

NDIKIMI I FINANCIMIT NË MUNDËSITË PËR RRITJE TË BIZNESIT – FENOMENI I VETËPËRJASHTIMIT VULLNETAR NGA KREDITIMI DHE ALTERNATIVA E FINANCIMIT ISLAMIK

Eugen Musta

Dorëzuar
Universitetit Europian të Tiranës
Shkollës Doktorale

Në përmbushje të detyrimeve të programit të Doktoratës në
Shkenca Ekonomike me profil Financë, për marrjen e gradës shkencore
“Doktor”

Udhëheqës shkencor: Prof. Dr. Engjëll Pere

Numri i fjalëve: 52100

UET, shtator 2018

DEKLARATA E AUTORËSISË

Unë, Eugen Musta, deklaroj se jam autori i këtij punimi dhe se nuk kam përdorur në të burime të tjera përveç atyre që janë cituar në listën e bibliografisë dhe janë adresuar si referenca. Gjithashtu deklaroj që nuk e kam paraqitur apo përdorur këtë punim në asnjë institucion tjetër në kërkim të një grade

ABSTRAKTI

Rëndësia e kreditimit në ekonomi është një nga temat më të debatuar sot në botën akademike. Sidomos kreditimi i biznesit dhe problematikat që e shoqërojnë atë janë gjithmonë e më shumë në qendër të vëmendjes së studiuesve dhe politikbërësve për shkak të impaktit që financimi presupozohet se mund të ketë mbi mundësitë për rritje dhe zhvillim të biznesit dhe ekonomisë në tërësi.

Për ekonominë shqiptare, që vjen nga një tranzicion akoma i pakapërcyer plotësisht nga një model i ekonomisë së centralizuar në atë të tregut, kreditimi shfaqet si një fenomen relativisht i ri dhe si i tillë ai përballlet me problematika të shumta. Aksesit në kreditim në vendin tonë vështirësohet nga faktorë të shumtë si teknik dhe infrastrukturor ashtu edhe psikologjik. Një nga këto faktorë që evidentohen në këtë studim është edhe ai i vetëpërrjashtimit vullnetar nga kreditimi për arsye të ndalesave me bazë fetare.

Në këtë studim me anë të mjeteve statistikore të analizës inferenciale dhe asaj deskriptive janë analizuar të dhëna të mbledhura në formën e anketimeve për të testuar lidhje dhe marrëdhënie midis variabëlve që masin ndikimin e financimit në rezultatin ekonomik të bizneseve si dhe për herë të parë është bërë një matje mbi shtrirjen dhe impaktin e fenomenit të vetëpërrjashtimit nga kreditimi tek bizneset vendase.

Rezultatet e analizës zbuluan se financimi nuk ka ndikim të drejtpërdrejtë mbi rritjen e biznesit kjo për shkak se format e ndryshme të financimit dhe destinacioni i përdorimit të tyre ndikojnë në mënyra të ndryshme mbi performancën e biznesit. Një lidhje të tërthortë pozitive dhe e rëndësishme midis financimit dhe rritjes u gjet nëpërmjet ndikimit që financimi bankar ka mbi investimet që ndërmerr firma. Ky rezultat sugjeron se firmat që nuk kanë qasje në kreditim kanë më pak mundësi të investojnë dhe për pasojë të rriten.

Pesha e firmave të vetëpërgjyeshuara vullnetarisht nga kreditimi në vendin tonë, për shkak të kundërshtimit që ato i bëjnë kredimarrjes me bazë interesin (kamatën) si pasojë e ndalesës së saj nga doktrina fetare që ato besojnë, u përlllogarit në rreth 8% të totalit. Megjithëse bankingu islamik shfaqet si një alternativë në kreditimin e kësaj kategorie analiza tregoi se ai nuk është i aksesueshëm për shumicën e tyre kryesisht për shkak të mungesës së informacionit mbi të.

ABSTRACT

The importance of lending to the economy is one of the most debated topics in the academic world today. Especially business financing and the associated to it issues are increasingly at the center of the attention of researchers and policy makers due to the impact that financing is assumed to have on growth and development opportunities for business and the economy as a whole.

For the Albanian economy, coming from a long and not yet full-accomplished transition from a centralized economic model to a market economy, lending appears to be a relatively new phenomenon and as such, it faces numerous problems. Access to credit in our country is been hampered by numerous factors, be it technical and infrastructural as well as psychological ones. One of the factors highlighted in this study is that of voluntary self-exclusion from finance due to religious-based prohibitions.

In this study, data collected from surveys have been analyzed through inferential and descriptive statistics to test influences and relationships between variables that measure the impact of financing on the economic outcome of businesses and for the first time, there will be a measure on the extent and impact of the phenomenon of self-exclusion from finance to domestic businesses.

The results of the analysis found that finance does not have a direct impact on business growth, because the different forms of financing and their use affect in different ways business performance. A positive and important indirect link between finance and growth was found through the impact that bank lending has on the firm's investments. This result suggests that firms that do not have access to credit have less opportunity to invest and consequently grow.

The weight of voluntary self-excluded firms from lending in our country, due to the opposition they make to interest-based borrowing because of its ban on religious doctrines they believe, accounted for about 8% of the total. Although Islamic Banking appears to be an alternative to finance for this category, the analysis showed that it is not accessible to most of them mainly due to lack of information on it.

LISTA E SHKURTIMEVE

ALSE - Albanian Stock Exchange

AMF – Autoritetit i Mbikëqyrjes Financiare

ATM – Automatic Teller Machine

BB – Banka Botërore

BE – Bashkimi European

BERZH – Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim

BKT – Banka Kombëtare Tregtare

BMSH – Bordi i Mbikëqyrjes i Sheriatit

BQE – Banka Qendrore Europiane

BSH – Banka e Shqipërisë

CATI - Computer Assisted Telephone Interview

HHI - Herfindahl-Hirschman index

IE – Investor engjëll

IFI – Institucionet Financiare Islamike

IFJB - Institucione Financiare Jobankare

Instat – Instituti i statistikave i Republikës së Shqipërisë

IPO – Ofertimi i parë publik (Initial Public Offering)

Kapital Sipërmarrës – Venture Capital

KE – Komiteti European

LIBOR – Norma e interesit ndër-bankar e Londrës (London Inter-bank Offered Rate)

M&A - Mergers and acquisitions

NFH – Ndarje e Fitimit dhe Humbjes (Proffit and Loss Sharing)

NPL – Non Performing Loans (Kredi të Këqija)

NVM – Ndërmarrjet të Vogla dhe të Mesme

OECD – Organizata për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (Organisation for Economic Co-operation and Development)

PBB – Prodhimi i Brendshëm Bruto

QKB – Qendra Kombëtare e Biznesit

ROA – Rikthimi mbi Asetet (Return on Assets)

ROE – Rikthimi mbi Kapitalin (Return on Equity)

SAFE – Ankete mbi aksesin në financim të ndërmarrjeve (Survey on the access to finance of enterprises)

SHBA – Shtetet e Bashkuara të Amerikës

SHKK - Shoqëritë e Kursim-Kreditit

SWIFT – Sistem pagesash ndërkombëtar ndër bankar (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)

TBTF - To Big to Fail

TOI - Timing of Industrialization,

TSE – Bursa e Tiranës (Tirana Stock Exchange)

UBA - United Bank of Albania

PËRMBAJTJA E LËNDËS

Abstrakti.....	III
KAPITULLI I – Hyrje	1
1.1 Parathënie	1
1.2 Qëllimi i studimit.....	8
1.2.1 Pyetja kërkimore, hipotezat dhe objektivat e studimit.....	9
1.3 Rëndësia e studimit	10
1.4 Metodologjia	11
1.5 Kufizimet e punimit.....	12
1.6 Struktura e punimit	13
<i>PJESA E PARË – RISHIKIMI I LITERATURËS</i>	16
KAPITULLI II – Roli i kreditimit në ekonomi.....	16
2.1 Kredia dhe roli i sistemit financiar në ekonomi	17
2.1.1 Ndikimi i kredisë në ekonomi.....	18
2.1.2 Sistemi financiar; struktura dhe funksionet e tij	20
2.1.3 Efektet e zhvillimit të sektorit financiar në rritjen ekonomike	24
2.2 Faktorë kufizues në zhvillimin e biznesit (klime e biznesit).....	29
2.3 Faktorët që kushtëzojnë mundësinë e firmave për financim.	32
2.3.1 Faktorët kufizues të mjedisit financiar.....	34
2.3.2 Faktorë kufizues të ofertës	35
2.3.3 Faktorë kufizues të kërkesës.	37
2.3.4 Ndikimi i kufizimeve mbi llojet e ndryshme të biznesit.....	38
2.4 Format bazë dhe ato inovative të kreditimit të biznesit.....	40
2.5 Aksesit në financim dhe kufizimet në ofertë dhe kërkesë	45
2.6 Matja e Aksesit në financim dhe Përfshirjes financiare	48
2.6.1 Indikatorë matës të aksesit dhe përfshirjes në financim	51
2.7 Qasje kontroverse ndaj kredisë.....	53
2.8 Vetë-përgjashtimi nga kreditimi. Dallimi midis aksesit në financim dhe përdorimit të tij.....	60
2.9 Përmbledhje e kapitullit.....	63
KAPITULLI III – Kreditimi Islamik	64
3.1 Financa islamike	64
3.2 Ndryshimet konceptuale midis bankut islamik dhe atij tradicional	67

3.3	Format kryesore të kreditimit islamik	72
3.4	Kritika dhe problemet e pranimi të tij	77
3.5	Përmbledhje e kapitullit.....	82
	<i>PJESA E DYTË – ANALIZA EMPIRIKE</i>	84
	KAPITULLI IV – Metodologjia	84
4.1	Qasja metodologjike	84
4.2	Burimet e të dhënave	85
4.2.1	Të dhënat dytësore	85
4.2.2	Të dhënat parësore	87
4.3	Modeli ekonometrik	92
4.4	Vështërsitë dhe kufizimet e studimit	95
4.5	Përmbledhje e kapitullit.....	96
	KAPITULLI V – Analizë e ofertës së financimit të biznesit në Shqipëri	97
5.1	Analizë e strukturës së sistemit financiar në Shqipëri	97
5.1.1	Sistemi Bankar në Shqipëri.....	99
5.1.2	Institucionet mikrofinanciare dhe Shoqëritë e Kursim-Kreditit	102
5.1.3	Tregjet financiare	103
5.1.4	Bankingu Islamik në Shqipëri.....	105
5.2	Analizë e nivelit të konkurrencës dhe performancës së bankave	107
5.2.1	Rëndësia e një niveli të moderuar konkurrence	111
5.2.2	Analizë e madhësisë së bankave sipas grupeve	114
5.2.3	Konkurrueshmëria në sistemin bankar në Shqipëri	117
5.2.4	Performanca e bankave sipas grupeve	119
5.2.5	Prania e fenomenit “To Big To Fail”	120
5.2.6	Impakti i nivelit të konkurrueshmërisë mbi ofertën e kreditit	121
5.3	Përmbledhje e kapitullit.....	122
	KAPITULLI VI – Analiza e kërkesës për financim e bizneseve	124
6.1	Struktura e biznesit në Shqipëri dhe investimet	124
6.2	Kërkesa dhe format e kreditimit të përdorura nga bizneset në Shqipëri	130
6.2.1	Përdorimi i llojeve të ndryshme të financimit të jashtëm nga firmat në Shqipëri.....	134
6.2.2	Destinacioni i përdorimit të financimit të jashtëm të përfituar nga NVM....	139
6.2.3	Krahasim i përdorimit të formave të ndryshme të kreditimit midis firmave në Shqipëri dhe atyre në Evropë.....	141

6.2.4 Ndryshimet në kushtet e financimit bankar dhe pritshmëritë	142
6.2.5 Preferencat në kreditim të bizneseve dhe pengesat e hasura në kreditim	143
6.3 Analiza e ndikimit të kreditimit në rritjen e biznesit.....	148
6.3.1 Ndikimi i financimit në investime	149
6.3.2 Ndikimi i investimeve mbi rritjen.....	159
6.3.3 Analizë e kufizimeve dhe faktorëve të tjerë	168
6.4 Bizneset e vetë-përfshijtura nga kreditimi	172
6.5 Përmbledhje e kapitullit.....	178
KAPITULLI VII – Konkluzione dhe Rekomandime.....	180
7.1 Konkluzione	180
7.2 Rekomandime.....	185
LISTA E REFERENCAVE / BIBLIOGRAFIA	188

KAPITULLI I – HYRJE

1.1 Parathënie

Kreditimi është një proces i rëndësishëm dhe shumë i përdorur sidomos në ekonomitë e modelit kapitalist, madje mund të thuhet se është një tipar karakterizues i tyre. Përdorimi, shtrirja dhe ndikimi i kreditimit mbi aktorë të veçantë por edhe mbi ekonominë në tërësi ka ardhur gjithmonë e në rritje duke e bërë atë një komponent kryesor mbështetës si për konsumin e individëve ashtu edhe për investimet dhe aktivitetet e tjera të bizneseve, duke e bërë përfshirjen në sistemin financiar një faktor me rëndësi të veçantë.

Rëndësia e veçantë që i kushtohet kreditimit u vu re edhe gjatë periudhës mbas krizës financiare të viteve 2008 - 2010 kur rënia e kreditimit sidomos atij të sektorit privat mori një vëmendje të madhe si nga mediat ashtu dhe politikëbërësit. Kjo vëmendje e madhe ndaj këtij indikator erdhi kryesisht si pasoje e besimit në ekzistencën e një lidhje shkakësore midis nivelit të kreditimit dhe rritjes ekonomike të një vendi. Por edhe pse në literaturë nuk gjendet një konsensus mbi këtë çështje, indikatorët e përfshirjes financiare dhe aksesit në kreditim janë duke marrë gjithmonë e më shumë një vëmendje të veçantë dhe janë pjesë e analizave të shumta empirike në funksion të testimit të efektit që kreditimi mund të ketë mbi ekonominë.

Për ekonominë shqiptare, që vjen nga një tranzicion akoma i pakapërcyer plotësisht nga një model i ekonomisë së centralizuar në atë të tregut, kreditimi shfaqet si një fenomen relativisht i ri dhe si i tillë ai përballlet me problematika të ndryshme dhe të shumta.

Epoka në të cilën po jetojmë është e karakterizuar nga i ashtuquajti revolucion i katërt industrial që përfaqësohet nga teknologjitë dixhitale të cilat kanë prekur tashmë çdo aspekt të jetës në planet duke pasur një impakt të madh dhe duke transformuar ndjeshëm

mënyrën se si njerëzit e jetojnë jetën e tyre dhe se si ato ndërveprojnë me njëri-tjetrin. Çdo përmirësim teknologjik që nga fillimi i revolucionit industrial por edhe shumë më parë tij ka transformuar mënyrën se si njerëzit ndërvepronin me njëri-tjetrin. Dhe impakti më i madh është padyshim në shkëmbimet ekonomike dhe veçanërisht shkëmbimeve monetare. Ishte shpikja e telegrafit që mundësoi përdorimin masiv të çeqeve, shpikja e kompjuterit që mundësoi sistemin e komunikimit ndërbankar SWIFT, ishte shpikja e internetit që mundësoi blerjet elektronike, është shpikja e teknikave identifikuese elektronike me shenja gishtërinjsh, lexim të retinës apo të tipareve të fytyrës që po mundëson pagesat me telefonat “e zgjuar”, etj.

Nisur nga këto zhvillime të shpejta të teknologjisë dhe mundësitë që ato ofrojnë, ekspertë të sektorit financiarë parashikojnë që brenda dekadës së ardhshme mund të jemi dëshmitarë të një ekonomie pa “para të thata” ku transaksionet monetare do të kryhen vetëm nëpërmjet medimeve dixhitale. Ky parashikim sot duket edhe më i besueshëm krahasuar me vitet 80-të kur me gjithë euforinë e kohës, zhvillimet teknologjike nuk rezultuan të mjaftueshme për ti bërë njerëzit të tërhiqen nga rezervat e tyre në “para të thata” në këmbim të atyre elektronike.

Kalimi në këtë të ardhme pa “para të thata” është një objektiv i dëshiruar për shumë shtete tashmë të cilat kanë ngritur edhe struktura favorizuese për ta favorizuar dhe përshpejtuar këtë proces. Aktualisht India është vendi i parë në botë që po ndërmerr hapa konkret drejt këtij qëllimi duke parë në këtë veprim një mënyrë për të ulur informalitetin e madh në ekonominë vendase dhe për të rritur përfshirjen financiare të popullsisë.

Por ulja e informalitetit nuk është e vetmja arsye për të cilën paraja elektronike mund të sjellë zgjidhje. Të mbështetsh vetëm mbi “paranë e thatë” sot përveç ekspozimit ndaj

humbjes apo vjelljes do të thotë të privosh veten edhe nga mundësia për të bërë parapagime apo pagesa të planifikuara më parë apo të shkurtosh distancat dhe të përfitosh nga avantazhet e tregtisë në distancë. Pra në këtë strukturë ekonomike në të cilën jetojmë duket sikur përfshirja financiare është çelës për të stimuluar prosperitetin, rritur shanset dhe reduktuar varfërinë.

Sidoqoftë pavarësisht të gjitha këtyre avantazheve dhe mundësive teknologjike situata është larg ideale dhe problemet me përfshirjen financiare nuk janë vetëm probleme të botës së tretë, por ato gjenden në raporte të larta edhe në vendet e zhvilluara apo në zhvillim. Sipas një studimi të MasterCard të publikuar në dhjetor 2016, 33% e të punësuarve me kohë të plotë në Evropë janë të përjashtuar nga kreditimi. Kjo do të thotë se ato nuk kanë akses në kreditim, kursime apo çfarëdo lloj tjetër forme teknologjike të pagesave bankare. Ndër to 35% janë të grup moshës 18 deri 34 vjeç. Sipas po të njëjtit studim 138 milion njerëz në Evropë nuk kanë një llogari bankare dhe janë praktikisht të përjashtuar nga financimi. Një e pesta e tyre, pra rreth 20% deklarojnë se nuk dëshirojnë të kenë një llogari bankare, ndërsa 10 % shprehen se nuk kanë besim tek bankat si vende ku ato mund të depozitojnë kursimet e tyre. Siç shihet nga statistikat ekziston një rezistencë në përfshirjen financiare. Sipas Shirley (2016), kjo mund të vihet re më qartë nëse krahasojmë rritjen e shpejtë të përfshirjes dixhitale të popullsisë e cila është gati dyfishuar në tre vitet e fundit ndërkohë që përfshirja financiare pothuajse nuk ka lëvizur fare.

Sipas komisionit për përfshirjen financiare në Mbretërinë e Bashkuar kostoja vjetore e mospërfshirjes financiare mund të jetë rreth 1300 paund për person, kjo për shkak të mos përfitimit nga uljet për pagesat elektronike të faturave, përjashtimit të mundësisë për të

blerë diçka nga interneti ku me shumë gjasa gjërat janë më të lira se tek dyqani i lagjes tuaj, përfitimi i uljeve nga parapagimet për udhëtime të ndryshme me tren, avion, etj.

Nëse deri këtu vëmendja jonë ishte mbi konsumin, pasojat dhe dinamikat e përfshirjes financiare të individëve, çfarë mund të themi për biznesin? Sa i përfshirë është ai në financim? Kush janë problematikat që hasen në aksesin në kreditim dhe çfarë ndikimi ka financimi në zhvillimin e tij? etj. Për ti dhënë përgjigje këtyre pyetjeve janë angazhuar dhe po angazhohen gjithmonë e më shumë studiues duke i dhënë kësaj problematike rëndësinë dhe trajtimin e duhur në kërkim të zgjidhjeve që do të sillnin përmirësim të kushteve dhe mundësive për rritje dhe zhvillim të bizneseve.

Ndërkohë Shqipëria, e përballur me problematikat e shumta të një ekonomie në zhvillim, është në kërkim të rrugës së saj drejt konvergimit dhe integritit të plotë në strukturat ekonomike evropiane dhe më gjerë. Zhvillimet e shpejta teknologjike të dekadave të fundit e kanë bërë dinamikën e zhvillimeve ekonomike dhe teknologjike të vendeve të zhvilluara të duket si një tren ekspres që lëviz me tërë shpejtësinë e tij dhe vendet në zhvillim duhet ta kapin këtë tren në ecje pasi stacione pritje nuk ekzistojnë.

Në këtë proces asnjë problematikë e vendeve të zhvilluara nuk duhet të konsiderohet e largët sidomos nëse bëhet fjalë për përmirësime teknologjike, metodologjike apo strukturore. Edhe pse tashmë po mbyll dekadën e tretë mbas përmbyshjes së sistemit socialist dhe kalimit në ekonominë e tregut, progresi i bërë nga vendi ynë lë ende shumë për të dëshiruar dhe Shqipëria mbetet një nga vendet më të varfëra në Evropë e shoqëruar me problematika të shumta që kërkojnë zgjidhje për të hapur rrugën drejt progresit dhe një rritje të qëndrueshme. Vitet e fundit rritja ekonomike ka rënë në nivele të ulëta dhe rimëkëmbja duket e dyshimtë sidomos nëse kemi parasysh mungesën e sektorëve

strategjik në ekonomi, mungesën e prodhimit konkurrues vendas dhe një strukturë ekonomike të bazuar mbi konsumin që shërbehet kryesisht nga importet. Ekonomia Shqiptare përballë me norma relativisht të larta papunësie, emigracioni dhe një rritje të shpejtë të pabarazisë sociale që ka sjell gjithmonë e më shumë një thellim të hendekut midis të pasurve dhe të varfërve.

Në këtë situatë ndjehet nevoja e studimit, hartimit dhe zbatimit të politikave që sigurojnë një model rritjeje të qëndrueshme bazuar mbi potencialet dhe resurset e vendit. Në hartimin e politikave në ndihmë të strategjive kombëtare për zhvillim duhet të qëndrojnë një lidhje e fortë midis bazës teorike dhe rezultateve të studimeve empirike që duhet të shërbejnë si themel mbi të cilin të orientohen ndërhyrjet në ekonomi me synim nxitjen e potencialeve të pashfrytëzuara. Në këto studime asnjë grup apo resursë nuk duhet të marxhinalizohet, por secilës i duhet dhënë rëndësia e duhur.

Në modelin e ekonomisë së tregut, që vendi ynë ka aplikuar, pesha e sektorit publik është relativisht e vogël dhe vazhdon të zvogëlohet mbas çdo privatizimi apo koncesioni të dhënë duke e kaluar përgjegjësinë dhe barrën e rritjes ekonomike tek sektorit privat. Sektori privat në këtë rol të rëndësishëm të tij në ekonomi nuk mund të lihet në “mëshirë të fatit”, sidomos në kushtet e një ekonomie të brishtë që sapo ka kaluar (vazhdon të kalojë) një tranzicion strukturor që ka nevojë të vazhdueshme për përmirësime në mundësitë dhe klimën që ofrohet për të bërë biznes. Në këtë drejtim roli i shtetit është vendimtar qoftë me anë të rregullimeve apo derregullimeve që ai duhet të ndërmarrë për të garantuar krijimin e një ambienti sa më pjellor për zhvillimin dhe rritjen e biznesit. Për të kryer këtë funksion është e rëndësishme që politikbërësit të njohin dhe të adresojnë të gjithë strukturat dhe konjunkturën që karakterizojnë ekonominë dhe aktorët ekonomik në vend.

Zhvillimet e fundit në sferën e teorisë ekonomike tregojnë se bota akademike po modifikon modelin predominues ekonomik të njeriut racional që maksimizon dobinë/fitimin në çdo vendimarrje të tij (homo economicus) duke njohur dhe pranuar gjithmonë e më shumë rëndësinë e faktorëve psikologjik, social dhe kulturor në vendimarrjen ekonomike, (siç edhe u dëshmtua në shpërndarjet e fundit të çmimit nobel në ekonomi që ju dha një ekonomisti të sjelljes). Në këto kushte tiparet të veçanta sociologjike, antropologjike dhe psikologjike që ndikojnë mbi vendimarrjen ekonomike dhe bashkëveprimin midis aktorëve qofshin ato në tregun vendas ashtu edhe në atë të jashtëm duhet të jenë në qendër të studimeve që i paraprijnë politikëbërjes dhe vendimarrjes.

Duke qenë skeptik në formulat universale të suksesit ekonomik, besoj se politikat më të mira dhe rezultative janë ato që bëhen në mënyrë të tillë që niveli institucional i një vendi dhe faktorët e tjerë ndikues historik, antropologjik dhe psikologjik të jenë marrë në konsideratë si variabla me ndikim të rëndësishëm dhe përcaktues në implementimin dhe marrjen e rezultatit të pritur të reformave duke garantuar kështu efektin e ndërhyrjeve rregullatore në treg.

Një nga instrumentet në zemër të procesit të zhvillimit ekonomik të një vendi sipas shumë studiuesve është sistemi financiar. Të dhënat empirike që vinë nga studime të ndryshme dëshmojnë se një sistem financiar mirëfunksionues është thelbësor në kanalizimin eficient të fondeve në përdorimet më produktive të tyre, në transferimin e riskut tek ato të cilët kanë mundësi ta menaxhojnë atë më mirë duke kontribuar kështu në nxitjen e zhvillimit ekonomik, duke përmirësuar shpërndarjen e mundësive dhe të ardhurave dhe në uljen e varfërisë.

I parë në këtë prizëm, aksesit në financim paraqitet si faktor determinues i nxitjes së sipërmarrjes private dhe zhvillimit të bizneseve. Për këtë arsye përfshirja në financim dhe aksesit në të janë disa nga indikatorët që po marrin gjithmonë e më shumë vëmendje duke shtuar nevojën për monitorimin, raportimin dhe analizën e tyre pasi teorikisht aksesit në burime financimi është garant i nxitjes së potencialit për rritje që një individ apo firmë mund të ketë.

I karakterizuar nga problematikat tipike të vendeve në zhvillim, aksesit në kreditim në vendin tonë vështirësohet nga shumë faktorë si teknik dhe infrastrukturor ashtu edhe psikologjik. Një problematikë specifike e përkufizuar konceptualisht nga literatura si vetëpërrjashtim vullnetar nga kreditimi që vjen si pasojë e pengesave morale apo doktrimore për të pranuar një formë të caktuar kreditimi supozohet të jetë prezente edhe në vendin tonë.

Nën këtë premisë vetëpërrjashtimi vullnetar nga kreditimi për shkaqe fetare është në thelb të analizës së këtij studimi. Ideja merr shkas nga një raport i Bankës Botërore mbi përfshirjen në financim ku vetëpërrjashtimi nga mundësitë e kreditimit listohet si në ndër shkaqet e mundëshme. Gjithashtu edhe Global Financial Development Report – Financial Inclusion (2014) liston arsyet fetare janë ndër shkaqet kryesore të vetëpërrjashtimit të individëve dhe bizneseve nga mundësitë e kreditimit.

Nisur nga ky konstatim dhe duke pasur parasysh se një pjesë e konsiderueshme e popullsisë në Shqipëri, (rreth 66% sipas rezultateve të censusit të vitit 2011), vetëdeklarohet si myslimane, atëherë natyrshëm lind pyetja se çfarë ndikimi mund të ketë ky faktor në vendimmarrjen e tyre ekonomike dhe si pasojë në ekonomi në tërësi.

Nisur nga konstatimet e mësipërme ky studim ka synuar të analizojë problematikën e përfshirjes dhe aksesit në financim të ndërmarrjeve në vendin tonë, ndikimin që ka ky indikator në performancën dhe suksesin e tyre, duke i kushtuar një vëmendje të veçantë fenomenit të vetëpërgjashtimit vullnetar nga financimi i ardhur kryesisht për arsye fetare dhe mundësive që mund të ofrojë bankingu islamik për kapërcimin e këtij problemi.

1.2 Qëllimi i studimit

Ky punimi merr shkas nga përqendrimi i konsiderueshëm i popullsisë myslimane në vend dhe supozimin se edhe myslimanët në Shqipëri preferojnë produkte dhe shërbime që janë në përputhje me besimin e tyre fetar dhe shmangin apo bojkotojnë produkte dhe shërbime që bien në kundërshtim me besimin e tyre fetar, ku ndër to është edhe mospërdorimi i interesit (kamatës) në huamarrje dhe huadhënie.

Mbas konstatimit teorik që faktori fetar mund të sjellë probleme për sa i përket aksesit në kreditim, lind natyrshëm pyetja se çfarë ndikimi ka ky fenomen mbi biznesin dhe ekonominë e vendit. Për pasojë qëllimi i këtij studimi është të identifikojë problematikën e lindur nga vetëpërgjashtimi vullnetar nga kreditimi i bizneseve, ndikimin e mungesës së kreditimit në rritjen e tyre dhe alternativat që mund të ekzistojnë në trajtimin e këtij problemi.

Në analizë do të adresohen ndër të tjera implikimi i faktorëve kulturorë/fetarë në aktivitetin ekonomik të vendit duke u fokusuar në problemin e vetëpërgjashtimit vullnetar nga financimi dhe efektin që ka ky vendim në performancën e ndërmarrjeve që aplikojnë këtë princip dhe mundësitë që ato kanë për tu rritur dhe zhvilluar.

1.2.1 Pyetja kërkimore, hipotezat dhe objektivat e studimit

Vetëpërgjashtimi vullnetar nga kreditimi kushtëzohet nga përdorimi apo jo i interesit në një huadhënie. Nisur nga ky kriter, lloji i kreditimit të refuzuar përkon më shumë me format konvencionale të huadhënies kryesisht të ofruara nga institucionet financiare. Për këtë arsye është e rëndësishme që në këtë analizë të bëhet një dallim dhe vlerësim i efektit të formave të ndryshme të kreditimit mbi performancën dhe mundësitë për rritje dhe zhvillim të biznesit. Pyetja kërkimore që ngrihet nga ky studim kërkon të masë rëndësinë dhe impaktin e kreditimit bankar mbi mundësitë për rritje të biznesit. Formalisht ajo ngrihet si më poshtë:

Çfarë ndikimi ka mungesa e alternativave të kreditimit bankar në mundësitë e rritjes së bizneseve të vetë-përgjashtuara nga kreditimi?

Në kërkim të përgjigjes së kësaj pyetjeje ngrihet edhe hipoteza përkatëse. Ajo ngrihet mbi supozimin se përdorimi i financimit bankar ka ndikim pozitiv mbi mundësitë për rritje të biznesit. Formalisht ajo është shprehur si më poshtë:

H1. Mungesa e alternativave të aksesit në financim bankar ul ndjeshëm mundësitë për rritje të firmave të vetë-përgjashtuara vullnetarisht nga financimi për arsye fetare.

Ndër objektivat që parashtron ky studim janë:

- Të identifikojë format e ndryshme të kreditimit të përdorura nga bizneset në Shqipëri dhe ndikimin që ato mund të kenë në mundësitë për rritje dhe zhvillim të firmës

- Të hulumtojë mbi nivelin e përfshirjes financiare dhe aksesit në kreditim të firmave dhe mbi faktorët që kushtëzojnë mundësitë e kreditimit qoftë nga ana e ofertës ashtu edhe nga ana e kërkesës.
- Të zbulojë nëse ekziston një problem i aksesit në kreditim i ardhur si pasojë e vetëpërrjashtimit vullnetarisht nga kreditimi të firmave, arsyet e tyre për këtë dhe të masë sa është pesha e tyre në ekonominë Shqiptare?
- Të identifikojë a ekzistojnë alternativa në financim për të anashkaluar arsyet e vetëpërrjashtimit vullnetar nga kreditimi.
- Të adresojë problematikat në lidhje me anashkalimin e vetëpërrjashtimit vullnetar nga financimi.

1.3 Rëndësia e studimit

Rëndësia dhe efektet e aksesit në financim si faktor determinues në lindjen, rritjen dhe zhvillimin e sipërmarrjes private janë subjekt i studimeve të shumta teorike dhe empirike sot në botë. Duke pasur parasysh brishtësinë e kësaj analize edhe në rang botëror dhe mungesën e theksuar të të dhënave të nevojshme për këtë lloj analize, ky studim është një hap më tej drejt hulumtimit të përfshirjes financiare në vendin tonë.

Në një kohë kur ekonomia e sjelljes¹ po merr një vëmendje të veçantë (3 çmime nobel vetëm në 15 vitet e fundit) duke zëvendësuar/plotësuar ekonominë racionale, studime që analizojnë tipologjinë antropologjike të sipërmarrësit shqiptar dhe ndikimin që ambienti kulturor, social dhe fetar ka mbi vendimarrjen e sipërmarrësve mbetet një nga fushat më pak të studiuara.

¹ Behavioral economics

Gjithashtu evident është fakti që studime empirike për të matur se deri në çfarë shkalle myslimanët janë duke e shmangur aksesin në sistemin konvencional financiar dhe sa është kërkesa për produkte financiare konform ligjit islam (shariatit) janë të pakta në shkallë botërore dhe joekzistente, në dijeninë time, për vendin tonë duke e bërë këtë studim një vlerë të shtuar në analizën e faktorëve kufizues të kreditimit në vend.

Rezultatet e këtij studimi mund të kenë gjithashtu edhe një përdorim të gjerë aplikativ. Ato mund të vijnë në ndihmë sektorit financiar në vend për të targetuar një segment potencial tregu të pa kredituar, ndërsa politikëbërësit në gjetjen e mënyrave për rritjen e përfshirjes financiare në vend, etj. Nga ana tjetër mund të shpresojmë se informacioni i prodhuar nga ky studim mund të përdoret për të mobilizuar dhe edukuar sipërmarrësit rreth mundësive alternative për kreditim që mund t'ju mundësojnë atyre që gradualisht të rrisin mundësitë e tyre për kreditim dhe të largohen nga format informale të kreditimit që ato përdorin aktualisht.

1.4 Metodologjia

Qasja metodologjike e përdorur në këtë studim bazohet në dy akse kryesore, në analizën teorike dhe atë empirike.

Në fillim të analizës një vëmendje e veçantë i kushtohet rishikimit të literaturës për të përcaktuar kuadrin teorik dhe praktikat më të mira në studimin e këtij subjekti.

Në kërkim të përgjigjes së pyetjes kërkimore dhe testimit të hipotezës së ngritur në këtë punim është përdorur një kombinim i të dhënave primare me ato sekondare. Të dhënat sekondare janë marrë nga bazat e të dhënave të organizmave dhe institucioneve kombëtare dhe ndërkombëtare si Banka Botërore, Banka Qendrore Europiane, Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim, Banka e Shqipërisë, Instat, etj. Ndërsa të dhënat

primare të përdorura në këtë studim vijnë nga intervista dhe anketime të bëra në kuadër të këtij punimi.

Në metodologjinë e punimit janë përdorur metoda statistikore të analizës sasiore dhe cilësore dhe instrumente dhe modele të statistikës deskriptive dhe të statistikës inferenciale bazuar kryesisht në testimin e lidhjeve midis variablave me anë të modeleve të testimit të korrelacionit, pavarësisë, dhe marrëdhënieve midis variablave.

Variablat e përdorur në analizë janë kryesisht të natyrës mikroekonomike lidhur ngushtë me veprimtarinë dhe performancën e firmës, madhësinë e saj, moshën, formën e kapitalit, xhiron vjetore dhe fitimin, përdorimin e financimit të brendshëm dhe të jashtëm, etj. Përdorimi i pyetësorëve si burim i të dhënave sasiore mundëson testimin e lidhjeve të mundshme ndërmjet variablave në funksion të testimit të hipotezave të ngritura.

1.5 Kufizimet e punimit

Një ndër kufizimet kryesore të këtij punimi vjen pikërisht nga natyra delikate e tematikës që trajton. Siç ishte edhe e dukshme në rezultatet e censusit të fundit të popullsisë të zhvilluar gjatë vitit 2011, pyetja e cila kërkonte identifikimin e përkatësisë fetare tregoi një ndjeshmëri të lartë dhe rezultoi problematike. Si pasojë një përqindje e konsiderueshme e të anketuarve nuk ju përgjigj asaj. Në mënyrë që të ulim sa më shumë ndikimin e këtij problemi në rezultatin e punimit si dhe për të marrë të dhëna më të detajuara u hartua një pyetësor i dytë i cili targetoi një popullatë që nuk e ka problem të identifikohet si myslimane dhe mund të jetë më e gatshme dhe e sinqertë në përgjigjet e pyetjeve rreth arsyeve, shkallës dhe shtrirjes së vetëpërgjashtimit vullnetar nga kreditimi për shkaqe fetare dhe problematikat e tjera të lidhura me të.

Gjithashtu mënyra e anketimit me të dhëna të vetëdeklaruar përkundrejt të dhënave faktike mbi performancën e firmës shpesh mund të shoqërohet me një paraqitje subjektive të realitetit duke krijuar diferenca idiosynkratike në nivelin e optimizmit apo pesimizmit individual të të anketuarit. Gjithashtu kjo mënyrë subjektive e matjes shfaq deficiencë edhe për faktin se përgjigjet janë të influencuara nga eksperiencia dhe performanca e firmës (Aterido etj., 2011). Për të tejkaluar këto mangësi në pyetësor janë përfshirë edhe pyetje objektive si p.sh. përdorimi apo jo i një forme financimi në të shkuarën apo të tashmen, etj. Gjithashtu duke pasur parasysh numrin e konsiderueshëm të të anketuarve besojmë se statistikisht efekti i shmangies nga realiteti të jetë i vogël.

1.6 Struktura e punimit

Ky punim është i ndarë në dy pjesë kryesore bazuar edhe në orientimet strukturore të standardizuara për paraqitjen e punimit në kërkim të gradës doktor i shkencave sipas kritereve të përcaktuara nga UET.

Në pjesën e parë të punimit në qendër të vëmendjes është shqyrtimi i literaturës lidhur me konceptet bazë dhe tematikën e trajtuar nga ku lind edhe pyetja kërkimore. Në këtë pjesë në kapitullin e dytë është rishikuar literatura që trajton mjedisin e biznesit dhe faktorët që kufizojnë mundësitë e tij për rritje. Në vazhdim rishikimi i literaturës vazhdon me rolin e kreditimit në ekonomi duke u ndalur në aspekte konceptuale, teorike dhe empirike si dhe ndryshimet në pranimin dhe përdorimin e këtij instrumenti në etapa të ndryshme historike. Në fokus të analizës së këtij studimi qëndron problemi i refuzimit të kreditimit, pra i vetë-përrjashtimit nga kreditimi për shkak të konfliktit që ai ka me ndalesën e gjendur në doktrinën fetare islamike lidhur me përdorimin e kamatës. Për këtë qëllim në kapitullin e tretë është kryer një hulumtim mbi natyrën dhe tiparet e financës islamike si një

alternativë e ofruar për të tejkaluar pengesën e ardhur nga doktrina kanunore fetare duke kërkuar veçoritë dhe kriteret dalluese të saj përkundrejt variantit konvencional të financës.

Në pjesën e dytë të këtij punimi i është lënë vend analizës së të dhënave të mbledhura në funksion të zbardhjes së përgjigjes së pyetjes kërkimore, testimit të hipotezës së ngritur dhe përmbushjes së objektivave të studimit.

Në kapitullin katër të këtij punimi vëmendja ka ndalur mbi shpjegimin e metodologjisë së zgjedhur, përshkrimit të natyrës dhe burimit të të dhënave të mbledhura nga disa burime të ndryshme dhe rëndësinë e përdorimit të tyre në analizën tonë. Këtu është shpjeguar në mënyrë të detajuar edhe procesi i mbledhjes dhe përpunimit të të dhënave parësore të mbledhura në formën e anketimit në funksion të qëllimit të këtij studimi.

Në vazhdim në kapitullin pesë është marrë në analizë ana e ofertës për kreditim në ekonominë shqiptare duke analizuar faktorët kryesorë që ndikojnë në sjelljen e ofertës siç janë burimet e ndryshme të financimit që ofron sistemi financiar në Shqipëri, konkurrenca në ofrimin e fondeve të huajtshme dhe ndikimi i faktorëve të ndryshëm makro dhe mikro ekonomik në kreditim. Identifikimi i ofertës është i rëndësishëm pasi siç sugjeron edhe literatura turrjet në ofertën për kreditim që zakonisht pasojnë krizat financiare çojnë në të ashtuquajturën credit crunch. Një situatë kjo e cila e vështirëson akoma më shumë problematikën e lidhura me aksesin në kreditim.

Në kapitullin e gjashtë vëmendja përqendrohet tek kërkesa për kreditim e ndërmarrjeve. Në këtë kapitull analizohet kërkesa për kreditim e ndërmarrjeve të madhësive dhe moshave të ndryshme duke kërkuar për ato tipare që përcaktojnë edhe grupet më të privuara nga kreditimi. Në këtë pjesë të analizës tentohet të matet edhe ai porcion i ndërmarrjeve që e vetëpërrjashton veten nga kreditimi qoftë kjo për arsye të kostove të

larta të kreditimit apo edhe për shkak të arsyeve të tjera qofshin këto morale apo të tjera. Më pas analiza vazhdon me testimin e hipotezës me anë të mjeteve analitike të statistikës inferenciale. Për këtë qëllim janë përdorur analiza të korrelacionit, pavarësisë së variablave, dhe ndërveprimit mes tyre me anë të modeleve të regresionit logjistik. Në fund të këtij kapitulli janë analizuar rezultatet e anketimit të kryer mbi një kampionim të popullatës së firmave me menaxhim islamik duke i dhënë analizës së këtij studimi një këndvështrim objektiv mbi arsyet e vetëpërrjashtimit vullnetar, persistencës në këtë qëndrim si dhe mundësisë së përqafimit të alternativave të mundshme në financim kryesisht të ofruara nga bankingu islamik.

Në kapitullin e fundit rezultatet e analizës së bërë janë komentuar në një mënyrë ezauruese duke i shtjelluar ato në konkluzione që çojnë gjithashtu në rekomandime rreth zgjidhjeve të mundshme në lehtësimin dhe rritjen e aksesimit në kreditim të biznesit në vendin tonë. Në fund të punimit janë sjellë referencat në literaturën e përdorur në kuadër të këtij studimi.

PJESA E PARË – RISHIKIMI I LITERATURËS

KAPITULLI II – ROLI I KREDITIMIT NË EKONOMI

Termi ekonomi në kuptimin e gjerë të fjalës ashtu siç shpesh përdoret kur flitet për të nënkupton një gjendje momentale të nivelit të prodhimit dhe konsumit të të mirave dhe shërbimeve që ndodhin kryesisht në një rajon gjeografik shpesh i kufizuar nga kufijtë shtetëror por jo radhë edhe më i gjerë. Pavarësisht se kur ne mundohemi ta masim dhe përkufizojmë atë zakonisht e imagjinojmë si një pikturë apo fotografi statike në vetvete ekonomia e një vendi është një organizëm i gjallë dhe dinamik i cili brenda vetes ka një shumëllojshmëri të gjerë mikro-organizmash të tjerë. Në këtë kompleksitet ndërveprues vëmë re një denominues të përbashkët që duket se shërben si lubrifikues por edhe si lëndë djegëse e këtij mekanizmi gjigand, dhe ai është jo tjetër veçse paraja. Paraja është ai instrument që mat vlerën dhe mundëson shkëmbimet midis prodhuesve dhe konsumatorëve. Në mungesë të parasë shkëmbimet janë shumë të vështira dhe të kushtueshme duke ndikuar kështu negativisht mbi produktivitetin dhe efikasitetin e ekonomike.

Që nga shpikja e parasë e deri më sot evolucioni i formave që ajo ka marrë përgjatë historisë është mbresëlënës, por një tipar konceptual i saj mbetet i pandryshuar. Paraja dëshmon fuqinë blerëse të mbajtësit të saj, duke i dhënë atij një fuqi shkëmbyese të menjëhershme. Nga ana tjetër natyra njerëzore karakterizohet nga një tipar le të themi egoist i njeriut që gjithmonë kërkon të ketë dhe të shfrytëzojë/konsumojë më shumë të mira se sa ka mundur të akumulojë. Pikërisht në këtë tipar gjendet edhe zanafilla e kreditimit qoftë ai për arsye investimi apo konsumi.

Siç edhe u tha më lart kreditimi rezulton të jetë një fenomen i lidhur ngushtë me natyrën njerëzore pra si pasojë ka ekzistuar dhe do të ekzistojë për sa kohë do të raca njerëzore do të ecë mbi tokë. Por nga ana tjetër asnjë sistem ekonomik më parë në histori nuk ka qenë kaq shumë i varur dhe i ngritur mbi të. Kjo për shkak se për të parën herë në historinë e tij njeriu ka arritur kapacitetin të prodhojë të mira mbi kërkesën natyrore për to dhe ky superprodhim nuk mundet të blihet me pasurinë e akumuluar në të tashmen sidomos duke pasur parasysh edhe hendekun e madh në shpërndarjen e pasurisë. Si pasojë roli i kreditimit në ekonomitë moderne të modeluara rreth tregut është i një rëndësie të veçantë dhe i lidhur ngushtë me ciklet ekonomike dhe rritjen e qëndrueshme.

2.1 Kredia dhe roli i sistemit financiar në ekonomi

Parë në një këndvështrim më specifik studimi i rolit të kreditimit në ekonomi dhe ndikimi i tij në rritjen ekonomike nuk ka qenë kurrë më i rëndësishëm se tani. Sipas Duncan (2009), gjëja më e rëndësishme për tu kuptuar për ekonominë në epokën e parasë letër është pikërisht rritja e kreditimit pasi është ai që krijon rritje ekonomike. Sipas tij deri para prishjes së marrëveshjes së Bretton Woodi-it për sistemin monetar ndërkombëtar në vitin 1971, kishte një dallim midis parasë dhe kreditit, por ky dallim nuk ekziston më. Paraja në formën e kartëmonedhave dhe bonot e thesarit nuk janë veçse forma të ndryshme të borxhit qeveritar. Kur ari kishte vlerën e parasë, një rritje në ofertën monetare kishte një impakt të madh në ekonomi ndërsa sot e rëndësishme është vetëm rritja e ofertës së kreditit.

Literatura e përkufizon kreditimin si procesi i transferimit të fondeve nga një palë që ka tepriçë të tyre për shkak se shpenzimet e tyre janë më të vogla se të ardhurat, tek një palë që ka mungesë për shkak të nevojës për të kryer shpenzime mbi nivelin e të ardhurave të

tyre. Ky proces transferimi i fondeve logjikisht ndikon në rritjen e efikasitetit në ekonomi pasi në një mënyrë të thënë nuk kemi fonde që flenë pasi ato shkojnë dhe përdoren në aktivitete të ndryshme që si rregull duhet të shtojnë outputin ekonomik të një vendi pra si pasojë të rrisin efikasitetin. Porë në këtë këndvështrim kreditimi duket një proces i dobishëm dhe i nevojshëm për zhvillimin dhe progresin ekonomik, por siç do të shohim më tutje në analizën tonë gjërat nuk janë kaq të thjeshta dhe se kreditimi në ekonomi është një proces kompleks që përballlet me shumë problematika strukturore, morale, etj.

2.1.1 Ndikimi i kredisë në ekonomi

Në një këndvështrim praktik kreditimi funksionon si një makinë e kohës që mundëson që kursimet e ardhshme të përdoren sot. Si pasojë e rritjes së kreditimit në ekonomi konsumatorët mund të shpenzojnë më shumë dhe bizneset mund të rrisin investimet e tyre. Rritja e konsumit dhe investimeve krijon vende pune duke rritur kështu të ardhurat dhe fitimet. Gjithashtu ky trend rritës i kreditimit shkakton edhe rritje të çmimeve të aseteve bazë siç janë aksionet dhe pronat duke rritur në këtë mënyrë pasurinë neto të popullsisë. Kjo rritje në vlerën e aseteve iu jep pronarëve të tyre më shumë kolateral mbi të cilin ato mund të marrin akoma edhe më shumë kreditim. Ky cikël i rritjes së kreditimit që çon në rritje të shpenzimeve, investimeve, krijimit të më shumë vende pune dhe pasurie që nga ana e saj çonte në marrjen e më shumë borxhi duke krijuar kështu një spirale në ngritje prosperiteti por jo për gjatë. Eventualisht, ky “bum” ekonomik i ardhur si pasojë e rritjes së kreditimit do të ketë një fund dhe ky fund zakonisht nuk është një fund i bukur i modelit “happy ending”. Ky moment shfaqet sapo një nga sektorët e ekonomisë reale bëhet i paafte për të paguar borxhin e marrë dhe spiralja e progresit ndryshon drejtim dhe shumë shpejt kthehet në një spirale regresi e karakterizuar nga falimentimet, që çojnë në

humbje të vendeve të punës, që çojnë në uljen e konsumit, që çon në uljen e investimeve e kështu me radhë. Në këtë mënyrë kreditimi çon në të ashtuquajturat cikle të borxhit.

Ciklet e borxhit shpesh janë konsideruar edhe si shkaktaret kryesore të cikleve të biznesit. Sipas Ray Dalio, kontraktimet e kreditimit që vijnë pas periudhave të ekspansionit në kreditim e çojnë në mënyrë të pashmangshme ekonominë drejt recesionit. Mënyra se si mungesa e kreditimit mund të çojë drejt recesionit ekonomik fillon me shkurtimin e vendeve të punës, uljen e rrogave dhe reduktimin e punësimeve të reja nga shumica e ndërmarrjeve, kjo gjë do të ndikonte direkt mbi të ardhurat e disponueshme dhe për pasojë në uljen e ndjeshme të konsumit duke nisur një cikël vicioz që do të rezultojë në recesion.

Pra efekti i kreditimit mbi ekonominë përngjason për nga natyra dhe simptomat me efektin e drogave stimulante mbi njeriun. Herën e parë kur një individ bie në kontakt me një narkotik stimulues efekti që ai shkakton mbi subjektin është pozitiv dhe krijon një perceptim përmirësimi të ndjeshëm, por ky efekt është i përkohshëm duke sjellë një ndjesi përkeqësimi apo humbje le të themi të efikasitetit me të cilën trupi punonte nën efektin e stimulantëve. Kjo gjendje e re e vendos subjektin para një zgjedhje, të vazhdojë të stimulojë aktivitetin e tij apo të pranojë realitetin dhe të kalojë në një proces të mundimshëm dhe shpesh të dhimbshëm rehabilitimi. Duke qenë se rënia ekonomike nuk pritet mirë si nga publiku ashtu edhe nga politikbërësit, deri më sot alternativa që është zgjedhur në trajtimin e ekonomisë ka qenë ajo e vazhdiminimit të marrjes së dozës së radhës të kredisë. Në rastin e pacientit narkoman kjo rrugë çon drejt një varësie shkatërruese që kërkon doza gjithmonë e më të larta, por që tashmë nuk shërbejnë më për të arritur kënaqësi më të madhe por nevojiten për të mbytur dhimbjen që vjen si pasojë e shkatërrimit të sistemit. Nëse e shohim ekonominë nga ky këndvështrim do të vëmë re se efektet e cikleve të borxhit mbi periudhat e rritjes ekonomik të pasuara nga periudhat e

rënies nuk janë shumë të ndryshme nga pasojat e rastit të dopingut. Shembuj tipik të mbidozimit me kredit të ekonomisë janë krizat financiare dhe impakti i tyre shkatërrues mbi ekonominë reale siç ishte kriza e fundit e viteve 2008 në SHBA. Keinsi në teorinë e tij të zbutjes së cikleve të biznesit me anë të ndërhyrjes së qeverisë me anë të rritjes së shpenzimeve qeveritare të financuara me borxh publik, propozonte që deficitet buxhetore të përdoren vetëm në rastet e recesioneve dhe ato menjëherë të eliminohen sapo rritja ekonomike të ketë rifilluar. Por kjo këshillë e tij duket se nuk u zbatua për shkaqet e përmendura më lart duke rezultuar në norma të larta të paprecedente të borxhit publik të pothuajse të gjithë shteteve që aplikojnë këtë teori. Fenomen ky që ka vënë në rrezik ekonominë botërore.

2.1.2 Sistemi financiar; struktura dhe funksionet e tij

Duke theksuar përmasat dhe rëndësinë e kreditimit në ekonomitë moderne patjetër që është logjike të gjejmë një sistem të sofistikuar të shërbimit të këtyre flukseve kredituese. Ky sistem në tërësinë e tij njihet si sistem financiar dhe përbëhet nga një mori institucionesh dhe strukturash ndihmëse në funksion të misionit dhe qëllimit të tij.

Kreditimi në vetvete s'është gjë tjetër veçse kalimi i fondeve nga njëra palë tek tjetra nën premtimin e rikthimit të këtyre fondeve në të ardhmen. Por kreditimi si një marrëveshje e ngritur vetëm mbi bazën e besimit do ta kishte shumë të vështirë të ekzistonte në një botë si kjo ku ne jetojmë, larg idealizmave, ku ka ngelur shumë pak vend për marrëveshjet e ndërtuara mbi bazën e fjalës së dhënë apo mirëbesimit. Si pasojë e mungesës së mirëbesimit në kreditim shfaqet problematika që në literaturë njihet si problem i asimetrisë së informacionit e cila e pengon atë në dy faza: në fillim ku për shkak të frikës për të bërë një zgjedhje të gabuar kreditimi nuk ndodh; dhe frikës se mbas dhënies së

kreditit paratë nuk do të shpenzohen sipas qëllimit gjë që do të rrezikonte mundësitë për tu rikthyer ky borxh.

Një vështirësi tjetër që has procesi i kreditimit është edhe vështirësia në gjetjen e dy palëve me nevoja të njëjta, njëra e gatshme për të dhënë para hua (kredi-dhënëse) dhe tjetra e interesuar të marrë para borxh (kredi-marrëse), dhe të njëjtat këto palë të kenë kapërcyer problemin e besimit si dhe të kenë dhe përputhje midis kërkesës dhe ofertës së tyre për sa i përket afateve të maturimit dhe vlerës së huasë. Ky lloj financimi megjithëse në dukje i vështirë, nuk është i pamundur. Ai është forma më e thjeshtë e financimit të drejtpërdrejtë. Por siç mund të imagjinohet një formë e tillë kreditimi, për shkak të skarcitetit të saj, është e pamjaftueshme për të përmbushur nevojën për kreditim të një ekonomie tregu që nën presionin e forcave konkurruese e konsideron kreditimin si dopingun e saj të pashmangshëm. Si pasojë e kësaj kërkesë për kreditim në ekonomi, tregu i është përgjigjur me një larmi mënyrash dhe instrumentesh. E gjithë kjo kërkesë dhe ofertë për fonde të huajtshme ka krijuar rreth saj një ekosistem kompleks që ne shpesh e emërojmë si sistem financiar.

Një sistem modern financiar përfshinë në brendinë e tij institucione financiare depozituese si banka private apo shtetërore, shoqëritë e kursim-kreditit apo unionet e tyre, institucione financiare kontraktuale dhe ndërmjetëse në investime, tregje financiare, instrumente financiare, shërbime financiare, etj. Një sistem i tillë mundëson që fondet të lëvizin me lehtësi ndërmjet huadhënësve dhe huamarrësve.

Sipas shumë autorëve, roli i sistemit financiar konsiderohet kritik për sigurimin e një shpërndarje efikente të kapitalit në formë fizike apo financiare i cili mobilizohet në mënyrë produktive duke kontribuar kështu në rritjen e prodhimit dhe të efikasitetit të ekonomisë në tërësi. Një firmë që kërkon të mobilizojë fonde për të financuar aktivitetin

e saj sipas teorisë së rendit përzgjedhës në kreditim (Myers and Majluf, 1984), në fillim do të përdorë financimin e brendshëm të siguruar nga fitimet e akumuluar. Në rastet kur ky burim do të jetë i pamjaftueshëm apo i pamundshëm atëherë preferenca e dytë do të ishte përdorimi i financimit të jashtëm me borxh përpara përdorimit të financimit me kapital.

Nëse një huadhënës kërkon të lëshoj fonde nën hua, apo nëse një huamarrës dëshiron të marrë fonde hua, vendi ku këto dy palë mund të ndër-vepronin lehtësisht do të ishte në tregjet financiare. Në këto tregje do të gjejmë dy mënyra kryesore financimi, atë direkte dhe atë indirekte nëpërmjet ndërmjetësve financiarë.

Financimi direkt është ajo formë ku huamarrësi merr fonde direkt nga huadhënësi në tregjet financiare duke lëshuar në këmbim një instrument financiar borxhi, një titull që shërben si pretendim i huadhënësit në fitimet e ardhshme apo asetet e huamarrësit. Titujt e borxhit janë aktive për blerësin e tyre dhe detyrime për lëshuesin e tyre (Mishkin, 2010).

Por jo të gjithë firmat kanë mundësinë të emetojnë tituj borxhi në tregjet financiare. Shkak kryesor për këtë është problemi i besueshmërisë dhe njohjes në treg që pashmangshëm çon në problemet e asimetrisë së informacionit.

Pikërisht për të shërbyer këtë kategori është zhvilluar një sektor i financimit indirekt. Në këtë lloj financimi për të mundësuar kalimin e fondeve nga huamarrësit tek huadhënësit shfaqen ndërmjetësit financiar. Ndërmjetësi financiar merr fonde hua nga huadhënësit dhe i përdor ato për ti dhënë hua për huamarrës të disponueshëm. Kjo mënyrë e transferimit të fondeve është edhe realisht mënyra më e përdorur në shumicën e vendeve që përfaqëson gjithashtu edhe volumin më të madh të transaksioneve që kryhen. Arsyeja që i bën këto ndërmjetës kaq të rëndësishëm dhe shërbimet e tyre kaq të kërkuara ka të

bëj me aftësinë e tyre për të ulur kostot e transaksioneve, për të diversifikuar riskun dhe për uljen e problemeve të asimetrisë së informacionit.

Ndërmjetësit financiarë luajnë gjithashtu rolin themelor të transformimit të aktiveve financiare që janë më pak të preferuara nga publiku në lloje të tjera aktivesh financiare të kërkuara dhe pëlqyera nga publiku. Sipas Fabozit dhe Modiglianit (2013) ky lloj transformimi përfshin të paktën një nga katër funksionet ekonomike: (1) ndërmjetësimin e afateve të maturimit, funksion që ka të bëjë me preferencat e ndryshme midis kredi-dhënësve dhe kredi-marrësve që shfaqet kryesisht me tendencën e shumicës së depozitave që rezultojnë të jenë me afat të shkurtër ndërsa shumica e kredi-dhënies janë afatgjata. Ndërhyrja e ndërmjetësit financiar në këtë rast rrit mundësitë e zgjedhjes që investuesit kanë për kohën e maturimit të investimeve të tyre dhe njëkohësisht edhe huamarrësit për kohëzgjatjen e detyrimeve të tyre. (2) zvogëlimin e rrezikut nëpërmjet diversifikimit, në këtë funksion ndërmjetësi ndërhyjnë duke mundësuar një shpërndarje të investimit në një numër më të madh subjektesh se ç'do të mundej ndryshe një investitor individual për të njëjtat kosto transaksionesh, duke mundësuar kështu një zbatim praktik të proverbit “mos i vendos të gjitha vezët në një shportë”. (3) zvogëlimin e kostove të kontraktimit dhe të përpunimit të informacionit, në këtë funksion ndërmjetësi financiar ofron për investitorin aftësitë e tij të përfituara nga specializimi i punës dhe përdorimi i ekonomisë së shkallës, për të ulur rrezikun që vjen si pasojë e asimetrisë së informacionit dhe (4) sigurimin e një mekanizmi pagesash, në këtë aspekt ndërmjetësit financiarë ofrojnë një shërbim të vyer në lehtësimin e transaksioneve me anë të ofrimit të çeqeve, kartave të kreditit, kartave të debitit dhe transfertave elektronike të fondeve.

2.1.3 Efektet e zhvillimit të sektorit financiar në rritjen ekonomike

Pra siç u diskutua edhe më lart në kohët moderne kreditimi shihet si një proces thelbësorë që ndikon, madje gjejmë të thuhet edhe kushtëzon rritjen ekonomike të një vendi. Mbi këtë bindje vendet në zhvillim i kushtojnë një rëndësi të veçantë zhvillimit të sektorit financiar duke besuar në fuqitë e tij “shëruese” mbi varfërinë dhe prapambetjen.

Joseph Schumpeter ishte ndër të parët që në vitin e hershëm 1911, hodhi tezën se shërbimet e ofruara nga ndërmjetësit financiarë si: mobilizimi i kursimeve, vlerësimi i projekteve, menaxhimi i riskut, monitorimi i menaxherëve, dhe lehtësimi i transaksioneve, janë thelbësore për inovacionin teknologjik dhe zhvillimin ekonomik. Studimet e para empirike në këtë fushë i gjejmë në fundin e viteve '60-të kur kontributi i Goldsmith (1969), McKinnon (1973) dhe Shaw (1973) do të shërbente si bazë e promovimit të zhvillimit të sektorit financiar si faktor që ndikon drejtpërdrejtë në rritjen ekonomike të një vendi. Por ky bashkëveprim apo korrelacion midis këtyre dy variabëlve ka qenë dhe mbetet një temë debati për akademikë dhe politikbërës (De Gregorio dhe Guidotti, 1995). Kjo pasi siç do shohim më poshtë çështja i përngjason shumë rastit të njohur filozofik të pulës dhe vezës. Shumë ekonomistë të tjerë të njohur kanë qenë të mendimit se financa është një faktor relativisht i parëndësishëm për zhvillimin ekonomik. Kështu Robinsoni (1952) besonte se zhvillimi financiar thjesht ndjek rritjen ekonomike. Ndërsa sipas Lucas (1988) lidhja midis financës dhe zhvillimit ekonomik është e mbivlerësuar.

Megjithatë një konsensus vjen si pasojë e logjikës teorike që sugjeron se një sistem financiar i shëndoshë është thelbësor për mobilizimin e kapitalit dhe përdorimin e tij në mënyrën më produktive, si dhe në uljen e riskut që vjen nga asimetritë e informacionit

midis kursimtarëve, investitorëve dhe sipërmarrësve (p.sh. McKinnon, 1973, Rousseau, 1998. Etj.). Rruga me anë të së cilës zhvillimi i sektorit financiar ndikon mbi rritjen ekonomike dhe uljen e varfërisë sipas autorëve të ndryshëm është me anë të mobilizimit të kursimeve, thjeshtësimit të pagesave dhe lehtësimit të shkëmbimit të të mirave dhe shërbimeve, dhe promovimi i alokimit efikas të resurseve (Zhuang etj., 2009). Gjithashtu si prova për ndikimin e financës në zhvillimin ekonomik merren punimet e ekonomistëve historianë që kanë dokumentuar rolin e të ashtuquajturave revolucione financiare në rritjen e ekonomive të Holandës dhe Anglisë në ekonomitë më të mëdha në botë gjatë shek. të 17-të dhe 18-të (Rousseau dhe Sylla, 2005 referuar punës së Cameron etj., 1976; De Vries dhe Van der Woude, 1997; Dickson, 1967; etj.)

Kriza ekonomike e viteve 2007-2008 ishte një rast reflektimi si për fushën akademike ashtu edhe për politikë-bërësit dhe një moment për të rishikuar konkluzionet e deriatëhershme. Sipas Law dhe Singh (2014), kriza ilustron mundësinë që një sistem financiar disfunksional mund të ndikojë direkt apo indirekt në shpërdorimin e resurseve, në dekurajimin e kursimeve dhe në favorizimin e spekulimeve, duke çuar në situata të nën-investimeve dhe mos alokimit efikas të resurseve të pakta. Pasojat e kësaj mund të jenë stagnacioni ekonomik, rritja e papunësisë dhe thellimi i varfërisë. Fenomene të tilla na bëjnë të pyesim veten se sa i zhvilluar duhet të jetë sektori financiar në mënyrë që të mos shfaqë efektet e tij negative që sapo përmendem? Pra a ekziston një nivel zhvillimi optimal që garanton një rritje ekonomike të qëndrueshme? Studime të ndryshme të kohëve të fundit kanë zbuluar se lidhja shkakësore midis financës dhe rritjes ekonomike nuk është lineare, por ajo reflekton më shumë një formë U-je të përmbysur ku vërehet një efekt i kundërt në kazualitet. Momenti i thyerjes së kurbës është i ndryshëm për autorë të ndryshëm por kryesisht e gjejmë në diapazonin e 80 – 100 % të PBB (Cecchetti dhe

Kharroubi, 2012; Arcand, etj. 2012; Shen dhe Lee, 2006). Gjithashtu interesante është edhe gjetjet e Rioja dhe Valev (2004) që dëshmojnë edhe për një limit të poshtëm në cilin efektet e sektorit financiar në rritjen ekonomike janë të pakonsiderueshme apo inekzistente dhe se efektet pozitive shfaqen vetëm pasi ky nivel është tejkaluar. Në literaturë gjejmë edhe një faktor tjetër që duket se ka ndikim në përcaktimin e nivelit të ndikimit të sektorit financiar në rritjen ekonomike dhe ky është niveli i të ardhurave. Sipas gjetjeve në studime të ndryshme empirike si p.sh. De Gregorio dhe Guidotti (1995), Huang dhe Lin (2009), etj. flitet për një efekt pozitiv më të madh mbi rritjen ekonomike të nivelit të zhvillimit të sektorit financiar të vendeve me të ardhura të ulta apo të mesme krahasuar me ato me të ardhura të larta. Por këto gjetje nuk janë konsistente me ato të Rioja dhe Valev (2004) që dëshmojnë për një lidhje të parëndësishme midis nivelit të zhvillimit të sektorit financiar dhe rritjes ekonomike në vendet me të ardhura të ulëta, përkundrajt një lidhje pozitive dhe të rëndësishme në ato vende të klasifikuara me të ardhura të mesme dhe një lidhje jo shumë të rëndësishme në vendet me të ardhura të larta.

Ndër arsytet që mund të shpjegojnë sjelljen jo lineare të ndikimit të sektorit financiar në rritjen ekonomike në literaturë gjejmë të përmendura disa p.sh. Hung (2009) i kushton vëmendje kredive për investime. Sipas tij zhvillimi i sektorit financiar lehtëson kreditimin e investimeve që nga ana e tyre ndikojnë rritjen ekonomike, ndërkohë që kreditë konsumatore janë jo-produktive dhe kështu frenojnë rritjen. Në të njëjtin përfundim shohim se arrin edhe Beck etj. (2012) të cilët mendojnë se shkalla e kreditit që shkon për biznesin apo për familjet luan një rol të rëndësishëm në përcaktimin e marrëdhënies midis financimit dhe rritjes ekonomike. Ato arrijnë në përfundimin se efekti pozitiv i zhvillimit financiar në rritjen ekonomike vjen kryesisht nga kreditimi i ndërmarrjeve se sa nga kreditimi i familjeve. Një arsye tjetër që ofrohet në shpjegim të marrëdhënies jo lineare

midis financimit dhe rritjes ekonomike sipas Law dhe Singh (2014) është se zhvillimi i sektorit financiar ndihmon që një vend të rikuperojë pozicionin e tij duke konverguar drejt kufijve aktual të prodhimit, por ndërkohë kjo shpjegon edhe pse efekti mbi rritjen mungon ose është i limituar për vendet e zhvilluara që janë pranë ose e kanë arritur kufirin aktual të produktivitetit. Një mënyrë e tretë se si zhvillimi i tepërt i sektorit financiar mund të ketë efekt negativ mbi rritjen ekonomike sipas Cechetti dhe Kharroubi (2012), Philippon, (2010) është se duke mundësuar norma fitimi më të mëdha se sektorët e tjerë, sektori financiar mund të tërheqë drejt tij më shumë talente të reja duke ulur produktivitetin e sektorëve prodhues të ekonomisë. I kuantifikuar ky nivel do të ishte i dëmshëm nëse do ti tejkalonte 3.9 % të punësimit total në vend.

Megjithëse gjetjet empirike dëshmojnë se zhvillimi financiar ushtron një ndikim të rëndësishëm mbi rritjen ekonomike, efekti nuk është gjithmonë pozitiv. Literatura sugjeron se rritja e kreditimit e ardhur nga forma ligjore që ulin riskun e kreditimit si p.sh. sigurimi i depozitave, mund të kenë një efekt negative mbi rritjen ekonomike (Dehejia dhe Lleras-Muney, 2005). Ndër provat e sjella në mbështetje të kësaj teze mund të përmenden ato të Calomiris (1992) i cili sugjeron se bankat në shtetet që aplikojnë sigurimin e depozitave kanë tendencën të zgjerojnë shumë kredi-dhënien në kohë rritje ekonomike dhe po ashtu të ulin në mënyrë drastike kredi-dhënien në kohë recesionesh. Për këtë arsye është e rëndësishme të shihet jo vetëm madhësia e sektorit financiar por sidomos zgjedhja e mekanizmave institucional që kanë ndikuar në zhvillimin financiar.

Sipas Law dhe Singh (2014) për sa i përket politikbërësve, me qëllim që të garantohet efekti maksimal në rritjen ekonomike, fokusi duhet të jetë më shumë në politika që përmirësojnë dhe forcojnë cilësinë e funksioneve ndërmjetësues të sektorit financiar se sa në ato politika që përqendrohen në madhësinë e tij.

Për rastin e Shqipërisë rritja e sektorit financiar në raport me PBB-në rezulton me efekt negativ mbi rritjen ekonomike të vendit (Musta, 2016). Kjo do të thotë se rritja aktuale e sektorit financiar ushtron një efekt negativ mbi rritjen ekonomike të vendit. Edhe pse ky rezultat është i papritur raste të ngjashme janë komentuar në studime të tjera dhe janë të pranishme dhe të njohura në literaturë. Rioja dhe Valev (2004) sugjeruan se ka një limit të poshtëm nën të cilin efekti i zhvillimit financiar në rastin më të mirë është i pasigurt. Një shpjegim më i afërt me rastin e Shqipërisë është ai i Mehl etj. (2005) të cilët në analizën e tyre të nëntë vendeve të Evropës Juglindore, jo vetëm që nuk e konfirmuan se zhvillimi financiar ka ndikim pozitiv mbi rritjen ekonomike por ato zbuluan një lidhje negative midis tyre. Në shpjegimin e tyre ky rezultat vjen si shkak i cilësisë së ulët të mjedisit financiar, që bën që zhvillimi financiar të mos promovojë rritjen dhe efikasitetin ekonomik kjo për shkak se kreditimi nuk shkon për të financuar sektorë produktivë të ekonomisë duke mos krijuar kështu një zhvillim të qëndrueshëm.

Në vendet në zhvillim sistemi financiar siç e dëshmon edhe Backe etj. (2006) është kryesisht i predominuar nga bankat asetet e të cilave kapin vlera mbi 85% e totalit të aseteve të sektorit financiar. Kjo do të thotë se tregjet e kapitalit janë të pazhvilluara duke e bërë sektorin bankar kanalin më të rëndësishëm të ndërmjetësimit financiar. Literatura sugjeron se një nga kanalet me anë të të cilit sektori financiar promovon rritjen ekonomike është nëpërmjet alokimit të fondeve drejt oportuniteteve më të mira dhe duket pikërisht se në këtë funksion fshihet arsyeja e lidhjes negative që rezulton ndërmjet financimit dhe rritjes në Shqipëri. Shfaqja e një numri shqetësues të kredive të këqija në sistemin bankar në Shqipëri gjatë viteve të fundit është një fakt kokëfortë që dëshmon për alokimin jo efikas nga ana e bankave të fondeve të huajtshme ose thënë ndryshe kursimeve që në vetvete janë një resurs i vyer në ekonomi për arsye të natyrës së skarcitetit të tyre dhe që

mund të luajnë rol shumë të rëndësishëm në një ekonomi të pazhvilluar që operon nën potencialin e saj.

Një arsye tjetër që shpjegon efektin negativ të kreditimit mbi rritjen në Shqipëri mund të jetë edhe përdorimi i pjesës më të madhe të financimit të dhënë në këtë periudhë në konsum. Siç e thekson edhe Hung (2009) ndërkohë që zhvillimi financiar lehtëson marrjen e kredive për investime që kanë tendencë të promovojnë rritjen, kreditë konsumatore që kanë natyrë joproduktive kanë tendencë të pengojnë rritjen ekonomike. Në të njëjtin konkluzion gjejmë edhe Beck etj. (2012) të cilët mendojnë se krediti i dhënë për sipërmarrjet apo për individë është përcaktues në formën dhe ndikimin që do të ketë financimi në rritjen ekonomike. Në gjetjet e tyre efekti pozitiv në rritjen ekonomike që vjen nga zhvillimi financiar ka më shumë të ngjarë të vijë nga kreditimi i ndërmarrjeve sesa nga kreditimi i individëve.

Këto përfundime theksojnë rëndësinë e politikave që përmirësojnë cilësinë dhe funksionet e sektorit financiar si parakusht i rëndësishëm në mënyrë që rritja e aq kërkuar e kreditimit të mos alokohet në destinacione të gabuara që do të çonte në efekte negative mbi rritjen. Në mbështetje të këtyre sugjerimeve gjejmë edhe Deheja dhe Lleras-Muney (2005) që thonë se ekspansioni i pakontrolluar i kreditit mund të ketë efekt negativ mbi rritjen. Është e rëndësishme që fokusi të mos jetë vetëm në zhvillimin financiar por edhe në zgjedhjen e mekanizmave institucional që e influencojnë dhe rregullojnë atë.

2.2 Faktorë kufizues në zhvillimin e biznesit (klíma e biznesit)

Ekonomia në tërësi është një ekosistem i përbërë nga disa aktorë të ndryshëm që ndërveprojnë me njëri-tjetrin. Në nivel mikroekonomik gjejmë ndërmarrjet që siç edhe rezultojnë janë komponenti më i rëndësishëm dhe me më shumë peshë në ekonomi. Por

edhe ato si çdo organizëm tjetër në mënyrë që të lindin, rriten e zhvillohen kanë nevojë për një mjedis të favorshëm që ti suportoje ato gjatë jetës së tyre. Ky mjedis që shpesh e emërtojmë si klimë e biznesit mund të rezultojë shpesh sfidues me probleme dhe faktorë të shumtë kufizues që nuk lejojnë apo edhe bllokojnë mundësitë që biznesi mund të shfrytëzojë për tu rritur. Megjithëse në vetvete ky nocion është paksa abstrakt, kompleks dhe i padukshëm literatura ofron disa indikatorë matës të komponentëve dhe faktorëve të cilët ushtrojnë ndikim mbi zhvillimin e ndërmarrjeve. Sipas Fiestas dhe Sinha (2011) këto faktorë kufizues mund ti grupojmë në pesë kategori kryesore siç mund të jenë: (i) Mjedisi makroekonomik që përfshinë faktorë të tillë si stabiliteti makroekonomik, korrupsioni, etj.; (ii) kufizime institucionale që mund të vijnë nga sistemi ligjor, ai fiskal apo rregullime të tjera; (iii) kufizime financiare që lidhen me aksesin në financim dhe mobilizimin e kapitalit; (iv) faktorët infrastrukturorë të tillë si infrastruktura rrugore, energjitika, etj.; (v) dhe kufizime të tjera në nivel mikroekonomik siç mund të jetë cilësia e menaxhimit, përfshirja teknologjike, etj.

Për më gjerë këto pesë kategori mund të shtjellohen si më poshtë:

i. Kufizimet nga mjedisi makroekonomik

Mungesa e stabilitetit makroekonomik qoftë kjo si pasojë e faktorëve ekonomikë, social apo politikë ndikon në nivelin e investimeve të planifikuara dhe të realizuara pasi pasiguria që vjen si pasojë e mungesës së stabilitetit ndikon parashikimet për përfitime të ardhshme. Faktorë të tillë destabilizues me efekte të drejtpërdrejta mbi aktivitetin e biznesit mund të jenë inflacioni i lartë, lëvizjet e mëdha në kurset e këmbimit, etj. Një vend të veçantë në faktorët makroekonomik që ndikojnë klimën e biznesit janë edhe niveli i krimit dhe korrupsioni, indikatorë këto që ulin përfitueshmërinë nga investimet për

shkak të kostove shtesë që mund të vinë për shkak të pagesës së ryshfeteve, masave mbrojtëse për ruajtjen nga rreziku i humbjes së produkteve apo aseteve, etj.

ii. Kufizimet institucionale

Një pengesë kufizuese e mjedisit të të bërit biznes vjen nga rregullimet dhe kërkesat për licencime. Këto rregulla shpesh imponojnë edhe kosto të panevojshme për bizneset duke vështirësuar në këtë mënyrë hyrjen në një biznes dhe zhvillimin e mëtejshëm të tij. Gjithashtu niveli institucional dhe kuadri ligjor luan një rol të rëndësishëm në zhvillimin e bizneseve. Një sistem ligjor e institucional i besueshëm dhe i konsoliduar luan rol të rëndësishëm në vendimmarrjen për të investuar të bizneseve duke ulur risqet dhe pasiguritë me të cilat ato përballen kur hyjnë në marrëveshje kontraktuale tregtare.

iii. Kufizimet financiare

Aksesi në financim i biznesit, pra mundësia që ai të jetë i aftë së sigurojë burime financimi të nevojshme për të mbështetur aktivitetin e tij dhe mundësitë për të ndërmarrë investime, është një faktor i rëndësishëm kufizues i mjedisit të biznesit. Për më tepër kosto e kapitalit të nevojshëm duhet të jetë e arsyeshme, pasi ajo ndikon drejtpërdrejt mbi kthimin e pritur nga investimi. Pas pagesës së kësaj kostoje rikthimi do të jetë shumë i ulët (madje edhe negativ) duke bërë që bizneset të mos kenë stimuj për të investuar.

iv. Kufizimet infrastrukturore

Infrastruktura ka një rol të rëndësishëm në ofrimin e kushteve të kryerjes së aktivitetit ekonomik. Sigurimi i një furnizimi të qëndrueshëm me energji elektrike, linja efikase transporti dhe shërbim modern telekomunikacioni mundëson produktivitet për bizneset, zgjerim të tyre si dhe reduktim të kostove. Infrastruktura konsiderohet si faktor kryesor me ndikim të konsiderueshëm në performancën e bizneseve.

v. Kufizimet mikroekonomike

Përveç kufizimeve që i vijnë firmës nga ambienti i jashtëm ajo kushtëzohet gjithashtu edhe nga faktorë të brendshëm që ndikojnë në performancën e saj. Produktiviteti dhe efienca e saj përcaktohet nga niveli i teknologjisë së disponueshme dhe i know-how që përdoret për të transformuar resurset në outpute. Këto mund të jenë të kufizuara nga transferimi i teknologjisë që konsiderohet si një prej kanaleve më të rëndësishëm përmes të cilave bizneset e huaja të pranishme mund të prodhojnë efekte (eksternalitete) pozitive në vendet pritëse. Një faktor tjetër i rëndësishëm në performancën e firmës është edhe cilësia e menaxhimit. Aftësitë organizative, financiare dhe menaxheriale të pronarëve apo drejtuesve kushtëzojnë performancën e bizneseve. Ky faktor është shumë më i rëndësishëm në vendet në zhvillim ku niveli i menaxhimit zakonisht është më i dobët. Një menaxher i pa eksperiencë mund të mos ketë njohuri për të për të kuptuar mundësi të ndryshme financimi dhe për të hulumtuar procedurat komplekse të aplikimit për kredi.

2.3 Faktorët që kushtëzojnë mundësinë e firmave për financim.

Mundësia për të ndërmarrë një sipërmarrje tregtare që në fillim të saj është e lidhur ngushtë me disponibilitetin e kapitalit të mjaftueshëm për ta financuar atë. Kreditimi nuk është i rëndësishëm vetëm në fazën e parë të hapjes së një biznesi, por rëndësia e të pasurit akses në financim mbetet e lartë përgjatë të gjithë jetës efektive të një biznesi. Financimi mund të jetë i nevojshëm për të mbështetur nevojat për likuiditet në periudha të caktuara, për të realizuar investime të planifikuara bazuar mbi vizionet ambicioze për tu rritur të firmës apo edhe për të kapur mundësi oportune të cilat mund të përkthehen në rikthime të kënaqshme në të ardhmen. Pra në këtë arsyetim racional teorik mundësitë e kreditimit mund të jenë thelbësore në përcaktimin e rritjes apo edhe të mbijetesës së një biznesi, por a është ky supozim i mbështetur edhe me të dhëna empirike dhe a janë të gjitha format e kreditimit të njëjta për nga efekti që ato kanë mbi aktivitetin ekonomik të firmës?

Sipas shumë autorëve mundësia që bizneset kanë për të mobilizuar kapitale është determinuese për to për të përballuar më së miri nevojat operationale dhe ato për investime duke gjeneruar rritje që njëkohësisht ndikon mbi rritjen ekonomike të vendit dhe krijimit të vendeve të reja të punës. Por siç mund edhe të imagjinohet mundësitë e të pasurit akses në kreditim nuk janë të njëjta për vende të ndryshme sidomos kur kemi parasysh edhe stadet e ndryshme të zhvillimit. Problemet më të theksuara në këtë aspekt shfaqen tek vendet në zhvillim, kjo si për shkak të faktorëve të ndryshëm të lidhur si me dështime të tregjeve ashtu edhe dështimet të qeverisë. Në përmbledhje të trajtimit që literatura i ka bërë këtyre faktorëve që krijojnë kufizime në aksesin në kreditim, Fiestas dhe Sinha (2011) i kanë grupuar ato në tre kategori:

- i. Faktorë që lidhen me mjedisin financiar ku firma operon siç janë stabiliteti makroekonomik, roli i sektorit publik, stadi i zhvillimit të sistemit financiar, serioziteti i implementimit të marrëveshjeve kontraktuale si dhe inekzistenca ose joefektiviteti i ligjeve për falimentimin.
- ii. Faktorë që lidhen me anën e ofertës së kreditit si problemet e asimetrisë së informacionit, kosto të larta transaksioneve, të drejta pronësore të dobëta, efienca e sektorit bankar, mungesa e financimit afatgjatë, barrierat fizike në kreditim, etj.
- iii. Faktorë që lidhen me anën e kërkesës për kreditim që zakonisht janë të lidhura me kufizimet e brendshme të firmës që vijnë nga cilësia e aftësive menaxhuese, gatishmëri e vogël për t'u përfshirë në disa lloje financimesh, praktika të dobëta korporatash.

2.3.1 Faktorët kufizues të mjedisit financiar

Stabiliteti ekonomik është një faktor i rëndësishëm i mjedisit financiar. Sipas autorëve të ndryshëm rezulton se mungesa e stabilitetit makroekonomik është një pengesë e madhe në aksesin në kreditim (Boyd etj. (2001), Honohan, (2003), etj.). Si mungesë e stabilitetit shfaqen norma të larta inflacioni dhe ndryshime të mëdha në kurset e këmbimit, që për pasojë ndiqen nga norma më të larta nominale të interesit dhe hua me afate më të shkurtra maturimi. Kjo do ta bënte kreditimin më të kushtueshëm dhe për pasojë aksesin në të do të ishte i limituar. Gjithashtu një situatë e tillë sipas Demirguc-Kunt (2008), dekurajon dhe inovacionin financiar i cili nga ana e tij mbështet aksesin për kredi.

Një faktor tjetër kufizues i mjedisit financiar është sektori publik për shkak se në shumë vende në zhvillim ai është aktiv në tregjet financiare duke qenë gjithashtu huamarrësi kryesor në sektorin privat. Financimi i deficitit fiskal, i projekteve të ndërmarrjeve shtetërore dhe projektet infrastrukturore të qeverive përthith kredi nga institucione financiare duke mbajtur lënë më pak fonde të disponueshme për sektorin privat, duke penguar në këtë mënyrë financimin e sektorit privat (Demirguc-Kunt, 2008). Ky fenomen njihet në literaturë si “crowd-out”.

Niveli i zhvillimit të sistemit financiar sipas literaturës financiare ka ndikim mbi aksesin në financim. Sipas Rayan dhe Zingales (1998) një sistem financiar i zhvilluar redukton kostot e financimit të jashtëm dhe se bizneset janë më pak të kufizuara financiarisht në ekonomitë me tregje të zhvilluara financiare.

Moszbatimi i marrëveshjeve kontraktuale ashtu sikundër dhe probleme që lidhen me hartimin e kontratave, vështirësojnë huamarrjen në vendet në zhvillim (Beck, 2006). Nëse zbatimi i një kontrate shoqërohet me një proces të gjatë dhe të vështirë (si pasojë e

strukturave të dobëta gjyqësore dhe ligjore), atëherë kjo do të ndikojë huadhënësit dhe investorët potencialë për shkak të pasigurisë dhe riskut të lartë që i shoqëron. Një sistem i mirë gjyqësor i mundëson bankave të ushtrojnë të drejtat e tyre mbi kolateralin (garancinë kundrejt huamarrjes nga bizneset), duke siguruar në këtë mënyrë respektimin e të drejtave kontraktuale në rast të shkeljeve të këtyre kontratave.

Ligjet për falimentimin mund të jenë një faktor i rëndësishëm kufizues. Sipas Cirmizi etj. (2010) ekzistenca e ligjeve efektive për falimentimin e bizneseve të cilat lejojnë bizneset që kanë ende shanse për sukses të riorganizohen dhe bizneset që nuk i kanë këto shanse, të likuidohen ose të shiten, janë kusht i domosdoshëm për rritjen ekonomike.

2.3.2 Faktorë kufizues të ofertës

Asimetritë e informacionit në tregjet financiare përbëjnë një pengesë kritike ndaj mundësisë për financim. Informacioni i privilegjuar që posedojnë sipërmarrësit kundrejt huadhënësve, bën që këta të fundit të mos mund të vlerësojnë dot rrezikun e duhur. Si rezultat rreziku i perceptuar i një investimi mbetet i lartë duke limituar kështu mundësinë për financim ose duke rritur koston e huamarrjes për mbulimin e rrezikut. Zhvillimi i byrove të kredisë dhe sistemeve të informacionit të kredisë përbën një përpjekje për të reduktuar këto asimetri informacioni. Të drejtat e kreditorëve (veçanërisht të forta në vende që kanë trashëguar një sistem ligjor të zakonshëm, të thjeshtë) rezultojnë të jenë më tepër të rëndësishme për kredinë private në vendet më të pasura, ndërsa infrastruktura e informacionit (në formën e regjistrave të kredisë) duket se ka më shumë rëndësi në vendet më të varfra.

Kosto të larta të transaksioneve. Këto kosto mund të tejkalojnë kthimin e pritur dhe institucionet financiare nuk arrijnë të kapin ekonomitë e shkallës kur i japin hua bizneseve

të vogla e të mesme, të cilat kërkojnë hua në shuma relativisht të vogla. Nga ana tjetër barra e kostos mund të burojë edhe nga mangësitë në infrastrukturë si të institucioneve ashtu dhe të tregjeve, çka e bën të kushtueshme mbledhjen e informacionit për debitorët, vlerësimin në mënyrë të përshtatshme të aseteve si dhe monitorimin dhe zbatimin e kontratave midis palëve.

Dobësi në të drejtat e pronës dhe mungesa e kolateralit. Në vendet me nivel të ulët dhe të mesëm të të ardhurave, midis 70-80%⁶ e bizneseve që aplikojnë për kredi ju kërkohet të lënë si garanci disa forma të kolateralit. Bizneset shpesh herë ndeshin vështirësi në zbatimin e këtyre kërkesave për shkak të mungesës së aseteve të mjaftueshme të cilat mund të shërbejnë si kolateral. Si rezultat kërkesat për kolateral kufizojnë mundësinë për financim. Përcaktimi i saktë i të drejtave të pronësisë shihet si një nga mënyrat për të adresuar këtë kufizim. Mbrojtja e të drejtave të pronësisë rrit përdorimin e financimit nga jashtë për bizneset e vogla shumë herë më tepër sesa për bizneset e mëdha, kryesisht për shkak të më tepër mundësi financimi përmes bankës dhe kapitalit vetjak.

Efiçenca e sektorit bankar. Studimet lidhur me ndikimin e efiçencës së sektorit bankar në mundësitë e bizneseve për financim, tregojnë se përqendrimi i bankave (si provë e një sistemi bankar më pak efiçent) rrit pengesat e bizneseve për financim, por vetëm në vendet me nivel të ulët të zhvillimit ekonomik e institucional. Nga ana tjetër një numër më i madh bankash me kapital të huaj dhe ekzistenca e një regjistri efikas të kredisë, zbusin efektin e përqendrimit të bankave në pengesat financiare, ndërsa ky efekt përkeqësohet nga më tepër kufizime në aktivitetet e bankave, më tepër ndërhyrje e qeverisë në sektorin bankar.

Mungesa e financimit afatgjatë. Me qëllim ndërmarrjen dhe realizimin e investimeve produktive, bizneset (kryesisht ato që operojnë në sektorin e industrisë) kanë nevojë për

financim afatgjatë i cili pritët të shoqërohet nga një produktivitet më i lartë. Mundësia për të siguruar financim afatgjatë i lejon bizneset të rriten më shpejt sesa do të mund të arrinin duke u mbështetur vetëm në burimet e brendshme të kapitalit dhe në huanë afatshkurtër.

Pengesat fizike për kapital. Për bizneset që veprojnë kryesisht në zonat rurale, mundësia për financime mund të limitohet nga fakti se këto biznese ndodhen larg burimeve të financimit (p.sh. bankave). Duke pasur parasysh se degët e bankave përbëjnë rrugëdalje tradicionale për bankat, distanca gjeografike me degën më të afërt shërben si tregues matës nëse ekziston një barrierë fizike për financim. Studimi i ndërmarrë nga Beck etj. (2007) lidhur me depërtimin e sektorit bankar në 99 vende, tregon se ekziston një korrelacion i fortë pozitiv midis numrit të degëve dhe ATM-ve me kredinë agregate dhe llogaritë e depozitave për popullsi, duke ofruar kështu një matës për mundësinë për financim. Megjithatë zhvillimet e fundit të kanaleve të tjera shpërndarëse si bankingu përmes celularit (mobile banking) ose e-banking, mund të reduktojnë kostot e mundësisë për financim dhe të përmirësojnë ndjeshëm përdorimin e shërbimeve financiare.

2.3.3 Faktorë kufizues të kërkesës.

Aftësi të dobëta financiare dhe menaxhuese. Sipërmarrësit në vendet në zhvillim priren të kenë aftësi të limituara financiare dhe menaxhuese nga pikëpamja profesionale, duke kufizuar në këtë mënyrë shanset e tyre për të siguruar financim si dhe duke kufizuar rritjen e biznesit. Studimi më i fundit i ndërmarrë nga Blooma etj. (2010) përmes zhvillimit të një eksperimenti në fushën e menaxhimit në bizneset e tekstileve në Indi duke përdorur grupe kontrolli, tregon se midis përfitimeve të tjera, përvetësimi i praktikave moderne menaxhuese rezultoi me një rritje rreth 10% në produktivitet. Dobësitë në aftësitë menaxhuese i bëjnë huamarrësit më pak tërheqës nga bankat.

Gatishmëri e ulët për të mundësuar financim: Ky është rasti kur sipërmarrësi nuk dëshiron të aplikojë për financim të jashtëm (p.sh. huamarrje bankare) për të zgjeruar biznesin e tij. Në këto raste sipërmarrësi mund të mendojë se një burim i jashtëm financimi përmban disavantazhe të tilla si më tepër përgjegjësi sociale për pronarin. Në këtë mënyrë një sipërmarrës racional mund të zgjedhë të qëndrojë biznes i vogël nëse percepton se përfitimet e rritjes mbizotërohen nga kostot.

2.3.4 Ndikimi i kufizimeve mbi llojet e ndryshme të biznesit

Ndikimi i faktorëve të mësipërm është i ndryshëm mbi forma dhe faza të ndryshme të zhvillimit të bizneseve. Arsytet për këtë janë të lidhura me tipologjinë e bizneseve, strukturës, industrisë, ekspozimit ndaj riskut, madhësisë apo moshës së tyre. Nga njëra anë bizneset e mëdha në vendet në zhvillim janë të prirura të kenë të ardhura dhe kolateral të mjaftueshëm për të ulur në këtë mënyrë të konsiderueshme rrezikun e kreditimit të tyre. Po ashtu këto biznese mund të kenë edhe akses në tregjet ndërkombëtare. Nga ana tjetër, bizneset e vogla në vendet në zhvillim përfitojnë nga huadhënia mikrofinanciare, por sasia e kufizuar e këtyre huave nuk i ndihmon këto biznese të ndërmarrin investimet produktive që i nevojiten. Në përgjithësi literatura sugjeron se kufizimet financiare ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e një biznesi në varësi të elementeve të tillë si: madhësia e biznesit (i vogël, i mesëm, i madh), mosha e biznesit (biznes i sapokrijuar, biznes i ri, biznes i vjetër), pronësia (biznes vendas, biznes i huaj) si dhe sektori ku biznesi operon.

Madhësia e biznesit. Bizneset e vogla e të mesme konsiderohen më të kufizuara financiarisht krahasuar me bizneset e mëdha. Nga pikëpamja sasiore kufizimet financiare në bizneset e vogla ndikojnë dy herë më shumë në rritjen vjetore të tyre në krahasim me po të njëjtën ndikim në bizneset e mëdha.

Mosha e biznesit. Kufizimet financiare konsiderohen më të larta për bizneset që sapo kanë nisur një aktivitet ekonomik si dhe për bizneset që janë të reja në moshë, ndërkohë që bizneset më të vjetra në moshë duket se shfaqin më pak vështirësi për financim. Megjithatë pavarësisht se bizneset e reja ndeshin më tepër kufizime financiare, këto biznese rriten më shpejt se bizneset e mëdha dhe më të vjetra në moshë, por paqëndrueshmëria në normat e rritjes është gjithashtu e lartë sikundër dhe normat e falimentimit të tyre.

Pronësia. Bizneset, të cilat kanë akses në tregjet e huaja të kapitalit (tregje ndërkombëtare), janë më pak të kufizuara financiarisht sesa ato biznese që i duhet të përdorin vetëm tregjet e brendshme (tregje nacionale)

Lloji i pronësisë (“vendas” kundrejt “jo vendas”) i këtyre bizneseve mund të jetë përcaktues nëse biznesi ka akses në tregjet jashtë (për bizneset me pronësi të huaj) apo nuk ka akses në këto tregje (për bizneset me pronësi vendase). Kjo është konfirmuar dhe nga Beck etj. (2006) duke përdorur të dhëna në nivel biznesi për të konkluduar se bizneset me pronësi jo vendase raportojnë ndjeshëm më pak kufizime financiare krahasuar me bizneset me pronësi vendase. Kjo mund jetë rezultat i mundësisë së bizneseve me pronësi jo vendase për të siguruar kredi me interesa më të ulëta nga vendet e origjinës së pronarëve të tyre.

Sektori ku operon biznesi. Bizneset, të cilat zhvillojnë aktivitetin e tyre në një sektor të caktuar kanë më tepër vështirësi për të siguruar financim sesa disa biznese që operojnë në sektorë të tjerë. Për shembull, kufizimet financiare në sektorin e bujqësisë mbeten të mëdha për shkak të kërkesës së shpërndarë për shërbime financiare, kostove të larta të informacionit dhe transaksioneve për ofruesit e shërbimeve, sezonalitetit të produkteve bujqësore si dhe mungesës së kolateralit më tepër, tradita e gjatë e ndërhyrjeve të sektorit

publik në sektorin e bujqësisë (kryesisht përmes ofrimit në mënyre të rregullt të huave subvencionuese), ka bërë që shumë fermerë të mos duan të aplikojnë për kredi në sektorin bankar.

2.4 Format bazë dhe ato inovative të kreditimit të biznesit

Sipërmarrja private në sistemin e ekonomisë së tregut përbën një nga tiparet bazë të tij dhe në të mbështetet edhe vetë ekzistenca e kapitalizmit. Sipërmarrja private edhe pse e nisur mbi motive egoiste të individit për tu pasuruar, siç edhe e thekson Smithi në shembullin e tij të famshëm të motivit të kasapit për të ofruar mish në treg dhe dobisë që ky shërbim që pavarësisht se nuk është altruist i sjell shoqërisë, i ofron ekonomisë punësim dhe inovacion të vazhdueshëm.

Në gjenezë çdo sipërmarrje private për tu konkretizuar ka nevojë për kapital dhe shpesh ky kapital nuk është i disponueshëm nga sipërmarrësi i cili zakonisht niset vetëm me një ide të cilën kërkon ta transformojë në një produkt të shitshëm. Kjo mungesë e kapitalit të nevojshëm për të mbështetur ide për investime nuk është tipar vetëm i sipërmarrjeve të reja por ai është prezent apo shfaqet vazhdimisht përgjatë gjithë ciklit të jetës të një biznesi.

Format e përdorura për të mobilizuar kapitale sot janë mjaft të larmishme dhe kreative duke ofruar një gamë të gjerë metodash financimi. Gjithmonë e më shumë sot gjejmë të ndërthurura format tradicionale të kreditimit qoftë ai me bazë kapitali apo borxhi (si p.sh. nga familja, miqtë, investitorë engjëj, kapitalet e sipërmarrjes, dhe bankat), me mikrofinancën (Khavul, 2010), crowd-fonding, peer-to-peer lending (Schwienbacher, Belleflamme, & Lambert, 2013) apo forma inovative si p.sh. bootstrapping (Moeninghoff & Wieandt, 2012) etj.

Literatura sugjeron se natyra e financimit të kërkuar nga bizneset është e lidhur me fazën e tyre të zhvillimit. Firmat në fazën e start-up-it varen kryesisht në burimet e veta qofshin këto kursime personale apo hua nga familja ose miqtë, ndërsa firma më të stabilizuara mbështeten në huamarrjen bankare (Felkana etj, 2001). Ndër faktorët me influencë më të madhe në përzgjedhjen e firmës për financime sipas Abdulsaleh (2013), gjejmë moshën dhe madhësinë, llojin e pronësisë dhe strukturës ligjore, vendndodhjes gjeografike, sektori i industrisë dhe struktura e asetëve apo aftësia për të ofruar kolateral. Ou dhe Hayens (2006) pretendojnë se për sipërmarrjet e reja financimi me kapital është më i preferuar kundrejt financimit me borxh, por ky pohim rezulton kontradiktor pasi siç e shohim edhe në përfundimet e Berger dhe Udell (1998) financimi me kapital i nevojave të firmës sjell ulje të pronësisë dhe kontrollit mbi kompaninë duke i motivuar menaxherët të preferojnë më shumë borxhin kundrejt financimit me kapital.

Nisur nga kufizimi i parë në financim që has një biznes që vjen nga mungesa e historikut, kur flasim për një sipërmarrje të re mundësitë e financimit janë të limituara dhe në këto faza të para alternativa e parë normalisht është edhe me e thjeshta. Në mbështetje të idesë sipërmarrëse zakonisht vihet financimi në kapital i ardhur nga vetë sipërmarrësit në formën e kursimeve të tyre personale apo fondeve të mbledhura nga familjarë apo miq. Ky lloj financimi edhe pse shumë i përdorur është shpesh i pamjaftueshëm dhe për këtë shkak në këtë fazë për projektet ambicioze sipërmarrëse një alternativë e lakmueshme është marrja e financimit nga burime të njohura si engjëj biznesi² apo investitor engjëj. Engjëjt e biznesit janë investitorë ose grupe investitorësh që përdorin kapitalin e tyre për të financuar sipërmarrje premtuese në këmbim të një borxhi të konvertueshëm apo një pjese të aksioneve të kompanisë me qëllimin e rishitjes së këtyre aksioneve kur kompania

² Business angels

të ketë arritur sukses dhe vlera e investimit fillestar të jetë shumëfishuar mjaftueshëm për të formuar një rikthim të kënaqshëm mbi investimin fillestar (Brett A. White & John Dumay, 2017). Për shkak të nivelit të lartë të riskut, që këto lloj investimesh mbartin, financimi i marrë nga një Investitor Engjëll nuk është lloji më i lirë i financimit që një sipërmarrje mund të marrë por duke pasur parasysh edhe pamundësinë për të marrë hua të llojeve të tjera në këtë fazë shpesh ai është dhe i vetmi për to.

Financimi me anë të Engjëjve është hallka lidhëse midis financimit nga familjarët dhe miqtë dhe financimit që vjen nga Kapitalet Sipërmarrëse³ kjo për shkak se këto lloj fondesh zakonisht nuk përfshihen në financime që janë në vlera më të vogla se 1 apo 2 milion dollarë (Acs & Audretsch, 2003). Kapitalet Sipërmarrëse janë forma financimi që ofrohen nga firma apo fonde private kapitali për sipërmarrje në fazat e para të zhvillimit që kanë shfaqur potencial për rritje të lartë në të ardhmen. Kapitalet Sipërmarrëse financojnë sipërmarrje premtuese në këmbim të aksioneve apo pronësisë së plotë mbi kompaninë në të cilën investojnë, por qëllimi i tyre nuk është në mbajtjen e kësaj pronësie por në shitjen e saj sapo vlera e tregut të jetë e volitshme qoftë kjo si shitje private apo nëpërmjet një ofertimi publik (IPO).

Ofertimi Publik është ai moment kur një kompani më në fund vendos të transformojë kapitalin e saj nga një kapital privat në dorën e disave në një kapital publik ku të gjithë ato që dëshirojnë mund të blejnë pjesëmarrje në kapitalin e kompanisë lirisht në tregjet financiare. Ky transformim i jep kompanisë akses më të madh në financim të drejtpërdrejtë nga publiku që do ti mundësojë asaj të mobilizojë fonde më të mëdha me kosto më të lira në shërbim të misionit dhe planeve të saj ambicioze për rritje. Por

³ Venture Capital

pavarësisht se transformimi i një kompanie në publike mbetet qëllimi dhe ëndrra e shumë sipërmarrësve shumë pak prej tyre arrijnë të rriten aq shumë sa të mundën të bëhen të tilla duke e lenë këtë option të financimit direkt në tregjet financiare privilegj të pakicës.

Në vazhdim gjejmë se një nga mënyrat më të përdorura të financimit të jashtëm nga Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM) rezulton të jetë krediti tregtar. Sipas Berger dhe Udell (2006), krediti tregtar zinte rreth një të tretën e borxhit total të NVM-ve në SHBA për 1998. Krediti tregtar sipas Garcia-Teruel dhe Martinez-Solano përkufizohet si “një vonesë në pagesën e mallrave apo shërbimeve, mbasi ato janë dorëzuar apo kryer, bazuar në një marrëveshje midis furnitorit dhe firmës”. Roli i kreditit tregtar është më i madh në vendet në zhvillim. Sipas Abdulsaleh (2013) roli i kreditit tregtar si burim i sigurimit të financimit për NVM-të është më i rëndësishëm në vendet me sektor bankar dhe financiar më pak të zhvilluar ku problemet e asimetrisë së informacionit janë edhe shumë më të theksuara.

E ngjashme me kredinë tregtare shfaqet edhe parapagimi nga klientët që vjen si një formë kreditimi me kosto të ulët që gjithashtu sjell edhe siguri mbi besnikërinë e klientëve të firmës. Një formë e tillë financimi mund të kthehet në një mundësi të mirëfilltë për të përballuar nevojat financuese për investime serioze dhe jo vetëm likuiditetin e momentit. Një metodë e tillë e modeluar si p.sh. bootstrapping është përdorur me sukses nga shumë kompani sidomos në dekadat e fundit.

Ndër format e tjera të kreditimit gjejmë edhe grantet e ndryshme, qofshin ato nga programe qeveritare apo nga organizata të ndryshme ndërkombëtare, të cilat shpesh shfaqen si mënyra të financimit të projekteve dhe zhvillimit të firmave në stadi të ndryshme të jetës së tyre. Ndërkohë që edhe incentivat financiare drejt investimit që

mundë të vijnë si stimuj të dhënë nga planifikimet e paketave fiskale por edhe nga përfitimi nga taksat që vjen si shkak i njohjes së investimeve si shpenzim shërbejnë si forma financimi të biznesit.

Megjithëse siç shihet kemi një larmi formash me anë të të cilave mund të kreditohet biznese, bazuar në shumë studime empirike dhe teorike, kreditimi bankar mbetet alternativa më e rëndësishme e financimit të jashtëm sidomos për ekonomitë në zhvillim. Disa studime të tilla janë p.sh. ai i OECD (2006) që konkludon se sektori i bankingut tregtar është burimi kryesor i financimit të jashtëm për NVM-të, këtë e dëshmon edhe studimi i Ono dhe Uesugi (2009) për të cilët bankat janë ofrueset kryesore të kreditimit të jashtëm në NVM-ve si në vendet e zhvilluara ashtu edhe në ato në zhvillim. Një përfundim kurioz është ai i Keasey dhe McGuinness (1990) të cilët pretendojnë se edhe pse në fakt financimi bankar është më i shtrenjtë se ai i burimeve të tjera, ai ndikon në një normë më të lartë rikthimi për NVM-të. Sipas tyre financimi bankar i ndihmon NVM-të të performojnë në nivele më të larta krahasuar me burimet e tjera të financimit për shkak se NVM-të përdorin në mënyrë më eficiente fondet e marra kur janë nën monitorimin dhe llogaridhënien bankare.

Ndërkohë që format e lartpërmendura janë të mirënjohura dhe kanë një përdorim të konsiderueshëm ato nga literatura bashkohore kanë filluar të kategorizohen si forma tradicionale pra në një sens edhe të vjetëruara të financimit. Në këtë prizëm është e rëndësishme të përmenden disa nga format e tjera të financimit që po gëzojnë tashmë vëmendjen dhe interesin si të investitorëve në tregjet financiare po ashtu edhe preferencën e vetë bizneseve.

Forma të tilla inovative të ndihmuara nga zhvillimet teknologjike dhe flukset e sotme të informacionit dhe mobilitetit të kapitaleve kanë aftësinë të përhapen dhe shpërndahen gjerësisht në të gjithë vendet qofshin ato të zhvilluara, apo në zhvillim. P.sh. Mikrofinanca lindi si një zgjidhje për mungesën e kapitalit për ato që jetonin në varfëri në vende në zhvillim, por ajo u përhap shpejt edhe në vendet e zhvilluar për të suportuar ato sipërmarrje që kishin vështirësi në sigurimin e mikro kredive (Freedman, 2000).

Alternativa të tjera në financim përdorin platforma ndërmjetësues për të agreguar së bashku shumë transaksione individuale relativisht të vogla në vetvete. Në këtë shembull shfaqen crowdfunding apo siç mund të shqipërohet “fondet e turmave” që lejojnë investitorë individuale të cilët zotërojnë fonde relativisht të vogla që ti bashkojnë ato dhe së bashku të mundësojnë financime serioze për sipërmarrje me projekte ambicioze. Në rastin e crowdfunding si inovacion ai u iniciua në vendet e zhvilluara por sipas Bankës Botërore (2013) ky model po përjeton një ekspansion të shpejtë edhe në vendet në zhvillim.

Në vazhdim shohim të shfaqen edhe një shumëllojshmëri komunitetesh / network-esh të modelit peer-to-peer të cilët përdorin rrjetet sociale për të krijuar ura komunikimi midis sipërmarrësve dhe investitorëve. Këto lloj mënyrash inovative në financim përfshijnë si investimet në instrumente borxhi ashtu edhe në instrumente kapitali duke mundësuar kështu mënyra të reja efikase dhe eficiente në agregimin dhe transferimin e fondeve të paaksesueshme më parë (Breedon, 2012).

2.5 Aksesit në financim dhe kufizimet në ofertë dhe kërkesë

Siç edhe është e njohur nga literatura një nga ligjet themelore të ekonomisë është se nëpërmjet kërkesës dhe ofertës tregjet vetërregullohen për të gjetur çmimin dhe sasinë

ekuilibër të ofruar. Nën këtë ligjësi në tregje nuk duhet të ketë probleme të aksesit, pra nëse kërkesa për një produkt është më e madhe se oferta e tij atëherë çmimi do të rritet deri sa të barazojë sasia e kërkuar të barazojë atë të ofruar. Nëse çmimet për disa në këtë nivel janë të larta atëherë ato nuk do të konsumojnë, ndërsa të tjerët që do të jenë në gjendje të pranojnë këto çmime do të konsumojnë sasi të kërkuara prej tyre. Në këtë mënyrë në treg nuk do të kishte problem me aksesin. Veçse sipas Stiglitz dhe Weiss (1981) tregjet e kreditit ndryshojnë në këtë aspekt. Sipas tyre problemet e asimetrisë së informacionit krijojnë racionim të kreditimit edhe në gjendje ekuilibri dhe kjo për shkak se bankat huadhënëse janë të interesuara jo vetëm për normën e interesit që kërkojnë si rikthim por edhe për nivelin e riskut që një kredi mbart. Normat e interesit në vetvete mund të ndikojnë mbi riskun e kreditimit qoftë duke tërhequr huamarrës me risk të lartë siç tregon teoria për problemin e “zgjedhjes së gabuar” apo duke ndikuar mbi qëllimet dhe vendimet e huamarrësve siç sugjeron teoria e “rrezikut moral”. Kështu që në këto raste ekuilibri i tregut mund të arrihet në një pikë ku kërkesa nuk e barazon ofertën.

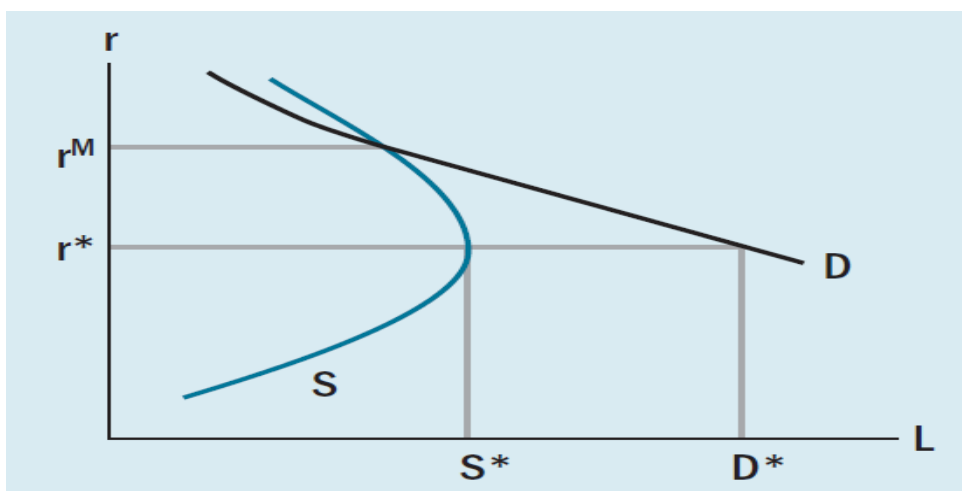
Probaliteti i ndryshëm që huamarrësit kanë për të rikthyer huanë ndikon ndjeshëm mbi rikthimet e mundshme të bankës, për këtë arsye bankat mundohen të dallojnë ndërmjet një kredie të keqe dhe një kredie të mirë duke përdorur instrumente të ndryshëm skanimi duke përfshirë këtu edhe normën e interesit. Sipas teorisë së gjithëpranuar ato që janë të gatshëm për të paguar norma të larta interesi, janë zakonisht edhe kredimarrësit më të rrezikshëm pasi ato zakonisht ndjekin projekte me risk të lartë dhe mundësi rikthimesh më të larta se normalja. Por siç dihet shpesh për projekte të tilla probabiliteti i dështimit është i lartë dhe kështu edhe mundësia e rikthimit të huasë është më e vogël. Në këtë logjikë sa më shumë rritet norma e interesit aq më shumë rritet risku i atyre që kreditohen duke ulur kështu fitimin e bankës. Në të njëjtën kohë me normat e interesit ndryshojnë

edhe termat e tjerë si kërkesat për kolateral ashtu edhe sjellja e huamarrësit ndryshon duke sjellë probleme të riskut moral.

Sipas Stiglitzit dhe Weiss-it (1981) në prani të problemeve të asimetrisë së informacionit të shfaqura siç u përmend më sipër në formën e zgjedhjes së gabuar dhe riskut moral, norma e rikthimit për bankat do të rritet më ngadalë se norma e interesit dhe mbas një pike ajo mund të fillojë rënien. Kështu sipas tyre banka nuk do të dojë të risë normën e interesit përtej një pike të caktuar, e përcaktuar si norma optimale në të cilën rikthimi i bankës është maksimizuar, edhe pse kërkesa mund të jetë më e madhe se oferta.

Grafikisht siç ilustrohet në figurën 1.1, shihet se në normën e optimizuar të interesit r^* , kërkesa për fonde (D^*) është më e madhe se oferta për fonde (S^*). Në këtë situatë huakërkuesit e pakënaqur do të ofrojnë të paguajnë norma më të larta interesi derisa kërkesa të barazojë ofertën në pikën r^M . Megjithëse në pikën r^* oferta nuk e barazon kërkesën, kjo normë interesi mbetet norma e ekuilibrit pasi siç u tha më lart banka nuk ka përfitim nëse e rrit atë pavarësisht kërkesës. Në këtë situatë banka fillon të refuzojë kreditimin edhe të huakërkuesve me

Figura 1.1



tipare të njëjta me ato që kanë marrë kreditim. Në këtë moment do të kemi huakërkues që edhe pse të gatshëm për të paguar norma më të larta interesi, ju është mohuar akses në kreditim. Në këtë moment të dallos empirikisht midis një individi apo firme që ka akses në financim dhe ka vendosur të mos e përdorë dhe një firme që është e përjashtuar nga kreditimi është një proces empirik i vështirë dhe kompleks.

2.6 Matja e Aksesit në financim dhe Përfshirjes financiare

Studime të ndryshme theksojnë rëndësinë e tregjeve financiare në përcaktimin e mundësive që një individ mund të ketë për tu kredituar në mënyrë që të investojë në shkollim apo në kapital fizik. Teoritë që fokusohen mbi sipërmarrjen dëshmojnë se niveli i tregjeve financiare përcakton se sa është mundësia që individë të talentuar por të varfër kanë për të mobilizuar financime të jashtme për të financuar projekte të reja. Në këtë këndvështrim zhvillimi financiar ndikon jo vetëm mbi alokimin eficient të resurseve në ekonomi, por ndikon edhe mbi mundësitë ekonomike që i ofrohen individëve apo sipërmarrësve të shtresave të varfra të shoqërisë.

Sipas Banerjee dhe Newman (1993) zgjedhjet e individëve për punësimin janë të kufizuara nga financimi në pikënisje. Sipas modelit të tyre mungesa e financimit mund të jetë një arsye e fortë në gjenerimin e pabarazive sociale, varfërisë dhe rritjes së ulët ekonomike kjo për shkak se vendimmarrja nëse dikush do të bëhet sipërmarrës apo të mbetet një rrogëtar përcakton edhe nivelin e të ardhurave të ardhshme me impakt direkt mbi rritjen ekonomike dhe shpërndarjen e të ardhurave.

Të dhëna empirike të ofruara nga shumë studime dëshmojnë për një lidhje të fortë midis zhvillimit financiar dhe rritjes. Në mikro analiza të bëra duke përdorur të dhëna në nivel firmash konkludohet se sistemet financiare më të zhvilluara ndikojnë në uljen e pengesave

financiare me të cilat firmat përballen. Shtrirja e financimit apo thënë ndryshe zhvillimi i sektorit financiar mund të ketë efekt pozitiv mbi firmat e vogla apo mbi shtresat e varfëra të shoqërisë pasi ai shoqërohet me një qasje më të lehtë në financim për to, gjë e cila do ti bënte të afta të përfitonin nga mundësitë e reja për investime.

Megjithëse në dukje aksesin në financim ofron mundësi për të përfituar si për individët ashtu edhe për firmat, në të vërtetë ka një mungesë në lidhjen midis modeleve teorike dhe fakteve empirike që vjen për shkak të mungesës së të dhënave mbi aksesin në shërbimet financiare. Nëse kërkojmë në literaturë do të vëmë re se nuk ka realisht shumë kohë që ka filluar adresimi i pyetjeve si: Sa i kufizuar është aksesin në financim në vende të ndryshme?; Kush janë pengesat kryesore në kreditim?; Sa i rëndësishëm është aksesin në financim si pengesë për rritjen ekonomike dhe zbutjen e varfërisë?; Kush është më i rëndësishëm financimi i individëve apo i firmave?; etj.

Në kornizën e gjerë teorike aksesin në financim është konceptuar si një problem që shoqëron shtresat e varfëra të popullsisë ku përfshihen edhe sipërmarrës potencial. Të tillë shpesh janë klasifikuar si të “pabankueshëm” pasi për shkak të mungesës së kolateralit idetë e tyre sipërmarrëse ngelen të pafinancuara. Në këtë vazhde koncepti i përfshirjes në financim filloi të marrë rëndësi në fillim të viteve 2000-jë dhe që atëherë është shndërruar në një objekt i qeverive dhe bankave qendrore të shumë vendeve në zhvillim. Koncepti në fillimet e tij nënkuptonte ofrimin e shërbimeve financiare segmenteve me të ardhura të vogla të shoqërisë me kosto të përballueshme. Më vonë koncepti evoluoi në katër dimensione: (i) akses i lehtësuar në financim për të gjithë firmat dhe individët, (ii) institucione të shëndosha të rregulluara dhe të mirëmbikqyrura, (iii) institucione financiare me vetëqëndrueshmëri financiare dhe institucionale, (iv) dhe konkurrencë midis ofruesve të shërbimeve për të sjellë alternativa klientëve.

Përfshirja në financim apo akses i gjerë në shërbime financiare është përkufizuar si një mungesë e pengesave në përdorimin e shërbimeve financiare. Kjo nuk duhet të nënkuptojë se gjithkush duhet të ketë mundësi të kreditohet me vlera të pakufizuara me interesat më të ulëta. Edhe në skenarët më të mirë të përfshirjes në financim, kredi marrësi duhet ta justifikojë veten si një huamarrës i përgjegjshëm në mënyrë që të ketë mundësi të përfitojë kreditim. Në këtë konotacion të përmirësosh aksesin, do të thotë të përmirësosh shkallën në të cilën shërbimet financiare janë të aksesueshme për të gjithë me çmime konkurruese dhe të drejta (FFA, 2008). Në matjen e aksesit duhet të dallojmë ndryshimin e tij me përdorimin e kreditit, pasi përdorimi i kreditit nuk është gjithmonë i njëjtë me aksesin në të. Akses i kreditit lidhet me ofrimin e shërbimit, ndërsa përdorimi i tij përcaktohet si nga ofrimi po ashtu edhe nga kërkesa për të.

Në analizën e aksesit në kreditim apo e kreditimit të ekonomisë në përgjithësi, shpesh gjendemi përballë një fenomeni të identifikuar nga literatura si hendek në kreditim⁴. Prezenca e një hendeku në kreditim shpesh mund të jetë edhe arsyeja e mungesës së kreditimit në ekonomi. Termi hendek financiar në vetvete nuk është i përkufizuar qartë apo të paktën nuk ka një përkufizim të gjithëpranuar. Sipas OECD-së: “nënkupton se një pjesë e konsiderueshme e NVM-ve nuk mund të marrë financim nga bankat, tregjet financiare apo ofrues të tjerë financimi”(2006: 16). Literatura sugjeron se madhësia e hendekut financiar mund të përcaktohet vetëm nëse krahasojmë ofertën financiare me kërkesën (National Credit Regulator, 2011).

Nëse fokusohemi në anën e kërkesës do të shohim se autorë të ndryshëm pretendojnë se disponibilitetit i financimit mund të influencohet si nga faktorë të brendshëm ashtu edhe

⁴ Ang. Financial Gap

nga të jashtëm (Beck, 2006). Kur analiza kryhet nga ana e kërkesës për kreditim ajo që vihet re është se NVM-të e kanë më të vështirë të marrin kredite gjatë ose pas krizave pasi siç Falkena etj. (2004) dëshmojnë në studimin e tyre “NVM-të në përgjithësi kërkojnë financime në vlera të vogla. Kostoja e përlogaritur për lëshimin dhe monitorimin e një kredie është disproporcionalisht më e lartë për NVM-të”. I njohur është fakti se gjatë krizave ekonomike problemet e asimetrisë së informacionit rriten në rëndësi duke i bërë ofertuesit e financimit të kërkojnë norma të larta interesi gjë që nga ana e saj le jashtë kreditimit shumë huamarrës potencialë të cilët në këtë mënyrë privohen nga aksesimi në financim. Edhe pse kjo problematikë nuk është e lidhur vetëm me NVM-të, një studim i OECD-së, arrijnë në konkluzionin se impakti për NVM-të është më i madh se ndaj firmave të mëdha (2006). Studime të ngjashme sugjerojnë se burimet e kreditimit, gjatë rënies ekonomike, kanë tendencën të pakësohen më shpejt për firmat e vogla se sa për ato të mëdha (ECB, 2013).

2.6.1 Indikatorë matës të aksesit dhe përfshirjes në financim

Sektori financiar duket se prodhon vazhdimisht një pafundësi të dhënash statistikore për aspekte të ndryshme të tij. Shumë indikatorë publikohen vazhdimisht duke raportuar mbi sistemin bankar dhe raportet e tij me ekonominë private të paraqitura në mënyrë relative me PBB-në, apo të tillë si normat e interesit në depozita dhe kreditim etj. duke krijuar një bazë të dhënash që ka mbështetur kërkime të shumta mbi studimin e impaktit të shtrirjes dhe efijencës së sektorit financiar mbi rritjen ekonomike, etj.

Për çudi ama shumë pak ofrohet mbi atë se sa gjithëpërfshirës janë sistemet financiare dhe kush ka akses dhe mbi cilat shërbime financiare. E rëndësishme është këtu të dallohet edhe ndryshimi midis përdorimit të shërbimeve financiare nga aksesit në to. Aksesit shpesh

i referohet vetëm ofertës së shërbimeve ndërsa përdorimi i tyre përcaktohet si nga oferta ashtu edhe nga kërkesa për to (World Bank, 2008). Nëse dalim nga ana e kërkesës për financim dhe duam të dimë se sa është përqindja e popullsisë që përdor llogari bankare? Sa prej tyre kanë një kredi? etj. do të shohim se statistikak mungojnë, nuk janë sistematike ose lenë shumë për të dëshiruar. Pra siç konkludohet është e nevojshme që të prodhohen dhëna të tilla sistematike dhe cilësore në mënyrë që të kemi mundësi të kryhen analiza më të avancuara në mënyrë që përfshirja në financim të hulumtohet në nivele të tilla që të shërbejnë si indikacion për politikë bërje më eficiente në adresimin e këtij problemi.

Një problem në matjen e përfshirjes në financim është edhe ai i pamundësisë për të agreguar të dhënat për të deduktuar më lehtë në numra të konsoliduar, siç shpesh është e mundur me të dhënat e indikatorëve të matjes së shtrirjes financiare (FFA, 2008). P.sh. ne nuk mundemi të deduktojmë se numri i individëve me llogari bankare është i barabartë me numrin e llogarive bankare pasi individët dhe bizneset kanë prirjen të zotërojnë më shumë se një llogari bankare në një apo disa banka.

Kjo mungesë të dhënash është evidentuar edhe nga Demirguc-Kunt etj. (2012) të cilët në përpjekje për të kontribuar në mbushjen e këtij vakumi informacioni të nevojshëm për të identifikuar përfshirjen në financim të grupeve të ndryshme si të varfrit, gratë, të rinjtë, etj. ndërtuan edhe databazën e Përfshirjes Financiare Globale (Global Findex). Kjo databazë tashmë e administruar nga Banka Botërore ofron një set indikatorësh për të matur në 148 ekonomi në botë si individët veprojnë në lidhje me kursimet, huamarrjet, sistemet e pagesave dhe menaxhimin e riskut. Për ndërtimin e indikatorëve janë përdorur të dhëna të mbledhura me anë të anketimeve të bëra në secilin shtet në listë.

Nga indikatorët e përzgjedhur në këtë databazë shihen ndryshime të mëdha midis vendeve të zhvilluara dhe atyre në zhvillim si dhe midis rajoneve të ndryshme apo grupeve të ndryshme brenda vendit. Indikatorë të tillë si mbajtja e një llogarie bankare dhe përdorimi i saj tregojnë për një larmi barrierash në aksesin e këtij shërbimi që rrjedhin si nga faktorë fizik ekonomik, ashtu edhe nga faktorë të tjerë administrativ, social dhe kulturor. Megjithëse në rang global rreth 66% e popullsisë nuk ka llogari bankare për shkak të të ardhurave të vogla, arsyt e tjera varrojnë në rajone dhe ekonomi ku p.sh. rajoni sub-afrikan raporton më shumë arsye të lidhura me dokumentacionin e kërkuar përkundrejt rajonit Evropian që raporton mungesë të besimit në sistemin bankar. Ndërkohë që femrat raportojnë më shpesh përdorimin e llogarisë së dikujt tjetër, individë me kursime, por që nuk kanë llogari bankare raportojnë si barriera arsye si distanca, kostot apo dokumentacioni (Demirguc-kunt etj. 2012) . Raportimi sistematik i këtyre barrierave është mjaft i dobishëm për studiuesit dhe politikë-bërjen për të adresuar problemet dhe ofruar zgjidhje efikase.

2.7 Qasje kontroverse ndaj kredisë

Vetë termi kredit e ka origjinën nga latinishtja dhe do të thotë besim, pra në vetvete kjo marrëdhënie lind në bazë të premtimit të huamarrësit që të kthejë shumën e marrë hua së bashku me interesin në një kohë të paracaktuar. Kreditimi në ekonomi është një fenomen i vjetër dhe kontrovers, por ai asnjëherë më parë nuk ka qenë i përhapur në këto përmasa dhe nuk ka pasur kurrë më parë një impakt kaq të madh në ekonomi.

Gjurmët e kreditimit edhe pse në forma të thjeshta dhe shpesh primitive mund të gjenden që në antikitetin e largët. Në Babiloninë e rreth 2000 vjetësh p.e.s. ka funksionuar kreditimi me farë gruri që ripaguhej në kohën e të korrurave me një shtesë në sasi në

formë interesi. Po në të njëjtën periudhë dëshmohet se ka gjurmë edhe për kredi-dhënie të organizuar nga familje të veçanta të denominuar në para në formën e arit. Për dhënien e kredive gjejmë të flitet edhe në Greqinë e lashtë, në Egjipt dhe më vonë në Romë. Po ashtu edhe në Indi, nën dinastinë Maurja gjejmë gjurmë të përdorimit të një forme të thjeshtë të urdhrit tregtar, ndërsa në Kinë nën dinastinë Çin rreth 200 vjet p.e.s. me emetimin e një monedhe kineze shfaqen edhe letrat e kreditit.

Edhe pse kreditimi në ekonomi nuk rezulton të jetë një fenomen i ri i kohëve moderne, ne mund të themi me siguri që qasja ndaj tij padyshim që ka ndryshuar dhe asnjëherë më parë në histori përqafimi i tij nuk ka qenë kaq masiv sa ç'është sot. Kjo ndoshta për shkak se kredi-dhënia me bazë interesin apo kamatën nuk gëzon të njëjtin reputacion, paragjykim apo kritikë (sido që ta klasifikojmë) që ka pasur në shoqëri të ndryshme në të shkuarën, siç edhe pasqyrohet nga filozofë, mendimtarë, politikanë apo lider të ndryshëm fetarë të kohëve të hershme. Të tillë mund të përmendim Moisiun, Platonin, Aristotelin, Ciceronin, Senekën, Buden, Jezusin, Muhamedin, Akuintasin, Kalvinin, Smithin, etj.

Në kontekstin filozofik kamata pra dhënia e parave me interes ishte e pamoralshme dhe kundra natyrës sipas shumë prej filozofëve të lartpërmendur. Aristoteli (350 p.e.s.) e konsideronte atë si formën më të panatyrshme dhe të pandershme nga të gjitha format e tregtisë. Sipas tij paraja ka për qëllim përdorimin si mjet këmbimi, dhe jo të prodhojë para nga vetë paraja. Platoni nga ana tjetër ishte kundra kamatës pasi sipas tij ajo i vendoste klasat shoqërore kundra njëra-tjetrës duke qenë kështu e dëmshme për ekzistencën e shtetit. Në qëndrime të ngjashme ishin edhe filozofë romakë si Ciceroni, Kato dhe Seneca. Kato kur u pyet se çfarë mendon për kamatën ai u përgjigj çfarë mendon ti për vrasjen? Duke lenë të kuptohet kështu se për të kamata ishte një krim i rëndë për shoqërinë.

Në kontekstin fetar kreditimi me bazë interesin ka qenë dhe është një subjekt i debatit dhe i kontradiktave. Për hebrenjtë sipas referimeve në librat e tyre të shenjtë Torahn dhe Telmudin marrja e interesit është e ndaluar, por kjo ndalesë varion sipas interpretimeve të ndryshme. P.sh. në Librin e Ezekiel-it marrja e interesit klasifikohet si një nga mëkatet më të mëdha aq sa vetë Ezekieli i dënon ata me vdekje dhe i krahason ato që marrin interes njësoj me ato që derdhin gjak (Ezekiel, 18:13). Ndërkohë që një interpretim shumë i përhapur dhe më popullor është edhe ai i bazuar në Librin e Deuteronomit (23:19 dhe 23:20) ku hebrenjve u ndalohet kredi-dhënia me bazë interesin midis tyre, por u lejohej që ta japin atë tek jo-hebrenjtë apo siç ato i quajnë të “pa-fetë”(gentiles). Do të ishte pikërisht ky përjashtim se interesi mund të përdorej në kredi-dhënien ndaj jo-izraelitëve, që do të përdorej si justifikim nga hebrenjtë që jetonin në shoqëritë e krishtera të Evropës në mesjetë, për ta përdorur kreditimin si një mënyrë për të fituar që do të sillte edhe hapjen e bankave të para duke u dhënë atyre kësisoj edhe avantazhin e hyrjes të parët në treg.

Një ndalesë të përdorimit të kamatës e gjejmë edhe në doktrinën katolike. Kjo ndalesë theksohet në historinë e Jezusit kur ai hyri në Jerusalem. Në këtë kohë thuhet se përdorimi i kamatës ishte popullarizuar aq shumë nga hebrenjtë sa që shumë prej transaksioneve kryheshin edhe brenda tempujve të shenjtë. Jezusi me ardhjen e tij ne qytet i dënoi këto praktika dhe i dëboi këto tregtarë të parasë nga tempulli. Ky veprim i tij ishte edhe shkak kryesor që nxiti mospranimin e tij si profet nga komuniteti hebre nga mesi i të cilit Jezusi rridhte. Mbas pranimit të krishterimit nga perandoria Romake kjo ndalesë u shtri në të gjithë perandorinë. Nisur nga referencat në dhiatën e vjetër dhe në atë të re Kisha Katolike Romake e ngriti në kauzë ndalimin e përdorimit të kamatës për gati 1000 vjet. Kështu në shekullin e katërt e.s. në Këshillin e Parë të Nikeas kisha ndaloi përdorimin e kamatës për të gjithë klerikët dhe më pas në shekullin e pestë kjo ndalesë u shtri edhe për njerëzit

e thjeshtë. Në shekullin e tetë gjatë regjimit të Karlit të Madh kamata u përfshi në kategorinë e aktiviteteve kriminale. Një kulminacion i këtyre ndalimeve ishte urdhri papal i Clementit të V që vendosi një ndalim absolut mbi kamatën dhe i deklaroi të gjithë legjislacionet sekulare në favor të saj si të pavlershme (Birnie, 1952). Në interpretimet e mendimtarëve dhe teologëve të shkollës së skolastikëve edhe mbrojtja e idesë së përdorimit të kamatës konsiderohej herezi. Shën. Anselm i Katerburit e cilësoi marrjen e interesit të njëjtë me vjedhjen, ndërsa Shën Tomas Akuintasi do ta kundërshtonte atë nën argumentin e taksimit të dyfishtë apo shitjes dy here të të njëjtit mall (Ruston, 1993). Sipas tij paraja në funksionin e një mjeti të këmbimit përfaqëson vlerën e një malli. Dhënia e parasë duke kërkuar interes mbi këtë vlerë për të ishte njësoj sikur të shisje një shishe verë dhe të kërkoje para edhe për pirjen e saj, pra sipas tij interesi përbënte një kërkesë jo natyrore, një çmim mbi çmimin e parë. Në këtë mënyrë të të gjykuarit tek Akuintasi shihet një influencë e marrë nga pozicioni i Aristotelit mbi kamatën, që pohonte se paraja është e shterpë dhe për rrjedhojë nuk mund të prodhojë para.

Edhe pse kredi-dhënia ishte e ndaluar nën ligjin kanonik të Kishës Katolike Romake, njerëzit gjenin shumë justifikime për ta anashkaluar këtë. Një prej tyre ishte pretendimi se huadhënia pa interes ishte shumë jopraktike pasi kishte disa faktorë që krijonin kosto për huadhënësin si p.sh. koha, dokumentacioni që duhej përgatitur, dërgesat (transporti) apo edhe rreziku i moskthimit të kredisë. Të gjitha këto sipas tyre e demotivonin kredi-dhënien. Për këtë arsye kisha filloi të lejojë aplikimin e një tarife për të mbuluar kostot të quajtur “interesse” që në latinisht do të thotë humbje (On-line Etymology Dictionary, 2017). Shumë shpejt kjo tarifë mbi humbjet u kthye në një përqindje fikse që me kohë e transformoi qëllimin nga një mjet të mbrojtjes nga humbja në një mjet për të fituar. Këtë herë kamata u rikthye por me një emër të ri “interes”. Lindja e Reformimit Protestant të

kishës dhe influenza e tij pro-kapitaliste u shoqërua edhe me një rritje të rrymave pro-kamatës (McGrath, 1990). Lëvizja Protestante e njohur edhe si Reformimi shënon edhe legalizimin e plotë të kamatës. Kalvini një nga themeluesit e Reformimit i përgënjeshtroi ndalesat e bërjes së parasë nga paraja si të pa përshtatshme për kohën duke e justifikuar kërkimin e interesit njësoj si kërkimi i qirasë për përdorimin e tokës. Megjithatë ai përcaktoi shtatë raste specifike në të cilat kamata mbetet e ndaluar, por këto raste janë injoruar dhe pozicioni i tij është komentuar si pro kamatës (Birnie, 1952). Sipas teologut Ruston (1993), ishin pikërisht këto influenza që bënë që rreth viteve 1600 kamata të kalonte nga një krim ndaj moralit publik i cili duhej të luftohej nga qeveritë kristiane në një çështje të ndërgjegjes dhe moralit personal. Gjenerata e re e moralistëve të krishterë tashme do të klasifikojë si kamatë vetëm përdorimin e tepruar të interesit.

Në kohët e sotme e vetmja doktrinë që vazhdon të dënojë dhe që ndalon përdorimin e kamatës është ajo Islame. Ndalimi i kamatës në Islam u vendos gjatë kohës së profetit Muhamed dhe u mbështet në disa pasazhe të Kuranit (Kuran, 3:130; 2:275; 4:160-161). Termi i përdorur për kamatën në Kuran është “riba” që në përkthim teknik do të thotë tejkalim apo shtesë. Sipas Kuranit marrja e kamatës nuk është një ndalesë vetëm për myslimanët por se ajo ka qenë e ndaluar edhe për popujt e tjerë. Sipas jurisprudencës Islame (fikh-ut), kamata shfaqet në dy forma kryesore; si shtesë në kapital e pa shoqëruar nga ofrimi i një shërbimi; dhe si shkëmbim i mallrave të njëjtë në sasi të pabarabarta. Megjithëse dhënia e parave me interes pra kamata në Islam është e ndaluar, angazhimi në marrëdhënie tregtare dhe në investime me qëllim kërkimin e fitimit janë aktivitete të inkurajuara në të. Nisur nga kjo dhe në kërkim të një bashkëpunimi me pjesën tjetër të botës jo islame (dar al-harb), gjatë viteve 1970 lindin bankat e para islamike të cilat ofrojnë shërbime kreditimi në përputhje me legjislacionin islam, pra pa kamatë. Por këto

forma dhe instrumente të ofruara nga këto institucione nuk kanë gjithmonë mbështetjen apo pranimin nga i gjithë komuniteti mysliman.

Përdorimi i kamatës si mënyrë për tu pasuruar siç u vu re më lart ka qenë vazhdimisht një çështje e nxehtë dhe që ka thirrur për zgjidhje morale apo edhe ligjore. Gjithashtu ashtu siç e parashikonte edhe Platoni ajo bëhet shkak për krijimin e pakënaqësive sociale dhe shpesh mund të çojë në prishje të balancave sociale. Duke qenë se kredi-dhënia me bazë interesin ishte e ndaluar për të krishterët, hebrenjtë që nën interpretimin e tyre mund t'ju jepnin kredi të krishterëve të cilët ishin jo-hebrenj, e shfrytëzuan këtë mundësi për të krijuar kështu një ekskluzivitet të tyre në këtë treg. Ky avantazh i hyrjes të parët në këtë treg bëri që ky komunitet të jetë dominues edhe sot në këtë sektor dhe jo vetëm, por nga ana tjetër tërhoqi edhe një urrejtje të madhe ndaj tyre që shpesh degjeneroi në dhunë që kulminoi me holokaustin nazist gjatë luftës së dytë botërore. Figura e huadhënësit me bazë kamatën (fajdexhiut) për shkak të mënyrës shfrytëzuese të përfitimit që karakterizon këtë lloj tregtie, u mëshirua me tiparet më negative të një qenie njerëzore. Dëshmi të këtij mentaliteti dominues mbi dhënësit e kamatës dhe të konfliktit moral që ky fenomen nxiste ne gjejmë edhe në literaturën artistike të kohës si p.sh. në pjesën e Shekspirit “Tregtari i Venedikut” në fokus të subjektit është një tregtar i krishterë që detyrohet të marrë një hua nga një hebre i cili si shpagim të borxhit i kërkon një kunt mish nga gjoksi i tij. Në këtë dramë shpaloset një panoramë e gjallë e qasjes mbi huanë dhe kamatën që kishin hebrenjtë dhe të krishterët e kohës. Balzaku gjithashtu vendosi në qendër të veprës së tij Gobsekun, një fajdexhi (kamatë dhënës) dhe të njëjtën gjë e gjejmë në personazhin e Daniel Kuilt-it të Çarls Dikensit në novelën Dyqani i vjetër i kurioziteve.

Nëse i përmbledhim të gjithë këto pikëpamje kritike ndaj fitimit të ardhur prej kamatës do të shohim se arsyeja bazë është se ky lloj fitimi vjen në një natyrë të pamerituar, pra

pa “lodhje” apo punë. Sipas Birnie (1952) të jetosh pa punuar është denoncuar si e panatyrshme, dhe Dantja në veprën e tij Komedia Hyjnore i vendos marrësit e kamatës në rrethin e shtatë të zjarrit, në të njëjtin rreth të zjarrit ku janë vendosur prej tij edhe banorët e Sodomës dhe praktikantët e tjerë të veseve dhe praktikave jo natyrale. Të njëjtin gjykim racional gjejmë edhe në shpjegimin pse në Islam, Zoti lejon tregtinë por ndalon kamatën. Diferenca sipas Ahmad (1958) është në atë se fitimet duhet të vijnë si rezultat i iniciativës, sipërmarrjes dhe efikasitetit. Ato rezultojnë si pasojë e një procesi të përcaktuar të krijimit të vlerës, gjë kjo që nuk ndodh në rastin e kamatës (interesi). Interesi është i fiksuar ndërsa fitimi është i luhatshëm. Në rastin e interesit ti e di sa do të jetë rikthimi dhe mund të jesh i sigurt për të. Në rastin e fitimit ti duhet të punosh për ta siguruar atë. Ky ndoshta ka qenë edhe konteksti nën të cilin Aristoteli deklaronte se paraja nuk mund të lindë para.

Opinione të rezervuara mbi përdorimin e interesit nuk gjejmë vetëm në analet e largëta të historisë dhe në sisteme të përmbysura ekonomike. Shumë mendimtarë dhe ekonomistë të famshëm dhe bashkëkohorë gjejmë të ndajnë të njëjtat shqetësime mbi përdorimin e kësaj praktike. Përkundrajt perceptimit tradicional edhe Adam Smithi, babai i kapitalizmit të tregjeve të lira dhe avokat i laissez-faire-it ka qenë një përkrahës i kontrollit mbi kamatën (Jadlow, 1977; Levy, 1987). Ai megjithëse ishte kundër ndalimit të plotë të interesit, mbronte idenë se për të duhej të vendosej një tavan. Në këtë mënyrë fondet, sipas tij do të shkonin tek investitorët jo risk dashës që do të synonin investime me impakt pozitiv social, përkundrajt lejimit të normave të larta të interesit që do të afronin drejt kredimarrjes investitorë me tolerancë të lartë të riskut e spekulantë (Smith, 1937). Në të njëjtin përfundim gjejmë edhe Keinsin i cili besonte se qeveria me anë të përdorimit të ligjeve, zakoneve por edhe të kodit moral do të mbante të ulur normën e interesit (Keynes, 1936).

Sipas biografisë të Keinsit ai ndiente se në një nivel shumë të thellë për tu kapur nga matematika, “dashuria për paratë” si një qëllim, qëndron në themelet e shkaqeve të problemeve ekonomike të botës (Skidelsky, 1992).

Kamata është ajo që bën dallimin midis parasë të përdorur si një mekanizëm abstrakt i krijuar në bazë të një kontrate të shoqërisë për të lubrifikuar ndërveprimin midis kërkesës dhe ofertës, dhe parasë si një qëllim në vetvete. Paraja si një qëllim në vetvete nëpërmjet kamatës shërben si një taksë mbi aktivitetet e tjera ekonomike, duke dëmtuar pikërisht procesin e vlerës së marrë nga puna apo siç njihet në urrejtësinë popullore “fitimi i marrë me djersën e ballit”. Pra në këtë mënyrë sipas Visser dhe McIntosh (1998) dinjiteti dhe rikthimi i plotë nga puna është dëmtuar.

2.8 Vetë-përfshirja nga kreditimi. Dallimi midis aksesit në financim dhe përdorimit të tij

Akresi në financim dhe më gjerë koncepti i përfshirjes financiare janë indikator që mundohen të masin mundësinë për kreditim që kanë individët apo bizneset në një rajon të caktuar. Zakonisht, përfshirja financiare në ekonomi matet si përqindje e popullatës që ka mbulim me filiale bankare dhe ATM, vlerën e depozitave dhe kredive të bëra për individët me të ardhura të ulta dhe NVM-të. Por në të vërtetë disponueshmëria e shërbimeve financiare mund të jetë e ndryshme nga përfshirja financiare pasi individët mund të përjashtojnë veten vullnetarisht nga shërbimet financiare për shkaqe të ndryshme kulturore apo fetare edhe pse ato kanë akses dhe mund të jenë të kualifikueshëm për kreditim (Beck and Demirguc-Kunt 2008).

Kështu që kur trajtojmë ndryshimin midis aksesit në financim dhe përdorimit të tij duhet të qartësojmë rastet kur subjekte të caktuara edhe pse nuk kanë pengesa për të aksesuar

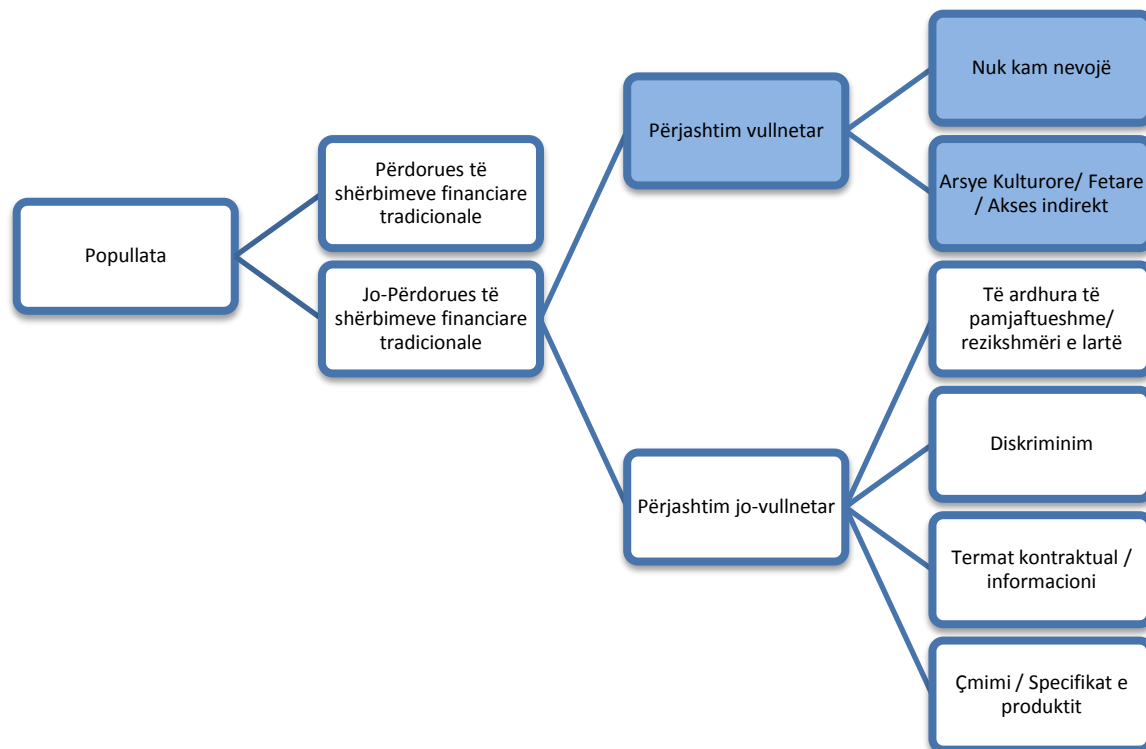
financimin ato zgjedhin për të mos e përdorur atë. Pra në këtë kontekst dallojmë anën e kërkesës për kreditim kundrejt asaj të ofertës për kreditim. Në një analizë të tillë mund të gjejmë subjekte që nuk janë të prirura të përdorin lloje të ndryshme kreditimi, apo raste kur individë p.sh të një farë moshe të mos kenë dëshirë të marrin një kredi megjithëse kushtet e saj mund të jenë shumë të mira.

Edhe pse në strukturën ekonomike të sotme përjashtimi nga përdorimi i të paktën disa shërbimeve elementare financiare është thuajse i pamundur pasi për të ndërvepruar në ekonomi do të na duhet shpesh të kryejm pagesa apo marrim pagesa të ndryshme nëpërmjet sistemit financiar, rezulton se për disa individë shumë produkte financiare nuk janë të pranueshme nga pikëpamja etike apo fetare. Në këto raste mospërdorimi nuk mund ti adresohet mungesës së aksesit edhe pse këtu mund të debatohet pasi duke qenë se nuk kemi ofertim të produkteve alternative, aksesit në financim mbetet i cënuar.

Sipas Bankës Botërore (World Bank, 2007) në kategorizimin e grupeve të pa përfshira në financim është e rëndësishme të bëhet dallimi midis përjashtimit vullnetar dhe atij jo vullnetar, si dhe midis atyre që janë përjashtuar në mënyrë jovullnetare për shkak të rrezikut që mbartin dhe atyre që janë përjashtuar për shkaqe diskriminimi apo kostove të larta që i bëjnë produktet financiare të paaksesueshme për to (tabela 1.2).

Në kategorinë e përjashtimit vullnetarë nga kreditimi do të gjejmë një grup që nuk ka nevojë për kreditim dhe një grup që vetë-përjashtohet nga kreditimi jo për shkak se nuk

Tabela 1.2 Dallimi midis aksesit në financim dhe përdorimit



Burimi: FFA, World Bank

ka nevojë të kreditohet, por për shkak të barrierave të tjera kryesisht morale apo fetare që e ndalojnë atë të përdorë format e ofruara të kreditimit. Por brenda këtij grupi gjejmë edhe të tillë për të cilët përjashtimi vullnetar mund të rezultojë edhe si pasojë e mungesës së informacionit mbi alternativa apo produkte financiare që ofrohen në treg për shkak se institucionet financiare nuk e targetojnë marketingun e tyre drejt grupeve të caktuara. Por gjithashtu përjashtimi vullnetar nga financimi mund të vij edhe si pasojë e injorancës financiare.

Siç vihet re nga literatura e disponueshme rreth këtij problemi matja e aksesit apo përdorimit të financimit ka qenë e vështirë dhe vetëm vitet e fundit po shihet progres mbi mënyra më të mira të matjes së tyre. Në mungesë të të dhënave të marra p.sh. nga një census mbi përdorimin e shërbimeve financiare, anketat me kampionim të popullatës janë

mënyra më e mirë e disponuar. Megjithatë anketimet për momentin lenë shumë për të dëshiruar për shkak të kufizimeve që ato sjellin kryesisht në volumen e informacionit të mbledhur apo të shteteve të anketuara.

2.9 Përmbledhje e kapitullit

Në këtë kapitull u rishikua literatura rreth kreditimit dhe rolit të tij në ekonominë e një vendi. Rishikimi i literaturës në këtë kapitull është i rëndësishëm pasi sqaron dhe hedh baza kuptimore mbi këtë fenomen si nga ana konceptuale ashtu edhe në aplikueshmërinë dhe efektet që ai ka në ekonomi.

Duke qenë se analiza e punimit është mikroekonomike ishte e rëndësishme të rishikohen faktorët kufizues të identifikuar nga literatura për zhvillimin e biznesit dhe sidomos faktorin financim dhe problemet që lidhen me aksesin e tij.

Mbi premisën se njeriu është një qenie racionale por që në vendimmarrjen e tij është shpesh i ndikuar nga influenca të ndryshme të natyrës morale, emotive, apo edhe impulsive ishte e rëndësishme të parashtrohej edhe marrëdhënia kontradiktore që njerëzimi ka pasur me borxhin, huamarrjen apo siç sot jemi mësuar ta quajmë rëndom, kredinë. Arsyet fetare që rezultuan si faktor në refuzimin e përdorimit të kreditimit janë të dobishme në kuptimin dhe analizën e mëtejshme të fenomenit të vetëpërgjashtimit nga kreditimi dhe anashkalimin e tij me anë të alternativës që vjen nga llojet e financimit islamik.

KAPITULLI III – KREDITIMI ISLAMIK

3.1 Financa islamike

Njeriu si një qenie shoqërore e kushtëzon sjelljen e tij mbi norma dhe zakone kulturore, tradicionale, apo fetare. Këto faktorë ushtrojnë një ndikim të rëndësishëm mbi aktivitetin dhe vendimmarrjen ekonomike të individit. Shpesh kjo vendimmarrje sfidon hipotezën liberale të njeriut racional (homo economicus) që vepron me qëllim maksimizimin e dobisë së tij.

Doktrina të ndryshme fetare në përgjithësi e shtrijnë fushën e tyre të influencës kryesisht mbi aspektet etike, morale apo shpirtërore të aktivitetit njerëzor, duke lënë jashtë trajtimit aspektet materiale të jetës së përditshme. Një gjë e tillë vërehet p.sh. në doktrinën e krishterë ku, sipas biblës, Jezusi citohet të ketë thënë “Jepi Cesarit atë që i përket Cesarit dhe Perëndisë atë që i përket Perëndisë” (Mateu 22:21), duke lënë kështu të kuptohet se çështjet ekonomike dhe politike janë të ndara nga ato fetare. Ndërkohë një ndarje e tillë duket se mungon në doktrinën e islame. Feja islame rezulton të jetë shumë e përfshirë edhe në aktivitetet materiale të individit duke funksionuar si një kod kanunor që ndërhyr dhe rregullon si pjesën sociale e shpirtërore ashtu edhe atë politike dhe ekonomike të jetës së njeriut. Kjo tërësi rregullash dhe ligjesh kanunike, e bazuar mbi shkrimet në librin e shenjtë të myslimanëve, Kuranin dhe traditën profetike, të cilat diktojnë mënyrën sipas së cilës një besimtar mysliman duhet të ndërtojë jetën e tij, është e njohur si sheriat (Enciklopedia Britanike, 2018).

Nën këtë kontekst aktiviteti ekonomik, shkëmbimet tregtare dhe mënyra e financimit të tyre nuk mbeten jashtë këtij rregullimi. Edhe financa islamike si pasojë ngrihet si një sistem i organizuar brenda kornizës rregulluese të sheriatit. Ashtu si edhe sistemi financiar

konvencional në të ekzistojnë banka, tregje të kapitalit, fonde menaxhimi, firma investimit, etj. Dallimi qëndron në atë që këto institucione rregullojnë aktivitetin e tyre përveçse sipas rregullave dhe ligjeve të industrisë edhe sipas ligjit islamik.

Siç u përmend edhe më lart megjithëse islami ndante të njëjtat principe me besimet e tjera monoteiste, sidomos në lidhje me ndalimin e kamatës, mbas periudhës së mesjetës financa islamike ngeli e papërfshirë në zhvillimet e financës së re kapitaliste që mbas lehtësimit dhe pranimit të pakushtëzuar të përdorimit të interesit (kamatës) mori një hov të ri dhe u rol kryesor në funksionimin e sistemit kapitalist.

Zhvillimet dinamike të shekullit të XX-të sidomos rritja e flukseve tregtare midis vendeve të ndryshme të botës dhe hapja gjithmonë e më e madhe e tregjeve nën frymën e globalizmit krijuan stimulim dhe nevojën për një sistem financiar që të ndërmjetësonte transaksionet e vendeve me popullsi myslimane me pjesën tjetër të botës. Nën këtë frymë të re në 40-50 vitet e fundit, duke filluar me hapjen e bankave të para islamike, shënohet fillimi i konceptimit dhe implementimit të një sistemi financiar islamik të bazuar mbi traditën dhe rregullat fetare. Një sistem i tillë vjen edhe si një alternativë ndaj sistemit konvencional financiar dhe bankar.

Në fillim e konsideruar si një “segment ekzotik” i rezervuar vetëm për myslimanët, sot Financa Islamike është ngritur në nivelin e një organizate që nuk mundet të vazhdohet të injorohet (Jouini & Pastre, 2008). Gjithashtu në shumë vende perëndimore ajo tashmë përdoret nga bankat konvencionale si një formë për të akumuluar fonde nga popullsia myslimane dhe nga fondet e shumta që vijnë nga suficitet e naftës të vendeve të Gjirit (Wilson, 1999). Ndërkohë Matthew etj. (2003) theksojnë potencialin e konsiderueshëm në tregun e huamarrjes hipotekare islamike në Mbretërinë e Bashkuar duke prekur edhe

aspiratën e Londrës për tu bërë qendra e Financës Islamike në Evropë, e ndjekur këtu edhe nga Franca dhe Zvicra.

Si faktor kryesor i rritjes së konsiderueshme të financimit islamik duket se qëndron nevoja gjithmonë në rritje e myslimanëve për shërbime financiare dhe një sistemi financiar në përputhje me rregullimet e ligjit islam – sheriatit. Sipas shumë autorëve në fillim myslimanët nuk ishin të familjarizuar me shërbimet bankare dhe koncepti i bankës si institucion ishte i ri për shoqëritë islamike, por me kalimin e kohës dhe me rëndësinë që kanë sot bankat injorimi i mëtejshëm i tyre ishte i pamundur.

Zhvillimet teknologjike dhe hapja e botës drejt globalizimit bënë që shtrirja e operacioneve bankare tashmë të prekë përditshmërinë e të gjithëve. Por bankingu konvencional, për shkak të përdorimit të interesit që bie ndesh me kanunin islamik, nuk ofron një mundësi për myslimanët duke bërë kështu që një treg prej rreth 1.8 miliard myslimanësh në botë të mbetet i pashërbyer dhe në kërkim të një alternative. Në momentin që kjo alternativë u shfaq nën formën e bankingut dhe financës islamike kërkesa për të erdhi gjithmonë e në rritje duke e bërë këtë sektorin me rritjen më të madhe në këtë industri, me rreth 15% në vit me parashikime për një trend të qëndrueshëm edhe në vitet në vazhdim (IMF, 2017).

Në thelb kapitalizmi nuk bie në kundërshtim me doktrinën dhe ligjin kanunor islamik. Në filozofinë islame pronësia e gjithçkaje në botë është e krijuesit, pra Zotit, ndërsa njerëzit shfaqen thjesht në rolin e kujdestarëve të përkohshëm. Nën këtë këndvështrim njeriu është i detyruar të menaxhojë pasurinë e tij vetëm sipas rregullave të përcaktuara dhe nuk i lejohet të përfshihet në aktivite të ndaluara. Megjithatë në përputhje me mentalitetin kapitalist, një mysliman ka të drejtë të mbledhë dhe të shpenzojë pasuri pa u ndier i

turpëruar apo jo i devotshëm për shkak të kësaj. Parimisht islami nuk e kufizon apo ndryll aktivitetin ekonomik dhe lejon një orientim të ekonomisë drejt tregjeve të lira ku ekonomia është nën pushtetin e kërkesës dhe ofertës, por në të njëjtën kohë e kontrollon këtë aktivitet nëpërmjet disa kufizimeve etike dhe morale që promovojnë drejtësinë sociale.

Gjithashtu një kriter kufizues që vjen nga rregullimi sipas ligjit islamik është ndalimi i aktiviteteve me natyrë spekulative. Kështu në ekonomiksin islamik, aktiviteti njerëzor produktiv është i detyrueshëm. Islami nuk përkrah çdo dëshirë njerëzore dhe ndalon mbi baza morale aktivitete të lidhura me duhanin apo drogëra të tjera, alkolin, produktet e derrit, bixhozin nëse luhet me lekë apo asete të tjera jomonetare, spekulimin, pornografinë, armatimet apo armët shkatërruese (Mumtaz etj., 2015).

3.2 Ndryshimet konceptuale midis bankut islamik dhe atij tradicional

Megjithëse në bankut islamik do të gjejmë shumë produkte të ngjashme me ato të ofruara nga banku konvencional, midis tyre ekzistojnë ndryshime konceptuale. Një ndryshim themelor është ai se në bankut konvencional bankat e krijojnë fitimin e tyre nga interesi i dhënë për kreditë dhe komisionet për shërbimet, ndërkohë që në bankut islamik fitimi vjen nga pjesëmarrja në fitim apo humbje, tregtia, qiraja financiare (leasingu), komisionet mbi shërbimet e kryera dhe forma të tjera kontratash të lejuara nga legjislati islamik kanunor (sheriati) (Beck etj, 2010).

Një aspekt tjetër konceptual dallues midis dy modeleve të bankut është edhe prania në bankut islamik e një ‘Bordi Mbikëqyrës të Sheriatit’. Bordi i Mbikëqyrjes i Sheriatit (BMSH) përbëhet nga dijetarë të islamit të cilët janë të kualifikuar për të gjykuar mbi kontrata biznesi islamike si dhe për të mbikëqyrur nëse operacionet bankare të ndërmarra

janë në përputhje me principet fetare. Këtu është vendi për të sqaruar se në principet e bankingut islamik nuk përfshihet thjeshtë vetëm ndalesa e përdorimit të interesit por gjithashtu edhe shmangia e spekulimeve, ndërmarrja e riskut të tepërt në formën e bixhozit, si dhe investimi në forma jo etike apo të moralshme të biznesit. Interpretimi i secilit prej këtyre principeve mund të rezultojë shumë më i vështirë seç mund të paramendohet. Shumë studiues kalojnë gjithë jetën e tyre duke studiuar format e ndryshme të interpretimit të ligjit të sheriatit dhe shpesh midis tyre mungon konsensusi i përgjithshëm. Kjo gjë e bën prezencën e BMSH-së një strukturë të një rëndësie të veçantë në funksionimin e një banke islamike.

Një koncept tjetër që dallon dy llojet e bankingut nga njëri tjetri është edhe ai mbi paranë dhe subjektin e transaksioneve. Një nga qëllimet kryesore të themelimit të bankave islamike është promovimi dhe aplikimi i principeve të fesë islame, ndërkohë që bankat konvencionale janë të ngritura kryesisht mbi parimin e fitimit dhe nuk kanë mbështetje mbi ideologji fetare apo morale. Kjo s' do të thotë se bankat islamike nuk kanë për qëllim të gjenerojnë fitime, pasi edhe pse një bankë e tillë mund të ketë një qëllim që shërbimet e saj të jenë një suport i komunitetit dhe principeve fetare ajo nuk do të mundej ti shërbente këtij qëllimi nëse nuk do të arrinte të siguronte fitime të mjaftueshme për të justifikuar aktivitetin e saj.

Parimi i vlerës në kohë të parasë është edhe baza mbi të cilën ngrihet sistemi financiar dhe bankar. Kjo nënkupton bindjen se një shumë x parash sot është më e vlershme se e njëjta shumë mbas një viti pasi si pasojë e normave të interesit që aplikohen për paranë e dhënë hua vlera e saj në kohë është proporcionalisht më e lartë bazuar mbi normën e interesit të aplikuar. Në dallim nga koncepti konvencional i vlerës në kohë të parasë konceptualisht sipas dijetarëve të islamit paraja ka vlerë në kohë, por ky vlerësim që

paraja merr me kalimin e kohës është i kushtëzuar nga disa kritere. Sipas islamit paraja nuk mundë të marrë vlerë në kohë vetëm për shkak se koha kalon, por ato pranojnë që paraja mund ta rrisë vlerën e saj në kohë nëse investohet në projekte që do të arrijnë të prodhojnë rritje të vlerës së tyre. Pra një para e fjetur nuk mund të ketë vlerë në kohë përkundrajt një paraje që investohet dhe investimi në kohë rezulton me vlerë të shtuar. Mbi këtë parim do të shohim që në bankingun islamik aplikohet financimi mbi ndarjen e riskut të fitimit apo humbjes.

Një tipar tjetër konceptual dallues midis bankingut islamik dhe atij konvencional është edhe lloji i marrëdhënies që krijohet midis bankës dhe klientëve të saj. Në bankingun konvencional marrëdhënia e krijuar është ajo e debitorit me kreditorin, pra nëse ju jeni depozitues banka angazhohet t'ju paguaj në maturitet sipas interesit të kontraktuar më parë dhe anasjelltas nëse ju jeni huamarrës detyroheni ti paguani bankës principalin plus interesat sipas kontratës paraprake. Në bankingun islamik marrëdhënia kreditor debitor nuk ekziston. Llojet e marrëdhënies midis bankës dhe klientëve të saj varen nga lloji i kontratës mbi të cilën ato bazohen por që në përgjithësi janë të lidhura mbi principin e bashkëpunimit dhe të ndarjes së riskut të humbjeve apo të fitimeve (Dar & Presley, 1999).

Investimi në bankingun konvencional është i bazuar në fiksimin dhe garantimin e një rikthimi mbi investimin. Ky rikthim mbi investimin rezulton si debi e bankës ndaj kreditorit pavarësisht rezultatit ekonomik dhe performancës së bankës për periudhën e caktuar. Pra edhe nëse banka ka pësuar humbje ajo është përsëri e detyruar të paguaj principalin plus interesat.

Në bankingun islamik koncepti i investimit është i ndryshëm. Klienti edhe pse depoziton para me qëllimin për të përfituar rikthim nga kjo depozitë, principali dhe fitimi mbi të

nuk janë të garantuara. Pra në rast se banka nuk ka gjeneruar fitim nga investimi i këtij kapitali ajo nuk është e detyruar të paguaj fitime për klientët. Këtu vlen të theksohet se dështimet në investimet e ndërmarra nga këto banka janë një fenomen i radhë pasi siç supozohet edhe nga literatura këto banka janë më të kujdesshme në përzgjedhjen e investimeve në të cilat përfshihen pasi në të kundërt nuk do të mund të tërhiqnin klientë të rinj.

Në përzgjedhjen e llojit të kreditimit sipas Nienhaus-it (1983) qasja dhe këndvështrimi i bankës dhe po ashtu i sipërmarrësit që kërkon financim për një projekt investimi mund të formalizohet si më poshtë:

Për Bankingun konvencional

$$P^{Int} = R - CT - I$$

Ku:

P^{Int} - përfaqëson fitimin e huamarrësit në një hua me bazë interesi

R - përfaqëson rikthimin, pra të ardhurat totale

CT - përfaqëson koston totale pa përfshirë interesin

I - është kostoja e interesit

Për Bankingun Islamik

$$P^{PLS} = R - CT - p$$

Ku:

P^{PLS} - përfaqëson fitimin e huamarrësit në një hua me bazë sistemin PLS

p - është ndarja e fitimit me bankën

$p = \alpha(R - CT)$ - ku “ α ” është raporti që përcakton ndarjen e fitimit që përfaqëson vlerën e kontributit të bankës.

Një aspekt dallues i Bankingut Islamik është se pjesa e fitimit të bankës mbart pasigurinë e rezultatit (R-CT). Për këtë shkak për bankën është më e saktë të thuhet se

$p = \alpha[\beta(R - CT)]$ ku “ β ” është probabiliteti që R-CT të jetë pozitive

Nëse $I = p$ të dy sistemet e financimit janë të njëjta

Nëse $I > p$ klientët do të largohen nga financimi konvencional

Nëse $I < p$ klientët do të largohen nga financimi islamik

Sidoqoftë kjo analizë mikroekonomike sipas Metawa dhe Almosawy (1988) mund të kritikohet mbi bazën e preferencës për financim islamik e cila do ta limitonte qëllimin e përmendur në hipotezimin e $I < p$, pasi myslimanët që duan të investojnë vetëm në produkte hallall do të preferonin financimi islamik pavarësisht kostos së tij më të lartë krahasuar me atë konvencional. Megjithatë studime të tjera si p.sh. Haron dhe Ahmed (2000) dëshmojnë se përfitueshmëria është një nga motivet kryesore që përcakton edhe vendimmarrjen nëse do të investohet në mediume islamike.

Në përzgjedhjen që bankat islamike duhet të bëjnë për projektet që do të financohen logjika që ndiqet është ajo e përfitueshmërisë rënëse. Pra në fillim financohen projektet më fitimprurëse dhe kështu me radhë deri kur arrihet tek pika marzhinale ku rikthimi është i barabartë me koston oportune të përdorimit të fondeve.

Ndryshimet kryesore midis bankingut konvencional dhe atij islamik në mënyrë të përmbledhur mund të shprehen si në tabelën 3.1 e propozuar nga Moisseron etj (2015)

Tabela 3.1 Ndryshimet kryesore midis bankingu konvencional dhe atij islamik

	Bankingu Konvencional	Bankingu Islamik
Paraja	Mjet shkëmbimi dhe ruajtëse e vlerës	Mjet shkëmbimi. Nuk është një aset
Natyrë e operacioneve	Ndarje e plotë midis bankës dhe depozituesve	Në bankingun islamik depozituesi ka të drejtë të dijë se për çfarë po përdoren paratë e tij, dhe në të njëjtën kohë banka u ofron atyre mundësinë të zgjedhin se në cilat investime të përfshihen
Logjika e transaksioneve	Transaksionet janë të bazuara mbi asete financiare	Transaksionet janë të bazuara mbi asete reale
Shpërblimet	Mbledhja e fondeve nga depozituesit për kundrejt pagesës së interesit	Partneritet, Ndarje e Humbjes-Fitimit midis bankës dhe depozituesve. Bankingu islamik nuk lejon shpërblime të fiksuara bazuar vetëm kalimin e kohës.

3.3 Format kryesore të kreditimit islamik

Literatura sugjeron se ekzistojnë më shumë se 10 lloje produktesh që ofrohen nga bankat Islamike të cilat mund ti grupojmë në tre kategori kryesore (ISBF, 2015) që janë:

- i. ato që bazohen në financimin me pjesëmarrje (Mudharaba dhe Musharaka), ku huamarrësi dhe huadhënësi ndajnë me njëri-tjetrin humbjet ose fitimet e ardhshme. Kjo marrëdhënie bazohet mbi kontrata partneriteti;
- ii. dhe ato që bazohen në asete (Murabaha, Ijara, Ijara ua Iktina, etj). Financimet e këtij lloji janë të strukturuar si shitje. Në këto forma financimi përfshihet blerja dhe huadhënia e mallrave, aseteve apo shërbimeve dhe ngjashmërisht me huamarrjet konvencionale shlyerja bëhet me pagesa periodike të fiksuara. Në këtë

rast rikthimi i investimit që vjen si diferencë midis çmimit të blerjes dhe çmimit të shitjes quhet fitim apo marzh i fitimit dhe jo interes (Khan, 2015).

- iii. Lloji i tretë konsiston në kontrata ruajtje të tipit të depozitave korrente (Wadiah).
Një llogari e tillë nuk sjell të ardhura.

Në praktikën e bankikut islamik bëhet një dallim midis operacioneve bankare me pjesëmarrje që janë edhe qendra e veprimtarisë së këtyre bankave dhe operacioneve komerciale që përdoren nga këto banka në marrëdhëniet me bankat e tjera jo-islamike.

Sipas Moisseron etj. (2015) një ndarje e tillë pasqyrohet në tabelën 3.2

Tabela 3.2

<i>Operacione me pjesëmarrje</i>	<i>Operacione pa kundërpalë</i>	<i>Operacione komerciale</i>
Moudaraba (Pjesëmarrje në fitim. Njëra palë ofron fondet (Rab al'mal) dhe pala tjetër eksperiencën, ekspertizën dhe menaxhimin (Moudharib). Fitimi ndahet midis dy palëve në bazë të një raporti të paracaktuar në fillim. Humbjet në kapital përballohen nga ofruesi i kapitalit)	Qard al Hassan (Hua e bamirësisë / vullnetit të mirë e cila do të rikthehet në një datë të caktuar pa asnjë interes)	Mourabaha (Një marrëveshje për shitje me një rritje në çmim në formën e marzhit të fitimit e njohur dhe e pranuar nga blerësi dhe shitësi)
Mousharaka (Pjesëmarrje në kapital. Partnerë të ndryshëm themelojnë një biznes nga i cili fitimet ndahen sipas një norme		Salam (Marrëveshje në të cilën çmimi paguhet në kohën e nënshkrimit ndërsa dorëzimi i mallit bëhet në

të paracaktuar, ndërsa humbje ndahen midis tyre në bazë të nivelit të pjesëmarrjes në kapital.)		një datë të ardhshme të paracaktuar.)
		Ijara (Qira ose shitje. Një institucion financiar blen një pajisje apo një pronë dhe ja jep me qira një pale tjetër e cila do të derdhë pagesa periodike përgjatë një periudhe të përcaktuar.)

Në përputhshmëri më të madhe me financimin islamik dhe në bazë të tij do të gjejmë operacionet me pjesëmarrje. Në konceptimin fillestar të bankikut islamik modeli i financimit sipas formës së Ndarjes së Fitimit dhe Humbjes⁵ (NFH) u menduan si forma kryesore e cila do të zëvendësonte huatë me bazë interesi, por rezultoi që mekanizmi i formës NFH të jetë shumë më i kushtueshëm dhe me rrezik më të lartë se versioni konvencional i huadhënies, duke bërë kështu që kjo formë huadhënie të zërë një pjesë të vogël të aktiveve të një banke islamike krahasuar me operacionet komerciale.

Operacionet e tipit NFH krijojnë një partneritet të ngritur me qëllim zhvillimin e aktiviteteve komerciale apo prodhuese ndërmjet zotëruesve të kapitalit dhe sipërmarrësve për të mirën e përbashkët.

Një nga llojet më të shpeshta të këtij tipi kontratash është Mudarabah. Kjo është një kontratë partneriteti ku njëra palë (rabb-ul-mal) ofron paranë dhe pala tjetër (mudarib)

⁵ PLS- Profit and Loss Sharing

investon në një sipërmarrje tregtare. Partneri i “fjetur” rabb-ul-mal ofron 100% të kapitalit. Mudaribi ofron ekspertizën dhe menaxhimin (Kahn, 2015). Për nga struktura kjo kontratë ngjason me modelin e financimit me Kapital Sipërmarrës (Venture Capital). Në rastin e realizimit të fitimit ndarja zakonisht është 50 me 50, por ekzistojnë edhe ndarje 60% për huamarrësin, pra muadrib-in dhe 40% për huadhënësin rabb-al-mal. Në rast se rezulton humbje për huadhënësin ajo përkthehet në humbjen e kapitalit të huazuar, ndërsa për huamarrësin në humbje të kohës dhe mundit të hedhur në këtë sipërmarrje.

Lloj tjetër i financimit me pjesëmarrje është Musharaka që është për nga natyra një sipërmarrje e përbashkët ku dy ose më shumë palë bashkojnë kapitalin në një sipërmarrje të përbashkët dhe ndajnë proporcionalisht fitimin apo humbjen. Ndryshe nga Mudarabah, në këtë bashkëpunim mund të përfshihen më shumë se dy palë dhe të gjithë kontribuuesit me kapital kanë të drejtë të përfshihen në menaxhimin e sipërmarrjes (Islamic Finance, 2018). Kjo lloj kontrate është e përdorshme në raste të projekteve të investimit, apo në blerjet e pasurive të patundshme.

Grupi i dytë i financimeve të ofruara nga bankingu islamik është ai i financimeve të bazuara mbi asete reale. Këto operacione janë kontrata shitjesh të cilat lejojnë transferimin e një malli në këmbim të një malli tjetër, shkëmbimin e një malli në këmbim të parave, apo shkëmbimin e parave në këmbim të parave.

Një nga operacionet komerciale më të zhvilluara është ai i Murabahas, në të cilin banka blenë një mall (shtëpi, makinë, inventarë, etj.) sipas porosisë së klientit me premtimin e tij se do ta shlyej atë në kohë nga banka. Çmimi i shlyerjes është më i lartë se ai i blerjes dhe është i fiksuar paraprakisht në kontratë duke përfaqësuar kështu marzhin e fitimit të bankës (Usmani, 1998). Kontratat e tipit Muragaha janë edhe lloji më i përdorur i financimit islamik duke arritur në rreth 80% të huadhënies totale (Haltom, 2014). Ky fakt

realisht bie në kundërshtim me udhëzimet e BMSH-së i cili në mënyrë unanime pranon që kjo nuk është forma më e mirë e financimit dhe se përdorimi i saj mund të bëhet vetëm nëse format e tjera të financimit si: musharaka, mudarabah, salam apo istisna janë të papërshtatshme (Usmani, 1998). Problemi me të është se nga ana praktike ajo është shumë e ngjashme me kreditë konvencionale konsumatore apo hipotekore dhe shpesh norma e fitimit është e bazuar në normat krahasueshme të rikthimit të tregut si LIBOR.

Në kontratat e bazuara mbi asete reale por të natyrës së kontratave të ardhshme të njohura gjerësisht si futures, në versionin e bankingut islamik do të gjejmë dy të tilla: Istisna dhe Bai Salam.

Istisna ashtu si edhe Bai Salam janë kontrata për blerje apo shitje të një aseti me një çmim të përcaktuar në një datë të ardhshme. Ato janë kontrata që bëhen para se malli në fjalë të ekzistojë, pra të jetë i prodhuar dhe kushtëzohen që të jenë sa më të detajuara në përshkrim për të evituar të papritura (El-Gamal, 2006).

Subjekti i kontratës Istisna është një mall që duhet të prodhohet me manifakturë, të procesohet apo të ndërtohet, i cili në mungesë të kësaj kontrate nuk do të vinte në ekzistencë. Çmimi i tij nuk duhet të paguhet i plotë në avancë, por pagesa të ndryshme mund të realizohen në faza të ndryshme të prodhimit.

Bai Salam është një kontratë në të cilën pagesat bëhen sot për mallra që do të merren në të ardhmen. Kjo kontratë përcakton natyrën, çmimin, sasinë, cilësinë, datën dhe vendin e dorëzimit të mallit në mënyrë që të evitohen konflikte të mundshme (Turk, 2014). Kontratat e këtij tipi janë më të hershme se ato të tipit Istisna dhe janë përdorur kryesisht për të financuar nevojat e fermerëve të vegjël dhe tregtarëve (Kettell, 2011).

Kontratat e tipit Ijarah janë të natyrës që qiradhënies deri në shlyerje. Ato janë të ngjashme me kontratat e lising-ut dhe nënkuptojnë marrjen e një asetit të shfrytëzueshëm me qira për një periudhë të caktuar dhe për një çmim të caktuar që paguhet në formën e pagesave periodike me opsionin e blerjes së plotë të asetit. Në ndryshim nga procedurat e lising-ut konvencional, në mënyrë që kontrata të jetë në përputhje me kërkesat e sheriatit pala financuese duhet që ta blejë asetin në fjalë duke marrë kështu përsipër rreziqet tregtare që vijnë nga pronësia mbi të (Thompson Reuters, 2018).

Në përfundim gjejmë edhe një lloj tjetër huadhënie e cila mund të kategorizohet si huadhënie humanitare. Sipas Usman-it (2007), huamarrja (jo ajo për arsye investimi) është realisht e limituar në islam dhe se Sheriati e lejon vetëm në raste të veçanta. Një rast i tillë mund të jetë ai i ndihmesës së një personi në nevojë. Në këtë rast ekziston një lloj huadhënie pa interes që njihet si Qard Hasan që mund të përkthehet si huadhënie bamirësie. Megjithatë huadhënie të tilla më shpesh shihen të bëhen nga individë privat, shoqata apo nga firma për punonjësit e tyre sesa nga bankat (Abidin, etj. 2011).

3.4 Kritika dhe problemet e pranimi të tij

Sistemi financiar islamik po zhvillohet me ritme të qëndrueshme dhe si një sistem i ri në evolucion e sipër përballë me shumë sfida. Pavarësisht se sistemi dhe produktet e tij tashmë janë në treg prej disa dekadash duhet pranuar se ai gjendet në fazat e para të zhvillimit dhe si pasojë është i shoqëruar me kritika dhe problematika të shumta që njëkohësisht e bëjnë të vështirë vlerësimin e impaktit të tij apo edhe shpesh pranimin e tij si një alternativë e besueshme.

Autorë të shumtë janë pozitiv dhe presupozojnë se rritja e financimit islamik mundet të sjellë premisa për zhvillim ekonomik të qëndrueshëm në vendet me predominancë

islamike dhe jo vetëm. Sipas Clement (2016) financa islamike kërkon një transparencë dhe llogaridhënie më të madhe për shkak se shumica e financimit është në kapital dhe jo në borxh. Pjesa më e madhe e instrumenteve të ndryshëm të bankingut islamik qofshin ato të tipit mubaraba, musharaka apo sukuk i përngjasojnë më tepër formave të investimit me kapital pjesëmarrës (Venture Capital) apo mbajtjes së aksioneve se sa formave konvencional të financimit me borxh dhe si pasojë bankat islamike, të paktën në teori kanë një motivim më të madh për të përndjekur transparencë dhe llogaridhënie krahasuar me bankat konvencionale. Kjo pasi duke qenë se forma dalluese e financimit të ofruar prej tyre është e bazuar në kapital përkundrejt borxhit, investitorët kërkojnë më shumë informacion rreth sipërmarrjes krahasuar me kërkesat standarde të kërkuara nga bankat konvencionale.

Pavarësisht premisave të mira që shënon kjo industri e re dhe alternativa që ajo ofron për ato individë dhe subjekte të vetëpërgjashtuara nga kreditimi për shkaqe fetare, popullariteti dhe përqaftimi i saj nga masat mbetet krahasueshmërisht i vogël. Sipas Ajub (2007) si faktorë kryesorë të këtij fenomeni janë disa mite dhe ekzistenca e shumë konfuzioni në publik rreth teorisë së financës islamike dhe kriticizmi i paadresuar mbi konceptet dhe praktikatat e bankingut islamik. Nevoja për të hequr mitizimet dhe për të sqaruar kritikën në mënyrë që të krijohet konfindencë dhe qartësi në publik mbi këtë lloj financimi duhet të rivlerësohet.

Problematikat që lidhen me pranimin e financës dhe bankingut islamik lidhen kryesisht me besueshmërinë që ky lloj aktiviteti është realisht në përputhje me principet e shariatit. Kritika bazohet kryesisht në dy akse:

- i. në atë konceptual që ka të bëjë me natyrën dhe tiparet e ndalesave dhe interpretimet e tyre;
- ii. dhe aksi tjetër ka të bëjë me mënyrën e aplikimit, pra me praktikat konkrete të bankngut islamik.

Kritika e parë konceptuale ka të bëjë kryesisht me konotacionin e termit “Riba”. Riba është ajo çka është e ndaluar të përdoret në mënyrë kategorike nga myslimanët, por ndërkohë duke qenë se përkufizimi i saktë i kësaj fjale nuk gjendet në burimet bazë mbi të cilat bazohet sheriatu atëherë ngelet vend për ta komentuar dhe debatuar atë nga ana filozofike dhe konceptuale.

Rreth domethënies së termit ekzistojnë dy pozicione ekstremisht të kundërta. Nga njëra anë kemi njerëz që interesin mbi transaksionet financiare nuk e konsiderojnë Riba, pra të ndaluar, ndërkohë që për shumë të tjerë një bankë nuk mund të jetë islamike nëse ofron rikthim mbi kursimet dhe investimet financiare pasi kjo për ta është Riba.

Gjithashtu koncepti i interesit i bazuar mbi verën në kohë të parasë apo të kostos oportune të përdorimit të saj presupozon se ai është i ndaluar dhe për këtë arsye bankat islamike nuk duhet të japin interesa mbi depozitat apo të mbledhin interesa nga kreditë. Për pasojë një bankë islamike duhet të operojë vetëm mbi principet e musharakah apo mudarabah (pra forma NFH) ose të ofrojë kredi pa interes. Në të kundërt ato do të konsiderohen përdorues të Ribas.

Ekzistojnë opinione të ndryshme edhe në lidhje me disa koncepte, mënyra apo produkte të financës islame si pasojë e të cilave nuk mund të hartohet një sistem i standardizuar.

Për sa i përket aplikimit praktik të bankngut islamik, kritika e përgjithshme sipas Ayub (2007) bazohet në disa pika si më poshtë:

- Në konceptimin fillestar të teorisë së financës islamike u parashikua përdorimi i formave të financimit në bazë të NFH-së siç janë Musharakah dhe Mudarabah, por në realitet në praktikën e bankave islamike përqindja e formave të NFH-së janë shumë të vogla dhe pjesa kryesore e aktivitetit bazohet mbi forma të borxhit me norma të fiksuara rikthimi të ngjashme me ato të bazuara mbi interesin.
- Gjithashtu Institucionet Financiare Islamike (IFI) operojnë në bazë të normave të fiksuara dhe të paracaktuara të rikthimit. Edhe Sukuk-u islamik shfaqet me normat të fiksuara rikthimi njëlloj si instrumentet financiare konvencionale me norma të fiksuara të rikthimit.
- Bankat islamike i çmojnë produktet e tyre duke marrë si referencë indikatorë të tregut konvencional si LIBOR, duke i bërë ato të ngjashme edhe në çmime me bankat konvencionale
- Rezultati i transaksioneve si për bankat konvencionale ashtu edhe për ato islamike është i njëjtë. P.sh. në rastin e një kontrate qiraje të tipit leasing edhe bankat islamike për të përlllogarisin normën e rikthimit të cilën siç thamë e mbështesin mbi një indeks referues nga tregu konvencional, i shtojnë të gjitha kostot përfshirë sigurimin, transportin regjistrimin e asetit etj. dhe në fund asetin e dhënë me qira e transferojnë mbi qiramarrësin njësoj si bankat konvencionale. E njëjta gjë vërehet edhe për huamarrjet hipotekare.
- IFI-të nuk janë realisht të përfshira në aktivitete tregtare dhe ato nuk mbajnë inventarë të mallrave për tu shitur.
- Bankat islamike zakonisht operojnë në të njëjtën kornizë ligjore si bankat konvencionale. Shumë prej bankave konvencionale hapin të ashtuquajturat

“Dritare Islamike”⁶ apo filiale të pavarura (Filiale Bankingu Islamik)⁷ i financojnë ato me të ardhura të marra nga instrumente me bazë interesi. Në këtë pikëpamje ofrimi i këtyre “Dritareve” duket si një mashtrim ndaj publikut që e eviton përdorimin e interesit në bazë të bindjeve fetare.

- Bankat islamike kërkojnë dhe mbajnë kolateral njësoj si bankingu konvencional. Ndërkohë që nga ato pritet që të krijojnë lehtësira për ato njerëz që nuk janë në gjendje të ofrojnë kolateral.
- Një rast tjetër kontradiktor qëndron në lidhjen e detyruar të parasë me asete reale siç edhe kërkohet nga teoria e financës islamike, por në këtë rast si mundet të plotësohen kërkesat për likuiditet në rastet kur paratë nevojiten për të paguar rroga, fatura, etj.
- Sipas Kuranit është e këshillueshme që borxhliut që është në vështirësi ti jepet më shumë kohë deri edhe në faljen e borxhit, por bankat islamike nuk e zbatojnë këtë parim dhe përkundrazi aplikojnë penaltete për klientët me vonesa.

Një nga kritikët më të shpeshta që i bëhen bankut islamik është se ndryshimet me bankun konvencional janë të paqarta dhe se instrumentet që ai ka krijuar janë ndërtuar mbi modelet e instrumenteve të bankut konvencional. Kështu p.sh. në rastin e një huadhënie mbi bazë asetin hipotekor siç është muraba në të cilin banka blenë një pasuri sipas porosisë së klientit me premtimin e tij se do ta shlyej atë në të ardhmen kryesisht në formën e pagesave periodike të fiksuara, ku diferenca midis çmimit të shlyerjes dhe atij të blerjes përbën edhe marzhin e fitimit të bankës, por ky marzh fitimi zakonisht përlogaritet duke pasur si referencë normën e interesit ndërbankar, zakonisht LIBOR-in

⁶ Islamik windows

⁷ Islamic Banking Branch

ose atë të bonove të thesarit. Në këtë mënyrë diferencimi i këtij operacioni me një kredi konvencionale është shumë i vështirë (Hassan dhe Zaher, 2001).

Në përgjigje të kritikës dhe mitizimit të shumë fenomeneve të financës islamike, kritika që vijnë shpesh edhe nga njerëz të mirëedukuar të cilat kanë pritshmëri apo imagjinojnë një sistem ideal, Ayub (2007) kërkon që të lihet vend për një tolerancë ndaj procesit evolutiv të kësaj industrie dhe kohës që i duhet për tu përballur dhe dhënë zgjidhje problematikave dhe vështirësive. Sipas tij një sistem ideal nuk mund të implementohet sa hap e mbyll sytë, por mbi premisa të shëndosha financa islamike po fiton gjithmonë e më shumë ndjekës në të gjithë botën.

3.5 Përmbledhje e kapitullit

Në këtë kapitull u prezantua koncepti dhe parimet e financës Islamike. U nxorën në pah ndryshimet konceptuale që ekzistojnë teorikisht dhe praktikisht midis sistemit konvencional financiarë në botë dhe atij Islamik. Në analizën e formave të ndryshme të kreditimit të përdorur nga institucionet financiare islamike u dalluan instrumente që shfaq si ngjashmëri ashtu edhe divergjenca të ndjeshme nga ato tradicionale.

Popullarizimi i ngadaltë pavarësisht një rritje të kënaqshme dhe të qëndrueshme të financës islamike u argumentua me problematikën dhe kritikën e ardhura shpesh edhe si pasojë e nivelit të ulët të informimit por edhe si pasojë e paaftësisë së industrisë së financës islamike për të prodhuar instrumente financiarë të “qepur posaçërisht” për të dhe për tu larguar nga ujërat e turbullta të përdorimit të instrumenteve që duken si klonime mutante të instrumenteve të bankikut konvencional.

PJESA E DYTË – ANALIZA EMPIRIKE

KAPITULLI IV – METODOLOGJIA

4.1 Qasja metodologjike

Pyetja kërkimore e ngritur në këtë studim kërkon të vlerësojë rëndësinë e kreditimit në mundësinë që një biznes ka për tu zhvilluar, duke i kushtuar një vëmendje të veçantë kushteve specifike që përcaktojnë kërkesën dhe ofertën për kreditim në ekonomi si dhe problematikat dhe tiparet e veçanta të strukturave dhe njësive ekonomike si dhe sjelljen ndërvepruese të tyre në këtë mjedis. Për këtë arsye qasja metodologjike e zgjedhur ndjek një proces vijues me hapa që parashtrojnë mundësi për një shtjellim logjik të problematikës dhe analizës vlerësuese.

Mbas shqyrtimit të thelluar të literaturës kryesisht artikuj shkencorë të kohëve të fundit të cilët janë punuar mbi kornizën teorike dhe studimeve empirike të kryera rreth kësaj problematike, përqasja e zgjedhur në këtë studim është e mbështetur kryesisht në dy analiza kryesore. Nga njëra anë është analizuar problemi i ofertës për kreditim si një faktor me ndikim në përcaktimin e kufizimeve dhe pengesave që bizneset hasin në tentativë për të plotësuar nevojat e tyre për financim. Ndërsa nga ana tjetër është analizuar problemi i kërkesës për kreditim si pjesë e rëndësishme e përcaktimit të kufizimeve dhe pengesave në financim pasi jep shpjegime për natyrën e konsumatorit të këtij indikator që në hipotezën tonë ndikon në performancën dhe mundësitë për zhvillim të biznesit.

Analiza e zgjedhur u bazua mbi metodat statistikore të analizës deskriptive dhe asaj inferenciale të të dhënave. Natyra e të dhënave të përdorura në këtë studim ka qenë sasiore dhe ato janë mbledhur nga burime të ndryshme duke i dhënë në këtë mënyrë analizës një

besueshmëri më të madhe. Të dhënave e përdorura në këtë studim vijnë nga një sondazh i Bankës Qendrore Europiane (BQE), nga një sondazh i Bankës Botërore (BB) dhe asaj Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), nga raportet e Instat-it, Bankës së Shqipërisë, etj. si dhe nga sondazhet e organizuar për qëllimet e këtij studimi.

Fokusi i studimit për nga shtrirja gjeografike dhe kohore ka përfshirë territorin e Republikës së Shqipërisë në etapën post komuniste me një fokusim më të ngushtë në periudhën mbas krizës financiare të vitit 2008. Për efekt krahasimor janë marrë edhe të dhëna për shtete të tjera të rajonit dhe më gjerë. Analiza është përqendruar në nivel mikroekonomik dhe objekt i studimit ka qenë aktiviteti i biznesit dhe ndikimi i financimit në performancën e tij.

4.2 Burimet e të dhënave

4.2.1 Të dhënat dytësore

Në 2008 Komiteti Evropian (KE) së bashku me Bankën Qendrore Evropiane (BQE) nisën një anketim mbi aksesin në financim të ndërmarrjeve (Survey on the access to finance of enterprises - SAFE.) Ky anketim zhvillohet për 28 vendet anëtare të Bashkimit Evropian dhe disa shteteve të tjera jo anëtare si Islanda, Turqia, Shqipëria, Mali I Zi, Serbia dhe Maqedonia. Anketimi SAFE është konceptuar si instrument për të mbuluar si nevojat e Këshillit Evropian për qëllimet e politikave strukturore ashtu edhe ato të BQE për politikën monetare. Ky anketim u organizua në baza dy vjeçare deri në vitin 2013 kur në strukturën e tij pati disa ndryshime dhe frekuenca e zhvillimit të tij u bë e përvitshme. Këto ndryshime u aplikuan në anketimin e vitit 2015 dhe njihen edhe si vala e dytë e anketimit. Ndërmarrjet që marrin pjesë në anketim janë të përzgjedhura në mënyrë rastësore dhe pyetësi është zhvilluar duke përdorur metodën Computer Assisted

Telephone Interviews (CATI). Ndër të dhënat që anketimi mbledh janë informacione mbi strukturën e bizneseve të tilla si: madhësia (si numër të punësuarish dhe xhiro), mosha e firmës dhe pronësia; si dhe mbi aktivitetin, rritjen, mbi burimet financiare që firma përdor, si dhe nevojat e saj për financime të ardhshme. Aksesit në bazën e të dhënave të mbledhura nga ky anketim është marrë drejtpërdrejtë nga Banka Qendrore Evropiane mbas aprovimit të kërkesës me shkrim për përdorimin e këtyre të dhënave në analiza studimore.

Në analizë u përdorën rezultatet e anketimit SAFE të zhvilluara për Shqipërinë në periudhat 2011, 2013, 2015 dhe 2016. Të anketuarit janë pyetur ndër të tjera nëse kanë përdorur instrumente të ndryshëm financimi gjatë gjashtë muajve të fundit para anketimit, nëse nuk i kanë përdorur këto instrumente gjatë gjashtë muajve të fundit, por i kanë përdorur në të shkuarën ose nuk i kanë përdorur asnjëherë. Instrumentet e financimit për të cilat janë pyetur të anketuarit janë (1) fitimet e pashpërndara ose shitja e aseteve, (2) grantet ose huatë bankare të subvencionuara, (3) overdrafti bankar, linja e kreditit apo overdraft mbi kartën e kreditit, (4) hua bankare, (5) kredit tregtar, (6) hua të tjera (nga kompani, aksionarë apo nga familja dhe të afërmit), (7) lizing apo faktoring, (8) emetimi i instrumenteve të borxhit, (9) aksione (shitje e pjesëmarrjes në kompani). Në pyetjet që janë zgjedhur për tu përdorur në analizë në këtë punim janë konsideruar të rëndësishme përdorimi i instrumenteve financuese gjatë gjashtë muajve të fundit të pyetësorit, për shkak se edhe pse firmat mund të kenë përdorur në etapa të ndryshme në të shkuarën mënyra të tjera financimi, në kohën e anketimit ato nuk kanë qenë ndikuese në aktivitetin e firmës. Gjithashtu pyetjet mbi instrumente të financimit që nuk janë përdorur nga firmat në Shqipëri janë përjashtuar nga analiza ose në disa raste për shkak të peshës së vogël janë bashkuar me pyetje ose alternativa të tjera përgjigjesh.

Të dhëna të tjera janë përdorur nga raportet ndër vite të Mbikëqyrjes Bankare të Bankës së Shqipërisë (nga viti 1999 – 2016), Nga ISTAT janë përdorur të dhëna nga Regjistri i ndërmarrjeve (2011-2016), Statistika mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme 2015, Rezultate të Anketës Strukturore të Ndërmarrjeve Ekonomike 2015, Censusi i popullatës 2011, etj.

4.2.2 Të dhënat parësore

Në funksion të këtij studimi nisur edhe nga nevoja për të mbledhur të dhëna sasiore për tu përdorur në analizën statistikore për testimin e hipotezave, u pa e nevojshme të kryhet një anketim i një kampioni të popullatës së bizneseve aktive në territorin e Republikës së Shqipërisë. Për këtë qëllim u hartua një pyetësor bazuar mbi modelin e përdorur në anketimin SAFE të BQE-së. Anketimi u krye në periudhën shkurt – prill 2017.

Mbas analizës së kryer të të dhënave të mbledhura në anketimin e parë, për shkak të informacionit jo të plotë të marrë në pyetjet që kërkonin identifikimin e arsyes së mospërdorimit të kreditimit, u gjykua e nevojshme kryerja e një anketimi të dytë këtë herë me fokus popullatën e firmave me administratorë myslimanë praktikantë që mund të jenë të ndikuar nga ndalesa për mospërdorimin e huamarrjes bankare me bazë interesin. Ky anketim u krye në periudhën gusht – shtator 2017.

Gjithashtu një intervistë gjysmë e strukturuar u bë me funksionarë të lartë të bankës UBA, si institucioni i vetëm financiar në vendin tonë që operon në fushën e bankingut islamik.

Popullata dhe kampionimi

Për të identifikuar popullatën e interesit iu drejtua Qendrës Kombëtare të Biznesit (QKB) me një kërkesë për akses në databazën e bizneseve aktive që operojnë në

Republikën e Shqipërisë në këtë periudhë (viti i kërkesës 2016). Këtë informacion e përdorëm për të përzgjedhur një kampionim përfaqësues të popullatës. Për të përcaktuar numrin e kampionit që duhej zgjedhur në mënyrë që të përfitohej një përfaqësim statistikisht i rëndësishëm për popullatën u përdor një përlogaritës softuerik i ofruar nga faqja e internetit www.surveysystem.com.

Nga përlogaritja e bërë për kriteret e nivelit të koefidencës 95%, popullatës 140,000 dhe një intervali konfidence prej 4, rezultoi që numri i anketimeve duhej të ishte rreth 598.

Determine Sample Size

Confidence Level: ☒ 95% ☐ 99%

Confidence Interval:

Population:

Sample size needed:

Për të pasur një kampionim sa më përfaqësues të popullatës u përdor edhe stratifikimi i anketimeve duke bërë një shpërndarje nëpër qarqe sipas peshës specifike që ato mbajnë ndaj totalit të bizneseve siç tregohet në tabelën 4.1.

Përzgjedhja e kampionit u krye në përputhje me kërkesat statistikore të përzgjedhjes rastësore.

Tabela 4.1 Shpërndarja e anketës sipas qarqeve

Qarku	Pesha e bizneseve	Numri i anketimeve
Tirane	41.2%	231
Durrës	10.4%	58
Fier	8.8%	49

Vlore	8.3%	47
Elbasan	6.8%	38
Korçë	6.8%	38
Shkodër	6.2%	35
Berat	3.1%	17
Lezhe	3.0%	17
Gjirokastër	2.7%	15
Dibër	2.1%	12
Kukës	1.1%	6
Totali	100%	563

Përlllogaritur në bazë të regjistrit të bizneseve aktive sipas QKB-së.

Pyetësi i anketës u hartua dhe plotësua në programin softuerik GoogleForms, që është një platformë për kryerjen e anketimeve e ofruar nga kompania Google.

Subjektet e përzgjedhura në mënyrë rastësore u kontaktuan me anë të numrave të kontaktit të dhëna në regjistrin e QKB-së. Në rreth 95% të rasteve subjektet e përzgjedhura pranuan të intervistohen. Atyre ju ofruan dy mënyra për të kryer intervistën: me anë të plotësimit on-line të pyetësit mbas dërgimit të adresës me email; dhe me anë të telefonatave, mënyrë kjo që u përdor vetëm në 10-15 % të rasteve.

Në anketën e dytë, të drejtuar popullatës së bizneseve të drejtuar nga menaxherë mysliman mënyra e anketimit ishte serish me anë të platformës GoogleForms dhe këtë radhë plotësimi u krye i gjithi on-line. Duke qenë se nuk ekziston një databazë që klasifikon bizneset aktive sipas kriterit të përkatësisë fetare, qasja e zgjedhur për të mbledhur një kampion nga kjo popullatë ishte me anë të ftesës për plotësim vullnetar të anketës të të gjithë atyre që plotësonin kriteret e kërkuara. Për të shpërndarë ftesën u përdorën kanale të rrjeteve sociale, kryesisht faqet e disa teologeve dhe hoxhallarëve të njohur që ndiqen nga komuniteti që është edhe popullata në interes të studimit tonë.

Një intervistë tjetër gjysmë e strukturuar u krye me menaxherë të bankës UBA, si banka e vetme në Shqipëri që ofron produkte të bankingut islamik, për të mbledhur informacion statistikor mbi funksionimin e bankingut islamik në Shqipëri.

Indikatorët (variablat)

Anketa u strukturua në pesë seksione ku në seksionin e parë pyetjet kishin për qëllim të mbledhin informacione të përgjithshme mbi karakteristikat e firmës duke formuar të dhëna mbi variabël të tillë si lloji biznesit, numri i të punësuarve, xhiroja vjetore, viti i themelimit. Në seksionin e dytë pyetjet kanë pasur për qëllim situatën aktuale të firmës duke plotësuar variabla me natyrë vlerësues (rankues) të nivelit të rëndësisë së problematikave të tilla si gjetja e klientëve, konkurrenca, aksesit në financim, sistemi ligjor dhe rregullator; të ndryshimeve në indikatorë të performancës si xhiroja, fitimet, investimet e bëra në aktive, inventarë dhe forma të tjera të kapitalit të punës, në numrin e punonjësve, etj. Në seksionin e tretë informacioni i kërkuar ka në fokus format e financimit të përdorura nga firmat. Këtu është mbledhur informacion mbi familjaritetin e firmave me format e ndryshme të financimit dhe përdorimin e tyre. Informacioni i mbledhur është mbi forma kreditimi si linjat e kreditit dhe overdrafti bankar, grantet, huatë bankare, kreditin tregtar, forma të tjera të borxhit nga burime si miqtë dhe familja, lisingu bankar, financimi me kapital, faktoring, apo me anë të fitimeve të pashpërndara. Një variabël i rëndësishëm për këtë studim në këtë seksion është ai i arsyeve për mospërdorimin e kreditimit bankar. Sektori i katërt përqendrohet në disponibilitetin e financimit dhe në situatën ekonomike të biznesit. Indikatorët e mbledhur në këtë sektor janë ndryshimi në perspektivën makroekonomike që stimulon kredimarrjen, pritshmëritë specifike të firmës në lidhje me shitjet dhe fitimet, pritshmëritë për llojet e ndryshme të financimit, etj. Në sektorin e pestë vëmendja bie mbi të ardhmen e firmës, dhe pengesat

që ajo percepton në mundësitë e saj për rritje. Në këtë sektor është mbledhur informacion mbi variabla që kanë të bëjnë me përmirësimet që firmat mund të kenë bërë në produktet apo shërbimet e ofruara prej tyre, në gjendjen e inventarit, në përmirësimin e procesit të prodhimit. Gjithashtu informacioni mbi norma e rritjes së firmës në tre vitet e fundit dhe pritshmëritë që ajo ka për rritje në tre vitet e ardhshme janë dy nga variablat kryesorë të analizës që mblidhen në këtë seksion. Një variablë tjetër i mbledhur këtu është edhe ai i preferencës në kreditim për nevojat e ardhshme për financim të firmës, vlerën e kreditimit që mund të nevojitej dhe pengesat më të mëdha që mund të hasen në kërkim të këtij kreditimi.

Anketa e dytë e kryer në vazhden e këtij studimi kishte për objektiv mbledhjen e të dhënave mbi variabla që do të hedhin dritë mbi sjelljen financiare të popullatës së bizneseve të vetëpërfshijtura nga kreditimi për shkaqe fetare. Kjo anketë u strukturua në dy seksione, ku në seksionin e parë informacioni i kërkuar kishte të bënte me indikatorë klasifikues të tillë si lloji i biznesit, madhësia, mosha, etj. Ndërsa në seksionin e dytë informacioni i kërkuar kishte të bënte me rritjen aktuale të biznesit, nevojat e tij për kreditim, përdorimin e formave të ndryshme të kreditimit, kufizimin në përdorimin e formave të ndryshme të kreditimit bankar, informacionin mbi bankë islamike, bazën doktrinale nga u vjen informacioni fetar, dhe nëse kreditimi shihet si një instrument që do të influenconte mbi rritjen e biznesit të tyre.

Nga banka e vetme islamike në vend UBA u morën të dhëna për indikatorë të tillë si numri i klientëve aktiv të biznesit dhe individual, numri i klientëve total për 5 vitet e fundit, numri i aplikimeve, sasia e fondeve të kërkuara, numri i aprovimeve, etj.

4.3 Modeli ekonometrik

Në qasjen metodologjike të studimit për të kërkuar marrëdhënie midis variablave të studiuar është zgjedhur një model regresioni logjistik linear. Kjo zgjedhje është e diktuar nga natyra binare e variablit të varur. Ashtu si edhe regresionet lineare edhe regresioni logjistik është pjesë e analizës parashikuese. Ai përdoret për të përshkruar të dhënat dhe për të shpjeguar lidhjet midis një variabli kategorik binar të varur dhe një apo më shumë variablave të pavarur qofshin ato kategorik, rankor apo numerik.

Regresioni logjistik është një metodë statistikore e përdorur për të analizuar një bazë të dhënash në të cilën kemi një apo më shumë variabla të pavarur që ndikojnë në rezultat. Ndërkohë rezultati është jo-parametrik dhe i matur me anë të një variabli kategorik binar, pra që përmban vetëm dy rezultate zakonisht të koduara si 1 – pozitiv dhe 0 – negativ. Qëllimi i regresionit logjistik është të gjej modelin që shpjegon më mirë lidhjen midis variablit të varur binar dhe variablave të pavarur. Regresioni logjistik përllëgarit një koeficient në një formulë për të përcaktuar transformimin logjistik të probabilitetit të prezencës së faktorit të interesit tonë. Ekuacioni i tij merr pamjen e mëposhtme:

$$\text{logit}(p) = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_kx_k$$

Ku p është probabiliteti i prezencës së faktorit të interesit.

Transformimi logjistik është përcaktuar si logaritëm i mundësive. Mundësitë që një ngjarje të ndodhë janë të barabarta me raportin e probabilitetit që një ngjarje ka për të ndodhur ndaj probabilitetit që ajo ka për të mos ndodhur. Nëse probabilitetit që një ngjarje të ndodhë është p , dhe probabilitetit që ajo të mos ndodhë është $1-p$, atëherë mundësia që ajo të ndodhë llogaritet si më poshtë:

$$\text{mundësitë} = \frac{p}{1-p} = \frac{\text{probabiliteti i prezencës së faktorit të interesit}}{\text{probabiliteti i mungesës së faktorit të interesit}}$$

Në një regresion logjik mesatarja e variablit të varur p në lidhje me variablin e pavarur x është modeluar duke lidhur p dhe x në ekuacionin $p = \alpha + \beta x$, por literatura sugjeron se ky model nuk është i përshtatshëm pasi vlera ekstreme të x do të sillnin vlera të $\alpha + \beta x$ që nuk janë brenda intervalit 0 dhe 1. Zgjidhja që regresioni logjistik ofron për të eliminuar këtë problem është me transformimin e mundësive në logaritmin e tyre natyral (Peng, Lee & Ingersoll, 2002).

Në regresionin logjistik modelohet logaritmi natyral i mundësive si funksion linear i variablit të pavarur.

$$\text{logit}(p) = \ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \alpha + \beta x$$

Duke përdorur anti-logaritmin e ekuacionit të mësipërm në të dy krahët, është e mundur derivimi i ekuacionit për parashikimin e probabilitetit të prezencës së faktorit të interesit. Duke e zgjeruar këtë model të thjeshtë në një regresion logjik me shumë variabla parashikues, ekuacioni do të merrte formën e mëposhtme

$$p = P(Y = \text{faktorin e interesit} / X_1 = x_1, \dots, x_k = x_k) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k}} = \frac{1}{1 + e^{-\alpha - \beta_1 x_1 - \dots - \beta_k x_k}}$$

Modeli i regresionit logjistik sipas Hsieh, Bloch dhe Larsen (1998) është i përshtatshëm për të dhëna të tipit cross-section (të natyrës së përdorur në këtë studim). Të dhënat e këtij tipi studiojnë një kampionim të rastësishëm të marrë nga popullata ku variablat e varur

dhe të pavarur janë mbledhur njëkohësisht. Probabilitetet e fituara nga modeli i regresionit logjistik në këtë rast përfaqësojnë proporcionin e rezultatit për popullatën e dhënë.

Gjithashtu regresioni logjistik nuk ka pretendime për plotësimin e shumë parakushteve të kërkuara nga regresioni linear i bazuar mbi metodën e katrorëve më të vegjël. Kryesisht kërkesën për një marrëdhënie lineare midis variablit të varur dhe atyre të pavarur, shpërndarjen normale të gabimit, homoskedasticitetin e gabimit, etj.

Regresioni logjistik mund të kryej veprime me variabla me lidhje jo-lineare duke aplikuar transformimin logaritmik. Po ashtu regresioni logjistik mundet të pranojë variabla të pavarur si të natyrës numerike ashtu edhe kategorike apo rankore.

Sidoqoftë, edhe regresioni logjistik ka disa parakushte që duhen plotësuar. Sipas Bewick, etj. (2005) së pari regresioni logjistik kërkon që variabli i varur të jetë binar. Së dyti duke qenë se regresioni logjistik përlllogarit probabilitetin që një ngjarje të ndodhë ($P(Y=1)$), është e nevojshme që variabli i varur të jetë koduar siç duhet, pra që rezultati i kërkuar të ketë vlerën 1. Së treti modeli duhet të jetë i përshtatur në mënyrë korrekte. Nuk duhet të jetë i mbingarkuar me variabël të parëndësishëm, por gjithashtu nuk duhet të jetë i nën-ngarkuar me variabla të rëndësishëm. Së katërti, regresioni logjistik kërkon që secili observim të jetë i pavarur dhe që modeli të ketë pak ose aspak multikolinaritet, pra që variablat të mos jenë funksione lineare të njëri-tjetrit. Së pesti megjithëse regresioni logjistik nuk kërkon një lidhje lineare midis variablit të varur dhe atij të pavarur, ai kërkon që variabli i pavarur të ketë një lidhje lineare me logaritmin e mundësive të një ngjarje. Së fundmi regresioni logjistik kërkon një numër të madh observimesh pasi përlllogaritjet e gjasave më të mëdha janë më pak të fuqishme sesa shuma e katrorëve më të vegjë e përdorur për përlllogaritjen e parametrit të pavarur në një regresion linear.

Edhe pse modeli i regresionit logjistik, $\text{logit}(p) = \alpha + \beta x$ duket i ngjashëm me një regresion të thjeshtë linear, shpërndarja në të është binominale dhe për këtë shkak parametrat α dhe βx nuk mund të përlllogariten në të njëjtën mënyrë si në regresionin linear. Për këtë arsye ato përlllogariten duke përdorur metodën e maksimizimit të gjasave për të observuar një vlerë të kampionimit (Menard, 2001). Maksimizimi i gjasave do të ofrojë vlera të α dhe βx të cilat maksimizojnë probabilitetin e përfitimit të të dhënave tona. Për shkak të kompleksitetit të përlllogaritjeve është e nevojshme përlllogaritja kompjuterike kryesisht me anë të një pakete softuerike. Në rastin tonë është përdorur programi softuerik i kompanisë IMB – SPSS v.24.

4.4 Vështirësitë dhe kufizimet e studimit

Një ndër vështirësitë kryesore të këtij punimi ka qenë identifikimi i popullatës së interesit pasi siç rezulton, studime dhe databaza të mëparshme mbi ndikimin e faktorit fetar në vendimmarrjen e biznesit nuk ekzistojnë. Qasja e përdorur për të identifikuar dhe analizuar këtë target grup ishte me anë të anketimeve me bazë vetëdeklarimit, metodë kjo që në rastin tonë mund të përbëjë një kufizim pasi siç shprehet edhe në raportin e Censusi të vitit 2011 një numër i konsiderueshëm i popullsisë (rreth 14%) nuk ndihet komode të prononcohet lidhur me besimin fetar. Duke pasur parasysh këtë tipar ndjeshmërie në identifikimin fetar, për të përcaktuar tiparet e sjelljes dhe mundësitë e kapërcimit të kufizimit nga kreditimi të popullatës së interesit, u hartua një pyetësor i dytë që u drejtohet atyre firmave që operojnë si biznese me parime islamike.

Gjithashtu për sa i përket problematikës që shoqëron anketimet të cilat grumbullojnë të dhëna subjektive të cilat kanë tendencën të jenë të influencuara nga paragjykime dhe deformime të realitetit të ardhura si pasojë e faktorit emotiv të të anketuarit, u morën masa

për të ulur ndikimin e këtij problemi duke përfshirë në pyetësorë edhe indikatorë që masin evente faktike duke shërbyer kështu si kontrollues dhe ekuilibruues.

4.5 Përmbledhje e kapitullit

Në këtë kapitull u parashtrua metodologjia e përdorur për kryerjen e këtij studimi. U evidentua rëndësia e analizës si të ofertës ashtu edhe të kërkesës për kreditim si dy komponentë të nevojshëm për njëri-tjetrin për të identifikuar sa më saktë problematikën dhe zgjidhjet e rekomanduara. U evidentua natyra dhe mënyra e mbledhjes së të dhënave të duhura në funksion të analizës si nga burime dytësore kryesisht nga institucione dhe organizata kombëtare dhe ndërkombëtare, ashtu edhe nga burime parësore në formën e anketimeve të organizuar për qëllimet e këtij studimi.

Për të analizuar të dhënat u përzgjedhën metoda statistikore të analizës deskriptive dhe asaj inferenciale. Ku për këtë të fundit u përzgjedh një model i regresionit logjistik linear i cili në përshtatshmëri me natyrën binare të variablit të varur rezulton i përshtatshëm për të shpjeguar dhe matur lidhjen midis variablave si pjesë e analizës parashikuese.

Ndër problematikat dhe kufizimet e studimit u veçuan mbledhja e të dhënave parësore dhe natyra delikate e anketimeve që prekin tematika fetare.

KAPITULLI V – ANALIZË E OFERTËS SË FINANCIMIT TË BIZNESIT NË SHQIPËRI

5.1 Analizë e strukturës së sistemit financiar në Shqipëri

Siç u përmend edhe më lart gjatë rishikimit të literaturës, funksioni i sektorit financiar në ekonomi është ai i mediumit të transformimit të kursimeve në kapital. Nëse shohim në anën e ofertës së fondeve të huajtshme gjenden dy tipe agentësh, ato janë ndërmjetësit financiarë dhe vetë kursimtarët. Kursimtarët kanë mundësinë të depozitojnë kursimet e tyre në banka, të kreditojnë firmat drejtpërdrejt ose të investojnë në tregjet vendase apo ato ndërkombëtare. Kreditimi i drejtpërdrejt mund të kryhet kryesisht në forma 2 forma, një jo-oficiale pra me huadhënie direkte kur palët njihen me njëra-tjetrën dhe tjetra me anë të blerjes së letrave me vlerë të emetuara nga firmat qofshin këto në formën e obligacioneve (borxhit) apo aksioneve (kapitalit). Ndërkohë që kreditimi indirekt kryhet me ndërhyrjen apo ndërmjetësimin e një pale të tretë që identifikohet si ndërmjetës në financim. Në ndryshim nga financimi direkt, financimi indirekt luan një rol të rëndësishëm kryesisht me anë të teknologjive monitoruese që i lejojnë të mbikëqyrin nëse kredimarrësi është duke ju përmbajtur termave të kredidhënies (Hellwig, 1991). Sidoqoftë në një sistem ekonomik ne i gjejmë të dy format e financimit si ato direkte ashtu edhe ato indirekte, megjithatë proporcioni i përdorimit të tyre varion nga njëri vend në tjetrin.

Literatura sugjeron se një sistem autonom financiar përbëhet nga një set organizatash dhe institucioneve të specializuara që merren me transferimin e pagesave dhe ndërmjetësimin e flukseve të kursimeve dhe investimeve (Vitols, 2001). Mënyra se si këto sisteme janë zhvilluar në vende të ndryshme tregon një diversitet të konsiderueshëm strukturor (Zysman, 1983). Ndryshimi më i madh vërehet në atë nëse këto sisteme janë me bazë

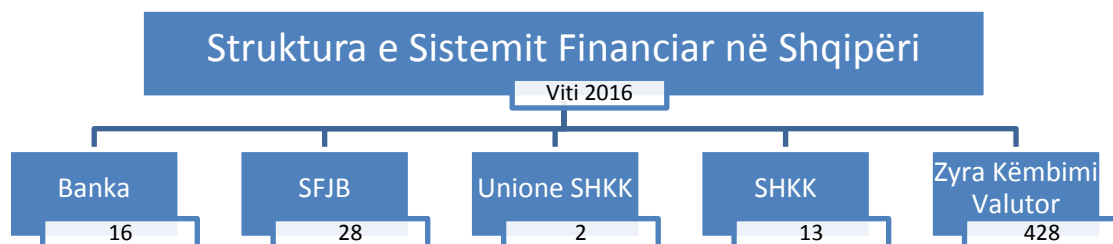
bankat apo me bazë tregun. Në një sistem me bazë bankat, pjesa më e madhe e aseteve dhe detyrimeve financiare përbëhet nga depozita bankare dhe kredi. Në një sistem me bazë tregun, asetet dominuese janë titujt e tregtueshëm në tregjet financiare. Avantazhet dhe disavantazhet e njërës apo tjetrës strukturë janë të debatueshme.

Sistemet me bazë bankat supozohet se kanë avantazh për sa i përket ofrimit të një platforme të besueshme afatgjatë kreditimi për kompanitë, ndërsa sistemet me bazë tregjet megjithëse kanë tipare më të paqëndrueshme janë më efikase në mobilizimin e fondeve për kompanitë e reja me tendenca rritje, sidomos në industritë në rritje (Vitols etj., 1997).

Teoria më e pranuar që shpjegon ndryshimin në strukturën e sistemeve financiare e vendos theksin në periudhën në të cilën secili vend ka nisur industrializimin e tij (Timing of Industrialization, TOI). Sipas Layonick dhe O'Sullivan (1997) vendet që e nisën procesin e industrializimit të parët siç ishte shembulli i Anglisë ishin në gjendje të financonin investimet e reja gradualisht nëpërmjet financimit të brendshëm dhe titujve të lëshuar në tregjet financiare. Në kontrast firmat në vendet ku industrializimi nisi më vonë u përballën me dy disavantazhe kryesore. Së pari financimi i brendshëm i formuar nga fitimet e akumuluar nuk ishte i mjaftueshëm për të përballuar investimet e mëdha që duheshin për të blerë teknologjinë dhe infrastrukturën e kohës dhe së dyti pasi në këtë situatë ishte më e vështirë të mobilizoheshin financime në tregjet financiare për shkak se investitorët ishin më të prirur të investojnë në asete më të sigurta. Në këto kushte vetëm bankat ishin në gjendje të siguronin kapitale të mjaftueshme për të financuar këto investime dhe njëkohësisht të merrnin përsipër riskun dhe të dispononin teknologjinë e duhur të monitorimit të investimit të tyre. Mbështetur në këtë interpretim historik sipas Aoki dhe Patrick (1994) qëndron edhe shpjegimi pse vendet në zhvillim kanë një strukturë financiare me bazë bankare.

Edhe rasti i Shqipërisë për nga struktura e sistemit financiar është në përputhje me këtë teori duke u përfaqësuar në mbi 95% nga bankat dhe institucionet e tjera financiare jobankare, ndërkohë që tregjet financiare janë kryesisht të pazhvilluara.

Tabela 5.1. Struktura e sistemit financiar në Shqipëri



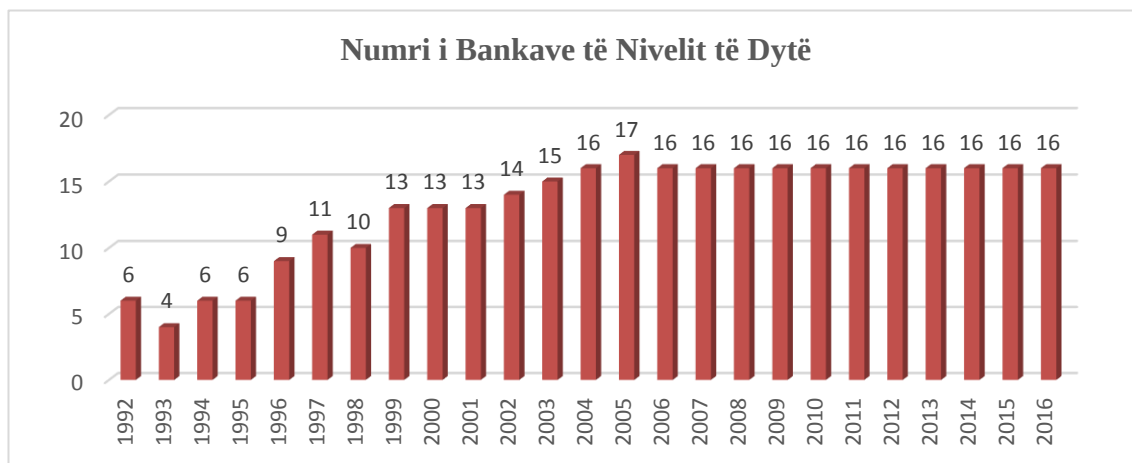
Burimi: Banka e Shqipërisë

5.1.1 Sistemi Bankar në Shqipëri

Ndryshimet radikale politiko-ekonomike të fillimit të viteve '90, në Shqipëri u shoqëruan edhe me ndryshime rrënjësore të sistemit bankar në vend, i cili deri në atë kohë ishte një sistem bankar me një nivel, tipar ky dallues i ekonomive të centralizuara. Në vitin 1992 miratimi i ligjit "Për Bankën e Shqipërisë" dhe ligjit "Për sistemin bankar në Republikën e Shqipërisë", shënoi dhe kalimin në sistemin bankar me dy nivele. Banka e Shqipërisë u krijua si bankë e nivelit të parë, pra bankë qendrore e vendit së cilës iu dhanë kompetencat ligjore për licencimin e bankave të nivelit të dytë si dhe funksionin e mbikëqyrjes bankare.

Liberalizimi i tregut bankar në Shqipëri u ndoq me rritjen e numrit të bankave dhe origjinës së kapitaleve të tyre. Ky proces ndodhi shkallë-shkallë dhe me forma të larmishme si marrëveshje të ndryshme, procese të licencimit të pastër apo edhe episode shkrirjesh (M&A).

Grafiku 5.2 Ecuria e numrit të Bankave në Shqipëri



Burimi: Banka e Shqipërisë. Grafiku është ndërtuar nga autori

Kalimi në sistemin bankar me dy nivele në vitin 1992 e gjen Shqipërinë me gjashtë banka të nivelit të dytë, katër prej të cilave janë me pronësi shtetërore dhe dy të tjerat me pronësi të përzier. Në vitin pasardhës kemi shkrirjen e parë midis Bankës Kombëtare Shqiptare dhe Bankës Tregtare Shqiptare. Si pasojë e këtij procesi u krijua Banka Kombëtare Tregtare (BKT), e cila ishte në pronësi të plotë të Ministrisë së Financave për t’u privatizuar më vonë në vitin 2000. Privatizim ky më i madhi deri në atë moment, për të vijuar më tej me privatizimin e Bankës së Kursimeve në vitin 2004 që do të shënonte edhe fundin e pronësisë dominuese të shtetit mbi sektorin bankar në Shqipëri. Në këtë kohë në tregun bankar shqiptar operonin 16 banka, numër ky që mbetet i njëjtë edhe sot. Megjithatë numri i bankave nuk ndryshon⁸, perioda në vazhdim është e mbushur me ndryshime dinamike në strukturën e posedimit të aksioneve të bankave të ndryshme, proces ky që shpesh është shoqëruar edhe me ndryshime të emrave tregtarë të bankave. Midis ndryshimeve me të rëndësishme të ndodhura gjatë kësaj periudhe në

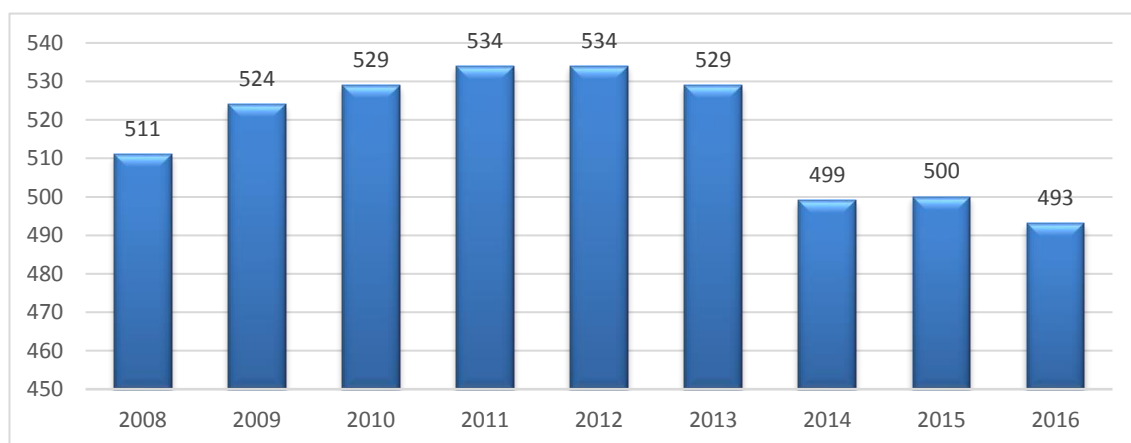
⁸ Në vitin 2007 numri i bankave në sistem shkon në 17-te, por zbret përsëri në 16-te vitin pasardhës pas shkrirjes së Bankës Italo-Shqiptare me Bankën Amerikane të Shqipërisë

lidhje me pronësinë e këtyre bankave, mund të përmendet shkrija e Bankës Italo-Shqiptare me Bankën Amerikane të Shqipërisë si dhe blerja e kësaj të fundit nga Grupi Intesa San Paolo. Gjithashtu vlen të përmendet edhe rënia në peshën specifike brenda sistemit e ish-Bankës së Kursimeve (sot Raiffeissen) nga rreth 60% të peshës totale të sektorit në 2004 në 19% në fund të vitit 2016.

Sot sektori bankar zë një peshë të konsiderueshme në ekonomi që e shprehur në raport me PBB-në është në nivelet e rreth 95.05%. Ndërkohë niveli i kreditimit i matur sërish si raport mbi PBB-në ka pësuar një rënie nga 44% në vitin 2012 në 40% në vitin 2016 (BSH, 2017).

Për sa i përket mbulimit të territorit dhe shpërndarjes së degëve dhe agjencive bankare numri i tyre siç shihet edhe në tabelë ka pësuar një rënie gjatë viteve të fundit. Megjithëse mendohet se është bërë një shpërndarje e drejtë në raport me territorin dhe numrin e popullsisë, evidentohet fakti i një përqendrimi të madh të tyre në Tiranë me rreth 42% kjo edhe për shkak të përqendrimit të madh të popullsisë në këtë rajon (rreth 29%).

Grafiku 5.3 Ecuria e numrit të degëve/agjencive të bankave



Burimi: Banka e Shqipërisë

5.1.2 Institucionet mikrofinanciare dhe Shoqëritë e Kursim-Kreditit

Në dhjetor të 2016-ës, sipas raportit vjetor të mbikëqyrjes së Bankës së Shqipërisë (2016) në territorin e Republikës së Shqipërisë operojnë 28 institucione financiare jobanka (IFJB) nga të cilat 9 operojnë në veprimtari të shërbimit të pagesave dhe transferimit të parave, 8 kanë veprimtari kredidhënie, 4 mikrokredie, 9 qiraje financiare, 6 faktoringu dhe 4 në shërbime këmbimi valutor dhe këshillime. Disa prej tyre janë të angazhuara në një kombinim të veprimtarive të sipërpërmendura. Vlera totale e aktiveve të IFJB-ve është rreth 2.5 % e totalit të aktiveve të sistemit bankar. Në strukturën e tyre të aktiveve, kreditë zënë rreth 55%, ndërkohë që pjesa tjetër është orientuar drejt depozitave dhe letrave me vlerë me të ardhura të ndryshueshme. Ndër IFJB-të ato që janë të angazhuara më tepër në kredidhënie janë subjektet e kredidhënies dhe mikrokredisë me rreth 67.8% të ndjekura nga ato të qirasë financiare me 29.4 % dhe pjesa tjetër përbëhet nga subjektet e faktoringut. Totali i kredidhënies të kryer nga IFJB-të ka një peshë prej rreth 3.5% në portofolin e kredive të sistemit bankar në vend. Siç edhe raportohet nga Banka e Shqipërisë (2016) kredidhënia e IFJB-ve është kryesisht e orientuar drejt financimit të biznesit në mbi 91% të saj.

Shoqëritë e Kursim-Kreditit (SHKK) dhe Unionet e tyre janë një tjetër komponent i sistemit financiar në vend. Në strukturën e tyre gjatë vitit 2016 ka pasur ndryshime për shkak të procesit të konsolidimit të tyre të nisur një vit më parë si pasojë e ndryshimeve në legjislacionin përkatës. Si pasojë e bashkimeve dhe shkrirjeve të ndodhura gjatë vitit 2016 struktura e tyre tashmë përbëhet nga një rrjet i dy Unioneve të shoqërive të kursim-kreditit dhe 13 SHKK-ve nga 111 SHKK të tilla një vit më parë siç raportohet për muajin dhjetor 2015 nga Banka e Shqipërisë. Nga analiza e aktiveve të tyre rezulton se 80% e tyre është përdorur për kreditim ku 46% janë të orientuara në sektorin e bujqësisë, rreth

20% në shërbime sociale dhe personale, 15% në hotele dhe restorante dhe 14% në tregti, riparime dhe artikuj shtëpiakë. Pesha e kredive të dhëna nga ky rrjet përbën rreth 0,92% të kredive të sistemit bankar

5.1.3 Tregjet financiare

Përprojekjet për të krijuar tregje financiare në vendin tonë fillojnë me Bursën e Tiranës e cila ishte e para bursë e krijuar në Shqipëri. Fillimisht ajo u krijua si departament i Bankës së Shqipërisë, por me qëllimin për ta shkëputur atë pas një periudhë transitore disavjeçare. Bursa e Tiranës u organizua si një treg i drejtuar nga porosia, dhe aktiviteti i saj bazë konsistoi në tregtimin sekondar të bonove të thesarit 12 mujore dhe të 5 obligacioneve qeveritare (TSE, 2016). Siç raportohet edhe në faqen zyrtare të Bursës së Tiranës për një farë kohe, më saktë deri në 1 gusht 1998 ajo funksionoi edhe si treg primar i bonove të thesarit, por në vijim këto lloj ankandesh u kryhen pranë Departamentit të Operacioneve Monetare të Bankës së Shqipërisë.

Bursa e Tiranës u shkëput përfundimisht nga Banka e Shqipërisë në 1 korrik 2002, për të vijuar me organizimin dhe funksionimin e saj si shoqëri aksionare. Në 1 korrik 2003 Bursa e Tiranës mori licencën si treg titujsh, nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare (AMF). Kjo licencë u rinovua përsëri në vitin 2005 për një afat 2-vjeçar. Në vitin 2007, Bursa e Tiranës u licencua nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare për një afat të përcaktuar deri në vitin 2014.

Historia e Bursës së Tiranës nuk është një histori suksesi dhe ajo përfundoi në vitin 2014 kur përfundimisht i mbylli dyer duke mos arritur kështu që të krijojë një treg funksional të kapitalit në Shqipëri. Në 12 vjetët e ekzistencës së saj aty nuk u arrit të listohet apo shitet as edhe një aksion apo obligacion korporativ.

Arsyet e mosfunksionimit të bursës së parë shqiptare janë të shumta dhe autorë të ndryshëm janë munduar të identifikojnë disa prej tyre. Këto faktorë variojnë nga fajësimi i qeverisë deri tek fajësimi i biznesit apo edhe të dyve bashkë. E vërteta është se në të gjithë vendet e rajonit kemi tregje funksionale të kapitalit të cilat tashmë operojnë prej disa vitesh. Suksesi i tyre për disa mendohet të ketë ardhur nga mbështetja që u dha atyre shtetit si p.sh. në shumë prej këtyre vendeve shitja e ndërmarrjeve shtetërore u realizua përmes bursës, ndërkohë që në Shqipëri forma e zgjedhur e privatizimit ishte përmes ankandëve, tenderëve, apo bonove të privatizimit.

Nga ana tjetër biznesi vendas etiketohet si infantil dhe i pamaturuar për të kaluar në një stad më të lartë, për të siguruar financim përmes ofertave publike në bursë. Gjithashtu Informaliteti i lartë (puna me dy bilance, që sillte mosdeklarimin real të të ardhurave) përbënte një tjetër pengesë që shoqëritë t'i drejtoheshin bursës.

Një tentativë e re për të krijuar një treg të kapitalit në vendin tonë erdhi në muajin korrik 2017, kur Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare liqencoi bursën e parë private në vend Albanian Stock Exchange (ALSE). ALSE-ja vjen si një projekt ambicioz që kërkon të arrijë sukses në ngritjen e një platforme elektronike të tregtimit letrave me vlerë në vendin tonë. Edhe pse e ndryshme nga forma e pronësisë, sipas Mekës (2017), ngjashmëria midis këtyre dy bursave është e madhe dhe problematika e tregut mbetet e njëjtë. Sot kur mundësia e përdorimit të privatizimeve si instrument për të afruar investitorët drejt bursave është e padisponueshme dhe kur tregu dytësorë i letrave me vlerë qeveritare predominohet nga sistemi bankar, tregu i vetëm në dispozicion të bursës do të jetë ai i letrave me vlerë të shoqërive tregtare private.

Me pretendimin se ka nxjerrë mësim nga gabimet dhe pengesat e hasura nga paraardhësja e saj dhe se ka sa menduar zgjidhje për të bërë të mundur që këto pengesa të kapërcehen, ALSE-ja pretendon që brenda një 5 vjeçari të ofrojë një treg funksional të instrumenteve të borxhit dhe kapitalit dhe brenda 10 vjeçarit të ardhshëm në të do të tregtohen edhe instrumente derivativ. Kjo tentativë e re për te ringjallur tregjet e kapitalit në vend mbetet për tu provuar në rezultatin dhe mundësitë që ajo do të ofrojë si opsion për të diversifikuar mundësitë për tu kredituar të biznesit dhe për të ulur varësinë e madhe ndaj sistemit bankar.

5.1.4 Bankingu Islamik në Shqipëri

Shqipëria është një nga vendet e pakta të Evropës me përqendrim dominant të popullsisë me përkatësi fetare myslimane. Për këtë arsye bankingu islamik në Shqipëri ka qenë prezent që në fillimet e periudhës post-komuniste të sistemit bankar. Banka e Bashkuar e Shqipërisë (UBA) e filloi aktivitetin e saj në vend në vitin 1993. Sipas informacionit të dhënë nga vetë banka gjatë një interviste të strukturuar, të bërë për qëllimet e këtij studimi të zhvilluar me menaxherë të lartë të saj gjatë muajit maj 2017, aktiviteti i bankës rezulton të jetë i përzier midis bankingut islamik dhe atij konvencional. Bankingu konvencional përdoret gjerësisht për transferta e shërbime të tjera ndërsa sektori i kredidhenies është i rregulluar konform kriterëve të Bankingut Islamic.

UBA gjatë gjithë këtyre viteve në tregun bankar në Shqipëri ka operuar në mënyrë modeste me një peshë relativisht të vogël tregu. Megjithatë UBA raporton një trend rritje të qëndrueshme të kreditimit islamik në norma nën 10%. Një rritje e tillë pavarësisht se është e kënaqshme është nën trendin mesatar të bankave islamike në botë që siç raportohet nga World Islamic Competitiveness Report (2016), është në rreth 16%.

UBA në portofolin e saj numëron rreth 1000 klientë biznesi aktivë përgjatë 2017 dhe rreth 3000 klientë biznesi në 5 vitet e fundit, ku vetëm 1/9 e tyre janë biznese të mëdha. Gjithashtu banka raporton se raporti i klientëve biznese përkundrejt atyre individë është 1 me 10 duke përllogaritur kështu rreth 30,000 klientë individë të shërbyer me produkte të bankingut islamik.

Përgjatë vitit të fundit raportohet se ka pasur 330 aplikime për kreditim nga bizneset dhe vetëm 25% e tyre rezultojnë të jenë kualifikuar për kreditim. Ndër shkaqet kryesore të refuzimit të kreditimit për aplikuesit biznese janë: paaftësia paguese; mungesa e kolateralit; arsyet jo reale të përdorimit të kredisë; apo statusi i disfavorshëm në regjistrin kombëtar të kredisë.

Sipas UBA-s motivi kryesor përse klientët vendosin të përdorin bankingun islamik si alternativë në nevojat e tyre për kreditim është pikërisht përputhshmëria me kriteret islamike të mos përdorimit të interesit në kreditim, por gjithashtu sipas bankës është edhe transparenca e lartë dhe korrektësia e ofruar.

Klientët që kërkojnë kreditim islamik nuk janë përdorues të llojeve konvencionale të kreditimit. Të klasifikuar sipas industrive në të cilat ato operojnë banka radhit në vend të parë bizneset e tregtisë të ndjekura nga ato të sektorit të ndërtimit dhe të industrisë përpunuese.

Llojet e kontratave më të përdorura nga UBA për financimin e bizneseve rezultojnë të jenë ato të tipit Musharakah (partnership) dhe ato të tipit Murabahah (huadhënie me çmim të fiksuar).

Vlerat e kreditimit që UBA ofron për biznesin shtrihen në diapazonin 10,000 euro vlerë minimale deri në 1,500,000 euro vlerë maksimale. Ndërkohë kërkesa mesatare për kreditim është rreth 285,000 euro.

UBA raporton një nivel nën mesatare të ekspozimit ndaj kredive të këqija (NPL) në vlerën e 12.29%. Ndër pengesat kryesore që banka sheh në aktivitetin e saj janë niveli i ulët i informimit që klientët kanë për produktet e bankingut islamik dhe gjithashtu limitimet që vijnë nga legjislacioni dhe rregullimet vendas. Ndërkohë që sipas vetë bankës kostoja e kreditimit islamik nuk është e ndryshme nga ajo e kreditimit konvencional.

5.2 Analizë e nivelit të konkurrencës dhe performancës së bankave

Konkurrenca është një aspekt tejet i rëndësishëm për sa i përket zhvillimi ekonomik të një vendi. Sipas teorisë klasike ekonomike dimë se është pikërisht konkurrenca ajo që i jep përgjigje pyetjes se si të prodhohet në ekonomi duke u bërë kështu edhe mekanizmi bazë i shfrytëzimit eficient të burimeve të kufizuara. Rritja e konkurrencës stimulon rritjen e ekonomisë por mbi të gjitha është një katalizator për rritjen e efikasitetit ekonomik. Analiza e këtij treguesi është shumë e rëndësishme sidomos për vendeve në zhvillim.

Logjika racionale na bën të deduktojmë se edhe sektori bankar nuk bën përjashtim nga ky princip duke na bërë që pritshmëritë tona nga një sektor konkurrent bankar të jenë për produkte dhe shërbime sa më cilësore dhe me kosto sa më të ulëta dhe të aksesueshme nga një bazë sa më e gjerë klientësh duke rritur në këtë mënyrë përfshirjen financiare si një indikator i rëndësishëm në matjen e mundësisë për një akses të barabartë në sipërmarrje. Por a është në të vërtetë kështu?

Ndërkohë që në literaturë gjejmë gjithmonë e më shumë fakte empirike mbi rolin pozitiv që ka sektori bankar mbi rritjen ekonomike dhe shpërndarjen efiçente të resurseve, një faktor që lihet shpesh jashtë analizës është struktura e sistemit bankar (Beck, etj. 2004). Literatura ofron dy teori të ndryshme mbi rolin e strukturës së sistemit financiar mbi aksesin në kreditim. Në njërën anë kemi teorinë le të themi standarde që parashikon se një përqendrim i fuqisë tregtare në sektorin bankar do të rezultojë në një ofertë më të vogël dhe me një kosto më të madhe të kreditimit duke e vështirësuar kështu kreditimin dhe si pasojë rritjen e firmave. Kjo teori njihet si hipoteza e strukturës dhe performancës. Nga ana tjetër nëse marrim në konsideratë problematikën që lind nga asimetria e informacionit dhe kostot e agjencisë do të përballemi me teorinë e bazuar mbi informacionin që supozon se ekziston një lidhje pozitive ose jo lineare midis fuqisë tregtare dhe aksesit në kreditim.

Në mbështetje të të dy teorive gjejmë studime të ndryshme që i mbrojnë ato me fakte e analiza empirike. P.sh. Në mbështetje të teorisë së strukturës dhe performancës Pagano (1993) dhe më vonë Guzman (2000) demonstrojnë se monopoli bankar rezulton në më shumë racionim të kreditimit krahasuar me një treg konkurrues duke ulur kështu edhe shkallën e akumulimit të kapitalit. Hannan (1991) në gjetjet e tij tregon për një lidhje të fortë midis përqendrimit bankar dhe normave të larta të interesit. Gjithashtu një përqendrim i lartë bankar sipas Black dhe Strahan (2002) rezulton në krijimin e më pak bizneseve të reja.

Ndërsa nga ana tjetër Petersen dhe Rajen (1995) provojnë se bankat me fuqi tregtare më të madhe kanë më shumë incentiva të krijojnë marrëdhënie afatgjata me huamarrës të rinj, duke mbledhur kështu informacione specifike që i ndihmojnë ato të ulin problemet e asimetrisë së informacionit, duke mundësuar të planifikojnë fitime të ardhshme. Në të

njëjtën linjë Marquez (2002) pretendon se informacioni specifik mbi huamarrësin bëhet gjithnjë e më i shpërndarë në një treg bankar konkurrues duke rezultuar në një skanim më pak eficient dhe kjo çon në norma më të larta interesi.

Sipas Cetorellit dhe Paretos (2000) ekziston një efekt vetërregullues i përqendrimit bankar. Ndërkohë që përqendrimi bankar ul vlerën totale të fondeve të huajtshme, ai rrit incentivat për të skanuar huakërkuesit duke rritur në këtë mënyrë efijencën e huadhënies. Sipas tyre struktura optimale e sistemit bankar nuk është as monopoli dhe as konkurrenca e plotë, por me shumë gjasa është një strukturë oligopoli.

Duke qëndruar brenda kornizës teorike për sa i përket sektorit bankar është konstatuar se për vendet në zhvillim preferohet një nivel i moderuar i konkurrueshmërisë, pasi pasja e një shkalle të larte konkurrueshmërie, krijon nxitje për bankat që të marrin më shumë rrezik; por duke rritur shkallën e ekspozimit ndaj riskut, rrezikohet performanca.

Një arsye pse konkurrueshmëria është në fokus të kësaj analize lidhet pikërisht me nevojën e bankave për të rritur ofertën gjë që do të çonte edhe në një përfshirje më të madhe financiare të popullsisë në vend. Konkurrenca e ulët lidhet edhe me monopolizimin si fenomen tepër të diskutuar në qarqet akademike dhe jo vetëm si dhe me krijimin e fenomenit bankar të njohur si To Big to Fail (TBTF) që karakterizohet nga banka me peshë aq të madhe në ekonomi që në raste të dështimit të tyre pasojat do të ishin katastrofike për të gjithë sistemin financiar në vend. Duke analizuar indikatorët e përqendrimit si matës të nivelit të konkurrencës, mund të induktohet një konkluzion në lidhje me monopolizimin e sistemit bankar në Shqipëri duke pasur kështu më shumë argumente në interpretimin dhe shpjegimin e ofertës së kreditit në vend.

Gjithashtu në dobi të hulumtimit për të shpjeguar tendencën e ofertës së kreditit është edhe analiza e performancës së bankave. Kjo analizë e bërë sipas grupimit të bankave sipas peshës që ato zënë në sistem, synon të evidentojë nëse bankat e mëdha performojnë më mirë se bankat e vogla. Konstatimi se bankat e mëdha performojnë më mirë dhe për pasojë kanë efikasitet më të lartë se bankat e vogla, le hapësira diskutimi për prezencë të fenomenit TBTF. Prania e këtij fenomeni, përbën një kërcënim për sistemin bankar në Shqipëri, pasi rrit së tepërmi shkallën e përqendrimit të tregut dhe mund të përbëjë një kërcënim edhe në terma të konkurrueshmërisë. Kjo konstaton ekzistencën e një marrëdhënie pozitive midis performancës dhe madhësisë së bankave.

Studimi i performancës edhe i konkurrueshmërisë krijon një tablo të qartë të monopolizimit dhe efektivitetit të tregut bankar në Shqipëri. Rritja e konkurrueshmërisë rrit efikasitetin e industrisë bankare dhe jo vetëm. Por duhet theksuar se niveli i lartë i konkurrueshmërisë ka dy anë të medaljes; bankat në momentin që ndodhen në një treg ekstremisht konkurrues, tentojnë të marrin përsipër shumë risk, në mënyrë që të udhëheqin tregun; marrja përsipër e riskut në këto nivele, çënon dukshëm efikasitetin. Prandaj tregu, ka nevojë për një nivel të moderuar konkurrence ose konkurrence të lartë por të ‘kuruar’ për sa i përket kuadrit rregullator për menaxhimin e riskut.

Qasja e zgjedhur bazohet në analizën e të dhënave të një harku kohor prej 9 vitesh, duke përfshirë segmentin kohor 2007-2016. Me të dhënat e disponuara është trajtuar shkalla e monopolizimit të sektorit bankar, niveli i konkurrueshmërisë, ndikimi i futjes në treg të bankave të reja, ndryshimet që vërehen në zhvillimin në rritje apo në rënie të bankave të ndryshme dhe si këto ndryshime kanë ndikuar në diversifikimin e tregut.

5.2.1 Rëndësia e një niveli të moderuar konkurrence

Sipas Claessens and Laeven (2005), konkurrenca si një aspekt i rëndësishëm për sistemin bankar ndikon efikasitetin dhe cilësinë e produkteve të ofruara. Niveli i konkurrencës në sistemin bankar ndikon edhe sektorë të tjerë të ekonomisë. Kështu, evidencat empirike tregojnë se një nivel më i lartë konkurrence në sistemin bankar çon në rritje më të shpejtë të sektorëve të tjerë të ekonomisë, që mbështeten në financimet nga sistemi bankar. Në mbështetje të të njëjtës tezë është edhe studimi i Deidda dhe Fattouh (2002) të cilët sugjerojnë se vendet në zhvillim kanë nevojë për një sistem bankar me konkurrencë më të lartë, për të nxitur rritjen ekonomike. Ndërsa, sipas Vives (2001) shkalla e lartë konkurrencës, motivon bankat për të marrë përsipër më shumë risk duke rritur kështu mundësinë e falimentimit. Si rrjedhojë, për vendet në zhvillim do të ishte më i përshtatshëm një sistem bankar me konkurrencë të moderuar, duke qenë se për to është më e vështirë të ruajnë stabilitetin e tij, në prani të një konkurrence të lartë. Pra literatura konstaton që konkurrueshmëria e sektorit bankar është një aspekt i rëndësishëm që ndikon në zhvillim, por pyetja që lind është se si e masim nivelin e saj?

Për të matur konkurrueshmërinë në literaturë gjenden disa instrumente të ndryshëm ndër të cilët vlen të përmenden disa prej tyre. Bikker dhe Haaf (2002) analizojnë 10 të tillë si indekset CRk, HHI, HTI, RI, ÇI, HKI, U, Hm, Ha, E duke konkluduar se indeksi HHI (Herfindahl-Hirschman index) është indeksi më i përdorur në praktikë nga shumë shtete për matjen e konkurrueshmërisë së tregut. Në SHBA p.sh. indeksi merret si matës i impaktit që një marrëveshje blerje dhe shkrirje (Merge & Aquisition) e bankave mund të ketë në konkurrueshmërinë e tregut dhe trajtohet më pas me ligjet e anit-trust-it.

Referuar Ferreira (2012), shohim se indeksi i përqendrimit (HHI) përllogaritet si shuma e katrorëve të peshës së tregut për secilën bankë. Ndërsa për interpretimin e vlerave të indeksit ekzistojnë standarde të ndryshme. Në rastin e Shteteve të Bashkuara të Amerikës, siç përshkruhet në Guidën për Shkrirjet Horizontale (2010) të Departamentit Amerikan të Drejtësisë, klasifikimi i tregjeve për indeks më të ulët se 1500 pikë tregu është i pa përqendruar, për indekse ndërmjet 1500 deri në 2500 pikë tregu shfaq përqendrim të moderuar, ndërsa për vlera mbi 2500 pikë tregjet shfaqin përqendrim të lartë.

Edhe për vendet e Bashkimit Evropian sipas rregullores së botuar në Fletoren Zyrtare të Bashkimit Evropian (2004/C), niveli i përgjithshëm i përqendrimit të një tregu mund të ofrojë informacion të dobishëm mbi situatën e konkurrencës. Për të matur nivelin e përqendrimit Komisioni përdor indeksin HHI. Sipas po të njëjtit dokument, nëse indeksi i përqendrimit është nën nivelin e 1000 pikëve, tregu gëzon konkurrencë të plotë dhe nuk shihet e nevojshme të ndërhyhet për përmirësimin e saj. Nëse ky indeks varion midis vlerave 1000 dhe 2000 pikë atëherë raporti konkludon për një nivel konkurrueshmërie të moderuar dhe nevoja për ndërhyrje do të shfaqet vetëm nëse delta e ndryshimit në indeks është më e madhe se 250 pikë. Në rast se indeksi HHI tejkalon vlerën 2000 pikë tregu ka përqendrim të lartë e për pasojë nivel konkurrueshmërie të ulët.

Madhësia e disa bankave mbi të tjerat si dhe rëndësia e tyre në ekonominë e një vendi bëri që vëmendja drejt tyre të shtohet dhe fati i tyre të trajtohet në analiza dhe debate të shumta akademike. Ky fenomen u vendos në qendër të vëmendjes sidomos pas krizës financiare të vitit 2008 kur frika për një dështim të tregut bëri që qeveritë e shumë shteteve të ndërhynin për të shpëtuar këto banka dhe çmimi që u pagua rezultoi shumë i kripur. Këto ngjarje provuan sërish ekzistencën e bankave, dështimi i të cilave nuk është një alternativë e pranueshme pra, To Big To Fail. Megjithatë nuk ekziston një përkufizim i

saktë se si të identifikojmë një bankë TBTF, literatura na sugjeron disa indikatorë karakterizues. Sipas Labonte (2014), institucionet financiare janë konsideruar si TBTF kur politikbërësit gjykojnë që dështimi i tyre mund të shkaktojë dëmtime të papranueshme të sistemit financiar. Në vijim autori thekson se një firmë mund të konsiderohet TBTF për shkak të madhësisë së saj ose për shkak të rëndësisë në një segment të caktuar të tregut financiar.

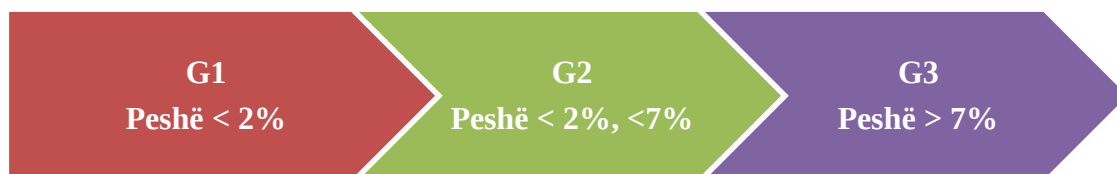
Barth, Prabha dhe Swagel (2012) analizojnë rastin e shpëtimit të Bankës Pensilvania, e cila në vitin 1980 ishte e 23-ta bankë për nga madhësia në vend. Agjencia Federale e Sigurimit të Depozitave konsideroi që mbyllja e një banke të këtyre përmasave do të sillte dëme serioze në tregun financiar. Ky rezulton të jetë edhe rasti i parë që Agjencia Federale konsideron një institucion financiar si TBTF. Barth et.al (2012) më tej specifikon dy indikatorë për klasifikimin e bankave si TBTF, madhësia e aseteve dhe madhësinë e aseteve në raport me PBB-në. Brewer dhe Jagtiani (2007) po ashtu theksojnë se madhësia është indikator i domethënës për përcaktimin e bankave TBTF. Në vijim ata konkludojnë se bankat e nivelit të vogël ose të mesëm kanë stimuj për të bërë M&A në mënyrë që të klasifikohen si TBTF, e për këtë ata janë të gatshëm të paguajnë një prim shtesë.

Për të matur performancën e bankave, literatura na orienton në indikatorë të ndryshëm siç mund të jenë ROA, ROE, ROD etj. Në një studim krahasimor Bikker (2009) konkludon se indeksi i kthimit mbi asetet (ROA) është indikator i më i suksesshëm i matjes së performancës. Ky konkluzion përforcohet nga autori edhe me rezultate të njëjta të marra nga studime të tjera të bëra nga ai me grupe të dhënash dhe periudha të ndryshme të analizuara përkatësisht në studimet e Bikker dhe Bos (2008) e Bikker dhe Bos (2005).

5.2.2 Analizë e madhësisë së bankave sipas grupeve

Në analizën tonë ne ndalemi të vëzhgojmë sjelljen brenda grupeve dhe me pas trajtojmë sjelljen midis grupeve. Duke analizuar raportet e Bankës së Shqipërisë vihet re se pikërisht në këtë kohë, pra në fund të procesit të privatizimit, Banka e Shqipërisë në analizat e saj e sponston vëmendjen nga analizat mbi pronësinë në ato mbi peshën specifike që zë secila bankë në raport me industrinë, duke i klasifikuar kështu bankat e nivelit të dytë në tre grupime, përkatësisht në grupin e parë përfshihen bankat me peshë specifike më të vogël se 2% e peshës totale të sistemit; në grupin e dytë bankat me peshë specifike 2%-7%, dhe në grupin e tretë bankat me peshë më të madhe se 7% e peshës së sektorit bankar.

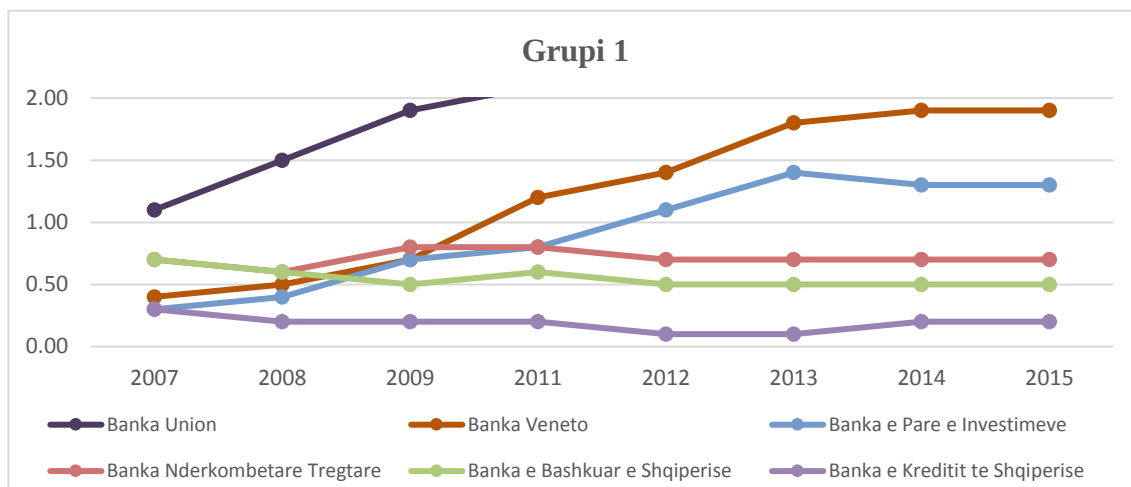
Grafiku 5.4 Grupimi i bankave të nivelit të dytë në Shqipëri sipas peshës



Burimi: BSH

Të dhënat e diskutuara në këtë paragraf janë përmbledhur në skemën e mësipërme. Në vijim të këtij punimi bankave të grupit G3 do t'i referohemi si banka të mëdha, ndërsa bankave të grupit G1 do t'i referohemi si banka të vogla. Në fokus të analizës janë bankat e mëdha dhe ato të vogla.

Grafiku 5.5 Analizë e peshës specifike për bankat e vogla



Burimi: Banka e Shqipërisë.

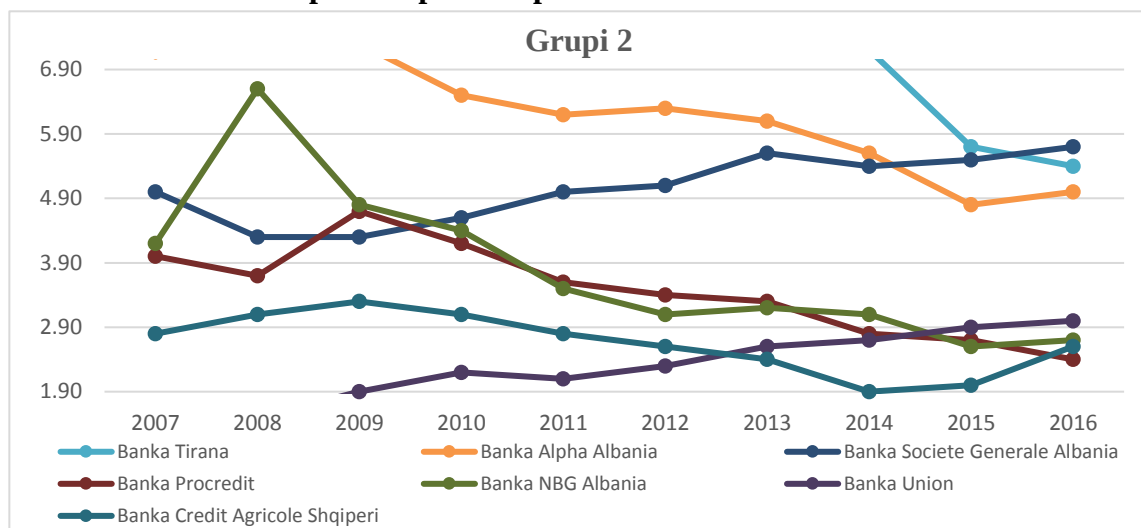
Në grafikun e mësipërm paraqiten në formë të përmblendhur bankat e grupit G1, pesha specifike e të cilave është më e vogël se 2% e peshës totale të sistemit. Në periudhën e analizuar vërehet rritja në peshë e bankës Union mjaftueshëm për tu hedhur në grupin tjetër. Në të njëjtën tendencë shihet edhe rritja e peshës specifike të bankës Veneto, e cila në vitin 2009 shfaq një shkëputje nga pasha totale e grupit e cila mund ti atribuohet ndryshimit të administrimit të ndodhur mbas blerjes së aksioneve të saj një viti më parë nga Veneto Banka Holding .

Kjo tendencë në rritje mbi mesataren e grupit vazhdon deri në fund të vitit 2016, duke krijuar premisa që Banka Veneto, të kalojë pragun minimal prej 2% të peshës së sektorit, duke kaluar në grupin e dytë. Po ashtu, me të njëjtin trend performon edhe Banka e Parë e Investimeve e cila po ashtu ka pësuar një ndryshim strukturor në vitin 2007, kur mori licencën për të operuar si bankë.

Bankat që bëjnë pjesë në grupin e dytë, siç mund të evidentohet edhe nga grafiku 5.6 kanë një performancë të qëndrueshme të peshës së tyre në sektor. Për t'u theksuar në këtë paraqitje grafike është rasti i filialeve të dy bankave greke (banka Alpha dhe NBG), të

cilat pas vitit 2008 që përkon me shpërthimin e krizës financiare globale, patën një rënie të dukshme në peshën e tyre në raport me sistemin.

Grafiku 5.6 Analizë e peshës specifike për bankat e mesme

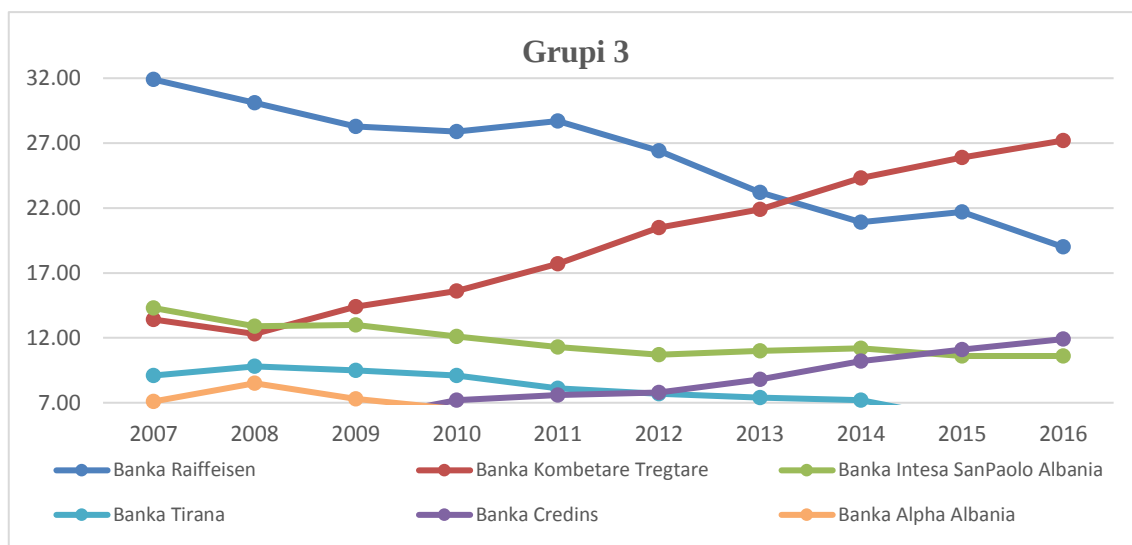


Burimi: Banka e Shqipërisë. Grafiku është ndërtuar nga autori

Por ndërkohe i gjithë peizazhi ndryshon pas vitit 2012 kur këto të fundit u detyruan të ndryshojnë statusin e tyre juridik nga degë të bankave përkatëse në banka tregtare të licencuara si të tilla. Kjo lëvizje paralele e performancës së këtyre bankave me kapital grek, pasqyrojnë dukshëm efektin e riskut sistematik që i bën ata të lëvizin në trajektore të ngjashme, ndryshe nga bankat e tjera brenda këtij grupi.

Për t'u theksuar në grupin e tretë (Grafiku 5.7) është fakti se 3 bankat më të mëdha në sistem, zotërojnë më shumë se 55% të industrisë bankare në Shqipëri ose në terma relative me Produktin e Brendshëm Bruto, 50% të PBB-së. Vihet re se dy bankat më të mëdha janë Raiffeisen dhe BKT.

Grafiku 5.7 Analizë e peshës specifike për bankat e mëdha



Burimi: Banka e Shqipërisë. Grafiku është ndërtuar nga autori

Në fillim të analizës sonë, rreth vitit 2007, Raiffesien udhëheq grupin, me mbi 18% diferencë krahasuar me Bankën Kombëtare Tregtare. Në fund të vitit 2013, vihet re një balancim në peshë midis dy aktorëve kryesorë të tregut bankar në Shqipëri, ku secila zë përafërsisht rreth 22% të tregut.

5.2.3 Konkurrueshmëria në sistemin bankar në Shqipëri

Mbasi analizuar peshën specifike që mban secila bankë në sistem si dhe tiparet dhe tendencat që paraqet secili grup pyetja që lind është se çfarë ndikimi ka ky përqendrim në nivelin e konkurrueshmërisë së sistemit dhe si parashikohet e ardhmja. Për të kryer këtë analizë me të dhënat e peshës specifike të bankave ndër vite është ndërtuar një grafik. Grafiku i mëposhtëm paraqet indeksin e përqendrimit Herfindahl-Hirschman, i cili është cilësuar nga Bikker dhe Haaf (2002) si një nga indikatorët kryesorë për matjen e konkurrencës në treg. Indeksi matet si shuma e katrorëve të peshës specifike të secilit aktor në industri. I njëjti indeks përdoret edhe nga Banka e Shqipërisë për të vlerësuar shkallën e konkurrencës në tregun vendas.

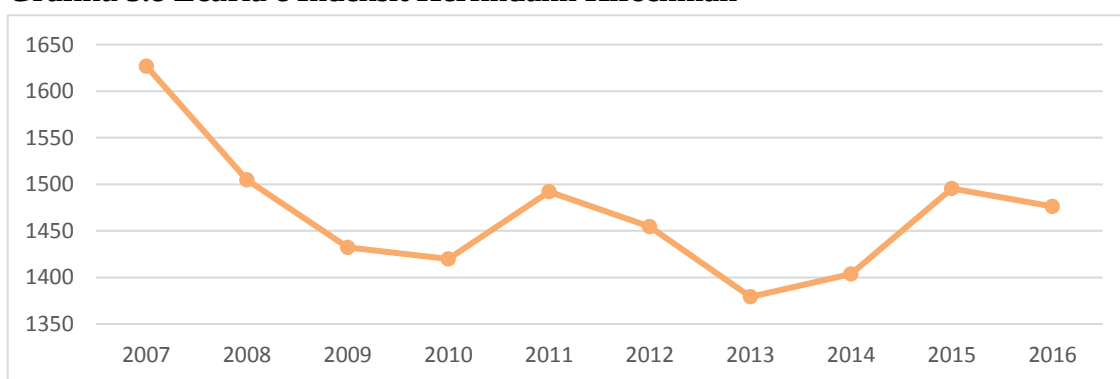
Sipas Këshillit të Evropës (2004) nëse indeksi i përqendrimit është nën nivelin e 1000 pikëve, tregu gëzon konkurrencë të plotë. Nëse ky indeks varion midis vlerave 1000 dhe 2000 pikë atëherë raporti konkludon për një nivel konkurrueshmërie të moderuar dhe në rast se indeksi HHI tejkalon vlerën 2000 pikë tregu ka përqendrim të lartë e për pasojë nivel konkurrueshmërie të ulët.

Në grafikun e mëposhtëm vihet re një tendencë e përgjithshme rënëse e përqendrimit të tregut, e cila përkthehet në një përmirësim të konkurrencës së sektorit bankar.

Nga një vështrim më i detajuar i paraqitjes grafike vihet re se në dy segmente kohore, përkatësisht nga viti 2007 deri në vitin 2010 dhe nga viti 2011 e në vazhdim ka pasur një rënie të përgjithshme të nivelit të përqendrimit të tregut.

Ndërkohë që nga viti 2010 deri në vitin 2011 indeksi HHI ka pësuar një rritje të lehtë që i atribuohet rritjes së peshës specifike të Bankës Kombëtare Tregtare duke krijuar një përqendrim më të lartë të dy bankave më të mëdha që së bashku gjatë atij viti zënë 46% të peshës totale.

Grafiku 5.8 Ecuria e Indeksit Herfindahn Hirschman



Burimi: Banka e Shqipërisë. Grafiku është ndërtuar nga autori

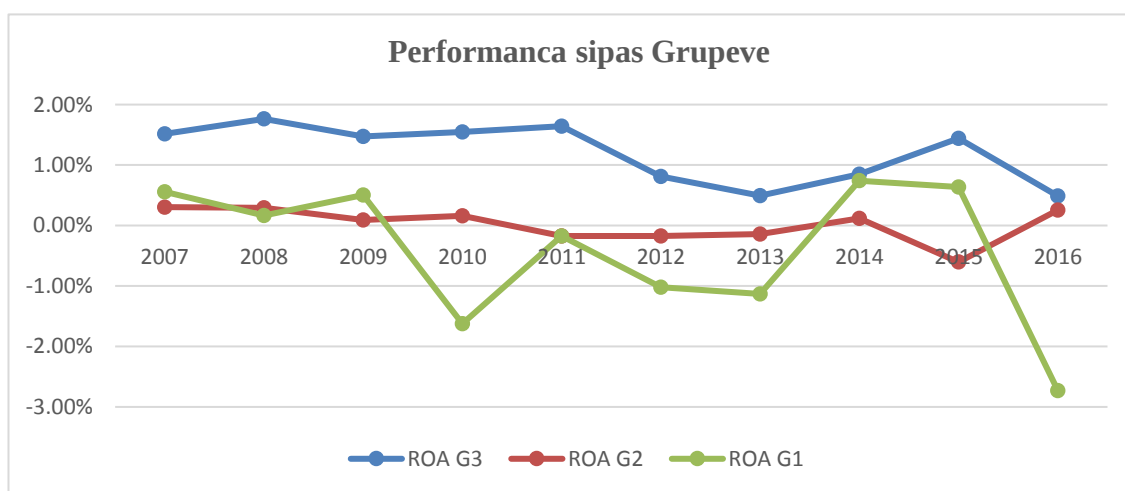
Rënia prej rreth 250 pikësh e indeksit përgjatë gjithë harkut kohor të analizuar i atribuohet sipas analizës sonë, balancimit të peshës së dy bankave më të mëdha, Raiffeissen dhe

BKT, përkatësisht tendencës në rritje të Bankës Kombëtare Tregtare dhe asaj në rënie të Raiffeisen. Ky balancim ndihmon në uljen e përqendrimit të tregut dhe rritjen e konkurrueshmërisë.

5.2.4 Performanca e bankave sipas grupeve

Në vazhdim të analizës u kërkua një lidhje shkakësore sipas të cilës madhësia e bankës pra pesha specifike që ajo zë në sistem e ndikon performancën. Për t'ju përgjigjur kësaj pyetje kemi ruajtur ndarjen e bankave në grupe sipas kriterëve që kemi përmendur më lart. Si indikator matës për matjen e performancës është marrë indeksi e Kthimit mbi Asetet (ROA) që sipas Bikker (2009) dhe Bikker dhe Bos (2008) është indikatori më i suksesshëm i matjes së performancë.

Grafiku 5.9 Ecuria e performancës sipas grupimit të bankave në Shqipëri



Burimi: Banka e Shqipërisë. Grafiku është ndërtuar nga autori

Nga grafiku mund të vihet re qartë se bankat e grupit të 3, pra bankat e mëdha kanë një performancë dallueshëm me të mirë nga bankat e grupit të 1, që përgjithësisht performojnë me keq.

Nëse do të ndaleshim në një analizë më të detajuar të performancës brenda grupeve, Grupi i parë ka një performancë kryesisht negative ose me vlera të vogla pozitive. Nga krahasimi që mund të bëjmë me të dhënat e mëparshme vihet re se ekziston një relacion midis performancës më të mirë në krahasim me grupin dhe rritjes në peshë të dy bankave Veneto dhe First Investment Bank. Në Grupin e 2 shohim se trendi në performancë është me i stabilizuar siç është edhe luhatja e peshës specifike të komponentëve të grupit. Në Grupin e 3 shohim një vlerë pozitive të mesatares së indikatorit që është dukshëm më e lartë se ajo e dy grupeve të tjera.

Relacioni i venë re edhe me grupet e tjera ekziston edhe në këtë grup duke dhënë një lidhje të dukshme midis madhësisë dhe performancës. Përjashtim përbën vetëm rasti i Bankës Tirana e cila ka pësuar një rënie të madhe duke filluar nga viti 2009 duke zbritur në vlera negative në vitin 2012. Kjo rënie e dukshme në performancës është shoqëruar me një rënie më të lehtë në peshën e saj në treg, duke e zbritur atë në nivelin minimal të klasifikimit.

5.2.5 Prania e fenomenit “To Big To Fail”

Duke u nisur nga përkufizimet që gjenden në literaturë sipas Labonte (2014) bankat mund të konsiderohen si TBTF duke u bazuar në madhësinë e tyre dhe gjykimin e politikbërësve se një dështim i tyre mund të shkaktojë dëme të papranueshme të sistemit financiar. Kështu që nisur nga ky kriter duke analizuar të dhënat e disponuara mbi peshën specifike që mbajnë në sistem në rastin e Shqipërisë në kategorinë e bankave të nivelit TBTF ne mund të fusim të paktën dy bankat më të mëdha për nga pesha, që janë BKT dhe Raiffeisen Bank. Të dyja këto banka së bashku kanë një peshë mbi 46 % të totalit. Një indikator tjetër i përdorur për të klasifikuar bankat e nivelit TBTF është ai i përdorur

nga Barth (2012) që peshon madhësinë e aseteve në raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto (PBB). Nga të dhënat e ofruara nga Banka e Shqipërisë në fund të vitit 2016 asetet e sistemit bankar në vend ishin rreth 95% e PBB. Pra dy bankat më të mëdha në vend i bie të kenë asetet me peshë sa 43 % e PBB.

5.2.6 Impakti i nivelit të konkurrueshmërisë mbi ofertën e kreditit

Nisur nga analiza e bërë për nivelin e përqendrimit të sektorit bankar dhe nga vlerat e marra të indeksit HHI ne arrijmë në përfundimin se tregu bankar në vend gëzon një konkurrueshmëri të moderuar. Duke u mbështetur në bazën teorike të Vives (2001) i cili konkludon se për vendet në zhvillim, siç është klasifikuar edhe vendi ynë, niveli i moderuar i konkurrueshmërisë është i parapëlqyer pasi vendet në zhvillim e kanë më të vështirë të ruajnë stabilitetin në prani të një konkurrence të lartë, e cila siç dihet do të nxiste bankat për të marrë përsipër më shumë rrezik që përkethehet në probabilitet më të lartë për dështim.

Analiza e indeksit HHI tregoi se tregu bankar në Shqipëri ka nivel të moderuar konkurrence. Sidoqoftë nuk mund të themi se situata duket e qëndrueshme sidomos nëse i referohemi analizës së bërë mbi performancën e bankave të grupeve dhe respektivisht madhësive të ndryshme. Analiza e bërë tregon se bankat e mëdha performojnë me mirë se bankat e vogla. Nga grafikët e analizuar dukej qartë se mbijetesa e bankave të grupit të bankave të vogla ishte e rrezikuar pasi performancë e tyre ishte shpesh herë negative, si rrjedhojë ndryshime të mundshme në numrin total të bankave që operojnë në tregun vendas apo i peshës specifike që ato mbajnë në raport me sistemin do të ndikonte në mënyrë të pashmangshme në rritjen e indeksit të përqendrimit të tregut HHI. Kjo gjë do

të rezultonte në ulje të konkurrueshmërisë së sektorit ose thënë ndryshe në monopolizimin e tij.

Studime teorike dhe empirike përmendin tendencën dhe synimin e bankave për ta klasifikuar veten në kategorinë e bankave TBTF; Brewer dhe Jagtiani (2007) konkludojnë se bankat e nivelit të vogël apo të mesëm kanë stimuj për të hyrë në marrëveshje shkrirjesh M&A në mënyrë që të klasifikohen si TBTF. Për të ruajtur dhe përmirësuar konkurrueshmërinë e sistemit është e rekomandueshme që marrëveshje shkrirjesh që shkaktojnë rritje të indeksit HHI, sidomos në rastet kur delta e indeksit HHI mbas shkrirjes kalon vlerat e 250 pikëve— kriter ky i përmendur në legjislacionin Evropian— të mos lejohen. Kjo vlen të theksohet për arsye se Autoriteti i Konkurrencës në vendin tonë tashmë nuk e klasifikon përqendrimin e tregut si faktor monopolizues.

Analiza sugjeron ndryshime në strategjitë e zgjedhura nga bankat e vogla / të mesme. Duke pasur parasysh se bankat e mëdha i lejojnë vetes kosto operative më të ulëta dhe për rrjedhojë ofrojnë shërbime më të lira/ më të mira, mënyra e vetme për të mbijetuar e bankave të vogla do të ishte specializimi sektorial ose rajonal.

5.3 Përmbledhje e kapitullit

Në këtë kapitull u analizua sistemi financiar në Shqipëri i cili me anë të formave të ndryshme të financimit përfaqëson ofertën e kredisë në ekonomi. Në varësi të nivelit të zhvillimit, strukturës, larmisë së formave, nivelit të konkurrencës etj. një sistem financiar mund të krijojë më shumë ose më pak akses në financim për bizneset për këtë arsye analiza e tij është e një rëndësie të veçantë.

Nga analiza e bërë në këtë kapitull rezultoi që në Shqipëri sistemi financiar është i predominuar në mbi 90% të rasteve nga bankat dhe institucionet e tjera financiare

jobankare me një peshë të aseteve sa 95% e GDP-së. Vetë sektori bankar është i karakterizuar nga një përqendrim i moderuar / i madh i tregut duke dëshmuar për një ambient me konkurrencë të ulët të sektorit që për pasojë ndikon në më pak mundësi dhe alternativa në kreditim.

Nga ana tjetër mungesa e tregjeve të kapitalit përbën një mundësi të munguar për kreditim sidomos për bizneset e mëdha të cilat mund të përfitonin financime më të lira dhe më të mëdha nga kreditimi direkt në tregjet e kapitalit, gjë që do të lejonte që më shumë fonde të huajtshme të mbeteshin të lira në portofolet e bankave të cilat do të orientoheshin drejt financimit të bizneseve më të vogla duke rritur kështu kreditimin në ekonomi.

Prezenca e një banke që aplikon parime të financës islamike vjen si një vlerë e shtuar në sistemin bankar në Shqipëri sidomos nëse presupozojmë se kemi të bëjmë me një kategori biznesesh të vetëpërfshirë nga kreditimi për të cilët kjo mundësi do të ishte një alternativë për të kapërcyer këtë lloj kufizimi në aksesin në kreditim.

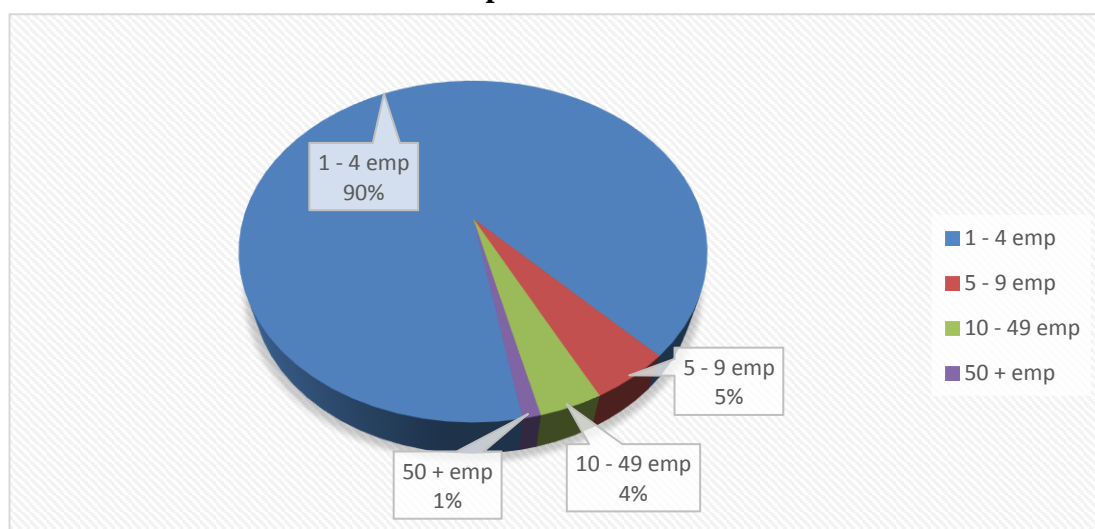
KAPITULLI VI – ANALIZA E KËRKESËS PËR FINANCIM E BIZNESEVE

6.1 Struktura e biznesit në Shqipëri dhe investimet

Mbas daljes nga regjimi komunist dhe sistemit të ekonomisë së centralizuar, Shqipëria ka implementuar një sistem ekonomik miks me prezencë të sektorit publik dhe atij privat. Nën ndikimin dhe influencën e modeleve neo-liberale të zhvillimit, pesha e sektorit publik sa vjen dhe zvogëlohet duke lënë vend për një sektor privat gjithmonë e më të madh mbi të cilin do të mbështetet prosperiteti dhe zhvillimi ekonomik i vendit.

Nëse skanojmë strukturën ekonomike në Shqipëri do të vërejmë se ajo dominohet nga Ndërmarrjet e Vogla të Mesme (NVM) që përveçse janë më të shumtat në numër, rreth 99%, janë gjithashtu pjesë shumë e rëndësishme e ekonomisë së vendit me një peshë mbi 60% në punësimin e përgjithshëm dhe me mbi 55% në vlerën e shtuar (EIB, 2016). Duhet pasur parasysh se për shkak të specifikave të ndryshme cilësuese klasifikimi i ndërmarrjeve në Shqipëri ndryshon nga ai Evropian.

Tabela 6.1 Struktura e bizneseve sipas madhësisë



Burimi Instat – Regjistri i biznesit 2016

Rishikimi i literaturës tregon se realisht nuk ka një standard definues për klasifikimin e ndërmarrjeve për nga madhësia dhe se kriteret variojnë nga vendi në vend ku disa nga tiparet përcaktuese të kategorizimit janë numri i punëtoreve apo xhiroja vjetore.

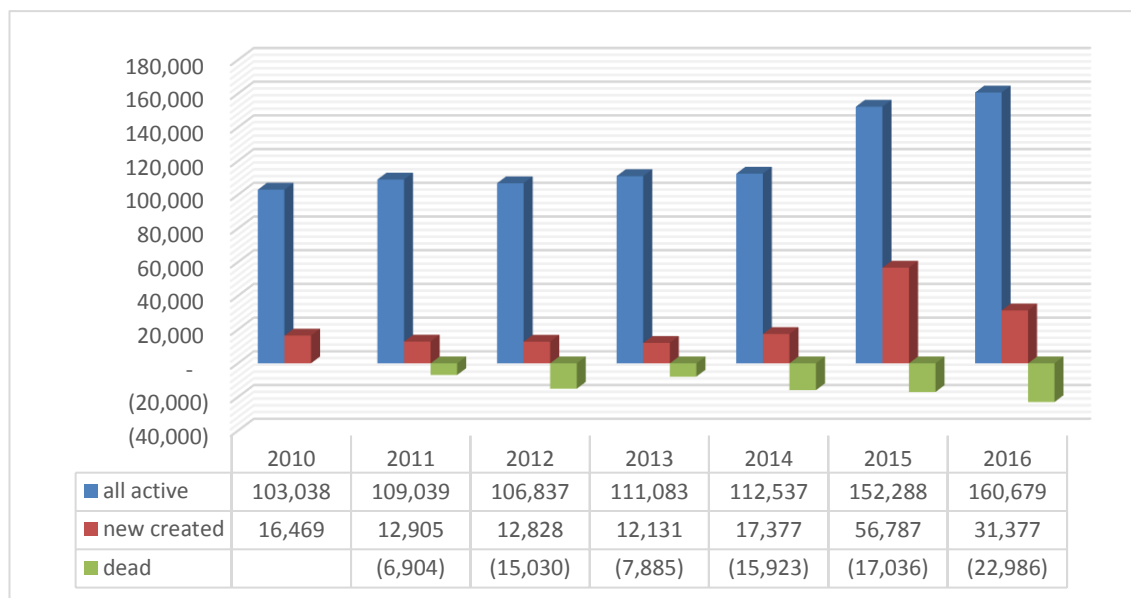
Në Shqipëri për nga ana statistikore ndërmarrjet klasifikohen si mikro njësi kur numri i të punësuarve në to nuk i kalon 4 persona, si njësi të vogla kur numri i të punësuarve është 5-9, njësi të mesme kur numri i të punësuarve është 10-49 dhe ato mbi 50 të punësuar klasifikohen si të mëdha (Instat, 2017). Ndërsa për efekt fiskal sipas Paketës Fiskale të 2016 ato klasifikohen sipas xhiros vjetore ku intervalet përcaktuese janë 0-5 milion lekë në vit për ndërmarrjet e vogla të tatuara me normën 0% për tatimin mbi fitimin, 5 – 8 milion ndërmarrje të mesme të tatuara me normën 5% dhe mbi 8 milion të mëdha që taten me normën e plotë të tatimit mbi fitimin.

Por nëse do të përmbaheshim përkufizimit të BE-së mbi NVM-të që i klasifikon të tilla të gjitha firmat me më pak se 250 të punësuar dhe një xhiro vjetore jo më të madhe se 50 milion euro, atëherë gati të gjithë firmat në Shqipëri do të kategorizoheshin si NVM duke lënë jashtë vetëm një pakicë firmash të mëdha. Përdorimi i këtij klasifikimi është edhe pjesë e projekt-ligjit për standardet e reja të kontabilitetit por ky lloj klasifikimi është kontestuar nga ekspertët për shkak të papërshtatshmërisë së tij me ekonominë shqiptare. Pra nëse do të përdorim kriteret kategorizuese të BE-së, kontributi i NMV-ve në rastin e Shqipërisë do të rezultonte i nënvlerësuar dhe pesha e tyre në ekonomi do të ishte shumë më e madhe.

Siç edhe e gjejmë të raportuar nga Instat (2017) duke përdorur klasifikimin evropian, NVM-të zënë 99,9% të ndërmarrjeve aktive në vend. Ku sektori i tregtisë është dominues brenda grupit me 43,1%, i ndjekur nga shërbimet me 19,3%. Në këto NVM janë të

punësuar 81,3% e të punësuarve në ekonomi, kryhen 77.6% e shitjeve neto të përgjithshme, 66.5% e investimeve dhe 66.3% e vlerës së shtuar.

Tabela 6.2 Numri i Ndërmarrjeve Aktive



Burimi: Instat – Regjistri i biznesit. Grafiku ndërtuar nga autori

Trendi i sektorit privat për periudhën 2010 -2016 është rritës siç mund të shihet edhe në tabelën 6.2 ku spikat viti 2015 me 56,787 biznese të reja të regjistruara, një rritje kjo me 37% krahasuar me vitin paraardhës. Sidoqoftë kjo rritje e ndjeshme gjatë këtij viti me shumë gjasa nuk është një rritje natyrale, por mund ti atribuohet edhe politikave qeveritare të ndjekura gjatë këtij viti kudër informalitetit, sidomos aksionit që u ndërmor gjatë vjeshtës në identifikim dhe penalizim të bizneseve që operonin në informalitet. Duke sugjeruar kështu se një pjesë e madhe e kësaj statistike nuk vjen si pasojë e bizneseve të reja por nga biznese informale që vendosën të regjistrohen. Një statistikë tjetër që vërehet nga tabela është edhe ajo e numrit të firmave që kanë mbyllur aktivitetin që pasqyron një trend rritës në vitet e fundit. Sidoqoftë me përjashtim të vitit 2012 në të gjithë vitet e tjera rritja neto mbetet pozitive.

Në ndihmë të analizës për të evidentuar kërkesën për financime gjatë viteve të fundit është marrë në shqyrtim edhe trendi i investimeve të kryera nga ndërmarrjet. Siç vërehet në grafikun 6.3 vlera nominale e investimeve të bëra shënon një trend rritës duke sugjeruar se nevoja për financim gjithashtu duhet të jetë shoqëruar me një rritje të njëjtë.

Grafiku 6.3 Investimet totale



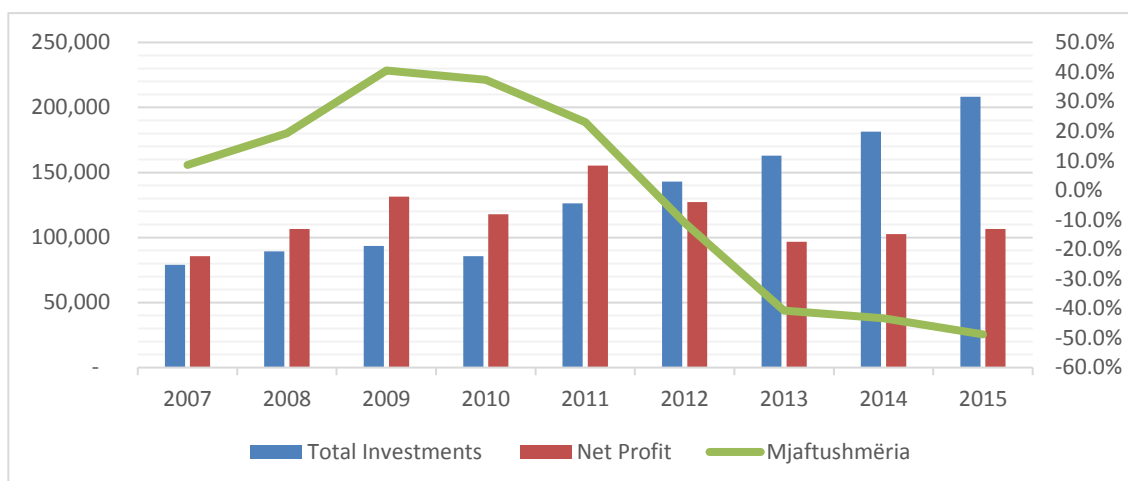
Burimi Instat- Anketa Strukturore e ndërmarrjeve 2016

Siç edhe u sqarua në kapitujt e mësipërm nga teoria mësojmë se investimet mund të financohen nga burime të brendshme dhe/ose të jashtme financimi. Për të evidentuar nëse kjo rritje në investime ka pasur si pasojë edhe një rritje në kërkesën për financime të jashtme, ndalojmë të analizojmë tabelën 6.4 në të cilën kemi krahasuar nivelin e investimeve të kryera në vit me nivelin e fitimeve të realizuara gjatë vitit paraardhës. Ky shfazim për të vonuar variabilin e investimeve është përdorur për të analizuar mjaftueshmërinë e financimeve të brendshme për të përballuar investimet e kryera.

Trendi i ilustruar në tabelë tregon një pamjaftueshmëri të burimeve të brendshme të financimit që fillon të shfaqet në periudhën mbas fillimit të krizës ku siç shihet edhe fitimet fillojnë të ulen. Nga viti 2012 pamjaftueshmëria e fitimit për të suportuar financimin e investimeve bëhet e evidente. Ky trend vjen gjithmonë në rritje në vitet

pasardhëse ku mbulimi me financim të brendshëm bie ndjeshëm duke rritur kërkesën për financim të jashtëm për më shumë se 50% të vlerës së investimeve.

Grafiku 6.4 Investimet dhe fitimi neto

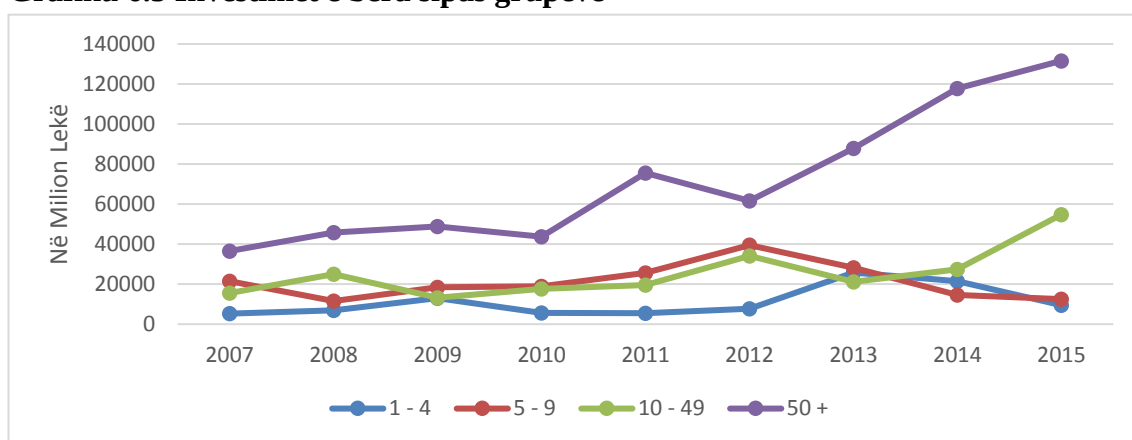


Burimi Instat- Anketa Strukturore e ndërmarrjeve

Megjithatë në këtë fazë të analizës mundemi vetëm të spekulojmë mbi arsyet e rritjes së nevojës për kreditim të jashtëm. Renditja e disa nga arsyeve të mundshme do të ndihmonte analizën tonë duke e drejtuar atë drejt më shumë hulumtimi në kërkim të pranimi apo refuzimit të këtyre alternativave. Të tilla ne mund të numërojmë, rritjen e nevojës dhe ambicies së firmës për investime më të mëdha që i sigurojnë atyre një përafrim me teknologjitë bashkohore apo edhe për ti bërë më konkurruese në terma afatgjatë. Një arsye tjetër mund të jetë ajo e nevojës për tu riformuar apo adaptuar në kushtet e një situatë rënie të kërkesës në mënyrë që të rigjehet rritja me ofertën me atraente. Një arsye tjetër e rritjes së kërkesës për kreditim të jashtëm mund të jetë ajo e nevojës për likuiditet dhe kapital punues por se kjo arsye nuk duket se i jep përgjigje rritjes së investimeve por vetëm rritjes së nevojës për kreditim. Në këtë pikë një analizë e investimeve të bëra në grupe ndërmarrjesh të madhësive të ndryshme do të ishte dobishme për të shpjeguar disa nga arsyet e mësipërme.

Siç vërehet në grafikun 6.5, ndërkohë që ndërmarrjet e vogla kanë ulur investimet kemi ndërmarrjet e mesme dhe të mëdha që kanë rritur nivelin e tyre. Në analizën krahasimore të investimeve të bëra nga ndërmarrjet e grupeve të ndryshme me nivelin e fitimit të gjeneruar një vit më parë shpaloset një pamje më e qartë e kreditimit të investimeve. Në grupin e parë të mikro-njësive vërehet se investimet janë të pakta dhe fitimi i gjeneruar është i mjaftueshëm për ti mbuluar ato me burime të brendshme.

Grafiku 6.5 Investimet e bëra sipas grupeve



Burimi Instat- Anketa Strukturore e ndërmarrjeve

Në grupin e dytë atë të ndërmarrjeve të vogla shihet një tendencë e investimit të të gjithë fitimeve dhe në vitet të veçanta e kanë tejkaluar këtë limit duke sugjeruar përdorimin e burimeve të jashtme të financimit. Ndërmarrjet e grupit të tretë shfaqin një sjellje të ngjashme me atë të ndërmarrjeve të grupit të dytë duke ndryshuar vetëm në trendit rritës të investimeve në vitet e fundit dhe për pasojë dhe një rritje të kërkesës për kreditim. Rezultatet e analizës së grupit të katërt, ai i ndërmarrjeve të mëdha shpalos një pamje interesante ku niveli i investimeve është rritur ndjeshëm përkundrejt një rënie të ndjeshme të fitimeve. Kjo sjellje mund të sugjerojë përfshirjen në projekte investimi afatgjata që kërkojnë mobilizime të kapitaleve më të mëdha, tipike kjo për kompanitë e mëdha që siç

sugjeron edhe literatura kanë mundësi të mobilizojnë edhe financime më të mëdha për të suportuar këto ambicie.

6.2 Kërkesa dhe format e kreditimit të përdorura nga bizneset në Shqipëri

Pa dyshim që rëndësia e një klime të shëndoshë për investime është themeli për të ndërtuar një ekonomi me rritje të qëndrueshme. Në mënyrë që bizneset të realizojnë planet e tyre të investimeve ato shpesh kanë nevojë për burime të jashtme për ti financuar këto projekte. Për këtë arsye disponibiliteti i kreditit dhe aksesit që firmat kanë në të ka një rëndësi të veçantë në rritjen dhe zhvillimin e tyre. Nëse bëjmë një analizë krahasimore do të shohim se modeli strukturor i ndërmarrjeve në Shqipëri siç e pamë më lart nuk është realisht shumë i ndryshëm nga ai që gjejmë edhe në shumë vende të tjera që aplikojnë parimet e ekonomisë së tregut, qofshin ato të zhvilluara apo në zhvillim. Në këtë strukturë vihej re një peshë e konsiderueshme e NVM-ve duke i bërë që atyre tu kushtohet një vëmendje e veçantë qoftë në aspektin teorik ashtu edhe në atë praktik për sa u përket faktorëve dhe politikave që do të stimulonin dhe mbështesnin zhvillimin e tyre.

Një nga faktorët më të rëndësishëm që ndikon në rritjen apo edhe mbijetesën e NVM-ve është edhe niveli i aksesit që ato kanë në gjetjen e financimit, pasi kjo kategori e biznesit është zakonisht më e prekura nga problemet e asimetrisë së informacionit, kolateralit të pamjaftueshëm dhe vëllimeve të vogla të transaksioneve. Në këtë prizëm shumë studime të ndryshme e kanë lidhur përdorimin e financimit të jashtëm të NVM me karakteristika të veçanta të tyre si p.sh. me madhësinë e firmës, me moshën, strukturën e pronësisë së saj apo me nivelin e inovacionit që ajo ofron (Berger dhe Udell, 1998; Ferrando and Griesshaber 2011; Huyghebaert et al. 2007, Musta, 2016; etj.), me industrinë në të cilën

operon (Hall et al. 2000; Degryse et al. 2012) apo me ambientin ligjor dhe makroekonomik që i rrethon (Beck et al. 2008; La Porta et al. 1997), etj.

Studime dhe anketime të mëparshme mbi Shqipërinë kanë identifikuar konkurrencën e sektorit informal si një nga problemet kryesore të të bërit biznes, ndërsa mungesa e financimit dhe barra e taksave edhe pse jo më pak të rëndësishme zënë një peshë relativisht më të vogël (BEEPS, 2013).

Në fund të dekadës së parë në ekonominë e tregut, Shqipëria rezultonte me një ofertë të limituar të kreditimit bankar ndaj biznesit dhe sidomos ndaj NVM-ve, për shkak të një sistemi bankar të pazhvilluar dhe me probleme të tranzicionit. Për këtë arsye bizneset ishin shpesh të detyruara të kërkonin burime të tjera financimi të cilat i gjenin zakonisht në kursimet e veta apo në remitancat që vinin nga emigracioni (Muent etj. 2000). Në të njëjtin përfundim gjejmë edhe studimin e Kule etj. (2000) të cilët theksojnë se disponibiliteti i financimit me burim nga familja apo miqtë është i ndikuar fort nga shkalla e lartë e remitancave hyrëse nga shqiptarët që jetojnë jashtë vendit. Pra supozohet se gjatë kësaj periudhe mungesën në kreditim që vinte për shkak të strukturës së dobët të sektorit bankar e kompensonte kreditimi i ardhur nga miqtë dhe familja. Kjo situatë vazhdoi edhe gjatë viteve 2000 që gjithashtu regjistruan norma të larta prurjesh nga remitancat shpesh deri në vlerën e 16 % të PBB (siç raportohet nga statistikat zyrtare, por që nga studiues të ndryshëm spekulohet të kenë qenë në vlera deri në 30-40% e PBB-së). Gjatë këtyre viteve kemi gjithashtu edhe një zhvillim pozitiv të sektorit privat bankar që shënon privatizimin e disa bankave shtetërore si dhe hapjen e bankave të reja private duke ndihmuar kështu në rritjen e konkurrencës në sektorin bankar dhe në ofrimin e mundësive më të mëdha për kreditim për biznesin. Dhe me të vërtetë një periudhë e karakterizuar nga kreditimi i lartë i sektorit privat nga bankat ishte prezente deri në vitet e para të pas krizës financiare

botërore të 2008. Kjo rritje është e dukshme në dinamikën e indikatorit “Kreditimi i brendshëm i sektorit privat nga bankat” që pëson një rritje të ndjeshme nga vlerat e 4,6% ndaj PBB-së në vitin 2000 në 39% ndaj PBB-së në 2011 për të rënë në 35% në 2015 (WB Development Indicators, 2016).

Kriza financiare, megjithëse e largët në dukje për Shqipërinë, pati shumë shpejt ndikim edhe në ekonominë e vendit. Në fillim me një ulje të ndjeshme të nivelit të remitancave për shkak të krizës së borxhit që goditi Greqinë dhe me pas me rënien ekonomike të Italisë. Të dy këto vende për shkak edhe të afërsisë gjeografike kanë qenë dhe janë destinacionet kryesore të emigrimit nga shqiptarët dhe për pasojë ato kanë qenë edhe burimi kryesor i remitancave. Rëniet e remitancave, nga ana e tyre ndikuan direkt në rënien e konsumit në vend sidomos në sektorët e ndërtimit dhe ato të shërbimeve duke bërë që një ekonomi e brishtë si ajo e Shqipërisë e ngritur kryesisht mbi konsumin të ngadalësoje ndjeshëm rritjen. Kjo situatë shfaqti edhe një nivel të lartë të kredive me problem në sektorin bankar i cili nga ana e tij reagoi duke ulur kreditimin dhe duke rritur kërkesat për të.

Kjo situatë e kreditimit të kontraktuar siç sugjerohet nga literatura, ka një efekt më të madh mbi firmat e vogla dhe të mesme sesa mbi ato të mëdha (Levy, 1993; Beck et al. 2005; etj.). Në këto kushte mbijetesa e shumë NVM u vu në pikëpyetje dhe siç edhe tregojnë statistikat shumë të tilla nuk ja dolën dot (Musta dhe Meka, 2015). Duke qenë se pjesa më e madhe e kreditimit bankar është e bazuar mbi kolateral, zonat rurale ku forma dominante e biznesit është agrikultura mbetet gjerësisht e pa shërbyer. Në të njëjtën situatë ndodhen edhe zonat e thella malore. Pavarësisht se përqendrimi më i madh i ndërmarrjeve është në zonat urbane, sidomos në rajonin e Tiranës dhe Durrësit, kreditimi i NVM në rajonet periferike të vendit është i një rëndësie të veçantë për këto zona.

Situata e kontraktimit në kreditim vazhdon akoma edhe sot kur kreditimi bankar është në nivele shumë të ulëta pavarësisht normës së lartë të depozitave në sistemin bankar. Kjo shihet qartë në raportin kredi / depozita që është në vlerën 50%, një normë e ulët kjo e krahasuar me mesataret e shumë vendeve të zhvilluara që sugjeron se bankat kanë tepriçë resursesh të pashfrytëzuara.

Edhe pas uljes për të disatën herë të normës bazë të interesit nga Banka Qendrore⁹ në tentative për të stimuluar investimet dhe kredi-dhënien në ekonomi, kjo e fundit nuk ka reaguar sipas pritshmërisë. Shkak kryesor për këtë mendohet të jetë numri akoma i lartë i kredive me probleme që bankat mbajnë në portofolet e tyre¹⁰ dhe perceptimi i një risku të lartë në ekonomi nga bankat. Sistemi rregullator dhe ai ligjor kontribuoi në rritjen e kredive të këqija për shkak të pengesave të shumta në lidhje me falimentimin, ekzekutimin e kolateralit apo ristrukturimin e borxhit si nga ana rregullatore ashtu edhe nga ajo fiskale. Nivelet e ulëta të kreditimit mund të shpjegohen pjesërisht edhe nga rënia e kërkesës për shkak të mungesës së alternativave fitimprurëse në investim siç sugjeron edhe rritja e normave të depozitave në sektorin bankar me rreth 9.3% për 5 vitet e fundit, përkundrajt rritjes së aseteve me 7.9%.

Një faktor tjetër që ndikon në nivelet e ulëta të kreditimit është edhe konkurrenca në sistemin bankar në Shqipëri. Konkurrencë kjo që megjithëse rezulton e moderuar, rezultat ky i këshilluar nga literatura për vendet në zhvillim, paraqet një tendencë rritje të indeksit HHI të përqendrimit sidomos të dy bankave më të mëdha në vend që së bashku zotërojnë

⁹ Aktualisht në nivelin më të ulët historik prej 1.25%, nga vlera e 6.2% në fillim të krizës në 2008-ën

¹⁰ Në 2015 niveli i kredive të këqija ishte në rreth 21%, me një përmirësim të lehtë nga nivel 23.5% i vitit 2013

rreth 50% të aseteve të sektorit bankar (Musta dhe Shehu, 2015), nuk duket e mjaftueshme për të zhbllokuar ngërçin në kredidhënie.

Raporti i fundit i Bankës Evropiane për Investim (2016) vlerëson se klima e investimeve është e moderuar dhe se sektori bankar do të rifillojë kreditimin e bizneseve duke marrë masa lehtësuese, por a do të jetë vërtete kështu. A do të shohim një rivitalizim të kreditimit në vitet në vazhdim?

Në këtë seksion do të analizohet kërkesa për kreditim dhe ndryshimi në sjelljen e NVM rreth mënyrave të financimit të jashtëm të përdorur nga to në 5 vitet e fundit duke u bazuar në rezultatet e marra nga anketimet e Bankës Qendrore Evropiane dhe Këshillit të Evropës për Aksesin në financim të ndërmarrjeve (SAFE) të organizuara në vitet 2011, 2013, 2015 dhe 2016. Në vijim fokusi do të jetë në llojet e financimit të kërkuara nga bizneset gjatë vitit të fundit dhe ndryshimet që kanë pësuar ato në vitet e analizës tonë. Do të ndalojmë të analizojmë destinacionin e përdorimit të financimit të marrë dhe krahasimi në përdorim me vendet e tjera të rajonit dhe të BE-së.

6.2.1 Përdorimi i llojeve të ndryshme të financimit të jashtëm nga firmat në Shqipëri

Siç shihet ne Figurën 6.6, gjatë vitit 2016 vetëm 14% e firmave kanë aplikuar për kredi bankare. Kjo shifër shënon një rënie nga viti në vit ku në vitin 2011 ishin 24% e firmave që aplikuan për kredi bankare për të rënë në 18% në 2013 dhe më pas në 15 % në 2015. Ndërkohë norma mesatare e përdorimit të kësaj metode financimi në BE për vitin 2016 është 27%. Arsyeja kryesore për këtë rënie në aplikime siç duket nuk është e ndikuar nga rënia e nevojës për këtë lloj financimi, por nga perceptimi për kushte më të vështira të dhënies së kredisë nga bankat gjë që shihet në rritjen e ndjeshme të përgjigjes “Jo, për

frikë të refuzimit të mundshëm”, të dhënë nga firmat që nuk kanë aplikuar për këtë lloj kreditimi, nga 0.8% në 2013 në 2016 shënon një vlerë prej 9%.

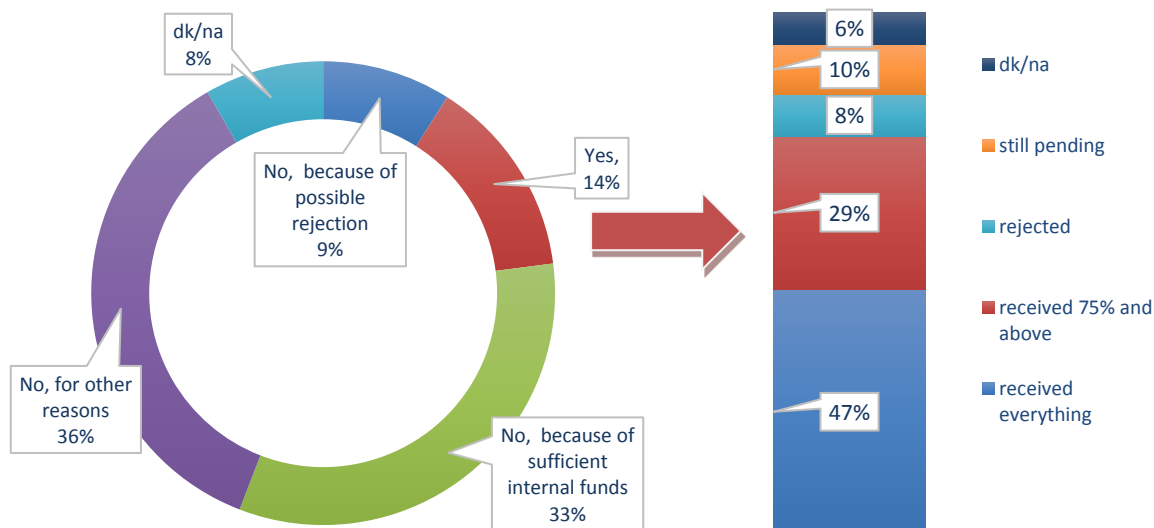


Figura 6.6. Aplikimi për kredi bankare dhe rezultati i tij për vitin 2016. Ndërtuar nga autori mbi rezultatet e anketës SAFE (2016) për pyetjet Q7aa dhe Q7ba

Në vlera më të larta se mesatarja evropiane do të gjejmë edhe grupin e përgjigjeve “Jo, për arsye të tjera” i cili megjithëse tregon një rënie me rreth 14% nga viti 2015, mbetet rreth 12% më i lartë se mesatarja evropiane. Megjithëse pyetësi nuk i ka specifikua se kush janë këto arsye të tjera, bazuar mbi bazën teorike që sugjerohet nga literatura ne mund të presupozojmë se në këtë kategori gjenden të vetë-përfshirurit nga kreditimi kjo edhe për shkak se kategoria e firmave që nuk kanë nevojë për financim të jashtëm është përllëgaritur jashtë këtij grupi.

Nga firmat që aplikuan në 2016, 47% e tyre morën të plotë shumën e kredisë së kërkuar. Kjo përqindje është më e madhe se ajo e vitit 2013 dhe 2015 me respektivisht 40 dhe 37%, por përsëri mbetet më e vogël se vlera e regjistruar në vitin 2011 prej 78%. Gjithashtu kjo përqindje është e vogël edhe krahasuar me mesataren e BE prej 70%. Kjo

rënie në përqindjen e kredive të miratuara sugjeron për politika të shtrënguara në kreditdhënie nga ana e bankave dhe një prezencë të ndjeshme të problemeve të asimetrisë së informacionit që theksohen në kohë krizash sidomos në formën e zgjedhjes së gabuar¹¹. Përqindja e aplikantëve që morën më pak seç kërkuan por përsëri mbi 75 % duket e stabilizuar ndër vite në vlerat e rreth 30% por mbetet e lartë krahasuar me mesataren evropiane prej 5%. Ndërkohë që vërehet një rritje në numrin e aplikimeve të refuzuara nga 2.6% në 2011 në 8% në 2016, por jo larg mesatares evropiane prej 7%.

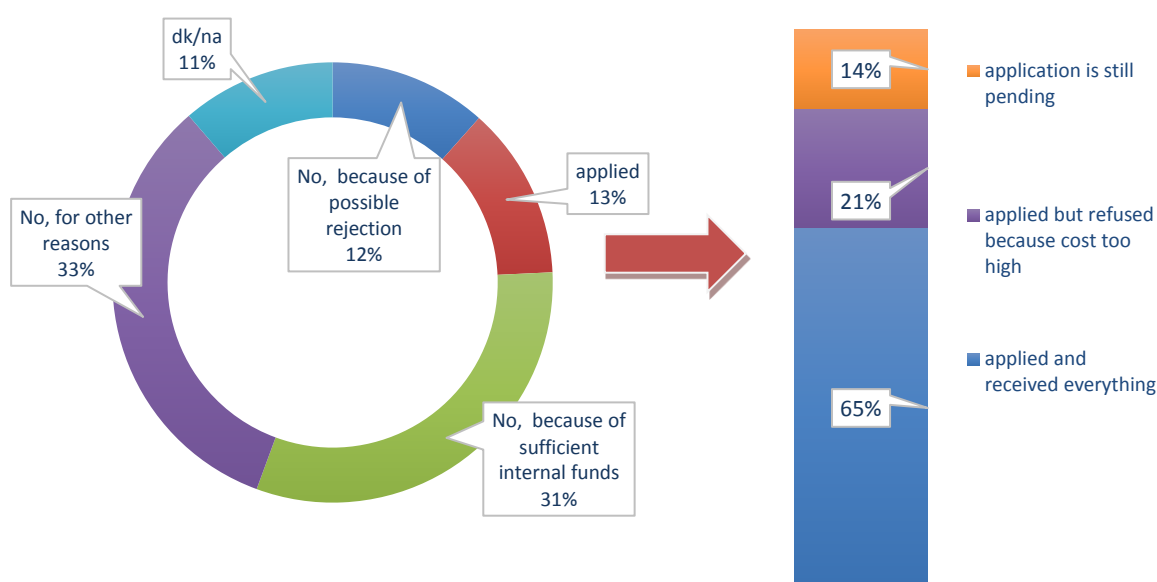


Figura 6.7. Aplikimi për kredit tregtar dhe rezultati i tij për vitin 2016. Ndërtuar nga autori mbi rezultatet e anketës SAFE (2016) për pyetjet Q7ab dhe Q7bb

Në analizën e pyetjes mbi përdorimin e kreditit tregtar si formë e financimit të jashtëm, Figura 6.7 shohim një rritje të konsiderueshme nga viti 2011 ku vetëm 1.3% kishin aplikuar për të, në 18% në vitin 2015 për të rënë në nivelin e 13% për vitin 2016. Tek ato firma që kanë zgjedhur të mos aplikojnë shohim një rritje të ndjeshme, nga 0.6% në 2013

¹¹ Adverse selection

në 12% në 2016, në ato që mendojnë se kërkesa e tyre do të refuzohet. Ndër ato që kanë aplikuar gjatë vitit 2016 kemi për herë të parë 21% që e kanë refuzuar kreditimin mbas aprovimit të tij për shkak të kostove të larta. Një ndryshim interesant duke pasur parasysh se kjo përqindje ka qenë 0 për vitet e shkuara.

Në format e tjera të kreditimit të jashtëm janë përfshirë hua të kërkuara kryesisht nga familjarë apo miq të pronarit/ve të firmës. Nga të dhënat e krahasuara në vitet e ndryshme të anketës SAFE vihet re se kjo formë financimi përveç vitit 2015 kur rreth 22% e firmave kanë aplikuar për një kreditim të tillë, në vitet e tjera normat e përdorimit kanë qenë rreth 3%, ndërsa në vitin 2016 siç shihet edhe në Figurën 6.8 ato janë 7%.

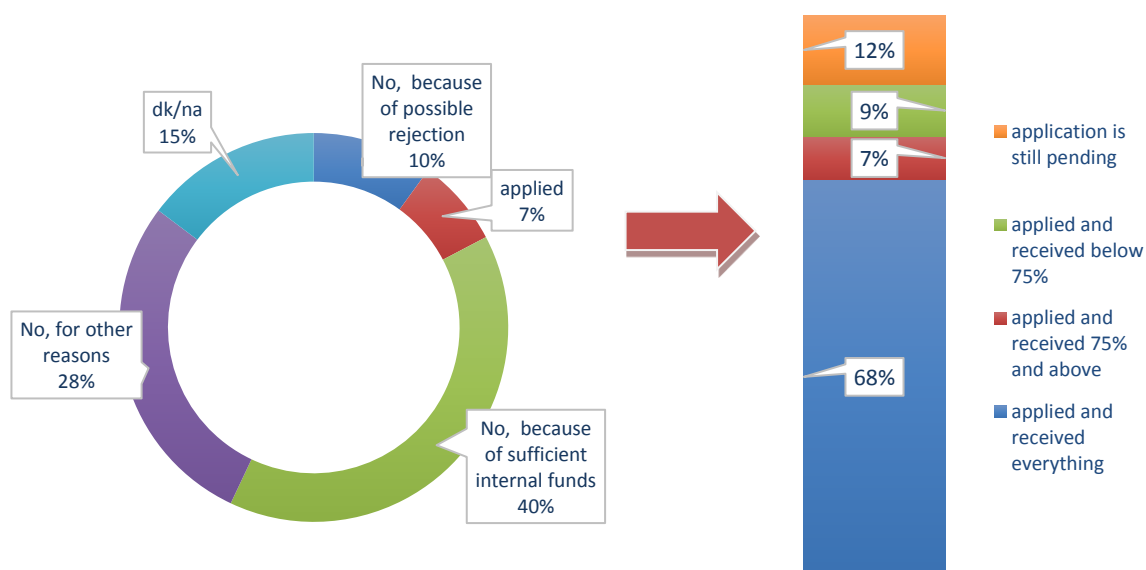


Figura 6.8. Aplikimi për forma të tjera kreditimi dhe rezultati i tij për vitin 2016. Ndërtuar mbi rezultatet e anketës SAFE (2016) për pyetjet Q7ac dhe Q7bc

Edhe në këtë rast si në rastet e formave të tjera të kreditimit të jashtëm shohim një përqindje të firmave që kanë hezituar të kërkojnë financim për shkak të frikës së refuzimit të kërkesës. Rezultati i firmave që kërkuan këtë lloj kreditimi është përgjithësisht pozitiv edhe pse se jo të gjithë arritën të sigurojnë vlerën e kërkuar të kreditimit. Për këtë vit

rezulton se nuk ka pasur refuzime që në vitet paraardhëse kanë qenë të pranishme në normat e 14-15%.

Linjat e kreditit dhe overdrafti bankar rezultojnë të kenë pasur popullaritetin më të madh si instrumenti më i zgjedhur nga firmat për financim të jashtëm. Mbi 50% të tyre kanë aplikuar për një të tillë në 2016. Gjithashtu vihet re një trend rritës në përdorimin e këtij lloji financimi nga firmat duke filluar nga një përdorim modest prej vetëm 5.5% të tyre në 2011, në 18% dhe në 32% respektivisht në vitet 2013 dhe 2015. Kjo rritje mund të ketë ardhur si pasojë e vështirësimit të kreditimit me anën e instrumenteve të tjerë të sipërpërmendur të financimit, sidomos të formave afatgjata të kreditimit siç janë huatë bankare.

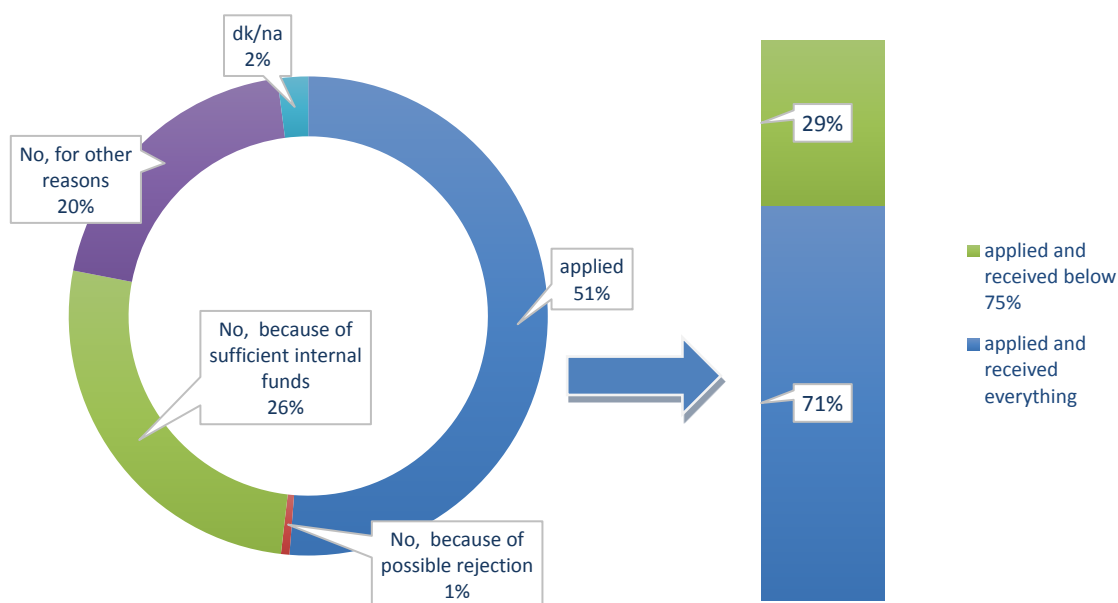


Figura 6.9. Aplikimi për overdraft, linjë krediti apo overdraftit i kartës së kreditit dhe rezultati i tij për vitin 2016. Ndërtuar mbi rezultatet e anketës SAFE (2016) për pyetjet Q7ad dhe Q7bd

Duke ditur që kjo formë kreditimi është afatshkurtër supozojmë gjithashtu se firmat kanë ulur nivelin e investimeve afatgjata. Kjo formë kreditimi duket edhe më lehtë për tu marrë gjykuar nga rezultati pozitiv i të gjithë aplikimeve dhe nga numri i vogël i firmave që refuzojnë të aplikojnë për shkak të frikës së refuzimit.

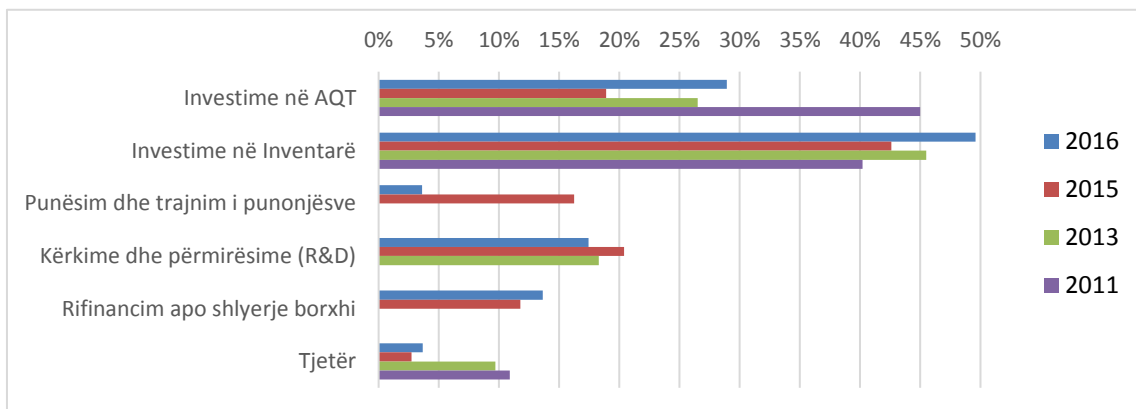
6.2.2 Destinacioni i përdorimit të financimit të jashtëm të përfituar nga NVM

Në analizën krahasuese të destinacionit të përdorimit të financimit të jashtëm, nga firmat që përfituan financim, hasim një ndryshim në të dhënat e mbledhura nga vala e parë e anketimit SAFE të kryer deri në 2013 me anketimet e mëvonshme. Ndryshimi në fjalë ka të bëjë me kategoritë e destinacioneve të përdorimit të financimit, për këtë arsye kemi bërë disa kompromise duke i pranuar disa vlera në kategoritë më të afërta me to në anketimin e fundit të 2016 si më poshtë: kategorinë e “kërkimit dhe zhvillimit” së bashku me kategorinë e “promovimit” për vitet 2011 dhe 2013 i kemi pasqyruar në kategorinë “zhvillimi dhe lëshimi i një produkti apo shërbimi të ri”; kategorinë “për blerjen e një biznesi tjetër” e kemi pasqyruar në kategorinë “tjetër”. Për shkak se një firmë financimin e marrë mund ta përdorë për më shumë se një qëllim totali nuk është gjithmonë 100%.

Siç vihet re në Figurën 6.10 financimi i marrë më së shumti shkon për kapital punues dhe blerje inventari. Trendi rritës i përdorimit të financimit të siguruar për këtë qëllim sugjeron një mungesë të theksuar likuiditeti afatshkurtër. Mbështetur edhe në rezultatin e analizës së mëparshme, që tregonte se edhe niveli i aplikimeve për kreditim afatshkurtër në formën e overdraftit apo linjave të kreditit ishte më i madhi dhe me trend rritës.

Përdorimi i kreditimit për qëllime investimi vjen i dyti për nga madhësia. Në këtë zë shohim një rënie nga viti 2011 në vitin 2015 pasuar nga një rikuperim i lehtë për 2016. Kjo sjellje duket e koreluar me nivelin e aplikimeve dhe aprovimeve të huasë bankare gjatë viteve përkatëse duke sugjeruar që kreditimi bankar siç pritët, përdoret kryesisht për të financuar investimet në aktive afatgjata.

Figura 6.10. Destinacionet e përdorimit të financimit të jashtëm.



Burimi SAFE (2011; 2013; 2015; 2016)¹²

Kreditimi i përdorur për trajnime të punonjësve shfaqet vetëm në vitin 2015 me një normë të krahasueshme me mesataren evropiane për të pësuar një ulje në vitin pasardhës. Përdorimi i kreditimit për të financuar krijimin e produkteve të reja apo për të promovuar edhe ato ekzistuese shfaq një pamje të qëndrueshme në vitet e analizës tonë. Në vitet e fundit shohim që financimi i jashtëm ka një përdorim domethënës edhe për shlyerjen e borxheve të vjetra apo për rifinancim. Mos prezenca e këtij destinacioni më parë mund të ketë bërë që përgjigjet e kësaj kategorie të kenë rënë nën alternativën “tjetër” por sidoqoftë përmasa relativisht e vogël e këtij zëri në rreth 5 % mbështet pohimin se ky përdorim po përdoret në përmasa më të mëdha në dy vitet e fundit. Marrja e financimit për arsye të tjera duket se ruan një peshë të njëjtë ndër vite, ku duhet të kemi parasysh se fryrja që shihet në dy vitet e para të analizës vjen për arsye se këtij zëri i kemi shtuar edhe peshën e zërit “për blerje të një biznesi tjetër” i cili mungon në anketimet e valës së dytë.

¹² Grafiku është ndërtuar nga autori me të dhënat e marra nga përgjigjet e pyetjes q6a1 – q6a6 i anketës SAFE të viteve 2015 dhe 2016 dhe pyetjes q14 të anketës SAFE të viteve 2011 dhe 2013.

6.2.3 Krahësim i përdorimit të formave të ndryshme të kreditimit midis firmave në

Shqipëri dhe atyre në Evropë

Për nga përdorimi overdraftit dhe linjës së kredisë gjatë 6 muajve të fundit të vitit 2016 Shqipëria renditet pranë vendeve me përdorim të lartë të tyre. Ajo ka përdorimin më të lartë në rajon me 41% përkundërt Maqedonisë me 31%. Përdorimi i këtij lloji të kreditimit nga SME në Shqipëri është me i lartë edhe se mesatarja evropiane prej 37% ku vlera me e lartë është 55% për Finlandën dhe me e ulëta 17 për Greqinë.

Nuk është e njëjta gjë kur flasim për kredinë bankare ku Shqipëria ka përdorimin me të ulët të saj në rajon prej vetëm 19% përkundërt vlerës më të lartë të përdorimit nga Mali I zi me 31%. Ndërsa vlerat mesatare evropiane janë 18% me përdorim me intensiv nga Malta dhe Belgjika me 28% dhe përdorim me të vogël nga Rumania me vetëm 8%.

Në 2016 Lizingu në Shqipëri është përdorur vetëm nga 9% e NVM kundërt një mesatareje evropiane prej 21% dhe një përdorimi më të lartë se 35% për Gjermaninë dhe Poloninë.

Përdorimi i Kreditit tregtar në Shqipëri është i moderuar me 10% krahasuar me vendet e rajonit ku Mali I zi dhe Serbia përdorin vetëm 2% ndërsa Maqedonia 17%. Mesatarja evropiane është në 17% ndërsa përdoruesi me i madh rezulton Irlanda me 57%

Në përdorimin e grandeve dhe kredive të subvencionuara Shqipëria është afër mesatares evropiane prej 7%. Përdoruesja me e madhe e kësaj forme të financimit të jashtëm rezulton Italia me 15%. Ndërsa në rajon kryeson Serbia me 9% dhe në fund është Maqedonia me 3%.

Për sa i përket përdorimit të fitimit të pashpërndare apo të ardhurave nga shitja e aseteve Shqipëria radhitet e para në rajon për këtë periudhë me një përdorim prej 20% të kësaj forme përkundrejt Malit të zi që e ka përdorur vetëm në 4 % të rasteve. Mesatarja Evropiane e përdorimit ka qene 15% dhe përdoruesi me I madh ka qene Irlanda me 28%.

Përdorimi i burimeve të tjera të financimit, kategori kjo që përfaqëson kryesisht huatë e marra nga familjare apo miq rezulton i përdorur në masën 9% që është në vlerë të njëjtë me mesataren e vendeve të BE ku në krye të listës është Rumania me 16%. Në rajon Mali I zi kryeson me 11% dhe në fund ndodhet Serbia me 3%.

Financimi nëpërmjet kapitalit nuk është një formë e preferuar për NVM-të dhe për këtë arsye përdorimi i saj nuk është i madh sidomos për vendet ku tregjet kapitale nuk janë të zhvilluara. Në gjashtëmujorin e fundit shohim që mesatarja evropiane në përdorimin e këtij lloji të financimit është 11% ndërkohë që në shumë vende përdorimi është 0%. Në përdorimin e këtij financimi NMV-të shqiptare rezultojnë relativisht shumë aktive me rreth 9% përkundrejt vendeve të tjera të rajonit që kanë vlera afër 0%.

6.2.4 Ndryshimet në kushtet e financimit bankar dhe pritshmëritë

Ndryshimi në normat e interesit në Shqipëri është me trend rënës duke ndjekur edhe trendin mesatar të vendeve të BE-së. Ngjashmëria me trendin e BE-së vazhdon edhe për nivelin e kostove të tjera të financimit¹³, vetëm se në këtë rast trendi është rritës nga 16% në 2011 në 42% në 2016. Një ndryshim i kundërt me trendin evropian vjen në zërin e kolateralit ku rezulton që kërkesa për të në Shqipëri të jetë rritur ndjeshëm nga 13% në 2011 në 40% në 2016 ndërkohë që mesatarja e BE-së ka një rënie nga 33 në 21%.

¹³ Kosto të tjera përveç normës së interesit siç janë pagesat dhe komisionet e ndryshme

Kërkesat për kolateral në Shqipëri rezultojnë të jenë më të larta në rajon dhe të barabartë vetëm me Greqinë nga vendet e BE-së.

Për sa i përket pritshmërive për të ardhmen firmat shqiptare renditen më optimistët në rajon dhe në Evropë. 33% e tyre parashikojnë një rritje më shumë se 20% në vit, 42% parashikojnë një rritje të moderuar nën 20%. Një pritshmëri të tillë të lartë për rritje mbi 20% në vit e gjejmë edhe tek disa vende të tjera të rajonit ku më afër Shqipërisë renditen Maqedonia dhe Serbia me respektivisht 29% dhe 27%. Këto vlera janë relativisht të larta krahasuar me mesataren e BE-së për 2016 që është në nivelin 10%. Nëse do të analizojmë rezultatet duke e zgjeruar grupin në mënyrë që të përfshijmë në të edhe kategorinë e firmave që presin një rritje të moderuar më pak se 20% do të shohim se Shqipëria nuk përbën më një rast të veçantë, por bie në kufijtë e sjelljes mesatare. Kur analizojmë ndryshimin në pritshmërinë për rritje të firmave nga viti 2011 në vitin 2016 vëmë re se tendenca e firmave që presin rritje është rritur gradualisht nga 43% në 75%.

6.2.5 Preferencat në kreditim të bizneseve dhe pengesat e hasura në kreditim

Në përputhje me teorinë e rendit përzgjedhës¹⁴ firmat në Shqipëri do të preferonin të përdorin financimin me borxh kundrejt financimit me kapital. Megjithatë kemi një rënie në zgjedhjen e kreditimit bankar si formë kryesore në kreditim nga nivelet e 47 dhe 54% për vitet 2011 dhe 2013 në 35 dhe 41% në 2015 dhe 2016, rritja në nivelin 24% e zgjedhjes së financimit me kapital në 2015 ra përsëri në nivele të krahasueshme me 2011 prej 16%. Gjithashtu shohim se ulja në kërkesën e kreditimit bankar është kompensuar me rritje në kreditimin nga burime të tjera. Krahasuar me vendet e tjera niveli i përdorimit të kreditimit bankar i Shqipërisë është ndër më të ulët me rreth 25% më pak se mesatarja

¹⁴ Pecking order theory nga Myers and Majluf (1984)

evropiane, ndërkohë që niveli i financimit me kapital është me 10% mbi mesataren e BE-së. Financimi nga burime të tjera është gjithashtu më i larti në Evropë me 15% dhe rreth 10% më i lartë se mesatarja evropiane.

Nga analiza e kryer bazuar në rezultatet e ofruara nga anketa SAFE, rezulton se firmat në Shqipëri janë duke përdorur më së shumti kreditimin afatshkurtër në formën e overdraftit apo linjës së kreditit, përkundrajt kreditimit afatgjatë kryesisht në formën e huasë bankare apo financimit me kapital. Niveli i përdorimit të këtyre alternativave të financimit rezulton më i lartë se mesatarja evropiane në rastin e parë pra në atë të kreditimin afatshkurtër dhe më i ulët se ajo në rastin e dytë atë të kreditimit afatgjatë. Ky rezultat tregon se firmat shqiptare gjenden në një situatë më të keqe për sa i përket mundësive të financimit krahasuar me vendet e tjera evropiane.

Kjo sjellje e firmave në preferencën e tyre në kreditim vjen e kushtëzuar edhe nga oferta për kredit e institucioneve kredi-dhënëse në vend. Siç dihet në Shqipëri kreditimi i jashtëm i NMV-ve kryhet në mbi 88% nga bankat (EIB, 2016). Kjo është një situatë tipike e vendeve në zhvillim sidomos në rastet kur tregjet e kapitalit janë jofunksionale. Sistemi bankar edhe pse raportohet si i shëndoshë, fitimprurës dhe i mirë kapitalizuar prej disa kohësh është duke u përballur me problemin e kredive të këqija duke i bërë bankat të kenë një sjellje të kujdesshme në drejtim të kredive që lëshojnë. Kjo shihet në kërkesat në rritje për kolateral, normave relativisht të larta të interesit, dhe kostos së lartë të kreditimit duke e bërë atë njëkohësisht edhe jo atraktiv për firmat që kërkojnë mundësi fitimprurëse investimi.

Përdorimi i fitimit të pashpërndarë apo shitja e aseteve përsëri shfaqen në norma të larta mbi mesataren evropiane duke sugjeruar që firmat shqiptare mbështeten më shumë në

forcat e veta për të financuar aktivitetin e tyre. Kjo sjellje nuk është atipike pasi ajo është në përputhje me teorinë e rendit përzgjedhës në kreditim (Myers and Majluf, 1984). Kjo teori sugjeron se firmat preferojnë në fillim të përdorin financimin e brendshëm të siguruar nga fitimet e akumuluar. Në rastet kur ky burim do të jetë i pamjaftueshëm apo i pamundshëm atëherë preferenca e dytë do të ishte përdorimi i financimit të jashtëm me borxh përpara përdorimit të financimit me kapital. Pra financimi me kapital llogaritet si financim i alternativës së fundit, kjo për shkak se lejimi i kapitalit të ri nga menaxherët perceptohet si lëshim i frerëve të drejtimit.

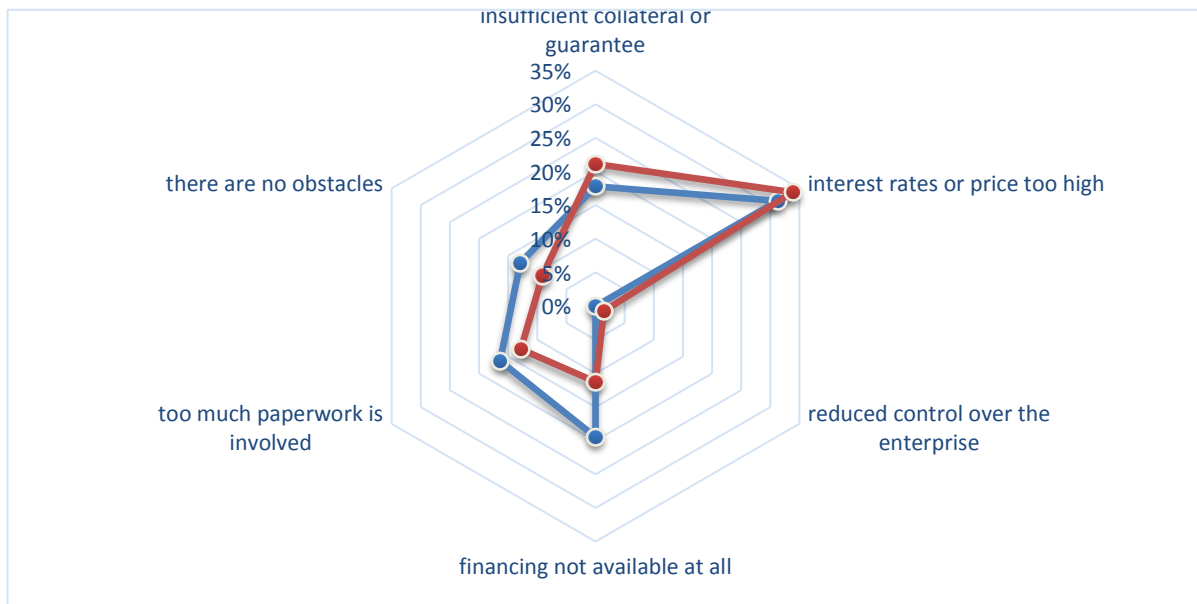
Sipas BEI (2016) financimi me kapital është i panjohur në Shqipëri duke bërë që shumë sipërmarrës të mos e preferojnë atë për shkak të njohurive të pakta të principeve të ndarjes së riskut dhe fitimit. Të dhënat e anketimit SAFE, përkundër konkluzioneve të BEI tregojnë se përdorimi i këtij burimi në Shqipëri është relativisht i lartë krahasuar me vendet e rajonit ashtu edhe me ato të BE-së. Arsyet për këtë mund të spekulohet se është akses i limituar dhe jo i mjaftueshëm në format e tjera të financimit është arsyeja që i bën firmat që duan të investojnë të ngelen ndjehen të përjashtuara nga zgjedhja e dy alternativave të para.

Format e tjera të kreditimit si lizingu, krediti tregtar etj. nuk duken shumë popullore për biznesin shqiptar. Shpesh arsyeja për këtë është në mos informimin e duhur të tyre për ekzistencën apo avantazhet e përdorimit të tyre, por edhe mos ofrimi i një produkti atraktiv apo konkurrues nga ana e institucioneve përkatëse duke e bërë huan bankare shpesh më të lehtë për tu marrë. Shpesh p.sh. në rastin e lizingut ofruesit janë pjesë apo nën kompani të bankave tregtare duke e ofruar këtë shërbim si një produkt suplementar dhe jo si një konkurrues i huasë bankare. Si pasojë përdorimi i lizingut rezulton të jetë ndjeshëm nën mesataren evropiane.

Të gjitha bankat në vend ofrojnë shërbime për NVM në raporte të ndryshme. Ndërkohë që disa banka nuk preferojnë të merren me biznese të vogla, disa banka të vogla si FIB dhe BNT e kanë fokusuar kredi dhënien tek NVM dhe duke qenë se nuk kanë minimume kredidhënie ato shpesh konkurrojnë me Institucionet financiare jo bankare (IBJF). IBJF megjithëse rezultojnë në rritje, pesha e tyre është akoma e vogël e përllogaritur në rreth 3.2% e portofolit kombëtar të kredisë sipas raportit të BEI (2016). Shoqëritë e kursim kredisë (SHKK) nga ana tjetër edhe pse në modelin e tyre të biznesit shërbejnë vetëm anëtarët e tyre, kredidhënien e kanë të kufizuar vetëm për qëllime biznesi duke i dhënë mundësi financimi firmave të vogla sidomos në zonat rurale ku problemet e kreditimit të NVM rezultojnë edhe më të theksuara.

Ndër bizneset që kërkuar kreditim gjatë vitit 2016, për 31% të tyre pengesa më e madhe në kreditim vjen nga normat e larta të interesit apo e kostos totale të kredisë. Pengesa e dytë për 18% të firmave është pamjaftueshmëria për të përmbushur kërkesën e kolateralit apo garancisë. Këto pengesa duken të qëndrueshme edhe gjatë viteve të mëparshme. Por ndërsa mungesa e kolateralit është në një nivel të krahasueshëm me vendet e tjera të rajonit dhe BE-së, normat e larta të interesit janë shqetësim për një numër më të madh firmash shqiptare se sa shumica e vendeve të BE-së me rreth 20% mbi mesataren evropiane, ndërkohë që vlerat janë më të krahasueshme me vendet e rajonit. Mungesa e pengesave perceptohet vetëm nga 13% e firmave që e bën Shqipërinë të radhitet ndër vendet me aksesin më të vogël në financim krahasuar me një mesatare të BE-së në vlerat e 44%. 19% e firmave në Shqipëri deklarojnë se nuk kanë akses në financim duke e tejkaluar me 15% mesataren evropiane për këtë kategori.

Figura 6.11 Faktori më i rëndësishëm pengues në marrjen e një kreditimi.



Ndërtuar mbi rezultatet e anketës SAFE (2015; 2016) për pyetjet Q22

Pavarësisht situatës jo të mirë në kreditim, pamë që firmat në Shqipëri shfaqen optimiste për të ardhmen duke parashikuar një rritje mbi mesataren e vendeve të tjera. Por kjo rritje zakonisht kërkon kreditim. Sipas “Raporti për vlerësimin e nevojës për kreditim” të Bankës Evropiane për Investim (2016), kërkesa totale për kredit nga NVM-të në Shqipëri është përlogaritur në 1.4 miliard Euro, vlerë kjo e barabartë me rreth 14% të PBB-së dhe 34% të kredisë së përgjithshme të sistemit financiar në vend. Edhe pse kërkesa për kreditim duket e shëndoshë kredidhënia shfaqet e ulet dhe bankat ndihen të rrezikuara duke e përfshirë këtë risk në strukturën e normës së interesit që ato ofrojnë dhe në kërkesat në rritje të kolateralit. Si masa për lehtësimin e kreditimit janë ndërtuar edhe disa skema garancie për NVM në Shqipëri, por me gjithë potencialin për të përmirësuar aksesin në financim të NVM-ve sipas BEI suksesi i tyre do të varet nga efienca me të cilën ato do të menaxhohen.

6.3 Analiza e ndikimit të kreditimit në rritjen e biznesit

Përcaktimi i suksesit të një sipërmarrje sipas konkluzioneve të nxjerra nga rishikimi i literaturës kushtëzohet nga faktorë të shumtë të lidhur si me fenomene makroekonomike, sociale, politike ashtu edhe me faktorë mikroekonomike që lidhen ngushtësisht me specifikat e vetë sipërmarrjes. Në këtë analizë duke izoluar shumëllojshmërinë e faktorëve që ndikojnë performancën e sipërmarrjes fokusi është përqendruar mbi format e kreditimit dhe efektin që ato kanë mbi mundësitë për rritje të biznesit.

Me ane të pyetësorit tonë janë mbledhur të dhëna rreth indikatorëve të ndryshëm të matur nga këndvështrimi i vetëraportimit dhe perceptimit të vetë sipërmarrësve dhe jo nga ai i përdorimit të të dhënave të prodhuara në raportime të ndryshme zyrtare.

Në këtë analizë do të testojmë perceptimin rreth pengesave që mund të ndikojnë në rritjen dhe ecurinë e një sipërmarrje duke kërkuar të masim ndikimin që ka aksesit në financim mbi prospektin e rritjes së ndërmarrjes.

Për të testuar hipotezën e ngritur në fillim të këtij studimi, analizën tonë e fillojmë me testimin e lidhjes midis aksesit në financim dhe indikatorëve të tjerë të pavarur që supozojmë të kenë ndikim mbi rritjen e një firme.

Natyra kategorike e të dhënave të mbledhura në pyetësorin tonë ka kushtëzuar përdorimin e metodave statistikore joparametrike të analizës inferenciale. Kështu që në fillim të analizës tonë kemi testuar variablat tonë për lidhje statistikisht të rëndësishme me variablin e varur. Për matjen e marrëdhënieve të korrelacionit midis indikatorëve të ndryshëm është përdorur përdorur testi joparametrik Spearman.

Mbasi u testuan të gjithë variablat e pavarur përfaqësues të llojeve të ndryshme të financimit për lidhje të korreluar me variablin e rritjes të një firme, rezultoi se financimi

qoftë ai i brendshëm apo i jashtëm nuk dëshmon të ketë lidhje me rëndësi statistikore të mjaftueshme, duke aluduar për një mungese të marrëdhënies së drejtpërdrejt të financimit me rritjen.

Në testimin e variablave të tjerë u konstatua një korrelacion i rëndësishëm statistikor midis rritjes së investimeve, inventarit, përmirësimi i produktit apo shërbimit dhe përmirësimi në procesin e prodhimit me variablin e rritjes, si atë aktuale ashtu edhe me atë të parashikuar për vitet në vazhdim. Nga ana tjetër të gjithë këto variabla kanë lidhje statistikisht të rëndësishme me aksesin në forma të ndryshme të financimit. Nisur nga kjo lidhje e tërthortë e financimit me rritjen që kanalizohet kryesisht nëpërmjet formave të ndryshme të investimit, me anë të mjeteve të analizës statistikore inferenciale u testua rëndësia e financimit apo mungesës së tij në shanset që një biznes ka për tu rritur.

Për përpunimin e të dhënave, kodifikimin e tyre dhe për kryerjen e analizës u përdor programi softuerik i përpunimit të të dhënave statistikore i kompanisë IBM, SPSS versioni 23.

6.3.1 Ndikimi i financimit në investime

Nisur nga lidhja e korreluar midis investimeve me rritjen e një firme, duke supozuar se kjo lidhje është shkakësore pra që rritja në nivelin e investimeve do të sjellë rritje të ardhshme të firmës, e nisim këtë analizë duke testuar nëse ekziston një lidhje shkakësore midis financimit dhe investimeve. Në analizë bëhet një dallim midis llojeve të ndryshme të financimit por edhe të investimeve të ndërmarra nga njësia ekonomike.

Siç edhe u komentua më lart gjatë parashtrimit të metodologjisë që do të përdoret në këtë analizë, natyra kategorike e të dhënave të variablit të varur sugjeron përdorimin e një regresioni logjistik për të testuar lidhjen midis financimit dhe indikatorëve të tjerë që

ndikojnë në rritjen e një biznesi. Regresioni logjistik na mundëson të testojmë ndikimin e faktorëve të ndryshëm, të konsideruar si influencues të marrë si variabël të pavarur, në probabilitetin dhe mundësitë që një ngjarje e interesit ka për të ndodhur. Në këtë analizë qëllimi është të testohet ndikimi i përdorimit të formave të ndryshme të financimit në mundësitë e një firme për të kryer investime.

Për të shpjeguar probabilitetin e një kompanie për të kryer investime si variabël i varur i shpjeguar nga format e ndryshme të financimit të përdorur nga ndërmarrjet, ekuacioni i regresionit logjistik të përdorur merr formën e mëposhtme:

$$\text{logit}(p) = \beta_0 + \beta_1(x_1) + \beta_2(x_2) + \beta_3(x_3) + \dots + \beta_k(x_k)$$

Duke zëvendësuar për variablat e modelit tonë kemi:

$$\text{logit}(rr_inves) = \beta_0 + \beta_1(o_draft) + \beta_2(b_loan) + \beta_3(t_cred) + \beta_4(a_cred)$$

Ku:

Logit(rr_inves) - është logaritmi i probabilitetit të të pasurit të investimeve

o_draft – është variabël i përdorimit të linjave të kreditit apo overdraftit bankar

b_loan – është variabël i përdorimit të huasë bankare

t_cred – është variabli i përdorimit të kredisë tregtare

a_cred – është variabli i përdorimit të formave të tjera të kreditimit jobankar

Në tabelën 6.22 shihet kodifikimi i kategorive të variablave të pavarur të cilat kanë marrë vlerën e 1 për përgjigjet pozitive të prezencës së faktorit të interesit dhe 0 për rastet kur ky faktor nuk është prezent.

Tabela 6.22. Kodifikimi i variablave të pavarur

Categorical Variables Codings

			Parameter coding
		Frequency	(1)
a_cred. A përdorni kreditime të tjera?	Jo	237	.000
	Po	130	1.000
b_loan. A përdorni kredi bankare?	Po, e përdor	214	1.000
	Jo, nuk e përdor	153	.000
t_cred. A përdorni kredit tregtar?	Po, e përdor	154	1.000
	Jo, nuk e përdor	213	.000
o_draft. A përdorni linje krediti apo overdrafte bankare?	Po, e përdor	252	1.000
	Jo, nuk e përdor	115	.000

Në vijim është bërë testi Omnibus i koeficienteve të modelit i cili përdoret për të kontrolluar nëse përfshirja e variablave të pavarur sjell përmirësim në krahasim me modelin bazë. Për të parë nëse ky ndryshim mbart një rëndësi statistikore përdoret testi Chi-square. Në rastin tonë koeficienti chi-square është statistikisht i rëndësishëm (chi-square=31.010, df=4, $p<0.000$) që do të thotë se modeli i përdorur është një përmirësim i rëndësishëm në shpjegimin e variablit të varur.

Tabela 6.23 . Testet Omnibus të koeficienteve të modelit

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	31.010	4	.000
	Block	31.010	4	.000
	Model	31.010	4	.000

Në tabelën 6.24, ku jepet një përmbledhje e modelit, gjejmë të dhëna mbi logaritmin e gjasave (-2LL) dhe dy teste të tjerë që janë të njohur si pseudo R katrore të modelit të

regresionit logjistik. Vlera e -2LL e dhënë në tabelën përmbledhëse të modelit është përdorur për tu krahasuar me -2LL e modelit pa variabla dhe siç edhe rezultoi në testin omnibus që komentua më sipër ka një rënie të rëndësishme të -2LL. Kjo do të thotë që modeli i përdorur është statistikisht një parashikues më i mirë se modeli bazë (null).

Në interpretimin tradicional të pritshëm të vlerave të R-së katrore ne supozojmë se ajo përfaqëson nivelin e variancës të shpjeguar nga modeli jonë. Në këtë rast sipas Nagelkerke është 11.5%. Por në rastin e regresioneve logjistike literatura sugjeron që ky interpretim të shoqërohet me rezerva për shkak se R-ja katrore në këtë rast nuk është e njëjtë me atë që gjejmë në regresionet lineare dhe për këtë arsye fuqia shpjeguese e saj është e limituar.

Tabela 6.24 Përmbledhja e modelit

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	415.484 ^a	.081	.115

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Për të përcaktuar përshtatshmërinë e modelit¹⁵ me të dhënat e ushqyera nga ne, u përdor testi inferencial i Hosmer dhe Lemeshow (tabela 6.25).

Tabela 6.25. Testi Hosmer dhe Lemeshow

Hosmer and Lemeshow Test			
Step	Chi-square	df	Sig.
1	5.841	6	.441

¹⁵ Goodness of fit

Ky test siç edhe mund të shihet në tabelën 6.25 rezultoi me një vlerë të chi-square 5.841 dhe $p > 0.05$. Vlera e p në këtë rast interpretohet si një përshtatshmëri e të dhënave me modelin për shkak se H_0 që supozon se të dhënat nuk i përshtaten modelit është hedhur poshtë.

Tabela 6.26. Klasifikimi

Classification Table ^a					
	Observed		Predicted		
			rr_inves		Percentage Correct
			Jo	Po	
Step 1	rr_inves	Jo	228	30	88.4
		Po	76	33	30.3
	Overall Percentage				71.1

a. The cut value is .500

Tabela 6.26 paraqet shkallën me të cilën probabilitet e parashikuara i përgjigjen rezultateve aktuale në tabelën e klasifikimeve. Tabela e klasifikimeve është një metodë për të përllogaritur nëse niveli parashikues i probabilitetit që një ngjarje të ndodhë është më i madh se 50% ose 0.5. Përqindja e parashikimit të modelit tonë në këtë rast është 71.1% që tregon një vlerë të kënaqshme parashikuese.

Rezultatet e dhëna në tabelën 6.27 vijnë nga ekzekutimi i regresionit logjistik në modelin tonë. Ato tregojnë kontributin e secilit variabël të pavarur mbi modelin dhe rëndësinë statistikore që ai ka. Testi Wald është përdorur për të përcaktuar rëndësinë statistikore që ka secili variabël dhe kjo është shprehur në kolonën Sig. Siç shihet në këtë kolonë të gjithë variablat shpjegues që kanë ushqyer modelin kanë rëndësi statistikore në nivele më të vogla se 10% ($p < 0.05$). Përkatësisht variabli o_draft që i përgjigjet kriterit përdorim i

linjave të krediti apo overdraftit bankar ka një rëndësi statistikore në nivelin 5% ($p < 0.019$), variabli b_loan që i përgjigjet kriterit përdorim i huasë bankare ka rëndësi statistikore në nivelin 1% ($p < 0.000$), variabli t_cred që i përgjigjet kriterit përdorim i kreditit tregtar ka rëndësi statistikore në nivelin 1% ($p < 0.003$), dhe variabli a_cred që i përgjigjet kriterit përdorim i llojeve të tjera të financimit ka rëndësi statistikore në nivelin 5% ($p < 0.016$).

Tabela.6.27 . Rezultatet e regresionit

Variables in the Equation								
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
Step 1 ^a o_draft (1)	-.726	.310	5.485	1	.019	.484	.264	.888
b_loan (1)	1.560	.335	21.676	1	.000	4.761	2.468	9.183
t_cred (1)	-.812	.278	8.545	1	.003	.444	.258	.765
a_cred (1)	-.650	.269	5.835	1	.016	.522	.308	.885
Constant	-.793	.240	10.908	1	.001	.452		

a. Variable(s) entered on step 1: o_draft, b_loan, t_cred, a_cred.

Por pavarësisht se të gjithë variablat e pavarur kanë rëndësi statistikore vetëm kreditimi me hua bankare (b_loan) rezulton të ketë një ndikim pozitiv mbi investimet duke e rritur probabilitetin e ndërmarrjes së një investimi me 1.56 apo mundësinë për të investuar me 4.7 herë, ndërkohë që llojet e tjera të financimit nuk ofrojnë ndonjë ndikim në investime duke sugjeruar se llojet e tjera të financimit përdoren kryesisht për të financuar aktivitete të tjera me natyrë operative dhe joinvestuese të ndërmarrjes.

Për të testuar qëndrueshmërinë e variablave parashikues të kreditimit e testuam modelin duke e ushqyer edhe me variabla të tjerë që mund të kenë ndikim në mundësinë e ndërmarrjes së investimeve nga një subjekt. Variablat e rinj kanë të bëjnë me faktorë të tjerë influencues që nuk lidhen me kreditimin dhe që mund të ndikojnë në vendimmarrjen e firmës për të kryer investime. Mbas ushqyerjes së modelit me variablat e rinj ekuacioni i regresionit i tashmë merr pamjen e mëposhtme:

$$\begin{aligned} \text{logit}(rr_inves) = & \beta_0 + \beta_1(o_draft) + \beta_2(b_loan) + \beta_3(t_cred) + \beta_4(a_cred) + \\ & \beta_5(rr_pritsh) + \beta_6(rr_pritsh(1)) + \beta_7(rr_pritsh(2)) + \beta_8(rr_shkuar) + \\ & \beta_9(rr_shkuar(1)) + \beta_{10}(rr_shkuar(2)) + \beta_{11}(rr_shkuar(3)) \end{aligned}$$

Ku:

Logit(rr_inves) - është logaritmi i probabilitetit të të pasurit të investimeve

o_draft – është variabël i përdorimit të linjave të kreditit apo overdraftit bankar

b_loan – është variabël i përdorimit të huasë bankare

t_cred – është variabli i përdorimit të kredisë tregtare

a_cred – është variabli i përdorimit të formave të tjera të kreditimit jobankar

rr_pritsh (1) – është variabli i firmave që kanë pritshmëri për përmirësim të performancës së biznesit të tyre në të ardhmen

rr_pritsh (2) – është variabli i firmave që mendojnë se s'do të ketë ndryshim në performancën e biznesit të tyre në të ardhmen

rr_pritsh – është variabli i firmave që mendojnë se performanca e biznesit të tyre në të ardhmen do të përkeqësohet

rr_shkuar (1) – është variabli për firmat që kanë pasur rritje më të madhe se 20% në 3 vitet e fundit

rr_shkuar (2) – është variabli për firmat që kanë pasur rritje më të vogël se 20% në 3 vitet e fundit

rr_shkuar (3) – është variabli për firmat që nuk kanë pasur rritje në 3 vitet e fundit

rr_shkuar – është variabli për firmat që kanë pasur rënie në 3 vitet e fundit

Modeli u testua edhe për variabla të tjerë me ndikim të tërthortë që vijnë si pasojë e mjedisit dhe klimës së biznesit, por nuk rezultuan me lidhje të rëndësishme statistikore me variabilin tonë të pavarur. Variablat e përdorur në model u kodifikuan siç është pasqyruar në tabelën 6.28.

Tabela.6.28 . Kodifikimi i variablave kategorik

		Frequency	Parameter coding		
			(1)	(2)	(3)
Sa është rritja e 3 viteve të fundit në xhiro?	Mbi 20% në vit	109	1.000	.000	.000
	Nën 20% në vit	141	.000	1.000	.000
	Pa rritje	44	.000	.000	1.000
	Me rënie	51	.000	.000	.000
Si ka ndryshuar pritshmëria e biznesit tuaj?	Është përmirësuar	135	1.000	.000	
	Nuk ka ndryshuar	154	.000	1.000	
	Është përkeqësuar	56	.000	.000	
A përdorni kredi bankare?	Po, e përdor	205	1.000		
	Jo, nuk e përdor	140	.000		
A përdorni kredit tregtar?	Po, e përdor	148	1.000		
	Jo, nuk e përdor	197	.000		

A përdorni kreditime te tjera?	Jo	218	.000		
	Po	127	1.000		
A përdorni linje krediti apo overdrafte bankare?	Po, e përdor	239	1.000		
	Jo, nuk e përdor	106	.000		

Rezultatet e testit Omnibus të koeficienteve të modelit i përdorur për të kontrolluar nëse përfshirja e variablave të tjerë të pavarur sjell përmirësim në krahasim me modelin bazë tregojnë se shtimi i këtyre variablave në model është statistikisht i rëndësishëm (chi-square=85.932, df=9, $p<0.000$) që do të thotë se modeli i përdorur është një përmirësim i rëndësishëm krahasuar me atë të mëparshëm.

Tabela.6.29 . Testet Omnibus të koeficienteve të modelit

Omnibus Tests of Model Coefficients				
		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	85.932	9	.000
	Block	85.932	9	.000
	Model	85.932	9	.000

Në të njëjtën përfundim arrijmë duke analizuar edhe rezultatin e përmirësuar të testit të pseudo R-së katrore sipas Nagelkerkes (tabela 6.30). Mbas shtimit të variabëlve të rinj,

Tabela.6.30 . Përmbledhje e modelit

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	331.241 ^a	.220	.314

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

varianca në modelin tone shpjegohet në 31.4% të saj nga variablat e pavarur të paraqitura në model. Një rritje e ndjeshme kjo e fuqisë shpjeguese të modelit krahasuar me modelin e parë.

Tabela 6.31 . Rezultatet e regresionit

Variables in the Equation								
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
							Lower	Upper
o_draft (1)	-.874	.365	5.720	1	.017	.417	.204	.854
b_loan (1)	1.769	.385	21.108	1	.000	5.866	2.758	12.476
t_cred (1)	-.891	.321	7.699	1	.006	.410	.218	.770
a_cred (1)	-.543	.313	3.014	1	.083	.581	.315	1.073
rr_pritsh			30.682	2	.000			
rr_pritsh(1)	2.758	.640	18.558	1	.000	15.771	4.496	55.313
rr_pritsh(2)	1.497	.645	5.395	1	.020	4.470	1.263	15.815
rr_shkuar			5.199	3	.158			
rr_shkuar(1)	1.276	.585	4.750	1	.029	3.582	1.137	11.285
rr_shkuar(2)	1.058	.569	3.464	1	.063	2.881	.945	8.781
rr_shkuar(3)	.726	.653	1.237	1	.266	2.068	.575	7.436
Constant	- 3.774	.810	21.698	1	.000	.023		

a. Variable(s) entered on step 1: o_draft, b_loan, t_cred, a_cred, rr_pritsh, rr_shkuar.

Nga rezultatet e ekzekutimit të regresionit logjistik të ofruara në tabelën 6.31 shohim se mbas përfshirjes së variablave të tjerë shpjegues në modelin e përdorur, fuqia ndikuese e

variabilit hua bankare (b_loan) është rritur në 5.86 ($p < 0.000$) herë më shumë mundësi për të investuar, krahasuar me 4.76 që ishte në regresionin e pare.

Nga modeli vërejmë se faktorët e drejtpërdrejtë të lidhur me pritshmëritë mbi aktivitetin e ardhshëm ekonomik të firmës kanë një ndikim të madh në investime siç shihet në rezultat e variabilit të rritjes së pritshmërive për shitjet dhe fitimin ($rr_pritsh (1)$) i cili tregon një rritje të mundësive investuese të një firme me 15.77 herë ($p < 0.000$). Gjithashtu edhe firmat që perceptojnë një qëndrueshmëri në shitjet dhe fitimet ($rr_pritsh (2)$) e tyre kanë një mundësi 4.47 herë më shumë ($p < 0.020$) për të kryer investime. Ndërkohë që performanca e mire gjatë 3 viteve të fundit ka ndikim pozitiv statistikisht të rëndësishëm vetëm për firmat që kanë përjetuar rritje më të madhe se 20% gjatë 3 viteve të fundit ($rr_shkuar(1)$). Ky ndikim e rrit mundësinë e këtyre firmave për të ndërmarrë investime me 3.58 herë ($p < 0.029$).

6.3.2 Ndikimi i investimeve mbi rritjen

Nga testimi paraprak i lidhjes së korrelacionit midis variablave të pavarur që presupozohet të ndikojnë mbi mundësitë për rritje të firmës, rezultoi se nuk ekziston një ndikim i drejtpërdrejtë me rëndësi statistikore midis aksesit në financim dhe rritjes së një firme. Ndërkohë që siç edhe u testua më lart aksesit në financim është një faktor që ndikon në rritjen e investimeve që një firmë ndërmerr dhe duke qenë se ndërmarrja e investimeve rezulton e korreluar me mundësitë për rritje të një firme është e logjikshme të pranohet se ekziston një ndikim i tërthortë i financimit mbi rritjen ekonomike të firmës.

Nga analiza e bërë variablave të pavarur të formave të ndryshme të investimeve, që ndikojnë mbi perspektivën për rritje të një firme, me lidhje statistikisht të rëndësishme

rezultojnë ai i rritjes së investime, rritjes së inventarëve, përmirësimit të produkteve apo shërbimeve, përmirësimeve në teknologjinë e prodhimit, etj.

Mbi këto lidhje paraprake u ndërtua një model i regresionit logjistik për të testuar fuqinë ndikuese të këtyre variablave në mundësitë për rritjen firmës. Duke qenë se variabli ynë i varur është nga natyra një variabël kategorik binar, me dy rezultate atë pozitiv të koduar me kodin 1 dhe atë negativ të koduar me kodin 0, testimi i lidhjes së tij me variablat e pavarur do të kryhet duke e transformuar atë në logaritmin e raportit të mundësive që ai ka për të qenë pozitiv.

Bazuar mbi ekuacionin e regresionit logjistik me disa variabla të pavarur duke zëvendësuar me variablat e modelit tonë, ekuacioni merr formën e mëposhtme:

$$\text{logit}(\text{rrit_prit}) = \beta_0 + \beta_1(\text{rr_inves}) + \beta_2(\text{rr_inven}) + \beta_3(\text{p_prod}) + \beta_4(\text{p_treg})$$

Ku:

$\text{Logit}(\text{rrit_prit})$ - është logaritmi i probabilitetit e të pasurit rritje në 3 vitet e ardhshme

rr_inves – është variabël i rritjes së investimeve të bëra nga firma

rr_inven – është variabël i rritjes së inventarit të firmës

p_prod – është variabli i përmirësimeve në produkt apo shërbime të bëra nga firma

p_treg – është variabli i ndryshimeve të bëra në mënyrën e tregtimit

Në tabelën 6.32 shihet kodifikimi i kategorive të variablave të pavarur të cilat kanë marrë vlerën e 1 për përgjigjet pozitive të prezencës së faktorit të interesit dhe 0 për rastet kur ky faktor nuk është prezent.

Tabela.6.32 . Kodifikimi i kategorive të variablëve

Categorical Variables Codings			
		Frequency	Parameter coding
			(1)
A keni rritje të inventarit?	Jo	268	.000
	Po	170	1.000
Keni përmirësuar produktin apo shërbimin?	Po	296	1.000
	Jo	142	.000
Keni ndryshuar mënyrën se si shisni?	Po	206	1.000
	Jo	232	.000
A keni bërë investime?	Jo	309	.000
	Po	129	1.000

Rezultatet e marra nga testi omnibus në këtë rast tregojnë një vlerë të chi-square = 62.62 (df=4, $p < 0.000$) që dëshmon një përmirësim me rëndësi statistikore të këtij modeli në shpjegimin e ndryshimit në variabilin e varur. Gjithashtu siç shihet edhe në tabelën 6.34, ky model arrijnë të shpjegojë 21.2 % të ndryshimit në këtë variabël sipas pseudo R-së katrore të përfituar nga testi i Nagelkerkes

Tabela 6.33 . Testet Omnibus të koeficienteve të modelit

Omnibus Tests of Model Coefficients				
		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	62.621	4	.000
	Block	62.621	4	.000
	Model	62.621	4	.000

Tabela.6.34 . Përmbledhja e modelit

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	371.259 ^a	.133	.212

a. Estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than .001.

Gjithashtu edhe përshtatshmëria e modelit, e matur sipas metodës së Hosmer dhe Lemeshow-t, rezulton e mirë. Rezultati i përfituar i chi-square = 4.44 (df=7, p>0.05) tregon që hipoteza 0, për mospërshtatshmërinë e modelit, është hedhur poshtë.

Tabela 6.35.

Hosmer and Lemeshow Test			
Step	Chi-square	df	Sig.
1	4.447	7	.727

Fuqia parashikuese e modelit është gjithashtu mjaft e mirë në rreth 80.4 % që është një përqindje ndjeshëm më e lartë se probabiliteti neutral prej 50-të përqindësh.

Tabela 6.36.

Classification Table ^a				
Observed		Predicted		
		Me rritje te pritshme		Percentage Correct
		Jo	Po	
Step 1	Jo	0	86	.0
	Po	0	352	100.0
	Overall Percentage			80.4

a. The cut value is .500

Mbas ekzekutimit të regresionit sipas modelimit të mësipërm vihet re se koeficientet e përfituar nga regresioni logjistik, siç janë të paraqitura në tabelën 6.37, dëshmojnë për një rëndësi statistikore të të katër variablave shpjegues. Variabli me influencën relativisht më të madhe në këtë ekuacion rezulton të jetë ai i rritjes së investimeve.

Sipas interpretimit të koeficienteve të këtij variabli rezulton se një firmë që ka ndërmarrë një investim ka 2.72 herë më shumë mundësi që të ketë rritje krahasuar me një firmë që nuk ka ndërmarrë investime gjatë të njëjtës periudhë. Ky rezultat është statistikisht i rëndësishëm në nivelin 1% ($p < 0.014$).

Me një efekt ndikues të ngjashëm gjejmë edhe variablin e rritjes së inventarit me $p < 0.008$ dhe $\text{Exp}(B) = 2.58$. Përmirësimi i produktit apo i shërbimit gjithashtu ndikon në mundësitë për rritje të një firme duke e rritur gjasën për një rritje të mundshme me 2.41 me një rëndësi statistikore në nivelin 1% ($p < 0.001$). Edhe përmirësimet e bëra në mënyrën e tregtimit rezultojnë të sjellin një rritje të mundësisë për rritje me 2.22 herë dhe rëndësi statistikore $p < 0.06$.

Tabela 6.37. Rezultatet e regresionit

Variables in the Equation								95% C.I. for EXP(B)	
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	Lower	Upper
Step 1 ^a	rr_inves(1)	1.002	.407	6.056	1	.014	2.725	1.226	6.055
	rr_inven(1)	.949	.356	7.111	1	.008	2.583	1.286	5.187
	p_prod(1)	.882	.275	10.300	1	.001	2.416	1.410	4.142
	p_treg(1)	.801	.290	7.632	1	.006	2.227	1.262	3.930
	Constant	.099	.203	.238	1	.625	1.104		

a. Variable(s) entered on step 1: rritje_invest, rritje_inventari, p_prod, p_treg.

Rezultatet e regresionit me indikatorët e formave të ndryshme të investimeve të ndërmarra nga firmat dëshmuar një nivel të ndjeshëm influence mbi variablin e varur. Në mënyrë që të testojmë nëse ndikimi i investimeve në rritje është po kaq i rëndësishëm edhe në praninë e faktorëve të tjerë që mund të ndikojnë mbi variablin e varur, në ekuacionin e regresionit u shtuan edhe disa variabëla të tjerë influences. Të tillë u morën ndryshimet e mundshme në menaxhimin e firmës që teorikisht mund të shoqërohen edhe me ndryshim të sjelljes dhe performancës së firmës. Ndryshimet në situatën e përgjithshme ekonomike si faktor i jashtëm që ndikon në klimën e mjedisit të të bërit biznes. Gjithashtu si faktor influences në rritjen e firmës u morr edhe performanca e firmës në tre vitet e fundit.

Me shtimin e variablave të rinj, ekuacioni merr formën e mëposhtme:

logit(rrit_prit)

$$\begin{aligned}
 &= \beta_0 + \beta_1(rr_inves) + \beta_2(rr_inven) + \beta_3(p_prod) + \beta_4(p_treg) \\
 &+ \beta_5(n_meng) + \beta_6(nd_ekon) + \beta_7(nd_ekon(1)) + \beta_8(nd_ekon(2)) \\
 &+ \beta_9(rr_shkuar) + \beta_{10}(rr_shkuar(1)) + \beta_{11}(rr_shkuar(2)) \\
 &+ \beta_{12}(rr_shkuar(3))
 \end{aligned}$$

Ku:

Logit(rrit_prit) - është logaritmi i probabilitetit e të pasurit rritje në 3 vitet e ardhshme

rr_inves – është variabëli i rritjes së investimeve të bëra nga firma

rr_inven – është variable i rritjes së inventarit të firmës

p_prod – është variabli i përmirësimeve në produkt apo shërbime të bëra nga firma

p_treg – është variabli i ndryshimeve të bëra në mënyrën e tregtimit

n_meng(1) – është variabli që përfaqëson ndryshime në nivelin menaxherial të firmës

nd_ekon – është variabli që përfaqëson një gjendje ekonomike të përkeqësuar

nd_ekon(1) – është variabli që përfaqëson një gjendje ekonomike të përmirësuar

nd_ekon(2) – është variabli që përfaqëson një gjendje ekonomike të pandryshuar

rr_shkuar (1) – është variabli për firmat që kanë pasur rritje më të madhe se 20% në 3 vitet e fundit

rr_shkuar (2) – është variabli për firmat që kanë pasur rritje më të vogël se 20% në 3 vitet e fundit

rr_shkuar (3) – është variabli për firmat që nuk kanë pasur rritje në 3 vitet e fundit

rr_shkuar – është variabli për firmat që kanë pasur rënie në 3 vitet e fundit

Në tabelën 6.38 paraqitet kodifikimi i variablave sipas kategorive përkatëse.

Tabela 6.38. Kodifikimi i variablave

Categorical Variables Codings					
		Frequency	Parameter coding		
			(1)	(2)	(3)
Sa është rritja e 3 viteve të fundit në xhiro?	Mbi 20% në vit	125	1.000	.000	.000
	Nën 20% në vit	135	.000	1.000	.000
	Pa rritje	47	.000	.000	1.000
Si ka ndryshuar gjendja ekonomike?	Me rënie	54	.000	.000	.000
	Është përmirësuar	77	1.000	.000	
	Nuk ka ndryshuar	146	.000	1.000	
A keni rritje të inventarit?	Është përkeqësuar	138	.000	.000	
	Jo	214	.000		
	Po	147	1.000		
Keni përmirësuar produktin apo shërbimin?	Po	237	1.000		
	Jo	124	.000		
Keni ndryshuar mënyrën se si shisni?	Po	167	1.000		
	Jo	194	.000		
	Po	175	1.000		

Keni përmirësuar procesin e prodhimit?	Jo	186	.000		
Keni ndryshuar menaxhimin?	Po	186	1.000		
	Jo	175	.000		
A keni bërë investime?	Jo	245	.000		
	Po	116	1.000		

Shtimi i variabëlve të rinj rezulton të sjellë përmirësim të mëtjshëm të modelit të përdorur. Testi omnibus shënoi një chi-square = 107.94 (df=11, $p<0.000$). Gjithashtu siç shihet edhe në tabelën 6.40, fuqia shpjeguese e modelit sipas pseudo R-së katrore të përfituar nga testi i Nagelkerkes është rritur në 40.2%.

Tabela 6.39. Përmbledhja e modelit

Model Summary			
Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	263.640 ^a	.258	.402

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

Përshtatshmëria e modelit e matur sipas metodës së Hosmer dhe Lemeshow-t rezulton e mirë bazuar mbi rezultatin e testi chi-square=10.406, df=8, dhe $p>0.05$ që do të thotë se hipoteza 0 për mospërshtatshmërinë e modelit është hedhur poshtë.

Tabela 6.40. Përshtatshmëria e modelit

Hosmer and Lemeshow Test			
Step	Chi-square	df	Sig.
1	10.406	8	.238

Nga rezultatet e regresionit të pasqyruara në tabelën 6.41 vërehet se ndikimi i investimeve në mundësitë për rritje të firmës është fuqizuar nga 2.7 në 4.5 me një përmirësim edhe të rëndësisë statistikore të këtij variabli në $p=0.004$. Rritja e inventarit tashmë ka humbur

rëndësinë e saj statistikore duke e bërë atë një variabël të parëndësishëm në përcaktimin e mundësive për rritje të firmës. Nga ana tjetër përmirësimet në produktin apo shërbimin rezultojnë të jenë të rëndësishme dhe mund të rrisin mundësitë për rritje me 3.9 herë. E njëjta gjë është e vlershme edhe për përmirësimet në mënyrën e tregtimit të mallrave dhe shërbimeve të cilat e rrisin mundësinë e firmës për tu rritur me 4 herë.

Ndryshimet në menaxhimin e firmës nuk duket se kanë impakt në rritjen e firmës. Përmirësimi i mjedisit ekonomik sidomos perceptimi për ndryshime pozitive në ekonomi duket se ka ndikimin më të madh në rritjen e biznesit me 13 herë më shumë mundësi dhe një qëndrueshmëri statistikore në nivelin e 1%. Ndërsa performanca e shkuar ndikon në rritjen e ardhshme të firmës vetëm në ato raste kur ajo ka qenë më e madhe se 20%. Në këto firma ndikimi në mundësitë e rritjes është rreth 5 herë.

Tabela 6.41. Rezultatet e regresionit

Variables in the Equation						
	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
rr_inves(1)	1.513	.526	8.282	1	.004	4.539
rr_inven(1)	.795	.438	3.297	1	.069	2.215
p_prod(1)	1.382	.394	12.302	1	.000	3.985
p_treg(1)	1.388	.395	12.376	1	.000	4.008
p_proc(1)	-.501	.424	1.400	1	.237	.606
n_meng(1)	-.362	.428	.718	1	.397	.696
nd_ekon			14.698	2	.001	
nd_ekon(1)	2.621	.694	14.243	1	.000	13.743
nd_ekon(2)	.057	.356	.026	1	.872	1.059
rr_shkuar			13.330	3	.004	
rr_shkuar(1)	1.604	.523	9.408	1	.002	4.972
rr_shkuar(2)	.218	.439	.248	1	.619	1.244
rr_shkuar(3)	-.187	.495	.142	1	.706	.830
Constant	-.854	.387	4.859	1	.028	.426

a. Variable(s) entered on step 1: rr_inves, rr_inven, p_prod, p_treg, p_proc, n_meng, nd_ekon, rr_shkuar.

6.3.3 Analizë e kufizimeve dhe faktorëve të tjerë

Sipas raportimit të bërë nga vetë njësitë ekonomike të anketuara rreth rëndësisë që problematika të ndryshme kanë për to duke i vlerësuar në një shkallë rëndësie të tipit likert nga 1 në 10 ku 1 është “nuk përbëjnë problem” dhe 10 “janë një problem i rëndësishëm”. Këto raportime mbi rëndësinë e këtyre problemeve i ndamë në variabla kategorik dummy me vlera 0 nëse raportimi i problemit është nën intervalin 1-5 dhe me vlera 1 nëse raportimi është në intervalin 6-10. Këto variabla u testuan përkundrejt indikatorëve të tjerë për varësi midis tyre duke përdorur testin e pavarësisë chi-square. Nga analiza rezulton se:

Gjetja e klientelës është një problem me rëndësi statistikore, për bizneset e vogla ku për 84% të tyre problemi është serioz $\chi^2 (1, N = 502) = 10.95, p < .001$

Ndërkohë që aksesin në financim perceptohet si një pengesë e madhe për firmat e vogla dhe ato të mesme. Firmat e mesme rezultojnë më të shqetësuara për nivelin e aksesit në financim në 60% të rasteve me një raport rëndësie statistikore sipas testit të varësisë chi-square me rezultat $\chi^2 (1, N = 458) = 5.64, p < .02$. Ndërsa firmat e vogla raportojnë një pengesë të ndjeshme të ardhur nga aksesin në financim vetëm në 45% të rasteve me një rëndësi statistikore $\chi^2 (1, N = 458) = 6.78, p < .01$

Firmat e mesme dhe ato të mëdha ndjejnë gjithashtu në një përqindje më të lartë problematikë të ardhur si pasojë e legjislacionit. Ky problem ndjehet në 59% të rasteve për firmat e mesme me një rëndësi statistikore prej $\chi^2 (1, N = 474) = 7.12, p < .003$ dhe në 76% të rasteve për firmat e mëdha me një rëndësi statistikore prej $\chi^2 (1, N = 474) = 4.59, p < .03$

Nga rezultati i pyetjes a përdorini huanë bankare si formë kreditimi rezultoi që 36.9% e firmave të anketuara nuk e përdorin këtë formë kreditimi. Ndërsa nëse filtrimi bëhet duke shtuar edhe llojet e tjera të financimit bankar siç janë linjat e kreditit dhe overdraftet, pesha e mospërdoruesve të këtyre formave të kreditimit bie në 23.8%.

Në tabelën 6.42, kemi një analizë të frekuencës së arsyeve të dhëna për mospërdorimin e këtij lloji financimi. Grupi më i madh brenda mospërdoruesve të kreditimit bankar, me peshë rreth 38.9 %, është ai i atyre bizneseve që shprehen se nuk e kanë nevojë për këtë lloj kreditimi për shkak të mjaftueshmërisë së kapitalit. Grupi i dytë për nga pesha me 31.9% është ai i atyre bizneseve që gjykojnë se ky lloj financimi është i papërshtatshëm për to dhe nën këtë kategori janë përfshirë arsye etike, morali dhe fetare. Arsyeja tjetër për nga radha është ajo e normave të larta të interesit të kredisë bankare duke e bërë këtë formë kreditimi të paleverdisshme për to. Ky grup zë 24.8 % të totalit. Grupi i fundit me një peshë prej 4.4% shprehet se ka probleme me kërkesën për kolateral, gjë kjo që e bën të pamundur aksesin e tyre në këtë lloj financimi.

Tabela 6.42. Arsyeja për mospërdorimin e huasë bankare?

Nuk përdor kreditim bankar			Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Nuk përdor forma të kreditimit bankar	Valid	Mungesë Kolaterali	5	4.4	4.4	4.4
		Interesat e larta	28	24.8	24.8	29.2
		S'është i përshtatshëm për mua	36	31.9	31.9	61.0
		Nuk kam nevojë për këtë lloj kreditimi	44	38.9	38.9	100.0
		Total	113	100.0	100.0	

Duke e orientuar analizën e frekuencës mbi arsyet e mospërdorimit të kreditimit bankar në grupet e veçanta të ndërmarrjeve të kategorizuara sipas madhësisë shohim se arsyet e mospërdorimit ndryshojnë në varësi të madhësisë së firmës. Firmat e vogla kanë qasje më të vogël në këtë lloj financimi krahasuar me grupet e tjera përkatësisht vetëm 51% e

firmave të vogla e përdorin financimin bankar përkundrejt 66% e firmave të mesme dhe 78% e firmave të mëdha.

Një pyetje tjetër drejtuar bizneseve që kanë pritshmëri për rritje të ardhshme është ajo për llojin e kreditimit që ato do të preferonin për të financuar aktivitetin dhe planet e tyre për rritje. Një analizë frekuence e përgjigjeve të kësaj pyetje gjendet në tabelën e mëposhtme. Për 46.8 % të bizneseve banka mbetet alternativa më e mirë për të suportuar nevojat e veta për financim. 24.9 % do të preferonin forma të tjera financimi të tipit kredit tregtar, etj. Ndërsa 18.1 % do të preferonin financim me kapital nga fonde investimesh dhe 10.2% preferojnë forma të tjera. Brenda grupeve vërehet se janë firmat e mesme dhe të mëdha që preferojnë më shumë kreditimin bankar me 53 dhe 57% përkundrejt atyre të vogla me 33%. Firmat e mëdha janë më pak të prirura të financohen me kapital në vetëm 8% të rasteve, kurse firmat e vogla dhe ato të mesme janë më të hapura drejt formave të tjera të kreditimit.

Tabela 6.43 Preferencat në kreditim.

Ke lloj financimi do te preferonit?				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hua Bankare	160	31.6	46.8
	Hua te tjera	85	16.8	71.6
	Financim me kapital	62	12.2	89.8
	Tjetër	35	6.9	100.0
	Total	342	67.5	100.0
	Missing System	165	32.5	
Total	507	100.0		

Për nga vlera e financimit të kërkuar shohim që shpërndarja është pothuajse e njëjtë ku përjashtim bën kreditimi deri në 25000 euro i cili është më pak i kërkuar për vetëm 4.7%. Në grupimin sipas madhësisë shohim që panorama nuk është shumë më e ndryshme. Dallimet kryesore ndërmjet grupeve janë në limitin e lartë ku edhe siç pritet firmat e mëdha kanë kërkesë për financime më të mëdha

Tabela 6.44 Vlera e financimit të kërkuar

Sa është vlera e financimit te dëshiruar?				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
deri ne 25,000 euro	14	2.8	4.7	4.7
25,000 deri ne 100,000 euro	89	17.6	29.7	34.3
100,000 deri ne 250,000 euro	68	13.4	22.7	57.1
Valid 250,000 deri ne 1 milion euro	76	15.0	25.3	82.3
mbi 1 milion euro	53	10.5	17.7	100.0
Total	300	59.2	100.0	
Missing System	207	40.8		
Total	507	100.0		

Faktori më i madh limitues për përfitimin e një financimi korelon edhe me arsyen dominante të emëruar si shkak për mospërdorimin e një kredie bankare dhe ajo është norma e lartë e interesit me një frekuencë 34%, e ndjekur nga mungesa e kolateralit dhe dokumentacioni shoqërues.

6.4 Bizneset e vetë-përfshirë nga kreditimi

Rezultati i anketës së kryer për qëllimet e këtij studimi tregoi se 23.8% e të intervistuarve nuk përdornin asnjë shërbim bankar qoftë ky hua bankare, overdraft, linjë krediti apo kontratë qiraje e tipit leasing. Për 38,9% të këtyre bizneseve arsyeja ishte e lidhur me mjaftueshmërinë e kapitalit dhe mospasjen nevojë për kreditim të jashtëm, ndërsa për 31.9% kreditimi bankar ishte një formë e papërshtatshme e kreditimit të jashtëm për arsye kryesisht morale dhe fetare. Është pikërisht kjo kategori që plotëson kriteret e klasifikimit në grupin e bizneseve të vetëpërfshirë vullnetarisht nga financimi. Peshë e tyre në totalin e kampionit të anketuar është rreth 8%, peshë kjo që e ekstrapoluar në totalin e popullatës së bizneseve aktive nga i cili është marrë kampioni jonë, do të përgjigjej një numri prej rreth 11,000 biznesesh.



23.8% e firmave nuk përdorin asnjë formë të kreditimit bankar



38,9% mjaftueshmëri e kapitalit



31.9% kreditimi është i pa përshtatshëm

Informacioni i mbledhur në anketën e parë në lidhje me sjelljen financiare të këtij grupi ishte i pakët kryesisht si rrjedhojë e kufizimeve në hartimin e pyetësorit, i cili duke qenë se targetonte një popullatë më të gjerë dhe të paspecifikuar, nuk linte vend për thellime në natyrën specifike të këtij fenomeni.

Për të hulumtuar më shumë mbi specifikat që karakterizojnë bizneset e vetëpërfshirë nga kreditimi me qëllimin e marrjes së një informacioni më të plotë, rreth sjelljes financiare dhe ndikimit të financimit në aktivitetin ekonomik të këtij grupi, u përgatit një

pyetësor i posaçëm që i adresohet vetëm bizneseve që menaxhohen nga besimtarë praktikant të fesë islame.

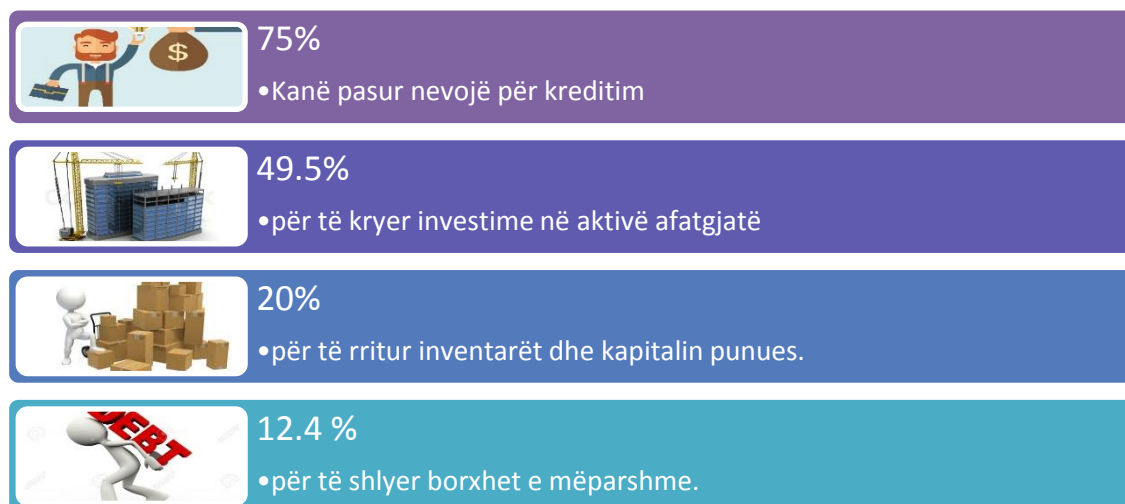
Ky pyetësor kishte për qëllim marrjen e informacionit rreth rëndësisë së praktikave fetare në përdorimin e formave të ndryshme të kreditimit, nivelin e kërkesës për financim të jashtëm, sa i rëndësishëm është kreditimi në rritje të biznesit, nivelin e informacionit dhe eksperiencën që ato kanë me alternativat e financimit islamik, qasja ndaj tij dhe problematikat.

Duke qenë se nuk ekziston një databazë që klasifikon bizneset aktive sipas kriterit të përkatësisë fetare, qasja e zgjedhur për të mbledhur një kampion nga kjo popullatë ishte me anë të ftesës për plotësim vullnetar të anketës të të gjithë atyre bizneseve që plotësonin kriteret e kërkuara. Për të shpërndarë ftesën u përdorën kanalet e komunikimit elektronik kryesisht nëpërmjet rrjeteve sociale. Si medium u përdorën disa prijës fetarë dhe teologë që gëzojnë popullaritet dhe ndiqen gjerësisht nga komuniteti në interes të studimit tonë.

Anketa u plotësua nga 106 biznese. Për nga tipologjia rezulton se bizneset të cilat i janë përgjigjur pyetësorit janë kryesisht të vogla dhe të mesme dhe operojnë kryesisht në sektorin e shërbimeve dhe tregtisë. Për nga tiparet karakterizuese kampioni i kësaj ankete nuk shfaq ndryshim nga popullsia e përgjithshme e biznesit në Shqipëri. Shpërndarja sipas moshës, madhësisë dhe industrisë është e njëjtë me atë që kishim në anketimin e parë duke sugjeruar se ky grup biznesesh operon dhe ka sjellje të ngjashme me grupin tjetër të bizneseve jo myslimane në vend.

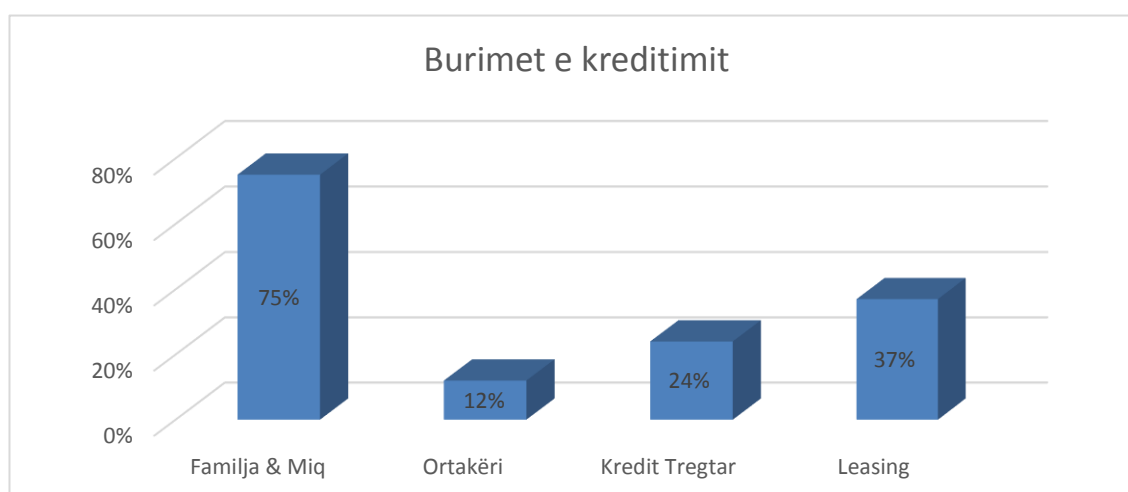
Rreth 75% e bizneseve të intervistuar pohojnë se kanë pasur nevojë për kreditim të jashtëm të paktën një herë gjatë aktivitetit të tyre. Për 49.5% të rasteve kjo nevojë ka qenë për të kryer investime në aktivë afatgjatë të natyrës së ndërtesave, pajisjeve, etj. për 20%

të tyre kjo nevojë ka qenë për të rritur inventarët dhe kapitalin punues. Ndërsa 12.4 % kanë pasur nevojë për kreditim për të shlyer borxhet e mëparshme.



Forma kryesore e kreditimit që ato kanë përdorur për 75% të rasteve ka qenë ajo e huamarrjes tek familjarë apo të njohur brenda komunitetit kryesisht pa interes pra pa përfshirjen e kamatës. Financimi me ortakëri është kryer nga 12% e të intervistuarve dhe përdorimi i kreditit tregtar është gjithashtu popullor por përdoret vetëm në 24% të rasteve, ndërkohë që rreth 37% e tyre pranojnë të kenë marrë kreditim bankar, kryesisht në formën e lizingut.

Tabela 6.42. Burimet e kreditimit



Qasja në format konvencionale të kreditimit bankar me bazë interesin (kamatën) rezulton e pa mundur pasi ndalimi i përdorimit të kamatës përbën një pengesë të pakapërcyeshme për të gjithë të anketuarit, duke e bërë ndjeshmërinë ndaj këtij variabli të lartë.

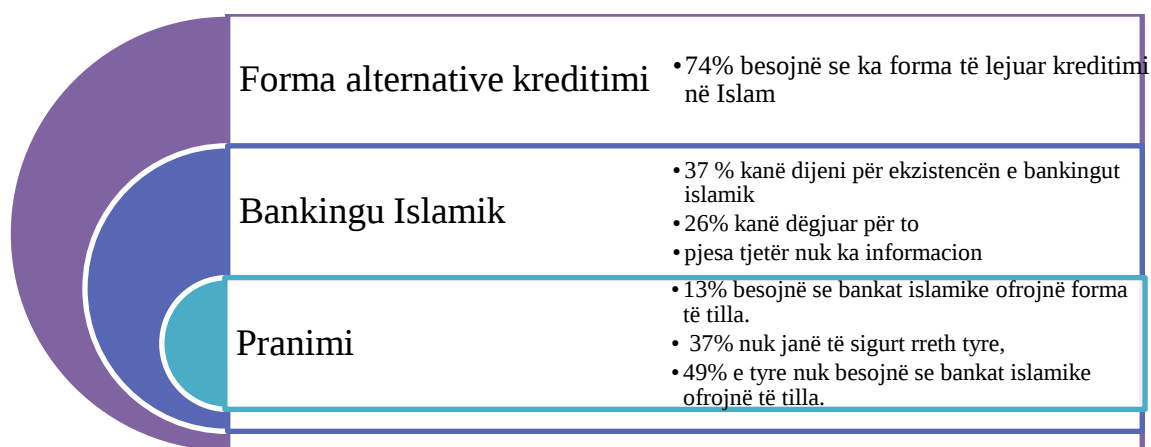
Pyetjes se në çfarë rrethanash do të përdornin apo kanë përdorur kredimarrjen bankare me bazë interesin (pra kamatën), 87% janë përgjigjur se nuk do ta bënin këtë në asnjë lloj situatë, duke lënë këtu të pazgjedhur alternativat e rritjes së biznesit apo të rrezikut nga falimentimi. Rreth 13% e tyre sidoqoftë mbetet e pavendosur dhe ka zgjedhur alternativën ndoshta. Në këtë rezultat duket qartë se arsyeja e vetëpërrjashtimit vullnetar nga kreditimi sidomos për alternativën e përdorimit të kamatës për të siguruar rritje për biznesin është e qëndrueshme.

Në seksionin e radhës së pyetësorit janë mbledhur të dhëna rreth nivelit të informimit dhe qasjen e këtij komuniteti mbi alternativën e financimit islamik dhe veçanërisht bankingun islamik dhe produktet e tij.

Nga përpunimi i të dhënave rezultoi se vetëm 37% e të anketuarve kanë dijeni për ekzistencën e bankingut islamik, 26% kanë dëgjuar për të, ndërsa pjesa tjetër nuk ka informacion.

Niveli i vetëvlerësuar i njohurive rreth bankingut islamik gjithashtu është i ulët dhe vërtitet rreth mesatares 3 në një shkallë likert nga 1 në 5 ku 1 është aspak i informuar dhe 5 shumë i informuar. Pavarësisht se rreth 74% të pyeturve mendojnë se ka forma kreditimi të lejuara në islam vetëm 13% besojnë se bankat islamike ofrojnë forma të tilla. 37% nuk janë të sigurt rreth tyre, ndërsa rreth 49% e tyre nuk besojnë se bankat islamike ofrojnë të tilla.

Lidhur me prezencën e alternativës për banking sipas normave të financimit islamik në vend, rreth 62% e të intervistuarve shprehet se ka informacion mbi ekzistencën e një institucioni financiar që ofron shërbime të bankingut islamik në Shqipëri, por vetëm 37% mundën të identifikojnë UBA-n.



Nga pyetësi rezultojnë se 61% besojnë se do të aplikojnë për një financim islamik, 24% nuk janë të sigurt, ndërsa 12 % nuk do të aplikojnë. Arsyet kryesore të hezitimit në 61% të rasteve lidhen me pasigurinë nëse produktet e bankingut islamik janë të lejuara apo jo dhe vetëm në 13% janë të lidhura me kriteret e kreditimit.

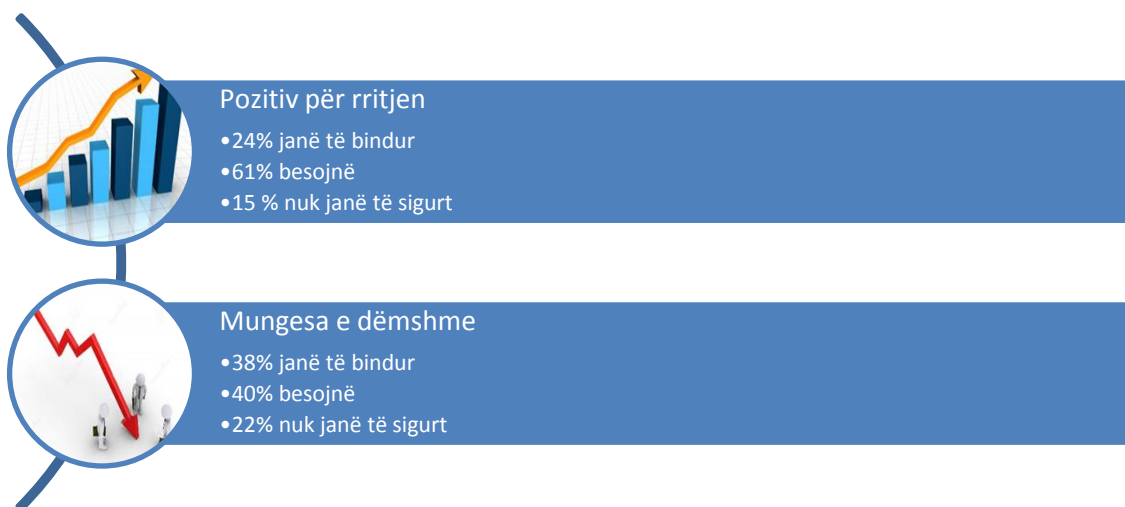
Siç vërehet rezultojnë një nivel i lartë mungese informacioni, hezitimi dhe dyshimi bankungun islamik. Duke qenë se ndalesa për përdorimin e kamatës dhe përjashtimet apo natyra e lejimeve të përdorimit të kreditimit është me bazë doktrinale, shumë e rëndësishme në këtë proces është analiza e formave dhe burimit të marrjes së informacionit. Siç është edhe prekur në pjesën e rishikimit të literaturës ekzistojnë disa shkolla të mendimit islamik dhe jurisprudencës të cilat kanë shpesh edhe ndryshime të ndjeshme në mënyrën se si interpretojnë kontekstin e shkrimeve të shenjta që përbëjnë edhe bazën mbi të cilën mbështetet rregullimi i aktiviteteve sociale dhe ekonomike të këtij

komunitetit. Për këto arsye në analizën tonë i kemi kushtuar vëmendje të veçantë nivelit të informimit dhe qasjes doktrinare që përmban ky fenomen për rastin e Shqipërisë.

Nga anketimi i bërë rezulton se informimi dhe edukimit mbi praktikat fetare të ndjekësve praktikantë të fesë në vendin tonë vjen nga burime lokale të pozicionuara kryesisht afër tyre. Shumë nga praktikantët krijojnë një marrëdhënie besimi dhe lojaliteti ndaj një institucioni fetar pranë të cilit ato atashohen, pra në këtë rast një xhamie apo medreseje dhe kryesisht ndaj prijësit të saj që sipas strukturës organizative të këtyre institucioneve mund të jetë hoxha apo myftiu. Ndonjëherë këtë rol e kryejnë edhe teologë të arsimuar të cilët arrijnë të fitojnë besimin e komunitetit për kompetencat dhe njohuritë e tyre mbi fenë. Kjo ndodh për shkak se në fenë islame mendimi i dijetarëve është referencë jo vetëm për mësimet bazë fetare por sidomos për komentimet dhe sqarimet aplikative mbi situata dhe problematika të ndryshme të hasura në jetën e përditshme, praktikë kjo e njohur si *ftewa*.

Mënyrat e shpërndarjes së informacionit varrojnë nga fjalimet e përjavshme të së premtes, në cikle leksionesh apo kursesh për nivele të ndryshme të njohurive fetare, në leksione me tematika të veçanta të mbajtura nga teologet pranë komunitetit apo edhe lektorë vizitorë. Për një pjesë relativisht të vogël (rreth 12%) përdorimi i teknologjive të informacionit shfaq një alternativë dhe një mundësi për të marrë më shumë dije dhe kompetenca mbi fenë. Kështu shumë prej tyre bëhen ndjekës të prijësve fetarë, blogjeve apo edhe kanaleve në platformën “Youtube” të cilat shpesh shpërndajnë informacion apo interpretime të shkollave të tjera të mendimit islam të ndryshme nga ato tradicionale e islamit në vendin tonë duke ndikuar kështu shpesh edhe në formimin e rrymave radikale.

Pamundësia për të marrë kreditim perceptohet si një pengesë serioze në mundësitë e firmës për të suportuar dhe zhvilluar biznesin. Pavarësisht ndalesës mbi përdorimin e kamatës të gjithë të anketuarit e vlerësojnë nevojën e kreditimit dhe e pranojnë si handicap kufizimin që ato kanë në aksesin në kreditim dhe besojnë se disponibiliteti i kreditimit do të ndikonte pozitivisht mbi ecurinë e biznesit të tyre. 24% besojnë se kreditimi do të ishte garanci për suksesin dhe rritjen e biznesit, ndërkohë që për 61 %



kreditimi është i nevojshëm edhe për të përballuar luhatjet në flukset e parasë. Vetëm 12% shprehen të pasigurtë për efektin që kreditimi do të kishte mbi biznesin e tyre.

Pak a shumë në të njëjtin raport janë edhe përgjigjet për sa i përket efektit negativ që sjell mungesa e kreditimit ku për 40% të firmave mungesa e kreditimit përbën një rrezik për biznesin.

6.5 Përmbledhje e kapitullit

Në këtë kapitull u analizua kërkesa për kreditim në ekonominë shqiptare. Në fokus të analizës u vendosën njësitë ekonomike, ku me interes për studimin ishte struktura e tyre si dhe pesha që ato kanë në sistem, sjellja dhe preferencat e tyre në kreditim si dhe

ndryshimet që ato kanë pasur në përdorimin e formave të ndryshme të kreditimit gjatë viteve të fundit .

Në vazhdim në këtë kapitull u krye analiza inferenciale e efektit të kreditimit mbi mundësitë për rritje të firmës. Testimet paraprake nuk gjetën lidhje të rëndësishme shkakësore të ndikimit të kreditimit mbi rritjen , por një lidhje e tërthortë u zbulua ndërmjet tyre e kanalizuar kryesisht nëpërmjet ndikimit direkt të financimit sidomos atij bankar mbi investimet të cilat nga ana e tyre shfaqën një ndikim të fortë në mundësitë për rritje të ndërmarrjes.

Në fund të kapitullit u analizuan rezultatet e anketimit të popullatës së bizneseve të përkufizuara si të vetë-përfundimtare nga kreditimi. Në përfundim të analizës rezulton se problemi i vetë-përfundimit nga kreditimi konvencional është i qëndrueshëm dhe se kapërcimi i tij mund të vij vetëm nëpërmjet formave të kreditimit islamik. Kreditimi islamik edhe pse prezent si alternativë në tregun bankar në vend rezultoi shumë i panjohur dhe mungesa e informacionit rreth tij përbën edhe arsyen kryesore që shpjegon përdorimin e ulët të tij.

KAPITULLI VII – KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME

7.1 Konkluzione

Në fokus të analizës të këtij punimi ishte kreditimi dhe impakti i tij mbi mundësitë për rritje të biznesit në vendin tonë me një vëmendje të veçantë mbi bizneset e vetëpërfshijtura nga kreditimi.

Nga analiza inferenciale e kryer mbi një kampionim prej 560 biznesesh të anketuar për qëllimet e këtij studimi nuk u zbulua një lidhje shkakësore e drejtpërdrejtë me rëndësi statistikore midis kreditimit dhe mundësive për rritje të biznesit. Mungesa e kësaj lidhje, pavarësisht presupozimit teorik të saj, na lejon që të spekuojmë se të paktën jo të gjitha format e financimit por edhe jo të gjitha përdorimet e financimit ndikojnë njësoj mbi performancën e firmës. Kështu që përdorimi më i madh i një forme financimi që nuk ndikon mbi performancën e firmës përkundrajt përdorimit më të vogël të një forme financimi që ndikon do të sillte rezultatin që morëm pra një mungesë të lidhjes midis financimit dhe rritjes së firmës.

Nga ana tjetër disa faktorë të tjerë shfaqën një ndikim të drejtpërdrejtë në mundësitë për rritje dhe zhvillim të një firme. Të tillë rezultuan investimet që sjellin një rritje prej 4.5 herësh të mundësive për rritje të firmës. Gjithashtu edhe përmirësimet e bëra në produktet/shërbimet e tregtuara nga firma, si dhe përmirësimet në strukturën dhe mënyrën e tregtimit të produkteve/shërbimeve që të dyja sjellin respektivisht një rritje prej rreth 3.9 dhe 4 herësh të mundësive për rritje të firmës.

Faktorët e mësipërm rezultuan në të njëjtën kohë shumë të lidhur me variablin financim duke bërë kështu të mundur të pranojmë mundësinë e një lidhje shkakësore indirekte midis financimit dhe mundësive për rritje të firmës.

Në mbështetje të supozimit që lidhja e drejtpërdrejtë midis financimit dhe rritjes së firmës mungon për shkak se jo të gjitha format e financimit japin të njëjtin efekt në mundësitë për rritje të firmës na vijnë rezultatet e mëtejshme të analizës së bërë ku nga të gjitha format e kreditimit të përdorura, rezultoi se vetëm financimi bankar ka ndikim mbi investimet duke rritur me rreth 5.8 herë mundësitë që një firmë të kryej investime përkundrejt një firme që nuk ka qasje në financim bankar. Kjo lidhje e investimeve me financimin bankar duket se vjen edhe për shkak të natyrës afatgjatë dhe mundësisë së mobilizimit të fondeve më të mëdha që ky lloj financimi ofron. Ky tipar i financimit bankar merr edhe më shumë vlerë dhe peshë pasi në mungesë të tregjeve të kapitalit rezulton të jetë mënyra e vetme për të siguruar financime të kësaj natyre të cilat janë të domosdoshme për të përballuar investime serioze për firmën siç mund të jenë investimet në ndërtesa, makineri apo lloje të tjera të aktivëve të qëndrueshëm material (AQT).

Ndërkohë disa prej faktorëve të tjerë që ndikojnë mbi mundësinë dhe perspektivën për rritje të një firme siç ishin përmirësimet në produktet apo shërbimet që firma tregton apo në mënyrën se si ajo i tregton, shfaqën lidhje më të dobëta me financimin bankar. Këto faktorë shfaqin në vetvete një formë investimi por me një natyrë afatshkurtër dhe jo detyruesisht të lidhura me vlera të larta financimi. Kjo ndoshta është edhe arsyeja që lidhja e tyre të mos ishte shumë e fortë me formën e financimit bankar, por me format e tjera siç janë ato të financimit me burime të brendshme apo financime të tjera afatshkurtra si linjat e kreditit dhe overdraftet apo krediti tregtar.

Rikonfirmimi i rëndësisë së kreditimit në perspektivat për rritje të biznesit e kthen vëmendjen drejt mundësive për kreditim që bizneset vendase kanë dhe nivelit të aksesit dhe problematikat që lidhen më to.

Nga analiza e kryer, rezulton se firmat në Shqipëri janë duke përdorur më së shumti kreditimin afatshkurtër në formën e overdraftit apo linjës së kreditit, përkundrejt kreditimit afatgjatë kryesisht në formën e huasë bankare apo financimit me kapital. Kjo sjellje parë nën këndvështrimin e rezultateve të analizës tonë rreth ndikimit që kreditimi ka mbi mundësitë për rritje të biznesit, tregon për një humbje të efektit të pritur nga kreditimi pasi ishin financimet afatgjata ato që ndikonin mbi mundësitë për investime që nga ana e tyre ofronin një impakt mbi perspektivën e biznesit për tu rritur.

Në mënyrë krahasimore niveli i përdorimit të këtyre alternativave të financimit rezulton më i lartë se mesatarja evropiane në rastin e parë pra në atë të kreditimin afatshkurtër dhe më i ulët se ajo në rastin e dytë atë të kreditimit afatgjatë. Ky rezultat tregon se firmat shqiptare gjenden në një situatë më të keqe për sa i përket mundësive të financimit krahasuar me vendet e tjera evropiane.

Ky dallim në përdorimin e kredimarrjes afatshkurtër përkundrejt asaj afatgjatë vjen i kushtëzuar nga oferta për kredit e institucioneve kredi-dhënëse në vend. Të dhënat e raportuara nga EIB (2016) përlllogarisin që në Shqipëri kreditimi i jashtëm i biznesit kryhet në mbi 88% nga bankat. Kjo situatë, siç sugjeron edhe literatura është tipike e vendeve në zhvillim (Backe etj., 2006) dhe dëshmon për një mungesë ose në rastin më të mirë një mosfunksionim të tregjeve të kapitalit duke e bërë kështu sektorin bankar kanalin më të rëndësishëm të ndërmjetësimit financiar.

Sistemi bankar në vend edhe pse raportohet si i shëndoshë, fitimprurës dhe i mirë kapitalizuar, i përballur me problemin e kredive të këqija i ka bërë bankat të kenë një sjellje më të kujdesshme në drejtim të kredive që lëshojnë, gjë që ka çuar në një tkurrje të ofertës. Kjo shihet në kërkesat në rritje për kolateral, normave relativisht të larta të

interesit, dhe kostos së lartë të kreditimit duke e bërë atë njëkohësisht edhe jo atraktiv për firmat që kërkojnë mundësi fitimprurëse investimi. Kjo situatë është tipike referuar edhe literaturës që dëshmon për sjelljet prociklike të bankave.

Gjithashtu analiza jonë e ofertës së kreditit zbuloi një nivel të moderuar të konkurrencës në sektorin bankar me prirje drejt një ulje të mëtejshme të saj dhe rritjes së përqendrimit dhe influencës së bankave të mëdha. Kjo e kombinuar me mundësinë e bankave për të transferuar fonde në investime jashtë vendit e përkeqëson akoma më shumë ofertën e fondeve të huajtshme në tregun vendas duke ndikuar kështu në mundësitë e biznesit për siguruar fondet e nevojshme për të ndërmarrë investime të reja.

Përdorimi më i lartë dhe në rritje i formave të kreditimit afatshkurtër qoftë ai bankar apo privat dëshmon për një situatë të vështirë ekonomike të bizneseve të cilat, siç dëshmon fakti i destinacionit të përdorimit të financimeve, e përdorin kreditimin për të mbuluar kryesisht nevojat për likuiditet. Ndërkohë që rënia e aplikimeve dhe aprovimeve për kreditë bankare korelon me rënien e ndjeshme të përdorimit të kreditimit të marrë për investime.

Një nga objektivat kryesor në fokus të këtij studimi ishte të hulumtojë kategorinë e mos përdoruesve të kreditimit bankar dhe të identifikojë të vetëpërfjashtuarit vullnetarisht nga kreditimi dhe problematikën e arsytet pse ata vendosin të mos përdorin kreditimin bankar.

Nga analiza rezultoi se 23.8% e firmave nuk e përdorin kreditimin bankar qoftë ky në formën e huasë apo në atë të linjës së kreditit dhe overdraftit. 31.9% e të cilëve, si arsye për mospërdorimin e këtij lloji kreditimi zgjedhën pengesat morale dhe fetare. Kategoria e të vetëpërfjashtuarve nga kreditimi në mënyrë vullnetare sipas kësaj përlllogaritje si

përqindje ndaj kampionit e ekstrapoluar në popullsinë totale të bizneseve që operojnë në vend na jep një numër prej rreth 11,000 ndërmarrjesh apo afërsisht 8% të totalit.

Siç edhe u sugjerua nga literatura alternativa e vetme për këtë kategori të bizneseve për të siguruar kreditim mbetet financimi islamik. Megjithëse në Shqipëri bankingu islamik apo thënë më mirë një formë mikse e tij ka qenë prezent që në fillimet e periudhës post-komuniste, pesha që ai zë në sistemin bankar Shqiptar është tepër e vogël. Kjo performancë e dobët në treg e bankikut islamik nuk justifikohet me mungesë të kërkesës pasi nga përllogaritja e bërë rezulton se vetëm 11% e bizneseve të vetëpërfshirë nga kreditimi konvencional kanë gjetur alternativë në bankingun islamik.

Ndër faktorët më të rëndësishëm që shpjegojnë përdorimin e pakët të alternativës së financimit islamik në vend veçohet mungesa e informacionit rreth tij. Statistikisht vetëm 74% e të anketuarve pranon se ka forma kreditimi të lejuara për to, por shumë prej tyre nuk mund ti identifikojnë ato.

Informacioni mbi bankingun islamik si një mënyrë alternative, për të anashkaluar këtë barrierë në kreditim është i pakët. Edhe pse në tregun bankar në vend operon një bankë që ofron kreditim islamik, rreth 40% e të anketuarve nuk kanë dëgjuar për të. Ky fakt shpjegon pjesërisht edhe numrin relativisht të vogël të bizneseve që përdorin bankingun islamik në vend, pra që janë klientë të bankës UBA, krahasuar me numrin e përllogaritur të bizneseve që vetëpërfshihen nga kreditimi.

Por përveç mos pasjes dijeni për ofertën e shërbimeve të bankikut islamik në vend faktor tjetër i rëndësishëm që ndikon në përqafimin e kësaj alternative në financim rezulton të jetë edhe dyshimi mbi lejueshmërinë e produkteve të bankikut islamik. Ky shqetësim është parësor për 60% të atyre që deklarojnë se nuk do të aplikojnë për këtë lloj financimi.

Megjithatë këto biznese janë të vetëdijshme dhe besojnë në impaktin pozitiv të kreditimit mbi ecurinë e biznesit të tyre, bindja për të mos e përdorur financimin me kamatë është e fortë. Asnjë nga të anketuarit nuk do të merrte kreditim të pa lejuar në rast se arsye për këtë do të ishte një oportunitet në investim që do të sillte rritje të ardhshme për biznesin, ndërsa për 87% të tyre edhe rastet ekstreme kur kreditimi mund të shpëtonte vetë ekzistencën e biznesit nuk do të përbënin arsye të mjaftueshme për të shkelur rregullin. Këto fakte dëshmojnë për seriozitetin dhe arsyet e vetëpërrjashtimit vullnetar nga kreditimi dhe vështirësitë në anashkalimin e tij.

7.2 Rekomandime

Duke i qëndruar besnik fokusit të analizës së këtij studimi rekomandimet që rrjedhin janë të orientuara kryesisht drejt trajtimit të problematikës së vetëpërrjashtimit nga kreditimi dhe alternativës së kreditimit islamik në vend.

Arsyeja kryesore që shpjegonte përdorimin e ulët të financimit islamik si alternativë për të siguruar kreditim për grupin e bizneseve të vetëpërrjashtuara nga kreditimi ishte mungesa e informacionit rreth tij apo rreth përputhshmërisë dhe lejimit të tij nga ana fetare. Për këtë arsye rekomandohet që aktorët përgjegjës, siç janë komuniteti mysliman në vend por edhe vetë banka islamike UBA, të ndërmarrin fushata informuese dhe sqaruese.

Për të arritur objektivin e rekomanduar më sipër është e rëndësishme të punohet mbi dy problematika fundamentale që kushtëzojnë pranimin e alternativës së bankikut islamik në vend. E para prej tyre ka të bëjë me arritjen në një verdikt apo siç njihet ndryshe në zhargonin fetar dhënien e një fetwaje mbi lejueshmërinë dhe përputhshmërinë e praktikave të bankikut islamik në vend me parimet e sheriatit. Dhënia e këtij verdikti

është e lidhur ngushtë me vullnetin e mirë dhe transparencën e bankës rreth veprimtarisë së saj dhe sidomos me autoritetin dhe besueshmërinë e anëtareve të Bordit i Mbikëqyrjes i Sheriatit. Gjithashtu kërkohet edhe një bashkëpunim i ngushtë me Komunitetin Mysliman të Shqipërisë si në procesin e miratimit të aktivitetit të bankingut islamik në vend ashtu edhe në përhapjen e informacionit në komunitet.

Një rekomandim tjetër do të vinte për strukturat ligjvënëse dhe rregullatore shtetërore. Edhe pse qëllimi i këtij studimi nuk ka qenë evidentimi i problematikave të operimit të bankingut islamik në vend, nisur nga literatura që numëron disa lloje të ndryshme ndryshimesh ligjore dhe rregullatore të nevojshme dhe të aplikuara në shkallë të ndryshme në vende që kanë marrë tashmë masa për të akomoduar dhe lehtësuar aktivitetin e bankingut islamik si p.sh. Anglia, Gjermania, Zvicra, etj., është evidente nevoja që edhe në vendin tonë të hulumtohet kjo problematikë dhe të merren masa sidomos duke pasur parasysh edhe peshën relativisht të konsiderueshme të bizneseve të përlllogaritua nga ky studim që do të përfitonin nga zhvillimi i kësaj alternative në kreditim.

Një rekomandim tjetër do të shkonte për institucionet e tjera financiare në vend të cilat duke qenë se shpesh janë edhe pjesë e grupeve të mëdha financiare ndërkombëtare shumë prej të cilave kanë eksperiencë me bankingun islamik, mund të konsideronin mundësitë për të zgjeruar aktivitetin duke targetuar këtë segment të pashërbyer të tregut me anë të hapjes të “Dritareve të bankingut islamik”¹⁶, praktikë kjo mjaft e përhapur sidomos në vende të Europës dhe Amerikës nga bankat konvencionale që operojnë në rajone që kanë përqendrim popullsie myslimane.

¹⁶ Islamic Banking Windows

Në vija të përgjithshme duke mos anashkaluar edhe nevojën dhe rolin e tregjeve funksionale të kapitalit si alternativë në kreditime të krahasueshme me ato bankare, një rekomandim vjen mbi nevojën për të stimuluar forma të kreditimit të tipit profit-loss sharing, joint venture, etj. si alternativa jo vetëm për biznesin e vetë-përfshirë nga kreditimi por edhe për bizneset me akses të kufizuar në kreditim. Nevoja për forma dhe alternativa të tilla në kreditim nis nga struktura predominuese e firmave për nga format e pronësisë në Shqipëri, që rezulton e përqendruar në dorën e një ose shumë pak aksionarëve. Formë kjo që si pasojë rezulton në një mungesë të kulturës së qeverisjes korporative në pjesën dërrmuese të tyre. Kjo nga ana e saj sjell edhe një risk më të madh në vlerësimin e aftësive paguese dhe perspektivës dhe potencialit të rritjes së tyre duke i bërë këto kompani të pakreditueshme. Skemat e kreditimit në formë të profit-loss share pra të ndarjes së riskut të fitimit (NFH) dhe të humbjes do të ishin më të përshtatshmet për të kapërcyer krizën e kreditimit të tyre apo atë të mobilizimit të fondeve të mjaftueshme për të siguruar një rritje apo për të përqafuar potencialin e tyre. Skemat joint venture, apo forma të tjera të kreditimit me ndarje risku do të ndihmonin në rritjen e kompanive të vogla qofshin ato të reja apo jo por gjithashtu do të ndihmonin në rritjen e konkurrencës dhe zhbllokimin e menaxhimit të koncentruar apo influencës së dëmshme që vjen nga aksionari (pronari) i vetëm që shpesh ushtron edhe detyrën e drejtorit të përgjithshëm.

LISTA E REFERENCAVE / BIBLIOGRAFIA

- Arcand, J. L., Berkes, E., Panizza, U.,** (2012). "Too much finance?", IMF Working Paper 12/161.
- Aoki, Masahiko, and Hugh Patrick.** (1994), *The Japanese Main Bank System: Its Relevance for Developing and Transforming Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Abidin, Ahmad Zainal; Alwi, Norhayati Mohd; Ariffin, Noraini Mohd** (2011). "A Case Study on the Implementation of Qardhul Hasan Concept as a Financing Product in Islamic Banks in Malaysia". *International Journal of Economics, Management & Accounting (Supplementary Issue 19)*: 81–100.
- Aristoteli,** (350 p.l.k). *Politics*, Book I, Chapter 10.
<http://classics.mit.edu/Aristotle/politics.1.one.html>
- Ahmad, S.A.** (1958) *Economics of Islam (A Comparative Study)*, Lahore, India: Sh. Muhammad Ashraf.
- Ács J. Zoltán, Audretsch B. David,** 2003. *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction* — Google Books. Retrieved 2017
- Al-Zubi, Khaled M. and Al-Rjoub, Samer A. M. and Abu-Mhareb, E.,** (2006). *Financial Development and Economic Growth: A New Empirical Evidence from the MENA Countries, 1989-2001*. *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 6, No. 3.
- Aterido, R., Hallward-Driemeier, Pages, C.,** (2011). Big constraints to small firms growth. *Business environment and employment growth across firms*. *Econ. Dev. Cultur. Change*, 59 (3). Pg. 609-647
- Ayub, Muahmmad.** (2007). *Understanding Islamic Finance*. John Wiley & Sons Ltd. ISBN 978-0-470-03069-1 (HB)
- Barth, R, J, Prabha, A dhe Swagel, P.** (2012). Just How Big is the To Big To Fail Problem?. Vol. 7, faqe: 17
- Bikker, A, J.** (2009). *Sizing up Performance Measures in the Financial Services Sector*. 66.
- Bikker, A, J. dhe Bos, J.W.B.** (2005), "Trends in competition and profitability in the banking industry: a basic framework", *Suerf Series* 2005/2.
- Bikker, A, J. dhe Bos, J.W.B.** (2008), *Bank Performance: A theoretical and empirical framework for the analysis of profitability, competition and efficiency*. *Routledge International Studies in Money and Banking*, Routledge, Londen & Neë York, faqe: 176.
- Bikker, A, J dhe Haaf, K.** (2002). *Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of Literature*. Vol 4, 20.
- Birnie, A.** (1958) *The History and Ethics of Interest*, London: William Hodge & Co

- Brewer III, E. dhe Jagtiani, J.** (2007). How Much Would Banks Be Willing to Pay to Become “Too-Big-To-Fail” and to Capture Other Benefits?. Vol.3, faqe: 13-14.
- Beck, T., Degryse, H., Kneer, C.,** (2012). Is more finance better? Disentangling intermediation and size effects of financial systems, Center for Economic Research, Discussion Paper No. 2012-060, Tilburg University.
- Beck, T.** (2008). The Econometrics of Finance and Growth. The World Bank. Policy Research Working Paper 4608.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V.** 2004. “Bank Competition and Access to Finance: International Evidence,” Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 36, no. 3
- Bewick, V., Cheek, L., & Ball, J.** (2005). Statistics review 14: Logistic regression. Critical Care (London, England), 9(1), 112-118. <http://dx.doi.org/10.1186/cc3045>
- Black, Sandra E., and Philip E. Strahan.** (2002). “Entrepreneurship and Bank Credit Availability. Journal of Finance 57, 2807-2833.
- Brett A. White & John Dumay** (2017) Business angels: a research review and new agenda, Venture Capital, 19:3, 183-216,
- Breedon, T.** (2012). Boosting finance options for business. London: Department for Business Innovation and Skills.
- Calomiris, Ch.** (1992). “Do ‘Vulnerable’ Economies Need Deposit Insurance? Lessons from U.S. Agriculture in the 1920s,” in Philip L. Brock (ed.), If Texas Were Chile: A Primer on Banking Reform. San Francisco, CA: Institute for Contemporary Studies, pp. 237–349.
- Cani, Sh.** (2004). Banka Qendrore dhe Sistemi Bankar në Shqipëri. Leksion i Guvernatorit të Bankës së Shqipërisë prof.dr.Shkëlqim CANI në Fakultetin Ekonomik të Universitetit të Korçës. Marrë nga: https://www.bankofalbania.org/web/pub/cani_leksion_sistbankar_korce_mars2004_948_1.pdf
- Cecchetti, G., Kharroubi, E.,** (2012). Reassessing the impact of finance on growth. BIS Working Papers No. 381, Bank for International Settlements.
- Cecchetti, G., Kharroubi, E.,** (2013). Why does financial sector growth crowd out real economic growth? Finance and the Wealth of Nations Workshop, Federal Reserve Bank of San Francisco & The Institute of New Economic Thinking, Sept 27, 2013.
- Cetorelli, N., Gambera, M.** (2001). “Banking Market Structure, Financial Dependence and Growth: International Evidence from Industry Data,” Journal of Finance, 56(2), 617–648.
- Cetorelli, Nicola, and Pietro F. Peretto.** (2000). “Oligopoly Banking and Capital Accumulation.” Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper No. 2000-12.
- Claessens, S dhe Laeven, L.** (2005). “Financial Dependence, Banking Sector Competition, and Economic Growth”. 5.

- Clement, H.** (2016). "Islamic Finance in Movement". Arab Barometer Working Paper No.4
- Chavis, L., Kappler, L., Love, I.,** (2010). The Impact of the Business Environment on Young Firm Financing. World Bank Policy research paper Nr. 5322
- Dar, H., and Presley, J.** (1999), "Islamic Finance: A Western Perspective", International Journal of Islamic Financial Services 1, No. 1
- Deidda, L dhe Fattouh, B.** (2002). "Concentration in the Banking Industry and Economic Growth". Vol.5.
- De Gregorio, J., Guidotti, P.,** (1995). Financial development and economic growth. World Development 23(3), 433–448.
- Demirgüç-Kunt, A., and R. Levine.,** (2008). Finance, Financial Sector Policies, and Long-Run Growth. Policy Research Working Paper WPS4469, The World Bank, Washington, DC.
- Demirguc-Kunt, A., Klapper, L., Randall, D.** (2013). "Islamic Finance and Financial Inclusion – Measuring Use of and Demand for Formal Financial Services among Muslim Adults". World Bank Policy Research Working Paper 6642.
- Dehejia, R., Lleras-Muney, A.,** (2003). "Why Does Financial Development Matter? The United States from 1900 to 1940." National Bureau of Economic Research, Working Paper No.9551.
- Deheja, R., Lleras-Muney, A.,** (2005). "Financial Development and Pathways of Growth: State Branching and Deposit Insurance Laws in the United States from 1900 to 1940." revision of NBER Working Paper No. 9951, Journal of Law and Economics
- Deuteronomy, Chapter 23.** King James Bible on line version as seen on <http://www.kingjamesbibleonline.org/Deuteronomy-Chapter-23/>
- Duncan, R.** (2009). Chapter 10: America doesn't work. In *The Corruption of Capitalism: A strategy to rebalance the global economy and restore sustainable growth.* ECLA Books
- El-Gamal, Mahmoud A.** (2006). Islamic Finance: Law, Economics, and Practice (PDF). New York, NY: Cambridge.
- Ezeikel, Chapter 18.** King James Bible on line version as seen on <http://www.kingjamesbibleonline.org/Ezekiel-Chapter-18/>
- Encyclopedia Britannica, 2018.** Siç u pa për herë të fundit on-line në adresën <https://www.britannica.com/topic/Shariah>
- Ferreira, C.** (2012). Bank market concentration and efficiency in the European Union: a panel Granger causality approach. 11.
- Fiesta, I., Sinha, S.** (2011). Constraints to private investment in the poorest developing countries - A review of the literature. Nathan Associates London Ltd.
- Freedman, M.P.** (2000). Challenges to launching grassroots microlending programs: A case study. Journal of Developmental Entrepreneurship, 5(3), 235–248.

- Gemma E., Donghyun P., and Arief R.,** (2010). "Financial Development and Economic Growth in Developing Asia". ADB Economics Working Paper Series No. 233
- Goldsmith, R.** (1969). *Financial Structure and Development*. New Haven, CN: Yale University Press.
- Gheeraert, L., Weill, L.,** (2015). Does Islamic Banking Development Favour Macroeconomic Efficiency? Evidence on the Islamic Finance – Growth Nexus. *Economic Modeling*, Vol. 47
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L.,** (2004). "Does Local Financial Development Matter?" *Quarterly Journal of Economics*, 119(3), 929–969.
- Guzman, Mark G.** (2000). "Bank Structure, Capital Accumulation and Growth: A Simple Macroeconomic Model." *Economic Theory* 16, 421-455
- Haltom, Renee** (2014). "Econ Focus. Islamic Banking, American Regulation". Federal Reserve Bank of Richmond.
https://www.richmondfed.org/publications/research/econ_focus/2014/q2/feature
- Hannan, Timothy H.** (1991). "Bank Commercial Loan Markets and the Role of Market Structure: Evidence from Surveys of Commercial Lending." *Journal of Banking and Finance* 15, 133-149
- Haron S et N Ahmad,** 2000, The Effects of conventional Interest Rate and Rate of Profit on Funds Deposited with Islamic Banking System in Malaysia, *International Journal of Islamic Financial Services* 1(4), 3-9
- Hassan Kabir, & Zaher, Tarek,** 2001, A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking, *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 10 (4), 155-199.
- Hellwig, Martin** (1991), "Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance", in *European Financial Integration*, (eds.) Alberto Giovannini and Colin Mayer, Cambridge University Press, U.K.
- Hsieh, F.Y., Bloch, D.A., & Larsen, M.D.** (1998). A simple method of sample size calculation for linear and logistic regression. *Statistics in Medicine*, 17(14), 1623-1634.
- Huang, H. C., Lin, S. C.,** (2009). Non-linear finance–growth nexus. *Economics of Transition* 17, 439–466.
- Hung, F. S.,** (2009). Explaining the nonlinear effects of financial development on economic growth. *Journal of Economics* 97(1), 41–65.
- Institute of Islamic Banking and Insurance,** Gusht 2017. "Islamic Banking. Profit-and-Loss Sharing". http://www.islamic-banking.com/profit_and_lose_sharing.aspx
- Islamic Finance,** 2018. Islamic banks commercial transactions. Retrived on <http://www.financialislam.com/investment-and-transactions.html>
- Jayaratne, J., Strahan, P.E.,** (1996). "The Finance-Growth Nexus: Evidence from Bank Branch Deregulation." *Quarterly Journal of Economics*, 111(3), 639–670.
- Jadlow, J.M.** (1977) 'Adam Smith on Usury Laws', *Journal of Finance*, 32: 1195-200.

- Jouini E., & Pastré O.**, 2008, Enjeux en opportunités du développement de la finance islamique, Rapport Paris Europlace.
- Khavul, S.** (2010). Microfinance: Creating opportunities for the poor? *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 57–71.
- Khan, Feisal** (2015). *Islamic Banking in Pakistan: Shariah-Compliant Finance and the Quest to Make Pakistan More Islamic*. Routledge. ISBN 9781317366539. Retrieved 9 February 2017.
- King, G. R., Levine, R.**, (1993)a. Finance and growth: Schumpeter might be right. *Quarterly Journal of Economics* 108(3), 717–737.
- King, G. R., Levine, R.**, (1993)b. Finance, entrepreneurship and growth. *Journal of Monetary Economics* 32(3), 1–30.
- Keynes, J.M.** (1936). *A General Theory of Employment, Interest and Money*, London: MacMillan & Co.
- Kumar, K. B., Rajan, R.G., Zingales, L.**, (1999). “What Determines Firm Size?” *National Bureau of Economic Research, Working Paper No.7208*.
- Kurani**, (1994). Përkthim me komentim në gjuhën shqipe nga Sherif Ahmeti
- Labonte, M.** (2014). Systemically Important or “Too Big To Fail” Financial Institutions. Vol.1, faqe: 5-7.
- Levine, R., Zervos, S.**, (1998). Stock markets, banks and economic growth. *American Economic Review* 88(3), 537–558.
- Levine, R.**, (2005). “Finance and Growth: Theory and Evidence.” *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam, Netherlands, Elsevier, Chapter 12, 1(1), 865–934.
- Levine, R., Loayza, N., Beck, T.**, (2000). “Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes.” *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31–77.
- Levy, D.** (1987) ‘Adam Smith’s case for usury laws’, *History of Political Economy*, 19: 387-400.
- Law, S. H., Singh, N.**, (2014). Does Too Much Finance Harm Economic Growth? *Journal of Banking and Finance* 41 (2014), 36-44
- Lazonick, William, and Mary O’Sullivan.** (1997), “Finance and Industrial Development: Evolution to Market Control.” *Financial History Review* 4 (2): 117-38.
- Lucas, R. E.** (1988), "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Matthews Robin, Siddiqui Aftab, & Tlemsani Issam**, 2003, Recent Development in the Market for Islamic Mortgages: Theory and Practice, *Review of Islamic Economics*, 14, 49-65.
- Marquez, Robert.** (2002). “Competition, Adverse Selection, and Information Dispersion in the Banking Industry.” *The Review of Financial Studies* 15, 901-926.

- Menard, S. W.** (2001). Applied logistic regression analysis (quantitative applications in the social sciences) (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Meka, E.** (2017). Bursa e parë private në Shqipëri, lehtësim për bizneset dhe mundësi për qytetarët. Siç u pa për herë të fundit në shtator, 2017 në adresën: <http://www.tiranapost.al/bursa-e-pare-private-ne-shqiperi-lehtesim-per-bizneset-dhe-mundesi-per-qytetaret/>
- Metawa, S.A, M. Almosawy,** 1988. Banking Behaviour of Islamic Bank Customer: Perspectives and Implications, International Journal of Bank Marketing 16(7), 299-313
- McGrath, A.E.** (1990) A Life of John Calvin, London: Blackwell Press.
- McKinnon, R.** (1973). Money and Capital in Economic Development. Washington, DC: Brookings Institution.
- Mishkin, F.** (2010). Chapter 2. An overview of financial system. The economics of money, banking and financial markets. Ninth edition
- Moenninghoff, S.C. & Wieandt, A.** (2012). The future of peer-to-peer finance. Available at <http://ssrn.com/abstract=2439088>, accessed October 2017.
- Moisseron, J., Moschetto, B., Teulon, F.,** 2015. Islamic Finance: A review of literature. International Business & Economics Research Journal, Volume 14, Number 5
- Mumtaz, H., Asghar, S., Rima, T.,** 2015. An Overview of Islamic Finance. International Monetary Fund Working Paper WP/15/120
- Myers, Stewart C.; Majluf, Nicholas S.** (1984). "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have". Journal of Financial Economics. 13 (2): 187–221
- Nienhaus Volker,** 1983, Profitability of PLS Banks Competing with Interest Banks : Problems and Prospects, Journal of Islamic Economics, vol. 1, 31-39.
- Official Journal of the European Union** (2004/C 31/03). Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings. 6-7.
- Zhang, J., Wang, L., Wang, S.,** (2012). Financial development and economic growth: Recent evidence from China. Journal of Comparative Economics. Volume 40, Issue 3, August 2012, Pages 393–412
- Philippon, T.,** (2010). Financiers versus engineers: should the financial sector be taxed or subsidized? American Economic Journal: Macroeconomics 2 (3), 158 – 182.
- Pagano, Marco.** (1993). "Financial Markets and Growth. An Overview." European Economic Review 37, 613-622
- Peng, C.J., Lee, K.L., & Ingersoll, G.M.** (2002). An introduction to logistic regression analysis and reporting. The Journal of Educational Research, 96(1), 3-14.
- Petersen, Mitchell A., and Raghuram Rajan.** (1995). "The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships." Quarterly Journal of Economics 110, 407-443.

- Rioja, F., Valev, N.**, (2004). Finance and the sources of growth at various stages of economic development. *Economic Inquiry* 42(1), 127–140.
- Rajan, R. G., Zingales, L.** (1998). "Financial Dependence and Growth." *American Economic Review*, 88(3), 559–586.
- Rousseau, P.L., Sylla, R.** (2005). "Emerging Financial Markets and Early US Growth." *Explorations in Economic History*, 42(1), 1–26.
- Ruston, R.** (1993) 'Does It Matter What We Do With Our Money?', *Priests & People*, May, 171-77.
- Stiglitz, J.** "The Post Washington Consensus Consensus". The Initiative for Policy Dialogue. E shkarkuar në korrik 2016 nga:
http://policydialogue.org/files/events/Stiglitz_Post_Washington_Consensus_Paper.pdf
- Shen, C. H., Lee, C. C.**, (2006). Same financial development yet different economic growth- why? *Journal of Money, Credit and Banking* 38 (7), 1907 -1944.
- Schumpeter, J.** (1911). *The theory of Economic Development*. Cambridge, Ma: Harvard University Press.
- Schwienbacher, A., Belleflamme, P., & Lambert, T.** (2013). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 585–609.
- Smith, A.** (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book II, Ch.4, Of Stock Lent at Interest. London: Methuen & Co., Ltd. 1904
- Thompson Reuters**, 2018. *Practical Law* - "Glossary Ijara". Retrived on [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/3-203-8716?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/3-203-8716?transitionType=Default&contextData=(sc.Default))
- Turk, Rima A.** (2014). Main Types and Risks of Islamic Banking Products. Kuwait: Regional Workshop on Islamic Banking. International Monetary Fund
- Valickova, P., Havranek, T., Horvath, R.**, (2013). Financial Development and Ecomic Growth: A Meta-Analysis. IOS Working Papers, No. 331, July 2013
- Vives, X.** (2001). Competition in the Changing World of Banking. *Oxford Review of Economic Policy*, 17(4), 535-547.
- Visser, W., McIntosh, A.**, (1998). History of Usury Prohibition – A short review of the historical critique of usury. *Accounting, business and Financial History*, 8:2, London. Pp. 175-189.
- Vitols, Sigurt, Steven Casper, David Soskice, and Stephen Woolcock.** (1997), *Corporate Governance in Large British and German Companies: Comparative Institutional Advantage or Competing for Best Practice*. London: Anglo German Foundation.
- Vitols, S.** (2001). The Origins of Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Germany, Japan, and the United States. Discussion Paper FS I 01 - 302 Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung 2001
- Wurgler, J.**, (2000). "Financial Markets and the Allocation of Capital." *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 187–214.

- U.S Department of Justice and Federal Trade Commission** (2010). Horizontal Merger Guidelines. 10.
- Usmani, Muhammad Taqi** (1998). An Introduction to Islamic Finance. Idaratul Ma'arif; 1st edition
- Usmani, Muhammad Taqi** (2007). The Historic Judgment on Interest Delivered in the Supreme Court of Pakistan. Idarat al-Maarif
- Zhuang, J., Gunatilake, H., Niimi, M., Jiang, Y., etj.** (2009). "Financial Sector Development, Economic Growth, and Poverty Reduction: A Literature Review". ADB Economics Working Paper Series No. 173.
- Zysman, John.** (1983), Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change. Ithaca: Cornell University Press.
- Williamson, J.** (1990). "What Washington Means by Policy Reform, Kapitulli 2 në: Williamson, John: Latin American Readjustment: How Much has Happened. Washington: Institute for International Economics
- Wilson Rodney**, 1999, Challenges and Opportunities for Islamic Banking and Finance in the West: The United Kingdom Experience, Thunderbird International Business Review, 41, 421-444.
- World Bank**, 2008. *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank.** (2013). Crowdfunding's potential for the developing world. Washington, DC: World Bank.
- World Islamic Competitiveness Report** (2016). Ernest & Young Global Limited. As retrieved on May 2017 from [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf)
- Interesse.** 2017. In On-line Etymology Dictionary. Retrieved on february 2017 from <https://www.etymonline.com/index.php?term=interest>

Raporte dhe Publikime Periodike

- Banka e Shqipërisë** (2003). Historia e Bankës Qëndrore në Shqipëri. 128-200.
- Banka e Shqipërisë**, 1999 në 2016. Mbikqyrja Bankare - Raportet Vjetore. Departamenti I Mbikqyrjes.
- Shoqata Shqiptare e Bankave**, 2004 - 2016. Raportet Vjetore
- Instat**, 2011-2016. Regjistri i ndërmarrjeve
- Instat**, 2017. Statistika mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, 2015
- Instat**, 2017. Rezultate Të Anketës Strukturore Të Ndërmarrjeve Ekonomike, 2015