

**FINANCIMI I MIKONDËRMARRJEVE DHE NDËRMARRJEVE TË VOGLA
SI FAKTOR KRYESOR ME NDIKIM NË RRITJEN EKONOMIKE TË TYRE
(ME FOKUS BASHKINË LEZHË)**

Ariola Kaza

Dorëzuar
Universitetit Europian të Tiranës
Shkollës Doktorale

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

Udhëheqës shkencor: Prof. Dr. Drini Salko

Numri i fjalëve: 53 110

Tiranë, Shtator 2017

DEKLARATA E AUTORËSISË

Nën përgjegjësinë time personale, deklaroj se ky studim është punë origjinale dhe nuk përmban plagjiaturë. Punimi është shkruar prej meje, nuk është prezantuar asnjëherë para një institucioni tjetër për vlerësim dhe nuk është botuar i tëri ose pjesë të veçanta të tij. Punimi nuk përmban material të shkruar nga ndonjë person tjetër, përveç rasteve të cituara dhe të referuara.

ABSTRAKTI

Sot bota e biznesit operon në kushtet e një përdorimi masiv të produkteve financiare të bazuara në transaksione financimi të ndërsjelltë, por që në thelb inkurajojnë pozitivisht agjentët ekonomikë për të patur marrëdhënie intensive me institucionet financiare. Mundësia e financimit prej tyre konsiderohet shpesh si faktor përcaktues i zhvillimit ekonomik të një vendi, pasi ajo realizon rritjen ekonomike të sipërmarrjeve. Financimi nga këto institucione financiare dhe jo vetëm prej tyre i lejon çdo person fizik apo juridik të shpenzojë, apo investojë tani dhe të paguajë më vonë duke u bazuar në të ardhurat e ardhshme. Në vendet në zhvillim siç është edhe Shqipëria, kërkesat për financim të jashtëm plotësohen krahas kreditimit bankar edhe nga një sërë institucionesh financiare të mikrofinancës dhe agjentë të tjerë financues.

Për të realizuar këtë studim janë përdorur të dhënat primare të marra nga anketimi i 120 MNV-ve që operojnë në Bashkinë Lezhë, si dhe të dhëna zyrtare statistikore lidhur me këto ndërmarrje. Përzgjedhja e bizneseve të anketuara është bërë në mënyrë rastësore në bazë të regjistrit pranë Degës së Tatim Taksave Lezhë. Është mbuluar gjeografikisht gjithë rajoni që përfshihet në Bashkinë Lezhë. Shumica e pjesëmarrësve mendojnë, se shërbimet apo produktet që ofrojnë bankat, kontribuojnë pozitivisht në zhvillimin e mikro - ndërmarrjeve të tyre, por kanë pohuar, se do ta kishin të vështirë të merrnin kredi nga bankat, nëse ata do të dëshironin të realizonin një investim të mirë. Proçedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të është më shumë komplekse dhe me shpenzim të kohës. Bankat favorizonin kompanitë e mëdha për kreditë. Pjesëmarrësit mendojnë, se bankat ofrojnë mundësi reale për zhvillimin e aftësive menaxhuese përmes trajnimeve. Në studim rezultoi që femrat, pjesëmarrësit që banojnë në qytet dhe grup - mosha 46 - 55 vjeç, mendojnë se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në krijimin e vendeve të reja të punës, përmirësimin e kushteve të mjedisit, reduktimin e varfërisë dhe ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit.

Fjalë kyç: bankë, biznes, financë, ndërmarrje.

ABSTRACT

Nowdays' business world operates under the conditions of a great application of financial products based on mutual financial transactions but essentially encourage positively economic agents to have an intense relationships with financial institutions. The possibility of funding from them is, often, considered as a determinant factor for the economic development of a country, as it causes the economic growth of enterprises. The funding by these financial institutions, and not only by them, allows any legal or physical person to spend or to invest now and to pay later based on future earnings. In developing countries such as Albania, external financing requirements are satisfied by bank lending and a number of microfinance financial institutions and other funding agents.

To accomplish this study, primary data were obtained from the survey of 120 SMEs operating in the Municipality of Lezha, as well as by official statistical data. Businesses were randomly selected from the register at the Lezha Taxes Branch. The whole region geographically included in Lezha Municipality was involved in the study. Most participants believed that the services or products offered by banks contribute positively to the development of their micro enterprises, but they claimed, it would be difficult to get loans from banks if they would like to make a good investment.

The procedure for applying and borrowing from banks is more complex and time consuming compared to institutions of microfinance. Banks tend to favor for loans large companies. Participants believed that banks offer realistic opportunities for developing management skills through training.

The study found that women, urban residents and individuals 46 - 55 years old think that local bank financing had a positive impact on the community in creating new jobs, improving environmental conditions, reducing poverty and maintaining and developing the tradition, culture and values of the community.

Keywords: bank, business, finance, enterprise.

DEDIKIMI

Dy fëmijëve Hestia, Herli dhe bashkëshortit tim !

FALENDERIME

Në realizimin e këtij punimi kam patur ndihmën e vazhdueshme të disa ish kolegëve të degëve të bankave të nivelit të dytë në qytetin e Lezhës, si edhe të disa kolegëve të institucionit ku punoj të cilëve u kushtoj mirënjohje dhe falenderime.

Dëshiroj të falenderoj në radhë të parë udhëheqësin tim shkencor, **Prof. Dr. Drini Salko**, për konsultimet e vazhdueshme në këtë proces të gjatë, për idetë dhe këshillat e vyera që më ka dhënë për përgatitjen e këtij punimi.

Një falenderim të veçantë meriton familja ime që ka sakrifikuar dhe më ka mbështetur gjatë gjithë kësaj periudhe.

Faleminderit!

PËRMBAJTJA E LËNDËS

KAPITULLI I.....	1
HYRJE	1
1.1. Sfondi i studimit	1
1.2 Qëllimi dhe objektivat e punimit.....	3
1.3 Pyetjet kërkimore.....	4
1.4 Hipoteza e punimit	4
1.5 Metodologjia e punimit	5
1.6 Kufizime të studimit	6
1.7 Struktura e punimit	6
KAPITULLI II	9
RISHIKIMI I LITERATURËS DHE KONSIDERATA TEORIKE	9
2.1. Përcaktimet teorike dhe praktike të MNV-ve.....	9
2.2. Përcaktimi i MNV-ve sipas BE-së dhe në Shqipëri	11
2.3. Ndikimi i MNV-ve në punësimin dhe ekonominë Shqiptare.....	14
2.4. Përparësitë dhe mangësitë e MNV-ve	17
2.5. Zhvillimi i sipërmarrjes dhe biznesit të vogël në ekonominë në tranzicion.....	18
2.5.1. <i>Faktorët që kanë penguar zhvillimin MNV-ve në ekonominë në tranzicion...</i>	20
2.6. Koncepte dhe trajtime teorike bashkëkohore për rritjen dhe financimin e MNV-ve	24
2.6.1. <i>Roli i ideve</i>	25
2.6.2 Vlerësimi i potencialit të biznesit	29
2.6.3 Ndërtimi i skuadrës dhe shfrytëzimi optimal i burimeve.....	31
2.6.4 <i>Plani për përdorimin e burimeve të të tretëve</i>	32
2.6.5 <i>Përcaktimi i nevojave për kapital</i>	36
KAPITULLI III	40
AMBIENTI EKONOMIK DHE ROLI I MNV-ve NË SHQIPËRI.....	40
3.1 Ekonomia shqiptare dhe klima e biznesit	40
3.2 Roli dhe rëndësia e MNV-ve në ekonomi	46
3.2.1. Përfshirja e grave në biznes	53
3.3 Renditja e Shqipërisë në rang ndërkombëtar	55
3.4 Krahasimi i MNV-ve shqiptare me ato të vendeve në zhvillim.....	57

3.5 Lehtësirat Financiare dhe Kreditimi i MNV-ve	59
3.6 Prespektiva e zhvillimit të MNV-ve	60
3.7 Zhvillimi i Sistemit Tatimor në funksion të MNV-ve	66
3.7.1 Kriteret e politikave tatimore në nivel Evropian.....	66
3.7.2 Përvoja e vendeve në tranzicion	67
3.7.3 Sistemi tatimor në Shqipëri për periudhën post 1991	69
3.7.4 Reformimi i tatimit mbi biznesin e vogël	70
KAPITULLI IV	72
FINANCIMI I MNV-ve NË SHQIPËRI DHE ROLI I INSTITUCIONEVE FINANCIARE.....	72
4.1. Zhvillimet në Sistemin Financiar Shqiptar	72
4.1.1. Sektori Bankar Shqiptar	72
4.1.2 Roli i institucioneve financiare në financimin e MNV- ve në Shqipëri	74
4.2 Sfidat për zhvillimin e MNV-ve	75
4.3 Kreditimi i MNV-ve nga Sistemi Bankar.....	78
4.3.1 Grupet e synuara të bankave	78
4.3.2 Ecuria e kreditimit nga Sistemi Bankar	83
4.4 Institucionet financiare të kreditimit të MNV-ve	89
4.4.1. Institucionet financiare bankare	89
4.4.2 Institucionet financiare jo banka	92
4.5.1. Vështirësitë që hasin fermerët gjatë aplikimit për kredi	100
4.5.2 Faktorët që ndikojnë në financimin me kredi të fermerëve	100
4.6 Problematikat e financimit të MNV-ve në Shqipëri.....	102
4.7 Ndërthurja e remitancave me mikrofinancën, në mbështetje të zhvillimit të sektorit të MNV-ve në Shqipëri.....	109
4.7.1. Karakteristikat dhe tendenca e dërgesave në Shqipëri.....	112
4.7.2 Kontributi i dërgesave në sipërmarrjen private dhe në zhvillimin ekonomik	112
4.8. Nxitja e financimit të MNV-ve dhe format e financimit të tij.....	114
4.9.Barrierat në kreditimin e MNV-ve shqiptare nga Sistemi Bankar	119
4.9.1. Kufizimet e ngritura nga sektori bankar në lidhje me kreditimin e MNV-ve në sektorin urban dhe rural	120
4.10. Financimi me borxh apo financimi me kapital vetjak.	123

KAPITULLI V	127
METODOLOGJIA E KËRKIMIT, ANALIZA DHE REZULTATET	127
5.1. Hyrje në metodologjinë e kërkimit.....	127
5.2. Burimet e informacionit primar	128
5.3. Metodologjia e Analizës Statistikore.....	129
5.4 Përpunimi dhe analiza e rezultateve	131
5.4.1 Shpërndarja e rasteve sipas karakteristikave social - demografike.....	131
5.4.2 Fusha ku operon biznesi.....	136
5.4.3 Forma e organizimit të biznesit.....	138
5.4.4 Burimet e të ardhurave që menaxhojnë MNV-të e anketuara.....	139
5.4.5 Alternativat e preferuara nga bizneset për financim të jashtëm.....	140
5.4.6 Shpeshtësia e financimit të MNV-ve nga bankat e nivelit të dytë.....	141
5.4.7 Shpeshtësia e financimit të MNV-ve nga institucionet e mikrofinancës	143
5.4.8 Institucionet e preferuara të mikrofinancës.....	144
5.4.9 Niveli i financimit nga institucionet financiare	145
5.4.10. Afatet e kredive të përfituara	147
5.4.11 Të ardhurat nga aktiviteti i biznesit	147
5.4.12 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm.....	152
5.4.13 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues	153
5.4.14 Ndikimi i normave të interesit të kredive që ofrojnë bankat në rritjen dhe zhvillimin e MNV-ve	155
5.4.15. Kontributi i shërbimeve/produkteve që ofrojnë bankat në zhvillimin e sipërmarrjes.....	156
5.4.16 Kontributi që ka patur financimi nga bankat	157
5.4.17 Sa të kuptueshme janë procedurat për aplikim dhe marrje të kredisë nga bankat	159
5.4.18 Në rastet kur duhet të realizohet një investim i mirë, a është e vështirë të marrësh kredi nga bankat ?	160
5.4.19 Proçedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të	161
5.4.20. Preferencat e Bankave për financim bazuar në madhësinë e sipërmarrjes.....	163
5.4.21 Ndikimi ekonomiko-social i financimit nga bankat tregtare	164

5.4.22 Krahاسimi i variablave sipas gjinisë	167
5.4.23 Krahاسimi i variablave sipas vendbanimit	168
5.4.24 Krahاسimi i variablave sipas grup - moshës	169
5.5 Analiza e rezultateve të anketimit	171
5.6 Rezultatet e punimit.....	174
KAPITULLI VI.....	181
PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME.....	181
6.1.Përmbledhje e rezultateve kërkimore	181
6.2. Rekomandime	186
SHTOJCA	189
LISTA E REFERENCAVE / BIBLIOGRAFIA	194

LISTA E ILUSTRIMEVE

Tabela 2. 1 Klasifikimi i ndërmarrjeve sipas madhësisë në BE.....	11
Tabela 2. 2 Klasifikimi i ndërmarrjeve në Shqipëri	13
Tabela 2. 3 Roli i MNV-ve në krahasim me BE në përqindje	15
Figura 2. 1 Ndërmarrjet në Shqipëri sipas madhësisë (<i>në përqindje</i>)	16
Figura 2. 2 Ndërmarrjet sipas madhësisë në BE (<i>në përqindje</i>).....	16
Figura 2. 3 Burimet e financimit të MNV-ve.....	34
Figura 2. 4 Rrjeti i strategjisë financiare	37
Figura 2. 5 Cikli financiar i jetës së një biznesi	39
Tabela 3. 1 Ndërmarrjet aktive sipas numrit të të punësuarve	49
Tabela 3. 2 Kontributi i ndërmarrjeve në ekonomi sipas madhësisë së tyre.....	50
Tabela 3. 3 Ndërmarrjet aktive sipas qarqeve	51
Tabela 3. 4 Ndërmarrjet sipas formës ligjore në Lezhë	52
Tabela 3. 5 Shkalla e punësimit në forcat e punës	54
Tabela 3. 6 Lehtësia e të bërit biznes 2013-2014. (Indikatorët e Doing Business).....	57
Tabela 3. 7 Renditja e Shqipërisë në krahasim me vendet e rajonit për lirinë ekonomike	58
Figura 3. 1 Ndërmarrjet aktive sipas aktivitetit ekonomik, 2015.....	47
Figura 3. 2 Ndërmarrjet aktive regjistruar gjatë vitit 2015 sipas aktivitetit ekonomik ...	48
Figura 3. 3 Ndërmarrjet aktive sipas madhësisë në %, 2015	49
Figura 3. 4 Ndërmarrjet sipas formës ligjore në Lezhë.....	52
Tabela 4. 1 Peshë e aktiveve në sistemin financiar	75
Tabela 4. 2 Analiza SWOT	77
Tabela 4. 3 Aktiviteti aktual i MNV-ve dhe sektori i mikrofinancës.....	106
Tabela 4. 4 Tabela e kostove orientuese sipas sektorëve (METE Draft-Strategjia e zhvillimit të bizneseve dhe investimeve)	117

Tabela 4. 5 Krahاسimi, financimi me borxh apo kapital vetjak	125
--	-----

Figura 4. 1 Zhvillimi i Sistemit financiar Shqiptar	73
---	----

Figura 4. 2 Grupet e synuara nga bankat të cilave ju ofrohet kredia.....	79
--	----

Figura 4. 3 Pesha specifike në totalin e portofolit të huasë së bankave	80
---	----

Figura 4. 4 Standardet e kredisë për biznese	85
--	----

Figura 4. 5 Tendencat e kredisë për biznese	86
---	----

Figura 4. 6 Kontributi në vlerën e shtuar të kredive sipas sektorëve	87
--	----

LISTA E TABELAVE

Tabela 5.1 Rezultatet social-demografike të të anketuarve.....	132
Tabela 5. 2 Intervali i besimit sipas moshës.....	133
Tabela 5. 3 Fusha ku operon biznesi	136
Tabela 5. 4 Forma e organizimit të biznesit	138
Tabela 5. 5 Burimet e të ardhurave që menaxhojnë të anketuarit.	139
Tabela 5. 6 Alternativat e preferuara nga bizneset për financim	140
Tabela 5. 7 Frekuenca e aplikimit për kredi në banka	142
Tabela 5. 8 Frekuenca e aplikimit për kredi në institucionet e mikrofinancës.....	143
Tabela 5. 9 Institucionet e preferuara të mikrofinancës	144
Tabela 5. 10 Niveli i financimit të bizneseve nga institucionet financiare	146
Tabela 5. 11 Të ardhurat nga aktiviteti i biznesit.....	147
Tabela 5. 12 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm	152
Tabela 5. 13 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues	154
Tabela 5. 14 Ndikimi i normave të interesit të kredive në biznes	155
Tabela 5. 15 Kontributi i shërbimeve/produkteve në rritjen e MNV-ve.....	157
Tabela 5. 16 Fushat ku ka kontribuar financimi nga bankat	158
Tabela 5. 17 Kuptueshmëria e procedurave të aplikimit për kredi	159
Tabela 5. 18 Vështirësia për të marrë kredi	160
Tabela 5. 19 Procedurat e bankave në krahasim me IMF-të.....	162
Tabela 5. 20 Preferencat i Bankave për financim sipas anketimit	163
Tabela 5. 21 Ndikimi ekonomiko-social i financimit nga bankat tregtare.....	165
Tabela 5. 22 Krahasimi i variablave sipas gjinisë.....	167
Tabela 5. 23 Krahasimi i variablave sipas vendbanimit.....	168
Tabela 5. 24 Krahasimi i variablave sipas grup - moshës.....	169

LISTA E FIGURAVE

Figura 5. 1 Shpërndarja e rasteve sipas moshës (në vite).....	133
Figura 5.2 Intervali i besimit sipas moshës	134
Figura 5.3 Frekuenca e moshës sipas gjinisë	134
Figura 5. 4 Shpërndarja e rasteve sipas nivelit arsimor, statusit civil dhe vendbanimit.....	135
Figura 5. 5 Fusha ku operon biznesi	137
Figura 5. 6 Forma e organizimit të biznesit	138
Figura 5. 7. Burimet e të ardhurave që menaxhojnë të anketuarit	140
Figura 5. 8 Preferencat për financim nga subjektet e anketuara	141
Figura 5. 9 Frekuenca e aplikimit për kredi në banka	142
Figura 5. 10 Frekuenca e aplikimit për kredi në institucionet e mikrofinancës	144
Figura 5. 11 Institucionet e preferuara të mikrofinancës	145
Figura 5. 12 Niveli i e financimit të bizneseve nga institucionet financiare	146
Figura 5. 13 Krahاسimi i të ardhurave sipas gjinisë	148
Figura 5. 14. Krahاسimi i të ardhurave sipas grup - moshës	149
Figura 5. 15 Krahاسimi i të ardhurave sipas vendbanimit.....	149
Figura 5. 16. Lidhja midis të ardhurave dhe shumës së kredisë.....	150
Figura 5. 17 Lidhja e moshës me shumën e kredisë.....	151
Figura 5. 18 Krahاسimi i shumës së kredisë sipas grup - moshës	151
Figura 5.19 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm	153
Figura 5. 20 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues	154
Figura 5. 21 Ndikimi i normave të interesit të kredive në biznes	156
Figura 5. 22 Kontributi i Shërbimeve / produkteve në rritjen e MNV-ve.....	157
Figura 5. 23. Proçedura e aplikimit dhe marrjes së kredisë	160
Figura 5. 24 Vështiresia për marrjen e kredisë.....	161
Figura 5. 25 Proçedurat e bankave në krahasim me IMF-të	162
Figura 5. 26 Preferencat i Bankave për financim	164
Figura 5. 27 Ndikimi i financimit nga huaja bankare	166

LISTA E SHKURTIMEVE DHE E FJALORIT

NVM	Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme
MNV	Mikrondërmarrjet dhe Ndërmarrjeve të Vogla
JEREMIE	Joint European Resource for Micro to Medium Enterprise
TBSh	Treguesi i besimit në sektorin e shërbimeve
TBT	Treguesi i besimit në sektorin e tregtisë
FEFAD	Fountation for Enterprise Fiance and Developments
NBG	Banka Kombëtare Greke
AZHVM	Agjencia e Zhvillimit të Zonave Malore
PSHM	Partneri Shqiptar në Mikrokredi
IFM	Institucionet Financiare të Mikrofinancës
AAEF	Fondi Shqiptaro - Amerikan i ndërmarrjeve
TVSH	Tatimi mbi Vlerën e Shtuar
ILO	Organizata Ndërkombëtare e Punës
FEEJ	Fondi European për Europën Juglindore
BKT	Banka Kombëtare Tregtare
PBB	Prodhimi i Brendshëm Bruto
FGK	Fondi i Garantimit të Kredise

KAPITULLI I

HYRJJE

1.1. Sfondi i studimit

Sot bota e biznesit operon në kushtet e një përdorimi masiv të produkteve financiare të bazuara në transaksione financimi të ndërsjelltë, por që në thelb inkurajojnë pozitivisht agjentët ekonomikë për të patur marrëdhënie intensive me institucionet financiare. Mundësia e financimit prej tyre konsiderohet shpesh si faktor përcaktues i zhvillimit ekonomik të një vendi, pasi ajo realizon rritjen ekonomike të sipërmarrjeve. Financimi nga këto institucione financiare dhe jo vetëm prej tyre, i lejon çdo person fizik apo juridik të shpenzojë apo investojë tani dhe të paguajë më vonë, duke u bazuar në të ardhurat e ardhshme. Në vendet në zhvillim siç është edhe Shqipëria kërkesat për financim të jashtëm plotësohen krahas kreditimit bankar edhe nga një sërë institucionesh financiare të mikrofinancës dhe agjentë të tjerë financues.

Ekonomia shqiptare gjatë 25 viteve të fundit ka pësuar ndryshime strukturore në dobi të modernizmit të saj duke reflektuar, krahas përmbysjeve të mëdha lidhur me pronësinë edhe përbërjen e natyrave të ndryshme të sipërmarrjes private. Ndërkohë që duhet theksuar, që në fillim në vendin tonë struktura e biznesit mbizotërohet nga Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme (NVM-të ose siç jemi mësuar t'i referohemi në gjuhën angleze SME-të), të cilat dominojnë në ekonominë e vendit tonë dhe që përbëjnë rreth 98% të numrit total të bizneseve që veprojnë në treg. Nëse do t'i referohemi përcaktimit të ndërmarrjeve sipas sistemi fiskal shqiptar, ndërmarrjet ndahen në Mikrondërmarrjet, Ndërmarrje të Vogla, Ndërmarrje të Mesme dhe Ndërmarrje të Mëdha. Nga ana tjetër, numrin më të lartë të bizneseve të regjistruara në Shqipëri sipas madhësisë së tyre e zënë Mikrondërmarrjet (shpesh njihen me termin Mikronjësi) dhe Ndërmarrjet e Vogla (MNV). Sipas Institutit të Statistikave rezulton, se mbizotërues me mbi 60% të tregut të punës janë MNV-të. Nëse do t'i referohemi rëndësisë që i jepet zhvillimit të Mikrondërmarrjeve dhe Ndërmarrjeve të Vogla (MNV), sektori privat ku edhe realisht këto sipërmarrje operojnë ka si prioritet dy çështje kryesore:

☞ krijimin e vendeve të punës

☞ mundësinë për të patur akses financimi nga burime të jashtme

Rritja dhe zhvillimi i MNV-ve ekzistuese dhe operimi i bizneseve të reja të këtyre madhësive sjell rritjen e punësimit, shton tatimpagues të rinj, produkte dhe shërbime në tregjet vendase, rajonale dhe më gjerë.

Ndërmarrjet e vogla dhe Mikrondërmarrjet janë burimi kryesor i punësimit, i konkurrencës dhe i novacionit. Sipas studimeve MNV-të stimulojnë shpirtin sipërmarrjes dhe shpalosjen e aftësive. Për shkak se gëzojnë prani gjeografike më të gjerë sesa ndërmarrjet e mëdha, MNV-të kontribuojnë edhe në shpërndarjen më të mirë të punësimit dhe të të ardhurave.

Pavarësisht rolit të rëndësishëm që kanë MNV-të në ekonominë shqiptare, ato ballafaqohen me një sërë sfidash apo pengesash në rrugën e tyre të zhvillimit. Një ndër pengesat serioze me të cilat MNV-të janë dhe ende vazhdojnë të ballafaqohen, është edhe mosplotësimi i nevojave të tyre me burime financiare të jashtme si një mundësi për zhvillim dhe rritje të veprimtarisë së tyre. Kjo pengesë ka të bëjë si me riskun që këto sipërmarrje kanë në procesin e marrjes së financimeve të jashtme, ashtu edhe me tipare që karakterizojnë ato në veprimtarinë e tyre. Për vetë madhësinë e bizneseve të tyre ky financim mund të jetë në formën e mikrokredive, apo grandeve të ndryshme që mund t'u akordohet atyre si pjesë e paketave mbështetëse nga agjentë të ndryshëm financiarë.

Në këtë kontekst punimi ynë do të fokusohet në analizën aktuale të problematikës së MNV-ve në Shqipëri dhe mundësisë së financimit të tyre nga institucionet financiare bankare, jo bankare apo agjentë të tjerë të ekonomisë.

Referuar studimeve të ndryshme lidhur me financimin e bizneseve, ka një pafundësi analizash dhe botimesh që fokusohen në financimin e NVM-ve. Duke e parë problemin në drejtimin e MNV-ve në Shqipëri si dhe mundësinë e rritjes apo zgjerimit ekonomik të tyre drejt një madhësie biznesi më të lartë, ne jemi fokusuar në financimin e MNV-ve në Shqipëri. Nga ana tjetër është e qartë se Ndërmarrjet e Mesme, duke qenë se në strukturën e NVM-ve zënë peshë mjaft të vogël, shpesh problematika e tyre është e njëjtë me atë të MNV-ve, ndaj edhe krahasueshmërisht i referohemi edhe NVM. Ne e

shohim financimin e MNV-ve si një mundësi zhvillimi dhe zgjerimi të sipërmarrjeve që Mikrondërmarrjet të kalojnë në Ndërmarrje të Vogla dhe këto të fundit në Ndermarrje të Mesme.

1.2 Qëllimi dhe objektivat e punimit

Qëllimi themelor i këtij studimi është diagnostifikimi i gjendjes aktuale të MNV-ve, identifikimi i problemeve, pengesave dhe barrierave që ndikojnë në zhvillimin e aktiviteteve të tyre, duke u fokusuar në mundësitë dhe potencialet e financimit të tyre nga institucionet financiare apo agjentë të tjerë financues në Shqipëri me qëllim rritjen e veprimtarisë së tyre ekonomike.

Në funksion të këtij qëllimi ky punim ka objektivat e mëposhtme:

- 1) Analiza e sektorit të MNV-ve në Shqipëri, struktura e tij, problemet, vështirësitë dhe mundësitë për të matur prirjen e zhvillimit dhe të rritjes së tyre, si dhe për të përcaktuar mundësitë dhe sfidat me të cilat ato ballafaqohen me sigurimin e burimeve financiare të jashtme.
- 2) Analizën e problematikës së MNV-ve lidhur me marrëdhëniet e tyre me bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare në Shqipëri.
- 3) Analizën e tregut të mikrokredive në Shqipëri dhe karakteristikat e financimit të MNV-ve në sektorin urban dhe atë rural.
- 4) Të tregojë, se si kanë ndikuar financimet e jashtme nga bankat tregtare dhe institucionet financiare të mikrofinancës në zhvillimin e MNV-ve. Ky objektivi bazohet në ndërvlerësinë e realizimit të projekteve investuese të planifikuara nga MNV-të, me mundësitë e akordimit të kredive nga bankat tregtare, institucionet e mikrofinances dhe agjentet e tjerë financues.
- 5) Bazuar në anketimin e realizuar në Bashkinë Lezhë të arrihet të identifikohen problematikat aktuale të financimit të MNV-ve dhe të prezantohen karakteristikat e përbashkëta të barrierave në financim në këtë rajon me ato të rajoneve të tjera të vendit.

- 6) Në funksion të problematikave të financimit për MNV-të mund të konkludojmë mbi sfidën e mbështetjes financiare të MNV-ve dhe të japim rekomandime të vlefshme për rritjen e financimit.

1.3 Pyetjet kërkimore

Në funksion të qëllimit dhe objektivave të studimit si dhe bazuar në anketimin e realizuar dhe analizën tonë, janë parashtruar pyetjet e mëposhtme kërkimore:

- ❖ A janë mbështetur mjaftueshëm me financim MNV-të në zonat urbane dhe rurale nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare?
- ❖ Cilat janë problematikat dhe sfidat me të cilat ballafaqohen MNV-të në procesin e financimit nga bankat tregtare dhe institucionet financiare ?
- ❖ A janë standardet e kredive të arritshme për të patur një financim të mjaftueshem në mënyrë që të zhvillohen dhe të rriten MNV-të?
- ❖ Cilët institucione financiare apo agjentë të tjerë financues kanë qenë me aktiv në financimin e MNV-ve në tregun e kreditit ?
- ❖ A kanë ndikuar faktorët social-demografik në nivelin e financimit të jashtëm të MNV-ve?

1.4 Hipoteza e punimit

Mbështetur në literaturë dhe në të dhënat e mbledhura nga të anketuarit, identifikohen disa variabla të rëndësishëm të cilët ndikojnë në sasinë e financimit dhe rrjedhimisht në zhvillimin e mikronjësive dhe bizneseve të vogla.

Ky punim përveç pyetjeve kërkimore të cilat do të gjejnë përgjigje nga rezultatet që do të nxjerrim, mbështetet edhe në hipoteza kërkimore.

Hipoteza: Veprimtaria e MNV-ve për shkak të standardeve të kredisë kanë mundësi të pakta financimi të jashtëm dhe si rrjedhojë zhvillimi dhe zgjerimi me ritme të ulëta të veprimtarisë ekonomike të tyre.

1.5 Metodologjia e punimit

Metodat dhe mënyrat e kërkimit në punim kanë të bëjnë me aspektin shkencor dhe atë praktik. Nga aspekti shkencor kërkimi ka të bëjë me literaturën e shfrytëzuar dhe të përdorur. Në këtë kuadër është shfrytëzuar literatura përkatëse teorike analizuese rreth MNV-ve. Është referuar krahas literaturës bashkëkohore të vendeve të tjera të rajonit e më gjerë dhe punime apo shtjellim teorik, praktik të MNV-ve në Shqipëri. Një burim i pasur me të dhëna zyrtare është përdorur duke ju referuar institucioneve përkatëse zyrtare; INSTAT, Ministria e Financave, Sistemi Bankar Shqiptar etj. Të dhënat e siguruara përfshijnë si tregun urban, ashtu edhe atë rural, si një nga tregjet ku operojnë bizneset e vogla fermerë (apo ekonomitë fermerë).

Në aspektin praktik bazohet në përvojën time në lidhje me problemet në fushën e financimit të MNV-ve nga Sistemi Bankar. Në këtë kontekst kemi përfshirë realizimin e anketimit që do të trajtohet në kapitullin më vehte.

Anketim i realizuar në rajonin e Bashkisë Lezhë i cili përfshin 120 MNV në kuadër të punimit ku kemi përpunuar të dhënat e dala prej tij.

Hulumtimit është bërë në atë mënyrë, që i vë në funksion të dhënat primare gjatë hulumtimit në terren dhe të dhënat sekondare të përfituara nga burimet e literaturës së ndryshme.

Mbledhja dhe grumbullimi i të dhënave është bërë nëpërmjet kontaktimit dhe intervistimit të drejtpërdrejtë të pronarëve dhe menaxherëve të MNV-ve, gjithnjë në bazë të pyetësorit anketues të hartuar enkas për këtë studim. Gjithashtu të dhëna janë siguruar, edhe nga gadishmëria që kanë treguar analistët e kredive të disa bankave të nivelit të dytë në Lezhë, dhe nga Drejtoria e Tatimeve në këtë qytet. Të dhënat janë përpunuar duke u bazuar në metodat statistikore të analizës dhe sintezës.

Mostra për anketim ka qenë përfaqësuese dhe në mënyrë proporcionale MNV-të janë selektuar në bazë të: shpërndarjes në këtë rajon, **klasifikimi i madhësisë së ndërmarrjeve sipas përcaktimeve në kuadrin aktual legjislativ dhe rregullues** (mikro - ndërmarrje 1 deri 9 punëtorë, ndërmarrje të vogla 10 deri 49 punëtorë,), moshës së ndërmarrjeve (3 deri 18 muaj, 19 deri 36 muaj, mbi 36 muaj) sektorit (prodhuese, tregtare dhe shërbyese).

1.6 Kufizime të studimit

Gjatë realizimit të këtij punimi jemi ndeshur me disa faktorë kufizues:

- Studimi është bazuar, krahas të dhënave zyrtare edhe në anketimin e realizuar që në fillim të përgatitjes së studimit. Të dhënat e marra nga anketat janë bazuar shpesh në opinione me natyrë subjektive që karakterizon anketimet me përfaqësues të MNV-ve. Gjithashtu të dhënat e marra nuk janë plotësisht të besueshme për faktin që dihet se ekonomia informale e MNV-ve është e lartë.
- Studimi empirik është realizuar vetëm për qarkun e Lezhës duke marrë në konsideratë 120 MNV të kredituara për periudhën 2010 deri 2016. Kjo mostër e marrë në studim mund të mos jetë përfaqësuese e gjithë problematikes që kanë MNV-të në Shqipëri
- Analiza është bazuar kryesisht në të dhënat e siguruara nga pyetëtorët e plotësuar nga menaxher / pronarët e mikrobizneseve dhe bizneseve të vogla dhe më pak nga aksesit në të dhëna zyrtare.
- Kuadri ligjor dhe ai fiskal kanë pësuar ndryshime të shpeshta në Shqipëri, gjë që ndikon në analizën e ecurisë së faktorëve që ndikojnë mbi veprimtarinë e MNV-ve.

1.7 Struktura e punimit

- I. Punimi është i ndërtuar mbi gjashtë kapituj të cilët sëbashku japin një sfond të plotë të studimit. Kapitulli i parë jep një pasqyrë të përgjithshme të studimit tonë me parashtrimin e qëllimit dhe objektivave të këtij punimi duke u mbështetur në problematikat, dhe në një analizë të MNV-ve në Shqipëri. Në funksion të qëllimit dhe objektivave janë parashtruar gjithashtu pyetjet kërkimore dhe hipoteza e këtij punimi të cilat do të gjejnë përgjigje në fund të këtij punimi me rezultatet e dala. Shkurtimisht sqarohet metodologjia dhe kufizimet për kryerjen e këtij punimi.

- II. Në kapitullin e dytë, rishikimi i literaturës do të jepet sfondi teorik dhe praktik i mikronjësive dhe ndërmarrjeve të vogla duke filluar me termin e mikrondërmarrje, si dhe përcaktimin e tyre në Shqipëri dhe BE. Sikurse edhe tek bizneset e tjera, edhe MNV-të kanë përparësitë dhe të metat në organizimin e tyre të cilat do të jepen shkurtimisht në këtë kapitull. Gjithashtu në këtë kapitull do të paraqitet një historik i zhvillimit të sipërmarrjes dhe biznesit të vogël në ekonominë në tranzicion, siç është edhe Shqipëria. Çdo sipërmarrje biznesi konceptohet me synimin që të krijojë vlerë, prandaj këtu do të gjejmë koncepte teorike bashkëkohore për rritjen dhe financimin e MNV-ve.
- III. Kapitulli i tretë fillon me një historik të transformimeve ekonomike të 25 viteve në demokraci. Rol parësor luan situata e stabilitetit të treguesve makroekonomik në vend, stabilitet i cili është një parakusht për zhvillimin e qëndrueshëm dhe afatgjatë të biznesit. Këtu paraqitet shkurtimisht edhe aspekti fiskal ku Shqipëria ka bërë përparime impresionuese, si përsa i takon institucionalizimit të marrëdhënieve shtet - biznes, sjelljes së administratës tatimore, etj. Gjithashtu këtu flasim për rolin dhe situatën e MNV-ve në Shqipëri, si dhe renditjen e saj në rang ndërkombëtar duke bërë edhe krahasimin me vendet në zhvillim. Dhe me këtë krahasim paraqesim lehtësirat për të bërë biznes dhe perspektiven e zhvillimit të MNV-ve në Shqipëri.
- IV. Në kapitullin e katërt paraqitet zhvillimi i sistemit financiar në Shqipëri i cili ka qenë një sektor me rëndësi të veçantë në zhvillimin e mëtejshëm ekonomik të vendit. Kthesë në sistemin bankar bëri privatizimi i bankës së kursimeve në vitin 2004 e cila u shoqërua me një zhvillim të lartë të ekonomisë. Prandaj këtu flasim për rolin e institucioneve financiare në financimin e MNV-ve dhe sfidat e zhvillimit të tyre. Nga të dhënat e raporteve të ndryshme financiare të institucioneve kompetente marrim informacion mbi nivelin e financimit të MNV-ve nga sektori bankar dhe institucionet e tjera jo bankare. Një tjetër burim për financimin dhe zhvillimin e MNV-ve në Shqipëri kanë qenë remitancat të cilat zënë vend në këtë punim. Sistemi tatimor është një tjetër pikë e rëndësishme e cila do të reflektohet në këtë kapitull. Sistemi

tatimor në Shqipëri ka evoluar me kalimin e viteve, sidomos ndryshime të rëndësishme në favor të rritjes dhe zhvillimit të biznesit të vogël kanë ndodhur vitet e fundit. Ky kapitull gjithashtu ofron një këndvështrim të përgjithshëm të faktorëve të mjedisit që ndikojnë rritjen dhe zhvillimin e biznesit të vogël në Shqipëri . Edhe pse tranzicioni krijoi mundësi të shumta për hyrjet e reja në treg, trashëgimia nga koha e ekonomisë së planifikuar ishte në shumë mënyra jo e favorshme dhe ka ndikuar për ta bërë mjedisin edhe më pak të favorshëm për sipërmarrësit. Kërkimet paraprake që kanë identifikuar, se cilat janë barrierat për rritjen e firmave, rezultojnë me lista të gjata të faktorëve që ndikojnë apo pengojnë rritjen e firmave.

- V. Kapitulli i pestë është kapitulli i metodologjisë dhe analizimi i rezultateve. Në këtë kapitull paraqitet një analizë e detajuar e të gjithë informacioneve të mbledhura nga 120 sipërmarrjet e marra në studim me ndihmën e degës tatimore të Lezhës dhe disa degëve të bankave të nivelit të dytë në këtë qytet. Përpunimi statistikor, analiza e rezultateve, si edhe rekomandimet e nxjerra janë pikë e fortë e këtij punimi. Analizimin e rezultateve të dala nga ky punim, si dhe nxjerrja e disa rekomandime në mbështetje të mikronjësive dhe biznesit të vogël bazuar në këto rezultate, në fund jep gjithë imazhin e këtij punimi.
- VI. Mbështetur në rezultatet e dala nga analiza, ne arrijmë në disa përfundime dhe rekomandime të cilat do të gjenden në kapitullin e gjashtë të këtij punimi.
- VII. Në fund të punimit gjendet aneksi dhe bibliografia ku rrjeshtohen burimet kryesorë ku jam mbështetur për krijimin e një sfondi të plotë me literaturën e këtij punimi.

KAPITULLI II

RISHIKIMI I LITERATURËS DHE KONSIDERATA TEORIKE

2.1. Përcaktimet teorike dhe praktike të MNV-ve

Termi **ndërmarrje** (në praktikë përdoret shpesh edhe **biznes** apo edhe **sipërmarrje**) paraqet shprehjen më të përdorur dhe më të eksploruar në botën e sotme ekonomike të globalizuar. Ky term përdoret në kuptim të përgjithshëm, por pa ndonjë përkufizim të saktë. Nga kjo rrjedhin edhe dilemat e shumta lidhur me kuptimin e përshtatshëm (adekuat) të fjalës “ndërmarrje”.

Kërkimet shkencore kanë një histori të gjatë. Nga shkenca mbi tregtinë lindi dhe u zhvillua shkenca mbi ekonominë e ndërmarrjes e cila synon t’i përcaktojë format organizative themelore dhe të përgjithshme të veprimtarisë ekonomike, subjektet bazë të ekonomisë dhe motivet e veprimtarisë së tyre.

Kuptimi i parë i ndërmarrjes është i lidhur me “ndërmarrësinë”, mendohet se nga ai ka lindur edhe emri i ndërmarrjes. Kuptimi i ndërmarrjes dhe ndërmarrësisë e kanë rrënjën e njëjtë, të bazuar në teorinë e ekonomisë së ndërmarrjes. Me sqarimin e kuptimit të ndërmarrjes dhe ndërmarrësit, mund të kuptohet lehtë gjeneza e fjalës ndërmarrje.

Ndërmarrja është kategori historike që nuk mund të kuptohet pa shqyrtimin e vendit dhe funksionit të saj në riprodhimin shoqëror, pa analizën e marrëdhënjëve të saj në sistemin dhe zhvillimin ekonomik.

Ndërmarrja është subjekt ekonomik apo person juridik, që shërben si kuptim i përgjithshëm për forma të ndryshme organizative juridike.

Dallimet historike, kushtet socio - kulturore dhe dallimet prodhuese teknike në mes të shteteve, ndikojnë në dallimet e ndërmarrjes, si pjesë e sistemit ekonomik – politik, kështu që kemi dallime të dukshme nga aspekti i kuptimit dhe funksionit të ndërmarrjes në SHBA, Japoni, Evropën Lindore, Skandinavi etj.

Ndërmarrja nuk është vetëm vend i prodhimit dhe i shërbimeve të caktuara, por ajo është qendër e gjerë e fushës së problemeve sociale që në shembullin e Gjermanisë përfshin grupet sociale siç janë: partnerët e tregut, punëtorët, pronarët, grupet e interesit dhe shtetin.

Për një pjesë të sipërmarrësve, fjala ndërmarrje përkon me strukturën korporative të subjekteve të mëdha ekonomike me përmasa shumëkombëshe, për pjesën tjetër të sipërmarrësve nocioni i fjalës nënkupton subjekte me përmasa të vogla, duke filluar prej atyre bizneseve që ushtrohen në nivelin e familjes (bizneset familjarë) aktivitet që kryejnë një apo disa anëtarë të familjes, deri tek mundësitë e shumta dhe të ndërlikuara të kryerjes së ndërmarrjeve të ndryshme, të vogla, që realizohen në fushën e tregtisë, shërbimeve, prodhimit, etj. Parashtrohet pyetja se cilët janë ata faktorë apo kritere që e përcaktojnë madhësinë e një ndërmarrjeje? Për këtë arsye janë marrë kritere të ndryshme, në bazë të të cilëve është përkufizuar dimensionin e Mikro-ndërmarrjes apo Ndërmarrjes së Vogël e me tej; në bazë të numrit të të punësuarve, në bazë të realizimit dhe të qarkullimit të mjeteve financiare, në bazë të veprimit të biznesit të vogël, madhësisë së shitjeve etj. Por për shkak të karakterit të veçantë të bizneseve kuptohet se nuk janë të mjaftueshme të gjitha këto kritere. (Dr. Rrahimi N. 2008)

Ai person që ka ngritur një biznes konsiderohet ndërmarrës, rrjedhimisht ai ballafaqohet me rrezikun për të realizuar fitim dhe për të rritur biznesin e tij, duke përfituar nga mundësitë që u jep tregu dhe aftësitë për të siguruar dhe menaxhuar burimet.

Bizneset individuale janë forma më e lehtë e biznesit që mund të eksplori në përpjekjet për një karrierë interesante .

Storey argumentoi që nuk ka përkufizim uniform të pranueshëm të ndërmarrjeve të vogla për shkak të një sërë faktorësh duke përfshirë industrinë dhe ndikimin në madhësinë e sektorit, të dhënat subjektive dhe kontradiktore statistikore mbi ndërmarrjet e vogla dhe ato të reja¹.

Komisioni Europian mbi bazën e rekomandimeve që hynë në fuqi në vitin 2005 dhe u aplikuan në të gjitha politikën, programet dhe masat, vendosi kritere për funksionimin e

¹ Academy of Enterprenuership Journal, Volume 13, No 2, 2007, Storey 1994- Discoussion Paper

suksesshëm të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (MNV-ve²). Megjithatë përdorimi i përkufizimit të MNV-ve është “vullnetare” për vendet anëtare, por Komisioni fton që ato t’i aplikojnë rekomandimet në mënyrë sa më të gjerë.

Kriteret për përcaktimin e MNV-ve sipas BE-së janë³:

1. Numri i punonjësve
2. Qarkullimin vjetor
3. Bilanci vjetor

2.2. Përcaktimi i MNV-ve sipas BE-së dhe në Shqipëri

Hapi i parë që një ndërmarrje të kualifikohet si Mikro-ndërmarrje, Ndërmarrje e Vogël apo e Mesme, është që ajo të jetë e krijuar si një subjekt ligjor, apo ndërmarrje. Sipas përkufizimit më të ri, ndërmarrje mund të quhet “entiteti i cili është i angazhuar në ndonjë aktivitet ekonomik, pa marrë parasysh formën ligjore të krijimit”. Ky formulim nuk është i ri, ai reflekton terminologjinë e përdorur në vendimet e Gjykatës Evropiane të Drejtësisë.

Sipas përcaktimit të Komisionit European ndërmarrjet kualifikohen si mikronjësi, ndërmarrjet e vogla ose të mesme, nëse ata përmbushin kriterin e tavanit të numrit të punonjësve, qarkullimit vjetor dhe bilancit vjetor si më poshtë:

Tabela 2. 1 Klasifikimi i ndërmarrjeve sipas madhësisë në BE

Kategoria e Ndërmarrjes	Numri i punonjësve	Qarkullimi vjetor	Bilanci vjetor
Të mesme	50-249	≤ 50million EUR (Në 1996:40 milion EUR)	≤ 43million EUR (Në 1966:27million EUR)
Të vogla	10-49	≤ 10million EUR (Në 1996: 7milion EUR)	≤ 10 milion EUR Ne 1996: 5milion EUR)
Mikro	1-9	≤ 2milion EUR (jo të përcaktuara më parë)	≤ 2milion EUR (jo të përcaktuara më parë)

² European Commission (2003) Enterprise and Industry- SME definition, Online, Europe: http://europe.eu.int/comm/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

³ For the EC definition of SME, http://ec.europa.eu/enterprise_policy/sme_definition/index_en.htm

Në SHBA, përkufizimi i ndërmarrjes së vogël është përcaktuar nga një departament i qeverisë, i quajtur Administrimi i Biznesit të Vogël (SBA). Administrimi i Biznesit të Vogël përdor termin “madhësi standarde” për të treguar ndikimin e madhësisë, me qëllim që të mund të konsiderohet ende një biznes i vogël, dhe për këtë arsye të jetë në gjendje të përfitojë nga fondi për biznesin e vogël. Në ndryshim me UK dhe BE të cilët kanë përcaktime të thjeshta për t’u aplikuar në të gjithë industrinë, SHBA ka përzgjedhur që përcaktimi i madhësisë së ndërmarrjes të bëhet mbi bazën e një madhësie standarde e koduar nga Sistemi i Klasifikimit të Industrisë së Amerikës së Veriut (NAICS).

Vendet e Ballkanit Perëndimor (me përjashtim të Bosnje-Hercegovinës dhe Kosovës) i konsiderojnë MNV-të sipas përkufizimit të BE-së. Pjesa më e madhe e vendeve të BE-së përdorin kriterin e punësimit, por përdorin parametra të ndryshëm për qarkullimin vjetor dhe klasifikimin e aseteve⁴.

Përcaktimi i MNV-ve në Shqipëri është në përputhje me klasifikimin dhe kriteret e BE-së. Në Shqipëri, madhësia e ndërmarrjeve përcaktohet në Ligjin nr. 8957, dt 17.10.2002, me ndryshime në ligjin mbi NVM-të me Nr. 10 042, datë 22.12.2008, sipas tre kriterëve:

1. Numri i punonjësve
2. Qarkullimin vjetor
3. Bilanci vjetor

Kufizimet në përcaktimin e MNV-ve në përgjithësi ndryshojnë sipas ekonomisë së një vendi. E parë në këtë këndvështrim, ligji për MNV-të duket se ka më shumë kuptim ekonomik sesa ligjor. Përcaktimi i mëparshëm bazohej në kriteret e numrit të punonjësve. Pavarësisht përafrimit dhe trajtimit të MNV-ve, sipas ligjit të ri të MNV-ve në Shqipëri, niveli i qarkullimit vjetor është shumë larg nivelit të qarkullimit vjetor të përcaktuar nga BE-ja⁵.

⁴ Can Senturk-Hidayet Keskin-Yasemen Kiris-Perihan Turkoz, Turkey: 2012
Canan Senturk-Hidayet Keskin-Yasemen Kiris-Perihan Turkoz, Turkey: 2012

⁵ Financial and non-financial tools supporting SMEs-IDRA Research and Consulting, 2010, pg. 73

Tabela 2. 2 Klasifikimi i ndërmarrjeve në Shqipëri

Kategoritë e ndërmarrjes	Numri i punonjësve	Qarkullimi vjetor	Pronësia
Të mesme	<250 të punësuar	<250milion lekë	Më pak se 25% e kapitalit të këtyre ndërmarrjeve zotërohet nga subjektet, të cilat në kuptim të këtij ligji nuk klasifikohen si ndërmarrje të vogla dhe të mesme.
Të vogla	<50 të punësuar	<50milion lekë	100% e kapitalit të këtyre ndërmarrjeve, zotërohet nga subjektet, të cilat, në kuptimin e këtij ligji klasifikohen si ndërmarrje të vogla.
Mikro	<10 të punësuar	<10milion lekë	Jo të specializuara.

Burimi: Pyetësori në Shqipëri, Kapitulli 20 Politikat për Ndërmarrjet dhe Industrinë, 2010.

Sipas Komisionit Evropian (2003), kemi 3 kategori të MNV-ve: – ndërmarrje mikro, - të vogla dhe - të mesme. Në Angli, një kompani e vogël është ajo që ka një qarkullim jo më shumë se 6.5 milion GBP, një bilanc jo më shumë se 3.26 milion GBP. Në Amerikë, përkufizimi i MNV -ve është dhënë nga Zyra e Standardeve të Administrimit të Biznesit të Vogël.

Scot&Bruce (1987) ofruan përkufizimin cilësor të një MNV-je. MNV është ajo që ka këto karakteristika:

- ❖ Në përgjithësi menaxherët e bizneseve janë vetë pronarët e tyre:

- ❖ Pronar është një person, ose një grup i vogël bashkëpronarësh dhe kapitali ofrohet;
- ❖ Zona ku operon biznesi është kryesisht lokale. Në qoftë se pronarët dhe punonjësit janë të të një komuniteti, atëherë edhe tregjet duhet të jenë të tillë.

Pavarësisht përkufizimeve të ndryshme të MNV-ve kudo në botë, rëndësia e MNV-ve në ekonominë botërore është e njohur (*Bich (1989)*). Një biznes i vogël është ai që ka një pjesë të vogël të tregut, që është menaxhuar nga pronari, ose dhe jo, dhe ka një strukturë të përpunuar menaxhimi. *Johansson (2008)* thekson se MNV-të shpesh kanë burime të munguara në formën e burimeve financiare, menaxhimit dhe të njohurive bazë të limituara, megjithatë MNV-të shpesh kanë procese dhe produkte që është vështirë për t'i imituar dhe atje ku kemi një arritje të konkurrencës. Ndërmarrjet e vogla dhe mikro kryesisht veprojnë dhe operojnë nën kontrollin, mbikëqyrjen e pronarit që është dhe vendimmarrësi kryesor.

2.3. Ndikimi i MNV-ve në punësimin dhe ekonominë Shqiptare

Përfitimet nga mikro - njësitet dhe ndërmarrjet e vogla janë të mëdha. Bazuar në studimet e Evans dhe Carter - Jones, përfitimet kanë të bëjnë me krijimin e pasurisë, shtimin e vendeve të punës dhe zhvillimit të inovacionit. Në nivelin e firmës, përfitimet, të cilat realizohen ose nga rritja e numrit të punonjësve, ose shitjeve, shërbejnë për të zgjeruar bazën e burimeve dhe për të përmirësuar pozicionin konkurrues (*Cardozo, Elder, dhe Harmon, 1996*). Sipas Cardozo, në nivelin individual, pronarët në menaxhim mund të përfitojnë nga mundësitë që ofrohen, aftësitë dhe imazhi që krijon rritja e biznesit. Por sipas studimeve të Storey dhe Kirchoff, shumë pak ndërmarrje mikro dhe të vogla rriten pavarësisht përfitimeve, gjithashtu Loveman dhe Sengenberga mendojnë, se shumica e tyre mbeten të vogla, ose dështojnë.

Në Shqipëri klasifikimi i bizneseve ka patur shumë ndryshime si pasojë e ndryshimeve të sistemit ekonomik, ekurisë së bizneseve, ndryshimeve politike, etj. Sot sipas të dhënave ndryshime ka edhe në strukturën dhe statusin e tyre legal.

MNV-të dominojnë shumë sektorë të rëndësishëm të industrisë, siç është shitja me pakicë, shërbimet, ndërtimi, etj.

Struktura e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme nuk ka ndryshime nga krahasimi i vitit 2011 me vitin 2015. Numri i NVM-ve ka qenë rreth 99 % në të dy vitet. Gjithashtu po të bëjmë krahasim me numrin e të punësuarve, ka një diferencë të vogël, nga 81.5 % në vitin 2011 në 81.3 % në vitin 2015. Ndërsa vlera e shtuar ka një luhatje më të lartë krahasuar me dy treguesit e tjerë, nga 68.9 % në vitin 2011 ka rënë në 66.3 % në vitin 2015.

Po të shohim nga tabela e mëposhtme, NVM-të përbëjnë rreth 99.9 përqind të ndërmarrjeve në krahasim me 99.8 % në EU, dhe biznesi i madh zë vetëm 0.1% që në numër janë rreth 800 të tilla në Shqipëri. Mikro - ndërmarrjet dhe ndërmarrjet e vogla zënë rreth 95.2 % në totalin e ndërmarrjeve aktive në Shqipëri kundrejt 92% që është mesatarja e BE-së.

Tabela 2. 3Roli i MNV-ve në krahasim me BE në përqindje

Madhësia e ndërmarrjes	Ndërmarrjet		Të punësuarit		Vlera e shtuar	
	Shqipëri	BE	Shqipëri	BE	Shqipëri	BE
NVM (1- 249 të punësuar)	99.9	99.8	81.3	66.8	66.3	57.4
Mikrondërmarrje (1-9 të punësuar)	94.8	92.8	41.6	29.5	22.1	21.2
Ndërmarrje të vogla (10-49 të punësuar)	4.2	6,0	19.5	20.2	23.4	18
Ndërmarrje të mesme (50-249 të punësuar)	0.9	1,0	20.2	17	20.8	18.2
Ndërmarrje të mëdha (250+ të punësuar)	0.1	0.2	18.7	33.2	33.7	42.6

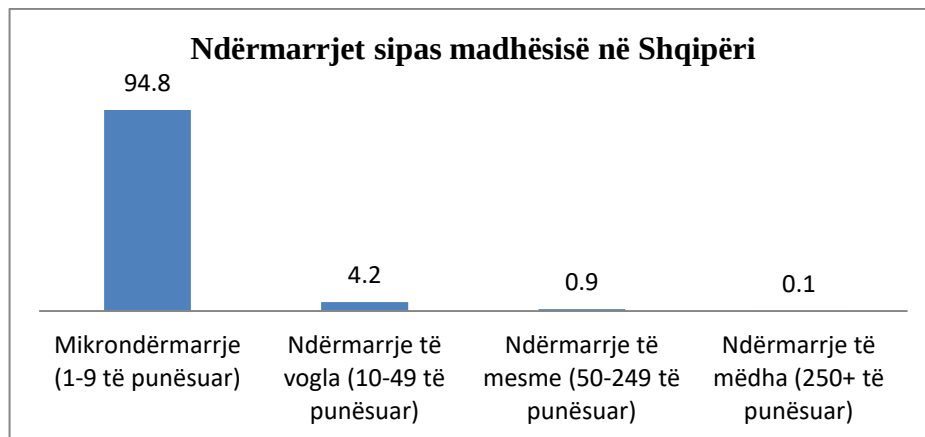
Burimi : INSTAT, 2015

Kontributi i MNV-ve shqiptare në GDP është 66.3% , kjo me e lartë krahasuar me BE e cila është 57.4% Biznesi i madh në Shqipëri dominohet nga tregtia me 22.2%, shërbimet 11.5%, ndërtimi 10.1%, industria përpunuese me 10% dhe të tjera 12.5%.

Duke ndjekur të njëjtin model, kontributi i mikrondërmarrjeve dhe bizneseve të vogla shqiptare në punësim është 81.3% në krahasim me BE e cila e ka 66.8% kontributin në këtë drejtim, kjo vlerë më e madhe se mesatarja evropiane (30përqind). 77,6 % të shitjeve neto , 66,5 % të investimeve dhe 66,3 % të vlerës së shtuar realizohen nga NVM – të (Statistika mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Shqipëri 2015).

Sektori i MNV-ve ka një kontribut themelor në rritjen ekonomike dhe punësimin në vendi tonë.

Figura 2. 1Ndërmarrjet në Shqipëri sipas madhësisë (në përqindje)

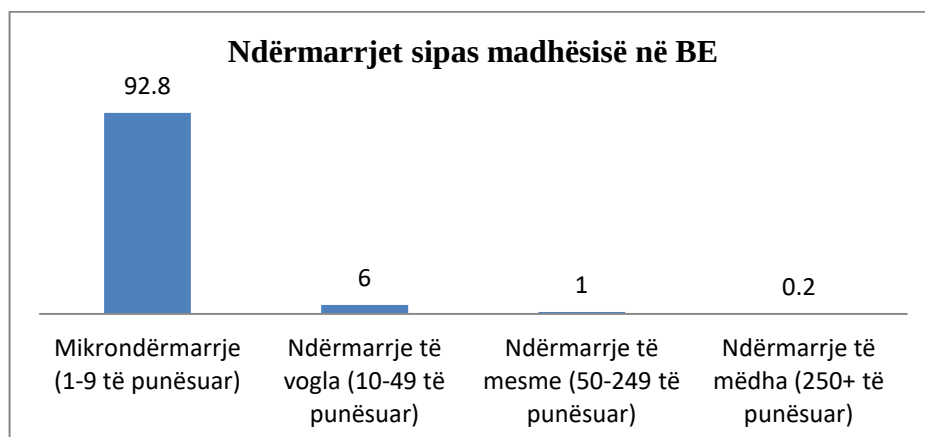


Burimi: INSTAT (2015)

Shohim që nga krahasimi i ndërmarrjeve të Shqipërisë me BE, ndikimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri është më i rëndësishëm, sepse përqindja e treguesve është më e lartë në Shqipëri se në Bashkimin Europian.

Nga të dhënat e *Eurostat / National Statistics Offices of Member States / Cambridge Econometrics / Ecorys NVM* - të përbëjnë rreth 99.8 përqind të ndërmarrjeve në 2012 në EU, që llogariten në 20.7 milion biznese. Nga këto shumica, rreth 92.2 përqind janë ndërmarrje mikro. 6.5 përqind e MNV-ve janë klasifikuar si të vogla, dhe 1.1 përqind ndërmarrje të mesme dhe si ndërmarrje të mëdha llogariten rreth 0.2 përqind të tilla në EU.

Figura 2. 2Ndërmarrjet sipas madhësisë në BE (në përqindje)



Burimi: INSTAT, (2015)

Në lidhje me tregtinë me jashtë statistikat tregojnë se 1.9 % e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme eksportojnë ku përqindja më e lartë i shkon sektorit të industrisë nxjerrëse. Ndërsa 7.5 % e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme importojnë ku sektori me përqindjen më të lartë e zë industria përpunuese.

Ndër kontributet kryesore të mikrondërmarrjeve dhe ndërmarrjeve të vogla është punësimi. Sektori i akomodimit dhe shërbimit ushqimor ka përqindjen më të lartë të punësimit në mikrondërmarrje (78,9 %). Në ndërmarrjet e vogla sektori që ka numrin më të madh të të punësuarve është sektori i ndërtimit me rreth 39%. Ndërsa në ndërmarrjet e mesme, numrin më të madh të të punësuarve e ka sektori i industrisë përpunuese me 36.4%.

Vlera e shtuar ka ngjashmëri me punësimin sipas aktivitetit ekonomik. Sektori i akomodimit ushqimor në ndërmarrjet e vogla ka përqindjen më të lartë të vlerës së shtuar me rreth 66.5%. Tek mikrondërmarrjet dhe ndërmarrjet e vogla, vlera e shtuar për sektorin e tregtisë është përkatësisht 37.2% me 37%. Sipas të dhënave përqindjen më të lartë të realizuar nga ndërmarrjet e vogla e zë sektori i ndërtimit me 33.6%. Përqindjen më të lartë të vlerës së shtuar në sektorin e industrisë përpunuese e realizojnë ndërmarrjet e mesme me 42.3%.

Sipas statistikave më shumë se 50% të sipërmarrjeve aktive e zhvillojnë aktivitetin e tyre në rajonin e Tiranës dhe Durrësit. Në prefekturën e Elbasanit, Dibrës dhe Korçës është vënë re vetëm një rritje e vogël e sipërmarrjeve duke e lënë situatën pothuajse në gjendjen e viteve të mëparshme.

2.4. Përparësitë dhe mangësitë e MNV-ve

Sikurse edhe te bizneset e tjera, edhe MNV-të kanë përparësitë dhe të mangësitë e organizimit të këtyre bizneseve.

Përparësitë me kryesore do të rendisnim:

- *liria e veprimit* - (biznesi është personal, pronari është shef i vetvetes). Vendimet lidhur me të ardhmen e biznesit merren lehtësisht nga pronari i biznesit.

- *tatimet më të lehta* - zakonisht janë më të thjeshta. Fitimi i biznesit tatohet vetëm një herë, e jo sikurse te korporatat që kemi tatim të dyfishtë;
- *lehtësia e hyrjes në biznes dhe e daljes nga ai* - regjistrimi i këtij lloji të biznesit është relativisht i lehtë dhe pa proceduara të komplikuar;
- *suksesi i biznesit është sukcesi i vetë pronarit të ndërmarrjes* - këtu është përgjigja për mundin e jashtëzakonshëm dhe punën deri në vetëflim që e kryejnë pronarët e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

Mangesitë kryesore:

- *Mbingarkesa e pronarit apo menaxherit të MNV-së* - në shumicën e rasteve merren me të gjitha punët që ka nevojë. Pra duhet të jenë njohës të mirë të menaxhimit të punëve, si dhe pjesës teknike të punës;
- *Përgjegjësia e pakufizuar* - pronari i ndërmarrjes përgjigjet për detyrimet e saj, jo vetëm me pasurinë e biznesit, por edhe me pasurinë personale që e ka në dispozicion.
- *Vështirësitë në sigurimin e kapitalit financiar të nevojshëm për vazhdimin e veprimtarisë së biznesit*. Këtu kihet parasysh fakti i “ngurrimit” të institucioneve financuese për të mbështetur MNV-të.
- *Kufizimet e natyrave të ndryshme* – pronarët e ndërmarrjeve të vogla apo të mesme janë të angazhuar në menaxhimin e biznesit, mbajtjen e pasqyrave financiare, pra nuk kemi një asistim nga ekspertë të fushave të ndryshme ndaj pronarit, siç kanë bizneset e mëdha apo korporatat.⁶

2.5. Zhvillimi i sipërmarrjes dhe biznesit të vogël në ekonomitë në tranzicion

Këtu ne argumentojmë se zhvillimi i sipërmarrjes dhe biznesit mikro dhe të vogël është tepër i rëndësishëm, por me shumë kufizime në ekonomitë në tranzicion. Këto ekonomi janë kryesisht të limituara prej zhvillimit të pamjaftueshëm të institucioneve të lidhura me tregun. Me termin ekonomi në tranzicion në këtë punim do të konsiderojmë

⁶Ahmet Mancellari, Sulo Hadëri, Dhori Kule, Stefan Qirici – Hyrje në Ekonomi – Shtëpia Botuese Pegi, tiranë 2002.

ekonomitë që kanë funksionuar me sistem të planifikuar, ish socialiste për “një periudhë relativisht të gjatë kohe”(Peng, 2000: 14); ekonomi të tilla përfshijnë ish Bashkimin Sovjetik, Shqipërinë, Bullgarinë, ish Çekosllovakinë, Hungarinë, Poloninë dhe Rumaninë (Peng, 2000) etj. Krijimi dhe rritja e ndërmarrjeve të reja është në qendër të procesit të tranzicionit. Kjo është për shkak se ndryshimi në sistemin ekonomik, nga komunizmi në kapitalizëm, nënkupton një rishpërndarje të burimeve në të cilën firmat e reja duhet të jenë aktorët kryesorë. Ndërsa ekonomistët kanë theksuar tri shtyllat e "Konsensusit të Washingtonit" - stabilizimi, liberalizimi dhe privatizimi (Banka Botërore 1996) -analistë si Kornai (1990), McMillan dhe Woodruff (2002) argumentojnë se krijimi i firmave të reja do të jetë mekanizmi primar i tranzicionit. Zhvillimi i sipërmarrjes dhe biznesit të vogël janë të rëndësishëm për ekonomitë në tranzicion për një numër arsyesh, disa nga të cilat janë të lidhura me mjedisin unik të tranzicionit dhe të tjerat janë më të përgjithshme. Krijimi dhe rritja e firmave të reja në ekonomitë në tranzicion konsiderohet si një komponent kritik për transformimin ekonomik të këtyre vendeve (McMillan dhe Woodruff, 2002). Rezulton se bizneset e reja ndihmojnë procesin e ristrukturimit duke ofruar një “frymëmarrje” gjatë procesit të reçensionit (de - monopolizimi dhe punësimi) (Winiecki, 2003). Firmat e reja të krijuara inkurajojnë praktika më të mira pune si dhe krijojnë më shumë vende të reja pune po ta krahasojmë me ish ndërmarrjet shtetërore. Për më tepër ato i përgjigjen ‘praktikave të dobëta’ me sanksione ose edhe pushime nga puna. (Winiecki, 2003: 13). Gjithashtu, sipërmarrjet e vogla kontribuojnë në ofrimin e një game më të gjerë produktesh dhe shërbimesh dhe krijojnë mundësi punësimi për ata që janë të marxhinalizuar nga pikëpamja sociale (Scase, 1997: Smallbone dhe Welter, 2001).

Megjithatë, shumë biznese të reja në ekonomitë në tranzicion, nuk kanë qenë në gjendje të rriten dhe kanë dështuar në rolin e tyre transformues (Johnson dhe Loveman, 1995). Sipas studimeve të Estrin, Meyer dhe Bychkova, zhvillimi i sipërmarrjes në ekonomitë në tranzicion është i ndjeshëm ndaj mjedisit institucional. Institucionet ofrojnë ‘rregullat e lojës’ që i japin formë aktiviteteve ekonomike. Sipas Kolodko (2000), ndërtimi i institucioneve është ‘themeli’ i tranzicionit ekonomik (p. 273); ai përfaqëson një nga tre proceset paralele të tranzicionit nga një ekonomi e planifikuar në një ekonomi tregu, së bashku me liberalizimin e çmimeve dhe ristrukturimin mikroekonomik të kapaciteteve ekzistuese. Megjithatë, ndërtimi i institucioneve është një proces gradual dhe për këtë

arsye, në ekonomitë në tranzicion, institucionet tentojnë të jenë “pjesërisht të instaluar” (Smallbone dhe Welter, 2006: 196). Nga ana tjetër, zhvillimi i pamjaftueshëm i institucioneve, është konsideruar faktor për ecurinë e ngadalshme të tranzicionit në disa vende (Kontorovich, 1999); dhe për dështimin në arritjen e një niveli zhvillimi të krahasueshëm me ato të Evropës Perëndimore (Bartlett dhe Bukvić, 2001; Hanley, 2000).

Proçesi i tranzicionit mund të ndahet në disa faza që janë bërë shkas për lloje të ndryshme të sipërmarrjes. Në fazën e parë, në fillim të tranzicionit, ekuilibrimi i kërkesës dhe ofertës, manifestuar në rregullimin e çmimeve relative, krijojnë mundësitë kryesisht për llojin (Kirznerian) e sipërmarrësit. Kjo periudhë është më e pasigurta për sipërmarrjet pasi nuk ka informacione të mëparshme për tregun. Sipas Schumpeterian, stabiliteti makro-ekonomik, që reflektohet nga një rifillimi i rritjes ekonomike dhe inflacion i ulët, ul disi këtë pasiguri të madhe dhe stimulon sipërmarrësit. Në këtë fazë të dytë, mekanizmi i çmimeve mund të përdoret për të përcjellë informacion në lidhje me ofertën dhe kërkesën dhe stabiliteti makroekonomik redukton rreziqet e biznesit. Kjo lejon investimet në projekte më afatgjata dhe zbulon nevojat për projekte dhe teknologji të reja. Në fazën e tretë, institucionet e tregut zhvillohen më tej dhe sigurojnë mekanizma më të mirë për koordinimin e burimeve, mbledhjen e informacionit dhe respektimin e detyrimeve kontraktuale.

2.5.1. Faktorët që kanë penguar zhvillimin MNV-ve në ekonomitë në tranzicion

Është vënë re që në vëndet në tranzicion edhe pse ky i fundit krijon mundësi për hyrjet e reja në treg, mjedisi është më pak i favorshëm për sipërmarrjen duke patur parasysh trashëgiminë e cila vjen nga një ekonomi e planifikuar.

Cilat janë disa nga barrierat me të cilat janë ndeshur MNV-te në ekonomitë në tranzicion?

Barrierat financiare janë ndër më të debatuarat midis barrierave të rritjes së biznesit. Studiuesit ndahen në mendimin se barrierat financiare janë të jashtme (të lidhura me financimet) (Winborg dhe Landström, 2001), apo të brendshme (të lidhura me kërkesën për financime). Opinione të ndryshme kemi lidhur me menaxhimin e këtyre barrierave apo ndikimin që ato kanë në rritjen e firmave. Mbrojtësit e argumentit se barrierat financiare janë të jashtme, sugjerojnë që këto barrierë duhet të zhduken, nëse

dëshirojmë rritje të biznesit. Këto barriera përfshijnë mungesën e aksesit në kapital (p.sh.: oferta e limituar nga bankat, kapitali) dhe koston e lartë të kapitalit (p.sh.: normat e larta të interesit, kërkesat për kolateral). Kjo mungesë e aksesit në kapital varet nga disa faktorë si mungesa e informacionit ose qëndrimet e huadhënësve kundrejt subjekteve. Sipas Casson, kostot e larta të kapitalit bëjnë që sipërmarrësit të mbështeten në të arkëtimet e veta, ose të marrin kredi shuma të vogla, kështu, bizneset e vogla kanë mundësi të kufizuara për tu rritur. Sipas Fielden, Davidson dhe Makin, nga ana tjetër, sasi të e kufizuara të kapitalit mund të kenë ndikim negativ në rritjen e firmës në të ardhmen, veçanërisht gjatë stadeve të para të zhvillimit. Këto ndikime përfshijnë reduktimin e burimeve për disa llojë aktivitetesh si trajnimet, marketingu, pajisjet, etj.

Pronarët që në shumicën e rasteve janë menaxherët e firmave të vogla raportojnë se mundësia për të aksesuar në financime është e vogël. Në intervistat me 20 pronarë / menaxherë të lartë të MNV-ve (më pak se 300 punonjës) në Skoci, *Keogh dhe Evans (1999)*, zbulojnë se aksesit në financë është ndër barrierat më të rëndësishme. Megjithatë në këtë studim nuk është e qartë: 1) pse aksesit është problematik; 2) cilat lloje financimesh janë problematike dhe 3) si ndikon mungesa e aksesit në rritjen e biznesit.

Në ekonominë në tranzicion, barrierat financiare për rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla, 'rëndohen' nga një mjedis institucional i pazhvilluar (*Chilosi, 2001; Pissarides, 1999*). *Pissarides (1999)* ka argumentuar se në ekonominë në tranzicion në Evropën Qendrore-Lindore, si institucionet financiare, ashtu edhe ato ekonomike kanë nënvleftësuar metodat tradicionale të kreditimit. Gjithashtu bankat në këto vende, krahasuar me ato të vendeve të Evropës Perëndimore, janë më tepër të predispozura të punojnë me organizmat shtetërore, duke bërë që bizneset e vogla të përballen me norma të larta interesi dhe kërkesa të larta për kolateral. Pissarides konstaton se një tjetër faktor që e bën të vështirë aksesin në financat të bizneseve të vogla është se bizneset e vogla kanë tendencën të raportojnë fitime dhe qarkullime më të vogla se realiteti. *Johnson, McMillan dhe Woodruff (2000)* kanë konkluduar se në ekonominë në tranzicion informacioni mbi huadhënien nuk është i plotë, gjë që bën që pasiguria e investimeve të jetë e lartë. Për këto arsye Pissarides konkludon se "mungesa e financave kushtëzon rritjen e MNV-ve në këto vende" (p. 519). Si konkluzion, nga studime të ndryshme, rezulton se barrierat nga ana e ofertës (aksesit në kapital dhe kosto e lartë e kapitalit),

konsiderohen nga menaxherët në ekonomitë në tranzicion si barriera shumë të rëndësishme.

Hashi (2001) studioi barrierat e rritjes në 50-të MNV-ve shqiptare. Në studimin e tij, ai identifikoi jo vetëm faktorët e rritjes, por edhe efektet ndërvepruese të tyre. Sipas tij barrierat financiare shpesh shoqërohen me ato institucionale të cilat të kombinuara sjellin rritjen e bizneseve.

Ndërkohë që studimet e mësipërme konfirmojnë se barrierat financiare perceptohen si të rëndësishme për rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla, nuk është parë ndonjë efekt i qartë ndërmjet barrierave financiare me rritjene firmave. Në studimin e *Hashit (2001)*, 58 përqind e të anketuarve raportonin se nuk donin të aplikonin për kredi, sepse ishin të sigurt që aplikimi i tyre nuk do të ishte i suksesshëm, ose sepse nuk kanë nevojë për të. Së pari të anketuarit nuk aplikonin për shkak se dispononin burime personale. Së dyti, i pengonte frika nga dështimi i aktivitetit të ngritur.

Tregjet financiare. Sipas EBRD, Tregjet financiare ishin në defiçit dhe zhvillimi në këtë fushë ishte shumë i ngadalshëm. Nga viti 1994 deri në vitin 2000 situata për treguesit e tregut të kapitalit nuk u përmirësua, përveç pesë vendeve të cilat kishin arritur një renditje. Në pesë vitet e fundit 10 vende nuk e kishin ndryshuar renditjen e tyre, ndërsa për tre vende situata ishte përkeqësuar: Rusi, Slloveni dhe Sllovaki. Por, një diferencim të lehtë bënin, Polonia dhe Hungaria të cilat ishin pozicionuar në vendin e katërt gjithashtu tre shtetet baltike kishin patur disi përmirësim. Kështu tregjet financiare në tranzicion janë shpesh shumë të kufizuar dhe të pazhvilluar dhe struktura e tregut është shumë e përqendruar në bankat që shpesh kanë nivele të ulëta të efikasitetit. Sektori bankar është gjithashtu relativisht pa përvojë në kreditimin e sektorit privat dhe financimin e projekteve në mënyrë të veçantë e në këtë mënyrë i mungojnë aftësitë organizative për të financuar bizneset sipërmarrëse (*Pissarides, F., Singer, M., & Svenjnar, J. 2003*).

Mjedisi institucional .Sistemi ligjor dhe institucional është sigurisht i papjekur, duke qenë se në shumë vende është prezantuar për herë të parë në vitet e para të tranzicionit. Në shumicën e ekonomive të Evropës Qendrore dhe Lindore kishin një kod të vjetruar komercial në vitin 1990, por edhe në këto vende ligjet e reja ishin të nevojshme për të

përcaktuar firmën private si koncept, si dhe për të krijuar procedurat për krijimin e tyre. Trashëgimia ligjore për një ekonomi tregu në shumicën e vendeve të Ballkanit, ishte edhe më e dobët. Në vakumin ligjor pas rënies së komunizmit, vështirësia në zbatimin e kontratave ishte gjithashtu me rëndësi të madhe. Sipërmarrësit janë shpesh më të prekur nga korrupsioni dhe kornizat rregullative jo efektive, sepse ata nuk kanë fuqinë negociuese me burokracinë publike (*Djankov et al 2004*). Në të gjitha vendet në tranzicion, taksat, financimi dhe paqëndrueshmëria e politikave janë ndër tre problemet më të përmendura, ndërsa institucionet informale, të tilla si krimi apo funksionimi i gjyqësorit, janë përmendur më rrallë. Në analizën e tyre, *Pissarides, Singer, dhe Svejnar (2003)* zbuluan se normat e larta të interesit dhe pengesat për gjetjen e fondeve janë më të rëndësishmet, ndjekur nga furnizuesit të cilët kanë probleme me lëvrimin e mallrave, aksesin në tokën dhe ndërtesat, si dhe probleme operacionale. Sipas studimeve është parë që në ekonomitë në tranzicion, një sistem jo efikas i mbledhjes së taksave krijon kosto dhe shton shpenzimet ndjeshëm për drejtimin e një sipërmarrje. Disa evidenca për këtë mund të gjenden në studimin e *Aidis dhe Mickiewicz (2004)*. Një studim i bërë nga *Meyer et al (2005)* gjithashtu nxjerr në pah paqëndrueshmërinë e ligjeve dhe rregullave, në vend të mungesës së tyre, si një pengesë të raportuar nga investitorët e huaj. Edhe pse kuadri rregullator në vendet në tranzicion është duke shkuar drejt përafrimit me legjislacionin e BE-së, procesi i ndryshimit si i tillë krijon kosto dhe pasiguri që ndikojnë bizneset.

Faktorët social - ekonomik dhe ato të kapitalit njerëzor . Për rritjen e biznesit një faktor i rëndësishëm është edhe kapitali njerëzor, kjo e konfirmuar edhe nga studimet e *Barberis et al (1996)*, të cilat shpjegojnë se kapitali njerëzor i ri ishte një faktor i rëndësishëm për hyrjen në treg të firmave të vogla me sukses, në vendet në tranzicion. Vendet në tranzicion janë relativisht mirë në aspektin e arsimit formal, por mjedisi kulturor dhe social nuk është edhe aq i favorshëm. Në përgjithësi regjimet socialiste kanë krijuar një shërbim shëndetësor dhe arsimor të gjerë, të cilat kanë kontribuar pozitivisht në mjedisin e mëpasëm të ri. Si rezultat nivelet e arsimit janë të larta në ekonomitë në tranzicion dhe standardet arsimore janë të krahasueshme me Evropën Perëndimore. Një element tjetër i rëndësishëm është edhe struktura e moshës, ku vërehet që shumica e sipërmarrësve janë në intervalin e moshës nga 30 deri në 45 vjeç. Gjithashtu struktura demografike e Evropës Qendrore dhe Lindore ngjan shumë me atë

të Evropës Perëndimore, me një numër të rinjsh relativisht të madh. Por kjo mund të shihet edhe si një pengesë për sipërmarrjen.

2.6. Koncepte dhe trajtime teorike bashkëkohore për rritjen dhe financimin e MNV-ve

Çdo sipërmarrje biznesi konceptohet me synimin që të krijojë vlerë, pra biznesi në natyrën e tij është një aktivitet krijues.

“Ne jetojmë në kohën e mundësive sipërmarrëse, ëndrra jonë është të bëjmë çdo gjë më mirë se gjeneratat e prindërve tanë, në kuptimin e edukimit dhe të standartit të jetesës”. (Evanson David, 2004, *Alternatives for financing your business*).

Sipërmarrja private është rruga që i çon njerëzit drejt ëndrrës dhe kjo sipërmarrje është ajo që sot udhëheq botën e industrializuar, dhe një rol i pazëvendësueshëm në këtë sipërmarrje u takon bizneseve të vogla dhe të mesme, dhe bizneseve konkurues, të mirë orientuara dhe me ambicje drejt rritjes së tyre në të ardhmen.

Ndonëse të gjithë sipërmarrësit ëndërrojnë, jo të gjithë bëjnë realitet këtë ëndërr. Shumë ndërmarrje mbeten dhe do të mbeten të vogla pavarësisht se një pjesë e madhe e tyre synojnë rritjen, synojnë të ardhura më të mëdha, synojnë më tepër pasuri.

Gabimet kryesore që ata bëjnë janë në tre drejtime:

- Nuk kanë ambicje në drejtim të mundësive të reja që mbeten të pazbuluara.
- Shpesh harxhojnë shumë kohë dhe përpjekje në drejtim të burimeve të gabuara dhe me njerëz të gabuar. Kombinimi i drejtë i investitorëve të duhur me idetë e duhura u jep shpesh bizneseve një shans të mirë për rritje.
- Nuk instalojnë mendimin sipërmarrës në skuadrën (grupin) e tyre. Shumë ndërmarrje të vogla vuajnë nga mos-dëshira dhe mos-kuptimi i artit të delegimit të detyrave, dhe kjo ka një peshë të konsiderueshme sidomos në praktikën shqiptare të të bërit biznes. Këto gabime dalin më mirë në pah edhe nëpërmjet analizës statistikore të të dhënave të anketuara, në biznesin në rajon (ashtu si përmendet në kapitullin e parë), me pyetje të përqendruara në dy aspektet kryesore të aktivitetit sipërmarrës: atë menaxhues dhe financues.

Shumë sipërmarrje nuk ngrihen mbi bazën e një strategjie të qartë. Ato fillojnë me një vizion dhe me një dëshirë për t'u rritur, por shpesh kjo dritë fillon dhe zbehet rrugës. Rritja e vlerës së bizneseve kërkon aftësi të larta menaxheriale të cilat mundësojnë një koordinim optimal të fazave që prezantohen më poshtë në mënyrë skematike.

a) Rivlerësimi i qëllimit duke konsideruar:

- > Përmirësimi i aksesit në financim
- a. Përfitimet e rritjes:
 - > Ulje e kostove nëpërmjet ekonomisë së shkallës
 - > Tërheqje e stafit të kualifikuar
- b. Sfidat e rritjes:
 - > Risku biznesit dhe ai financiar mund të rritet
 - > Përfitimet nuk janë afatshkurtra
 - > Rritje e konkurrencës
 - > Nevoja për rritje të transparencës

b) Planifikimi i mënyres më të mirë të rritjes duke kaluar disa faza:

- Përshkrimi biznesit
- Analiza e industrisë (sektorit)
- Planifikim marketingu
- Analiza e riskut
- Zgjedhja e stafit

c) Financimi i rritjes duke konsideruar:

- Burimet e financimit
- Termat e preferuar
- Menaxhimin e riskut të financimit
- Ruajtjen e ekuilibrit të flukseve të arkës

2.6.1. Roli i ideve

“Çdo iniciativë private fillon me një mundësi, mundësia është edhe një ide, rivlerësoni instiktet tuaja dhe biznesin tuaj për të shfrytëzuar potencialin tuaj të plotë”.
(Jeffrey A. Timmons, *How you raise kapital*).

Detyra e parë është të menduarit si duhet, pasi një nga ndryshimet më të mëdha midis një sipërmarrësi të vogël tradicional dhe sipërmarrësve që rriten, është se këta të fundit “mendojnë” ndryshe. Si do të mund të angazhoheni në këtë proces, që do t’ju bëjë të shikoni gjithmonë progresin, si do të vlerësoni nëse ideja që jeni duke ndjekur do të japë frytet e saj?

E vërteta është se asnjëherë ju nuk mund ta merrni këtë përgjigje, derisa të filloni sipërmarrjen tuaj, pasi procesi i njohjes së oportuniteteve (mundësive) është shumë kompleks dhe i mprehtë, është një proces ku vendin themelor e zë balancimi mes rrezikut dhe shpërblimit. Në qoftë se investitori më i sofistikuar në botë vuan nga mungesa e ideve, atëherë procesi i progresit nga një biznes i vogël drejt rritjes, është vetëm iluzion dhe shpesh edhe i rrezikshëm. Në botën që ne jetojmë kjo rrugë i ka të gjitha: rrugën e drejtë dhe pa pengesa, diellin, por dhe mjaft ulje - ngritje dhe shpesh edhe tërmete. I tillë është edhe udhëtimi në botën e biznesit, një përpjekje që synon atë që në biznes njihet si “transferimi nga krimb në flutur”.

Bizneset e suksesshëm vazhdimisht evoluojnë duke u përballuar me kërkesën në ndryshim të tregut të kapitalit, të cilat tregojnë se:

- Mjedisi në të cilën operon biznesi sot është shumë dinamik.
- Gama e veprimtarive sipërmarrësve në biznes është zgjeruar shumë.
- Bizneset në pjesën më të madhe të rasteve operojnë në mungesë të një plan - biznesi ose me plane mbi ide të vjetëruara (në bazë të anketimeve të kryera, një plan biznesi i plotë mungon në rreth 90 % të rasteve).
- Shpejtësia, shkathhtësia dhe përshtatja janë tiparet themelore për sukses.
- Suksesi është shpesh shumë situacional dhe duhet parë në kontekstin kohë dhe hapësirë.
- Ju mund të bëni shumë më tepër, në qoftë se mendoni të mos jeni më vetëm.

Një mundësi ka cilësinë e: të qenit atraktive, jetë - gjatë dhe është ankoruar në një produkt ose shërbim, që krijon dhe shton vlerën për blerësit dhe përdoruesit.

E thenë ndryshe: **idetë ndërveprojnë me kushtet e botës reale dhe vizionin sipërmarrës, produkti i këtij ndërveprimi është një mundësi rreth të cilës krijohet apo lind një iniciative biznesi.***(Jeffry A. Timmons, New Business opportunities)*

Në një sistem të sipërmarrjes së lirë mundësitë shtohen kur rrethanat ndryshojnë, ku ka paqëndrueshmëri, hendeq njohurish dhe informacioni apo boshllëqe në treg, mbi këto ndryshime duhet qëndruar përherë vigjilent. Prandaj një sipërmarrës me kreativitet mund të kapë dhe të shfrytëzojë një mundësi, ndërkohë që të tjerët e studjojnë atë. Shpesh supozohet se tregu i dominuar nga aktorë të mëdhenj të cilët luajnë me miliona \$, është i papenetrueshëm nga të vegjlit. Shpesh mendojnë se sipërmarrësit shqiptarë nuk mund të konkurojnë në këtë treg që po bëhet gjithnjë e më tepër global. Atëherë ne si mund të konkurojmë në këtë treg?

Ka shumë arsye për të menduar se e kundërta mund të jetë e vërtetë, këto janë arsye që lidhen me mundësitë më të mëdha për t'ju përshtatur ndryshimeve, me kohën më të shkurtuar për të implementuar një strategji, apo për të ndryshuar në mënyrë të mjaftueshme kulturën e operimit në një mënyrë të re.

Kriteri më i mirë për sipërmarrjet e mundshme lidhet me thënien:

“Ne kërkojmë ide të cilat do të ndryshojnë mënyrën me të cilën njerëzit jetojnë dhe punojnë” dhe sipas studimeve të kryera mbi 90 % e inovacioneve në botë vijnë nga firma të reja dhe të vogla. Vendi më i mirë për startuar (në një makrosens), është identifikimi i ndryshimeve që kanë ndodhur dhe pritet të ndodhin në botë, si dhe i karakteristikave të veçanta që ka sjellë ky ndryshim në zhvillimin ekonomik dhe social të Shqipërisë. Ky identifikim i situatës aktuale është baza për orientimin e ardhshëm të profilit ekonomik të vendit dhe rajonit. Ajo që vjen më pas është analiza e burimeve që mund të shfrytëzohen, dhe këtu bëhet fjalë për burime njerëzore, materiale dhe financiare, tek të cilat (burimet financiare) përqëndrohet edhe vëmendja jonë në këtë studim. Ajo ç'ka shumë biznese nuk dinë, por që është rruga e mbijetesës dhe suksesit lidhet me një koncept të rëndësishëm që studjuesit e quajnë zinxhiri ushqyes “ndërtim – investim - vjeljen e fryteve”. Dhe të gjitha këto janë të lidhura me një ose disa ide.

Një ide nuk është asgjë më shumë se një mjet në dorën e një krijuesi, zgjedhja e idesë së duhur është hapi i parë në procesin e konvertimit të kreativitetit sipërmarrës në një mundësi. Gabimi kryesor që iniciatorët e biznesit bëjnë shpesh, është se duke patur

një ide, mendojnë se kanë në dorë një model biznesi. Ka mjaft arsye që interpretojnë gabimet.

- Një nga këto është thjeshtësimi i llogarive me të cilat kompanitë e mëdha si Microsoft, Intel, etj, kanë pasuruar themeluesit e tyre. Kjo nuk duhet të përbëjë një rregull për sipërmarrësit e vegjël.
- Një burim tjetër gabimi me orientimin teknik dhe shkencor në funksion të kohës më të përshtatshme. Të kesh idenë më të mirë padyshim është një garanci më shumë për suksesin, pasi në biznes bashkë - kontribuojnë në sukses dy parime “të bërit më mirë” dhe “të bërit i pari”. Por gjithmonë duhet patur në vëmendje një thënie e *Mark Twain*: “Shpatari më i mirë në botë nuk duhet të frikësohet nga shpatari i dytë më i mirë, por nga një injorant i shpatës që njeh mirë armët e barutit”.
- Faktori përvojë është i rëndësishëm në vlerësimin e ideve për rritjen e biznesit, dhe në mungesë të saj mund të përdoret eksperiencia e sipërmarrësve të tjerë, vetëm në këtë mënyrë ne mund të ideojmë një model.
- Mendimi krijues, ka shumë vlerë në trajtimin e mundësive për rritjen e një biznesi, prandaj aftësitë krijuese ashtu si mund të mësohen edhe mund të intensifikohen. Pavarësisht se sipas studimeve kreativiteti i një njeriu ka kulmin e vet në fëmijëri, ku dhe jeta është më pak e strukturuar, çdo njeri mund të nxitë aftësitë kreative. Sipas studiuesve rregullat e mëposhtëme të “brainstorming” mund të shtojnë vizionin krijues:
 - Përcaktoni qëllimin dhe zgjidhni pjesëmarrësit dhe ndihmësit.
 - Jo kritikizëm, jo negativitet, po regjistroni gjithçka të plotë.
 - Identifikoni idetë premtuese, por mos nxito të biesh dakord me një ide.
- Grupet krijuese mund të gjenerojnë kreativitetin që nuk mund ta ketë një njeri i vetëm dhe kjo duket si problematike për biznesin e vogël, ku pronarët “mendojnë të vetëm”. *Eric Johnson*- një nga biznesmenët e suksesshëm amerikanë në prodhimin akulloreve shprehet “....ne filluam të rrisim fitimet tona vetëm atëherë kur vendosëm të ishim një skuadër, si në caktimin e objektivave

ashtu edhe në realizimin e tyre.... dhe mos harroni se zero nuk është numri më i vogël që një aktor më tepër mund t'i shtojë skuadrës..”

- Mundësi të mëdha me kapital të vogël. Ironikisht sipërmarrës të suksesshëm shpesh ja atribuojnë suksesin e tyre faktit që kanë patur burime të kufizuara kapitali. Dhe padyshim që burimi i parë janë kursimet personale, të cilat janë burimi i parë mbështetës, në 80 % të rasteve të anketuara edhe nga sipërmarrësit shqiptare, si dhe të anketuarit e këtij punimi.

2.6.2 Vlerësimi i potencialit të biznesit

“Duke njohur veten dhe armikun, mund ta dini fundin e betejës para se ajo të fillojë”.
(Tsun Zsu).

Me qëllim që të kuptojnë se si vizioni sipërmarrës lidhet me botën reale, është e dobishme që një mundësi të shihet si një relief tre - dimensional, ku ndërthuren tre - katër faktorë kritikë: e drejta e ushtrimit të biznesit, patenta e prodhimit dhe teknologjia, shpërndarja dhe grupi menaxhues. Këta janë elementët që tregojnë se ku të tjerët mund të hasin pengesa, dhe kjo shpjegon pse qindra mundësi përshtaten në mënyra të ndryshme me shumë sipërmarrës. Ne do të jemi të suksesshëm po të dimë të optimizojmë kriteret për vlerësimin e mundësive që kemi përballë, duke vlerësuar disa elemente:

- Tregu me elementët e tij kryesore:
 - klientela
 - produkti dhe jeta e tij
 - madhësia dhe struktura e tregut
 - norma e rritjes
- Parametrat ekonomike-financiare
 - struktura e kostos
 - pika e ekuilibrit
 - kërkesa për kapital
 - ROI e shpresuar
 - pozicioni dhe trajtimi tatimor

- marzhi i fitimit
- Avantazhi konkurrues
 - kontrolli mbi koston, çmimet dhe shpërndarjen
 - grupi menaxhues
 - dëshira dhe aftësia intelektuale
 - eksperiencia teknike
 - koha dhe teknologjia
 - fleksibiliteti dhe aftësia e përshtatjes ndaj ndryshimeve të mjedisit

Analiza e kriterëve të lart përmendura janë një bazë e mirë për një sipërmarrës, për të gjykuar dhe për të ndërtuar një plan të mirë biznesi, i cili është shumë i rëndësishëm sidomos në procesin e aplikimit për burime financimi.

Megjithëse çdo biznes dhe çdo plan biznesi janë të ndryshëm, pjesë kryesore të një plani të suksesshëm, si një mjet në dorën e sipërmarrësve për t'u paraqitur denjësisht para investorëve, duhet t'u përgjigjen këtyre pyetjeve:

- a) Cili është produkti apo shërbimi që ne ofrojmë dhe kur ato do të jenë të gatshme për tregun?
- b) Çfarë kriteresh janë përdorur për të vendosur pozicionin gjeografik ku do të zgjerohemi?
- c) Sa është vlera e pasurisë të biznesit dhe cilat janë nevojat për kapital?
- d) Cila është struktura e pronësisë në kompani?
- e) Cila është performanca financiare historike dhe ajo e planifikuar?
- f) Cila është masa e tregut për produktin apo shërbimin që ofrojmë dhe cili është niveli i konkurrencës?
- g) Si janë konceptuar kanalet tona të shpërndarjes?
- h) Sa është marzhi bruto i produktit apo shërbimit?
- i) A ka treg ndërkombëtar për produktet tona?
- j) Çfarë trajtimi ligjor dhe kontabël ka kompania jonë?
- k) Cili është konkurruesi më i madh në biznesin tonë?
- l) Kush janë furnitorët dhe klientët më të rëndësishëm?

- m) Çfarë terma arkëtim pagesash aplikojmë?
- n) Cilat janë objektivat imediate marketing?
- o) Cilat janë avantazhet konkurruese të produktit?

Më pas është mënyra se si “luan” ajo që përcakton suksesin.

2.6.3 Ndërtimi i skuadrës dhe shfrytëzimi optimal i burimeve

“Mënyra se si skuadra luan si një e tërë, përcakton në një masë të madhe suksesin... ju mund të keni lojtarë shumë të mirë, por në qoftë se ata nuk luajnë në grup, ekipi nuk vlen asgjë”. (Babe Ruth).

Një sipërmarrje kërkon shfrytëzimin e disa burimeve:

- Njerëzore (menaxhues, konsulentë, kontabilistë, etj)
- Burime financiare
- Mjete reale (makineri, pajisje, etj)
- Ekzistencën e biznesit (klientela dhe sektori i industrisë në të cilën operon biznesi).

Sipërmarrësit e suksesshem e shohin nevojën e menaxhimit të këtyre burimeve në varësi të mundësive të ndryshme që ata kanë për t’i kontrolluar ato. Ajo që është më e rëndësishme nuk është thjesht pronësia mbi këto burime por kontrolli mbi to.

Detyra e një lideri në një organizatë është të përdorë sasinë minimale të mundshme të të gjithë tipeve të burimeve, në çdo fazë të ngritjes dhe rritjes së biznesit, aq më tepër kjo vlen për burimet financiare. Ky koncept njihet si strategji e angazhimit të kapitalit në faza, ose siç quhet ndryshe, teknika e racionimit të kapitalit, gjë që do të bënte të mundur uljen e ekspozimit ndaj rriskut dhe konkretisht:

- Ulet ekspozimi financiar, pasi sasia e kapitalit të kërkuar është më e vogël.
- Rritet fleksibiliteti. Sipërmarrësit që nuk kanë pronësinë mbi burimet, shpesh janë në kushte më të mira për ta çmobilizuar dhe për të angazhuar shpejt burimin.
- Kostot e fundosura (të zhytura), janë më të ulta në rast të braktisjes së një plani në çdo moment dhe kostot fikse të ulta krijojnë mundësinë e arritjes më të shpejtë të pikës së ekuilibrit.

- Përveç uljes së ekspozimit ndaj riskut total, ulen risqe të tjera si ai i vjetërimit të burimeve, etj.

Nuk është reale thënia që një kompani që nuk ka në pronësi burime, nuk mund të rritet. E vërteta është se mos-pronësia mbi disa burime të siguron avantazhe dhe opsione, nga ana tjetër minimizimi i burimeve do të thotë nevojë e *intesitetit të burimeve* në çdo pikë vendimmarrje, duke qartësuar mirë ekuacionin e biznesit. Studimet e kohëve të fundit në botë tregojnë se kapitali shoqëror është fuqimisht i lidhur me aktivitetin sipërmarrës, dhe sipërmarrësit efektive duhet të mësojnë të punojnë në një rrjet të tillë që u jep atyre mundësi për t'u informuar dhe ndërmarrë veprime më efikase se të tjerët. Pra sipërmarrësit efektive janë të aftë të krijojnë dhe të shtojnë vlerën e bizneseve të tyre nëpërmjet përdorimit të rrjeteve të biznesit.

Pothuajse të gjitha kompanitë, të mëdha apo të vogla, kanë nevojë për konsulencën dhe përdorimin e shërbimeve juridike, kontabël, etj. Ndjekja e një inisiative sipërmarrëse mbi baza të mirënjohura ligjore, është një premisë e mirë për të rritur vlerën e biznesit. Nevoja e konsulencës ligjore është e dukshme sidomos në rastet e nënshkrimit të kontratave dhe zgjidhjes së çështjeve gjyqësore, por edhe për problemet e menaxhimit të financave personale të sipërmarrësve të bizneseve të vogla. Rritja e biznesit kërkon edhe rritjen e nevojës për konsulencë ligjore, kryesisht në disa fusha të ndryshme:

- Transaksionet financiare dhe transaksionet me pasurinë reale.
- Probleme që lidhen me sigurimet.
- E drejta e ruajtjes së pasurisë intelektuale, markës tregtare etj.
- Rregullimi i raporteve me entet shtetërore dhe organet tatimore.
- Ligji për falimentin apo dhe nevoja të tjera personale të sipërmarrësve.

2.6.4 Plani për përdorimin e burimeve të të tretëve

Gjetja dhe përdorimi i burimeve të të tretëve, veçanërisht në fazën fillestare dhe atë të rritjes së një sipërmarrjeje, është një teknike e rëndësishme. Burimet e të tretëve përfshijnë burime njerëzore, hapësirën, paisje ose materiale të ndryshme, por ajo që

është më e rëndësishme janë burimet financiare: para të huazuara apo të investuara nga shokë, biznese të tjera apo investitorë të tjerë formale dhe jo formale. Por si mundet një sipërmarrës të fillojë të “trokasë” tek këto burime? Një nga elementët përbërës të suksesit është të dish të orientoresh ku të kërkosh kapital, por fatkeqësisht, shumë sipërmarrës dështojnë pikërisht në përpjekjet e tyre për të siguruar kapital.

Nga bisedat më shumë sipërmarrës del në pah se shumë prej tyre nuk e kuptojnë pse bankat nuk u japin atyre hua, ndërsa disa të tjerë nuk janë të vetëdijshëm për avantazhet dhe disavantazhet që sjell financimi i biznesit nëpërmjet përdorimit të huase. Një bankë nuk është e vetmja, dhe shpesh nuk është vendi i duhur për një kompani të vogël, e cila ka nevojë për kapital për të përballuar rritjen, dhe kjo për faktin se banka ndjehet e pasigurtë në mundësitë e biznesit për të shlyer huanë. Dhe megjithatë, përsëri është shumë i madh numri i atyre që trokasin në dyert e bankave për të kërkuar kapital.

Optionsi i financimit të një ndërmarrje, kërkon identifikimin e shpenzimeve që kërkojnë financim dhe përputhjen e tyre me burimin më të mirë të financimit. Biznesi ka nevojë për shpenzime operative të përditshme, ashtu si ka nevojë edhe për financimin e investimeve kapitale, dhe për këtë larmi nevojash, janë të mundura tipe të ndryshme huash, me terma dhe garanci të ndryshme, të cilat mund të kombinohen në një strategji optimale financimi për biznesin.

Prania e shumë instrumentave financiarë në tregjet ndërkombëtare të kapitalit, rrit në mënyrë të ndjeshme nevojën e njohjes së tyre në mënyrë që sipërmarrësi të ndërtojë portofolin optimal të diversitetit të financimit. Tregu financiar shqiptar është ende në kushtet e një tregu të pazhvilluar dhe me një numër të kufizuar alternativash financimi, ku kredia bankare është ndër alternativat formale më prezente përballë biznesit, ndonëse biznesi shqiptar ende nuk e gjen tek bankat një partner të përshtatshëm dhe afatgjatë.

Alternativat e mundshme të financimit të MNV-të paraqiten në skemën e mëposhtme:

Figura 2. 3 Burimet e financimit të MNV-ve



Për MNV-të, një pjesë e financimit sigurohet në tregun informal, kryesisht në formën e fondeve të siguruar nga të njohur, pra pa ndërmjetës financiarë të specializuar dhe të sigurtë. Kjo kryesisht për shkak të lehtësisë në sigurimin e këtyre fondeve dhe në rastet e mungesës së formave alternative, e theksuar kjo sidomos në zonat ekstra-urbane. Një pjesë e transaksioneve informale përfshijnë edhe transaksionet e këmbimit mall me mall. Për shembull: pronarët e truallit preferojnë këtë formë transaksionesh me ndërtuesit. Pavarësisht përpjekjeve për formalizimin e ekonomisë, tregu informal zë akoma një peshë të konsiderueshme.

Kredia tregtare është një formë financimi nga furnitorët, nëpërmjet aplikimit të pagesave të shtyra për blerjet e mallrave dhe shërbimeve. Në praktikën shqiptare të biznesit, kjo është një formë mjaft e përhapur, për arsye të disa avantazheve që ofron, të tilla si: mungesa e kërkesës për kolateral, procedura të shpejta të përfitimit të saj, fleksibiliteti dhe moskuptimi i kostos nga përdoruesit e kredisë, por edhe një mundësi relativisht e lartë e mos-shlyerjes së borxhit. Kjo është një formë shumë e përhapur në sektorin e tregtisë dhe atë të ndërtimit.

Nga ana tjetër, format zyrtare për financimin e biznesit përfshijnë: huatë bankare, mikro-kreditë dhe fondet e investimeve për to.

Përdorimi i kredisë kërkon pagesat periodike për interesat e borxhit apo për shlyerje të principalit, të cilat mund të jenë faktorë dobësues, bile edhe në rast se norma e interesit është dukshëm më e ulët se marzhi që kompania fiton. Problematika thellohet po të kemi parasysh, se bankat aplikojnë afate shlyerje të shkurtra, të pamjaftueshme për të siguruar rritje të qëndrueshme dhe afatgjatë të biznesit tuaj. Një arsye tjetër pse financimi me borxh është në disa raste i papërshtatshëm për bizneset në rritje, është se ai nuk është i qëndrueshëm, vjen një moment që ai duhet të shlyhet, dhe nganjëherë pagesat duhet të bëhen në momente pamundësie të biznesit. Po t'i referohemi procedurave burokratike, kufizimeve shtrënguese që vendosen në kontratat e borxhit, mënyra e lëvrimin të huave dhe, ajo që është më kryesore, normave të larta të interesit të borxhit, arrijnë në përfundimin se në situata të caktuara; huaja bankare është një “zgjidhje e mjerë” për bizneset që synojnë të rriten.

Në këto rrethana, strategjia më e mirë është të kërkohet drejt formave të financimit më të qëndrueshme, pa detyrime pagesash fikse dhe me pjesëmarrje të investitorëve në rritjen e vlerës së biznesit. Por cila është strategjia për të siguruar këto burime dhe çfarë mundësish dhe objektivash konkrete duhet të synojë të ofrojë tregu financiar vendas?

Kapitali shoqëror është fuqimisht i lidhur me aktivitetin sipërmarrës. Kjo lidhje bëhet shumë efikase, në rast se aktorët përshihen në një rrjet biznesi. Sipërmarrësit efektive, duke operuar në rrjet, janë në gjendje të adoptojnë më lehtë ndryshimet, të planifikojnë dhe monitorojnë më mirë aktivitetet, të rritin besimin dhe të garantojnë suksesin, pra me pak fjalë: sipërmarrësit efektive janë të aftë të krijojnë dhe shtojnë vlerë nëpërmjet rrjeteve të tyre të biznesit.

Një alternativë e përdorur më shumë sukses në vendet e zhvilluara është krijimi i inkubatorëve të biznesit, të cilët ju ofrojnë klientëve të tyre të biznesit të vogël asistencë profesionale dhe financim, si dhe ekspozime të organizuara të këtyre klientëve në rrjetet e tyre të biznesit. Kështu, ata ju ofrojnë atyre akses në resurset e universiteteve, në instrumentat e tregut financiar, në mundësitë e reja për biznes, në bashkëpunim me klientë të tjerë të këtyre inkubatorëve etj.

Një problem i rëndësishëm në financat e sipërmarrjeve të MNV-ve është kuptimi i lidhjes që ekziston midis tre hallkave kryesore në procesin e financimit: krijimi i vlerës - ndarja e vlerës - marrja përsipër e riskut. Gjithashtu, vlen të theksohet se sipërmarrjet e reja përballen me një konkurrencë të fortë për sigurimin e kapitalit, kjo vështirësi bëhet më serioze në rast se normat e rritjes së biznesit që duhet të përballohen janë të larta. Të gjitha këto janë aspekte të rëndësishme të strategjive të financimit. Por, ndër aspektet e tjera të strategjisë së financimit të bizneseve të vogla, kanë rëndësi të madhe edhe disa probleme të tjera që po i trajtojmë në vijim:

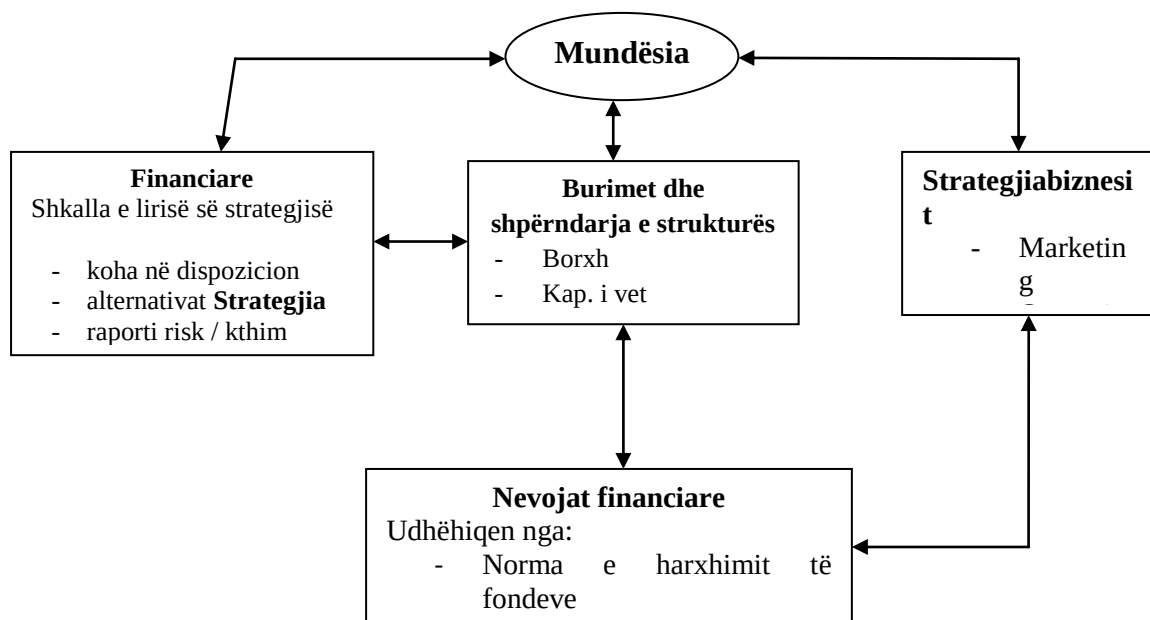
- **Dimensioni kohor.** Alternativat e financimit të ndërmarrjeve të vogla janë shpesh më të ndjeshme ndaj faktorit kohë, pasi ndryshimet financiare në to janë më të shpeshta në kohë dhe kërkojnë një përshtatje më të shpejtë.
- **Tregjet e kapitalit.** Për pjesën më të madhe të firmave të vogla dhe veçanërisht atyre të reja, janë të padepërtueshme, të padukshme dhe jo perfekte.
- **Strategjitë** që maksimizojnë, ose optimizojnë sasinë e fondeve të siguruar mund të ndikojnë në rritjen e riskut dhe jo në uljen e tij, prandaj koncepti i angazhimit të kapitalit me faza është një praktikë që rekomandohet në këto sipërmarrje.
- **Marrëdhënia risk – shpërblim.** Marrëdhënia risk i lartë / shpërblim i lartë e cila funksionon mirë në tregjet perfekte të kapitalit, nuk funksionon në financat e sipërmarrjeve të vogla.
- **Metodat e vlerësimit** apo analiza e herë-pashershme, është e vështirë të realizohet me sukses, për shkak të informacionit jo të mjaftueshëm që mund të nxjerrim nga pamjaftueshmëria e variablave vlerësuese.

2.6.5 Përcaktimi i nevojave për kapital

Sa fonde kërkon sipërmarrja juaj? Kur ju nevoiten ato? Ku dhe nga kush do ti siguron ato? Si mund ta menaxhoni më mirë këtë proces? Këto janë disa nga pyetje të cilave do të përpiqemi tu japim përgjigje në vazhdim. Rrjeti i strategjisë financiare, i

paraqitur më poshtë në skemën e mëposhtme , paraqet një rjedhje llogjike, pa të cilën procesi do të ishte konfuz.

Figura 2. 4 Rrjeti i strategjisë financiare



Skema është zhvilluar në “Entrepreneurial Finance course” në Harvard Business School

Mundësia udhëheq strategjinë e biznesit. Strategjia udhëheq nevojat financiare, burimet dhe strukturën e tyre dhe alternativat e financimit. Vetëm pasi të keni përcaktuar se biznesi juaj ka potenciale rritjeje, mund të filloni të përcaktoni nevojat financiare në termat e:

- Mjete të nevojshme për ekspansion (makineri, pajisje, kërkim - zhvillim, etj) ,
- Nevojat operative ,
- Kohës së nevojshme për të mbyllur financimin ,
- Kostos dhe kërkesa që do të ketë çdo burim i veçantë financimi.

Ky proces hap rrugën për përcaktimin e burimeve dhe për krijimin e një plani konkret për sigurimin e fondeve. Çdo strategji e sigurimit të fondeve e angazhon biznesin në veprime që kanë kosto dhe kërkojnë konsum kohe. Kjo mund të pengojë ose mund të zgjerojë mundësitë e financimit. Në të njëjtën mënyrë, sipërmarrësit duhet të

kuptojnë se secili burim ka kritere dhe kosto të veçanta, disa prej të cilave janë të dukshme dhe disa të padukshme. Prandaj, një sipërmarrës i suksesshëm, duhet të jetë i kujdesshëm, të punojë për çdo detaj që lidhet me vlerësimin, zgjedhjen, negocimin dhe krijimin e lidhjeve të qëndrueshme me burimet e mundshme të kapitalit. Vetëm në këtë mënyrë ata janë në gjendje të gjejnë burimin e duhur, në kohën e duhur dhe me termat e duhur.

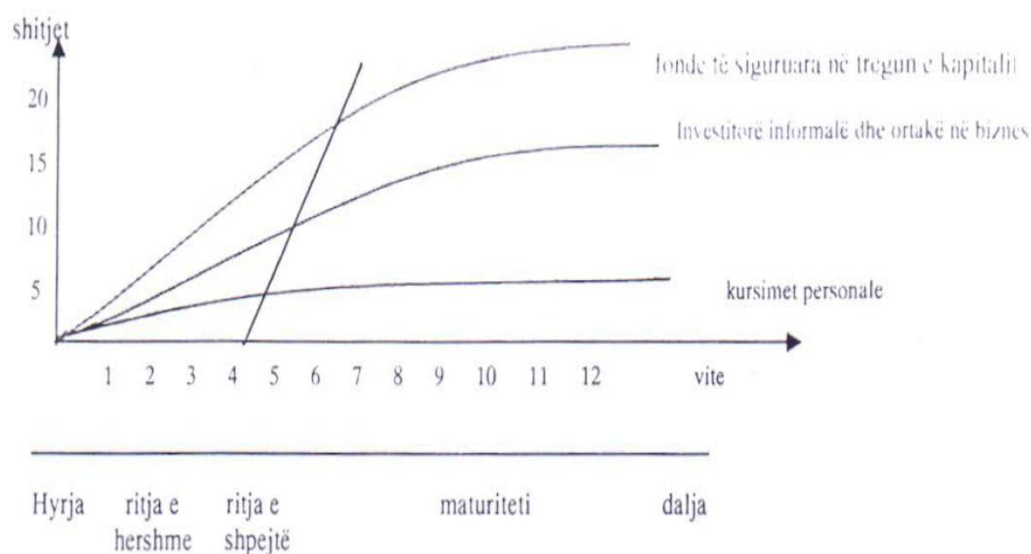
Variablat kritike

Në procesin e krijimit të kapitalit, në disponibilitetin e burimeve të ndryshme të financimit për biznesin e vogël dhe në koston e fondeve, ndikojnë një sërë faktorësh:

- Modeli i biznesit në këndvështrimin e performancës dhe të flukseve monetare që krijon ,
- Norma e rritjes që duhet përballuar ,
- Risku që investitorët mund të marrin përsipër ,
- Mosha e biznesit dhe faza e zhvillimit të tij ,
- Argumenti i nevojave për kapital ,
- Synimet e themeluesve në lidhje me perspektivën e kontrollit mbi biznesin, mbi likuiditetin dhe mbi frutet e punës.

Një rol të rëndësishëm luajnë edhe faktorë të tjerë, të cilët kanë të bëjnë me cilësinë e biznesit, grupin menaxhues etj. Burimet e kapitalit janë të larmishme, i rëndësishëm është një element kyç: kriteret për tipe të ndryshme financimi duhen parë në funksion të efikasitetit, të kohës dhe të koston. Një mënyrë e dobishme për të filluar procesin e identifikimit të alternativës financuese është të kuptojmë ata që quhet “cikli financiar i jetës së një kompanie”. Skema e mëposhtme paraqet një model të thjeshtëzuar, që lidh llojet e ndryshme të kapitalit, të nevojshme për biznesin në faza të ndryshme të ciklit të tyre të zhvillimit, pasi për çdo fazë të zhvillimit rekomandohen burime specifike kapitali.

Figura 2. 5Cikli financiar i jetës së një biznesi



Kapitali bazë, i përdorur në fazën e parë të krijimit të një biznesi, përbëhet kryesisht nga kursimet personale dhe familjare, të cilat në varësi të llojit të biznesit që duam të ndërtojmë, variojnë mesatarisht nga 0.5 deri në 2 milion lekë. Në këtë fazë, një mbështetje e rëndësishme financiare i takon edhe burimeve financiare nga shokët dhe të afërmit. Në fazën e dytë, rritja e mëtejshme kërkon që gradualisht të operohet me fonde të siguruar nga investitorë informale dhe ortakë në biznes, vlera e të cilave varet nga ritmet e rritjes së biznesit. Në fazën më të rëndësishme të zhvillimit, kur sipërmarrja merr formën e plotë, vendimtare është prania e investitorëve formale dhe e fondeve të siguruar në tregjet e kapitalit.

Disponibiliteti i burimeve të kapitalit dhe termat e tyre ndryshojnë në faza të ndryshme të ciklit të biznesit. Disa burime kapitali nuk janë të disponueshme për bizneset e vogla, derisa ato të kalojnë në fazën e parë të rritjes. Nga ana tjetër, disa burime të mundshme për fazën e parë, (kursimet personale), janë të pamjaftueshme për të plotësuar nevojat e rritjes së mëtejshme. Investitorët në përgjithësi janë të mendimit se sa më të reja të jenë bizneset, aq më riskoz është investimi i tyre te këto kompani. Kjo duhet parë e lidhur me kushtet e tregut dhe me kategori të ndryshme sipërmarrjesh. Duke identifikuar me realizëm dhe duke zhvilluar një strategji të sigurimit të fondeve, ne qartësojmë çfarë tipe investitorësh po synojmë.

KAPITULLI III

AMBIENTI EKONOMIK DHE ROLI I MNV-ve NË SHQIPËRI

3.1 Ekonomia shqiptare dhe klima e biznesit

Gjatë 25 -viteve të fundit ekonomia shqiptare ka pësuar ndryshime rrënjësore si në drejtim të bazës së funksionimit të saj ashtu edhe në drejtim të strukturës së përbërjes dhe zhvillimit të saj. Ecuria e ekonomisë në këto vite është karakterizuar nga luhatje mjaft të mëdha në drejtim të stabilitetit, ristrukturimit, ritmeve të rritjes etj, duke pësuar shumë transformime.

Shqipëria në vitin 2016 pas rreth 25 vitesh të transformimeve të mëdha politike - ekonomike dhe sociale, si dhe pas ndërmarjes së një sërë reformash strukturore, ku ndër më kryesorët mbeten privatizimi i ekonomisë. Reformat ekonomike të ndërmarra dhe ato në proces synojnë arritjen e efikasitetit të ekonomisë dhe rritjen apo përafrimin e standardeve të mirëqenies së popullatës me atë të vendeve të Bashkimit Europian. Shqipëria po zbaton tashmë marrëveshje të tregtisë së lirë me vendet e Bashkimit Europian dhe vendet e Europës Juglindore, ndonëse efekti i këtyre marrëveshjeve në ekonominë e vendit është ende jo shumë i ndjeshëm.

Situata e favorshme makro-ekonomike, krijimi i infrastrukturës fizike dhe ligjore nxitëse për biznesin, krijojnë një klimë më të përshtatshme duke i ofruar atij mundësi për zhvillim të aktivitetit të lirë dhe pa pengesa dhe për uljen e kostos së biznesit. Sipas “Doing Biznes 2010”, Shqipëria vlerësohet si një vend që ka lehtësiti në të bërit biznes që vjen nga përmirësimi i klimës së biznesit në vend. Në renditje botërore për klimën e biznesit, në raportin e vitit 2009, Shqipëria renditej në vendin e 82 nga rreth 180 vende të klasifikuara, ndërsa sipas Revistës “Forbes” , Shqipëria renditet e 69 midis 144 vendeve të klasifikuara.

Rritja e shpejtë ekonomike kryesisht nëpërmjet sipërmarrjeve private, politikat ekonomike që kanë mundësuar stabilitet të çmimeve, si dhe vlera e konsiderueshme e remitancave, kanë bërë që Shqipëria gjatë 25 viteve të fundit, të përmirësojë në mënyrë të ndjeshme situatën e saj sociale dhe ekonomike. Shqipëria ka avantazhe krahasuar me

vendet e tjera, në procedurat e thjeshtëzuara dhe kostoja e ulët për hapjen e një biznesi, lehtësia për të siguruar një kredi dhe mbrojtja që u garantohet investitorëve, janë tregues të cilët e kanë klasifikuar në këto nivele Shqipërinë .

Nga ana tjetër në disa tregues Shqipëria ka disavantazhe të theksuara. Ndërhyrja dhe presioni i politikës mbi biznesin, paqëndryshmëria dhe korrupsioni në administratë, informaliteti i theksuar në ekonomi, mjaft handikape ligjore, siç është ligji për falimentimin, procedurat për lejet e ndërtimit dhe procedurat e rënduara të pagesës së taksave mbeten ende problematike.

Performanca e mirë e ekonomisë, me rritje të qëndrueshme të PBB-së për vitet e fundit, niveli i ulët i inflacionit brenda objektivit 2–4 % dhe që është më i ulët se në çdo vend tjetër në tranzicion, masat ligjore fiskale me orientim probiznes dhe drejt uljes së taksave, por edhe reformat pro BE që ofrojnë mundësi për investime huaja, janë ndër argumentet kryesore që mbështesin mendimin e tyre për vlerësimin këtyre karakteristikave pozitive.

Për biznesin është shumë e rëndësishme krijimi i një klime të pershtatshme sepse kjo sjell një situatë të favorshme makro - ekonomike, si dhe krijon një infrastrukturë biznesit të aftë që t'i sigurojë atij, mundësi për uljen e kostos dhe zhvillimit i aktivitetit të lirë dhe pa pengesa.

Një rol parësor luan situata e stabilitetit të treguesve makroekonomik në vend. Stabilitet i cili është një parakusht për zhvillimin e qëndrueshëm dhe afatgjatë të biznesit. Ndryshimet e papritura dhe sidomos përkeqësimi i situatës makro-ekonomike ndikojnë në mënyrë të drejtpërdrejtë në “tkurrjen” e biznesit dhe demotivon biznesmenët për rritjen e investimeve.

Funksionimi i biznesit në përputhje me orientimin e vendit drejt një ekonomie tregu të hapur është mbështetur nga një kornizë ligjore dhe akte normative që stimulojnë zhvillimin. Aktualisht ekziston një bazë e mirë ligjore në sfera si: regjistri tregtar, shoqëritë tregtare, tregu i sigurimeve, pasuria e paluajtshme, paketa fiskale, marrëdhëniet në tregun e punës, procedurat administrative, lufta ndaj informalitetit etj. Tërësia e reformave rregullatore dhe e programeve në përgjithësi, kanë qenë dhe vazhdojnë të jenë të orientuara drejt krijimit të një ambienti tërheqës për investime vendase dhe të huaja, dhe të udhëhequra nga objektivi i plotësimit të standardeve për integrim në Bashkimin European.

Në drejtim të lirive ekonomike ekonomia shqiptare është një ekonomi e hapur, me tregti të liberalizuar dhe mbizotërim të sektorit privat në të gjitha sferat. Politikat doganore, tarifatatimore, sistemi dhe procedurat e liçensimit, barrierat administrative dhe në përgjithësi regjimi tregtar janë mjaft liberale. Shqipëria është aktualisht një nga vendet me nivelin më të ulët të taksave në rajon. Privatizimi si një nga elementet që krijon kushte për nxitje të investimeve, pavarësisht problemeve që ai mbarti, ka ecur me ritme të shpejta dhe së fundi ai ka përfshirë edhe sektorët strategjikë si energjetika, nafta, telekomunikacioni, infrastruktura etj.

Konkurueshmëria e ekonomisë shqiptare është një nga pikat më të dobëta të saj. Sipas të dhënave të fundit Indeksi Global i Konkurrueshmërisë së Talenteve, për vitin 2015-2016, nga 109 shtete të botës të analizuara, Shqipëria renditet në vendin e 85-të.

Mos plotësimi i standardeve që kërkojnë tregjet ndërkombëtare për produktet dhe shërbimet, kultura e pakët e të bërit biznes ndërkombëtar, mbizotërimi i bizneseve mikro dhe ritmet e ulta të kalimit drejt bizneseve të mesme dhe të mëdha, janë disa nga faktorët kryesorë në këtë prapambetje. Ndërkombëtarizimi i biznesit të vogël dhe të mesëm, si dhe nevoja për koordinimin e dimensioneve që kërkon ky ndërkombëtarizim, janë pothuaj inekzistente.

Një nga kolonat më të forta që garanton zhvillimin ekonomik të qëndrueshëm është barazia në treg dhe e drejta e sipërmarrësve për të ushtruar aktivitetin ekonomik në kushte të një konkurrence të drejtë. Me gjithë progresin e bërë nga viti në vit biznesi shqiptar vazhdon të vuajë nga konkurenca e pandershme, nga shkalla e lartë e informalitetit, nga stimulimi apo pengesat sipas përkatësive politike dhe nga mosefiçenca në funksionimin e strukturave të tilla si Autoritetit të Konkurrencës, drejtoritë e Standardizimit, drejtoritë e Metrologjisë dhe Kalibrimin dhe strukturat e tjera mbikqyrëse të tregut.

Në ekonominë e tregut të lirë, qeveria është i vetmi aktor në gjendje për të filluar dhe për të marrë masat e nevojshme. Interpretimi i ekuilibrit dual të ekonomive me sektorë të mëdhenj joformalë nënkupton se me politikën “e gabuara” një ekonomi mund të përqendrohet në një ekuilibër me sektor joformal të madh, dhe më pas “të ngecet” në të, me një normë të dobët të grumbullimit të taksave, të ardhura të ulëta nga taksat, dhe

shërbime të dobëta publike, duke nxitur iniciativat ekonomike të veprojnë jo në mënyrë formale.

Kjo duket qartë po t'i referohemi treguesve të informalitetit në ekonomi, kryesisht në formën e informalitetit në tregun e punës dhe informalitetit të transaksioneve financiare, dhe lidhur me këtë edhe nivelit të korrupsionit.

Qeveria filloi një aksion të gjerë ndaj informalitetit në vend që nga shtatori 2015. Këtij aksioni i paraprinë deklaratat publike gjatë muajve Korrik - Gusht 2015 lidhur me domosdoshmërinë e vendosjes së plotë të rendit ligjor në hapësirën e aktivitetit ekonomik dhe tregtar në vend.

Mbështetur në studimet e organizatave ndërkombëtare, rezulton që Shqipëria ka një shkallë të lartë të informalitetit në ekonomi. Anketimi i realizuar nga BERZH dhe Grupi i Bankës Botërore me Ndërmarrjet (BEEPS) kanë evidentuar se 40,2% e këtyre subjekteve të anketuara kanë raportuar, që ka konkurrencë nga sektori informal, dhe veçanërisht në sipërmarrjet e vogla dhe të mesme. Sipas studimit të Schneider (2010) për periudhën 1999-2007 e vlerëson informalitetin në ekonominë Shqiptare në mesatarisht 34.3% të PBB-së. Ndërsa sipas një studimi të Boka dhe Torluccio (2013), ka nxjerrë që ekonomia informale për periudhën 1996 - 2012 vlerësohet mesatarisht nga 13.6% në 38% të PBB-së, kjo varet edhe nga metoda që ka përdorur për llogaritjen. Por sipas Qeverisë shqiptare niveli i informalitetit në ekonomi vlerësohet të jetë mbi 50%. (<https://www.investment.com.al/ep-content/uploads/2015/08/Dokument-Pune-mbi-Informalitetin.pdf>)

Dëmi që informaliteti i sjell buxhetit të shtetit dhe rrjedhimisht edhe ushtrimit të përgjegjësisë të tij sociale, është i konsiderueshëm, aq sa në kuptimin ekonomik do të justifikonte investime në mekanizma dhe struktura sado të kushtueshme që të ishin. Por është i pallogaritshëm dëmi që pëson biznesi, qoftë në sensin e presionit frenues për moszhvillimin, qoftë në drejtim të krijimit të një kulture sipërmarrje jo bashkëkohore. Brenda kuadrit të luftës ndaj informalitetit, gjatë viteve të fundit po merren masa efikase, një ndër më të rëndësishmet e të cilave, është përpjekja për kanalizimin e transaksioneve financiare të operatorëve ekonomike nëpërmjet sistemit bankar, duke synuar të ulët në një masë të ndjeshme ajo që njihet si ekonomia e keshit.

Përparimet e Shqipërisë duken edhe në aspektin fiskal, ku mund të përmendim institucionalizimin e marrëdhënieve shtet - biznes, sjelljen e administratës tatimore etj, por kryesorja është se sot Shqipëria aplikon një barrë fiskale stimuluese për bizneset vendase dhe të huaja .

Pavarësisht lehtësimit të barrës fiskale dhe lehtësirave proceduriale, një faktor me ndikim frenues, që demotivon sipërmarrësit, është ndryshimi i shpeshtë i klasifikimit të ndërmarrjeve dhe i trajtimit tatimor për çdo kategori biznesi. Ndryshimet e shpeshta, përveçse rritin pasigurinë e biznesit, sjellin kosto dhe pengojnë administratën tatimore të mirë- administrojnë në mënyrë profesionale raportet me biznesin. Për këtë arsye është e nevojshme që hartimi i politikave fiskale të hyjë në një fazë të re konceptimi, me synimin aplikimin e standarteve që qëndrueshëm për një periudhë afatmesme dhe afatgjatë mbi 5 vite, si dhe orientimi i politikave në mënyrë të tillë që në një të ardhme të afërt, të shkohet drejt një sistemi tatimor me trajtim tatimor të njëjtë (ose maksimalisht me dy, tre grupe) për të gjitha kategoritë e biznesit. Aplikimi i TVSH, të shkallëzuar (me dy nivele: një nivel me tarifa tatimore më të ulëta për produktet apo shërbimet prioritare: si p.sh produkte dhe shërbimet bazë të jetës dhe niveli i dytë për të gjithë gamën e produkteve apo shërbimeve të tjera). Diferencimi në trajtimin tatimor sipas produktit apo shërbimit që ofrohet dhe jo sipas subjekteve, apo sipas madhësisë së biznesit, mendoj se do të jetë një mekanizëm më efikas në disa drejtime:

- Krijimi i mundësisë së një identifikimi të qartë të qëndrimit të politikave ekonomike në raport me mirëqenien e popullsisë.
- Qëndrimi i një grupimi politik në raport me biznesin bëhet më i qartë.
- Bëhen më të qarta dhe më të efektshme përparësitë e politikave ekonomike.
- Përmirësohet klima e biznesit dhe ndikon në reduktimin e informalitetit.
- Kontrolli tatimor do jetë më i mirë duke ulur evazionin fiskal
- Krijimi i një sigurie më të madhe tek biznesi.

Në lidhje me procedurën e hyrjes në biznes dhe të lehtësive në ushtrimin e aktivitetit, gjatë viteve të fundit janë bërë hapa të rëndësishëm sidomos lidhur me shkurtimin e afateve dhe procedurave të regjistrimit të biznesit dhe të daljes nga biznesi.

Aktualisht në Shqipëri janë në funksionim Qëndrat Kombëtare të Regjistrimit në të cilat aplikohet me sistemin e regjistrimit të biznesit One-Stop-Shop, qëllimi kryesor i të cilit është reduktimi i kohës, koston, dokumentacionit, që i duhen biznesit, duke rritur nivelin e konkurrueshmërisë dhe duke krijuar një klimë të përshtatshme për investimet.

Mbeten për t'u përballuar me mjaft sfida sidomos në drejtimin të përmirësimit të infrastrukturës, rritja e efikasitetit të strukturave të qeverisë, eliminimi i debatit politik shterpë, që sjell vetëm kosto për zhvillimin e vendit. Përmirësime të menjëhershme nevojiten gjithashtu në disa aspekte mjaft problematike: një kulture bankare e cila është thellësisht e orientuar drejt përdorimit të pasurive të paluajtshme si kolateral, një sistem gjyqësor jo i besueshëm dhe ajo ç'ka është më e ndjeshme, një nivel i lartë i ekonomisë informale që stimulohet nëpërmjet shmangies së iverstigimeve nga strukturat shtetërore, mbështetur kjo dhe me trajtime diskriminuese që lidhen me përkatësitë apo preferencat politike të sipërmarrësve.

Hapi që u ndërmor gjatë vitit 2015 dhe që ndikoi në mënyrë të drejtpërdrejtë në formalizimin e ekonomisë, legalizimin e kapitalit dhe angazhimin e burimeve të rëndësishme financiare për biznesin, është amnistia fiskale e cila pritet të sjellë disa efekte pozitive në disa drejtime:

- Pritet një efekt i menjëhershëm në rritjen e të ardhurave në buxhet.
- Ul koston administrative të mbledhjes së detyrimeve tatimore në të ardhmen.
- Shpresohet të përfundojë periudha e një imazhi të një politike “të butë” fiskale për t'i hapur rrugë një periudhe të zbatimit rigoroz të ligjit ndaj kundravajtësve.
- Përmirësohet sjellja e taksapaguesve pas amnistisë për një derdhje të detyrimeve nisur nga pasojat që vijnë nga mosderdhja e mosdeklarimi i detyrimeve, e shoqëruar kjo dhe me një monitorim të pandërprerë dhe profesional të autoritetit fiskal.
- Përmirësohet qëndrimi i tatimpaguesve i cili shoqërohet në vazhdimësi me një edukim sipas imazhit të ri që merr autoriteti fiskal.

Nga ana tjetër amnistia fiskale kërkon një trajtim të kujdesshëm për të mos demotivuar tatimpaguesit e rregullt të cilët mund të shkaktojnë evazion fiskal në pritje të ndonjë amnistie tjetër.

Duke marrë parasysh të gjitha këto probleme, të lidhura me stadin aktual të zhvillimit të vendit si dhe në kontekstin e një situatë të re të ekonomisë globale në krizë, mendojmë se komuniteti i biznesit është në nevojë për një rivitalizim financiar dhe asistencë. Problemet që lidhen me klimën e biznesit janë shumë të ndjeshme dhe mund të jenë shkatërruese, në rast se nuk aplikohen me kujdes. Gjithsesi eksperiencia e këtyre 25 viteve tregon se ekziston një qëndrim nga bizneset ku shpresohet për sukses, dhe me sa duket shumë nga bizneset shqiptare kanë aftësinë për t'u përshtatur dhe përfaqësuar shpejt politikat nxitëse dhe stimuluese.

Ekziston një opinion i përgjithshëm që ka një progres edhe pse me hapa të ngadaltë. Besimi në sistemin bankar duket se është rivendosur që nga kriza e skemave piramidale në vitin 1997 dhe tërheqjeve në përmasa të konsiderueshme të depozitave në vitin 2002. Gjatë viteve të fundit është rritur ndjeshëm konkurrenca ndërmjet bankave, megjithëse efektet e kësaj konkurrence në çmimet dhe komisionet e shërbimeve bankare nuk janë të ndjeshme dhe si rezultat ato vazhdojnë të jenë shumë të larta, duke sjellë në këtë mënyrë rritje të kostos për biznesin dhe stimulimin e transaksioneve informale. Kjo situatë kërkon ndërhyrjen nga autoriteti i mbikqyrjes bankare, me masa konkrete që do të krijojnë "presione" mbi sistemin në mënyrë që të ulen kostot e këtyre shërbimeve, dhe të përmirësohet ndjeshëm raporti i munguar i partneritetit të Sistemit Bankar me sipërmarrjen private.

Qeveria shqiptare është nën presionin e vazhdueshëm të komunitetit donator që të përmirësojë pikat e dobëta në qeverisjen e vendit, të rrisë efikasitetin e sistemit të administrimit të taksave si dhe të heqë barrierat administrative për të stimuluar investimet vendase dhe të huaja në Shqipëri.

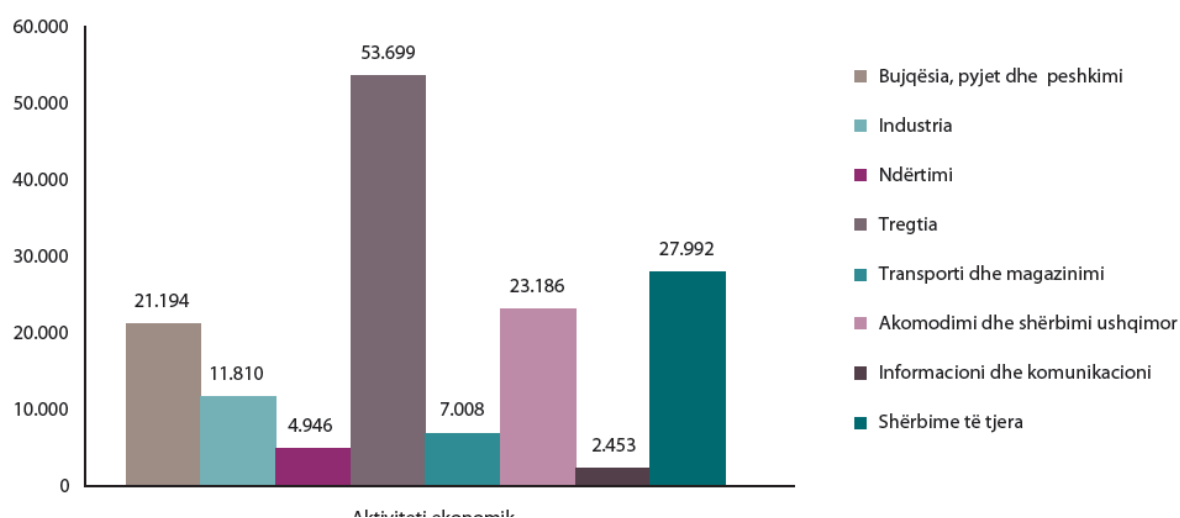
3.2 Roli dhe rëndësia e MNV-ve në ekonomi

Shqipëria ka ndërmarrë një sërë reformash në funksion të krijimit të një ambienti më normal për të zhvilluar biznesin duke ulur kostot për atë, duke përmirësuar efikasitetin e

shërbimeve që ofrohen nga administrata publike, dhe duke reduktuar pengesat administrative. Në kuadër të politikave për biznesin, nga viti në vit klima e të bërit biznes është përmirësuar dhe kjo duket veç të tjerash edhe nga fakti që 152.288 është numri i ndërmarrjeve aktive në fund të vitit 2015, nga të cilat 19.543 janë ferma të pajisura me numër identifikimi NIPT. Gjatë vitit 2015 janë regjistruar 56.787 ndërmarrje aktive, nga të cilat 5,6 % janë persona juridikë. 37,0 % e ndërmarrjeve aktive e kanë filluar aktivitetin ekonomik para vitit 2010.

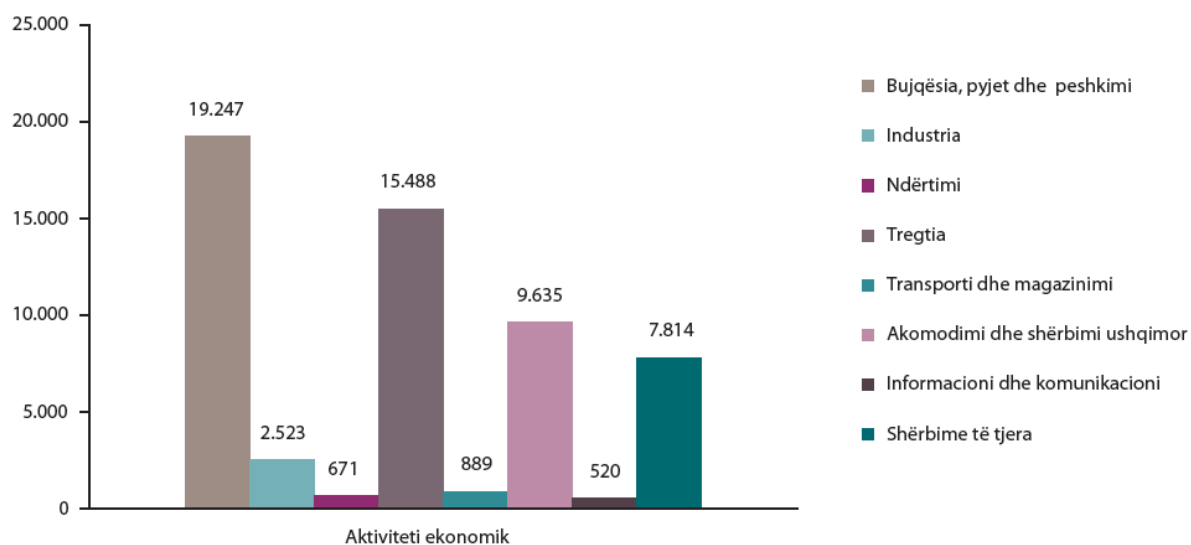
Për vitin 2015 në regjistrin statistikor të ndërmarrjeve rezulton që të jenë paisur me numër identifikimi (NIPT) edhe fermerët. Kjo ka ardhur si rezultat i regjistrimit të fermerëve pranë Drejtorive Rajonale Tatimore, në zbatim të udhëzimit të Ministrit të Financave Nr. 19 datë 3.11.2014 “Për Zbatimin e Regjimit të veçantë të Skemës së kompensimit të prodhuesve bujqësorë për Qëllime të Tatimit mbi Vlerën Shtuar”, siç vihet re edhe nga grafikët e mëposhtëm.

Figura 3. 1 Ndërmarrjet aktive sipas aktivitetit ekonomik për vitin 2015



Burimi : Instituti i Statistikave (Vjetari statistikor 2011-2015)

Figura 3. 2 Ndërmarrjet aktive regjistruar gjatë vitit 2015 sipas aktivitetit ekonomik



Burimi : Instituti i Statistikave (Vjetari statistikor 2011-2015)

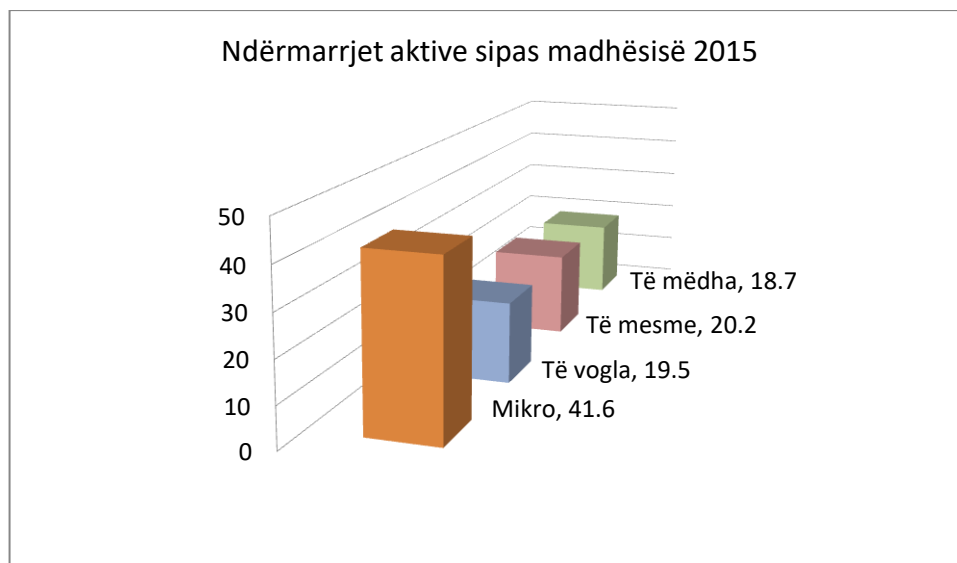
Karakteristikë e sipërmarjeve private në Shqipëri është pesha e lartë specifike që zë sektori i tregtisë dhe shërbimeve në totalin e ndërmarrjeve ekonomike të regjistruara, si dhe rritja e ndjeshme në vitet e fundit të numrit të bizneseve të reja të huaja.

Përgjatë viteve 2010-2014 Produkti i Brendshëm Bruto me çmime korrente ka patur ritme rritëse, duke u arritur në 1.394.419 milion lekë në 2014 nga 1.239.645 milion lekë që ishte në vitin 2010. Në terma realë ekonomia shqiptare gjatë vitit 2014 shënoi një rritje prej +1,83 % krahasuar me vitin 2013, pas një rritje prej +1,00 % në vitin 2013 krahasuar me vitin 2012⁷. Pa dyshim që sektori i MNV-ve ka një kontribut të patjetërsueshëm në këtë proces. Peshën më të madhe në ekonomi gjatë kësaj periudhe kohore kanë vazhduar ta zënë shërbimet (me një mesatare prej 44,72 %), ndjekur nga Industria dhe Ndërtimi (23,38 %) dhe bujqësia, gjuetia, pyjet dhe peshkimi (18,90 %).

Kontributin më të madh në rritjen ekonomike për vitin 2014 e pati Qarku Tiranë me +1,36 pikë përqindje, më pas vijon Qarku Fier me kontribut + 0,59 pikë përqindje dhe Qarku Lezhë i cili ka patur kontribut në rritje me +0,17 pikë përqindje. Kontributin më të madh në këtë rritje e sigurojnë NVM-të.

⁷ INSTAT

Figura 3. 3 Ndërmarrjet aktive sipas madhësisë në %, 2015



Burimi : Instituti i Statistikave (2015)

Në funksion të fokusit tonë të studimit me interes janë treguesit e numrit të ndërmarrjeve të klasifikuara sipas madhësisë së tyre dhe kritereve të përcaktuar dhe të trajtuara në kapitujt paraardhës .

Tabela 3. 1 Ndërmarrjet aktive sipas numrit të të punësuarve

Madhësia sipas numrit të të punësuarve	2011	2012	2013	2014	2015
Gjithsej	109.038	106.837	111.083	101.025	152.288
1-4.	97.836	95520	99.782	5.387	136470
5-9.	5.194	5.636	5.235	5.387	8.172
10-49.	4.744	4.439	4660	4.679	5.994
50+	1.265	1.242	1.406	1.478	1.652
Prodhuesit e të mirave	17.099	16.413	16.842	16.989	37950
1-4.	12.991	12.592	13.071	13.273	33.255
5-10.	1.717	1.718	1.565	1.603	2080
10-49.	1.923	1650	1.681	1.562	1.971
50+	468	453	525	551	644
Prodhuesit e shërbimeve	91940	90.424	94.241	95.548	114.338
1-4.	84.845	82.928	86.711	87.752	103.215
5-10.	3.477	3.918	3670	3.784	6.092
10-49.	2.821	2.789	2.979	3.085	4.023
50+	797	789	881	927	1.008

Burimi : Instituti i Statistikave (2015)

Në tabelën e mësipërme paraqitet rritja vit pas viti e ndërmarrjeve bazuar në numrin e të punësuarve ku është e dukshme se rritja më e madhe vjen nga mikronjësitet dhe biznesi i vogël. Referuar strukturës së punësimit, MNV me 1-4 (mikro) punonjës dhe 5-9 (biznesi i vogël) përbëjnë mbi 94 % të numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve⁸. Të dhënat e mësipërme përbëjnë edhe boshtin e ndërmarrjes së politikave në fushën e zhvillimit të biznesit për vitet e ardhshme.

Po t'u referohemi treguesve të tabelës së mësipërme shohim se pjesa më e madhe e MNV –ve i përket sektorit të shërbimeve. Kështu, në vitin 2015 MNV-të zënë gati 70 % të numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve të regjistruara dhe 93 % në grupin e ndërmarrjeve që operojnë në sektorin e shërbimeve. Ndërsa rolin e MNV-ve në punësim, xhiron ekonomike, investime dhe vlerën e shtuar e shohim në tabelën e mëposhtme:

Tabela 3. 2 Kontributi i ndërmarrjeve në ekonomi sipas madhësisë së tyre

Madhësia e ndërmarrjes	Të punësuarit		Shitjet neto		Investimet		Vlera e shtuar	
	nr.	%	nr.	%	nr.	%	nr.	%
NVM (1- 249 të punësuar)	353.928	81,3	1.398.669	77,6	138.504	66,5	305.113	66,3
Mikrondërmarrje (1-9 të punësuar)	181.048	41,6	435.293	24,2	21.879	10,5	101.578	22,1
Ndërmarrje të vogla (10-49 të punësuar)	84.845	19,5	555.735	30,8	54.757	26,3	107,560	23,4
Ndërmarrje të mesme (50-249 të punësuar)	88.035	20,2	407,640	22,6	61.869	29,7	95.976	20,8
Ndërmarrje të mëdha (250+ të punësuar)	81.509	18,7	403.695	22,4	69.735	33,5	155.219	33,7
Gjithsej	435.437	100,0	1.802.364	100,0	208,240	100,0	460.332	100,0

Burimi: Statistika mbi ndërmarrjet e vogla dhe të mesme 2015, Instituti i Statistikave

Shihet që MNV-të kanë rol kryesor në punësim me rreth 61 % të tregut të punës, dhe 55 % të shitjeve neto në ekonomi, tregues këto mjaft të rëndësishëm të rolit të tyre në ekonominë shqiptare.

⁸ INSTAT

Për sa i takon shpërndarjes gjeografike të bizneseve në Shqipëri, rreth 44.2% e ndërmarrjeve aktive janë përqendruar në zonën Tiranë – Durrës, ndërsa përqindje më të vogël e zënë Kukësi, Dibra dhe Gjirokastra me rreth 0.5% . Qarku i Lezhës në fund të vitit 2015 përmbante rreth 3.2 % të ndërmarrjeve aktive në Shqipëri.

Tabela 3. 3 Ndërmarrjet aktive sipas qarqeve

Qarqet	2011	2012	2013	2014	2015
Gjithsej	109.039	106.837	111.083	112.537	152.288
Berat	4.545	4470	4.557	4.302	7.205
Dibër	2.142	1.945	2.077	2.164	2850
Durrës	12.918	11.625	10.599	9.578	13.125
Elbasan	7.611	7.311	7.442	7.859	11.493
Fier	9.924	9.527	9830	9.693	19.199
Gjirokastrë	3.022	2.642	2.814	2.681	3.661
Korçë	6.843	6610	6.728	7.311	11.609
Kukës	1.053	986	1.062	1.068	1.543
Lezhë	3.104	2.954	3.189	3.388	4.902
Shkodër	6.607	6.543	5.945	5.446	10.299
Tiranë	42.117	43.295	47.477	48.467	54.237
Vlorë	9.156	8.929	9.363	9580	12.165

Burimi: “Regjistri Statistikor i ndërmarrjeve 2015”, Instituti i Statistikave

Në vitin 2015 janë 163.661 njësi lokale në territorin e Republikës së Shqipërisë, nga të cilat 150.398 prej tyre ushtrojnë aktivitetin ekonomik në 1 vendndodhje. 1890 janë sipërmarrjet që zhvillojnë aktivitetin në disa vendndodhje , të cilat përfaqësojnë 1,2 % të të gjitha ndërmarrjeve aktive , dhe kanë një përqindje të punësuarish prej 28,9 % e të të punësuarve. Po t’i referohemi të dhënave të Institutit të Statistikave për ndërmarrjet aktive sipas formës ligjore deri në fund të 2015 për Qarkun e Lezhës, rezulton që shumica e tyre me rreth 75.5 % janë Persona Fizikë , 16.8 % janë Persona Juridikë dhe një pjesë e vogël e subjekteve private rreth 7.7 % janë Fermerë.

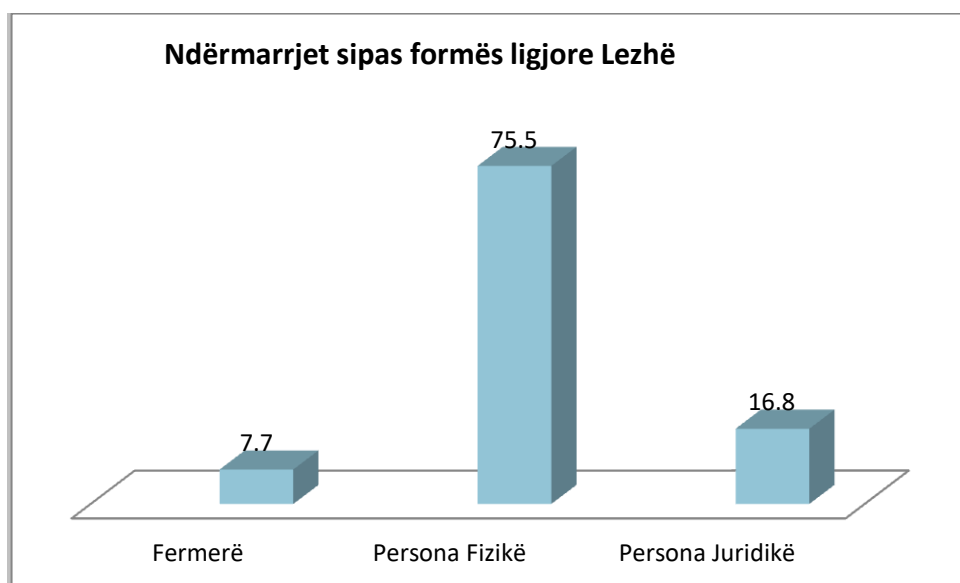
Tabela 3. 4 Ndërmarrjet sipas formës ligjore në Lezhë

Nr. i ndërmarrjeve aktive në Lezhë	Gjithsej	Fermerë	Persona Fizikë	Persona Juridikë
Në numër	4,902	378	3,700	824
Në përqindje	100	7.7	75.5	16.8

Burimi: “Regjistri Statistikor i ndërmarrjeve 2015”, Instituti i Statistikave

Grafikisht paraqitja e tyre është si më poshtë:

Figura 3. 4 Ndërmarrjet sipas formës ligjore në Lezhë



Burimi: “Regjistri Statistikor i ndërmarrjeve 2015”, Instituti i Statistikave

3.2.1. Përfshirja e grave në biznes

*Duke qenë një shoqëri me mentalitet patriarkal , gratë kanë qenë më të kufizuara dhe më të marxhinalizuara se burrat në pjesën më të madhe të aktiviteteve shoqërore , duke gjymtuar kështu shoqërinë me gjysmën e forcës së saj. Në një vënd që ecën me gjysmë forcë mbetet gjithmonë gjysmë hapi në çdo aspekt shoqëror dhe ekonomik. **Fusha e që bën ndryshim për gjithë shoqërinë dhe që mbetet me interes, është angazhimi i gruas në biznes në të gjithë sektorët e ekonomisë.***

Sektorët në të cilët janë angazhuar gratë sot si: pronare / menaxhere; janë kryesisht sektori i shërbimeve, artizanatit, i tregtisë, etj. Sipas një deklarate të Ministres së Zhvillimit Ekonomik, Turizmit, Tregtisë dhe Sipërmarrjes, Znj. Milva Ekonomi : *“Gratë në Shqipëri zotërojnë 33% të bizneseve të vogla dhe të mesme”*. Sipas të dhënave të kësaj ministrie, në Shqipëri biznesi i vogël dhe i mesëm përbëjnë pjesën më të madhe të ndërmarrjeve dhe janë kontribuesit më të mëdhenj të PBB-së. Vitet e fundit është vënë re rritja e numrit të bizneseve të drejtuara nga gratë ku aktualisht bizneset e vogla dhe të mesme rezulton të zënë 98-99% të numrit total të bizneseve, gjithashtu nga gratë drejtohen 33% e tyre. Gjithashtu qeverianë programet e saj ka mbështetur gjithmonë sipërmarrjen ku vënd të rëndësishëm zë edhe mbështetja e gruas që drejton një biznes të vogël ose të mesëm. Mbështetje për këto biznese kanë qenë dhe do vazhdojnë të jenë disa fondeve, siç është fondi i artizanatit, fondi i kreativitetit , fondi i konkurrueshmërisë, start-up, por ka edhe të tjera programe që mbështesin gratë në biznes, siç është kredia për gratë sipërmarrëse si dhe programe të dedikuara nga donatorë .

Nga një studim i bërë Organizata Ndërkombëtare e Punës (ILO), gratë përballen me kufizime, sidomos kur përpiqen për mobilizimin e kapitalit për zgjerimin ose diversifikimin e biznesit të tyre. Për sa i përket finacimit me kredi dhe burimeve të tjera financiare, gratë sipërmarrëse kanë patur gjithmonë të drejta të barabarta në lidhje me financimin e tyre nga institucionet e ndryshme financiare. Përlllogaritja e rrezikut të kreditit nga bankat nuk i referohet dallimeve të barazisë gjinore por madhësisë juridike të kompanisë. Aktualisht sistemi mikrofinanciar është më shumë i shpërndarë në ekonominë e NVM -ve Shqiptare. Gjithashtu për sa i përket shkallës së punësimit dhe forcës punëtore statistikisht tregojnë që meshkujt kanë përqindje relativisht më të lartë të

këtyre treguesve si më poshtë. Shkalla e punësimit dhe e forcës punëtore për të gjitha kategoritë e moshave për meshkujt është rreth 61 %, ndërsa për femrat shkon rreth 59 %, me një diferencë jo të madhe nga njeri - tjetri me 2%.

Tabela 3. 5 Shkalla e punësimit në forcat e punës

Mosha	Gjinia	Tr. 4. 2016	Tr. 4. 2012
15 vjeç e lart	Total	57.2	56.4
	Meshkuj	64.8	65.0
	Femra	49.5	47.8
15-64 vjeç	Total	65.7	63.4
	Meshkuj	73.8	72.2
	Femra	57.6	54.6
15-29 vjeç	Total	45.2	43.6
	Meshkuj	50.8	51.0
	Femra	38.8	34.7
30-64 vjeç	Total	75.8	73.4
	Meshkuj	86.0	84.4
	Femra	66.0	63.3

Burimi: “Shkalla e pjesëmarrjes në forcat e punës 2007 – 2015”, Instituti i Statistikave

Një ndër sfidat e qeverisë është zhvillimi i gruas sipërmarrëse. Ky prioritet ka qënë vazhdimisht në qëllimet kryesore bashkë me atë të barazisë gjinore. Qeveria gjithashtu e shikon fuqizimin e gruas sipërmarrëse si një domosdoshmëri për një zhvillim të qëndrueshëm të ekonomisë së vendit. Rreth 14% e projekteve fituese të programit italian për sipërmarrjen, ka shkuar në favor të grave sipërmarrëse. Gratë sipërmarrëse gjithashtu po fuqizohen nëpërmjet pjesëmarrjes aktive në rrjetet rajonale dhe kombëtare. Një ndër masat e marra për përfshirjen e grave sipërmarrëse është edhe ai i krijimit të grupit ndërministror , ku ka përfaqësues të institucioneve publike dhe përfaqësuese të shoqatës së grave afariste, që monitoron realizimin e këtij plani veprimi. Për vitin 2017 në zbatim të këtij plani veprimi, do të bëhet studimi i legjislacionit për të parë boshllëqet dhe për të implementuar ndryshimet e nevojshme në të, politikat për të krijuar ambient stimuluese për gratë sipërmarrëse. Ministria e Zhvillimit Ekonomik, Turizmit, Tregtisë dhe Sipërmarrjes me mbështetjen e programit UN Woman, për rritjen e rolit të grave në nivele drejtuese të kompanive , do të përfundojë me “green paper“ e cila prezanton kuotat detyruese të kompanive publike. Gjithashtu pjesëmarrja në disa programe , shërbejnë si një mbështetje për gratë, që sipërmarrja e tyre të jetë e

suksesshme në rang ndërkombëtar. Burimi: (Ministria e Zhvillimit Ekonomik, Turizmit, Tregtisë dhe Sipërmarrjes)

3.3 Renditja e Shqipërisë në rang ndërkombëtar

Shqipëria ka arritur rezultatin më të lartë në “kërkesat bazë” me (4.2 pikë) po të marrim tre dimensionet kryesore (kërkesat bazë, rritja e efikasitetit, inovacioni dhe faktorët e sofistikimit) të indeksit, duke e renditur atë në pozicionin e 87-të. Në një vështrim të shtyllave brenda këtyre 8 dimensioneve, renditjet më të mira të këtyre shtyllave, janë: shëndeti dhe edukimi parësor me (5,6 pikë), mjedisi makro-ekonomik me (4,3 pikë), efikasiteti i tregut të punës me (4,4 pikë), dhe efikasiteti i tregut të mallrave me (4,3 pikë). Renditja më e ulët sipas shtyllave janë : inovacioni me (2,6 pikë), madhësia e tregut me (2,9 pikë), zhvillimi i tregut financiar me (3,4 pikë), gatishmëria teknologjike me (3,7 pikë), sofistikimi i biznesit me (3,6 pikë) dhe infrastruktura me (3,5 pikë). Renditja aktuale e Shqipërisë referuar kushteve të biznesit është output i ndikimit të disa faktorëve si:

- Për sigurimin e llojeve të ndryshme të lejeve si për : ndërtim, energji, telefon, etj., ka disa kriteret të cilat deri në miratimin nga inspektoriatet dhe agjensitë që kompanitë përballen, duhet të kalojnë nëpër 23 procedura të ndryshme përmbushja e të cilave i shpenzon subjektin mesatarisht 331 ditë. Në këtë drejtim Shqipëria mbetet pas krahësuar me mesataren e ditëve që shpenzohen në vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore.
 - Shqipëria ka shënuar progres në termet e regjistrimit të pronës. Aktualisht regjistrimi i pasurisë kalon nëpër 6 hapa dhe që zgjasin mesatarisht 33 ditë ku më parë shpenzoheshin 42 ditë.
 - Lidhur me procesin e kreditimit, Shqipëria ka një pozitë të fortë ku renditet në vendin e 13 sipas renditjes së të gjithë treguesve të analizuar nga Banka Botërore;
 - Shqipëria renditet në pozicionin e 14-të po ti referohemi kushteve për mbrojtjen e investitorit, kjo renditje është shumë më e mirë se shumë vende fqinje.
- Megjithatë, për shkak të zbatimit të reformave të mëtejshme në këtë fushë, Shqipëria ka përmirësuar renditjen e saj krahasuar me vitet e kaluara.
- Shqipëria renditet ndër vendet me një sistem kompleks të taksave, ku ç’do vit duhet që të kryhen 44 pagesa. Për kryerjen e të gjitha procedurave për pagesën e taksave kompanitë shpenzojnë rreth 371 orë nga e cila shihet që jo vetëm që nuk ka patur

përmirësim , por është rritur koha për kryerjen e këtyer pagesave nga 364 orë në 371 orë Mbështetur në këtë tregues, Shqipëria bie në renditje nga vendi i 146 në vendin e 152 në të cilin ishte në vitin 2012.

- Sipas të të njejtit raport, për liberalizimin e tregjeve, Shqipëria renditet në vendin e 85, por nga viti 2010 po vihen në zbatim disa reforma në këtë fushë.

(Banka Botërore “Doing Business in Albania 2014”)

Ndërsa për disa indikatorë të tjerë Shqipëria renditet mjaft mirë, për shembull për “indeksin e të drejtave ligjore” renditet e 9-ta, gjithashtu për indikatorët “koha për të filluar biznes” dhe “barra rregullatore administrative për biznesin” renditet në vendin e 9-të , ndërsa për “mbrojtja e investitorit” Shqipëria renditet e 15-ta, dhe “pagesa dhe produktiviteti” e 17-ta. Për të bërë biznes sipas raportit faktorët që konsiderohen më problematikë janë: aksesin në financë, niveli i taksave, korrupsioni dhe rregullimi i taksave. Mali i Zi zë vendin e parë në rajon sipas renditjes. Shqipëria është gati në një nivel renditje me Bosnje- Hercegovinën dhe lë pas Serbinë me 6 vende.

Pas shumë viteve progresi të qëndrueshëm, Shqipëria vetëm në periudhën 2-vjeçare 2012-2013 ka paraqitur rënie në renditje, e cila mund të jetë në një masë të caktuar ndikimi i faktorëve të jashtëm (kriza ekonomike globale). Rritja e konkurrueshmërisë së ekonomisë sidomos në vitet e fundit i dedikohet kryesisht reformave të qeverisë, por nga ana tjetër që vendi të jetë më konkurrues kërkohet të theksohen disa faktorë të tjerë si: inovacioni, përmirësimi i infrastrukturës, gatishmërisë teknologjike, dhe konsolidimin e institucioneve. Mbështetur në rezultatet e “*Indeksit të Lirisë Ekonomike 2012*”, në të cilën interpretohen 10 liritë e të bërit biznes – nga të drejtat e pronës deri në sipërmarrjen – Shqipëria u rendit në vendin e 57-të në botë duke shënuar 65,1 pikë, duke e rënditur atë në vendin e 26-të mes 43 vendeve Evropiane. *Burimi: (Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve për vitet 2014-2020)*

Tabela 3. 6 Lehtësia e të bërit biznes 2013-2014. (Indikatorët e Doing Business)

Nr.	Indikatorët	DB 2014 Renditja 90	DB 2013 Renditja 82	# në Renditje
1	Hapja e biznesit	76	68	-8
2	Lejet e ndërtimit	189	189	Nuk ndryshim ka
3	Marrja e energjisë	158	155	-3
4	Regjistrimi i pronësisë	119	115	-4
5	Marrja e kredisë	13	11	-2
6	Mbrojtja e investitorëve	14	14	Nuk ndryshim ka
7	Pagesa e taksave	146	146	Nuk ndryshim ka
8	Tregtia përtej kufijve	85	84	-1
9	Zbatimi i kontratave	124	96	-28
10	Zgjidhja e paftësisë paguese	62	65	3

Burimi: Doing business in Albania 2014

3.4 Krahasoni i MNV-ve shqiptare me ato të vendeve në zhvillim

MNV-të shqiptare kanë kaluar eksperiencë që vendet e tjera sigurisht nuk i kanë pasur, sepse ne kemi lindjen, rritjen dhe suksesin e MNV-ve shqiptare në një periudhë shumë të shkurtër, për vetë faktin se ne vijmë nga një ekonomi pa eksperiencë në sektorin privat, megjithatë po t'i krahasojmë me vendet e tjera në zhvillim mund të themi që njohim progres, rritje, njëkohësisht dhe shumë probleme, dështime, shumica e të cilave janë të lidhura me menaxhimin, sidomos janë probleme të lidhura me faktin, se pronari i biznesit është njëkohësisht dhe menaxheri i biznesit.

Rritja e MNV-ve në Shqipëri ka qenë motorri i rritjes dhe kontributit në zhvillimin ekonomik të vendit në periudhë afatgjatë. Megjithatë rritja e MNV-ve, është dëmtuar shpesh nga një sërë barrierash direkte apo jo direkte, të ngritura nga qeveria qendrore apo lokale. Fillimisht normat e larta të taksave dhe barrierat e tjera kanë bërë që një numër i vogël i MNV-ve shqiptare të punojnë në mënyrë informale. Por kjo nuk tregon bizneset informale janë zhdukur, por që është i limituar numri i tyre.

Tabela 3. 7Renditja e Shqipërisë në krahasim me vendet e rajonit për lirinë ekonomike

	Shqipëri	Bosnje	Kroaci	Greqi	Maqedoni	Mal i zi
Standardi i një biznesi të ri	76	174	80	36	7	69
Burokracitë mbi lejet e ndërtimit	189	175	152	66	63	106
Sigurimi i energjisë elektrike	158	164	60	61	76	69
Regjistrimi i Pronës	119	96	106	161	84	98
Sigurimi i një kredie	13	73	42	86	3	3
Mbrojtja e investitorëve	14	115	157	80	16	34
Pagesa e taksave	146	135	34	53	26	86
Tregtia me jashtë	85	107	99	52	89	53
Zbatimi i kontratave	124	115	49	98	95	136
Zgjidhja e problemeve të aftësisë paguese	62	77	98	87	52	45

Burimi: Doing business in Albania 2014

Bazuar në të dhënat e mësipërme, Shqipëria është klasifikuar si një vend me liri ekonomike të moderuar që e kalon mesataren botërore duke shkruar ne (59,5 pikë) pas një rritje me një pikë në renditje krahasuar me një vitin më parë, kryesisht për lirinë e biznesit dhe përmirësimin e luftës kundër korrupsionit. Dimensionet me renditje më të lartë të lirisë ekonomike mbeten “liria fiskale” (91,4 pikë), e ndjekur nga “liria monetare” (78,6 pikë ose 11,1 pikë më shumë se në vitin 2011), “liria tregtare” (79,8 pikë). Dimensionet me renditje më të ulët janë “liria nga korrupsioni” (33 pikë) me një përmirësim prej 1 pikë nga 2011 dhe “të drejtat e pronës” (35 pikë) pa ndryshim nga viti i kaluar. Ky raport thekson se është rritur dinamizmi ekonomik, gjithashtu vendi ka patur një rritje të dukshme ekonomike që e ka sjellë uljen e varfërisë dhe normat e papunësisë. Liria ekonomike në Shqipëri është paqëndrueshme, kjo për shkak të mbrojtjes së dobët të të drejtave të pronës dhe nga korrupsioni i përhapur. Mbrojtja e dobët e të drejtës së pronës është kryesisht rezultat i ndërhyrjes së politikës në sistemin

gjyqësor. *Burimi: (Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve për vitet 2014-2020)*

3.5 Lehtësirat Financiare dhe Kreditimi i MNV-ve

Sipas raportit të “Të Bërit Biznes”, të Bankës Botërore 2012-2013, Shqipëria renditet e 23 -ta në botë për lehtësinë e kreditimit. Përqindja e rritjes vjetore të portofolit të kredive rezultoi të ishte rreth 14 përqind. Duke qenë se sektori bankar përbën mbi 95 % të sektorit financiar, ato mbeten financuesit më të mëdhenj në ekonomi. Për të përmirësuar ambientin e financimit të NVM-ve, në vitet e fundit janë marrë disa masa në lidhje kryesisht me futjen në fuqi të skemave të garancisë së kredive ndaj NVM –ve edhe në kuadër të strategjive të mbështetjes së sektorit të Ndërmarrjeve të Vogla e të Mesme (NVM) .

- Zbatimi i skemës së kreditimit të NVM -ve. Nga Janari i vitit 2009, e deri në Dhjetor 2012 , janë financuar 79 projekte të NVM -ve shqiptare me një vlerë prej 17,4 mil. Euro nga 25 mil. të programit, nga të cilat 10 projekte janë "Start up". Si pjesë e Programit për Zhvillimin e NVM –ve është disponibël fondi i garancie prej 2.5 milion Euro me qëllim garantimin e huadhënies bankare për NVM-të.

- Fondi Evropian për Evropën Juglindore (FEEJ). Për BKT-në janë dhënë hua 20 milion Euro nga Fondi Evropian për Evropën Juglindore. Deri tani është dhënë hua për 332 klientë në vlerën 23.8 milion Euro duke financuar kështu bizneset në disa rrethe të ndryshme dhe për qëllime të ndryshme si për: investime në inventar, kapital qarkullues si dhe aktive të paluajtshme. Megjithatë kanë një ecuri shlyerje shumë të kënaqshme gjendja e kredive të pashlyera është 17.9 milion Euro.

Sipas Aktit të Biznesit të Vogël, (Small Business Act, SBA) vlerësimi është bërë në 10 dimensionet e përcaktuara nga ai. Performanca e politikave të Shqipërisë gjatë periudhës 2007-2011 ka qenë mbresëlënëse dhe në krahasim me Indeksin e Politikave të NVM -ve 2009 janë bërë përmirësime në 6 dimensione: veçanërisht, për përmirësimin e klimës së biznesit janë të lidhura politikat të tilla si: liçensimi, aksesimi në financim, regjistrimi i kompanive, reformat rregullatore dhe promovimi i eksporteve.

Çështjet që kërkojnë përmirësim mbeten zhvillimi i kapitalit njerëzor dhe kapacitetet teknologjike të MNV-ve si dhe pagesat e transaksioneve tregtare. *Burimi: (Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimeve për vitet 2014-2020)*

3.6 Prespektiva e zhvillimit të MNV-ve

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme është thënë shpesh që janë motorri i ekonomisë së një vendi. Ato janë një burim themelor për krijimin e vendeve të punës, për krijimin sipërmarrës dhe të inovacionit dhe janë jetësore për rritjen e konkurrueshmërisë dhe punësimit.

Sektori privat në Shqipëri është bërë forcë lëvizjeje për rritjen e ekonomisë, pas gjithë ndryshimeve që ekonomia shqiptare kaloi në vitet 1990.

Krijimi i një ambienti të përshtatshëm biznesi dhe mbështetja e zhvillimit të qëndrueshëm të MNV-ve janë kushte themelore për zhvillimin ekonomik dhe rritjen e mirëqenies sociale si dhe një burim punësimi, rinovimi dhe produktiviteti. Për këtë arsye këto objektiva janë sot në qendër të politikave ekonomike të qeverive të vendeve të BE. Ashtu si përmendëm në hyrje të studimit MNV -të *përfaqësojnë rreth 99 % të numrit të ndërmarrjeve dhe rreth 75 % e tyre janë ndërmarrje me pronar të vetëm. MNV-të mbulojnë 2/3 e të punësuarve në sektorin privat dhe prodhojnë rreth gjysmën e vlerës së shtuar të ekonomisë europiane.*

Si rezultat i këtyre objektivave, ambjenti ekonomik edhe për sipërmarrjet e vogla dhe të mesme, është përmirësuar vazhdimisht nga viti në vit edhe në Shqipëri, si rezultat i ndikimit të disa faktorëve ku si më kryesore mund të përmendim: vëmendjen e veçantë që është treguar për këtë sektor, stabilitetin makroekonomik, ecurinë në procesin e privatizimit të ekonomisë, përmirësimet ligjore, krijimin e një klime gjithnjë e më të mirë për investime vendase dhe të huaja, reformat fiskale etj.

Arsyeja e një vëmendje kaq të madhe për bizneset e vogla dhe të mesme është se pjesa më e madhe e subjekteve të biznesit që ushtrojnë aktivitetin e tyre në Shqipëri futen në kategorinë e ndërmarrjeve të vogla e të mesme sipas standardeve të klasifikimit të EU, (të cilat i klasifikojnë ndërmarrjet sipas madhësisë në mikrondërmarrje, ndërmarrje të vogla, të mesme dhe të mëdha), kryesisht bazuar në numrin e punëtorëve dhe në xhiron e tyre vjetore. Bazë për klasifikimin e bizneseve në Shqipëri përdoret niveli i xhiros vjetore e cila e kategorizon biznesin e madh atë që ka një xhiro vjetore mbi 8 milion lekë në vit.

Duke u nisur nga rëndësia që ka sektori i MNV-ve në ekonominë kombëtare, qeveria shqiptare që nga viti 1991, viti i ndryshimeve politike - ekonomike dhe sociale i

orientuar drejt ekonomisë së tregut të lirë, ka qenë gjithmonë shumë e kujdesshme në zhvillimin e MNV -ve. Ato kanë ecur në mënyrë të qëndrueshme gjatë viteve të para të tranzicionit. Sidoqoftë ky proces ka patur luhajtjet e veta të cilat kanë shoqëruar ngjarjet më të rëndësishme të kësaj periudhe të tilla si kriza që u pasua nga aktiviteti i firmave piramidale më 1997 dhe kriza e Kosovës më 1999. Gjatë këtyre viteve një numër donatorësh kanë mbështetur sektorin e MNV-ve dhe kanë raporte, studime dhe anketime lidhur me MNV -të në Shqipëri dhe ambientin e tyre institucional. Kështu janë realizuar studime nga GTZ dhe UNDP të cilat kanë siguruar një informacion të dobishëm, dhe të kombinuara edhe me mendimet e Unionit të DHTI-ve (Dhomat e Tregtisë dhe Industrisë), të Qendrës Kombëtare të Agjensisë për Zhvillimin Rajonal, të burimeve të tjera të mirinformuara si donatorët dhe OJQ-ve, të cilat kanë ndihmuar për të krijuar një informacion bazë të nevojshëm për Qeverinë lidhur me përcaktimin e qartë të nevojave të sektorit të MNV-ve dhe burimet efektive për mbështetjen e biznesit, me qëllim formulimin e një strategjije të re për zhvillimin e MNV-ve. Kjo strategji e miratuar me vendim të qeverisë në Shkurt të vitit 2001 nuk është parë e izoluar, por si pjesë e qëllimeve strategjike globale për zhvillimin shoqëror dhe ekonomik të vendit: për krijimin e vendeve të punës dhe shpërndarjen e të ardhurave si dhe zhvillimin e barabartë rajonal dhe sektorial në të gjithë vendin.

I njëjti impenjim dhe vlerësim zë vend edhe në strategjinë kombëtare afatmesme të zhvillimit të biznesit dhe investimeve për periudhën 2007-2013, ku një vend të rëndësishëm zë nxitja e zhvillimit të sektorit privat dhe zgjerimi i bizneseve të reja, kryesisht bizneseve të vogla dhe të mesme.

Në mbështetje të objektivave të rritjes ekonomike Shqipëria ka nënshkruar Kartën Europiane të Ndërmarrjeve të Vogla dhe po orienton politikën e saj në përputhje me praktikën dhe standartet Europiane.

Po t'i referohemi një studimi të Komisionit Europian të vitit 2008, vështirësitë më të mëdha, të deklaruara nga biznesi, lidhen me barrën administrative, aksesin e kufizuar në financim dhe nivelin e taksave dhe aksesin e kufizuar të prokurimit publike. Duke parë rëndësinë e MNV-ve për perspektivën ekonomike europiane, Bashkimi Europian ka ndërmarrë në vazhdimësi inisiativë për të mbështetur zhvillimin e këtyre ndërmarrjeve. Kontributi i parë i Komisionit Europian ka qenë përcaktimi i qartë i

statusit të MNV-ve, sipas të cilit dy janë kriteret përcaktuese: numri i të punësuarve dhe qarkullimi ekonomik. Komisioni ka kërkuar dhe kërkon në vazhdimësi mbështetje më të madhe për programe të cilat ju adresohen problematikave të MNV-ve, si në aspektin ligjor dhe atë fiskal. Komisioni Europian po adopton rrjetin e tij legjislativ, për të marrë në konsideratë edhe MNV, dhe për ta bërë këtë rrjet më “miqësor”, duke aplikuar praktikatat më të mira në favor të tyre. Bashkimi Europian ka ndërmarrë inisiativa dhe po mbështet programe që synojnë riorganizimin e mbështetjes financiare të MNV-ve, duke i bërë pjesë të rëndësishme brenda programeve ekonomike të BE. Komisioni Europian dhe European Investment Bank, së fundi, kanë lançuar inisiativën JEREMIE (Joint European Resource for Micro to Medium Enterprises), në mënyrë që të përdorë Fondin Europian Zhvillimit Rajonal, për të rritur aksesin e MNV-ve në financim, nëpërmjet instrumenteve financiare që do të stimulohen ndërmarrjet e vogla të reja në vendet anëtare të BE, sidomos ato që operojnë si tregjet prioritare (lead market), të tilla si energjia e rinovueshme dhe bioteknologjia.

Në funksion të nxitjes së sektorëve prioritarë të zhvillimit ekonomik të Shqipërisë, përfshi edhe biznesin e vogël dhe atë të mesëm, është synuar që nëpërmjet politikës fiskale të realizohet lehtësimi i barrës fiskale duke përgjysmuar taksën mbi biznesin e vogël dhe duke ulur tatimin mbi fitimin e kompanive.

Gjithashtu në kuadër të përmirësimit të klimës së biznesit qeveria ka ndërmarrë një sërë reformash rregullatore me synimin reduktimin e barrierave administrative; uljen e kostove për biznesin dhe përmirësimin të efikasitetit të administratës publike.

Qeveria ka parashikuar të përdorë zhvillimin e MNV-ve si një katalizator për të fituar rritjen e shpejtë të prodhimit dhe punësimit lokal. Mbështetja dhe zhvillimi i vrullshëm i MNV-ve kërkon burime të konsiderueshme. Prandaj qeveria do të duhet të punojë ngushtë me partnerët e saj kryesore: institucionet e sektorit privat dhe komunitetin donator me qëllim që të marrë maksimumin e burimeve dhe të efektivitetit nga rritja e bashkëpunimit. Krijimi i një klime pozitive të zhvillimit të biznesit, me qëllim që t'i hapet rrugë rritjes dhe fuqizimit të MNV -ve, përbën objektin kryesor strategjik. Studimet e realizuara nga disa shtete europiane tregojnë se përmirësimi i ambientit sipërmarrës për MNV -të, mbetet çelësi i rritjes ekonomike, prandaj janë duke hartuar programe për mbështetjen e inisiativave sipërmarrëse.

Objektivat specifike për Shqipërinë përfshijnë: inkurajimin e zgjerimit të bizneseve ekzistuese dhe krijimin e bizneseve të reja, duke përfshirë transformimin e tregtarëve në investitorë në fushën e prodhimit si dhe mbështetjen njëkohësisht të prodhimit për eksport dhe nxitjen e *joint-ventures* në nivelin e MNV -ve. Për të arritur këto objektiva, janë marrë disa masa konkrete, në themel të të cilave qëndrojnë reformat për zhvillimin e sektorit privat në disa drejtime kryesore:

1. Funksionimi eficient dhe fuqizimi i institucioneve të krijuara vitet e fundit për nxitjen e zhvillimit të biznesit si: Agjensia e nxitjes së investimeve, agjensia MNV -ve, agjensia e nxitjes së eksporteve etj.
2. Vazhdimësi në procesin e privatizimit të sektorëve strategjike.
3. Zbatimi i programeve për mbështetjen e MNV -ve, nga institucionet ndërmjetme rajonale, të tilla si rrjeti ARZH-ve, Qendrat e Biznesit, Dhomat e Tregtisë, Shoqatat e tjera të Biznesit ose Firmat Këshillimore. Të gjitha këto do të realizohen në bashkëpunim dhe konsultim me qeveritë lokale dhe me aktorë të tjerë të rëndësishëm në rajon.
4. Përmirësim i nivelit të zbatimit të ligjeve dhe akteve nënligjore që lidhen me interesat e biznesit.
5. Përmirësimi i organizmit operacional të MNV -ve, nëpërmjet programeve të plotë të trajnimit, përfshirja e programeve të trajnimit të organizuara nga universitetet, veçanërisht në fushën e kontabilitetit, financës dhe marketingut; përmirësimi i drejtimit të MNV-ve në ndërmarrje ekzistuese dhe trajnimi i fillestarëve.
6. Përmirësimi i sistemit të kreditit për MNV -të. Qeveria do të ndërmarrë hapa për të zbutur të çarat dhe problemet e huamarrjes duke zgjeruar (mikro bankat/ fondin e zhvillimit) dhe inicimin e instrumentave të reja të kreditit.
7. Përdorimi i nxitjes së MNV-ve nëpërmjet projekteve investuese që synojnë zhvillimin e balancuar rajonal dhe sektoral dhe nxitjen e zhvillimit në një nga sektorët prioritarë siç është turizmi malor. Kjo do të bëhet e mundur duke përdorur lehtësirat fiskale për MNV -të në zonat me potenciale zhvillimore si në turizëm, ashtu dhe në sektorë të tjerë (përmendim modelin e zhvillimit dhe nxitjes së MNV -ve që operojnë në sektorin e turizmit malor në alpet zviceriane).

8. Përmirësim në infrastrukturën fizike.

Pavarësisht se përmirësimi i mëtejshëm i klimës pozitive të zhvillimit të biznesit me qëllim që t'i hapet rrugë rritjes dhe fuqizimit të MNV -ve, vazhdon të jetë një nga objektivat kryesore afatmesëm të strategjisë së zhvillimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në vend, situata aktuale prezanton mjaft probleme.

Nëse Shqipëria ka nënshkruar dhe po zbaton disa marrëveshje të tregtisë së lirë me vendet europiane dhe ka bërë përpjekje për të përafruar legjislacionin e vendit me atë European, këto masa duket se nuk kanë dhënë efikasitetin e pritur në ritmet e rritjes së ekonomisë Shqiptare.

Qëndrueshmëri në treguesit makro-ekonomike që ka ardhur si rezultat i politikave të kujdesshme monetare, që ka qenë një faktor kyç për stabilitetin ekonomik të vendit, por mungesa e tregut të kapitaleve, shkalla e lartë e informalitetit, paqëndrueshmëria e të drejtës së pronës, mungesa e partneritetit mes biznesit privat dhe institucioneve financiare, janë ende faktorë që vazhdojnë të minimizojnë efektet pozitive të politikave makro-ekonomike.

Ekonomia botërore vazhdon të përjetojë ndryshime të mëdha cilësore të nxituara nga rritja e njohurive, rritja e nevojave, zhvillimet teknologjike, lëvizjet urbane duke u orintuar gjithnjë e më tepër drejt shërbimeve.

Përpjekjet për të orientuar ekonominë shqiptare drejt këtyre tendencave të ekonomisë globale dhe parashikimi i këtyre tendencave edhe në strategjitë kombëtare të zhvillimit, është e nevojshme të mbajnë në konsideratë edhe risqet që mund të shoqërojnë këtë proces.

Duke patur parasysh aftësinë e dobët konkurruese të ekonomisë shqiptare, kulturën e të bërit biznes, specifikat strukturore por edhe eksperiencat pozitive, mendoj se duhet një vemëndje e madhe në drejtimin të orientimit të ekonomisë vendase. Suksesi apo dështimi i ekonomive të vogla në kuadrin e ekonomisë globale do të varet mbi të gjitha në orientimin e ekonomisë së vendit duke shfrytëzuar në maksimum avantazhet konkurruese, të ekonomisë shqiptare të cilat nuk janë të shumta.

Pavarësisht peshës relativisht të vogël që zënë në ekonominë shqiptare disa sektorë si prodhimi industrial, bujqësia, agro-përpunimi, artizanati, etj. Shqetësimi për to duhet të jetë i vazhdueshëm, për t'i kthyer ato gradualisht në sektorë me një peshë të

konsiderueshme në ekonominë dhe në nivelin e punësimit dhe të mirëqenies së popullatës. Ekziston mundësia që në një të ardhme të afërt një nga sektorët prioritarë të zhvillimit ekonomik të deritanishëm, siç është turizmi bregdetar, të pësojë rënie për shkak të prezencës së disa faktorëve që kryesisht pritet të ndikojnë në atë që quhet “turizmi patriotik”. Një nga këta faktorë është rritja e ndjeshme e intervistimeve nga emigrantët në pasuri e paluajtshme në vendet ku kanë emigruar.

Strategjia ka si qëllim krijimin e një klime partneriteti të qëndrueshëm shtet-biznes, dhe nxitjen e politikave të investimeve që stimulojnë eksportet nëpërmjet aplikimit të teknologjisë të përparuara. Sektori ku kjo strategji mund të japë efekte të drejtpërdrejta në performancën dhe konkurrueshmërinë afatshkurtër dhe afatmesëm të ekonomisë është bujqësia, agro-industria, turizmi dhe shërbimet duke shfrytëzuar me efikasitet resurset natyrore të vendit. Në të vërtetë angazhimet konkrete në mbështetje të këtyre sektorëve të ekonomisë, vazhdojnë të kenë një peshë të konsiderueshme vetëm në tavolinat e punës së politik-bërëse dhe hartuesve të strategjisë kombëtare të zhvillimit. Kjo është e vërtetë po t'i referohemi vetëm treguesit të efektivitetit të investimeve në rritjen e konkurrueshmërisë së prodhimeve shqiptare në tregun rajonal, e reflektuar kjo në treguesit e eksportit të këtyre prodhimeve. Strategjia kombëtare e zhvillimit e vë theksin më se njëherë në drejtim të nxitjes së investimeve të huaja, të cilat pa dyshim kanë një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të vendit 25 viteve të fundit. Përkundër kësaj në strategjinë e biznesit dhe investimeve ju kushtohet një vëmendje e veçantë burimeve të jashtme të financimit duke theksuar se burimet e brendshme janë të kufizuara.

Privatizimi i shpejtë i ekonomisë shqiptare është vlerësuar në strategji si një element që mund të japë efekte të shpejta në ritmet e zhvillimit ekonomik, por pjesëmarrja e investitorëve shqiptarë në këtë proces ka qenë minimal, rrjedhimisht është minimizuar efekti që do të sillte angazhimi i burimeve financiare të brendshme jo vetëm në shifrën e afarizmit të këtyre sipërmarrjeve, por në nivelin e të ardhurave të popullatës gjë e cila sjell efekte multiplikuese të rëndësishme në një periudhë afatmesme.

Nëse objektivi i vendosur për liberalizimin e tregtisë, përafrimin e legjisllacionit, privatizimin e sektorëve strategjike, vendosjen e një dialogu ndër-institucional shtet-biznes, kanë ecur me ritme të mira, tashmë është e nevojshme që energjitë të

përqendrohen në programet konkrete të punës që do të sillnin efekte të drejtpërdrejta dhe të prekshme nga biznesi shqiptar në të gjitha drejtimet.

3.7 Zhvillimi i Sistemit Tatimor në funksion të MNV-ve

Një sistem tatimor eficient është edhe një faktor i domosdoshëm për një zhvillim të shpejtë të veprimtarive ekonomike të MNV-ve ekonomitë e të gjitha vendeve të botës.

3.7.1 Kriteret e politikave tatimore në nivel Evropian

Për të krijuar politika tatimore të suksesshme, ato duhet të përmbushin disa kriteret të rëndësishme.

Së pari, tatimet duhet t'i nënshtrohen marrëveshjes me partnerët socialë të të gjitha niveleve, duke përfshirë edhe atë evropian. Veçanërisht në kuadër të barrës së rëndë tatimore që përballen, punëtorët dëshirojnë të kenë vendin e tyre në përcaktimin e politikave tatimore.

Së dyti, Me qëllim që të garantohet barazia, tatimet duhet të konceptohen në mënyrë të drejtë. Në këtë moment, të ardhurat e punës taten shumë më tepër në krahasim me të ardhurat nga kapitali dhe konsumi. Gjithashtu, taten më shumë puna e shpërblyer me pagë në krahasim me vetëpunësimin si rezultat i lirisë së veprimit që gëzojnë të vetëpunësuarit dhe anëtarët e profesioneve në përcaktimin e të ardhurave të tyre të tatueshme.

Së treti, çështja e efikasitetit tatimor është e lidhur ngushtë me atë të barazisë tatimore. Sistemi tatimor suhet të jetë i projektuar në mënyrë të barabartë dhe të operojë me efektivitet gjithashtu vendosja e taksave duhet të jetë e garantuar nga procedura që funksionojnë.

Së katërti, masat tatimore që merren duhet të konceptohen në mënyrë që të çojnë në arritjen e qëllimit të synuar, kjo do të thotë që tatimi duhet të jetë funksional.

Së pesti, sistemi tatimor duhet të jetë transparent, i thjeshtë, dhe i lehtë për t'u administruar, për t'u dhënë mundësinë autoriteteve tatimore të kryejnë me korrektësi punën e tyre për verifikimin dhe kontrollin. Transparenca u jep mundësinë taksa paguesve të jenë të vetëdijshëm për logjikën dhe mekanizmat e sistemit.

Së gjashti, sistemi tatimor duhet patjetër të jetë në përputhje me politikat e tjera .

Së shtati, tatimi duhet të mbështetet në parimet e specificitetit dhe subsidiaritetit, domethënë çdo nivel i të qeverisjes duhet t'i jepen kompetencat e veta për vendosjen e taksave mbështetur në natyrën e problemeve dhe me përgjegjësitë.

Taksat që prekin ose që preken drejtpërdrejt nga sjellja e shteteve të tjera anëtare duhet t'i nënshtrohet disa rregullave të pranuar në nivel evropian dhe ndërkombëtar. Këto lloje taksash janë për shembull, taksat e korporatave dhe taksat për të ardhurat nga kursimet (interesat, dividendët).(*Politikat tatimore sipas këndvështrimit evropian, Martin Hutsebaut*) <http://www.bspk.org>

3.7.2 Përvoja e vendeve në tranzicion

Tranzicioni drejt një zhvillimi në rritje të sistemit tatimor i cili përshtatet me kërkesat e kohës duhet të jetë i përshtatshëm edhe me mjedisin kontabël, ekonomik dhe ligjor , në të cilin mund të funksionojë në mënyrën e duhur një sistem tatimor modern .

Ka shumë studime që janë bërë për vendet në tranzicion dhe ato në zhvillim, për sa u përket kostove administrative dhe kostove të përmbushjes së legjislacionit tatimor të cilat kanë dhënë rekomandimet që vijojnë:

- mikrobiznesi dhe biznesi i vogël duhet tatuar me një tatim në një shumë fikse,
- rritja e pragut tatimor të TVSH-së,
- afatet për pagimin e tatimeve duhet të jenë fleksibël duke marrë parasysh ditët e festave, si dhe fundjavën,
- sistemi tatimor gjithashtu duhet të ketë stabilitet,
- dokumentacioni duhet thjeshtuar si dhe reduktimi i numrit të tyre, kryesisht për tatimin mbi të ardhurat personale si edhe kontributet e detyrueshme të sigurimeve shoqërore dhe shëndetësore,

- më shumë bashkëpunim ndërmjet administratës tatimore, doganore, si dhe institucioneve të tjera,
- gjithashtu bashkëpunimi me përfaqësues të kategorive të ndryshme të bizneseve të vogla,
- sigurimi i shërbimeve të cilat ndihmojnë biznesin e vogël për të reduktuar kostot dhe kohën e përmbushjes së detyrimeve tatimore me anë të sigurimit të programeve që ua bëjnë të mundur këtë.

Madhësia e biznesit, na bën më të paqartë për linjën ndarëse ndërmjet llojeve të ndryshme të tatimeve, për arsye se mikrobizneset dhe bizneset e vogla priren të paguajnë një shumë të vetme të tatimeve, që mbledhen në përgjithësi nga qeverisja vendore. Një shumë e vetme që të përmbledh të gjitha llojet e tatimeve dhe taksat shpesh, peshon rëndë mbi arkën e biznesit të vogël dhe kjo mund jetë një barrë e rëndë, kryesisht për këto biznese të cilat përballen me konkurrencën e pandershme në një ekonomi informale.

Barra e madhe e tatimit e kufizon aftësinë e biznesit të vogël për të konkurruar dhe njëkohësisht, vepron si nxitës që tatimpaguesit e biznesit të vogël të shmangin tatimet, veçanërisht, duke deklaruar fitimet , pagat dhe xhiron në mënyrë jo të saktë. Tatimpaguesit e biznesit të vogël nuk do të duhej të mbledhnin faturat gjatë vitit në qoftë se do të zbatohet një tatimi i vetëm fiks, të blinin programe kompjuterike apo të merrnin shërbime nga specialistë të ndryshëm në mënyrë që të zbatonin legjislacionin tatimor, operimin e kasave fiskale, etj., për të mos shkelur legjislacionin tatimor. Është e mjaftueshme një kalkulim i thjeshtë i detyrimit të tyre tatimor duke u mbështetur tek qarkullimi vjetor mbi bazën e të cilit vendoset një përqindje e caktuar, kjo procedurë do t'i harxhonte gjithsej tatimpaguesit të biznesit të vogël shumë pak kohë . Por për të llogaritur të ardhurat neto vjetore, biznesit të vogël u duhet të mbajnë të dhëna të cilat do të përdoren kryesisht për qëllime të kontabilitetit të biznesit. Sipas studimeve ky vazhdon të jetë një argument i rëndësishëm për studiuesit dhe ekspertë të ndryshëm, duke e konsideruar kasën regjistruese si mjet të rëndësishëm për qëllimet e kontabilitetit të biznesit dhe jo si një mjet fiskal. Tatimi fiks do të ndihmonte biznesin për të njohur më mirë rregullat dhe për t'u përqendruar tek klienti gjithashtu kjo do të zvogëlonte

tendencën e shmangies së detyrimeve tatimore, kështu qeveria do të reduktonte kostot për të zbatuar legjislacionin tatimor duke marrë masa shtrënguese.

Zbatimi i legjislacionit tatimor nuk është i domosdoshëm për arritjen e qëllimit por sistemi i tatimit fiks dhe kanalizimi i të ardhurave për qeverinë, mund t'ia arrijnë këtij qëllimi me anë të reduktimit të kostove për të përmbushur legjislacionin tatimor. (<http://www.monitor.al/te-tatosh-biznesin-e-vogël>)

3.7.3 Sistemi tatimor në Shqipëri për periudhën post 1991

Aktet e para ligjore për vendosjen e sistemit tatimor në Shqipëri e patën fillësën e tyre në vitin 1991, kjo periudhë përkon me hartimin e legjislacionit tatimor të vendit, i cili në janar të vitit 1992 u konkretizua me shpalljen e tij dhe më pas me miratimin e ligjit “Për tatimin mbi të ardhurat” në Korrik 1992. Gjithashtu në Janar 1992, parlamenti miratoi një paketë ligjore tatimore, e cila është baza ligjore në fushën e tatimeve dhe taksave deri më sot. Paketa e miratuar pati rëndësi pasi mundësoi arkëtimet publike dhe ndali krizën që kishte përfshirë vendin. Legjislacioni tatimor i vitit 1992, mund të konsiderohet pa frikë si themeli i sistemit tatimor modern.

Ky sistem i ri tatimor u hartua duke u bazuar në nxjerrjen e tatimeve me mënyrë direkte dhe indirekte ku: a) tatimet direkte konsiderohen (taksat, tatimi mbi fitimin dhe tatimi mbi biznesin e vogël), ndërsa b) tatime indirekte janë (tatimi mbi qarkullimin e cila është zëvendësuar nga TVSH, taksat doganore dhe akciza).

Deri në vitin 2012, politika fiskale për mbledhjen të ardhurave për buxhetin është mbështetur mbi nivelet e administrimit në: - në nivel qendror duke u mbështetur në dy agjencitë kryesore që janë: drejtoria tatimore qendrore dhe drejtoria doganore dhe; - në nivel lokal me rrjetin e drejtorive tatimore vendore.

Kjo politikë ka për synim prezantimin e një autoriteti fiskal, i cili beson se me përmbushjen e detyrimeve të tatimpaguesve në mënyrë vullnetare do të sillte rritjen e rolit të administratës tatimore si dhe një bashkëpunim të ngushtë midis tyre gjithashtu do të arrihen sfidat e brendshme dhe ndërkombëtare.

Si çdo vend sistemi tatimor në Shqipëri përbëhet nga një sërë ligjesh, rregulloresh, udhëzimesh, marrëveshjesh tatimore me vendet e tjera, tek të cilat gjenden informacione lidhje me llojet e tatimeve dhe taksave që aplikohen në Shqipëri, procedurat për vlerësimin dhe mbledhjen, nivelin e tyre, si dhe format dhe mënyrat e kontrollit tatimor.

Të ardhurat e tatueshme

Bazuar në legjislacion, të ardhurat gjithsej nga aktiviteti i biznesit të vogël nënkupton të gjitha të ardhurat e realizuara gjatë periudhës tatimore ku përfshihen:

- të ardhurat nga mallrat dhe shërbimet,
- të ardhurat nga pjesëmarrjet,
- të ardhurat nga interesat,
- të ardhurat nga përdorimi i pasurisë së paluajtshme dhe të luajtshme , etj.

Shkalla tatimore

Shkalla tatimore e aplikueshme bazuar në udhëzimit Nr. 25 , datë 16/12/ 2014 për tatimpaguesit biznesi i vogël, subjekt i tatimit të thjeshtuar, me qarkullim vjetor nga 2 deri në 8 mil. lekë, aplikohet niveli tatimor 7,5 % mbi fitimin e tatueshëm. Fitimi i tatueshëm do të thotë fitim neto, pra diferenca nga të ardhurat bruto e shpenzimeve të zbritshme të realizuara nga biznesi, ashtu siç është e përcaktuar në ligj dhe në këtë Udhëzim. Për çdo tatimpagues dhe çdo lloj veprimtarie, tatimi për këtë kategori, nuk duhet të jetë më i vogël se 25.000 lekë në vit, ose se pjesa proporcionale e shumës prej 25.000 lekë për periudhën që është kryer veprimtaria, në rast se subjektet regjistrohen, çregjistrohen apo kanë kaluar në regjistrin pasiv, gjatë një viti.

Për subjektet tatimpaguese të tatimit të thjeshtuar mbi fitimin e biznesit të vogël, që kanë qarkullim vjetor nga 0 deri në 2 milionë lekë, vlera fikse e tatimit është 25 000 lekë në vit, ose sa shuma proporcionale e këtij tatimi fiks për periudhën e kryerjes së aktivitetit, kur subjektet regjistrohen, çregjistrohen ose kalojnë në regjistrin pasiv.

3.7.4 Reformimi i tatimit mbi biznesin e vogël

Kur kemi të bëjmë me reformimin e tatimit mbi biznesin e vogël, pa dyshim drejtartet kryesore të tij mund të përmendim: a. Formalizmi i biznesit të vogël dhe b. rritja

ekonomike e tij, por reformat në sistemin tatimor për bizneset e vogla janë të komplikuar dhe akoma nuk ka ndonjë përvojë, që të përcaktohet si më e mira në praktikë e cila i ka zgjidhur të gjitha çështjet e ngritura nga zbatimi i një sistemi tatimor të thjeshtë, me trajtim të paanshëm dhe të administrueshëm për tatimpaguesit.

Një sistem i mirë tatimor për bizneset e vogla është një mjet kyç i politikës për t'i hapur rrugë daljes nga informaliteti, rritjes së ngadaltë ekonomike, të drejtës së kufizuar për të hyrë në tregje si dhe përjashtimit nga shërbimet financiare. Një sektor formal i biznesit të vogël do të çonte përpara bashkëpunimin ndërmjet shtetit dhe qytetarëve të tij të cilët janë përfshirë në veprimtari ekonomike. Strategjitë për të inkurajuar formalizimin e biznesit të vogël nuk janë efektive edhe pse parametrat për një regjim të mirë tatimor për to duken të lehta.

Plotësimi i kërkesave të legjislacionit tatimor duhet të lidhet me kostot administrative të bizneseve të cilat duhet të jenë në minimum dhe të qenët formal, por përputhja dhe kombinimi i këtyre objektivave në një strategji është e vështirë, sepse politikë bërësve u duhet të përballen gjithnjë me një balancë ndërmjet thjeshtësisë, eficientë, qartësisë, dhe mundësive administrative. *(Kasem Seferi)*

KAPITULLI IV

FINANCIMI I MNV-ve NË SHQIPËRI DHE ROLI I INSTITUCIONEVE FINANCIARE

4.1. Zhvillimet në Sistemin Financiar Shqiptar

Marrëdhënia ndërmjet sektorit financiar dhe rritjes ekonomike ka qenë një temë me interes të gjerë në literaturë për një kohë të gjatë, duke pasur parasysh rolin e rëndësishëm që zë financa në fuqizimin e sipërmarrjeve dhe të biznesit. Shumica e literaturës para krizës shpreh se financa kishte një ndikim pozitiv mbi rritjen ekonomike. Sipas stugimit të Goldsmith (1969) në të cilin provonte praninë e një lidhje pozitive midis financës dhe rritjes ekonomike për disa vende ai është konsideruar si një pionier i fushës. Kjo pjesë ka për qëllim të analizojë zhvillimin e sistemit financiar në Shqipëri dhe korrelacionin e tij me rritjen ekonomike. Në mënyrë të veçantë, këtu hulumtohet nëse ekziston një lidhje shkakësore pozitive midis rritjes së sistemit financiar dhe nivelit të rritjes ekonomike në vend dhe në këtë kontekst të analizohet financimi i MNV-ve të sektorit urban dhe rural nga sistemi financiar dhe para së gjithash nga institucionet financiare.

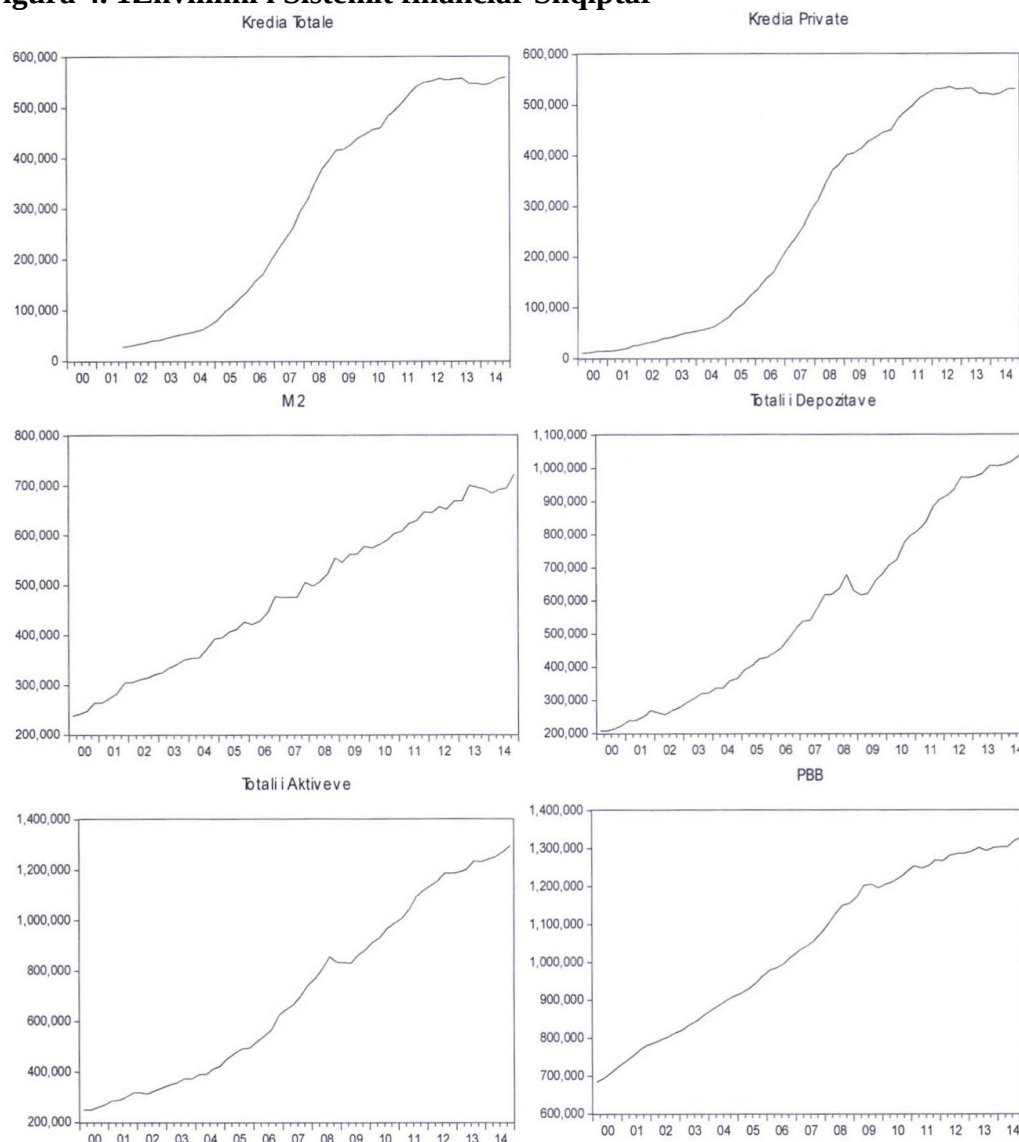
4.1.1. Sektori Bankar Shqiptar

Një moment i rëndësishëm gjatë zhvillimeve në sektorin bankar në Shqipëri ishte privatizimi i Bankës së Kursimeve në vitin 2004, duke liberalizuar tregun dhe duke lejuar aktorë të tjerë të hynin në treg. Sipas matjeve të treguesve standard rezulton që pas vitit 2004, sektori bankar ka përjetuar një periudhë rritjeje të vazhdueshme. Zhvillim i shpejtë i tij ndodhi paralelisht edhe me periudhë një rritje ekonomike në nivele të larta e të qëndrueshme ku norma mesatare shkonte mbi 6%.

Kriza financiare globale nuk shkaktoi ndonjë ndalesë të papritur në këto zhvillime ashtu siç ndodhi në pjesën më të madhe të vendeve të zhvilluara. Kredia dhe rritja ekonomike vazhduan prirjet e tyre të mëparshme megjithëse me një ngadalësim të vogël. Megjithatë, kriza do të jepte një efekt më të dukshëm afatgjatë në Shqipëri, duke ulur rritjen në afër shtatë viteve të fundit. Ndërkohë, në bilancete bankave tregtare

do të sjellë një rritje të vazhdueshme të kredive me probleme pas vitit 2008. Disa tregues të ecurisë në sektorin bankar na japin dhe grafiket e mëposhtëm:

Figura 4. 1Zhvillimi i Sistemit financiar Shqiptar



Burimi: Banka e Shqipërisë (2014)

Sipas këtyre zhvillimeve në Shqipëri shihet se marrëdhënia ndërmjet financimit dhe rritjes ekonomike ka ndryshuar kryesisht pas zhvillimeve ekonomiko-financiare të vitit 2008, duke qenë e ngjashme edhe me ecurinë e vëndeve të tjera në mbarë botën. Rritja e shpejtë e kredisë solli rritjen e raportit të NPL-së, ndërkohë që norma e rritjes së

PBB-së u ngadalësua. Këto janë arsytetë nevojshme për të rishikuar marrëdhënien ndërmjet të dyjave.

Shqipëria gjithashtu përjetoi një periudhë të rritjes së shpejtë të kredisë pas vitit 2004, kur sektori financiar në vënd u liberalizua. Rritja e kreditimit mbështeti një periudhë me rritje ekonomike të lartë. Këto zhvillime ekonomike nuk ndaluan papritur në vitin 2008, por në mënyrë graduale dhe të vazhdueshme, ritëm i cili vazhdoi edhe në vitet në vazhdim deri sa rritja ra në nivele shumë të ulëta. Kjo u shoqërua me një rritje të nivelit të kredive me probleme në sektorin bankar, e cila është kthyer në një nga shqetësimet kryesore për politikë-bërësit. Vlerësimet e tanishme tregojnë se marrëdhënia ndërmjet financës dhe rritjes vazhdon të jetë pozitive edhe pas krizës financiare. Megjithatë, kjo lidhje është më i dobët se sa kanë konstatuar studimet e periudhave të mëparshme, duke qenë në përputhje me tendencat aktuale të literaturës. Një nivel kufi për madhësinë e sektorit bankar në Shqipëri nuk shfaqet ende në vlerësimet e deritanishëm. (www.bankofalbania.org)

4.1.2 Roli i institucioneve financiare në financimin e MNV- ve në Shqipëri

Sistemi Bankar në Shqipëri është elementi më i rëndësishëm i sistemit financiar në vend , aktivet e të cilit zënë rreth 97% të aktiveve të të gjithë sistemit financiar. Me gjithëse pati një ngadalësim të rritjes ekonomike në Shqipëri, vlera e aktiveve në sistemin financiar është rritur edhe nga ndikimet dhe zhvillimet e tregjeve financiare ndërkombëtare. Mbizotrues në sistemin financiar mbetet sektori bankar. Prandaj, rreziku i përcjelljes së rreziqeve prej segmenteve të tjera në sektorin bankar vlerësohet i kufizuar dhe për periudhën nuk ka patur ndryshime të rëndësishme.

Në fund të vitit 2013, roli i Sistemit Financiar në Shqipëri, i llogaritur si raport i aktiveve të sistemit financiar ndaj Prodhimit të Brendshëm Bruto (PBB) u rrit me 3 pikë përqindjeje, në nivelin 99.1%. Sektori bankar mban 91.4% të aktiveve të të gjithë sistemit financiar. Në këtë kuptim, është i rëndësishëm për vlerësimin e stabilitetit financiar identifikimi dhe vlerësimi i rreziqeve që rrjedhin nga aktiviteti i sektorit bankar. Në sistemin financiar, segmentet e tjera të sistemit zënë një peshë ende të vogël në krahasim me sektorin bankar. Për këtë arsye, rreziqet financiare dhe të drejtpërdrejta që

burojnë prej veprimtarisë së tyre për stabilitetin e sistemit financiar shqiptar konsiderohen të kufizuara.

Tabela 4. 1.Pesha e aktiveve në sistemin financiar

Autoriteti Licencues dhe mbikëqyrës	Sistemi financiar	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Banka e Shqipërisë	Sistemi Bankar	76.7	77.5	80.9	84.7	89.6	90.5
	Institucione jo banka	1.7	2.2	2.7	2.5	2.7	2.5
	SHKK-të dhe Unionet e tyre	1.4	0.8	0.8	0.7	0.8	0.8
Autoriteti Mbikëqyrjes Financiare	Shoqëri sigurimi		1.5	1.4	1.5	1.6	1.6
	Fondet e Pensionit		0.01	0.01	0.01	0.02	0.03
	Fonde investimi					1.21	3.7

Burimi: Banka e Shqipërisë (2014)

Në fund të 2013, ekspozimet ndaj institucioneve financiare jo banka në vend, në aktiv të bilancit të sektorit bankar, përbënin rreth 1% të totalit të aktiveve të sektorit bankar. Fondet e mbledhura nga institucionet financiare jo banka në vend, në pasiv të bilancit të sektorit bankar, përbëjnë rreth 1.2% të totalit të aktiveve të sektorit bankar. Nivelet e ulëta të ekspozimit dhe të gjenerimit të fondeve ndaj segmenteve të ndryshme financiare jo banka, reduktojnë rrezikun financiar të drejtpërdrejtë nga marrëdhëniet ndër sektoriale. *(Burimi: Banka e Shqipërisë, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare.)*

4.2 Sfidat për zhvillimin e MNV-ve

Bazuar në analizat SWOT, e cila gjendet më poshtë, mbi ecurinë e zhvillimit të MNV-ve, konstatohet se:

- *Financimi i MNV –ve:* Megjithëse nivelet e financimit të MNV-ve kanë ardhur në rritje në vitet e fundit, gjithsesi konsiderohet i pamjaftueshëm për të nxitur një zhvillim të shpejtë të këtij sektori. Gjithashtu, MNV-të dhe sidomos MNV-të e reja hasin mjaft vështirësi për të marrë kredi nga sektori bankar, ku kostoja e kredisë është relativisht e lartë. Kriteret e vendosura nga bankat nuk janë aq të favorshme

për biznesin, në veçantinivelii lartë i kolateralit prej 120-150% dhe interesave të larta të kredisë edhe në rast se kërkohet për investime në makineri e pajisje. Ende mungojnë politika te plota mbështetëse për bizneset start-up. Mungesa e burimeve financiare alternative për MNV-të, si venturecapital, innovationvouchers, businessangels,etj.

- *Interneti dhe tregtia elektronike:* Gjatë viteve të fundit në Shqipëri numri i MNV-ve të cilat përdorimin shërbimet e internetit të gjeneratës së dytë është rritur, veçanërisht nga brezi i ri i sipërmarrësve dhe menaxherëve. Sipas AKEP⁵ (Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare) në vitin 2011 shkalla e mbulimit me internet është mbi 50%, por akoma më e ulët po të krahasohet me 67.6 % të vëndeve të BE-së. Edhe mbas përmirësimeve në kuadrin ligjor nga 100,687 biznese aktive vetëm 10,000 biznese kanë internet me bandë të gjerë.
- *Ekonomia krijuese:* Ky sektor ka nevojë për ndërhyrje me politika konkrete siç mund të jenë: a) masa rregulluese për heqjen e pengesave administrative dhe ligjore; b) Sistemiarsimor i përmirësuar dhe trajnimet profesionale (për të gjitha llojet e aktiviteteve), c) masa ligjore dhe financiare në mbështetjen e këtij sektori si dhe d) rritja e kapaciteteve të organizatave që mbështesin këtë sektor.
- *Përgjegjësia sociale në rritjen e konkurrueshmërisë së bizneseve, CSR.* Kjo përgjegjësi e korporatës është një pjesë e rëndësishme e strategjisë së re “Europa 2020”, e cila kërkon një akses për “një rritje të shpejtë, të qëndrueshme dhe përfshirëse”, brenda ekonomisë sociale të tregut⁹.
Përfshirja e përgjegjësisë sociale në biznes përbën një sfidë për rritjen e konkurrueshmërisë së bizneseve, prandaj edhe se është një politikë e re për Shqipërinë, duhet të përfshihet në agjendën e zhvillimit të qëndrueshëm të biznesit.
- *Zhvillimi i Inovacionit dhe Teknologjisë për MNV-të:* Shqipëria vazhdon të mbetet prapa vëndeve të tjera për sa i përket performancës së varfër në inovacion. Kryesisht ndërmarrjet e vogla financojnë zhvillimet teknologjike nga burimet e brendshme, që janë të kufizuara. Ndjehet mungesa e inkubatorëve të biznesit dhe klasterave (grupimeve) . Shqipëria tashmë është pjesë e Rrjetit Evropian të MNV-

⁹The European Commission, Europe 2020, http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

ve, EEN. Sfida e ardhshme për 2014-2020, për rritjen e kapaciteteve teknologjike përmes MNV-të, është zbatimi i një politike proaktive.

- *Nxitja e sipërmarrjeve femërore:* Bizneset me drejtuese pronar femër janë në nivele të ulëta , ku në vitin 2011 shkonte në rreth 27% të të gjitha bizneseve aktive. Kryesisht bizneset e drejtuara nga gratë ndodhen në sektorët e: tregtisë, të shërbimeve , artizanat, profesione të lira etj. me rreth 90% të tyre. Rreth 30% e të vetëpunësuarve janë femra. Gjithashtu po për vitin 2011 përqindja e kredive të disbursuara nga bizneset e grave arriti në 25%. Ka mangësi në politikat mbështetëse për sipërmarrëset femëra dhe sipas raportit të “NVM policyindex 2012” Shqipëria është vlerësuar me 2,5 pikë nga 5 pikë maksimale.

Tabela 4. 2Analiza SWOT

Pikat e forta	Pikat e dobëta
1- Zbatimi i reformës rregullatore në ndihmë të përmirësimit të klimës së biznesit dhe uljes së kostove të të bërit biznes 2- Zhvillimi i TIK 3- Zbatimi i dokumentit strategjik të zhvillimit të NVM -ve, në mënyrë të veçantë reduktimi i vazhdueshëm i barrierave administrative 4- Qendra e Regjistrimit Kombëtar, QKR, si one stop shop, ku regjistrimi bëhet në një ditë me kosto 100 lekë 5- Qendra Kombëtare e Liçensimit, QKL, si një one stop shop ku shumica e liçencave jepen brënda një periudhe 2- 4 ditë, kurse liçencat që jepen nga institucionet e tjera lëshohen nga 10-30 ditë (pa përfshirë lejet e ndërtimit) 6- Reforma fiskale, taksa progresive. 7- Krijimi i AIDA & BRIC. 8- Shqipëria është bërë pjesë errjetit Evropian të NVM-ve , EEN 9- Rritje e qëndrueshme makroekonomike 10- Trajtimi i barabartë ndërmjet investitorëve të huaj dhe vendas	1- Mungesa e skemave mbështetëse financiare për fillimin e biznesit 2- Akses i dobët nga ndësmarrjet dhe mikro-ndërmarrjet ndaj burimeve të financimit 3- Mungesa e burimeve financiare alternative për NVM-të , si "venturecapital", "innovationvouchers", "businessangels" 4- Mangësi në ofrimin e shërbimeve për biznesin 5- Performanca e dobët në inovacione 6- Mungesa në aftësitë teknologjike të ndërmarrjeve 7- Mungesa e hapësirave dhe parqeve industriale 8- Mungesa e inkubatorëve të biznesit dhe klasterave, 9- Informaliteti në ekonomi, mungesa e statistikave të besueshme në analizimin e treguesve ekonomikë 10- Akses i kufizuar në financimin privat 11- Probleme me të drejtën e pronësisë 12- Vështirësi në marrjen e lejeve të ndërtimit, marrjen e energjisë elektrike, regjistrimin e pronës dhe pagesën e taksave 13- Nivele të ulëta të R&D dhe kapaciteteve njerëzore (veçanërisht në fusha teknike) 14- Konsultime të limituara me palët e interesuara dhe grupet e interesit 15- Menaxhimi i sistemit ISO është arritur vetëm nga një numër i vogël i kompanive 16- Mungesa e programeve gjinore, programe mbështetëse për gratë sipërmarrëse 17- Aftësi të kufizuara në IT dhe arsimit, qasje në internet

Mundësitë 1- Zbatimi i strategjisë së re për rritjen e konkurrencës së NVM -ve përmes transferimit të teknologjive dhe inovacionit si pjesë e biznesit dhe investimeve 2- Qeveria është e përkushtuar plotësisht për të përmirësuar më tej klimën e biznesit 3- Ekzistenca e forumeve donatore për NVM-të për të koordinuar krijimin e sinergjive mes bashkëpunimit ndërkombëtar 4- Funksionimi i portalit e-government www.e-abania.al 5- Marrja e statusit të vëndit kandidat të BE-së 6- Fuqizimi i shoqatave të biznesit përgjatë sektorëve dhe rritja e bashkëpunimit midis industrive dhe NVM-ve 7- Shqipëria mund të lëvizë para , drejt energjisë së pastër dhe praktikave të përdorimit me efikasitet të burimeve në rajonin jug-lindor 8- Rritja e ndërgjegjësimin për qëndrueshmërinë në këtë fazë të zhvillimit sektorial	Rreziqet 1- Praktikant e padrejta tregtare konsiderohen si një nga pengesat kryesore për zhvillimin e NVM-ve 2- Ndryshime të vazhdueshme në legjislacionin etaksave 3- Kriza ekonomike në vëndet e eurozonës dhe veçanërisht nga vëndet fqinje, Greqi , Itali 4- Mungesa e burimeve njerëzore të kualifikuara 5- Zbatimi i ligjit është më i rëndësishëm se sa thjesht miratimi i tyre në përputhje me legjislacionin e BE-së 6- Stereotipat gjinorë dhe profilet profesionale gjinore në të gjitha nivelet e arsimit (sidomos të arsimit të lartë dhe profesional) që qon në mos-përdorimin optimal të burimeve njerëzore dhe kufizimin e mundësive për punësim , veçanërisht për gratë dhe vajzat 7- Numër i vogël i grave në pozita drejtuese, mungesa e modeleve, mungesa e përfaqësimit në organizmat zyrtarë vendim-marrëse dhe shoqatat
---	--

Burimi : Përshtatje, A.Kume “Investigimi i faktorëve që ndikojnë në rritjen e biznesit të vogël në Shqipëri”

4.3 Kreditimi i MNV-ve nga Sistemi Bankar

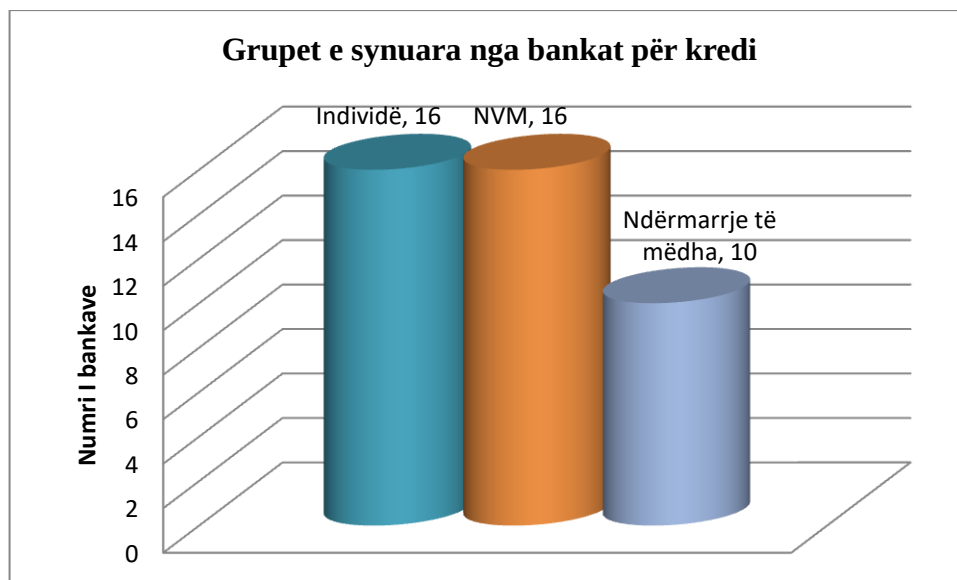
Sektori bankar vazhdon të jetë mbështetësi kryesor i biznesit dhe një ndër alternativat kryesore të kreditimit të ekonomisë shqiptare. Një sistem bankar i konsoliduar është një bazë e shëndoshë për krijimin e një partneriteti të qëndrueshëm me biznesin në tërësi dhe me MNV-të në veçanti. Aktualisht, sistemi bankar shqiptar, i përbërë nga 16 bankat e nivelit të dytë, i ka të gjitha mundësitë të bëhet promotor i nxitjes së investimeve dhe i zhvillimit në tërësi të ekonomisë shqiptare.

Pavarësisht numrit të madh të institucioneve të ndryshme të mikrofinancës , qëllimi i këtij studimi është financimi i këtij sektori nga ana e bankave të nivelit të dytë.

4.3.1 Grupet e synuara të bankave

Shumica e bankave që ofrojnë kredi kanë si grup të synuar individët, NVM -të dhe ndërmarrjet e mëdha, në përjashtim të disa bankave që nuk kanë si objektiv ndërmarrjet e mëdha. Të dhënat e grafikut të mëposhtëm na ilustrojnë këtë.

Figura 4. 2Grupet e synuara nga bankat të cilave ju ofrohet kredia



Burimi: Banka e Shqipërisë(2015)

	Individë	NVM	Ndërmarrjet e mëdha
Numri i bankave	16	16	10

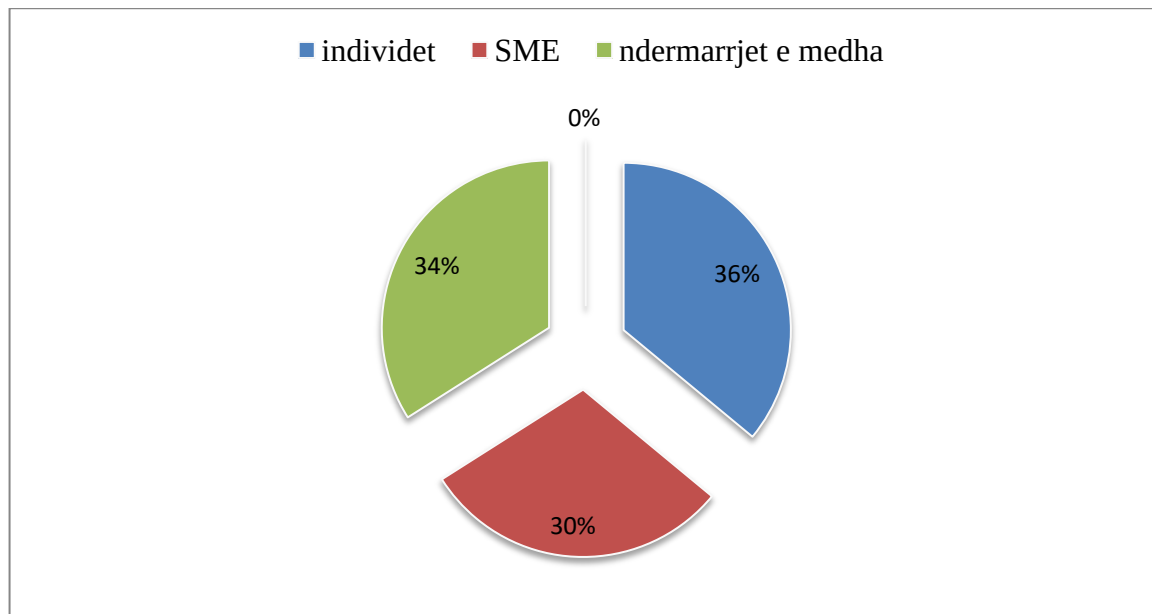
Përqindja e portofolit të kredisë totale të ofruar për individët , NVM-të dhe ndërmarrjet e mëdha, pesha specifike qezë në portofolin e përgjithshëm të kredisë totale të bankës , për secilën nga këto kategori ndryshon nga banka në bankë. Në totalin e të gjitha bankave, pesha mesatare specifike që zë kredia për individët për vitin 2015 është 27.3 %, dhe për bizneset 72.7 % dhe e gjithë kjo në varësi të objektivave dhe qëllimeve të bankave¹⁰.

Gjatë vitit 2010 deri në fund të 2015-ës , kreditimi është zgjeruar me ritme vjetore më të ngadalta duke pasqyruar përfshirjen më të madhe të bizneseve në portofolin e kredisë totale. Sipas qëllimit të përdorimit të kredisë nga bizneset standartet janë lehtësuar që nga fundi i 2014 e në vazhdim. Ndërsa për mikro-ndërmarrjet dhe MNV-të është zbatuar një politikë shtrënguese e cila ka ardhur si rezultat i rritjes së marzheve për kreditë me rrezik më të lartë dhe rritjes së kërkesës për kolateral sidomos gjatë vitit 2013 dhe në fillim të vitit 2014. Deri në fund të vitit 2008 sipas raportit të Bankës së

¹⁰www.bankofalbania.org/raporti_vjetor_2015

Shqipërisë pesha specifike në totalin e huasë bankare paraqitet në grafikun e mëposhtëm.

Figura 4. 3.Pesha specifike në totalin e portofolit të huasë së bankave



Individët	NVM	Ndërmarrjet e mëdha
36%	30%	34%

Burimi: Banka e Shqipërisë(2008)

Tipet e kredive të ofruara janë :

- Linjat e kredive
- Overdrafti
- Kreditë afatgjata
- Kreditë afatshkurtër

Në fund të vitit 2015 rezulton që 33.9% të kredive janë afat shkurtra, 18.3 afat mesme dhe 47.8% janë kredi afat gjata. Në punimin tonë pjekuria e kredive shkon nga 6 muaj deri në 5 vjet me një mesatare prej 2.3 vitesh. Kredia afatgjatë, e cila varet nga kërkesat dhe nevojat e bizneseve si dhe nga strategjitë e segmentimit të bizneseve nga banka. Duhet thënë gjithashtu që bankat kur akordojnë kredi për financimin e mikronjesive dhe bizneseve të vogla , bëjnë një klasifikim të tyre, që është i ndryshëm për banka të

ndryshme. Kështu niveli i financimit bëhet mbështetur në madhësinë e biznesit, të hyrat nga aktiviteti, historiku i mëparshëm i biznesit me financimet etj.

Bankat në rastet e biznesit të mesëm dhe të madh nuk kanë pasiguri në financimin e tyre duke patur parasysh dhe faktin që të tilla biznese janë të njohura nga emri që ato kanë, kanë aktivitet me jetë më të gjatë sa sa bizneset e vogla, kanë plan biznesi me formal, është verifikuar dhe ecuria e biznesit, kanë të përcaktuar parametrat teknikë etj.

Ndërsa përsa i përket firmave të ndërtimit duhet thënë që këto nuk kanë klasifikim si më sipër por shumica e financimit përcaktohet në bazë të projektit apo të planit të investimit në të cilin planifikojnë produktin që do të ofrojnë, koston, shitjet dhe kanë plan financiar më të saktë se MNV-të kanë aktivitet më të gjatë.

Kredia që arkordojnë bankat për njësitë e ndërtimit është dhënë në bazë të zonës ku ato duan të veprojnë (psh. në qoftë se janë në zonën e verdhë (pjesa e qendrës), ato kanë mundësi më të shumta në marrjen e kredisë pasi shitja e apartamenteve në këtë zonë është më e sigurtë dhe shlyerja e kredisë po ashtu)¹¹. Pjesa më e madhe e bankave kanë të rëndësishme që një biznes të përshtatet me politikat e bankës dhe plotëson kërkesat e tij.

Asnjë nga bankat nuk i përkrah bizneset gjatë fazës së krijimit apo fazës së nisjes së aktivitetit të tyre. Janë të pakta ato banka që financojnë bizneset që mbështeten në këto faza vetëm nëqoftëse biznesit i del garant një biznes tjetër ekzistues që ofron sigurinë e shlyejës së kredisë. Bankat i përkrahin bizneset kryesisht gjatë zgjerimit të tyre. Bankat nuk kanë asnjë informacion të plotë rreth kapacitetit dhe gatishmërisë së klienteve të tyre potenciale për shlyerjen. Ky fenomen i njohur si asimetria e informacionit çënon firmat e vogla më shumë se sa firmat e mëdha. Ai çon në një alokim (shpërndarje) relativisht të ulët të kredisë për firmat e vogla, megjithëse ndërmarrjet e vogla mund të përfaqësojnë një sektor të fuqishëm ekonomik. Në varësi të rastit, banka mbështet bizneset gjatë fazës së rizëvendësimit të kapitalit apo dhe gjatë fazës së blerjes së një biznesi ekzistues.

Disa banka kanë një department të vecantë kredie i cili merret vetëm me analizimin e kredive marra nga Mikrobizneset dhe MNV-të, ndërsa disa banka të tjera kanë departmentin e korporatave, që analizojnë të gjitha bizneset pavarësisht nga madhësia e

¹¹ Credit Policy Paper Raiffeisen Bank, 2010

tyre. Qëllimin e përgjithshëm se përse janë dhënë kreditë për Mikrobiznese dhe MNV-të janë adresuar kryesisht për kapitalin e punës , investime (blerje makinerish, zgjerimin e lokaleve, zgjerimin dhe forcimin e aktiviteteve ekzistuese etj). Sipas statistikave të siguruara për këtë studim rezulton se rreth 3% e MNV-ve dështojnë pas marrjes së kredive ¹². Ndërsa sipas të dhënave të siguruara për këtë punim rezulton se 2.5 % të mikronjesive të kredituara nga viti 2010 e në vazhdim kanë dështuar.

Arsyet kryesore janë:

- Mungesa e aftësisë menaxhuese
- Konkurrencë e pandershme
- Plan i gabuar investimi
- Situatë e përgjithshme ekonomike
- Rënia e shitjeve
- Mungesa e qasjes për kredi dhe likuiditeti
- Mungesa e mbështetjes nga shteti
- Ngjarjet e paparashikuara nga faktorët e jashtëm

Nëse një biznes nuk është në gjendje të shlyejë kredinë , hapat e ndërmarra nga bankat janë:

- Rinegociimi dhe ristrukturimi i kredisë , (psh , maturimi në rritje në mënyrë që të ulen kështu mujoret)
- Rifinancimin të kredisë,
- Dhe në fund të procedurave ligjore, në rast se bizneset nuk shlyejnë kredinë e marrë bëhet ekzekutimi i kolteralit nga zyrat e përmbarimit.

Normat e kredisë të ofruara nga bankat për MNV-të janë pothuajse të barabarta për të gjithë bankat, por ato variojnë nga banka në bankë në nivelin nga 2% -8% (në varësi të monedhës së kredisë). Të gjitha bankat kanë një raport se ata u ofrojnë klientëve të ndryshëm norma preferenciale , në varësi të disa faktorëve të tillë si: shumat e kredisë , gjendja financiare e kompanisë , historia e kredisë në bankat, financimin e riskut , historia e transaksioneve të tjera me bankën etj .

¹² Po aty

Leasingu si një shërbim financiar (ofruar për makineri , material dhe automjete) ofrohet vetëm nga 4 bankat ose 25% e tyre. Në rastin tonë nuk rezulton asnjë biznes të ketë kontratë qeraje të kësaj forme. Ndërkohë factoring nuk është i pranishëm në tregun financiar shqiptar pavarësisht dhe pse kjo duhet të jetë e realizueshme për disa prej tyre. Shumë banka të anketuara nga Banka Botërore kanë raportuar se në transaksionet e ndërmarrjes, llogaritë e arkëtueshme të klientëve të besuar janë marrë si kolateral nga bankat¹³.

4.3.2 Ecuria e kreditimit nga Sistemi Bankar

Gjatë viteve të fundit aktiviteti kreditues në Shqipëri nuk ka patur ecuri të mirë.

Rritja e dobët e kreditimit së fundmi është shoqëruar me ofrimin e kredisë për një numër shumë të vogël sipërmarrjesh , financim i cili gjithashtu ofrohet vetëm nga disa banka. Gjithashtu, aksesin në kredimarrje është vështirësuar për disa segmente të bizneseve të caktuara, ndërsa afati mesatar është shkurtuar. Dominuesi i portofolit të kredisë për biznese është kredia për bizneset e mëdha, e cila shkon në 64% të portofolit, ku në 2008 ishte rreth 47%.

Gjatë vitit 2016 bazuar edhe në vërtetimin që vetë Banka e Shqipërisë bën në tregun e kredive, treguan shtrëngim të standardeve të kreditimit për bizneset dhe lehtësim të standardeve në tremujorin e tretë të vitit 2016 për kreditimit për individët. Për *ndërmarrjet e mëdha* është shënuar një shtrëngim i lehtë në kushtet e kreditimit, ndërsa për *ndërmarrjet e vogla dhe të mesme* ato kanë mbetur të pa ndryshuara. Gjithashtu për *kreditin konsumatore*, bankat kanë vazhduar lehtësimin e kritereve , dhe për *kreditin për blerje banese* ato kanë mbetur pothuajse të njëjta .

Në shtrëngimin e standardeve të kredive në banka dhe kryesisht për kreditin dhënë bizneseve kanë ndikuar disa faktorë, ndër më kryesorët rendisim: - të parat mbeten *kreditë me probleme*, - së dyti, janë faktorët që lidhen me *problemet specifike që kanë sektorët*, dhe - së treti ka të bëjë me mënyrën se si e kuptojnë bankat *situatën makroekonomike*. Ndërkohë, *konkurrenca në tregun bankar*, niveli i *likuiditetit* të bankave dhe *vendimet e Bankës së Shqipërisë* janë ndër faktorët që kanë ndikuar në lehtësimin e standardeve të kredisë dhënë individëve.

¹³ www.worldbank.org/en/results

Këto politika shtrënguese ndaj kredive për biznese u zbatuan nëpërmjet rritjes së kërkesave për kolateral, ndërsa për kredinë për individë lehtësimi i kushteve u zbatua kryesisht nëpërmjet zvogëlimit të *marzhit mesatar* për kreditë, rritjes së raportit të *këstit ndaj të ardhurave* dhe zvogëlimit të *komisioneve*.

Ndryshe nga standartet, normat e interest kanë ardhur në rënie. Kreditimi në lekë ka patur rritje dhe ka mbështetur rritjen e kredisë për sektorin privat në përgjigje të normave të ulëta të interesit. Zgjerimi i vazhdueshëm i portofolit të kredisë në lekë dhe tkurrja e vazhdueshme e portofolit të kredisë në valutë, ka bërë që pesha e kredisë në lekë ndaj portofolittotal të rritet, nga rreth 29% në vitin 2008 në rreth 40% në vitin 2015. (*Raporti vjetor 2015, Banka e Shqipërisë*)

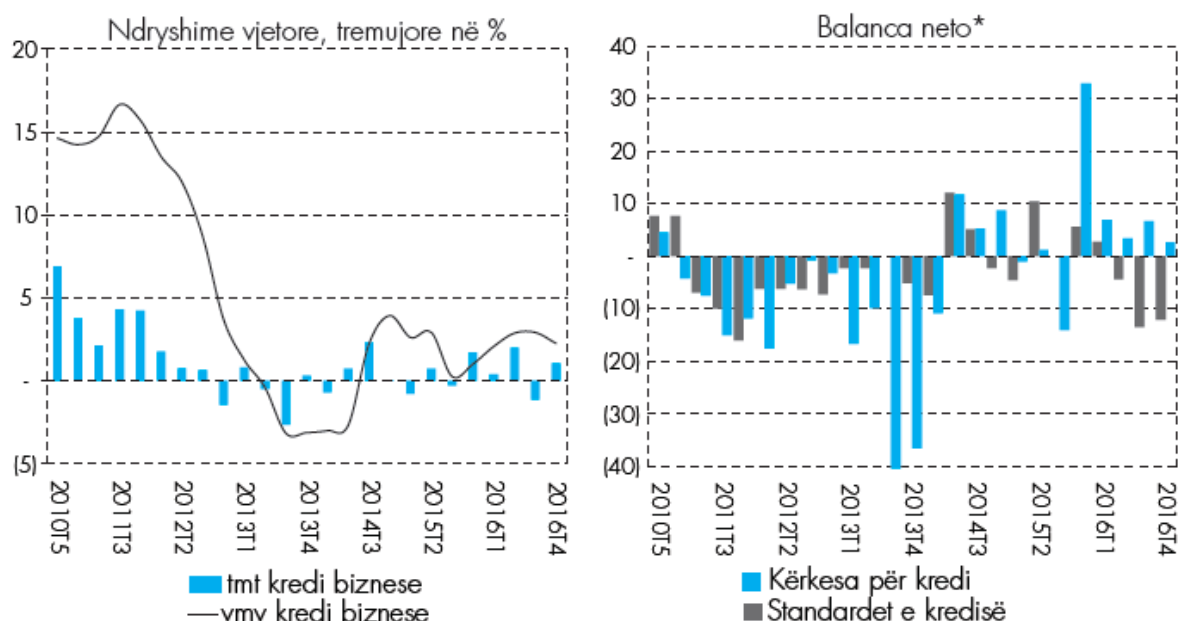
❖ **Kërkesa për kredi**

Kërkesa për kredi nga bizneset është rritur gjatë vitit 2016 duke shënuar një rritje vjetore prej 3.2% në tetor- nëntor . Kjo rritje e ndikuar edhe nga normat e ulura të interesit , reflektoi në rritjen e kredisë në lekë dhe dobësinë e kredisë në valutë. Rritje të kërkesës për kredi pati kryesisht nga *ndërmarrjet e mëdha*, ndërsa *ndërmarrjet e vogla dhe të mesme* patën një rënie të kërkesës për kredi. Ndërsa për kërkesëne individëve, bankat raportuan rritje të saj, si për *kredinë konsumatore* edhe për atë *për blerje banese*.

Kredia për biznese ka patur ritme rritjeje të moderuara gjatë 2016. Në muajt tetor-nëntor 2016 , ritmet e rritjes së këtij portofoli janë ngadalësuar me 2.3%, kjo e ndikuar nga një ofertë e shtrënguar për kredi, ashtu edhe nga një kërkesë e dobët sidomos për biznesin e vogël dhe të mesëm. Kjo ka ardhur nga një rënie e kredisë për likujditete dhe zgjerim i kredisë për investime në biznese, edhe pse ky portofol ka shfaqur ngadalësim të ritmeve vjetore të rritjes. Bizneset shfaqin një kërkesë të segmentuar për financim si dhe kushte të shtrënguara financimi nga bankat. Shtrëngimin e kushteve në tremujorin e katërt, bankat e kanë zbatuar duke forcuar kërkesën për kolateral. Normat e interesit të kredisë në lekë në muajt tetor-nëntor kanë qenë më të larta se në tremujorin e tretë , ndërsa interesat e kredive në euro kanë qenë në nivel të pandryshuar për bizneset ndërsa për individët kanë shënuar rritje.

Standardet e kredisë dhënë bizneseve sipas qëllimit të përdorimit të saj, janë shtrënguar si për *investime* ashtu edhe për *kapital qarkullues*. Po të bëjmë krahasim me vitin 2014-2015 standardet për kredi janë më të lehtësuara në vitin 2016 për NVM-të.

Figura 4. 4Standardet e kredisë për biznese



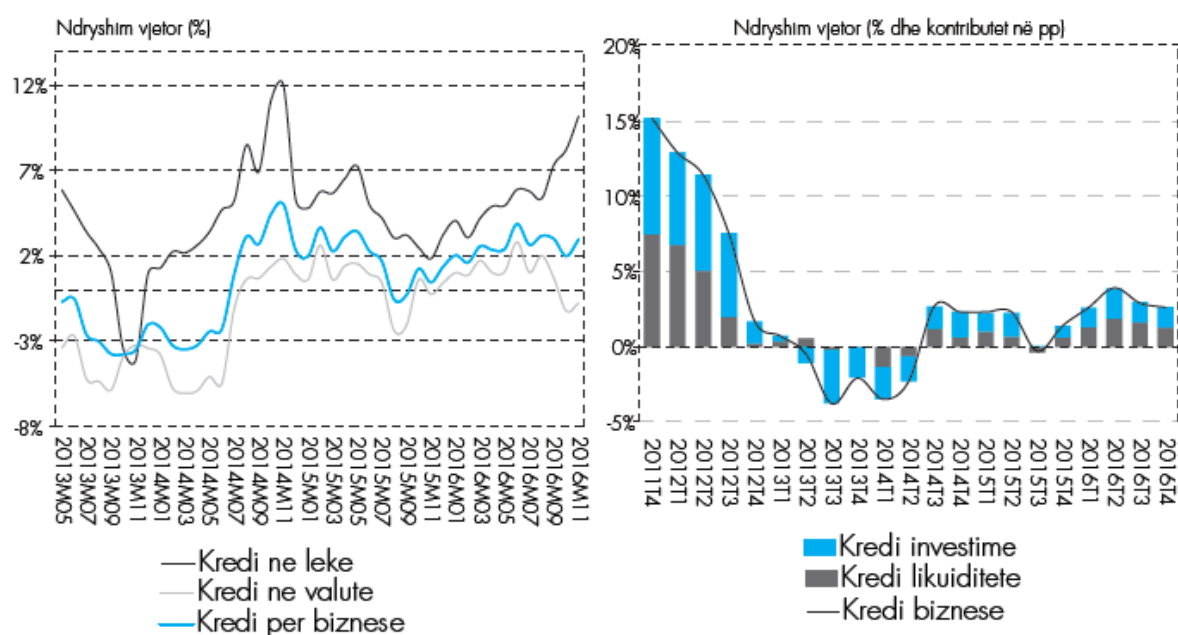
Burimi : Banka e Shqipërisë (2016)

Faktorët me ndikimin kryesor në shtrëngimin e standardeve, sikurse thamë dhe më lart, mbeten *problemet specifike të sektorëve ku vepron biznesi, kreditë me probleme dhe perceptimi mbi situatën makroekonomike*. Por nga ana tjetër, *vendimet e Bankës së Shqipërisë , konkurrenca në tregun bankar, dhe gjendja e mirë e likuiditetit në sistem* janë faktorë të cilët kanë ndikuar në lehtësimin e kushteve të kreditimit.

Ecuria pozitive e kredisë për biznese është ndikuar edhe nga kreditimi i tyre në lekë. Kjo rritje ka qënë me ritme më të larta në fund të vitit prej 9.1 % në krahasim me tremujorin e parë, e cila shkonte në 6.2 % . Të gjitha kreditë e dhëna në dy muajt e fundit të vitit 2016 kanë qënë në lekë, duke kompensuar edhe tkurrjen e kredisë në valutë për biznese. Për vitin 2016 kredia në valutë ka rënë mesatarisht me 1.3%. Nga të dhënat e Bankës së Shqipërisë rezulton që në fund të muajit nëntor, kredia në lekë përbënte rreth 36.5% të totalit të kredisë , ose 2.2 pikë përqindje më e lartë se një vit më parë. Kalimi i portofolit të kredisë për biznesin drejt kreditimit në lekë ka lidhje si me uljen e kostos së financimit gjatë vitit, ashtu edhe me natyrën e përdorimit të këtij financimi, që kryesisht

janë për likuiditete, por vihet re që gjatë 2016 kreditimi në lekë i bizneseve është përdorur edhe për të mbuluar financimin e investimeve. Këto pasqyrohen edhe nga grafikët e mëposhtëm ku dallohen qartë ndryshimet nga viti në vit i tendencës së bizneseve për kredi si për monedhën në të cilën janë kredituar, ashtu edhe për qëllimin e saj, ku vihet re preference e bizneseve për kredi në lekë. Kjo ndodh për shkak të të hyrave të arkës në monedhën vëndase si dhe shmangies së rrezikut të ndryshimeve të kursit të këmbimit.

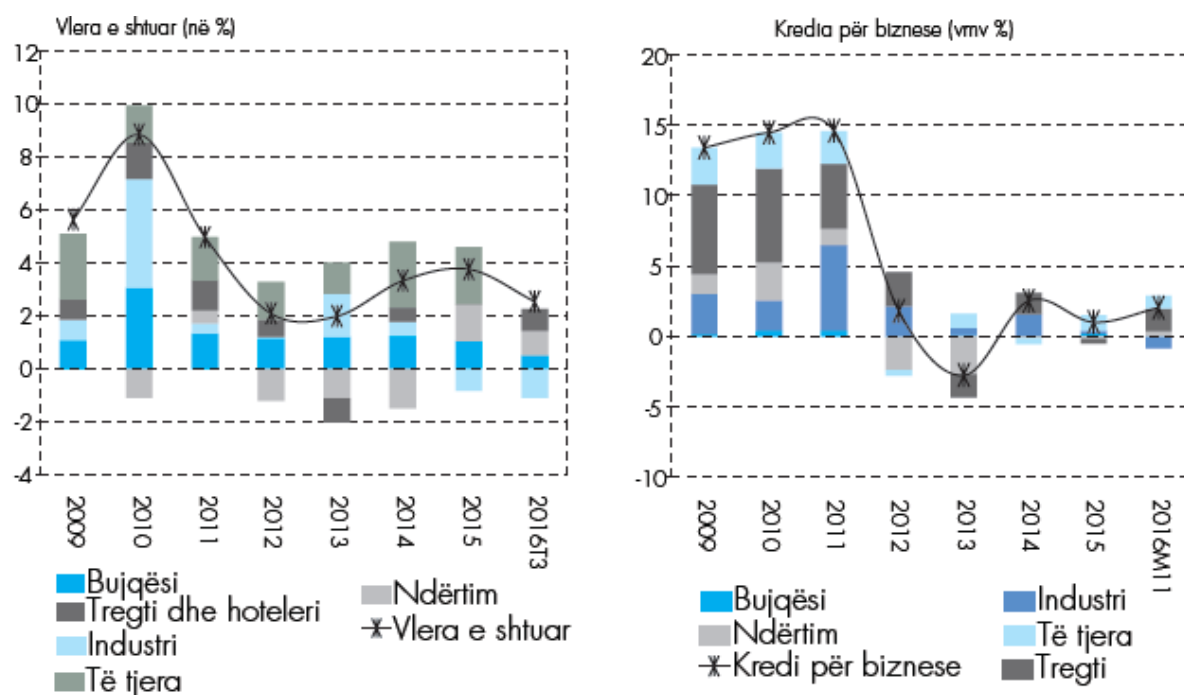
Figura 4. 5 Tendencat e kredisë për biznese



Burimi: Banka e Shqipërisë (2016)

Normat vjetore të rritjes së kredisë për likuiditete dhe për investime kanë reflektuar norma të ulëta rritje me respektivisht me 3.1 % dhe 1.5 % në muajt tetor-nëntor, përkundrajt 4.3% dhe 2.0% në tremujorin e tretë të vitit 2016. Në fund të muajit nëntor, kredia për likuiditete përbënte rreth 45.5% të totalit të kredisë përbiznese dhe në këto nivele ka qenë përgjatë gjithë vitit. Vetëm gjatë vitit 2013 dhe fillimit të 2014 kredia për investime ka patur ecuri negative dhe nga gjysma e 2014 e në vazhdim ka qëndruar në nivelet 3- 4% përveç tre mujorit të tretë 2015.

Figura 4. 6 Kontributi në vlerën e shtuar të kredive sipas sektorëve



Burimi: Banka e Shqipërisë(2016)

Vihet re që në tremujorin e katërt kredia e akorduar bizneseve ka mbështetur sektorin e shërbimeve dhe më pak atë të ndërtimit, ndërkohë që kredia për sektorin e industrisë dhe atë bujqësor ka patur ritme negative . Të dhënat statistikore vjetore të këtyre portofoleve tregojnë se norma e rritjes së kredisë për sektorët e shërbimeve, tregtisë, hoteleve dhe restoranteve ka shfaqur ngadalësim në mesatarisht 1.4%, duke e krahasuar me 2.8% në tre-mujorin e tretë të vitit 2016. Ndërkohë, kredia për “shërbimet e tjera” ka patur ritme te larta rritjeje që shkuan rreth 10.4%. Kredia për sektorin e ndërtimit ka shfaqur rritje me 1.2%. Nëmujt tetor-nëntor vihet re se kredia për sektorin e industrisë dhe bujqësinë ka patur rënie në terma vjetorë me përkatësisht -1.9% dhe -4.8%.

Ndërsa po të flasim për interesin e kredive në lekë për bizneset në 2016 , në terma vjetor kanë patur një rënie me 0.2 pikë përqindje e cila ka qënë më e theksuar tek kreditë për investime. Tendenca e përgjithshme që nga viti 2013 deri në fund të 2016, për bizneset kërkesa ka qënë më e lartë për kreditë në lekë se për ato në valutë.

Ndërkohë po te vëzhgojmë norma mesatare të kredive në euro për vitin 2016, për biznese është më e ulët me rreth 0.71 pikë përqindje kundrejt vitit 2015 dhe me rreth 1.7

pikë përqindje krahasuar me vitin 2014. Reduktimi i saj është i pranishëm në të gjitha llojet e financimit në euro për bizneset.

Në tre-mujorin e katërt gjithashtu , bankat kanë shtrënguar standardet e kreditimit për bizneset e mëdha dhe i kanë mbajtur ato të pandryshuara për bizneset e vogla dhe të mesme.

Nga sa thamë më lart rezulton që portofoli i kredisë për biznese ka qenë i përmirësuar. Po të krahasojmë të dhënat nga viti 2014 në 2015 kreditë standarde kanë patur rritje duke shkuar në 74.4 % të totalit të kredive , ndërsa kreditë e humbura kanë patur rënie duke arritur në 9.9% të totalit të kredive, dhe kjo tendencë përmirësimi të portofolit ka vazhduar edhe në 2016. Kreditë me probleme kanë qenë të larta nga 2010 deri 2014 ndërsa fundi i 2014-ës ka patur përmirësim të portofolit të kredisë , ku faktor kryesor ka qenë edhe nga rënia e portofolit të bizneseve në totalin e kredisë. Megjithatë përmirësimi i portofolit të kredive në fund të 2015-ës është ndikuar nga fshirja e kredive të humbura nga bilanci e bankave. 65% e totalit të kredive me probleme zotëroreshin nga kompanitë e mëdha.

Ndërsa po të shohim tendencën e standardeve të kreditimit në vëndet e rajonit, rezulton se ato kanë qenë të lehtësuara në gjysmën e parë të vitit 2015, ndërsa janë raportuar thuhajse të pandryshuara në gjysmën e dytë të tij. Lehtësimi i tyre ka qenë më i dukshëm në segmentin e kredisë konsumatore, dhe në një masë më të ulët në kreditë për bizneset e vogla dhe të mesme. Kushtet e kreditimit për bizneset e mëdha kanë qenë përgjithësisht të shtrënguara.

Ecuria e kredisë në vëndet e rajonit gjatë tremujorit të fundit të vitit 2016 -të ka vijuar të shfaqë norma më të përmbajtura rritjeje. Rritja e kredisë për sektorin privat në rajonin e Ballkanit ndonëse më e qëndrueshme, shfaqet në nivele më të ulëta. Për sa i përket Shqipërisë, ajo renditet mirë në terma të normave të rritjes së kredisë për sektorin privat, e cila rezulton më e shpejtë se mesatarja e vëndeve të Ballkanit në terma vjetorë.

(<http://www.monitor.al/bankat-kredite-te-larta-probleme>)

❖ *Treguesit e Besimit*

Treguesi i Besimit në sektorin e Shërbimeve (TBSH) në tre-mujorin e tretë të vitit 2016 ka vijuar tendencën rritëse. TBSH u rrit me 3.7 pikë përqindje në tre mujorin e tretë, krahasuar me tre-mujorin e mëparshëm, duke rezultuar 9.1 pikë përqindje mbi mesataren historike të tij . Përmirësimi i besimit në sektorin e shërbimeve i atribuohet kryesisht rritjes së *kërkesës*, me 5.6 pikë përqindje, dhe të balancës për *ecurinë e biznesit*, të rritur me 1.9 pikë përqindje.

Gjithashtu *gjendja financiare, pritjet për ecurinë e kërkesës dhe të punësimit* shënuan ritme pozitive në tre-mujorin e tretë.

Treguesi i besimit në sektorin e tregtisë (TBT) në tre-mujorin e tretë 2016 gjithashtu u rrit me 14.2 pikë përqindje, pas ecurisë rënëse që ka shfaqur në gjashtë-mujorin e parë të vitit. Kjo ecuri e fortë pozitive e zhvendosi treguesin e besimit në sektorin e tregtisë mbi mesataren historike, me 8.5 pikë përqindje . Gjithashtu, në kahun përmirësues ndikoi edhe balanca tjetër formuese e TBT-së *pritjet për ecurinë e punësimit në tre-mujorin e ardhshëm* – e cila vazhdoi të rritet me 5.5 pikë përqindje.

4.4 Institucionet financiare të kreditimit të MNV-ve

Për të dhënë një ide më të qartë se çfarë përfaqëson ky sistem për MNV-të, përmendim disa nga karakteristikat dhe profilin e disa prej bankave më të rëndësishme, që operojnë në Qarkun e Lezhës si dhe të disa institucioneve të tjera që operojnë në Shqipëri në financimin e mikronjesive dhe biznesit të vogël. Një ndër karakteristikat e përgjithshme të Bankave të IMF-ve të tjera , që përbën interes, është orientimi i të gjithave drejt MNV-ve. Problematik mbetet autoriteti i kufizuar për të marrë vendime i degëve në rrethe, i cili në disa raste shtrihet edhe për shuma të vogla.

4.4.1. Institucionet financiare bankare

Struktura e sistemit bankar dhe financiar në fund të vitit 2016 përbëhej nga 16 banka, 27 subjekte financiare jo banka (SFJB) , 111 shoqëri të kursim kreditit dhe 2 unione të

shoqërive të kursim kreditit. Në qarkun e Lezhës aktualisht veprojnë gjithsej 23 Banka dhe Institucione të tjera jo banka.

Pro-Credit Bank (Kreditanstalt für Wiederaufbau-KFW). Në vitin 1995 krijoi Fondacionin për financimin dhe zhvillimin e ndërmarrjeve, (Fountain for Enterprise Finance and Developments FEFAD), një institucion financiar me synim orientimi drejt grupeve të qëndrueshëm. Ka filluar aplikimin e skemave të mikrokredive dhe sot është bërë një nga partnerët më të rëndësishëm për bizneset e vogla. Që nga viti 1999, është një nga bankat më aktive në Shqipëri në fushën e kreditimit.

Kreditimi për biznesin janë përqëndruar në dy produkte kryesore: mikrokredi dhe kredi për NVM-të. Aplikohen kredi që shkojnë nga 100.000 deri në 7.000.000 milion lek ose 50.000 euro dhe me afate shlyerjeje nga 1 deri në 15 vjet. Për shuma më të mëdha dhe me maturitet afatgjatë, kjo bankë aplikon skema të garantimit me hipotekë dhe garanci të tjera. Sot, Pro-Credit-Bank ka një shtrirje të gjerë dhe vazhdon të mbetet e vetmja bankë në Shqipëri, që ofron shërbime financiare në segmentet më të varfra të tregut, ashtu siç është edhe sektori i NVM-ve.

Banka Kombëtare Tregtare (BKT), e privatizuar në vitin 2000, një nga bankat më të rëndësishme që zhvillon aktivitetin e saj në Shqipëri, edhe në Lezhë, me prioritet kredidhënien në sektorët e ndërtimit dhe të tregtisë, por që vitet e fundit vërehet një prirje për rritje të kredive të akorduara për individë (ku përfshihen dhe kreditë për biznesin e vogël). Nga viti 2002 është nënshkruar një projekt midis BKT dhe USAID për të asistuar biznesin e vogël me hua në shumat nga 15.000 deri në 50.000 \$.

Banka Kombëtare Greke (NBG), e krijuar si degë në Shqipëri në vitin 1996. Ofron disa lloje kredish, kryesisht për firmat tregtare dhe prodhuese si dhe për firmat e ndërtimit, në shumë që mesatarisht shkojnë deri në 30.000 euro. Për shkak të peshës gjithnjë në rritje të biznesit të vogël në kërkesat për kredi, kjo bankë ka në projektet e saj afatshkurtra krijimin e departamenteve të veçanta për trajtimin e kërkesave për kredi nga MNV-të.

Tirana Bank, e krijuar në shtator të vitit 1996 si pjesë e Bankës së Pireut. Portofoli i kredisë së kësaj banke në fund të vitit 2009 arriti në rreth 12 miliard lekë, duke zënë një peshë të konsiderueshme në totalin e kredive të dhëna në të gjithë sistemin bankar shqiptar. Ajo ka treguar interes për menaxhimin e linjave të kredive për MNV-të, por aktualisht nuk ka ndonjë plan konkret për këtë dhe vazhdon të jetë e përqëndruar te biznesi i madh dhe te kreditë konsumatore. Nga të dhënat e degës së kësaj banke në Lezhë, kredia për biznesin e vogël zë vetëm rreth 5 % të portofolit të saj të kredisë.

Raiffeisen Bank, e dalë nga privatizimi i bankës më të madhe shqiptare, Bankës së Kursimeve të Shqipërisë. Sot është banka më e rëndësishme që operon në vendin tonë. Kapaciteti i lartë i depozitave (rreth 50 % e totalit të depozitave në Shqipëri), përbën një burim të fuqishëm potencial për kreditimin e NVM-ve. Deri në vitin 2004 totali i huave të dhëna ishte vetëm 20 milion euro, por mbas vitit 2005, me tejkalimin e probleme të shkaktuara nga borxhi i keq, ajo ka rritur ndjeshëm portofolin në të gjithë sektorët. Panvarësisht diapazonit të gjerë të klientelës (nga biznesi i madh deri tek kreditë konsumatore), kjo bankë ka në strategjinë e vet përqëndrimin tek klientet që raportojnë një xhiro vjetore nga 1 deri në 5 miliard lekë. Kjo na lë të kuptojmë se bizneset e vogla dhe sidomos ato të reja, ende nuk janë futur në fokusin e objektivave të kësaj banke. Një mundësi kreditimi mjaft fleksibël, e cila ka filluar të aplikohet që nga viti 2005 është aplikimi i përdorimit të sistemit overdraft.

Intesa Sanpaolo (ish banka amerikane e Shqipërisë), e krijuar nga Fondi Shqiptaro –Amerikan i Ndërmarrjeve. Ushtron aktivitetin e saj në vendin tonë që nga viti 1998, ndërsa në Lezhë që nga Nëntori i vitit 2004. Kjo bankë ofron kredi kryesisht për biznesin e madh në të gjithë sektorët dhe me afate të gjata maturimi, që shkojnë deri në 15- 20 vjet. Përgjithësisht ajo nuk është shumë e motivuar të kreditojë sipërmarrjet e vogla, për arsye të kolateralit të kufizuar, historikut të bankingut në të kaluarën, të planeve jo të qarta të biznesit dhe të dobësive në mjedisin ligjor.

Banka Popullore, është një bashkim biznesesh shqiptare dhe një nga operatorët më të rinj në tregun shqiptar. Kjo bankë e ka filluar veprimtarinë e saj në vitin 2004.

Objektivi i saj i shpallur është ofrimi i një mbështetje reale për biznesin e mesëm dhe të vogël në të gjithë vëndin.

Banka Credins, përfaqëson të parën banke private në Shqipëri. Aktualisht operon në 20 qytete në Shqipëri, nëpërmjet 57 degëve dhe agjensive. Në fund të vitit 2015: MNVtë kredituara 65 subjekte, në total 1752. Mikro 602 subjekte, në total 3354 . Agro 192 subjekte, në total 552. Aktiviteti në Lezhë ka filluar në vitin 2003 dhe në objektivat e saj afatshkurtër është një vëmendje e veçantë për kreditimin e biznesit të vogël.

4.4.2 Institucionet financiare jo banka

Institucionet financiare jo banka po luajnë një rol të rëndësishëm me tregun e mikrokredisë, duke u bërë një nga operatorët kryesore në këtë treg. Ato organizata që synojnë, veç të tjerash, të ndihmojnë MNV- të dhe janë në kontakte të përditshme me klientët e tyre, qoftë në zonat urbane edhe ato rurale. Këto institucione operojnë nëpërmjet praktikave të njohura të mikrokreditmit, të bazuar në përvojën rajonale dhe botërore. Në dhjetor të 2015-ës në Shqipëri numërohen 27 institucione financiare jo banka dhe 113 unione dhe shoqëri të kursim kreditit. Financimet e shoqërive dhe unioneve në fund të vitit 2015 sipas të dhënave rezultojnë të kenë qenë të orientuara kryesisht në sektorin e “bujqësisë, gjuetisë dhe silvikulturës”, me rreth 46.48%, ndjekur nga financimet në sektorin e “shërbimeve kolektive, sociale dhe personale” me rreth 19.41%, sektorit “hotele dhe restorante” me rreth 15.91% dhe sektorit të “tregtisë, riparimit të automobilave dhe artikujve shtëpiakë” me rreth 13.73%. Portofoli i mbarë SFJB-ve në fund të 2015 paraqitet i orientuar drejt financimeve në monedhën vendase (63.4%) dhe me afate të mesme maturimi (75.8%). Në portofolin e kredisë të SFJB-ve, pjesën më të madhe e zënë subjektet e kredidhënies dhe mikrokredisë me 67.1%. Më poshtë paraqiten disa nga SFJB-të më të mëdha që zhvillojnë aktivitetin e tyre në Lezhë.

Fondi BESA: është institucioni më i madh nga tre institucionet mikrofinanciare kryesore , i cili ka përjetuar rritje të ndjeshme dhe të qëndrueshme gjatë viteve të fundit . Ky institucion filloi aktivitetin në vitin 1994, si një institucion mikrofinanciarë për zonat urbane dhe si komponent i fondit të zhvillimit Shqiptarë. Një dallim i rëndësishëm

mes Fondit BESA dhe subjekteve të tjera mikrofinanciare është se BESA fokusohet pothuajse plotësisht në huamarrësit urbane, të cilat shërbehen përmes një rrjeti zyresh të cilat janë të përhapura në të gjithë vendet. Kreditë e dhëna zakonisht jepen mbi bazen e një norme interesi prej 2% në muaj mbi principalin e mbetur plus pagesa e anëtarësimit prej 1-3 %¹⁴. Shuma maksimale e kredisë shkon deri në 3.000.000 lekë (të reja). Pjekuria maksimale kredisë është deri në 36-muaj dhe ka për qëllim financimin e investimeve dhe kapitalit të punës.

Fondi i Financimit të Zonave Malore (aktualisht FAF) : është një institucion financiar themeluar në vitin 2002, i ngritur me qëllim sigurimin e shërbimeve financiare për të mbështetur zhvillimin ekonomik dhe reduktimin e varfërisë në zonat malore të vendit. FAF është licencuar nga Banka Qendrore si një institucion jo bankar dhe përbën një element të rëndësishëm të sistemit financiar shqiptar. Aktiviteti i këtij institucioni shtrihet në zonat e thella malore ku dhe aksesimi ndaj shërbimeve financiare për grupet e synuara paraqitet si një situatë e vështirë. Pavarësisht të gjitha këtyre vështirësive, FAF ka ofruar kredi dhe ka ndihmuar fermerët biznese të vogla për më shumë se 35% të popullsisë në nivelin kombëtarë. Për këtë qëllim, FAF një shtrirje me më shumë se 85% në të gjithë territorin e Shqipërisë, kryesisht në zonat e thella malore, ndërsa shpërndarja e kredive e këtij fondi, në aspektin e vëllimit, përllogaritet rreth 75 % MNV dhe rreth 25% individë¹⁵. Kredi për MNV-të në shuma mbi 200,000 lekë. Shuma maksimale e kredisë është e kushtëzuar me raportet e caktuara nga BSH për kredinë më të madhe ndaj kapitalit të shoqërisë. (Faqja zyrtare FAF)

Agjencia e Zhvillimit të Zonave Malore : AZHZM është krijuar që në vitin 2000 me vendim të Këshillit të Ministrave si institucion i specializuar që merret me zhvillimin rural të zonave malore dhe të pafavorizuara. Gjatë periudhës 2001-2007 ka zbatuar programin e përbashkët: Zhvillimi i qëndrueshëm i zonave malore. Që nga viti 2009 AZHZM po zbaton programin e ZHVILLIMIT TË QËNDRUESHËM TË ZONAVE MALORE, një investim i Qeverisë Shqiptare dhe donatorëve: IFAD, OPEC, BE-CARDS, përfituesit¹⁶. Ky është një program që do të zbatohet për

¹⁴ www.fondibesa.com/kredi-biznesi-nw-lek.besa

¹⁵ FAF sha

¹⁶ [www.ekonomia.gov.al-Strategjia e zhvillimit të biznesit dhe investimet, 2007-2010, fq. 88](http://www.ekonomia.gov.al-Strategjia_e_zhvillimit_të_biznesit_dhe_investimet,2007-2010,fq.88)

6vjjet dhe vepron në 21 rrethe malore të vendit. Në të njëjtën kohë AZHZM po punon që të kthehet një agjenci ndërmjetëse financiare e modelit evropian e cila do të jetë në gjendje të hartojë strategji, plane biznesi për MNV-të dhe fermerët, programe si dhe të sigurojë fonde dhe ti zbatojë ato në kohë më të mirë të zhvillimit të bizneseve në zonat më pak të favorizuara rurale të vendit. Në të njëjtën kohë AZHZM është duke zbatuar dhe programin 'Malet drejt tregut', ku pjesë e rëndësishme e tij është komponenti: Skema e garantimit të kredive. Kjo agjenci bashkëpunon me institucionet financiare (bankat) për skemën e garantimit të kredive. Për këtë arsye është punuar me qeverinë shqiptare dhe me donatorët, në mënyrë që të përgatit kuadri ligjor dhe institucional. Nga ana tjetër është kryer trajtimi i stafit dhe krijimi i lidhje me partnerë dhe homologë, përfshi dhe organizata, duke përmirësuar kështu nivelin e kredi-dhënies.

NOA : Që prej momentit të themelimit në vitin 1999, kompania NOA, me përkushtim dhe shërbim profesional, ka dhënë një kontribut shumë të rëndësishëm në ngritjen dhe zhvillimin e mikrondërmarrjeve bizneseve të vogla nëpërmjet mbështetjes financiare të nevojave dhe projekteve të tyre.

E njohur në fillimet e saj si PSHM (Partneri Shqiptar në Mikrokredi), dhe më vonë si OpportunityAlbania, ndër qëllimet kryesoretë Kompanisë vazhdojnë të mbeten të njëjta, në zhvillimin e biznesit të vogël dhe të mesëm dhe në aspektin e nxitjes së ekonomisë në vend. Në gusht të vitit 2010 filloi një epokë e re për NOA Holding, prezenca e aksionerëve të rinj të e cila u shoqërua me një transformim të kompanisë në aspektin operacional dhe kryesisht të imazhit të saj. Institucioni Financiar NOA Sh.a, operon në tregun e mikrofinancës me një model dhe infrastrukturë unike. Ky model nëpërmjet një performace profesionale dhe një stafi të mirë trajnuar, efikasitet maksimal në procesin dhe një procedurë të centralizuar aprovimi, ka bërë të mundur krijimin e një portofoli kredie me cilësi të lartë. NOA tashmë bën diferencimin dhe krenohet nëpërmjet produkteve dhe shërbimeve të saj "Shpejt dhe Lehtë", për të gjithë klientët e saj si në zonat urbane dhe kryesisht ato rurale me një mbulim prej 90% të të gjithë territorit të vendit. Shoqëria financiare NOA vazhdimisht ka mbështetur sipërmarrës të të gjithë sektorëve përfshirë bujqësinë dhe blegtorinë, prodhimin, tregtinë, shërbimet, etj. duke pasuruar portofolin dhe duke e diversifikuar atë. Kreditë jepen në monedhën vendase, në mënyrë që të menaxhojë vetë riskun e këmbimit. Rritja pozitive dhe e

qëndrueshme e Shoqërisë i atribuohet edhe strategjive të mirë ndërtuara, kodit të sjelljes, stafit profesional dhe menaxhimit të fortë të kompanisë NOA. Kjo rritje e qëndrueshme gjatë viteve të funksionimit të kompanisë NOA është mbështetur vazhdimisht nga partnerë strategjikë me rëndësi ndërkombëtare dhe vendase, të cilët kanë ndikim të rëndësishëm në Industrinë e Mikrofinancës në rajon si: BERZH, OMP, Responsibility Global Microfinance Fund, BKT, EFSE, BlueOrchard, OikoCredit, etj.

FED Invest (Ish Unioni Shqiptar i Kursim Kreditit)

Është bashkimi vullnetar i Shoqërive Kursim Kredi (SHKK) i krijuar në 25 janar 2002 mbi bazën e ligjit për Shoqëritë Kursim Kredi dhe i licensuar nga Banka e Shqipërisë. Ky Unioni është produkt i një ndër programet e para të mikrofinancës në Shqipëri. Misioni i tij është të mbështesë teknikisht dhe financiarisht Shoqëritë Kursim Kredi, të cilat konsiderohen si institucione financiare të fshatit, të ngritura dhe të menaxhuara nga vetë anëtarët dhe që objektivi i tyre është nxitja e aktiviteteve prodhuese në zonat rurale. Mënyra e funksionimit të unionit, një model kooperative. Unioni i Kursim Kreditit është në pronësi të anëtarësisë së tij, banorë të zonave rurale. Kjo do të thotë që vendimarrja është e vetë anëtarëve sipas parimit të njohur një anëtar-një votë. Shoqëritë Kursim Kredi kanë kapital 100% shqiptar, ato janë kryesisht struktura financiare rurale, të cilat vetë administrohen dhe të vetë-financohen nga anëtarësia e saj.

Aktualisht Unioni Shqiptar Kursim Kredi dominon tregun e shërbimeve financiare rurale duke patur një prezencë në mbi 1/3 e fshatrave dhe 50% të popullsisë rurale në vend, me një numër mbi 37 mijë anëtarësh. Nga mbështetja që u ka dhënë qeveria dhe Unioni fermerëve, rezultojnë që bujqësia dhe blegtoria kanë patur këto vite. Konkretisht sipas statistikave të INSTAT eksporti i produkteve blegtorale gjatë vitit 2015 u rrit 14,9% krahasuar me vitin 2014 duke shënuar vlerën e 501 milionë lekëve. (Tirana Observer)

Aktualisht Unioni është bërë ndërmjetësi financiar që ka shtrirjen më të madhe në zonat rurale shqiptare, e shtrirë në 1,100 fshatra të 17 rrethëve të vendit dhe me një total anëtarësie prej mbi 35,000 fermerë. Me shërbimet financiare të ofruara prej këtij unioni,

aksesohet një pjesë e madhe e popullatës në vend, rreth 50% e popullatës rurale. (Tirana Observer)

Administrimi i SHKK-së bëhet në mënyrë vullnetare nga vetë anëtarët, kjo mundëson ofrimin e shërbimeve konkurruese për banorët e zonave rurale. Kjo pasi qëllimi kryesor i SHKK-ve është ofrimin e shërbimeve financiare konkurruese aty ku bankat nuk janë shtrirë endedhe të përshtatura për banorët e zonave rurale.

Rritja e kësaj kompanie reflektohet me futjen e produkteve të reja si “kredia për mekanikën bujqësore” apo shërbimi SMS.

Fondacioni drejt të ardhmes FDA: FDA është themeluar në Korrik të vitit 1997, ajo është një Organizatë jo fitimprurëse, jo politike, jofetare. Misioni i saj është: Zhvillimi ekonomik dhe social i zonave rurale nëpërmjet: a) Rritjes së aksesit të produkteve dhe shërbimeve financiare, b) mbështetje teknike në krijimin dhe zhvillimin e shoqërisë civile, c) rritjes së aksesit në teknikën dhe teknologjitë të kohës.

4.5 Mikrokredia/Mikrofinanca, roli i saj në ekonomi dhe kryesisht në sektorin rural

Një pjesë e rëndësishme e shërbimeve financiare për sipërmarrjet e vogla por jo vetëm, përfshirë edhe kreditimin, janë të lidhura me një sektor të rëndësishëm të sistemit financiar të një vendi që është **mikrofinanca**. Nëpërmjet saj krijohen mundësi për tu ardhur në ndihmë njerëzve që synojnë një sipërmarrje biznesi apo që kanë nevojë për shërbime të ndryshme kursim-kredie, për menaxhimin e riskut, për rritjen e produktivitetit në aktivitetin e tyre etj, me qëllim rritjen e standartit të jetesës për vete dhe për të gjithë shoqërinë.

Tërësia e shërbimeve financiare që mund të ofrojnë institucionet e mikrofinancës, kanë avantazhin se mund të shtrihen në nivel lokal dhe mund të adresohen specifikisht. Për shembull, banka aziatike Grameen Banka u shërben rreth 2 milion klientëve femra, banka indoneziane Ryakat është fokusuar tek fermerët e vegjël, etj. Gjithashtu, ato mund të depërtojnë në zonat rurale apo në zonat me zhvillim të dobët dhe me të adhura të pakta, pra atje ku dhe nevoja për zhvillim dhe mbështetje është më emergjente dhe ku

sektori bankar ende nuk po depërton. Gjatë 10-15 viteve të fundit, shërbimet mikrofinanciare në botë, me mbështetjen edhe nga donatorë të fuqishëm, kanë përjetuar një bum të vërtetë dhe efekti i tyre sidomos në mbështetje të sipërmarrësve të reja, është mjaft i dukshëm. Kohët e fundit, mjaft organizata jo-fitimprurëse që operonin në mikrofinancë, janë transformuar në institucione financiare që studiojnë nevojat e tregut për shërbime mikrofinanciare, kanë akses në burimet financiare të tregut dhe nuk mbështeten thjesht vetëm tek fondet e donatorëve. Sot, problemi që shtrohet është shndërrimi i sistemit mikrofinanciar nga alternativa ndihmëse në një pjesë të qëndrueshme të sistemit financiar.

Institucionet Financiare të Mikrofinancës (IFM), si ndërmjetës financiarë, ofrojnë shërbime kursim-kredie, siguracione, shërbime pagesash, trajnime për aftësitë manaxhuese, kredi mikro, vlerësim të investimeve, kolateral zëvendësues, shërbime marketingu, krijim mundësish për akses në burime të mëdha financimi të tregut, etj. Duke u nisur nga kjo gamë e gjerë shërbimesh, dhe duke parë të lidhur këtë me kërkesat dhe gjëndjen në tregun vendas, kuptojmë se sa i rëndësishëm është zhvillimi me ritme të shpejta i mikro-financës në Shqipëri. Një avantazh i padiskutueshëm i mikrofinancës mbetet mundësia që ajo ka për të ofruar risi dhe fleksibilitet produkteve financiare dhe për të mbështetur shtresat e varfra.

Mikrokredia është një formë kreditimi i thjeshtë dhe fleksibël për të financuar krijimin, zgjerimin, dhe çdo ide që sjell përmirësimin dhe zhvillimin e aktivitetit të biznesit tuaj . Ajo është provuar si një mjet efektiv për uljen e varfërisë dhe për zhvillimin e sektorit të vogël privat. Interesi për të dhënë kredi nga institucionet financuese është gjithnjë në rritje, por arsyet pse mikrobizneset e kërkojnë atë , kanë një ndryshim në varësi të zonës ku e zhvillojnë aktivitetin.

Ka shumë institucione të mikrofinancës të mire-menaxhuara në të gjithë botën që ofrojnë shërbime financiare pa mbështetjen e donatorëve. Kështu mikrofinanca ofron një potencial të rritjes së qëndrueshmërisë, duke siguruar një mbështetje të rëndësishme në jetën e të varfërve, por edhe atyre shumë të varfër.

Mikrofinanca ndihmon në reduktimin e varfërisë me krijimin e vende të reja të punës , gjithashtu u mundëson familjeve marrjen e kujdesit shëndetësor si dhe frekuentimin e shkollës nga fëmijët e familjeve të varfra dhe të zonave rurale. Por realitetësht më i

zymtë për shkak se shumica e njerëzve të varfër ende nuk kanë aksesin e duhur në shërbimet financiare të qëndrueshme, sido që të jetë ajo : kursim, kredi ose sigurim.

Pavarësisht pranimi të gjerë të mikrofinancës nga agjensitë e ndihmës dhe të tjerët, ka një dallim të rëndësishëm ndërmjet "donatorëve" dhe "investitorëve" kur ajo vjen për paratë e shpenzuara për zhvillim . Aftësia për të siguruar kthimin social, përdorimi efikas i kapitalit dhe shpresa për një institucion mikrofinanciar që do të jetë në gjendje të qëndrojë më vehte, janë ato që tërheqin më shumë donatorët e mikrofinancës dhe ato çfarë tërheqin investitorët .

Portofoli i mikrokredive bruto të Institucioneve Mikrofinanciare që ushtrojnë aktivitetin në Shqipëri, ka patur rritje vitet e fundit , me gjithë problematikat që e kanë shoqëruar

Financimi nga institucionet e mikrofinancimit ka ndikimi ekonomik dhe social tek sektori privat sidomos në zonat rurale. Përgjigja e ofertës me produkte mikrofinance nga ana e institucioneve mikrofinanciare injoron potencialin më me peshë të sipërmarrjes kundrejt pranisë dhe shfrytëzimit të mundësive dhe burimeve të disponueshme në këto zona.

Studime të shumta e kanë treguar se ofrimi i shërbimeve cilësore mikrofinanciare ka rëndësi për një sërë arsyes. Aksesin në shërbimet mikrofinanciare i përmirësuar u mundëson të varfërve të menaxhojnë më mirë rreziqet, të jenë më të qetë për konsumin e tyre, të rrisin dhe të zhvillojnë mikronjesitë e tyre, të rrisin fluksin e të ardhurave dhe të arrijnë një cilësi më të mirë të jetës. Shërbimet mikrofinanciare kanë ndikim të rëndësishëm dhe pozitiv në nivelin e varfërisë dhe të variablave të veçantë shoqërore dhe ekonomike si shkollimi, fuqizimi i rolit të grave etj. Sot, studimet mbi teorinë mikrofinanciare janë të ndryshme. Shumë studiues ngrenë argumentin se institucionet mikrofinanciare për të përmbushur objektivin shoqëror dhe ekonomik duhet të ndjekin parimet e bankingut të mirë në mënyrë që të jenë të afta të lehtësojnë varfërinë nëpërmjet shërbimeve financiare kësaj shtrese të përjashtuar nga pjesa tjetër e sistemit financiar. Pra nga njëra anë sistemi mikrofinanciar u shërben të varfërve duke i ndihmuar ata të dalin nga varfëria dhe nga ana tjetër, institucionet e mikrofinancës (IMF) duhet të kenë përfitime ekonomike.

Por institucionet mikrofinanciare kanë një panoramë shumë më të ndërlikuar se sa thamë . Këto institucione mbështeten në supozime empirike dhe marrëdhënie që jo gjithmonë verifikohen në realitet, ose jo për ç'do situatë mund të përgjithësohen .

Sipas Zeller, bujqësia është një ndër shtyllat kryesore ekonomike të vendeve në zhvillim për arsye se ka potencial të madh në zhvillimin e vendit, rritjes ekonomike të tij dhe reduktimit të varfërisë. Pavarësisht kontributit që ka, bujqësia mbetet ende një sektor i pazhvilluar në Shqipëri dhe njerëzit që jetojnë në zonat rurale janë kryesisht të varfër. Prandaj, sipas studimit të Zeller kjo është arsyeja që zhvillimi bujqësor kërkon mbështetje më të madhe financiare për mikro-ndërmarrjet (Zeller, 2003). Krahasuar me sektorët e tjerë të ekonomisë, sektori bujqësor në Shqipëri përbën prioritet dhe fokusi kryesor i ditëve të sotme është rritja e prodhimit bujqësor dhe e agro-përpunimit si një alternativë më e qëndrueshme dhe afatgjat në zhvillimin e vendit. Kjo ka ndikuar në përseptimin e sistemit bankar në mënyrë të shohë më seriozisht mundësinë e rritjes së portofolit të kredisë për bujqësinë në zonat rurale.

Në Shqipëri, sektori bujqësor përbën sektorin më pak të kredituar krahasuar me sektorët e tjerë, duke përfituar rreth 2% të të gjithë portofolit të huave të dhëna ekonomisë shqiptare nga sektori bankar (<http://agroweb.org/>).

Një sektor, i cili paradoksalisht është dhe një nga sektorët kryesorë të ekonomisë shqiptare, duke gjeneruar rreth 17-18 % të Prodhimit të Brendshëm Bruto dhe ku janë punësuar 55% e popullsisë aktive për punë (INSTAT 2015) . Ky sektor me shumë potencial për zhvillim ka nevojë për financim në mënyrë që të kemi një zhvillim intensiv në sektorin bujqësor. Institucionet financiare hezitojnë të financojnë fermerët duke qenë se nuk duan të marrin riskun që lidhet me veçoritë e këtij biznesi si : ndikimi i faktorëve madhore e natyral, thatësira, përmytjet, sidhe kostot e larta të transaksioneve që lidhen me investime në shuma të mëdha.

Vetë tipologjia e produktit përfundimtar të këtij sektori, ndikon në nevojën e sipërmarrësve për investime në teknologjitë e përmirësimit të procesit të prodhimit, vaditjes, dhe pajisjeve efikente në rritjen e kapaciteteve përpunuese dhe grumbulluese të prodhimit. Pikërisht për këto arsye sektori bujqësor është një sektor me sfida dhe problematika të shumta.

4.5.1. Vështirësitë që hasin fermerët gjatë aplikimit për kredi

Së pari jo të gjithë fermerët mund të aplikojnë për kredi pasi janë një serë kushtesh dhe kërkesash që duhen plotësuar . Për shkak të kostos së lartë të procesit të kreditimit, bankat preferojnë të ofrojnë kredi në shuma të mëdha, ndërsa kreditë që kërkojnë fermerët dhe prodhuesit konsiderohen si të vogla. Përqindja e vogël e fitimit është një tjetër problem në dhënien e kredive , pasi ç’do aktivitet bujqësor konsiderohet i riskuar për sa i përket shlyerjes së saj. Prodhimi sezonal është njëra prej arsyeve të kësaj pasigurie. Veprimtaritë bujqësore konsiderohen nga bankat si afatshkurtra dhe pak të qëndrueshme , dhe si rrjedhojë kushtet e kredive janë jo të favorshme për masën e gjërë të prodhuesve.

4.5.2 Faktorët që ndikojnë në financimin me kredi të fermerëve

Përvoja e kreditimit nga bankat tregtare gjatë gjithë periudhës pas viteve 1991 tregon rolin e pa-përfillshëm të kreditimit nga bankat tregtare për ekonomitë fermere dhe sektorin e agrobiznesit që është i lidhur drejtpërdrejt me këto ekonomi.

Referuar studimeve të kryera në fushën e kreditimit në bujqësi në Shqipëri klasifikojmë këto faktorë si më të rëndësishëm dhe që ndikojnë në masën e financimit të këtij sektori:

- *Migrimi.* Mbas viteve 90 pjesa më e madhe e popullsisë shqiptare vrapoi drejt qyteteve duke lënë të braktisur pjesën më të madhe të fshatrave . Ky migrim është shoqëruar me një ndryshim mentaliteti të brezit të ri në lidhje me fermën , i cili nuk e imagjinon të ruajë një pasuri të tillë si toka.
- *Sipërfaqja e kufizuar e fermave dhe të ardhurat e pamjaftueshme të tyre.* Duke ardhur nga një qëndrim i gjatë në tranzicion, kalimi nga fermat e mëdha shtetërore në ferma të fragmentizuara me bazë familjare sjell pamundësinë për të prodhuar në sasinë e kërkuar për të siguruar të ardhurat e dëshiruara. Kjo pengon thithjen e investitorëve formalë në sektorin e Bujqësisë dhe sektorë të lidhur me të.
- *Mungesa e dijeve për drejtimin efikas të fermave .* Jo të gjithë fermerët janë të specializuar për manaxhimin, drejtimin , organizimin e fermes në mënyrë që të përballojë kërkesën.

- *Mungesa e pajisjeve teknologjike të përparuara.* Arsyeja e mospërdorimit të paisjeve të reja është kostoja e lartë tyre dhe mungesa e mbështetjes së qeverisë.
- *Mungesa e marketingut.* Në vendin tonë mungon marketing i produkteve bujqësore edhe se kanë vlera ushqimore shumë të larta.
- *Mungesa e një tregu të organizuar.* Shumica e fermerëve i tregtojnë produktet që ata prodhojnë afër zonave ku ata banojnë dhe në kushte jo të përshtatshme.
- *Importi.* Në vendin tonë importi i produkteve bujqësore është më i madh se eksporti. Kjo sjell mungesë tregu dhe dëmtim të produkteve .
- *Infrastrukturë e dobët rrugore.* Kjo është arsye që fermerët nuk prodhojnë për shkak të largësisë nga tregu. Sidhe mungesë e infrastrukturës bankare në sektorin rural që sjell mosshtrirjen e veprimtarisë bankare në këtë sektor.
- *Pasiguria mbi të drejtën e pronësisë.* Kjo është një arsye se pse sipërfaqe e madhe toke mbetet e pa kultivuar.
- *Financimi.* Është një nga arsyet kryesore për të mos thënë mëi rëndësishmi që pengon zhvillimin e bujqësisë. Fermerët kanë të ardhura kryesisht personale, remitanca, financim nga shteti në përqindje shumë të ulët ku vitet e fundit shkon në 1-1.5 %. Problem i fermerëve është procesi i kreditimit nga institucionet bankare të cilat i konsiderojnë veprimtaritë e ekonomive fermerë të vogla dhe për rrjedhojë huadhënien për to të kushtueshme. Bankat u kanë dhënë prioritet financimit të biznesit të mesëm dhe të madh të cilët operojnë në zona urbane. Gjithashtu Bankat nuk angazhohen në huadhënien në bujqësi sepse ato i shohin fermat si aktivitete jo të vazhdueshme dhe jo shumë të qëndrueshme. Kjo ka sjellë edhe zhvendosjen së familjeve nga zonat rurale drejt zonave urbane.
- *Normat relativisht të larta të interesit:* Për shkak të primit shumë të lartë për rrezikun e kredisë bankat hezitojnë të financojnë. Fermerët nuk mund të shlyejnë kredinë me kushtet tregtare që ofron banka. Kjo rezulton si nga praktika e tanishme edhe nga konkluzioni i nxjerrë nga anketimi.

Megjithatë, ndryshe nga sa thamë më lartë, një tendencë e viteve të fundit është se disa banka po bëhen më tepër aktive në mikrofinancim, pavarësisht nga interesi i tyre i pakët në këtë drejtim. Kjo mund të shpjegohet nga problematika e tregut të kreditit që kemi përmendur pas vitit 2008 dhe nga nevoja për të eksploruar mundësi të reja investimi. Pjesën më të madhe të portofolot të kredive gjithnjë e më

shumë po e zënë bizneset e vogla, kjo gjë i ndihmon ato në fazën fillestare. Bankat janë veçanërisht aktive në mikrofinancimin në zonat urbane ku veprojnë ekonomi të agrobiznesit të konsoliduar dhe me kapacitete të mëdha që mund të konsiderohen si industri agro-perpunuese. Por nga ana tjetër bizneseve të vogla të agro-perpunimit kjo mbështetje financiare nga bankat pothuajse u ka munguar.

4.6 Problematikat e financimit të MNV-ve në Shqipëri

Ky kapitull ofron një këndvështrim të përgjithshëm të faktorëve të mjedisit që ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e biznesit të vogël në Shqipëri.

Kusht i domosdoshëm për zhvillimin, krijimin dhe zbatimin e politikave për sipërmarrjen dhe zhvillimin e sektorit të MNV-ve është një infrastrukturë adekuate institucionale. Korniza institucionale, e cila është e përshtatshme për sipërmarrjen përbëhet nga "kuadri irregullave themelore politike, sociale dhe ligjore që krijojnë një bazë për prodhimin, shkëmbimin dhe shpërndarjen" (David Smallbone & Friederike Welter, 2003).

Në sistemin financiar në Shqipëri përveç bankave të nivelit të dytë (një pjesë e të cilave ofrojnë prej vitesh edhe mikrokredi, si p.sh, Credins, Raiffeisen, ProCredit, etj.), në Shqipëri veprojnë edhe disa kompanish mikrofinance, ku ndër pesë më të mëdhatë mund të përmendim; Shoqëria e Parë Financiare për Zhvillim (FAF-DC), Institucioni i Mikrokredisë BESA, Unioni Shqiptar i Kursim Kreditit (ACS Union), Vision Fund Institucioni i Mikrokredisë NOA, si edhe një numër i madh institucioneve të tjera më të vogla mikrokredie , në formën e shoqatave, fondacioneve ,organizatave sociale, etj. Këto Institucione financiare në ndryshim nga bankat , janë shoqëri të cilat aktivitetin kryesor të tyre kanë kryerjen e ndërmjetësimit financiar dhe aktivitete të tjera të ngjashme të lidhura me ndërmjetësimin financiar por ndryshe nga bankat, ato nuk janë pranuese depozitash. Disa nga aktivitetet që kryejnë përfshijnë: kredidhënien , leasing-un, investimin në letra me vlerë, etj. Përfshihen fondet e pensionit dhe kompanitë e sigurimit nga ky kategorizim institucionesh.

Sektori i MNV-ve në Shqipëri ka patur gjithnjë probleme dhe vështirësi në drejtim të financimit, panvarësisht përpjekjeve të donatorëve, të cilët nëpërmjet programeve të ndryshme kanë asistuar biznesin e vogël që nga viti 1992 dhe në vazhdim. Kjo është një

nga arsyet serioze pse sistemi i MNV-ve tek ne nuk është në nivelin e duhur. Po ti referohemi sasive të mëdha të fondeve të lira të sistemit bankar (sistemi bankar shqiptar vlerësohet të këtë shkallë lartë likuiditeti), dëshirës së bankave për të zgjeruar gamën e angazhimit të fondeve të tyre, si dhe të fondeve të akorduara për biznesin e vogël nga organizma dhe donatore të huaj, kjo duket paradoksale. Biznesi i vogël dhe bankat kanë interesa të përbashkëta në marrje/dhënie kredie, por realiteti tregon se ato ende ndihen shumë larg njëra-tjetrës. Kjo sjell pasoja për vetë sistemin bankar, për biznesin dhe zhvillimin ekonomik të vëndit në tërësi.

Në Shqipëri, fondet për bizneset, ashtu siç është përmendur më herët, vijnë nga kursimet personale dhe familjare si dhe nëpërmjet formave të tjera të financimit, por në kuptimin formal funksionojnë tre nivele për financimin e MNV-ve.

- Kredi për MNV nëpërmjet sistemit bankar formal.
- Mikro-kredi për biznese familjare që mund të sigurohen nëpërmjet fondacioneve.
- Fondet e investimeve për MNV –të .

Peshën kryesore në kreditimin e MNV-ve, në Shqipëri e zënë kreditë bankare dhe kreditë nga institucionet e mikrokredisë, ndërkohë që pesha e që zënë fondet e investimeve është shumë e ulët.

Në konceptin makroekonomik, sistemi financiar i një vendi, mund të analizohet në raport me efikasitetin dhe mundësitë që krijon për zhvillimin ekonomik të qëndrueshëm ndërsa në atë mikro, performanca e tij, mund të analizohet nëpërmjet raportit të ofertave për shërbime financiare dhe të cilësisë së tyre. Të dhënat e analizës ekonomike tregojnë se ndërmjetësimi financiar midis bankave tregtare dhe komunitetit rural, është në një nivel shumë të ulët, ndërkohë që transaksionet e kursimit dhe të huave po përparojnë, por nëpërmjet dhe ndërmjet grupeve të kursim kredisë. Natyrisht që këto transaksione duhen stimuluar, duke parë rëndësinë e tyre, por, nga ana tjetër, është e rëndësishme të investohet në drejtim të rritjes së kapaciteteve dhe të aktiviteteve të menaxhimit financiar. Tregu financiar duhet tu krijojë akses këtyre grupeve në një shkallë që përputhet me kërkesat e aktivitetit të tyre. Aktualisht në Shqipëri po operojnë me sukses

shumë institucione mikrofinance, ato kanë bërë të mundur që të kenë akses në shërbimet financiare mijëra shqiptarë dhe të fillojnë e të rrisin aktivitetet e tyre të biznesit. Sektori i mikrofinancës është tashmë pjesë përbërëse e sektorit financiar në Shqipëri dhe vit pas vit ka treguar rritje, konsolidim e përmirësim të vazhdueshëm. Ndihma që japin institucionet e mikrofinancës është në drejtim të reduktimit të varfërisë në zonat rurale dhe rritjes ekonomike në vend, duke promovuar sektorin e mikro-njesive dhe të biznesit të vogël. Të gjendur në kushtet e një krize ekonomike globale, gjatë vitit 2009 sektori i mikrofinancës në Shqipëri nuk ka ndjerë ndonjë efekt negativ si p.sh, mungesë likuiditeti apo rritje të borxhit të keq, përkundrazi, ky sektor është karakterizuar nga një rritje e dukshme në treguesit kryesore të saj, si ato të shtrirjes ashtu dhe të aktivitetit financiar (mikrokredi dhe depozita). Gjatë vitit 2009, asetet në sektorin e mikrofinancës janë rritur me 25 milionë USD, teprica e kredisë me 15 milion USD, portofoli i depozitave me mbi 2.5 milion USD dhe huamarresit aktive me mbi 8500 klientë.

Masa e huave të përfituara nga programet e deritanishme, shpesh ka qenë e pamjaftueshme për të përballuar kërkesat e iniciativave të tyre sipërmarrëse. Ashtu si kemi përmendur në kapitujt e mëparshëm, ka disa arsye për kundërshtinë e sistemit bankar, kryesisht ndaj ndërmarrjeve të vogla, përfshi dhe një farë tërheqje për shkak të efekteve të krizës financiare.

Mikrofinanca, si pjesë e sistemit, ka mundësi të identifikojë zona në të cilat ka pamjaftueshmëri shërbimesh apo produktesh financiare për kategori klientësh. Po ashtu, ajo mund të identifikojë potenciale partneriteti institucional, me qëllim uljen e kostos së shërbimeve apo gjetjen e mënyrave më efikase të orientimit të tyre. Eksperienca e suksesshme e krijimit të kooperativave sipërmarrëse, në disa vënde të botës, mund të jetë një alternative që, veç të tjerash, do të krijonte lehtësi dhe në procesin e ofrimit të një aksesit më të madh dhe kosto më të ulët të burimeve financiare. Këto kooperativa sipërmarrëse e kanë më të lehtë të integrohen në sistemin ekonomik dhe financiar të vëndit.

Është e natyrshme që sistemi financiar, në rolin e vet të ndërmjetësimit, të jetë fleksibël dhe të ofrojë shërbime të diferencuara apo produkte të ndryshme në nivele të ndryshme të tij. Jo në të gjitha nivelet e tregut mund të shërbehet me të njëjtat produkte dhe shërbime. Shërbimi financiar që ofrohet me efikasitet varet në një masë të

konsiderueshme edhe nga fakti se kush e ofron atë, sa afër klienti është ofruesi i shërbimit apo produktit dhe sa formal është ai.

Tabela e mëposhtme jep informacion të detajuar mbi aktivitetin aktual të MNV-ve dhe sektorit të mikrofinancës. Siç vihet re, Fondi Besa kryeson institucionet jo bankare financiare në treg, dhe i vetmi që ka rritur ndjeshëm numrin e huamarrësve të saj aktive edhe në vitin 2013, në një kohë kur shumica e IMF-ve të tjera kanë patur rënie në numrin e huamarrësve të tyre . Ajo pasohet nga NOA-ALB, e cila kishte një trend pozitiv në vitin 2013 në krahasim me vitin e kaluar, por me një normë më të ulët. Ndërsa, në sektorin bankar ProCreditBank është në krye të tregut, edhe pse në një shkallë më të ulët.

Përgjithësisht sektori bankar ka vazhduar tkurrjen e aktivitetin e tyre kreditues për MNV-të në vitin 2014 dhe në tre-mujorin e parë të vitit 2015¹⁷. Arsyet kryesore janë zgjerimi në kufijtë e rrezikut të kreditit dhe zvogëlimi i madhësisë së kredisë, përveç situatës së përkeqësuar financiare e individëve dhe të MNV-ve të shoqëruara me sfida specifike të sektorëve ekonomik dhe kredive problematike.

¹⁷ http://www.bankofalbania.org/web/Vrojtimi_per_aktivitetin_kreditues_T1_2015_7235_1.php

Tabela 4. 3 Aktiviteti aktual i MNV-ve dhe sektori i mikrofinancës

IMF emri	Raporti vjetor	Statusi Legal	Mosha	I Numri huamarrësve aktiv	e Përqindja huamarrëseve femra	për Kostoja huamarrës	I Mbulimi rrezikut	Ndërmjetsimi financiar	I Numri mikrondërmarrje ve të financuara	I vendeve të punës të hapura	e Përqindja mikrondërmarrje ve të financuara në fillim (start- ups)	Tregu I synuar
Fondi BESA	2013	IFJB	Maturuar	↑ 26,526	27.78%	301	53.81%	jo	n/a	n/a	n/a	Urbanedhe rurale
ASC Union	2013	Bashkim krediti / Kooperativë	Maturuar	↓ 15,355	15.35%	158	11.34%	ulët	5,147	n/a	29.92%	Rurale
FAF-DC	2013	IFJB	Maturuar	↓ 3,836	17.44%	423**	34.49%**	jo	829**	1,154	n/a	Ruraledhez onat jo të favorizuara
NOA – ALB	2010	IFJB	Maturuar	↑ * 15266	28.74%	319	225.61%	jo	n/a	n/a	n/a	Ruraledhe urbane
VisionFundAl bania	2013	Tjetër	I ri	↓ 2,448	53.10%	232	72.55%	jo	1902*	1,052	n/a	Urbane
AK-Invest	2013	IFJB										Urbanedhe rurale
CreditBank												Urbanedhe Rurale
ProCreditBank - ALB	2010	Bankë	Maturuar	↓ 24,658	n/a	593	31.96%	I lartë	n/a	n/a	n/a	Urbanedhe rurale

*të dhëna 2010

**të dhëna 2011

Shënim: Të dhënat e Fondit Besa dhe ASC Union janë marrë nga raportet vjetore respective për 2013, me ndryshime të vogla ngaburimi, MixMarket.

Burimi: <http://www.mixmarket.org/>

Eksperiencat e vëndeve të tjera tregojnë se IMF-të mund të jenë një ndër alternativat kryesore, si ndërmjetës në transaksionet financiare me emigrantët, duke multiplikuar ndjeshëm efektin ekonomik dhe social të dërgesave. Përvoja deritanishme e këtyre institucioneve në Shqipëri, fleksibiliteti, aftësia për të depërtuar atje ku e kanë të vështirë të hyjnë institucionet e tjera financiare, mundësia e shërbimeve financiare me kosto optimale për popullsinë me të ardhura të pakta, janë disa nga pikat e forta të këtyre institucioneve.

- Shërbimet financiare për shtresat jo të pasura, kanë bërë një hap të madh përpara me daljen e sistemit formal mikrofinanciar dhe me rritjen e konkurrencës në tregun e dërgesave.
- Ndërsa një pjesë e mirë e popullatës edhe mbështetet tek sistemet informale të shërbimeve financiare, ndërmjetësit financiarë formale janë duke rritur mundësinë e biznesit, duke ofruar shërbime efikente dhe me çmime të arsyeshme për klientët e tyre.
- Segmentet e tregut që operon me dërgesat kanë rritjen më të madhe në industrinë e shërbimeve financiare të viteve të fundit.
- Agjentët e rëndësishëm të transfertave monetare dhe bankat tregtare në botë, po integrojnë përpjekjet e tyre me institucionet e mikrofinancës, duke siguruar një varietet shërbimesh të dëshirueshme për klientët e tyre.
- Sofistikimi i sistemit të marketingut dhe i shërbimeve financiare, i lejon institucionet të kuptojnë më mirë klientët e tyre, duke kombinuar të dhënat nga transaksionet me kontaktet në terren që mundësojnë IMF-të

Mikrofinanca shërben si një mjet për zhvillimin ekonomik dhe njerëzor sepse:

- Ndihmon të varfrit që ata vetë të luftojnë varfërinë.
- Aktivizon dhe nxit dëshirën e komunitetit për sipërmarrje biznesi.
- Hyn në vënde dhe grupe sociale shpesh të pakapshme nga operatorët e tjerë financiarë.

- Fokusohehet në projekte të vogla me ndikim të drejtpërdrejtë të komuniteteve të vogla.
- Bën një ndërthurje të fondeve nga shumë burime përfshi: donacione ndërkombëtare, financime shtetërore, donacione private, kredi tregtare, dërgesat, kursimet e klientëve.

Dërgesat, si një burim plotësues fondesh, ofrojnë avantazhe të ndjeshme për të gjitha palët që ndërveprojnë. Avantazhet më të rëndësishme për emigrantët janë:

- Aktivizimi në sipërmarrje të familjareve të tyre.
- Kontrolli dhe asistenca në menaxhimin e fondeve.
- Periudha e shkurtër kohore dhe siguria në kthimin në shtëpi të parave.

Për IMF-të, dërgesat janë një urë drejt një tregu të konsiderueshëm transaksionesh financiare me flukse monetare relativisht të qëndrueshme. Nxitja e sipërmarrjeve të reja, transmetimi ndërkombëtar i njohjeve dhe përmirësimi në bilancin e pagesave, janë avantazhet kryesore për vendin e pritës. Të kanalizuarra nëpërmjet IMF-ve dërgesat janë një faktor i rëndësishëm amortizues ndaj dominimit tregtar.

Në mënyrë që të rritet impakti i dërgesave, është e domosdoshme që edhe IMF-të të përmirësojnë statusin socio-ekonomik të tyre. Pesha që zënë dhe do të vazhdojnë të zënë dërgesat në raport me PBB- në, tregojnë se në Shqipëri ekziston tregu i dërgesave për IMF-të. Shumë prej këtyre institucioneve tashmë kanë hartuar edhe planet e tyre të biznesit. Duke zhvilluar këto plane lidhur me dërgesat, IMF-të do të jenë në gjëndje që për çdo rast, të përcaktojnë kostot, të ardhurat, marzhin e fitimit, si dhe të ndërtojnë strukturat institucionale, në mënyrë që të operojnë më sa më tepër efikasë në këtë treg. Tani është momenti për të hyrë në një fazë të re, në atë të implementimit të këtyre planeve. Kjo fazë, përveç ndryshimeve në kapacitet menaxhues dhe ato strukturore, kërkon nga IMF-të përmirësime ligjore në planin rregullator dhe fiskal, me disa objektiva afatmesme:

- Krijimi i një sektori tërheqës për investime në infrastrukturën teknologjike të nevojshme për menaxhimin e dërgesave.

- Zhvillimin e produkteve të reja mikrofinanciare që mbështeten tek dërgesat.
- Promovimi i modeleve të kalimit të dërgesave në rrugë formale.
- Vendosja e rregullave dhe e marëveshjeve në tregun e dërgesave.

Përmirësimi i infrastrukturës do të sjellë rritjen e kapacitetit të brendshëm të IMF-ve, dhe zgjerimin e lidhjeve me institucionet e tjera financiare, duke u shndërruar në qendra të shpërndarjes së dërgesave. Kjo teknologji do të mundësojë zhvillimin e produkteve të reja, sipas tregut të synuar, menaxhimin eficient të transaksioneve me dërgesat, kontrollin e brendshëm, krijimin e aleancave me partnerët strategjikë, si dhe krijimin e lidhjeve me shoqatat e emigrantëve dhe me komunitetin, në interes inisiativës së tyre.

Perspektiva afatgjatë kërkon një studim të hollësishëm të efekteve të strategjisë afatmesëm, të evoluimit të instrumentave të tregut financiar vendas dhe në vëndet fqinje (Itali, Greqi), në mënyrë që IFM-të të kenë një pamje më të qartë të nevojave dhe të preferencave të prodhuesve dhe të përfituesve nga produktet e tyre.

4.7 Ndërthurja e remitancave me mikrofinancën, në mbështetje të zhvillimit të sektorit të MNV-ve në Shqipëri

Emigrantët po shfaqen si një aktor shumë i rëndësishëm dhe si një pjesë e rëndësishme e popullsisë shqiptare të 25 viteve të fundit. Ndikimi i migrimit në tërësi, në procesin e zhvillimit ekonomik dhe social të vendit, kërkon që ky aktor i rëndësishëm zhvillimi të vihet në qendër të vëmendjes së shtetit dhe të institucioneve financiare. Aktualisht, kriza ekonomike ndërkombëtare, e ka dhënë ndikimin e saj të drejtpërdrejtë edhe tek dërgesat që vijnë nga emigrantët. Kjo ka sjellë nevojën e një vlerësimi më të thellë, edhe në kontekstin e ri të krijuar nga kriza globale, me qëllim dhënien e rekomandimeve për hartimin e politikave që do të mundësonin krijimin e lidhjeve të qëndrueshme mes faktorëve të zhvillimit në dinamikën e tyre, përfshi dhe dërgesat.

Flukset financiare nga dërgesat kanë përjetuar një rritje të rëndësishme gjatë periudhes së tranzicionit ekonomik. Ato kanë qenë një nga burimet më të rëndësishme të përfitimeve që vijnë nga jashtë, më të rëndësishme edhe se sa të ardhurat nga eksporti, nga

investimet e huaja direkte, apo nga aktiviteti tregtar ndërkombëtar. Në këtë kuptim, ato nuk mund të konsiderohen tjetër veçse një elementi me rëndësi të dorës së parë në prosperitet ekonomik të vëndeve në zhvillim, ku bën pjesë edhe Shqipëria.

Vëmendja e kushtuar ndaj dërgesave ka qenë e pamjaftueshme dhe ka dalë në dritë vetëm gjatë viteve të fundit, kur për shkak të krizës ekonomike-financiare ndërkombëtare, ulja e tyre u shndërrua në një shqetësim serioz për ritmet e zhvillim të ardhshëm të vëndit. Po ashtu, nuk është bërë aq sa duhet në drejtim të analizës dhe të marrjes së masave për të administruar këto prurje dhe për ta orientuar si një mjet efikas në rritjen ekonomike dhe në luftën kundër varfërisë. E kaluara relativisht e qëndrueshme, me prirje graduale në rritje, e prurjeve nga dërgesat, deri në mesin e vitit 2008, shpjegohet me korelacionin që ato kanë kryesisht me faktorët e mëposhtme:

- Niveli në rritje i të ardhurave që emigrantët marrin në vëndet ku punojnë.
- Vitet e jetës dhe të punës në emigracion, e lidhur kjo me standartin në rritje të jetesës që emigrantët kanë siguruar.
- Emigrimi individual dhe lidhjet e forta familjare të emigrantëve me Shqipërinë.
- Niveli ende i ulët i standartit të jetesës në Shqipëri, krahasuar me vëndet ku shqiptarët emigrojnë (ndonëse ky hendek vjen duke u ngushtuar edhe për shkak të prurjeve nga dërgesat).

Kjo prirje, jo vetëm që ka ndryshuar (të dhënat për 2009 tregojnë për një ulje të ndjeshme të dërgesave, e cila shkon deri në 15-20 %), por është bërë edhe më e paparashikueshme, sidomos në një periudhë afatmesme dhe afatgjatë. Në këto kushte, është e rëndësishme që të merren masa dhe të implementohen politika të cilat duhet të synojnë:

- Uljen në maksimum të riskut që shkakton ulja e dërgesave.
- Stimulimin e politikave që do të mundësojnë një stabilitet relativ dhe një shtrirje sa më të madhe në kohë të prurjeve, dhe rjedhimisht edhe të efekteve pozitive që shkaktojnë dërgesat.
- Implementimin e mekanizmave që sjellin rritje të intensitetit dhe të efikasitetit të përdorimit të dërgesave.

- Hartimin e strategjisë kombëtare e lokale dhe të skenarëve afatgjatë, në përgjigje të situatave me optimiste dhe pesimiste të së ardhmes.
- Rritjen e interesit të emigranteve për të investuar kursimet e tyre në Shqipëri. Nga studimet e kryera mendohet se rreth 40 % e shqiptarëve, nuk janë të interesuar për të investuar në Shqipëri, kjo e lidhur kryesisht me përceptimin që ata kanë për riskun dhe efektivitetin e investimit në Shqipëri.
- Rritjen e rolit të Institucioneve Financiare për lidhjen e dërgesave me produktet dhe instrumentat financiare, për të minimizuar transaksionet informale me dërgesat.
- Krijimin e mundësive për të shndërruar flukset financiare nga dërgesat në një faktor për financimin dhe zhvillimin e biznesit të vogël.

Dërgesat e qëndrueshme, ose minimalisht, dërgesat e parashikueshme, mund të ndikojnë pozitivisht në rritjen ekonomike. Përkundrazi, dërgesat shumë të ndryshueshme në rënie (bile edhe me prirje të forta rritje), mund të prodhojnë efekte negative. Evidencat empirike të studiuesve shprehen për këtë efekt miks të dërgesave si për lidhjen që ka ky tregues me diferencat ekonomike dhe sociale midis vëndeve.

Nisur nga sa më sipër, mendojmë se është e rëndësishme që politika të orientohet:

Së pari, në drejtim të ekzaminimit të qartë të lidhjes dhe të efekteve të dërgesave me zhvillimin ekonomik dhe me uljen e varfërisë, e parë kjo në kushtet e një prirje në rënie të tyre.

Së dyti, duhet të bëhet një vlerësim i situatës dhe të gjykohet mbi strukturën aktuale të përdorimit të tyre. Nisur nga kjo, duhet të gjykohet për intrumenta financiare dhe mikrofinanciare, të cilat, të integruara, të mund të përkthehen në efekte pozitive në zhvillimin ekonomik dhe në rritjen e mirëqënie.

Së treti, në drejtim të hapave që synojnë lehtësimin e ofrimit të shërbimeve mikrofinanciare, kryesisht në zonat rurale, të cilat përbëjnë një pjesë dominuese të destinacionit të dërgesave në Shqipëri.

Impakti zhvillues i dërgesave në ekonominë e vëndeve në zhvillim është shumë i lidhur me kanalizimin e këtyre fondeve nëpërmjet institucioneve financiare formale, siç janë institucionet e mikrofinancës. Kjo bën të mundur si mbështetjen e biznesit, ashtu edhe

mbështetjen e programeve sociale të zhvillimit apo aktivitete të tjera komunitare, të cilat prodhojnë mirëqënie sociale. Në mjaft raste, institucione mikrofinanciare lider në tregun botëror, tashmë po synojnë ofrimin e shërbimeve të integruara, që shkojnë deri në ofrimin e edukimit të aftësive financiare dhe menaxheriale të klientëve të tyre.

4.7.1. Karakteristikat dhe tendenca e dërgesave në Shqipëri

Roli i emigracionit në Shqipëri, si dhe në mjaft vende të tjera, është lidhur me dy aspekte kryesore: 1) roli i migrimit në nivelin dhe në produktivitetin e emigrantëve të kthyer, dhe 2) roli i kapitalit që sjellin dërgesat në performancën makro-ekonomike të vendit.

Në modelet e studimit të migrimit theksohet se dobishmëria vjen nga pjesa e familjeve të emigranteve të mbetura në vendet e origjinës. Kjo është e lidhur me nivelin dhe me strukturën e konsumit familjar dhe nga disa hipoteza:

- a) Dërgesat rriten me rritjen e nivelit të pagave të emigrantëve,
- b) Dërgesat ulen me rritjen e nivelit të të ardhurave në vendet pritëse,
- c) Dërgesat janë në lidhje të drejtë me madhësinë e familjeve pritëse.

Panvarësisht hipotezave, asnjë nga teoritë nuk është e mjaftueshme për të shpjeguar plotësisht luhatjen e dërgesave.

Nga studimi mbi emigracionin dhe dërgesat në Shqipëri, vlerësohet se një ndikim të rëndësishëm në nivelin dhe prirjen e tyre luajnë disa faktorë kryesorë:

4.7.2 Kontributi i dërgesave në sipërmarrjen private dhe në zhvillimin ekonomik

Marrëdhënia midis migrimit dhe zhvillimit, në vendet e varfra, është prej një kohe të gjatë pjesa e debatit dhe përfshin dy vështrime kryesore:

Vështrimi negativ, sipas të cilit dërgesat rrisin varësinë ekonomike të vendeve të origjinës, gjë që përveç të tjerash shkakton deformime në procesin e zhvillimit, duke krijuar pabarazi pasurore dhe çregullime politike dhe ekonomike.

Veshtrimi pozitiv, sipas të cilit dërgesat kanë qenë dhe vazhdojnë të jenë një faktor i rëndësishëm i zhvillimit ekonomik, jo vetëm në Shqipëri por edhe në mjaft vënde të tjera të Evropës Lindore.

Teorikisht, kontributi i dërgesave në zhvillimin ekonomik dhe social të një vendi, varet nga pesha që ato zënë me PBB dhe me mënyrën e përdorimit të tyre. Në vëndet si Shqipëria, me nivel të ulët të standartit të jetesës, përdorimi i burimeve financiare për konsum do të thotë një ndikim modest në zhvillimin ekonomik. Jo vetëm kaq, por rritja e nivelit të konsumit shoqërohet nga një rritje e ndjeshme e importeve (dihet se Shqipëria është një vend me nivel të lartë të importit të mallrave), dhe kjo mund të ketë efekt negativ në bilancin e pagesave. Nga ana tjetër, përdorimi për investime dhe për rritjen e produktivitetit shoqëror, mund të japin efekte të shpejta dhe shumë të ndjeshme.

Ashtu si përmendëm mësipër, prurjet nga dërgesat kanë rritur nivelin e konsumit. Por kjo duhet parë e lidhur edhe me faktin se një pjesë e mirë e këtyre flukseve rikthehen drejt vëndeve të orgjinës, në forma të ndryshme, duke ndikuar në rënien e aktivitetit ekonomik. Prandaj është e nevojshme që të vlerësohet efekti i **dërgesave neto** në nivelin e aktivitetit ekonomik real. Nën efektin edhe të dërgesave, ekonomia shqiptare është transformuar, duke rritur kapacitetin prodhues, duke e diversifikuar atë dhe duke përmirësuar cilësinë e jetës për shak të:

- Rritjes së konsumit të mallrave dhe të shërbimeve publike dhe private.
- Përmirësimit të mjedisit social dhe fizik.
- Rritjes së mundësive për punësim dhe rritjes në nivelin e pagave.
- Rritjes së mundësive për edukim.

Megjithëse konsumi në vetvete nuk është aktivitet produktiv, në një periudhë afatgjatë, ai jep efekte të ndjeshme në përmirësimin e aftësive dhe në rritjen e produktivitetit të gjeneratave të reja të atyre familjeve që nëpërmjet dërgesave dalin nga varfëria. Përmirësimi në nivelin e edukimit është një përfitim tjetër për ata dhe për të gjithë shoqërinë, e cila pritët të ketë më tepër puntorë produktivë.

Investimi i dërgesave në biznese të reja ose në zgjerimin e bizneseve familjare ekzistuese, është një mënyrë e drejtpërdrejtë e kontributit të tyre në zhvillimin e vendit. Është rasti për tu theksuar se një rol të madh luajnë jo vetëm dërgesat në formë monetare por edhe fakti që ato shpesh shoqërohen me prurje të formave të tjera të kapitalit (makineri, inventare, lënde të para etj), pasi Shqipëria nuk është një vend i zhvilluar në prodhimin e makinerive dhe paisjeve dhe shumica e tyre importohen.

Për shumë individë ose familje të varfra, dërgesat janë i vetmi burim financimi për një sipërmarrje private familjare, pasi aksesit në tregun e kredisë realisht thuhet nuk ekziston. Për atë pjesë të familjeve që nuk investohen në një biznes, dërgesat shkojnë për kursim, kryesisht në depozita bankare, të cilat përbëjnë një mbështetje të fuqishme për kreditimin e biznesit. Në kuadrin makro-ekonomik, prurjet nga dërgesat kanë mbështetur bilancin e pagesave, kanë ulur defiçitin e llogarisë korrente si dhe kanë ndihmuar Shqipërinë për të krijuar një nivel të mirë të rezervave valutore.

Roli i dërgesave në zhvillimin e Shqipërisë, për arsyt e lart përmendura, është i pamohueshëm. Por, në një interpretim edhe më të plotë, duhet të vlerësohet edhe roli i emigrantëve në aktivitetet që stimulojnë eksportin nga Shqipëria drejt vëndeve pritëse, nëpërmjet krijimit të mundësive për të promovuar dhe shpërndarë produkte shqiptare.

4.8. Nxitja e financimit të MNV-ve dhe format e financimit të tij

Financimi i MNV-ve është një ndër orientimet më kryesore të qeverisë. Politikat e ndërmarra prej saj kanë qënë të tilla që të kemi zhvillim të MNV-ve, duke marrë parasysh dhe faktin që ndikimi i MNV-ve në vendin tonë është i rëndësishëm në PBB- në e vendit, në punësim, dhe në zhvillimin e sektorëve të vegjël të ekonomisë. Qëllimi i financimit të

tyre lidhet me faktin që NVM-të përbëjnë numrin më të madh të bizneseve që veprojnë në Shqipëri¹⁸.

Nivelet e financimit të MNV-ve kanë ardhur në rritje, por gjithsesi niveli i financimit është i pamjaftueshëm për të nxitur një zhvillim të shpejtë të sektorit. Financimi i MNV-ve vlerësohet si një nga pengesat kryesore nga MNV-të. Stabiliteti ekonomik është esencial në përmirësimin e aksesit në financatë MNV-ve, gjithashtu dhe krijimin e një sektori financiar miqësor ndaj bizneseve.

Gjatë viteve të fundit janë ndërmarrë disa masa për përmirësimin e klimës së MNV-ve, të cilat lidhen me futjen e skemave të garanteve për MNV-të.

Nder masat e ndërmarra në këtë drejtim mund të theksojmë si:

☞ Rritja e nivelit të financimit dhe krijimi i fondit të garantimit të kredive.

- *Krijimi i fondeve të garantimit të kredisë.* Ekziston një kërkesë gjithnjë në rritje nga ana e MNV-ve për financimin nëpërmjet kreditimit. Për këtë arsye ekziston nevoja për një vazhdim dhe zgjerim rajonal nëpërmjet degëve të bankave, të linjave ekzistuese të kreditimit të përqendruara tek MNV-të, të cilat ofrohen si nga bankat tregtare apo edhe nga disa donatore që kontribuojnë në financimin e MNV-ve¹⁹.

- *Aplikimi i instrumenteve financiare të tjerë si:*

- o zbatimi i faktoringut
- o përmirësimi i leasingut
- o skema të garantimit
- o skema të garantimit publik-privat
- o etj.

☞ Rritja e fondeve për mikrokredi si dhe përforcimi i kapaciteteve të Mikrokredisë

Mbështetja përmes institucioneve jo financiare me fonde të mikrokredisë nga donatorë të huaj dhe nga qeveria Shqiptare. Gjithashtu forcimi i mëtijshëm i kapaciteteve të

¹⁸ www.ekonomia.gov.al-Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimet 2006-2013 dhe 2014-2020

¹⁹ Po aty,

institucioneve të mikrokredisë si dhe shtrirja e tyre për të mbuluar me fonde mikrokreditë e zonave urbane dhe rurale në të gjithë territorin e vendit.

Qeveria në marrëveshje me institucionet e huaja financiare, agjensitë e huaja të zhvillimit dhe donatorët e huaj ka arritur të sigurojë kredi dhe mikrokredi të ndryshme për financimin e MNV –ve²⁰.

Të tilla institucione që kanë ofruar fondet e tyre janë²¹;

- ☞ Në vitin 2007 programi italian 3-vjeçar i mbështetjes së MNV-ve me një shumë prej 30 milion Euro,
- ☞ Projekti i SHBA për MC (reforma rregullatore) me shumën prej 2,6 milion Euro
- ☞ Projekti i BB, BERIS (reforma rregullatore) me shumën prej 3,2 milion Euro
- ☞ BB, projekti për reduktimin e procedurave të licensimit për pushtetin lokal me shumën prej 0.8 milion
- ☞ Programi për nxitjen e sipërmarrjes dhe rritjen së konkurrencës së NVM -ve shqiptare aplikuar në IPA me shumën prej 2,4 milion Euro

Ndërkohë që janë dhe *Fondet e kapitalit për zhvillimin e MNV-ve*. Këto fonde kanë për qëllim zhvillimin e sektorit privat në Shqipëri dhe sigurimin e financimit për MNV -të që operojnë në Shqipëri. Këto fonde janë të drejtuara më tepër nga ndërmarrjet e mëdha e të mesme. Në lidhje me Fondet e Equity janë krijuar dy të tilla në Shqipëri²² :

- ☞ Fondi Shqiptaro - Amerikan i ndërmarrjeve, AAEF: objektivi kryesor është nxitja e zhvillimi të sektorit privat dhe shërben si katalizator i investimeve private në Shqipëri. Investimet e tij përfshijnë equity (kapitali), kredi afat mesme, leasing-un dhe garancitë. Pjesëmarrja në Equity është 500.000 - 1.5 milion USD.

²⁰http://www.financa.gov.al/financa_projekte-financimi/al_php 2007, fq. 10

²¹ World Bank, june 29, 2007, pg. 55

²²[www.ekonomia.gov.al-Strategjia e ZhvillimitteBiznesitdheInvestimet 2006-2013](http://www.ekonomia.gov.al-Strategjia_e_ZhvillimitteBiznesitdheInvestimet_2006-2013),

- ☛ Fondi i Rikonstruksionit të Ndërmarrjeve për Shqipërinë; Fondi i Rikonstruksionit të Ndërmarrjeve për Shqipërinë u krijua në vitin 1998 me financim EBRD dhe qeverisë italiane. Ky fond kontribuon në zhvillimin e MNV -ve përmes investimeve të drejta që u bëhen kompanive të ndryshme tregtare dhe projekteve. Në Shqipëri, investimet shkojnë nga 100,000 deri në 1, 4 milion dollarë.

Politika orientuese e qeverisë Shqiptare gjatë këtyre viteve është financimi i MNV-ve, për të dhënë asaj drejtimin e nevojshëm në nxitjen e këtij sektori, dhe nëse do të shohim tabelën e shpenzimeve të qeverisë për nxitjen e sektorëve të ndryshëm të ekonomisë Shqiptare do të kemi;

Tabela 4. 4 Tabele e kostove orientuese sipas sektorëve (METE Draft-Strategjia e zhvillimit të bizneseve dhe investimeve²³)

Sektoret	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Shuma
Nxitja e NVM-ve	0.5	12.4	26.7	39.3	28.5	35	44	42	228.4
Nxitja eksporteve	0	3.1	7	11	7.9	8	7	7	51
Nxitja e IHD (investimet e huaja të drejtpërdrejta)	0	2.01	6.475	7	12.16	17.4	17.25	21.35	83.645
Minierat	0.37	0.756	0.756	0.732	0.626	0.455	0.463	0.472	4.63
TOTALI I kostove	0.9	18.3	40.9	58.0	49.2	60.9	68.7	70.8	367.7

Nevojat për praninë e një institucioni financiar të specializuar për financim, është e madhe dhe që ngritja e këtij institucioni do të ndihmojë shumë biznese vendase, pasi nëpërmjet tij

²³ METE Draft-Strategjia e zhvillimit të bizneseve dhe investimeve,

do të ofrohen një gamë e gjerë shërbimesh financiare, do të mbrojnë tregun nga monopolizimi , do të rrisë transparencën në treg etj²⁴. Megjithatë bizneset janë shumë skeptike mbi mirë-funksionimin e këtij institucioni dhe rezultatet e misionit të tij. Sipas tyre problemet kryesore në të cilat ndeshen sipërmarrësit në Shqipëri janë²⁵:

- Niveli i lartë i taksave
- Konkurrenca e pandershme
- Fuqia e ulët blerëse
- Vështirësitë në qasjen e financimeve
- Mungesa e bashkëpunimit midis institucioneve tëndryshme publike dhe private që mbështesin MNV-të.
- Mjedisi i paqëndrueshëm ligjor
- Mungesa e burimeve njerëzore të kualifikuara
- Menaxhimi i një cilësie në nivel të ulët brenda kompanisë
- Nivel i ulët i pjesëmarrjes së grave dhe minoriteteve në biznes

Ndërsa, përsa i përket transparencës së tregut financiar për MNV-të në Shqipëri, janë disa rekomandime të bizneseve si më poshtë²⁶:

- Taksa më të ulta
- Politika të favorshme për zhvillimin e MNV-ve
- Një rol të qëndrueshëm të qeverisë në iniciativa mbështetëse ndaj bizneseve
- Kontroll i rreptë mbi deklaratat financiare
- Funksionimin e tregut të bursës
- Fushata e ndërgjegjësimit
- Norma të ulëta të interesit
- Situatë politike të qëndrueshme

²⁴ *www.ekonomia.gov.al-Strategjia e Zhvillimit të Biznesit dhe Investimet 2006-2013, fq. 35*

²⁵ *Problemet e SME-ve në marketingun e eksporteve të tyre, PhD Cerpja, T. Konferencë Shkencore Ndërkombëtare, 2010, fq. 8*

²⁶ *Problemet e SME-ve në marketingun e eksporteve të tyre, PhD Cerpja, T. Konferencë Shkencore Ndërkombëtare, 2010, fq. 10*

Ngritja e një institucioni financiar për mbështetjen e MNV-ve duket se është mjaft e nevojshme për konsolidimin e bizneseve në Shqipëri. Kreditimi i bizneseve është një proces i rëndësishëm për zhvillimin e ekonomisë së një vendi²⁷.

4.9.Barrierat në kreditimin e MNV-ve shqiptare nga Sistemi Bankar

Edhe pse tranzicioni krijoi mundësi të shumta për hyrjet e reja në treg, trashëgimia nga koha e ekonomisë së planifikuar ishte në shumë mënyra jo e favorshme dhe ka ndikuar për ta bërë mjedisin edhe më pak të favorshëm për sipërmarrësit.

Barrierat financiare

Pjesa më e madhe e bankave që operojnë në Shqipëri, preferojnë të kreditojnë kompani të mëdha. Edhe në ato pak raste të kreditimit të MNV-ve, ai është afatshkurtër dhe afatmesëm, ndryshe nga prirjet dhe nga nevojat që aktualisht mund të ketë biznesi. Të gjithë mendojnë se e ardhmja i takon kreditimit të MNV-ve, dhe kjo padyshim është e lidhur me faktin që mbi 90 % e ndërmarrjeve private shqiptare janë MNV. Ashtu si u paraqit edhe në paragrafet e mësipërm, realisht po ndjehet një lëvizje në këtë drejtim, por filozofia mbizotëruese ende është brenda shprehjes: kreditimi i biznesit të vogël shihet si një veprimtari shumë rriske nga institucionet kredituese. Kjo ka bërë që kushtet e kreditimit të MNV-ve, edhe në ato raste kur realizohet, të jenë mjaft të pafavorshme dhe kredituesit të kërkojnë kombinime të kushteve të sigurimit, ku padyshim përdorimi i kolateralit të lartë është elementi kryesor.

Kapacitetet kredituese ekzistojnë, gadishmëria e bankave për kreditim është e përhershme, kërkesa e biznesit për kredi është mjaft e dukshme. Ajo që mbetet për tu bërë është të zbulohen dhe mënjahen pengesat dhe të aplikohen në praktikë skemat e garantimit. Mirëpo, ekzistojnë mjaft pengesa në kreditimin e MNV-ve, të cilat shfaqen dukshëm edhe nga intervistat e bëra me palët e interesuara dhe nga procedurat që përdoren për aprovimin e kredive.

Vështirësitë në gjetjen e burimeve të financimit të MNV-ve vlerësohen si një nga pengesat kryesore për zhvillimin e tyre ku mund të rendisim:

- Norma shumë të larta interesi për kredinë në lek dhe në valutë.

²⁷ Po aty

- Procedura jo lehtësuese për rivlerësimin dhe aprovimin e kredive.
- Qëndrimi skeptik i bankave ndaj MNV-ve.
- Kërkesa shumë të larta për kolateral (rreth 150 %).
- Periudhe e shkurtër kreditimi.
- Aktivitet bankar është përqëndruar në zonat urbane.
- Kosto e lartë e procedurave për marrje kredie.
- Periudhë e shkurtër e shlyerjes së kredive.
- Shuma e kredive që aplikojnë bankat është më e ulët se nevojat e biznesit.
- Sipërmarrjet e reja kanë akses shumë të kufizuar tek bankat.

Një element shumë i rëndësishëm, që thesohet gjatë këtij studimi, është mënyra se si sipërmarrësit prezantojnë idetë e tyre, ku një rol të madh luan aftësia menaxhuese dhe profesionale e tyre.

4.9.1. Kufizimet e ngritura nga sektori bankar në lidhje me kreditimin e MNV-ve në sektorin urban dhe rural

Tashmë kur është e qartë se sektori bankar i ka kufizuar financimin MNV-ve, ne do të rendisnim disa faktore që kanë ndikuar në këtë nivel të ulët kreditimi si :

- Niveli i ulët i organizimit të grumbullimit e të ruajtjes së lëndës së parë bujqësore, dhe furnizimi me to i ndërmarrjeve agro-përpunuese, rrjedhojë kjo e copezimit të pronave.
- Huadhënia për MNV-të konsiderohet me risk të lartë.
- Shumë sipërmarrës biznesi nuk kuptojnë mënyrën e operimit të bankave.
- Planet e bizneseve, që shpesh kërkohen si mbështetje për të siguruar financim, janë jo profesionale dhe jo të plota dhe në shumicën e rasteve nuk ka fare plan biznesi.
- Në rast falimentimi nuk bëhet realisht e mundur nga sistemi gjyqësor zotërimi i kolateralit.
- Shumica e MNV-ve kanë kolateral të pamjaftueshëm si garanci për kredinë .
- Shumë biznese të vogla nuk kanë historik me bankat, kjo e bën të vështirë njohjen e klientit nga bankat.

- Paaftësia e MNV-ve për të mbajtur kontabilitetin transparent, informaliteti është një ndër faktorët kryesor i cili ndikon në financimin e MNV-ve.
- Pamundësia për të vlerësuar saktë riskun e sektorëve dhe të bizneseve.

Të gjitha këto pengesa janë përgjigja më e mirë e pyetjes se ku duhet të përqëndrohet vëmendja dhe çfarë duhet të përmirësohet, nga operatorët ekonomike me qëllimin që edhe sistemi financiar edhe sektori i MNV-ve të zhvillohen dhe të luajnë rolin e tyre në shpejtimin e ritmeve të zhvillimit ekonomik të vendit.

Një ndër vendimet më të rëndësishme që duhet të merret, është nëse do të vazhdojë të ruhet kontrolli i pjesës më të madhe të kapitalit vetjak në biznes apo jo. Zotëroni aq shumë mundeni dhe për aq kohë sa mundeni, është këshilla më e mirë për pronarët e biznesit të vogël. Një nga problemet kryesore që duhet të mbahet parasysh kur fillon procesi i sigurimit është se kush do të investojë dhe çfarë qëndrimi do të mbajnë vendim-marrësit ndaj pyetjes: preferoni një pjesë të vogël ndaj një pronësie me vlerë të madhe, apo një pjesë të madhe ndaj një pronësie me vlerë të vogël?

Në fazat e para të zhvillimit të çdo biznesi, është normale të përdoret kapitali vetjak. Më pas, në varësi të normës së dëshiruar të rritjes dhe aftësive për të gjeneruar të hyra, duhet të identifikohen edhe investitorë të tjerë. Vendimi se kush do të investojë është një proces, më tepër se një vendim. Kriteri bazë që duhet të merret në konsideratë është: çfarë ofrojnë investitorët – pra, sa ata do të kontribuojnë në rritjen e vlerës së sipërmarrjes tuaj (dhe kontribut nuk do të thotë vetëm ofrim të fondeve). Nëse një siguries formal fondesh do të jetë i interesuar të investojë ose jo, kjo varet nga një sërë faktorësh si: sasia e kërkuar, garancia për normën e shpresuar të kthimit, risku i transaksionit, sepse biznesi është në disavantazh ndaj këtyre faktorëve, në raport me bizneset e tjera që operojnë në treg.

Nga ana tjetër problemi kryesor me të cilin përballen MNV-te në përpjekjet e tyre për të siguruar fonde, është pasiguria.

- Pak biznese kanë një histori të gjatë e të suksesshme, që të joshë investitorët për të vendosur paratë e tyre.

- Kompanive të mëdha u kërkohej të përgatisin dhe të publikojnë informacion financiar të detajuar, i cili është i nevojshëm në procesin e financimit. Për biznesin e vogël ky informacion është pothuajse inegzistent.
- Bankat, në përgjithësi, janë të tërhequra ndaj mikronjësive dhe ndërmarrjeve të vogla dhe kjo lidhet me perceptimin e riskut të lartë të kreditimit të tyre.
- Për shkak të mungesës së informacionit të deklaruar në instanca të tjera, MNV-të e japin atë nëpërmjet një plani biznesi (që në shumicën e rasteve mungon), ose listës së aseteve që zotërojnë dhe detaje përsa i takon aktivitetit dhe aspekteve të tjera kryesore gjatë menaxhimit të tyre, duke u përpjekur të japin në këtë mënyrë garanci për kredinë e marrë.
- Bazuar në informacionin e siguruar, huadhënësit marrin vendimin në lidhje me termat e kredisë, të cilat për shkak të klasifikimit riskoz, janë jo të favorshëm. Përveç kësaj, investitorët do të kërkojnë në vazhdimësi të monitorojnë aktivitetin investues të biznesit.
- Një problem tjetër, me të cilin duhet të përballet biznesi për përfitimin e financimit, është kapaciteti i pamjaftueshmërisë i aseteve që mund të përdoren si garanci për financim.

Të gjitha këto probleme të financimit duhen parë të lidhura edhe me idetë dhe ambicjet e sipërmarrësve për rritjen e bizneseve të tyre. Pak kompani janë të afta të financojnë zhvillimin vetëm nga të ardhurat nga aktiviteti i tyre, prandaj është e rëndësishme që të konsiderojnë financimin nga burime të tjera të jashtme, që janë shumë të nevojshme për arritjen e objektivave të zhvillimit dhe rritjes së biznesit të tyre.

Ndërsa ndër faktorët kryesor të financimit minimal nga bankat tregtare të sektorit rural do të rendisnim;

- ◆ Kapaciteti i vogël institucional i bankave për shkak të kostos së lartë që përmbajnë kreditë e vogla. Bankat i konsiderojnë veprimtaritë e ekonomivetë vogla fermere dhe për rrjedhojë huadhënien për to të kushtueshme sepse shumë fermerë do të kërkonin relativisht sasira të vogla kredish dhe kjo do të çonte në rritjen e kostove bankare krahasuar me sasinë e kërdisësë kthyer .

- ◆ Fermat e një madhësie të vogël si dhe të ardhurat e ulëta nga ky sektor, pengojnë tërheqjen e financimeve formale në bujqësi dhe blegroti.
- ◆ Normat relativisht të larta të interesit (për shkak të primit shumë të lartë për riskun e kredisë) janë një faktor tjetër pengues i zhvillimeve në bujqësi. Fermerët nuk mund të shlyejnë kredinë sipas kushteve që ofrojnë bankat.
- ◆ Bankat nuk angazhohen në kredi-dhënien në bujqësi sepse ato i shohin fermat si aktivitete jo të vazhdueshëm dhe jo shumë stabël. Tendenca për tu zhvendosur nga fshatrat drejt zonave urbane e popullsisë ka ndikuar në mungesën e financimit të këtyre fermerëve.
- ◆ Mungesa kolateralit për fermerët e vegjël shpesh nuk plotësohet si kërkesë që pretendojnë bankat. Ecuria e ngadaltë e funksionimit të tregut të tokës është një pengesë relativisht e madhe për kreditimin , sepse toka ende nuk mund të shërbejë si kolateral.
- ◆ Familja fermere në marrëdhëniet me bankën në më të shumtën e rasteve nuk i plotëson kriteret që këto institucione kanë vendosur për aplikimin e huamarrjes. Kjo bëhet më e evidente po të kemi parasysh atë mori konditash dhe atë procedurë të ngjeshur burokratike që duhet ndjekur në aplikimin e kredisë pranë bankës.
- ◆ Në zonat rurale ka mungesë të infrastrukturës bankare që sjell mos shtrirjen e veprimtarisë së bankave në keto zona. E vetmja bankë që ka shtrirje në gjithë territorin e vendit është ish Banka e Kursimit (aktualisht RZB). Kjo bankë e ka ndaluar kredi-dhënien për ekonominë vetëm gjatë fazës së ristrukturimit dhe përgatitjes për privatizim. Të gjithë bankat e tjera operojnë kryesisht në Tiranë dhe vetëm vitet e fundit kanë filluar të shtrijnë veprimtarinë në disa qytete kryesore të vëndit. Si rrjedhojë kjo vështirëson më tej mundësinë e fermerit për tju drejtuar bankës për kredi.

4.10. Financimi me borxh apo financimi me kapital vetjak.

Një ndër dilemat e ndërmarrjeve për formën e financimit është nëse është më mirë financimi me borxh apo me kapital vetjak. Në një vështrim të përgjithshëm, financimi me borxh ka dy avantazhe të rëndësishme:

- Njëpërmjet përdorimit të borxhit sipërmarrësit mundësojnë ruajtjen e maksimumit të kontrollit mbi pronësinë e biznesit;
- Përdorimi i borxhit ka avantazhe fiskale, për shkak të trajtimit të shpenzimeve të interesit si shpenzimeve të zbritshme, para llogaritjes së detyrimit tatimor.

Natyrisht, përdorimi i tepruar i borxhit, përtej një kufiri optimal, jo vetëm që zbeh efektet pozitive të sipër përmendura, por krijon pasoja të rënda negative për biznesin. Kjo sepse një biznes me raporte të larta borxhi bëhet jo atraktiv për investitorët, të cilët do ta vlerësonin me risk të lartë investimi në këto firma. Problem tjetër është se kompania duhet të bëjë një planifikim të saktë të rrjedhjeve të arkës, për të përballuar pa vonesa pagesat e rritura të interesit. Ndërsa financimi me kapital vetjak trajtohet si një “alternative e qetë”, pa shqetësimin e pagesave të kostove fikse, apo ripagimin e principalit në momentin e maturimit. Në rastin e financimit me kapital vetjak, investitorët sigurojnë kthimin e investimit të tyre gradualisht, gjatë gjithë jetës së biznesit. Nga ana tjetër, disavantazhi kryesor i financimit me kapital vetjak është “hollimi i pushtetit” dhe humbja e një pjese të kontrollit.

Në kapitujt e mësipërm përmendëm përpjekjet e sipërmarrësve për të siguruar financim nga alternativa të ndryshme. Por kur një bankier apo një investitor tjetër potencial ju ofron para, gjëja e parë për të cilën interesohen është raporti i borxhit, qoftë në kuptimin e raportit të tij me investimin total në biznes, qoftë me raportin që ka borxhi me pjesën e investimit të financuar nga kapitali i pronarëve.

Kur një sipërmarrës është duke konsideruar tipin e financimit që do të përdorë, është e rëndësishme që analiza të bashkohet me motivet e biznesit, me raportin me pushtetin mbi këtë biznes, me qëllimet afatgjata. Kontrolli që ju dëshironi mbi biznesin tuaj duhet parë i lidhur me objektivat strategjike, duke kuptuar se me përdorimin e financimit me kapital vetjak, ju mund të përballeni me mosmarrëveshje në procesin e marrjes së vendimeve të rëndësishme. Kur kjo ndodh shpesh, më e mira për ju është të shisni investimin tuaj dhe t’i lini investitorët e tjerë të “ecin” pa ju. Tek sipërmarrësit që besojnë shumë në idetë e tyre dhe duan ti shohin të realizuara, shitja e pjesës së biznesit nuk është një alternativë.

Rekomandimi për këtë rast do të ishte “financimi me kapital vetjak nuk është për ju”, prandaj eksploronit alternativat e borxhit që ofron tregu.

Njohja e tipareve krahasuese mes alternativës borxh apo kapital vetjak të cilat përmbledhur po i paraqesim në tabelën e mëposhtme, të ishte një nisje e rëndësishme, sepse duke kuptuar diferencën bëhet një zgjedhje optimale e strukturës së financimit.

Tabela 4. 5 Krahasimi, financimi me borxh apo kapital vetjak

Borxhi	Kapital vetjak
Duhet paguar ose refinancuar	Zakonisht është i përjetshëm
Kërkon pagesa periodike të interesit. Që të mund të shlyhet, biznesi duhet të krijojë një gjëndje të mjaftueshme parash.	Nuk ka pengesa periodike, Pronarët marrin dividende.
Marrja e borxhit përfshin përgjithësisht angazhimin e koleteralit dhe vendos kufizime kontraktuale.	Nuk ka kërkesa për kolateral, nuk ka kufizime kontraktuale.
Ofruesit e borxhit janë konservatorë. Ata duan të eliminojnë çdo element të riskut të investimeve të tyre.	Ofruesit e kapitalit vetjak janë agresive dhe përgjithësisht marrin përsipër riskun.
Interesat janë të zbritshme për qëllime tatimore.	Dividentet e paguar nuk janë të zbritshme për qëllime tatimore
Borxhi ka pak ose aspak efekte mbi kontrollin e një biznesi.	Financimi me kapital vetjak do të thotë ndarje kontrolli dhe shpesh kjo imponin kufizime për biznesin
Borxhi krijon efektin “levave” të fitimit, por rritja e raportit të borxhit do të thotë rritje e shkallës së riskut.	Pronarët ndajnë proporcionalisht fitimet e biznesit.

Panvarësisht se nëpërmjet karakteristikave të lart përmendura nuk mund të jepet një recetë e qartë, kjo është një teknikë për gjetjen e kombinimit optimal të strukturës së financimit, e cila është e rëndësishme jo vetëm për korporatat e mëdha por edhe për ndërmarrjet e vogla që synojnë të rrisin investimet dhe kapitalin. Ashtu si në kompanitë e mëdha, struktura më e mirë është një shpresë për maksimizimin e fitimit në kontekstin afatgjatë. Kjo strukturë

optimale duhet parë e lidhur ngushtë me strategjinë financiare dhe me ciklin financiar të jetës së një biznesi, si dhe në kontekstin individual të çdo situatë.

Strategjia e Biznesit dhe Zhvillimit të Investimeve 2014-2020 është dokumenti kryesor për identifikimin dhe zbatimin e politikave kombëtare për nxitjen e investimeve të biznesit për periudhën 2014-2020, dhe në mënyrë specifike për financimin e NVM-ve. Misioni i saj është një ekonomi më konkurruese, në përputhje me kuadrin e modelit të ri ekonomik dhe në harmoni me strategjinë SEE 2020. Strategjia propozon një fokus të ri mbi politikat e orientuara drejt klimës së biznesit dhe NVM -ve. Sa i përket sistemit të kreditit, Strategjia vlerëson se sidomos për NVM -të "kufizimet e kreditit janë më të rrepta se sa për firmat e mëdha".

Strategjia jep një vëmendje të veçantë aksesit në kredi për gratë sipërmarrëse me një objektiv për disbursimin e kredisë për gratë sipërmarrëse në 35% deri në vitin 2020 (mbështetje financiare do të sigurohet për 100 bizneset që janë të drejtuara nga gratë me kredi me norma të ulëta të interesit). Strategjia propozon që një plan konkret i veprimit për promovimin e gruas sipërmarrëse duhet të hartohet së bashku me programet e trajnimit në mbështetjen e tyre, me skemat e granteve për bizneset fillestare dhe skemat financiare mbështetëse, për të rritur qasjen në financa.

Rritja e rolit të institucioneve financiare në mbështetje të MNV-ve në formën e kredisë për projekte të mëdha deri në mikro-kreditimit për mbështetjen e iniciativave të vogla. Mbështetja e institucioneve jo-financiare do të vazhdojnë me fondet e mikrokredivë nga donatorët e huaj dhe programet rajonale si fondin e EFSE, si dhe të qeverisë shqiptare për të zgjeruar mikrokreditin në gjithë zonat urbane dhe rurale.

Qeveria shqiptare kërkon të forcojë më shumë financimit të NVM-ve, gjatë viteve të ardhshme, përmes përdorimit të disa instrumentëve të tjera për të mbështetur NVM-të , të tilla si: krijimi i skemave të kapitaleve, engjëjt e biznesit, letra me vlerë të inovacionit, dhe instrumente të tjera financiare siç janë: zbatimi dhe zgjerimi i factoring-ut , zbatimin dhe zgjerimin e leasing-ut, skemave të garancisë, skemën e garancisë publike-private, etj. Për të ndihmuar kompanive eksportuese do të operojë Fondi i Garancisë së Kreditit. Kjo

është një nga nismat e reja që do të ndërmarrë qeveria shqiptare në mbështetje të kompanive lokale eksportuese në vlerë prej 2 mln USD. Fondi i garancisë së kreditit për Eksportet është përdorur për të mbuluar kërkesat për kolateral për kredi tregtare (asetet e xhiros) për ndërmarrjet, të kërkuara nga sistemi bankar.

KAPITULLI V

METODOLOGJIA E KËRKIMIT, ANALIZA DHE REZULTATET

5.1. Hyrje në metodologjinë e kërkimit

Për realizimin e këtij punimi ne jemi bazuar kryesisht në:

- Studimet e kryera nga institucione dhe autorë të ndryshëm vendas dhe të huaj rreth problemeve të financimit të NVM-ve dhe MNV-ve, të para nga këndvështrime të ndryshme, si dhe literatura ekzistuese për bazën teorike të punimit.
- Të dhënat e nevojshme sasiore dhe cilësore. Për sigurimin e të dhënave sasiore janë shfrytëzuar të dhënat statistikore, raportet dhe analizat periodike të sektorit të MNV-ve. Të dhënat cilësore janë marrë përmes mënyrës së vlerësimit pjesëmarrës me aktorë të ndryshëm që implikohen në problemet e financimit të MNV-ve.
- Metoda ekonomike statistikore, analiza dhe sinteza krahasuese, me qëllim evidentimin dhe analizën e faktorëve, që kanë përcaktuar dhe përcaktojnë problematikën e financimit të MNV-ve në Shqipëri.
- Metoda e analizës financiare të treguesve të financimit, si dhe përdorimin efiçient të tyre.
- Metoda matematikore (formula dhe funksione të ndryshme) për përlogaritjet e raporteve të ndryshme në analizën e treguesve financiare.
- Metoda tabelare dhe grafike për krahasimin e të dhënave.
- Metoda e vlerësimit pjesëmarrës dhe ajo e intervistave gjysmë të strukturuar

Në këtë kuadër, me hollësisht kemi ndjekur hapat e mëposhtëm:

Hapi i parë: zgjedhja e literaturës; Në këtë hap është përzgjedhur literatura në fushën e financimit të MNV-ve, që konsiston me objektin e studimit. Literatura e zgjedhur dhe rishikimi i saj, përfshinë studimin e librave, publikimeve, artikujve në fushën e problematikes së financimit të MNV-ve. Literatura në këtë fushë, ka shërbyer si bazë në formulimin e përmbajtjes së këtij punimi. Zgjedhja e literaturës përfshin në vete një numër të konsiderueshëm autorësh të huaj dhe autorë vendas me publikimet e tyre shkencore në fushën e financimit të MNV-ve, të cilat në kuadër të punimit kanë shërbyer si burime referuese.

Hapi i dytë: mbledhja e të dhënave; Përveç literaturës shkencore, të përdorur nga autorë të huaj dhe të vendit, në kuadër të punimit janë shfrytëzuar raporte dhe publikime nga agjensi dhe institucione të vendit dhe ndërkombëtare. Mbledhja e të dhënave përfshin në vete grumbullimin e të dhënave nga raporte dhe publikime të Bankës Botërore dhe institucione të tjera ndërkombëtare, Bankës së Shqipërisë, Ministria e Financave, Administrata Tatimore qendrore dhe lokale (Bashkia Lezhë) etj. si dhe të dhënat e dala nga anketimi i realizuar me MNV-të.

Hapi i tretë: analiza e të dhënave; Materiali i përdorur në këtë punim është analizuar në funksion të objektivave pyetjeve kërkimore e hipotezave të parashtruara që në fillim.

Hapi i katërt: metodat e përdorura: Në kuadër të punimit është shfrytëzuar metodologjia bashkëkohore shkencore, veçmas disa nga metodat e përdorura janë; *Deduksioni, Metoda krahasuese, Analiza statistikore* etj.

5.2. Burimet e informacionit primar

Për të realizuar këtë studim janë përdorur të dhënat primare të marra nga anketimi i 120 MNV-ve, nga 2278 biznese që operojnë në Bashkinë Lezhë sipas të dhënave zyrtare nga Drejtoria e Tatimeve Lezhë lidhur me këto ndërmarrje. Përzgjedhja e bizneseve të anketuara është bërë në mënyrë ratesore në bazë të regjistrave pranë Degëve të Bankave të

nivelit të dytë në Lezhë. Është mbuluar gjeografikisht gjithë rajoni që përfshihet në Bashkinë Lezhë.

Pyetësorët janë formuluar thjeshtë dhe qartë duke pasur parasysh edhe nivelin arsimor, profesional të të anketuarve. Përpunimi i pyetësorëve është realizuar me programin SPSS duke siguruar cilësinë e nevojshme për përpunimin e të dhënave të nxjerra nga ato.

Të dhëna dytësore janë marrë nga studimi i dokumentacionit ekonomik financiar të MNV-ve si dhe kërkime në internet.

Mënyra e hulumtimit është bërë në atë mënyrë, që i vënë funksion të dhënat primare gjatë hulumtimit në terren dhe të dhënat sekondare të përfituara nga burimet e literaturës së ndryshme.

Mbledhja dhe grumbullimi i të dhënave është bërë nëpërmjet kontaktimit dhe intervistimit të drejtpërdrejtë të pronarëve dhe menaxherëve të MNV-ve, gjithnjë në bazë të pyetësorit anketues të hartuar enkas për këtë studim. Të dhënat janë përpunuar duke u bazuar në metodat statistikore të analizës dhe sintezës.

5.3. Metodologjia e Analizës Statistikore

Metodat dhe mënyrat e kërkimit në punim kanë të bëjnë me aspektin shkencor dhe atë praktik. Nga aspekti shkencor kërkimi ka të bëjë me literaturën e shfrytëzuar dhe të përdorur. Ndërsa aspekti praktik bazohet në përvojën time si ish punonjëse pranë bankës tregtare në sektorin e kreditit të MNV-ve. Në këtë kontekst kemi përfshirë realizimin e anketimit që do të trajtohet më poshtë në këtë kapitull.

Anketim është i realizuar në rajonin e Bashkisë Lezhë i cili përfshin 120 MNV në kuadër të punimit ku kemi përpunuar të dhënat e dala prej tij.

Mostra për anketim ka qenë përfaqësuese dhe në mënyrë proporcionale, MNV-të janë zgjedhur në bazë të: **shpërndarjes në këtë rajon, klasifikimin e madhësisë së ndërmarrjeve sipas përcaktimeve në kuadrin aktual legjislativ dhe rregullues** (mikro-ndërmarrje 1 deri 9 punëtorë, ndërmarrje të vogla 10 deri 49 punëtorë), **moshës së ndërmarrjeve** (3 deri 18 muaj, 19 deri 36 muaj, mbi 36 muaj) **sektorit ku operojnë** (prodhim, tregtim dhe shërbim).

Për analizën e të dhënave është përdorur programi statistikor SPSS 16.0. Variablat e vazhdueshëm:

-mosha,

- të ardhurat,

-shuma e kredisë

janë përmbledhur si mesatare $\pm$ deviacionin standard (SD).

Për variablat kategorike është llogaritur përqindja e ndërmarrjeve në çdo kategori.

Është përdorur *testi χ^2* dhe *Fisher's exact* test për krahasimin e përqindjes ndërmjet variablave kategorikë.

Është përdorur testi i studentit *t* për krahasimin e moshës, të ardhurave dhe shumës së kredisë sipas gjinisë dhe analiza e variancës (ANOVA) për krahasimin e të ardhurave dhe shumës së kredisë sipas grupmoshës.

Vlera e $p \leq 0.05$ u konsiderua statistikisht e rëndësishme. Të gjitha testet statistikore janë të dyanshme.

5.4 Përpunimi dhe analiza e rezultateve

Përpunimi i rezultateve të anketimit të kryer përfshin rubrika të ndryshme me karakteristika të ngjashme lidhur me aspektin social, demografik, ekonomik apo financiar.

5.4.1 Shpërndarja e rasteve sipas karakteristikave social - demografike

Duke analizuar mostrën e anketimit sipas gjinisë, moshës apo nivelit arsimor të të anketuarve kemi rezultatet e parashtruara në tabelën nr 5.1. si më poshtë.

Siç shihet nga të dhënat 28.3% e të anketuarve ishin femra, ndërkohë që pjesa dominante prej 71.7% e tyre ishin meshkuj me ndryshime statistikisht të rëndësishme mes tyre ($p < 0.01$). Ky raport gjinor është edhe rrjedhojë e faktorëve psikologjikë, të traditës apo të mentalitetit të marrjes së përgjegjësisë nga kryefamiljari që në këtë rast presupozohet se janë meshkujt (kur shihet se rreth 80 % të të anketuarve janë familjare (të martuar). Nga ana tjetër, rreth 60 % e të anketuarve janë me arsim të mesëm dhe vetëm 12.5 % janë me arsim të lartë. Të anketuarit sipas shpërndarjes demografike fshat dhe qytet janë përkatësisht 45 % dhe 55 %, kjo në përputhje edhe me shpërndarjen e ndërmarrjeve aktive në Bashkinë Lezhë ku rreth 60% e tyre janë të regjistruara në qytet dhe 40% në fshat . Kjo e dhënë është e rëndësishme edhe për faktin se sektori rural dominohet kryesisht nga ekonomitë familjare fermerë.

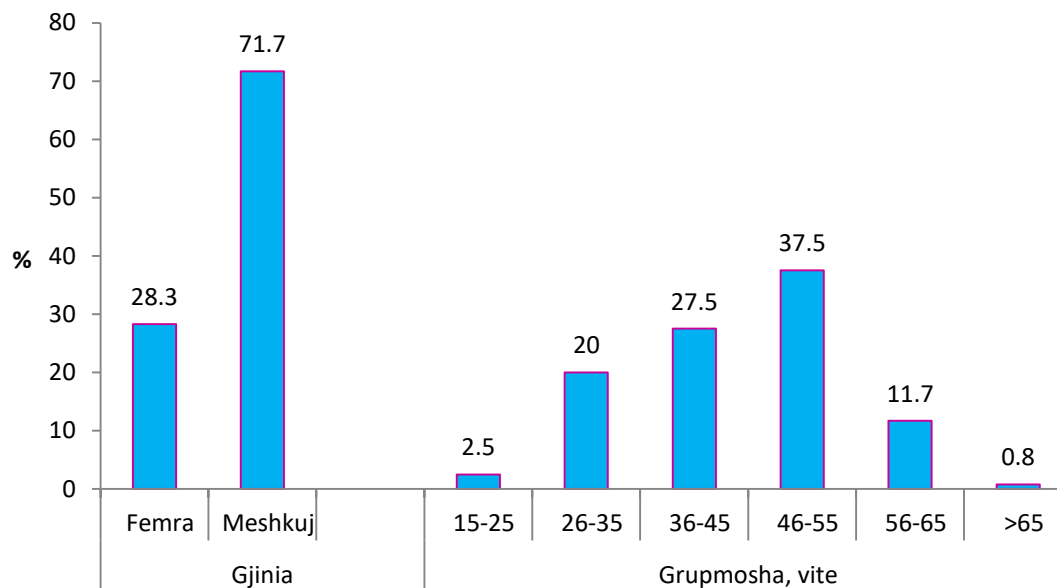
Tabela 5.1 Rezultatet social-demografike të të anketuarve

Gjinia	N	%
Femra	34	28.3
Meshkuj	86	71.7
Mosha, M (SD)		
Grup - mosha, vite		
15-25	3	2.5
26-35	24	20.0
36-45	33	27.5
46-55	45	37.5
56-65	14	11.7
>65	1	0.8
Niveli arsimor		
9 - vjeçar	35	29.1
E mesme e përgjithshme	50	41.7
E mesme profesionale	20	16.7
Universitar	15	12.5
Statusi civil		
Beqarë	23	19.5
Divorcuar	2	1.7
I ve	1	0.8
Martuar	92	78
Vendbanimi		
Fshat	54	45
Qytet	66	55

Burimi: Perpunim i autores; 2016

Ndersa grafikisht e paraqesim me poshtë:

Figura 5. 1 Shpërndarja e rasteve sipas moshës (në vite)



Shihet se mosha mesatare e të intervistuarve është rreth 44 vjeç që përkon me moshën kulminante të aftësive të të bërit biznes nga individët, kjo gjithashtu përkon me grup - moshën mesatare të të anketuarve në rang kombëtar nga Instituti i Statistikave. Diferenca në moshë varion nga 18 vjeç deri në 74 vjeç maksimumi, duke patur një devijim nga mesatarja prej 10.8 vitesh.

Tabela 5. 2 Intervali i besimit sipas moshës

Numri i rasteve	120
Minimumi	18
Maksimumi	74
Mesatarja	43.8
Intervali i besimit 95%	41.8- 45.7
Mediana	45
Sd	10.8

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Këto të dhëna paraqiten grafikisht si më poshtë:

Figura 5.2 Intervali i besimit sipas moshës

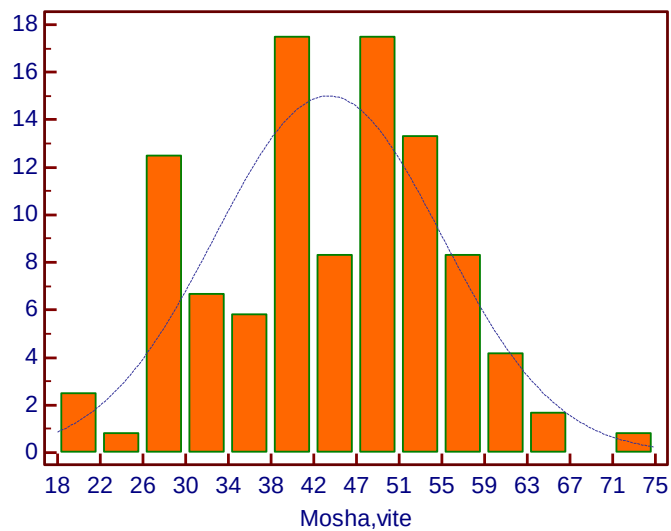
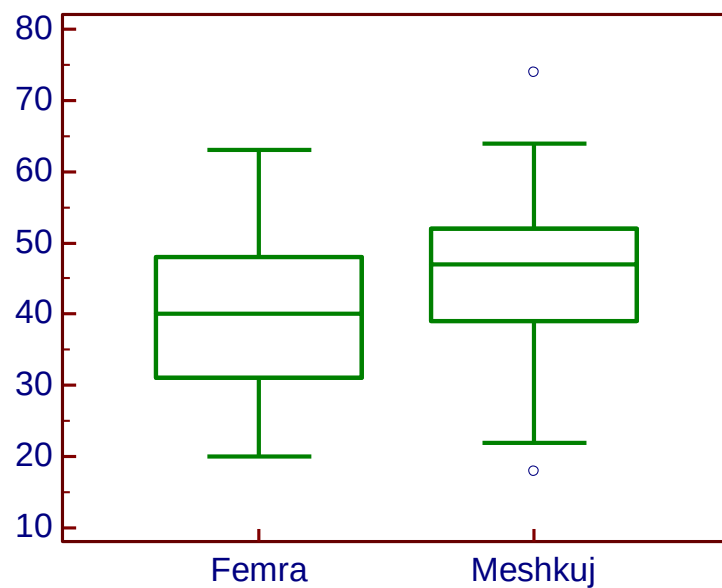
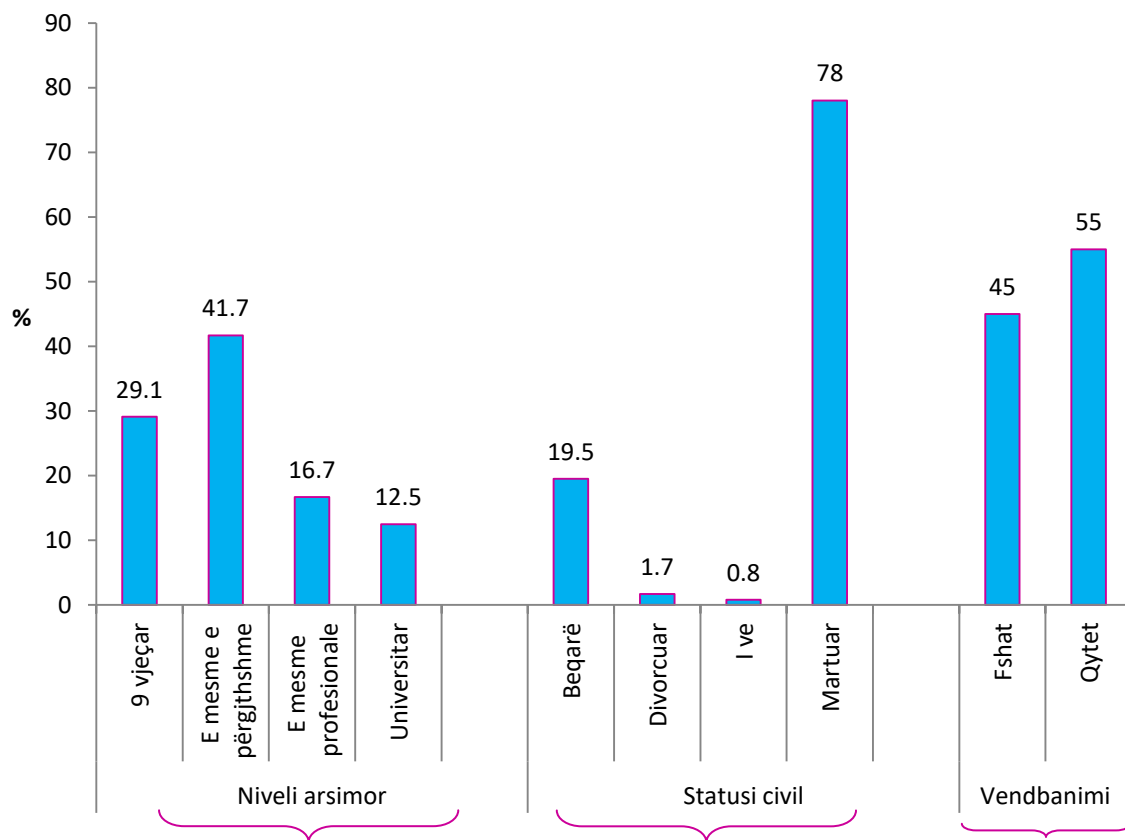


Figura 5.3 Frekuenca e moshës sipas gjinisë



Mosha mesatare e femrave është 40.5 (10.4) vjeç, ndërsa e meshkujve është 42.8 (10.7) vjeç, me ndryshim statistikisht të rëndësishëm ndërmjet tyre ($t=2.1$ $p=0.03$).

Figura 5. 4 Shpërndarja e rasteve sipas nivelit arsimor, statusit civil dhe vendbanimit



Lidhur me nivelin arsimor të rasteve u vu re se 35 raste ose 29.1% e tyre kishin kryer arsimin 9 vjeçar, 50 raste (41.7%) që përbëjnë edhe shumicën në këtë rast kishin përfunduar arsimin e mesëm të përgjithshëm. 20 individë ose 16.7% e tyre kishin kryer shkollën e mesme profesionale dhe 15 (12,5%) raste kishin kryer arsimin universitar, me ndryshim statistikisht të rëndësishëm mes grupeve ($\chi^2=25$ $p<0.01$).

- Lidhur me statusin civil u vu re se pjesa më e madhe 92 (78%) raste ishin të martuar, 23 (19.5%) raste ishin beqarë, 2 ishin të divorcuar dhe vetëm një ishte i ve ($\chi^2=187$ $p<0.01$).
- Në lidhje me vendbanimin nga të dhënat e mbledhura në 66 të të anketuave u vu re se (55%) e rasteve banonin në qytet dhe 54 (45%) e rasteve banonin në fshat, pa ndryshim statistikisht të rëndësishëm mes tyre ($p=0.2$).

5.4.2 Fusha ku operon biznesi

E rëndësishme në anketim është edhe fusha ku operon biznesi i të të anketuarve. Nga të dhënat e tabelës së mëposhtme shohim se kemi një mbulim pothuajse të të gjithë fushave të mundshme të biznesit që ushtrojnë të anketuarit, si në sektorin urban, ashtu edhe në atë rural.

Tabela 5. 3 Fusha ku operon biznesi

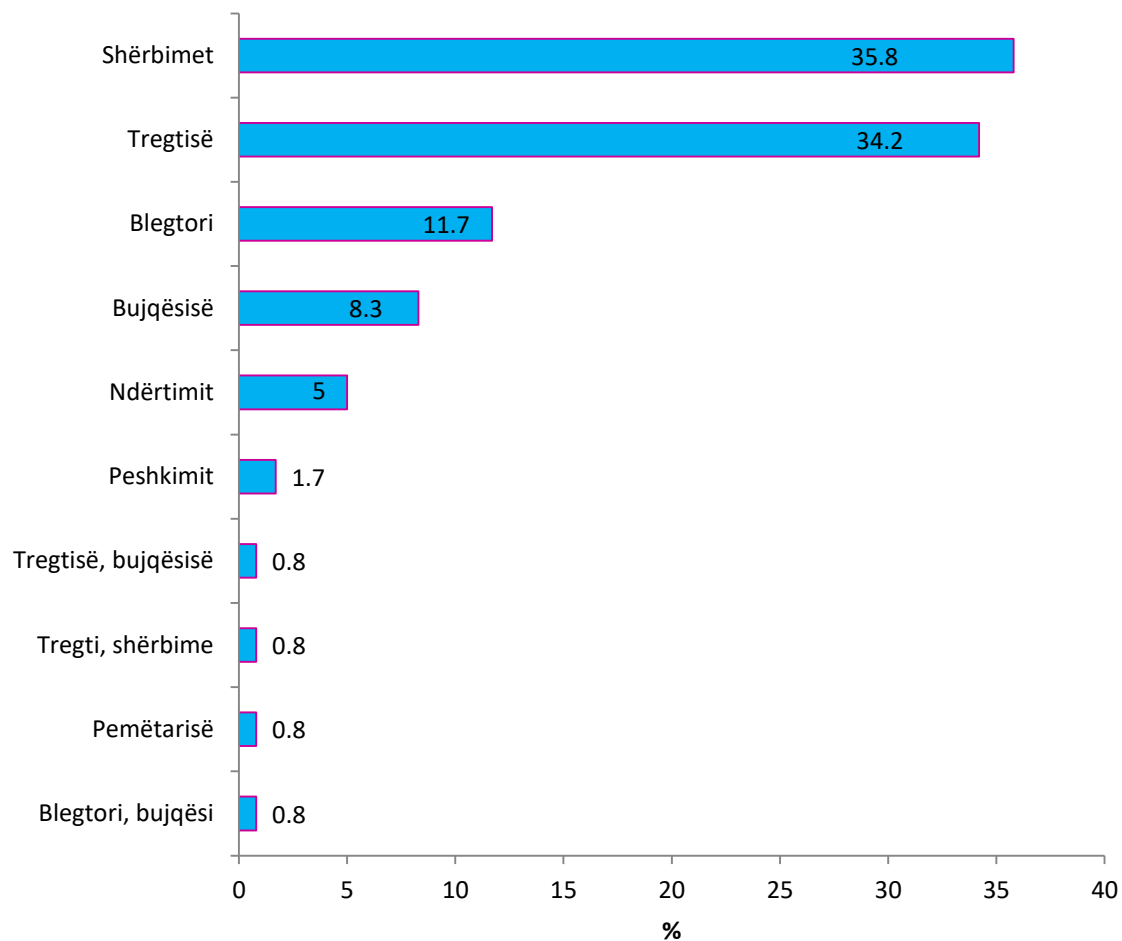
Fusha ku operon biznesi	N	%
Blegtori	14	11.7
Blegtori, bujqësi	1	0.8
Bujqësisë	10	8.3
Ndërtimit	6	5.0
Pemtarisë	1	0.8
Peshkimit	2	1.7
Shërbimet	43	35.8
Tregti, shërbime	1	0.8
Tregtisë	41	34.2
Tregtisë, bujqësisë	1	0.8
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Nga analiza e rasteve të përfshira në studim rezultoi se 43 ose (35.8%) e rasteve kryenin aktivitetin e tyre të biznesit në fushën e shërbimeve, ndërkohë nga raportet statistikore të fundit të vitit 2016 shërbimet zinin rreth 37% në nivel kambëtar. Me tregti merreshin 41 e të anketuarve ose (34.2%) e rasteve të cilët operonin në këtë fushë, më tej 14 raste (11.7%) kryenin aktivitetin e tyre në fushën e blegtorisë, vetëm një rast edhe me blegtori, dhe me bujqësi, 10 raste (8.3%) e tyre merreshin vetëm me bujqësi, 6 raste ose 5% kishin aktivitet ndërtimin, vetëm një rast në fushën e pemëtarisë, dy raste në fushën e peshkimit, me ndryshime statistikore të rëndësishme mes tyre ($\chi^2=202$ p<0.01).

Ndërsa grafikisht e paraqesim:

Figura 5. 5 Fusha ku operon biznesi



Shihet që në mostrën e marrë në studim është ruajtur ekuilibri i sektorëve kryesore ku operojnë MNV-të ku rreth 75 % e tyre janë në sektorin urban dhe afro 25 % në sektorin e bujqësisë.

5.4.3 Forma e organizimit të biznesit

Nga të dhënat e mbledhura mbi formën e organizimit të biznesit, rezultatet tregojnë një dominim të biznesit individual apo familjar me rreth 92 % të të anketuarve, ndërkohë që vetëm në 3 raste biznesi ishte me dy ortakë, dhe në gjashtë raste aktiviteti administrohej me një ortak ($\chi^2=189.1$ $p<0.001$). Kjo strukturë e të anketuarve lidhur me formën e organizimit të biznesit konsiderohet normale po të kemi parasysh faktin se tek MNV-të dominon biznesi individual apo familjar.

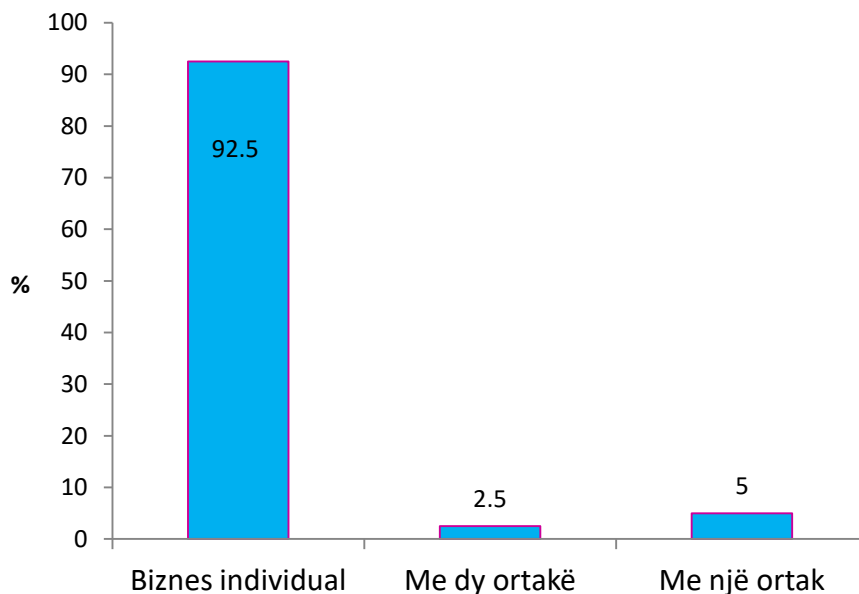
Tabela 5. 4 Forma e organizimit të biznesit

Forma e organizimit të biznesit	N	%
Biznes individual	111	92.5
Me dy ortakë	3	2.5
Me një ortak	6	5.0
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Ndërsa grafikisht struktura e organizimit të biznesit paraqitet si më poshtë:

Figura 5. 6 Forma e organizimit të biznesit



5.4.4 Burimet e të ardhurave që menaxhojnë MNV-të e anketuara

Nga pyetja: Se cili është burimi kryesor i të ardhurave familjare? Nga anketimi rezulton që burimi kryesor i hyrjeve që menaxhohen nga aktiviteti janë të ardhurat e siguruar nga aktiviteti i biznesit që ushtrojnë, pra burime të gjeneruara nga vetë biznesi i tyre.

Shifrat e tabelës së mëposhtme e tregojnë qartë dominimin e bizneseve të cilët burim kryesor të të ardhurave kanë aktivitetin e tyre, kjo në 111 raste nga të anketuarit ose 92.5 % e tyre:

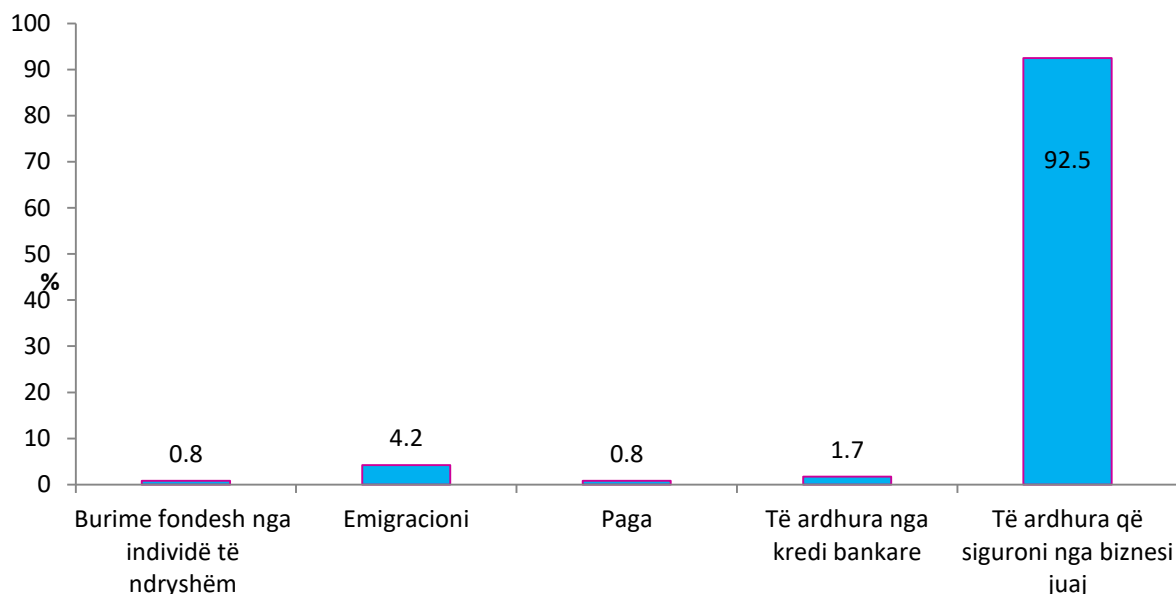
Tabela 5. 5 Burimet e të ardhurave që menaxhojnë të anketuarit.

Burimet e të ardhurave që menaxhojnë MNV-të	N	%
Burime fondesh nga individë të ndryshëm që ofrojnë me një përqindje të caktuar	1	0.8
Emigracioni	5	4.2
Paga	1	0.8
Të ardhura nga kredi bankare	2	1.7
Të ardhura që siguron nga biznesi juaj	111	92.5
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Grafikisht të ardhurat e sipërmarrjeve të anketuara e paraqesim edhe në grafikun e mëposhtëm:

Figura 5. 7. Burimet e të ardhurave që menaxhojnë të anketuarit



Nga të dhënat e pyetësorëve rezultoi se në 111 (92.5%) rasteve burimi i të ardhurave arrihej përmes të ardhurave që siguronte vetë biznesi, në 5 raste financimi sigurohej nga të ardhurat nga emigracioni, në dy raste nga kreditë bankare, në një rast nga paga dhe në një tjetër nga individë të ndryshëm, me ndryshim statistikisht të rëndësishëm mes tyre ($\chi^2 = 394.6$ $p < 0.001$)

5.4.5 Alternativat e preferuara nga bizneset për financim të jashtëm

Tabela 5. 6 Alternativat e preferuara nga bizneset për financim

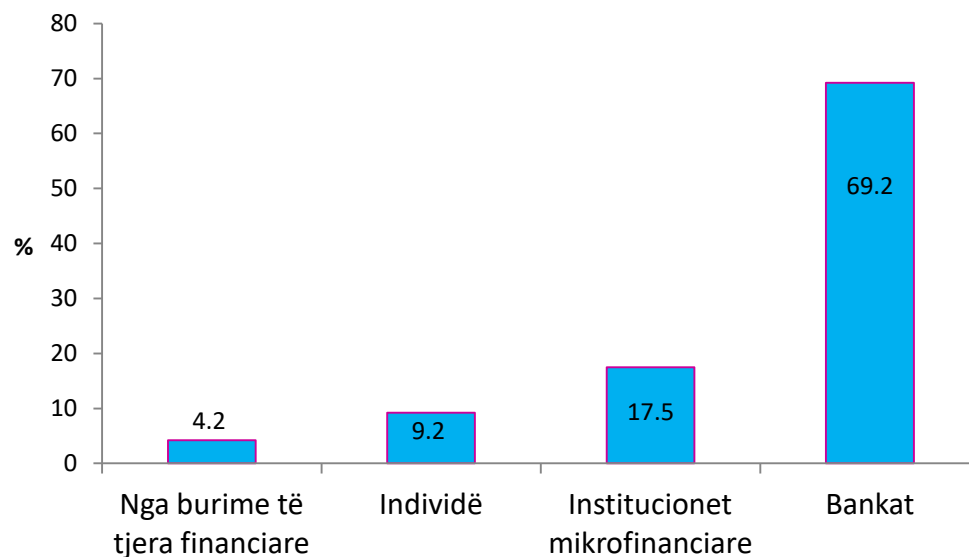
Alternativat e preferuara për financim	N	%
Bankat	83	69.2
Individë	11	9.2
Institucionet mikrofinanciare	21	17.5
Nga burime të tjera financiare	5	4.2
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Preferenca e të anketuarve për financime të jashtme duket që janë bankat tregtare me rreth 70 % të rasteve të marra në studim, 18 % e tyre preferojnë institucionet e mikrofinancës dhe në 5 raste ose 4.2% e tyre janë përgjigjur burime të tjera financimi ($\chi^2 = 129.2$ $p < 0.001$). Ndoshta bankat tregtare mbeten institucionet më tradicionale, por dhe më të njohura për kreditim nga individë dhe subjektet e interesuara sidomos ato në sektorin urban. Nga ana tjetër del në dukje edhe roli i institucioneve financiare të mikrofinancës në tregun e kreditit.

Grafikisht këto preferenca financimi i paraqesim në grafikun e mëposhtëm:

Figura 5. 8 Preferencat për financimim nga subjektet e anketuara



5.4.6 Shpeshtësia e financimit të MNV-ve nga bankat e nivelit të dytë

Mes rasteve të përfshirë në studim rezultoi se 34 raste (28.3%) nuk kishin aplikuar asnjëherë më parë për të marrë kredi në bankat e nivelit të dytë, 29 raste ose (24.2%) kishin aplikuar dy herë, 46 raste (38.3%) kishin aplikuar një herë për t'u financuar nga bankat, 9 raste ose (7.5%) kishin aplikuar tre herë dhe vetëm dy subjekte kishin aplikuar më shumë se tre herë për të marrë kredi nga bankat e nivelit të dytë, me ndryshime statistikore të rëndësishme mes tyre ($\chi^2 = 54.9$ $p < 0.001$)

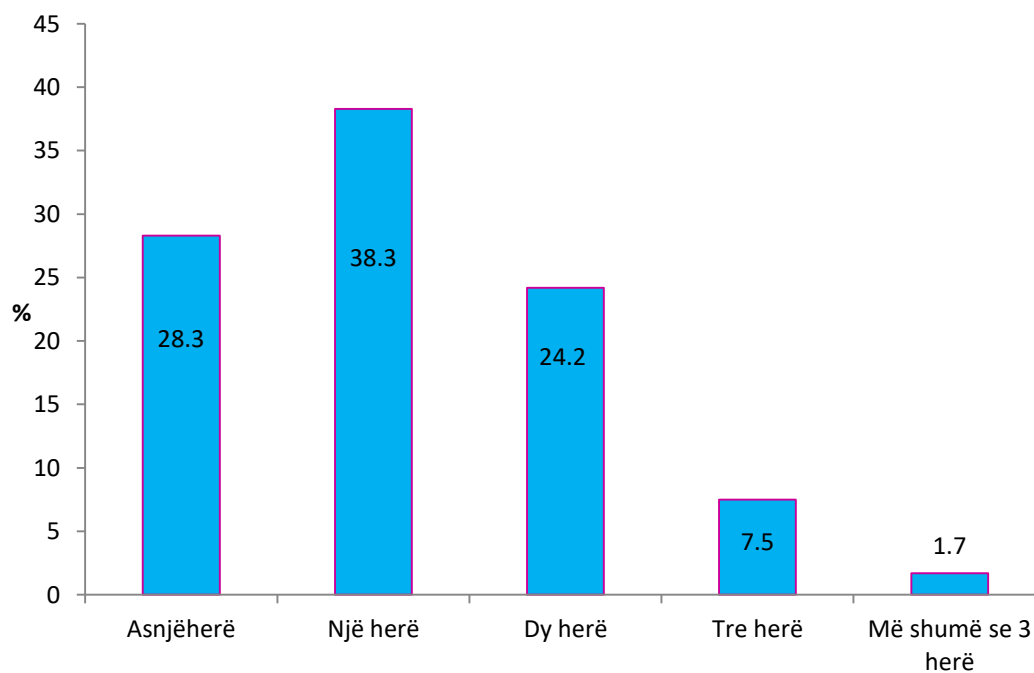
Tabela 5. 7 Frekuenca e aplikimit për kredi në banka

Frekuena e aplikimit për kredi në Banka	N	%
Asnjëherë (për herë të parë)	34	28.3
Dy herë	29	24.2
Me shumë se 3 herë	2	1.7
Një herë	46	38.3
Tre herë	9	7.5
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Grafikisht të dhënat e tabelës i paraqesim në grafikun e mëposhtëm:

Figura 5. 9 Frekuenca e aplikimit për kredi në banka



Nga kjo pyetje ne shikojmë nevojat e mëdha që kanë MNV-të për burime financimi të jashtme, ku mbi 72 % e numrit të tyre i janë drejtuar për kredi bankave tregtare.

5.4.7 Shpeshtësia e financimit të MNV-ve nga institucionet e mikrofinancës

Duke u fokusuar në shpeshtësinë e marrjes së kredisë nga institucionet e mikrofinancës rezulton që 77 raste (64.2%) nuk kishin aplikuar apo marrë asnjëherë kredi nga institucionet e mikrofinancës, 10 raste (8.3%) kishin aplikuar dy herë dhe 33 raste (27.5%) kishin aplikuar vetëm një herë, me ndryshim statistikisht të rëndësishëm mes tyre ($\chi^2 = 57.9$ $p < 0.001$).

Nga këto të dhëna shihet që preferenca për institucionet e mikrofinancës nga subjektet e anketuara në krahasim me bankat ka një ndryshim të rëndësishëm ku rezulton se Institucionet e mikrofinancës janë më pak të preferuara. Kjo vjen edhe nga tradita dhe besimi që bankat e nivelit të dytë kanë siguruar në treg, por edhe për faktin se institucionet e mikrofinancës njihen më pak sidomos në sektorin rural.

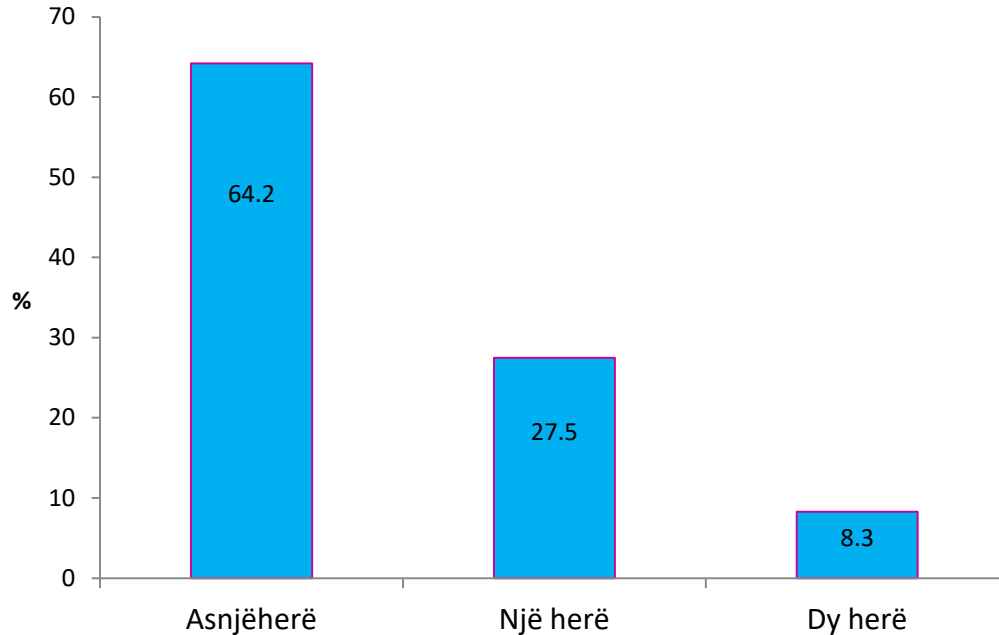
Tabela 5. 8 Frekuenca e aplikimit për kredi në institucionet e mikrofinancës

Frekuena e aplikimit për kredi në IMF-të	N	%
Asnjëherë	77	64.2
Dy herë	10	8.3
Një herë	33	27.5
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Ndërsa grafikisht të dhënat paraqiten si më poshtë:

Figura 5. 10 Frekuenca e aplikimit për kredi në institucionet e mikrofinancës



5.4.8 Institucionet e preferuara të mikrofinancës

Pyetjes se: Në cilin institucion të mikrofinancës është përfituar kredi në 5 vitet e fundit? Të anketuarit të cilët kanë patur marrëdhënie kredie me to, janë përgjigjur se mes institucioneve të ndryshme të mikrofinancës 27 raste (60%) prej tyre kishin përfituar kredi prej Fondit Besa, 10 (22.2%) kishin përfituar kredi prej NOA, 6 (13.3%) raste kishin përfituar prej FAF, me ndryshime statistikore të rëndësishme mes tyre ($\chi^2=32.2$ $p<0.001$).

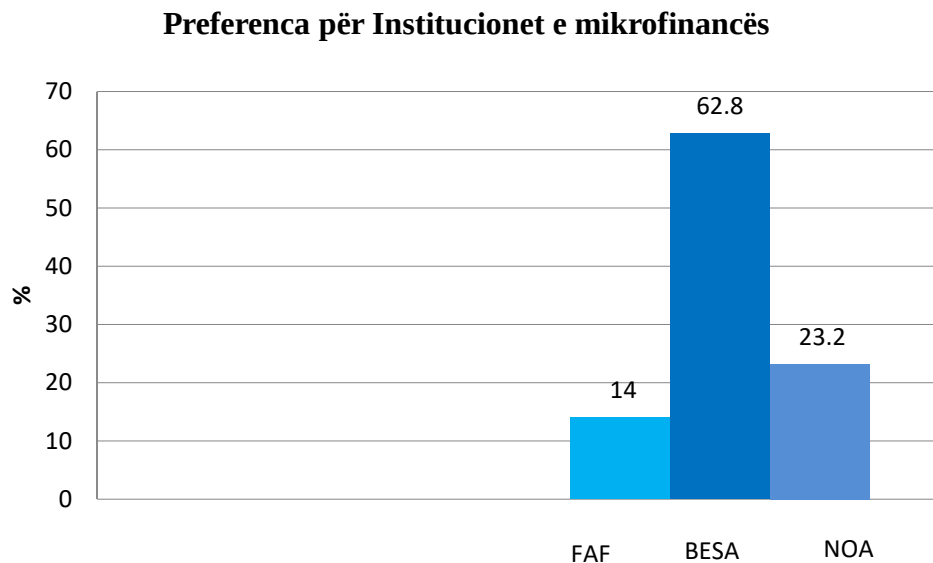
Tabela 5. 9 Institucionet e preferuara të mikrofinancës

Institucioni i mikrofinances	N	%
FAF	6	14
Fondi Besa	27	62.8
Noa	10	23.2
Total	43	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Grafikisht kjo paraqitet:

Figura 5. 11 Institucionet e preferuara të mikrofinancës



Ky tregues i preferencës së institucioneve financiare na tregon rolin jo të rëndësishëm që kane këto institucione në financimin e MNV-ve, kur për vetë natyrën e operimit të tyre ato duhej të ishin më të njohura dhe më prezentë në financimin e njësive ekonomike të marra në studim.

5.4.9 Niveli i financimit nga institucionet financiare

Lidhur me shumën e kredisë së marrë nga institucionet e ndryshme financiare, rezultoi se 87 subjekte ose (72.5%) kishin marrë kredi në vlerat nga 100 000 All deri në 500 000 All; 20 raste (16.7%) kishin marrë kredi nga 500 001 All deri në 1 000 000 All dhe 13 raste ose (10.8%) e tyre kishin marrë nga 1 000 000 All - 2 000 000 All. Kështu që rezulton se shuma mesatare e kredisë së disbursuar nga institucionet e ndryshme financuese në mbështetje të mikro - bizneseve dhe biznesit të vogël ishte 467 316.6 All, ku vlerat varionin nga 100 000.All deri në 2 000 000 All, me një devijacion standard prej 402 797.8 All.

Nga rezultatet vihet re se niveli i financimit është në një nivel të ulët që kryesisht destinacioni është për mjete qarkulluese, por ky nivel i ulët financimi ka të bëjë edhe me rrezikshmërinë që paraqesin këto biznese dhe pasigurinë e bankave për arkëtimin e kredive. Bizneset të cilat kanë përfituar kredi në vlerën mbi 1 000 000 All janë kryesisht biznese të konsoliduara, me një historik të pëlqyeshëm nga bankat për sa i përket kreditimit dhe që sigurojnë të hyra të mira. Kjo u garanton siguri bankave në mënyrë që të akordojnë kredi në nivele të larta për biznesin.

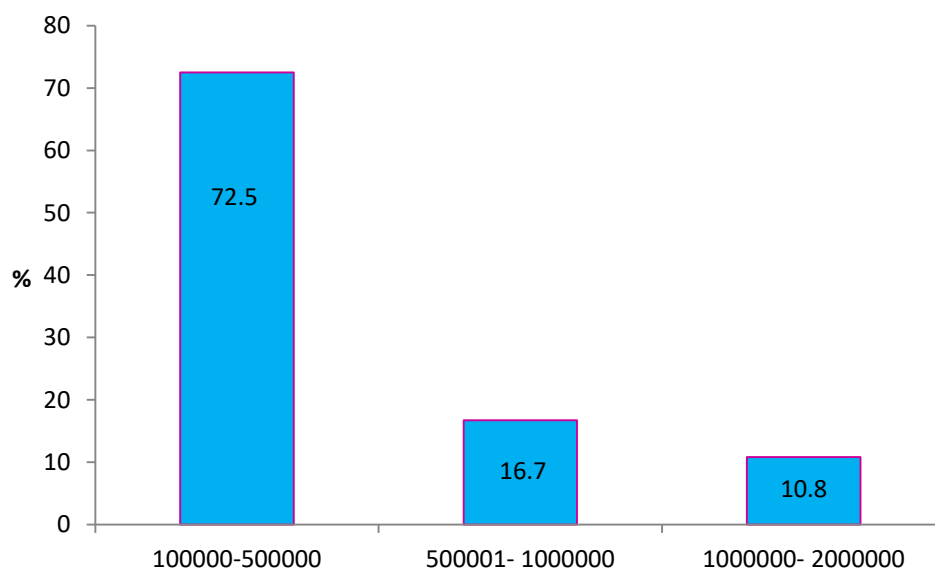
Tabela 5. 10 Niveli i financimit të bizneseve nga institucionet financiare

Shuma e kredisë	N	%
100000-500000	87	72.5
500001- 1000000	20	16.7
1000000- 2000000	13	10.8
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Paraqitja grafike është si më poshtë:

Figura 5. 12 Niveli i e financimit të bizneseve nga institucionet financiare



Ky nivel financimi i dominuar në shumën deri 500,000 ALL tregon karakterin e kërkesës së NMV-ve për financim nga tregu i mikrokredive nga njëra anë por edhe mangësinë e financimit të tyre për investime. Kjo për faktin se këto shuma financimi kanë objekt aktivet qarkulluese ose sic i njih kontabiliteti aktivet afatshkurtra. **Ky tregues i jep përgjigje edhe pyetjes së parashtruar në fillim të punimit që NMV-të nuk janë financuar mjaftueshëm nga institucionet financiare për rritjen e veprimtarisë së tyre nëpërmjet realizimit të investimeve kapitale në mbështetje të zgjerimit të aktiviteteve.**

5.4.10. Afatet e kredive të përfituara

Lidhur me afatin e përcaktuar për të shlyer kredinë, rezultoi se afati mesatar për rastet e shqyrtuara ishte 2.3 vite, me një devijacion standard prej 1.2 vitesh, ku koha varionte nga 6 muaj deri në 5 vite. Siç shihet edhe nga rezultatet, përveç nivelit të financimit bankat mundohen të mbajnë nën kontroll edhe afatet e kredive të akorduara për të siguruar kthim të shpejtë të tyre. **Pra, në mbështetje të konkluzionit të mësipërm, në financimin e MNV-ve dominon financimi afatshkurtër.**

5.4.11 Të ardhurat nga aktiviteti i biznesit

Në lidhje me nivelin e arkëtimeve (neto) që sigurohen nga aktiviteti për subjektet e anketuara, rezulton që në varësi të llojit të aktivitetit që ushtrohet edhe të ardhurat janë të ndryshme duke variuar nga 30.000 lekë deri në 400.000 lekë (në muaj).

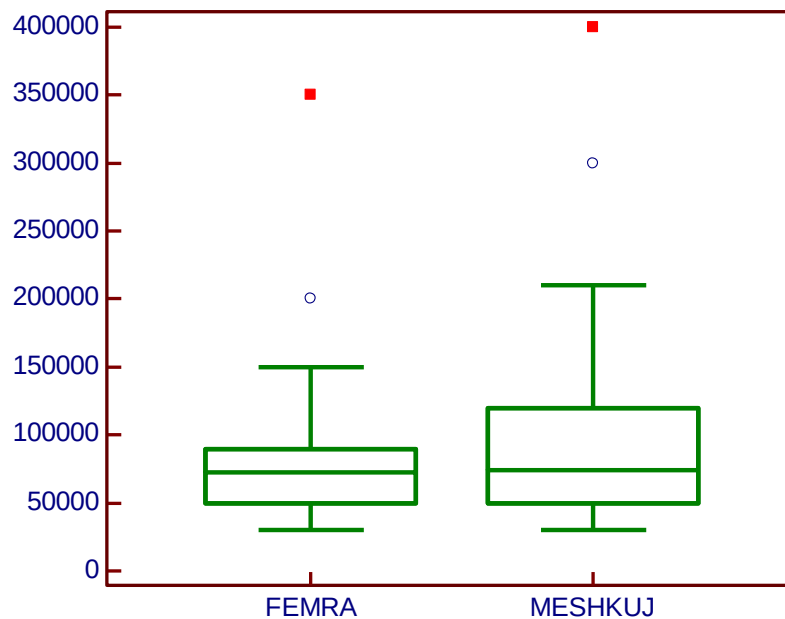
Tabela 5. 11 Të ardhurat nga aktiviteti i biznesit

Numri i rasteve	120
Minimumi	30000.0
Maksimumi	400000.0
Mesatarja	90571.4
Intervali i besimit 95%	79120.1 – 102022.7
Mediana	74000.0
SD	63082.1

Burimi: Përpunim i autores; 2016

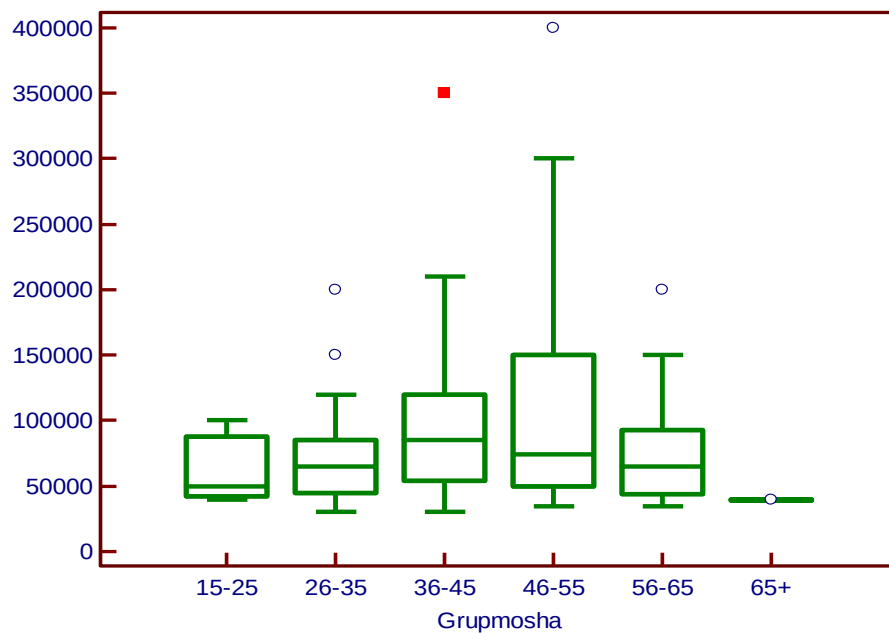
Sipas tabelës së mësipërme të ardhurat mesatare të individëve janë 90 571.4 All ($\pm 63\,082.1$), me rang nga 30 000 All deri në 400 000 All. Të ardhurat mediane janë 74 000 All.

Figura 5. 13 Krahاسimi i të ardhurave sipas gjinisë



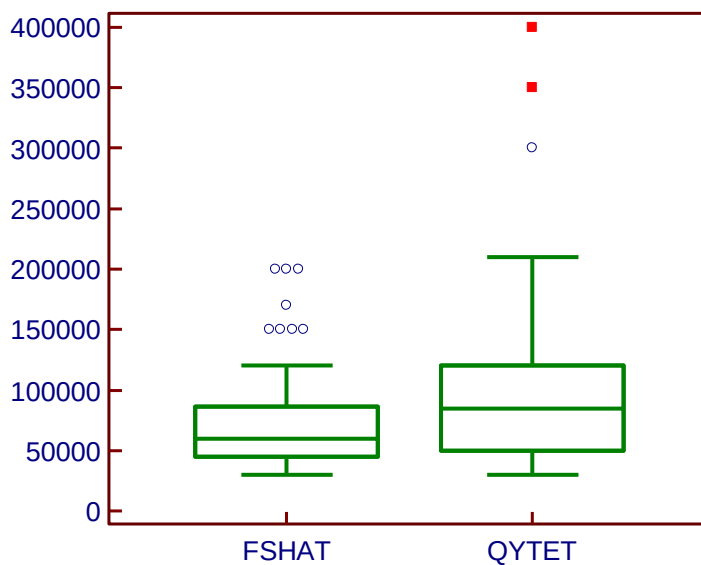
Po të bëjmë krahasimin midis të ardhurave kur administrator është mashkull dhe kur është femër , rezulton që të ardhurat mesatare për femrat janë 85 705.8 All (60645.2), ndërsa për meshkujt janë 92 517.6 All (64278.7), pa ndryshim statistikisht të rëndësishëm ndërmjet tyre ($t=0.5$ $p=0.6$). Por me gjithë diferencën jo të madhe midis tyre, meshkujt në përgjithësi sigurojnë të ardhura në një nivel më të lartë se femrat, për shkak të natyrës së biznesit që drejtojnë në krahasim me femrat të cilat në përgjithësi janë drejtuese të aktiviteteve të biznesit ku edhe arkëtimet janë më të vogla, ku përqendrohen tek tregtia me pakicë, shërbimet, artizanati, etj.

Figura 5. 14. Krahاسimi i të ardhurave sipas grup - moshës



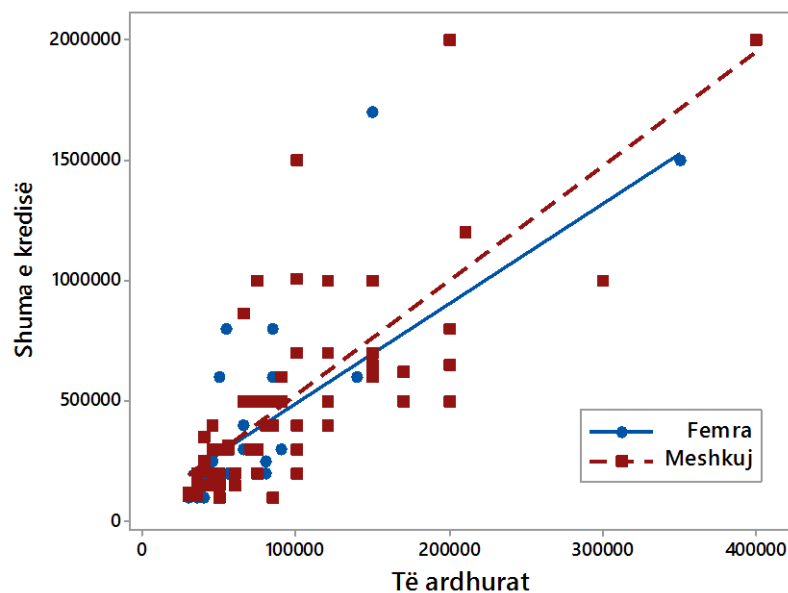
Pra siç tregohet nga rezultatet e nxjerra nuk vërehet ndryshim statistikisht i rëndësishëm i nivelit të të ardhurave sipas grup - moshës (ANOVA F-ratio =0.2 p=0.5).

Figura 5. 15 Krahاسimi i të ardhurave sipas vendbanimit



Nga të dhënat e mbledhura mbi nivelin e arkëtimeve në qytet dhe në fshat, rezulton që të ardhurat mesatare në fshat janë në vlerën e 75 641.5 (46109.0) lekë, ndërsa në qytet shkojnë në rreth 102 560.6 (72079.8) lekë, ky rezultat paraqet ndryshim statistikisht të rëndësishëm ndërmjet tyre ($t=2.3$ $p=0.02$). Kjo diferencë justifikohet me faktin që në zonat rurale kryesisht mbizotrojnë aktivitetet e bujqësisë dhe blegtorisë, ku edhe të hyrat janë në nivele më të ulëta në krahasim me aktivitetet e tjera. Gjithashtu të ardhurat nga bujqësia janë me karakter sezonal.

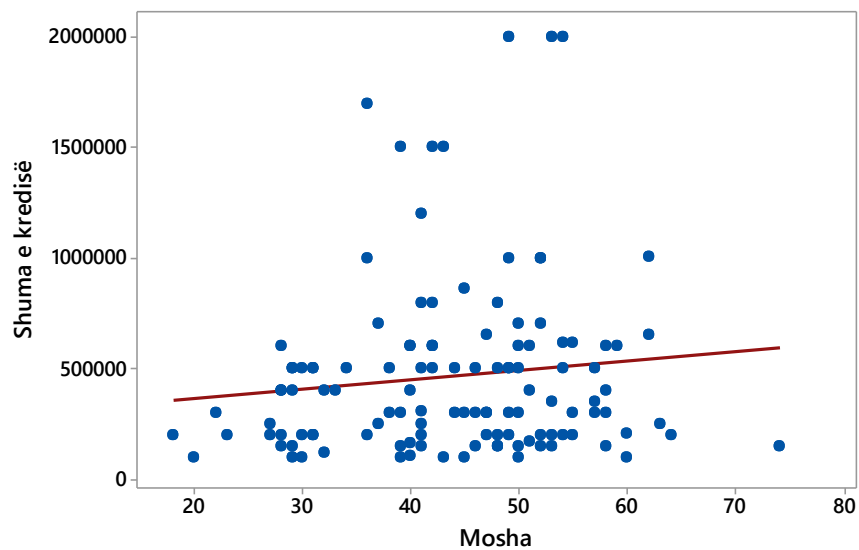
Figura 5. 16. Lidhja midis të ardhurave dhe shumës së kredisë



Siç është përmendur edhe në kapitujt e mëparshëm në nivelin e financimit të bizneseve nga institucionet financiare ka disa faktorë që ndikojnë ndër të cilët është edhe niveli i të ardhurave të aktivitetit. Prandaj edhe në këtë studim shikohet lidhja e fortë midis të ardhurave dhe shumës së kredisë që kanë përfutur bizneset e anketuara. Kjo tregon që niveli i të ardhurave krijon siguri tek institucioni financues për kthimin e kredisë.

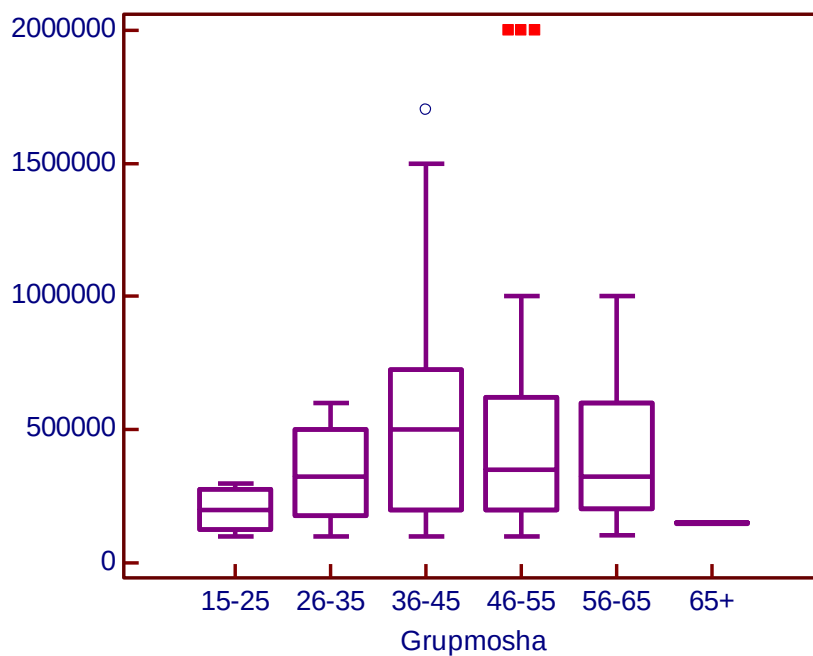
Në të dhënat e mbledhura u gjet korrelacion i fortë, statistikisht i rëndësishëm ndërmjet nivelit të të ardhurave dhe shumës së kredisë së përfutur ($r=0.72$ $p<0.001$).

Figura 5. 17 Lidhja e moshës me shumën e kredisë



Ndërsa në lidhje me nivelin e financimit në varësi të moshës, nuk u gjet korrelacion i rëndësishëm ndërmjet moshës së individëve dhe shumës së kredisë ($r=0.11$ $p=0.2$).

Figura 5. 18 Krahasimi i shumës së kredisë sipas grup - moshës



Gjithashtu nuk u gjet ndryshim statistikisht i rëndësishëm i shumës së kredisë sipas grup - moshës (ANOVA F-ratio=0.2 p=0.5).

Kjo tregon që gjinia nuk është një tregues që ka ndikim në nivelin e financimit të subjekteve duke parë që diferenca midis nivelit të financimit të meshkujve me femrat nuk kanë diferenca të mëdha. Shuma mesatare e kredisë që kanë marrë femrat është 427 971 (± 356553) lekë ndërsa e meshkujve është 482 872 (± 420623) lekë, pa ndryshim statistikisht të rëndësishëm ndërmjet tyre ($t=0.7$ p=0.4).

5.4.12 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm

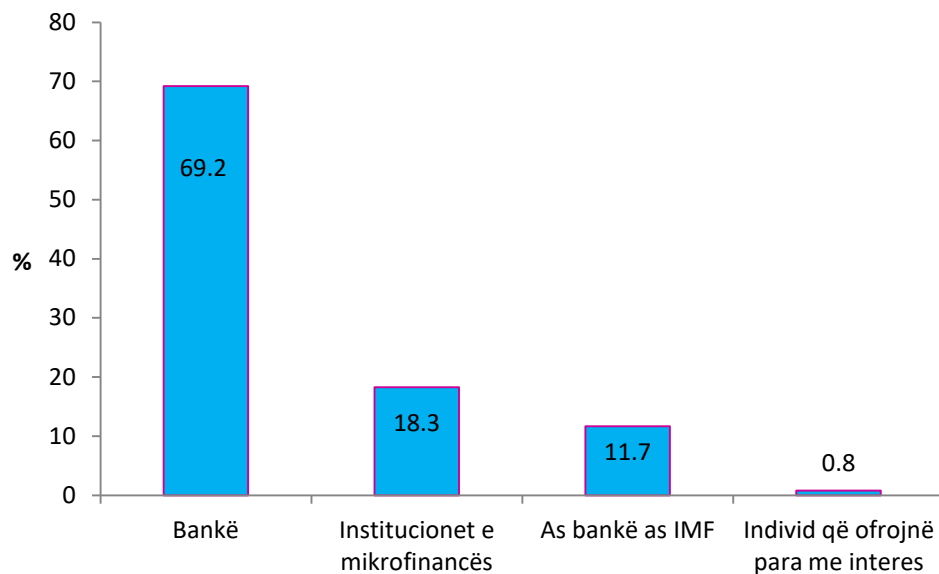
Lidhur me institucionin e preferuar për të aplikuar për kredi, 14 raste (11.7%) u përgjigjën se nuk do të zgjidhnin as bankë, as IMF; Shumica e tyre 83 raste (69.2%) do të zgjidhnin bankën si institucionin më të besuar; vetëm një rast ka deklaruar se do të zgjidhte individë dhe 22 raste të tjera (18.3%) do të zgjidhnin institucionet e mikrofinancës, me ndryshime statistikisht të rëndësishme mes tyre ($\chi^2 = 132.3$ p<0.01). Nga këto të dhëna nxjerrim se edhe subjektet që janë financuar të paktën një herë nga institucionet e mikrofinancës të cilat ishin 43 raste, rreth 51% (22 raste) e tyre nuk do t'i zgjidhnin më ato për financim. Kjo mund të jetë pasojë e shitjes jo të mirë të produktit nga këto institucione, normave të interesit, kolateralët apo shumë faktorë të tjerë të cilët i përmendim nga të dhënat e dala mëposhtë.

Tabela 5. 12 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm

Institucioni i preferuar për financim	N	%
As bankë, as IMF	14	11.7
Bankë	83	69.2
Individ që ofrojnë para me interes	1	0.8
Institucionet e mikrofinancës	22	18.3
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Figura 5.19 Preferenca e MNV-ve për financim të jashtëm



5.4.13 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues

Lidhur me arsyen e zgjedhjes së institucionit ku do preferonin të merrnin kredi janë përgjigjur 108 nga bizneset e anketuara, ndërsa 12 nuk kanë preferuar t'i përgjigjen kësaj pyetje. Kështu rezultoi se 11 raste (10.2%) e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi aplikimi ka qenë i thjeshtë, 7 raste (6.5%) sepse dokumentacioni përgatitet më shpejt, 31 raste ose (28.7%) sepse personi i ka njohur mirë procedurat, 1 rast sepse i njeh mirë procedurat dhe lëvrimi i kredisë është bërë në kohë të shkrutër, 1 rast sepse përveç se i njeh mirë procedurat, normat e interesit janë më të favorshme, 7 raste ose (6.5%) e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi lëvrimi i kredisë bëhet në kohë të shkrutër, 40 raste (37.0%) e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi normat e interesit janë më të favorshme dhe 10 raste (9.3%), sepse nuk është kërkuar shumë kolateral, ($\chi^2=105.4$ $p<0.01$).

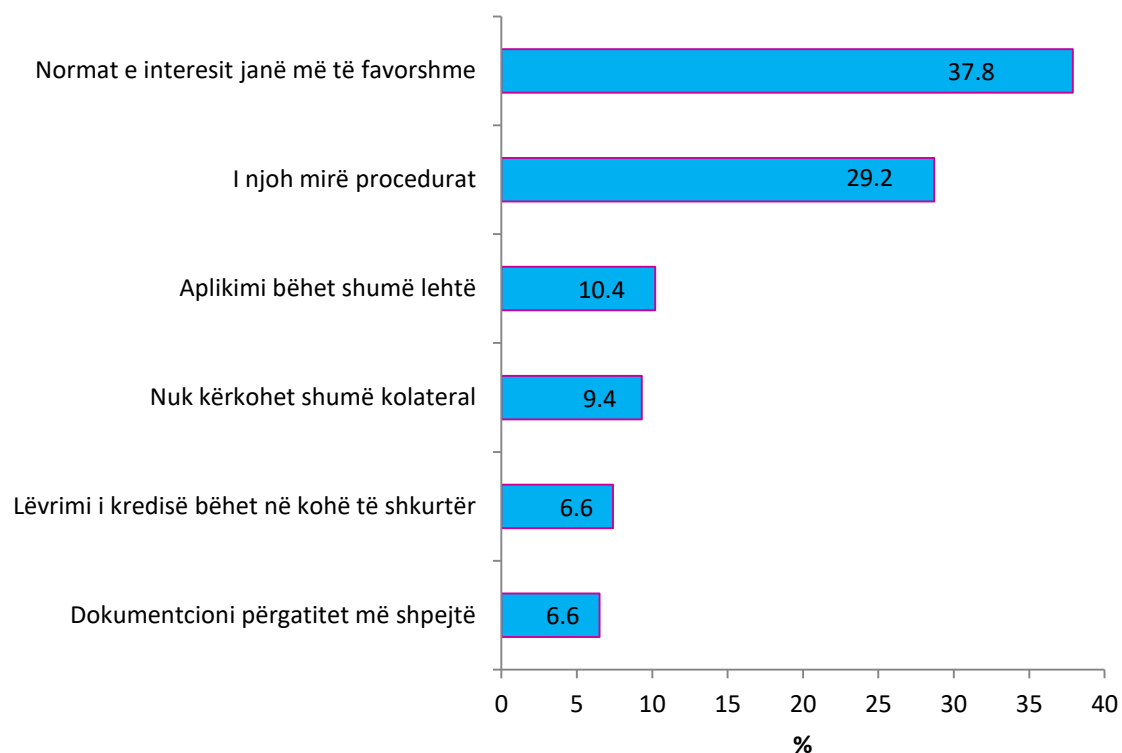
Tabela 5. 13 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues

Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues	N	%
Aplikimi bëhet shumë lehtë	11	10.4
Dokumentacioni përgatitet më shpejt	7	6.6
I njoh mirë procedurat	31	29.2
Lëvrimi i kredisë bëhet në kohë të shkurtër	7	6.6
Normat e interesit janë më të favorshme	40	37.8
Nuk kërkohet shumë kolateral	10	9.4
Total	106	100

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Grafikisht kjo paraqitet më poshtë:

Figura 5. 20 Arsyeja e zgjedhjes së institucionit financues



5.4.14 Ndikimi i normave të interesit të kredive që ofrojnë bankat në rritjen dhe zhvillimin e MNV-ve

Në funksion se ku e marrin financimin e jashtëm kemi dhe vlerësimin e ndikimit të kostos së parasë apo normës së interesit. Përgjigjja nëse norma e interesit të kredisë ka ndikuar në aktivitetin e tyre, subjektet e anketuara kanë patur mendime të ndryshme ku në shumicën e rasteve rreth 69 prej tyre ose (57.5%) janë shprehur se normat e interesit të kredisë nuk kanë pasur ndikim, në 26 raste ose (21.7%) mendojnë që normat e interesit kanë ndikuar negativisht në rritjen dhe zhvillimin e mikrondërmarrjes që ato drejtojnë, dhe në 25 raste ose (20.8%) ata mendojnë se ndikimi ka qenë pozitiv, me ndryshime statistikisht të rëndësishme mes grupeve ($\chi^2=31.5$ ($p<0.001$)).

Tabela 5. 14 Ndikimi i normave të interesit të kredive në biznes

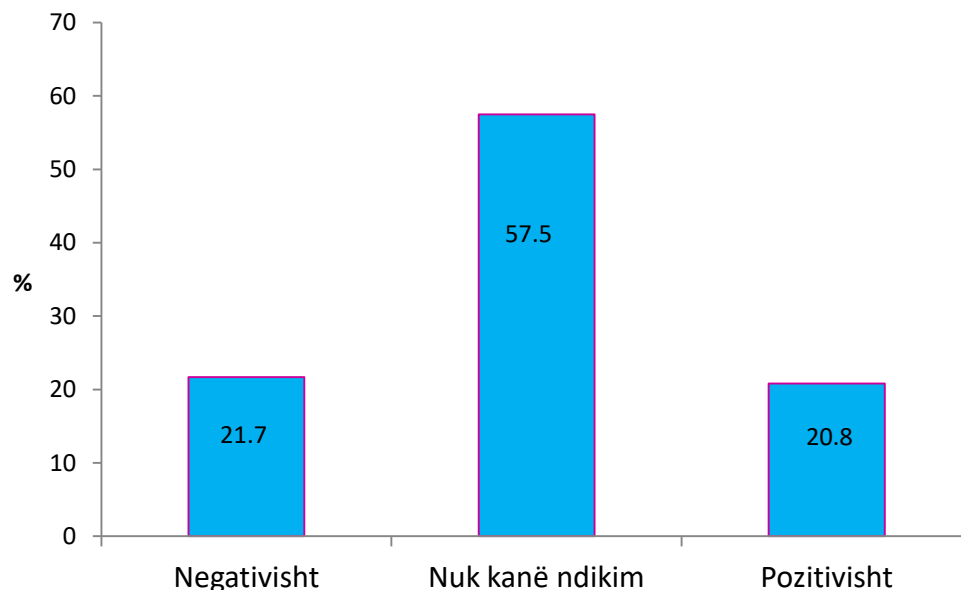
Ndikimi i normave te interesit	N	%
Negativisht	26	21.7
Nuk kanë ndikim	69	57.5
Pozitivisht	25	20.8
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Shihet se ndikimi pozitiv i normës së interesit në efektshmërinë e financimit është i ulët në rreth 21 % të të anketuarve, gjë që tregon për koston relativisht të lartë të huasë së marrë nga MNV-të.

Grafikisht këto të dhëna paraqiten si më poshtë;

Figura 5. 21 Ndikimi i normave të interesit të kredive në biznes



5.4.15. Kontributi i shërbimeve/produkteve që ofrojnë bankat në zhvillimin e sipërmarrjes

Lidhur me ndikimin e shërbimeve / produkteve që ofrojnë bankat për MNV-të e marra në anketim rezulton se pjesa më e madhe rreth 75 % e tyre shohin efektet pozitive të formave të financimit bankar në zhvillimin dhe zgjerimin e sipërmarrjes dhe vetëm 3 raste (2.5%) mendojnë se shërbimet apo produktet që ofrojnë bankat kontribuojnë negativisht në zhvillimin e mikrondërmarrjeve të tyre, me ndryshim statistikisht të rëndësishëm mes tyre ($\chi^2=100.9$ $p<0.001$).

Nga ky rezultat ne i japim përgjigje edhe pyetjes mbi rolin pozitiv që ka patur financimi i MNV-ve nga bankat tregtare në zhvillimin dhe zgjerimin veprimtarisë së tyre.

Tabela 5. 15 Kontributi i shërbimeve/produkteve në rritjen e MNV-ve

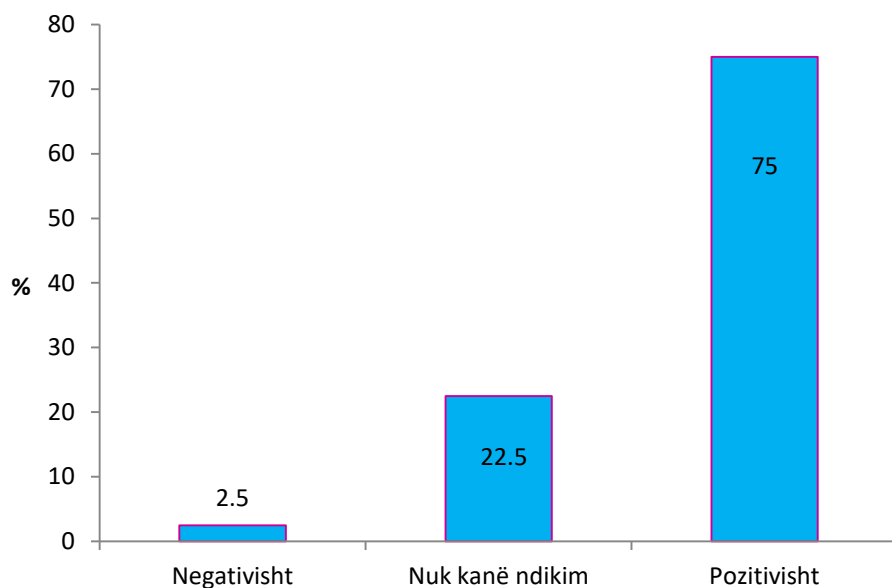
Kontributi i shërbimeve/ produkteve bankare	N	%
Negativisht	3	2.5
Nuk kanë ndikim	27	22.5
Pozitivisht	90	75.0
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Shohim opinionin pozitiv të huasë bankare në zhvillimin e MNV-ve që përfaqësohet me rreth 75 % të të anketuarve.

Grafikisht këtë rezultat e paraqesim si më poshtë;

Figura 5. 22 Kontributi i Shërbimeve / produkteve në rritjen e MNV-ve



5.4.16 Kontributi që ka patur financimi nga bankat

Drejtimet e përdorimit të financimeve nga bankat tregtare na tregojnë se përdorimi i tyre përfshin si shpenzimet afatshkurtra, por para së gjithash investimet të cilat kanë një kontribut afatgjatë në biznes dhe që çojnë në zgjerimin e veprimtarisë së tyre. Disa nga fushat tek të cilat ka ndikuar më shumë financimi bankar sipas rasteve të anketuara i

paraqesim më poshtë me përqindjet përkatëse të nxjerra nga të dhënat. Shumica e rasteve kanë zgjedhur më shumë se një fushë në të cilën ka patur ndikim kredia e marrë nga institucionet bankare. **Këto rezultate i japin përgjigje edhe pyetjes nëse mbështetja me financim ka ndikuar në aktivitetin e biznesit, gjithashtu na vërteton hipotezën tonë mbi rëndësinë e financimit në rritjen e të ardhurave dhe zhvillimit të MNV-ve,** nga ku rezulton se 52 raste ose (43.3 %) kanë pohuar që financimi ka patur ndikim pozitiv në biznesin e tyre. Ndërsa 34 raste ose (28.35%) kanë pohuar që financimi ka ndikuar në mirëqenien e pjesëtarëve të familjes dhe 34 raste (28.35%) e tyre nuk e kanë provuar akoma ndikimin e financimit në biznes (rastet që kanë marrë kredi për herë të parë).

Tabela 5. 16 Fushat ku ka kontribuar financimi nga bankat

Kontributi i kredisë në biznes	N	%
Në krijimin dhe hapjen e fermave / mikrondërmarrjeve të reja në zonë	3	2.5
Në krijimin dhe hapjen e fermave / mikrondërmarrjeve të reja në zonë, në kryerjen e investimeve të reja	1	0.8
Në krijimin e produkteve dhe shërbimeve të reja	15	12.5
Në krijimin e produkteve dhe shërbimeve të reja, në përmirësimin e cilësisë së produktit / shërbimeve që ofrojnë	3	2.5
Në krijimin e produkteve dhe shërbimeve të reja, në rritjen e mirëqenies së anëtarëve të familjes	1	0.8
Në kryerjen e investimeve të reja	12	10
Në kryerjen e investimeve të reja, në reduktimin e varfërisë në zonat ku jetoni, në rritjen e mirëqenies së anëtarëve të familjes	1	0.8
Në kryerjen e investimeve të reja, në rritjen e mirëqenies së anëtarëve të familjes	1	0.8
Në kryerjen e investimeve të reja, në rritjen e numrit të punonjësve	1	0.8
Në kryerjen e investimeve të reja, në rritjen e të ardhurave të mikrondërmarrjes	2	1.7
Në rritjen e aseteve të mikrondërmarrjes	5	4.2
Në rritjen e aseteve të mikrondërmarrjes, në rritjen e numrit të punonjësve, në rritjen e të ardhurave të mikrondërmarrjes	2	1.7
Në rritjen e mirëqenies së anëtarëve të familjes	34	28.35
Në rritjen e numrit të punonjësve	1	0.8
Në rritjen e të ardhurave të mikrondërmarrjes	4	3.4
Nuk kam marrë kredi më parë nga institucionet bankare	34	28.35
Total	120	100

Burimi: Përpunim i autores; 2016

5.4.17 Sa të kuptueshme janë proçedurat për aplikim dhe marrje të kredisë nga bankat

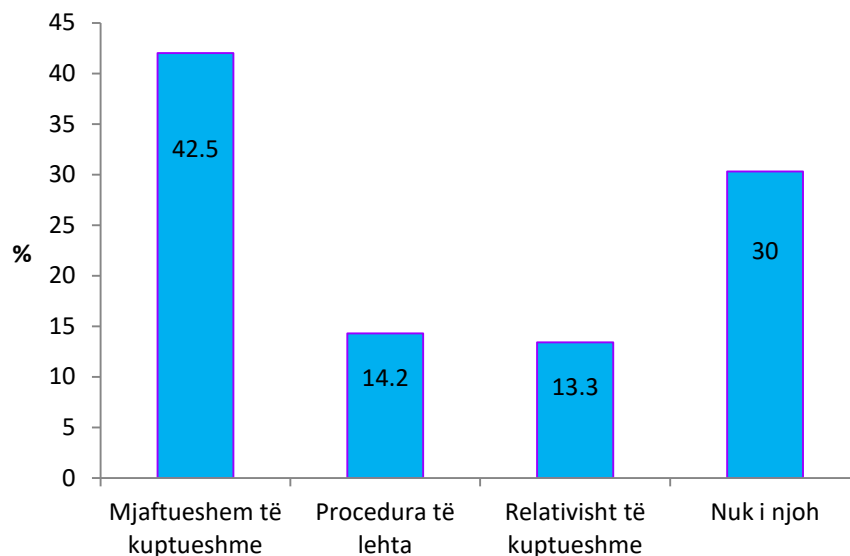
Lidhur me proçedurat për aplikimin dhe për marrjen e kredisë, në 51 prej rasteve të anketuara ose (42.5%) e tyre mendojnë se proçedurat kanë qenë mjaftueshëm të kuptueshme, në 16 raste (13.3%) nuk i njohin proçedurat, në 17 raste (14.2%) ishin proçedura të lehta dhe në 36 raste ose (30%) ishin relativisht të kuptueshme, me ndryshime statistikisht të rëndësishme mes tyre, ($\chi^2=26.9$ $p<0.001$).

Tabela 5. 17 Kuptueshmëria e proçedurave të aplikimit për kredi

Proçedurat për aplikim	N	%
Mjaftueshëm të kuptueshme	51	42.5
Nuk i njoh	16	13.3
Proçedura të lehta	17	14.2
Relativisht të kuptueshme	36	30
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Figura 5. 23. Proçedura e aplikimit dhe marrjes së kredisë



5.4.18 Në rastet kur duhet të realizohet një investim i mirë, a është e vështirë të marrësh kredi nga bankat ?

Mundësitë e marrjes hua pranë bankave tregojnë që shumica prej bizneseve të anketuara rreth 80 (66.7%) e tyre kanë pohuar se e konsideronin të vështirë të merrnin kredi nga bankat, nëse ata do të dëshironin të realizonin një investim të mirë, kundrejt 40 rasteve (33.3%) të cilët e kanë mohuar dicka të tillë, pa ndryshim statistik të rëndësishëm mes tyre. Kjo i jep përgjigje edhe pyetjes se shtruar lidhur me barrierat e financimit të MNV-ve nga bankat tregtare.

Tabela 5. 18 Vështirësia për të marrë kredi

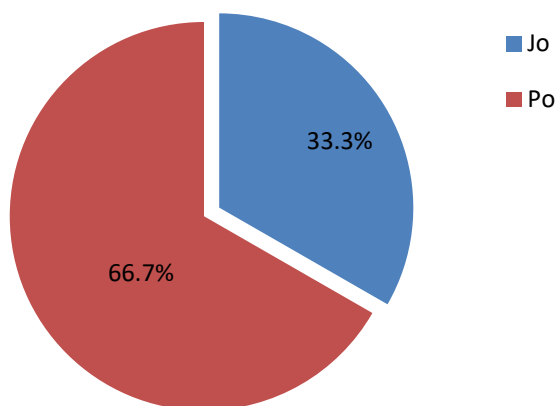
Vështirësia për të marrë kredi	N	%
Jo	40	33.3
Po	80	66.7
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Ky rezultat i anketimit na tregon vështirësinë që kanë MNV-të në marrjen e financimeve nga bankat tregtare si institucionet financuese kryesore në treg. Janë rreth 2/3 e të anketuarëve që theksojnë vështirësinë e marrjes së financimit nga bankat tregtare.

Grafiku i mëposhtëm e tregon këtë rezultat të anketimit:

Figura 5. 24 Vështiresia për marrjen e kredisë



5.4.19 Proçedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të

Opinionioni mbi krahasueshmërinë e huamarrjes nga bankat tregtare, apo IMF-të na tregon se nga 43 biznese të cilët janë financuar edhe nga IMF-të edhe nga Bankat janë përgjigjur se, proçedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të janë me shpenzim të kohës në 12 subjekte ose 26.7% të tyre, ndërsa 15 raste ose (35%) referojnë që proçedura është më shumë komplekse dhe 16 subjekte ose (38.3%) janë përgjigjur që nuk e kanë bërë këtë krahasim, pa ndryshim statistikisht të rëndësishëm ($\chi^2=2.6$ $p<0.001$).

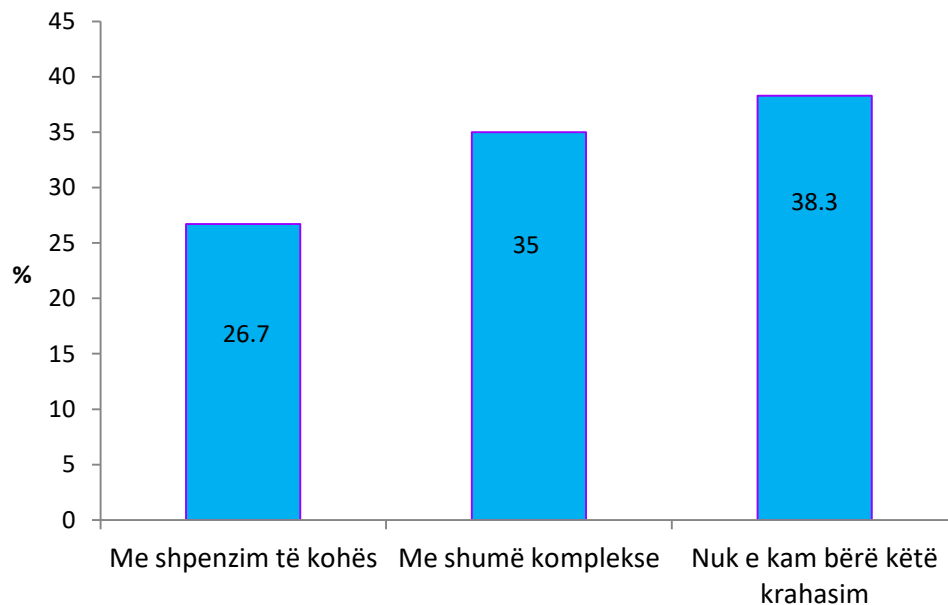
Tabela 5. 19 Proçedurat e bankave në krahasim me IMF-të

Krahasimi, Bankat me IMF-të	N	%
Me shpenzim të kohës	12	26.7
Më shumë komplekse	15	35.0
Nuk e kam bërë këtë krahasim	16	38.3
Total	43	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Ky rezultat i anketimit paraqitet në grafikun në vijim:

Figura 5. 25 Proçedurat e bankave në krahasim me IMF-të



Nga kjo pyetje e realizuar me të anketuarit dalim në konkluzionin që MNV-të i konsiderojnë proçedurat e kredi-marrjes pranë bankave tregtare jo të përshtatshme, të lidhura këto me kompleksitetin e tyre (proçedurat burokratike) ashtu edhe me kohën e shpenzuar për to (ku përfshijmë një sërë dokumentesh të kërkuara, afatin e gjatë për të marrë përgjigje për aplikimin etj.)

5.4.20. Preferencat e Bankave për financim bazuar në madhësinë e sipërmarrjes

Opinionimi mbi preferencat e bankave, të anketuarit e këtij punimi mendojnë, që më të favorizuarit për të marrë kredi sipas qëllimit të tyre janë kompanitë e mëdha. Kështu rezultojnë që 56 raste të anketuara ose (47.5%) mendojnë se bankat favorizonin kompanitë e mëdha, 45 raste (38.1%) mendojnë se bankat favorizojnë individin, dhe vetëm 13 raste (11%) e tyre mendojnë që favorizojnë mikrondërmarrjet, me ndryshime statistikore të rëndësishme mes tyre ($\chi^2 = 63.2$ $p < 0.001$). Nga këto rezultate shohim që mikronjësitë dhe bizneset e vogla të marra në studim nuk janë shumë optimiste mbi nivelin e financimit të tyre nga sistemi bankar. Por nga të dhënat e Bankës së Shqipërisë (2016) rezultojnë që shumica e Bankave së fundmi preferojnë të kreditojnë individet dhe NVM-të dhe më pak kompanitë e mëdha.

Tabela 5. 20 Preferencat i Bankave për financim sipas anketimit

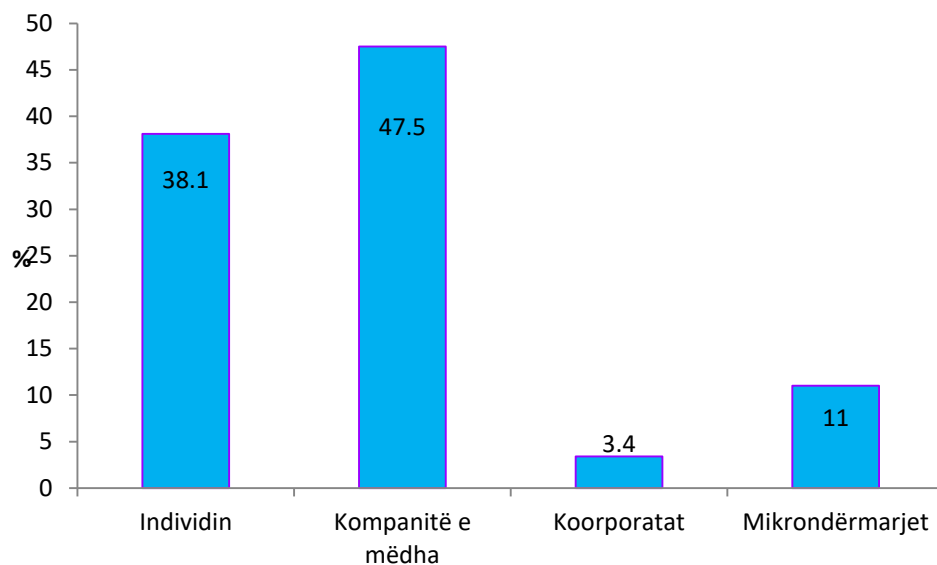
Favorizimi me financim nga bankat	N	%
Individin	45	38.1
Kompanitë e mëdha	56	47.5
Korporatat	4	3.4
Mikrondërmarrjet	13	11.0
Total	118	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Nga anketimi rezultojnë preferenca e bankave për kompanitë e mëdha me rreth 48 % të shprehjes së të anketuarve kundrejt 11 % të opinionëve të tyre lidhur me preferencën për mikrondërmarrjet. **Ky tregues i opinionit të të anketuarve është një formë përgjigje e pyetjes së parashtruar që në fillim të punimit mbi mungesën e interesit të bankave për financim të MNV-ve.**

Grafikisht kjo tregohet si më poshtë:

Figura 5. 26 Preferencat i Bankave për financim



5.4.21 Ndikimi ekonomik-social i financimit nga bankat tregtare

Lidhur me ndikimin ekonomik-social të financimit nga bankat, subjektet e përfshirë në studim u intervistuan lidhur me deklaratën, nëse financimet e bankave lokale ka ndikim pozitiv në komunitet në fusha të ndryshme. Të gjithë të anketuarit i dhanë përgjigje kësaj pyetje në lidhje me ndikimin që ka patur dhe që mund të ketë në komunitet, nëse do të financoheshin nga bankat.

Kështu, 22 (18.3%) raste kanë pohuar se ka patur ndikim pozitiv në krijimin e vendeve të reja të punës, 44 (36.7%) raste kanë pohuar se ka patur ndikim pozitiv në reduktimin e varfërisë, 33 (27.5%) raste mendojnë që ka patur ndikim në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit, 12 (10%) raste kanë pohuar të ketë ndikim pozitiv në rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes dhe 9 (7,5%) raste kanë pohuar të ketë ndikim pozitiv në përmirësimin e kushteve të mjedisit, me ndryshim statistikor të rëndësishëm mes tyre, ($\chi^2=35.5$ $p<0.001$) .

Tabela 5. 21 Ndikimi ekonomiko-social i financimit nga bankat tregtare

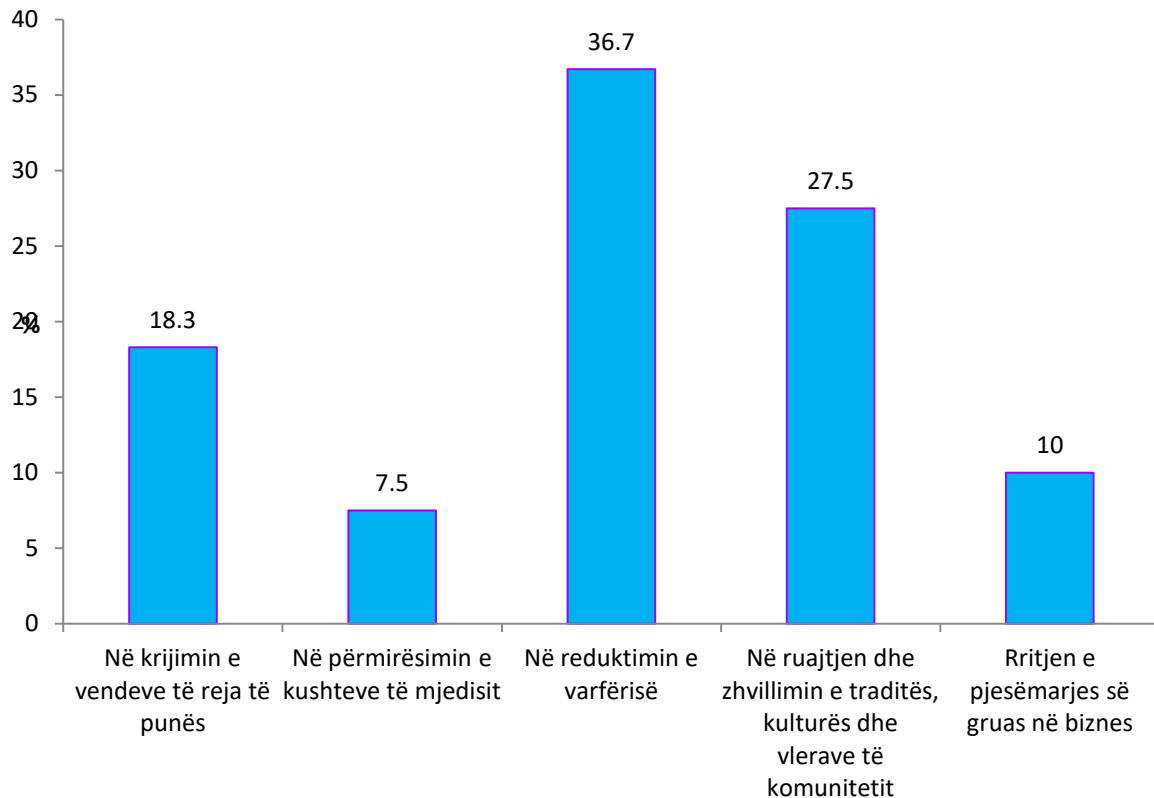
Financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv ekon-soc. në:	N	%
Në krijimin e vendeve të reja të punës	22	18.3
Në përmirësimin e kushteve të mjedisit	9	7.5
Në reduktimin e varfërisë	44	36.7
Në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit	33	27.5
Rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes	12	10.0
Total	120	100.0

Burimi: Përpunim i autores; 2016

Siç shihet nga të dhënat e anketimit rreth 37 % e të anketuarve konfirmojnë ndikimin e financimit të jashtëm në uljen e varfërisë. Këtu kemi parasysh që mikronjesitë e kanë si prioritet këtë objektiv. Nga ana tjetër rreth 18,5 % e të anketuarve vlerësojnë rolin e financimit si faktor në krijimin e vendeve të reja të punës që në këndvështrimin e objektit të punimit tonë ndikon në rritjen e biznesit të këtyre të anketuarve të marrë në studim. Ky rezultat sërish na konfirmon rëndësinë e financimit të këtij sektori.

Grafikisht paraqitetet si më poshtë:

Figura 5. 27 Ndikimi i financimit nga huaja bankare



Mbështetur në rezultatet e vrojtimit si dhe në analizën tonë të tregut të kreditit për MNV-të, rezulton që hipoteza e paraqitur në fillim të punimit të vërtetohet. Pra, standardet që përdorin kryesisht bankat tregtare si financuesit më të mëdhenj të MNV-ve nuk kanë dhënë efektin e dëshiruar ekonomiko-social si dhe në zhvillimin dhe zgjerimin e sipërmarrjes private të marre në studim .

5.4.22 Krahاسimi i variablave sipas gjinisë

Tabela 5. 22 Krahاسimi i variablave sipas gjinisë

Variablat	Femra n (%)	Meshkuj n (%)	P
Sa mirë i njihni produktet shërbimet që ofrojnë sot bankat në vendin tonë			
I njoh shume mirë	2 (5.9)	3 (2.3)	0.8
Kam pak njohje për shërbimet	9 (26.5)	25 (14.0)	
Mjaftueshëm	18 (52.9)	42 (36.0)	
Nuk i njoh fare	4 (11.8)	15 (9.3)	
Cila është forma e organizimit të biznesit tuaj?			
Biznes individual	31 (91.2)	80 (59.3)	0.9
Me dy ortakë	1 (2.9)	2 (1.2)	
Me një ortak	2 (5.9)	4 (2.3)	
Si mendoni, bankat për dhënie kredie favorizojnë me shumë :			
Individin	15 (44.1)	30 (24.4)	0.2
Kompanitë e mëdha	14 (41.2)	42 (30.2)	
Korporatat	2 (5.9)	2 (2.3)	
Mikrondërmarrjet	1 (2.9)	12 (5.8)	
A mendoni se bankat përmes trajnimeve që ofrojnë në komunitet ofrojnë mundësi reale për zhvillimin e aftësive menaxhuese.	16 (47.1)	39 (29.1)	0.9
A mendoni se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në:			
Në krijimin e vendeve të reja të punës	6 (17.6)	16 (8.1)	<0.01*
Në përmirësimin e kushteve të mjedisit	1 (2.9)	8 (8.1)	
Në reduktimin e varfërisë	10 (29.4)	34 (15.1)	
Në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit	7 (20.6)	26 (24.4)	
Rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes	10 (29.4)	2 (7.0)	0.9
A mendoni se bankat ofrojnë mundësi për diskutim dhe bashkëpunim me ndërmarrjet në rastet kur shfaqet konflikt interesi midis dy palëve?	25 (73.5)	61 (45.3)	
Në rastet ku dëshironi të realizoni një investim të mirë është e vështirë të marrësh kredi nga bankat	20 (58.8)	60 (43.0)	0.3
Normat e interesit për kredi që ofrojnë bankat si ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e mikrondërmarrjes që ju drejtoni			
Negativisht	9 (26.5)	17 (15.1)	0.6
Nuk kanë ndikim	17 (50.0)	52 (37.2)	
Pozitivisht	8 (23.5)	17 (10.5)	

*ndryshim statistikisht i rëndësishëm * Burimi: Përpunim i autores; 2016

5.4.23 Krahasoni i variablave sipas vendbanimit

Tabela 5. 23 Krahasoni i variablave sipas vendbanimit

Variablat sipas vendbanimit	Qytet n (%)	Fshat n (%)	P
Sa mirë i njihni produktet shërbimet që ofrojnë sot banka t në vendin tonë			0.4
Njoh shumë mirë	3 (4.5)	2 (3.7)	
Kam pak njohje për shërbimet	22 (33.3)	12 (22.2)	
Mjaftueshëm	29 (43.9)	31 (57.4)	
Nuk i njoh fare	11 (16.7)	8 (14.8)	
Cila është forma e organizimit të biznesit tuaj			0.7
Biznes individual	60 (90.9)	51 (94.4)	
Me dy ortakë	2 (3.0)	1 (1.9)	
Me një ortak	4 (6.1)	2 (3.7)	
Si mendoni, bankat për dhënie kredie favorizojnë më shumë :			0.9
Individin	24 (36.4)	21 (38.9)	
Kompanitë e mëdha	30 (45.5)	26 (48.1)	
Korporatat	2 (3.0)	2 (3.7)	
Mikrondërmarrjet	8 (12.1)	5 (9.3)	
A mendoni se bankat përmes trajnimeve që ofrojnë në komunitet ofrojnë mundësi reale për zhvillimin e aftësive menaxhuese.	30 (45.5)	25 (46.3)	0.9
A mendoni se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në:			<0.01*
Në krijimin e vendeve të reja të punës	15 (22.7)	7 (13.0)	
Në përmirësimin e kushteve të mjedisit	2 (3.0)	7 (13.0)	
Në reduktimin e varfërisë	31 (47.0)	13 (24.1)	
Në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit	12 (18.2)	21 (38.9)	
Rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes	6 (9.1)	6 (11.1)	
A mendoni se bankat ofrojnë mundësi për diskutim dhe bashkëpunim me ndërmarrjet në rastet kur shfaqet konflikt interesi midis dy palëve?	47 (71.2)	39 (72.2)	0.9
Në rastet ku dëshironi të realizoni një investim të mirë është e vështirë të marrësh kredi nga bankat	43 (65.2)	37 (68.5)	0.8
Normat e interesit për kredi që ofrojnë bankat si ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e mikrondërmarrjes që ju drejto ni			0.5
Negativisht	13 (19.7)	13 (24.1)	
Nuk kanë ndikim	37 (56.1)	32 (59.3)	
Pozitivisht	16 (24.2)	9 (16.7)	

*ndryshim statistikisht i rëndësishëm * Burimi: Përpunim i autores; 2016

5.4.24 Krahاسimi i variablave sipas grup - moshës

Tabela 5. 24 Krahاسimi i variablave sipas grup - moshës

Variablat sipas grupmoshës	15- 25	26- 35	36- 45	46- 55	56- 65	>65	P
Bankat për dhënie kredie favorizojnë më shumë :							0.9
Individin	1	0	8	12	18	6	
Kompanitë e mëdha	0	2	13	17	20	4	
Korporatat	0	1	2	1	0	0	
Mikrondërmarrjet	0	0	1	2	7	3	
A mendoni se bankat përmes trajnimeve që ofrojnë në komunitet ofrojnë mundësi reale për zhvillimin e aftësive menaxhuese.	0	12	19	19	5	0	0.9
A mendoni se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në:							<0.01*
Në krijimin e vendeve të reja të punës	3	3	5	10	1	0	
Në përmirësimin e kushteve të mjedisit	0	1	2	4	2	0	
Në reduktimin e varfërisë	0	8	12	17	6	1	
Në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit	0	8	8	13	4	0	
Rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes	0	4	6	1	1	0	
A mendoni se bankat ofrojnë mundësi për diskutim dhe bashkëpunim me ndërmarrjet në rastet kur shfaqet konflikt interesi midis dy palëve?	2	17	27	32	8	0	0.9
Në rastet ku dëshironi të realizoni një investim të mirë është e vështirë të marrësh kredi nga bankat	1	17	22	30	9	1	0.8

**Ndryshim statistiki i rëndësishëm * Burimi: Përpunim i autores; 2016*

Në studim rezultoi që femrat, pjesëmarrësit që banojnë në qytet dhe grup - mosha 46-55 vjeç, mendojnë se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në:

- krijimin e vendeve të reja të punës
- përmirësimin e kushteve të mjedisit
- reduktimin e varfërisë
- ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit

Nga 120 të anketuarit e këtij punimi rezulton që asnjëri nga subjektet e përfshira nuk është mbështetur financiarisht nga fondet e ndryshme të financimit në bashkëpunim me qeverinë.

Në përgjithësi për të përfituar nga këto fonde, subjektet duhet të jenë detyrimisht të

formalizuar dhe të kenë një plan biznesi, gjë që shumica e mikronjësive nuk e kanë. Gjithashtu mikronjësitet dhe fermerët kanë të ardhura kryesisht personale, remitanca, ndërsa financim nga shteti është në përqindje shumë të ulët ku vitet e fundit shkon në 1- 1.5 %. Bankat u kanë dhënë prioritet financimit të biznesit të mesëm dhe të madh të cilët operojnë në zona urbane. Gjithashtu bankat nuk angazhohen në huadhënien në bujqësi sepse ato i shohin fermat si aktivitete jo të vazhdueshme, dhe jo shumë të qëndrueshme dhe siç e shohim edhe në rezultatin e punimit tonë, financimi për aktivitetet e bujqësisë edhe blegtorisë është rreth 21.5%. Kjo është rrjedhojë e tendencës së zhvendosjes së familjeve fshatare drejt zonave urbane, faktor i cili sipas studimeve është ndër më kryesorët që ka ndikim negativ për zhvillimin e mikrobiznesit dhe agrobiznesit në këto zona.

Duke analizuar rezultatet e dala nga punimi ku rezulton që 92.5% e subjekteve të anketuara janë individual (biznes familjar) nga ku 75.9% operojnë në fushën e “tregtisë dhe shërbimeve” dhe vetëm 24.1% janë “fermerë”. Duke qenë që burimi kryesor i të ardhurave për këto subjekte me rreth 92.5% vijnë nga aktiviteti i biznesit, është e rëndësishme mbështetja e tyre me financim për ta zhvilluar këtë sektor, për të rritur mirëqenien e popullsisë dhe zhvillimit të ekonomisë në tërësi.

Financimi i këtyre subjekteve ka qënë shumë i rëndësishëm duke marrë parasysh edhe frekuencën e aplikimit për kredi të tyre ku rreth 72% kishin marrë kredi më parë nga bankat dhe rreth 36% e tyre kishin marrë kredi të paktën një herë nga IMF-të. Nga të anketuarit rreth 69.2% janë përgjigjur që preferojnë të financohen nga bankat kundrejt 17.5 që preferojnë IMF-të, pavarësisht kësaj 66.7% mendojnë se është vështirë për të marrë kredi në banka. Gjithashtu nga rezultatet e anketimit rezulton që ka një lidhje të fortë midis të ardhurave dhe shumës së kredisë që kanë përfituar bizneset e marra në studim. Financimi i këtyre mikronjësive është në nivele shumë të ulëta nga ku 72.5 % janë financuar me shumën nga 100 000 – 500 000 me një mesatare të përgjithshme 467 316.6 All, gjithashtu rezultoi se afati mesatar për rastet e shqyrtuara ishte 2.3 vite, ku koha varionte nga 6 muaj deri në 5 vite.

Në lidhje me rëndësinë që ka patur financimi i këtyre subjekteve nga sektori bankar rezulton që 75% e të anketuarve mendojnë se shërbimet dhe produktet bankare ndikojnë pozitivisht në zhvillimin e MNV-ve dhe 88.3% e tyre janë shprehur që do preferonin financim të jashtëm për biznesin e tyre dhe kryesisht nga bankat siç përmendëm më lart. Nga sa thamë, duke u bazuar mbi rezultatet e punimit vërtetohet edhe hipoteza jonë mbi rëndësinë e financimit nga burime të jashtme të cilat do të rrisin të ardhurat e biznesit të vogël dhe zhvillimin e tyre.

5.5 Analiza e rezultateve të anketimit

Duke qenë se MNV-të janë historikisht punëdhënësit më të mëdhenj në ekonomi, të dy ekonomitë e zhvilluara perëndimore dhe ato më pak të zhvilluara. Mënyra se si një biznes i vogël vepron në përgjithësi reflekton ekonominë e një vendi. Ne kemi parë politikanë nga të gjitha anët që diskutojnë për rëndësinë e bizneseve të vogla në ekonominë shqiptare dhe sa e rëndësishme është mbështetja e tyre, por shumë pak është bërë për t'i përditësuar (AEDA 2016). Me reformën në drejtësi sipërmarrësit dhe bizneset në të gjithë vendin do të ndjehen shumë më të inkurajuar për t'u përpjekur dhe për të konkurruar për një pjesë të madhe të tortës, më pak korrupsion do të thotë që kompanitë do ta kenë më të thjeshtë për të arritur këtë sukses. Ky studim u krye për vlerësimin e financimit të jashtëm për MNV-të, me fokus të veçantë në karakteristikat e qarkut Lezhë.

Pavarësisht nga fakti se pothuajse të gjitha strategjitë e zhvillimit të njësive vendore të theksuar si sektorët më të rëndësishëm si: i turizmit dhe i bujqësisë, ose kombinimi i tyre; ka sektorë të tjerë të vërejtura në Lezhë, të cilat janë të rëndësishëm për shkak të numrit të bizneseve dhe punonjësve të tyre. Këto janë industri të lehta të tilla si: druri, industria e përpunimit të peshkut, bujqësisë dhe produktet blegtorale. Një industri e cila ia vlen të përmendet është ajo e nxjerrjes dhe përpunimit të materialeve të ndërtimit dhe të rezervave minerale jometalike. Kjo e fundit do të analizohet më poshtë, ndonëse analizimi i plotë është i nevojshëm në mënyrë që të vlerësohet saktësisht potenciali i saj edhe në

marrëdhëniet e saj me territorin. Motorri ekonomik i zonës funksionale, përsa i përket zhvillimit të sektorit privat, numri i punonjësve dhe përqendrimin e infrastrukturave të rëndësishme për bizneset është trekëndëshi Lezhë – Shëngjin - Shënkoll. Këto tri njësi mbledhin përqendrimin e aktiviteteve kryesore ekonomike të zonës të tilla si: peshkimi, përpunimi i peshkut, turizmit, industrive të ndryshme etj. Struktura ekonomike e zonës funksionale të Lezhës ka ndryshuar pas viteve '90, veçanërisht në qytetin e Lezhës ku degët kryesore të ekonomisë si: druri, letra, materialet e ndërtimit (tulla, pllaka etj), si dhe industria e ushqimit (përpunimit të peshkut). Megjithatë, pas viteve '90 një nga industritë e cila vazhdoi konsolidimin e saj ishte ajo e përpunimit të peshkut. Sot, ekonomia e qytetit është e larmishme dhe mbështetet në tregti, shërbime dhe në industri, të cilat punësojnë numrin më të madh të banorëve. Aktualisht, zona industriale e Lezhës është jashtë funksionit dhe nuk ka asnjë aktivitetit të biznesit që ushtrohet. Nga ana tjetër sektori rural i Lezhës ka një sipërfaqe prej 457 km² ose 29% të sipërfaqes së përgjithshme të rajonit të Lezhës. Qyteti i Lezhës ka sipërfaqen më të vogël të zonës, ndërsa njësitë me zgjerimin më të madh janë Ungrej dhe Balldren, Shëngjin dhe Zejmen. Tokat bujqësore të zonës përbëjnë 53% të tokës bujqësore të të gjithë qarkut dhe 3% në nivel kombëtar. Sipërfaqja e tokës bujqësore të zonës është e fragmentuar. Një bujk (familja) ka në dispozicion një mesatare prej 0.75 akër toke. Ky tregues është mbi mesataren e zonës me 0.6 akër për fermer (familje).

Gjenden tre njësi brenda zonës funksionale me më pak se 1 akër për familje dhe në gjashtë njësitë e tjera 1-2 akër për familje. Këto tregues janë shumë të ulët për të mundësuar prodhimin masiv, intensiv dhe për të mekanizuar fermat. Siç shihet në të dhënat e mëposhtme numri i fermave në zonë është i barabartë me 45% të numrit të përgjithshëm të fermave në rajon dhe 4% të numrit të përgjithshëm të fermave në nivel kombëtar. Pozita e favorshme gjeografike në ultësirën perëndimore të vendit, dalje në detin Adriatik, kushtet klimatike të Mesdheut , burime të pasura ujore (lumenj, lagunat), tokat pjellore që shtrihen përgjatë brigjeve të lumenjve Mat, pyjeve të pasura dhe kullotave janë disa nga faktorët që mundësojnë një pasuri të prodhimit bujqësor dhe blegtoral në këtë zonë. Bujqësia është një nga sektorët tipikë tradicionale pothuajse në të gjitha njësitë e zonës, por sidomos në njësi e

tilla si: Kallmet, Blinisht, Dajç, Zejmen dhe Shënkoll. Ky sektor përbën një burim të qëndrueshëm të të ardhurave për banorët vendas. Përveç kësaj bujqësia mbetet një sektor me prioritet edhe në nivelin kombëtar. Ajo u përball me një rritje prej 18.4% gjatë viteve 2007-2013. Zona e Lezhës është e njohur për prodhimin e të korrurave, si dhe në pemëtari. Struktura e plantacionit, është përbërë nga drithërat (gruri dhe misri), perimet (bizele, patate, fasule) kulturat industriale (soje) dhe foragjere, sipas të dhënave tregohet qartë se zona funksionale e Lezhës zotëron sipërfaqet më të mëdha në rajon.

Të dhënat në vijim të produktivitetit të kulturave bujqësore tregojnë se zona funksionale e Lezhës ka produktivitetin më të madh, përsa i përket drithërave të bukës në nivel rajonal (70%). Prodhimi i perimeve dhe i foragjereve është i rëndësishëm dhe përfaqëson rreth gjysmën e produktivitetit rajonal (respektivisht 53% për perime dhe 50% për foragjeret). Krahasuar në nivel kombëtar produktiviteti ndryshon me: 1% për fasule dhe patate, 2% për perimet, 3% për drithëra dhe deri në 4% për foragjeret.

Në lidhje me sektorin e blegtorisë, një zhvillim të veçantë pati blegtoria familjare e cila është e specializuar në: derra dhe shpendë. Kushtet natyrore të shumicës së njësive të zonës si Kallmet, Ungrej, Blinisht, Dajç, Shënkoll, Balldren dhe Zejmen, konsistojnë në ultësira, kodra, male dhe burime të mëdha pyjore, dhe në mënyrë të konsiderueshme favorizojnë rritjen e llojeve të ndryshme të kafshëve dhe prodhimtarinë e produkteve të qumështit të një cilësie të lartë. Të gjitha këto elementë kontribuojnë në sektorin e blegtorisë duke qenë edhe një nga drejtimet kryesore të zhvillimit të këtyre njësive. Produktet e qumështit të zonës janë: qumështi me nënproduktet e tij, mish dhe vezë. Struktura e blegtorisë në rajonin e Lezhës dhe lidhja e saj me rajonin dhe vendin reflektohet në informacionin e mëposhtëm. Siç tregohet, zona funksionale dallohet në nivel rajonal, përsa i përket numrit të derrave (62% e totalit të qarkut dhe 26% të totalit kombëtar), leshit (51% e rajonit), kafshët (49%), shpendët (45%) dhe bletët (43%).

Industria agroperpunuese në njësitë funksionale të Lezhës si dhe në nivel ndërkombëtar është rritur me 17% për periudhën 2007-2011.

Megjithatë një investim i mëtjshëm është i nevojshëm në mënyrë që t'i shtohet vlera sektorit. Shifrat e Drejtorisë së Bujqësisë tregojnë se gjatë vitit 2014 ka pasur 73 subjekte agroindustriale që ushtrojnë aktivitetin e tyre në këtë zonë (që përbëjnë 58% të totalit të rajonit) dhe të punësuar ka 657 persona (që përbëjnë 85% të punësuarve të rajonit). Këto biznese kryesisht përfshijnë: prodhimtarinë e peshkut, fabrikat e vajit dhe të verës, furrat e bukës, piceri, dyqane byrekësh, fast - food dhe pasticeri.

5.6 Rezultatet e punimit

Në studim morën pjesë 120 subjekte të anketuara nga të cilët mbizotëronin meshkujt me 71.7% të rasteve, ndërkohë që 28.3% e pjesëmarrësve ishin femra.

- Mosha mesatare e rasteve të përfshira në studim ishte 43.8 (± 10.8) vjeç ku vlerat varionin nga 18 vjeç deri në 74 vjeç maksimumi.
- Mosha mesatare e femrave [40.5 (± 10.4) vjeç] është më e ulët se mosha mesatare e meshkujve [42.8 (10.7) vjeç].
- Lidhur me nivelin arsimor të rasteve u vu re se 29.1% e tyre kishin kryer arsimin 9 vjeçar, (41.7%) që përbëjnë edhe shumicën në këtë rast, kishin përfunduar arsimin e mesëm të përgjithshëm. 20 individë ose 16.7% e tyre kishin kryer shkollën e mesme profesionale dhe 15 (12,5%) raste kishin kryer arsimin universitar.
- Lidhur me statusin civil u vu re se pjesa më e madhe (78%) raste ishin të martuar, (19.5%) raste ishin beqarë, 2 ishin të divorcuar dhe vetëm një ishte i ve. (55%) e rasteve banonin në qytet dhe (45%) raste banonin në fshat, pa ndryshim të rëndësishëm mes tyre.
- Mes rasteve të përfshira në studim rezultoi se shumica e rasteve, ose 35.8% raste kryenin aktivitetin e tyre të biznesit në fushën e shërbimeve, (11.7%) raste në fushën e blegtorisë, vetëm një rast edhe me blegtori dhe me bujqësi, (8.3%) raste vetëm me bujqësi, 5% të rasteve me ndërtim, vetëm një rast në fushën e pemëtarisë, dy raste në fushën e peshkimit, (34.2%) në fushën e tregtisë.

- Lidhur me mënyrën e organizimit të biznesit rezultoi që në shumicën e tyre ose 92.5% të rasteve biznesi ishte individual, ndërkohë që vetëm në 3 raste ishte me dy ortakë dhe në gjashtë raste ishte me një ortak.
- Në studim rezultoi që në shumicën e rasteve (92.5%), të ardhurat kryesore siguroheshin përmes të hyrave që siguronte vetë biznesi, në 5 raste nga të ardhurat nga emigracioni, në dy raste nga kreditë bankare, në një rast nga paga dhe në një tjetër nga individë të ndryshëm.
- Kur u pyetën lidhur me alternativën që personat do të zgjidhnin në rast se do të kishin nevojë për kredi, rezultoi se në (69.2%) raste ata do të zgjidhnin bankat, në (18.3%) raste ata do të zgjidhnin institucionet mikrofinanciare, në (0.8%) raste ata do të zgjidhnin individë të ndryshëm dhe në 11.7% të rasteve nuk do të zgjidhnin asnjërën prej tyre.
- Mes rasteve të përfshirë në studim rezultoi se (28.3%) raste nuk kishin aplikuar asnjëherë për të marrë kredi në bankat e nivelit të dytë, (24.2%) raste kishin aplikuar dy herë, (38.3%) raste kishin aplikuar një herë, (7.5%) raste kishin aplikuar tre herë dhe vetëm dy persona kishin aplikuar më shumë se tre herë (1.7%).
- Shumica e rasteve (64.2%), nuk kishin aplikuar apo marrë asnjëherë kredi nga institucionet e mikrofinancës, (8.3%) raste ishin aplikuar dy herë dhe (27.5%) raste kishin aplikuar vetëm një herë.
- Mes institucioneve të ndryshme të mikrofinancës shumica e rasteve, (62.8 %), kishin përfituar kredi prej Fondit Besa, (23.2%) kishin përfituar kredi prej NOA, (14 %) raste kishin përfituar prej FAF, ndërsa pjesa tjetër nuk i janë përgjigjur pyetjes, përderisa nuk janë financuar ndonjëherë nga institucionet mikrofinanciare (jo banka).
- Lidhur me shumën e kredisë së marrë, rezultoi se 87 (72.5%) raste kishin marrë kredi prej 100 000 deri në 500 000; 20 (16.7%) raste kishin marrë 500 001 deri në 1 000 000 dhe 13 (10.8%) raste kishin marrë 1 000 000 - 2 000 000 lekë.
- Gjithashtu, rezultoi se shuma mesatare e kredisë së tërhequr ishte 467 316.6 All, ku vlerat varionin nga 100 000.0 All deri në 2 000 000.0 All, me një devijacion standard prej 402 797.8 All.

- Lidhur me afatin e përcaktuar për të shlyer kredinë, rezultoi se afati mesatar ishte 2.3 vite, me një devijacion standard prej 1.2 vitesh, ku koha varionte nga 6 muaj deri në 5 vite.
- Lidhur me të ardhurat në studim u gjet që meshkujt dhe femrat kanë pothuajse të njëjtin nivel të ardhurash pa ndryshim të rëndësishëm ndërmjet tyre. Të ardhurat mesatare të femrave janë 85 705.8 (60645.2) lekë, ndërsa të meshkujve janë 92 517.6 (64278.7) lekë. Gjithashtu, nuk u gjet ndryshim i nivelit të të ardhurave sipas grup - moshës.
- Të ardhurat mesatare në fshat [75 641.5 (± 46109.0) lekë] janë më të ulëta sesa në qytet [102 560.6 (± 72079.8) lekë].
- Në studim u gjet korrelacion i fortë statistikisht i rëndësishëm ndërmjet nivelit të të ardhurave dhe shumës së kredisë së përfutur, por nuk u gjet korrelacion i rëndësishëm ndërmjet moshës së individëve dhe shumës së kredisë. Gjithashtu, nuk u gjet ndryshim statistikisht i rëndësishëm i shumës së kredisë sipas grup - moshës.
- Në studim rezultoi që si femrat, ashtu edhe meshkujt kanë marrë pothuajse të njëjtën shumë kredie. Shuma mesatare e kredisë që kanë marrë femrat është 427 971 (± 356553) lekë, ndërsa e meshkujve është 482 872 (± 420623) lekë. (26.1%) raste referojnë që nuk kursejnë nga të ardhurat që fitojnë në biznes, kundrejt shumicës ose (73.9%) rasteve ku pohojnë që kursejnë nga të ardhurat që fitojnë nga biznesi.
- Në studim rezultoi se mes rasteve të cilët i depozitonin kursimet e tyre, shumica ose (74.2%) prej tyre i mbanin në shtëpi kursimet, kundrejt (25.8%) të cilët i depozitonin në bankë.
- Lidhur me institucionin e preferuar për të aplikuar për kredi, (11.7%) raste u përgjigjën se nuk do të zgjidhnin as bankë, as IMF; shumica ose (69.2%) raste do të zgjidhnin bankë; vetëm një rast ka deklaruar se do të zgjidhte individë dhe (18.3%) do të zgjidhnin institucionet e mikrofinancës.
- Lidhur me arsyen e kësaj zgjedhje, rezultoi se (10.4%) raste e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi aplikimi ka qenë i thjeshtë, (6.6%) raste sepse dokumentacioni përgatitet më shpejt, (29.2%) raste sepse personi i ka njohur mirë procedurat, (6.7%) raste e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi lëvrimi i kredisë bëhet në kohë të shkrutër,

ndërsa shumica ose (37.8%) raste e kanë bërë këtë zgjedhje, pasi normat e interesit janë më të favorshme dhe 10 raste ose (9.6%) sepse nuk është kërkuar shumë kolateral.

- Në (21.7%) raste normat e interesit kanë ndikuar negativisht në rritjen dhe zhvillimin e mikrondërmarrjes që këto raste drejtojnë, në (57.5%) raste ato nuk kanë pasur ndikim dhe në (20.8%) raste ato kanë ndikuar pozitivisht.
- (2.5%) raste mendojnë se shërbimet apo produktet që ofrojnë bankat kontribuojnë negativisht në zhvillimin e mikro-ndërmarrjeve të tyre, (22.5%) raste mendojnë se ato nuk kanë asnjë ndikim dhe shumica e tyre 90 raste ose (75%) e tyre mendojnë se ato ndikojnë pozitivisht.
- Shumica e pjesëmarrësve ose (66.7%) raste kanë pohuar se do ta kishin të vështirë të merrnin kredi nga bankat, nëse ata do të dëshironin të realizonin një investim të mirë, kundrejt (33.3%) rasteve të cilët e kanë mohuar diçka të tillë.
- 26.7% e të anketuarve referojnë që procedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të është me shpenzim të kohës, (35%) referojnë që procedura është më shumë komplekse dhe (38.3%) nuk e kanë bërë këtë krahasim, ($\chi^2 = 2.6$ $p < 0.001$).
- Duke u pyetur se kë favorizojnë më shumë bankat për dhënien e kredive, rezultoi se (47.5%) raste mendonin se bankat favorizonin kompanitë e mëdha për kreditë, (38.1%) raste mendojnë se bankat favorizojnë individin, (11%) ose 13 raste favorizojnë mikrondërmarrjet dhe (3.4%) 4 raste mendojnë që favorizojnë korporatat.
- Duke i pyetur nëse mendojnë se bankat ofrojnë mundësi reale për zhvillimin e aftësive menaxhuese përmes trajnimeve, më shumë se gjysma e pjesëmarrësve, (54.2%) raste janë shprehur se nuk mendojnë këtë gjë, kundrejt (45.8%) rasteve që e pohojnë një gjë të tillë.
- Personat e përfshirë në studim u intervistuan lidhur me deklaratën, nëse financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në fusha të ndryshme. Kështu, (18.3%) raste kanë pohuar se ka patur ndikim pozitiv në krijimin e vendeve të reja të punës, (36.7%) raste kanë pohuar se ka patur ndikim pozitiv në reduktimin

e varfërisë, (27.5%) raste në ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit, (10%) raste kanë pohuar të ketë ndikim pozitiv në rritjen e pjesëmarrjes së gruas në biznes dhe (7,5%) raste kanë pohuar të ketë ndikim pozitiv në përmirësimin e kushteve të mjedisit.

- Rreth 71.7% e pjesëmarrësve referojnë që kishte mundësi të ofruara, kundrejt 28.3% rasteve ku nuk u ishin ofruar mundësi.
- Lidhur me kategorizimin kredimarrësve nga e bankat për cilësinë e kredisë rezultoi se në 75.8% të rasteve ishte kategorizim standard, 20% të rasteve ishin të kategorizuar në ndjekje, nënstandard, të dyshimtë dhe vetëm 2.5% e rasteve ishte e humbur.
- Në studim rezultoi që femrat, pjesëmarrëse që banojnë në qytet dhe grup - mosha 46-55 vjeç, mendojnë se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në krijimin e vendeve të reja të punës, përmirësimin e kushteve të mjedisit, reduktimin e varfërisë dhe ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit.
- Gjithashtu nga informacioni i marrë në degët e bankave në qytetin e Lezhës rezulton se nga të gjithë mikrobizneset e financuara, NPL arrin në vlerën rreth 24% , ndërsa niveli i kredive të humbura është 2.5%.

Sistemi Bankar Shqiptar si segmenti më i zhvilluar i Sistemit Financiar ka kontributin kryesor në financimin e sektorit privat. Megjithë rritjen e financimit për këtë sektor ai tashmë po ballafaqohet edhe me sfida të lidhura me krizën e fundit financiare me të cilin është ballafaquar. Ka një mori problemesh të shkaktuara nga kriza ekonomike, si dhe nga reduktimi i të ardhurave që përdoren nga emigrantët shqiptarë në të gjithë botën. Një ndër këto sfida është fakti, se bankat kanë një përqindje të lartë të kredive me probleme (NPL). Kjo rritje e NPL-së gjatë 5-6 viteve të fundit (kulmin e arriti në 2013-2014 me rreth 26 % kredi me probleme) i atribuohet kryesisht kredive që bankat shqiptare akorduan gjatë dekadës së fundit. Vetëm në fund të vitit 2016 dhe gjatë 6 muajve të parë të këtij viti kreditë me probleme kanë pësuar ulje duke arritur në rreth 18 % të totalit të kredive që është pasojë edhe e ristrukturimeve apo nxjerrjes jashtë bilancit të kredive të akorduara. Në

këtë konteks është rritur edhe “vigjilenca” e bankave tregtare në kredidhënie duke i kushtuar një rëndësi më të madhe menaxhimit të riskut të kredisë. Kjo ka sjellë në një “tkurrje” të veprimtarisë kredituese të bankave për sektorin privat të ekonomisë dhe para së gjithash për MNV-të.

Në këtë kuadër, shqyrtimi i dy përcaktuesve specifik dhe makro-ekonomive bankare ndikuan në NPL-në. Variablat e mëposhtme kanë një rëndësi të madhe në raportin e NPL-në: Rritja Reale e GDP-së, papunësia, inflacioni, normat e PBB-së reale të interesit të kredisë dhe remitançave, kushtet makro-ekonomike janë të lidhura ngushtë me ecurinë bankare. E thënë shumë thjesht një rritje e GDP-së ka gjithmonë një marrëdhënie negative me NPL-në. Në mënyrë të ngjashme, normat e interesit kanë një ndikim të drejtpërdrejtë në cilësinë e kreditimit të huamarrësit, veçanërisht në qoftë se ndryshimi i normës së interesit është i rëndësishëm.

Raportet e larta të NPL-së vazhdojnë të kenë një prani të fortë në Shqipëri dhe paraqesin një pengesë në zhvillimin ekonomik, por përbëjnë edhe një faktor të rëndësishëm frenues për financimin e MNV-ve. Minimizimi i këtyre NPL-ve është i nevojshëm për të përmirësuar rritjen tonë ekonomike dhe efikasitetin. Për këtë arsye rekomandohet që bankat në Shqipëri të kërkojnë mënyra për të përmirësuar procedurat dhe praktikatat e kredisë, në mënyrë që të ndihmojnë ekonominë ta marrë veten sa më shpejt. Ata duhet të ristrukturojnë kredinë me terma të reja apo kolateral. Përveç kësaj këshillohet që të akordojnë kredi më të vogla, se sa të mëdha. Në mënyrë që të fillohet me rishikimin e politikave ekzistuese dhe procedurave, trajnimi i stafit mbetet një hap vendimtar. Është koha që bankat të ulin rrezikun dhe të marrin veten sa më shpejt.

Mikrofinanca është edhe më e rëndësishme në këtë drejtim, pasi ajo zakonisht shërben për grupe të popullsisë që janë të përjashtuara nga këto shërbime. Kjo është një linjë e vështirë për t’i shërbyer interesit publik në përgjithësi dhe është në kundërshtim me biznesin, domethënë për të gjeneruar fitime. Çdo biznes duhet të paktën të jetë në gjendje për të gjeneruar të ardhura të mjaftueshme për të qënë i qëndrueshem. Në botën mikrofinanciare, do të thotë se vëmendje duhet të jetë edhe më e fokusuar në detaje. Fatkeqësitë natyrore apo

konfliktet e armatosura nuk mund të parashikohen, megjithatë përgatitjet për trajtimin e rezultateve të këtyre ngjarjeve mund të bëhen edhe më parë. Shqyrtimi i kujdesshëm i përsëritur dhe monitorimi është i nevojshëm për të siguruar operacione të suksesshme. Llogaritja e mirë e rrezikut bazohet në informacione solide për mundësitë e reja të tregut, si dhe për operacionet ekzistuese. Vlerësimet periodike dhe përmirësimet mund të sigurojnë një situatë të shëndoshë financiare dhe rritje të qëndrueshme. Promovimi i një kulture që inkurajon menaxhimi i riskut të mirë, është provuar të jetë një sfidë e vërtetë.

Rëndësia e menaxhimit të rrezikut vështirë se mund të mbivlerësohet. MNV-të gjithnjë e më shumë po bëhen të vetëdijshëm për rëndësinë e menaxhimit të rrezikut. Kjo për shkak se jemi duke jetuar në një mjedis të qëndrueshëm ekonomik dhe politik.

Dikush nuk mund të jetë inovativ pa ndërmarrë rrezikun. Pronarët e bizneseve të reja hyjnë në treg me ide të reja dhe inovative, ose me produkte që synojnë përfitimin e diçkaje më të mirë apo të re. Por sa më i vogël biznesi, aq më shumë ka të ngjarë që mbijetesa e tij do të varet gjerësisht nga administrimi efektiv i rrezikut si dhe nga mundësia për financime të jashtme.

KAPITULLI VI

PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME

6.1.Përmbledhje e rezultateve kërkimore

- ❖ MNV-të përbëjnë numrin dominant të bizneseve në ekonominë shqiptare dhe kanë një ndikim të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të vendit. Këto ndërmarrje mbulojnë pothuajse pjesën më të madhe të veprimtarisë ekonomike në sektorin e shërbimeve, tregtisë dhe prodhimit të vogël.
- ❖ MNV-të në Shqipëri ballafaqohen me vështirësi të shumta gjatë përpjekjeve të tyre për të siguruar burimet e financimit. Burimet e jashtme të financimit janë mjaft të kufizuara. Shpesh herë MNV-të janë të detyruara të bëjnë zgjidhje me kapitalin e vet, si rezultat i pengesave në burimet e financimit ose edhe ti drejtohen tregut informal të kreditit. Gjatë studimit që kemi bërë është vërejtur, se shumica MNV-ve kanë shprehur zhgënjimin e tyre, në shumë aspekte të financimit të sipërmarrjes së tyre nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare.
- ❖ Kërkesa për burime monetare shtesë dhe nevojat për financimin e MNV-ve për hua bankare është e lartë. Kjo pasi ato kërkojnë të zgjerojnë veprimtarinë ekonomike nëpërmjet investimeve në pajisje dhe teknologji. Kërkesa për financim e MNV-ve mendojmë se është plotësuar pjesërisht nga dy burime financimi; bankat tregtare si dhe institucione të mikrofinancës apo projekte të ndryshme të mbështetura nga donatorët.
- ❖ Bankat tregtare kanë financuar vetëm pjesërisht veprimtarinë e MNV-ve duke u bërë pengesë në zhvillimin dhe rritjen e shpejtë të tyre. Bankat tregtare e justifikojnë këtë financim të ulët me riskun e lartë që kanë MNV-të për të shlyer në kohë kredinë, si dhe me informacionin jo të plotë që ato zotërojnë për to.

- ❖ Huatë e akorduara nga bankat tregtare për financimin e MNV-ve mendojme se janë të shtrenjta, duke u bërë kosto e lartë e huamarrjes, si pengesë në financimin me efektivitet të tyre. Kjo shihet në normat e larta të interesave të huave, si dhe në shpenzime të tjera që ato duhet të paguajnë gjatë marrjes së kredisë (komisionet e huasë shpenzimet për garancitë, etj). Edhe pse në tregun monetar në ALL normat e interesit për depozitat kanë rënë ndjeshëm, kjo nuk është reflektuar me të njëjtin intensitet në krahun tjetër për normat e interesit për kreditë që vazhdojnë të jenë të lartë. Pra GAP-i mes normave të interesit të kredive të akorduara nga bankat dhe institucionet financiare me ato të depozitave është mjaft e lartë.
- ❖ Edhe pse në tregun Evropian të huave norma e interesit në EUR apo valuta të tjera (psh. USD) gjatë viteve të fundit është ulur, kjo nuk është reflektuar në kreditë e akorduara nga bankat tregtare në Shqipëri për huatë që ato japin në EUR apo USD.
- ❖ Maturiteti i kredive konsiderohet mjaft i pavolitshëm. Bankat tregtare konsiderojnë risk të akordojnë kredi me maturitet më të gjatë. Mungesa e akordimit të kredive me maturim afatgjatë është një pengesë serioze për zhvillimin dhe rritjen e MNV-ve nëpërmjet investimeve në pajisje dhe teknologji.
- ❖ Burimi kryesor i të hyrave të veprimtarisë së MNV-ve janë ato të brendshme. Në 92.5% të rasteve të marra në anketim të ardhurat kryesore arrihen, përmes arkëtimit që siguronte vetë biznesi, në 5 raste financimi sigurohej nga të ardhurat nga emigracioni, në dy raste nga kreditë bankare, në një rast nga paga dhe në një tjetër nga individë të ndryshëm. Ky tregues lidhet me rolin relativisht të ulët të bankave në këtë proces.
- ❖ Për financim të jashtëm ende preferohen bankat tregtare. Në 69.2% raste ankletuesit do të zgjidhnin bankat, në 17.5% raste ata do të zgjidhnin institucionet mikrofinanciare, në 9.2% raste ata do të zgjidhnin individë të ndryshëm dhe në 5

raste burime të tjera. Pra, bankat tregtare janë njëkohsisht më të njohura në tregun e kredive.

- ❖ MNV-të kanë vështirësi në aplikimin dhe marrjen e huave nga bankat tregtare. Duke treguar që financimi nga burime të jashtme konsiderohet si barriera kryesore e zhvillimit dhe zgjerimit të MNV-ve në Shqipëri. Shumica e rasteve të anketuara apo 64.2% e tyre nuk kishin aplikuar apo marrë asnjëherë kredi nga institucionet e mikrofinancës, 27.5% raste kishin aplikuar vetëm një herë dhe vetëm 8.3% e tyre kishin aplikuar dy herë.
- ❖ Shuma mesatare e kredisë së tërhequr është 467 316 ALL pra ka karakteristikat e një mikrokredie, ndërsa afati mesatar i shlyerjes së kredisë është 2.3 vite (± 1.2), gjë që tregon mungesën e kredive me maturim afatgjatë që kanë objekt investimet kapitale.
- ❖ U gjet korrelacion i fortë, statistikisht i rëndësishëm ndërmjet nivelit të të ardhurave dhe shumës së kredisë së përftuar, gjë që tregon se bankat tregtare janë bazuar në treguesit aktual të veprimtarisë së MNV-ve dhe jo në prespektivën e tyre nëse mbështeten me kredi afatgjata.
- ❖ Nuk u gjet ndryshim statistikisht i rëndësishëm i shumës së kredisë sipas grup - moshës.
- ❖ Ende preferencat më të mëdha për të marrë kredi janë ndaj bankave tregtare, institucione këto të njohura dhe me traditë financimi. Shumica ose 69.2% raste do të zgjidhnin bankën; vetëm një rast ka deklaruar se do të zgjidhte individë dhe 18.3% do të zgjidhnin institucionet e mikrofinancës.
- ❖ Kostoja e lartë e huasë ka ndikuar në efektivitetin e investimit nëpërmjet huasë bankare. Në 21.7% raste normat e interesit kanë ndikuar negativisht në rritjen dhe

zhvillimin e mikrondërmarrjes që këto raste drejtojnë, në 57.5% raste ato nuk kanë pasur ndikim dhe në 20.8% raste ato kanë ndikuar pozitivisht.

- ❖ Pjesa dominante e të anketuarve që kanë marrë hua bankare 75% raste mendojnë se ato kanë ndikuar pozitivisht në rritjen e biznesit. Kjo tregon se zgjerimi dhe rritja e financimit për MNV-të do të rrisë më tej aktivitetin e tyre me impakt më të madh ekonomik-social.
- ❖ Lidhur me procedurat për aplikimin për marrjen e kredisë, në 42.5% prej rasteve procedurat kanë qenë mjaftueshëm të kuptueshme, pra kanë pretendime për komplikim të tyre.
- ❖ Kërkesa për kollateral nga bankat konsiderohet e lartë për MNV-të. Rreth 41 % e të anketuarve kanë këtë opinion dhe vetëm 16 % kanë deklaruar se kërkesa është e ulët. Po të kemi parasysh faktin që MNV-të ballafaqohen me mungesë kollaterali kjo rrit vështirësinë për marrjen e kredisë.
- ❖ Shumica e pjesëmarrësve ose 66.7% raste kanë pohuar se do ta kishin të vështirë të merrnin kredi nga bankat, nëse ata do të dëshironin të realizonin një investim të mirë, kundrejt (33.3%) rasteve të cilët e kanë mohuar diçka të tillë.
- ❖ Procedurat e aplikimit për kredi janë më të gjata tek bankat tregtare, se sa tek IMF-të. Shumica e të anketuarve 26.7% e të anketuarve referojnë që procedura për aplikim dhe marrje kredie nga bankat në krahasim me IMF-të është me shpenzim të kohës, (35%) referojnë që procedura është më shumë komplekse dhe (38.3%) nuk e kanë bërë këtë krahasim.
- ❖ Bankat tregtare preferojnë të japin hua më shumë për ndërmarrjet e mëdha, se sa për MNV-të. Duke u pyetur se kë favorizojnë më shumë bankat për dhënien e kredive, rezultoi se 47.5% raste mendonin se bankat favorizonin kompanitë e mëdha për

kreditë, 38.1% raste mendojnë se bankat favorizojnë individin, 11% raste favorizojnë mikrondërmarrjet dhe (3.4%) raste që favorizojnë korporatat.

- ❖ Lidhur me kategorizimin e mikrokredive në banka, rezultoi se në 75.8% të rasteve ishte në kategorizim standard, 21.7% të rasteve ishin të kategorizuar në ndjekje, nënstandard, të dyshimtë, dhe në 2.5% ishin të kategorizuara si të humbura.
- ❖ Në studim rezultoi që femrat, pjesëmarrëse që banojnë në qytet dhe grup - mosha 46 - 55 vjeç, mendojnë se financimet e bankave lokale kanë patur ndikim pozitiv në komunitet në krijimin e vendeve të reja të punës, përmirësimin e kushteve të mjedisit, reduktimin e varfësisë dhe ruajtjen dhe zhvillimin e traditës, kulturës dhe vlerave të komunitetit.

6.2. Rekomandime

Rritja e financimit për MNV-të në Shqipëri nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare përbën një domosdoshmëri për një zgjerim të veprimtarisë së MNV-ve dhe zhvillim më të shpejtë të ekonomisë. Bazuar në realitetin ekonomik - financiar dhe hulumtimet tona, rritja e financimit të MNV-ve nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare është mjaft e rëndësishme në funksionimin dhe zhvillimin e këtyre ndërmarrjeve. Për rritjen e financimit të MNV-ve nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare rekomandojmë si më poshtë:

- ❖ Nxitja e bankave tregtare për të rritur kreditimin e MNV-ve përmes një klime besimi reciprok. Për këtë mendojmë se është e nevojshme që Fondi Garantimit të Kredisë i krijuar nga qeveria duhet të bëhet më efektiv dhe të gjejë aplikim për një numër më të madh përfituesish të MNV-ve. Garancia që ofron FGK duhet të rrisë interesin e bankave tregtare në tregun e mikrokredive.
- ❖ Uljen e normave të interesit nga bankat tregtare si dhe ulja e shpenzimeve shtesë të kredive. Kjo mund të arrihet nëpërmjet disa rrugëve të tilla si:
 - a. Ndikimit të Bankës së Shqipërisë që nëpërmjet përmirësimeve në kuadrin rregullator të mbikqyrjes të caktojë kufij të arsyeshëm në marxhin (diferencën apo GAP-in) e normave të interesit për kreditë dhe depozitat që vendosin bankat tregtare.
 - b. Rritjes së formalizimit të veprimtarisë së MNV-ve dhe përmirësimit të sistemit të përmbartimit (shitjes së pasurive të lëna si garanci nga ato).
 - c. Rritjes së konkurrencës në tregun e kredive ndërmjet bankave tregtare.
 - d. Bërja efektive të Fondit të Garantimit të Kredive tashmë i ngritur nga qeveria dhe Banka Botërore.
- ❖ Të zgjatet maturiteti i kredive. Për këtë, rritja e konsulencës dhe ndihmës për MNV-të për të propozuar plane dhe projekte investimesh cilësore, do rrisë interesin e bankave komerciale për të dhënë kredi me afate më të gjata.

- ❖ Përdorimi i teknikave efikase dhe të përshtatshme kreditimi për MNV-të. Për këtë duhen procedura të shpejta dhe jo burokratike nga bankat tregtare dhe institucionet e tjera financiare gjatë shqyrtimit, analizës dhe akordimit të kredisë për to. Po kështu për të ndihmuar MNV-të në periudhën e parë të përdorimit të kredisë duhet aplikuar nga bankat tregtare periudha Grejs, pasi kjo mënyrë e akordimit të kredive përdoret shumë pak. Kryesisht përdoret në kreditë agro, por jo edhe në kreditë e biznesit, që jepen për MNV-të.
- ❖ Rritja e efikasitetit të programeve të ndryshme që mbështesin MNV-të duke financuar me përparësi sektorët e prodhimit zonat urbane dhe rurale si një premisë për rritjen e mëtejshme të bizneseve dhe kalimin e tyre nga Mikronjësia në Ndërmarrje të Vogla dhe drejt atyre të mesme. Praktika e financimit nëpërmjet granteve të ndryshme duhet të jetë më efiçente dhe transparente.
- ❖ Konsolidimi i institucioneve të mikrofinancës dhe rritja e rolit të tyre në tregun e kredive është një drejtim i rëndësishëm jo vetëm për financimin e ekonomive fermere, por edhe të MNV-ve në sektorin urban.
- ❖ Tashmë është bërë e domosdoshme që për mbështetjen më të mirë të sektorit rural dhe atij të agrobiznesit duhet të ndërtohen skema kreditimi zinxhir, që të financojnë hallkën e prodhimit dhe atë të përpunimit.
- ❖ Eksperienca pozitive e FED-Invest si institucioni financiar me shkallën më të lartë të kooperimit financiar në Shqipëri e bën të domosdoshme shndërrimin e këtij institucioni në një financues të rëndësishëm për sektorin e bujqësisë dhe agrobiznesit dhe pse jo shndërrimin e këtij institucioni në një Bankë Bujqësore.
- ❖ Financimi i MNV-ve kërkon edhe një koordinim mes lehtësive financiare nga sektori bankar dhe jo bankar me lehtësitë fiskale nga ana e qeverisë për këto ndërmarrje.
- ❖ Përfundimi sa më shpejt i procesit të paisjes me vërteim pronësie të ekonomive fermere do të rriste nga njëra anë interesin e kreditimit të tyre, por dhe do ndikonte në organizimin më të mirë struktural të bujqësisë që ka të bëjë me madhësinë e fermave bujqësore, mundësive për kooperim si dhe në zhvillimin e tregut të tokës, faktorë këto frenues në zhvillimin e bujqësisë.

- ❖ Koordinimi i politikave financiare me ato fiskale të bazuara në strategji afatmesme me synim mbështetjen e MNV-ve ku qeveria qendrore dhe ajo lokale të lehtësojnë koston e financimit të jashtëm për MNV-të duke përjashtuar apo lehtësuar nga detyrimet fiskale veprimtaritë e tyre në vitet e para të mbijetesës apo zbatimit të investimit të përballuar me kredi.

SHTOJCA

Pyetësi për MNV-të në qarkun Lezhë

Referuar studimit me MNV kuptojmë individin, fermerin, biznesin familjar, mikronjësitë dhe biznesin e vogël.

1. Gjinia: a- M b- F
2. Moshë: a- 15-25 b- 26-35 c- 36-45 d- 46-55 e- 56-65 f- >65
3. Niveli arsimor:
a- fillor b- 9 vjeçar c- i mesëm i përgjithshëm d- i mesëm profesional e- universitar
4. Statusi Civil: a- i martuar b- beqar c- bashkëjetesë d- i ve e- i divorcuar
5. Vendbanimi: a- Fshat b- Qytet
6. Aktiviteti kryesor i biznesit tuaj është në fushën e :
a- Bujqësisë b- Blegtorisë c- Ndërtimit d- Minierave e- Peshkimit f- Përmëtarisë g- Shërbimit h- Tregtisë
7. Cila është forma e organizimit të biznesit tuaj:
a- Biznes individual b- me një ortak c- me dy ortakë d- me tre ortakë e- me më shumë se tre ortakë
8. Burimet e të ardhurave që ju menaxhoni janë:
a- Të ardhura të siguruar nga biznesi juaj
b- Të ardhura nga kredi bankare
c- Burime nga kreditë e marra nga IMF-të
d- Fonde nga qeveria dhe asistencë në biznes
e- Burime fondesh nga individë të ndryshëm që ofrojnë me një përqindje të caktuar
f- Burime të tjera: _____
9. Në qoftë se do t'ju lindë nevoja për të marrë kredi cila nga alternativat e mëposhtme do të preferoni:
a- Bankat b- Institucionet mikrofinanciare c- individë d- burime të tjera
10. Sa herë keni aplikuar dhe keni marrë kredi nga bankat e nivelit të dytë:

- a- Asnjë herë b- një herë c- dy herë d- tre herë e- më shumë se tre herë
11. Sa herë keni aplikuar dhe keni marrë kredi nga institucionet e mikrofinancës:
- a- Asnjë herë b- një herë c- dy herë d- tre herë e- më shumë se tre herë
12. Në cilin Institucion të mikrofinancës keni përfituar kredi 5 vitet e fundit:
- a- Unioni SHKK b- Fondi Besa c- NOA d- FAF e- Vision Fund
13. A kurseni çdo vit nga të ardhurat që fitoni në biznes: a- PO b- JO
14. Në qoftë se kurseni, ku i depoziton kursimet tuaja:
- a- Në Bankë b- Në Institucionet e Mikrofinancës c- I mbaj në shtëpi
15. Kur lind nevoja për të marrë kredi cilin institucion do të preferoni për aplikim:
- a- Bankë b- Institucionet e Mikrofinancës c- As Bankë as IMF d- Individë
16. Normat e Interesit për kredi që ofrojnë Bankat si ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e MNV-ve:
- a- Pozitivisht b- Negativisht c- Nuk kanë ndikim
17. Shërbimet / produktet që ofrojnë bankat mendoni se kontribuojnë në krijimin dhe zhvillimin e MNV-ve:
- a- Pozitivisht b- Negativisht c- Nuk kanë ndikim
18. Kreditë që keni marrë kanë kontribuar në:
- a- Krijimin dhe hapjen e MNV-ve në zonë
 - b- Krijimin e produkteve dhe shërbimeve të reja
 - c- Kryerjen e investimeve të reja
 - d- Në rritjen e aseteve të MNV-ve
 - e- Në rritjen e numrit të punonjësve
 - f- Në rritjen e të ardhurave të MNV-ve
 - g- Në përmirësimin e cilësisë së produktit dhe shërbimeve që ofrojnë
 - h- Në reduktimin e varfërisë
 - i- Në rritjen e konsumit të mallrave dhe shërbimeve
 - j- Në rritjen e mirëqenies të anëtarëve të familjes
 - k- Nuk kam marrë kredi

19. Nga produktet / shërbimet që ofrojnë Bankat mund të pohoni nëse:
- a- Jeni i kënaqur b- Relativisht kënaqur c- Jo i kënaqur d- Relativisht jo kënaqur e- Nuk kam vlerësim
20. Çfarë ndikimi ka sjellë bashkëpunimi me bankën ? (rretho një ose më shumë nga alternativat e mëposhtme)
- a- Prodhimi është rritur
 - b- Janë rritur investimet
 - c- Është përmirësuar cilësia e prodhimit/shërbimit
 - d- Janë rritur të ardhurat e mikrondërmarrjes
 - e- Është rritur fitimi i mikrondërmarrjes
21. Në qoftë se do të vlerësonit me notën nga 5 deri në 10, bashkëpunimin e deritanishëm me Bankën që ju ka mbështetur, cili do të ishte vlerësimi juaj (rretho njërin nga alternativat):
- a- Nuk kam bashkëpunuar
 - b- Maftueshëm i kënaqur
 - c- Relativisht i kënaqur
 - d- I kënaqur nga bashkëpunimi
 - e- Shumë i kënaqur për këtë bashkëpunim
 - g- Jam anëtar i rregullt, madje kam referuar të afërm për të bashkëpunuar me to
22. Sa mirë i njihni produktet / shërbimet që ofrojnë sot Bankat në vendin tonë?
- a- nuk i njoh fare , b- kam pak njohje për shërbimet, c- mjaftueshëm, d- I njoh shumë mirë
23. Kur ju lind nevoja për kredi i drejtoheni?
- a- Bankës, b- Institucioneve mikrofinanciare, c- As bankës as IMF, d- Individëve që ofrojnë shuma kundrejt një interesi të caktuar, e- Burimeve të tjera

24. Në kuadër të bashkëpunimit me Bankat cilën nga aspektet e mëposhtme do të vlerësonit më shumë (rretho vetëm njërën ose disa prej tyre):

- a- Mundësinë e rritjes së vëllimit (shumës) së kredisë
- b- Marrjen e kredisë me norma të ulta interesi
- c- Kohë e shkurtër e përfitimit të kredisë nga moment i aplikimit
- d- Reduktim i procedurave burokratike
- e- Tjeter,
specifiko_____

25. Proçedurat për aplikim dhe marrje të kredisë nga bankat janë të kuptueshme dhe lehtësisht të aplikueshme:

- a- Nuk i njoh, b- Mjaftueshëm të kuptueshme, c-Relativisht të kuptueshme,
- d- Proçedura të lehta, e- Proçedura lehtësisht të kuptueshme

26. Kërkesa për kolateral nga Bankat është :

- a- e lartë, b- e ulët, c- e arsyeshme, d- e pranueshme

27. Në rastet kur dëshironi të realizoni një investim të mirë është e vështirë të marrësh kredi nga Bankat :

- a- Po b - Jo

28. Proçedurat për aplikim dhe marrje të një kredie nga bankat në krahasim me proçedurat për aplikim dhe marrje kredie nga institucionet mikrofinanciare janë:

- a- më shumë komplekse , b- me shpenzime të kohës, c- nuk e kam bërë këtë krahasim

29. Si mendoni, bankat për dhëniet e kredive favorizojnë më shumë :

- a- Korporatat, b- Kompanitë e mëdha , c- Mikrondërmarrjet, d- Individin,

LISTA E REFERENCAVE / BIBLIOGRAFIA

- Ammann (2001). Credit Risk Valuation: Methods, and Models Applications. Churchill, C. Microfinance Handbook Manangement Risk.
- *Assets securitization report*, “Japanese SME launched, parking ABS prepped”, February 28, 2005, p.20.
- Avdeeva, T. (2009). Marketing support strategic planning for local development.
- Badivuku – Pantina Myrvete - Përfitimet dhe kostot e përdorimit të euros në Kosovë.
- Bank of Albania, (August 2015) <http://www.bankofalbania.org>.
- Bank of Albania: Decisions by the Supervisory Council of the Bank of Albania, (7 September 2016.", Plus Company Updates, Sept 14 2016 Issue
- *Bello Walden*, “The Capitalist Conjuncture: over-accumulation, financial crises, and the retreat from globalisation, Third World Quarterly, Vol. 27, No. 8, pp 1345 – 1367, 2006.
- Berxholi, A D. Dhimiter, (1996). Migrations and the socio-economical processes in the transition period, in “*Geographical studies*” No.10, Tirane.
- Brade, I., Herfert, G., & Wiest, K. (2009). Recent trends and future prospects of socio-spatial differentiation in urban regions of Central and Easterne Europe: A lull before the Storm? Cities.
- Bridge, S.; O’Neill K, and Cromie, S. (2003), Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business, second edition, Palrave Macmillan.
- *Business Monitor International*, Emerging Markets Monitor (2006) Kosovo: The economic Implications of Final Status, , 1 (1), p.18-19.
- Buultjens J,Ëilde S, Crummy M, (2011).Marketing remote destinations: A case study of the Northern Territory, *Australia Journal of Vacation Marketing*17: 329-342,
- C. Ventura (2011): Evaluation of the Socio-economic impact of cultural tourism and heritage marketing. The Input-Output analysis applied on tourism, Ed. Centro Stampa Ateneo, Reggio Calabria.

- *Czira'ky Dario, Tisma Sanja, Pisarovic Anamarija*, “Determinants of the Low SME Loan Approval Rate in Croatia”, *Small Business Economics* (2005) 25: 347-372.
- Della Lucia, A, Martini, U, Franch, M (2010) Performance measurement systems for event planning and marketing: An exploratory study.
- Dinis, A. (2004) Territorial Marketing: A useful tool for competitiveness of rural and peripheral areas.
- *Doc. Dr. Rrahimi N.* “Menaxhimi i biznesit të vogël” fq 16-17, Tetovë 2008)
- Duffin (2009). Credit Risk: Pricing, Measurement, and Management.
- EAR, Post Privatization survey for the Kosovo Trust Agency (KTA)
- Webster Jr F.E, Malter A.J., Ganesan S., (2005). The Decline and Dispersion of
- European Commission – The new SME definition, user guide and model definition, Enterprise and industry publications.
- European Network for SME Research 1994
- G. Cassalia, C. Ventura (2013). Festivals, tourism and rural development: A key for cultural heritage preservation. A case study in the Gallico Valley, in: Conference Proceedings Active Countryside Tourism, International Centre for Research in Events, Tourism and Hospitality (ICRETH) Leeds Metropolitan University.
- Goldsmith, Raymond, 1969. *Financial structure and development*. New Haven, CT:
- Hospers, Gert-Jan (2010) 'Lynch's The Image of the City after 50 Years: *City Marketing Lessons*
- *Hudson Valley*, “Business Loan Express launches new line of real estate financing products for business”, *BUSINESS JOURNAL* – june 2, 2008.
- Impavido, G., Klingen, C.A., Sun, Y. (2012). “Non-Performing Loans and the Macroeconomy”, IMF, March
- Institute of Statistics of Albania (INSTAT 2016), <http://www.instat.gov.al>.
- Institute of Statistics of Albania (INSTAT 2016), <http://www.instat.gov.al>.
- *Iraj Hashi*, Financial and Institutional Barriers to SME Growth in Albania: Results of an Enterprise Survey (2001)
- *Journal of the State Tomsk University*, Vol. 328, pp.111 - 115.

- Knapik A. (2009) Territorial Marketing– Thoughts and Acts of Local Authorities Equilibrium. *Volume (Year): 2 (3)* (Pages: 167-177
- Konecnik, M. (2007). Customer-based brand equity for a destination. *Annals of Tourism Research*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.annals.2006.10.005>
- Labodova, A. (2004). Implementing integrated management systems using a risk analysis based approach. *Journal of Cleaner Production*, 12(06), 571-580.
- Mancellari Ahmet, Hadëri Sulo, Kule Dhori, Qirici Stefan – Hyrje në Ekonomi – Shtëpia Botuese Pegi, tiranë 2002.
- Marketing Competence “*MIT Sloan Management Review*”, No. 4.
- Meka, E. & Meka, S. (2012). “Albanian financial system in front of global & financial crisis - a new approach to ensure long-term sustainability”,
- Meka, E. (2011). “Corporate Bonds - A New Way For Financing Corporate In Albania”, *Economicus*, No.7, Uet/Press, Fall, P.32.
- Ministry of Finance (September 2015). <http://ëëë.minfin.gov.al>.
- Niedomysl, T. (2007). Promoting Rural Municipalities to Attract Neë Residents: an Evaluation of the Effects. *Geoforum*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.geoforum.2006.11.024>
- *Nootemboom Bart*, “The Facts about Small Business and the Real Values of its life World – A social philosophical interpretation of this sector of the modern economy”, *American Journal of Economics and Sociology*, Vol 47, No. 3 (July, 1988).
- P. Kotler, D. Gertner (2002). Country as brand, product, and beyond: A place marketing and brand management perspective, in: *Brand Management*, Vol. 9, n. 4-5, pp. 249-261.
- Pankruhyn, A., Peter, P. (2006). *Territorial Marketing*. 416.
- Philip J. Kotler, Gary Armstrong. (2005). *Principles of Marketing*. Prentice Hall; 11th edition, P 768, ISBN-10: 0131469185.
- Philip Kotler, Donald Haider, Irving Rein. (2002) *Marketing Places*. Free Press, P.400, ISBN-10: 074323636X.

- *Pinder, A.D* – “Small Firms, Regional Development and the European Investment Bank”, Department of Geography, University of Southampton - Jurnal of Comon Market Studies, Volume XXIV, No.3 March 1986.
- R. Butler (2006) . The tourism area life cycle: Conceptual and theoretical issues, vol. *Channel View Publications*, Clevedon.
- Romat, E. (2010) Advertising territories in the system of geographically marketing.
- Roos J., (2006). Thinking from Within: Hands on Strategy Practice, Palgrave Macmillan, London.
- Shijaku and Ceca (2010). “A model for credit risk in Albania using banks’ panel data”. Economic policies in SEE: design, performance and challenges, November 53 – 72.
- Shingjergji, A. (2013). The impact of Macroeconomic Variables on the Non Performing Loans in the Albanian Banking System during 2005-2012. Academic Journal of Interdisciplinary studies, MCSER Publishing- Rome, Italy, 335-339.
- Shllaku Samir dhe Tabaku Jorida - Ekonomia dhe biznesi – Nr.2 (25), 2007.
- Siddiqi (2005). Credit Risk Scorecards: Developing Intelligent Implementing and Credit Scoring.
- *Tali, D.* Economy and Financial Industry, Prishtina – Kosovo (2000).
- *The economist Intellegence*, Business Eastern Europe Kosovo: “Another Balkan crisis”, Unit, 1 (1), p.4-5 (2006).
- The institute for banks and finance, (August 2016) <http://institute-bf.com>.
- The strategy of business development and investments (2007-2013) (2007), METE June
- *Uka Ardian*, “Kosovo Banking System – Loan sector Affecting the Perspective of Contry Economy”, The University of Sheffield – CITY Liberal Studies, june 2008.
- *Voss Chris, Kathryn L. Blackmon, Cagliano Rafaella, Hanson Philip and Wilson Frances*, “Small Companies”,– Business strategies review, 1998, volume , issue 4, pp 1-19.
- Xiong, K (2010) Study on innovative strategies of city marketing under globalization

- Yale University Press.
- Zenker, S., & Braun, E. (2010). The place brand centre: A conceptual Approach for the brand Management of places. Paper presented at the 39th European Marketing Academy Conference, Copenhagen, Denmark.
- <http://www.monitor.al/tatimi-dhe-biznesi-i-vogel>