

# Kje so priložnosti v Albaniji?

**Zaradi rasti je trg za potrošne dobrine stabilen, največ vlagajo v turizem, digitalizacijo in okoljske projekte.**

Matej Rogelj, GZS-Center za mednarodno poslovanje



Foto: Zare Modlic

Predvidena gospodarska rast do leta 2019 je v Albaniji 4 odstotke ali več. Nezaposlenost med mladimi se zmanjšuje, zasebna potrošnja raste, nakazila iz diaspore še pritekajo (v višini 9 do 10 odstotkov BDP). Zmanjšala se bo progresivnost obdavčitve višjih dohodkovnih razredov, kar bo povečalo potrošnjo in poslabšalo enakomernost razporeditve narodnega bogastva. Potrošne dobrine imajo trenutno v Albaniji trg zagotovljen.

Izvoz raste, žal pa ga kar 44 odstotkov odpade na tekstilni sektor z dodelavnimi posli za Italijo in Turčijo z nizko dodano vrednostjo. Raste tudi uvoz (7 odstotkov letno) s poudarkom na potrošnih dobrinah. Tuje investicije tem gibanjem še ne sledijo, se pa povečujejo prihodki iz turizma.

## Milijarda evrov za javno-zasebna partnerstva

Napovedane so obsežne javne in zasebne investicije v energetska infrastrukturo. Govori se o milijardi dolarjev za projekte javno-zasebnih partnerstev. Albanija je odvisna od hidroenergije in muhavosti sušnih in deževnih obdobj, zato občasno uvozi veliko električne energije in se ozira v smer fotovoltaike.

## Fokus na turizmu, digitalizaciji in okoljskih projektih

Albanija želi na področju turizma tekrovati s Turčijo. Uvedla je olajšavo ničelne stopnje davka za obdobje 10 let pri izgradnji in poslovanju petzvezdičnih hotelov. Turistični potenciali so neizkoriščeni, primanjkuje pa ustrezne prometne in komunalne infrastrukture.

Albanci so nagnjeni k novostim in zadnjim dosežkom, zato je zanje zanimiva digitalizacija, predvsem e-uprava. V neposrednih razgovorih so izrazili interes za slovenske izkušnje in znanje.

Precej vidni in pomembni so dosežki slovenskih podjetij, ki se angažirajo na okoljskih projektih v Albaniji, predvsem na področju ravnanja z odpadnimi vodami in odpadki. Izvedenih je bilo več projektov s pomočjo finančne udeležbe iz naslova mednarodne razvojne pomoči Slovenije, ki jo po pooblastilu vlade usmerja predvsem CMSR (Center za mednarodno sodelovanje in razvoj), ki ima v Albaniji tudi svoje predstavništvo - nevladno ustanovo BCCD (Balkan Center for Cooperation and Development).

## Na prvem mestu je odnos

Pomembneje kot strukturiranje posla jim je vzpostavljanje odnosa in socialnih vezi s poslovnim partnerjem, kamor spada zamujanje na sestanke, srečanja v kavarnah (kava in »raki« obvezna), klepet, obdarovanje in nekoliko krajša osebna razdalja.

Precej odkrito komentirajo vaš videz, izogibajo pa se jasnim odgovorom, kadar stvari (poslovno) ne gredo povsem po vaših pričakovanjih. Albanija je obljubljena dežela kadilcev. Če boste koga prosili, da ugasne cigareto, ga lahko užalite. Prikimavanje pri njih pomeni ne, odkimavanje pomeni da. Raje vprašajte, kaj so mislili, »da« ali »ne«?

## Imejte pri roki »zanesljivega Albanca«

Srednja in mlajša generacija poslovnežev precej verjetno govori vsaj en tuj jezik (angleško, italijansko). Kljub temu prisotnost prevajalca na sestankih ni redka. Dobro je, če imate pri roki »zanesljivega Albanca«, ki deluje kot vaš predstavnik ali zastopnik.

Poslovne odločitve se ne sprejemajo na hitro. Konsenz vpletenih na albanski strani ni pogoj za odločitev, dobro je torej vedeti, kdo je šef in kako so razporedena osebna omrežja. Brez neposredne prisotnosti na lokalnem trgu pridobivanje, izvedba in nadzor projektov v Albaniji niso sami po sebi umevni. [gg](#)



svetovalec

**Albanci so zgodovinsko, predvsem pa poslovno bolj povezani z Italijo in Kosovom.**

**Japonci naj bi se zanimali za področje okoljskih projektov v Albaniji, kjer bi Slovenija obojim lahko pomagala, saj imajo Japonci z nami dobre izkušnje.**



Foto: Depositphotos