

BANKA E SHQIPËRISË

SISTEMI BANKAR SHQIPTAR PROBLEME TË ZHVILLIMIT TË TIJ

Përmbledhje e analizës së vrojtimit

Dr. Shkëlqim Cani
Prof. Dr. Marta Muço
Teuta Baleta

GUSHT 2000

HYRJE

Sistemi bankar shqiptar përbëhet nga banka tregtare me kapital shtetëror, të huaj e të përbashkët. Në dekadën e viteve '90 ai është ballafaquar me një sërë problemesh. Karakteristikë ka qenë shkalla e ulët e ndërmjetësimit të tij dhe marrëdhënie të kufizuara me klientët (biznese e individë). Por, mbi të gjitha, gjithmonë e më tepër po shtrohet pyetja: “Pse nuk çelen banka private me kapital shqiptar?” Kjo pyetje shërbeu si pikënisje për ndërmarrjen e një vrojtimi mbi këtë problem dhe çështje të tjera të sistemit bankar.

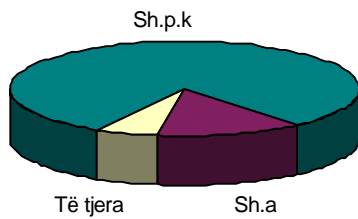
Funksionimi i mirë i sistemit bankar është një faktor i rëndësishëm për kanalizimin e fondeve në ekonomi në mënyrë efikase dhe për rritjen e ndërmjetësimit bankar. Nxitja e konkurrencës në sistemin bankar është një tjetër faktor, që ndikon në ofrimin e shërbimeve sa më të mira për klientët, që siguron përdorimin e teknologjisë së re bankare, prezantimin e produkteve dhe shërbimeve të reja, uljen e kostos të shërbimit bankar etj.. Kjo i shërben afrimit të klientëve me bankat. Kjo i ndihmon bankat të rrisin klientelën e tyre dhe të kenë më tepër hapësira për zgjerim aktiviteti dhe rritje fitimesh. Në përpjekje për të trajtuar të gjitha këto çështje u kërkuar, nëpërmjet anketimit, mendimi i bizneseve më të mëdha (200 të tilla), bankave të nivelit të dytë (11 të tilla), i zyrave të këmbimit valutor (15 të tilla) e i akademikëve dhe bankierëve (35 të tillë).

Gjetjet e këtij vrojtimi janë nga më interesantet dhe që japin sinjale të vlefshme për politikën e Bankës së Shqipërisë, për politikën e bankave të nivelit të dytë, për sjelljen e bizneseve dhe për studime të tjera për këto probleme.

TIPARE TË ORGANIZIMIT TË BIZNESIT TË MADH SHQIPTAR

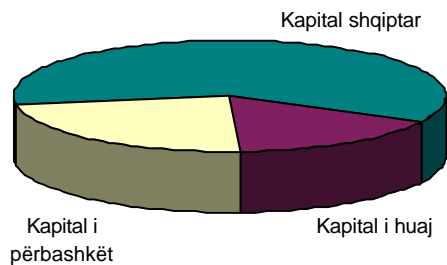
Biznesi i madh shqiptar është i organizuar kryesisht në formën e shoqërisë me përgjegjësi të kufizuar (80.6 për qind). Ky është një tregues i traditës dhe i kulturës në zhvillimin e biznesit, që do të thotë se preferohen më tepër forma me një ose pak pronarë se sa bashkimi i shumë aksionerëve.

Grafiku 1: Format e regjistrimit të biznesit



Biznesi i madh, në masën më të madhe, posedohet nga shqiptarët. Rreth 60.2 për qind e bizneseve të mëdha janë me kapital tërësisht shqiptar.

Grafiku 2: Forma e pronësisë së bizneseve



Biznesi i madh shqiptar merret kryesisht me aktivitetin e tregtisë (36.6 për qind) dhe të ndërtimit (23 për qind). Kjo tregon që, në tërësi, biznesi i madh shqiptar është ende i angazhuar në aktivitete, që kërkojnë pak investim dhe kanë fitim më të shpejtë.

Në Shqipëri është ende në nivel të ulët organizimi në formën e shoqërisë aksionere.



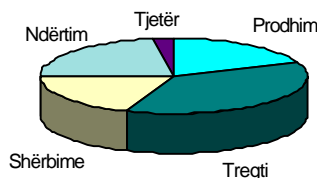
Niveli i investimeve të huaja në vend është relativisht i ulët.

Aktiviteti i prodhimit është në nivel relativisht të ulët.



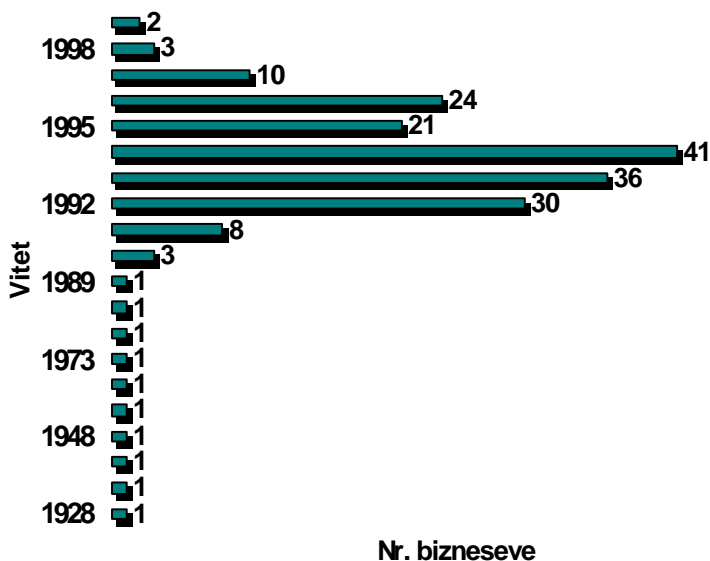
Mbi gjysma e biznesit të madh ka moshë mesatare 6 vjet.

Grafiku 3: Lloji i aktivitetit të bizneseve



Pjesa më e madhe e bizneseve janë themeluar në periudhën 1992-1996 (79.6 për qind e tyre) ose në një interval më të ngushtë 1992-1994 (56 për qind e tyre). Kjo është e kuptueshme pasi lejimi i veprimtarisë private në këtë periudhë krijoi hapësira që individët të angazhoheshin në biznes. Megjithatë, vërehet që zanafilla e bizneseve të mëdha është nga viti 1928.

Grafiku 4: Shpërndarja e biznesit sipas vitit të krijimit



SISTEMIT BANKAR SHQIPTAR I MUNGOJNË BANKAT PRIVATE ME KAPITAL SHQIPTAR

Prej kohësh opinionin në vend po e shqetëson fakti i mungesës së bankave private me kapital shqiptar. Ky opinion është forcuar sidomos me shpalljen e strategjisë për privatizimin e bankave me kapital shtetëror.

Shumica e të intervistuarve pranojnë se bankat ekzistuese në Shqipëri nuk janë të mjaftueshme. Biznesi mbështet idenë për çelje bankash private, pavarësisht nëse janë të huaja apo shqiptare. Por, grupi i bizneseve, që ka menduar për çelje banke është minimal. Mungesa e kapitalit të mjaftueshëm konsiderohet si një faktor i rëndësishëm (rreth 50 për qind e bizneseve dhe rreth ¼ e bankave dhe e individëve e konfirmojnë këtë fakt).

Një arsye, që ndikon çeljen e bankave të reja, është edhe shkalla e njohjes së rregullave të licencimit dhe përshtatshmërisë së tyre. Rreth gjysma e bizneseve deklarojnë se nuk njohin kërkesat, që ekzistojnë për çeljen e një banke. Njohja e kërkesave të veçanta luhetet në intervalin 31.4 për qind (raporti financiar sekret) deri në 47.1 për qind (kërkesa për kapital). Më pak njihet kërkesa për raportin financiar sekret dhe kërkesa për hartimin e rregulloreve të brendshme. Ky nivel njohjeje, nga Banka e Shqipërisë, konsiderohet i ulët.

Nga ana tjetër, mbi 60 për qind janë përgjigjur se dëshirojnë më tepër informacion për kërkesat për licencim. Ndërsa, grupi i bizneseve, që nuk njih asnjë kërkesë prononcohet në masën mbi 60 për qind se nuk e sheh të nevojshme marrjen e më shumë informacioni për këtë qëllim. Nga kjo shpërndarje përgjigjesh gjykohet se ka një grup të konsiderueshëm biznesi tërësisht të painteresuar për investim në banka dhe që nuk ka të ngjarë të shfaqë interes për periudhë afatshkurtër.

Mungesa e kapitalit të mjaftueshëm konsiderohet si një faktor i rëndësishëm për mosçeljen e bankave private me kapital shqiptar.



Kërkesat për çeljen e një banke nuk njihen mjaftueshëm nga biznesi.

Rregullat nuk përbëjnë pengesë për çeljen e bankave.



Biznesi shqiptar nuk është i interesuar për investim në fushën bankare. Megjithatë, rritja e shkallës së njohurive në lidhje me çeljen e një banke rrit edhe nxitjen për të çelur bankë.

Tabela 1. Shkalla e njohjes së secilës kërkesë nga bizneset.

Kërkesa	Niveli i përgjigjeve (%)*
1. Kapitali minimal	89.4
2. Deklarimi i burimit të të ardhurave	85.5
3. Krijimi i ambjenteve të përshtatshme	70.1
4. Plani i biznesit	74.7
5. Administratorë të kualifikuar	84.6
6. Raporti financiar sekret	59.6
7. Hartimi i procedurave dhe i rregulloreve të brendshme	59.6

* Përqindjet janë llogaritur mbi numrin e bizneseve, që i njohin rregullat e licencimit.

Pjesa më e madhe e grupit, që ka njohuri për këto rregulla i vlerëson rregullat e licencimit të përshtatshme. Në këtë mënyrë faktori “rregulla” nuk konsiderohet si pengesë për aktivitetin bankar privat shqiptar, por duhet që këto rregulla të bëhen më të njohura. Interesi i shfaqur për të çelur bankë është i lidhur pozitivisht me shkallën e njohjes së kërkesave për çelje banke dhe me interesin për të marrë më shumë informacion për to. Në të dyja rastet lidhjet janë të forta. Sa më i madh të jetë interesi për të çelur një bankë, aq më shumë do të rritet shkalla e njohjes së kërkesave dhe interesi për të marrë informacion për to. Pra, një rrugë e vlefshme për të nxitur interesin për çelje bankash private rezulton të jetë edukimi i biznesit me kërkesat përkatëse.

Tabela 2. Koeficientët e korrelacionit (të asociimit).

Korrelacioni	Vlera e koeficientit
1. Interesi për të çelur bankë me shkallën e njohjes së kërkesave	0.80
2. Interesi për të çelur bankë me interesin për të marrë më shumë informacion për kërkesat	0.85

Konkludohet që bankat private shqiptare mungojnë më tepër si pasojë e mangësive të vetë biznesit shqiptar se sa nën ndikimin e faktorëve të ambjentit si situata makroekonomike, stabiliteti dhe rendi, kuadri rregullativ etj.. Biznesi shqiptar nuk paraqitet i fuqishëm nga ana financiare për të qenë në gjendje të investojë për çelje bankash. Ai nuk ka as aftësitë e nevojshme për të administruar një aktivitet të tillë, është ende i prirur nga fitimi i shpejtë afatshkurtër dhe ende ka njohuri të pakta mbi mënyrën e ndërtimit të këtij biznesi. Për këtë arsye dhe interesi i shfaqur për këtë lloj biznesi është i ulët dhe gjasat janë të mbetet i tillë dhe për vitet e ardhshme.

ZGJERIMI I AKTIVITETIT BANKAR NË TË ARDHMEN

Banka e Shqipërisë përditë ndeshet me probleme të një niveli të ulët të ndërmjetësimit të sistemit bankar, dominim të tregut bankar, dominim të rrjetit bankar, mungesë produktesh të kësaj industrie etj.. Por, cilat janë perspektivat e zgjerimit të aktivitetit bankar ? Si e mendojnë bankat të ardhmen e tyre ?

Të gjitha bankat e intervistuar kanë pohuar se mendojnë të zgjerojnë gamën e aktiviteteve të veta. Në këtë mënyrë vlerësohet që sistemi bankar ekzistues (ose të paktën 50 për qind e tij) ka mundësi për zgjerim aktiviteti. Planet e bankave paraqiten ambicioze dhe më tepër synojnë të zgjerohen në ato fusha të aktivitetit bankar ku aktualisht ka probleme siç janë kreditimi; thithja e depozitave dhe ofrimi i shërbimeve të tjera për klientët. Realizimi i planeve të tilla, dukshëm çon në rritje të ndërmjetësimit financiar. Vetë bizneset e shohin si të domosdoshme shtimin e shërbimeve nga bankat dhe prezantimin e instrumenteve të reja. Pra, planet e bankave për të rritur ofertën e produkteve do të ballafaqohen me një kërkesë të kënaqshme për përfitim të tyre.

Përveç zgjerimit në aktivitete bankare, i rëndësishëm është zgjerimi i rrjetit dhe diversifikimi i hartës gjeografike të sistemit bankar. Bankat konfirmojnë se kanë plane të zgjerojnë rrjetin bankar. Madje identifikohen dhe rajonet, që janë në planet më të afërta si qytetet e Durrësit dhe të Korçës, por edhe Shkodrës, Fierit e Vlorës. Ky fakt është akoma më inkurajues pasi gjysma e të intervistuarve për pyetësin e dytë mendojnë se në rrethet e Shqipërisë do të krijohet një mungesë shërbimesh bankare si pasojë e privatizimit të bankave shtetërore.

Bankat synojnë të zgjerojnë aktivitetin e tyre. Biznesi e kërkon dhe e mirëpret një veprim të tillë.



Bankat synojnë të zgjerojnë rrjetin e tyre.



Bankat synojnë të rrisin numrin e sporteleve gjë, që do të përmirësojë cilësinë e shërbimit për klientët.



Bankat universale konsiderohen më të përshtatshme.

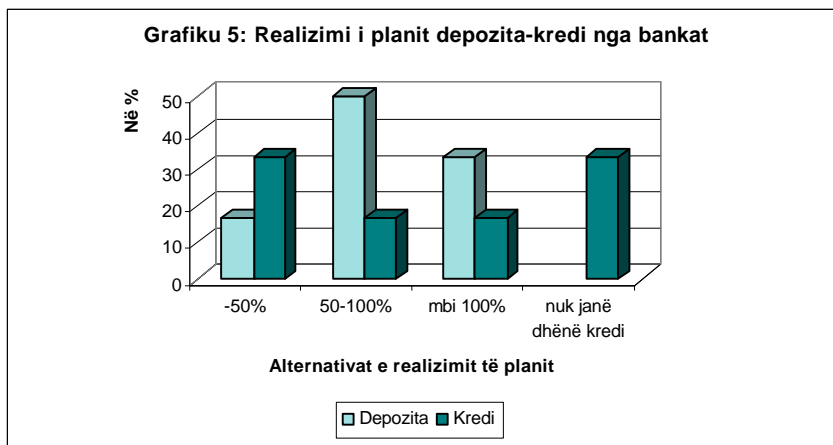
Sistemi bankar shqiptar ende nuk ka arritur ngopjen dhe kërkesa për shërbime bankare do të ekzistojë në nivel të konsiderueshëm. Për këtë arsye, shihet si strategji e mirë lejimi i zgjerimit të veprimtarisë bankare nëpërmjet licencimit të bankave të reja; nxitjes së zgjerimit të aktivitetit të bankave ekzistuese; nxitjes së zgjerimit të sistemit bankar nga pikëpamja gjeografike; si dhe nxitjes së zgjerimit të aktivitetit bankar me produkte e shërbime të reja.

Zgjerimi i gjeografisë së rrjetit bankar nuk është konceptuar vetëm si çelje degësh të reja në qytete të tjera të Shqipërisë. Bizneset gjykojnë se është e nevojshme të çelen më tepër sportele nga bankat ekzistuese dhe po ashtu edhe shtrirja gjeografike ekzistuese e sporteleve konsiderohet e papërshtatshme.

Dhe së fundi, pohohet se janë bankat universale ato, që sigurojnë më tepër sukses në Shqipëri. Argumentet në favor të këtij fakti konfirmojnë strategjinë e ndjekur nga Banka e Shqipërisë, licencimi i bankave universale.

SHKALLA E REALIZIMIT TË PLANEVE TË BANKAVE

Në tërësi, planet e bankave nuk janë realizuar në nivel të kënaqshëm si për aktivitetin depozitues ashtu edhe për atë kreditues. Rreth 1/3 e bankave nuk kanë dhënë fare kredi. Shkalla e realizimit është më e ulët për aktivitetin kreditues se sa për atë të thithjes së depozitave. Mesatarisht niveli i realizimit të planeve për thithje depozitash është 93 për qind, ndërsa për kredinë ndjeshëm më i ulët, 42 për qind.



Arsyet, që kanë ndikuar janë disa. Nuk mund të identifikohet një e vetme, por në tërësi vërejmë:

- publiciteti i bankave është një arsye, që nuk ka ndikuar as pozitivisht dhe as negativisht në realizimin e planit për të dyja aktivitetet. Si rregull i përgjithshëm, aktiviteti i bankës ndikohet mjaft nga publiciteti, që ajo bën. Ky faktor vlerësohet si i rëndësishëm në Shqipëri në kushtet kur tradita është që popullsia dhe biznesi të mos ketë marrëdhënie të ngushta me bankat. Vlerësohet që publiciteti i bërë nga bankat është në nivel të ulët dhe pasojë e një strategjie joagresive, që kanë zgjedhur bankat për zgjerim aktiviteti. Në të vërtetë një pjesë e konsiderueshme e bizneseve e vlerësojnë të pamjaftueshëm nivelin e reklamës dhe sidomos në bankat shtetërore;

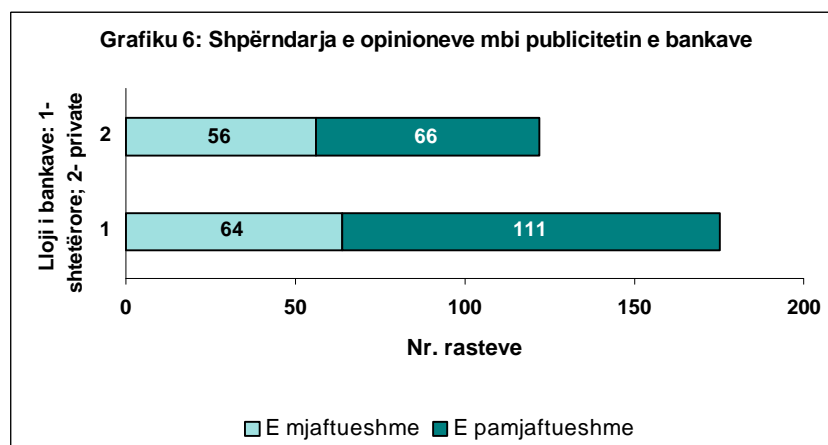
Deri më sot bankat në Shqipëri nuk kanë realizuar planet e tyre në drejtim të aktivitetit të kreditimit dhe të pranimit të depozitave.

Publiciteti përdoret pak nga bankat në përpjekjet e tyre për të tërhequr klientë. Bankat kanë qëndruar larg publicitetit, i cili, për tranditën që ekziston në Shqipëri gjykohet si tepër i domosdoshëm që të rritet ndërmjetësimi bankar.



Bankat në Shqipëri nuk kanë arritur një realizim të kënaqshëm të planeve të tyre. Më e lartë shkalla e mosrealizimit është në fushën e kreditimit. Edhe vetë bankat nuk kanë adoptuar strategji agresive në treg. Kjo hedh dhe një hije dyshimi mbi planet ambicioze, që këto banka kanë shfaqur për të ardhmen e afërt.

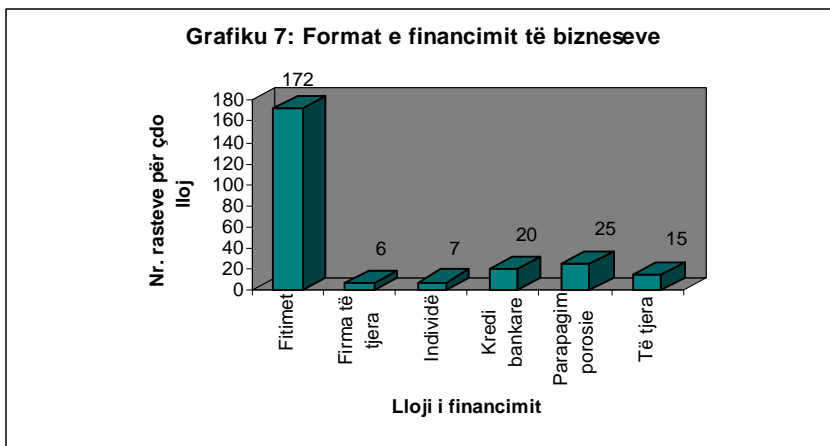
- norma e interesit, që logjikisht duhet të jetë një faktor përcaktues meqenëse përfaqëson çmimin e marrjes dhe të dhënies hua të fondeve, vërehet që ka një ndikim të kufizuar në kah pozitiv;
- cilësia e shërbimit, po kështu, ka një veprim më të dukshëm në planin e depozitimit. Ky proces ndikohet në mënyrë të zhdrejtë me cilësinë e shërbimit. Ndërsa aktiviteti kreditues nuk e ndjen këtë faktor. Kjo ndoshta për shkak të kërkesës më të madhe për kredi në raport me depozitat dhe të ofertës së ulët për kreditim;
- ka dhe një sërë arsyesh të tjera, që konfirmohen se kanë ndikuar, por nuk mund të identifikohet një kryesore midis tyre.



I rëndësishëm paraqitet dhe vlerësimi i realizimit të planeve për thithje të numrit të klientëve. Ky ndikon në diversifikimin e subjekteve, që ofrojnë burime për bankën (klientela depozituese) dhe subjekteve, që përdorin ofertën e bankave (klientela huamarrëse). Edhe këtu vërehet diferencë midis aktivitetit depozitues e atij kreditues. Nëse për tërheqjen e depozituesve mbi gjysma e bankave konfirmojnë se janë realizuar parashikimet, për huamarrësit gjysma e bankave pohon se nuk i ka realizuar parashikimet.

AKTIVITETI KREDITUES

Në përgjithësi, biznesi financohet me burime të veta (fitimin e vet) ose siç quhet ndryshe, përdor financim të brendshëm. Kjo strukturë financimi orienton që investimet janë të kufizuara. Kjo është edhe një arsye shtesë se përse biznesi i madh është i përqendruar në aktivitete me qarkullim të shpejtë të kapitalit. Kredia bankare vlerësohet se përdoret në nivel mjaft të ulët (vetëm 10.5 për qind e bizneseve). Kjo shpjegon më së miri faktin që bankat nuk kanë realizuar planet e tyre për kreditim. Nga rezultatet, gjykohet se financimi në tregun joformal është pothuaj i barabartë me financimin e ofruar nga bankat për bizneset e mëdha dhe zyrat e këmbimit valutor.



Në tërësi, financimi me kredi bankare është i ulët dhe është mjaft i përhapur opinionin se bankat nuk kreditojnë. Por, a është përpjekur, nga ana e tij, biznesi të afrohet në banka? Rezulton se bizneset shumë pak u drejtohen bankave për të kërkuar kredi (më pak se 20 për qind e tyre në secilin grup bankash). Kjo, mendohet se është shprehje edhe e mungesës së traditave dhe kulturës në këto marrëdhënie.

Nga ana tjetër, në kundërshtim me opinionin e përsëritur të vështirësive për të marrë kredi, fakti se rreth gjysma e atyre, që kanë kërkuar kredi, në bankat shtetërore apo private,

Niveli i kreditimit të biznesit është i ulët. Bizneset e përdorin relativisht pak kredinë bankare duke u mbështetur më tepër në fitimin e vet dhe në kredinë tregtare. Kjo nënkupton mundësi më të pakta për zgjerim aktiviteti.



Biznesi shqiptar i afrohet shumë pak bankave për të kërkuar kredi. Megjithatë, niveli i miratimit të kërkesave për kredi është i kënaqshëm, ndryshe nga opinionin e përhapur.

Kufiri i kreditit nuk i ka penguar bankat në realizimin e planeve të tyre të kreditimit.

e kanë përfituar atë, tregon se ky proces mund të realizohet me sukses në rast se plotësohen kërkesat e bankave dhe në rast se paraqiten më shumë kërkesa në banka. Madje vërehet që numri i përfituesve të kredisë në raport me kërkuesit është më i lartë në bankat shtetërore se sa në ato private.

Gjithashtu, gjykohet se më tepër spekulohet me faktin që kufiri i kreditit i pengon bankat të japin kredi. Kështu, nga katër banka, që deklarojnë se kufiri është pengesë, dy prej tyre nuk kanë dhënë fare kredi dhe dy të tjerat kanë realizim të planit të kreditimit në masën deri në 50 për qind. Ndëkohë, dy bankat, që shprehen se kufiri ndihmon procesin kreditues, e kanë realizuar planin në masën 50-100 për qind dhe mbi 100 për qind.

AKTIVITETI DEPOZITUES

Pothuajse të gjitha bizneset punojnë me llogari bankare të çelur në emër të shoqërisë, por ato preferojnë më shumë të kenë llogari në bankat shtetërore që tregon për një ambjentim dhe siguri më të lartë në këto banka. Nga llogaritë e çelura në banka, dominojnë llogaritë rrjedhëse në lekë. Kjo është e vërtetë si për bankat shtetërore ashtu edhe për ato private. Natyra e biznesit shqiptar e ka të nevojshme që të mbajë sasi të konsiderueshme në llogari rrjedhëse. Megjithatë, këtu dalin disa konkluzione. Së pari, bizneset kanë mundësi të administrojnë më mirë paratë e tyre duke i maksimizuar të ardhurat nga depozitat nëpërmjet shkallëzimit të përdorimit të të gjitha formave të tyre. Së dyti, bankat mund të prezantojnë aktivitete të reja, produkte të tjera alternative dhe me afate të ndryshme e më të shkurtra maturimi. Së treti, kjo dukuri duket se implikon probleme të tjera për kanalin e transmissioinit të politikës monetare nëpërmjet normave minimale të interesit. Në këtë mënyrë, ky instrument rezulton joeficient.

Nga përgjigjet e dhëna vërehet që bizneset kanë llogari në më shumë se një bankë. Por, nuk mund të konkludohet që kjo është për arsye të një administrimi më të mirë fondesh, sepse në të dyja grupet e bankave mbi 98 për qind janë llogari rrjedhëse dhe mbi 93 për qind e llogarive rrjedhëse janë në lekë.

1/3 e bizneseve kanë pohuar se preferojnë ta transferojnë llogarinë e tyre jashtë vendit. Ky numër konsiderohet relativisht i lartë. Më të ekspozuara ndaj largimit të llogarive (ndryshe nga ç'mendohej) janë bankat private. Transferimi i llogarisë jashtë, përsëri ndryshe nga sa pritej, nuk ka lidhje me origjinën e kapitalit, por paraqet lidhje më të fortë me llojin e aktivitetit ku janë angazhuar bizneset. Për shembull, nga bizneset që merren me prodhim vetëm 1/5 do të transferonte llogarinë jashtë (niveli më i ulët), por gjysma e bizneseve të angazhuara në sferën e shërbimeve do ta transferonin llogarinë jashtë (niveli më i lartë).

Bizneset kanë kryesisht llogari rrjedhëse në lekë pranë bankave, si shtetërore dhe private.



Bankat e nivelit të dytë mund të ballafaqohen me një largim të klientëve dhe të burimeve në kushtet e liberalizimit të llogarisë kapitale, nëse nuk përmirësojnë punën e tyre në marrëdhëniet me klientët. Transferimi i llogarisë jashtë nuk ka lidhje me origjinën e kapitalit, por paraqet lidhje të fortë me llojin e aktivitetit ku janë angazhuar bizneset.



Sugjerohet që Banka e Shqipërisë, si autoriteti që përcakton politikën në lidhje me llogarinë kapitale, duhet të bëjë liberalizimin në mënyrë graduale.

Bizneset i përdorin bankat për të kryer pagesa si me brenda dhe me jashtë. Për pagesat me brenda preferohen bankat shtetërore. Për pagesat me jashtë preferohen bankat e tjera.



Instrumentet e pagesave të ndryshme nga *cash*-i përdoren pak. Më tepër përdorim ka gjetur çeku bankar, ndërsa karta e kreditit ende përdoret nga një pjesë e vogël biznesesh.

SHËRBIMI I PAGESAVE

Bizneset rezultojnë se kryejnë pagesa në një masë të madhe nëpërmjet bankave dhe për pagesat me jashtë preferohen më shumë bankat private. Kjo mund të lidhet edhe me faktin që bankat private në shumicën e tyre janë me kapital të huaj duke supozuar lidhje më të drejtpërdrejta me bankat e huaja. Gjithashtu, kjo tregon për ekzistencën e elementeve të besimit sidomos ato, që lidhen me konfidencialitetin e informacionit bankar.

Format e pagesave të ndryshme nga *cash*-i përdoren relativisht pak. Përgjigjet e bizneseve tregojnë se një masë e vogël e tyre përdorin karta krediti. Forma më e përhapur është pagesa me çek, si në bankat shtetërore ashtu edhe në ato private. Kjo formë mbizotëron në pagesat me brenda. Këto të fundit, më shpesh, kryhen nëpërmjet bankave shtetërore pasi ato janë të shtrira gjerësisht në territorin e vendit.

Biznesi e ndjen të nevojshëm prezantimin e produkteve dhe shërbimeve të reja nga ana e bankave. Si më i nevojshëm identifikohet prezantimi i kartave të kreditit. Ndërsa, gjykohet se është ende në nivel të ulët kërkesa për shërbimet e konsulencës. Për sa i përket rregullave të vendosura nga Banka e Shqipërisë, për pagesa me jashtë, rezulton shumë e lartë masa e bizneseve, që nuk i njohin këto rregulla.

AKTIVITETI BANKAR DHE RREGULLAT E BANKËS SË SHQIPËRISË

Aktiviteti i bankave ndikohet dhe prej vendimeve të rregullatorit dhe kuadrit të rregullave, që ai miraton. Numri më i madh i të intervistuarve (35 për qind) kanë pohuar se rregulloret janë të përshtatshme, 25 për qind i konsiderojnë jo të plota, 20 për qind jo të lehta për t'u zbatuar e kuptuar dhe po aq nuk janë përgjigjur. Kjo jep disa konkluzione:

- mosdhënia e përgjigjeve më tepër nënkupton mosnjohje të tyre. Banka e Shqipërisë duhet të marrë në konsideratë rritjen e shkallës së publicitetit për rregullat, që ajo miraton;
- fakti, që rregullat konsiderohen jo të lehta për t'u kuptuar dhe zbatuar, gjithashtu, e angazhon Bankën e Shqipërisë jo thjesht me rritjen e cilësisë së përgatitjes së rregullave, por më tepër me rritjen e shkallës së transparencës në përgatitjen e tyre dhe rritjen e shkallës së bashkëpunimit për zbatimin e tyre. Procesi i hartimit të rregullave duhet të shoqërohet, domosdoshmërisht, me diskutime me bankat dhe institucione të tjera. Procesi i zbatimit duhet të shoqërohet me interpretim të rregulloreve;
- fakti që rregullat konsiderohen si jo të plota, përsëri e angazhon Bankën e Shqipërisë me plotësim të këtij kuadri.

Biznesi nuk ka njohuri mbi rregullat e Bankës së Shqipërisë. Banka e Shqipërisë duhet të rrisë shkallën e informimit për to.

Tregu bankar shqiptar dhe tregu i bonove të thesarit dominohen nga një bankë ose një grup i vogël bankash. Ky fenomen pengon zbatimin me efektshmëri të plotë të vendimeve të politikbërësve në ekonomi.



Dominimi në tregun e depozitave, sidomos të depozitave në lekë, ul efektshmërinë e instrumentit të normës së interesit.

KONKURRENCA

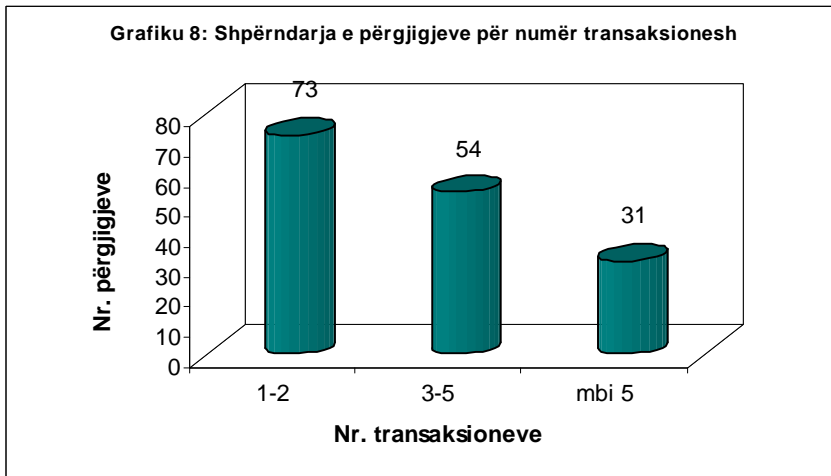
Një element shqetësues për Bankën e Shqipërisë është mungesa e konkurrencës në sistemin bankar. Kjo pengon kryerjen me efikasitet të funksionit si autoritet monetar dhe si rregullator. 40 për qind e të intervistuarve pohojnë se nuk ka mundësi të barabarta konkurrence dhe ky nivel gjykohet i lartë.

Situata monopol ekziston në aktivitetin e depozitave dhe sidomos të depozitave në lekë. Kjo pohohet në masë të konsiderueshme si nga bankat dhe nga individët. Kjo tregon që në praktikë reduktohen mundësitë që instrumenti i normës së interesit, i përdorur nga Banka e Shqipërisë të përdoret në mënyrë efikase. Ndërsa pohimet e tjera, praktikisht tregojnë që monopoli ose dominimi ekziston në pothuaj gjithë aktivitetet bankare, por në mënyrë më të spikatur në tregun e bonove të thesarit dhe në shërbimin e pagesave.

TREGU VALUTOR

Transaksione valutore kryejnë më shumë biznese se sa deklarojnë që merren me eksport-import. Duke ditur që në këtë kategori janë përfshirë edhe zyrat e këmbimit valutore (gjithsej katër), kjo mund të sugjerojë që valuta përdoret edhe për të kryer pagesa të brendshme.

Më shumë se gjysmat e bizneseve, 55.5 për qind, kryejnë transaksione valutore në institucione këmbimi të licencuara. Gati gjysma tjetër kryen veprime të pakontrolluara e të raportuara ose nuk prononohet. Rreth 1/5 e bizneseve punojnë vetëm me tregun jozyrtar. Deri në këtë nivel informacioni, mund të konkludohet që tregu paralel i valutës është, gjithashtu, i konsiderueshëm në aktivitetin që kryen.



Çmimi, shpejtësia, korrektesa dhe siguria janë arsyt kryesore që e bëjnë firmën të ndërrojë operatorin në tregun valutore. Arsyet dominuese paraqiten çmimi dhe shpejtësia. Pra, bizneset ndjekin si koston e drejtpërdrejtë ashtu edhe atë oportune në transaksione të tilla dhe përpiqen t'i minimizojnë ato.

Bizneset i kryejnë transaksionet valutore si me operatorët e licencuar ashtu edhe në tregun jozyrtar. Volumi i transaksioneve valutore arrin në rreth 200 milionë dollarë në vit. Në tërësi, tregu valutore dominohet dhe orientohet nga dollari amerikan.



Aty ku tregu funksionon edhe bizneset kanë nxitje për administrim më të mirë të aktivitetit.

Zyrat e këmbimit valutor gjithnjë e më shumë po fitojnë peshë si operatorë në tregun valutor. Megjithatë, tregu i tyre është i segmentuar.

Rreth gjysma e bizneseve të përgjigjura, 44.5 për qind, kryejnë tre e më shumë transaksione valutore, mesatarisht, çdo muaj me vlerë mesatare rreth 29 mijë dollarë amerikanë për një transaksion. Për një muaj 155 rastet e përgjigjura kryejnë këmbime në vlerë totale mesatare prej rreth 17.3 milionë dollarë amerikanë ose rreth 207.6 milionë dollarë në vit.

Tabela 3. Mesataret e ponderuara të vlerave për çdo grup transaksioni.

Alternativat	Vlera mesatare
1-2 transaksione	18 214
3-5 transaksione	28 056
Mbi 5 transaks.	31 452

Tabela 4. Mesatarja e ponderuar e numrit të transaksioneve për çdo grup vlerash të tyre¹.

Alternativat	Numri mesatar i transaksioneve
Nën 10000 usd	2.9
10000-50000 usd	3.6
50000-100000 usd	4.1
Mbi 100000 usd	3.9

Ndërsa, sipas përgjigjeve të zyrave të këmbimit valutor,

- në krahasim me tre vjet më parë² aktiviteti i tyre është rritur dhe pesha e tyre në tregun valutor po ashtu;
- struktura e tregut të valutave dominohet nga dollari amerikan, pavarësisht nga peshat e tregtisë me vendet europiane. Kjo strukturë nuk ka ndryshuar në periudhën kohore 1996 – 1999;
- zyrat punojnë me një klientelë të caktuar të veçuar. Shpërndarja e klientëve në zyra nuk duket të ketë ndryshuar shumë në periudhën 1996 – 1999.

¹ Veprohet njësoj si për tabelën më sipër vetëm se nivelet e mesit aplikohen për numër të transaksioneve.

² Me tre vjet më parë kuptohet viti 1996.

TREGU VALUTOR JOZYRTAR

Çdo ditë në qendër të Tiranës kryhen transaksione valutore në një treg me operatorë të palicencuar. Sipas opinionit të zyrave të këmbimit valutor rezulton se:

- tre vjet më parë vëllimi transaksioneve, që kryenin zyrat me tregun paralel ishte më i madh se sa me bankat;
- tre vjet më pas ky raport ka ndryshuar në favor të bankave. Kjo mund të jetë arritur nëpërmjet shtimit të numrit të bankave private dhe një agresiviteti më të madh që ato kanë treguar në këtë fushë;
- niveli mesatar ditor i transaksioneve në tregun valutor arrin në 875 mijë dollarë. Në një vit³ vlera e transaksioneve është rreth 315 milionë dollarë, shifër kjo mjaft e përafërt me dërgesat vjetore të emigrantëve.

Sipas raportimeve në Bankën e Shqipërisë, volumi mesatar ditor i bankave dhe i zyrave të këmbimit valutor arrin në rreth 2.5 milionë dollarë. Në këtë mënyrë, si një vlerësim i përafërt mund të merret që tregu jozyrtar me atë zyrtar qëndron në raportin 1:3.

Tregu jozyrtar i këmbimeve valutore vlerësohet i konsiderueshëm. Vlera e transaksioneve të këtij tregu është sa një e treta e vlerës së transaksioneve të tregut zyrtar. Në total, për një vit, volumi i transaksioneve për vitin 1999 arriti në 1.2 miliardë dollarë amerikanë ose sa volumi i tregtisë së jashtme.

³ Viti merret me 360 ditë.

Tregu i bonove të thesarit nuk është ende i zhvilluar. Kjo vjen si pasojë e njohurive dhe interesit të pakët që kanë bizneset për të investuar në këtë instrument. Për pasojë, tregu i bonove nuk është likuid dhe tregu sekondar është pothuaj i pazhvilluar.

BONOT E THESARIT

Në zbatimin e politikës së saj monetare, Banka e Shqipërisë ka vërejtur se vendimet e saj transmetohen në mënyrë jo të efektshme dhe me mjaft vonesa në kohë. Kjo krijon vështirësi për arritjen e objektivit të saj. Prandaj, Banka e Shqipërisë është e interesuar për një mirëfunksionim të tregjeve dhe përmirësim të tyre. Përveç tregut valutor, i rëndësishëm paraqitet dhe tregu i bonove të thesarit.

Por, sipas pohimeve të bëra, më shumë se 1/3 e bizneseve më të mëdhenj dhe zyrave të këmbimit valutor në vend nuk dinë ç'janë bonot e thesarit. Më tej, në masë bizneset kanë pohuar se nuk janë të interesuara në këtë lloj investimi (rreth 1/5 e atyre që i njohin bonot mendojnë se investimi në to nuk paraqet interes). Kjo mungesë interesi është argumentuar kryesisht me pasjen e një kapitali tepër qarkullues, që nuk lejon investim në bono.