



Studimet pasdiplomike-cikli i dytë

Tezë Masteri

*“Korporatat multinacionale, roli i tyre në zhvillimin
e ekonomisë botërore me kontekst të veçantë në
Republikën e Maqedonisë së Veriut”*

Kandidati:

Festim Musliu

Mentor:

Prof. Dr. Nasir Selimi

Tetovë, 2020

Deklarata e origjinalitetit

Unë, Festim Musliu, me përgjegjësinë time më të lartë, deklaroj se ky punim me titull **“KORPORATAT MULTINACIONALE, ROLI I TYRE NË ZHVILLIMIN E EKONOMISË BOTËRORE ME KONTEKST TË VEÇANTË NË REPUBLIKËN E MAQEDONISË SË VERIUT”** është punë origjinale dhe nuk përmban plagjiaturë. Është shkruar prej meje, nuk përmban material të shkruar nga ndonjë person tjetër përveç rasteve të cituara dhe të referuara, si dhe nuk është botuar dhe nuk është prezantuar asnjëherë më parë para ndonjë institucioni tjetër për vlerësim.

Mirënjohje dhe falënderime

Fillimisht unë do të doja të shpreh mirënjohjen dhe falënderimet e mia mentorit tim Prof. Nasir Selimi për çdo mendim, këshillë, për sugjerimet e vazhdueshme dhe që më ka mbështetur gjatë gjithë kohës së këtij hulumtimi duke bërë kështu të mundur përfundimin e tezës me sukses.

Një falenderim tjetër shkon për anëtarët e komisionit të tezës: Prof. Sadudin Ibrahimimi dhe Prof. Jusuf Zekiri për këshillat, opinionet dhe sugjerimet e vlefshme duke kontribuar në përmirësimin cilësor të këtij punimi.

Dhe së fundi, falenderimi më i rëndësishëm është për familjen time, veçanërisht prindërit e mi, të cilët më kanë mbështetur gjatë gjithë viteve të studimeve të mija dhe pa ndihmën e të cilëve realizimi i këtij punimi nuk do të kishte qenë i mundur.

Abstrakt

Korporatat multinacionale janë ndërmarje të mëdha, të cilët posedojnë kapital, njohuri dhe teknologji të avancuara, të përbëra nga një numër i madh ndërmarrjesh apo filialesh dhe që operojnë në shumë vende të botës. Ato kryejnë veprimtari të ndryshme duke përfshirë transferin e mallrave, shërbimeve, teknologjisë, menaxhmentit dhe kapitalit në vende tjera. Shumë studime të ndryshme tregojnë se rritja dhe zhvillimi i tyre ka ndikuar në rritjen e ekonomisë së vendeve në botë dhe se janë një ndër faktorët më të rëndësishëm ndërkombëtar, megjithatë informacione tjera të mëtejshme nevojiten që të kemi një kuptim më të mirë për to edhe në vendin tonë.

Kjo tezë e masterit është fokusuar që të analizoj efektin e korporatave multinacionale në rritjen ekonomike të Maqedonisë së Veriut, nëpërmjet analizave të Investimeve të huaja direkte, si formë e investimeve të korporatave multinacionale dhe të analizoj ndikimin e tyre në indikator të rëndësishëm ekonomik si: produkti i brendshëm bruto, eksporti, importi dhe papunësia në periudhën 2010-2019. Për të kuptuar më shumë për korporatat multinacionale, pjesa e parë e punimit do të përshijë definimin dhe sqarimin e korporatave multinacionale në përgjithësi, ku më pas do të pasojnë dhe analizat e ndikimit të tyre në ekonominë botërore. Për të arritur qëllimin e punimit janë përdorur analiza empirike ashtu që të shohim se si është efekti i investimeve të huaja direkte në ekonominë e Maqedonisë së Veriut.

Rezultatet gjatë këtyre analizave tregojnë që rritja e këtyre investimeve sjellë rritje të PBB, me rritjen e tyre kemi rritje të eksportit dhe kjo çon në ulje të papunësis, pra një rritje të punësimit. Nga rezultatet vërejtëm që egziston një lidhje e fortë pozitive midis eksportit dhe produktit të brendshëm bruto, prandaj dhe politikëbërësit duhet të zhvillojnë politika stimuluese efektive për tërheqjen e IHD-ve pasi ashtu vendi do ketë një përmirësim të madh në ekonominë dhe në zhvillimin e tij.

Fjalët kyçe: korporatat multinacionale, investimet e huaja direkte, produkti i brendshëm bruto, eksporti, Maqedonia e Veriut.

Abstract

Multinational corporations are large enterprises, which possess capital, advanced knowledge and technology, composed of a large number of enterprises or subsidiaries and operating in many countries of the world. They carry out various activities including the transfer of goods, services, technology, management and capital to other countries. Many different studies show that their growth and development has influenced the growth of the economy of countries in the world and that they are one of the most important international factors, however other further information is needed to have a better understanding of them in our place.

This master thesis is focused on analyzing the effect of multinational corporations on the economic growth of Northern Macedonia, through the analysis of foreign direct investment as a form of multinational corporate investments and to analyze their impact on important economic indicators such as: gross domestic product, exports, imports and unemployment in the period 2010-2019.

To understand more about multinational corporations, the first part of the paper will include the definition and explanation of multinational corporations in general, followed by analyzes of their impact on the world economy. Empirical analysis was used to achieve the purpose of the paper so that we can see the effect of foreign direct investment on the economy of Northern Macedonia.

The results of these analyzes show that the increase in these investments leads to an increase of GDP, with their increase we have an increase of exports and this leads to a decrease of unemployment, so an increase in employment. From results we noticed that there is a strong positive link between exports and gross domestic product, therefore policymakers should develop effective incentive policies to attract foreign direct investment as the country will have a major improvement in the economy and its development.

Keywords: multinational corporations, foreign direct investment, gross domestic product, exports, Northern Macedonia.

Абстракт

Мултинационалните корпорации се големи претпријатија, кои поседуваат капитал, напредно знаење и технологија, составени од голем број на претпријатија или подружници и кои дејствуват во многу земји во светот. Тие вршат разни активности вклучително трансфер на стоки, услуги, технологија, управување и капитал во други земји. Многу различни студии покажуваат дека нивниот раст и развој влијаеле на растот на економијата на земјите во светот и дека тие се едни од најважните меѓународни фактори, сепак потребни се дополнителни информации за подобро разбирање на нив во нашето место.

Ова магистерска теза е фокусирана кон анализата на ефектот на мултинационалните корпорации врз економскиот раст на Северна Македонија, преку анализата на странски директни инвестиции, како форма на мултинационални корпоративни инвестиции и да го анализира нивното влијание врз важните економски индикатори како што се: бруто домашниот производ, извозот, увозот и невработеност во периодот 2010-2019.

За да разбереме повеќе за мултинационалните корпорации, првиот дел од тезата ќе вклучува дефинирање и објаснување на мултинационалните корпорации воопшто, проследно со анализи за нивното влијание врз светската економија. За да се постигне целта на тезата се користени емпириски анализи за да можеме да го видиме влијанието на странските директни инвестиции врз економијата на Северна Македонија.

Резултатите во текот на овие анализи покажуваат дека зголемувањето на овие инвестиции доведува до зголемување на БДП, со нивно зголемување имаме зголемување на извозот и ова доведува до намалување на невработеноста, односно зголемување на вработеноста. Од резултатите забележавме дека постои силна позитивна врска помеѓу извозот и бруто домашниот производ, затоа креаторите на политиките треба да развиваат ефективни стимулативни политики за привлекување на странските директни инвестиции, бидејќи така земјата ќе има големо подобрување во нејзината економија и развој.

Клучни зборови: мултинационални корпорации, директни странски инвестиции, бруто домашен производ, извоз, Северна Македонија.

Përmbajtja

Deklarata e originalitetit.....	2
Mirënjohje dhe falënderime.....	3
Abstrakt	4
Abstract	5
Абстракт	6
Përmbajtja	7
Lista e tabelave	9
Lista e figurave	10
Lista e shkurtesave.....	11
Kreu I: Hyrje	12
Rëndësia e studimit.....	13
Objektivat e studimit.....	14
Definimi i problemit	15
Burimet e të dhënave.....	16
Pyetjet dhe hipotezat e hulumtimit.....	17
Metodologjia e hulumtimit.....	18
Kufizimet e punimit dhe sugjerimet për të ardhmen	19
Kreu II: Rishikimi i literaturës.....	20
Definimi i korporatave multinacionale.....	20
Qëllimi i korporatave multinacionale.....	23
Struktura organizative e korporatave multinacionale	26
Rritja e korporatave multinacionale	31
Procesi i zgjerimit të korporatave multinacionale.....	33
Sistemi financiar i korporatave multinacionale	37
Kreu III: Roli i Korporatave Multinacionale në Botë	40
Roli i korporatave multinacionale në vendet e zhvilluara.....	40
Roli i korporatave multinacionale në vendet në zhvillim.....	43
Kreu IV: Korporatat multinacionale në Republikën e Maqedonisë së Veriut	46
Korporatat Multinacionale në Maqedoni.....	46
Kreu V: Analiza dhe diskutimi i rezultateve.....	56
Efekti i IHD-ve në zhvillimin e ekonomisë së RMV-së	56

Analiza empirike.....	66
Regresioni linear dhe analiza e tyre	68
Përfundime dhe Rekomandime	71
Përfundime.....	71
Rekomandime	73
Literatura	74
Shtojcat.....	76
Shtojca 1. Top 50 Kompanitë më të mëdhaja punëdhënëse në RMV.....	76
Shtojca 2. Top 20 flukset hyrëse të IHD-ve më të larta në botë	77
Shtojca 3. Top 20 flukset dalëse të IHD-ve më të larta në botë.....	78

Lista e tabelave

Tabela 1. Top 10 Kompanitëmë të mëdha Multinacionale në vendet më të mëdha	42
Tabela 2. Top 10 Kompanitë më të mëdha Multinacionale në vendet në zhvillim dhe tranzicion	44
Tabela 3. Numri i ndërmarrjeve në RMV	47
Tabela 4. Kompanitë Multinacionale në Republikën e Maqedonisë së Veriut	48
Tabela 5. Investimet e huaja direkte në Republikën e Maqedonisë së Veriut për periudhën 2010-2019.....	50
Tabela 6. Shuma e IHD-ve në RMV sipas vendit të origjinës së investitorëve për periudhën 2010-2019.....	52
Tabela 7. Investimet e huaja nga aktiviteti i investimeve në RMV për periudhën 2010-2019.....	53
Tabela 8. Investimet e huaja direkte neto sipas vendeve të rajonit për periudhën 2010-2019	54
Tabela 9. Produkti i Brendshëm Bruto në RMV për periudhën 2010-2019	57
Tabela 10. Tregtia e jashtme në RMV për periudhën 2010-2019	61
Tabela 11. Forca punëtore në RMV për periudhën 2010-2019	64
Tabela 12. Statistikat përshkruese për variablat e caktuara.....	66
Tabela 13. Korrelacioni.....	67
Tabela 14. Përmbledhje e statistikave të Regresionit linear.....	68
Tabela 15. Rezultatet e regresionit linear ANOVA.....	69
Tabela 16. Koeficientët e regresionit linear	69

Lista e figurave

Figura 1. Struktura organizative divizionale	26
Figura 2. Struktura organizative e produktit	27
Figura 3. Struktura organizative gjeografike	28
Figura 4. Struktura organizative funksionale.....	29
Figura 5. Struktura organizative e matricës	30
Figura 6. Sekuenca tipike e zgjerimit të huaj.....	34
Figura 7. Flukset hyrëse dhe dalëse të IHD-ve	51
Figura 8. Stoku hyrës dhe dalës i IHD-ve	52
Figura 9. PBB për periudhën 2010-2019 në RMV	57
Figura 10. Fluksi neto hyrës i IHD si % e PBB në RMV për periudhën 2010-2019.....	58
Figura 11. Fluksi neto dalës i IHD si % e PBB në RMV për periudhën 2010-2019	59
Figura 12. Bilanci tregtar në RMV	62
Figura 13. Shkalla e papunësisë për periudhën 2010-2019 në RMV	65

Lista e shkurtesave

CEO	Chief Executive Officer (Kryeshefi Ekzekutiv)
IHD	Investimet e Huaja Direkte
KMN	Korporatat Multinacionale
NBRM	Banka popullore e Republikës së Maqedonis së Veriut
PBB	Produkti i Brendshëm Bruto
RMV	Republika e Maqedonisës së Veriut
SHBA	Shtetet e Bashkuara të Amerikës
UNCTAD	United Nations Conference On Trade And Development (Konferenca e Kombeve të Bashkuara mbi tregtinë dhe zhvillimin)
NMV	Ndërmarrjet e mesme dhe të vogla
WDI	World Development Indicator (Treguesit e Zhvillimit Botëror)

Kreu I: Hyrje

Në këtë pjesë të punimit do të prezantohet në mënyrë të përgjithshme ajo se çka do të përfshihet në punim dhe të cilat më pas do të analizohen dhe argumentohen nëpërmjet pjesës teorike dhe empirike, duke u nisur nga komponentet hyrëse dhe të rëndësishme siç janë: rëndësia e studimit, objektivat e studimit dhe definimi i problemit.

Tema e punimit i referohet korporatave multinacionale (KMN), për të cilat ka definicione të ndryshme, por për to në përgjithësi mund të thuhet që janë ndërmarrje të mëdha, të cilat aktivitetin ekonomik të tyre e zhvillojnë në shumë vende të botës dhe ndikojnë në zhvillimin e vendeve nëpërmjet transferimit të kapitalit, njohurive dhe teknologjisë së zhvilluar që e posedojnë. Këto korporata multinacionale funksionojnë normalisht me selinë e vendosur në një vend dhe filiale të vendosura në vende tjera. Ato synojnë në maksimizimin e fitimit dhe hynë në vendet pritëse në mënyra dhe strategji të ndryshme, nvarësisht nga veprimtaria apo qëllimi i korporatës. Disa hynë në vendet e huaja duke eksportuar produktet e tyre dhe të tjera nëpërmjet investimeve të huaja direkte ose licencimit dhe janë të organizuara kryesisht në formë të shoqërive aksionare.

Struktura e punimit do të jetë ashtu si: në pjesën e parë do të përfshijmë pjesën teorike dhe të përgjithshme rreth definimit të korporatave multinacionale, qëllimit të tyre, strukturës organizative të tyre, rritjen dhe procesin e zgjerimit të korporatave multinacionale dhe sitemin financiar të tyre, ku nëpërmjet trajtimit të këtyre temave do të kemi një pasqyrë më të saktë rreth tyre dhe do të jemi sadopak të njohur për rëndësinë që kanë ato në ekonominë botërore.

Punimi më tej do të vazhdoj duke treguar rolin e korporatave multinacionale në ekonominë e vendeve të botës në tërësi duke paraqitur pjesëmarrjen e tyre në vendet e zhvilluara dhe në vendet në zhvillim. Më pas do të thellohem në korporatat multinacionale në Republikën e Maqedonisë së Veriut (RMV), që do të jetë edhe fokusi i punimit rreth asaj se cili është roli i tyre në ekonominë e vendit apo më saktësisht do të analizojmë për investimet e huaja direkte (IHD) pasi me ndihmën e tyre korporatat multinacionale i konkretizojnë mundësitë e tyre për biznes. Për të hulumtuar më shumë rreth IHD-ve në RMV do të paraqesim dhe analizojmë raporte të ndryshme rreth tyre, si: flukset hyrëse dhe dalëse, flukset hyrëse sipas vendit të origjinës së investitorëve, IHD-të sipas aktiviteteve dhe një krahasim i tyre me vendet e rajonit.

Efektet e IHD-ve në RMV do të paraqiten nëpërmjet analizave të ndikimit të flukseve të tyre në produktin e brendshëm bruto, ndikimin në papunësin, tregëtin e jashtme si: importi dhe eksporti i vendit. Për të pasur një pasqyrë edhe më të saktë të raporteve të këtyre variablave do të bëjmë analiza empirike me të cilët do të vërtetojmë korrelacionin mes tyre.

Rëndësia e studimit

Ky studim analizon efektin e korporatave multinacionale në ekonominë e Republikës së Maqedonisë së Veriut, respektivisht ndikimin e investimeve të huaja, produktin e brendshëm bruto, papunësin, eksportin dhe importin e vendit.

Duke parë të gjitha punimet kërkimore konsiderohet se të gjitha vendet e zhvilluara kanë pasur sukses të madh në rritjen ekonomike duke tërhequr investimet e huaja direkte, prandaj dhe vendet në zhvillim mundohen të tërheqin këto investime, përfshirë këtu edhe vendin tonë RMV, pasi që ashtu do të kenë përmirësim të gjendjes ekonomike, si: një rritje ekonomike, më shumë vende të reja pune, zvogëlimi i papunësisë në vend dhe largimi i varfërisë, kështu dhe do të kemi një përparim të madh në zhvillimin e vendit. Të gjitha gjetjet në këtë punim mendojmë që do të jenë të rëndësishme për politikbërësit, investitorët dhe shoqërinë në tërësi, pasi që nëse investimet e huaja sjellin ndikim pozitiv në vend ashtu siç treguam me lartë atëherë politikbërësit do të mundohen të zhvillojnë politika efektive që të tërheqin këto investime dhe ashtu të ndihmojnë qytetarët e vendit duke u ofruar vende të reja pune me qëllim që të kemi një popullatë më aktive dhe që të arrijnë të ketë një zhvillim më të mirë të vendit dhe të bëhet një destinacion më i favorshëm për investitorët e huaj.

Objektivat e studimit

Qëllimi i këtij punimi është të vlerësojë se si ndikon aktiviteti i korporatave multinacionale në zhvillimin e vendeve në përgjithësi pra në ekonominë botërore dhe në veçanti në Republikën e Maqedonisë së Veriut. Pasi që korporatat multinacionale përfshihen kryesisht nëpërmjet investimeve të huaja direkte, do të analizojm flukset hyrëse dhe dalëse të tyre, si dhe ndikimi i tyre në indikator të rëndësishëm të ekonomisë për periudhën 2010-2019. Krahasimet dhe analizat do të mundësojnë që nëpërmjet IHD-ve të nxjerrim në sipërfaqe rëndësin e korporatave multinacionale në ndikimin e ekonomisë së vendit.

Objektivat e studimit mbështeten në pikëpamjen teorike dhe kryesisht atë empirike dhe realizimi i objektivave bëhet përmes një rruge të qartë metodologjike dhe kërkimore-shkencore. Duke u bazuar në literatura dhe burime të ndryshme do të paraqesim një pasqyrë rreth asaj se si ndikojnë IHD-të në zhvillimin ekonomik të vendit, cili është efekti i tyre në rritjen e produktit të brendshëm bruto, ndikimi i eksportit dhe importit, shkalla e papunësisë, të gjitha këto me theks të veçantë për Republikën e Maqedonisë së Veriut. Për realizimin e këtij punimi janë përdorur metodologji dhe analiza nga më të ndryshme për të vërtetuar efektin e IHD-ve duke analizuar të gjithë ato indikatorë makroekonomik të cilët janë të rëndësishëm për ekonominë e vendit, të gjitha të analizuar për periudhën 2010-2019.

Definimi i problemit

Pasi që kemi definuar rëndësinë dhe qëllimin e punimit më tej vjen definimi i problemit i cili analizohet tek pjesa empirike, pra tek metodologjia e hulumtimit dhe diskutimi i rezultateve. Problemi i parashtruar në këtë punim është që të kemi një pasqyrë se sa ndikojnë investimet e huaja direkte, respektivisht korporatat multinacionale në indikator të rëndësishëm të ekonomisë së RMV-së. Definimi i problemit lidhet ngushtë me pyetjet kërkimore që jepen në analitikë tek pjesa e pyetjeve kërkimore dhe hipotezat, të cilat kanë të bëjnë me atë se çfarë efekti kanë IHD-të në ekonominë e vendit dhe se si ndikojnë eksporti dhe importi në produktin e brendshëm bruto? Të cilat do t'i kuptojmë pas rezultateve të cilat do të na tregojnë efektin e tyre dhe ashtu në fund në bazë të rezultateve do të jepen konkluzione dhe rekomandime.

Burimet e të dhënave

Të dhënat që kemi marrë për analizë gjatë këtij punimi janë marrë nga burime të ndryshme, prej të cilave të dhëna e patëm më të lehtë që të shpjegojmë ndikimin e korporatave multinacionale dhe lidhjen ndërmjet produktit të brendshëm bruto, investimeve të huaja direkte, importit dhe eskportit, ku këto të dhëna i kemi grumbulluar nga: World Development Indicator (Treguesit e Zhvillimit Botëror), UNCTAD (Konferenca e Kombeve të Bashkuara për Tregtinë dhe Zhvillimin), NBRM (Banka Kombëtare e RMV-së) dhe TrendEconomy. Baza e të dhënave mbulon një periudhë dhjetë vjeçare nga viti 2010 deri në vitin 2019 për Maqedoninë e Veriut. Pas gjetjes së të dhënave kryesore që na nevojiteshin për realizimin e këtij punimi ne i kemi përpunuar ato në mënyrë matematikore dhe statistikore me ndihmën e programit Excel dhe pastaj rezultatet e gjetura i kemi interpretuar ashtu që më pas të mund t'u japim përgjigje pyetjeve të parashtruara dhe të vërtetojmë hipotezat e ngritura në këtë punim.

Pyetjet dhe hipotezat e hulumtimit

Shumë është e rëndësishme që gjatë këtij hulumtimi të shfrytëzohen të dhëna dhe të përdoren modele të rëndësishme statistikore ashtu që me anë të tyre të mund të tregojmë më qartë se si qëndron lidhja ndërmjet investimeve të huaja direkte, produktit të brendshëm bruto, papunësisë, importit dhe eksportit, përgjatë periudhës së caktuar 2010-2019. Dhe më pas, për të arritur qëllimin e punimit, pas të gjitha analizave të bëra ne do të jemi në gjendje që të u japim përgjigje pyetjeve kërkimore dhe hipotezave në vijim:

Pyetjet kërkimore:

- 1. Cili është efekti i Investimeve të Huaja Direkte në ekonominë e Republikës së Maqedonisë së Veriut nëpërmjet KMN?*
- 2. Si ndikon tregtia e jashtme (importi dhe eksporti) në ekonominë e vendit?*

Hipotezat:

H1 - Investimet e Huaja Direkte që realizohen nga KMN luajnë rol të rëndësishëm në Produktin e Brendshëm Bruto

H2 - Eksporti që realizohet nga KMN ndikon pozitivisht në rritjen e Produktit të Brendshëm Bruto dhe në rritjen e punësimit apo uljen e papunësisë

Metodologjia e hulumtimit

Metodologjia na tregon planin e veprimit që përdorim gjatë hulumtimit, ku do të tregojmë arsyet se përse zgjodhëm pikërisht këtë temë për hulumtim dhe metodave specifike që kemi përdorur në procesin e hulumtimit. Me një fjalë në këtë pjesë ne shpjegojmë se si u krye ky punim, cilat janë të dhënat që i kemi përdorur dhe si u analizuan këto të dhëna ashtu që të jetë sa më e qartë për lexuesin.

Punimi jonë është i ndarë në dy pjesë kryesore, në atë teorike dhe atë empirike. Ku pjesa teorike është trajtuar sipas një literature të gjerë, ku janë përfshijë punime shkencore, libra, artikuj dhe publikime të tjera nga autorë të ndryshëm të cilët janë autorë të huaj. Dhe më pas kemi pjesën empirike ku kemi analizuar korporatat multinacionale për vendet e zhvilluara dhe ata në zhvillim me theks të veçant në Republikën e Maqedonisë së Veriut, roli i tyre në ekonominë e vendit, kështu duke analizuar disa nga variablat makroekonomike të vendit siç janë: investimet e huaja direkte, papunësia, produkti i brendshëm bruto, importi dhe eksporti të cilat janë analizuar për një periudhë dhjetë vjeçare nga viti 2010 deri në vitin 2019.

Si arsye kryesore se përse kemi zgjedhur pikërisht këtë temë për të hulumtuar është se kjo temë ishte diçka që nuk ishte hulumtuar nga dikush tjetër më parë dhe nga ky shkak menduam që kjo do të shfaqte interes për politikëbërësit, investitorët dhe për komunitetin në përgjithësi për të cilët ka rëndësi se si ndikojnë investimet e huaja direkte në vend dhe në bazë të asaj të marrin vendime efektive të cilat do të jenë të rëndësishme për rritjen ekonomike dhe zhvillimin e vendit. Për të parë se nëse këto investime të huaja të realizuara nga KMN-të ndikojnë pozitivisht apo negativisht në vend ne kemi përdorur analiza të ndryshme me qëllim që të arrijmë në një konkluzion sa më të saktë.

Kufizimet e punimit dhe sugjerimet për të ardhmen

Normalisht që ky punim ka edhe kufizimet e veta duke patur parasysh se fokusi më i madh i tij ka qenë në burimet më kryesore të korporatave multinacionale që janë investimet e huaja direkte dhe eksport-importi, poashtu edhe periudha të cilën e kemi analizuar ka qenë një periudhë e kufizuar dhjetë vjeçare, kështu që nëse punimi jonë do të përfshinte më shumë indikatorë makroekonomik dhe një periudhë më të gjerë me siguri që rezultatet tona do të ndryshonin, por që kuptohet ajo kërkon më shumë kohë dhe më shumë të dhëna për të cilat ndoshta edhe do të kishim vështirësi në gjetje.

Sugjerimi për të ardhmen do të ishte që analiza e punimit të fokusohet fillimisht në zgjerimin e periudhës, pra të analizohet një periudhë më e gjatë, të analizohen korporatat multinacionale më thellë në kuptim që sa realizojnë të ardhura dhe sa është numri i të punësuarve te ato kompani në RMV, gjithashtu do të ishte shumë me interes që punimi të përfshinte edhe analizimin e pagave, shpenzimet e qeverisë, transferimin e teknologjisë, investimet e gjelbërta, e të tjera., të cilat do të shfaqin rezultate të rëndësishme dhe ashtu do të kishim një pamje tjetër për sa i përket asaj se çfarë efekti sjellin këto korporata në vend.

Kreu II: Rishikimi i literaturës

Definimi i korporatave multinacionale

Korporatat multinacionale janë kompani të mëdha të cilat aktivitetin e tyre e zhvillojnë në shumë vende të botës dhe janë forma më e rëndësishme e centralizimit të kapitalit, ekspansionit të aktiviteteve ekonomike dhe zhvillimit të ekonomisë së vendeve dhe ekonomisë globale në tërësi.

Shprehja korporatë multinacionale për herë të parë sipas të gjitha gjasave është përdorur prej David. E.Lilienthal, drejtor i Tennessee Valley Authority në kohën e presidentit Ruzvelt dhe komisionit për energji atomike në kohën e Trutmanit. Me korporata multinacionale kuptojmë të gjitha ato korporata të cilat shtrijnë aktivitetin e tyre jashtë kufijve të një vendi, kanë një numër të madh filialesh dhe ndërmarrjesh në vendet tjera, të zgjeruara me një zhvillim të madh dhe të shpejtë që paraqesin njërin ndër faktorët më kryesor të ekonomisë botërore në periudhën pas luftës së Dytë Botërore. Roli i tyre në ekonominë botërore ka bërë që tregtia e jashtme e vendeve të shëndërrohet në tregti ndërmjet filialeve të korporatave multinacionale. Ato disponojnë me kapital, teknologji, dituri dhe informata. Paraardhësit e tyre janë trustet, kartelet dhe format tjera të bashkimit monopolist të ndërmarrjeve dhe kapitalit. Zhvillimi i tyre i shpejtë ka ndodhur në gjysmën e dytë të shekullit XX. Nga zhvillimi i fuqishëm i korporatave kombëtare të mëdha të vendeve të zhvilluara kufiri kombëtar bëhet tejte i ngushtë dhe nga nxitja e rritjes së fitimeve më të mëdha jashtë kufijve, vjen deri te ekspansioni i fuqishëm i korporatave në nivel ndërkombëtar.¹

Janë dhënë shumë definicione të ndryshme për korporatat multinacionale ndër të cilat i kemi marr të arsyeshme disa të cilët na japin një pasqyrë më të qartë rreth definimit të tyre. Robert Grosse² definon pikëpamjen tradicionale të kompanive multinacionale nga analizat e viteve të hershme 1960-1970, i cili thotë se ato janë kompani të mëdha industriale që kanë operacione të shumta në shumë vende. “Nese një kompani ka operacione shitje në shumë vende, prodhim në shumë vende ose ndërrime tjera të aktiviteteve të biznesit ndërkombëtar, fizikisht të pranishme në shumë vende, atëherë ajo është multinacionale”.

¹ Myrvete Badivuku “Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror”, Instituti Ekonomik, 2001, f. 3-11.

² Robert Grosse “The theory of the multinational firm”, Advances in International Management, vol.16, 2004, p.83.

Sipas Vernon³ korporatat multinacionale janë “firma me një kompani mëmë që kontrollon një grup të madh korporatash të kombësive të ndryshme, që kanë qasje në një grup të përbashkët të burimeve njerëzore dhe financiare dhe kanë përgjegjësi ndaj elementeve të një strategjie të përbashkët”.

Dunning dhe Lundan⁴ përcaktojnë se korporata multinacionale është një ndërmarrje që angazhohet në investimet e huaja direkte dhe zotëron, ose në një farë mënyre kontrollon aktivitetet e vlerës së shtuar në më shumë se një vend.

Bruce Kogut⁵ definon korporatat multinacionale si një organizatë biznesi aktivitetet e të cilës ndodhen në më shumë se dy vende dhe është forma organizative që përcakton investimet e huaja direkte, formë e cila përbëhet nga vendndodhja e vendit ku është përfshirë kompania dhe nga krijimi i degëve ose filialeve në vendet e huaja. Ato mund të ndryshojnë shtrirjen e aktiviteteve të tyre multinacionale për sa i përket numrit të vendeve në të cilat veprojnë. Kompanitë multinacionale mund të operojnë në 100 vende dhe përbëhen nga qindra mijëra të punësuar të vendosur jashtë vendit tyre. Definicioni ekonomik thekson aftësinë e pronarëve dhe agjentëve të tyre menaxherial në një vend për të kontrolluar operacionet dhe rrjedhën e kapitalit në vende të huaja. Kapitali mund të bartet nga një vend në tjetrin në pritje të normave më të larta të kthimit, në mënyra të ndryshme të investimit, siç janë forma e obligacioneve ose në shuma të kapitalit neto shumë të parëndësishëm për ti dhënë kontroll pronarëve të huaj dhe ky investim trajtohet si investim portofol. Korporatat multinacionale luajnë një rol të rëndësishëm si mekanizëm me të cilën transferohen njohuritë organizative përtej kufijve, gjë me të cilën zhvillojnë kombet në kontekstin kulturor dhe shoqërorë.

Korporatat multinacionale përcaktojnë ato korporata që kanë aktivitete prodhuese në dy ose më shumë vende, janë zakonisht subjekte shumë të mëdha që kanë bazën e tyre të operacioneve në vendin amë, veprojnë dhe zhvillojnë biznes në të paktën një vendë tjetër, por zakonisht në më shumë vende. Ato nxisin aktivitetet ekonomike në vendet në

³Po aty.

⁴ Dunning & Lundan “ Multinational Enterprises and the Global Economy”, UK, 2008, p.920.

⁵ Bruce Kogut “Multinational Corporations”, Organization and Strategy in the Evolution of the Enterprises, 1996, p. 197.

zhvillim dhe të ofrojnë një mundësi për të përmirësuar cilësitë e jetës dhe rritjen ekonomike, rajonale dhe globale.⁶

Korporatat multinacionale kryejnë veprimtari të ndryshme nga lëmia e prodhimit dhe qarkullimit, por edhe të kombinuara, andaj quhen edhe ndërmarrje ndërkombëtare pasi merren me transaksione afariste që tejkalojnë kufijtë kombëtar. Këto transaksione përfshijnë transferin e mallrave, të shërbimeve, teknologjisë, menaxhmentit, kapitalit dhe aktiviteteve tjera afariste në nivel ndërkombëtar. Korporatat multinacionale mund të definohen sipas kritereve të ndryshme, si: kriteri ekonomik, juridik, organizativo-udhëheqës dhe të motivacionit. Kriteri ekonomik përmbanë madhësinë, shpërndarjen gjeografike dhe përmbajtjen e huaj. Sipas drejtorisë doganore amerikane një kompani mund të konsiderohet multinacionale nëse shitja neto e saj arrinë vlerën prej 100 e më shumë miliona dollarë dhe investimet e huaja direkte të arrinë 15 deri 20 përqind të investimeve të tyre të përgjithëshme jashtë vendit. Definicioni i korporatave multinacionale sipas kriterit juridik i propozuar nga Lazarus dhe bashkëpunëtorët e tij është: “Ndërmarrjet multinacionale janë grup i ndërmarrjeve private të lidhuara reciprokisht me anë të lidhëseve të caktuara juridike të cilat kanë strategji të përbashkët dhe janë të shpërndara nëpër regjione të shteteve të ndryshme”. Sipas kriterit organizativ kompanitë multinacionale kanë të bëjnë me funksionet e tyre në aspektin e teknologjisë, punësimit, madhësisë dhe shpërndarjes së afarizmit nëpër botë. Definicioni sipas kriterit të motivacionit sipas Perlmutter ka të bëjë me dallimin ndërmjet kompanive etnocentrike - që janë të orientuara para së gjithash në ekonominë e vendit, policentrike - të orientuara në ekonominë e vendeve që veprojnë dhe gjeocentrike - të orientuara në gjithë botën.⁷

⁶ Odunlami Samuel Abimbola & Awolusi Olawumi Dele “Multinational Corporations and Economic Development in Nigeria”, American Journal of Environmental Policy and Management, 2015, p.17.

⁷ Myrvete Badivuku “Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror”, Instituti Ekonomik, 2001, f. 11-12.

Qëllimi i korporatave multinacionale

Korporatat multinacionale apo ndryshe quajtur shoqërit shumëkombëshe kanë për qëllim maksimizimin e pasurisë së aksionerëve dhe të gjitha vendimet që merren duhet të kontribuojnë në arritjen e këtij qëllimi. Ka disa shoqëri, përshembull të SHBA-ve, të cilat janë të vendosura jashtë shtetit të tyre, që përqëndrohen më shumë në përmbushjen e qëllimeve respektive të qeverisë të tyre, bankave apo punonjësve, se sa në maksimizimin e pasurisë së aksionerëve, mirëpo si forma më e përhapur e pronësisë së kompanive multinacionale të vendosura në SHBA janë ato të cilat kompania mëmë i zotëron plotësisht filialet e huaja dhe kanë për qëllim vetëm maksimizimin e vlerës të të gjithë korporatës multinacionale dhe jo vetëm të një filiali të vetëm jashtë SHBA-ve.⁸

Korporatat multinacionale të cilat janë me shumë aksionerë por që nuk janë edhe drejtuesit e saj kanë konflikte e pengesa të ndryshme në qëllimin e tyre, pra në maksimizimin e pasurisë, të cilat njihen si **probleme të agjencisë**. Korporatat multinacionale për t'u siguruar që drejtuesit e tyre maksimizojnë pasurinë e aksionerëve bëjnë shpenzime të quajtura kostoja e agjencisë, të cilët janë shumë më të mëdha se sa shpenzimet e kompanive të thjeshta vendase dhe kjo ndodh përshkak se korporatat multinacionale me filiale të përhapura në të gjithë botën mund të kenë probleme të ndryshme, si përshembull: monitorimi i drejtuesve në filialet e largëta dhe në vende të huaja është më i vështirë, vetë përmasat e shoqërive të mëdha multinacionale mund të krijojnë probleme të mëdha, disa drejtues kanë prirjen të nëvleftësojnë efektet afatshkurte të vendimeve të tyre që vjen deri te mospërputhja në qëllimin e maksimizimit të pasurisë së aksionerëve. Për të maksimizuar vlerën e pasurisë së aksionerëve, drejtuesit financiarë duhet të ndjekin politika që maksimizojnë vlerën e gjithë korporatës multinacionale dhe jo vetëm vlerën e filialit të tyre dhe shumë prej tyre kanë vendosur rregullin që vendimet e rëndësishme të drejtuesve të filialeve të miratohen më parë nga kompania mëmë edhe pse ky monitorim i të gjitha vendimeve që merren nga drejtuesit e fililave është i vështirë për kompaninë mëmë.⁹

Korporatat multinacionale përdorin forma të ndryshme të kontrollit për të zvogëluar problemet e agjencisë. Si formë e rëndësishme është ajo e **kontrollit të drejtimit**, e cila përbëhet nga dy stile të drejtimit: stili i qendëruar dhe i decentralizimit. Stili i qendëruar i drejtimit mund të zvogëloj kostot e agjencisë, sepse u jep mundësi drejtuesve të kompanisë

⁸ Jeff Madura "Drejtimi financiar ndërkombëtar", Shtëpia botuese Pegi, Tiranë, 2004, f. 3-9.

⁹Po aty.

mëmë të kontrollojnë filialet e huaja, me çka zvogëlojnë kompetencat e drejtuesve të filialeve, mirëpo edhe drejtuesit e kompanisë mëmë mund të mos marrin vendimet e duhura për filialin, pasi që nuk mund të jenë të informuar sa drejtuesit e filialit për karakteristikat financiare të kësaj dege. Stili i decentralizuar mund të sjellë kosto më të larta agjencie, drejtuesit e filialeve mund të marrin vendime që nuk janë të orientuara nga makzimizimi i vlerës së të gjithë kompanisë, mirëpo ky stil u jep atyre më shumë kompetenca dhe për sa kohë që drejtuesit e filialeve e pranojnë qëllimin e maksimizimit të vlerës së përgjithshme të korporatës multinacionale dhe paguhen për arritjen e këtij qëllimi, stili i drejtimit mund të ketë efekte. Poashtu duhet theksuar që interneti ndihmon në kontrollin e drejtimit, duke lehtësuar monitorimin nga kompania mëmë të veprimeve dhe rezultateve të filialeve të huaja.¹⁰

Ndikimi i kontrollit të KMN është shumë i rëndësishëm në zvogëlimin e problemeve të agjencisë, andaj edhe KMN-të u nënshtrohen disa formave të kontrollit. Një ndër format e kontrollit të korporatës është kompenzimi i anëtarëve të bordit dhe drejtuesve të saj ekzekutiv me aksione, me të cilën formë nxisin ato që të marrin vendime që maksimizojnë çmimin e aksioneve të korporatës multinacionale, edhe pse kjo formë nuk është efektive gjithmonë pasi që në raste kur vendimet e tyre nuk luajnë rol në ndikimin e çmimeve të aksioneve ato mund të vazhdojnë të marrin vendime që janë në kundërshtim me qëllimin e korporatës. Formë tjetër e kontrollit mbi korporatën është kërcënimi i gllabërimit nga një korporatë tjetër multinacionale nëse drejtimi nuk është në shkallën e duhur dhe kjo i nxit drejtuesit që të marrin vendime në favor të rritjes së vlerës së korporatës, pasi llojet e tjera të vendimeve do të sillnin rënien e vlerës së aksioneve të saj, ku me këto rrethana korporata mund të gllabërohej nga një korporatë tjetër, e cila do ti pushonte drejtuesit egzistues. Formë tjetër mbi kontrollin e korporatave është kontrolli që ushtrohet nga aksionerët e mëdhënjë, të cilët fokusohen në çështje madhore dhe në marrjen e masave që korporatat multinacionale të përdorin sistemin e shpërblimit si mjet motivimi që drejtuesit dhe anëtarët e bordeve të marrin vendime që çojnë në maksimizimin e vlerës së korporatës multinacionale, të përdorin likuiditetin e tepërt për të riblerë aksione dhe jo për të investuar në projekte të dyshimta dhe të sigurohen që korporata multinacionale nuk merr masa që

¹⁰ Jeff Madura "Drejtimi financiar ndërkombëtar", Shtëpia botuese Pegi, Tiranë, 2004, f. 3-9.

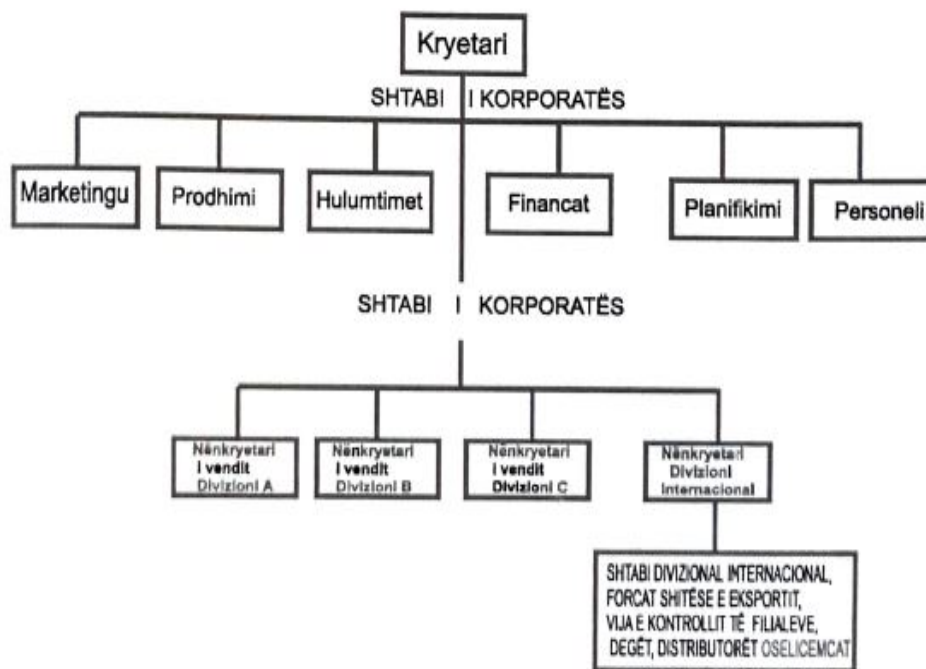
përrjashtojnë mundësinë e gllabërimit. Korporatat multinacionale në SHBA zakonisht monitorohen nga fondet e investimit ose nga fondet e pensione.

Drejtuesit e korporatave multinacionale në përpjekje të rritjes së vlerës së korporatës ndeshen me vështirësi të shumta që mund të klasifikohen si të natyrës ambientale, rregullatore dhe etike. **Pengesa ambientale** ka të bëjë me rritjen e shpenzimeve të filialeve në vendet e huaja si përshebull për: rregullat e ndërtimit, largimin e mbeturinave dhe kontrollin e nivelit të ndotjes. **Pengesat në aktet nënligjore dhe ato rregullatore** ka të bëjë me shqyrtimin e drejtuesve financiarë për sa i përket tatimeve të një vendi, konvertimit të valutës, riatdhesimin e të ardhurave dhe rregulla të tjera që mund të prekin flukset e arkës për filialet e vendosura aty dhe që ndikojnë drejtpërsëdrejti në lëvizjen e fondeve. **Pengesa etike** ka të bëjë kryesisht me mënyrën e veprimit të korporatës në raport me qeveritarët duke dhënë rryshfete të ndryshme për qëllime të përrjashtimit apo lehtësimit nga disa llojë tatimesh. Disa korporata multinacionale janë në dilemë se nëse nuk përrfshihen në praktika të këtilla, do të jënë në disavantazh me konkurentët e tjerë, nga ana tjetër nëse i pranojnë këto praktika, reputacioni i tyre në ato vende ku praktika të tilla nuk lejohen do të njolloset dhe do të ketë pasoja të rënda, andaj disa korporata multinacionale me qendër në SHBA kanë pranuar më mirë të humbasin, se sa të ngatërrohen në praktika të tilla, më të cilën forcojnë kredibilitetin e tyre ndërkombëtar duke çuar në rritje të kërkesës globale për produktet e tyre.

Struktura organizative e korporatave multinacionale

Struktura organizative është një element shumë i rëndësishëm në suksesin e korporatave multinacionale. Ajo është një mjet që përdoret për menaxhimin dhe rritjen e performancës së korporatave multinacionale. Vëllimi i madh i punës dhe aktiviteve të ndryshme që ajo duhet të kryej për të arritur qëllimet e saj në rritjen e vlerës së firmës dhe realizimit të fitimit maksimal, kanë bërë që ato të përdorin struktura organizative të ndryshme dhe komplekse, të cilët ndryshojnë në bazë të asaj se në cilët vende veprojnë, sa është zgjerimi i tyre nëpër botë, rritjes apo zvogëlimit të gamës së produkteve të tyre, përshtatshmërisë me kulturat e ndryshme etj. Egzistojnë struktura organizative të ndryshme të korporatave multinacionale, mirëpo si forma që përdoren më së shumti janë: struktura organizative divizionale, struktura organizative e produktit, struktura gjeografike, struktura funksionale, struktura e matricës e të tjera.

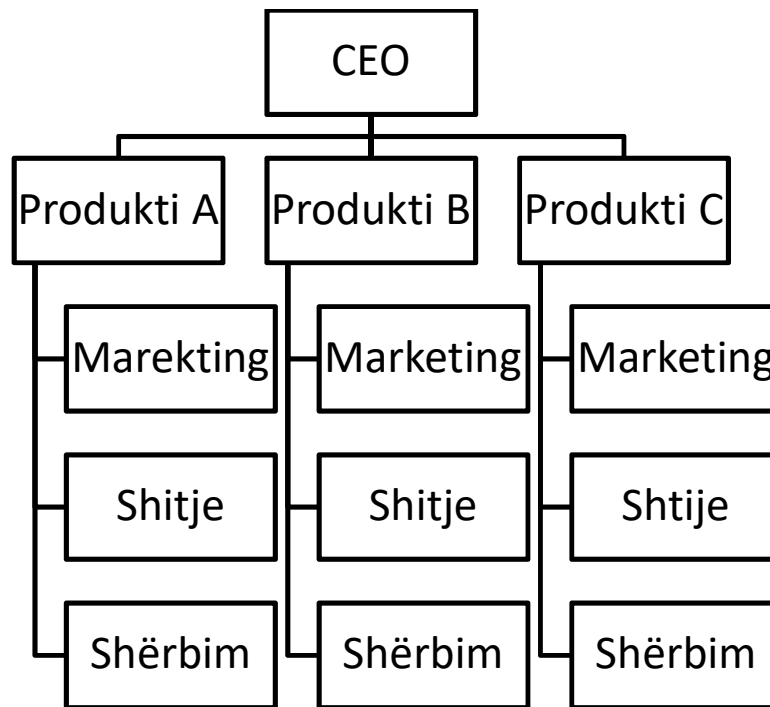
Figura 1. Struktura organizative divizionale



Burimi: Korporatat Multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit botëror

Struktura organizative divizionale është strukturë e cila zbatohet në bazë të prodhimeve, hapsirës gjeografike ose kategorive të blerësve. Ajo është paraqitur si rezultat i zhvillimit të madh të korporatave multinacionale në diversifikimin e prodhimit dhe zgjerimit të asortimentit prodhues. Struktura divizionale përbëhet nga shtabi i korporatës dhe vija e menaxhmentit e cila bënë organizmin e biznesit ndërkombëtar dhe kryetari komunikon drejtëpërsëdrejti me nënkryetarët e divizioneve në nivel të vendit dhe me nënkryetarin e biznesit ndërkombëtar, që ka shtabin e vet.¹¹

Figura 2. Struktura organizative e produktit



Burimi: Product - Based Divisional Structure¹²

Struktura organizative e produktit përdoret nga korporatat të cilat ofrojnë një larmi të gjerë produktesh ose shërbimesh. Çdo produkt ka departamentin e tij dhe krijon degë të ndryshme, si marketing, prodhim, financa, zhvillim etj. Sipas kësaj strukture të gjitha burimet e nevojshme për marketing dhe prodhim përqëndrohen në mënyrë që dikush mund të caktoj lehtë përgjegjësin ndaj një menaxheri të një departamenti të veçantë. Ana

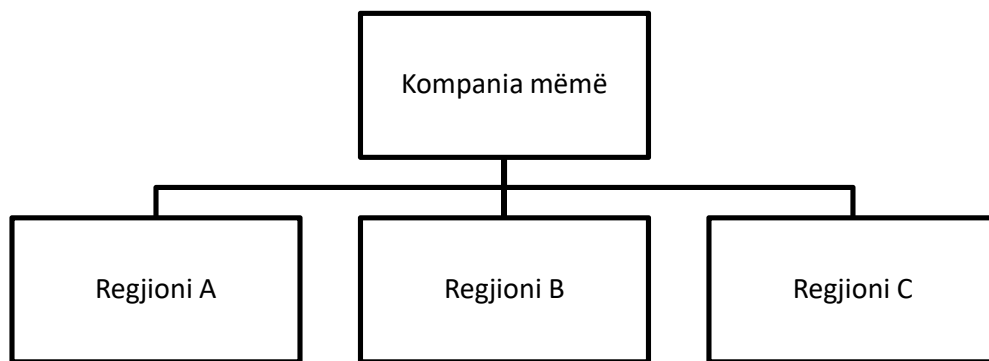
¹¹ Myrvete Badivuku “Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror”, Instituti Ekonomik, 2001, f.24-25

¹²<https://blog.hubspot.com/marketing/team-structure-diagrams>

negative e kësaj forme organizative është përqëndrimi i tepërt i panevojshëm i një produkti.¹³

Struktura organizative gjeografike përdoret nga korporatat multinacionale që kryejnë biznes në shumë tregje dhe departamentet janë të krijuara në bazë të lokacioneve, vendeve apo kontinenteve. Kjo strukturë përdoret kur tregjet janë mjaftë të ndryshëm dhe kërkesa për produktet ndryshon përshkak të shijeve, kulturës dhe traditave të ndryshme në vende të caktuara. Procesi i planifikimit dhe monitorimit bëhet në bazë të rajoneve të klasifikuara dhe filialet kanë një shkallë të lartë të autonomisë.

Figura 3. Struktura organizative gjeografike



Burimi: Organizational Structure of a Multinational Company¹⁴

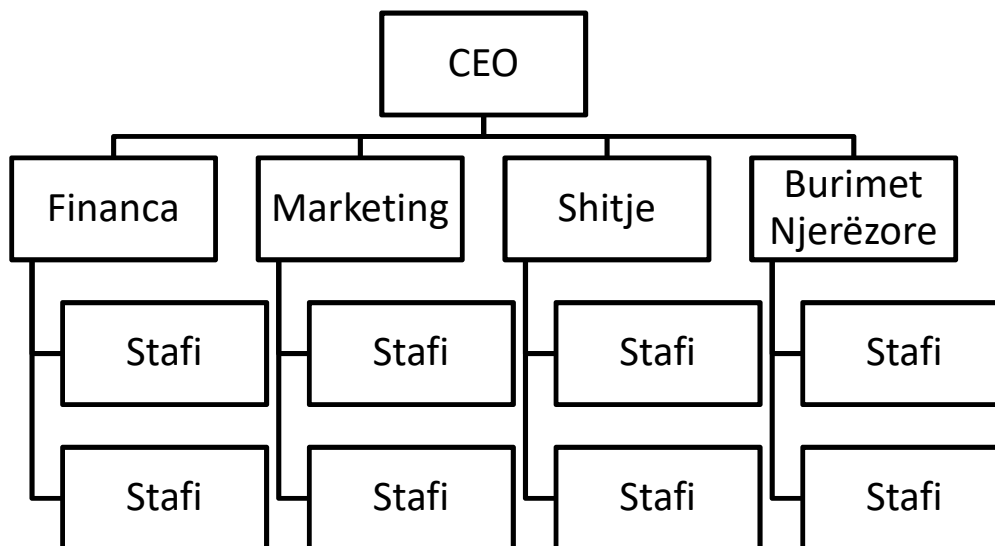
Struktura organizative funksionale përdoret nga korporatat multinacionale që janë të specializuara në një segment dhe secili funksion krijon një department, i cili është përgjegjës për specializimin e gjithë firmës. Sipas kësaj strukture raportet e marrëdhënieve grupohen bazuar në specialitetin ose fushën funksionale dhe përbëhet nga departamente të ndara, përsëmbull për marketing, kontabilitet, inxhinieri etj. Të gjithë drejtuesit funksional raportojnë drejtpërdrejtë presidentin e kompanisë ose CEO-në.¹⁵

¹³Nicolaos Chalimantas "Organizational structure of a multinational company", Masaryk University Faculty of Economics and Administration, 2016, p. 36.

¹⁴Nicolaos Chalimantas "Organizational structure of a multinational company", Masaryk University Faculty of Economics and Administration, 2016, p. 37.

¹⁵ Po aty

Figura 4. Struktura organizative funksionale

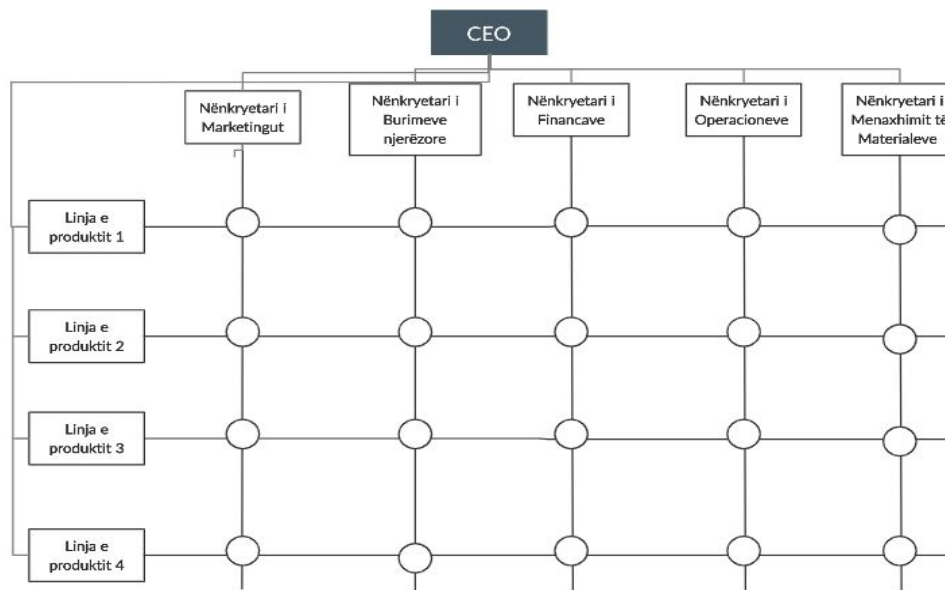


Burimi: Organizational Structure of a Multinational Company

Struktura organizative e matricës konsiderohet si strukturë mjaftë fleksibile. Përdoret nga korporatat multinacionale, të cilat veprojnë në mënyrë të paparashikueshme në shumë projekte, ku proceset e prodhimit që përdorin këto korporata nuk janë rutinë dhe kanë nevojë për ide të reja dhe inovacione. Këto struktura përdoren më së shumti nga korporatat multinacionale të mesme, pasi që për korporata të vogla është shumë e komplikuar, kurse për korporatat e mëdha është vështirë të gjejsh specialistë për zbatimin e saj. Sipas kësaj strukture krijohen ekipe punuese që përbëhen nga udhëheqësi i ekipit dhe punonjësit dhe ato formohen në një mënyrë për të zbatuar dhe përfunduar projektin në kohë dhe me sukses. Pasi të mbaroi projekti ekipi shkarkohet dhe punonjësit automatikisht kthehen në departamentin e tyre të mëparshëm. Avantazh i kësaj strukture është fleksibiliteti dhe përshtatja, ku në bazë të nevojave të korporatës, ekipet mund të krijohen shpejtë dhe nëse gjatë projektit në vazhdim mund të ndodh të ketë ndonjë ndryshim, specialistët e ekipit mund të zëvendësohen shpejtë nga një tjetër. Struktura e matricës përmban edhe struktura të reja organizimi që ka të bëjë me inovacionet teknologjike, duke krijuar njësi të vogla biznesi për aktivitete të ndryshme, që lidhen në mënyrë elektronike. Pasi që të mbarojë aktiviteti ato njësi zhduken dhe krijojnë hapësirë për njësi të reja.¹⁶

¹⁶ Nicolaos Chalimantas "Organizational structure of a multinational company", Masaryk University Faculty of Economics and Administration, 2016, p. 32-35

Figura 5. Struktura organizative e matricës



Burimi: Organizational Structure of Multinational Company

Në korporatat multinacionale të mëdha strukturat organizative si zakonisht janë të kombinuara dhe dinamike, në atë mënyrë që në bazë të aktiviteteve të reja afariste dhe aplikimit të revolucionit tekniko-shkencor ndryshon dhe përsosë formën dhe madhësin e saj.

Rritja e korporatave multinacionale

Çdo kompani multinacionale si qëllim kryesor e ka fitimin prandaj edhe hyjnë në tregjet ndërkombëtare dhe në vende të huaja për të arritur qëllimin e tyre, kështu pasi hyjnë në tregjet e huaja ata përballen me zgjedhje nëse do të vazhdojnë të eksportojnë në vendet tjera ose do të zhvendosin prodhimin jashtë vendit të tyre. Ato vendosin nëse do zgjerojnë kompaninë në vendet në zhvillim ose të zhvilluara, por që në vendet në zhvillim e shohin si zgjedhje më të mirë, për shkak se investimi në to tregon kursime të konsiderueshme në kostot e prodhimit, pra që automatikisht nënkupton rritjen e të ardhurave, përveç kësaj raportohet se fuqia punëtore është shumë më e lirë sesa në vendet e origjinës, gjithashtu dhe prodhimi i lëndëve të para është më i lirë.¹⁷

Firmat kanë tendencë të gjejnë një lokacion sa më të përshtatshëm ku pengesat janë më të lehta për t'u kapërcyer. Për firmat në vendet në zhvillim kjo nënkuptonte vendosjen në vendet e afërta me lidhje rajonale, kulturore ose gjuhësore, megjithatë kjo tendencë duket se po ndryshon, pasi që firmat nga ekonomitë në zhvillim marrin famë: jo vetëm që shpërndarja e investimeve të huaja direkte (IHD) nga bota në zhvillim është rritur me kalimin e kohës, por gjithashtu është rritur edhe sasia e IHD-ve nga bota në zhvillim që drejtohet në vendet e përparuar.¹⁸

Rritja e biznesit bëhet në dy mënyra:¹⁹

- **Me ri-investim nga fitimi i realizuar** – e cila paraqet atë rritje, kur kompania investon nga fitimi i realizuar. Pronarët e kompanisë qoftë asaj individuale, partneritetit ose korporatave, një pjesë të fitimit e investojnë sërish në veprimtarinë e vet. Investimet mund të jenë në blerjen e makinave të reja, modernizimin e teknologjisë, rritjen e procesit të prodhimit, etj.

- **Me bashkimin e më tepër firmave në një të vetme** – paraqet atë rritje e cila realizohet gjatë bashkimit të më tepër kompanive dhe krijimit të një kompanie të vetme. Kompanitë bashkohen për shkaqe të ndryshme, si: rritja e efikasitetit dhe efektivitetit të punës, krijimi i një kompanie të madhe dhe me renome, eliminimi ose zbutja e konkurrencës, krijimi i imazhit, etj.

¹⁷ Maja Vukovic "Obilježja I specificnosti poslovanja multinacionalnih kompanija", Sveučiliste Jurja Dobrile, Pula, 2017, p. 25.

¹⁸ Silvio Contessi "Multinationals from Emerging Economies: Growing but little understood", The Regional Economist, 2010, p.16.

¹⁹ Nasir Selimi "Hyrje në ekonomiks dhe biznes", Alma Skopje, 2013, f. 368.

Ritja e korporatave multinacionale (KMN) ishte e paparashikuar nga teoria klasike e tregtisë ndërkombëtare siç ishte për herë të parë nga Adam Smith dhe David Ricardo, e cila teori qëndron në doktrinën e përparësisë krahasuese, me atë se çdo komb duhet të specializohet në prodhimin dhe eksportimin e atyre mallrave që mund të prodhojë me efikasitet relativ më të madh dhe të importojë ato mallra që kombet e tjera mund t'i prodhojnë më me efikasitet se sa ato vetë. Kjo teori merret vetëm me tregëtinë e mallrave - domethënë produkte të padiferencuara; ajo injoron rolet e pasigurisë, ekonominë e shkallës, kostot e transportit dhe teknologjinë në tregtinë ndërkombëtare; dhe është statike sesa dinamike. Kjo teori supozon se vendet dallojnë mjaftueshëm për sa i përket burimeve dhe aftësive ekonomike që këto dallime të jenë në qendër të çdo analize të konkurrencës së korporatave.²⁰

Brenda kësaj ekonomie thelbësore të përparuar dhe shumë të integruar, ndryshimet midis korporatave po bëhen më të rëndësishme sesa ndryshimet totale midis vendeve, prandaj dhe kapaciteti në rritje i ndërmarrjeve edhe të atyre më të voglave të cilat synojnë të operojnë në vende tjera e bëjnë kornizën e vjetër analitike edhe më të vjetëruar. Dhe kjo jo vetëm që “kombet thelbësore” janë më homogjene se më parë për sa i përket standardeve të jetesës, mënyrave të jetesës dhe organizimit ekonomik, por faktorët e tyre të prodhimit prirën të lëvizin më shpejtë në kërkim të fitimeve më të larta, burimet natyrore kanë humbur shumë nga roli i tyre i mëparshëm në specializim kombëtar pasi shoqëritë e përparuara lëvizin më me shpejtësi në epokën e materialeve arifciale dhe inxhinierisë gjenetike, kapitali lëviz nëpër botë në sasi masive me shpejtësinë e dritës pasi gjithnjë e më shumë korporatat mbledhin kapital njëkohësisht në disa tregje kryesore, gjithashtu edhe teknologjia dhe njohurit teknike po bëhen shpejtë një grup global me kompani të tilla si: Genral Electric, IBM, Cisco System, etj. Kështu përkundër kësaj, aftësia e korporatave të të gjitha madhësive për të përdorur këta faktorë që janë globalisht të disponueshëm për prodhim është një faktorë shumë më i madh në konkurrencën ndërkombëtare sesa ndryshimet makroekonomike të vendit. Kjo e gjitha na bënë të kuptojmë që ekonomia tradicionale botërore në të cilën eksportohen mallra është zvendësuar më një ekonomi të re në të cilën vlera shtohet në disa vende të ndryshme.²¹

²⁰ Alan Shapiro “Multinational Financial Management”, tenth edition, University of Southern California, 2012.

²¹ Po aty.

Procesi i zgjerimit të korporatave multinacionale

Zgjerimi ndërkombëtar i korporatave multinacionale që hyjnë të reja në treg shkon paralelisht me një proces të azhurnimit të aftësive përmes të cilit të sapoardhurit kërkojnë të fitojnë qasje në burimet dhe aftësitë e jashtme në mënyrë që të arrijnë me konkurentët e tyre më të përparuar, domethënë, për të zvogëluar hendekun e tyre të konkurrencës me KMN-të e krijuara.²²

Teoritë më të përhapura mbi motivimin e shoqërive për t'u zgjeruar në plan ndërkombëtar dhe që krijojnë një farë mbivendosjeje dhe plotësojnë njëra tjetrën për të dhënë arsyen e lindjes dhe zhvillimit të biznesit ndërkombëtar janë:²³

- Teoria e avantazhit krahasues
- Teoria e tregjeve të papërsosura
- Teoria e ciklit të produktit.

Teoria e avantazhit krahasues u jep mundësi korporatave të penetrojnë në tregjet e huaja, në atë mënyrë që secili vend të jetë i specializuar në degët apo bizneset që i ka më të zhvilluara dhe në këtë mënyrë të rrisin efikasitetin e prodhimit. Disa vende si Japonia dhe SHBA kanë avantazhin e teknologjisë, të tjera si Xhamajka, Meksika dhe Koreja e Jugut kanë avantazhin e kostos së punës. Ishujt e Virgjër përshembull specializohen në turizëm duke u mbështetur plotësisht në tregtinë ndërkombëtare për sigurimin e shumicës së produkteve. Specializimi në prodhimin e disa lloje të produkteve mund të bëjë që ai vend të mos prodhojë asnjë llojë produkti tjetër, prandaj edhe del nevoja e tregtisë midis vendeve.

Teoria e tregjeve të papërsosura ka të bëjë me kufizimet dhe vështirësitë që kanë tregjet në mënyrën e transferimit të burimeve nga një vend në tjetrin, pasi që faktorët e prodhimit janë disi të palëvizshëm dhe transferimi i punës dhe burimeve të tjera sjellin kosto. Përshkak të kësaj se tregjet për burimet e ndryshme që përdoren në prodhim janë të papërsosur, shoqëritë shpesh përfitojnë nga burimet e një vendi të huaj andaj edhe tregjet e papërsosura janë stimul i korporatave të kërkojnë në vende të huaja mundësitë për zhvillim.

Teoria e ciklit të produktit është një nga teoritë më të përhapura se përse korporatat zhvillohen dhe bëhen korporata multinacionale. Kjo teori është shumë e gjerë, mirëpo ne do të cekim vetëm në pika të shkurta spjegimin e saj. Kompanitë si fillim përqëndrohen në vendin e tyre përshkak se mund ta sigurojnë më lehtë informacionin për

²² Mauro F. Guillen "The Rise of The New Multinationals", USA, 2015.

²³ Jeff Madura "Drejtimi financiar ndërkombëtar", Shtëpia botuese Pegi, Tiranë, 2004, f. 9-11.

tregun dhe konkurrentët. Kërkesa e huaj për produktet e korporatës mbulohet fillimisht nga eksportet dhe me kalimin e kohës korporatat fillojnë të mendojnë depërtimin duke prodhuar në tregjet e huaja dhe duke ulur shpenzimet e transportit. Në vendet e huaja poashtu mund të ketë konkurrent të ndryshëm dhe në këtë mënyra korporatat hartojnë strategji të ndryshme për të rritë kërkesën për produktet e tyre në vendet e huaja në të cilët operojnë.

Studimet e zgjerimit të korporatave jashtë shtetit tregojnë se firmat bëhen multinacionale për gradë, me investimet e huaja direkte që janë një hap i vonë në një proces që fillon me eskportet. Për shumicat e kompanive procesi i globalizimit fillon me një larmi kërcënimesh dhe mundësish që shfaqen jashtë shtetit, ku secila firmë përpiqet të krijojë dhe të shfrytëzojë përparësi monopolistike të produkteve dhe faktorëve ndërkombëtar, ndërkohë që edhe njëkohësisht përpiqet të zvogëlojë kërcënimet nga anëtarët e tjerë të industrisë. Prandaj dhe për të përmbushur këto sfida kompanitë rrisin angazhimin e tyre ndaj biznesit ndërkombëtar ashtu duke zhvilluar strategji që janë progresive më të hollësishme dhe të sofistikuara.²⁴

Korporatat multinacionale përdorin metoda të ndryshme për të zhvilluar biznesin e tyre ndërkombëtar, të cilat do ti paraqesim në vazhdim përmes figurës së mëposhtme.

Figura 6. Sekuenca tipike e zgjerimit të huaj



Burimi: Autori

²⁴ Alan Shapiro "Multinational Financial Management", tenth edition, University of Southern California, 2012.

Tregtia Ndërkombëtare ose Eksporti – ky është një hap fillestar që ofron mundësinë për të mësuar në lidhje me kushtet e tanishme dhe të ardhshme të furnizimit dhe kërkesës, konkurrencën, kanalet e shpërndarjes, konventat e pagesave, institucionet financiare dhe teknikat financiare. Përparësitë e eksportit janë: kërkesat për kapital dhe kostot e fillimit janë minimale, rreziku është i ulët dhe fitimet janë të menjëhershme. Firmat duke u bazuar nga suksesi i mëparshëm i tyre fillojnë të zgjerojnë aktivitetin e tyre, organizatat e tyre të marketingut jashtë vendit duke kaluar nga përdorimi i agjentëve të eksportit dhe ndërmjetësve të tjerë në marrëdhëniet direkte me agjentët dhe shpërndarësit e huaj.²⁵

Prodhimi jashtë vendit – një pengesë e madhe e eksportit është pamundësia për të realizuar potencialin e plotë të shitjeve të një produkti, prandaj duke prodhuar jashtë vendit një kompani mund të mbajë më lehtësisht krahe për krahe zhvillimet e tregut, të përshtat produktet e saj dhe oraret e prodhimit në ndryshimin e shijeve dhe kushteve lokale, të plotësojë porositë më shpejtë dhe të sigurojë një shërbim më gjithëpërfshirës pas shitjes.

Licencimi – fillimisht për të ngritur objektet e prodhimit jashtë vendit duhet të licencosh një firmë vendase për të prodhuar produktet e kompanisë në këmbim të honorareve dhe formave të tjera të pagesës. Përparësitë kryesore të licencimit janë: investimi minimal i kërkuar, koha më e shpejtë e hyrjes në treg dhe më pak rreziqe financiare dhe ligjore. Por përkundër përparësive egzistojnë edhe pengesa të cilat mund të jenë: fluksi i parave dhe nga kjo mund të ketë probleme në ruajtjen e standardeve të cilësisë së produktit, një vështirësi tjetër mund të jetë se licencuesi përballet me vështirësi për të kontrolluar eksportet nga licencuesi i huaj. Por licencimi është metoda e preferuar e depërtimit për disa firma në tregjet e huaja, ndërsa disa firma të tjera me linja të larmishme të produkteve inovative ndjekin një strategji të teknologjisë së tregëtisë, për kapitalin në ndërmarrjet e huaja të përbashkëta dhe pagesat e familjes mbretërore.

Shkëmbimet ndërmjet mënyrave alternative të zgjerimit jashtë shtetit– KMN-të shpesh posedojnë kapital të paprekshëm në formën e markave tregtare, patenteve, aftësi të përgjithshme të marketingut dhe aftësi të tjera organizative, por nëse ky kapital mund të mishërohet në formën e produkteve pa adaptim, atëherë eksportimi në përgjithësi do të ishte mënyra e preferuar e depërtimit në treg, ndërsa kur njohurit e firmës marrin formën e

²⁵ Alan Shapiro “Multinational Financial Management”, tenth edition, University of Southern California, 2012.

produkteve specifike ose teknologjive të procesit që mund të shkruhen dhe transmetohen në mënyrë objektive atëherë zgjerimi i huaj zakonisht do të merrte rrugën e licencimit.²⁶

Ngritja e filialeve të reja jashtë vendit - Korporatat multinacionale poashtu mund të hyjnë në tregjet e huaja për të prodhuar dhe shitur produkteve e tyre nëpërmjet krijimit të filialeve të reja, më të cilat operacionet konceptohen tërësisht nga e para, në përputhje me nevojat e korporatës. Poashtu edhe kjo metodë kërkonë investime të mëdha, mirëpo jo sa te blerja e operacioneve.²⁷

Franshizimi - është një metodë e korporatave multinacionale për zhvillimin e biznesit ndërkombëtar, me të cilën ato detyrohen të ofrojnë strategji të specializuara për shitjet apo shërbimet, të japin asistencë teknike dhe ndoshta një investim fillestar në këmbim të pagesave periodike. Poashtu edhe nëpërmjet franshizimit, si te licencimi firmat penetronë në tregjet e huaja pa bërë investime të mëdha në këto vende. Si korporata të njohura që përdorin franshiza mund të përmendim disa, si përshembull: McDonald's, Pizza Hut, Subway Sandwiches, Blockbuster Video, Dairy Queen e të tjera.

Ndërmarrjet e përbashkëta— janë ndërmarrjet që krijohen dhe drejtohen bashkërisht nga dy e më shumë shoqëri. Shumë korporata veprojnë në tregjet e huaja nëpërmjet ndërmarrjeve të përbashkëta me korporata që gjenden në këto tregje dhe këto ndërmarrje të përbashkëta u japin mundësi të dyja kompanive të përdorin avantazhet e tyre krahasuese në një projekt të dhënë. Për shembull, General Mills, Inc. hyri në ndërmarrje të përbashkët me Nestle Sa për shitjet e drithrave si ushqim për mëngjes, të cilët i prodhonte General Mills me rrjetë ndërkombëtar të shpërndarjes dhe shitjes nga Nestle Sa. Sara Lee Corp dhe SBS Communications kanë hyrë në një ndërmarrje të përbashkët me korporatat meksikane për të penetruar në tregjet e Meksikës. Ndërmarrjet e përbashkëta më së shumti krijohen në biznesin e automobilave, pasi që secili prodhues ofron avantazhet e tij teknologjike, si p.sh General Motors ka ndërmarrje të përbashkëta në vende të ndryshme të botës.²⁸

Blerja e operacioneve ekzistuese - është metoda e hyrjes në tregjet e huaja, me të cilën korporatat blejnë ndërmarrje në vendet tjera dhe me çka u jepet një mundësi të vendosin kontroll të plotë mbi bizneset e huaja dhe të fitojnë shpejtë segmente të mëdha të

²⁶Po aty.

²⁷ Jeff Madura "Drejtimi financiar ndërkombëtar", Shtëpia botuese Pegi, Tiranë, 2004, f. 11-15.

²⁸Po aty.

tregut në atë vend, për shembull: Ali Express ka hapur zyra në Londër, Procter&Gamble bleu ndërmarrje në Panama. Home Depot bleu në Meksikë dhe Kanada etj. Kjo metodë e hyrjes në tregjet e huaja është më me rrezikë se metodat tjera pasi që investimet që nevojiten janë shumë të mëdha.

Korporatat multinacionale përdorin metoda ta ndryshme për të hyrë në tregjet e huaja nga tregtia ndërkombëtare e deri te më komplekset, blerjes së ndërmarrjeve të huaja apo krijimit të filialeve të reja. Metodatat që kanë në themel investimet direkte në operacionet e huaja janë investimet e huaja direkte(IHD). Tregtia ndërkombëtare dhe licencimi nuk janë investime direkte pasi që nuk kërkojnë investim direkt në operacionet e huaja, franshizimi dhe ndërmarrjet e përbashkëta investojnë nëpërmjet IHD-ve,por në një shkallë të kufizuar. Masën më të madhe të IHD-ve e përfaqësojnë blerja e ndërmarrjeve të huaja dhe krijimi i filialeve të reja në vende të huaja.

Sistemi financiar i korporatave multinacionale

Korporatat e mëdha në botë janë të organizuara në formë të shoqërive aksionare, ata formohen me centralizimin e kapitalit të shoqërive aksionare si në nivel kombëtar ashtu edhe në atë ndërkombëtar. Këto firma synojnë kah maksimizimi i fitimit duke planifikuar ardhmërinë e vet në baza të shëndosha dhe afatgjate.

Emetimi i aksioneve është baza e formimit të një shoqërie aksionare, i cili mund të kryhet drejtëpërsëdrejti ose me ndërmjetësimin e organizatave të specializuara për kryerjen e emetimit të letrave me vlerë - bankave. Kështu me kontratë mbi themelimin e shoqërisë aksionare regullohen të gjitha çështjet dhe ashtu përcaktohet shuma e mjeteve për themelim dhe aksionerët duhet të paguajnë në kohë sepse ashtu sigurohen mjetet për punë, në të kundërtën nëse pagesa nuk realizohet në afatin e caktuar atëherë shoqëria aksionare konsiderohet e pa themeluar. Aksioni si letër me vlerë paraqet dëshminë mbi shumën e paguar të parasë në shoqërinë aksionare dhe ajo shumë që shkruan në të paraqet vlerën nominale të saj. Aksionistëve u shpërndahet dividenti si pjesë e masës së fitimit, pra dividenti paraqet fitimin nga pronësia ideale mbi kapitalin aksionar dhe ajo shpërndahet një herë në vit pas kryerjes së vitit afarist. Norma e dividendit është më e lartë se norma e kamatës, pasi që ai varet nga fitimi i realizuar. Kështu aksioni ka edhe çmimin e aksionit sipas së cilës tregon vlerën e vetë me të cilën shitet në treg.

$$\text{Çmimi i aksionit} = \text{Dividenti} * \frac{100}{\text{norma e kamatës}}$$

Ndërsa kur dihet vlera nominale dhe norma e dividendit atëherë përdoret formula:

$$\text{Ça} = \text{vlera nominale (Vn)} * \text{norma e dividendit (d)} / \text{norma e kamatës (k)}$$

Aksionet mund të ndahen në aksione të rregullta dhe të privilegjuara, ku aksionet e rregullta janë ato të cilat pronarëve u japin të drejtën në dividend si dhe të drejtën e pjesëmarrjes në qeverisje të shoqërisë, ndërsa aksionet e privilegjuara janë ato të cilat pronarit i sjellin dividendin sipas normës së dividendit të caktuar qysh më parë dhe sigurojnë përparësi në inkasim në rast të likuidimit të shoqërisë dhe të drejtat e tjera të përcaktuara në aktin e themelimit. Tregu i aksioneve ndahet në: tregun primar dhe atë sekondar, ku në tregun primar bëhet emisioni dhe shitja e aksioneve për herë të parë, ndërsa në tregun sekondar bëhet shitblerja e aksioneve të emetuara dhe një herë të shitura. Aksionisti nëqoftëse vlerëson se një veprimtari në të ardhmen do të ketë prosperitet atëherë ajo do t'i shesë aksionet e veta dhe me parat e fituara nga shitja do blejë aksionet e korporatës e cila merret me atë veprimtari.²⁹

Firmat kanë tre burime të përgjithshme të fondeve në dispozicion: para të gatshme të krijuara brenda, fonde të jashtme afatshkurte dhe fonde të jashtme afatgjate. Financat e jashtme mund të vijnë nga investitorët ose huadhënësit, ku investitorët i japin një kompanie para duke blerë letrat me vlerë që ajo lëshon në tregjet financiare, e këto letra me vlerë të cilat janë të tregtueshme, zakonisht marrin formën e borxhit ose ekuitetit të emtuar publikisht. Borxhi është një alternativë e preferuar, ai përbën pjesën më të madhe të fondeve të jashtme, ndërsa për sa i përket aksioneve të reja ato luajnë një rol relativisht të vogël dhe të ulët në financimin e investimeve. Pavarësisht nëse borxhi ose kapitali i saj i ofrohen publikut, lëshuesi ka të ngjarë të drejtohet te një specialist financimi, te një bankier investimi, për të ndihmuar në hartimin dhe marketingun e çështjes, të cilët (bankierët e investimit) kompensohen nga diferenca midis çmimit me të cilin ata blejnë letrat me vlerë

²⁹ Myrvete Badivuku "Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror", Instituti Ekonomik, 2001, f. 29-33.

dhe çmimit me të cilin mund ta rishesin atë për publikun. Alternativa kryesore për emetimin e letrave me vlerë të borxhit publik direkt në tregun e hapur është marrja e një kredie nga një ndërmjetës financiar i specializuar që emeton letra me vlerë të vetat në treg, të cilat instrumente të borxhit zakonisht janë kredi bankare tregtare për kredi afatshkurte dhe afatmesme ose bono të vendosura privatisht për kredi afatëgjate. Obligacionet e vendosura privatisht janë ndryshe nga ato të emetuara publikisht pasi u shiten direkt vetëm një numri të kufizuar të investitorëve të sofistikuar, kompanive të sigurimit të jetës dhe fondeve të pensioneve, ato gjithashtu janë të panegociueshme dhe këto obligacione janë më shumë si hua sesa si letra me vlerë të emetuara publikisht dhe të tregtuara.³⁰

Objektivi i politikës financiare është të maksimizojë vlerën e firmës përmes zgjedhjeve të saj të financimit, duke pasur parasysh vendimet e investimeve të firmës, e si zbatohet kjo politik financiare varet nga qasja e firmës në kapital dhe korporatat multinacionale me qasje në tregjet financiare ndërkombëtare mund të gëzojnë avantazhe mbi firmat vendase në këtë drejtim. Si karakteristik kryesore të çdo tregu financiar është likuiditeti që ka të bëjë me lehtësimin me të cilën një aktiv mund të këmbëhet me para në dorë, pra tregu është likuid kur mund të shëndrrohet një aktiv në një mënyrë të shpejt dhe pa humbje të vlerës në para, ndërsa nëse shëndrrimi i aktivitetit në para merr kohë ose ka humbje të vlerës në konvertim atëherë edhe tregu edhe aktiviteti janë jolikuide. Prandaj këtu korporatat multinacionale mund të kenë përparësi me qasje në tregjet ndërkombëtare likuide ndaj firmave vendase në të njëjtat burime financiare.³¹

³⁰ Alan Shapiro "Multinational Financial Management", tenth edition, University of Southern California, 2012.

³¹ Kirt Butler "Multinational Finance", sixth edition, John Wiley & Sons, New Jersey, 2006.

Kreu III: Roli i Korporatave Multinacionale në Botë

Roli i korporatave multinacionale në vendet e zhvilluara

Nëse roli integruet në të gjithë botën i korporatave multinacionale është i diskutueshëm atëherë padyshim që është edhe rëndësia e tij për ndër-marrëdhëniet e tregut të zhvilluar ekonomik. Shtetet e Bashkuara kryesisht veprojnë si vende mëmë, ndërsa vendet e tjera si Qipro, Greqia, Spanja, Turqia, Zelanda e Re dhe Afrika e Jugut, janë pothuajse vende mikëpritës të korporatave të huaja multinacionale. Rëndësia e korporatave multinacionale në tregun e zhvilluar ekonomik ndryshon shumë nga sektori industrial, aty është një përqendrim i lartë në një numër mjaftë të vogël të sektorëve industrial të cilët karakterizohen nga rritja e shpejtë, orientimi ndaj eksportit dhe teknologjia e lartë, sektorë të cilët gjithashtu konsiderohen si sektorë kryesor nga vendet mikëpritëse. Në shumicën e ekonomive të zhvilluara kompanitë në pronësi të huaj zotërojnë përqindje shumë të lartë diku rreth 75-100% ose përqindje të lartë të aksioneve në sektorin e industrisë të karakterizuara nga teknologji të larta me 50-75%.³²

Rritja e korporatave të mëdha multinacionale në dekadat e fundit ka prodhuar disa përfitime të mëdha të pamohueshme. Aftësia e tyre për të kërkuar prodhim me kosto të ulët, ofron një përfitim për konsumatorët në formën e çmimeve të ulëta. Çmimet e shumë mallrave të prodhuara, si televizione dhe pajisje tjera shtëpiake, në të vërtetë kanë rënë shumë përmes zhvillimeve në teknologji dhe punës së lirë. Ata janë poashtu të afta të sigurojnë një produkt të njohur me cilësi të qëndrueshme në rajone të ndryshme të botës. Për shembull, zinxhiri i restoranteve të ushqimeve të shpejta McDonald's shërben ushqim me standarde të ngjashme në më shumë se 30.000 lokacione, në më shumë se 120 vende të botës, ndërkohë që i përshtat prodhimet e saja në tregjet lokale. Punonjësit në KMN kanë më shumë përparësi se sa punonjësit në ndërmarrjet e vogla pasi atyre u jepen më parë përfitimet si kujdesi shëndetësor dhe pensionet. Pagat mesatare në SHBA, në ndërmarrjet e mëdha me më shumë se 500 punonjës janë më të larta se në firmat me më pak punonjës.

³² United Nations. Department of Economic and Social Affairs "Multinational Corporations in World Development", New York, 1973, p. 15.

Stabiliteti i korporatave të mëdha multinationale është tërheqës për investitorët që kërkojnë siguri dhe kthime relativisht të qëndrueshme.³³

Numri më i madh i korporatave multinationale vijnë nga SHBA, Japonia dhe Unioni Evropian, më saktësisht më shumë se 70% e gjithsej 500 kompanive multinationale në botë. Si industri më e zakonshme ndër më të mëdhat kompani multinationale janë industria e naftës, e ndjekur nga industria e automobilave, energjisë elektrike dhe financiare. Është e rëndësishme të theksohet se edhe pse industritë janë të shumëta, askush prej tyre nuk është për nga madhësia në vend të parë, përveç zinxhiri me pakicë i supermarketit Walmart i cili për disa vite mban vendin e parë bindshëm në listën e 500 kompanive më të mëdha multinationale dhe ka qenë në listë për 22 vjet. Madhësia e KMN-ve në botë është e dukshme nga madhësia e të ardhurave totale që ato gjenerojnë, numrin e të punësuarve dhe madhësinë e asetëve me të cilat disponojnë. Shpesh të ardhurat totale të tyre i tejkalojnë PBB-në e një numri të madh të vendeve.³⁴

Në vazhdim do të paraqesim një tabelë tek e cila do shfaqim top 10 korporatat më të mëdha multinationale në vendet më të zhvilluara, me të ardhurat totale të tyre, asetet dhe numrin e të punësuarve për vitin 2019.

³³Brian Roach "Corporate Power in a Global Economy", Global Development and Environment Institute, Tufts University, 2007, p.19.

³⁴Maja Vukovic "Obilježja I specifičnosti poslovanja multinacionalnih kompanija", Sveučiliste Jurja Dobrile, Pula, 2017, p. 12.

Tabela 1. Top 10 Kompanitëmë të mëdha Multinacionale në vendet më të mëdha

Renditja	Emri	Vendi	Industria	Të Ardhurat (\$M)	Asetet (\$M)	Të Punësuarit
1	Walmart	SHBA	Mallra të përgjithshëm	514,405	219,295	2,200,000
2	Sinopec Group	Kina	Rafinimi naftës	414,649	329,186	619,151
3	Royal Dutch Shell	Holand	Rafinimi naftës	396,556	399,194	81,000
4	China National Petroleum	Kina	Rafinimi naftës	392,976	601,899	1,382,401
5	State Grid	Kina	Shërbime komunale	387,056	572,309	917,717
6	Saudi Aramco	Arabia Saudike	Miniera, prodhim i naftës bruto	355,905	358,872	76,418
7	BP	Britania	Rafinimi naftës	303,738	282,176	73,000
8	Exxon Mobil	SHBA	Rafinimi naftës	290,212	346,196	71,000
9	Volkswagen	Gjermania	Automjete	278,341	523,672	664,496
10	Toyota Motor	Japonia	Automjete	272,612	469,295	370,870

Burimi: Nga autori sipas të dhënave në Fortune 500³⁵

Kjo tabelë tregon 10 kompanitë më të mëdha multinacionale të cilat mund të shihen që më së shumti janë me origjinë prej SHBA, Kinë, Japoni dhe vende të Unionit Evropian që janë Holanda, Gjermania dhe Britania, këtu duhet të theksohet që sipas klasifikimit të vendeve, Kina i takon vendeve në zhvillim mirëpo në aspektin e kompanive multinacionale ajo është në mesin e 10 vendeve më të mira, gjithsej 103 kompani multinacionale në listën e 500 më të mëdhenjve. Fillimisht nëse shohim në tabelë për nga industria kompanitë më së shumti janë ato që merren me rafinimin e naftës, ndërsa nëse i shohim nga të ardhurat totale më të larta, vërejmë që ato janë në kompaninë “Walmart” me 514 miliardë dollarë e

³⁵<https://fortune.com/global500/2019/search/>

cila për nga industria merret me prodhimin e mallrave të përgjithshme dhe ka një numër të punësuarish më të lartë se të gjitha kompanitë e tjera, rreth 2 milionë, ndërsa si asete më të mëdha mund të vërehet që ka kompania “China National Petroleum” me 601 miliardë dollarë.

Roli i korporatave multinacionale në vendet në zhvillim

Për vendet në zhvillim korporatat multinacionale janë bërë një ndër institucionet më të rëndësishme, të cilët vende filluan operacionet e tyre që nga viti 1990 dhe efektet e këtyre operacioneve janë rritur shumë në krahasim me të kaluarën. KMN-të përfitojnë nga kostot e ulëta të punës, niveleve të ulëta të taksave dhe grantet që u japin qeveritë e vendeve në zhvillim në mënyrë që të tërheqin korporatat multinacionale. Nga ana tjetër këto vende përfitojnë nga investimet e korporatave multinacionale pasi që ato ndikojnë në uljen e varfërisë, nxitjen e rritjes ekonomike, krijimin e vendeve të punës, rritjen e standardeve të punësimit duke paguar paga më të mira se firmat lokale. Poashtu ato rrisin zhvillimin ekonomik duke transferuar teknologji dhe njohuri, duke përmirësuar dhe ndërtuar infrastrukturën dhe duke rritur standardin e jetës së njerëzve. KMN-të konsiderohen si një stimul i madh për rritjen ekonomike të vendeve në zhvillim.³⁶

Ndërtimi i kapacitetit të eksportit është shumë i rëndësishëm për vendet në zhvillim. Vendet në Azinë Lindore dhe Juglindore, të cilët kishin tërhequr korporatat multinacionale si pjesë e strategjive të tyre të orientuara nga eksporti, ofruan prova të qarta se korporatat multinacionale mund të ndihmojnë në mënyrë të jetesës. Korporatat multinacionale ndihmuan integrimin e shumë vendeve të bëhen pjesë e “zinxhirit globalë” të mallrave që lidhin prodhuesit e vendeve në zhvillim me konsumatorët e vendeve të zhvilluara, si përsëmbull Malajzia, Tajlanda, Singapori e të tjera. Bashkëpunimi i vendeve në zhvillim me korporatat multinacionale ka ndikuar në përparimin e eksportit të disa produkteve të tyre, mirëpo në të njëjtën kohë është rritur edhe eksporti i vendeve të zhvilluara. Vlera e eksportit botëror në vitin 1993 arrinte shumën prej 3.690 miliardë dollarë, ku pjesëmarrje më të madhe kishin vendet e zhvilluara me 70%, kurse vendet në zhvillim 27%.³⁷

Vendet në zhvillim kanë rreth 20% të kompanive të mëdha multinacionale në botë, ndër të cilët më së shumti janë të Indisë, Tajvanit, Brazilit, Rusisë dhe Singaporit apo thënë

³⁶ Shameema Ferdousy & Md.Sahidur Rahman, “Impact of Multinational Corporations on Developing Countries”, The Chittagong University Journal of Business Administration, Vol.24, 2009, p.111.

³⁷ Myrvete Badivuku “Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror”, Instituti Ekonomik, 2001, f. 107-108

më saktë vendet e Azisë Lindore, këtu kemi përjashtuar Kinën si vend pasi siç e theksova më lartë te tabela 1, ajo bënë pjesë në mesin e 10 vendeve me më shumë kompani multinacionale. Vendet në zhvillim shumicën e fondeve të KMN-ve e investojnë në të tjera vende në tranzicion dhe në zhvillim.³⁸

Në vazhdim do të paraqesim një tabelë e cila do të na shfaqë Top 10 kompanit më të mëdha multinacionale në vendet në zhvillim dhe në tranzicion për vitin 2019.

Tabela 2. Top 10 Kompanitë më të mëdha Multinacionale në vendet në zhvillim dhe tranzicion

Renditja	Emri	Vendi	Industria	Të Ardhurat (\$M)	Asetet (\$M)	Të Punësuarit
1	Trafigura Group	Singapore	Tregti	180,524	272,768	302,827
2	Hon Hai Precision Industry	Tajvan	Elektronik	175,617	110,012	667,680
3	Gazprom	Rusia	Energji	131,302	300,354	466,100
4	Lukoil	Rusia	Rafinimi naftës	119,145	82,734	102,500
5	Rosneft Oil	Rusia	Rafinimi naftës	90,055	189,980	308,000
6	Petrobras	Brazil	Rafinimi naftës	95,584	222,068	63,361
7	Pemex	Meksiko	Miniera, prodhim i naftës bruto	87,403	105,384	131,108
8	Reliance Industries	India	Rafinimi naftës	82,331	144,715	194,056
9	Indian Oil	India	Rafinimi naftës	77,587	48,385	35,442
10	PTT	Tajland	Rafinimi naftës	72,307	72,348	26,613

Burimi: Nga autori sipas të dhënave në Fortune 500

³⁸ Maja Vukovic "Obilježja I specifičnosti poslovanja multinacionalnih kompanija", Sveučiliste Jurja Dobrile, Pula, 2017, p. 14.

Nga tabela shohim rradhitjen e kompanive në vendet në zhvillim ku sipas industrisë edhe këtu mund të vërehet që kompanitë më shumë bëjnë pjesë të rafinimi të naftës, ndërsa sipas të ardhurave mund të vërehet që të ardhura më të larta ka kompania nga Singapori “Trafigura Group” me 180 miliardë dollarë, ndërsa për asetet më të larta shihet që është kompania “Gazprom” nga Rusia me 300 miliardë dollarë dhe e njëjta paraqitet me një numër më të madh të punësuarish rreth 466 mijë punonjës.

Nëse krahasojmë tabelën e paraqitur për vendet e zhvilluara pra Tabelën 1 dhe këtë tabelë, pra Tabela 2, që është për kompanitë në vendet në zhvillim dhe në tranzicion, mund të shohim një ndryshim të dukshëm në të ardhurat totale të KMN-ve të vendeve të zhvilluara dhe atyre në zhvillim. Kompania “Trafigura Group” paraqitet si kompania më e pasur multinationale në vendet në zhvillim me të ardhura totale 180 miliardë dollarë, por që është shumë larg nga kompania “Walmart” e cila kishte të ardhura totale gati trefish më të larta që mbante shumën 514 miliardë dollarë. Ndryshimi gjithashtu vërehet edhe te asetet edhe te numri i të punësuarve.

Kreu IV: Korporatat multinacionale në Republikën e Maqedonisë së Veriut

Korporatat Multinacionale në Maqedoni

Pasi punimi jonë ka të bëjë me korporatat multinacionale nuk mund që të mos flasim për to edhe në lidhje me vendin tonë RMV-në, për rolin e tyre në zhvillimin e ekonomisë së vendit apo më saktësisht për investimet e huaja direkte (IHD), pasi me ndihmën e tyre korporatat i konkretizojnë mundësitë e tyre për biznes. IHD-të më shumë janë të rëndësishme për vendet në zhvillim se sa ato të zhvilluara, prandaj dhe duke patur parasysh se edhe RMV është një ndër vendet në zhvillim kjo na bënë të kuptojmë që këto investime janë të rëndësishme për të, prandaj dhe kohëve të fundit ajo ka stimuluar politikën për tërheqje të IHD-ve.

Procesi i vazhdueshëm i globalizimit të ekonomisë botërore ka kontribuar në rëndësinë e investimeve të huaja direkte për ekonominë, rritjen dhe zhvillimin, prandaj dhe rritja e globalizimit e bënë që të rritet nevoja për të prodhuar mallra dhe shërbime të cilat do të jenë në gjendje t'i rezistojnë konkurrencës dhe të mbijetojnë në treg. Korporatat multinacionale japin kontribut të madh në zhvillimin e ekonomisë botërore, por edhe të vendeve në të cilët ato investojnë, këto korporata janë mbajtësit kryesor të investimeve të huaja direkte (IHD) dhe këto investime janë më shumë të rëndësishme për vendet në zhvillim pasi ndikojnë në zhvillimin e tyre ekonomik.³⁹

Si fillim ne do të paraqesim një tabelë e cila do të na tregoj për numrin e ndërmarrjeve që janë aktive në RMV të ndara në kategori: mikro (shumë të vogla), të vogla, të mesme dhe të mëdhaja, si dhe numrin e të punësuarve nëpër këto ndërmarrje.

³⁹ Роман Пападимитров & Јасна Пајаковска “Надминување на Јазовите меѓу Домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании во РМ”, Центар за Управување по промени, Скопје, 2019, с. 8.

Tabela 3. Numri i ndërmarrjeve në RMV

Madhësia e klasës	Numri i ndërmarrjeve	Numri i personave të punësuar
	Numri	Numri
Mikro	49,372	122,402
E vogël	4,576	87,555
Mesme	797	78,000
NMV-të	54,745	287,957
Mëdhaja	151	99,950
Total:	54,896	387,907

Burimi: Autori

Këto të dhëna janë marrë nga 2019 SBA Fact Sheet North Macedonia⁴⁰. Si fillim duhet të cekim që këtu kemi paraqitur numrin e ndërmarrjeve në ekonominë e biznesit jo financiar në RMV. Tani nga tabela mund të shohim që numri i ndërmarrjeve të mesme dhe të vogla së bashku, pra NMV-të në Maqedoni janë 54,745 ndërmarrje, me një numër të të punësuarve diku rreth 288 mijë persona, ndërsa si ndërmarrje të mëdhaja kemi një numër prej 151 dhe me një numër të të punësuarve afro 100 mijë persona. Në RMV mund të shohim që në total kemi 54,896 ndërmarrje të cilët në total përfshijnë një numër të të punësuarve prej 387,907 persona.

Si punëdhënës më të mëdhej mund të llogariten investimet e huaja të cilët hapin fabrika të reja në zona të lira ekonomike, kompanitë shtetërore, ndërmarrjet publike, ato kompani të cilat kanë pozicion monopoli, e të tjera. Në listën e 50 kompanive më të mëdhaja punëdhënëse ka tetë kompani të cilët në fund të vitit 2017 kanë punësuar rreth 19 mijë të punësuar, prej të cilëve kompani më së shumti janë kompani gjermane nga industria e pjesëve të automjeteve. Të dhënat e shpallura tregojnë që në RMV punojnë 200 kompani me kapital gjerman, në të cilat janë të punësuar rreth 20 mijë persona.⁴¹ Në Shtojcën 1 mund të shihni se cilat janë 50 kompanitë më të mëdhaja punëdhënëse në RMV.

Për të ngritur kapacitetin për të bashkëpunuar me KMN-të shumica e kompanive mendojnë që për atë qëllim duhet më shumë mbështetje nga shteti, investime në burime

⁴⁰https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/sba-fs-2019_north-macedonia.pdf

⁴¹<https://kapital.mk/top-50-najgolemi-rabotodavtsi-vo-makedonija-2/>

njerëzore, investime të reja në pajisje dhe investime në prezantim dhe marketing. Kompanitë maqedonase bashkëpunojnë me korporatat multinacionale dhe pjesa kryesore e bashkëpunimit është që në shitjen e një produkti që zakonisht është gjysëm i gatshëm ose pjesë e produktit përfundimtar, ne shumë rrallë hasim në produkte ku fazat e përgjithshme të prodhimit kryhen nga ndërmarrjet vendase.⁴²

Në vazhdim do të japim një tabelë e cila na tregon disa kompani multinacionale në Maqedoninë e Veriut të cilat veprojnë në shumë vende.

Tabela 4. Kompanitë Multinacionale në Republikën e Maqedonisë së Veriut

Kompanitë multinacionale në Maqedoninë e Veriut		
Nr.	Kompanitë	Sektori
1	“ECOLOG International” - Tetovë	Shërbyese
2	“GlaksoSmitKlajn” - Shkup	Prodhuese
3	“Dajners Klub” - Shkup	Financiare
4	“Knauf Radika” - Dibër	Prodhuese
5	“Kolgejt Palmolajv” - Shkup	Prodhuese
6	“Krka Farma” - Shkup	Tregtuese
7	“Lek Skopje Sandoz” - Shkup	Prodhuese/tregtuese
8	“Mars Oversis Holdings” - Shkup	Prodhuese
9	“Simens” - Shkup	Shërbyese
10	“Filip Moris Tutunski Kombinat Prilep” - Shkup	Prodhuese
11	“Hemofarm” - Shkup	Prodhuese/tregtuese

Burimi: Autori

Nga të gjitha kompanitë e lartëpërmendura⁴³ shohim që ato më së shumti veprojnë në sektorin e prodhimit, por ndër to kemi edhe tre prej tyre që janë tregtuese, dy shërbyese dhe një është financiare.

Republika e Maqedonisë si një vend mjaftë i ri dhe i cili është akoma në proces të zhvillimit, gradualisht ka arritur dhe ka realizuar një fluks pozitiv investimesh. Nga pavarësia e deri më sot, procesi i hyrjes së IHD-ve në RMV mund të thuhet që ka kaluar nëpër tre faza ku: faza e parë ka të bëjë me fazën e hershme të privatizimit të kapitalit shoqëror, e cila i

⁴² Роман Пападимитров & Јасна Пајаковска “Надминување на Јазовите меѓу Домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании во РМ”, Центар за Управување по промени, Скопје, 2019, с. 39.

⁴³ I kemi marrë nga https://zk.mk/multinacionalni-kompanii?filter_dejnost=5256705811c9692dd7cba425

referohet vitit 1998, ku nuk kishte IHD të konsiderueshme dhe hyrja e tyre nënkuptonte futjen dhe modernizimin e teknologjisë, një ndryshim të menaxhimit dhe një zhvendosje në tregtinë e jashtme me ekonominë perëndimore. Faza e dytë karakterizohet nga blerjet e kompanive tërheqëse të cilat ishin në pronësi të shtetit ose kryesisht private siç janë: bankat, telekomunikacioni, derivatet e naftës, shpërndarja e energjisë elektrike dhe shumica e lëndëve të para. Dhe faza e tretë e procesit të hyrjes të investimeve të huaja direkte në Maqedoni është ndërtimi i objekteve të reja në zonat industriale ose investime të fushës së gjelbërt.⁴⁴

Kompanitë multinacionale apo më saktë investimet e huaja direkte kanë një ndikim të madh në zhvillimin ekonomik të një vendi apo thënë më mirë në rritjen ekonomike të tij, prandaj dhe gjithçka që ndikon në fluksin e IHD-ve, pra të gjitha variablat kryesore janë gjithashtu shumë të rëndësishme si për vendin mikëpritës ashtu edhe për ato investitorë të cilët investojnë në vend të huaj.

Investimet e huaja direkte janë një formë e lëvizjes ndërkombëtare të kapitalit që pasqyrojnë qëllimin e arritjes së interesit afatëgjatë midis investitorit direkt që është rezident i një ekonomie dhe ndërmarrjes së investuar drejtpërdrejt që është rezident i një ekonomie tjetër, ato përveç transaksionit fillestar të investimeve përfshijnë të gjitha investimet pasuese midis tyre dhe përkatësive të tyre⁴⁵. IHD-të përfshinë tre përbërës kryesor të cilët janë: kapitali aksionar, fitimet e riinvestuara dhe kapitali i mbetur, ku komponenti i parë i referohet kapitalit aksionar të investuar, i dyti i referohet fitimit të fituar në RMV nga ndërmarrjet që janë tashmë të pranishme në vendin tonë, por fitimi nuk transferohet por riinvestohet në kompani dhe komponenti i tretë kapitali i mbetur na tregon shumën neto të kredive që kompanitë vendase dhe kompanitë mëmë të tyre jashtë vendit kanë marrë dhe dhënë njëri-tjetrit.⁴⁶

Kompanitë multinacionale janë ato që kontrollojnë teknologjitë e reja dhe luajnë rol kryesor në zhvillimin ekonomik si p.sh në zhvillimin e degëve të reja teknologjike, rritja e

⁴⁴Марта Поповска “Статистички перформанси за влијанието на странските директни инвестиции на пазар на капитал – со посебен осврт на Република Македонија” Универзитет “Св. Климент Охридски” Битола, Прилеп, 2016, с.39-45.

⁴⁵Анета Баракоска “Менаџментот на човечки ресурси во мултинационалните компании – пристапот кон обуките и развојот на вработените”, Универзитет “Свети Кирил и Методи”, 2018, Скопје, с. 53.

⁴⁶Марта Поповска “Статистички перформанси за влијанието на странските директни инвестиции на пазар на капитал – со посебен осврт на Република Македонија” Универзитет “Св. Климент Охридски” Битола, Прилеп, 2016, с.45.

pjesëmarrjes së disa produkteve të reja teknike në tregje të reja, e kështu me rradhë, ata gjithashtu dominojnë në fushën e informacionit si: komunikimet ndërkombëtare, elektronike, sistemet e informacionit, mjetet e komunikimit masiv etj. Sot IHD-të në kushtet e liberalizimit në rritje të tregtisë ndërkombëtare dhe transferimit të kapitalit, janë bërë një aspekt i rëndësishëm për të fituar një avantazh konkurrues ndaj vendeve tjera.⁴⁷

Në vazhdim do të paraqesim një tabelë e cila do të na tregoj investimet e huaja direkte në Republikën e Maqedonisë së Veriut për një periudh 10 vjeçare nga viti 2010 deri në vitin 2019, ku do të shohim flukset hyrëse dhe dalëse të IHD-ve dhe stoqet hyrëse dhe dalëse të IHD-ve.

Tabela 5. Investimet e huaja direkte në Republikën e Maqedonisë së Veriut për periudhën 2010-2019

Investimet e huaja direkte në RMV				
milionë dollarë				
vitet	Flukset hyrëse	Flukset dalëse	Stoku hyrës	Stoku dalës
2010	213	5	4,351	100
2011	479	0	4,678	122
2012	143	-26	4,863	95
2013	335	30	5,489	155
2014	273	10	4,885	147
2015	240	15	4,790	113
2016	375	24	4,909	81
2017	205	2	5,634	81
2018	725	12	6,077	71
2019	365	40	6,350	98

Burimi:nga autori të dhënat e mara nga UNCTAD⁴⁸

Sipas këtyre të dhënave të shfaqura në tabelë shohim që fluksi hyrës i IHD-ve nga viti 2010 e deri në vitin 2019 ka pasur luhatje herë rritje herë ulje, por që nëse krahasojmë vitin 2018 me vitin 2019 shohim që vitin e fundit ka pasur një ulje të madhe ku nga 725 milionë dollarë ka arritur në 365 milionë dollarë. Stoku hyrës i IHD-ve në vitin 2019 është vlerësuar

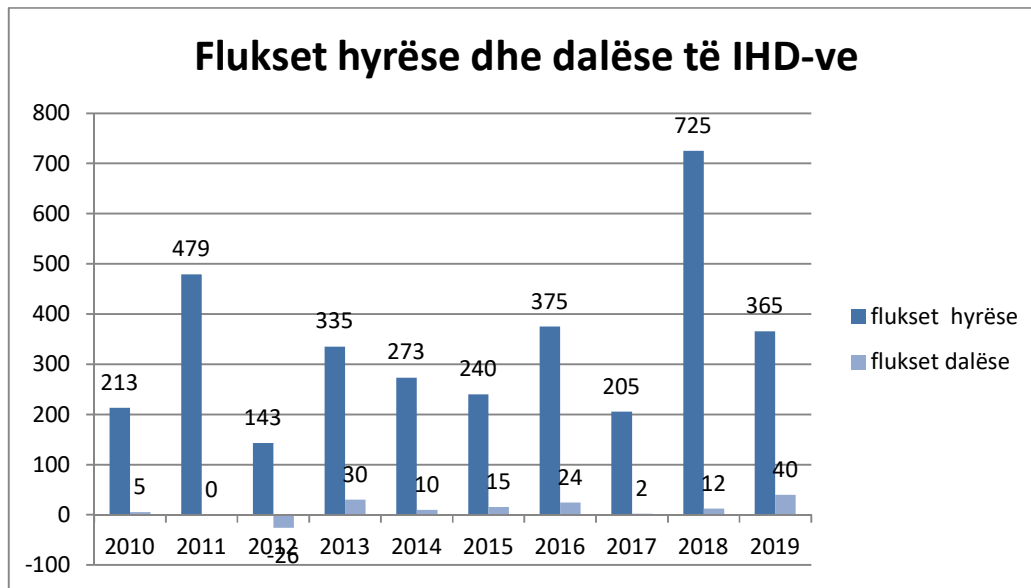
⁴⁷Марта Поповска “Статистички перформанси за влијанието на странските директни инвестиции на пазар на капитал – со посебен осврт на Република Македонија” Универзитет “Св. Климент Охридски” Битола, Прилеп, 2016, с.35-36.

⁴⁸<https://unctadstat.unctad.org/wds/>

në 6 miliardë dollarë dhe nëse e vërejmë që nga viti 2010 shohim që stoku hyrës ka pasur rritje nga viti në vit. Ndërsa sa u përket flukseve dalëse të IHD-ve shohim që edhe ato janë rrit nga 5 milionë dollarë në vitin 2010 deri 40 milionë dollarë në vitin 2019. Stoku dalës i IHD-ve shohim që ka ulje në katër vitet e fundit dhe si stoqe dalëse më të larta kanë qenë në vitin 2014 me 147 milionë dollarë.

Në vazhdim për të njëjtat pra për flukset hyrëse të IHD-ve do japim një figurë ku do të shohim shumë qartë lëvizjen e tyre për periudhën 2010-2019.

Figura 7. Flukset hyrëse dhe dalëse të IHD-ve

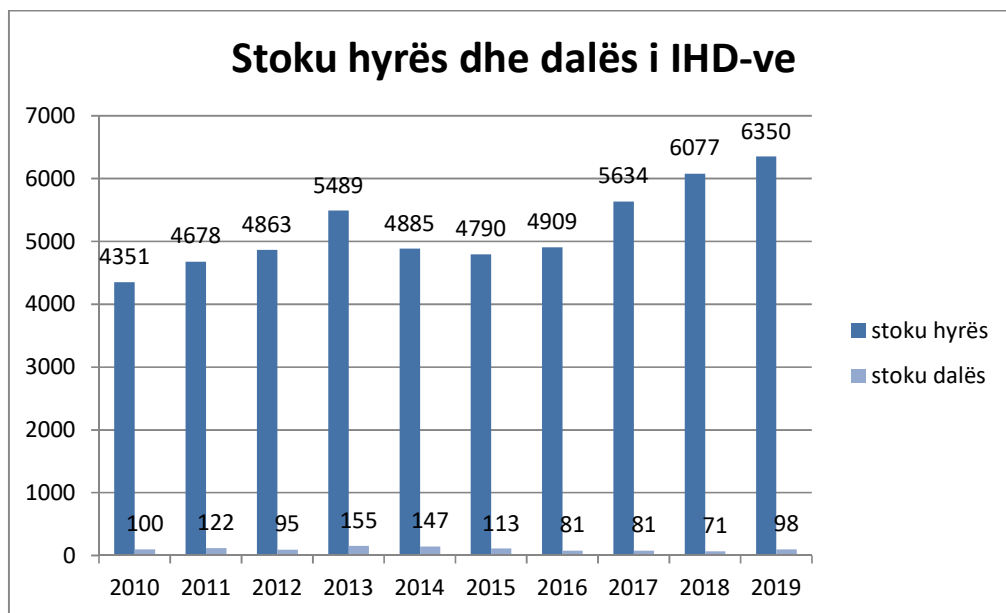


Burimi: Autori

Nga figura mund të vërejmë shumë më qartë që flukset hyrëse përgjatë kësaj periudhe më të larta kanë qenë në vitin 2018 me 725 milionë dollarë. Ndërsa flukset dalëse shihet qartë që në vitin 2012 ka pasur fluks negativ.

Në vijim do të japim një figurë tjetër e cila do të tregojë për flukset e stokut hyrës dhe dalës të IHD-ve.

Figura 8. Stoku hyrës dhe dalës i IHD-ve



Burimi: Autori

Në vazhdim do të paraqesim një tabelë ku do të shfaqim investimet e huaja direkte më të larta në RMV sipas vendit të origjinës së investitorëve për periudhën 2010-2019.

Tabela 6. Shuma e IHD-ve në RMV sipas vendit të origjinës së investitorëve për periudhën 2010-2019

Nr.	Vendi	Shuma milionë dollarë
1	Austria	329
2	Holanda	453
3	Slovenia	195
4	Zvicra	130
5	Britania e Madhe	148
6	Turqia	367
7	Gjermania	382
8	Totali:	2,004

Burimi: Autori

Në periudhën 2010-2019 si investitorë më të mëdhenjë në RMV janë Austria, Holanda, Slovenia, Zvicra, Britania e Madhe, Turqia dhe Gjermania, por edhe prej tyre një ndër investitorët më të mëdhej është Holanda me 453 milionë dollarë. Kështu totali i IHD-ve

për periudhën 2010-2019 është 3 miliardë e 122 milionë dollarë, ndërsa nga tabela shohim që totali i këtyre investimeve nga këto vende është 2 miliardë dollarë dhe nga kjo kuptojmë që 64,3% e totalit të IHD-ve për këtë periudhë të analizuar u atribuohen këtyre vendeve.

Më tej do të japim një tabelë e cila do të na tregojë për investimet e huaja direkte sipas aktiviteteve të investimeve në R. Maqedonisë së Veriut për periudhën 2010-2019.

Tabela 7. Investimet e huaja nga aktiviteti i investimeve në RMV për periudhën 2010-2019

IHD sipas aktiviteteve milionë dollarë										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
minierat	55	60	-22	5	37	-207	7	-42	80	1
prodhimi	111	285	63	112	80	68	214	75	404	-65
pajisjet e energjisë elektrike, gazit, avullit dhe ftohjes	1	6	26	19	35	-2	41	18	43	-18
ndërtimi	25	29	21	56	7	41	91	30	9	14
tregtia me shumicë dhe me pakicë; riparimi i automjeteve të levizura dhe motorëve	31	31	11	50	26	256	-29	50	25	8
transporti dhe ruajtja	4	34	-7	1	0.8	1	-6	-5	4	5
akomodimi dhe sherbimi	7	0.9	1	0.2	-3	1	-0.5	1	1	3
aktivitetet financiare dhe të sigurimit	-34	104	45	38	66	51	32	42	71	32
aktivitetet e lidhura me pronën	-6	11	-2	17	3	4	4	25	6	16
shërbimet e tjera	0.5	-0.1	0.05	0.3	0.9	-0.1	-2	-0.1	0.06	0.1

Burimi: nga autori të dhënat e marra nga NBRM⁴⁹

Nga statistikat e kryera për investimet e huaja në vend, vërejm se vlerat më të larta janë në sektorin e prodhimit duke marrë parasysh të gjitha vitet me përjashtim të vitit 2019 ku shohim një fluks negativ prej 65 milionë dollarë. Por prej të gjitha viteve shohim që investimet më të larta në prodhim janë bërë në vitin 2018 me 404 milionë dollarë. Më pas kemi minierat dhe tregtinë me shumicë dhe me pakicë; riparimi i automjeteve të lëvizura

⁴⁹<http://www.nbrm.mk/ns-newsarticle-direktni-investigcii-vo-republika-makedonija---metodologija-bpm6.nsp>

dhe motorëve të cilat gjithashtu mbajnë vlera të larta ndërsa si vlera më të ulëta mund të shohim që janë te transporti dhe ruajtja dhe te akomodimi dhe shërbimi. Në vitin 2019 shohim që pothuajse në të gjithë sektorët ka pasur ulje të investimeve.

Në vazhdim do të japim një tabelë në të cilën do të shfaqim një krahasim të IHD-ve me vendet e rajonit për periudhën 2010-2019.

Tabela 8. Investimet e huaja direkte neto sipas vendeve të rajonit për periudhën 2010-2019

IHD-të neto sipas vendeve të rajonit milione dollarë								
Vitet/ Vendet	Shqipëria	Bosnia dhe Hercegovina	Kroacia	Mali i Zi	Maqedonia e Veriut	Slovenia	Serbia	Kosova
2010	1,089	443	1,545	758	301	319	1,693	490
2011	1,048	471	1,248	556	507	875	4,930	535
2012	917	391	1,465	618	337	33	1,275	293
2013	1,254	313	937	446	402	104	2,059	371
2014	1,149	544	3,184	496	60	1,019	1,999	199
2015	989	383	52	699	296	1,730	2,343	343
2016	1,044	313	418	226	549	1,446	2,355	243
2017	1,022	464	476	560	380	1,196	2,894	286
2018	1,204	488	1,212	485	648	1,523	4,071	318
2019	1,208	516	1,170	454	476	1,381	4,281	304

Burimi: Autori

Nga tabela mund të shohim që prej vendeve të rajonit IHD-të më të larta ka pasur Serbia, Kroacia, Slovenia dhe Shqipëria, ndërsa Bosna dhe Hercegovina, Kosova, Mali i Zi dhe Maqedonia e Veriut shihet që janë në një nivel të përafërt. Shqipëria, IHD-të më të larta prej viteve ka pasur në vitin 2013 me 1 miliardë e 254 milionë dollarë, Bosna dhe Hercegovina shihet që IHD-të më të larta ka pasur në vitin 2014 me 544 milionë dollarë, gjithashtu edhe Kroacia në vitin 2014 ka qenë në nivel më të lartë me 3 miliardë e 184 milionë dollarë, Mali i Zi shihet që prej vitit 2010 deri në vitin 2019 ka pasur një rënie të investimeve të huaja direkte nga 758 milionë dollarë në 454 milionë dollarë. Ndërsa Maqedonia e Veriut siç mund të shohim nga tabela, IHD më të larta ka pasur në vitin 2018 me 648 milionë dollarë, Serbia shihet që pothuajse në të gjitha vitet ka pasur rritje të IHD-ve ku vlera e tyre ka arritur nga 1 miliardë e 693 milionë dollarë në 4 miliardë e 281 milionë dollarë, por që vlera më e lartë ka qenë në vitin 2011 rreth 5 miliardë dollarë, Slovenia gjithashtu shihet që ka pasur një trend rritës të IHD-ve përgjatë kësaj periudhe ku vlera e tyre ka arritur nga 319 milionë dollarë në 1 miliardë e 381 milionë dollarë, ndërsa Kosova mund të themi që ka pasur rënie të IHD-ve por vlera më e lartë ka qenë në vitin 2011 me 535 milionë dollarë.

Ndërsa Top IHD-të më të larta në botë janë në SHBA të cilat në vitin 2018 kanë qenë 252 miliardë dollarë dhe më pas kemi Kinën me 139 miliardë dollarë.⁵⁰ Në Shtojcën 2 mund të shihni kështu dhe të gjitha vendet tjera me TOP 20 flukset hyrëse të IHD-ve më të larta dhe në Shtojcën 3 kemi paraqitur TOP 20 flukset dalëse të IHD-ve më të larta për ekonominë mikpritëse.

⁵⁰<https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-slides-third-consecutive-year>

Kreu V: Analiza dhe diskutimi i rezultateve

Efekti i IHD-ve në zhvillimin e ekonomisë së RMV-së

Fillimisht do të japim një pasqyrë rreth asaj se çfarë është produkti brendshëm bruto si një definicion të përgjithshëm dhe pastaj do të shfaqim një tabelë që do të tregojë trendin e tij në RMV për periudhën 2010-2019, ku më pas do të pasojnë të gjitha analizat tjera të cilat lidhen me zhvillimin e ekonomisë së RMV-së dhe me efektin që ofrojnë investimet e huaja direkte në po të njëjtin vend.

Produkti i brendshëm bruto është një tregues ekonomik që paraqet vlerën me çmimet e tregut të të gjitha mallrave dhe shërbimeve të prodhuara brenda një zone të zgjedhur gjeografike apo më saktë një shtet, në një interval të zgjedhur kohor që zakonisht është një vit. Kjo variabël është standardi me të cilin ne masim madhësinë dhe shëndetin e një vendi.⁵¹

Llogaritja e PBB-së mund të bëhet duke zbërthyer përbërësit e saj që në fakt paraqesin shpenzimet në sektorët e ekonomisë siç janë: konsumi ose sektori familjar (C), investimet ose sektori i ndërmarrjeve (I), blerjet qeveritare ose sektori shtetëror (G) dhe eksportet neto ose sektorin e tregtisë së jashtme (X-M).⁵²

$$PBB = C + I + G + (X - M)$$

PBB në RMV në dhjetë vitet e fundit ka qenë vazhdimisht në rritje dhe për këtë ne në vazhdim do të japim një tabelë e cila do të na tregojë më qartë se si ka qenë PBB në RMV për periudhën 2010-2019.

⁵¹ Edward Leamer "Gross Domestic Product", chapter 2, University of California, Los Angeles, 2009, p. 19.

⁵² Nasir Selimi "Hyrje në ekonomiks dhe biznes" Alma Skopje, 2013, f. 156.

Tabela 9. Produkti i Brendshëm Bruto në RMV për periudhën 2010-2019

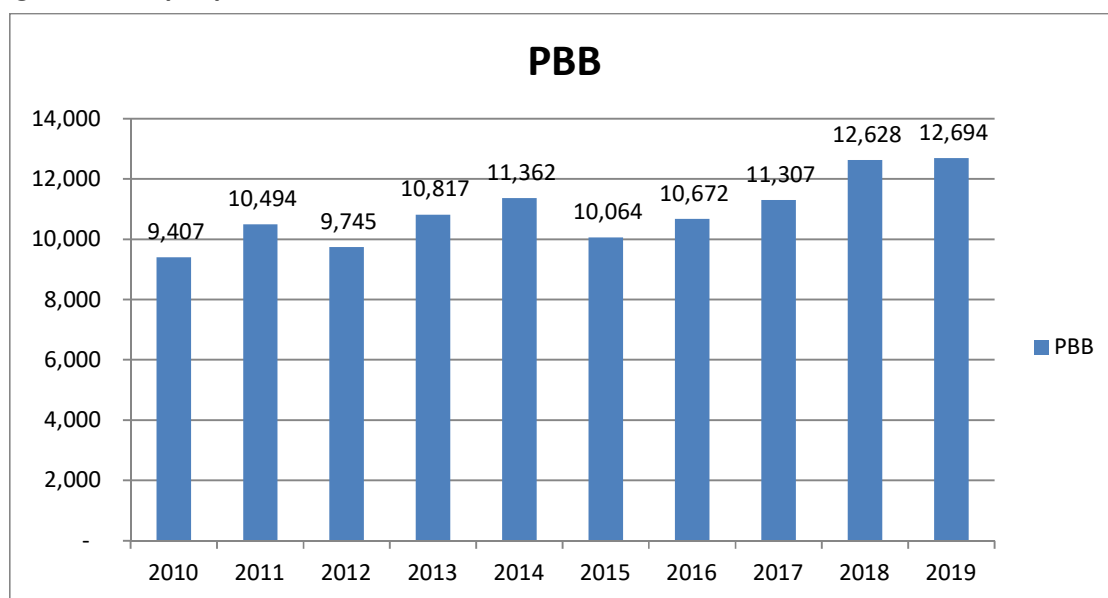
vitet	PBB milionë dollarë
2010	9,407
2011	10,494
2012	9,745
2013	10,817
2014	11,362
2015	10,064
2016	10,672
2017	11,307
2018	12,628
2019	12,694

Burimi: nga autori të dhënat e marra nga WDI

Nga tabela shohim që PBB në RMV ashtu siç theksuam më lartë ka pasur një rritje të vazhdueshme nga viti në vit, ku shihet që vlera e tij ka arritur prej 9 miliardë dollarë në vitin 2010 në 12 miliardë dollarë në vitin 2019, që d.m.th se për këtë periudhë dhjetë vjeçare ka pasur ndryshim në PBB me rritje afër 3 miliardë dollarë.

Të njëjtën do ta paraqesim me figurë ku do të shohim shumë më qartë se si ka qenë lëvizja e PBB-së përgjatë kësaj periudhe, pra 2010-2019.

Figura 9. PBB për periudhën 2010-2019 në RMV



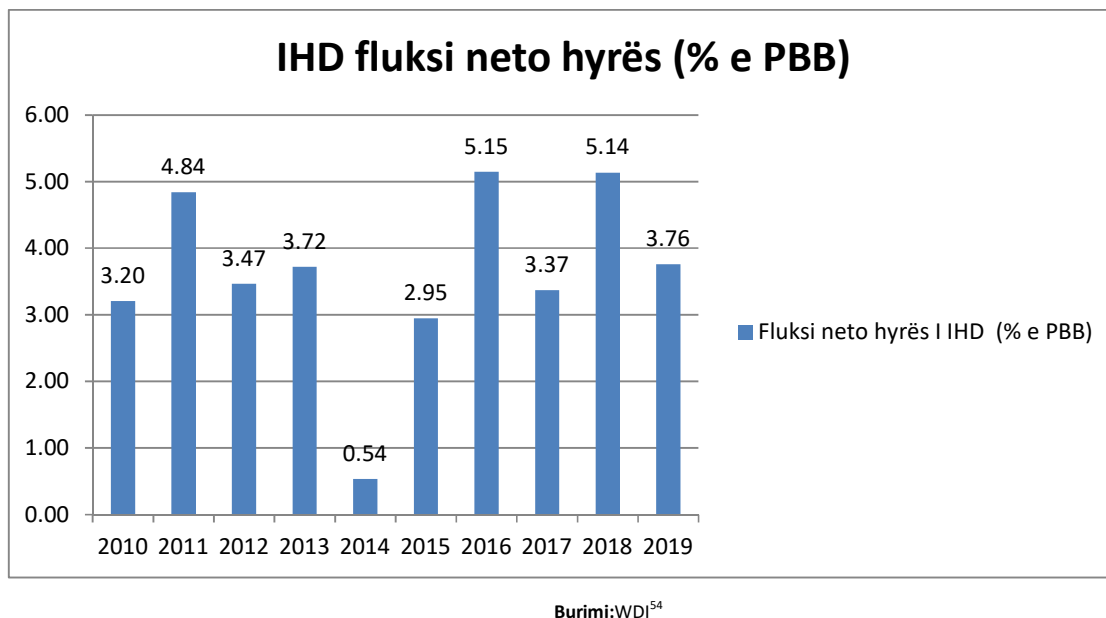
Burimi: WDI

Nga figura mund të shohim që PBB më e ulët ka qenë në vitin 2010 me 9 miliardë e 407 milionë dollarë, ndërsa më e lartë është në vitin 2019 me 12 miliardë e 694 milionë dollarë.

Sa u përket IHD-ve ato u mundësojnë kompanive të arrijnë efikasitetin në shkallë globale, ato kanë ndikim pozitiv në vendet mikëpritëse ku ka transferim të teknologjisë dhe kapitalit si dhe hapen vende të reja pune. Korporatat multinacionale me IHD-të e tyre kanë ndikim pozitiv në Maqedoni si vend në tranzicion që është, pasi vendet në tranzicion përdorin IHD-të në tranzicionin në ekonomitë e tregut, d.m.th në privatizim dhe fituan teknologji të re moderne, menaxhim modern, kështu dhe Maqedonia pati për herë të parë investime të huaja direkte pas privatizimit të kompanive, ku ata të cilët i blejtën këto kompani ua shitën kontrollin investitorëve të huaj dhe hyrja e kapitalit të huaj në Maqedoni kishte ndikim pozitiv.⁵³

Pasi për fluksin e IHD-ve në RMV treguam më lartë, tani do të tregojmë se si janë IHD-të si përqindje në produktin e brendshëm bruto të vendit, prandaj në vazhdim do të paraqesim një figurë nga e cila do të shohim më qartë se si ka lëvizur kjo përqindje përgjatë periudhës së caktuar.

Figura 10. Fluksi neto hyrës i IHD si % e PBB në RMV për periudhën 2010-2019



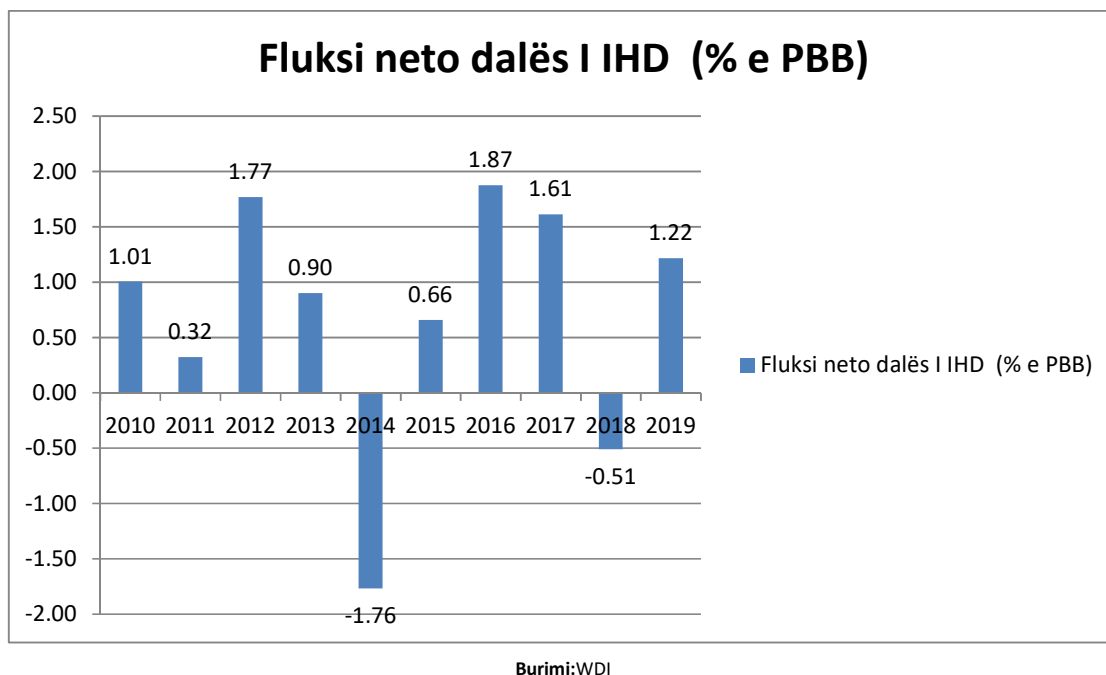
⁵³ Gjorgji Damjanovski "Overview of Foreign Direct Investment Strategies of Multinational Companies: The Case of Western Macedonia", University of Ljubljana, Ljubljana, 2016, p68.

⁵⁴ <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

Nga figura shohim që pjesa më e madhe e IHD-ve me 5.15% është në vitin 2016 bashkë me vitin 2018 e cila është 5.14% e produktit të brendshëm bruto.

Ndërsa në figurën tjetër do të paraqesim fluksin dalës të IHD-ve si përqindje e PBB-së në RMV për periudhën 2010-2019.

Figura 11. Fluksi neto dalës i IHD si % e PBB në RMV për periudhën 2010-2019



Nga kjo figurë vërejmë që fluksi dalës neto i IHD-ve si përqindje e PBB-së për vitet 2014 dhe 2018 ka përqindje negative dhe kjo si shkak pasi ka pasur fluks neto negativ dalës të IHD-ve, ndërsa për vitet tjera fluks neto dalës më të lartë ka pasur në vitin 2016 ku dhe shihet si përqindje e PBB-së ka qenë 1.87%.

IHD-të gjithashtu kanë një ndikim të madh edhe për sa i përket tregtisë së jashtme e cila tregon një rëndësi të madhe të zhvillimit të ekonomisë kombëtare, prandaj ne fillimisht do të tregojmë se çfarë është eksporti dhe importi dhe më pas do të analizojmë se si është trendi i tyre në RMV.

Një biznes i pavarur i import/eksportit është një individ ose kompani që vepron si ndërmjetës ndërkombëtar, d.m.th shet produkte të prodhuara nga jashtë (import), shet produkte vendase (të vendit) në vende të tjera (eksporte) ose i bënë të dyja.⁵⁵ Eksportet janë mallrat dhe shërbimet e prodhuara në një vend dhe të blera nga banorët e një vendi

⁵⁵ Carl A.Nelson "Import, export – how to take your business across borders", 4 edition, McGraw Hill Companies, 2009, p.4

tjetër. Nëse një e mirë ose shërbim prodhohet në vend dhe i shitet diku në një vend të huaj ajo është eksport. Ky është një komponent i tregtisë ndërkombëtare, ndërsa komponenti tjetër është importi. Importi paraqet mallrat dhe shërbime të blera nga banorët e një vendi që prodhohen në një vend të huaj. Këto të dyja bashkë të kombinuara përbëjnë bilancin tregtar të një vendi. Kur vendi eksporton më shumë sesa importon, ai ka një tepëri tregtare, ndërsa kur importon më shumë sesa eksporton ai ka deficit tregtar.⁵⁶

Egzistojnë kryesisht dy metoda të eksportit:⁵⁷

1. **Eksporti direkt** – kjo është metoda e eksportimit të mallrave drejtëpërdrejt te blerësit e huaj nga vetë prodhuesi ose përmes agjentit të tij të vendosur në vendin e huaj.

2. **Eksporti indirekt** – një eksportues përdor shërbimet e disa agjencive të specializuara siç janë eksportuesit tregtarë dhe shtëpitë e eksportit ose shtëpitë e tregtimit për eksportimin e mallrave.

Rëndësia e eksportit:⁵⁸

- **Punësimi** – rritja e eksportit mund të krijojë rritje në punësim, si p.sh rritja e eksportit të makinave mund të krijojë shumë punë të reja në industrinë e makinave.

- **Rritja ekonomike** – eksporti është një komponent i kërkesës agregate, prandaj rritja në eksport do të ndihmojë kërkesën agregate të rritet dhe të shkaktojë një rritje ekonomike.

- **Deficit i llogarisë korrente** – fuqia e eksporteve ka një rol të madh në përcaktimin e deficitit në llogarinë korrente, që d.m.th për të reduktuar këtë deficit duhet të përmirësohet eksporti.

Pasi treguam pak rreth asaj se çfarë është tregtia e jashtme dhe cila është rëndësia e eksportit për një vend, tani ne në vazhdim do të paraqesim një tabel e cila do të na tregojë importin dhe eksportin në RMV për periudhën 2010-2019 dhe diferencën në mes tyre e cila është shuma e cila regjistrohet në bilancin tregtar.

⁵⁶ Kimberly Amadeo “Exports and their effect on the economy” - The Balance.

⁵⁷ <https://howtoexportimport.com/Methods-of-Exporting-4562.aspx>

⁵⁸ Tejvan Pettinger “Importance of Exports to the Economy”, Economics Help, 2017.

Tabela 10. Tregtia e jashtme në RMV për periudhën 2010-2019

Tregtia e jashtme në RMV										milione dollarë
Viti	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
export	3,351	4,478	4,015	4,298	4,964	4,489	4,784	5,670	6,906	7,185
import	5,474	7,027	6,522	6,619	7,301	6,399	6,757	7,719	9,051	9,470
bilanci tregtar	(2,123)	(2,549)	(2,507)	(2,321)	(2,337)	(1,910)	(1,973)	(2,049)	(2,145)	(2,285)

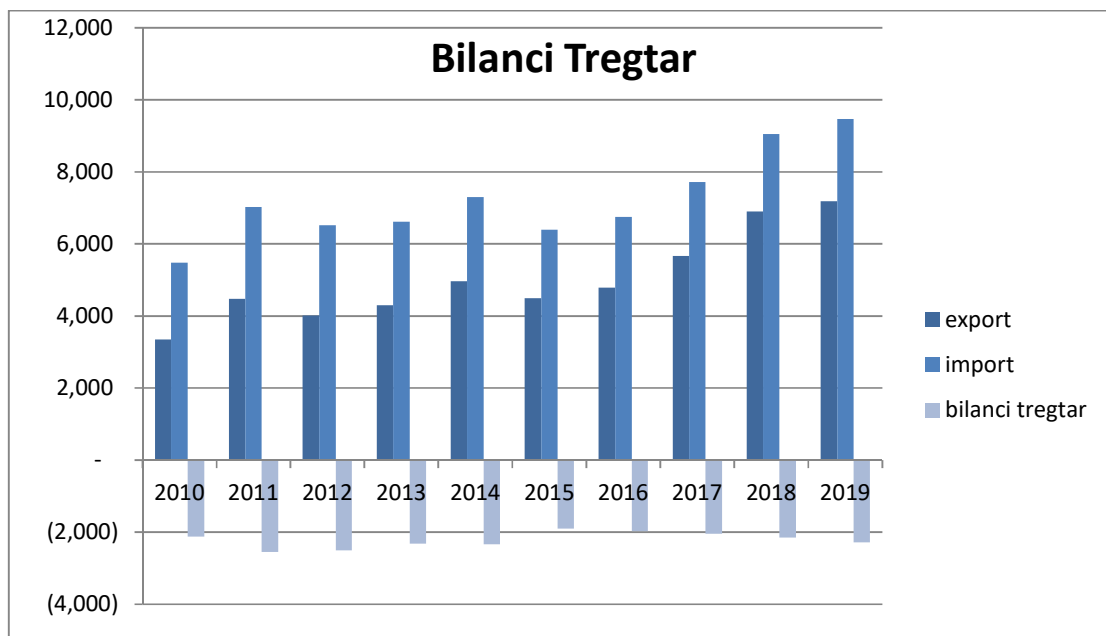
Burimi: TrendEconomy⁵⁹

Nëse eksporti është më i lartë se importi atëherë kjo na bënë të kuptojmë që do të kemi një sasi më të madhe të kapitalit, pra një tepricë në bilancin tregtar dhe e kundërta. Nga të dhënat tona shohim që në vitin 2010 tregtia e jashtme si total, pra e përgjithshme si mbledhje e eksportit dhe importit ka qenë diku në 9 miliardë dollarë, ndërsa në vitin 2019 ka arritur në 16 miliardë dollarë. Vlerat e tyre ndryshojnë nga viti në vit, prandaj dhe mund të shohim që vlera e importit prej 5 miliardë dollarë në vitin 2010 ka arritur në 9 miliardë dollarë në vitin 2019, ndërsa vlera e eksportit ka lëvizur prej 3 miliardë dollarë në vitin 2010 në 7 miliardë dollarë në vitin 2019. Ndërsa në tabelë gjithashtu mund të vërejmë bilancin tregtar ku mund të shohim që Maqedonia ka realizuar një deficit prej 2 miliardë dollarë pra që mbulimi i importeve me eksportet ka qenë 75.8%. Për sa i përket IHD-ve ata shumën më të madhe e kishin në vitin 2018 me 725 milionë dollarë dhe kështu vlera e eksportit ka qenë afër 7 miliardë dollarë ndërsa vlera e importit 9 miliardë dollarë.

Në vazhdim të njëjtën do ta paraqesim me figurë ku do të shihet më qartë se si kanë lëvizur eksporti dhe importi nga viti në vit.

⁵⁹ https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Macedonia&trade_flow=Export,Import&partner=World&indicator=NW,TQ,TV&time_period=2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019

Figura 12. Bilanci tregtar në RMV



Burimi: Autori

Nga figura shohim që tregtia më e lartë e jashtme në RMV karakterizohet me një rritje të vazhdueshme dhe paralele të importit dhe të eksportit. Importi dhe eksporti më i lartë ka qenë në vitin 2019.

Kështu nga këto figurat e më sipërme vërejtëm që me rritjen e Investimeve të huaja direkte kemi edhe rritje të produktit të brendshëm bruto dhe rritje të eksportit dhe me rritjen e tyre kjo na bënë të kuptojmë që kemi rritje të punësimit dhe me shumë gjasa zvogëlimin e papunësis, prandaj ne në vazhdim do të tregojm pak rreth forcës punëtore si teori e më pas situatën e saj në RMV.

Politikbërësit dhe qeveritë e vendeve në botë synim të vetin të përgjithshëm e kanë punësimin sa më të madhë të popullatës. Nëse pjesa më e madhe e popullatës së një vendi është e punësuar, atëher PBB-ja e atij vendi do të jetë më e madhe dhe e kundërta nëse pjesa më e madhe e popullatës të një vendi është më pak e punësuar, PBB-ja e atij vendi do të jetë më e vogel. Papunësia në vend ka pasojë sjelljen e problemeve të natyrës sociale dhe shëndetësore, problem që shumë shpejt mund të shndërrohet në probleme ekonomike dhe politike.⁶⁰

Papunësia është njëra prej fenomeneve shoqërore e cila i shqetëson të gjitha shoqëritë bashkëkohore. Asnjë shoqëri nuk mund të mburret me atë se ka punësi të plotë,

⁶⁰Nasir Selimi "Hyrje në ekonomiks dhe biznes" Alma Skopje, 2013, f. 192-195.

sepse asnjë vend nuk e ka normën e papunësisë zero. Teorikisht punësim të plotë kemi atëherë kur tregu i punës është i balancuar, që do të thotë se numri i atyre që kërkojnë punë në tregun e punës është i barabartë me numrin e punëtorëve të cilët kërkohen në konkurset, pra kur kërkesa për punë është e barabartë me ofertën e punës.

Nëse i referohemi Byrosë Ndërkombëtare të Punës, atëherë individi konsiderohet i papunë nëse “është dikush që është pa një vend pune dhe i cili është i gatshëm të fillojë punë brenda dy javëve pasuese ose ka qenë duke kërkuar punë brenda katër javëve të kaluara ose pret të fillojë një punë”. Evidentimi i të papunëve bëhet në Byronë për punësim. Byroja për punësim është e shtrirë në formë rrjeti në tërë vendin. Në nivel shtetëror Enti Statistikor i RMV-së mban evidencë për numrin e përgjithshëm të papunëve dhe të punësuarve.

Forcën punëtore e përbëjnë njerëzit të moshës madhore të cilët janë të punësuar dhe ato që nuk janë të punësuar, por që kërkojnë punë.

$$FP = NP + NPP$$

FP = forca e punës

NP = numri i të punësuarve

NPP = numri i të papunëve

Norma e papunësisë paraqet raportin midis numrit të papunëve dhe numrit të forcës punëtore. Norma e papunësisë llogaritet për tërë popullatën e rritur, pra atë të moshës madhore.

$$\text{Norma e papunësisë (NP)} = \frac{\text{numri i të papunëve}}{\text{forca punëtore}} * 100$$

Pasi treguam se çfarë është papunësia dhe si llogaritet ajo, ne tani do të ndërlidhim atë me vendin tonë RMV-në për të pasur një pasqyrë më të qartë, kështu ne në vazhdim do të shfaqim një tabelë ku do të tregojmë se si ka qenë forca punëtore në RMV për periudhën 2010 – 2019 ku do të mund të shohim në qoftëse papunësia dhe punësimi janë zvogëluar apo janë rritur gjatë këtyre viteve.

Tabela 11. Forca punëtore në RMV për periudhën 2010-2019

vitet	të punësuarit	të papunët	numri i popullatës aktive	përqindja e të punësuarve	përqindja e të papunëve
2010	637,855	300,439	938,294	38.7%	32.0%
2011	645,085	294,963	940,048	38.9%	31.4%
2012	657,849	290,276	948,125	39.3%	30.6%
2013	678,838	277,219	956,057	40.6%	29.0%
2014	696,046	265,370	961,416	41.5%	27.6%
2015	705,991	248,933	954,924	42.1%	26.1%
2016	723,550	225,049	948,599	43.1%	23.7%
2017	740,648	213,564	954,212	44.1%	22.4%
2018	759,054	198,569	957,623	45.1%	20.7%
2019	797,651	166,363	964,014	47.3%	17.3%

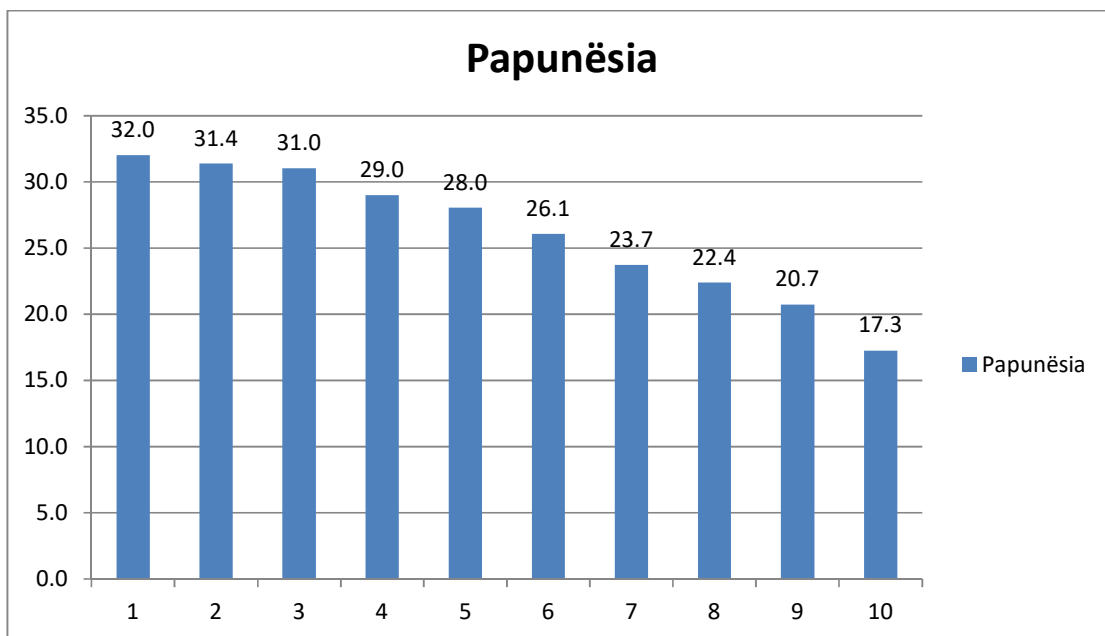
Burimi: nga Autori të dhënat janë mbledhur nga Stat.gov.mk⁶¹

Nga tabela mund të shohim që numri i të punësuarve në vitin 2010 ka qenë 637,855 persona dhe në vitin 2019 ka arritur në 797,651 persona, që d.m.th ka pasur një rritje prej 8.6% pasi shihet që nga viti në vit ka pasur rritje të numrit, ndërsa te numri i të papunëve shihet një zvogëlim ku prej 300,439 persona të papunë në vitin 2010 ka shkuar në 166,363 persona në vitin 2019, që d.m.th ka pasur një zvogëlim prej 14.7% të papunësisë. Këto gjithashtu i kemi shfaqur si përqindje të forcës punëtore ku vërehet që shkalla e të punësuarve është rritur dhe ajo e të papunëve është zvogëluar. Por që duhet cekur që këto janë të dhëna të cilat paraqesin numrin e personave të cilët janë të paraqitur në Entin për punësim, por që nëse i shtojmë edhe numrin e të papunëve të cilët nuk janë të paraqitur atëherë shkalla e papunësis do të ishte më e madhe.

Në vazhdim do të paraqesim si figurë shkallën e papunësis në RMV për periudhën 2010-2019 ku do të shohim më qartë lëvizjen e saj.

⁶¹<http://www.stat.gov.mk/>

Figura 13. Shkalla e papunësisë për periudhën 2010-2019 në RMV



Burimi: Autori

Duke patur parasysh që eksporti ishte i rëndësishëm në ekonominë e një vendi pasi krijonte rritje të punësimit, pra ndikon pozitivisht në uljen e papunësisë, ne do të i ndërlidhim të dhënat tona të eksportit me papunësinë, ku vërejmë që me rritjen e eksportit kemi pasur rritje të punësimit, respektivisht ulje të papunësisë. Shkalla e papunësisë në vitin 2010 ka qenë 32%, ndërsa vlera e eksportit ka qenë 3 miliardë e 351 milionë dollarë dhe pastaj kur eksporti në vitin 2011 është rritur në 4 miliardë e 478 milionë dollarë atëherë edhe papunësia është zvogëluar në 31.4% që d.m.th me 0.6% kemi pasur ulje të papunësisë. Kështu nga figura mund të vërejmë që shkalla e papunësisë është zvogëluar nga viti në vit ku prej 32% në vitin 2010, ka arritur në 17.3% në vitin 2019, ashtu siç edhe vlera e eksportit është rritur dhe ka arritur nga 3 miliardë e 351 milionë dollarë në vitin 2010 në 7 miliardë e 185 milionë dollarë.

Analiza empirike

Në vazhdim do të paraqesim statistikat përshkruese si: observimet, mesataret, devijimi standard, minimumi dhe maksimumi; për disa variabla të caktuara, si: investimet e huaja direkte-IHD, produkti i brendshëm bruto-PBB, importi dhe eksporti.

Tabela 12. Statistikat përshkruese për variablat e caktuara

<i>Statistikat përshkruese</i>				
Variablat	IHD	PBB	Import	Export
Mesatarja	396,295,437	10,919,476,137	7,234,290,160	5,014,526,158
Devijimi Standard	163,720,989	1,108,994,397	1,224,324,659	1,230,122,306
Minimum	60,879,915	9,407,168,702	5,474,484,811	3,351,429,481
Maximum	648,732,425	12,694,823,394	9,470,285,509	7,185,964,028
Observimet	10	10	10	10

Burimi: Autori

Tabela e sipërme na tregon se cilat janë mesataret, devijimet standarde, minimumi dhe maksimumi i variablave të caktuara nga 10 observimet d.m.th për periudhën 2010 deri në vitin 2019. Rezultatet tregojnë që IHD-të në RMV mesatarisht kanë qenë 396 milionë dollarë, vlera e tyre minimale ka qenë përafërsisht 61 milionë dollarë dhe maksimale 649 milionë dollarë. PBB për këtë periudhë mesatarisht ka qenë afro 11 miliardë dollarë, ndërsa vlera e tij maksimale ka arritë mbi 12 miliardë dollarë. Nga tabela shihet që importi është realizuar mesatarisht 7 miliardë dollarë, minimum 5 miliardë dollarë dhe maksimum mbi 9 miliardë dollarë. Kemi edhe eksportin i cili ka pas një vlerë minimale 3 miliardë dollarë dhe maksimale 7 miliardë dollarë, ndërsa vlera mesatare ka qenë prej 5 miliardë dollarë.

Në vazhdim do të japim një tabelë të Korelacionit e cila do të na tregoj se si është lidhja ndërmjet variablave të caktuara siç janë: investimet e huaja direkte, produkti i brendshëm bruto, importi dhe eskporti.

Tabela 13. Korrelacioni

Korrelacioni				
	<i>IHD</i>	<i>PBB</i>	<i>Import</i>	<i>Export</i>
IHD	1			
PBB	0.38641	1		
Import	0.443826	0.963431	1	
Export	0.456921	0.962308	0.984507	1

Burimi: Autori

Investimet e huaja direkte-IHD janë pozitivisht në korrelacion me produktin e brendshëm bruto-PBB, importin dhe eksportin. Nga tabela shohim se lidhja në mes IHD-ve dhe PBB-së është 0.38641 dhe kjo tregon se këtu egziston një lidhje e mirë pozitive mes tyre. Nga rezultatet shohim se IHD-të kanë një lidhje edhe më të mirë me eksportin me 0.456921 dhe importin 0.443826.

Produkti i brendshëm bruto është pozitivisht në korrelacion me IHD-të, importin dhe eksportin. Lidhja në mes PBB-së dhe importit është 0.963431, lidhja mes PBB-së dhe eksportit është 0.962308 që do me thënë egziston një lidhje shumë e fortë pozitive mes PBB-së në raport me të dy këto variabla.

Importi është pozitivisht në korelacion me IHD-të,PBB-në dhe eksportin. Rezultati tregon që importi ka një lidhje shumë të fortë pozitive me eksportin me 0.984507, por që poashtu edhe me variablat tjera është në lidhje pozitive të cilët vlera i kemi të paraqitura në tabelë.

Eksporti poashtu është pozitivisht në korrelacion me të gjithë variablat. Lidhje më të fortë ka me importin me 0.984507, poashtu me PBB-në 0.962308 dhe më pas me IHD-të e cila është një lidhje pozitive e mirë me 0.456921.

Regresioni linear dhe analiza e tyre

Në vazhdim ne do të paraqesim një model të regresionit ku kemi bërë kërkimet për variablat si PBB, IHD, import dhe eksport, ku kemi llogaritur PBB-në si variabël të varur dhe tre tjerat si variabla të pavarura. Ekuacioni kryesor është ky:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \xi$$

Nga ku këto ndryshore tregojnë:

Y=PBB (Variabël e varur)

B= koeficienti për çdo variabël

X1= IHD (Variabël e pavarur)

X2= Import (Variabël e pavarur)

X3= Export (Variabël e pavarur)

ξ = gabimi i rastit

Dhe kështu ne atëherë për rastin tonë do të kishim këtë ekuacion:

$$PBB = \beta_0 + \beta_1(IHD) + \beta_2(Import) + \beta_3(Export) + \xi$$

Në tabelën e paraqitur më poshtë është përmbledhur modeli linear i regresionit ku janë paraqitur statistikave R. R1, R2 dhe devijimi standard.

Tabela 14. Përmbledhje e statistikave të Regresionit linear

<i>Regression Statistics</i>	
Multiple R	0.968287004
R Square	0.937579722
Adjusted R Square	0.906369583
Standard Error	339342168.9
Observations	10

Burimi: Autori

Nga kjo tabelë vërejmë që R është 0.968 ku variabla e varur pra në këtë rast PBB është në korelacion me 96.8% me variablat e pavarura që janë IHD-të, importi dhe eksporti, kurse R1 është 0.937 e cila tregon që 93.7% e variablës së varur është e shpjeguar nga variablat e varura, ndërsa R2 ka vlerën prej 0.906 që tregon se 90.6% e ndryshimit të variablës së varur shpjegohet me ndryshimin e variablit të pavarur.

Në vazhdim do të paraqesim një tabelë me rezultatet e regresionit linear ANOVA.

Tabela 15. Rezultatet e regresionit linear ANOVA

ANOVA					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>
Regression	3	1.03779E+19	3.4593E+18	30.0408697	0.000519404
Residual	6	6.90919E+17	1.15153E+17		
Total	9	1.10688E+19			

Burimi: Autori

Nga kjo tabelë ajo që është e rëndësishme për ne është F-test pra ajo e rëndësishme që ka vlerë prej 0.0005 dhe kjo tregon që të gjithë variablat së bashku janë statistikisht të rëndësishme dhe të ndryshme nga zero.

Në vazhdim kemi tabelën e analizuar të regresionit ku do të shohim koeficientët për secilën variabël.

Tabela 16. Koeficientët e regresionit linear

	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>
Intercept	5538371156	131654808	4.2067366	0.0056
IHD	-0.4299	0.7772	-0.5531	0.6001
import	0.4610	0.5272	0.8744	0.4155
export	0.4419	0.5287	0.8358	0.4352

Burimi: Autori

Kështu pasi në tabelë na janë shfaqur koeficientët për secilën variabël atëherë ne do të fitojmë këtë ekuacion:

$$PBB = 5538371156 - 0.43(IHD) + 0.46(Import) + 0.44(Export) + \xi$$

Nga këto rezultate mund të shohim që IHD-të kanë koeficientë negative që d.m.th se ajo ndikon negativisht në PBB, ndërsa importi dhe eksporti në modelin e shumfishtë të regresionit shihet që kanë ndikim pozitiv në PBB. Këto koeficientë na tregojnë që një ndryshim në IHD, import dhe eksport do të sjellë -0.43%, 0.46% dhe 0.44% ndryshim në produktin e brendshëm bruto (PBB). Pra nga tabela shohim që eksporti dhe importi kanë një ndikim pozitiv në PBB, ndërsa IHD është negative por është domethënëse për PBB, pasi nëse kthehemi në tabelën e parë ku janë të shfaqura statistikat e regresionit mund të shohim që R-square është 0.937 që siç treguam më lartë ajo tregon se 93.7% e ndryshimit në PBB shpjegohet nga IHD, importi dhe eksporti dhe nga kjo kuptojmë që vetëm 6.3% është e pashpjegueshme nga IHD, importi dhe eksporti që është një përqindje shumë e vogël. Vlera e F është e lartë me 30.04 dhe vlera e P është 0.0005 kaq e vogël sa që tregon se modeli i përgjithshëm është i përshtatshëm dhe rezulton jo rastësisht.

Përfundime dhe Rekomandime

Përfundime

Qëllimi kryesor i këtij punimi ishte që të tregojmë se çfarë rëndësie dhe ndikimi kanë korporatat multinacionale në ekonominë e vendit, prandaj dhe punimi jonë më së shumti u fokusua në mënyrat më të njohura me të cilat kompanitë veprojnë në vendet tjera, pra që tregojnë lidhjen e vendit mëmë me vendin mikëpritës, siç janë: Investimet e huaja direkte, eksporti dhe importi. Dhe kështu nga të gjitha analizat e bëra për këto indikatorë ne erdhëm në përfundim që nëse bëhet një tërheqje më e madhe e IHD-ve do ishte shumë më mirë për situatën ekonomike të vendit.

Në Maqedoninë e Veriut gjithsej ishin 54,896 kompani të cilat në total kishin një numër të punësuarish prej 387,907 persona, nga ku prej të gjitha kompanive që ofronin më shumë punë ishin ata nga investimet e huaja, të cilat më së shumti ishin kompani gjermane nga industria e automobilave dhe ata kishin rreth 19 mijë të punësuar. RMV si një vend në zhvillim ka pasur përmirësime në rritjen e investimeve të huaja direkte, pra nga viti në vit u vërejtë që niveli i tyre ka lëvizur me dinamika të ndryshme përgjatë periudhës 2010-2019, por që në përgjithësi mund të themi që kanë qenë në rritje, ku si vlerë më të ulët të IHD-ve kishte në vitin 2012 me 143 milionë dollarë dhe më të lartë në vitin 2018 me 725 milionë dollarë.

Pas përfundimit të këtij punimi ne mundëm që t'u japim përgjigje pyetjeve tona kërkimore, ku mund të themi se efekti i investimeve të huaja direkte në ekonominë e RMV-së ishte i dukshëm në të gjitha aspektet e analizuara, pasi rezultatet tona treguan që përgjatë periudhës 2010-2019 vendi jonë ka pasur rritje të investimeve të huaja direkte të realizuara nga KMN-të dhe me rritjen e tyre vërejtëm që përgjatë kësaj periudhe edhe si përqindje e produktit të brendshëm bruto këto investime gjithashtu kanë pasur rritje, ndikimi i IHD-ve ishte i dukshëm edhe te eksporti ku vërejtëm që me rritjen e IHD-ve rritet edhe eksporti, prandaj dhe atëherë hapen vende të reja pune që d.m.th kemi rritje të punësimit edhe ulje të papunësis, kështu kjo bënë që popullata të jetë më aktive dhe më pak e varfur. Pastaj për sa i përket pyetjes së dytë që kishte të bëjë posaqërisht me tregtinë e jashtme pra ku bëhet fjalë për importin dhe eksportin e vendit, mund të themi që këto kanë lëvizur paralelisht dhe kanë qenë vazhdimisht në rritje, por që importi ka qenë më i lartë se eksporti, nga ku kuptojmë që bilanci tregtar ka qenë negativ pra nuk kemi pasur rritje të kapitalit, por zvogëlim, edhe pse për vendet më pak të zhvilluara dihet që zakonisht

kanë bilanc tregtar negativ, por kjo për vendin tonë d.m.th që përgjatë kësaj periudhe ai ka pranuar produkte të huaja në vend me çmime më të larta se sa ka bërë eksportimin e produkteve vendore, pra Maqedonia ka realizuar një deficit prej 2 miliardë dollarë, që do të thotë mbulimi i importeve me eksportet ka qenë 75.8%.

Në analizën tonë të regresionit ne morëm produktin e brendshëm bruto të vendit si variabël e varur dhe si variabla të pavarura kishim: investimet e huaja direkte, eksportin dhe importin, të gjitha për periudhën dhjetë vjeçare 2010-2019. Nga kjo analizë vërtetuam hipotezën e parë të ngritur në këtë studim dhe tregoi që investimet e huaja direkte të realizuara nga KMN-të edhe pse me një koeficient negativ ato janë domethënëse për produktin e brendshëm bruto, pra luajnë rol të rëndësishëm në PBB-në e vendit pasi që matësi kryesor R-square që paraqet proporcionin e variancës për një variabël të varur që shpjegohet nga një variabël e pavarur, na tregoi që me 93.7% produkti i brendshëm bruto shpjegohet nga variablat e pavarura IHD-të, importin dhe eksportin, që d.m.th se vetëm 6.3%, që është një përqindje e vogël ngelet të tregoj që PBB nuk shpjegohet nga IHD-të.

Gjithashtu në këtë studim nga analiza empirike ne vërtetuam edhe hipotezën e dytë që tregoi se eksporti i realizuar nga KMN-të ka një ndikim pozitiv në produktin e brendshëm bruto ku koeficienti i tij ishte 0.4419 që d.m.th se një ndryshim në eksport sjellë ndryshime me 44% në PBB. Kjo lidhje e eksportit me PBB-në u vërejtë edhe prej analizës së korelacionit që tregoi se egziston një lidhje shumë e mirë pozitive midis tyre me 0.962. Gjithashtu vërejtëm që me rritjen e eksportit është rritur edhe punësimi në vend, pra që është ulur papunësia, ku u vërejtë që eksporti kishte lëvizur nga 3 miliardë e 351 milionë dollarë në vitin 2010 deri në 7 miliardë e 185 milionë dollarë, ku kjo ka shkaktuar ulje të shkallës së papunësisë për 15% përgjatë dhjetë viteve, pasi që ajo kishte lëvizur nga 32% në vitin 2010 në 17% në vitin 2019.

Rekomandime

Rezultatet tona shfaqin një rëndësi të madhe për grupe të ndryshme të interesit, siç mund të kemi politikëbërësit, investitorët, kompanitë vendase dhe ato multinacionale në vend dhe shoqërinë në përgjithësi. Nëse dëshirojmë që të kemi një situatë më të mirë ekonomike duhet që të bëhen analiza të hollësishme dhe të ofrohen politika stimuluese efektive nga politikëbërësit, të cilat do të ndihmojnë që të bëhet tërheqja e atyre indikatorëve makroekonomik që do të sjellin më shumë përmirësim të situatës dhe të cilat do të ndihmojnë që të mos investojmë në vende të gabuara dhe të marrim masa me qëllim që të mos arrihet deri te përkeqësimi i situatës ekonomike të vendit. Kompanitë vendase duhet që të mundohen të investojnë në kualitetin e produkteve, të ofrojnë çmime konkurruese dhe të përmirësojnë aftësitë e tyre për rritje dhe për bashkëpunim me kompanitë e huaja. Ndërsa kompanitë multinacionale të cilat veprojnë në vend gjithashtu do të ishte mirë që të investojnë në teknologji dhe të i motivojnë kompanitë vendase që të investojnë në produkte të reja për të ofruar ato tek kompanitë e huaja dhe të arrijnë të kenë kontrata afatgjate.

Literatura

- A.Nelson, C. (2009). *Import, Export - How to take your business across borders* (bot. i 4). McGraw Hill Companies.
- Affairs, U. N. (1973). *Multinational Corporations in World Development*. New York.
- Amadeo, K. *Exports And their effect on the economy* . The Balance .
- Badivuku, M. (2001). *Korporatat multinacionale dhe roli i tyre në krijimin e rendit të ri botëror*. Prishtinë: Instituti Ekonomik.
- Butler, K. (2006). *Multinational Finance*. (sixth, Re.) New Jersey: John Wiley & Sons.
- Chalimantas, N. (2016). *Organizational structure of a multinational company*. Brno: Masaryk University Faculty of Economics and Administration.
- Contessi, S. (2010). *Multinationals from Emerging Economies: Growing but little understood*. The Regional Economist.
- Damjanovski, G. (2016). *Overview of Foreign Direct Investment Strategies of Multinational Companies: The case of Western Macedonia*. Ljubljana: University of Ljubljana.
- F.Guillen, M. (2015). *The Rise of the new Multinationals*. USA .
- Grosse, R. (2004). The theory of the multinational firm. *Advances in International Management*, 16, 83.
- Kogut, B. (1996). Multinational Corporations. *Organizational and Strategy in the Evolution of the Enterprises* , 197.
- Leamer, E. (2009). *Gross Domestic Product*. Los Angeles: University of California.
- Lundan, D. &. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. UK.
- Madura, J. (2004). *Drejtimi financiar ndërkombëtar*. Tiranë: Shtëpia botuese Pegi.
- Odunlami Samuel Abimbola & Awolusi Olawumi Dele. (2015). Multinational Corporations and Economic Development in Nigeria . *American Journal of Environmental Policy and Management* , 17.
- Pettinger, T. (2017). *Importance of Exports to the Economy* . Economics Help.
- Roach, B. (2007). *Corporate Power in a Global Economy*. Global Development and Environment Institute.
- Selimi, N. (2013). *Hyrje në ekonomiks dhe biznes*. Skopje: Alma Skopje.
- Shameema Ferdausy & Md. Sahidur Rahman. (2009). Impact of Multinational Corporation on Developing Countries. *The Chittagong University Journal of Business Administration*, 24, 111.
- Shapiro, A. (2012). *Multinational Financial Management*. (tenth, Re.) California: University of Southern California.

Vukovic, M. (2017). *Obilježja i Specifičnost poslovanja multinacionalnih kompanija*. Pula: Sveučiliste Jurja Dobrile Pula.

Баракоска, А. (2018). *Менаџментот на човечки ресурси во мултинационалните компании - пристапот кох обуките и развојот на вработените*. Скопје: Универзитет Св. Кирил и Методи.

Поповска, М. (2016). *Статистички перформанси за влијанието на странските директни инвестиции на пазар на капитал - со посебен осврт на Република Македонија*. Прилеп: Универзитет Св. Климент Охридски Битола.

Роман Пападимитров & Јасна Пајакоска. (2019). *Надминување на Јазовите меѓс Домашните мали и средни претпријатија и мултинационалните компании во РМ*. Скопје: Центар за Управување по промени.

Adresat në internet – Linqet:

<https://blog.hubspot.com/marketing/team-structure-diagrams>

<https://fortune.com/global500/2019/search/>

https://zk.mk/multinacionalni-kompanii?filter_dejnost=5256705811c9692dd7cba425

<https://unctadstat.unctad.org/wds/>

<http://www.nbrm.mk/ns-newsarticle-direktni-investicii-vo-republika-makedonija---metodologija-bpm6.nspх>

https://trendeconomy.com/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Macedonia&trade_flow=Export,Import&partner=World&indicator=NW,TQ,TV&time_period=2010,2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019

<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/sba-fs-2019_north-macedonia.pdf

<https://kapital.mk/top-50-najgolemi-rabotodavtsi-vo-makedonija-2/>

<https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-slides-third-consecutive-year>

<https://howtoexportimport.com/Methods-of-Exporting-4562.aspx>

<http://www.stat.gov.mk/>

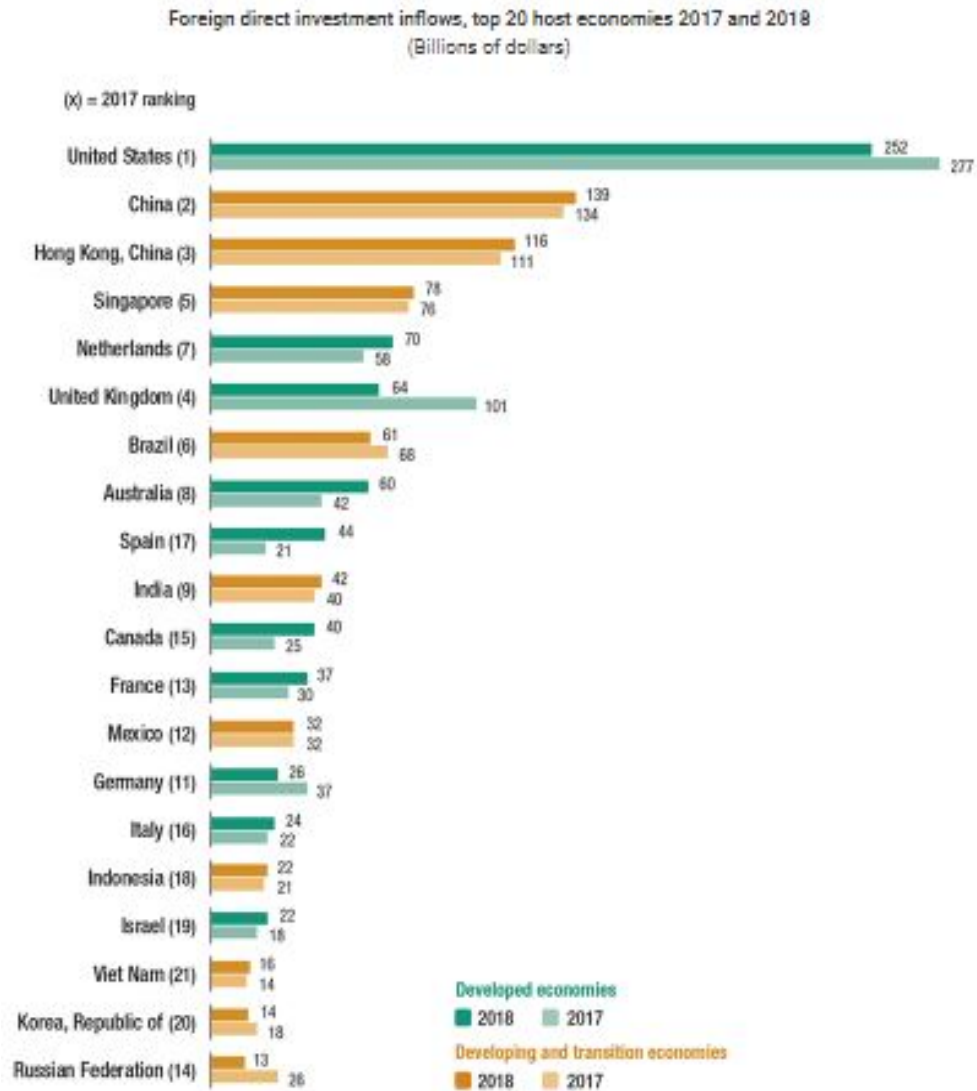
Shtojcat

Shtojca 1. Top 50 Kompanitë më të mëdhaja punëdhënëse në RMV

ТОП 50 НАЈГОЛЕМИ РАБОТОДАВЦИ ВО МАКЕДОНИЈА

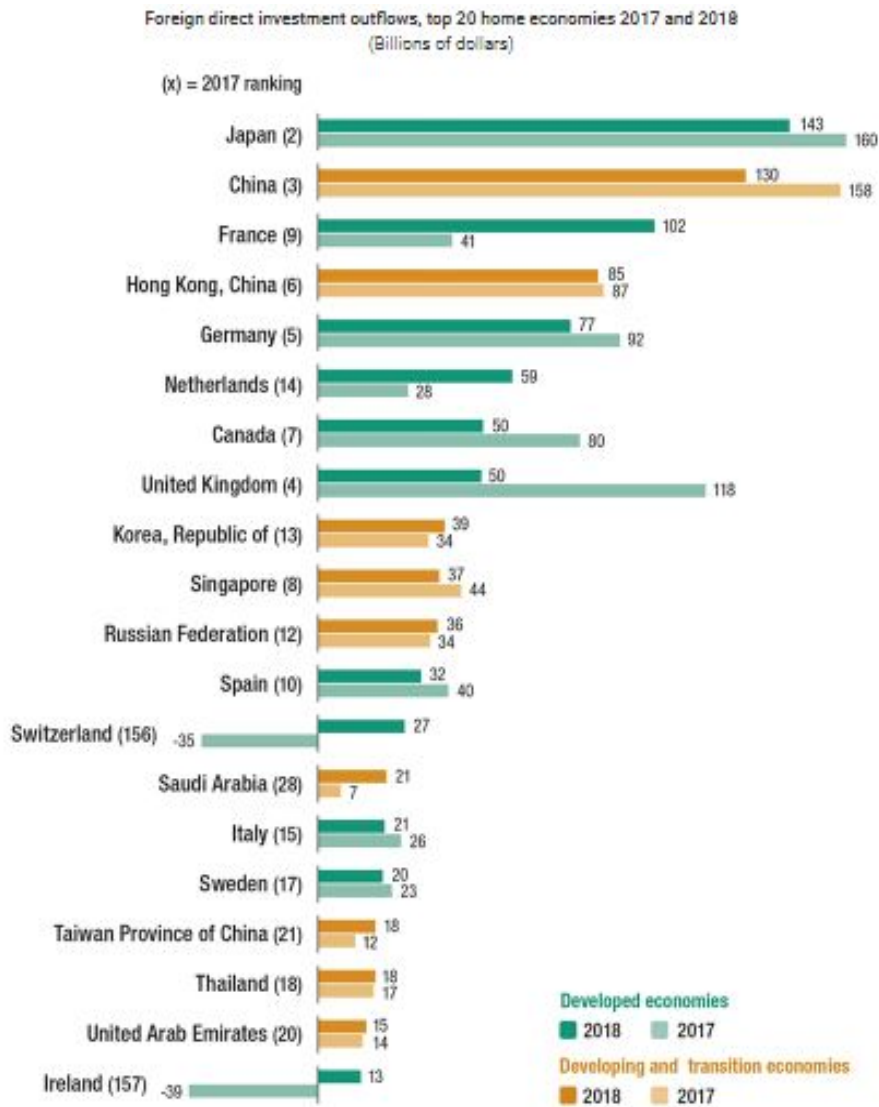
Ранг	2018	Компанија	Град	Индустија	Број на вработени 2017	Годишна промена
1	41	ДРЕКСЛМАЈЕР МАНУФАКТУРИНГ	Кавадарци	Индустија за автомобилски делови	6.381	922
2	5	ЕЛЕКТРАНИ НА МАКЕДОНИЈА (ЕЛЕМ)	Скопје	Енергетика	4.847	37
3	7	КРОМБЕРГ & ШУБЕРТ МАКЕДОНИЈА	Битола	Индустија за автомобилски делови	4.326	1534
4	136	МАКЕДОНСКА ПОШТА	Скопје	Поштенски услуги	2.265	28
5	89	ЈП МАКЕДОНСКИ ШУМИ	Скопје	Јавно претпријатије	2.220	-153
6	28	ГРАНИТ	Скопје	Градежништво	2.080	70
7	114	АДИЕНТ СЕАТИНГ	Штип	Текстилна индустија	1.965	219
8	4	МАКПЕТРОЛ	Скопје	Нафтена индустија	1.700	-16
9	8	ЕВН Дистрибуција	Скопје	Енергетика	1.694	/
10	94	ЈСП СКОПЈЕ	Скопје	Јавно претпријатије	1.410	-48
11	14	АЛКАЛОИД	Скопје	Фармацевтска индустија	1.391	32
12	96	ГЕНТЕРМ МАКЕДОНИЈА	Прилеп	Индустија за автомобилски делови	1.358	690
13	138	ЈП КОМУНАЛНА ХИГИЕНА	Скопје	Јавно претпријатије	1.252	-25
14	40	АМФЕНОЛ ТЕХНОЛОЦИ	Кочани	Производство на електронски компоненти	1.221	318
15	19	ТИНЕКС-МТ	Скопје	Трговија	1.219	-45
16	105	ЈП ВОДОВОД И КАНАЛИЗАЦИЈА	Скопје	Јавно претпријатије	1.181	-39
17	42	КИ СЕЈТИ СИСТЕМС	Кичево	Индустија за автомобилски делови	1.151	764
18	6	МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ	Скопје	Телекомуникации	1.117	-45
19	70	БЕГОН	Скопје	Градежништво	1.095	-5
20	191	ЈП Македонски железници	Скопје	Јавно претпријатије	1.093	-95
21	88	ЛЕАР ЦОРПОРАЦИОН	Тетово	Индустија за автомобилски делови	1.088	738
22	26	ВЕРОПУЛОС	Скопје	Трговија	1.024	164
23	140	МЖ Транспорт	Скопје	Товарен железнички транспорт	1.024	-78
24	74	АЦИБАДЕМ СИСТИНА	Скопје	Здравствени услуги	941	44
25	111	КОМФИ-АНГЕЛ	Прилеп	Текстилна индустија	888	-35
26	22	МАКСТИЛ	Скопје	Металопереработувачка индустија	864	68
27	153	ЈРД МАКЕДОНСКА РАДИОТЕЛЕВИЗИЈА	Скопје	Јавно претпријатије	845	-20
28	81	ТАВ МАКЕДОНИЈА	Скопје	Воздухопловни услуги	829	164
29	25	СПОРТ - ЛАИФ ТРЕЈД	Скопје	Спортска обложувалница	823	57
30	13	ОНЕ.ВИП	Скопје	Телекомуникации	807	-44
31	161	ЈП МАКЕДОНИЈАПАТ	Скопје	Јавно претпријатије	790	-28
32	46	СОКОТАБ	Битола	Тупунска индустија	773	183
33	16	КАМ	Скопје	Трговија	771	36
34	1	ЏОНСОН МЕТИ	Скопје	Индустија за автомобилски делови	764	89
35	27	ФЕНИ ИНДУСТРИ (во стечај)	Кавадарци	Металопереработувачка индустија	757	757
36	49	ЖИТО	Велес	Трговија	733	67
37	10	ВАН ХООЛ МАКЕДОНИЈА	Скопје	Индустија за автомобилски делови	728	56
38	18	САСА	Македонска Каменица	Рудник	688	-1
39	33	БУЧИМ	Радовиш	Рудник	650	4
40	53	ЗЕГИН ФАРМ	Скопје	Аптеки	645	47
41	43	РАМСТОРЕ МАКЕДОНИЈА	Скопје	Трговија	641	58
42	135	БУЛМАК 2016	Пробиштип	Рудник	636	318
43	125	ФАКОМ	Скопје	Металопереработувачка индустија	619	-23
44	98	ФЗЦ 11 ОКТОМВРИ	Куманово	Металопереработувачка индустија	618	76
45	52	КИТ-ГО	Штип	Трговија	616	132
46	85	ВИТАМИНКА	Прилеп	Прехранбена индустија	612	-2
47	126	МАКОТЕН	Гевгелија	Коцкање и обложување	590	32
48	82	МАКПРОГРЕС	Виница	Прехранбена индустија	585	38
49	117	СЕНАТОР МАКЕДОНИЈА	Скопје	Коцкање и обложување	584	63
50	23	МЕПСО	Скопје	Енергетика	572	-2
ВКУПНО					63.471	

Shtojca 2. Top 20 flukset hyrëse të IHD-ve më të larta në botë



Burimi:UNCTAD

Shtojca 3. Top 20 flukset dalëse të IHD-ve më të larta në botë



Burimi: UNCTAD