

SMEs - A Key Factor for Economic Growth and Employment

Prof. Dr. Vasilika Kume

Department of Management,
Faculty of Economy, Tirana University
e-mail: vasilika.kume@unitir.edu.al

Prof. Assoc. Andrea Koxhaj

Department of Management,
Faculty of Economy, Tirana University
e-mail: andri.koxhaj@unitir.edu.al

Anisa Kume

a lecturer at the Faculty of Management,
Military University, Tirana
e-mail: kumeanisa@yahoo.com

SME-të – Një faktor potencial për rritjen ekonomike dhe punësimin

Prof. Dr. Vasilika Kume

Departamentit të Manaxhimit,
Fakulteti i Ekonomisë, Universiteti i Tiranës
e-mail: vasilika.kume@unitir.edu.al

Prof. Assoc. Andrea Koxhaj

Departamentit të Manaxhimit,
Fakulteti i Ekonomisë, Universiteti i Tiranës
e-mail: andri.koxhaj@unitir.edu.al

Anisa Kume

është pedagoge pranë Fakultetit të Manaxhimit,
të Universitetit Ushtarak, Tiranë
e-mail: kumeanisa@yahoo.com

Abstract: *The SMEs are key to entrepreneurial spirit and innovation and thus crucial to ensure competitiveness and local economic development. Especially in transition countries, SMEs are faced with many obstacles: administrative barriers, limited access to finance, lack of technologies, skills of entrepreneurship. As they are one of the most important factors for economic growth and employment, we have considered important to study their characteristics, constraints and the challenges they face in their operating environment, in order to minimize constraints and support their development.*

Keywords: *financial institutions, small and medium sized enterprises, financial market, public policy, GDP.*

Abstrakt: *SME-të janë një faktor kyç i shpirtit sipërmarrës dhe novacioneve dhe për këtë arsye kanë një rol të rëndësishëm në konkurrencën dhe zhvillimin ekonomik lokal. Veçanërisht në vendet në tranzicion ato ndeshen më një numër pengesash: barriera administrative, akses i limituar në financa, mungesa e teknologjive, aftësi sipërmarrëse. Duke qenë një nga faktorët e rëndësishëm për rritjen ekonomike dhe punësimin, ne e konsiderojmë të rëndësishme të studiojmë karakteristikat e tyre, kufizimet dhe sfidat me të cilat ato ndeshen në mjedisin ku operojnë, me qëllim që të minimizohen kufizimet dhe mbështesim zhvillimin e tyre.*

Fjalët kyçe: *institucionet financiare, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, tregjet financiare, politikat publike, PBB.*

I. Introduction

The development of the SME sector is considered as the most efficient instrument for the economies in transition, which generates sustainable economic growth, employment and poverty alleviation. (METE¹, 2008)

The contribution of the SME sector to the Albanian economic growth is very important, because it assures approximately 64% of the GDP and employs 66% of employees in the private sector. (METE, 2008). As per INSTAT², 91.6% of enterprises employ 1-4 employees.

This research aims to provide an overview of the SME sector in Albania, its main characteristics and contributions to the economy of the country.

II. Data Gathering Instruments

Primary data were collected by distributing 700 structured questionnaires to SME businesses all over the country. The questionnaires have been answered mainly by owners of businesses and sometimes by accountants of businesses. In order to have representative opinions, businesses from each category of SMEs from different sectors were chosen randomly.

SME Characteristics in Albania

The Albanian economy is a structure which is dominated by micro enterprises. Active micro enterprises display an intensity of 11 enterprises per 1,000 habitants and amounted to 80,102 entities during 2007, which is an average 91.5% of the total number of active enterprises. The dominance of the micro enterprises has been a persistent fact during the whole transition period and has reflected the structure of the Albanian economy which went through a spin-off of the big state companies, where the private initiative was the face of a constraint capital supply and micro/small businesses spurred due to low initial costs.

¹ The Ministry of Economy, Trade and Energitics.

² The Institute of Statistics

1. Hyrje

Zhvillimi i sektorit të SME-ve është konsideruar si instrumenti më eficient për ekonominë në tranzicion, i cili gjeneron rritje ekonomike të qëndrueshme, punësim dhe reduktim të varfërisë. (METE³, 2008)

Kontributi i sektorit të SME-ve në rritjen ekonomike në Shqipëri ka qenë shumë i rëndësishëm, për faktin se ai siguron afërsisht 64% të GDP-së dhe punëson 66% të punonjësve të sektorit privat. (METE, 2008). Sipas INSTAT⁴, 91.6% e ndërmarrjeve punësojnë 1-4 punonjës. Në këtë artikull jemi përpjekur të ofrojmë një pamje të përgjithshme të sektorit të SME-ve në Shqipëri, karakteristikat e tij kryesore dhe kontributin në ekonominë e vendit.

II. Mbledhja e të dhënave

Të dhënat primare janë mbledhur nga shpërndarja e 700 pyetësorëve të strukturuar në SME-të në të gjithë vendin. Pyetësorët janë plotësuar kryesisht nga pronarët dhe në disa raste edhe nga manaxherët e financës. Me qëllim që të përfitonim opinione përfaqësuese, bizneset janë zgjedhur në mënyrë të rastësishme për cdo kategori të SME-ve dhe nga sektorë të ndryshëm.

Karakteristikat e SME-ve në Shqipëri

Ekonomia shqiptare ka një strukturë të dominuar nga ndërmarrjet e vogla. Ndërmarrjet e vogla aktive kanë një intensitete prej 11 ndërmarrje për 1,000 banorë dhe kapin shumën 80,102 njësi gate vitit 2007, duke përbërë një mesatare prej 91,5% të numrit total të ndërmarrjeve. Dominimi i ndërmarrjeve-mikro ka qenë një fakt i pamohueshëm gjatë gjithë periudhës së tranzicionit dhe ka reflektuar strukturën e ekonomisë shqiptare. ato janë përballur më kompanitë shtetërore, duke përfituar nga kostot e ulëta të hyrjes.

³ Ministria e Ekonomisë, Tregëtisë dhe Energjitikës

⁴ Instituti i Statistikave

Micro and Small Enterprises	Medium Enterprises	Ndërmarrjet e vogla dhe mikro	Ndërmarrjet e mesme
<p>- By number of employees Micro enterprises: 1-9 employees. Small enterprises: 10-49 employees.</p> <p>- By annual turnover Micro enterprises: Annual turnover can't exceed the sum 10 mil leks. Small enterprises: Annual turnover can't exceed the sum 50 mil. lekë</p> <p>- By form of ownership 100% of capital must be owned by individuals</p>	<p>- By number of employees Medium enterprises : 50-249 employees;</p> <p>- By annual turnover Annual turnover can't exceed the sum 250 million leke.</p> <p>- By form of ownership Less than 25 % of capital can be owned by enterprises which are not classified as SME</p>	<p>- Sipas numrit të pun. Ndërmarrje mikro: 1-9 punonjës. Ndërmarrje të vogla: 10-49 punonjës.</p> <p>- Sipas qarkullimit vjetor Ndërmarrjet mikro: qarkullimi vjetor nuk mund të kalojë 10 mln leks. Ndërmarrjet e vogla: qarkullimi vjetor nuk mund të kalojë 50 mln leks.</p> <p>- Sipas formës së pronësisë 100% e kapitalit duhet të pronësohet nga individët.</p>	<p>- Sipas numrit të pun. Ndërmarrjet e mesme: 50-249 punonjës.</p> <p>- Sipas qarkullimit vjetor qarkullimi vjetor nuk mund të kalojë 250 million leke.</p> <p>- Sipas formës së pronësisë Më pak se 25% e kapitalit mund të pronësohet nga ndërmarrjet që nuk klasifikohen si SME.</p>

Figure 1: SMEs Definition in Albania

During 2008 Albania had an economic growth by 6% GDP. The private sector contributed by 80% to GDP and approximately 70% to employment. In the private sector, SMEs give an important contribution by 64% to GDP and by 66% to employment.

Figure 1: Përkufizimi i SME-ve në Shqipëri

Gjatë vitit 2008 Shqipëria kishte një rritje ekonomike prej 6% të GDP. Sektori privat kontribuoi me 80% të GDP-së dhe afërsisht me 70% të punësimit. Në sektorin privat, SME-të japin një kontribut prej 64% të GDP-së dhe 66% të punësimit.

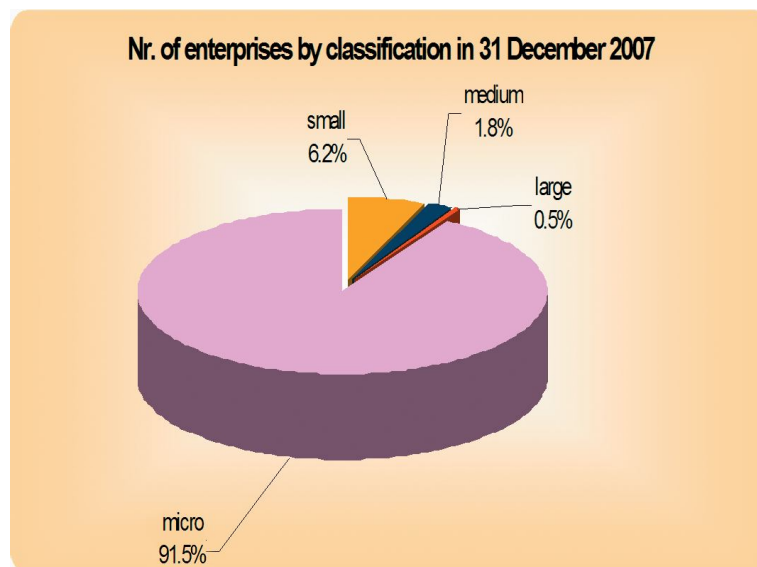


Figure 2: Number of enterprises by classification⁵

Figura 2: Number of enterprises by classification⁶

⁵ Source: INSTAT

⁶ Source: INSTAT

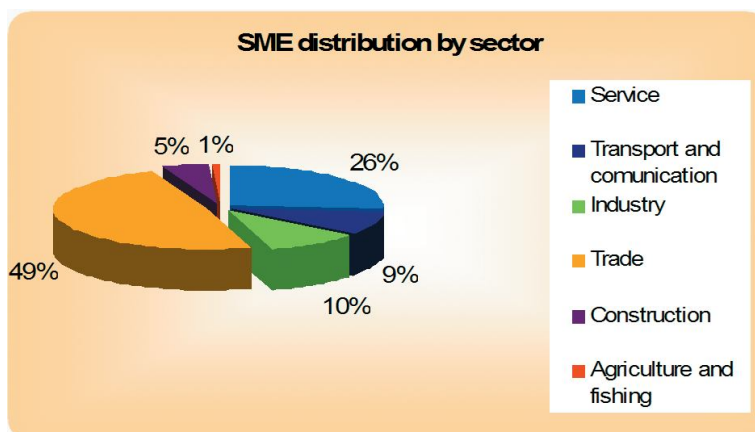


Figure 3: SME distribution by sector⁷

Figure 3: SME distribution by sector⁸

SMEs contribute importantly to the employment, presenting 54% of the total employment.

Regarding geographical distribution, 50% of the enterprises are concentrated in the Tirana-Durres area, which employ 57% of the total number of employees in Albania.

SME-të kontribuojnë në mënyrë të rëndësishme në punësim, duke përbërë rreth 54% të totalit të punësimit.

Përsa i përket shpërndarjes gjeo-grafike, 50% e ndërmarrjeve janë përqendruar në zonën Tiranë-Durrës, dhe punësojnë 57% të numrit total të punonjësve në Shqipëri.

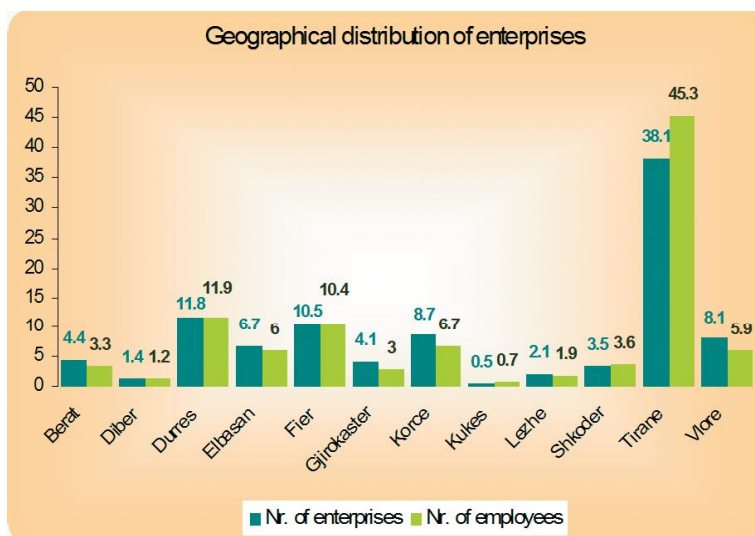


Figure 4: Geographical distribution of SMEs⁹

Figure 4: Shpërndarja gjeografike e SME-ve¹⁰

III. Findings

The aim of the survey was to obtain information on the perception of the SMEs in Albania regarding their operating conditions and regulations that affect their activity.

III. Rezultatet

Qëllimi i pyetësorëve ishte të siguronim informacion përsa i përket zhvillimit të SME-ve në Shqipëri, përsa i përket konditave dhe mjedisit në të cilin ato operojnë.

⁷ Source: INSTAT

⁹ Source: Ministry of Finance

⁸ Source: INSTAT

¹⁰ Source: Ministry of Finance

The first 6 questions are related to the characteristics of the businesses chosen. 77% of the persons interviewed are the business owners, 10% are managers or executives and 13% finance managers.

39% of the businesses chosen are in the trade sector or personal services, 27% in the manufacturing and in the service sector.

When businesses were asked if it was difficult for them to find qualified people, 70% of them answered yes and 30% didn't find difficulties in finding qualified people.

Gjashtë pyetjet e para kanë të bëjnë me karakteristikat e bizneseve të zgjedhura. 77% të personave të intervistuar janë pronarë biznesesh, 10% janë manaxherë apo ekzekutivë dhe 13% janë manaxherë finance.

39% e bizneseve të zgjedhura i përkasin sektorit të tregtisë ose shërbimeve personale, 27% prodhimit dhe sektorit të shërbimeve.

Kur bizneset u pyetën nëse e kanë të vështirë të gjejnë njerëz të kualifikuar, 70% prej tyre u përgjigjën "po" dhe 30% nuk e kishin të vështirë gjetjen e njerëzve të kualifikuar.

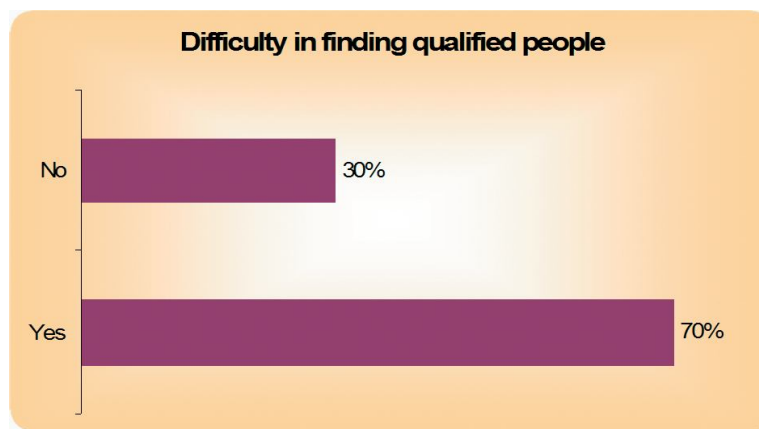


Figure 5: How difficult is to find qualified people

Figura 5: Sa e vështirë është të gjeni njerëz të kualifikuar

Businesses declare that it is difficult to find qualified people especially with technical skills and marketing skills oriented to the market and sales.

When businesses were asked about the local competition, 60% of the interviewed answered that they are the main competitors and 27% answered that local businesses were their minor competitors. About 30% of businesses considered as important competitors the foreign businesses and 20% considered national competition.

When businesses were asked if they thought that business associations could help them develop their business, 87% of them answered yes and 13% of them thought they can't help. We should underline that even though businesses answered that business association could support their develop-

Bizneset deklarojnë se veçanërisht e vështirë është të gjenden njerëz të kualifikuar me aftësi teknike dhe të marketingut, të orientuara nga tregu.

Kur bizneset u pyetën rreth konkurrencës lokale, 60% e të intervistuarve i konsideronin konkurrentët lokale si konkurrentë kryesorë në treg dhe 27% nuk i konsideronin të rëndësishëm konkurrentët lokale. Përkatësisht 30% dhe 20% e bizneseve konsideronin të rëndësishëm konkurrentët e huaj dhe ata kombëtarë.

Kur bizneset u pyetën nëse shoqatat e biznesit i ndihmonin ata në zhvillimin e biznesit të tyre, 86% u përgjigjën pozitivisht dhe 13% negativisht. Duhet nënvizuar se megjithëse bizneset u përgjigjën se shoqatat e biznesit mund ti mbështesin

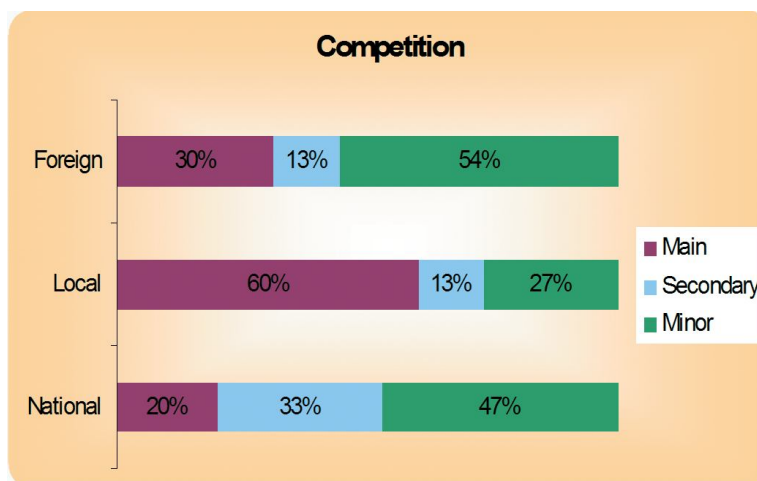


Figure 6: What about local competition?

Figura 6: Si e konsideroni konkurrencën lokale?



Figure 7: Do business associations help?

Figura 7: sa ndihmojnë shoqatat e biznesit?

ment, they could hardly mention any business association's name.

When the interviewed were asked about other important factors affecting their business activity, it seemed that corruption was a major problem for 80% of the respondents. They underlined the corruption in the public administration especially in local government offices.

Another problematic issue for businesses is the access to and the costs of financing, related to the poor crediting infrastructure in the country. It seems that business find difficulties too in interacting with customs and trade regulations, 50% of them answered that it was a major constraint.

From the survey, the most used way to start a small business is to establish one, and then inherit the family business, franchise or purchase alternatives.

në zhvillimin e veprimtarisë, ata nuk përmendnin ndonjë emër konkret.

Kur të intervistuarit u pyetën rreth faktorëve të rëndësishëm që ndikojnë në aktivitetin e biznesit, për 80% të bizneseve, korrupsioni ishte problemi kryesor. Ata theksuan veçanërisht korrupsionin në administratën publike, veçanërisht në atë lokale.

Një tjetër problem mjaft i rëndësishëm për bizneset ishte aksesin në financime, si rezultat, sipas tyre, i infrastrukturës së dobët kredituese në vend. Rezulton gjithashtu se rreth 50% të bizneseve gjejnë vështirësi në veprimet me doganat dhe legjislacionin tregtar.

Nga pyetjet e bëra rezulton se mënyra më e përdorshme nisjen e biznesit është hapja e një biznesi të ri. Si mënyra të tjera u përmendën franshiza ose blerja.

The personal values of the owner: experience, hard work, working discipline, customer relations, communication, etc. are stated as reasons for the success of small business.

The reasons for failure are financial, economic, inexperience in management, non-planning, unfair competition, etc.

In this research when the **“strengths of small business regarding the competition”** have been discussed, the following factors have been considered: good quality of the product/service, low prices, good location, professional/ skilled business knowledge, quick service, image, etc. The results are shown in table 7.

Besides the strengths, we can state there were a lot of weaknesses of small businesses like: lack of effective management, lack of working capital, lack of specialisation, financing risk, etc.

Strengths	Percentage
Good quality product/service	25,15
Low or different prices	11,96
Location	8,59
Professional business knowledge	5,52
Wide assortment	3,99
Quick service	4,99
Selling on credit	4.22
Kindness to customers	3,07
Communication skills	3,07
Experience	3,07
Innovation	2,76
Technical equipment	2,45
Company image	2,45
Loyalty of buyers	1,84
Unique products/services	1,84
Honesty	1,84
Tradition	1,53
Other	11.66
Total	100.00

Table 7: The strengths of SME-s vis-a-vis competition

Vlerat personale më të rëndësishme të pronarëve që çojnë në suksesin e biznesit u konsideruan: eksperiencia, puna e palodhur, disiplina, relacionet me klientët, komunikimi, etj.

Arsyet më të rëndësishme të dështimit u renditën problemet financiare, ekonomike, mungesa e eksperiencës, konkurrenca e pandershme, etj.

Në këtë studim, kur u diskutua për **“fuqitë e bizneseve të vogla përsa i përket konkurrencës”** një vend të rëndësishëm zënë faktorët e mëposhtëm: cilësia e mirë e produkteve/shërbimeve, çmimet e ulëta, vendndodhja e mirë, aftësitë profesionale, shërbimi i shpejtë, imazhi, etj. Rezultatet e pyetësorit renditen në tabelën 7.

Pavarësisht nga fuqitë, mund të rendisim edhe disa dobësi të përmendura si të rëndësishme si mungesa e një manaxhimi efektiv, mungesa e kapitalit qarkullues, e specializimit, risku financiar, etj.

Fuqitë	Përqindja
Cilësia e mirë e produktit/shërbimit	25,15
Çmime të ulëta	11,96
Vendndodhja	8,59
Njohuritë profesionale	5,52
Asortimente të shumëllojshme	3,99
Shërbim i shpejtë	4,99
Shitja me kredi	4.22
Mirësjellja me klientët	3,07
Aftësitë e komunikimit	3,07
Eksperiencia	3,07
Novacionet	2,76
teknologjia	2,45
Imazhi i kompanisë	2,45
Besnikëria e blerësve	1,84
Produkte/shërbime unike	1,84
Ndershmëria	1,84
Tradita	1,53
Të tjera	11.66
Totali	100.00

Tabela 7: Fuqitë e SME-ve kundrejt konkurrencës

IV. Conclusions

Micro, small and medium-sized enterprises (SMEs) are the engine of the economy. They are an essential source of jobs, and a seed bed for industrial growth, create entrepreneurial spirit and innovation and are thus crucial for fostering competitiveness and employment. They are key to entrepreneurial spirit and innovation and thus crucial to ensure competitiveness and local economic development.

Especially in transition countries, they are faced with many obstacles in their business activities: administrative barriers, limited access to finance, lack of technologies, skills and entrepreneurship. Furthermore, they may find it hard to cope with all the new challenges, technologies and regulatory requirements facing them.

SMEs are faced with increasing competitive pressure stemming from globalisation, enlargement and the opening up of markets spurred by new technologies and innovation. They will need to find ways to tackle these challenges, because the challenges are likely to persist and to increase in the future. To survive and win in such a competitive fight, to grow in such an environment, they must also develop their comparative advantages, and this requires *knowledge, financial resources and economic flexibility*.

Public policy at local level can play a significant role in enhancing entrepreneurship performance by tackling the various market failures that can occur, for example in the supply of finance, premises, training and business advice, and by helping to overcome learning failures within local economies by building firm competencies and networks for knowledge exchange. This includes intervention to encourage more entrepreneurial attitudes, support for training, improving access to finance, promoting exports and internationalization, supporting innovation and developing business networks and clusters.

Reform measures have largely contributed to strengthening the private sector development and supported the SME development. However, the progress is still behind

IV. Konkluzione

Ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (SME-të), janë motori i ekonomisë. Ato janë një burim i rëndësishëm i vendeve të punës dhe një faktor i rëndësishëm për rritjen industriale. Ato janë faktor kyç i krijimit të shpirtit sipërmarrës dhe novacioneve, duke përbërë kështu një element të rëndësishëm të konkurrencës dhe të zhvillimit ekonomik lokal.

Veçanërisht në vendet në tranzicion, SME-të ndeshen me vështirësi në aktivitetet e tyre: barriera administrative, akses i kufizuar në burimet financiare, mungesa e teknologjive, aftësive të sipërmarrjes, etj. Për më tepër ato mund ta kenë të vështirë të ndeshen me sfidat e reja, teknologjinë dhe rregullat e kërkesat ligjore me të cilat ndeshen.

SME-të ndeshen me presion konkurrues në rritje si rezultat i globalizimit dhe hapjes së tregjeve, të stimuluar nga teknologjitë e reja dhe novacionet. Ato duhet të gjejnë mënyra efikase për tu përballur me këto sfida, sepse kemi të bëjmë me sfida afatgjatë dhe në rritje. Për të mbijetuar dhe fituar në një luftë të tillë konkurruese, të rritesh në një mjedis të tillë, ato duhet të zhvillojnë avantazhe konkurruese. Dhe kjo kërkon, njohuri, burime financiare dhe fleksibilitet ekonomik.

Politikat publike në nivel lokal luajnë një rol të rëndësishëm veçanërisht në rritjen e performancës së sipërmarrjes, duke i paraprirë dështimeve të bizneseve, për shembull në ofertën financiare, krijimin e kushteve, trajnimin dhe këshillat profesionale, dhe me ndihmën për të kapërcyer vështirësitë duke krijuar kompetenca dalluese dhe rrjete për këmbimin e njohurive. Kjo përfshin ndërhyrjen për inkurajimin e sjelljeve sipërmarrëse, mbështetjen e trajnimeve, përmirësimin e aksesit financiar, nxitjen e eksporteve dhe ndërkombëtarizimin, mbështetjen e novacioneve dhe zhvillimin e rrjeteve dhe klasterave.

Reformat e ndërmarra kanë kontribuar mjaft ndjeshëm në fuqizimin e sektorit privat dhe mbështetjen e zhvillimit të SME-ve. Megjithatë, progresi i bërë është realisht i vogël krahasuar me vende të tjera të rajonit. Sfidat kryesore që shoqërojnë

the other competing countries from the region. The main challenges associated with the development of the private sector, in particular SMEs, remain the relatively poor investment climate and the level of corruption. Poor law enforcement, lack of management skills and poor infrastructure, constitute major impediments to the SME development.

zhvillimin e sektorit privat, në veçanti SME-të, mbeten klima e dobët e investimeve dhe niveli relativisht i lartë i korrupsionit. Niveli i dobët i zbatimit të ligjeve, qeverisja e dobët e kompanive, mungesa e aftësive mana-xheriale dhe infrastruktura e dobët, përbëjnë pengesat kryesore për zhvillimin e SME-ve.

References

- [1] Barlett, W., 2001, "SME Development Policies in Different Stages of Transition", working paper;
- [2] Chen, D., Lee, C.F, Mints, J., 2002, "Taxation, SMEs and Entrepreneurship", OECD working paper;
- [3] Chittenden, E., Hall, G., Hutchinson, P., 1996, "Small firm growth, access to capital market and financial structure", *Journal of Small Business Economics* 8, pp 59-67
- [4] Engelschalk, M., "Small Business Taxation in Transition Countries", working paper;
- [5] McMillan, J., Woodruff, C., 2002, "The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies", *Journal of economic Perspectives*, 13, pp153-170
- [6] ACIT, 2004 "Albanian Foreign Trade Report, 2003";
- [7] Government of Albania "National Strategy for Social Economic Development", March 2004;
- [8] European Charter For Small Enterprises Questionnaire 2003 – Report of Albania
- [9] METE: "Strategjia për zhvillimin e SME-ve"
- [10] INSTAT, various statistical report of INSTAT;
- [11] Bank of Albania, various issues of the Monthly Statistical Reports;
- [12] World Bank, 2008, "Doing business in 2009"
- [13] Gazeta Metropol, mars 2008
- [14] Gazeta Probiznes, nëntor 2007
- [15] http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm
- [16] <http://www.albinvest.gov.al>
- [17] <http://www.wikipedia.org>