në fund të muajit qershor 2020 për: (a) fitimin e akumuluar të mbartur nga periudhat e mëparshme; (b) fitimet e realizuara në vitin 2019 dhe (c) fitimi që do të realizohet gjatë gjysmës së parë të vitit 2020; Më 13 janar 2021, banka qendrore hoqi pezullimin e shpërndarjes së dividendëve 2019, por vendosi një pezullim në shpërndarjen e dividendëve të 2020 dhe 2021 deri në fund të 2021. (2) duke filluar nga 10 prill 2020, heqja e komisioneve për transferime në monedhën vendase, si dhe për tarifat për pjesëmarrësit në sistemet e pagesave AIPS dhe AECH të operuara nga Banka e Shqipërisë. Kjo masë kërkon përdorimin e shërbimeve e-banking dhe synon të reduktojë umrin e njerëzve që kërkojnë shërbime në ambientet e bankës. B. Banka e Shqipërisë dhe Qeveria e Shqipërisë vendosën që bankat e nivelit të dytë të shtynë për një periudhë 3 mujore pagimin e kësteve të kredisë nga sektori privat në fazën e parë dhe 3 muaj në fazën e dytë, pra gjithsej deri më 31.08.2020.
Kosova	(1) Një shumë totale prej 20 milion euro do jepet në formë kredie pa interes të ripagueshme deri më 31 dhjetor 2020, për ndërmarrjet shtetërore të cilat përballen me vështirësi financiare, personat juridikë/ndërmarrje të autorizuara për të ofruar shërbime thelbësore; (2) Banka Qendrore e Kosovës, së bashku me Shoqatën e Bankave të Kosovës vendosën të pezullojnë pagesën e kësteve të kredisë për bizneset dhe individët duke filluar nga 16 marsi deri më 30 prill. Ky pezullim mund të zgjatet në varësi të situatës. BQK-ja do të zbatojë kontrollin rregullator mbi provizionet e kredisë dhe kërkesat e kapitalit për kreditë e riprogramuara. (3) Në shkurt 2021, BQK-ja e vazhdoi më tej programin e ristrukturimit të huasë deri më 31 mars 2021. Zgjatja lejoi huatë që më parë nuk ishin ristrukturuar për shkak të Covid-19 për të zgatur maturimin me 9 muaj.
Maqedonia e Veriut	Masat nga Banka Kombëtare:

	(1) Fillimisht uli normën e saj të politikës me 25 pikë bazë në 1.75%. Banka ka ulur normën e saj të politikës tre herë që nga fillimi i krizës me një 75 pikë bazë kumulative në 1.25% (2) Tarifat për tërheqjen dhe kthimin e parave në kasafortën qendrore të Bankës Kombëtare janë hequr për të minimizuar çdo risk të transmetimit të infeksionit të virusit me anë të monedhave dhe faturave. (3) Rishikimi i rregullores së riskut të kredisë, për të inkurajuar bankat që të ristrukturojnë përkohësisht huatë duke lehtësuar tandardet e klasifikimit të kredive të këqija (NPL). Gjithashtu ka ulur bazën për kërkesat e rezervës me sasinë e kredive të reja për firmat në sektorët e prekur, dhe ka zgjeruar afatin që bankat të paraqesin Raportin e parë të Vlerësimit të Likuiditetit të Brendshëm në mënyrë që të lejojë përqendrimin në sigurimin e kredisë duke ruajtur cilësinë e portofolit të kredisë. Në shkurt 2021, Banka vendosi të kufizojë përkohësisht pagesat e dividendëve nga bankat, përveçse në formën e aksioneve, duke forcuar kështu udhëzimet mbikëqyrëse të vitit 2020. Kufizimi aktualisht është në fuqi deri në vitin 2021, por do të rishikohet jo më vonë se Shtator 2021.
Serbia	Masat nga Banka Kombëtare: (1) ulja e normës bazë të politikës nga 2.25% në 1.75% dhe më vonë në 1,50% dhe ngushtimi i intervalit të normës së interesit nga ± 1.25 pikë përqindje në ± 1 pikë përqindje në krahasim me normën kryesore të politikës. (2) sigurimi i likuiditetit për bankat (si në dinarë ashtu edhe në euro) përmes ankandeve shitesë të këmbimit EUR/RSD dhe ankandeve për blerjen e të letrave me vlerë (REPO) të qeverisë; (3) ulja e normave të interesit në këmbimin valutor; - Moratorium për qiradhënie dhe kredi, përfituesit kanë të drejtë të vonojnë pagesat e detyrimeve që kanë ardhur brenda 3 ditëve nga dita e hyrjes në fuqi e vendimit. - Ofruesit e qirasë nuk mund të faturojnë interes për borxhet e prapambetura dhe nuk mund të fillojnë procedurën e arkëtimit kundër qiramarrësit, ose të ndërmarrin ndonjë veprim tjetër ligjor për të mbledhur arkëtimet nga qiramarrësi.
Bosnje & Hercegovina	(1) Agjencitë bankare kanë njoftuar një moratorium 6 mujor për shlyerjen e kredisë, për të rregulluar ristrukturimin e kredisë për individë dhe persona juridikë, për të cilët është konstatuar se gjenden në rrethana të vështira për shkak të Covid-19. (2) Agjencitë bankare kanë udhëzuar bankat të gjurmojnë klientët dhe portofolet e prekura nga Covid-19. Bankat gjithashtu udhëzohen të marrin në konsideratë lehtësimin konsumator, përfshirë rishikimin e tarifave aktuale për shërbimet dhe shmangien e tarifimit për të përballuar ekspozimin ndaj ndryshimeve; (3) Të gjitha bankave u është dhënë urdhër për të mos paguar dividendë ose shpërblime.
Mali i Zi	Masat e Bankës Qendrore: (1) moratorium për shlyerjen e kredisë për një periudhë deri në 90 ditë. Përfshirë pezullimin e përkohshëm të të gjitha pagesave të detyrimeve të bazuara në kredi (principali, kamata, interesi i paracaktuar, tarif, etj.). (2) Gjithashtu, bankat mund të ristrukturojnë kreditë dhe t'i riklasifikojnë ato si kredi të reja, duke përfshirë duke zgjatur periudhën e ripagimit deri në dy vjet, nëse pozicioni financiar i huamarrësit është ndikuar nga pandemia dhe ristrukturimi do të përmirësonte kapacitetin e kredisë së huamarrësit. Këto masa vlejnë gjithashtu edhe për institucionet e leasing dhe të mikrofinancës. (3) Banka qendrore ka njoftuar masa për të ndaluar përkohësisht bankat të paguajnë dividendë ndaj aksionarëve, përveç në formën e kapitalit neto, dhe të lejojnë bankat të

	rrisin ekspozimet ndaj një personi ose palëve të lidhura përtej kufijve të parashikuar të ekspozimit (25% të fondeve të vetë bankës), me miratimin paraprak të bankës qendrore. (4) Po konsiderohen masa shtesë, përfshirë shtrirjen e moratoriumit tek huamarrësit më të rrezikuar, sigurimin e hyrjes në linjat e kreditit për sistemin financiar përmes BERZH-it dhe Korporatës Ndërkombëtare Financiare (IFC), dhe uljen e çmimit të tërheqjes së rezervave të kërkuara për likuiditetin bankar. Në korrik 2020, BQ vendosi që bankat janë të detyruara të japin një moratorium për huamarrësit nga dy sektorë prioritarë: turizmi, si dhe bujqësia, pylltaria dhe peshkimi. Moratoriumi mund të përdoret në periudhën nga 1 shtator 2020 deri më 31 gusht 2021, dhe është në dispozicion për huamarrësit në këta sektorë të cilët nuk kanë vonesë në shlyerjen e huave për më shumë se 90 ditë dhe kreditë e të cilëve nuk u klasifikuan si me probleme aktivet më 31 dhjetor 2019. Bankave u lejohet gjithashtu të trajtojnë kreditë e miratuara ose të ristrukturuara në këta sektorë si hua nga kategoria "A" gjatë kohëzgjatjes së specifikuar më sipër. Në tetor, 2020, BQ ndërhyri duke ndihmuar qytetarët më të prekur. Ai prezantoi një moratorium gjashtëmuor për shlyerjen e huave për qytetarët që kanë humbur punën pas 31 marsit për shkak të krizës Covid-19 dhe nuk e kanë vonuar shlyerjen e kredive të tyre me më shumë se 90 ditë para fundit të vitit 2019, dhe të cilëve kreditë nuk janë klasifikuar si me probleme deri në fund të vitit 2019. Masat e tjera përfshijnë një ristrukturim të kredisë për qytetarët, pagat e të cilëve kanë rënë me të paktën 10 përqind për shkak të pandemisë dhe një ndryshim në sasinë e depozitave pa afat të përfshira në llogaritjen e detyrimeve të papaguara (20 përqind në vend të 30 përqind). Më 28 prill 2021 filloi masat e reja. Ata u përqëndruan në ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme dhe qytetarët. Ai zgjeron listën e sektorëve të pranueshëm për përfituesit e huave që kanë të drejtë në moratorium, miratim dhe ristrukturim të huave me trajtim rregullator preferencial. Përfituesit huanë, të ardhurat e të cilëve janë ulur me më shumë se 10 përqind për shkak të pandemisë, mund të zgjaten një periudhë shlyerje me një maksimum prej pese vite. Bankat gjithashtu mund të bien dakord për një afat më të gjatë kur ristrukturojnë dhe klasifikojnë kreditë për personat fizikë, përfshirë ato kur kredia nuk sigurohet me kolateral. Periudha e zgjatjes mund të jetë deri në pesë vjet, me kusht që afati i maturimit të mos kalojë 10 vjet. Më 25 maj 2021, Banka Qendrore zgjeroi kategoritë e kompanive që janë përfituese të huasë së moratoriumit (duke përfunduar më 31 gusht 2021) për të përfshirë edhe ato të ardhurat totale të të cilëve në vitin 2020 ishin të paktën 50 përqind më të ulëta se në vitin 2019.
Kroacia	Banka Kombëtare siguroi likuiditetet përmes: (1) marreveshtjet Repo, i përdorur për herë të parë që nga dhjetori i vitit 2018 (likuiditeti 5-vjeçar prej 3,8 miliardë HRK me një normë fikse të interesit prej 0,25 përqind); (2) Repo të rregullta javore të përdorura nga bankat për herë të parë që nga dhjetori 2017. Kjo normë e repos është reduktuar nga 0,30% në 0,05%; dhe (3) një ulje e normës së kërkesës së rezervës (nga 12% në 9%) - Vendosja e një moratoriumi 3 muor mbi obligacionet bankare. Bankat nuk mund të zbatojnë masat e mbeldhjes gjatë kësaj periudhe. - Banka Kroate për Rindërtim dhe Zhvillim (HBOR) ka lëshuar një moratorium për shërbimin e borxhit për tre muaj, sigurimin e kredisë për likuiditet, garanci për eksport dhe detyrime të ristrukturimit. Në prill, Komisioni Evropian miratoi programet e subvencionuara të kredisë deri në 1.8 miliardë €.

TË TJERA

Shteti	Masat
Shqipëria	(1) Duke filluar nga prilli, ministrat e kabinetit dhe ligjvënësit do të marrin gjysmën e pagave të tyre për tre muajt e ardhshëm, këto kursime shkojnë në fondin e mbështetjes sociale Anti-Covid 19. Vendime të tilla janë miratuar edhe nga institucione të tjera si Këshilli Mbikëqyrës i Bankës së Shqipërisë, AMF etj. (2) Pezullimi i katër kontratave të PPP-së dhe procedurave të prokurimit publik; (3) Këshilli Mbikëqyrës i Bankës së Shqipërisë përgjysmoi pagat e bordit mbikëqyrës të tij dhe menaxhimit të nivelit të lartë në Bankën e Shqipërisë për kohëzgjatjen e pandemisë; Në shtator 2020, qeveria nisi një Program për Promovimin e Punësimit⁷³. Ai synon të mbulojë një pjesë të kostove të papunësisë të atyre që humbën punën gjatë bllokimit. Për punonjësit e sektorit formal qeveria do të mbulojë gjysmën e pagave (në nivelin minimal ligjor) dhe pjesën e plotë të punëdhënësve në kontributet sociale për kohëzgjatjen e programit (4 ose 8 muaj). Punonjësit e sektorit joformal që humbën punën gjatë bllokimit, do të mbulojnë koston e plotë të kontributeve sociale (pjesa e punonjësve dhe punëdhënësve) për 12 muaj nëse formalizohen. Buxheti i vitit 2021 siguroi më shumë fonde për blerjen e vaksinave dhe mbështetjen e rritjes së pagave për stafin mjekësor.
Kosova	
Maqedonia e Veriut	(1) Masat e mbledhjes së detyrueshme të detyrimeve: - Autoritetet tatimore njoftuan se nuk do të bëjnë asnjë mbledhje të detyruar në lidhje me të gjitha taksat dhe tarifatat e tjera publike (gjatë, tarifatat gjyqësore) ndaj tatimpaguesve që nuk kanë paguar detyrimet e tyre. - Pezullimi për ligjin e përmbartimit deri në fund të qershorit, duke detyruar agjentët e përmbartimit të ndalojnë ndërmarrjen e çdo veprimi përmbartimi.
Serbia	Në tetor 2021, Qeveria e Republikës së Serbisë miratoi dy Dekrete që zgjerojnë metodat për dhënien e stimuljeve shtetërore. Dekreti i Parë fokusohet në mundësinë që Qeveria të financojë kompanitë e kualifikueshme përmes blerjes së përkohshme të aksioneve të pronësisë dhe jo pronësisë. Dekreti i Dytë i lejon Qeverisë të financojë një pjesë të shpenzimeve Fikse të kompanive të cilat kanë rënë ose pushuar aktivitetet për shkak të Covid-19. Megjithatë, Dekretet nuk përfaqësojnë masa të zbatueshme, vetëm një bazë ligjore për programet e mundshme të Ndihmës Shtetërore të planifikuara. Ende nuk ka asnjë koment zyrtar për aktivitete të tilla.
Bosnia & Hercegovina	
Mali i Zi	(1) Shtyrja e pagesave të qerasë për pasuritë e paluajtshme nëpër një periudhë 90 ditore. (2) Pagesa paraprake për ofruesit e shërbimeve dhe kontraktuesit për projektet kapitale duke filluar me sigurimin e një garancie bankare në vlerën e paradhënies për të siguruar likuiditetin dhe për të ruajtur vazhdimësinë e punës, kur kjo nuk rrezikon shëndetin e qytetarëve.
Kroacia	Qeveria Kroate prezantoi masa të reja për ruajtjen e vendeve të punës në sektorët e prekur nga Covid-19. Aktualisht janë 3 masa që janë në dispozicion për punëdhënësit. (1) Grant për të mbështetur orarin e reduktuar të punës gjatë qershorit deri në dhjetor 2020; (2) Grant për ruajtjen e vendeve të punës në punëtoritë e strehuara, punëtoritë integruese dhe njësitë e punësimit për personat me aftësi të kufizuara gjatë korrikut deri në dhjetor 2020;

⁷³ <https://financa.gov.al/denaj-programet-e-nxjitjes-se-punesimit-ne-ndihme-te-biznesit-dbe-te-papuneve/>

	(3) Granti për ruajtjen e vendeve të punës për sektorë të caktuar të prekur nga Covid-19 - gjatë tetorit deri në dhjetor 2020.
--	---

SHTOJCA III

SMEs MITIGATION OF COST EXPOSURE TO INTERNATIONALIZATION

Electricity Prospective

Note: indicative prices used for the briefing note relates to the market prices during the middle of October 2021

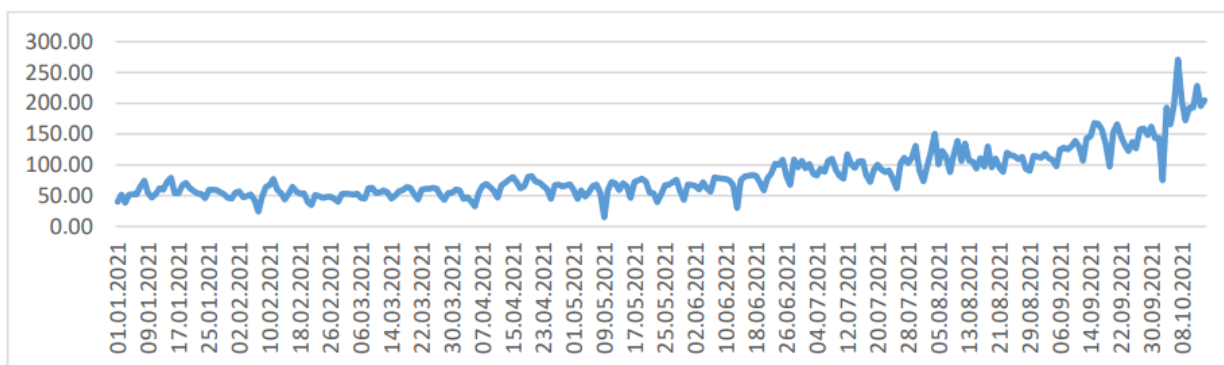
Tirana, October 2021

I. Electricity tariffs adopted from ERE (regulated segment)

SMEs in Albania are connected to the low and medium voltage levels, specifically 0.4, 6, 10, 20 and 35 kV (in 20 kV and 35 kV we may identify as well corporates). [The tariffs for the year 2021](#) are as follow: 0.4 kV: 14 All/kWh, whereas, for the customer equipped with two tariff meter, the tariff of 16.1 All/kWh for 5 peak hours/day applies. 6, 10 and 20 kV: 11 All/kWh, whereas, for the customer equipped with two tariff meter, the tariff of 12.65 All/kWh for 5 peak hours/day applies.

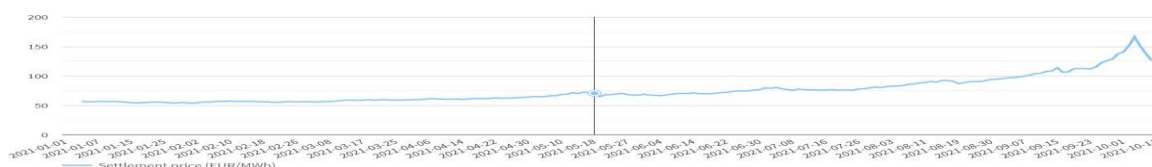
II. Electricity prices on the deregulated market

As of August, mainly due to the lack of gas reserves/supply, currently the gas index, TTF, is 98.50 EUR/MWh (in same occasions even 110 EUR/MWh) – before the crisis ~ 15 EUR/MWh) and, considering that gas units, in many European countries set the marginal price, the European markets are experiencing a significant price increase, not only on short level (day – 1 month ahead), but as well on long term basis (year/s in advance). Higher than usual market prices are not per se a sign of malfunctioning markets, in particular when they follow underlying market fundamentals (as the case actually). Forward markets expect a significant drop in wholesale prices for gas in spring 2022. A key variable in the very near term is the upcoming winter and its implications for gas demand. The average unit/price before the crisis (January – July 2021) was 65.62 EUR/MWh, whereas, as result of the crisis, the average unit/price for the period 01.08.2021 – today, is 133.48 EUR/MWh (market prices are based on the [Hungarian prices](#), a market reference for Albania and as well the region).

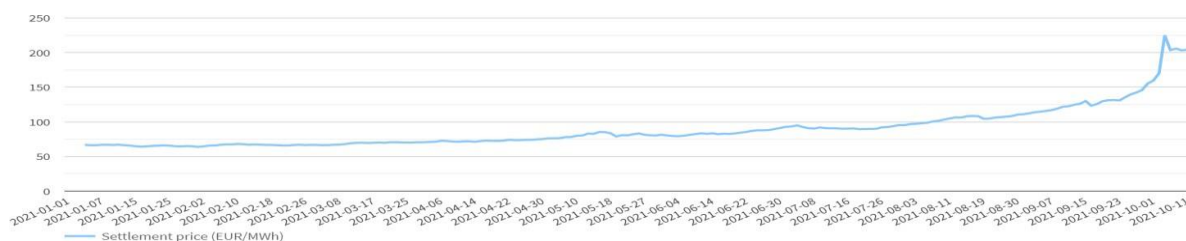


The electricity crisis is expected to continue for at least until 2022, whereas, the markets are experiencing a significant increase of the future prices, specifically Cal 22 product.

[Year 2022 baseload](#)

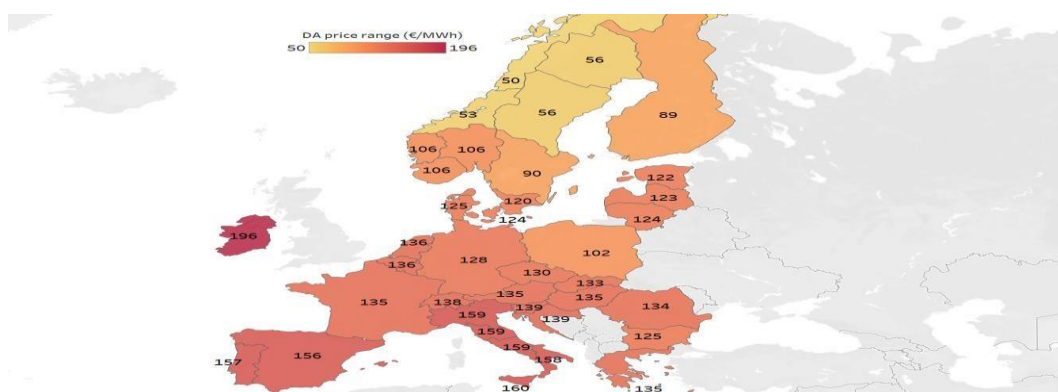


Year 2022 peakload



As we may notice, the entire region is directly affected from the current crisis.

Average [electricity prices](#) for bidding zones in Europe: September 2021 (EUR/MWh).



III. Short term impact of the electricity prices on the Albanian SMEs

In regard to the regulated segment, we should not expect any price increase in the segment of the customers connected to the low voltage (0.4 kV), which represent the small enterprises and part of the medium segment. This is to be attributed to the mix of the electricity secured from FSHU sh.a. at the very competitive cost of 2.9 All/kWh - ~ 24 EUR/MWh (page 22 of the [FSHU application for 2021](#)). Of course, under the current crisis, this is to be considered only as an estimation. In regard to the deregulated segment (customers connected to the 35 kV voltage level), the electricity cost is already significantly increased, specifically:

September 2021 = 17.00 All/kWh (actual HU price of 135.10 EUR/MWh + CBC costs 6,63 EUR/MWh);

October 2021 (01 – 12) = 23.18 All/kWh (actual HU price of 184.20 EUR/MWh + CBC costs 8,98 EUR/MWh);

November – December 2021 average future price = 26.29 All/kWh (future HU price of 213.10 EUR/MWh + estimated CBC costs 6 EUR/MWh).

The above prices are to be considered as the possible lowest, since do not reflect the costs for the imbalances and the margin of the supplier. In addition, to these prices, we would need to add the transmission fee (0.75 All/kWh) and the distribution fee (1.5 All/kWh).

Considering that the SME-s consume mostly peak load electricity (08:00 – 20:00, Monday – Friday), the above prices would need to be increased with an average of 20% - 40%, depending on the product required from the customer.

IV. Long term impact of the electricity prices on the Albanian SMEs

The Albanian electricity system is on-parallel synchronized with the continental Europe and

is very well interconnected with its neighbouring countries. In this regard, considering as well the shortage nature of the Albanian electricity system, the electricity market is integrated with the European one, thus, due to its interaction, directly influenced by it. The influence is to continue as well in the future, despite the lack, in prima facie, of a direct correlation between the two main elements, currently impacting the European electricity market, and the Albanian market (Albania does not possess internal gas infrastructure and is not part of the EU Emissions Trading System, currently traded at 59.90 EUR/MWh).

Due to the lack of the harmonization of the decommissioning of the conventional power plants and the climate change objectives, we may expect a stabilization of the price (still at the level of ± 80 EUR/MWh) only as of 2023.

Albania, due its production mix (only HPP-s & micro solar PP-s) at a variable cost of $\pm 1,5$ EUR/MWh, could be positively influenced from the current electricity crisis only in cases of surpluses, thus exports (as the case in Cal 2010, H1 2018, H1 2021 etc.).

The most important element to be considered for the SME-s (mostly for the medium segment, since the small segment could still enjoy the services of the Universal Supplier, as defined in the point 2.3 of the [Order of the Minister of Infrastructure and Energy](#) No. 28, dated 18.01.2021, hereinafter MIE order), is the deregulation for the customers connected to the medium level. Based on the points 3.2 & 3.3. of the MIE Order, 26% of the customers connected to the 20 kV would have to join the deregulated segment as of 01.01.2021 (the new deadline still to be defined), and 74% one year later, whereas, the 28% of the customers connected to the 10/6 kV would have to join the deregulated segment as of 01.01.2022 (the remaining, depending on the establishment of the smart infrastructure to this segment).

The above customers are expected to be exposed to the market prices, thus increasing further their costs (at least until the electricity crisis/prices will remain in the current levels).

The Albanian Power Exchange (ALPEX) is scheduled to go live on H1 2022. Considering its partial compulsory participation for the locally produced electricity and the full compulsory participation for the suppliers of electricity, ALPEX is expected to increase the amount of the electricity, locally produced, available as well to the deregulated segment. In addition, will have a direct impact on the SME segment, since will enable them to have access to ALPEX, practically to the Albanian electricity price (a price which, at least in periods of surpluses, could be decoupled from the European one, thus not necessarily reflecting the elements that currently impact the European prices).

V. Switching of the supplier process/opportunities

The switching of the supplier process is enabled from the related [ERE rules](#) and is a simplified process that is positively tested in practice, since balances the interests of the customers and suppliers. The customers, through simplified and free-of-charge procedures, could easily switch their supplier.

Currently, considering the electricity crisis that we are experiencing, the customers active in the regulated segment, due to the electricity secured from the Universal Supplier at low price, do not have any incentive to be supplied from alternative suppliers at market prices. This process could be vitalized only with the establishment of ALPEX.

VI. Measures to be adopted in order to address the increased electricity costs

As noticed from the very latest [report of the EU Agency for the Cooperation of Energy Regulators](#) (one the most authoritative European entities) ...there is no obvious indication nor evidence of systematic manipulative behavior or insider trading under REMIT causing the high energy prices. As such, the future electricity system is likely to remain inherently volatile, with prices varying significantly as a function of generation availability. As a result, there is a need to incentivize those providers and technologies that can “smooth” this volatility (be it batteries, larger-scale storage, aggregated demand-response providers like electric vehicle fleets, energy communities etc.) ...

In any case, the main measures that Albania may adopt, are to properly address the prosumers (increase of production) and the energy efficiency (decrease of consumption).

I. Prosumers

Albania has a great potential in regard to the electricity to be produced from solar PV (in non-productive lands the potential is 1900 MW). [Potential of Albania](#) still should be exploited, since, every kWh produced in Albania, replaces the import of that kWh with a cost of at least 200 EUR/MWh (current prices).

Prosumers (aliter “self-consumption generators”) are defined as electricity consumers that produce part of their electricity needs from their own power plant and use the distribution network to inject excess production and to withdraw electricity when self- production is not sufficient to meet own needs.

Prosumers in Albania are entitled to produce electricity from rooftop solar plans (as well from units installed in non-productive lands), with installed capacity of up to 500 kW. MIE, through the Order No. 3, dated 20.06.2019 (hereinafter [MIE order](#)) has adopted simplified procedures for enabling the installation of the PV plans, specifically:

- the installed power capacity shall not exceed that corresponding to the consumed electricity. For this, the historic consumption of the last two years shall be taken into consideration or the report prepared from an electricity auditor;
- study for the connection to the grid;
- OSSH has 30 working days for ruling on the request (other technical details are available in the [OSHEE homepage](#)).

Despite this very positive and welcomed step, a step that enabled the installation of the first rooftop solar plans, still, considering the actual electricity crisis/prices, Albania may need to address at least two issues that could easily accelerate further this process.

Article 15.3 of the [RES law No. 7/2017](#), stipulates that generated and consumed electricity from a prosumer are netted on monthly basis. This, in combination with the still non-adoption of the methodology for off-taking the non-netted surpluses from the prosumer, not only reduces further the installed power capacity, but, in most cases, does not even make the project very attractive (at least before the crisis). In winter period, electricity consumption is high (or same) and the electricity produced from the solar PV is lower (additional surpluses, off-taken by OSHEE, but not paid), whereas, in summer period, electricity consumption is low (or same) and the electricity produced from the solar PV is high (additional surpluses, off-taken by OSHEE, but not paid)

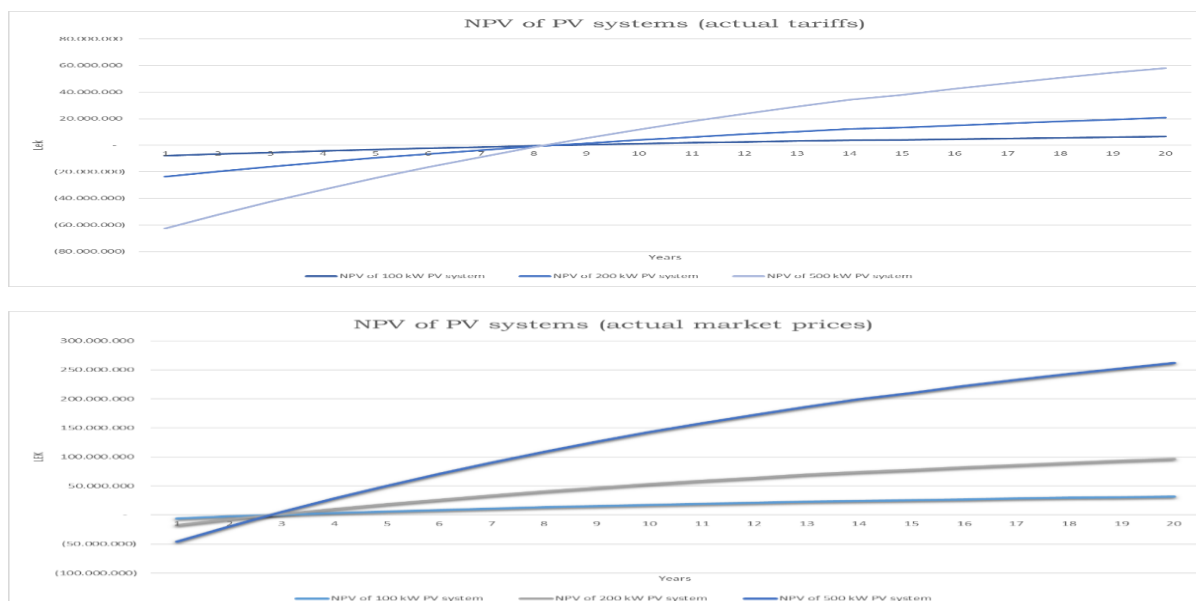
The article 15.3 of the RES law need to be amended, in order to enable netting of electricity on yearly basis and not on monthly basis. In addition, the methodology for the off-take price need to be adopted.

Albania, comparing to the [Western Balkan countries](#), in regard to the prosumers, stand in a very up position (to be considered as a quite positive step) in regard to the installed power capacity (up to 500 kW), whereas in other countries this value is quite smaller (Bosnia 50 kW, Kosovo 100 kW, Montenegro 50 kW). In case that we would aim to reduce further the implications from the electricity crisis/prices, we may still increase the installed power capacity up to that corresponding to the consumed electricity. Alternatively, in case of system constrains, we may follow the Greek and Serbian example and limit the installed capacity up to 1 MW, in order to correspond as well to the generators that are not required to obtain a license from ERE (as defined in the Article.

37.6.b of the [Power Sector Law](#)).

In order to identify the benefits from this technology, we have calculated and compared the Net Present Value (NPV) of the solar PV, with regulated tariffs adopted from ERE (tariffs for

the 6, 10 & 20 kV) and at market prices. We have taken into consideration the SME-s segments connected to the medium voltage (installed capacity of 100 kV, 200 kV & 500 kV), since are expected to join the deregulated segment (at a time to be defined). The NPV calculated at market prices, is valid as well for the customers connected to the 35 kV.

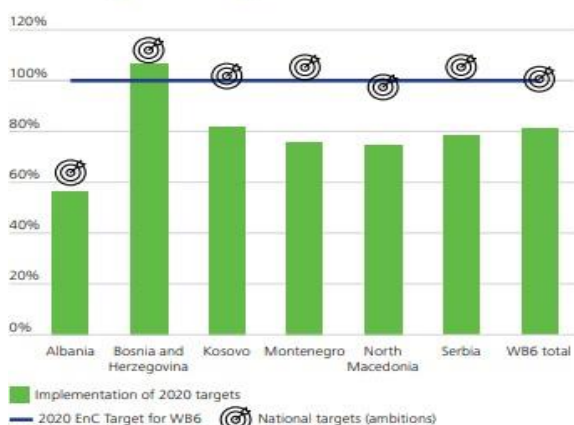


As it is very easily identified, the investment in a solar PV plan is quite profitable and attractive if the customer is (or will be) exposed in the deregulated segment.

II. Energy efficiency

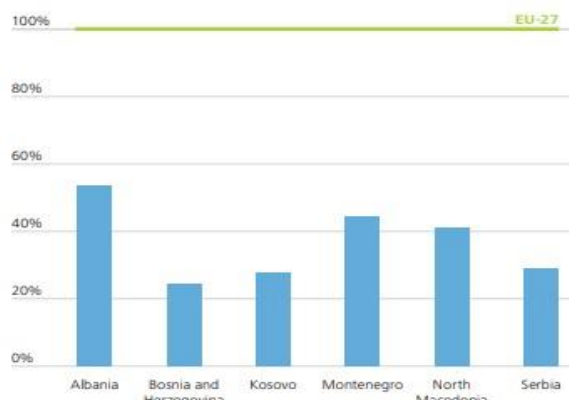
The moto here is: making energy efficiency the first fuel. In regard to the Western Balkan countries, all WB6 parties, with the exception of Bosnia and Herzegovina, are on track with meeting the 2020 energy efficiency target. Investments in energy efficiency in buildings picked up in the past year, however, only one third of the estimated investment needs for 2011-2020 have been met.

Implementation of energy efficiency 2020 targets



Source: compiled and calculated by the Energy Community Secretariat.

Energy productivity⁷ [% of EU average], 2018



Source: compiled and calculated by the Energy Community Secretariat.

Investment gap in energy efficiency in buildings programmes



We have identified many positive steps in this segment, however, we may still improve this, at least in the SME segment, through:

- energy management, by establishing an energy policy, and creating a cross-functional energy team. Steps and procedures are then put in place to assess performance through regular reviews of energy data, technical assessments and benchmarking.
- steam and high temperature hot water boilers offer many energy savings opportunities which can make significant cost savings to industries. The most appropriate option depends on the type of boiler and heating system, the requirements of the process or other heating demands and budget.
- compressed air in industry is widespread and is somehow used in almost all sorts of applications. A typical compressed-air system consists of a supply side, which includes compressors and air treatment and a demand side, which includes distribution and storage systems and end-use equipment.
- industrial refrigeration plants are not only costly in capital terms but have significant operational costs, primarily due to their own energy consumption. Refrigeration systems typically cost seven to ten times as much to run over their lifetime as they do to buy. The use of heat recovery from a refrigeration system is recommended when there is hot air or water consumption for processes, cleaning or heating close to the refrigeration site and when the heat demand is simultaneous with the working time of the cooling plant.

As a conclusion:

1. The proposed amendments in the RES law by addressing the monthly netting and the increase of the installed capacity, and, in addition, the adoption of the methodology for off-taking the surpluses, will make the investments in the solar PP segment very attractive for the business community. No need to mention that investments are required in order to accommodate the increased solar PP production and, in addition, market assessment from the public side.
2. Using the momentum, Albania may speed its target of energy efficiency, through stimulating smart approaches, transforming the electricity crisis, from a direct threat to its economy, to a great opportunity. For that a) set up an energy SME efficiency team that will evidence SME energy related issues for specific sectors and advocate and promote relevant knowledge for the use of alternative sources of energy (solar, energy efficiency in building, steam and hot water, etc.) b) facilitate access to relevant instrument provided by the government and donors c) increase understanding on the energy prices.