

UNIVERSITETI I TETOVËS

Fakulteti Ekonomik

Drejtimi Financa



TEZA PËR MBROJTJEN E GRADËS  
SHKENCORE “DOKTOR”

**ROLI I MIKROFINANCIMIT DHE  
ZHVILLIMIT TË NMVM-VE NË ULJEN E  
VARFËRISË NË MAQEDONI**

Kandidate:

Mr.sc.Vjollca Hasani-Limani

Udhëheqës shkencor:

Prof.dr. Seadin Xhaferi

Tetovë, 2020

## Përmbajtja

<b>KREU I</b> .....	10
<b>HYRJE</b> .....	10
<b>I.1. Lënda e hulumtimit</b> .....	10
<b>I.2. Qëllimi dhe rëndësia e hulumtimit</b> .....	11
<b>I.3. Korniza metodologjike e hulumtimit</b> .....	13
<b>I.4. Organizimi i strukturës së disertacionit</b> .....	15
<b>KREU II</b> .....	19
<b>RISHIKIMI I LITERATURËS</b> .....	19
<b>II.1. Historia dhe aplikimi i mikrofinancimit</b> .....	19
<b>II.2. Ndërmarrjet mikro të vogla e të mesme (NMVM) dhe mikrofinancimi në Maqedoni</b> .....	38
2.2.1. Definimi i përgjithshëm i NMVM-ve .....	38
2.2.2. Definimi i ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në Maqedoni.....	44
2.2.3. Varfëria dhe nevoja për mikrofinancim në Maqedoni .....	45
<b>KREU III</b> .....	60
<b>MIKROFINANCIMI DHE INSTITUCIONET E MIKROFINANCIMIT (IMF) NË MAQEDONI</b> .....	60
<b>III.1 Nevoja e rregullimit ligjor dhe mbikëqyrja e mikrofinancimit në Maqedoni</b> .....	60
<b>III.2 Institucionet e mikrofinancimit në Maqedoni</b> .....	66
3.2.1 Sistemi financiar në Maqedoni .....	66
3.2.2 Institucionet e mikrofinancimit dhe mikrokredisë .....	66
<b>III.3 Ndikimi i faktorëve makroekonomik në portfolin kreditor të Institucioneve të Mikrofinancimit (IMF) në Maqedoni</b> .....	69
3.2.3.1 Korniza teorike.....	70
3.2.3.2 Metodologjia .....	72
3.2.3.3. Diskutimi i rezultateve .....	74
3.2.3.4. Përfundimi.....	80
<b>III.4 Roli i aktivitetit kreditor të institucioneve të mikrofinancimit në uljen e varfërisë në Maqedoni</b> .....	81
3.3.1. Korniza teorike.....	82
3.3.2 Metodologjia .....	85

3.3.3. Diskutimi i rezultateve .....	91
3.3.4. Përfundimi.....	94
<b>KREU IV .....</b>	<b>97</b>
<b>AVANSIMI I POLITIKAVE PËR PËRKRAHJEN DHE ZHVILLIMIN E NMVM-VE NË MAQEDONI, SI MUNDËSI PËR TË NDIKUAR NË ULJEN E VARFËRISË .....</b>	<b>97</b>
<b>IV.1 Ndikimi i politikave qeveritare për stimulimin e NMVM-ve .....</b>	<b>97</b>
<b>IV.2 Sfidat, mundësitë dhe mbështetja institucionale e NMVM-ve – Skanimi i infrastrukturës përkrahëse .....</b>	<b>111</b>
<b>IV.3 Qasja e NMVM-ve të Maqedonisë në burime financiare – roli i mikro kredisë në zhvillimin e tyre.....</b>	<b>121</b>
4.3.1. Korniza teorike.....	121
4.3.2. Metodologjia .....	127
4.3.3. Diskutimi i rezultateve .....	131
4.3.4. Përfundimi.....	137
<b>KREU V .....</b>	<b>140</b>
<b>NDIKIMI I NMVM-VE NË RRIJTJEN EKONOMIKE DHE ULJEN E VARFËRISË NË MAQEDONI.....</b>	<b>140</b>
<b>V.1 Roli i NMVM-ve në rritjen ekonomike të vendit .....</b>	<b>140</b>
5.1.1 Korniza teorike.....	141
5.1.2. Internacionalizimi i NMVM-ve – eksportet e NMVM-ve në eksportin total të vendit .....	151
5.1.3. Metodologjia .....	158
<b>V.2 Roli i NMVM-ve në rritjen ekonomike .....</b>	<b>163</b>
5.2.1. Diskutimi i rezultateve .....	163
5.2.3. Përfundimi.....	168
<b>V.3 Roli i NMVM-ve në uljen e papunësisë .....</b>	<b>169</b>
5.3.1. Diskutimi i rezultateve .....	169
5.4. Përfundimi.....	172
<b>KREU VI .....</b>	<b>173</b>
<b>VËSHTRIM/KRAHASIM I APLIKIMIT TË MIKROFINANCIMIT NË VENDET E BALLKANIT PERËNDIMOR, REZULTATET DHE EFIKASITETI I ARRITUR.....</b>	<b>173</b>
<b>VI.1. Mikrofinancimi në Shqipëri .....</b>	<b>173</b>
<b>VI.2. Mikrofinancimi në Kosovë.....</b>	<b>180</b>
<b>VI.3. Mikrofinancimi në Serbi.....</b>	<b>187</b>
<b>VI.4. Mikrofinancimi në Mal të Zi .....</b>	<b>192</b>

<b>VI.5. Mikrofinancimi në Bosnje dhe Hercegovinë .....</b>	<b>195</b>
<b>Përfundim .....</b>	<b>201</b>
<b>PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME.....</b>	<b>202</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>210</b>
<b>SHTOJCA.....</b>	<b>229</b>

## LISTA E TABELAVE DHE FIGURAVE

<b>Tabela 2.2.1.</b> Definimi i NMVM-ve sipas Komisionit European.....	39
<b>Tabela 2.2.2.</b> Definimi i NMVM-ve sipas Bankës Botërore.....	42
<b>Tabela 2.2.3.</b> Definimi i NMVM-ve sipas rregullativës së Maqedonisë.....	44
<b>Tabela 2.2.5.</b> Indikatorët e varfërisë dhe përfshirjes sociale në Maqedoni, në vitet 2014-2016... 46	46
<b>Tabela 2.2.6.</b> Indikatorët Laeken për nivelin e varfërisë në Maqedoni, sipas moshës dhe gjinisë, për vitet 2014-2016.....	47
<b>Tabela 3.2.2.1.</b> Analizë krahasuese e ofertës kreditore të dy institucioneve të mikrofinancimit. . 68	68
<b>Tabela 3.2.3.3.1.</b> Testimi i Hipotezës – Modeli ekonometrik me regresion linear .....	75
<b>Tabela 3.2.3.3.2.</b> Testimi i Hipotezës – Modeli eksponencial .....	76
<b>Tabela 3.2.3.3.3.</b> Modeli eksponencial me restriksion në normën e inflacionit .....	78
<b>Tabela 3.2.3.3.4.</b> Modeli eksponencial me restriksion në GDP.....	79
<b>Tabela 3.2.3.3.5.</b> Matrica e korrelacionit ndërmjet variablave .....	80
<b>Tabela 3.3.2.2.1.</b> Përshkrimi i variablave të përdorura në studim.....	87
<b>Tabela 3.3.2.3.1.</b> Mestaret, devijimi standard dhe $p$ -vlera e variablave (për familjet e trajtuara me mikrokredi) .....	89
<b>Tabela 3.3.3.1.</b> Rezultatet e modeleve ekonometrike me Fixed-effect regression - të ardhurave dhe shpenzimeve të familjeve.....	92
<b>Tabela 4.3.2.1.3.1.</b> Statistika përshkruese e variablave të studiuara .....	129
<b>Tabela 4.3.2.2.1</b> Analiza e karakteristikave të ndërmarrjeve në model .....	132
<b>Tabela 4.3.2.2.2.</b> Analiza e karakteristikave lidhur me menaxherin .....	133
<b>Tabela 4.3.2.2.3</b> Analiza e karakteristikave të lidhura me sfidat e ndërmarrjeve .....	133
<b>Tabela 4.3.2.2.4.</b> Analiza e karakteristikave lidhur me kredinë.....	134
<b>Tabela 4.3.2.2.5.</b> Analiza e modelit Probit regression .....	135
<b>Tabela 4.3.2.2.6.</b> Analiza e efekteve marginale pas Probit.....	136

<b>Tabela 4.3.2.2.7.</b> Two-sample t-test, Kolomogorov-Smirnov test.....	137
<b>Tabela 5.1.4.</b> Kontributi i NMVM-ve në GDP, sipas sektorëve .....	146
<b>Tabela 5.1.5.</b> Numri i ndërmarrjeve aktive, sipas madhësisë, nëpër vite.....	146
<b>Tabela 5.1.6.</b> Numri i NMVM-ve sipas madhësisë dhe koncentrimi nëpër sektorë sipas aktivitetit biznesorë, për vitet 2014-2016.....	148
<b>Tabela 5.1.2.1.</b> Kontributi i NMVM-ve në eksport, sipas numrit dhe madhësisë, në grupe vendesh .....	154
<b>Tabela 5.1.3.2.1.</b> Statistika përshkruese për hipotezën H0a - Rritje ekonomike.....	161
<b>Tabela 5.1.3.2.2.</b> Statistika përshkruese për hipotezën H0b – Varfëria (punësimi).....	163
<b>Tabela 5.2.1.1.</b> Pairwise correlation – Rritje ekonomike 1 .....	165
<b>Tabela 5.2.1.2.</b> Pairwise correlation – Rritje ekonomike 2 .....	166
<b>Tabela 5.2.2.1.</b> Poisson Regression.....	168
<b>Tabela 5.3.1.</b> Matrica e korrelacionit, Pairwise correlation – Punësimi .....	170
<b>Tabela 5.3.2.1.</b> Poisson Regression – Punësimi.....	171
<b>Tabela 6.1.1.</b> Institucionet financiare të licencuara nga Banka e Shqipërisë .....	176
<b>Tabela 6.1.2.</b> Institucionet financiare jo banka në Shqipëri .....	177
<b>Tabela 6.2.1.</b> Numri i institucioneve financiare dhe jo financiare në Kosovë .....	182
<b>Tabela 6.3.1.</b> Oferta kreditore e IMF-ve të Serbisë.....	191
<b>Tabela: 6.4.1</b> Portfolio kreditore e IMF-ve në Mal të Zi .....	194
<b>Tabela 6.5.2.</b> Aktiviteti kreditor i institucioneve të mikrofinancimit në Bosnje dhe Hercegovinë .....	200
<b>Figura 2.2.4.</b> Trendet e varfërisë në Maqedoni nga viti 2009-2015.....	46
<b>Figura 3.3.2.3.2.</b> Mesataret e ndryshimeve në të ardhurat, konsumin dhe standardin e jetesës pas mikrokredisë .....	90
<b>Figura 4.3.1.</b> Qasja e NMVM-ve në burime financimi – kredi.....	122
<b>Figura 4.3.2.</b> Kushtet e sipërmarrësisë në Maqedoni në vitin 2016.....	124
<b>Figura 4.3.3.</b> Krijimi i vendeve të punës sipas llojit të ndërmarrjes – krahasim mes viteve 2009 dhe 2013. ....	125
<b>Figura 4.3.4.</b> Koncentrimi i NMVM-ve aktive sipas sektorëve, viti 2016.....	126
<b>Figura 5.1.1.</b> Numri i të punësuarve në NMVM-të e Maqedonisë .....	144
<b>Figura 5.1.2.</b> Vlerat e prodhimtarisë (vlera e shtuar ) e NMVM-ve të Maqedonisë .....	144

<b>Figura 5.1.3.</b> Kontributi i sektorit privat në GDP .....	145
<b>Figura 5.1.7.</b> Demografia e ndërmarrjeve aktive sipas sektorëve .....	150
<b>Figura 5.1.8.</b> Kontributi i ndërmarrjeve aktive në punësime, sipas sektorëve .....	151
<b>Figura 5.1.2.2.</b> Numri i ndërmarrjeve eksportuese sipas madhësisë .....	156
<b>Figura 5.1.2.3.</b> Ndërmarrjet eksportuese sipas vlerës (mijë euro) .....	157
<b>Figura 6.1.3.</b> Mënyra e përdorimit të kredisë në Shqipëri .....	180
<b>Figura 6.2.2.</b> Struktura e aseteve të institucioneve mikrofinanciare .....	184
<b>Figura 6.5.1.</b> Institucionet e mikrofinancimit në Bosnje dhe Hercegovinë .....	198

## LISTA E SHKURTESAVE

NMVM – Ndërmarrjet Mikro të Vogla dhe të Mesme

NVM – Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme

IMF – Institucionet e Mikrofinancimit

ROSCA – Rotating Savings and Credit Associations

FMN – Fondi Monetar Ndërkombëtar

BB – Banka Botërore

BE – Bashkimi Europian

OECD - Organisation for Economic Co-Operation and Development

IFC – International Finance Corporation

Miga – Multilateral Investment Guarantee Agency

SHBA – Shtete e Bashkuara të Amerikës

SBA – Small Business Advocacy

APEC – Asia Pacific Economic Cooperation

EMN –European Microfinance Network

OJQ – Organizatë jo qeveritare

SHGB – Self Helping Group

## **Abstrakt**

Mikrofinancimi dhe zhvillimi i ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM), është një ndër temat më të diskutuara në dekadën e fundit, sidomos gjatë dhe pas krizës financiare. Kjo ka ardhur si rezultat i ndikimit të saj në mirëqenien e popullsisë. Në periudha krize mikrofinancimi ka ndikuar si mekanizëm efektiv për të ndihmuar njerëzit të rimëkëmbin mirëqenien, nëpërmjet inovacionit dhe hapjes së bizneseve të reja. Pikërisht, kjo lidhje e mikrofinancimit me bizneset e reja, të cilat në shumicën e rasteve, janë ndërmarrje mikro, ose të vogla, e ka inicuar përzgjedhjen e kësaj teze disertacioni.

Në këtë disertacion trajtohen në detaje, të gjitha aspektet që shfaqin rolin dhe rëndësinë e përdorimit të mikrofinancimit dhe zhvillimin NMVM-ve, me qëllim të uljes së varfërisë dhe rritjes ekonomike të vendit. Punimi përfshinë analizë të funksionimit dhe rregullimit të mikrofinancimit. Në pjesën empirike të hipotezave të parashtruara, analizohen, faktorët që ndikojnë në aktivitetin kreditorë të institucioneve të mikrofinancimit. Po ashtu analizohen efektet e mikrokreditimit tek familjet, dhe ndikimin e mikrokredive në zhvillimin e NMVM-ve. Një aspekt tjetër i analizës është roli i zhvillimit të NMVM-ve në zhvillimin ekonomik dhe në uljen normës së papunësisë. Përfundimisht, studimi rezulton me vërtetimin e hipotezave të parashtruara.



## **Abstract**

Microfinance and development of micro, small and medium enterprises (MSME) is one of the most discussed topics in the last decade, especially during and after the financial crisis. This has come as a result of its impact on the well-being of the population. In times of crisis, microfinance has been an effective mechanism to help people rebuild their well-being through innovation and establishment of new businesses. Precisely, this connection of microfinance with new businesses, which in most cases are micro or small enterprises, has initiated the selection of this dissertation thesis.

This dissertation addresses all the detailed aspects of the role and importance of microfinance tools and MSME development, in order to reduce poverty and develop the economy of the country. The dissertation includes analysis of the function and regulation of microfinance. In the empirical part of hypotheses testing, I analyse the factors that influence the credit activity of microfinance institutions. Also there are the analysis of the impact of microcredit on households' well-being, and the impact of microcredit on MSME development. Another aspect of the analysis is the role of MSME development in economic development and reduction of unemployment. Finally, the study results with a confirmation of the hypotheses set.

# KREU I

## HYRJE

### I.1. Lënda e hulumtimit

Në këtë punim të doktoratës studiohet mikrofinancimi, roli dhe rëndësia e mikrofinancimit, si mekanizëm financiar për të ndikuar në uljen e varfërisë. Teoria ekonomike dhe praktika e vendeve të tjera lidhur me mikrofinancimin na tregojnë se popullsia e varfër ka një mundësi shtesë dhe mjaft efektive për të dalë nga varfëria duke përdorur mikrofinancimin. Duke u nisur nga kjo, në këtë studim kam për qëllim të vlerësoj efektet e mikrofinancimit në të gjitha aspektet, ashtu që të shërbejë si një bazë e mirë për ndryshimin e qasjes dhe politikave për uljen e varfërisë në Maqedoni.

Mikrofinancimi është një risi në sistemin financiar, që nuk ka për qëllim të eliminojë qasjen e zakonshme të kreditimit, mirëpo të shërbejë si një pjesë komplementare e tij. Mikrofinancimi synon që nëpërmjet shërbimeve të tij, të lehtësojë qasjen e të varfërve në fonde financiare dhe kategorisë së ndërmarrjeve të vogla, të cilët sistemi i zakonshëm financiar bankar i lë anash. Në këtë problematikë ekzistojnë edhe qasje kritike, nga ana e hulumtuesve socialë dhe ekonomikë, të cilët gjykojnë faktin, se a ka bërë mikrofinancimi ndonjë ndryshim në zhvillimin e mirëqenies.

Thelbi i funksionimit të mikrofinancimit është t'u ofrohet të varfërve një qasje e lirë në financa, që do t'i stimulonte ata të krijojnë punë apo biznese, me anë të të cilave do të gjenerojnë mjete për jetesë dhe do të dalin nga varfëria. Për këtë arsye e kemi parë të arsyeshme që kjo tezë të titullohet dhe të strukturohet si një kombinim mes mikrofinancimit dhe ndërmarrjeve mikro të vogla dhe të mesme.

Kjo do të thotë se, studimi do të analizojë rolin dhe ndikimin e një kombinimi të mikrofinancimit, në njërin anë, që nënkupton gjetjen e mjeteve ose fondeve financiare, duke e vazhduar me zhvillimin NMVM-ve ose me mënyrën se si njerëzit duhet t'i përdorin ato fonde, për të krijuar biznese dhe për të gjeneruar të ardhura. Kjo lidhshmëri është mjaft e rëndësishme, pasi që nxitja e popullsisë së varfër që mjetet nga mikrofinancimi t'i investojnë në biznese, do të sjellë efekte jo vetëm individuale, por dhe efekte në nivel

ekonomie, në aspekt të rritjes dhe zhvillimit ekonomik, që në vete do të përfshinte standardin jetësor dhe mirëqenien në aspektin social të shoqërisë së vendit.

Problematika që analizon ky disertacion është e lidhur me një nga iniciativat globale për zbutjen e varfërisë e që është radhitur edhe si objektivi i parë në mesin e objektivave të mileniumit të ri, të përcaktuara në strategjinë për zhvillim të qëndrueshëm, e përpiluar nga Kombet e Bashkuara. Duke qenë se, Maqedonia gjendet në mesin e shteteve që janë në fazë të hershme të zhvillimit, varfëria e popullsisë në vend është e lartë, numri i personave me të ardhura në pragun e varfërisë është po ashtu shumë i lartë. Edhe personat që konsiderohen se kanë të ardhura të sigurta mujore, në bazë të pagës, janë të rrezikuar nga varfëria. Niveli më i lartë i varfërisë është hasur tek mosha e re, tek të dy gjinitë, por më e theksuar tek gjinia femërore.

Duke marrë për bazë këto fakte do të analizohen mundësitë për zgjidhjen e problematikave të parashtruara, duke përdorur mekanizmat e mikrofinancimit, për qasje të popullsisë në fonde financiare, si lidhja e mikrofinancimit me krijimin dhe zhvillimin e NMVM-ve, me qëllim të gjenerimit të të ardhurave për popullsinë dhe zhvillimin ekonomik të vendit.

## **I.2. Qëllimi dhe rëndësia e hulumtimit**

Në botë ekzistojnë miliarda njerëz që jetojnë me më pak se 5 dollarë në ditë, në kushte të vështira. Shumë qeveri, shoqata dhe organizata të shoqërisë civile në vendet në zhvillim po luftojnë varfërinë përmes një numri të konsiderueshëm strategjish, siç janë: promovimi i punësimit, programet në shëndetësi dhe arsim, inovacionet, zhvillimi i bujqësisë dhe zhvillimeve rurale, shërbimet sociale, etj. Në këtë drejtim janë formuar shumë strategji, një pjesë e të cilave janë treguar efektive, ndërsa një pjesë e tyre nuk kanë treguar suksesin e pritur.

Deri më tani, mikrofinancimi është njohur si një nga strategjitë më efektive në zbutjen e varfërisë. Mikrokreditimi, si pjesë e mikrofinancimit, nënkupton dhënien e kredive shumë të vogla, për njerëzit e varfër, veçanërisht grave, pa nevojën e kolateralit. Qëllimi i mikrokredisë është që t'u mundësojë huamarrësve, qoftë personave fizikë apo juridikë, të krijojnë ndërmarrje, me qëllim gjenerimin e të ardhurave personale dhe daljen

nga varfëria. Po ashtu, ka për qëllim financimin e aktiviteteve inovative, të rritjes dhe të internacionalizimit të ndërmarrjeve.

Kjo temë është mjaft e trajtuar në botë nga autorë të ndryshëm. Studime mbi mikrofinancimin gjenden në të gjitha vendet e botës, duke filluar nga vendet me ekonomi të pazhvilluara, deri te vendet e zhvilluara ekonomikisht. Studime të kësaj natyre gjenden mjaftueshëm, edhe në vendet fqinje dhe më gjerë në Ballkanin Perëndimor. Në Maqedoni, ekzistojnë një numër studimesh, por pak prej tyre i kanë hyrë në thelb analizës së kësaj teme.

Prandaj, qëllimi i këtij studimi është të analizohet gjerësisht roli dhe ndikimi i mikrofinancimit në reduktimin e varfërisë në vend. Ajo që është me rëndësi të theksohet, është kombinimi i këtij studimi me zhvillimin e bizneseve të reja, si dhe ndikimi i zhvillimit të ndërmarrjeve ekzistuese në vend. Kjo vihet në dukje edhe nga fakti se kjo kategori e ndërmarrjeve është më e përhapur, më e lehtë për t'u hapur dhe menaxhuar nga popullsia e varfër. Në bazë të rezultateve të studimit, do të jepen përfundime rreth gjendjes dhe nivelit të aplikimit të këtyre mekanizmave. Në fund, do të ndërtohen edhe rekomandime për ndryshime të mundshme, në aspektin e politikave dhe strategjive, me qëllim të përmirësimit të gjendjes në të ardhmen.

Nga konsultimi i literaturës dhe studimeve të realizuara në këtë temë, në Maqedoni kam hasur një numër të vogël studimesh të mirëfillta. Konsideroj se kjo tezë disertacioni do të jetë një bazë e mirë për ndërtimin e politikave për uljen e varfërisë, që do të lejonin përfshirjen dhe kontributin e vetë personave të varfër, me qëllim të daljes nga varfëria. Do të theksoj këtu faktin, se ky studim në vete përfshin analizë gjithëpërfshirëse të mikrofinancimit, zhvillimit të NMVM-ve, si dhe aktivitetet për uljen e varfërisë. Kjo nënkupton se trajtohen të gjitha aspektet, në të cilat mikrofinancimi, ulja e varfërisë, zhvillimi i NMVM-ve, institucionet e mikrofinancimit, ndërlidhen në mes vete, për të krijuar ndërveprime, me të cilat do të rritet mirëqenia e popullsisë, do të rritet dhe zhvillohet ekonomia vendore dhe do të rritet standardi i jetesës në Maqedoni.

Ne si studiues kemi mundësinë për të studiuar dhe analizuar këto pyetje nga aspekte të ndryshme, si ato teorike dhe empirike, po ashtu edhe të aplikojmë mjete dhe mekanizma të menaxhimit, në mënyrë që të dizajnojmë dhe projektojmë intervenime të reja, me qëllim

që të ritet ndikimi i mikrofinancimit në ekonominë e vendit, tek ndërmarrjet, si dhe në standardin jetësor. Kemi një mundësi të rrallë, që përmes kërkimeve dhe hulumtimeve në fushën e mikrofinancave, të mundohemi të ndikojmë në jetën e shumë njerëzve në rrethin tonë dhe në botë.

Pra, ky studim konsiderohet si një bazë për të konkluduar arritjet e deritanishme dhe për të etiketuar problemet, sfidat dhe mundësitë për zhvillim më të mirë në të ardhmen. Ky studim do të shërbejë edhe për studiuesit, studentët dhe të gjithë të interesuarit në këtë fushë, për studime dhe analiza më të avancuara në të ardhmen.

### **I.3. Korniza metodologjike e hulumtimit**

Përgatitja e këtij disertacioni kërkon një kombinim të metodave të hulumtimit. Pjesa më e madhe e punimit përbëhet nga studime empirike, të mostrave dhe të dhënave të grumbulluara. Theksoj se strukturimi i punimit do të jetë i tillë, që duke filluar nga kreu i tretë, çdo kre do të përmbajë seksion të veçantë të metodologjisë, për secilën nga hipotezat e parashtruara,.

Duke u bazuar në teoritë ekonomike, si dhe studimet dhe literaturën e konsultuar, në sferën e mikrofinancimit dhe zhvillimit të NMVM-ve me qëllim të uljes së varfërisë, kam hasur qasje shkencore të natyrave të ndryshme. Duke qenë se do të hulumtohet mikrofinancimi dhe zhvillimi i NMVM-ve në të gjitha aspektet, do të përdoren disa lloje të materialeve si hulumtime kuantitative, po ashtu edhe hulumtime kualitative, varësisht nga lloji i hipotezës. Për të vendosur kornizat e studimit empirik në këtë disertacion, gjithnjë duke u bazuar në literaturën ekonomike, e posaçërisht sferën e mikrofinancimit, kam formuluar disa supozime shkencore apo pyetje kërkimore, të cilat do të shërbejnë si bazë e këtij punimi:

1. Faktorët makroekonomikë kanë ndikim pozitiv në kthimin e portfolit kreditor të institucioneve të mikrofinancimit në Maqedoni;
2. Mikrokredia ka ndikim pozitiv në uljen e varfërisë në Maqedoni;
3. Mikrokredia ka ndikim pozitiv në zhvillimin dhe rritjen e NMVM-ve;

4. Mikrokreditimi i NMVM-ve ka ndikim në rritjen ekonomike. Në kuadër të kësaj hipoteze, testohet edhe nënhipoteza: NMVM-të kanë ndikim pozitiv në uljen e papunësisë.

Pra, kjo përzgjedhje ishte e nevojshme për arsye të strukturës komplekse të tezës. Edhe lloji i hipotezave të përzgjedhura dikton këtë strukturim të metodologjisë, për arsye se janë përdorur të dhëna cilësore dhe sasiore.

Në hulumtimin e këtij punimi, me qëllim të testimit të hipotezave të parashtruara janë përdorur disa lloje të metodave dhe analizave shkencore. Në disa pjesë të punimit janë përdorur metodat komparative (krahasuese) në mes të variablave dhe indikatorëve të marrë në studim.

#### **Hulumtimi kualitativ (cilësor):**

Në dy nga hipotezat e parashtruara është e nevojshme që fillimisht të analizohen qasjet teorike dhe rezultatet e studimeve ekzistuese të fushës, pastaj të dhënat për hulumtim të grumbullohen nëpërmjet anketimit.

Për realizimin e anketimit janë përdorur pyetësorë, pyetjet e të cilëve janë formuluar dhe nëpërmjet ‘google forms’ janë shpërndarë tek ndërmarrjet dhe personat fizikë (kryefamiljarë). Mostra formulohet pasi të jenë mbledhur përgjigjet e pyetësorëve. Mostrat përbëhen nga të dhënat e mbledhura nga dy anketimet. Anketimi i parë është realizuar tek kryefamiljarët, ndërsa anketimi i dytë tek menaxherët e ndërmarrjeve, të cilat më pas përdoren si bazë për analizë empirike për hipotezën përkatëse.

Të dhënat e mbledhura nga anketimet përdoren si ‘Dummy’ variabla ose variabla kategorike dhe vendosen në modele ekonometrike në mënyrë që të testohen dhe të nxirren rezultate të sakta empirike. Për të analizuar modelet është përdorur softueri STATA12.

Metodat që do të zbatohen për të analizuar hipotezat janë: Fixed effect regression (time invariant) me panel data, Probit regression, Correlation matrix, Pairwise correlation, t-test, F-test, Chi-square, multicollinearity test, heteroscedasticity test, metodat: kauzale dhe komparative.

### **Hulumtimi kuantitativ (sasior):**

Gjatë hulumtimit kuantitativ është po ashtu e nevojshme që së pari të shqyrtohen rezultatet empirike të autoreve tjerë në këtë fushë. Hapi i dytë, mbledhja e të dhënave nga raportet zyrtare, të dhënat statistikore, data baza vendore dhe ndërkombëtare.

Mostrat që do të përdoren në këto hulumtime përbëhen nga: ndërmarrjet aktive, normat e punësimit të popullsisë, NMVM-të eksportuese, mikrokreditë e akorduara nga bankat dhe institucionet e mikrofinancimit, numri i NMVM-ve aktive, NMVM-të sipas sektorëve, normat e GDP-së, normat e interesit, vlera e shtuar e NMVM-ve në GDP. Të dhënat do të shprehen në numra absolut ose në përqindje. Të dhënat që do të përdoren janë të dhëna dytësore, të karakterit publik. Të dhënat do të përpunohen nëpërmjet modeleve ekonometrike, në programin softuerik STATA12.

Metodat që do të përdoren për vërtetimin e hipotezave janë: Multiple regresssion, OLS, Poisson, Pairëise correlation, t-test., F-test, multicollinearity test, heteroscadicity test.

## **I.4. Organizimi i strukturës së disertacionit**

Në hyrje kam përmendur se kjo tezë e disertacionit është një tezë e kombinuar. Pra, kemi të bëjmë me një kombinim të mikrofinancimit dhe NMVM-ve, me një qëllim të vetëm, që është analiza e rolit të tyre në uljen e varfërisë, në aspektin ekonomik apo social.

Për këtë arsye kam konsultuar shumë literatura dhe rregulla për përpilimin e strukturës së disertacioneve të kësaj kategorie. Këto teza quhen teza komplekse, prandaj edhe struktura e tyre bazohet në sistemin ‘**strukturë e bazuar në tezë komplekse**’ (compelexed-topic based structure). Në këto raste, çdo kre do të duhet të ketë qasje të një studimi të veçantë. Për dallim nga strukturat e tezave të zakonshme, në këtë tezë secili kre do të përmbajë; qasje teorike; metodologji (analizë empirike); rezultate dhe diskutime; përfundim. Krerët e këtij disertacioni kanë lidhshmëri dhe vazhdimësi me njëri-tjetrin. Disertacioni do të ketë abstrakt, hyrje, përfundim dhe bibliografi të përgjithshme, që do t’i përfshijë të gjithë krerët.

## **Struktura – përshkrim i shkurtër i përmbajtjes së krerëve të disertacionit**

*Kreu i parë* i disertacionit është *hyrja*, në të cilin arsyetohet përzgjedhja e tezës, jepet një përshkrimi shkurtër i fushës së studimit, parashtrimi i problemit, diskutimi i problemit. Në këtë pjesë po ashtu përshkruhet qëllimi i këtij punimi, qasja ndaj temës dhe synimet, që duhet të arrij me këtë studim. Po ashtu, një pjesë e kreut i kushtohet rëndësisë së punimit dhe kontributit, që ky punim do të sjellë për sferën akademike, ekonominë dhe shoqërinë në përgjithësi. Ndërkaq, pjesa e fundit e punimit është një përshkrim i shkurtër i krerëve pasues, që do të shërbejë si orientim për lexuesin, duke i ofruar informacione primare rreth asaj çka mund të gjejë më tutje në punim.

*Kreu i dytë* i disertacionit është një zhytje në literaturën e mikrofinancimit dhe historikun e mikrofinancimit. Për këtë pjesë janë konsultuar shumë literatura, të cilat trajtojnë historinë dhe zhvillimin e mikrofinancimit që nga fillimet e tij. Këtu përfshihet edhe përhapja dhe zhvillimi i mikrofinancimit në vende të ndryshme të botës. Në pjesën e rishikimit të literaturës, shkurtimisht përmenden studimet dhe përfundimet e autorëve të ndryshëm, që kanë studiuar efektet e mikrofinancimit. Këtu nuk anashkalohen autorët, të cilët në studimet e tyre kanë kritikuar mikrofinancimin. Para se të kalohet në argumentimin e ndikimit të mikrofinancimit në reduktimin e varfërisë, jepet një pasqyrë e nivelit të varfërisë, në bazë të statusit të punës, gjinisë, moshës së popullsisë dhe hendekut të të ardhurave në Maqedoni.

Një pjesë e konsiderueshme e kreut i kushtohet ndikimit të mikrofinancimit në afirmimin e grave sipërmarrëse. Në pjesën e fundit të kreut, analizohet niveli i zhvillimit dhe aplikimi i mikrofinancimit në Maqedoni, si dhe performanca sociale e mikrofinancimit, që konsiderohet edhe si sipërmarrësia sociale. Duke qenë se ky punim është një gërshetim i efekteve të mikrofinancimit dhe ndërmarrjeve mikro të vogla dhe të mesme (NMVM) në uljen e varfërisë, në këtë kre, po ashtu shtjellohet rëndësia e NMVM-ve në ekonominë e vendeve, e posaçërisht të ekonomisë vendore. Gjithsesi se janë përfshirë aspektet teorike dhe studime të shumta mbi rolin dhe rëndësinë e NMVM-ve. Po ashtu, sqarohen edhe detaje si: definimi i NMVM-ve sipas burimeve zyrtare të ndryshme, niveli i zhvillimit të tyre në Maqedoni nëpër vite, zhvillimi sipas sektorëve, etj.



*Kreu i tretë* trajton kryesisht pjesën e institucioneve të mikrofinancimit, funksionimit dhe rregullimit ligjor të mikrofinancimit, mbikëqyrjen e tij dhe institucionet e mikrofinancimit. Në pjesën e parë analizohet rregullimi i mikrofinancimit dhe arsyeja pse mikrofinancimi duhet të jetë i rregulluar me ligj të posaçëm, duke e krahasuar me shtetet fqinje dhe ato evropiane, që tashmë e kanë të rregulluar aplikimin e mikrofinancimit. Në pjesën e dytë të kreut, shtjellohet sistemi financiar i Maqedonisë dhe institucionet, që merren me dhënien e shërbimeve të mikrofinancimit dhe mikrokredivë. Në mënyrë të detajuar analizohen ofertat kreditore të institucioneve të mikrofinancimit, si dhe kushtet të cilat i ofrojnë ata për klientët. Këtu, në mënyrë empirike studiohet hipoteza e parë kryesore: faktorët makroekonomikë kanë ndikim pozitiv në kthimin e portfolit kreditor të institucioneve të mikrofinancimit në Maqedoni. Për të analizuar këtë hipotezë janë përdorur disa modele: modeli i regresionit linear, modeli eksponencial me restriksion dhe modeli eksponencial pa restriksion. Në fund konfirmohet rezultati me anë të F testit, me të cilin vërtetohet hipoteza e parashtruar.

Në pjesën e tretë të kreut testohet hipoteza e dytë kryesore: mikrokredia ka ndikim pozitiv në uljen e varfërisë në Maqedoni. Në këtë pjesë studiohen në mënyrë empirike të dhënat e zhvilluara nga anketimi i personave fizikë (kryefamiljarëve), të cilët kanë marrë mikro kredi dhe atyre që nuk kanë marrë mikro kredi. Këto të dhëna analizohen nëpërmjet metodës “Panel Data Fixed-Effects regression”. Rezultatet e përfituara vërtetojnë hipotezën e parashtruar.

*Kreu i katërt* trajton në mënyrë të veçantë ndikimin e politikave për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve, si mundësi për të ndikuar në uljen e varfërisë. Në pjesën e parë të kreut, shtjellohet pyetja “çfarë ka bërë shteti për zhvillimin e NMVM-ve?”; këtu hyjnë politikatat nëpërmjet se cilave shteti ka ndikuar apo vazhdon të ndikojë në zhvillimin e NMVM-ve. Analizohen ndryshimet ligjore, institucionale, fondet, përkrahja financiare dhe jofinanciare e NMVM-ve. Në pjesën e dytë, shtjellohet mbështetja institucionale e NMVM-ve nga institucione dhe organizata të ndryshme shtetërore dhe joshtetërore. Në mënyrë të veçantë analizohen aktivitetet përkrahëse të odave ekonomike, fondet e inovacionit, agjencionet për përkrahje dhe zhvillim të NMVM-ve. Në pjesën e fundit, analizohet në mënyrë empirike, hipoteza kryesore:  $H_0$ : mikro kredia ka ndikim pozitiv në

zhvillimin dhe rritjen e NMVM-ve. Kjo analizë fillon me anketimin e menaxherëve të NMVM-ve. Ndërsa, në pjesën empirike fillohet me statistikën përshkruese, matricën e korrelacionit, pastaj analizohet modeli me anë të ‘Probit regression’ dhe ‘two-sample t test’ me çka vërtetohet hipoteza e parashtruar.

Në *kreun e pestë*, studiohet ndikimi i NMVM-ve në rritjen ekonomike të vendit dhe uljen e varfërisë. Në këtë pjesë, janë analizuar hipotezat në formë të gërshetuar. Hipoteza kryesore thotë se: Mikrokreditimi i NMVM-ve ka ndikim në rritjen ekonomike. Në kuadër të kësaj hipoteze testohet edhe nënhipoteza tjetër, e cila thotë se NMVM-të kanë ndikim pozitiv në uljen e papunësisë. Analiza e tyre bëhet duke përdorur të dhëna dytësore, por që janë të lidhura edhe me zhvillimin ekonomik, edhe me nivelin e punësimit, gjegjësisht papunësisë, duke marrë parasysh ndikimin reciprok, në mes rritjes ekonomike dhe punësimit. Në pjesën e parë, shtjellohet ndikimi i NMVM-ve në rritjen ekonomike të Maqedonisë, me të dhëna të grumbulluara nga Enti për Statistikë, të cilat duke i vënë në ‘Pairwise correlation’ nxjerrim një rezultat të pranueshëm pozitiv. Në këtë pjesë, pason edhe analiza e modelit empirik me anë të regresioneve, të cilat e vërtetojnë hipotezën e parashtruar. Pastaj, analizohet roli i NMVM-ve në uljen e papunësisë, duke marrë për bazë të dhënat dytësore. Këto të dhëna i analizojmë fillimisht me anë të statistikës përshkruese dhe më pas, nëpërmjet ‘Pairwise correlation’ analizohet korrelacioni në mes variablave. Me anë të analizave empirike, shikojmë një ndikim pozitiv në uljen e papunësisë, sidomos me vetëpunësim të rinjve. Si përfundim të këtij kreu, analizojmë ndikimin e NMVM-ve në uljen e varfërisë, ndërsa me anë të regresionit, në mënyrë empirike e vërtetojmë se NMVM-të kanë ndikim në uljen e papunësisë, gjenerimin e të ardhurave të banorëve dhe uljen e varfërisë.

*Kreu i gjashtë* është vendosur që të paraqesë një krahasim të zhvillimit të mikrofinancimit në vendet e Ballkanit Perëndimor, më saktësisht në vendet fqinje të Maqedonisë. Në këtë pjesë trajtohet gjendja dhe niveli i aplikimit të mikrofinancimit në vendet e ndryshme. Po ashtu bëhet krahasim i rezultateve dhe performancës, që ka dhënë aplikimi i mikrofinancimit në vende të ndryshme. Këtu analizohen studime dhe publikime të autorëve të ndryshëm si dhe raporte zyrtare të qeverive dhe institucioneve financiare ndërkombëtare.

## KREU II

### RISHIKIMI I LITERATURËS

#### II.1. Historia dhe aplikimi i mikrofinancimit

Mikrofinancimi si nocion ekonomik ka filluar të njihet që në vitet e '90-ta e po ashtu, që atëherë kanë filluar të përdoren edhe disa tentativa të ngjashme me mekanizmat funksionalë të mikrofinancimit. Fillimet e para të mikrofinancimit janë sqaruar fillimisht në librin autobiografik të themeluesit të mikrofinancimit “Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty” i cili është botuar në vitin 1999. Me punën dhe dedikimin e tij, në reduktimin e varfërisë në vendlindjen e tij Bangladesh, Yunus ka arritur sukses të madh në misionin e tij. Këtë financim e ka filluar duke ndihmuar prodhuesit e vegjël të kulturave bujqësore, të cilët me një huazim financiar të vogël nga të ardhurat personale të tij, kanë arritur të prodhojnë dhe të shesin produktet e tyre. Kjo ka ndikuar në gjenerimin e të ardhurave për familjet e varfëra, të cilat i kishin shfrytëzuar ato pak para të huazuara, duke mos pasur nevojë të kthejnë interesin apo kolateralin (pengun), siç është rasti tek huatë bankare. Duke u nisur nga ky eksperiment, kishte lindur edhe ideja e mikrofinancimit, e cila më pas ka filluar të zgjerohet dhe të arrijë në gjetjen e mekanizmave që përdoren edhe sot.

Muhammad Yunus, sot i njohur si babai i mikrofinancimit, është me prejardhje nga krahina Jobra e Bangladeshit. Shkollimin e lartë e ka kryer në SHBA, në bazë të një burse shkollimi nga programi Fullbright i Ambasadës së SHBA-ve. Pikërisht pas kthimit nga studimet, ai ka filluar të përballet me varfërinë e popullit të tij, në Jobra, ku ishte punësuar si profesor në universitet. Kjo situatë kaotike dhe e vështirë, e ka stimuluar të punojë në drejtim të gjetjes së metodave, për të ndihmuar të varfërit, të tejkalojnë varfërinë dhe të mos vdesin nga uria.

Rasti i parë në të cilin kishte filluar huazimi, i cili sot quhet mikrofinancim, ka qenë një huazim nga 27\$ për 42 familje, të cilat kanë prodhuar produkte nga bambusi. Ato

paguheshin vetëm për furnizimin me material bazë për punë, ndërsa koha dhe mundimi nuk u është paguar, për arsye se produktet e gatshme i kanë dorëzuar tek tregtarët ndërmjetësues, për të cilët janë paguar vetëm 2 cent më shumë nga kostoja e materialit.

Duke parë këtë padrejtësi, që iu është bërë prodhuesve të varfër, ai kishte gjetur mundësinë e huazimit të mjeteve të nevojshme për këta prodhues, me një afat kthimi pa interes, me qëllim që ata vetë ta shesin produktin në treg dhe të marrin fitimin në bazë të çmimit shitës.

Në librin e tij autobiografik (Yunus M. & Jolis A., 1998), thotë se para fillimit të mikrofinancimit, asnjë institucion financiar formal nuk ka qenë në dispozicion të mbulojë nevojat e të varfërve për kredi. Ky treg kreditor, në mungesë të institucioneve formale, ishte marrë përsipër nga huadhënësit jolegalë vendas. Ai kishte konstatuar se njerëzit nuk janë të varfër sepse janë budallenj apo dembelë, por se ata punojnë gjatë gjithë ditës, duke kryer punë fizike mjaft komplekse. Ata ishin të varfër për shkak se strukturat financiare, që kishin mundësi t'i ndihmojnë ata të zgjerojnë bazën ekonomike, thjesht nuk kanë ekzistuar në vendin e tyre. Shkaku i kësaj ka qenë problemi strukturor e jo problemi personal. Nga ajo shumë e vogël huazimi prej 27\$ për 42 familje, që është realizuar në vitin 1976, kishte arritur në 2.3 miliardë dollarë, për 2.3 milionë familje në vitin 1998 dhe kjo ishte realizuar në bashkëpunim me Garmeen Bank, një degë e krijuar posaçërisht për këtë qëllim nga Banka Qendrore në Bangladesh.

Ndërsa fillimet e mikrofinancimit, sipas (Armendariz B. & Morduch J., 2010), janë vendosur nga një grup i vogël i të rinjve që ishin bashkuar për të bërë një premtim sekret. Ata janë zotuar të krijojnë një organizatë të re dhe dinamike, të përkushtuar të luftojnë varfërinë rurale, të quajtur Shoqata për Avancimin Social (ASA). Disa e shikonin gjendjen e Bangladeshit si të pashpresë, pasi vendi përballej me në një botë gjithnjë e më të ndarë, në mes atyre që kanë dhe atyre që nuk kanë asgjë. Tridhjetë vjet më vonë, organizata e filluar nga të rinjtë, shërben rreth gjashtë milionë fshatarë në Bangladesh dhe dekorohet nga udhëheqësit globalë e biznesorë. Shoqata për Avancimin Social (tani më i njohur nga akronimi i tij, ASA), ka synuar fshatarët më të varfër të Bangladeshit, shumë prej të cilëve gra, duke u ofruar mjete për të krijuar jetë më të mirë. Shfrytëzuesit e ASA-s marrin hua mesatarisht rreth 120 dollarë për kredi dhe shlyejnë kredinë për pjesën tjetër të vitit. Bankat tradicionale e shmangin këtë kategori të popullsisë. Së pari, huatë janë aq të vogla, sa fitimet janë zakonisht të vështirë për të gjeneruar dhe së dyti, huadhënësia duket e rrezikshme

nga fakti se huamarrësit janë shumë të varfër për të ofruar ndonjë kolateral. Por në fund të vitit 2008, ASA kishte raportuar norma të rimëkëmbjes së kredisë prej 99.6 për qind dhe të hyrat e tyre të raportuara kanë arritur të mbulojnë plotësisht kostot për çdo vit.

Duke parë se mikrohuazimi kishte filluar të jepte edhe rezultatet e para pozitive te familjet që kanë përfituar nga ky huazim e që i kishte mundësuar atyre të fillojnë të gjenerojnë të hyra më të larta për familjet e tyre, kishte dalë edhe ideja e formimit të një dege të veçantë për mikrokreditim, në kuadër të Bankës Qendrore të Bangladeshit. Kjo iniciativë është realizuar nga Yunus, i cili në bashkëpunim me Bankën Qendrore kishte krijuar një degë të bankës për të varfërit, e cila ka treguar sukses të jashtëzakonshëm, që dhe sot njihet si Grameen Bank.

Suksesi i aktiviteteve financiare të Grameen Bank-ës, ka qenë kreditimi grupor, i ashtuquajtur 'group lending', nëpërmjet të cilit huamarrësit e varfër kanë vepruar si garantues të njëri-tjetrit. Organizimi i grupeve ka qenë i ndarë në pesë huamarrës, ndërsa cikli i huasë ka rrjedhur së pari tek dy anëtarët e parë, pastaj tek dy anëtarët tjerë dhe në fund anëtari i pestë, e kështu vazhdon deri sa të paguhet huaja. Kjo metodë e mikrokreditimit është bazuar në kontratat me karakter të përgjegjësisë së përbashkët ose 'joint liability', në të cilën janë bazuar huadhënësi dhe huamarrësit.

Kjo metodë e mikrofinancimit është hasur edhe në vende tjera të botës, që janë të njohura në historinë e mikrofinancimit. Në Gjermani është formuar kooperativa rurale e kursim-kredisë, e inicuar nga Friedrich Raiffaisen në shekullin XIX, si institucion i parë që ngriti çështjen e përfshirjes sociale dhe qëndrueshmërisë financiare nëpërmjet pjesëmarrjes. Duke zhvilluar mundësitë e ndryshme të ndihmës ndaj të varfërve, Raiffaisen ka themeluar një nga bankat e para kooperativiste të kursim-kredisë në vitin 1860, ndaj ishte edhe një nga pionierët e parë në zhvillimin e unioneve kreditore në Evropën Qendrore, ndërkaq pasardhësit e tyre ekzistojnë akoma edhe sot (Jakobi N. & Kinyori M., 2012).

Banka Compartamos sot është institucioni më i madh kreditues në Meksikë me 630,000 klientë dhe portfolio kredituese prej 285 milion dollarë amerikan. Compartamos është themeluar në vitin 1990 dhe ka filluar me dhënien e mikrokredive të ashtuquajtura përgjegjësi e përbashkët (jonit-liability), për kredi kërkueset femra, për aktivitetet e tyre që gjeneronin të ardhura. Vetëm kohët e fundit, banka ka lejuar meshkujt të marrin hua,

nëpërmjet grupeve të tyre të solidaritetit dhe kredive individuale; akoma rreth 98% e klientëve të tyre janë femra.

Pas Grameen Bank, edhe në SHBA kishte filluar aplikimi i mikrofinancimit përmes “Good faith fund” i modeluar në vitin 1986 kur guvernatori i atëhershëm i Arkansasit, Bill Clinton e kishte ftuar Muhamed Yunus-in për vizitë dhe diskutime për mikrofinancimin. Programi fillestar ishte quajtur Fondi Grameen, por më pas u ndryshua, për të reflektuar më mirë qëllimin e fondit, në dhënien e kredive për mikro-sipërmarrësit. Kreditë e tyre nuk ishin të siguruara me kolateral, përkundrazi ato garantoreshin nëpërmjet “mirëbesimit”. Ashtu si Banka Grameen edhe Fondi i Mirëbesimit kishte sjellë inovacion dhe ndryshim në aplikimin e mikrokreditimit në ekonominë rurale të Arkansasit (Sengupta R. & Aubuchon C.R., 2009).

Pas mikrokreditimit, kreditimit grupor, në historikun e mikrofinancimit janë të njohura edhe asociacionet e kursimit dhe kredive (Rotating savings and credit associations, ROSCA). Një mënyrë për të shmangur koston e lartë të ngarkuar nga huadhënësit, është huazimi nga fqinjët dhe miqtë, por ndërsa normat e interesit mund të jenë të ulëta (ose madje zero), kostot dhe detyrimet sociale mund të jenë të konsiderueshme. ROSCA-t ofrojnë një zgjidhje alternative, të bazuar në bashkimin e mjeteve financiare, në një grup të gjerë të fqinjëve dhe miqve. ROSCA-t kanë struktura të thjeshta funksionimi, elementi kryesor i të cilave është një grup individësh, të cilët bien dakord, që rregullisht të kontribuojnë para në një vend të përbashkët, e pastaj i janë ndarë një anëtar i grupit në çdo periudhë. Jeta e një ROSCA ka një fillim dhe fund të qartë, kontabiliteti është i drejtpërdrejtë dhe ruajtja e fondeve nuk është e nevojshme, pasi paraja shkon drejtpërdrejt nga një person te tjetri (Armendariz B. & Morduch J., 2010).

Sipas (Khawari A., 2004), janë disa banka që njihen si banka pioniere të mikrofinancimit, ndërsa një prej tyre është edhe BancoSol. BancoSol është krijuar në vitin 1992 si banka e parë tregtare e licencuar, e dedikuar vetëm për shërbime mikrofinanciare për mikro-sipërmarrësit. Krijimi i saj ishte rezultat i një transformimi të PRODEM-it, një organizatë joqeveritare mikro-kredituese dhe jofitimprurëse, në një njësi financiare të rregulluar (BancoSol, 2004). Me transformimin e PRODEM-it në BancoSol, fokusi i tyre tashmë kishte kaluar në shërbimet bankare, në vend të atyre sociale. Ashtu si Grameen, ajo ka filluar të ndërtohet përmes përdorimit të gjerë të kreditimit grupor, ku huamarrësi nuk

ka pasur nevojë për kolateral, por duhej të ishte pjesë e një grupi të kredive me përgjegjësi të përbashkët. BancoSol dallon nga Grameen, në atë që kreditë janë dhënë për të gjithë anëtarët e grupit, në të njëjtën kohë, në përbërje nga tre deri në shtatë anëtarë në një grup (Morduch, 1999).

Edhe në Indonezi ka filluar aplikimi i mikrofinancimit që në vitet e hershme, ndërsa institucioni i parë që filloi të aplikojë këtë formë financimi ishte Rakyat Bank. Në kuadër të shërbimeve të saj financiare, kjo bankë ka filluar të ofrojë edhe shërbime mikrobankare të njohur si ‘desa-sistem’, të cilat janë ofruar për huamarrësit me të ardhura të ulëta (jo domosdoshmërisht shumë të varfër), por për dallim nga Grameen kjo bankë nuk ofron kredi grupore, por kredi individuale. Shërbimet e kredive të vogla me provizione të ulëta, në rajone urbane dhe rurale, kanë bërë që Desa Sistem të krijojë më shumë klientë se çdo bankë tjetër në Indonezi.

Një nga bankat më të përhapura në botë FINCA (The Foundation for International Community Assistance), të njohur si banka fshati të përhapura në shtete të Azisë, Afrikës Evropës, Amerikës si: Meksika, Honduras, Guatemala, Republika Dominikane, El Salvador, Haiti, Nikaragua, Ekuador, Peru dhe SHBA), Afrika (Uganda, Malawi, Tanzania, Afrika jugore, Zambia, Burkina Faso dhe Mali), Azia Qendrore dhe shtetet më të reja të ish-Unionit Sovjetik (Kyrgyzstan, Armenia, Azerbajxhan, Gjeorgjia, Kosova dhe Rusia. Bankat e fshatit janë shoqëri për kredi dhe kursime, të krijuara nga OJQ-të, së bashku me grupet lokale, që zakonisht përbëhen nga femra me të ardhura të ulëta, të cilat menaxhojnë të gjitha vendimet e kredive dhe përzgjedhjen e anëtarëve në mënyrë të pavarur. Klientët janë nga personat më të varfër dhe kryesisht femra. Bankat e fshatit japin hua për periudha katër mujore, ndërsa ndryshe nga Grameen ose BancoSol, kreditë janë bërë për anëtarët individualë, e jo për kredi grupore.

Inovatorët e mikrofinancimit janë përfolur edhe në gazetatat dhe revistat më prestigjioze të biznesit dhe përfundimisht në ndarjen e Çmimit Nobel për Paqe në vitin 2006, për pionierët e mikrofinancimit, Muhammed Yunus dhe Grameen Bank, me çka sinjalizojnë se mikrofinancimi ka tronditur botën e zhvillimit ndërkombëtar.

Që nga fillimi i aplikimit të metodave të huazimit të fondeve financiare, që janë inicuar nga mikrofinancimi, janë zhvilluar shumë studime dhe hulumtime në vende të ndryshme të botës, rezultatet e të cilave kanë qenë shpeshherë të ndryshme nga njëra-tjetra.

Kështu që ka shumë studiues të cilët i pranojnë efektet e mikrofinancimit në uljen e varfërisë, autorë tjerë të cilët shprehin skepticizëm, por disa shprehin edhe kundërshtim të kësaj teorie të mikrofinancimit.

Mikrofinancimi është vërtetuar si një mekanizëm efektiv dhe i fuqishëm për uljen e varfërisë. Megjithatë, si shumë nga mjetet tjera të zhvillimit, nuk ka depërtuar në mënyrë të mjaftueshme në shtresat më të varfëra të shoqërisë.

Mikrofinancimi është një mekanizëm, i cili në kushte të caktuara, plotëson nevojat e një numri të madh të popullsisë, duke përfshirë edhe ato që jetojnë me të ardhura nën kufirin e varfërisë. Treguesit empirikë vërtetojnë se të varfërit mund të përfitojnë nga mikrofinancimi, si në aspektin social dhe ekonomik, duke mos e rrezikuar qëndrueshmërinë financiare të institucioneve të mikrofinancimit. Sidoqoftë, nëse do të përdoret mikrofinancimi, do të jetë i nevojshëm një targetim specifik i më të varfërve. Pa këtë, institucionet e mikrofinancimit (IMF-të), nuk kanë gjasa të krijojnë programe të përshatshme dhe të fokusuara në ato grupe (Morduch J. & Hailey B., 2002).

Edhe filozofia e Grameen Bank nisët nga fakti se varfëria nuk është krijuar nga të varfërit, por nga politikat dhe institucionet, që i përjashtojnë ata nga mundësitë. Për të gjeneruar të ardhura, të varfërit duhet që fillimisht të jenë në gjendje të ndërtojnë kapitalin e tyre. Sidoqoftë, institucionet bankare formale u kanë mohuar atyre qasje, si për sasi të vogla të financimit, po ashtu edhe një vend të sigurt për të kursyer paratë e tyre.

Bamirësia nuk është një zgjidhje për varfërinë; krijon varësi por jo vetëbesim. Grameen beson se dhënia e të hollave dhe mallrave familjeve të varfëra, përjetëson kushtet e varfërisë. Ajo sinjalizon se të varfërit nuk kanë aftësi të sigurojnë kushte për veten e tyre. Vetëpunësimi është mënyra më e shpejtë dhe më e lehtë për të krijuar punësim për të varfërit. Mikrokredia mund të krijojë vetëpunësim pothuajse menjëherë. Edhe gratë kanë shkallën më të lartë të varfërisë dhe vuajnë më shumë nga pasojat e saj, por ato edhe kanë ndikimin më të drejtpërdrejtë në familjet e tyre. Përvoja e Grameen ka ilustruar se gratë e varfëra mund të luftojë më mirë varfërinë sesa burrat, nëse atyre u jepet një shans për të luftuar vetë. Fuqizimi i grave përmes mikrokredisë mund të ketë ndikimin më domethënës, në cilësinë e jetës së familjeve të varfëra, si dhe mund të përfshijë integrimin shoqëror të programit dhe rritjen e vetëdijes (Alam M. & Getubig M., 2010).



Mikrofinancimi ka evoluar si një qasje e zhvillimit ekonomik, që synon të sjellë përfitim për burrat dhe gratë me të ardhura të ulëta. Ky term i referohet ofrimit të shërbimeve financiare, për klientët me të ardhura të ulëta, duke përfshirë edhe të vetëpunësuarit. Shërbimet financiare në përgjithësi përfshijnë kursime dhe kredi, megjithatë disa institucione mikrofinancimi, gjithashtu ofrojnë sigurime dhe shërbimet e pagesave. Përveç ndërmjetësimit financiar, shumë institucione mikrofinanciare ofrojnë edhe shërbime të ndërmjetësimit social. Kështu pra, përkufizimi i mikrofinancimit përfshin ndërmjetësimin financiar, ashtu edhe atë social (Olu O., 2009).

Duke u bazuar në anketën e realizuar nga (Khandker S.R., 2005) janë gjetur rezultate të forta në nivelet e mikro dhe makro ekonomisë, kështu që mikrokreditimi ka kontribuar në reduktimin e varfërisë midis huamarrësve të varfër, si dhe brenda ekonomisë lokale. Ndikimi duket të jetë më i madh, për familjet që kanë qenë shumë të varfra. Ndërsa (Chemin M., 2008) gjeti se mikrofinancimi kishte një ndikim pozitiv tek shpenzimet e pjesëmarrësve, furnizimin e fuqisë punëtore dhe regjistrimin në shkollë meshkuj/femra.

Ndërsa sipas (Imai K. & Azam SH., 2012), në Bangladesh ka qenë shumë i diskutueshëm mes akademikëve dhe politikbërësve fakti se a ka ndikuar vërtetë mikrofinancimi në reduktimin e varfërisë. Mund të konkludohet nga rezultatet e fituara, bazuar në panel data, të ekonomive familjare, se kreditë e ofruara nga institucionet mikrofinanciare kanë pasur efekte të konsiderueshme në reduktimin e varfërisë, veçanërisht në të ardhurat dhe konsumin, që përshtaten me disa nga studimet e mëparshme, duke përdorur të dhënat e familjeve. Studimi ka nënkuptuar gjithashtu se qëllimet e huave (nëse ato përdoren për qëllime produktive ose joproduktive), janë të rëndësishme për parashikimin e rezultateve, rreth efekteve që kanë kreditë e IMF-ve, në zvogëlimin e varfërisë dhe se ndjekja e efekteve të mikrofinancimit në një periudhë të gjatë kohore, do të jenë vendimtare në vlerësimet e rezultateve të ndikimit të tyre.

Programet e mikrofinancimit në përgjithësi kanë synuar femrat si kliente me potencial. Femrat shpeshherë kanë dëshmuar se janë më të afta se sa meshkujt, të mbajnë përgjegjësi financiare dhe kanë performancë më të mirë të ri-pagimit. Gjithashtu është vërtetuar se gratë kanë më shumë gjasa të investojnë të ardhurat e rritura në familje dhe në mirëqenien familjare, se sa meshkujt. Qasja në shërbimet financiare mund afirmojë femrat; të jenë më të sigurta, të marrin pjesë më shumë në vendimet e familjes dhe të komunitetit,

si dhe për t'u përballur më lehtë me pabarazitë gjinore. Ekzistimi i një programi adekuat mund të ketë ndikim të rëndësishëm pozitiv në afirmimin e femrave, duke rezultuar në posedim më të madh të pasurisë, duke u dhënë rol më aktiv në vendimet e familjes dhe në rritjen e investimeve për mirëqenien e familjes sipas (Littlefield, Morduch & Hashemi, 2003).

Edhe Banka Compartamos në Meksikë, në prill të vitit 2007, kishte aplikuar politikën e përkrahjes së grave në biznes. Ndërkaq, shfrytëzuesit e kredive i përshkruan si gra me të ardhura të ulëta, të cilat marrin hua për të mbështetur ndërmarrjet e vogla, si dyqanet e lagjes, ose bizneset që prodhojnë tortilja (ushqim meksikan). Kreditë që kërkojnë gratë, janë të vogla; zakonisht, qindra dollarë, në vend të mijëra dollarëve dhe banka nuk kërkon kolateral për ato shuma kredie. Ky pra është një version i "mikrofinancimit", ideja e njohur e Muhammed Yunus. Po ashtu, (The Economist, 2011), në raportin e publikuar "Mikroskopi global në mjedisin e biznesit mikrofinanciar" raporton se mekanizmat mikrofinanciarë më të rëndësishëm të Meksikës janë Partneritetet financiare fitimprurëse (Sociedades Financieras Populares, SOFIPOS) dhe Kooperativat jofitimprurëse të kursimeve dhe mikrokredisë (Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito, SOCAPS). Të dy institucionet, SOFIPOS dhe SOCAPS lejohen të marrin depozita. Ekziston gjithashtu një vëllim i madh i institucioneve jo të rregulluara, të njohura si kompani financiare, si dhe OJQ-të që ofrojnë shërbime mikrofinancimi (Cervantes M. & Montoya M., 2014).

Ndërsa, sa i përket qasjes së NMVM-ve në fonde mikrofinanciare, duke u bazuar në gjetjet e studimit të (Wanambisi A. & Bwisa H., 2013), niveli i qasjes së NMVM-ve në huatë e IMF është i ulët. Arsyeja e kësaj është frika nga refuzimi i kërkesës dhe shuma e vogël e kredive. Shumica e NMVM-ve që kanë pasur qasje në mikrokredi, kanë rezultuar me rritje të shitjeve dhe të ardhurave, si dhe kanë krijuar mundësi për të paguar huanë dhe interesin. Pjesa tjetër e NMVM-ve që nuk kanë pasur qasje në mikrokredi, nuk kanë pasur rritje të të ardhurave.

Sipas studimit të (Boateng G. et.al., 2015), rezultatet kanë treguar se mikrofinancimi ka pasur ndikim pozitiv tek të gjitha variablat e marra në shqyrtim, duke mos përfshirë pjesëmarrësit e religjioneve dhe aktiviteteve sociale, që kanë qenë të inicuar nga faktorë të tjerë jofinanciarë.

Ndërsa sipas një studimi nga (Swain R. & Floro M., 2012) mbi programin e mikrofinancimit Self Help Group (S.H.G) me përgjegjësi të përbashkët, huaja mund të përdoret për çfarëdo qëllimi, qoftë prodhimi ose konsumimi. Mikrofinancimi ka rezultuar si mundësi, që siguron burime shtesë për zbutjen e konsumit, duke reduktuar kështu ndryshueshmërinë dhe dallimin në nivelet e konsumit. Përfundimisht, mikrofinancimi S.H.G. mund të forcojë rrjetet e përbashkëta të përkrahjes financiare, që do të ndihmojë në reduktimin e ndjeshmërisë së niveleve të konsumit për anëtarët dhe familjet, në mënyrë që jo domosdoshmërisht do të ndikohet nga të ardhurat e familjeve. Po ashtu, edhe (Brau J. & Woller G., 2004) thonë se mjetet, modelet dhe kornizat në literaturën financiare ekzistuese mund të jenë mbështetës për të luftuar problemin e varfërisë botërore dhe kanë potencial për të lëvizur përpara, si teorinë po ashtu edhe praktikën e mikrofinancimit, për arsye se mikrofinancimi i ofron një mundësi mjaft të mirë fushës financiare, në mënyrë që të mundësojë ndryshime të rëndësishme pozitive, në jetën e miliona njerëzve të varfër.

Kohët e fundit, modeli më i ri i aplikimit të mikrofinancimit është bashkëpunimi i institucioneve të mikrofinancimit me operatorët telefonikë, në modelin e quajtur “Branchless Banking” apo bankat pa filiale. Ky bashkëpunim ofron mundësinë e kryerjes së transaksioneve të dërgimit dhe pranimit të fondeve financiare, nga bankat te klientët, nëpërmjet shërbimeve të telefonisë celulare “mobile banking”.

“Mobile banking” ka potencial të madh për të arritur një numër të madh të njerëzve me të ardhura të pakta, pa qasje në shërbime bankare, me çmime të përballueshme, me një gamë të gjerë të produkteve, për të plotësuar nevojat komplekse financiare. Përvoja e hershme sugjeron se, edhe pse ekziston potencial i fortë, nuk është aspak e garantuar se bankingu mobil, do të depërtojë thellë në segmente me të ardhura të pakta, me produkte të dizajnuara në mënyrë të përshtatshme. Modeli i aplikimit të bankingut mobil është M-PESA e Safaricom. Llogaritë ekzistojnë vetëm në platformën M-PESA, por jo në banka.

Në Madagaskar, kompania Orange është partnerizuar me një institucion mikrofinancimi për të ofruar llogari kursimi me interes. Megjithatë, ende nuk është e qartë,sa të suksesshme do të jenë këto modele. Edhe partneriteti midis Telenor dhe EasyPaisa (Tameer's EasyPaisa) në Pakistan u ngrit nga një aleancë strategjike, që filloi pas vendimit të Bankës Tameer, për të përdorur shërbimet bankare të telefonisë mobile, për të arritur tek klientët ruralë (Ledgerwood J. with Earne & Nelso, 2013).

## Rishikimi i literaturës

Mikrofinancimi mund të përkufizohet si përpjekje për ofrimin e shërbimeve financiare, për ekonomitë familjare dhe ndërmarrjet, që janë të përjashtuara nga shërbimet financiare të bankave tradicionale. Në këtë grup bëjnë pjesë të punësuar me të ardhura të pakta, të vetëpunësuar ose të punësuar jozyrtarisht, me pronësi formale në emrin e tyre dhe me dokumentacione identifikimi formale, por të kufizuara. Këtu është mjaft e rëndësishme të dallohet koncepti i mikrofinancimit dhe ofruesit e shërbimeve mikrofinanciare, të cilat përbëjnë një sërë institucionesh të ndryshme, duke filluar nga bankat komerciale, të cilat me programet e tyre speciale të mikro-huazimit, përpiqen të arrijnë edhe pjesën më të fundit (më të pamundur financiarisht) të tregut financiar, të tilla si Grameen Bank, Banka Compartamos, organizatat joqeveritare, kooperativat bankare (Beck Th., 2015).

Sipas (Khavul S., 2010), mikrofinancimi ofron disa zgjidhje inovative për të evituar problemet që mund të vijnë si pasojë e përzgjedhjes negative, dëmit moral dhe kostove të transaksionit. Mikrokreditë individuale janë kreditimet më të zakonshme në disa vende, por mikrofinancimi është njohur në të gjithë botën për popullarizimin e metodave të kreditimit në grup (group lending), i cili bazohet në parimet e përgjegjësisë së përbashkët. Përfundimisht, mikrofinancimi ka mundësinë të shpërndajë fuqinë financiare tek ata njerëz që kanë më shumti nevojë për atë. Ndërkaq, sipas (Woradithee W., 2011), qëllimet e mikrofinancimit janë disa si: qasja tek të varfërit, që nënkupton se institucionet e mikrofinancimit duhet të zgjerojnë veprimtarinë dhe shërbimet e tyre deri tek shtresat më të varfëra; pastaj stimulimi i ndikimeve pozitive në shoqëri, si në aspektin financiar edhe në atë social; si dhe në fund të mbajë stabilitetin financiar, në mes burimeve financiare që përdoren në institucionet e mikrofinancimit dhe operacioneve të kostove efikente.

Ndërsa (Branjeree A. et.al., 2015) thotë se mikrofinancimi ndikon në zgjedhjet e ofertave të punës. Këtu vërejmë se te familjet që kanë qasje në kredi, vërehet angazhim shumë i madh në bizneset e tyre, ndërsa në kushte tjera ata janë detyruar të shkurtojnë punën. Kështu, mikrokredia luan rolin e saj si produkt financiar, në një mjedis ku qasja në kredi dhe kursime është e kufizuar. Mikrofinancimi zgjeron aftësitë e ekonomive familjare, për të bërë zgjedhje të ndryshme të kohëpaskohëshme, duke përfshirë edhe investimet e

biznesit. Po ashtu, sipas (Rodman D. & Qureshi U., 2006) termi mikrofinancim përfshin ofrimin e një llojllojshmërie të shërbimeve financiare për shoqërinë e varfër: kursimet, sigurimet, transfertat e parave dhe kreditë. Mikrofinancimi në përgjithësi ka favorizuar më së shumti mikrokreditë. Llojet e mikrokreditimit mund të shikohen si një spektër i gjerë shërbimesh. Në njërën anë, kreditë janë në shuma të vogla, relativisht më të kushtueshme për t'u ofruar, si dhe është krijuar një praktikë që puna e përzgjedhjes së klientëve dhe monitorimi u është lënë vetë huamarrësve. Në anën tjetër, kreditë janë më të mëdha, më të lira për t'u administruar (varësisht nga madhësia e kredisë) dhe më pak të vështira për klientin. Duke u mbështetur në këto karakteristika, mund të vlerësohen këto lloje të dizajnit të shërbimit: theksimi i kredisë mbi kursimet vullnetare, kreditë progresive (u ofrohet kredi në shuma më të mëdha klientëve që i shlyejnë fillimisht ato në shuma të vogla), kreditimi grupor i grave, transaksionet e shpeshta dhe kushtet e shkurtra të huasë, përputhja e normave të interesit me kostot, oferta të kufizuara të shërbimeve dhe procedura mjaft të strukturuar, kursimet e detyruara, sigurimi i jetëgjatësisë së kredisë. Kështu që, konkludojmë se mënyra e sjelljes së mikrofinancimit mund të varet dhe shpjegohet nga domosdoshmëria komerciale, për të mbajtur nën kontroll shpenzimet gjatë procesit të dhënies së shërbimeve për konsumatorët.

Në ndërkohë, edhe (Karlan D. & Goldberg N., 2007), vërtetojnë se mikrofinancimi në kuptim të gjerë është shumë më tepër sesa thjeshtë kredi, përndryshe do të duhet ta quajmë mikrokredi. Ekzistojnë shumë programe, të cilat ofrojnë shërbime të veçanta të kursimit dhe remitencave, por edhe sigurimet, po bëhen inovacione mjaft të njohura në mesin e shërbimeve, që ofrohen për të varfërit nga institucionet financiare. Por, nuk janë vetëm këto institucione të specializuara që ofrojnë shërbime mikrofinancimi. Edhe bankat komerciale dhe kompanitë e sigurimeve kanë filluar të zgjerojnë gamën e klientëve potencialë, për të fituar tregje të reja. Si rrjedhim i kësaj, autorët kanë renditur disa karakteristika të mikrofinancimit si vijon: transaksionet e vogla dhe bilancet minimale (qofshin hua, kursime ose sigurime), huazimet për veprimtari sipërmarrëse, kredi pa kolateral, kreditimi në grupe, synohen klientët e varfër, më së shumti femrat, proceset e thjeshta të aplikimit, shërbimet të ofrohen në komunitetet e pafavorizuara nga institucione financiare tradicionale dhe normat e interesit në nivel tregu.

Në diskutimin e (Khawari A., 2004), thuhet se natyra e mikrofinancimit është komplekse dhe shpeshherë në praktikë nuk është kuptuar si duhet, sidomos kur bëhet fjalë për problemet që burojnë nga konflikti i interesave, midis donatorëve dhe agjentëve që bashkëveprojnë me ta. Mungesa e njohurive rreth programeve, për kë dhe si janë përgatitur ose synuar, nënkupton se ekzistojnë shumë faktorë, të cilët nuk merren në konsideratë gjatë inicimit të programeve të tilla. Në ndërkohë, mund të theksojmë se pyetja e parashtruar zakonisht është; nëpërmjet cilëve faktorë ose pjesëtarë të mjedisit mikrofinancues do të mobilizohen kreditë për të varfërit, të cilët nuk kanë qasje në financa? Prandaj është jashtëzakonisht e rëndësishme të hartohen dhe ofrohen programe duke konsideruar këto tre dimensione, duke marrë parasysh faktorët e ndryshëm, mjediset (ekonomike, sociale dhe politike), pjesëmarrësit kryesorë dhe palët e interesuara.

Sipas (Moll H.J, 2006) ekzistojnë dy pikëpamje të kundërta mbi mikrofinancimin; kreditë për grupet e targetuara dhe shtyrja e kufirit financiar; të cilat mund të bashkohen në një qasje të re, për formulimin e politikave si stabiliteti dhe zgjerimi. Nga kjo perspektivë, prioriteti i parë është të arrihet stabiliteti financiar për të ruajtur nivelin e asaj që është arritur; e dyta është të zgjerohet duke përfshirë klientë të rinj. Edhe politikat qeveritare duhet të ofrojnë mbështetjen e tyre në këtë drejtim. Së pari, ata duhet të miratojnë legjislacionin, që lejon institucionet mikrofinanciare të mobilizojnë kursimet, të sigurojnë kredi dhe të përfshijnë shërbime tjera, të tilla si sigurimet dhe transfertat e parave. Ky kombinim i shërbimeve rezulton në forcimin e pozicionit financiar të shërbimeve individuale të mikrofinancimit dhe kështu mundësohet edhe zgjerimi gjeografik i mikrofinancimit edhe në zonat rurale. Së dyti, nevojiten rregullore të kujdesshme, që mbështesin stabilitetin financiar të institucioneve të mikrofinancimit në rrethanat specifike, me të cilat mund të përballen gjatë punës së tyre.

Në të vërtetë, shumica e nxitësve të mikrofinancimit, janë të vetëdijshëm dhe plotësisht pajtohen se mikrofinancimi nuk mund të kryejë punë i vetëm. Kështu, Sam Daley-Harris, drejtor i fushatës së Samitit të Mikrokredisë, shkruan: "Mikrofinancimi nuk është zgjidhja e vetme për varfërinë globale, por nuk është as shëndetësia, arsimimi apo rritja ekonomike. Nuk ka asnjë zgjidhje të vetme për varfërinë globale. Zgjidhja duhet të përfshijë një gamë të gjerë të ndërhyrjeve fuqizuese dhe të mikrofinancimit, të vendosura në dispozicion të shumë të varfërve dhe në mënyrë efektive, të vërtetohet se është një mjet

i fuqishëm. "(2007: 1). [...]Sipas fjalëve të profesorit Yunus (2003:171, thekson), "Mikrokredia nuk është një kurim mrekullibërës, që mund të eliminojë varfërinë me një goditje të vetme, por mund t'i japë fund varfërisë për shumë njerëz, kurse ta zvogëlojë varfërinë për pjesën tjetër. Mikrokreditimi i kombinuar me programe tjera inovative, që nxjerrin në dukje potencialin e njerëzve, është një mjet thelbësor, në kërkimin tonë për një botë pa varfëri". Pra, ekziston një dakordim i gjerë mbi nevojën e faktorëve plotësues për mikrofinancimin, ashtu që të ketë një ndikim pozitiv në zvogëlimin e varfërisë (Chowdhury A., 2009).

Në disa prej studimeve, në të cilat janë përdorur metodologjitë eksperimentuese të kontrolluara, është vërtetuar se mikrokreditë kanë ndihmuar sipërmarrësit e varfër të rrisin fitimet në bizneset e tyre. Megjithatë, studimet kanë gjetur më pak efekte në shëndetësi, arsim, konsumin mesatar, vendimmarrjen e grave apo mirëqenie. Këto studime janë realizuar në nivel komuniteti, nivel ndërmarrjesh dhe në nivele individuale, me qëllim të matjes së efekteve të mundshme të mikrofinancimit.

Përderisa në afat të shkurtër, mikrokreditimi arrin të ndikojë në shpenzimet e familjeve, si dhe krijimin dhe zgjerimin e bizneseve, duket se nuk ka efekt të dukshëm në arsim, shëndetësi apo fuqizimin e grave. Mirëpo në një afat më të gjatë, aplikimi i vazhdueshëm i investimeve të mikrofinancimit, mund të ketë ndikuar në shpenzime më të larta për familjet, kështu që ka bërë të mundur që të vërehen edhe ndikimet në arsim, shëndetësi apo fuqizimin e grave. Kështu që mund të vijmë në një dilemë, se ndoshta është i nevojshëm një afat më i gjatë kohor për të vërejtur efektin e mikrofinancimit në shtresat me varfëri ekstreme. Të paktën është pranuar nga autorë të ndryshëm, se në afat të shkurtër (brenda 15-18 muajve) nuk duhet të pritët që mikrokredia të jetë recetë për ndryshimin e arsimit, shëndetësisë apo fuqizimin në vendimmarrjen e grave. Mikrokreditimi nuk pritët të funksionojë si një mrekulli, por një mundësi që i lejon familjet të huazojnë, investojnë, krijojnë biznese dhe t'i zgjerojnë ato ekzistuese.

Një studim i (Taiwo & Ojo, 2016b) ka shqyrtuar kontributet e institucioneve mikrofinanciare për reduktimin e varfërisë në jugperëndim të Nigerisë, duke përdorur të dhënat primare dhe sekondare të mbledhura nga IMF-të dhe klientët e përzgjedhur rastësisht. Në bazë të kësaj janë siguruar rezultatet si vijon: mikrofinancimi është një

strategji efektive për zbutjen e varfërisë, pasi arrin deri tek klientët në mënyrë më efektive dhe ndihmon në masë të madhe në përmirësimin e standardeve të jetesës dhe statusit shoqëror, kreditë e institucioneve mikrofinanciare janë më të përshtatshme për qëllime zhvillimore, institucionet mikrofinanciare me të vërtetë mund t'i nxjerrin njerëzit nga niveli i varfërisë, nëpërmjet përdorimit të qëndrueshëm të kredive për aktivitetet e tyre zhvillimore.

Megjithatë, mikrofinancimi nuk duhet domosdoshmërisht të shihet si një ilaç universal për varfërinë, por si një mjet i rëndësishëm në misionin e reduktimit të varfërisë. Varfëria është një problem shumëdimensional, i ngulitur në një sistem të ndërlidhur e kompleks, politik, ekonomik, kulturor dhe ekologjik.

Po ashtu në studimin e (Zaidi et.al., 2007) nënvizohet, se duke pasur parasysh natyrën dhe strukturën e sektorit mikrofinancues, kryesisht faktin se është mjaft sektor i ri, rezultatet janë në përputhje me gjetjet e shumë studimeve, të kryera në vende tjera dhe nuk duhet të jetë shkak për shqetësim, edhe pse është vërejtur signifikancë mjaft e ulët. Megjithatë, rezultatet janë të rëndësishme, edhe nëse janë interpretuar si 'negative', ose jo mjaft pozitive, pasi që ata ndihmojnë në zbutjen e entuziazmit të atyre që mendojnë se mikrofinancimi është medikamenti magjik për të gjitha sëmundjet dhe lejon një pamje më realiste të zhvillimit. Rezultatet sugjerojnë se një marrëdhënie më e gjatë me mikrofinancimin dhe/ose shuma më të larta të kredive do të kenë një ndikim më të madh.

**Mikro kursimet** - Deri më tani, fokusi i mikrofinancimit ka qenë kryesisht tek kreditë, me një fokus të veçantë në mbështetjen e ndërmarrjeve. Megjithatë, mundësitë e sigurimit të shërbimeve të tjera mikrofinanciare po debatohen dhe në disa raste rregullatorët po konsiderojnë transformimin e IMF-ve në institucione bankare. Ekzistojnë argumente të forta ekonomike për të mbështetur pikëpamjen se produktet e kursimeve janë plotësuese të kredive dhe në disa mënyra të preferuara në përmbushjen e nevojave të të varfërve, duke qenë se klientët kanë nevoja të ndryshme, si dhe mikrokredia nuk është gjithmonë shërbimi më i mirë që mund të ofrohet.

Po ashtu në studimin e (Taiwo & Ojo, 2016b), vërtetohet se zakonet kursyese të klientëve të studiuar janë përmirësuar me ofrimin e shërbimeve të mikrofinancimit, si dhe të ardhurat mujore të tyre gjithashtu janë rritur me rreth 88%, në një afat kohor prej



mesatarisht rreth tre vjetësh prej kur është hapur llogaria dhe u është dhënë lehtësime kredie. Kjo gjithashtu ndikon në masë të madhe në zakonet e kursimeve të klientëve dhe në gjenerimin e të ardhurave. Duke financuar më shumë ndërmarrje të vogla dhe të mesme, IMF-të kanë dhënë një kontribut të rëndësishëm në krijimin e punësimit dhe përmirësimin e të ardhurave të familjes

**Transferimi i parave dhe remitencat** - Kostot e transaksioneve janë një problem parësor dhe më i hasur në pothuajse të gjitha aktivitetet e mikrofinancimit. Për sipërmarrësit, mbajtja e parave të gatshme mund të jetë rrezik i rëndësishëm i likuiditetit të biznesit, ndërsa për IMF-të dërgesat dhe mbledhjet e pagesave, kanë një ndikim të madh në kostot operative. Prandaj, iniciativat për të ulur kostot e transferimit të parave, shprehin një sinergji (bashkëveprim të suksesshëm) të rëndësishme me pothuajse të gjitha aktivitetet e tjera mikrofinanciare. Edhe teknologjia e re luan rol në reduktimin e kostove të transferimit të parave (remitancave), brenda dhe jashtë vendit. Dëshmitë e fundit nga literatura akademike, mbështesin mendimin se zvogëlimi i kostove të transaksioneve, do të mënjanojnë mjaft kufizime të këtyre flukseve. Kështu që, Gibson et. al. (2006), ka vlerësuar se një ulje prej 10% e kostove, do të rriste remitencat me 2%. Është e qartë se reduktimet e mundshme të kostove, që lidhen me transfertat e parave të internetit ose të telefonisë mobile janë shumë më të mëdha se 10% dhe kjo tregon potencialin e rëndësishëm, për të mbështetur dhe për të përmirësuar këto flukse financiare edhe më tej.

**Kredia konsumatore** - Kredia konsumatore është një pjesë e rëndësishme e industrisë globale të mikrofinancimit. Në Indonezi, për shembull, ky lloj i kredisë përbën deri në 50% të mikrokredisë. Është e rëndësishme që ta dallojnë këtë nga kreditimi i mikro ndërmarrjeve, në profilizimin e ndikimit dhe rrezikut të saj, si në aspektin social dhe atë ekonomik. Kreditimi i ndërmarrjeve, për shembull, ka për qëllim që të gjenerojë të ardhura të reja që do të mbulojnë ri-pagimet, ndërsa kredia konsumatore mbështetet mbi një burim ekzistues të të ardhurave. Megjithatë, përfitimet nga kredia konsumatore nuk duhet të nënvlerësohen. Edhe Karlan dhe Zinman (2006) raportojnë një lidhje të fuqishme mes kredisë konsumatore dhe mirëqenies së familjes. Një kombinim i shërbimeve të kredisë konsumatore dhe të mikro ndërmarrjeve mund të jetë zgjidhje me kosto efektive për IMF-të, siç duket të jetë në një numër rastesh në Mesdhe (Nodus Consultores & FEMIP, 2008)

## **Kritikat ndaj mikrofinancimit**

Ekzistojnë shumë studime empirike, që vërtetojnë se pjesëmarrësit e programeve të mikrofinancimit janë aftësuar në mënyrë progresive, për të përfituar qasje financiare në mënyrë të pavarur dhe kanë dalë nga varfëria (Hossain & Zahra, 2008; Matin et. al., 2008). Disa studime tjera kanë shfaqur reagime të përziera në lidhje me efektivitetin e mikrofinancimit në uljen e varfërisë.

Në njërën anë janë studimet që kanë vërtetuar se mikrofinancimi është mekanizëm pozitiv për reduktim të varfërisë (p.sh. Hossain,2008; Barnes,2001; Dunn2002; Goldberg,2005; Khandker, 2005; Rabbani et.al, 2006 Mahjabeen,2008; Branjeree et.al., 2009; Imai et.al., 2010; Imai &Azam,2012).

Në anën tjetër janë studimet që kritikojnë mikrofinancimin si joefikas (p.sh. Goetz & Gupta, 1996; Neff 1996; George, 2006; Chanana, 2007; Bateman, 2008). Megjithatë duhet të marrim parasysh se këto studime empirike kanë reflektuar gjendjen e mikrofinancimit, si pasojë e vendndodhjeve të ndryshme gjeografike të mostrave, si dhe në bazë të metodave të ndryshme të studimeve (Ghalib A. et al., 2015).

Një nga kritikët më të zëshëm të mikrofinancimit (Bateman M., 2014), thotë se mikrofinancimi ka pësuar dështim në afat të shkurtër dhe afat të gjatë kohor, në aspektin e nxjerrjes nga varfëria të popullsisë, për dy arsye. Së pari, ai thekson se një nga problemet kryesore këtu është se, për të varfërit ka qenë gjithmonë relativisht e lehtë të prodhojë një të mirë ose shërbim, por nuk ka qenë aspak e lehtë (madje është bërë gjithnjë më e vështirë), të gjenden blerës që do të blejnë atë që kanë prodhuar apo ofruar. Kjo do të thotë se problemi mbizotërues në komunitetet e varfëra, nuk është vetëm furnizimi i mallrave dhe shërbimeve të nevojshme për të varfërit, në mënyrë që ata të sigurojnë mbijetesën. Sipas tij, edhe komunitetet më të varfëra kanë dyqane ushqimore, fermerë, shitës rrugësh, buke, këpucëtarë, shërbime transporti e kështu me radhë.

Përfundimisht, problemi qëndron tek fuqia shpenzuese e popullsisë së varfër, për t'iu qasur këtyre mallrave dhe shërbimeve. Së dyti, çështja më e rëndësishme që Muhammed Yunus

dhe ndjekësit e tij plotësisht kanë dështuar lidhet me parakushtet themelore, që sigurojnë zhvillim më afatgjatë të ekonomisë lokale, si rrjedhojë edhe reduktimin e qëndrueshëm të varfërisë.

Përkundër miteve dhe ideologjisë neoliberalë të tregut të lirë, studimi i historisë ekonomike në të vërtetë tregon se zhvillimi dhe rritja e qëndrueshme është e lidhur me ndërtimin e një sistemi efektiv zhvillimor. Kjo është një formë e kapaciteteve shtetërore, të orientuara drejt sigurimit të burimeve të pakta financiare, që janë drejtpërdrejt të orientuara në lehtësimin e krijimit dhe rritjes së ndërmarrjeve, që përcaktohen këtu si ndërmarrje të vogla, të mesme dhe të mëdha, që janë të sofistikuara teknikisht, të regjistruara zyrtarisht, që veprojnë në shkallë minimalisht efikase, të orientuara nga inovacioni, janë horizontalisht dhe vertikalisht të ndërlidhura. Prandaj, është e një rëndësie të konsiderueshme të thuhet për një vend në zhvillim, nëse sistemi i tij financiar ndërmjetëson në pjesën e burimeve të pakta financiare vendase: (kursimet, remitencat, publiku dhe investime private), si dhe ndihma bamirëse, fonde ndërkombëtare donatore dhe investime të huaja komerciale, në sipërmarrje joproduktive, joinformative dhe të vetëpunësimit. Në kushtet e krijimit të një zgjidhjeje afatgjate ndaj varfërisë, kjo do të ishte e njëjtë me drejtimin e një vendi në zhvillim, në drejtim krejtësisht të gabuar. Sipas tij, ky është pra rezultati që sjell modeli i mikrokredisë, duke drejtuar të gjitha kapacitetet financiare në investime joproduktive.

Edhe sipas (McAdams Th., 2009) është e qartë se jo të gjithë pajtohen me pohimet për rëndësinë dhe ndikimin e mikrofinancimit. Kritika më e zakonshme, që haset dhe diskutohet në mesin e autorëve të ndryshëm, është se institucionet e mikrofinancimit, akoma nuk kanë qenë në gjendje të arrijnë klientët më të varfër, njëkohësisht mund të ndodhë që ata të largojnë nga varfëria një pjesë të kategorisë "më pak të varfër", mirëpo njerëzit shumë të varfër janë ende të lënë pas dore. Një tjetër kritikë e zakonshme është se shumë autorë akuzojnë bankat se i ngarkojnë klientët e tyre me norma interesi shumë të larta, si rrjedhojë i vendosin klientët në një rreth borxhi, nga i cili nuk mund të shpëtojnë, që zakonisht njihet si 'kurth i varfërisë'. Në ndërkohë duhet të theksohet se nuk ka arsye të mos njohin kontributet që institucionet e mikrofinancimit bëjnë, për të ndihmuar disa nga të varfërit, thjesht duke deklaruar se nuk kanë qenë të aftë t'i ndihmojnë të gjithë të kategoritë e të varfërve.

Në shkrimin e tij për The Guardian, autori (Hickel J., 2015) thekson se mikrofinancimi zakonisht përfundon duke e bërë varfërinë edhe më të keqe. Arsytet për këtë janë mjaft të thjeshta. Në realitet shumica e kredive mikrofinanciare përdoren për të financuar konsumin, pra për të ndihmuar njerëzit të plotësojnë nevojat themelore që kanë, për të mbijetuar. Në Afrikën e Jugut, për shembull, konsumi përbën 94% të përdorimit të mjeteve të mikrofinancuara. Si rezultat, huamarrësit nuk krijojnë të ardhura të reja, që do të mund t'i përdorin për të shlyer kreditë e tyre, kështu që ata përfundojnë duke marrë hua të reja për të shlyer ato të vjetra, duke u mbuluar me shtresa borxhi. Nëse e zgjerojmë pikëpamjen tonë më tej, në shkaqet aktuale të varfërisë, bëhet e qartë se mikrofinancat thjesht nuk do t'ia arrijë qëllimit. Ky përfundim vjen për arsye se problemet strukturore kërkojnë zgjidhje strukturore. Si mund të duket kjo? Mund të fillojmë me demokratizimin e Bankës Botërore dhe FMN-së, ri-negocimin e marrëveshjeve tregtare, shtrëngimin e rrjedhave të kapitalit, rindërtimin e të drejtave të punës dhe kështu me radhë.

Nëse duam të eliminojmë varfërinë, vendet e pasura dhe individët e pasur, do të duhet të ndiejnë barrën e kësaj, nuk ka asnjë mënyrë tjetër. Për fat të keq, misionarët e mikrofinancimit nuk kanë gjasa të shpresojnë në këtë. Kjo nuk do të thotë që duhet të heqim plotësisht mikrofinancimin, por thjesht se mikrofinancimi kurrë nuk do të funksionojë, përderisa nuk do të trajtojmë fillimisht kushtet që prodhojnë varfëri. Gjithashtu, duhet të krijohen sistemet e duhura për bizneset e vogla, në mënyrë që ato të kenë sukses, siç janë; subvencionet e fuqishme, ndihmat shtetërore dhe mbështetja e mirëqenies për të përkrahur sipërmarrësit kur dështojnë, sisteme të cilat neo-liberalizmi na ka bindur t'i braktisim.

Sipas (Karnani A., 2007), një nga studimet më gjithëpërfshirëse në këtë fushë arrin një përfundim të habitshëm: Mikrokredituesit janë më të dobishëm për huamarrësit që jetojnë mbi pragun e varfërisë, sesa për huamarrësit që jetojnë nën pragun e varfërisë. Kjo për shkak se klientët me më shumë të ardhura janë të gatshëm të ndërmarrin rreziqe, siç janë investimi në teknologji të reja, që do të kenë më shumë gjasa të rrisin fluksin e të ardhurave. Huamarrësit e varfër, nga ana tjetër, tentojnë të marrin kredi më konservative, që mbrojnë jetesën e tyre dhe rrallë investojnë në teknologji të reja, kapital fiks ose në fuqinë punëtore. Një problem tjetër me mikrokreditë janë edhe llojet e bizneseve që synojnë të financojnë. Pra, një kliente e mikrokredisë është një sipërmarrëse në kuptimin e mirëfilltë: Ajo ngre kapitalin, menaxhon biznesin dhe dërgon të ardhurat në shtëpi. Por

"sipërmarrësit" që janë bërë heronj në botën e zhvilluar janë zakonisht vizionarë që konvertojnë idetë e reja inovative në modele biznesi të suksesshme.

Në një artikull me hulumtim kritik të literaturës mbi përpjekjet për përfshirjen financiare, gjatë dekadës së kaluar (Beck Th., 2015), konkludohet se vendimi përfundimtar mbi efektin e mikrofinancimit është i përzier, kështu që mund të nxirren vetëm konkluzione paraprake. Efekti i mikrokredisë duket se rezulton i kufizuar, me përpjekje më premtuese për të rritur marrjen e produkteve të kursimeve. Shërbimi i mikrosigurimeve duket gjithashtu i dobishëm, duke e konsideruar si sfidë kryesore. Përderisa industria e mikrofinancimit vazhdon të zgjerohet nëpër institucione, bëhet gjithnjë më e rëndësishme pyetja se si të rregullohet dhe mbikëqyret siç duhet realizimi i tij në praktikë.

Studiuesit e Yunus Centre, siç është autori (Quddus M., 2017), thonë se është hipokrite të kritikohen organizatat mikrofinanciare për disa dështime, pa e bërë të njëjtën më herët për bankat komerciale. A ka rekomanduar dikush që ne të heqim dorë nga bankat komerciale? Për shembull, cila është shkalla e suksesit të bankave komerciale, që veprojnë kryesisht në qytete? Marrim parasysh qindra miliarda dollarë të humbura nga bankat në vendet e zhvilluara, në krizën globale financiare dhe ekonomike të viteve 2008-2009, e krijuar nga fluska e pasurive së patundshme. Duke pasur parasysh këto standarde kombëtare dhe ndërkombëtare, është i jashtëzakonshëm stabiliteti dhe sukcesi i arritur nga Grameen Bank dhe i agjencive të tjera mikrofinanciare. Më tutje konstaton se kritikët kanë krijuar një standard të lartë të paarritshëm, për të gjykuar meritat e institucioneve të mikrofinancimit.

Mikrofinancimi siguron disa "shërbime moderne bankare", për të marginalizuarit dhe të varfërit! Supozojmë se nuk mund të gjejmë matje të ndikimit të bankave komerciale në zbutjen e varfërisë, a do të rekomandojmë atëherë që bankat komerciale nuk duhet të lejohen të veprojnë, pasi disa huamarrës dështojnë dhe të tjerët bien në borxh apo nuk përfitojnë? Është e lehtë të harrohet se gratë e varfëra, që punojnë në shtëpitë tona ose në fabrikat e veshjeve ose ato që jetojnë në fshatra kanë nevojë për të njëjtat shërbime bankare, me të cilat jemi mësuar ne. Edhe ato gjithashtu janë të interesuara për të kursyer, investuar dhe për krijimin e burimeve të reja të të ardhurave. Disa miliarda njerëz me të ardhura të ulëta në botë nuk kanë qasje në shërbimet tradicionale bankare. A mund të imagjinojmë të jetojmë pa qasje në shërbime bankare qoftë edhe për një javë?

## II.2. Ndërmarrjet mikro të vogla e të mesme (NMVM) dhe mikrofinancimi në Maqedoni

### 2.2.1. Definimi i përgjithshëm i NMVM-ve

Ndërmarrjet mikro të vogla dhe të mesme konsiderohen si motorë lëvizës të ekonomive botërore të zhvilluara dhe atyre në zhvillim, pasi që janë nxitëse të krijimit të vendeve të punës dhe rritjes ekonomike, si dhe sigurojnë stabilitet shoqëror. Këto ndërmarrje i gjejnë në forma dhe madhësi të ndryshme. Megjithatë në mjedisin biznesor mund të jenë pjesë e tregut, në të cilin mund të kenë marrëdhënie të natyrave financiare, operacionale ose marrëdhënie të kategorisë menaxheriale me ndërmarrjet tjera. Këto marrëdhënie të NMVM-ve shpeshherë e bëjnë të vështirë tërheqjen e një vije ndarëse në mes një NMVM-je dhe një ndërmarrje më të madhe.

Në legjislacionin e çdo vendi ekziston edhe ligji për ndërmarrjet mikro të vogla dhe të mesme, që përfshijnë të gjitha karakteristikat dhe definicionet e tyre. Këto karakteristika burimin e kanë nga definicioni i dhënë nga Komisioni Evropian, mirëpo me dallime të vogla, varësisht nga niveli i zhvillimit të vendit përkatës.

Rëndësia e NMVM-ve vihet në dukje për arsye të drejtimit të ekonomisë botërore të deritanishme kah ekonomia e drejtuar në dije ‘knowledge based economy’, e cila kërkon inovacione dhe teknologji të reja. Kohët e fundit është vërtetuar se aplikimi i inovacioneve dhe teknologjive të reja ka ardhur kryesisht nga NMVM-të, të cilat kanë krijuar një konkurrencë dhe zhvillim të hovshëm ekonomik. Arsyeja e dytë është edhe fakti që pas krizës financiare të vitit 2007 deri në vitin 2009, ekonomitë e shteteve të ndryshme filluan të kthejnë vëmendjen, tek ndërmarrjet mikro të vogla dhe të mesme (NMVM). Burim i kësaj vëmendjeje të shtuar për këtë kategori ndërmarrjesh, ishte aftësia e tyre për t’u rimëkëmbur më shpejt se kategoritë e tjera.

Duke u nisur nga faktet mbi arsyeshmërinë e ndërmarrjeve mikro të vogla dhe të mesme, në vitin 1996, Komisioni Evropian për herë të parë ka sjellë rekomandimin për definicionin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Bashkimin Evropian. Ky

rekomandim më pas është zëvendësuar me rekomandimin e Komisionit Evropian të vitit 2003, që ka hyrë në fuqi në vitin 2005. Sipas këtij definimi, një ndërmarrje për të qenë NMVM, duhet t'i plotësojë tre karakteristika si vijon: numri i të punësuarve, qarkullimi vjetor dhe/ose bilanci total.

Në raportin e grupit punues për evaluimin e aplikimit të rekomandimit të Komisionit Evropian (European Commission, 2009), ndërmarrjet kualifikohen si ndërmarrje mikro, të vogla apo të mesme, nëse ato përmbushin kushtet maksimale, për përbërjen e stafit dhe/ose pragun e qarkullimit ose pragun e bilancit (shih tabelën më poshtë). Rekomandimi i Komisionit gjithashtu specifikon metodën se si të krijohen dhe kalkulohen këto të dhëna referuese. Aktualisht, deri në 23 milionë ndërmarrje të BE-së i përkasin këtij përkufizimi.

**Tabela 2.2.1.** Definimi i NMVM-ve sipas Komisionit Evropian

Definimi i NMVM-ve				
Kategoria e ndërmarrjes	Kufiri maksimal			
	Numri i të punësuarve	Qarkullimi	ose	Bilanci Total
Të mesme	< 250	≤ € 50 m		≤ € 43 m
Të vogla	< 50	≤ € 10 m		≤ € 10 m
Mikro	< 10	≤ € 2 m		≤ € 2 m

Burimi: Tabela e përpunuar në Ms. Excel nga të dhënat e (European Commission, 2009)

Sipas (OECD Observer, 2006), ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë shtylla e të gjitha ekonomive dhe janë burimi kryesor i rritjes ekonomike, dinamikës dhe fleksibilitetit në vendet e zhvilluara, e të industrializuara, si dhe në ekonomitë në zhvillim. Ato përbëjnë formën dominuese të organizimit të biznesit, që zënë mbi 95% dhe deri në 99% të ndërmarrjeve në varësi të vendit. Janë përgjegjëse për krijimin e 60-70% të vendeve të punës në vendet e OECD-së. Bizneset e vogla janë veçanërisht të rëndësishme për sjelljen e produkteve ose teknikave të reja në treg. NMVM-të janë të një rëndësie jetike për rritjen

ekonomike dhe zhvillimin në vendet e industrializuara, si dhe ato në zhvillim, duke luajtur një rol kyç në krijimin e vendeve të reja të punës. Prandaj financimi është i domosdoshëm, për t'i ndihmuar ato të krijojnë dhe zgjerojnë operacionet e tyre, të zhvillojnë produkte të reja dhe të investojnë në staf të ri ose në procesin e prodhimit.

Sipas ( Commission of the European Communities, 2008), sipërmarrësit dinamikë janë veçanërisht të nevojshëm, për të përfituar nga globalizimi dhe nga përshpejtimi i ndryshimeve teknologjike. Kapaciteti i çdo vendi, duhet të ndikojë mbi rritjen dhe potencialin e NMVM-ve, që ato të jenë vendimtare për prosperitetin e ardhshëm të BE-së. Mjediset nacionale dhe lokale në të cilat veprojnë NMVM-të janë shumë të ndryshme dhe po ashtu edhe natyra e vetë NMVM-ve (duke përfshirë zejtaritë, mikro ndërmarrjet, sipërmarrjet familjare ose ndërmarrjet ekonomike sociale). Për këtë arsye, edhe politikat që i qasen nevojave të NMVM-ve, duhet të njohin këtë diversitet dhe plotësisht të respektojnë parimin e subsidiaritetit (varësisë dhe plotësimit të njëra-tjetrës).

Në një pikëpamje globale, të karakterizuar nga ndryshimet e vazhdueshme strukturore dhe presionet e rritura konkurruese, roli i NMVM-ve në shoqëritë tona, si ofrues të mundësive për punësim dhe si lojtarë kyç për mirëqenien e shoqërisë, është bërë edhe më i rëndësishëm. NMVM-të do ta bëjnë Evropën më të fuqishme, për t'u përballur me pasigurinë e ndodhur në botën e globalizuar. Roli i NMVM-ve në ekonominë evropiane është pranuar në mënyrë të përsëritur në politikat e vendeve anëtare. Kështu që, në mars 2008, Këshilli Evropian, ka shprehur mbështetje të fuqishme, për një iniciativë për të forcuar më tej rritjen e qëndrueshme dhe konkurrueshmërinë e NMVM-ve, të quajtur akti i bizneseve të vogla ose "Small Business Act"(SBA) për Evropën dhe ka kërkuar miratimin e shpejtë të tij.

Megjithatë një studim i (Hauser, 2005), vërteton se përkufizimi i Komisionit Evropian diskriminon ndërmarrjet, të cilat mund të fitojnë karakterin e NMVM-ve, nëse kanë më shumë se 250 punonjës. Sipas tij, kjo madhësi është vetëm një shembull, pasi këto klasa të madhësisë do të diskriminonin ndërmarrje të ndryshme. Gjithsesi se një ndërmarrje që ka 245 punonjës, nuk e ndryshon karakterin e saj nëse punëson edhe 10 ose 20 persona të tjerë. Në përkufizimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme duhet të theksohen tiparet cilësore. Përkufizimet sasiore të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme duhet të përdoren vetëm si një masë për të përafëruar numrin e tyre, meqë kriteret cilësore janë problematike



që të respektohen nga statistikat. Para se të përcaktohen karakteristika të tilla të përafrimit, është e nevojshme që ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të definojnë e të përcaktohen qartë, si dhe duhet të jetë e qartë arsyeja pse ato kanë nevojë për një trajtim të veçantë.

Mirëpo madhësia nuk mund të jetë një vlerë e pastër në vetvete, pasi që edhe karakteristikat sasiore duhet të merren parasysh në qasjet organizative të një ndërmarrjeje. Siç shpjegohet më lart, karakteri i një NMVM-je humbet më së shumti tek ndërmarrjet familjare ose ato me një pronar sesa për NMVM-të tjera. Karakteristikat sasiore duhet të bazohen gjithashtu edhe tek karakteristikat e aktiviteteve ekonomike, me të cilat merren ndërmarrjet. Për shembull, një tregtar me pakicë ka nevojë për një sasi më të madhe të produkteve në stoqe, se një ndërmarrje shërbimi dhe kështu ka një qarkullim shumë më të lartë. Në të kundërtën, ndërmarrja shërbyese ka nevojë për më shumë staf, për të fituar të njëjtin qarkullim si tregtari me pakicë. Totali i bilancit nuk është një matës me të vërtetë i mirë, pasi edhe bilancet mund të rriten për arsye të ndryshme, të cilat nuk janë të lidhura me madhësinë e një ndërmarrjeje. Kufijtë e përcaktuar nga një tipar sasior nuk duhet të jenë strikte. Një ndërmarrje me më shumë se 500 punonjës mund të ketë karakterin e një ndërmarrjeje të vogël apo të mesme dhe është po ashtu e mundur që një ndërmarrje me 200 punonjës të menaxhohet si një ndërmarrje e madhe dhe gjithashtu të ketë karakterin e saj.

Kështu (Kushnir K., 2010) thotë se hipotetërisht zgjedhja e një përkufizimi të NMVM-ve, mund të varet nga shumë faktorë, siç është kultura e biznesit; madhësia e popullsisë së vendit; industria; dhe niveli i integritimit ekonomik ndërkombëtar. Ose kjo mund të jetë rezultat i lobimit të bizneseve, për një përkufizim të caktuar, i cili do të kualifikonte ndërmarrjen e tyre, për kualifikim në një program qeveritar për NMVM-të. Kjo mund të rezultojë, në disa dallime shumë të çuditshme midis ndërmarrjeve. Për shembull, një ndërmarrje që prodhon produkte të naftës konsiderohet NMVM, nëse punëson më pak se 68 persona; por nëse një ndërmarrje e ngjashme prodhon produkte kimike, atëherë pragu për t'u konsideruar si NMVM, ngrihet në një maksimum prej 100 punonjësish.

Këto çështje e bëjnë të vështirë miratimin e një përkufizimi universal për NMVM-të dhe ngrenë pyetjen nëse kanë kuptim përpjekjet e tilla. Mund të ketë më shumë kuptim, nëse përkufizohen NMVM-të me një karakteristikë të vetme, p.sh. shitjet vjetore ose

qarkullimin dhe/ose numrin e punonjësve, por përshtaten madhësitë ndaj kushteve të vendeve të veçanta.

(Dalberg Global Development Advisors, 2011) analizon disa karakteristika përcaktuese të NMVM-ve dhe thekson se matës i definimit të madhësisë së NVM-ve është numri i punonjësve, shitjeve ose pasurive. Me këto kritere, NVM-të mund të dallohen nga mikro ndërmarrjet dhe ndërmarrjet e mëdha. Megjithatë, ekziston një mungesë përafrimi në mes disa burimeve. OECD përcakton NVM-të që kanë 10 deri 250 të punësuar dhe jo më shumë se 10 milionë euro shitje ose bilancin vjetor total. Pra, 95% e ndërmarrjeve të OECD-së janë definuar si NVM. BE-ja përcakton NVM-të si ndërmarrje që kanë 10 deri në 250 të punësuar, duke pasur nga 10 deri në 50 milion në qarkullim ose 10 deri në 43 milionë euro në asete. IFC dhe MIGA përcaktojnë NVM-të si ndërmarrje që kanë 10 deri në 300 punonjës dhe asete ndërmjet \$ 100,000 dhe 15 milionë dollarë, ose shitjet në të njëjtën shumë dollarësh.

**Tabela 2.2.2.** Definimi i NMVM-ve sipas Bankës Botërore

Definimi i NMVM-ve				
Kategoria e ndërmarrjes	Kufiri maksimal			
	Numri i të punësuarve	Aktiva totale	ose	Shitjet totale
Të mesme	>50≤300	>\$ 3 m ≤ \$ 15 m		>\$ 3 m ≤ \$ 15 m
Të vogla	>10≤50	> \$100,000 ≤ 3 \$ m		> \$100,000 ≤ 3 \$m
Mikro	< 10	≤ \$100,000		≤ \$100,000

Përveç dallimeve në denominimin (EUR/USD), që është e kuptueshme të ndryshojë, kriteret financiare janë mjaft të ndryshme. Përderisa, Bashkimi Evropian përdor kriteret e qarkullimit vjetor dhe totalit të bilancit, Banka Botërore përdor kriteret e totalit të aktiveve dhe shitjet vjetore totale. Kriteret financiare të dy institucioneve nuk kanë bazë për krahasueshmëri, për më tepër ekzistojnë dallime thelbësore në përkufizim. Kriteret e

Bankës Botërore i shfrytëzojnë pragjet minimale më shumë se Bashkimi Evropian, sipas (Berisha G. & Pula J., 2015).

Sipas (U.S. International Trade Commission, 2010), në SHBA nuk ekziston ndonjë përkufizim i pranuar dhe gjithëpërfshirës për një NVM, madje edhe brenda qeverisë. Kjo situatë, pasqyron natyrën relative të klasifikimeve të madhësisë "të vogël" dhe "të mesme", të cilat mund të aplikohen në mënyra të ndryshme, varësisht nga natyra e veprimtarisë për firmat në prodhim, bujqësi dhe sektorët e shërbimeve. Përkufizimi i përdorur për NVM-të nga zyra e Small Business Administration (SBA Advocacy) është më i drejtpërdrejtë, sepse përfshin të gjitha ndërmarrjet me më pak se 500 punonjës. Censusi i tyre përdor këtë përkufizim me qëllim që të përshkruajë të dhënat sipas madhësisë së firmave, në të gjithë sektorët ekonomikë të SHBA-ve.

Për dallim nga Bashkimi Evropian dhe Banka Botërore, definimet e Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) dhe International Finance Corporation (IFC), thonë se një ndërmarrje e vogël duhet t'i plotësojë këto kushte: më pak se 50 punonjës, më pak se 3 milion dollarë në aktivën totale dhe më pak se 3 milion dollarë shitje vjetore. Një ndërmarrje e mesme duhet të plotësojë kushtet: më pak se 300 punonjës, më pak se 15 milionë dollarë aktivë totale dhe më pak se 15 milion shitje vjetore. Sipas Asia Pacific Economic Cooperation (APEC), kushti më i zakonshëm që përdoret në ekonomitë e APEC-ut është numri i të punësuarve të ndërmarrjes, prandaj APEC-u përcakton NVM-të si ndërmarrje me më pak se 100 persona, një ndërmarrje e mesme ka të punësuar prej 20 deri në 99 persona, kurse ndërmarrja e vogël ka ndërmjet 5 dhe 19 punonjës, ndërsa një firmë mikro punëson më pak se 5 punonjës, duke përfshirë menaxherët e vetëpunësuar (Dababneh R. & Tukan F., 2007).

Pa marrë parasysh dallimet eventuale, që mund të hasen në kriteret e definicioneve të NMVM-ve sipas institucioneve të ndryshme, është me rëndësi të theksohet qëllimi, që ka sjellë definimin e kriterëve që duhet të plotësojnë ndërmarrjet, për t'u klasifikuar në kategoritë përkatëse. Sipas udhëzuesit të publikuar nga Bashkimi Evropian (European Commission, 2005), në një treg të vetëm pa kufij të brendshëm, është esenciale që masat në favor të NVM-ve janë të bazuara në një përkufizim të përbashkët, për të përmirësuar qëndrueshmërinë dhe efektivitetin e tyre, si dhe për të kufizuar shtrembërimet si pasojë e konkurrencës. Kjo është edhe më e nevojshme, duke pasur parasysh ndërveprimin e gjerë,

ndërmjet masave shtetërore dhe masave të BE-së, për të ndihmuar NVM-të në fusha të tilla siç janë financimi rajonal dhe kërkimi.

Sipas këtij udhëzuesi, ndërmarrjet udhëzohen se si duhet të vlerësojnë vetë se në cilën kategori ndërmarrjesh bëjnë pjesë. Arsyet e formulimit të definicionit të përbashkët nga BE-ja janë si në vijim:

- Rinovimi i kufijve ose kriterëve të vlerësimit të ndërmarrjeve,
- Promovimi i mikro ndërmarrjeve,
- Përmirësimi i qasjes në kapital,
- Promovimi i inovacionit dhe përmirësimi i qasjes në kërkim dhe zhvillim (R & D),
- Të merren parasysh marrëdhëniet e ndryshme ndërmjet NVM-ve dhe ndërmarrjeve tjera, si dhe marrëdhëniet me institucionet tjera.

### 2.2.2. Definimi i ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në Maqedoni

Në raportin e Bankës për Investime të Unionit Evropian ( Hauser et.al, 2016), thuhet se identifikimi ligjor i NVM-ve në Maqedoni rregullohet me ligj, duke u bazuar në numrin e të punësuarve dhe qarkullimin vjetor ose total të aktiveve. Maqedonia edhe me tej po bën përpjekje për t'i përshtatur rregullativat e kategorizimit të NMVM-ve, sipas rregullativës së Komisionit Evropian.

**Tabela 2.2.3.** Definimi i NMVM-ve sipas rregullativës së Maqedonisë

Definimi i NMVM-ve				
Kategoria e ndërmarrjes	Kufiri maksimal			
	Numri i të punësuarve	Qarkullimi	ose	Bilanci Total
Të mesme	< 250	≤ € 10 m		≤ € 11 m
Të vogla	< 50	≤ € 2 m		≤ € 2 m
Mikro	< 10	≤ € 50,000		n/a

Burimi: Tabela e përpunuar në Ms. Excel sipas (Министерство за Економија, 2004)

### 2.2.3. Varfëria dhe nevoja për mikrofinancim në Maqedoni

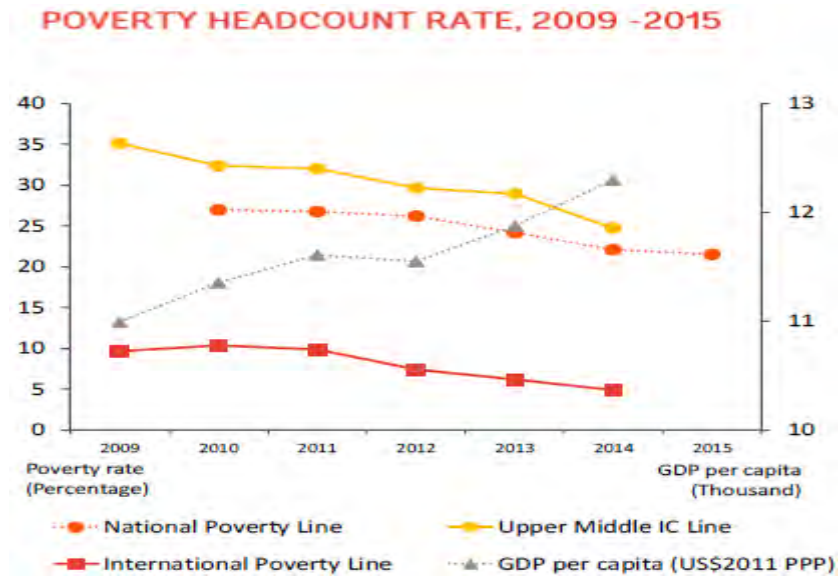
Maqedonia është shteti i fundit që ka dalë nga ish-Republika e Jugosllavisë dhe që atëherë ka kaluar në periudhë tranzicioni dhe zhvillimi. Vitet e fundit, Maqedonia llogaritet shtet në zhvillim dhe Banka Botërore e vendos në grupin e shteteve me të ardhura të mesme të avancuara (upper middle-income states), që ka bërë hapa të mëdha në reformimin e ekonomisë së saj gjatë dekadës së fundit. Nevojiten ende shumë përpjekje për të gjeneruar rritje ekonomike dhe për të përmirësuar standardet e jetesës për të gjithë.

Varfëria vlerësohet të ketë rënë në vitin 2016. Duke përdorur vijën e varfërisë për vendet me të ardhura të mesme (5.5 \$/ditë në 2011 në barazinë e fuqisë blerëse [PPP]), varfëria parashikohet të ketë rënë në 22.8% në 2016, duke vazhduar një trend rënës, që është i pranishëm që nga viti 2009. Rritja e punësimit dhe rritja e pagave, veçanërisht në sektorët e fuqisë punëtore, pritet të ketë kontribuar në uljen e varfërisë në 2016 dhe në fillim të vitit 2017.

Niveli i varfërisë ka pasur një trend rënës, ndërsa në vitin 2015 në vend ka pasur 447.1 mijë të varfër ose 21.5% e popullsisë. Rreth 4.9% e popullsisë jetojnë nën pragun e varfërisë prej 1.9\$/ditë, ndërsa 24.8% e popullsisë jetojnë nën pragun e 5.5\$ në ditë. Sipas të dhënave të portalit të Bankës Botërore, rritja e konsumit të 40% të popullsisë me të ardhura më të ulëta, ka qenë vetëm 6.2%.

Rritja e të ardhurave në distribuimin e të ardhurave më të ulëta ka qenë më e fortë, se në distribuimin e të ardhurave më të larta për 4.3 pika (percentage points). Në fakt, kjo shpërndarje ka qenë më e rëndësishme në reduktimin e varfërisë, kurse rritja ekonomike ka luajtur një rol minimal. Edhe pse kemi një rritje të dukshme, megjithatë dallimi në të ardhura në mes shtresave të popullsisë e vendos Maqedoninë në vendet më të pabarabarta në Unionin Evropian.

**Figura 2.2.4.** Trendet e varfërisë në Maqedoni nga viti 2009-2015



Burimi: (WB, Poverty and Equity, 2017)

Ndërsa Enti Shtetëror për Statistika në raportin e tyre për trendet e varfërisë nëpërmjet indikatorëve Laeken (Државен Завод за Статистика, 2017b), thekson se në vitin 2016 norma e varfërisë në Maqedoni ka qenë 21.9%. Analizuar nga lloji i ekonomisë familjare, shkalla e varfërisë së familjeve që përbëhen nga dy të rritur me dy fëmijë të varur ka qenë 20.2%. Sipas statusit të aktivitetit ekonomik, norma e varfërisë së personave të punësuar në Maqedoni, në vitin 2016 ka qenë 9%, ndërsa e pensionistëve të varfër 7.1%. Koeficienti i matjes së pabarazisë në distribuimin e të ardhurave (Gini) është 33.6%.

**Tabela 2.2.5.** Indikatorët e varfërisë dhe përfshirjes sociale në Maqedoni, në vitet 2014-2016

T-01: Indikatorët e varfërisë dhe përfshirjes sociale, 2014-2016 (të dhëna përfundimtare)			
	2014	2015	2016
Shkalla e popullsisë së varfër, % e popullsisë	22.1	21.5	21.9
Numri i personave që jetojnë nën pragun e varfërisë, në mijë	457.2	445.2	453.2

Pragu i varfërisë për familje me një person, të ardhura ekuivalente vjetore në denarë	71 925	78 362	82 560
Pragu i varfërisë për një familje me katër anëtarë (2 të rritur dhe 2 fëmijë nën 14 vjeç), të ardhura vjetore ekuivalente në denarë	151 043	164 560	173 376
Shkalla e njerëzve të varfër para transfertave sociale dhe para-pensioneve, % e popullsisë	41.7	40.5	41.6
Shpërndarja e pabarabartë e të ardhurave, raporti i të ardhurave pesëvjeçare S80 / S20, %	7.2	6.6	6.6
Shpërndarja e pabarabartë e të ardhurave, koeficienti Gini, %	35.2	33.7	33.6

Burimi: Tabela e përpunuar në Ms. Excel. Të dhënat nga Enti Statistikor i Maqedonisë, (Државен Завод за Статистика, 2017b).

Sipas të dhënave nga Enti Shtetëror për Statistika vërejmë se në tre vitet e fundit mesatarja e varfërisë në Maqedoni ka qenë rreth 21.8% e numrit total të popullsisë. Rreth 453.2 mijë persona jetojnë nën pragun e varfërisë, ndërsa rreth 173.376 mijë familje me katër anëtarë jetojnë në varfëri. Vija e shpërndarjes së pabarabartë e të ardhurave ka pasur një trend rënës, pra në vitin 2016 ka rënë në 33.6%.

Në tabelën e mëposhtme është paraqitur shpërndarja e varfërisë sipas indikatorëve Laeken, sipas moshës dhe gjinisë. Numri më i lartë i të varfërve paraqitet tek moshat e vogla, pra fëmijët deri në moshën shtatëmbëdhjetë vjeçare, më pas vijojnë mosha e mesme, kryesisht të rinjtë. Sa i përket gjinisë, vërejmë se nuk ka ndonjë dallim në numrin e personave të varfër, pra shifrat janë përafërsisht të ngjashme.

**Tabela 2.2.6.** Indikatorët Laeken për nivelin e varfërisë në Maqedoni, sipas moshës dhe gjinisë, për vitet 2014-2016

Mosha	0-17		18-64		65 e më lartë	
Vitet	Femra	Meshkuj	Femra	Meshkuj	Femra	Meshkuj

2014	28.9	29.2	21.4	21.4	14.1	14.9
2015	28.6	28.6	20.7	20.7	15.6	13.2
2016	27.8	29.3	21.2	21.3	14.9	14.1

Burimi: Përlllogaritja në Ms Excel. Të dhënat nga Enti Statistikorë i Maqedonisë, (Државен Завод за Статистика, 2017)

Këto fakte i kam paraqitur me qëllim që të vërtetohet se ekziston varfëri e lartë në vend dhe se është e nevojshme të ketë ndërhyrje të ndryshme ekonomike dhe sociale, me qëllim të ofrimit të qasjes në të ardhura dhe zhdukjen e pabarazisë së të ardhurave, për të gjithë popullsinë e vendit. Prandaj, konsideroj se mikrofinancimi është një mekanizëm mjaft i nevojshëm në Maqedoni, me qëllim të reduktimit të varfërisë dhe zhvillimit të NMVM-ve. Mikrofinancimi dhe qasja në financa për personat e varfër, me qëllim të vetëpunësimit dhe ofrimi i krijimit të të ardhurave nëpërmjet hapjes së bizneseve të vogla, do të ishte një zgjidhje e mirë dhe stabile, edhe për popullsinë e Maqedonisë, ashtu siç është vërtetuar në vendet tjera të botës.

Në Maqedoni mbizotëron një klimë biznesore shumë pak e zhvilluar, pasi që vendi bën pjesë në grupin e vendeve që janë në fazën e tranzicionit dhe zhvillimit në të gjitha aspektet, duke përfshirë edhe aspektin ekonomik dhe social. Maqedonia llogaritet si një ndër vendet me nivel shumë të lartë të varfërisë, pasi një numër i madh i popullsisë jetojnë me më pak se 5\$/ditë për person, ndërsa bizneset luftojnë për të mbijetuar. Duke u bazuar në këto fakte, mund të themi se mikrofinancimi dhe metodat për ndihmë dhe përkrahje të bizneseve dhe individëve të varfër, janë shumë të nevojshme për vendin.

Gjatë viteve të fundit janë bërë përpjekje për të futur sistemin e mikrofinancimit në Maqedoni, për të zbutur gjendjen e bizneseve të vogla dhe njerëzve të varfër, mirëpo jemi dëshmitarë të faktit se këto përpjekje nuk kanë qenë të suksesshme apo nuk janë realizuar siç duhet. Prandaj, duke i marrë parasysh të gjitha, mund të themi se mikrofinancimi nuk është zhvilluar aq sa është propaganduar, qoftë nga asociacionet dhe shoqatat, por edhe nga qeveria nuk janë krijuar mundësitë për të zhvilluar këtë alternativë financimi. Në vend, mikrofinancimi, si mekanizëm ekonomik, nuk është i rregulluar me ligje, por kreditë që kanë të bëjnë me mikrofinancimin dhe NVM-të, si dhe institucionet e mikrofinancimit funksionojnë në bazë të ligjit për bankat (Hasani V., 2013).



Një përfundim të njëjtë kanë arritur edhe ekspertët e European Microfinance Network, të cilët raportojnë se edhe katër vjet pas studimit të lartpërmendur nuk ka ndodhur asnjë ndryshim në aspektin e rregullimit ligjor të mikrofinancimit në Maqedoni. Sipas raportit të (E.M.N, 2017), edhe pse nuk ka rregullore të veçantë për sigurimin e mikrokreditimit në Maqedoni, ka disa organizata joqeveritare (në formën ligjore të shoqatave dhe fondacioneve), shtëpi të kursimit dhe kompani financiare, të cilat veprojnë në sektorin e mikrofinancimit. Ligji Bankar rregullon shtëpitë e kursimeve si institucione financiare jobankare (marrës të depozitave), ndërsa Ligji për shoqata dhe fondacione, së bashku me Ligjin për detyrimet është argumentim legjislativ për organizatat mikrofinanciare të sektorit civil OJQ (jomarrëse të depozitave).

Ligji mbi kompanitë financiare rregullon "Kompanitë Financiare" të licencuara si llojin e tretë të mundshëm të ofruesve të mikrofinancës. Ligjet nuk përcaktojnë kufizime specifike të kredisë për OJQ-të, megjithëse kufijtë për shtëpitë e kursimit përcaktohen në ligjin bankar, në lidhje me përshtatshmërinë e kapitalit dhe rezervave. Ligji mbi shoqëritë financiare parashikon një limit aktiv të portofolit, prej 10 herë në vlerën e kapitalit dhe rezervave.

Banka Qendrore i mbikëqyr shtëpitë e kursimeve, depozitë-marrëse, jo-bankare, organizatat mikrofinanciare, që duhet të jenë në përputhje me ligjin bankar, në të gjitha aspektet e performancës dhe përputhshmërisë: të sigurisë, të kapitalit dhe të likuiditetit kërkesat, raportimin e detyrueshëm, transparencës, kushtet e kredisë, sistemet e kontrollit të brendshëm, auditimi, etj. Ministria e Financave mbikëqyr kompanitë financiare dhe kryen inspektime të planifikuara dhe të paplanifikuara, por, OJQ-të nuk i nënshtrohen mbikëqyrjes së drejtpërdrejtë.

Sipas një studimi të kryer në Maqedoni nga (Hadzimustafa & Cipunseva, 2013), ekziston një numër mjaft i vogël i studimeve të mikrofinancimit në vend dhe numri më i madh janë evaluime të disa rasteve të veçanta. Nga rezultatet e nxjerra thuhet se përqindja e atyre që kanë marrë kredi nga IMF-të gjatë 12 muajve të fundit është shumë e ulët, pra vetëm 2%. Megjithatë, njerëzve iu pëlqen ideja që një institucion t'u ofrojë para pa asnjë kolateral, për fillimin e një biznesi të vogël ose vetëpunësim. Rezultatet tregojnë përdorim shumë të ulët të ofertës financiare të institucioneve financiare në vend. Një pjesë e madhe

e njerëzve nuk posedojnë llogari bankare, sepse ata mendojnë se nuk i posedojnë dokumentacionet e nevojshme ose për arsye se nuk u besojnë bankave. Për sa i përket shërbimeve mikrofinanciare, koncepti i mikrofinancës nuk njihet gjerësisht nga njerëzit në Republikën e Maqedonisë; shumica e njerëzve që jetojnë në zonat urbane, si dhe në zonat rurale, nuk e dinë se çfarë është mikrofinancimi. Ajo që është me rëndësi të theksohet, është fakti se gjysma e të rinjve në këtë studim, të moshës 18-33 vjeç, janë të gatshëm të praktikojnë konceptin e mikrofinancimit dhe të përpiqen të krijojnë të ardhura me vetëpunësim ose sipërmarrje.

Sipas të dhënave nga studimi në teren i bashkësive romë nga (Idrizi S., 2012), romët në Maqedoni, nuk janë mjaft të familjarizuar me mundësitë e përdorimit të shërbimeve mikrofinanciare, si një instrument, i cili në mënyrë të drejtpërdrejtë ose të tërthortë mund të ndikojnë në uljen e varfërisë dhe vetëpunësimit. Mikrokreditimi në Maqedoni ofrohet nëpërmjet bankave, shtëpive të kursimit dhe fondacioneve, që nënkuptojnë kërkesën për kolateral, që romët e varfër nuk janë në gjendje t'i ofrojnë. Mikrofinancimi në Maqedoni ende nuk është rregulluar me ligj të veçantë, por është rregulluar në korniza të Ligjit për bankat. Për shkak të kësaj mungese mbetet pa shfrytëzuar e gjithë paketa e shërbimeve të mikrofinancës (kursimet, sigurimet) të destinuara për të varfrit.

Duke marrë parasysh faktin se niveli i ulët i arsimimit është një nga problemet më të rëndësishme në familjet e varfra, zhvillimi i bizneseve të vogla në këto familje kryesisht varet nga shërbimet këshilluese pa pagesë, që ata ndoshta duhet të marrin. Nga të anketuarit 86.5% kanë nevojë për ndihmë, në aspektin e legalizimit të biznesit, këshilla për zhvillimin e biznesit dhe informacionet për repromateriale më të lira. Ndërsa 92.7% e të anketuarve kanë nevoja për ndihmë financiare dhe këshillimore për zhvillimin e biznesit.

Duke qenë se mikrofinancimi ka filluar të aplikohet vonë në Maqedoni, si dhe vendi nuk ka aplikuar akoma një rregullativë të mirëfilltë ligjore për mikrofinancimin, vërejmë një mungesë të punimeve dhe literaturës për aplikimin e mikrofinancimit në vend. Më poshtë do të shikojmë disa raste të suksesshme të aplikimit të mikrofinancimit, kryesisht nga ana e OJQ-ve si dhe disa tentativa, të cilat janë ndërmarrë nga bankat komerciale për qasjen në financa të individëve dhe NMVM-ve.

## **II.3. Performanca sociale e mikrofinancimit – Sipërmarrësia sociale**

Arsyetimi themelor për ndërhyrjen e mikrofinancimit në sistemin financiar është dështimi i tregjeve financiare në ofrimin e shërbimeve financiare në mënyrë adekuate, të përgatitura për të varfrit dhe shtresat e marginalizuara ekonomikisht. Aspekti social i ndërmarrjeve si dhe individëve që kanë pasur qëllim ndryshimet sociale në shoqëritë e tyre, janë diskutuar që në vitet e hershme. Nga fillimi i këtij shekulli rrjedha e botimeve në aspektin social është bërë më e rëndësishme. Po ashtu, disa sipërmarrës socialë shumë të suksesshëm tërhoqën vëmendje të konsiderueshme të medias, siç ishin: Muhammad Yunus, themelues i Bankës Grameen për mikrofinancim dhe fitues i Çmimit Nobel të Paqes në vitin 2006, po ashtu Xhefri Skoll i kompanisë eBay, themelues i Fondacionin Skoll për përkrahjen e sipërmarrjes sociale, që ishte në mesin e 100 njerëzve të vitit 2006 të magazinës Time.

Në dekadat e fundit institucionet e mikrofinancimit kanë vazhduar të ofrojnë hua të vogla për të varfrit nëpër vende të ndryshme të botës, shumica prej të cilave janë dhënë për gra. Kështu kanë kontribuar në mbledhjen e qindra ose mijëra rasteve studimore, që tregojnë se mikrokreditë ndihmojnë në zbutjen e varfërisë, përmirësimin e shëndetit, ngritjen e nivelit të arsimimit, si dhe promovimin dhe fuqizimin e grave në biznes. Megjithatë, skeptikët kanë vazhduar të argumentojnë se nuk ka të dhëna të mjaftueshme për të vërtetuar se mikrofinancimi transformon jetën e përdoruesve dhe kanë bërë thirrje për analiza më të thella dhe më strikte. Tanimë studime të reja kanë ngritur dyshime rreth besueshmërisë në efektet e mikrofinancës.

### **Sipërmarrësia sociale**

Viteve të fundit, gjithnjë më shumë po e hasim termin “sipërmarrësia sociale” në burime të ndryshme informacioni, si: mediat, literatura ekonomike, si dhe në raste studimore të karakterit social. Definimi i termit “sipërmarrësi sociale” akoma nuk ka një referim të pranueshëm apo që është i sugjeruar nga ndonjë institucion i lartë evropian.

Prandaj kemi hasur autorë të ndryshëm, që kanë dhënë definime të ndryshme. Sipërmarrësia sociale ka evoluar nga filantropia dhe sistemi i përgjegjësisë sociale të korporatave, që paraqet edhe një detyrim për këtë kategori ndërmarrjesh.

Në lidhje me definimin e sipërmarrjes sociale në Maqedoni, kjo paraqet një mundësi për debate të shumta. Sipas (Стојчевска и др., 2016b), në kuadër të Projektligjit për sipërmarrësinë sociale, propozohet përkufizimi i mëposhtëm: "Sipërmarrja sociale është një aktivitet i organizuar për të krijuar mundësi, forma, organizata dhe masa të cilat rezultojnë në vlera dhe përfitime të qëndrueshme sociale, angazhim në prodhimin dhe shitjen e produkteve ose shërbimeve ku fitimet nuk janë qëllimi i vetëm ose kryesor i aktivitetit, d.m.th. fitimet përdoren për punësimin e disa të përjashtuarve shoqërisht ose grupeve të cenueshme sociale, si dhe zgjidhjen nevojat dhe problemet në komunitet".

Ndërsa (Santos F, 2009), argumenton se ajo që e dallon sipërmarrjen sociale nga sipërmarrja tregtare është vetë fokusi dominues në krijimin e vlerës, në krahasim me fokusin dominues në ndarjen e vlerës. Ai më tej shton se fenomeni i sipërmarrjes sociale sfidon supozimet tona rreth sjelljeve të njeriut dhe veprimit ekonomik. Kjo lëvizje gjithashtu sfidon besimet tona rreth rolit të sipërmarrësi në shoqëri. Sipërmarrja sociale është një qasje ekonomike plotësuese, që bazohet në krijimin e vlerës dhe vepron sipas rregullave dhe logjikës së saj. Megjithatë, kjo është një qasje, që duket se do të trajtojë disa nga problemet më të ngutshme në shoqëritë moderne.

Sipas (Haugh 2006), sipërmarrësia sociale është një term kolektiv, për një sërë organizatash që tregtojnë me një qëllim social. Ata përfaqësojnë forma të ndryshme ligjore, por kanë një qëllim të përbashkët, që përmes zgjidhjeve biznesore të arrijnë qëllimet shoqërore, dhe riinvestimi i tepriçës për përfitime shoqërore. Objektivat e tyre fokusohen në qëllime shoqërore, jofinanciare dhe rezultatet e tyre kanë karakter jofinanciar. Në kontekstin islamik të gjitha format e sipërmarrjes (sociale, institucionale dhe filantropike), pavarësisht nga forma, krijojnë vlera shoqërore dhe shpesh përfshijnë edhe përfitime komerciale. Vlera sociale e krijuar mund të ndodhë drejtpërsëdrejti, duke zgjidhur një problem të caktuar shoqëror brenda shoqërisë ose duke krijuar mundësi më të mira pune (për shembull për gratë sipërmarrëse) ose më shumë në mënyrë indirekte, për shembull përmes fondeve të zekatit (Almarri J., 2014).

Autori (Robinson J., 2006) thekson se në vendet më pak të zhvilluara dhe ato në zhvillim, sipërmarrësia sociale lind nga një kombinim i mosbesimit të komuniteti të OJQ-ve, apatia brenda sektorit privat dhe paaftësia e qeverive për t'u ofruar njerëzve shërbimet e nevojshme. Tregjet e sektorit social kanë dy karakteristika përcaktuese. Së pari, ato janë sociale në natyrë: me fjalë të tjera, konteksti i këtyre tregjeve ka një ndikim të rëndësishëm te shoqëria më e gjerë. Së dyti, ato ndikohen shumë nga faktorët joformalë, faktorët socialë dhe institucionalë. Sipërmarrësia sociale ekziston për shkak të një dëshire, nga disa individë të motivuar, për të trajtuar çështjet e disekuilibrit në sferat e mirëqenies, të ardhurave, punësimit, kapitalin njerëzor dhe kapitalin social. Zakonisht, sipërmarrësit socialë kanë sukses në ato pjesë të shoqërisë, që ndikohen nga tranzicionet dhe pabarazitë në ekonomi.

Ndërsa (Perrini & Vurro, 2006) i identifikon sipërmarrësit socialë si promotorë të ndryshimit në shoqëri. Ata janë pionierë të inovacionit, brenda sektorit social nëpërmjet cilësive sipërmarrëse, aftësisë së tyre për ndërtimin e kapaciteteve, për të demonstruar konkretisht idetë dhe për të matur impaktet e inovacionit të tyre në shoqëri. Në pjesën e vlerësimit të mundësive biznesore, atje ku aktorët tjerë të biznesit nuk shohin asgjë, inovatorët e sipërmarrjes sociale fillojnë procesin e sipërmarrjes, me një mënyrë të qartë të vlerësimit të potencialit social dhe ekonomik. Në këtë frymëzim, ata i dedikojnë aftësitë e tyre për të filluar biznesin, për të ndihmuar komunitetin dhe për të treguar aftësinë e tyre në mbajtjen e stabilitetit të biznesit. Çelësi për këtë qëndrueshmëri, është një kombinim i kostove të ulëta me efikasitetin, cilësinë dhe rentabilitetin.

Në studimin e tyre të realizuar në Suedi, (Braunerhjelm & Hamilton, 2012) përfundojnë me një pasqyrim të shkurtër të politikave në sipërmarrjen sociale në Suedi dhe në nivel të BE-së. Siç është treguar në këtë studim, sipërmarrja sociale haset në shumë forma dhe në vitet e fundit, përveç rregullativave ligjore, vijnë në konsideratë gjithashtu edhe iniciativa të ndryshme, financime të majme për sipërmarrësit socialë. Kjo është një fushë relativisht e re, që merr trajtim të veçantë dhe tërheq përkrahje nga financimet qeveritare, përbën një rrezik shkaku se efekte të paqëllimshme të saj mund të ndikojnë negativisht tek sipërmarrësit tjerë, si dhe në përdorimin jooptimal të parave të taksapaguesve.

Edhe (Jain M., 2012) konkludon se sipërmarrësit socialë funksionojnë si agjentë të ndryshimit, duke vënë në pikëpyetje status quo-në, duke kapur mundësitë e reja që kanë qenë të neglizhuara dhe duke ndikuar në ndryshimin e botës për të mirë. Ata në vend që t'ia linin nevojat shoqërore për detyrë qeverive ose sektorëve të biznesit, sipërmarrësit socialë hetojnë atë që nuk është duke funksionuar siç duhet dhe zgjidhin problemet duke ndryshuar sistemin, duke ndarë zgjidhjen me të tjerët dhe duke i bindur shoqëritë e tëra të ndërmarrin hapa të reja.

Ndërsa (Swanson & Zhang, 2012) thekson se sipërmarrësia sociale ndodh në kryqëzimin e tre sektorëve kryesisht të dallueshëm në shoqëritë moderne. Sektori privat i përgjigjet forcave të tregut, në një përpjekje për të ofruar mallra dhe shërbime, që do të shiten për një fitim. Sektori publik financohet nga taksat e paguara nga individë dhe biznese. Ai rishpërndan këto para, për të siguruar mallra publike dhe t'i përgjigjen dështimeve të tregut, të cilat nuk plotësohen nga sektori privat. Derisa ky sektor ka aftësi të kufizuar për të njohur dhe zgjidhur të gjitha nevojat sociale, sektori qytetar (i quajtur edhe sektori vullnetar ose jofitimprurës ose i tretë) i mobilizon individët të ofrojnë mallra dhe shërbime që nuk ofrohen nga sektorët tjerë.

Procesi nëpër të cilin kalon sipërmarrësia është diskutuar nga (El Ebrashi, 2013) dhe përbëhet nga disa hapa si vijon:

- ✓ Gjetja e mundësive për të eliminuar barrierat dhe dështimet gjatë sigurimit dhe shpërndarjes së të mirave publike
- ✓ Idetë inovative dhe eksperimentuese për gjetjen e zgjidhjeve
- ✓ Krijimi i organizatave shoqërore inovative
- ✓ Identifikimi i rezultateve dhe ndikimeve të qarta sociale
- ✓ Realizimi i aktiviteteve për të arritur rezultatet dhe ndikimet sociale
- ✓ Angazhimi në rritjen e organizatave shoqërore dhe
- ✓ Përdorimi i treguesve specifikë për të matur suksesin e organizatës përmes arritjes së rezultateve sociale.

Sipërmarrësit socialë shpesh paraqiten si "heronj" me talent sipërmarrës. Megjithatë, siç është diskutuar, retorika mbi potencialin e aktiviteteve të sipërmarrësisë sociale është bazuar më së shumti në supozime, mirëpo studimet ku janë ndërmarrë

kërkime empirike, kryesisht janë bërë në formën e rasteve të vogla studimore duke përdorur mostra të qëllimshme. Duke pasur parasysh interesimin e shtuar rreth politikave të sipërmarrësisë sociale, veçanërisht në lidhje me potencialin e saj si ndërmjetës midis sektorit publik dhe privat, është e habitshme se sa pak të dhëna empirike ka për moshën, përkatësinë etnike apo aspektin socio-ekonomik të sipërmarrësve socialë. Kjo pasi që përvoja e ndërmarrjeve sociale nuk mund të ndahet nga sfondi më i gjerë socio-ekonomik dhe kulturor në të cilin vepron një sipërmarrës social. Ekziston një nivel relativisht më i lartë i aplikimit të sipërmarrjes sociale në mesin e të rinjve, grave dhe pakicave etnike, se sa në mesin e sipërmarrjeve ekzistuese tradicionale (Stumbitz B., 2009).

**Në Maqedoni**, sipërmarrësia sociale është në fazat fillestare të zhvillimit, por sipërmarrjet sociale ekzistuese tregojnë se ka potencial për rritjen dhe zhvillimin e këtij koncepti. Ndryshe nga shtetet e Evropës, ku ekonomia sociale kontribuon rreth 10% të GDP-së, ndërsa çdo kompani e katërt e sapo hapur është me karakter social, ne mezi kemi filluar ta aplikojmë dhe përballemi me sfida të shumta. Për të inkurajuar zhvillimin e këtij koncepti të ndërmarrjes, nevojiten politika kombëtare dhe lokale, si dhe një edukim dhe mentorim më i madh për të gjithë të interesuarit që dëshirojnë të themelojnë sipërmarrje sociale (Филиповска А., 2017).

Sipas (Стојчевска и др., 2016b) faktorët kryesorë, që kufizojnë ose ngadalësojnë zhvillimin e sipërmarrjes sociale në Maqedoni janë: (1) mungesa e politikave dhe kornizave ligjore; (2) mungesa e mirëkuptimit dhe njohjes së konceptit të sipërmarrësisë sociale, nga aktorët e përfshirë drejtpërsëdrejti në këtë lëvizje; (3) dhe mungesa e qasjes në financa. Barrierat kryesore, të brendshme të zhvillimit të këtij sektori janë: niveli i ulët i aftësive të menaxhimit dhe aftësive biznesore tek sipërmarrësit socialë - të tilla si mungesa e njohurive për krijimin e modeleve të qëndrueshme biznesore. Ata theksojnë se në Maqedoni ka mungesë të sistemeve për njohjen, klasifikimin dhe certifikimin e sipërmarrjeve sociale.

Po ashtu ekziston mungesë e të dhënave mbi rrjetet dhe mekanizmat për përkrahje të sipërmarrësisë sociale. Ofruesit e përkrahjes për zhvillimin e sipërmarrësisë sociale në vend janë disa organizata apo institucione, prej të cilave më të theksuara janë: New Men's Business Accelerator, Fondacioni PSM dhe YES Network.

Edhe sipas (Dokmanovic et.al., 2016), format më të përdorura për kryerjen e aktiviteteve të lidhura me sipërmarrjen sociale, në praktikën e Maqedonisë janë shoqatat dhe fondacionet. Ligji për asociacionet dhe fondacionet ka një kuadër të ngjashëm ligjor me parimet e sipërmarrjes sociale. Mund të vijmë në përfundim se disa shoqata dhe fondacione, si dhe shoqëri tregtare në vend, kanë përvojë në aplikimin e aktiviteteve ose iniciativave të lidhura me konceptin e sipërmarrjes sociale.

Një nga modelet më të rëndësishme të sipërmarrësisë sociale, Social Business Model Canvas është zhvilluar nga Alex Osterwolder dhe Yves Pigneur. Në krijimin e këtij modeli kanë marrë pjesë rreth 470 praktikues nga e gjithë bota. Përdorimi i këtij modeli në sipërmarrjen sociale është shumë i rëndësishëm, sidomos në fazat fillestare të sipërmarrjes, por edhe në fazat tjera të zhvillimit dhe inovacionit. Sipas të dhënave në faqen zyrtare, Social Business Model Canvas, paraqet një mjet për të krijuar modele të suksesshme biznesore të ndërmarrjeve sociale. Po ashtu ndihmon në gjetjen, komunikimin dhe bashkëpunimin mes aktorëve tjerë, përmes ideve dhe modeleve të suksesshme. Zhvillon mendim të qartë për llojin e ndikimit social, që krijon secila ndërmarrje dhe mënyrën e matjes së tij.

Në Maqedoni, vitet e fundit ka filluar edhe ndarja e çmimit Social Impact Award, për sipërmarrje sociale, i cili është një program konkurrues dhe edukativ, për të mbështetur idetë sipërmarrëse, në mesin e studentëve të cilët kanë potencial për të krijuar dhe zbatuar zgjidhje inovative për problemet globale sociale. Qëllimi i këtij çmimi është që të rritet interesi i të rinjve në sipërmarrjen sociale dhe përmes saj, të vlerësojnë mundësitë për zhvillimin e karrierës së tyre. Disa nga shembujt e sipërmarrjeve sociale në vend janë: Food for Everyone, Sozdadi.mk, AVAV Happy dog Center, Coterie - the art of up-cycled clothes, Freshys, One can make it work, Mojvozduh, etj.

Në vitin 2017, nga ana e (Social Impact Award Macedonia, 2017), si më të suksesshëm janë shpallur:

1. Asociacioni Mislà - Nëpërmjet sloganit "Njeriu i lumtur, shoqëria e shëndoshë", mendimi drejton forcat, fuqinë dhe njohuritë e saj, për të mbështetur qytetarët me sëmundje mendore dhe grupe të tjera të marginalizuara. Qëllimet që synohen të arrihen me misionin e tyre janë: përmirësimi i shëndetit dhe përfshirja e personave



me çrregullime psikike dhe diagnostikimi nëpërmjet punës së tyre në aktivitetet e tyre. Shoqata kryen aktivitete ligjvënëse bamirëse si, seminare, edukime, organizimi i grupeve për ndihmë personale dhe veprim. Personat nga grupet e synuara do të kenë mundësi të punojnë për t'u angazhuar, për t'u shoqëruar dhe për t'u argëtuar, që mund të ketë një efekt terapeutik mbi ta.

2. Coterie - the art of up-cycled clothes - Ky projekt ndërmerr veprime me qëllim të riciklimit, me prodhimin e veshjeve origjinale dhe të veçanta nga rrobat e përdorura, të ricikluara dhe mbetjet e tekstilit. Këto rroba të punuara me dorë dhe të modernizuara, që përmbajnë dekorata tradicionale maqedonase do të prodhohen nga gratë e papunësuara, që kanë njohuritë dhe aftësitë e duhura për të krijuar produktin e dëshiruar. Në të njëjtën kohë, për studentët e shkollave të mesme profesionale do të ofrohet përvoja praktike.
3. Online platforma për shitjen e produkteve të dorës dhe atyre zejtare - Platforma e parë për artizanët dhe prodhuesit vendas nga Maqedonia, të cilët kanë mundësi të promovojnë dhe shesin produktet e tyre, të gjenerojnë të ardhura dhe të zhvillojnë hobit dhe aktivitetet e tyre të brendshme në biznese të vogla fitimprurëse. Një përqindje e fitimeve ndahen për të ndihmuar njerëzit nga grupet e rrezikuara dhe viktimat e dhunës në familje, të cilët kanë aftësi krijuese, ndërsa me anë të kushteve të favorshme për plasimin e produkteve dhe trajnimeve të biznesit, inkurajohen të formojnë biznesin e tyre duke u bazuar në platformën e ofruar, me qëllim të jetës së denjë, përfshirjes sociale dhe përfaqësimit më të madh të grave në tregun e punës. Fitimi do të riinvestohet për të arritur ndryshime konkrete sociale, nëpërmjet qasjeve inovative për një zhvillim të qëndrueshëm dhe të ekuilibruar.
4. Food for everyone - Standardi i ulët në të cilin jetojmë, në krahasim me tonelata ushqimi të hedhura, është një paradoks i vërtetë. Misioni i këtij projekti është rivendosja e vlerës së humbur të ushqimit, si diçka që duhet të përfundojë në stomakun e të varfërve e jo në kazanët e plehrave. “Ushqim për të gjithë” është një aplikacion i Android dhe një faqe interneti, që lejon të merren informacione dhe të blihen ushqime, që objektet hotelerike mendojnë se nuk do të mund ta shesin gjatë ditës, për një çmim deri më 80% më të ulët nga çmimi i rregullt.

5. Grid from Gym - është një projekt që synon të prodhojë energji elektrike përmes palestrës, domethënë nëpërmjet makinave për stërvitje dhe energjisë njerëzore. Në parim, klientët do të ushtrojnë, ndërsa procesi i ushtrimit do të rezultojë në prodhimin e energjisë, që do të shitet në kompanitë e shpërndarjes së energjisë. Në këmbim, kompanitë do të duhet t'i rimburojnë ose t'i reduktojnë faturat elektrike të atyre familjeve, që përfaqësojnë raste sociale ose nuk kanë aspak të ardhura.

### **Roli i mikrofinancimit në afirmimin e grave sipërmarrëse**

Në studimin e (Swain & Wallentin, 2014) mbi faktorët që ndikojnë në fuqizimin dhe vendimmarrjen e grave në Indi, nëpërmjet Self Help Group Bank (SHG), rezultatet tregojnë se faktori ekonomik është shkaku më i fortë për fuqizimin e grave. Gjithashtu gjejnë se rritja e autonomisë në vendimmarrje nuk është faktori i vetëm në fuqizim të grave. Përderisa ka prova për një ndikim të ndjeshëm, të drejtpërdrejtë, të faktorëve ekonomikë në fuqizimin e grave, është gjithashtu e qartë se autonomia në vendimmarrje nuk mund të çojë gjithmonë në fuqizim, pa pasur pronësinë e pasurisë dhe asetëve që janë krijuar nëpërmjet kredisë. Matrica themelore e kovariancës tregon se qëndrimet shoqërore dhe pjesëmarrja politike gjithashtu luajnë rol vendimtar. Krijimi dhe mbajtja e SHG-ve është një proces që kërkon kohë dhe edukim dhe si i tillë, është më i përshtatshëm për perspektivat e zhvillimit shoqëror të OJQ-ve. Kurse bankat në anën tjetër janë më të interesuara për sigurinë e kthimit të kredive që ofrojnë.

Po ashtu në studimin që kishte nën vëzhgim tri grupe të grave në Dar es Salaam (De Goey H., 2012), ka rezultuar se mikrokredia ka potencial të mjaftueshëm për të kontribuar në zhvillimin ekonomik dhe social të grave, si dhe në rritjen e barazisë. Ky studim ishte një përpjekje për të kuptuar më mirë, se si ndikohen gratë nga huaja grupore. Natyrisht që vetëm aplikimi i mikrokredisë, nuk do të çojë automatikisht në zhvillim të qëndrueshëm, për arsye se vetë mikrokreditimi është gjithashtu i varur nga rrethanat ekonomike e sociale. Megjithatë, mikrokredia mund të jetë një hap përpara drejt zhvillimit të qëndrueshëm, duke i lejuar gratë të përmbushin nevojat e tyre themelore. Ndërtimi i strategjive për t'i kuptuar më mirë nevojat e përfituesve të mikrofinancave, mund të çojë në ndërhyrje më të përshtatshme dhe të bazuara në realitet, në vend të supozimeve të

ndryshimit dhe ndikimit. Për shembull, IMF-të mund të zhvillojnë strategji të reja, të adresuara ndaj pozitës së grave në shoqëri, ose duke ofruar trajnime biznesore, për të rritur efektet sociale dhe për t'iu mundësuar grave, që të marrin maksimumin nga huatë në grup. Kjo do t'u japë më shumë mundësi për të përmirësuar cilësinë e jetës, përmes përdorimit të mikrokredisë.

Nga të dhënat e studimit të (Naeem et.al., 2014), është zbuluar se shumica e klientëve meshkuj i kanë investuar mikrokreditë për zgjerimin apo inicimin e shërbimeve (çaj, riparime dhe dyqane berberësh). Në rastin e femrave, ata kanë zgjedhur të investojnë në aktivitetet e bizneseve manufakturale (prodhime prej druri të punuar me dorë, zeje dhe qëndisje). Përderisa dihet se krahina e studiuar ka një kulturë mbizotëruese mashkullore, shumica e grave kanë investuar në aktivitete afariste të bazuara në shtëpi, në të cilat ato jo vetëm që ndihen rehat, por gjithashtu mund të ofrojnë ndihmë financiare për familjen e tyre, pa e shqetësuar jetën e familjarëve të tyre. Është vërejtur se shërbimet e përgjithshme mikrofinanciare luajnë një rol pozitiv në krijimin e sipërmarrësisë më shumë se në mirëqenien sociale të familjeve, kjo për shkak të faktit se ndikimet sociale janë shumë të ngadalshme dhe kërkojnë shumë kohë për të dhënë efektet e tyre.

## KREU III

# MIKROFINANCIMI DHE INSTITUCIONET E MIKROFINANCIMIT (IMF) NË MAQEDONI

### III.1 Nevoja e rregullimit ligjor dhe mbikëqyrja e mikrofinancimit në Maqedoni

Tashmë ekzistojnë fakte të mjaftueshme, që vërtetojnë se mikrofinancimi si mekanizëm financiar është duke u aplikuar edhe në Maqedoni. Me gjithë interesimin e pjesëmarrësve të sistemit financiar për aplikimin e mikrofinancimit, akoma ekzistojnë pengesa dhe sfida, me të cilat përballen institucionet financiare dhe njerëzit, të cilët janë pjesë e procesit të mikrofinancimit, mikrokredive, mikrosigurimeve dhe mikro transfertave.

Një nga shtytjet kryesore që i shtynë njerëzit nëpër botë, që të risin përdorimin e mikrofinancimit është siguria dhe mbrojtja ligjore. Ekzistimi i një baze ligjore i mbron të gjitha palët e përfshira në mikrofinanca, duke i anuluar apo duke zvogëluar mundësitë e humbjeve ose mashtrimeve, të cilat mund të vijnë si pasojë e dëmit moral (moral hazard), përzgjedhja negative (adverse selection) si pasojë e informacioneve asimetrike.

Thelbi i mikrofinancimit ka qenë gjithashtu edhe zbatimi i inovacioneve në teknologjitë financiare, që kanë bërë të mundur menaxhimin e kujdesshëm të rreziqeve, që lidhen me klientelën e synuar. Kjo është bërë edhe për të ulur kostot që shoqërojnë shumat e vogla të transaksioneve, shumë më të ulëta se nivelet e zakonshme të teknologjive bankare tradicionale në këto segmente të tregut. Rregullimi i kujdesshëm dhe mbikëqyrja e institucioneve mikrofinanciare është bërë e pashmangshme, qëllimi i të cilave është të garantojnë stabilitetin, konkurrencën dhe efikasitetin në tregjet financiare, vendosjen e kufizimeve dhe kornizave ndaj institucioneve financiare të ndërmjetësimit dhe njëkohësisht duke u ofruar depozituesve mbrojtje të arsyeshme, duke mbrojtur përdorimin e depozitave të tyre nga sjellja e pakujdesshme (jo prudente) (Vega C.G, 2017).

Shumë vende, të cilat e kanë futur mikrofinancimin në sistemin e tyre financiar, si një mekanizëm financiar ndihmës, kanë siguruar bazë ligjore për aplikimin e mikrofinancimit në vendin e tyre.

Kështu, sipas (Ahmeti F., 2014), sektori i mikrofinancimit në Kosovë ka filluar aktivitetet e veta menjëherë pas luftës, në vitin 1999. Shumica e institucioneve mikrofinanciare (IMF) kanë filluar operacionet e tyre të mbështetura nga organizata të ndryshme ndërkombëtare. Për shkak të mungesës së institucioneve të duhura në Kosovë, IMF-të janë regjistruar si OJQ dhe organizata jofitimprurëse në institucionin përkatës (Ministria e Shërbimeve Publike - MPB). Vetëm pasi Kosova shpalli pavarësinë në vitin 2008, institucionet e Kosovës krijuan rregullore të reja, që u kanë mundësuar IMF-ve të veprojnë, regjistrojnë dhe transferojnë statusin e tyre, si entitete "të licencuara" për marrjen e depozitave. Në vitin 2008, UNMK miratoi Rregulloren 2008/28, e cila rregullon regjistrimin, licencimin, mbikëqyrjen dhe monitorimin e të gjithë IMF-ve dhe kështu fuqizimin e IMF-ve, për transformimin e entiteteve dhe licencimin e tyre si institucione depozituese. Regjistrimi i të gjitha institucioneve dhe kompanive (gjithashtu IMF), janë nën mbikëqyrjen e Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë (MTI). Rregullorja përfshin çështjet lidhur me IMF-të që nuk janë në gjendje të përmbushin kërkesat e kapitalit, të cilat janë përcaktuar për institucionet depozituese. Rregullorja, gjithashtu përcakton se cilat nga IMF-të mund të regjistrohen dhe vazhdojnë të funksionojnë si OJQ dhe të cilat duhet të regjistrohen si IMF të licencuara. Të gjitha IMF-të që ofrojnë vetëm hua mikrofinanciare mund të veprojnë dhe regjistrohen si OJQ, ndërsa IMF-të e licencuara mund të veprojnë si subjekte tregtare dhe të certifikohen për t'i mobilizuar depozitat publike si dhe të ofrojnë produkte të tjera.

Sipas Bankës Qendrore të Kosovës (BQK), aktualisht në Kosovë operojnë dhe janë aktive 19 IMF. Kosova ka fluksin më të lartë të IMF-ve në Evropë, menjëherë pas Bosnjes dhe Hercegovinës. Aktiviteti i IMF-ve në Kosovë është kryesisht i përqendruar në financimin e bizneseve të vogla dhe të mesme (NVM) dhe familjeve që kanë qasje të kufizuar në fondet financiare të ofruara nga institucione tjera (p.sh. bankat).

Ndërsa sipas (Hoxhaj R., 2010), hapat e parë të rregullimit të mikrofinancimit në Shqipëri u bënë në vitin 1998, duke u përpjekur të zhvillojnë një kornizë legjislative të aftë për të akomoduar projektin e quajtur 'Projekti Mikrofinanciar i Bankës Botërore' (Banka

Botërore 2005). Kuadri rregullator aktual i sektorit mikrofinanciar shqiptar është përshtatur për të lejuar që IMF-të, përveç Shoqërive të Kursimit dhe Kreditit dhe Sindikatave të tyre, të ofrojnë aktivitetet kreditues vetëm nën licencën e institucioneve financiare jobankare (Ligji nr. 9662 (2006) "Për bankat në Republikën e Shqipërisë"). Këto subjekte i nënshtrohen rregullimit të kujdesshëm dhe mbikëqyrjes nga Banka e Shqipërisë edhe pse nuk mund të mbledhin depozita nga publiku.

Sipas raportit të European Microfinance Network (EMN, 2016), në Serbi nuk ka ndonjë rregullore specifike për sigurimin e mikrofinancimit. Megjithatë, ndërmjetësit financiarë jobankarë, të cilët veprojnë si kompani me përgjegjësi të kufizuar, mund të bashkëpunojnë me bankat në ofrimin e mikrokredive. Roli i IMF-ve është t'u qasen klientëve potencialë, t'i analizojnë ata dhe të përgatisin dosjet e tyre për t'u shqyrtuar në bankë. Banka jep miratimin përfundimtar dhe jep kredinë. Në këtë lloj partneriteti, IMF-të punojnë si një firmë konsulence e menaxhimi, ndërsa portofoli i kredisë është në librat e bankës.

Spektori i mikrokredisë në Bullgari rregullohet me Ligjin për institucionet e kredisë (LIK). Ligji lejon ndërmjetësit financiarë jobankarë (p.sh. institucionet financiare jobankare dhe kooperativat/unionet e kredisë), t'u ofrojnë para drejtpërdrejt individëve dhe bizneseve. Megjithatë, në situata të caktuara, projekte ose programe sociale, kërkojnë që institucionet financiare jobankare të angazhohen në partneritete me bankat dhe organizatat qeveritare, për të siguruar mikrokredi për grupe të targetuara. Ligji lejon kreditimin me fonde që nuk janë ngritur nëpërmjet depozitave publike ose të fondeve tjera të kthyeshme. Sipas dispozitave ligjore, kërkesa për kapital minimal për IMF është rreth 511,000 euro. Ligji për institucionet e kredisë gjithashtu rregullon operacionet e unioneve/kooperativave të kredisë, që kanë marrë financime fillestare nga fondet e BE-së dhe Bullgarisë. Njëzet e gjashtë unionet e kooperativës / kreditit janë duke operuar në përputhje me këtë ligj. Banka Qendrore e Bullgarisë është përgjegjëse për mbikëqyrjen e aktiviteteve huadhënëse të ndërmjetësve financiarë jobankarë (EMN, 2016).

Ndërsa në Greqi nuk ka ndonjë rregullore specifike për ofrimin e mikrokredive. Ligji aktual bankar i Greqisë thotë se organizatave tjera, përveç institucioneve financiare, të cilat janë të licencuara nga Banka e Greqisë, u nevojitet një kapital minimal prej 18 milionë eurosh, për të kryer aktivitete financiare ose kreditim. Prandaj, nga të gjithë

personat juridikë si OJQ-të (duke përfshirë shoqatat, fondacionet etj.), të cilët janë të interesuar për shërbimin e tregut të mikrokredive, kërkohet një partneritet me një bankë të licencuar. Brenda këtij modeli të partneritetit të detyruar, OJQ-të janë përgjegjëse për shqyrtimin e klientëve potencialë dhe ofrimin e shërbimeve jofinanciare, si para dhe pas kredisë. Bankat vlerësojnë aplikacionet e pranuar, japin kredinë (duke përdorur kapitalin e tyre) dhe janë përgjegjëse për monitorimin e performancës së klientit, si dhe për çdo veprim të rimëkëmbjes (EMN, 2017).

Sipas raportit të grupit të ekspertëve të Komisionit Evropian (E.C. Expert Group, 2007), në Evropë vetëm dy vende, Franca dhe Rumania, kanë legjislacion të veçantë të mikrokredisë. Në vendet e tjera mikrokredia rregullohet sipas ligjeve që u dedikohen institucioneve që ofrojnë mikrokredi, kryesisht janë bankat dhe jobankat. Në kuadër të kësaj, institucionet e mëposhtme janë identifikuar si ofrues të mikrokredisë: bankat tregtare, bankat e kursim-kreditit, bankat kooperative, bankat mikrofinanciare, fondacionet, llojet e ndryshme të asociacioneve jofitimprurëse dhe unionet e kreditit.

Në përgjithësi, ofruesit e mikrokredisë që veprojnë sipas ligjit bankar duhet të përmbushin të gjitha kërkesat e legjislacioni bankar (rregullimi dhe mbikëqyrja): transparenca, kapitali minimal, kërkesat, obligimet për t'i raportuar autoriteteve bankare dhe rregullore të tjera mbikëqyrëse etj. Këto kërkesa justifikohen nga dy objektiva të përgjithshme: qëndrueshmëria e tregut financiar dhe mbrojtja e klientëve dhe investitorëve të bankave.

Direktivat e BE-së për bankat nuk kanë të bëjnë vetëm me institucionet e kredisë, prandaj nuk i ndikojnë ose kufizojnë drejtpërsëdrejti mikrokreditë, megjithëse disa shtete anëtare kufizojnë biznesin e huadhënies vetëm për bankat e licencuara. Vendet ku vetëm bankat lejohen të japin hua në përgjithësi janë për shembull; Austria, Gjermania, Italia dhe Turqia.

Sa i përket rregullimit të mikrofinancimit në Maqedoni, nga dokumentacionet e gjetura, u konstatua se iniciativat për rregullimin e mikrofinancimit kanë filluar në vitin 2002, me përpilimin e ligjit për mikrofinancim. Sipas dokumentit të publikuar nga (Pravo.org, 2018), rregullimi ligjor i mikrofinancimit është bërë nëpërmjet Ligjit për banka për mikrofinancim (në origjinal: Закон за Банка за Финансирање), me numër të Regjistrimit Zyrtar 61/2002, të publikuar në datë 26.07.2002, ndërsa ka hyrë në fuqi në datë 03.08.2002.

Sipas këtij ligji (në vazhdim citim i Ligjit në fjalë), neni 2: Banka për mikrofinancim themelohet për të financuar aktivitetet, të cilat realizohen nga subjekte fizike apo juridike edhe atë:

- Tregtarët, sipas nenit 1 të Ligjit për shoqëri tregtare
- Persona që merren me veprimtari të lira (avokatë, noterë etj.)
- Persona që merren me aktivitete bujqësore, në përputhje me nenin 1, paragrafi 1 dhe 2 të Ligjit për ushtrimin e aktiviteteve bujqësore dhe
- Persona që kryejnë aktivitete të zejtarisë, në përputhje me nenin 3 dhe nenin 4, paragrafi 4a i Ligjit për kryerjen e aktiviteteve zejtare.

Sa i përket mënyrës së themelimit të bankës, neni 4 thotë se banka për mikrofinancim themelohet si shoqëri aksionare. Aksionarë mund të jenë persona fizikë dhe juridikë të vendit apo të jashtëm. Aksioneri më i madh i bankës duhet t'i plotësojë këto kushte:

1. Kapital jo më i vogël se 25.000.000 euro, në kundërvlerë të denarit, sipas kursit mesatar të Bankës Popullore të RM-së.
2. Të kryejnë aktivitet pa ndërprerë, jo më pak se 5 vjet dhe
3. Të kenë përvojë në themelimin dhe menaxhimin me institucione të specializuara të mikrofinancimit.

Funksionimi i bankës për mikrofinancim është rregulluar në nenin 6, i cili do thotë se, leja për themelimin dhe funksionim të bankës jepet në bazë të procedurës së vërtetuar me Ligjin për Banka.

Aktivitetet financiare që mund t'i kryejë një bankë mikrofinancimi janë ndarë në tekstin e Ligjit, në nenin 8 si vijon:

1. pranimi i të gjitha llojeve të depozitave në para nga persona fizikë apo juridikë
2. dhënia e kredive
3. marrja e kredive nga vendi dhe jashtë
4. aktivitetet devizore-valutore
5. dhënia e kartelave të parave
6. dhënie e parave elektronike
7. lizingu financiar
8. sistemi pagesor në vend



9. sistemi pagesor jashtë vendit
10. konsalting ekonomiko-financiar
11. dhënie shërbimesh, në rastin e pagesës së faturave, udhëheqje e evidencës
12. dhënia e garancive në para, në denarë dhe deviza, avale dhe forma të tjera të garancive dhe
13. tregti me mjete devizore dhe realizimi i transaksioneve devizore.

Standardet supervizore, që duhet të plotësojë banka në vazhdimësinë e aktiviteteve të saj janë përshkruar në nenin 10, si më poshtë:

- ✓ Banka për mikrofinancim detyrohet të mbajë normë adekuate të kapitalit, e cila nuk mund të kalojë 16%.
- ✓ Ekspozimi kreditor i bankës për mikrofinancim përballë një njësie individuale nuk duhet të kalojë 3% nga kapitali garantues i bankës.
- ✓ Ekspozimi kreditor i bankës nuk duhet të kalojë 10.000 euro në kundërvlerë të denarit, sipas kursit mesatar të Bankës Popullore të RM-së.
- ✓ Ekspozimi kreditor mesatar përlllogaritet si raport mes ekspozimit të përgjithshëm dhe numrit total të kredive të dhëna, akreditiveve dhe garancive të dhëna.
- ✓ Banka për mikrofinancim nuk mund të investojë në aktivë financiare dhe kapitale në persona tjerë juridikë.

Në Maqedoni, ky ligj ka funksionuar në një periudhë prej afërsisht katër vjetësh, pasi që sipas të dhënave të (Pravo.org, 2018), në vitin 2006 është miratuar Ligji për ndërprerje të vlefshmërisë së Ligjit për banka për mikrofinancim me numër 61/2002. Ky ligj i ri është shpallur në Gazetën Zyrtare të RM-së, më datë 17.04.2006 me numër 50/2006 dhe përmban vetëm dy nene. Neni 1 tregon për ndërprerjen e vlefshmërisë dhe neni 2 për hyrjen në fuqi të ligjit tetë ditë nga data e publikimit. Deri më tani nuk ka asnjë sqarim apo arsyetim pse është ndërprerë funksionimi i Ligjit për banka për mikrofinancim.

Prej asaj kohe nuk ka pasur iniciativa për një ligj të ri për mikrofinancim, ndërsa siç është potencuar deri më tani, mikrofinancimi vazhdon të jetë i rregulluar në kuadër të Ligjit për banka.

## III.2 Institucionet e mikrofinancimit në Maqedoni

### 3.2.1 Sistemi financiar në Maqedoni

Sipas të dhënave të Bankës Qendrore të Maqedonisë (NBRM, 2017), sistemi financiar përbëhet nga tre nivele institucionesh bankare. Për përcaktimin e kategorisë së bankave, është marrë për bazë aktiva e bankës përkatëse. Sipas kësaj, në dhjetor të vitit 2017, në vend kanë operuar 15 banka, prej tyre: pesë banka të mëdha, shtatë banka të mesme dhe tre banka të vogla.

Në grupin e bankave të mëdha renditen (duke filluar nga më e madhja): Banka Komerciale, Banka Ekonomike AD Shkup, NLB Banka, Halk Banka dhe Ohridska Banka.

Në grupin e bankave të mesme bëjnë pjesë: Prokredit Bank, Shparkase Bank, Banka Universale Investive, Banka për përkrahje të zhvillimit në Maqedoni, Banka Ekonomike AD Manastir, Eurostandard Bank dhe TTK Bank.

Në grupin e bankave të vogla renditen: Banka Kooperative Qendrore, Silk Road Bank dhe Kapital Bank.

Përveç institucioneve bankare të lartpërmendura, sistemi financiar i vendit përbëhet edhe nga institucione financiare jobankare. Në këtë grup bëjnë pjesë kursimoret, këmbimoret, institucionet tjera financiare, shoqëritë financiare dhe shërbimet e transfertave të shpejta të parave. Ky grup institucionesh, kursimoret dhe shoqëritë e financimit në Maqedoni, janë institucione që në aktivitetet e tyre kanë mikrokreditimin.

### 3.2.2 Institucionet e mikrofinancimit dhe mikrokredisë

Të gjitha bankat e sipër përmendura, të cilat operojnë në Maqedoni, në ofertat e tyre kreditore, ofrojnë edhe linja kreditore të veçanta për familjet dhe për NMVM-të. Këto linja kreditore kryesisht u ofrohen atyre, me qëllim të zhvillimit të biznesit, investim në mjete themelore dhe qarkulluese, investim në objekte, rritjen e eksportit, për ndërmarrje bujqësore, për agrobiznes, eko kredi (efikasitet energjetik dhe prodhime organike) etj.

**Horizonti Microfinance Foundation** është institucion mikrofinancimi që ofron kredi të specializuara për biznes, për bujqësi dhe për banim. Horizonti funksionon që nga

viti 2000 si një projekt për mikrokreditim në Republikën e Maqedonisë. Qëllimet kryesore të tyre ishin sigurimi i qasjes në shërbimet financiare - mikrokreditë për sipërmarrësit në vend dhe krijimi i një institucioni lokal mikrofinanciar të qëndrueshëm. Prandaj horizonti ka të ndara tre kategori të mikrokredive:

1. Mikro-agro kredi,
2. Mikrokredi për shtëpi dhe
3. Mikrokredi për biznes.

Kreditimi bazohet në disa kushte/principe: Kredia është e destinuar me normë interesi fikse vlerësim i përbashkët i kredisë (vlerësim i përbashkët i shumës së nevojshme, normës së interesit, afatit të pagesës), edukim dhe asistencë profesionale, ndjekje e përparimit të klientit. Aplikuesi për kredinë, përveç interesit duhet të mbulojë edhe shpenzimet e përpunimit të kredisë. Këtu bëjnë pjesë: shpenzimi për aplikim, provizioni për administrim të kërkesës për kredi, shpenzime për menaxhim të kredisë, provizion në rast të pagesës së parakohshme të kredisë sipas (Horizonti mikrocredit, 2019).

Institucion tjetër mikrokreditimi njihet edhe **Mozhnosti Shkup**, i cili funksionon nga viti 1996 si pjesë e rrjetit Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and New Independent States, si dhe partner i rrjetit të mikrokredive Opportunity International. Në kuadër të Mozhnosti, për klientët ofrohen mikrokredi në katër kategori:

1. Kredi bujqësore,
2. Biznes kredi,
3. Kredi për popullsinë dhe
4. Kredi për NVM-të.

Në kuadër të kategorive të kredive, përveç normës së interesit, aplikuesi duhet të paguajë edhe: shpenzime manipulative, provizion mujor, shpenzime tjera dhe të paraqesë sigurim të kredisë (garancë).

Me qëllim ilustrimin e ofertave kreditore, në tabelë është paraqitur një rast krahasues i ofertave kreditore të dy institucioneve me qëllim të njëjtë: Mozhnosti Shkup dhe Horizonti. Qëllimi i kredisë është i njëjtë, pra investim i NMVM-ve në mjete themelore.

**Tabela 3.2.2.1.** Analizë krahasuese e ofertës kreditore të dy institucioneve të mikrofinancimit.

Kushtet e kreditimit	MOZHNOСТИ SHKUP	HORIZONTI MICROFINANCE
Qëllimi i kredisë	Kredi për blerje ose ndërtim të objekteve punuese	Invest kredi - Për furnizim të mjeteve themelore
Target grupi	NVM-të me veprimtari në prodhim, tregti, shërbime, turizëm dhe ndërtimtari	Pronarë ose menaxherë të NMVM-ve në sferën e tregtisë, shërbimeve dhe prodhimit me pakicë.
Shuma	1. Persona fizik, deri 100.000 Eur 2. Persona juridik, deri 200.000 Eur	120,000 – 300,000 Den
Afati i kthimit	61-120 muaj	12, 18, 24, 36, 48 dhe 60 muaj
Grejs periudha	deri 12 muaj	Nuk ka
Norma e interesit	nga 7 % (vjetore - fikse)	11.00% vjetore rënëse
Shpenzime manipulative	0,5% një herë	2.0% – 3.0% në varësi të shumës së kredisë
Provizion mujor i administrimit	0,00%-0,160% mujore	Nga 0.34% deri 0.41% mujore në varësi të shumës së kredisë
Shpenzime tjera	Kambial nga 100 deri 500 Den, në varësi të shumës së kredisë.	0 ose 3.0% provizion për pagesë të parakohshme të kredisë

<b>Sigurimi</b>	Hipotekë në pasuri të paluajtshme	Zhirantë - ndalesë administrative e rrogës, për ata me marrëdhënie pune të rregullt.
-----------------	-----------------------------------	--

Burimi: Tabela e përpunuar në Ms. Excel, me të dhëna të mofertave kreditore të institucioneve përkatëse

### **III.3 Ndikimi i faktorëve makroekonomik në portfolin kreditor të Institucioneve të Mikrofinancimit (IMF) në Maqedoni**

Gjatë shqyrtimit të teorive ekonomike dhe praktikave ekonomike nga vende të ndryshme, patëm mundësi të ndërtojmë supozimet rreth faktorëve të ndryshëm makro dhe mikro ekonomikë, që krijojnë ndërvarësi midis tyre. Është fakt se çdo ndryshim i një faktori ose më shumë faktorëve mund të ndikojë në treguesit tjerë të ekonomisë. Kështu ndodh edhe ndërvarësia mes treguesve makroekonomikë dhe rentabilitetit të bankave.

Objektivi kryesor i këtij studimi është të analizohet se si kthimi ose profitabiliteti (yield-i) i portofolit të kredive bruto të institucioneve mikrofinanciare varet nga ndryshimet e faktorëve makroekonomikë, duke ditur se këta faktorë nuk janë nën kontrollin e drejtimit të institucionit bankar dhe mikrofinanciar. Pra, këtu kemi të bëjmë me një risk sistematik, me të cilin bankat përballen në aktivitetin e tyre kreditor, sidomos në rastin e mikrokredivë. Prandaj synojmë të analizojmë ndikimin e treguesve makroekonomikë mbi rentabilitetin e bankave, të vëzhguar nën prizmin e institucioneve mikrofinanciare.

Bazuar në supozimet e sipërpërmendura mund të ndërtojmë hipotezën zero, e cila thotë se treguesit makroekonomikë kanë një ndikim të rëndësishëm pozitiv në profitabilitetin e portofolit të kredisë në institucionet mikrofinanciare.

Ndërkohë, në këtë kontekst janë konsultuar literatura dhe autorë të tjerë, që e kanë studiuar këtë çështje në vende të tjera, të rajonit dhe të botës. Pastaj, është analizuar zbatimi i mikrofinancimit në Maqedoni dhe ndikimi i faktorëve makroekonomikë në portfolin e bankës si institucione mikrofinanciare në vend. Në fund, analizohet hipoteza përmes modeleve ekonometrike dhe diskutohen rezultatet duke e krahasuar atë me rezultatet në vende të tjera.

### 3.2.3.1 Korniza teorike

Në dekadën e fundit sektori bankar ka përjetuar disa transformime të rëndësishme. Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm kanë ndikuar shumë në sektorin e financave dhe performancën e bankave. Megjithatë, banka mbeti burimi më i rëndësishëm i financimit të aktiviteteve ekonomike në përgjithësi, por edhe në disa segmente të ndryshme të tregut. Për më tepër, rentabiliteti i sektorit bankar kontribuon në stabilitetin e tregut financiar. Studimi i treguesve të performancës së bankës ka inkurajuar studiuesit akademikë, ka rritur interesin e menaxhimit të bankave, si dhe tregjet financiare dhe interesat rregullatore (Athanasoglou, Brissimis & Delis, 2008).

Faktorët e jashtëm që ndikojnë në performancën e bankës zakonisht janë jashtë kontrollit të institucioneve financiare ose bankave, për shkak të karakterit mbarëkombëtar të faktorëve (Ongore & Kusa, 2013). Sipas Karkrah dhe Ameyay (2010), indikatorët makroekonomikë përbëjnë pjesën më të madhe të treguesve të jashtëm të fitimit të një banke në shumicën e studimeve të kryera. Ndërsa (Haron S., 2004) ka konkluduar se faktorët më të zakonshëm të jashtëm të identifikuar, ndër të tjera, përfshijnë konkurrencën, tregun, madhësinë, inflacionin, rritjen e GDP-së dhe normën e interesit.

Nga ana tjetër, (Shefeeni, 2015) gjithashtu thotë se mjedisi makroekonomik duhet të merret në konsideratë, sepse ai luan një rol kritik për sektorin e përgjithshëm të financave dhe sektorin bankar. (Athanasoglou, Delis & Staikouras, 2006), kanë analizuar efektet e disa prej indikatorëve mbi përfitimin e bankave në Evropën Juglindore, gjatë periudhës 1998-2002. Studimi zbulon një efekt të rëndësishëm të inflacionit në profitabilitetin, ndërkohë që profitabiliteti i bankave nuk u prek nga GDP-të reale për kokë banori.

Ndërsa në një studim lidhur me ndikimin e makro-faktorëve mbi institucionet mikrofinanciare, (Vanroose A, 2008) përfundon se inflacioni mund të përmirësojë tregun mikrofinanciar, por natyra e institucioneve mikrofinanciare është averzive ndaj rrezikut, gjë që krijon një ndikim negativ në portofolin kreditor.

Sipas një studimi mbi performancën e bankave islamike, treguesit makroekonomikë si inflacioni dhe GDP-ja ndikojnë qartë në ecurinë e sektorit bankar. Sa më i favorshëm është mjedisi makroekonomik, aq më shumë tregon aftësinë për të stimuluar profitabilitetin. Inflacioni dhe GDP-ja kanë një korrelacion të dukshëm pozitiv me fitimin e bankave islamike (Ghazali, 2008). Ndërkaq, (Azeez & Gamage, 2013), kanë

analizuar rolin dhe ndikimin e specifikave të bankës, specifikat e industrisë dhe faktorët makroekonomikë, në marzhën neto të interesave të bankave. Ata erdhën me një rezultat, i cili nënkupton se inflacioni ka një ndikim pozitiv dhe rritja e GDP-së ka një ndikim negativ në rentabilitetin e bankave komerciale.

Në studimin e saj në lidhje me performancën e institucioneve mikrofinanciare në Evropën Qendrore dhe Lindore (Hartarska V, 2005), ka matur GDP-në dhe inflacionin, duke sugjeruar që faktorët specifik, ekonomik dhe institucional duhet të merren parasysh kur vlerësojmë performancën e institucioneve mikrofinanciare, sepse madhësia dhe ekonomia ndikojnë pozitivisht, ndërkohë që inflacioni ka ndikim negativ. Ndërsa (Ahlin, Lin & Maio, 2011) ka parashikuar regresione lineare nga katër variabla kyç makroekonomik. Ata gjetën se kur rritja ekonomike është më e lartë, ato mund të mbulojnë më mirë kostot, duke pasur parasysh se rritja makroekonomike mund të çojë në rritjen e IMF-ve, ndërkohë që një inflacion i paparashikuar ul normat reale të kthimit për një IMF.

Kur studiojmë ndikimin e normave të interesit në rentabilitetin e portofolit të bankës, duhet të jemi të vetëdijshëm për rastin e institucioneve mikrofinanciare që u japin kredi NVM-ve, sepse duhet të merret në konsideratë rreziku i shtuar, me të cilin ballafaqohen bankat, si rezultat i madhësisë së këtyre ndërmarrjeve. Kjo mbështetet edhe nga studiuesit (Ayay & Sene, 2010). Sipas tyre, profitabiliteti i portofolit me rrezik të lartë do të kufizojë të ardhurat e krijuara nga operacionet e mikrokredisë, prandaj do të zvogëlojë sasinë e fondeve të kredive. Kjo do të çojë në racionimin e kredive dhe përfundimisht do të çaktivizojë shërbimet e cilësisë për këta klientë, kështu që do të gjenerojë një ndikim negativ në rezultatet financiare dhe qëndrueshmërinë financiare të institucioneve mikrofinanciare.

Ndërsa (Borio, Gambacorta & Hofmann, 2015) kanë arritur në përfundim se norma më e lartë e interesit mund të kontribuojë në rritjen e rentabilitetit të bankës. Korrelacioni midis nivelit të normave të interesit dhe pjerrësisë së lakores së yield-eve dhe ROA-së është pozitiv.

Sipas studimit të (Doçi E., 2017), lidhur me rolin dhe ndikimin e treguesve makroekonomikë në institucionet mikrofinanciare të kryera në Shqipëri, konfirmohet se faktorët makroekonomikë kanë efekte të ndryshme në portofolin e institucioneve mikrofinanciare. Është konfirmuar një korrelacion pozitiv midis GDP-së dhe rentabilitetit

bankar, ndërkohë që një ndikim negativ në portofolin e bankës ka treguar inflacion dhe normat reale të interesit.

Me qëllim që ky studim të japë kontributin maksimal në këto diskutime, në lidhje me rentabilitetin e portofolit bankar, do të analizohen cilët nga faktorët makroekonomikë rrezikojnë rentabilitetin e institucioneve mikrofinanciare në Maqedoni dhe efektin e tyre në kreditimin e grupeve me rrezik më të madh potencial, të tilla si NMVM-të. Rezultatet po ashtu krahasohen me disa studime nga vende të tjera për të verifikuar rezultatet e përfituara.

### 3.2.3.2 Metodologjia

Qëllimi kryesor i këtij studimi është të testohen supozimet rreth ndikimit të sjelljes së disa faktorëve makroekonomikë në kthimin e portofolit të kredisë së institucioneve mikrofinanciare. Bazuar në kornizën teorike, konfirmohet se këta faktorë kanë një ndikim pozitiv në rritjen e portofolit të bankës, kështu që është vendosur hipoteza si vijon:

$H_0$ : Faktorët makroekonomikë kanë ndikim të rëndësishëm pozitiv në kthimin e portofolit kreditor të institucioneve mikrofinanciare

Ky hulumtim bazohet në fakte teorike makroekonomike dhe është konfirmuar nga disa autorë. Autorët e ndryshëm kanë përdorur metoda të ndryshme testimi, por kur kemi të bëjmë me studimin e një shteti apo një rast studimi, modelet më të përdorura shpesh janë modele empirike të regresionit të shumëfishtë. Studimet e autorëve, të përmendur në fillim, kanë dhënë disa rezultate interesante në lidhje me këtë temë.

Në këtë studim përdoren modele të ndryshme ekonometrike, për të verifikuar hipotezën dhe për të nxjerrë modelin më të mirë, i cili do të na japë një rezultat më të saktë për gjendjen reale të institucioneve mikrofinanciare në Maqedoni. Këtu testohen modelet regresionit të shumëfishtë përmes Ordinary Least Squares (OLS). Për rezultate më të mira merret në konsideratë një periudhë prej 2005 deri 2016.

E gjithë procedura e testimit të hipotezës përbëhet nga një sërë modelesh. Së pari, përdorim modelin linear të regresit të shumëfishtë, për të parë ndërvaresinë dhe rëndësinë e përgjithshme të variablave në model. Pastaj përdorim modelin eksponencial që korrigjon problemet e modelit të parë dhe jep një rezultat më të besueshëm.



Në modelin e tretë dhe të katërt testojmë multikolinearitetin e variablave, ndërsa duke përdorur modele me transformim, të cilat do të japin një rezultat përfundimtar dhe të besueshëm, për të konfirmuar hipotezën. Metodologjia përfshin  $t$  testet dhe  $F$ -testin, që tregojnë rëndësinë e përgjithshme të modelit. Në fund është përfshirë matrica e korrelacionit, e cila tregon se si variablat e konsideruara në model janë të ndërlidhura me njëra-tjetrën.

#### 3.2.3.2.1. Mbledhja e të dhënave

Të dhënat u grumbulluan kryesisht nga burimet dytësore institucionale, raportet, publikimet dhe statistikat bankare. Të dhënat për normat e interesit dhe GDP-të për kokë banori janë grumbulluar nga raportet zyrtare të Bankës Qendrore të Maqedonisë (National Bank, 2017). Të dhënat për inflacionin dhe GDP-në u mblodhën nga raportet e bazës së të dhënave të Bankës Botërore (World Bank, 2017).

Të dhënat për huatë dhe rentabilitetin e portofolit u grumbulluan nga raportet vjetore të bankave komerciale dhe shtëpive të kursimit të Maqedonisë. Këtu përfshihen shtëpitë e kursimit, bankat e mëdha, bankat e mesme dhe të vogla. Duke ditur se nga Banka Qendrore e Maqedonisë nuk është publikuar raport i detajuar, që do të përmbante informacione mbi "Aktivitetin e kreditorëve" dhe rentabilitetin e bankave, mora përgjegjësi dhe iniciativë për të analizuar çdo raport vjetor për "Aktivitetin e kreditor" të publikuar nga të gjitha bankat komerciale të Maqedonisë, për një periudhë kohore 2005 - 2016. Informacioni i mbledhur u përpunua pastaj në tabelat dhe funksionet e MS. Excel, për të përfituar të dhënat e nevojshme për studimin (sipas Raportëve vjetore nga bankat komerciale dhe shtëpitë e kursimit të Maqedonisë, periudha kohore 2005-2015).

#### 3.2.3.2.2. Kufizimet e studimit

Me qëllim që të nxirren rezultate më të sakta, të cilat do të jenë të dobishme për hulumtuesit, studentët dhe individët e tjerë të interesuar, është shpjeguar çdo hap i këtij hulumtimi, duke u përpjekur të ofrohen sa më shumë informacione. Vlen të përmendim problemin me të dhënat për kreditë që u janë dhënë familjeve dhe të papunëve. Për të mbledhur informacionin, duhej të analizohet çdo raport vjetor i institucioneve mikrofinanciare që veprojnë në Maqedoni. Për këtë arsye rezultati mund të mos tregojë gjendjen reale të portofolit të bankave, vetëm për shkak se në procesin e mbledhjes së

informacionit, nuk janë përfshirë disa informacione për kreditë nga disa banka të vogla. Nënvizojmë këtu se të dhënat nga Banka Komerciale e Maqedonisë nuk përfshihen, për shkak të mungesës së raporteve vjetore publike nga banka. Për të njëjtat arsye (mungesa e të dhënave), nuk përfshihet një numër i vogël i të dhënave për kreditë e akorduara nga disa banka të vogla të vendit.

### 3.2.3.2.3. Sqarimi i variablave

Variabla e varur e këtij studimi është PoIM - për Portofolin e Kredive të Institucioneve të Mikrofinancimit. Treguesit tjerë të këtij studimi konsiderohen si variabla të pavarura, si vijon: GDP - Produkti i Brendshëm Bruto, IR - Norma Reale e interesit, In - Norm e Inflacionit, Cr - Kreditë e dhëna NMVM-ve dhe familjeve nga institucionet mikrofinanciare.

### 3.2.3.3. Diskutimi i rezultateve

Për të analizuar modelet ekonometrike dhe për të provuar se cili model është më i miri në studimin e faktorëve përcaktues të yield-it të portofolit të kredisë, së pari analizohet modelin e regresionit linear si më poshtë.

Modeli linear ekonometrik:

$$PoIM = \beta_0 + \beta_1 GDP + \beta_2 IR + \beta_3 In + \beta_4 Cr + \mu \dots \dots \dots (1)$$

$$PoIM = -156818 - 4486.4GDP + 14980IR + 4335 In + 0.1353 Cr + \mu$$

Në pamje të parë ky model na jep disa shenja pozitive në lidhje me hipotezën tonë, duke thënë se treguesit makroekonomikë kanë ndikim pozitiv në portofolin e institucioneve mikrofinanciare.

Ky model ka vlera të vogla të testit *t* dhe vlerave të larta të gabimit standard. Vlera e *R*-karrorit është 0.95, që nënkupton një 'shpjegim të mirë' të variablave, përkatësisht variablat e pavarura shpjegojnë 95% të variablës së varur, që në këtë rast është portofoli i institucioneve mikrofinanciare. Vlera e testit *F* është 30.1 dhe është më e madhe se vlera kritike prej 4.5 në intervalin e besueshmërisë 95%. Duke krahasuar vlerat kritike të statistikave *t* në intervalin e besueshmërisë 95%, që është 1.9 mund të konkludojmë se vlerat e *t* testit janë më të larta se vlera kritike, me përjashtim të normës reale të interesit.

Vlera e *t* testit e normës reale të interesit nënkupton që variabli nuk është i rëndësishëm në këtë model, ndërsa teorikisht është një variabël shumë e rëndësishëm. Përveç kësaj, problemi i dytë që kam vërejtur është prezenca e multikolinearitit të variablave, e cila është treguar nga vlera e lartë e *R*-katrorit dhe korrelacioni negativ i GDP-së. Vërejmë një korrelacion negativ mes GDP-së dhe yield-it të portofolit të bankave.

**Tabela 3.2.3.3.1.** Testimi i Hipotezës – Modeli ekonometrik me regresion linear

PoIM	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Kr	.135356	.057046	2.37	0.055	-.0042321	.2749441
GDP	-4486.478	2111.213	-2.13	0.078	-9652.431	679.4749
IR	14980.04	15050.02	1.00	0.358	-21846.02	51806.1
ln	4335.984	1823.888	2.38	0.055	-126.91	8798.87

Burimi: Llogaritjet e autorit në STATA, bazuar në grupet e të dhënave.

Modeli konfirmon që këto tregues makroekonomikë të marrë në shqyrtim kanë një ndikim të rëndësishëm pozitiv në portofolin e institucioneve mikrofinanciare në Maqedoni, por problemet e përmendura më sipër na detyrojnë të përdorim një model tjetër, për të arritur rezultatin më të mirë, me një gabim standard minimal.

Si rezultat i kësaj, do të përdor modelin eksponencial dhe sipas (Gujarati, 2004) modeli bazë eksponencial ekonometrik është treguar si më poshtë:

$$Y_i = B_1 X_i^{B_2} e^{u_i}$$

Në këtë rast është përshtatur modeli përmes logaritmit në një model log-log, ku të dhënat ishin shprehur si vlera absolute. Tani modeli jolinear përshtatet si model linear në variabla dhe parametra.

Analiza e regresionit të shumëfishtë ka treguar këto rezultate:

$$\ln PoIM = \beta_0 + \beta_1 GDP + \beta_2 IR + \beta_3 \ln + \beta_4 \ln Cr + \mu \dots\dots\dots (2)$$

$$\ln PoIM = -7.0998 - 0.0144GDP + 0.1168 IR + 0.0187 \ln + 1.2152 \ln Cr + \mu$$

Rezultati dëshmon që portofoli i bankave ndikohet nga faktorët makroekonomikë, të cilët janë vendosur si variabla të pavarura. Ky rezultat korrespondon me rezultatet e fituara nga studimet në vende të ndryshme, të kryera nga autorë të shumtë, të cilët u përmendën në fillim. Sipas kësaj, rezulton se nëse nuk do të ketë ndonjë ndryshim në treguesit, profitabiliteti i portofolit do të ulet me 7%. Këtu vërehet lidhja pozitive ndërmjet

portfoleve të bankave, kredisë, normës së interesit dhe inflacionit, ndërsa një korrelacion negativ me normën e GDP-së. Rritja e normës së interesit me 1% do të ndikojë në rritjen e yield-it të portofolit me 0.11% në vlera mesatare, ndërsa rritja e kredisë me 1% do të ndikojë në rritjen e yield-it të portofolit në 1.21% në vlerë mesatare. Një rritje inflacioni me 1% rrit yield-in e portofolit me 0.01%. Kjo do të thotë, në një rast të përballjes me inflacionin, bankat reagojnë duke rritur normën efektive të interesit, duke kompensuar kështu humbjen e mundshme, duke ua ngarkuar atë klientëve të tyre.

Një rritje prej 1% e GDP-së do të ndikojë në uljen e yield-it të portofolit të bankave me 0.01%. Kjo do të thotë se bankat në Maqedoni nuk e lidhin rentabilitetin e tyre me zhvillimin ekonomik të vendit. Përveç kësaj, ato nuk ndikohen nga ndryshimet ciklike të ekonomisë vendore. Ky korrelacion negativ me GDP-në nuk duket normal në shikim të parë, por nuk është rasti i vetëm, rezultati i njëjtë është vërejtur edhe në disa vende të tjera. Kjo korrespondon me studimin e kryer nga (Athanasoglou, Delis & Staikouras, 2006), duke deklaruar se inflacioni ka pasur një efekt të fuqishëm mbi rentabilitetin, por e kundërta ka ndodhur me GDP-në. Madje (Azeez & Gamage, 2013) diskutuan ndikimin e variablave specifike makroekonomike në rentabilitetin e bankave, por ka rezultuar se inflacioni ka treguar një ndikim pozitiv në rentabilitet, ndërkohë që një rritje e GDP-së ka dhënë një ndikim negativ.

Përveç kësaj, ky rezultat përkon me rezultatet e fituara në një studim të kryer në Brazil, i cili tregon një ndikim të rëndësishëm të treguesve ekonomikë si inflacioni, interesi, aktivitetet e kredisë dhe aktiviteti ekonomik në portofolin e yield-eve të bankës (Rover, Favero & Tommazia, 2013).

**Tabela 3.2.3.3.2.** Testimi i Hipotezës – Modeli eksponencial

LnPoIM	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. Interval]	
LnKr	1.215203	.1658179	7.33	0.00	.8094617	.620945
GDP	-.0144595	.0091688	-1.58	0.166	-.0368948	.0079758
IR	.1168094	.0395267	2.96	0.025	.0200911	.2135277
ln	.0187547	.0068897	2.72	0.035	.0018963	.0356131
_cons	-7.099851	3.380354	-2.10	0.080	-15.37128	1.171578

Burimi: Llogaritjet e autorit në STATA, bazuar në grupet e të dhënave.

Për të verifikuar shpjegimin e mirë të rezultatit, vëzhgojmë vlerën e  $R$ -katrorit, e cila tregon një përshtatje të të dhënave me 98%. Kjo do të thotë se indikatorët e njohur si variablat e pavarura shpjegojnë 98% të variabël të varur, ndërsa gabimi standard i ulët tregon një saktësi të lartë të modelit. Sipas vlerave të  $F = 111.23$ , testit  $t$  dhe vlerat kritike nga tabela statistikore, mund të themi se vlerat e të dy testeve janë më të larta se vlerat kritike përkatëse dhe mund të konkludojmë se hipoteza është e pranueshme.

Në modelet e mësipërme mund të shohim se GDP-ja ka një vlerë negative, prandaj do të thotë që kemi një korrelacion negativ me profitabilitetin e portofolit të institucioneve mikrofinanciare në Maqedoni. Madje edhe  $t$  testi i GDP-së na tregon se GDP-ja është e parëndësishme ose jorelevante në model, edhe pse teorikisht parashikohet të ketë një rëndësi të madhe. Ky fenomen vërehet edhe në studime tjera që kanë të bëjnë me vende të ndryshme të përmendura më lart.

Për të gjetur shkakun e multikolaritetit, supozojmë se është e mundur që GDP-ja të ketë lidhje pozitive me një nga variablat e pavarura të modelit. Regresioni midis GDP-së dhe variablave të tjerë të pavarura na tregoi një lidhje të ndërvarur të GDP-së dhe normës së inflacionit, kështu që më poshtë do të ndërtojmë dy modele eksponenciale. Në modelin e parë eksponencial do të heqim variablin e pavarur (inflacioni) dhe do të vëzhgojmë reagimin e variablave të tjera në modelin ekonometrik.

Modeli ekonometrik me restriksion në normën e inflacionit:

$$\ln PoIM/In = \beta_0 + \beta_1 GDP/In + \beta_2 IR/In + \beta_3 \ln Cr/In + \mu \dots\dots\dots (3.1)$$

$$\ln PoIM/In = -0.4149 + 0.0812 GDP/In + 0.1347 IR/In + 0.8604 \ln Cr/In + \mu$$

$R$ -katrori i këtij modeli është 0.99 dhe  $F$  testi është 638. Rezultati tregon një korrelacion pozitiv midis variablave të pavarura, si kredia dhe normat e interesit, me portofolin e bankës, duke mbajtur konstant variablin e inflacionit, por kjo nuk ndodh edhe me GDP-në. Supozojmë se arsyeja për këtë situatë është lidhja dhe ndërvarësia midis këtyre dy treguesve. Teorikisht, rritja e GDP-së, gjithashtu ka ndikim në rritjen e normës së inflacionit, prandaj inflacioni duket i varur nga GDP-ja. Kështu, një marrëdhënie midis dy variablave na jep një efekt të përzier në portofolin e institucioneve mikrofinanciare. Prandaj, raporti GDP/inflacion, në këtë rast është negativ.

**Tabela 3.2.3.3.3.** Modeli eksponencial me restriksion në normën e inflacionit

LnPoIn	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
LnCrIn	.8604155	.0342236	25.14	0.000	.7515007	.9693303
IRIn	.1347212	.0691923	1.95	0.147	-.0854796	.354922
GDPIn	-.0812116	.0630987	-1.29	0.288	-.28202	.1195967
_cons	-.4149435	.3897479	-1.06	0.365	-1.655295	.8254083

Burimi: Llogaritjet e autorit në STATA, bazuar në grupet e të dhënave.

Vlerat e  $t$  testit të normave të interesit dhe GDP-së i bëjnë variablat të duken si të parëndësishme, prandaj vendosim të heqim dorë nga ky model dhe të provojmë modelin me kufizim të GDP-së.

Prania e multikolaritetit në modelet me restriksion provohet nga vlera e madhe e  $R$ -katorrit dhe GDP-së negative; prandaj e konsiderojmë të domosdoshme përmirësimin e modelit me një kufizim të variablit të pavarur (GDP-së).

Do të analizojmë këtë çështje më poshtë, duke aplikuar modelin eksponencial me restriksion. Në këtë model do të analizohen efektet e treguesve makroekonomikë, duke hequr ose duke mbajtur konstant variablën e pavarur, GDP.

Rezultati i fituar nga testimi i hipotezave të modelit është si më poshtë:

$$\text{LnPoIM/GDP} = \beta_0 + \beta_1 \text{In/GDP} + \beta_2 \text{IR/GDP} + \beta_3 \text{LnCr/GDP} + \mu \dots\dots\dots (3.2)$$

$$\text{LnPoIM/GDP} = -0.4881 + 0.1476 \text{In/GDP} + 0.1313 \text{IR/GDP} + 0.8548 \text{LnCr/GDP} + \mu$$

Ky rezultat gjithashtu konfirmon ndikimin e treguesve makroekonomikë në portofolin e institucioneve mikrofinanciare. Në këtë rast mund të konkludojmë se nëse ka një rritje prej 1% të normës reale të interesit, kjo do të ndikojë në rritjen mesatare të yield-it të portofolit me 13%, kur GDP-ja është konstante. Një rritje e normës së inflacionit do të ndikojë po ashtu në yield-in e portofolit me 14%, ndërkohë që një rritje e kredive do të ndikonte në 85% të yield-it të portofolit. Në këtë model ne kemi një  $P$ -‘value’ më afër zeros, vlera e  $R$ -katorrit është 0.798 ose 79.8%, duke treguar se variablat e pavarura shpjegojnë 79% të variablës së varur, ndërsa gabimi standard është zero. Vlera e testeve  $t$  dhe  $F$  ( $F = 673$ ) janë më të larta se vlerat e tyre kritike, që konfirmon se variablat e

analizuara janë të rëndësishme dhe modeli është i rëndësishëm. Në këtë rast, ne themi se efekti multikolaritetit është shmangur dhe hipoteza zero është pranuar.

**Tabela 3.2.3.3.4.** Modeli eksponencial me restriksion në GDP

InPoGDP	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lnCrGDP	.8548579	.0241143	35.45	0.000	.7928701	.9168457
IRGDP	.1313872	.0629391	2.09	0.091	-.0304029	.2931772
INGDP	.1476157	.0329661	4.48	0.007	.0628735	.2323579
_cons	-.488108	.2840481	-1.72	0.146	-1.218277	.242061

Burimi: Llogaritjet e autorit në STATA, bazuar në grupet e të dhënave.

Pas mbledhjes së rezultateve nga analiza e disa modeleve, me qëllim që të gjendej modeli më i mirë, objektivi ynë për të vërtetuar hipotezën zero është realizuar. Për të zgjedhur se cili prej dy modeleve më të fundit është më i mirë për këtë studim, si dhe për të vendosur nëse GDP-ja do të përdoret në model, më poshtë do të vlerësojmë rëndësinë e përgjithshme të modelit nëpërmjet formulës së  $F$  testit.

Në këtë rast janë nxjerrë këto të dhëna nga rezultatet empirike të modeleve, për të vlerësuar testin  $F$ :  $RSS_{ur} = 0.13376$  (modeli pa restriksion);  $RSS_r = 0.00764$  (modeli me restriksion); numri i restriksioneve  $m = 1$ ; numri i observimeve  $n = 7$ ; numri i parametrave  $k = 4$ .

$$F = \frac{(RSS_r - RSS_{ur})/m}{RSS_{ur}/(n - k)}$$

$$F = \frac{(0.00764 - 0.13376)/1}{0.13376/(7 - 4)} = -2.829$$

Vlera e testit  $F$  është 2.829, ndërsa vlera kritike e  $F_{0.05} = 9.28$  dhe  $F_{0.10} = 5.39$ . Mund të konkludojmë se variabla e GDP-së duhet të largohet nga modeli. Kështu, modeli më i mirë në këtë rast është modeli me restriksion në GDP.

Në tabelën më poshtë është paraqitur matrica e korrelacionit midis variablave, me qëllim që të konfirmojmë se treguesit makroekonomikë në studimin tonë kanë ndikim të rëndësishëm në portofolin e institucioneve mikrofinanciare.

**Tabela 3.2.3.3.5.** Matrica e korrelacionit ndërmjet variablave

	LnPGDP	LnCrGDP	LnIrGDP	LnInGDP
LnPGDP	1.0000			
LnCrGDP	0.9883	1.0000		
LnIrGDP	0.5626	0.4800	1.0000	
LnInGDP	0.0284	-0.1074	0.3188	1.0000

Burimi: Llogaritjet e autorit në STATA, bazuar në grupet e të dhënave.

#### 3.2.3.4. Përfundimi

Ky studim hulumtues u realizua duke synuar të analizohet ndikimi i treguesve makroekonomikë në yield-in e portofolit të kredisë ose ndryshe rentabilitetin e institucioneve mikrofinanciare. Këtu i kam konsideruar institucionet financiare (bankat) që kanë përfshirë kreditë mikrofinanciare në aktivitetin e tyre kreditore dhe si të tilla, ato konsiderohen si institucione mikrofinanciare në Maqedoni. Kjo ndodh pasi që mikrofinancimi në Maqedoni nuk rregullohet me ligje të veçanta, ndërsa institucionet mikrofinanciare veprojnë sipas Ligjit për bankat. Nga hulumtimet e kryera konkludojmë se ka mungesë të zhvillimit të mikrofinancave në vend, si dhe përdorimi relativisht i ulët i mekanizmave të mikrofinancave për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.

Janë përdorur modele të ndryshme ekonometrike për të arritur një rezultat më të saktë. Të gjitha modelet kanë provuar hipotezën bazë, por kemi pasur për qëllim edhe të tregojmë se cili model jep rezultate që janë më të besueshme. Është dëshmuar se modeli më i mirë për këtë studim është modeli restriksion në GDP, sepse shmang multikolinearitetin mes GDP-së dhe inflacionit. Sipas rezultateve, është konfirmuar se treguesit makroekonomikë kanë ndikim të rëndësishëm pozitiv në portofolin e institucioneve mikrofinanciare. Konstatohet se rezultatet e fituara në Maqedoni, nuk ndryshojnë shumë nga rezultatet e vendeve, që janë në të njëjtën fazë të zhvillimit ekonomik.

Në rezultate vërejmë një lidhje të rëndësishme mes këtyre variablave, por ndikimi nuk është shumë i madh. Për shembull, një rritje në normën reale të interesit do të ndikojë në rritjen e yield-it të portofolit të kredisë me 13%, por edhe një rritje e normës së inflacionit do të ndikojë në yield-in e portofolit të kredisë me 14%. Konstatohet se ky efekt



bazohet në politikat bankare që shmangin rreziqet makroekonomike; prandaj në rast të përballjes me inflacionin, bankat përgjigjen duke rritur normën efektive të interesit, duke kompensuar në këtë mënyrë humbjen e mundshme, me çka i ngarkojnë klientët e tyre, e ndërkohë, yield-i i portofolit të kredisë mbetet i sigurt. Gjithashtu është konstatuar se institucionet mikrofinanciare në Maqedoni nuk e lidhin përfitimin e tyre me zhvillimin ekonomik të vendit; përveç kësaj, ato nuk preken nga ndryshimet ciklike të ekonomisë. Kreditë mbeten faktori më efektiv, pasi mund të konkludojmë se një rritje e kredive do të ndikonte në 85% të yield-it të portofolit të kredive të institucioneve mikrofinanciare.

### **III.4 Roli i aktivitetit kreditor të institucioneve të mikrofinancimit në uljen e varfërisë në Maqedoni.**

Varfëria në botë është një nga sfidat më të mëdha të njerëzimit, por që nuk është krijuar nga të varfërit. Ajo ka ardhur si pasojë e politikave jo gjithë përfshirëse dhe institucioneve financiare, të cilët i kanë përjashtuar të varfërit nga qasja në burime financiare dhe ngritja e kapitalit për të gjeneruar të ardhura.

Mikrofinancimi si nocion ekonomik ka filluar të njihet që në vitet e '90-ta e po ashtu edhe disa tentativa të ngjashme me mekanizmat funksionale të mikrofinancimit, kanë filluar të përdoren që atëherë. Fillimet e para të mikrofinancimit janë sqaruar fillimisht në librin autobiografik të themeluesit të mikrofinancimit “Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty” i cili është botuar në vitin 1999 nga Muhammad Yunus, sot i njohur si babai i mikrofinancimit. Për pionierët e mikrofinancimit, Muhammad Yunus dhe Grameen Bank, është ndarë Çmimi Nobel për Paqe, në vitin 2006, me çka konfirmohet se mikrofinancimi është një lëvizje që ka tronditur botën e zhvillimit ndërkombëtar.

Që nga fillimi i aplikimit të metodave të huazimit të fondeve financiare, që janë iniciuar nga mikrofinancimi, janë zhvilluar shumë studime dhe hulumtime në vende të ndryshme të botës, rezultatet e të cilave kanë qenë shpeshherë të ndryshme nga njëri-tjetri. Kështu që ka shumë studiues, të cilët i pranojnë efektet e mikrofinancimit në uljen e varfërisë, autorë tjerë të cilët shprehin skepticizëm, por disa shprehin edhe kundërshtim të kësaj teorie të mikrofinancimit. Mikrofinancimi është vërtetuar si një mekanizëm efektiv

dhe i fuqishëm për uljen e varfërisë. Megjithatë, si shumë nga mjetet tjera të zhvillimit, nuk ka depërtuar mjaftueshëm në shtresat më të varfëra të shoqërisë.

Mikrofinancimi funksionon në bazë të disa mekanizmave si që janë: mikrokredia, mikrosigurimet, mikrotransfertat. Duke qenë se mekanizmi më i zakonshëm dhe më i përdorur i mikrofinancimit është vetë mikrokreditimi, në këtë studim do të analizoj ndikimin që ka pasur ai tek të ardhurat, shpenzimet e konsumit dhe standardin jetësor të familjeve në Maqedoni. Elementet e mikrofinancimit janë të pranishme në Maqedoni edhe pse nuk ekziston një bazë ligjore për të rregulluar funksionimin e tij. Po ashtu, akoma nuk është e qartë baza e funksionimit të institucioneve të mikrofinancimit në vend.

Edhe përkundër këtyre fakteve, mikrofinancimi aplikohet nga kompanitë financiare, bankat, si dhe nga shtëpitë e kursimeve, të cilët kanë të ndara degë të posaçme për mikrokreditë ndaj bizneseve dhe familjeve. Megjithëse mikrofinancimi aplikohet në Maqedoni, akoma ekziston një hendek në literaturë, studime, analiza dhe publikime që trajtojnë rezultatet që kanë dalë nga aplikimi i mikrofinancimit në vend.

Një nga problemet më të mëdha që kam hasur sa i përket studimit të mikrofinancimit me anë të modeleve empirike është fakti se në Maqedoni ka mungesë të madhe të të dhënave të detajuara (state survey data). Në fakt ky punim, është ndër të paktat studime që janë realizuar në Maqedoni, pasi që jam përballur me mungesë të materialeve dhe publikimeve për këtë çështje.

### 3.3.1. Korniza teorike

Mikrofinancimi është një mekanizëm i rëndësishëm, i cili nëse ofrohet me kushte të përshtatshme, arrin t'i plotësojë nevojat e një numri të madh të popullsisë, duke përfshirë edhe ato që jetojnë me të ardhura nën kufirin e varfërisë. Në studimin e (Morduch J. & Hailey B., 2002), treguesit empirikë vërtetojnë se të varfërit mund të përfitojnë nga mikrofinancimi, si në aspektin social dhe ekonomik, duke mos e rrezikuar qëndrueshmërinë financiare të institucioneve të mikrofinancimit. Sidoqoftë, nëse do të përdoret mikrofinancimi, do të jetë i nevojshëm një targetim specifik i kategorive; persona të varfër dhe shumë të varfër. Pa këtë kategorizim, institucionet e mikrofinancimit (IMF-të), e kanë të pamundur të krijojnë programe të përshtatshme dhe të fokusuara në ato grupe.

Sipas (Rodman D. & Qureshi U., 2006) mikrofinancimi përfshin ofrimin e një llojllojshmërie të shërbimeve financiare për shoqërinë e varfër: kursimet, sigurimet, transfertat e parave dhe kreditë. Mikrofinancimi në përgjithësi ka favorizuar më së shumti mikrokreditë, kurse llojet e mikrokreditimit mund të shikohen si një spektër i gjerë shërbimesh të institucioneve të mikrofinancimit.

Ndërsa (Khavul S., 2010), thotë se mikrofinancimi ofron disa zgjidhje inovative për të evituar problemet që mund të vijnë si pasojë e përzgjedhjes negative, hazardit moral dhe kostove të transaksionit. Edhe (Woradithee W., 2011) thekson se qëllimet e mikrofinancimit janë: qasja te të varfrit; që nënkupton se institucionet e mikrofinancimit duhet të zgjerojnë veprimtarinë dhe shërbimet e tyre deri tek shtresat më të varfra; pastaj stimulimi i ndikimeve pozitive në shoqëri, si në aspektin financiar edhe në atë social; si dhe mbajtja e një stabiliteti financiar në mes burimeve financiare, që përdoren në institucionet e mikrofinancimit dhe kostove efçente të operacioneve.

Bamirësia nuk është një zgjidhje për varfërinë; krijon varësi dhe ul vetëbesimin thekson (Alam M. & Getubig M., 2010). Më tej përmend faktin se mikrokredia mund të krijojë vetëpunësim, pothuajse menjëherë, ndërsa gratë kanë shkallën më të lartë të varfërisë dhe vuajnë më shumë nga pasojat e saj, por ato janë faktorë që kanë ndikimin më të drejtpërdrejtë në familjet e tyre.

Studimi i (Banerjee et.al., 2015) konkludon se mikrofinancimi ndikon në zgjidhjet e ofertave së punës, këtu vërejmë se tek familjet që kanë qasje në kredi, vërehet angazhim shumë i madh në bizneset e tyre, ndërsa në kushte tjera ato janë detyruar të shkurtojnë punën. Kështu, mikrokredia luan rolin e saj si produkt financiar, në një mjedis ku qasja në kredi dhe kursime është e kufizuar.

Duke u bazuar në anketën e realizuar, në studimin e tij (Khandker S.R., 2005) ka gjetur rezultate të forta në nivelet e mikro dhe makro ekonomisë, kështu që mikrokreditimi ka kontribuar në reduktimin e varfërisë në mesin e huamarrësve të varfër, si dhe brenda ekonomisë lokale. Ndikimi duket të jetë më i madh për familjet që kanë qenë shumë të varfëra. Kështu që (Chemin M., 2008) ka gjetur se mikrofinancimi kishte një ndikim pozitiv tek shpenzimet e pjesëmarrësve në programet e mikrokredive, në furnizimin e fuqisë punëtore dhe në arsimim si për meshkuj dhe femra.

Sipas (Imai K. & Azam SH., 2012) mund të konkludohet nga rezultatet e fituara se kreditë e ofruara nga institucionet mikrofinanciare kanë pasur efekte të konsiderueshme në reduktimin e varfërisë, veçanërisht në të ardhurat dhe konsumin në Bangladesh e që përshtaten me disa nga studimet e mëparshme.

Ndërsa (Littlefield, Morduch & Hashemi, 2003) konfirmon se programet e mikrofinancimit, në përgjithësi kanë synuar femrat, si kliente më potenciale. Qasja në shërbimet financiare mund afirmojë femrat, që të jenë më të sigurta, të marrin pjesë më shumë në vendimet e familjes dhe të shoqërisë, si dhe për t'u përballur me pabarazitë gjinore. Ekzistimi i një programi adekuat mund të ketë një ndikim të rëndësishëm pozitiv në afirmimin e femrave, duke rezultuar në posedim më të madh të pasurisë, duke u dhënë rol më aktiv në vendimet e familjes dhe rritjen e investimeve për mirëqenien e familjeve.

Edhe (Aggarwal et.al, 2015) thekson se institucionet e mikrofinancimit (IMF) i favorizojnë gratë si klientë huamarrës për dy arsye: gratë janë më të besueshme dhe kanë impakt social më të lartë. IMF-të i favorizojnë gratë më së shumti në vendet me trust social më të ulët. Sipas studimit të (Boateng G. et.al., 2015), rezultatet kanë treguar se mikrofinancimi ka pasur ndikim pozitiv tek të gjitha variablat në shqyrtim, duke mos përfshirë pjesëmarrësit e religjioneve dhe aktivitetëve sociale, që kanë qenë të iniciuara nga faktorë të tjerë jofinanciar. Sipas një studimi nga (Swain R. & Floro M., 2012) mbi programin e mikrofinancimit Indian Self Help Group (S.H.G) me përgjegjësi të përbashkët, ku huaja mund të përdoret për çfarëdo qëllimi, qoftë prodhimi ose konsumimi. Mikrofinancimi ka rezultuar si mundësi, që siguron burime shtesë për zbutjen e konsumit, duke reduktuar kështu ndryshueshmërinë dhe dallimin në nivelet e konsumit.

Në anën tjetër (Imai, Arun & Annim, 2010) kanë matur efektet e mikrofinancimit në uljen e varfërisë dhe kanë vërtetuar ndikim pozitiv, me theks të veçantë nga kreditë me qëllime produktive. Këto efekte janë më të shpeshta në rajonet rurale se sa në ato urbane. Sipas studimit të (Akotey & Adjasi, 2016), ka rezultuar se familjet që kanë përdorur mikrokreditë në kombinim me mikrosigurimet, kanë pasur rezultate më të larta në aspektin e përmirësimit të mirëqenies së tyre. Ata theksojnë se mikrokredia është e mirë, mirëpo përfitimet mund të jenë më të larta dhe më stabile për të varfrit, nëse risku do të mbulohet me mikrosigurime.

Sipas (Moll H.A.J) ekzistojnë dy pikëpamje të kundërta mbi mikrofinancimin; kreditë për grupet e targetuara dhe shtyrja e kufirit financiar; të cilat mund të bashkohen në një qasje të re, për formulimin e politikave, si stabiliteti dhe zgjerimi. Ndërsa (Mazumder & Lu, 2015) kanë gjetur se mikrofinancimi ka treguar ndikim në rritjen e të drejtave themelore, ka përmirësuar jetesën dhe mirëqenien e të anketuarve.

Po ashtu, edhe (Brau J. & Woller G., 2004) thonë se mjetet, modelet dhe kornizat në literaturën financiare ekzistuese mund të jenë mbështetës për të luftuar problemin e varfërisë botërore dhe kanë potencial për të lëvizur përpara, si teorinë po ashtu edhe praktikën e mikrofinancimit. Për arsye se mikrofinancimi i ofron një mundësi mjaft të mirë fushës financiare, në mënyrë që të mundësojë ndryshime të rëndësishme pozitive, në jetën e miliona njerëzve të varfër.

Sipas fjalëve të profesorit Yunus (2003:171, thekson), "Mikrokredia nuk është një kurim mrekullibërës, që mund të eliminojë varfërinë me një goditje të vetme, por mund t'i japë fund varfërisë për shumë njerëz, kurse ta zvogëlojë varfërinë për pjesën tjetër. Mikrokreditimi i kombinuar me programe tjera inovative që nxjerrin në dukje potencialin e njerëzve, është një mjet thelbësor në kërkimin tonë për një botë pa varfëri ". Pra, ekziston një dakordim i gjerë, mbi nevojën e faktorëve plotësues për mikrofinancimin, ashtu që të ketë një ndikim pozitiv në zvogëlimin e varfërisë (Chowdhury A., 2009).

Autorët (Karlán D. & Goldberg N., 2007), vërtetojnë se nuk janë vetëm institucionet e specializuara të mikrofinancimit ato që ofrojnë shërbime mikrofinancimi, edhe bankat komerciale dhe kompanitë e sigurimeve, kanë filluar të zgjerojnë gamën e klientëve potencial, për të fituar tregje të reja.

### 3.3.2 Metodologjia

Në këtë pjesë të kreut të tretë analizohet ndikimi i mikrofinancimit, gjegjësisht mikrokredisë në uljen e varfërisë tek popullsia ose familjet. Në kontekst të teorive të shqyrtuara dhe në bazë të teorisë ekonomike, është vendosur hipoteza kryesore,  $H_0$  : Mikrokreditimi ka ndikim pozitiv në uljen e varfërisë në Maqedoni.

Studiuesit e kësaj çështjeje kanë përdorur metoda të ndryshme për të analizuar ndikimin e mikrokredive në uljen e varfërisë, rritjen e standardit të jetesës dhe ngushtimin e hendekut në të ardhurat e banorëve. Disa autorë kanë përdorur "cross sectional analysis" ndërsa disa

kanë përdorur “panel data model with Fixed Effect or Random Effects”. Autorët si (Fattah Sh., 2014), (Bhuiya et.al., 2016), (Imai & Azam, 2012), (Berhane & Gardebreek, 2011), të cilët kanë pasur mostra të ngjashme me këtë studim kanë përdorur kombinime të ndryshme të modeleve. Duke u bazuar në karakteristikat e mostrës dhe në bazë të modeleve që kanë përdorur studiuesit e kësaj çështjeje, në këtë studim do të përdoret metoda “Panel Data Fixed-Effects regression”.

### 3.3.2.1. Përgatitja e anketimit

Në Maqedoni ka mungesë e madhe të të dhënave të detajuara (survey data) për karakteristikat e popullsisë, që do t’u shërbejnë studiuesve për të realizuar studimet që tregojnë relacionin e mikrofinancimit me varfërinë, në mënyrë që të mundësojnë kryerjen e analizave empirike.

Mostra e këtij punimi është gjeneruar në bazë të anketimit të personave fizikë, por duke përfshirë vetëm personat që janë kryefamiljarë, apo përgjegjës për të ardhurat dhe shpenzimet e familjes. Të dhënat e grumbulluara kanë karakter të ‘panel-data’, që do të mundësojnë të studiohet dallimi në të ardhurat dhe shpenzimet e familjeve, varësisht nga karakteristikat e tyre. Në përgatitjen e pyetësorëve i kam kushtuar kujdes karakteristikave të familjeve dhe kryefamiljarëve. Pjesa e parë e pyetësorit, i plotësuar nga kryefamiljari, ka përfshirë pyetje për: gjininë, moshën, kombësinë, religjionin, nivelin e arsimimit dhe profesionin e kryefamiljarit. Në pjesën e dytë janë parashtruar pyetje për të zbuluar karakteristikat e familjeve, që përfshijnë: numrin e anëtarëve të familjes, numrin e fëmijëve nën 15 vjeç, numrin e anëtarëve të punësuar të familjes, të ardhurat dhe shpenzimet mujore të familjes, prona të regjistruara në emër të familjes. Ndërsa në pjesën e tretë janë parashtruar pyetje në lidhje me qasjen në mikrokredi, që përfshin pyetjet: a kanë marrë kredi në 5 vitet e fundit, shuma dhe qëllimi i kredisë, kohëzgjatja e shlyerjes së kredisë, nëse bankat u kanë kërkuar hipotekë për kredinë e dhënë, si dhe për normën e interesit të kredisë. Në pjesën e fundit janë parashtruar pyetje për të vështruar ndikimin që ka pasur mikrokredia tek të ardhurat e familjes, standardin e jetesës, shpenzimet e familjes, si dhe në kursimet e familjes.

### 3.3.2.2. Përzgjedhja dhe sqarimi i variablave

Qëllimi i studimit është analiza e ndikimit të mikrokredivë në uljen e varfërisë, rritjen e të ardhurave dhe standardin jetësor, të cilat kanë një efekt të ndërlidhur me njëra-tjetrën. Pra, kur rriten të ardhurat, nënkuptohet rritje standardit jetësor, ulje e varfërisë, rritje e mirëqenies, rritje e konsumit. Prandaj ndikimi i mikrokredivë do të matet përmes të ardhurave dhe shpenzimeve të jetesës (konsumit).

Variablat që tregojnë karakteristikat e familjes janë: gjinia, mosha, kombësia, religjioni, niveli i arsimimit dhe profesioni i kryefamiljarit. Supozojmë se këto të dhëna do të kenë një impakt minimal në përqindjen e shfrytëzimit të mikrokredivë. Nga karakteristikat e lartpërmendura, supozohet se niveli i arsimit dhe profesioni i kryefamiljarit duhet të ketë ndikim më të madh në vendimin për të marrë mikro kredi për gjenerimin e të ardhurave dhe ngritjen e mirëqenies.

Në analizën e numrit të anëtarëve të familjes, numrin e fëmijëve nën 15 vjeç (që janë të varur nga familja), numrin e anëtarëve të familjes që janë të punësuar, të ardhurat dhe shpenzimet mujore të familjes, prona të regjistruara në emër të familjes, supozohet se kanë ndikim në uljen e varfërisë dhe rritjen e mirëqenies. Po ashtu, familjet që kanë numër më të lartë të anëtarëve të punësuar kanë më shumë mundësi për të gjeneruar të ardhura, ndërsa familjet që kanë raport të lartë të varshmërisë, qoftë nga fëmijët apo të moshuarit (dependency ratio), kanë më shumë rrezik të jenë më të varfër dhe të kenë problematika të gjenerimit të të ardhurave.

Në këtë studim janë trajtuar dy grupe të familjeve: grupi i parë, ato që kanë marrë mikro kredi dhe grupi i dytë, ato që nuk kanë marrë mikro kredi. Në pjesën e kreditimit janë futur edhe variabla të tjera, si shuma e kredisë, normat e interesit për kredinë, posedimi i pronës dhe kolaterali.

Në pjesën e fundit të anketës janë variablat që do të paraqesin rolin që ka pasur mikro kredia në mirëqenien e familjeve, duke përfshirë ndikimin tek të ardhurat, shpenzimet e konsumit, kursimin dhe standardin e jetesës.

**Tabela 3.3.2.2.1.** Përshkrimi i variablave (që kanë vlerën=1) të përfshira në studim

Emri i shkurtër i variablave	Përshkrimi i variablave (variabla binarë)
Female	Gjinia e kryefamiljarit (Femër=1)
AgeUn30	Mosha e kryefamiljarit ( deri ne 30 vjeç=1)

AgeUn50	Mosha e kryefamiljarit ( mes 30-50 vjeç=1)
NatAlb	Nacionaliteti i kryefamiljarit (shqiptar=1)
NatMac	Nacionaliteti i kryefamiljarit (maqedonas=1)
RelMus	Religjioni i kryefamiljarit (mysliman=1)
RelOrth	Religjioni i kryefamiljarit (ortodoks=1)
EdPrim	Arsimimi i kryefamiljarit (primar =1)
ProfAdm	Profesioni (administrativ)
ProfFarm	Profesioni (fermerë dhe punëtorë në agrikulturë)
Family3	Madhësia e familjes (deri në tre anëtar)
Family5	Madhësia e familjes (deri në pesë anëtar)
Child2	Raporti i varshmërisë (deri në dy fëmijë)
Child5	Raporti i varshmërisë (deri në pesë fëmijë)
Empl1	Raporti i punësimit (një anëtar i punësuar)
Empl2	Raporti i punësimit (dy anëtare të punësuar)
Empl3	Raporti i punësimit (tre anëtarë të punësuar)
ProperY	Kryefamiljarët që kanë pronësi në emër të tyre =1
CreditY	Kryefamiljarë që kanë marrë mikrokredi
CrCons	Qëllimi i mikrokredisë (konsum=1)
Duration	Kohëzgjatja e programit të mikrokredisë (18 muaj)
InterestR	Norma e interesit (mes 5%-10%)

### 3.3.2.3. Statistika përshkruese

Nga rezultatet e mostrës së rastësishme, që është përzgjedhur në këtë analizë, nga tabela më poshtë del se në Maqedoni nuk ka ndonjë dallim të lartë në menaxhimin me familjen, sa i përket aspektit gjinor, pasi që rreth 53% e kryefamiljarëve janë meshkuj dhe 45% femra. Po ashtu edhe në analizën e aspekteve të moshës, pjesa më e madhe e kryefamiljareve që i janë përgjigjur anketës, kanë qenë më të rinj se 35 vjet. Në aspektin e religjionit kemi më shumë përgjigje nga kryefamiljarë të religjionit islam.

Nga kryefamiljarët e anketuar, është vërejtur se rreth 13% e tyre kanë të kryer arsim primar dhe sekondar, ndërsa 87% kanë të kryer arsim sipëror. Prej tyre një pjesë më e vogël merren me bujqësi, ndërsa pjesa më e madhe kryejnë punë administrative. Familjet në Maqedoni jetojnë në bashkësi më të zgjeruara, pra 50% e tyre janë me nga 5 anëtarë ndërsa 31% e familjeve kanë nga 3 anëtarë, pjesa tjetër kanë deri në 7 anëtarë në familje. Mesatarisht 47% e familjeve kanë deri në 2 të punësuar në familje, ndërsa 42% e tyre kanë deri në 2 fëmijë nën 15 vjeç.



Sa i përket karakteristikave të mikrokredisë, nga familjet e anketuara, rezultatet tregojnë se rreth 80% e tyre kanë marrë kredi, ndërsa prej tyre mesatarisht 64% e kanë shfrytëzuar për konsum. Ndërkaq pjesa më e madhe e kohëzgjatjes së trajtimit me mikrokredi ka zgjatur rreth 18 muaj, ndërsa norma më e shpeshtë e interesit ka qenë nga 5% deri në 10%.

**Tabela 3.3.2.3.1.** Mestaret, devijimi standard dhe *p*-vlera e variablave (për familjet e trajtuara me mikrokredi)

Variabla	Mestarja	Dev.Std	p-value
Gjinia – Meshkuj	.53	.49	0.01
Gjinia – Femra	.45	.49	0.06
Mosha - ageUn35	.45	.47	0.02
Mosha - ageUn50	.34	.47	0.01
Nacionaliteti – NatAl	.53	.50	0.05
Nacionaliteti – NatMK	.43	.49	0.05
Religjioni – RelMu	.57	.49	0.04
Religjioni – RelOr	.37	.48	0.04
Arsimimi – EdPrim	.13	.33	0.01
Profesioni - ProfFarm	.17	.37	0.01
Profesion - ProfAdm	.52	.50	0.01
Madhësia e familjes - Family3	.31	.46	0.0
Madhësia e familjes - Family5	.50	.50	0.0
Raporti i varshëmrisë - Child2	.42	.49	0.01
Raporti i varshëmrisë - Child5	.09	0.2	0.01
Raporti i punësimit - Empl1	.28	.45	0.01
Raporti i punësimit - Empl2	.47	.50	0.01
Raporti i punësimit - Empl3	.14	0.35	0.01
Të ardhurat mesatare të familjes (të ulëta) – LowIncom	.29	0.39	0.3
Të ardhurat mesatare të familjes (të mesme) -MedIncom	.28	.45	0.0
Shpenzimet mesatare të familjes (të ulëta) – LowExp	.26	.36	0.3
Shpenzimet mesatare të familjes (të mesme) - MedExp	.29	.45	0.0
Kryefamiljarët posedojnë pronësi – ProperY	.46	.49	0.0
Qëllimi i mikrokredisë (konsumi) – CrCons	.64	.48	0.1
Kohëzgjatja e programit të mikrokredisë (muaj) - Duration18	.90	.28	0.2

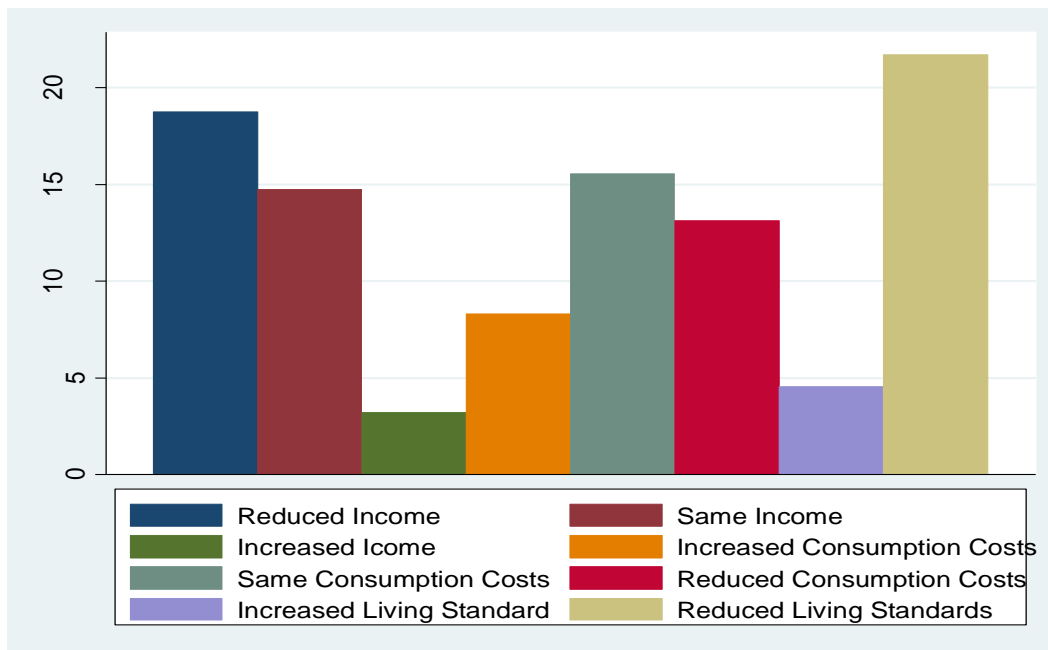
Norma e interesit - Interest5-10	.47	.50	0.2
----------------------------------	-----	-----	-----

Burimi: Kalkulime të autorit në bazë të të dhënave të mostrës, në STATA12.

Në anketimin e realizuar për këtë studim, është kërkuar nga kryefamiljarët të bëjnë vlerësimin e gjendjes së të ardhurave, shpenzimeve të konsumit dhe standardit të jetesës së familjes së tyre pas trajtimit me mikrokredi. Kryefamiljarët kanë dhënë vlerësimin e tyre në tre nivele, duke përzgjedhur nëse të ardhurat, shpenzimet dhe standardi jetësor janë: 1. rritur, 2. zvogëluar apo 3. kanë mbetur të njëjta.

Nga përgjigjet e fituara kam nxjerrë këtë rezultat, i cili është paraqitur me grafik. Sipas rezultateve mund të themi se të anketuarit konstatojnë që kredia nuk ka ndikuar në rritjen e standardit jetësor dhe të ardhurave, mirëpo ka pasur efekt të kundërt me atë që kanë pritur. Një pjesë e familjeve megjithatë kanë deklaruar se niveli i të ardhurave dhe konsumit të tyre kanë mbetur të njëjta edhe pas kredisë. Një përqindje e vogël kanë deklaruar se të ardhurat, konsumi dhe standardi i jetesës janë rritur.

**Figura 3.3.2.3.2.** Mesataret e ndryshimeve në të ardhurat, konsumin dhe standardin e jetesës pas mikrokredisë



Burimi: Kalkulime e autorit në bazë të mostrës, në STATA12.

#### 3.3.2.4. Specifikimi i modelit

Analiza e variablave në këtë studim do të bëhet përmes modelit ekonometrik me Fixed effect regression (time invariant). Përzgjedhja e modelit është bërë duke u bazuar në modelet ekonometrike, që kanë përdorur autorët e studimeve në këtë fushë, si: (Ngihem Coelli & Nao, 2012), (Fattah Sh., 2014), (Bhuiya et.al., 2016), (Imai & Azam, 2012).

Në bazë të kësaj janë ndërtuar modelet ekonometrike.

$$YI_{it} = \beta_0 + \beta_1 Fit + \beta_2 Cit + \beta_3 Tit + \beta_4 Dit + \mu_{it} \quad (1)$$

$$YE_{it} = \beta_0 + \beta_1 Fit + \beta_2 Cit + \beta_3 Tit + \beta_4 Dit + \mu_{it} \quad (2)$$

$YI_{it}$  – është variabla e varur, që përfaqëson të ardhurat mujore të familjes

$YE_{it}$  – është variabla e varur, që përfaqëson shpenzimet mujore të familjes

$Fit$  – është vektor i karakteristikave të familjes

$Cit$  – është vektor i karakteristikave të mikrokredisë

$Tit$  – është kohëzgjatja e trajtimit me mikrokredi

$Dit$  – është variabla ‘dummy’ që shënon me 1 familjet që kanë qenë të trajtuara me mikrokredi

$\mu_{it}$  – është termi i gabimit që përfshin variablat që nuk janë përfshirë në model

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  – janë koeficientët që do të përlllogariten në model.

#### 3.3.3. Diskutimi i rezultateve

Duke qenë se kemi të bëjmë me studim, i cili mund të analizohet në dy aspekte, fillimisht është realizuar testimi i heteroskadicitetit, në mes modelit random-effect dhe fixed-effect, me anë të Hausman testit. Kjo është bërë me qëllim që të vlerësohet modeli më i përshtatshëm për këtë analizë. Pasi që testi tregoi një *p-value* prej 0.00, për të dy modelet, sa i përket të ardhurave dhe shpenzimeve, mund të themi se i është dhënë përparësi modelit fixed-effect.

Nga analiza e modelit me fixed-effects regression, është vlerësuar se mikrokreditimi nuk ka pasur ndonjë ndikim të lartë në të ardhurat dhe shpenzimet e familjeve të vrojtuar në bazë të mostrës.

Sipas rezultateve mund të themi se disa nga karakteristikat e analizuar në këtë model nuk kanë luajtur ndonjë rol të rëndësishëm në aspektin e ndryshimit të të ardhurave apo shpenzimeve të familjeve si rezultat i trajtimit më mikrokredi. Për shembull, nga tabela

shikojmë se te gjinia nuk ka dallim në të ardhura, në mesin e femrave që janë kryefamiljare. Mund të vërejmë se mikrokreditimi ka ndikuar në rritjen e të ardhurave për 4%, ndërsa janë zvogëluar shpenzimet mujore për 8%.

Nëse kryefamiljarët janë në moshë nën 30 vjet shikojmë më shumë ndikim në të ardhura dhe shpenzime, se sa tek ata me moshë deri 50 vjeç. Karakteristikat e nacionalitetit dhe religjionit nuk kanë pasur ndikim në variablat e studiuara. Niveli i arsimimit ka ndikuar në rritjen e të ardhurave dhe shpenzimeve me 11% pas trajtimit me mikrokredi.

Ndikim më i lartë është vërejtur në të ardhurat e kryefamiljarëve që merren me bujqësi dhe agrokulturë, prej afërsisht 19%, ndërsa tek kryefamiljarët që punojnë punë administrative me 17%. Tek familjet që kanë raport varshmërie më të vogël ka pasur ndikim pozitiv në të ardhura, ndërsa familjet që kanë raport varshmërie më të lartë kanë pasur ndikim negativ në të ardhura dhe shpenzime.

Familjet që kanë deklaruar se kanë marrë mikrokredi, kanë rritje në të ardhura prej 2%, por zvogëlim të shpenzimeve për jetesë prej 1.4%. Në anën tjetër, familjet që nuk janë trajtuar me mikrokredi kanë rritje në të ardhurat dhe shpenzimet e jetesës. Familjet që i kanë dedikuar kreditë për konsum, kanë pasur rritje të të ardhurave prej 9% dhe shpenzimeve prej 5%, mirëpo nuk dallojnë shumë nga të ardhurat dhe shpenzimet e familjeve që nuk kanë marrë kredi.

Jetëgjatësia e trajtimit me mikrokredi nuk ka treguar efekte pozitive në të ardhurat dhe shpenzimet për jetesë. E njëjta mund të thuhet edhe për normat e interesit të mikrokredisë, të cilat kanë treguar efekte negative në të ardhurat dhe shpenzimet e jetesës.

Pra, rezultatet e studimit tregojnë se mikrokreditimi ka pasur ndikim pozitiv, por të vogël, në rritjen e të ardhurave, për familjet e studiuara në bazë të të dhënave të mostrës.

**Tabela 3.3.3.1.** Rezultatet e modeleve ekonometrike me Fixed-effect regression - të ardhurave dhe shpenzimeve të familjeve.

Të trajtuar me mikrokredi			Të pa trajtuar me mikrokredi		
<i>Variablat e pavarura</i>	<i>Të ardhurat mujore</i>	<i>Shpenzimet mujore</i>	<i>Variablat e pavarura</i>	<i>Të ardhurat mujore</i>	<i>Shpenzimet mujore</i>

	Coef.	t test	Coef.	t test		Coef.	t test	Coef.	t test
Female	.04849	0.68	-.08165	-1	Female	.48872	0.68	-.10829	-1.2
AgeUn30	.06871	0.78	.26568	2.7	AgeUn30	.07313	0.81	.26844	2.73
AgeUn50	.01809	0.25	.18617	1.78	AgeUn50	.01769	0.19	.18705	1.79
NatAlb	.17909	1.00	-.21265	-1.12	NatAlb	.17078	1.03	-.21203	-1.2
NatMac	.16871	0.87	-.16125	-0.75	NatMac	.16466	0.87	-.16124	-0.75
RelMus	.15458	0.63	.01468	0.70	RelMus	.11714	0.64	.01551	0.7
RelOrth	.08576	0.55	-.05143	-0.29	RelOrth	.08636	0.56	-.05048	-0.29
EdPrim	.11713	1.00	.11253	0.96	EdPrim	.11489	0.98	.10295	0.77
ProfAdm	.17258	2.40	.0903	1.09	ProfAdm	.17302	2.41	.00917	1.1
ProfFarm	.19905	1.90	.0474	0.4	ProfFarm	.19835	1.89	.00369	0.3
Family3	-.05455	-0.57	.22752	1.89	Family3	-.0574	-0.54	.22652	1.88
Family5	.00596	0.66	.10307	1.03	Family5	.0618	0.71	.10526	1.06
Child2	.05377	0.78	-.09436	-1.17	Child2	-.05649	-0.8	-.0978	-1.21
Child5	-.1512	-1.32	-.12182	-0.89	Child5	-.16201	-1.35	-.12503	-0.9
Empl1	.15522	1.25	-.05572	-0.3	Empl1	.15722	1.26	-.05589	-0.39
Empl2	.0325	0.31	.02181	0.6	Empl2	.03643	0.32	.0229	0.18
Empl3	-.01225	0.23	.08105	0.56	Empl3	-.01530	-0.12	.07938	0.55
ProperYES	-.0318	-0.51	-.02417	-0.48	ProperYES	-.02817	-0.45	.00422	0.6
CreditYES	.02719	0.1	-.14074	-0.98	CreditNO	n/a	n/a	n/a	n/a
CrCons	.0983	0.79	.0553	0.4	CrCons	n/a	n/a	n/a	n/a
Duration	-.20740	-0.92	-.0832	-0.80	Duration	n/a	n/a	n/a	n/a
InterestR	.11553	1.13	-.4355	-1.12	InterestR	n/a	n/a	n/a	n/a
_cons	-.43113	-1.57	.29132	1.03	_cons	-.18234	-0.69	.15066	0.50
F	29.79		0		F	29.83		0	
R squared	0.27		0.23		R squared	0.22		0.23	
Time Fixed Effects	YES		YES		Time Fixed Effects	YES		YES	
N	170		170		N	170		170	
Obs	199		199		Obs	199		199	
P> t for all variables	0		0		P> t for all variables	0		0	
Wald chi2(RE)	88.2		59.87		Wald chi2 (RE)	87.77		59.71	

Burimi: Kalkulimet e autorit në bazë të modeleve, në STATA12.

### 3.3.4. Përfundimi

Është e vërtetuar nga shumë autorë se mikrokredia ka pasur ndikim pozitiv tek të ardhurat e familjeve dhe ka ndikuar në uljen e varfërisë, duke i ndihmuar ato të gjenerojnë mjete financiare shtesë, nëpërmjet vetëpunësimit dhe bizneseve të reja. Në fakt rritja e të ardhurave, rritja e standardit jetësor, ulja e varfërisë, kanë treguar efekte të ndërlidhura. Pra, kur rriten të ardhurat, nënkuptohet rritje standardit jetësor, ulje e varfërisë, rritje e mirëqenies, rritje e konsumit. Prandaj ndikimi i mikrokredive vlerësohet nëpërmjet të ardhurave dhe shpenzimeve të jetesës (konsumit).

Sa i përket varfërisë, Maqedonia konsiderohet si një shtet në zhvillim dhe renditet në grupin e shteteve me të ardhura të mesme të avancuara (upper middle-income states). Në vend ekziston një shkallë e lartë e varfërisë, megjithatë ka një normë relativisht të ulët të personave shumë të varfër.

Rezultatet tregojnë se në vitin 2015, 21.5% e popullsisë në Maqedoni kanë qenë të varfër. Rreth 4.9% e popullsisë jetojnë nën pragun e varfërisë prej 1.9\$/ditë, ndërsa 24.8% e popullsisë jetojnë nën pragun e 5.5\$ në ditë. Në vitin 2016 koeficienti i matjes së pabarazisë në distribuimin e të ardhurave (Gini) ka qenë 33.6%. Varfëria është më e theksuar tek moshat e vogla, fëmijët deri në moshën shtatëmbëdhjetë vjeçare, më pas tek moshën e mesme, kryesisht të rinjtë. Në aspekt të gjinisë, nuk ka ndonjë dallim në numrin e personave të varfër.

Në anën tjetër, aplikimi i mikrofinancimit, si mekanizëm ekonomik dhe financiar, nuk është i rregulluar me ligj të veçantë në Maqedoni. Mikrofinancimi dhe aktivitetet financiare të lidhura me mikrofinancimin rregullohen me anë të Ligjit për bankat dhe punët bankare, që rregullon bankat, shtëpitë e kursimeve dhe aktivitetet e mikrofinancimit në përgjithësi.

Duke pasur parasysh mungesën e të dhënave të anketimeve, që zakonisht realizohen për vendet tjera, mostra e këtij punimi është gjeneruar në bazë të anketimit të personave fizikë, por duke anketuar vetëm personat që janë kryefamiljarë apo përgjegjës për të ardhurat dhe shpenzimet e familjes.

Studimi u realizua nëpërmjet panel data me Fixed-Effects regresion, duke u bazuar në mostrën e rastësishme, që mundësoi të studiohet dallimi në të ardhurat dhe shpenzimet e familjeve, varësisht nga karakteristikat e tyre, që janë konsideruar si variabla të pavarura.

Rezultatet e fituara nga modelet paraqesin një situatë të palakmueshme, sa i përket ndikimit të mikrokredive në uljen e varfërisë në Maqedoni. Në modelet e analizuara empirike u morën në konsideratë variablat që tregojnë karakteristikat, të cilat janë të lidhura me kryefamiljarin, me familjen dhe karakteristika që kanë të bëjnë me kreditë.

Nga rezultatet mund të konkludojmë se karakteristikat e gjinisë, nacionalitetit dhe religjionit nuk kanë pasur ndikim të rëndësishëm në variablat e studiuara. Niveli i arsimimit ka ndikuar në rritjen e të ardhurave dhe shpenzimeve me 11%, pas trajtimit me mikrokredi. Ndikim më i lartë është vërejtur në të ardhurat e kryefamiljarëve që merren me bujqësi dhe agrikulturë, prej afërsisht 19%.

Tek familjet me raport varshmërie më të vogël ka pasur ndikim pozitiv në të ardhura, ndërsa tek familjet me raport varshmërie më të lartë ka pasur ndikim negativ si në të ardhura ashtu edhe në shpenzime.

Familjet që kanë deklaruar se kanë marrë mikrokredi kanë rritje në të ardhura, por zvogëlim të shpenzimeve për jetesë. Në anën tjetër familjet që nuk janë trajtuar me mikrokredi, kanë rritje në të ardhurat dhe shpenzimet e jetesës. Ato familje që kredinë e kanë shfrytëzuar për konsum, kanë pasur rritje të të ardhurave dhe shpenzimeve, mirëpo rezultati nuk dallon shumë nga familjet që nuk kanë marrë kredi.

Pra, si përfundim, rezultatet e studimit tregojnë se mikrokreditimi ka pasur ndikim të vogël pozitiv në rritjen e të ardhurave dhe uljen e varfërisë për familjet e studiuara. Kjo vërehet edhe në figurën e ndryshimeve në standardin jetësor të mostrës, prandaj mund të themi se niveli i varfërisë ka mbetur afërsisht i njëjtë, edhe pas shfrytëzimit të mikrokredisë. Kjo mund të vijë si pasojë e keqmenaxhimit të mjeteve financiare nga kredia, pasi mjetet e fituara nga mikrokredia, familjet nuk i kanë shfrytëzuar për gjenerim të të ardhurave të reja. Këtë e vërteton fakti se kreditë për konsum zënë peshën më të madhe në strukturën e kredive. Kjo situatë mund të ndryshojë vetëm nëse familjet ndërgjegjësohen nëpërmjet edukimit financiar dhe i ndryshojnë objektivat e tyre sa i takon qasjes në mikrokredi dhe të synojnë t'i përdorin mikrokreditë për hapje të bizneseve, vetëpunësim apo për gjenerim të të ardhurave në forma tjera të ndryshme.

Ky studim është ndër të paktat studime që janë realizuar në Maqedoni, por paraqet një bazë të mirë empirike për studiuesit në të ardhmen. Sigurisht që ky studim hap mundësi për studime të reja nga autorë të ndryshëm. Studimi i radhës duhet të analizojë në mënyrë konkrete arsyet e këtij rezultati dhe të ofrojë sugjerime, se si do të duhet të shfrytëzohen mikrokreditë, për të rritur mirëqenien e familjeve dhe të zvogëlohet varfëria në vend.

Konkludoj se mikrofinancimi dhe qasja e lehtë në financa për personat e varfër, si dhe menaxhimi i mirë i fondeve të mikrofinancimit do të ishte një zgjidhje e mirë dhe stabile, edhe për popullsinë e Maqedonisë, ashtu siç është vërtetuar në vendet tjera të botës. Por, kjo do të vinte në shprehje vetëm nëse mikrokreditë do të përdoren me qëllim të krijimit të mundësive të vetëpunësimit, si dhe krijimit të të ardhurave nëpërmjet hapjes dhe zhvillimit të bizneseve të vogla.



## KREU IV

# AVANSIMI I POLITIKAVE PËR PËRKRAHJEN DHE ZHVILLIMIN E NMVM-VE NË MAQEDONI, SI MUNDËSI PËR TË NDIKUAR NË ULJEN E VARFËRISË

### IV.1 Ndikimi i politikave qeveritare për stimulimin e NMVM-ve

Ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM) janë ndërmarrjet më të brishta ekonomikisht në Maqedoni. Pas krizës së fundit financiare, ato vërtetuan potencial më të lartë dhe më të shpejtë të rritjes. Komuniteti i biznesit në Maqedoni përbëhet kryesisht nga NMVM-të pasi ato përfaqësojnë 99% të numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve (72,315 ndërmarrje në vitin 2018).

Në aspektin e mbështetjes institucionale dhe financiare/jofinanciare, gjatë këtyre viteve, qeveria ka zbatuar disa politika, me qëllim të përkrahjes së bizneseve në procesin e hapjes së tyre deri në mbijetesë, si dhe në fazat e zhvillimit të mëtejshëm. Në këtë pjesë diskutohet shkalla e suksesit të programeve qeveritare, gjithashtu edhe ndikimi i tyre tek NMVM-të. Këto programe promovohen shumë nga ana e qeverisë përpara institucioneve ndërkombëtare dhe të Bashkimit Evropian. Maqedonia me vite është radhitur në dhjetë vendet e para për të bërë biznes, por NMVM-të janë skeptike rreth zbatimit të tyre në praktikë.

NMVM-të në Maqedoni po përballen me pengesa, kryesisht me zbatimin e rregulloreve, korrupsionin dhe qasjen në financa. Disa organizata dhe institucione joqeveritare veprojnë me programet e tyre mbështetëse në aspekt të mbështetjes jofinanciare, të tjerat sigurojnë mbështetje financiare, por në sasi të vogla. Një pengesë e hasur mes shumicës së NMVM-ve është mungesa e informacionit në lidhje me mbështetjen financiare dhe/ose jofinanciare. Kjo vjen si rezultat i nivelit të ulët të arsimimit të menaxherëve dhe mungesës së vullnetit të tyre për t'u marrë me përgatitjen dhe procedurat e dokumenteve të aplikimit. Ata tregojnë mungesë besimi dhe nuk aplikojnë për mbështetje, sepse janë të kënaqur me atë që dinë dhe bëjnë. Problemi më aktual, i cili po

mbyt NMVM-të është ligji për tërheqjen e investimeve të huaja, të cilat nuk kanë sjellë efekte pozitive të mbivendosjes ndaj firmave vendase.

Në vazhdim do të shtjellohen disa nga politikat, të cilat viteve të fundit janë aplikuar nga ana e Qeverisë së Maqedonisë për të përkrahur NMVM-të në vend.

Korniza institucionale qeveritare për përkrahjen e NMVM-ve përbëhet nga:

**1. Sektori për Sipërmarrësi dhe Konkurrencë të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme** (Ministria e Ekonomisë e R.M, 2018), që funksionon në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë në Maqedoni. Ky sektor ka për detyrë të përgatisë programin për sipërmarrësi, inovacion dhe konkurrencë të sipërmarrjeve. Pas miratimit dhe përfshirjes së programit për sipërmarrësi në kuadër të programit vjetor të qeverisë, ky sektor ka për detyrë mbikëqyrjen e realizimit të tij në praktikë. Në aspekt të përkrahjeve të NMVM-ve, ky sektor angazhohet edhe për:

1. Raportim në qeveri për problemet e të gjitha natyrave, me të cilat përballen NMVM-të.
2. Krijim të kushteve të favorshme për të përmirësuar mjedisin biznesor për suksesin e veprimtarisë së NMVM-ve.
3. Rishikim të legjislacionit aktual në aspektet që i tangon NMVM-të dhe propozim të ndryshimeve të reja, për të përmirësuar bazën e rregullativave ligjore për këtë kategori.
4. Koordinim me institucionet e huaja për çështje zhvillimore të NMVM-ve.
5. Përkrahje teknike dhe monitorim nëpërmjet programeve specifike për sektorin e biznesit.
6. Angazhohet në përgatitjen dhe përmirësimin e strategjisë shtetërore për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve.
7. Bashkëpunon me institucionet dhe agjencionet tjera, që janë të përfshira në përmirësimin e mjedisit biznesor për NMVM-të.

Këto programe të përkrahjes financiare të NMVM-ve nga ana e Qeverisë realizohen përmes subvencionimit të NMVM-ve, të cilat duhet të aplikojnë në thirrjet e shpallura nga Ministria e Ekonomisë.

**2. Programi për Konkurrencë, Inovacion dhe Sipërmarrësi** shpallet çdo vit në Gazetën Zyrtare. Në këtë program përfshihen të gjitha llojet e përkrahjes së NMVM-ve, vlerat e projekteve, kushtet dhe dedikimet përkatëse. Ky program përmban disa masa të përcaktuara nga Qeveria, të ndara në fusha si vijon:

- a) Përkrahje dhe zhvillim të NMVM-ve,
- b) Implementimi i politikës industriale,
- c) Përkrahje dhe zhvillim i organizatave të klasterëve.

Për fushën *A*, *përkrahja dhe zhvillimi i NMVM-ve*, në vitin 2017 sipas (Влада на Р.М, 2016) janë ndarë 8.890.000 denarë, ndërsa për vitin 2018 sipas (Влада на Р.М, 2018) janë ndarë 38.390.000 denarë. Këto mjete janë paraparë për: 1. Subvencionimin e zejtarive, 2. Kofinancim të projekteve të dhomave të zejtarëve, fondacioneve dhe organizatave joqeveritare.

- Për masën përkrahje financiare e NMVM-ve në vitin 2018 janë ndarë 20 milion denarë, ndërsa në vitin 2017 nuk ka pasur të parapara mjete qeveritare. Këto mjete janë shpërndarë për NMVM-të, të cilat punësojnë më shumë se tre persona dhe janë realizuar si subvencione të 70% të vlerës së shpenzimeve aktuale, por jo më shumë se 300.000 denarë. Këto mjete kanë qenë të destinuara për: 1. Furnizim të mjeteve dhe pajisjeve, 2. Dizajn dhe prodhim/përpunim të pjesës vizuale të produktit/shërbimit, material propagandues, 3. Pjesëmarrje në panaire vendore.
- Për masën përkrahje financiare e sipërmarrësisë së grave, në vitin 2017 janë ndarë 2.4 milion denarë, ndërsa në vitin 2018 janë ndarë 2 milion denarë. Mjetet janë shpërndarë për NMVM-të, në të cilat gratë kanë pasur mbi 50% të pronësisë. Realizimi është bërë përmes kofinancimit të 70% të shpenzimeve faktike, por jo më shumë se 150 mijë denarë, kryesisht të dedikuara për veprimet: 1. Furnizimi i mjeteve dhe pajisjeve, 2. Dizajn dhe prodhim/përpunim të pjesës vizuale të produktit/shërbimit, material propagandues, 3. Investim në rregullimin e vendit të punës.
- Për masën kompensim i shpenzimeve të subjekteve për certifikim të sistemeve të kualitetit sipas ISO standardit, në vitin 2017 dhe 2018 janë ndarë 800 mijë denarë.

Kjo masë përfshin 70% të shpenzimeve të certifikimit, por jo më shumë se 100 mijë denarë.

- Për masën përkrahje financiare për vendosjen e sistemit HALAL janë ndarë 1.400.000 denarë në vitin 2017, si dhe 2.200.000 denarë në vitin 2018. Masa përfshin 70% të shpenzimeve të certifikimit, por jo më shumë se 200 mijë denarë.
- Për masën kofinancim i projekteve për zhvillimin e NMVM-ve janë ndarë 150.000 denarë në vitin 2017 dhe 2.000.000 denarë në vitin 2018. Kjo masë përfshin financimin e trajnimeve për sipërmarrësi sociale, rrjetëzime, B2B takime, trajnime për burime alternative të financimit (biznes engjëj, franshizë, etj.).
- Për masën kofinancim të shpenzimeve për projekte të fituara nga programet COSME të Bashkimit Evropian janë ndarë mjete vetëm në vitin 2018, në shumë prej 1 milion denarë. Kjo masë përfshin vetëm shumën deri 20% të vlerës totale të kofinancimit në projektin e fituar, por jo më shumë se 1 milion denarë.
- Masa kofinancim i shpenzimeve për edukimin e punëtorëve, të cilët do të ndjekin trajnime profesionale me qëllim të aftësisimit të tyre profesional. Për këtë masë janë ndarë mjete vetëm në vitin 2018, në shumë prej 600.000 denarë, me të cilat do të përfshihen deri në 50% të shpenzimeve, por jo më shumë se 12.000 denarë.

Në fushën *B. Implementimi i politikës industriale*, sipas (Влада на Р.М, 2016) në vitin 2017 janë ndarë gjithsej 1.500.000 denarë, ndërsa për vitin 2018 sipas (Влада на Р.М, 2018) janë ndarë gjithsej 3.800.000 denarë. Këto mjete janë dedikuar për masat si vijon:

- Për masën përkrahje për rritjen e konkurrencës në industrinë e Maqedonisë, janë ndarë 1.200.000 denarë në vitin 2017 dhe 2.500.000 në vitin 2018. Këto mjete janë paraparë për mbulimin e shpenzimeve, për zhvillim të produktit dhe të tregut, deri 75% të vlerës, por jo më shumë se 180.000 denarë. Këtu përfshihen shpenzimet për: lansim të produktit të ri apo zhvillim të atij ekzistues, studime të tregut, projekte për efikasitet energjetik apo vendosjen e ISO 50001, furnizim të softuerëve, etj.
- Për masën kofinancim të organizimeve të trajnimeve të specializuara, në sektorët e automobilizmit, tekstilit, ushqimit dhe përpunimit të metaleve, në vitin 2017 janë ndarë 300.000 denarë, ndërsa për vitin 2018 janë ndarë 600.000 denarë; me të cilat mjete mund të mbulohen 75% të shpenzimeve të dëshmuara.

- Për masën përpunimi i analizave dhe dokumenteve strategjike për nevojat e industrisë janë ndarë 700.000 denarë në vitin 2018. Këto mjete janë dedikuar për angazhim të konsulentëve për analiza strategjike.
- Për masën përkrahje e patentave janë ndarë 300.000 denarë në vitin 2017, me qëllim të kompensimit të shpenzimeve të inovatorëve. Kjo shumë mbulon 75% të shpenzimeve të dëshmuara, por jo më shumë se 75.000 denarë. Sipas kushteve të paracaktuara, këto mjete mund të shfrytëzohen për: kërkime tregu për komercializimin e patentave, pjesëmarrje në ngjarje vendore dhe ndërkombëtare për inovacion, aplikim në institucione ndërkombëtare për vlerësim të patentës.

Në fushën *C. Përkrahje për shoqëritë e klasterëve*, për vitin 2017 sipas (Влада на Р.М, 2016) janë ndarë 1.600.000 denarë, ndërsa në vitin 2018 sipas (Влада на Р.М, 2018) janë ndarë 5.000.000 denarë. Këto mjete janë shpërndarë për masën “*Klasterë për biznese inovative dhe me orientim ndërkombëtar*”. Me këto mjete kompensohen rreth 75% të shpenzimeve të dëshmuara, por jo më shumë se 1.000.000 denarë, të cilat shfrytëzohen për qëllim të: zhvillimit të shërbimeve të klasterëve, furnizim të mjeteve specifike për t’u shfrytëzuar nga anëtarët e klasterëve, bashkëpunim i klasterëve me universitete, zhvillim të produkteve të brenduara të klasterëve, realizim të projekteve të përbashkëta të anëtarëve të klasterëve, organizim të trajnimeve, seminareve të specializuara për klasterët.

**3. Agjencioni për Përkrahjen e Sipërmarrësisë së RM (АППИРМ, 2015)** është themeluar me ligj të posaçëm, në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë së Maqedonisë, që nga viti 2003. Detyra e këtij institucioni është:

- Implementimi i politikave qeveritare, projekteve, programeve të miratuara nga Qeveria për përkrahjen e inovacionit dhe konkurrencës së NMVM-ve.
- Përkrahja e zhvillimit të qëndrueshëm ekonomik, zhvillimit rajonal dhe rritja e punësimit, përkrahja e sipërmarrjeve për të filluar biznese, zhvillim të bizneseve dhe arritja e nivelit të lartë teknologjik për qasje në tregun ndërkombëtar.
- Mbajtja e rolit ndërmjetësues në mes të krijuesve të politikave dhe NMVM-ve, po ashtu mbajtja e bashkëpunimit dhe komunikimit, me të gjitha institucionet që merren me promovimin e sipërmarrësisë dhe përkrahjen e NMVM-ve.
- Ofrimi dhe realizimi i shërbimeve konsultative dhe subvencionimit të NMVM-ve.

- Pjesëmarrja në projekte donatore dhe grante të BE-së, nëpërmjet të cilave siguron partnerë dhe rrit mundësinë e internacionalizimit të NMVM-ve.
- Përkrahja për inovacion dhe transfer të teknologjive për NMVM-të.
- Mbajtja dhe azhurnimi i të dhënave të detajuara për NMVM-të, si dhe shpërndarja e pakove të informacionit për NMVM-të.

Në kuadër të Agjencionit për Përkrahje të Sipërmarrësisë janë realizuar disa programe për përkrahje, ndër të cilat më i njohur, më afatgjatë dhe më i suksesshëm, konsiderohet programi i Vauçer Sistem-it. Vauçerët paraqesin mundësi për të fituar shërbime për përkrahje, këshilla biznesore për sipërmarrësi për NMVM-të, si dhe për personat e papunë si sipërmarrës potencialë. Të drejtë për aplikim në këtë program kanë: ndërmarrjet aktive dhe sipërmarrësit potencialë.

Ndërmarrjet që i plotësojnë kushtet e mëposhtme kanë të drejtë të përfitojnë nga sistemi Vauçer:

- Ndërmarrje aktive që kanë nevojë për këshilla në fushën e funksionimit të biznesit të ndërmarrjes dhe/ose zhvillimin e programeve dhe projekteve të zhvillimit.
- Ndërmarrje aktive që nuk janë në procedurë falimentimi ose likuidimi.
- Ndërmarrje të vogla dhe të mesme aktive me projekte të reja, inovative, me potencial për zhvillimin e produkteve apo proceseve të reja.

Përveç kushteve të lartpërmendura, ndërmarrjet duhet të plotësojnë këto kushte themelore:

- Të kenë deklaruar fitim në tre vitet e fundit,
- Në tre vitet e fundit të kenë realizuar ose të kenë marrë pjesë në realizimin e projekteve kërkimore dhe/ose zhvillimore,
- Të shpjegojë dhe arsyetojë se si projekti inovativ i transferimit të njohurive do të ketë ndikim të dobishëm për firmën pjesëmarrëse, që do të ofrojë vlerë të shtuar për firmën dhe do të kenë efekt të qëndrueshëm,
- Projekti i transferimit të njohurive nuk mund të jetë: softuer, trajnim ose shitje.

Në kuadër të vauçerit, NMVM-të mund të kërkojnë këshillime, në kuadër të disa fushave kryesore si vijon:

- Zhvillim të produktit/shërbimit të ri,

- Menaxhim me cilësinë - Total quality management (TQM),
- Just in time (JIT),
- Kërkim dhe zhvillim,
- Mbrojtje të pronësisë industriale

Fondet e ndara në këtë program kanë për qëllim dhe mund të përdoren ekskluzivisht për qëllimin e caktuar dhe sipas kushteve të specifikuara në marrëveshje. Skema e vauçerëve përfshin shuma të caktuara dhe të ndara në dy kategoritë e lartpërmendura.

- Për ndërmarrjet aktive: subvencion deri në 50% të vlerës neto të këshillimit, por deri në 45.000 denarë për kohëzgjatjen e marrëveshjes, me përjashtim të:

-NVM-ve me projekte inovative, d.m.th. me potencial për zhvillimin e produkteve/shërbimeve ose proceseve të reja, kanë të drejtë në të ashtuquajturat vauçerë inovativë dhe subvencione prej maksimum 90,000 denarë.

- Personave të papunë: subvencioni deri në 100% të vlerës së këshillimit, por deri në 31.500 denarë pa TVSH, me kusht që personi i papunë të vetëpunësohet më së voni brenda 6 muajve.

Për përkrahjen e NMVM-ve në procesin e rritjes dhe zhvillimit, në shërbimet e APPRM-së, përfshihen edhe:

Programi për vetëpunësim – realizohet në bashkëpunim me Ministrinë për Punë dhe Politikë Sociale dhe UNDP. APPRM është e përfshirë në mënyrë aktive në Programin e vetëpunësimit me grante, që në vitin 2007. Ky program siguron mbështetje këshillimore dhe financiare për 950 punësime të qëndrueshme, d.m.th. 950 vetëpunësime në 900 biznese të vogla. Qëllimi i këtij programi është aktivizimi i tregut të punës dhe krijimi i vendeve të punës, duke stimuluar kërkesën në tregun e punës, përafrimin, furnizimin, në përputhje me nevojat, përmirësimin e tregut të punës dhe për reduktimin e ekonomisë joformale. Programi i vetëpunësimit zbatohet përmes disa hapave dhe aktiviteteve:

- publikimi i thirrjes publike për aplikime;
- dhënia e informatave për mundësitë në lidhje me programin;

- trajnimi për zhvillimin e ideve të biznesit dhe aftësive sipërmarrëse të kandidatëve të përzgjedhur fillimisht;
- mbështetja për përgatitjen e një plani biznesi;
- përpunimi i kritereve, vlerësimi dhe përzgjedhja e planeve biznesore;
- ndihmë në regjistrimin e firmave dhe dhënia e granteve të vogla për firmat e regjistruara për furnizimin e pajisjeve/materialeve të nevojshme.

Mes tjerash, në kuadër të APPRM, në vitet e kaluara janë implementuar edhe disa projekte tjera, si:

**DOCSMES – Programi regional për program të doktoraturës për sipërmarrësi dhe menaxhimin e NVM-ve**, në vendet e Ballkanit Perëndimor. Ky projekt është realizuar në vitet 2010-2014, në kuadër të projektit Tempus dhe ka mundësuar rritjen e nivelit të qasjes shkencore dhe kulturës së sipërmarrësisë, me qëllim përmirësimin e lidhjes së tregut të punës me fuqinë punëtore. Me përfshirjen e universiteteve dhe aktorëve të tjerë, programi ofronte njohuri praktike, qasje në teknologji të larta, baza të dhënash të gjera dhe mundësi praktike të trajnimit. Kështu, duke krijuar profesionistë me kreativitetin dhe inovacionin e tyre në njërën anë dhe me përmirësimin e aftësive të menaxhimit në lidhje me NVM-të, nga ana tjetër u mundëson kompanive dhe ekonomisë të arrijnë rritjen dhe përparimin e synuar.

New-Mentor – Rrjeti i grave sipërmarrëse ka qenë po ashtu projekt i realizuar në kuadër të programit të BE-së, CIP- Program për konkurrencë dhe inovacion. Ky program u realizua në vitet 2011-2013, për të mbështetur punën e rrjetit kombëtar të mentorëve për gratë sipërmarrëse në Maqedoni, e cila synon zhvillimin e sipërmarrjes së grave dhe të ndihmojë ndërmarrjet e reja, të krijuara nga gratë sipërmarrëse, për të mbajtur me sukses aktivitetet e tyre gjatë viteve të para të ekzistencës së biznesit. Në përgjithësi, qëllimi strategjik i projektit ishte mbështetja e zhvillimit të sipërmarrjes së grave në vend, duke marrë parasysh, mbi të gjitha, natyrën e ndryshme të bizneseve të drejtuara nga gratë.

Objektivat specifike të projektit kanë qenë: 1. Të identifikojë dhe përzgjedhë sipërmarrës të suksesshëm (meshkuj dhe femra) në vend, të cilët do të veprojnë si mentorë; 2. Të zbatojë një program trajnimi për mentorët e përzgjedhur; 3. Të identifikojë dhe përzgjedhë gratë sipërmarrëse në vend si mentore; 4. Të identifikojë marrëdhënien e



mentorëve; 5. Të fillojë Programin formal të mentorimit; 6. Të lehtësojë, monitorojë dhe vlerësojë procesin e mentorimit, si dhe të kontribuojë në rrjetëzimin kombëtar dhe ndërkombëtar; 7. Sigurimi i qasjes adekuate të rrjetit dhe skemës së mentorimit; 8. Sigurimi i zhvillimit të praktikave më të mira në marrëdhëniet mentoruese dhe qëndrueshmërinë afatgjate.

FINNO – Mekanizmi për nxitjen e sipërmarrësisë në Evropën Juglindore është projekt i cili u realizua në vitet 2011-2014. Qëllimi i projektit ishte krijimi i një platforme komunikimi, për institucionet përgjegjëse për vendimmarrjet në fushën e inovacionit. Platforma parashikonte vendosjen e një mekanizmi të formuluar bashkërisht, për nxitjen, monitorimin dhe matjen e aktivitetit të inovacionit të kompanive në rajonin e Evropës Juglindore. Ndikimi i programit do të arrihej me performancën e përmirësuar, produktivitetin më të mirë dhe nivelin e përmirësuar të inovacionit në rajon.

VIBE – Iniciativa investuese në Evropën Ballkanike, si pjesë e programit të BE-së dhe IPA – Programi trans nacional për bashkëpunim me Evropën Juglindore. Ky program ka zgjatur nga janari i vitit 2013 deri në dhjetor të vitit 2014 dhe ka pasur për qëllim tejkalimin e sfidave për zhvillim të inovacioneve dhe sistemin e sipërmarrësisë, nëpërmjet investimit të kapitalit privat në kompanitë inovative, në bashkëpunim me iniciativat publike.

4. ‘Konkurentnost’ është platformë elektronike e ofruar në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë, si pjesë e projektit të BE-së “Revizioni i politikës industriale”, e cila u dedikohet ndërmarrjeve. Përmes kësaj platforme, ndërmarrjet mund të kenë qasje të lehtë dhe të thjeshtë në të gjithë informacionin që lidhet me aspekte të ndryshme të punës së tyre, mundësitë për mbështetje financiare dhe jofinanciare nga programet buxhetore apo projektet e donatorëve (programe, projekte, masa, thirrjet publike, linjat e trajnimit, e kreditit, të bërit biznes, ligje, etj.). Ky portal është një sistem i thjeshtë dhe i integruar, me qëllim të informimit të komunitetit biznesor, ku mund të gjenden informacione nga institucionet e shumta, programet dhe masat ekzistuese, për të rritur konkurrueshmërinë, njoftimet publike dhe ngjarje të rëndësishme të ardhshme. Mund të gjenden informacione mbi rregulloret ligjore, shërbimet elektronike dhe botimet relevante, dokumente, analiza dhe statistika, që përfshijnë dokumente strategjike, plane veprimi, publikime, raporte dhe

informacione të tjera të dobishme, nga burime të shumëfishta, të cilat do të kontribuojnë në përmirësimin e informacioneve për kompanitë. Në këtë mënyrë, ndërmarrjet mund të fitojnë qasje në të gjitha shërbimet, që ofrohen për përkrahjen e tyre, duke u regjistruar me të dhënat e tyre përkatëse.

**5. Fondi për Inovacion dhe Zhvillim Teknologjik (FITR)** sipas të dhënave të publikuara në (FITR, 2019), po ashtu është institucion i themeluar në vitin 2013, në kuadër të Qeverisë së Maqedonisë. Ky fond është themeluar në bazë të Ligjit për aktivitete inovative, nr. 79/2013, me qëllim të përkrahjes institucionale të NMVM-ve dhe rritjes së inovacionit në vend. Fokusi i veprimtarive të fondit ka të bëjë veçanërisht me:

- Kofinancimin e NMVM-ve të regjistruara në Republikën e Maqedonisë, me qëllim nxitjen e aktiviteteve të inovacionit, zbatimin e zgjidhjeve të reja dhe proceseve të reja, duke futur inovacionin dhe transferimin e teknologjisë midis kompanive si dhe kompanitë që kanë potencial të lartë të rritjes.
- Financimin e start-up-eve, ndërmarrjeve mikro dhe të vogla të regjistruara në vend, fondacionet dhe akseleratorët e biznesit, me qëllim të nxitjes së inovacionit në mesin e kompanive dhe transferimin e rezultateve të kërkimit shkencor apo aktiviteteve komerciale, duke krijuar "spin-off" kompanitë.
- Arritje e kontributit afatgjatë pozitiv në zhvillimin e ekonomisë vendore, përmirësimin e konkurrencës, përmes përmirësimeve teknologjike dhe operacionale, si dhe sigurimin e vendeve të punës; duke mbështetur formimin e biznesit dhe akseleratorët teknologjikë, subjektet që ofrojnë mbështetje infrastrukturore për aktivitetet e inovacionit, me qëllim të përshejtimit të sipërmarrësisë, duke mbështetur individët që duan të krijojnë kompani, si dhe kompanitë që janë tashmë në fazën fillestare (të cilat kanë një ekzistencë prej maksimum prej 6 vjet), duke ofruar ndihmë edukative, logjistike dhe financiare.

Në kuadër të aktiviteteve inovative, fondi realizon projektet e përkrahjes, nëpërmjet disa instrumenteve:

1. Instrumentet për përkrahje financiare, në kuadër të shtyllës 3 të Planit për rritje ekonomike

2. Grante kofinancimi për shoqëri tregtare të sapo themeluara “start-up” dhe “spin-off”
  3. Grante kofinancuese ose hua të kushtëzuara për komercializimin e inovacioneve.
1. Në kuadër të instrumentit - Përkrahje financiare, në kuadër të shtyllës 3 të Planit për rritje ekonomike, nëpërmjet fondit janë realizuar projektet/instrumentet:
    - Grante kofinancimi për NMVM-të me tendencë të rritjes së shpejtë, “Gazela” (ФИТР, 2018). Qëllimi i këtij instrumenti është të sigurojë mbështetje financiare për zhvillimin teknologjik të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, me një tendencë për rritje të shpejtë për t’u bërë "gazela". Nëpërmjet këtij instrumenti sigurohen fonde për 30% të buxhetit të përgjithshëm të projektit të investimit, por jo më shumë se 10,000,000 denarë. Shuma e mbetur, prej së paku 70% e buxhetit të përgjithshëm të projektit, duhet të sigurohet nga aplikuesi. Kriteret e përshtatshmërisë, që duhet të plotësohen nga aplikuesi janë:
      - Të jetë shoqëri tregtare e themeluar në përputhje me Ligjin për shoqëritë tregtare dhe e regjistruar në Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë;
      - Të jetë ndërmarrje e vogël apo e mesme;
      - Të ketë më së shumti 250 punonjës në momentin e aplikimit;
      - Të mos jetë iniciuar procedurë falimentimi ose likuidimi ndaj saj;
      - Të ketë shlyer detyrimet e duhura, në bazë të detyrave dhe kontributeve publike;
      - Të mos ketë filluar procedurat për ekzekutimin me forcë të obligimeve monetare;
      - Të ketë arritur të ardhura vjetore prej të paktën 3,000,000.00 (tre milion) denarë në vitin paraprak dhe vitin kur aplikon për mbështetje financiare nga ky instrument; dhe
      - Të ketë përmbushur kërkesat e Ligjit mbi kontrollin e ndihmës shtetërore dhe Rregullores për procedurën për dhënien e ndihmës së një rëndësie të vogël (de minimis).
    - Grante kofinancuese për mikro ndërmarrje (ФИТР, 2018). Qëllimi i këtij instrumenti është të ofrojë mbështetje financiare për zhvillimin teknologjik të mikro ndërmarrjeve. Ky instrument siguron financim deri në 30% (tridhjetë përqind) të

buxhetit të përgjithshëm të investimit, por jo më shumë se 5.000.000 denarë për pesë aplikantë. Shuma e mbetur prej të paktën 70% të buxhetit të përgjithshëm të projektit, duhet të sigurohet nga aplikuesi. Kriteret e përshtatshmërisë, që duhet të plotësohen nga aplikuesi janë:

- Të jetë shoqëri tregtare, e themeluar në pajtim me Ligjin për shoqëritë tregtare dhe të regjistruara në Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë;
  - Të jetë ndërmarrje mikro;
  - Të ketë të paktën 5 punonjës dhe deri në 10 punonjës në momentin e aplikimit;
  - Të mos jetë iniciuar procedurë falimentimi ose likuidimi ndaj saj;
  - Të ketë shlyer detyrimet e duhura në bazë të detyrave dhe kontributeve publike;
  - Të mos ketë filluar procedura për ekzekutim me forcë të obligimeve monetare;
  - Të ketë të ardhura vjetore deri në 3,000,000 denarë në vitin paraprak, kur aplikon për mbështetjen financiare nga ky instrument; dhe
  - Të përmbushë kërkesat e Ligjit mbi kontrollin e ndihmës shtetërore dhe Rregulloren për kushtet dhe procedurën për dhënien e ndihmës me rëndësi të vogël (de minimis).
- Grante kofinancimi për përmirësimin e inovacionit (ФИТР, 2018). Qëllimi i këtij instrumenti është të ofrojë mbështetje financiare për zhvillimin dhe zbatimin e zgjidhjeve inovative të ndërmarrjeve. Ky instrument siguron deri në 70% të buxhetit të përgjithshëm të një projekti investimi, por jo më shumë se 20,000,000 denarë për aplikant. Shuma e mbetur prej të paktën 30% e buxhetit të përgjithshëm të projektit, duhet të sigurohet nga aplikuesi. Kriteret e përshtatshmërisë, që duhet të plotësohen nga aplikuesi:
- Të jetë shoqëri tregtare e themeluar në pajtim me Ligjin për shoqëritë tregtare dhe e regjistruar në Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë;
  - Ndaj saj të mos jetë iniciuar procedurë falimentimi ose likuidimi;
  - Të ketë shlyer detyrimet e duhura në bazë të detyrave dhe kontributeve publike;
  - Ndaj saj të mos ketë filluar procedura për ekzekutimin me forcë të obligimeve monetare;

- Të ketë strukturë pronësie të Maqedonisë (me 50.1% ose më shumë)
  - Të përmbushë kërkesat e Ligjit për kontrollin e ndihmës shtetërore dhe kërkesat e nenit 6, të Rregullores mbi kushtet dhe procedurën për dhënien e ndihmës horizontale.
2. Në kuadër të instrumentit - Grante kofinancimi për shoqëri tregtare të sapo themeluara “start-up” dhe “spin-off” (ФИТР, 2018), nëpërmjet fondit është paraparë të përkrahen projekte, të cilat janë në fazën "koncept i dëshmuar" deri në fazën para-komerciale (para-tregut), me një plan realist për komercializim. Instrumenti ka për qëllim financimin e ndërmarrjeve të sapoformuara, mikro, ndërmarrje të vogla dhe të mesme (jo më të vjetër se 6 vjet) – “start ups” dhe “spin off”, me pronësi dominuese të qytetarëve të Maqedonisë (50.1% ose më shumë), të cilët kanë një ide inovative në fazën e një "koncepti të dëshmuar", me pritje të një komercializimi solid. Të drejtën për financim, sipas këtij instrumenti, e kanë aplikuesit, të cilët plotësojnë kriteret e mëposhtme:
- Të jetë person juridik i themeluar në pajtim me Ligjin për shoqëritë tregtare dhe i regjistruar në Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë;
  - Të ketë jo më shumë se 6 (gjashtë) vjet nga data e themelimit, deri në datën e aplikimit;
  - Të jetë ndërmarrje e sapokrijuar, mikro, ndërmarrje e vogël apo e mesme (deri në 250 punëtorë);
  - Të jetë me pronësi Maqedonie me shumicë (50.1% ose më shumë);
  - Të jetë në pronësi të personave fizikë dhe/ose mikro, ndërmarrje e vogël apo e mesme (me shumicën pronësisë së Maqedonisë, 50.1% ose më shumë) dhe/ose institucion që kryen veprimtari të arsimit të lartë ose të kërkimit shkencor (me pronësi në kapitalin e aplikuesit deri 20%);
  - Të ardhurat vjetore të kompanisë nuk i kalojnë 1 milion euro në bazë të pasqyrave financiare për dy vitet fiskale të mëparshme;
  - Të mos jetë e lidhur plotësisht (në përputhje me aktin e kompanive) me një ndërmarrje tjetër, ku të ardhurat totale vjetore të të dy kompanive të kenë tejkaluar 1 milion euro në dy vitet e mëparshme, përveç në rastin e lidhjes së kapitalit me institucion të arsimit të lartë apo institucion për hulumtime;

- Të mos ketë grumbulluar më shumë se 200,000 euro në ndihmë për një periudhë prej tre vjetësh fiskale, duke përfshirë edhe shumën e kërkuar nga fondi, sipas Ligjit për kontrollin e ndihmës shtetërore dhe Rregulloren mbi procedurën për dhënien e ndihmës me rëndësi minimale (de minimis);
3. Në kuadër të instrumentit - Grante kofinancuese ose hua të kushtëzuara, për komercializimin e inovacioneve (ФИТР, 2016), mundësohet mbështetja e projekteve, me një qëllim të qartë tregtar, që janë në fazën e prototipit (ose një fazë të përshtatshme në varësi të llojit të produktit, shërbimit dhe procesit të ri) deri në fazën para-komerciale. Instrumenti është i hapur për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (nga të gjithë sektorët), që dëshirojnë të zhvillojnë një produkt, shërbim ose proces inovativ, të vetëm ose në bashkëpunim me një ndërmarrje ose institucion tjetër, që kryen aktivitete të arsimit të lartë ose hulumtues.

Financimi sipas këtij instrumenti mund të jepet në formën e një granti të kofinancuar ose në formën e një kredie të kushtëzuar, në varësi të shumës së të ardhurave të aplikantit, duke aplikuar kriteret e mëposhtme:

- Financimi për ndërmarrjet me të ardhura vjetore jo më të mëdha se 500,000 euro në dy vitet e mëparshme do të jepet në formën e një granti të kofinancuar;
- Financimi për ndërmarrjet me të ardhura vjetore mbi 500,000 euro në dy vitet e mëparshme jepet në formën e një kredie të kushtëzuar.

Kriteret kryesore për vlerësimin e projekteve dhe dhënien e fondeve sipas këtij instrumenti janë përcaktuar në bazë të:

- Shkallës së inovacionit;
- Cilësisë së projektit;
- Kapacitetit të ekipit të projektit;
- Potencialit të tregut;
- Ndikimit (efektet).

## IV.2 Sfidat, mundësitë dhe mbështetja institucionale e NMVM-ve – Skanimi i infrastrukturës përkrahëse

Infrastruktura përkrahëse e NMVM-ve në Maqedoni, përveç përkrahjes institucionale qeveritare, përbëhet edhe nga institucione, organizata, fonde, të cilat veprojnë jashtë kornizave të institucioneve shtetërore. Në kuadër të tyre, do të shqyrtohen si më relevante: Oda Ekonomike e Maqedonisë; Oda Ekonomike e Maqedonisë Veri-Perëndimore; Oda e zeztarëve të Maqedonisë.

**Oda Ekonomike e Maqedonisë** sipas (Economic Chamber of Macedonia, 2019) është një asociacion biznesor, profesional, që në bazë të Ligjit për Odat Ekonomike përfaqëson dhe mbron interesat e anëtarëve të saj. Anëtarët e Odës janë persona fizik dhe juridik, tregtarët individualë, të regjistruar në regjistrin tregtar dhe regjistrin e subjekteve të tjera juridike të themeluara në Republikën e Maqedonisë, të cilët me aktivitetet e tyre biznesore kontribuojnë në rritjen e ekonomisë vendore. Shërbimet që Oda Ekonomike i ofron për përkrahjen e NMVM-ve përfshijnë: 1. Certifikata “Excellent SME”; 2. Certifikata e origjinës; 3. Arbitrazhi; 4. ATA Carnet; 5. Mendime dhe këshilla biznesore; 6. Shërbime për Enterprise Europe Network. 7. Projekte; 8. Qendër për arsimim; 9. Qendër për kualitet; 10. Qendër për klientët; 11. Forume biznesi; 11. Huazim të sallave për evente; 12. Kërkime tregu.

1. Certifikata “Excellent SME” - është certifikatë biznesi. Oda e lëshon këtë certifikatë, në bashkëpunim me agjencinë e njohur të klasifikimit të kredive COFACE, për kompanitë më të suksesshme të vogla dhe të mesme në Maqedoni. Qëllimi kryesor i certifikatës, i cili përkon me direktivat e BE-së është promovimi i kompanive të vogla dhe të mesme, për të ofruar dhe siguruar biznes, praktika të mira biznesi dhe për të rritur transparencën e tregut. Certifikata do t’u mundësojë partnerëve vendas dhe ndërkombëtarë të biznesit, të verifikojnë ekzistencën e kompanisë, adresën e saktë të internetit dhe më e rëndësishmja - aftësinë paguese të saj. Baza për certifikim është raporti i kredisë dhe monitorimi i vazhdueshëm nga COFACE - Croatia. Në të njëjtën kohë, teknologjia e internetit SafeSigned™ parandalon kopjimin dhe përdorimin e deklaratës së Excellent SME në ndonjë faqe tjetër interneti. Gjithashtu, certifikimi do

të ndihmojë klientët dhe partnerët e biznesit, të zvogëlojnë rreziqet financiare dhe të tjera, kur lidhin kontratat e biznesit.

2. Certifikata e origjinës – lëshohet nga ana e Odës, e dedikuar për NMVM-të anëtare, me qëllim të verifikimit të prejardhjes së mallit. Forma A - Certifikata e trajtimit preferencial të mallrave. Për lëshimin e Certifikatës së origjinës së formës A, nevojitet që ndërmarrja të paraqesë një formular të plotësuar të certifikatës A dhe një deklaratë nga prodhuesi, të nënshkruar nga personi përgjegjës. Certifikata e origjinës lëshohet për mallrat e prodhuara në Maqedoni, të cilat janë të dedikuara për eksport. Për verifikimin e certifikatës së origjinës, nëse mallrat janë 100% prodhim i Maqedonisë, kërkohet vulë dhe nënshkrim i vërtetuar dhe një deklaratë origjinale nga prodhuesi i nënshkruar nga personi përgjegjës.
3. Arbitrazhi - në kuadër të Odës Ekonomike është institucion i përhershëm i arbitrazhit i themeluar në pajtim me Ligjin për Odat Ekonomike dhe Statutin e Odës Ekonomike të Maqedonisë. Arbitrazhi në Odën Ekonomike të Maqedonisë është përgjegjës për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, për të drejtat që palët mund të kërkojnë dhe për të cilat ligji nuk e përcakton në juridiksionin ekskluziv të gjykatave të Republikës së Maqedonisë. Përparësitë që ndërmarrjet i përfitojnë, në raste të kërkesës për zgjidhje të mosmarrëveshjeve eventuale janë: profesionalizëm, zgjidhje e shpejtë (6-9 muaj), afate të shkurtuara, besueshmëri, paanshmëri.
4. ATA Carnet - është një dokument ndërkombëtar doganor i përdorur për të lehtësuar importimin e përkohshëm në një vend të huaj, me një periudhë vlefshmërie prej një viti. Shkurtesa ATA vjen nga një kombinim i shkronjave të para të Admission Temporaire dhe Temporary Admission. Përparësitë e një ndërmarrjeje që posedon ATA Carnet janë: thjeshtimi i procedurës doganore, duke përdorur një dokument të vetëm për të gjitha transaksionet doganore (eksport i përkohshëm, transit, import i përkohshëm, riekспорт dhe riimport); Pagesa e detyrimeve doganore dhe e detyrimeve të tjera, taksave apo depozitave, e cila është e zakonshme me importimin e përkohshëm në vende të caktuara, bëhet e panevojshme; Vlefshmëria e ATA Carnet deri në një vit lejon përdorim të shumëfishtë, për importim të përkohshëm në një ose më shumë vende anëtare të zinxhirit ATA.



5. Enterprise Europe Network Maqedoni - është një rrjet i mundësive biznese, që ka për qëllim të ofrojë të gjitha format e përkrahjes së biznesit për NVM-të në rrugën e internacionalizimit të tyre në tregjet evropiane. Ai i referohet shërbimeve për informacione gjithëpërfshirëse, për mundësitë e tregut të vetëm evropian, si dhe tejkalimit të barrierave, me të cilat ballafaqohen sipërmarrësit, gjetjen e partnerëve të biznesit në BE, rajon dhe më gjerë, këshilla të ekspertëve për qasje në fondet e financimit, etj. Në këtë aspekt ndërmarrjet mund të përfitojnë këto shërbime ndihmëse:
6. Sigurimi i informacionit për panairë, ngjarje brokerimi, misione të kompanive, konferenca dhe trajnime në vend dhe në vendet e BE-së;
7. Krijimi dhe promovimi i një profili për bashkëpunimin e biznesit, për ndërmarrjet dhe rrjetet ndërkombëtare;
8. Organizimi i ngjarjeve lokale dhe rajonale;
9. Organizimi i panel diskutimeve mbi temat e BE-së;
10. Përgjigje e pyetjeve të klientëve dhe takimi me kompanitë përmes “Find a partner”;
11. Sigurimi i mbështetjes për NVM-të për ndërkombëtarizim, përmes Business Cooperation Database;
12. Dhënia e shërbimeve për kompanitë të përshtatura sipas nevojave të tyre.
13. Projekte/iniciativa/programe – është një shërbim që u ofrohet ndërmarrjeve, me qëllim të informimit dhe asistimit të tyre, në përgatitjen dhe formulimin e aplikimeve për grante. Oda ekonomike në bashkëpunim me institucione tjera merr pjesë në projekte, iniciativa për zhvillim dhe programe për sipërmarrësi, me qëllim të përkrahjes së NMVM-ve dhe zhvillimin e klimës biznese në vend. Në këtë aspekt, oda ekonomike merr pjesë ose ndihmon ndërmarrjet përmes projekteve: Partneritete për rregullativa më të mira biznese, Rritja e konkurrencës së NMVM-ve, me qëllim të përmirësimit të bashkëpunimi të tyre me kompanitë e investitorëve të huaj, aftësi të orientuara drejt tregut, për ndërtime me efikasitet energjetik – Trainee, “Build up skills” projekti për trajnim të të punësuarve në ndërmarrje ndërtimore, me qëllim të rritjes së efikasitetit energjetik, rritjes së kapaciteteve në sektorin e ndërtimtarisë, krijimi i qendrës regjionale të Ballkanit për promovimin e tregtisë, etj.

14. Qendra për arsimim dhe zhvillim të resurseve humane – me anë të trajnimeve specifike, stimulon frymën sipërmarrëse, konkurrencën dhe profesionalizmin në sektorin e biznesit, duke kontribuar në zhvillimin e kompanive ekzistuese në frymën e tendencave evropiane brenda biznesit, që reflekton drejtpërdrejt ekonominë në tërësi dhe kontribuon në vendin tonë përmes sektorit të biznesit. Në këto trajnime mund të përmendim: Qasja në financa; Trendet e marketingut; Integrimi i strategjisë së marketingut; Menaxhimi me materiet e rrezikshme; Inteligjenca emocionale; Menaxhimi i stresit në punë; Aplikimi në praktikë i ndryshimeve ligjore dhe rregulloreve; Seminar për mediatorë, etj.
15. Qendra për menaxhim të kualitetit në prodhimtari dhe shërbime - është formuar në vitin 2002, si asistencë teknike nga Fondi i Qeverisë së Mbretërisë së Bashkuar dhe Know How, në bashkëpunim me Bywater plc. si një kompani konsulente. Përveç realizimit të projektit "vendosje të ISO 9001 në ekonominë e Maqedonisë" në një numër të kompanive, një përfitim tjetër ishte trajnimi i konsulentëve dhe auditorëve kryesorë nga Oda Ekonomike e Maqedonisë. Kjo qendër ofron për NMVM-të shërbime të standardizimit dhe implementim të sistemeve të menaxhimit:
16. ISO 9001 - mbulon proceset bazë brenda organizatës (shitjet, zhvillimi, prokurimi, prodhimi/shërbimet etj.), duke siguruar që përmes aktiviteteve të dhëna, këto procese të menaxhohen në kushte të kontrolluara dhe si të tilla i plotësojnë kërkesat e palëve të interesit.
17. ISO 14001 - Standardi siguron përmirësim në menaxhimin e mjedisit, i cili nga ana tjetër mund të lehtësojë tregtinë dhe të promovojë si dhe të rrisë në nivelin më të lartë mbrojtjen e mjedisit.
18. ISO 22000 – plotëson nevojat e të gjitha ndërmarrjeve të kyçura në mënyrë të drejtpërdrejtë, ose jo të drejtpërdrejtë në zinxhirin ushqimor - nga prodhuesit e ushqimit, prodhuesit e pajisjeve, industrinë e përpunimit dhe distributorët me pakicë dhe shumicë.
19. ISO 45001 – siguron mbrojtje për punonjësit, mundëson një qasje sistematike për identifikimin e rreziqeve përmes menaxhimit të rrezikut, kontribuon për një mjedis më të shëndetshëm dhe më të sigurt të punës, uljen e aksidenteve dhe problemet e

shëndetit në punë, si dhe humbjet e shkaktuara nga sëmundjet dhe lëndimet e të punësuarve.

20. HACCP - është përshtatur për të gjitha llojet e produkteve ushqimore dhe të gjitha fazat e prodhimit dhe trajtimit të ushqimit - nga ferma në tryezë. Përfshin kushtet e operimit, qëllimin e produktit, burimet, praktikat që zbatohen, dokumentacionin e kërkesave, të rregulluara në lidhje me vendndodhjen e firmës në zinxhirin ushqimor dhe fushëveprimin.
21. HALAL – është sistem për përcaktimin e politikës dhe detyrimin, që garantohet nga produkti HALAL. Për të marrë certifikatën hallall, është e nevojshme të vendoset HrACCP System (Haram Critical Control Point), që është një analizë e rreziqeve të tjera dhe hapat, për të cilat duhet të zbatohet dhe të dokumentohet kontrolli. Kjo do të thotë gjithashtu edhe angazhimin e organit mbikëqyrës ose organit të autorizuar të certifikimit.

**Oda Ekonomike e Maqedonisë Veriperëndimore**, sipas të dhënave të (OEMVP, 2019), është themeluar në vitin 2005 në Shkup. Principet e organizimit të OEMVP-së janë territoriale dhe profesionale, gjegjësisht ofron këshilla për ndërmarrjet regjionale, grupacione të profesioneve dhe veprimtarive më të specializuara. Numri më i madh i ndërmarrjeve anëtare të OEMVP-së janë ndërmarrje të vogla dhe të mesme. Ndër veprimtaritë më të theksuara janë: Ndërtim dhe inxhinieri; Tregtarë të të gjitha lëmenjëve; Prodhues të mobiljeve, dyerve dhe dritareve; Prodhues të prodhimeve të qumështit; Prodhues të përpunimit të mishit; Prodhues të prodhimeve metalike; Prodhues të miellit dhe bukës; Turizëm, Hoteleri; Transport, Shpedicion; Ferma të shpendëve dhe prodhues të vezëve; Ndërtimtari; Prodhues të materialeve ndërtimore, etj. OEMVP ka për mision organizimin, avancimin, mbrojtjen e interesave dhe promovimin e bizneseve në vend dhe jashtë. Për anëtarët e saj, OEMVP ofron shërbime dhe aktivitete si vijon: 1. Performanca afariste; 2. Konsulenca; 3. Patentim dhe mbrojtje të të drejtave industriale; 4. Qendra për cilësi; 5. Revista mujore informative; 6; Trajnime dhe 7. Projekte.

1. Performanca afariste – është një paketë shërbimesh, që Oda e ofron për anëtarët e saj. Ky shërbim përfshin asistencë dhe informacione në lidhje me: të dhënat mbi regjistrimin për personat juridikë të dhëna mbi pronarët, të dhëna mbi menaxherët dhe personat e autorizuar, informator (monitorim), njoftime për ndryshimet tek

partnerët, menaxhimi me portfolion, shqyrtim të subjekteve të lidhura (të drejtpërdrejtë apo të ndërsjellë), kërkim të avancuar të kompanive (sipas kriterëve financiarë dhe të regjistrimit), shqyrtim të kompanive të sapothemeluara, aftësia paguese (procedurat parafalimentuese, falimentuese dhe të likuidimit), shqyrtim të subjekteve të autorizuara (kompani të shuara si pasojë e falimentimit, likuidimit, ndëshkimeve, sanksioneve), të dhëna themelore financiare (të ardhurat, shpenzimet dhe fitimi), informacion mbi palët (subjektet) e lidhura, informacion mbi aftësinë paguese, informacion për degët (filialet) aktive, historik të aftësisë paguese, kontroll on-line i bllokimit të llogarisë, raporte boniteti, historik të të dhënave të regjistrimit (adresa paraprake, emërtime, madhësi e të ngjashme), historik të strukturës organizative (pronar paraprak, menaxherë, persona të autorizuar), rrjet (paraqitje grafike të palëve të lidhura), qasje deri tek informatat mbi filialet (degët) e regjistruara, financa (paraqitje grafike dhe tabelare) dhe indikatorë të kalkuluar, azhurnim (përditësim) dhe pastrim të portfolios, gjendja aktuale e kompanisë.

2. Konsulencat biznesore përfshijnë: mobilizimin e fondeve, përgatitjen e fletëparaqitjeve për thirrje për financim në vend dhe jashtë. Fokusi i konsulentëve janë mjetet nga Instrumenti i Ndihmës së Para Aderimit (IPA) me komponentin për zhvillim rural (IPARD), programe tjera të Bashkimit Evropian (BE), Shtetet e Bashkuara të Amerikës (SHBA), donatorët tjerë bilateralë, institucionet financiare ndërkombëtare, etj. Planifikimi strategjik dhe këshilla - definojnë drejtimet strategjike, përmes analizave dhe përpilimit të planit strategjik në pajtim me fushën e veprimit. Planifikimi strategjik përfshin edhe analiza afatgjate, vlerësime dhe operacione. Prandaj, konsulentët janë në komunikim të vazhdueshëm me kompanitë për gjetjen e zgjidhjeve “sipas masës” dhe përshtatja ndaj nevojave të tyre në cilëndo kohë. Menaxhimi i aktiviteteve siguron mbështetje në kryerjen e aktiviteteve të ndërmarrjeve. Shërbimet që u ofrohen atyre mund të jenë në fushën e menaxhimit të projekteve dhe programeve, si dhe në realizimin e aktiviteteve të drejtpërdrejta. Po ashtu ofrohet mbështetje e drejtpërdrejtë në: menaxhimin, vendimmarrjen, investimin e kompanisë, planifikim financiar, paraqitjen për fonde të jashtme dhe revizione, mbështetjen në menaxhimin e resurseve njerëzore. Hulumtime dhe analiza, përgatitje e analizave dhe raporteve cilësore në fusha të ndryshme të veprimit. Konsulentët

ndajnë përvojat në zhvillimin e analizave për krijimin dhe evaluimin e politikave, zhvillimin e vlerësimeve cilësore të jashtme momentale dhe përfundimtare për projektet dhe programet e zbatuara, me zbatimin e parimit të pavarësisë dhe objektivitetit.

3. Patentimi dhe mbrojtja e të drejtave industriale - funksionon në kuadër të Odës si Zyra për patentim dhe mbrojtjen e të drejtave të pronës industriale. Pas nënshkrimit të Kontratës për bashkëpunim, zyra merr për obligim që t'i informojë kompanitë anëtare dhe t'i konsultojë rreth mbrojtjes së të drejtave të pronës industriale në nivel lokal dhe ndërkombëtar. Kjo procedurë përfshin disa hapa: parashtrimi i aplikimit për patentë, ekzaminimi formal dhe pagesa e tarifave, publikimi pas 18 muajve, patentimi, pagesa e tarifës vjetore, prova patentueshmërie brenda 9 vjetëve.
4. Qendra për cilësi dhe standarde – për anëtarët e Odës ofron shërbime përkrahëse në informim me proceset dhe pajisje me certifikata për standardet për cilësi dhe zhvillim të ndërmarrjeve anëtare të OEMVP-së. Në këtë grup bëjnë pjesë aktivitetet përkrahëse në kuadër të:
  - ISO9001, Quality Management System / Sistemi i Menaxhimit të Cilësisë;
  - ISO14001, Environmental Management System / Sistemet e Menaxhimit Mjedisor;
  - OHSAS 18001 Occupational Health & Safety / Shëndet dhe Siguri në Punë;
  - ISO27001 IFSM / Sistemet e Menaxhimit të Sigurisë së Informacionit;
  - ISO22000/HACCP/GLOBALGAP/IFS/HALAL/Cilësia dhe Siguria e Ushqimit;
  - CE mark, Inspection and quality control / Marka CE, Inspektimi dhe Kontrolli i Cilësisë;
  - Plani i Biznesit;
  - Menaxhim i Marketingut;
  - Menaxhim i Financave.
5. Trajnimet dhe konsulencat - realizohen në kuadër të qendrës për cilësi të OEMVP-së, si shërbime për kompanitë anëtare:
  - Trajnim profesional; rregullativat dhe tregjet
  - Auditim/Kontroll/Verifikim intern;

- Auditim të furnitorëve;
  - Auditim të jashtëm për certifikim ISO;
  - Certifikim të Standardeve ISO/MKS/EN dhe CE;
  - Konsulencë dhe Sqarime/Verifikim të Certifikatave;
  - Zhvillim të biznesit bazuar në ekonominë vendase dhe ndërkombëtare.
6. Projektet – janë pjesë e ofertës për përkrahjen e NMVM-ve. Nëpërmjet këtij instrumenti mbështetës, OEMVP ndihmon ndërmarrjet duke aplikuar projekte dhe partneritete të ndryshme për anëtarët e saj. Në këtë aspekt janë realizuar projektet:
- Qëndrueshmëria financiare e OJQ-ve, nëpërmjet bashkëpunimit me sektorin e biznesit
  - Partneriteti për rregullativë më të mirë afariste
  - Diversiteti është trend – Promovim i multikulturalizmit vendor
  - Diaspora Invest
  - 3ES – Arsim, punësim dhe barazi për gratë e bashkësive etnike
  - Mbrojtja e markës së produkteve nga bashkëpunimi ndërkufitar
  - Fuqizimi i të rinjve dhe gjenerimi i punësimit
  - Rritja e kapaciteteve të OEMVP-së.

OEMVP publikon revista me informacione biznesore, që përfshijnë aspektet juridike, ekonomike, ndërkombëtare, etj. Në këto publikime theksohen më së shumti:

**Juris** – informatori ligjor, i cili informon kompanitë mbi ndryshimet ligjore që kanë ndikim në fushën në të cilën veprojnë, ligjet që janë në procedurën e konsultimit, me qëllim të intervenimit në tekstet e propozuara që nga faza fillestare.

**Economicus** – u ofron bizneseve informatat më të reja dhe pritjet ekonomike në rrafshin global, regjional dhe atë vendor. OEMVP ka për qëllim që të gjithë anëtarët të jenë të informuar në lidhje me ndryshimet brenda dhe jashtë vendit dhe ta kenë më të lehtë të përcjellin zhvillimet e fundit.

**Dobia** – është biznes informatori i parë mujor i OEMVP-së, i cili fokusohet në dhënien e mundësisë për aplikimin e formave të ndryshme alternative të financimit të bizneseve, si thirrjet publike dhe tenderët relevantë për bizneset. Përmes kësaj, Oda siguron

informata, këshilla dhe konsultime në fushën e menaxhimit, qasjes deri te fondet alternative për financim.

**Bashkësia e Odave Ekonomike të Maqedonisë** sipas informacioneve nga (M.CH.C., 2019) është organizata më e madhe e pavarur e biznesit në Maqedoni. E themeluar si një organizatë joqeveritare dhe jofitimprurëse, MCHC promovon dhe përkrah interesat e biznesit të anëtarëve dhe i lidh ata me mbi 1000 institucione dhe organizata kombëtare, rajonale dhe ndërkombëtare. Bashkësia e odave ekonomike në kuadër të veprimtarisë për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve ofron disa shërbime biznesi dhe informacione biznesi.

1. Arbitrazhi – në kuadër të Bashkësisë së odave është gjykatë e përhershme e zgjedhur. Ai është një institucion i themeluar në pajtim me Ligjin për arbitrazh, Ligjin për odat ekonomike dhe Statutin e odave ekonomike të Maqedonisë. Bashkësia e odave ekonomike është përgjegjëse për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, që dalin nga marrëdhëniet biznesore midis institucioneve vendore dhe ndërkombëtare, organizatave, kompanive.
2. Qendrat për shërbime biznesore – në kuadër të Bashkësisë së odave ekonomike përfshijnë shërbime nga:
  - Qendra për analiza makroekonomike kontribuon në monitorimin dhe analizën e gjendjes së përgjithshme ekonomike në Maqedoni.
  - Qendra e investimeve ndihmon investitorët (vendas dhe të huaj) në procesin e investimit dhe të bërit biznes në Maqedoni.
  - Qendra për marrëdhënie ndërkombëtare, në bashkëpunim me Ministrinë e Punëve të Jashtme është një hallkë e drejtpërdrejtë e odës me Ambasadat e Maqedonisë, me qëllim lehtësimin e qarkullimit të informatave rreth mundësive potenciale për bashkëpunim dhe plasim të produkteve vendore.
  - Qendra e informacionit biznesor për programet kombëtare për mbështetjen dhe financimin e kompanive siguron qasje në informata, përmes të cilave kompanitë marrin udhëzime për programe të vazhdueshme mbështetëse kombëtare për anëtarët e kompanisë.

- Qendra e trajnimeve të biznesit organizon trajnime të ndryshme në bashkëpunim me institucionet relevante dhe kompanitë me shërbime këshilluese
  - Qendra e projekteve ka për qëllim monitorimin e thirrjeve dhe zbatimin e projekteve në interes të odës dhe kompanive anëtare.
3. Qendra për sipërmarrësi dhe inovacion - fokusohet në dhënien e informacionit të saktë dhe në kohë, si dhe ndihmë dhe mbështetje për çdo sipërmarrës. Qëllimi i saj është të krijojë klimë të favorshme për investime, për të nxitur zhvillimin ekonomik dhe sipërmarrjen, vendet e punës dhe rigjallërimin në fushat e interesit të veçantë të shtetit.
  4. Qendra evropiane e informacionit dhe inovacionit në Maqedoni - ofron shërbime për grupe të synuara, ku grupi kryesor i synuar është sektori i NVM-ve. Këto shërbime përfshijnë shpërndarjen e informacionit mbi legjislacionin e BE-së, lehtësimin e kontakteve të biznesit me partnerët e mundshëm evropianë, lehtësimin e transferimit të njohurive dhe teknologjive si dhe promovimin e mundësive për pjesëmarrje në programet e kërkimit dhe zhvillimit të BE-së.
  5. E-Asistenti – u mundëson kompanive që nëpërmjet internet qendrës për ndihmë dhe mbështetje, të kontaktojnë me këshillues biznesor për këshilla dhe ndihmë sipas nevojave, në fushën e legjislacionit, ndryshimet dhe plotësimet e fundit të ligjeve dhe akteve nënligjore, financave, marketingut etj.
  6. Biznes informatori është revistë, e cila publikohet për nevojat e biznesit dhe përmban informacione të të gjitha sferave, që janë në interes të përmirësimit të klimës binzesore dhe përkrahjes së zhvillimit dhe rritjes së ndërmarrjeve, duke përfshirë informacione mbi investimet e reja, bashkëpunimet tregtare në organizatat botërore të tregtisë, mundësitë e tregtisë në vendet tjera.

Infrastruktura përkrahëse e NMVM-ve në Maqedoni përbëhet edhe nga institucione, rrjete dhe organizata si:

- ✓ Qendrat lokale për zhvillim ekonomik
- ✓ Asociacionet biznesore;
- ✓ Qendrat e biznesit;
- ✓ Inkubatorët e biznesit;
- ✓ Parqe teknologjike;



- ✓ Qendrat për transfer teknologjik;
- ✓ Rrjeti i biznes engjëjve;
- ✓ USAID Maqedoni.

## IV.3 Qasja e NMVM-ve të Maqedonisë në burime financiare – roli i mikro kredisë në zhvillimin e tyre

### 4.3.1. Korniza teorike

Një nga sfidat më të mëdha, me të cilat përballen NMVM-të është gjetja e burimeve të financimit të aktiviteteve biznesore, që në një term të përgjithshëm i referohemi si qasje në financa. Megjithëse kjo kategori e ndërmarrjeve është më e madhe në numër dhe më e pranishme në të gjitha ekonomitë, vazhdimisht ka hasur në pengesa më të mëdha, gjatë cikleve të zhvillimit dhe rritjes, nga shkak i riskut të lartë që përmbajnë në vete. Për shumë NMVM, mënyra më e shpeshtë e financimit janë huazimet nga familja dhe nga bankat. Në këtë aspekt këto ndërmarrje e gjejnë veten në disavantazh në raport me kompanitë e mëdha, për shkak të informacioneve asimetrike, kostove të larta të transaksionit. Shpeshherë këtyre sfidave iu bashkëngjiten edhe kolateralet, historia e kredive të kaluara, mungesa e përvojës dhe ekspertizës financiare në aspektin e përgatitjes së pasqyrave financiare të sofistikuara. Në anën tjetër, ndërmarrjet e reja inovative me tendencë rritjeje të shpejtë përballen edhe me rrezikun se biznes planet e tyre mund të jenë të pashtjelluara dhe të pavlerësuar mirë, që pamundësojnë parashikimin e kahës zhvillimore të tyre.

Në raportin e Konferencës ministrore të OECD-së (OECD, 2018), theksohet se për NMVM-të financimi i përshtatshëm është i rëndësishëm në të gjitha fazat e jetës së biznesit, me qëllim që t'u mundësojë këtyre firmave të fillojnë, zhvillojnë, të rriten dhe të kontribuojnë në punësim, rritje dhe përfshirje sociale. Qasja në financa përmirëson performancën post-hyrëse të ndërmarrjeve të reja në treg. Ndërsa tek industritë të cilat janë më të varura nga financimi i jashtëm, qasja në financa rritet relativisht më shpejt, në vendet me tregje financiare më të zhvilluara, falë rritjes së shkëmbimit të informacionit dhe menaxhimit të rrezikut, si dhe alokimit më të mirë të burimeve për projekte fitimprurëse investimi (Rajan dhe Zingales, 1998; Giovannini et al., 2013). Nga ana tjetër, kufizimet

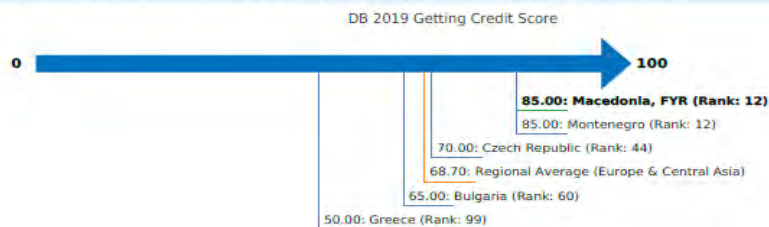
financiare, të cilat i pengojnë firmat të investojnë në projekte të reja, duke shfrytëzuar mundësitë e rritjes, ndikon negativisht në produktivitetin, punësimin, inovacionin dhe mungesën e të ardhurave.

Të bërit biznes në Maqedoni cilësohet relativisht e lehtë sipas raporteve të fundit të Doing Business. Këto raporte marrin nën shqyrtim dhe vlerësim disa parametra të lidhura me procedurat e hapjes së biznesit dhe zhvillimit të tij. Sipas (World Bank Group, 2019), Doing Business kap disa dimensione të rëndësishme të mjedisit rregullator, sa u përket firmave vendore. Siguron të dhëna sasiore për rregullimin e fillimit të një biznesi, që kanë të bëjnë me lejet e ndërtimit, marrjen e energjisë elektrike, regjistrimin e pronës, marrjen e kredive, mbrojtjen e investitorëve të pakicave, pagesën e taksave, tregtimin e kufijve, zbatimin e kontratave dhe zgjidhjen e paaftësisë paguese, po ashtu mat edhe rregullimin e tregut të punës. Sipas këtij raporti lehtësia e qasjes së NMVM-ve në financa është në nivel më të lartë se mesatarja e rajonit në Evropë dhe Azinë Qendrore dhe për vitin 2019 është radhitur në vendin e 12-të.

**Figura 4.3.1.** Qasja e NMVM-ve në burime financimi – kredi

Indicator	Macedonia, FYR	Europe & Central Asia	OECD high income	Best Regulatory Performance
Strength of legal rights index (0-12)	10	7.2	6.1	12 (5 Economies)
Depth of credit information index (0-8)	7	6.6	6.7	8 (42 Economies)
Credit registry coverage (% of adults)	40.7	25.3	21.8	100.0 (4 Economies)
Credit bureau coverage (% of adults)	100	43.4	65.3	100.0 (25 Economies)

**Figure - Getting Credit in Macedonia, FYR and comparator economies - Ranking and Score**



Burimi: (World Bank Group, 2019)

Sipas raportit të (Culkin N. & Simmons R., 2018), nga studimi i realizuar në Maqedoni, rezultatet tregojnë se nga 105 sipërmarrës të anketuar, 38% prej tyre kanë deklaruar se sfida më e madhe e biznesit të tyre është qasja në financa, pasojnë përkrahja nga qeveria/komuna me 19%, ndërsa konkurrenca e lartë me 13%. Ndërsa në po të njëjtin raport theksohet se nëntë nga dhjetë sipërmarrës të anketuar kanë deklaruar se do të kenë

nevojë për fonde financimi në vitet e ardhshme, qoftë për investime, por edhe rritje të ndërmarrjes. Pjesa më e madhe (39%) kanë deklaruar nevojë për rritje të punëtoreve, pastaj për zgjerim të tregjeve, nevojë kanë deklaruar 38%, ndërsa për rritje të aktivës janë deklaruar 31% e të anketuarve.

Sipas të dhënave të Entit Statistikor të Maqedonisë (Државен Завод за Статистика, 2017), në fund të vitit 2016, numri i përgjithshëm i ndërmarrjeve aktive të regjistruara ka qenë 71.519, prej tyre 49.364 janë mikro ndërmarrje, 20.892 ndërmarrje të vogla dhe 746 ndërmarrje të mesme. Pra, rreth 99.2% e numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve aktive janë në kategorinë mikro, të vogla dhe të mesme, ndërsa 0.8% ndërmarrje të mëdha. Po ashtu, në vitin 2016 janë raportuar 371.524 të punësuar në ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme. Kjo tregon përfaqësim me mbi 52% pjesëmarrje, në numrin total të të punësuarve për vitin përkatës. Maqedonia llogaritet si një nga vendet më të përshtatshme për të filluar një biznes, duke marrë parasysh kushtet që ofrohen dhe lehtësia e procedurave, të deklaruara nga institucionet përkatëse të vendit.

Sipas raportit Doing Business (World Bank Group, 2018), Maqedonia radhitet në vendin e 11-të për nga lehtësia e krijimit dhe menaxhimit të një biznesi e cila përfshin:

- Procedurat e para inicuese - Koha e nevojshme për sigurimin e kapitalit
- Lejet e ndërtimit – Procedurat dhe koha e nevojshme për të përmbushur formalitetet procedurale, për sigurimin apo ndërtimin e objekteve ndërtimore
- Regjistrimi i pronësisë – Procedurat dhe koha e nevojshme për transferimin e pronësisë dhe cilësia e shërbimeve administrative
- Qasja në kredi – Sistemet informuese për kreditë dhe ligjet, për përcaktimin e kolateralit nga ana e bankave
- Pagesa e tatimeve – Rregullativat ligjore, koha, tarifat e tatimeve për bizneset
- Tregtia ndërkombëtare – Koha dhe shpenzimet e nevojshme procedurale për eksportin e produkteve dhe importin e lëndëve të para
- Kontraktimi – procedurat, kostot dhe koha e nevojshme për formimin dhe prishjen e kontratave, si dhe cilësia e shërbimeve gjyqësore
- Rregullimi i tregut të punës – Fleksibiliteti i rregullativave të punësimit dhe cilësia e ofertës së punës.

Ndërsa sipas (U.S. Commercial Services, 2017), në udhëzuesin e kompanive amerikane që duan të bëjnë biznes në Maqedoni, janë paraqitur një numër barrierash e pengesash, me të cilat përballen ndërmarrjet në vend si p.sh.:

- Sundimi i dobët i ligjeve dhe korrupsioni
- Ndërhyrja e politikës në ekonomi
- Sistemi gjyqësor i ngadaltë dhe i nënshtruar ndaj presioneve politike
- Pamundësia e parashikimit të ndryshimeve legislative dhe rregullatore
- Burokracia joefikase
- Procese të paqarta tenderimi
- Zbatimi jo i qëndrueshëm i të drejtave të pronësisë intelektuale
- Vështirësitë në mbledhjen e pagesave nga entitetet publike dhe private
- Nevoja për përmirësime në infrastrukturën e transportit

**Figura 4.3.2.** Kushtet e sipërmarrësisë në Maqedoni në vitin 2016

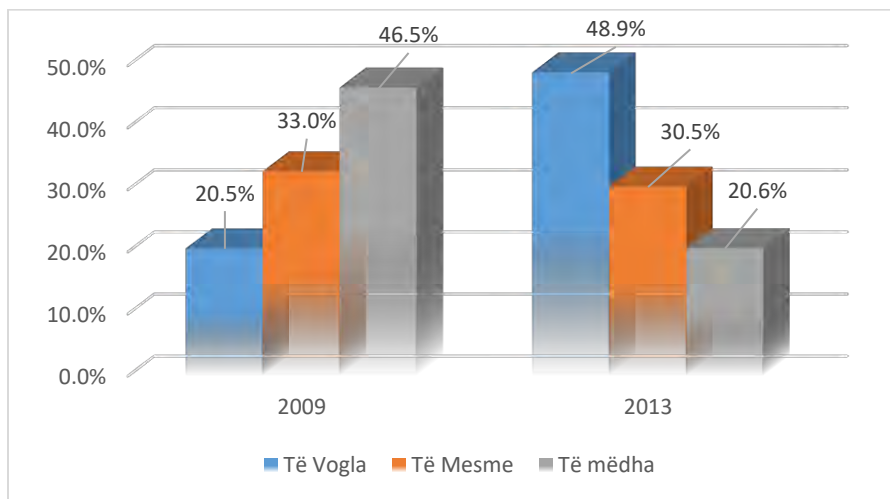


Burimi: (GEM, 2016). Vlerësimi: 1 = shumë i pamjaftueshëm, 5 = shumë i mjaftueshëm

Kjo figurë tregon kornizën e përgjithshme të kushteve, nën të cilat është zhvilluar sipërmarrësia në Maqedoni në vitin 2016. Sipas kësaj, shikojmë se NMVM-të në Maqedoni përballen me një situatë më të rëndë në sferën e procedurave të hyrjes në treg, sferën e

qasjes dhe menaxhimit të financave, politikat qeveritare për nxitjen e sipërmarrësisë, si dhe zhvillimit të inovacionit. Në gjendje më të mirë vlerësohen infrastruktura dhe zhvillimi i tregtisë së brendshme.

**Figura 4.3.3.** Krijimi i vendeve të punës sipas llojit të ndërmarrjes – krahasim mes viteve 2009 dhe 2013.



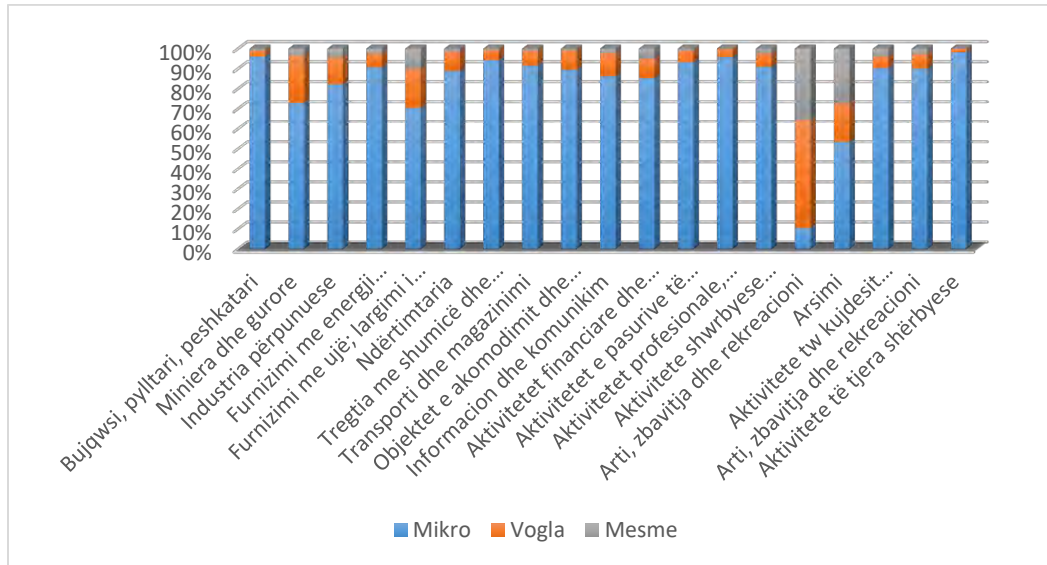
Burimi: Përlllogaritje në Ms. Excel, të dhënat e marura nga (Employment Indicators, 2018).

Nga figura shikojmë dallimin në punësimet e krijuara nga ana e ndërmarrjeve mikro dhe të vogla, që në vitin 2009 ka qenë në nivel 20.5%, ndërsa në vitin 2013 është rritur në 48.9%. Sa i përket ndërmarrjeve të mesme, vërejmë se ka një ndryshim negativ relativisht të ulët.

Pas kësaj do të shikojmë ndarjen e ndërmarrjeve sipas madhësisë dhe sipas llojit të aktivitetit biznesor, në mënyrë që të shikojmë gjendjen e ndërmarrjeve, nëpër disa nga sektorët më të theksuar në Maqedoni.

Në figurën më poshtë janë paraqitur të dhënat lidhur me koncentrimin e NMVM-ve nëpër sektorë, vetëm për vitin 2016. Nga gjithsej 71.286 ndërmarrje të regjistruara nga Enti Statistikor, në 99% të sektorëve përqindjen më të madhe e zënë mikro ndërmarrjet, përveç sektorit për art zbavitje dhe rekreacion, në të cilin haset një shpërndarje tjetër, pra një numër më të lartë të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, ndërsa në numër më të vogël janë mikro ndërmarrje.

**Figura 4.3.4.** Koncentrimi i NMVM-ve aktive sipas sektorëve, viti 2016



Burimi: Përlllogaritje në Ms. Excel sipas të dhënave nga tabela.

Duke marrë parasysh këto të dhëna, mund të argumentohet supozimi mbi rëndësinë e madhe që kanë NMVM-të në aspektin makroekonomik të vendit, në rritjen e punësimit, rrjedhimisht në uljen e varfërisë në vend. Këto supozime do të vërtetohen me anë të analizave empirike, të hipotezave të parashtruara nëpërmjet modeleve ekonometrike.

#### 4.3.2. Ndikimi i mikrokredisë në zhvillimin dhe rritjen e NMVM-ve

Në këtë kapitull, në mënyrë të detajuar është sqaruar rëndësia e fondeve financiare për zhvillimin dhe rritjen e NMVM-ve. Duke pasur parasysh këtë fakt, si dhe qëllimin për të cilin ekziston mikrokreditimi, këtu do të analizohet se si ka ndikuar qasja në kredi në rritjen e NMVM-ve në Maqedoni. Studimi është bërë në nivel mikro ose në nivel firme, duke u bazuar në përgjigjet e përfituara nga anketimi i menaxherëve të ndërmarrjeve.

Qëllimi i këtij studimi është të vlerësohet a është i pranishëm ky ndikim edhe tek ndërmarrjet e Maqedonisë, duke marrë për bazë disa karakteristika si: karakteristikat e firmës, karakteristikat e menaxherit dhe karakteristikat e kredisë.

#### 4.3.2. Metodologjia

Në pjesën e parë të këtij kreu janë përfshirë aspektet dhe arsyetimet e teorisë ekonomike, që arsyetojnë qasjen në fonde financiare, si një mundësi e mirë zhvillimi për NMVM-të. Edhe në aspektet praktike, të analizuara nga autorët që janë cituar më lart, është vërtetuar se burimet financiare, qasja dhe përdorimi më i lehtë i tyre, do të kishte rol dhe ndikim pozitiv, duke rezultuar në zhvillimin e sektorit privat, konkretisht NMVM-ve. Për këtë arsye, në vazhdim, me anë të modeleve ekonometrike, do të analizohet hipoteza e parashtruar e cila thotë:  $H_0$ : Mikrokreditimi ka ndikim pozitiv në zhvillimin e NMVM-ve në Maqedoni.

Duke u bazuar në këtë hipotezë, të parashtruar sipas supozimeve primare dhe rezultateve të studiuesve të konsultuar, konsideroj se duhet të përdoren variabla të karaktereve të ndryshme. Të dhënat për këtë studim duhet të grumbullohen drejtpërdrejt nga ndërmarrjet, si të dhëna dytësore, të ashtuquajtura mikro data. Këto variabla mund të ishin karakteristikat e ndërmarrjeve, karakteristikat e menaxherëve të ndërmarrjeve, karakteristikat lidhur me kredinë, numrin e punëtorëve, aktivën dhe shitjet e ndërmarrjeve para dhe pas trajtimit me mikrokredi si dhe normën e rritjes së ndërmarrjes para dhe pas kredisë. Konsideroj se metoda më e mirë për grumbullimin e të dhënave do të jetë anketimi i menaxherëve të NMVM-ve.

##### 4.3.2.1.1. Përgatitja e anketimit

Në fazën e përgatitjes së anketimit është e rëndësishme që pyetjet të përfshijnë sa më shumë aspekte dhe karakteristika të ndërmarrjeve, të cilat do të na ofrojnë më shumë të dhëna për të gjeneruar rezultate të sakta që përkojnë me realitetin. Pyetësori përbëhet nga 29 pyetje dhe përfshin: gjendjen e ndërmarrjes, ku analizohen: madhësia, jetëgjatësia, lloji i industrisë, vendi ku operon, lloji i pronësisë, problemet dhe sfidat më të shpeshta me të cilat përballlet. Pjesa e dytë përmban pyetjet lidhur me nivelin e përgatitjes dhe eksperiencës së menaxherit: niveli i arsimimit, eksperiencia e menaxherit. Në pjesën e tretë pyetjet lidhen me financimin e ndërmarrjes: lloji i financimit (kredisë), qëllimi ose dedikimi i kredisë, institucioni financiar nga i cili kanë përfituar kredinë, shumën e kredisë, norma e interesit, kolaterali, kohëzgjatja e kthimit të kredisë, po ashtu nëse institucioni që i ka kredituar në

cilën formë u ka ofruar ndihmë ndërmarrjeve. Nëse ka pasur ndërmarrje që nuk kanë kërkuar financim të jashtëm, kanë pasur mundësi për të qartësuar arsyen përse nuk kanë dashur ta përdorin këtë formë financimi. Në pyetjen e sfidave ose problemeve me të cilat përballen ndërmarrjet, kanë mundur të vlerësojnë nga nota 1 për problemet më të shpeshta deri në 5 për problemet më të rralla, që hasin ndërmarrjet gjatë punës së tyre.

Në pjesën e fundit janë përfshirë pyetjet që zbulojnë efektin e financimit të jashtëm në zhvillimin e ndërmarrjeve: norma e rritjes së ndërmarrjes, numri i punëtorëve, vlera e aktivës (në denarë), vlera e produkteve/shërbimeve të shitura (në denarë). Të gjitha këto pyetje, janë parashtruar për të përfiturar të dhënat rreth gjendjes para dhe pas trajtimit me kredi.

#### 4.3.2.1.2. Specifikimi i modelit

Studime të këtij niveli janë realizuar edhe nga autorë tjerë, të cilët kanë përdorur modele dhe metoda të ndryshme për përfitimin e rezultateve. Kështu (Wilfred et.al., 2013) kanë përdorur teknikën Ordinary Least Squares (OLS), (Thylen M. & Selen V., 2016) kanë përdorur Probit dhe OLS, ndërsa (Mustafa A., 2015) ka përdorur Logit regresion.

Duke u nisur nga lloji i të dhënave në dispozicion, në këtë studim do të përdoret metoda Probit – Cumulative standard normal distribution. Kjo metodë përdoret në rastet kur të dhënat janë të kategorizuara si ‘dummy’ variabla dhe variabla e varur ka vlerën 0 ose 1 ose ordinale. Probit mat probabilitetin që variabla e varur të jetë 1 ( $Y=1$ ) si rezultat i ndryshimit të variablës së pavarur kur variablat tjera mbeten konstante. Në këtë rast, modeli Probit sipas (Gujarati, 2004) është si vijon:

Modeli ekonometrik:

$P_i = P(Y = 1|X) = P(I_i^* \leq I_i = P(Z_i < \beta_1 + \beta_2 X_i) = F(\beta_1 + \beta_2 X_i)$ , ku  $P(Y=1 | X)$  nënkupton probabilitetin që një ngjarje të ndodhë, duke marrë në konsideratë vlerat e  $X$ -eve dhe ku  $Z_i$  është variabla standarde normale.

$P(\text{Growth}=1|X) = \beta_0 + \beta_1 \text{Size} + \beta_2 \text{Ownership} + \beta_3 \text{M.Education} + \beta_4 \text{Credit} + \beta_5 \text{Colateral} + \beta_6 \text{Interest} + \mu$



#### 4.3.2.1.3. Përshkrimi i variablave – Statistika përshkruese

Pyetëtori është përgatitur për qëllime studimi, është shpërndarë në formë elektronike në një numër prej mbi dhjetë mijë ndërmarrje. Prej përgjigjeve të pranura janë ndarë vetëm ato anketa, tek të cilat kanë qenë të plotësuara të gjitha pyetjet. Në analizë janë futur të dhënat nga anketat e 338 ndërmarrjeve mikro të vogla dhe të mesme.

Variablat e përzgjedhura paraqiten në tabelë si statistikë përshkruese. Këto variabla mund të gjenden si vijon: industry - lloji i industrisë, city – qyteti ose lokacioni, size – madhësia e ndërmarrjes sipas numrit të punëtorëve, ownership – lloji i pronësisë, age – mosha ose kohëzgjatja e veprimtarisë së ndërmarrjes, education – arsimimi i menaxherit, experience – përvoja e menaxherit në ndërmarrje, obstacles – sfidat ose problemet (kostot e prodhimit, përvoja e punëtorëve, qasja në financa, rregullativat ligjore, gjetja e tregut). Variablat që përfaqësojnë karakteristikat lidhur me kredinë: credit – përdorimi i kredisë, subject – institucioni kreditues, amount – shuma, purpose – qëllimi i kredisë, interest – norma e interesit, colateral – nevoja për garantim të kredisë, type of colateral – lloji i kolateralit, repayment – afati i kthimit të kredisë, support services – shërbimet e përkrahjes nga kredituesi gjatë kreditimit, nonfinancing reason – arsyet e mos përdorimit të kredive. Variablat që përfaqësojnë rezultatet nga kreditimi: growth – rritja e ndërmarrjes, employees – numri i punëtorëve para dhe pas kredisë, assets – aktiva para dhe pas kredisë, sales – shitjet para dhe pas kredisë.

**Tabela 4.3.2.1.3.1.** Statistika përshkruese e variablave të studiuara

Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
industry	338	4.441	3.042	1	8
city	338	.565	.496	0	1
sizebyempl~s	338	.754	.431	0	1
ownership	338	.822	.383	0	1
agecompany	338	.068	.252	0	1
educationm~r	338	.254	.436	0	1
experience~r	338	.08	.272	0	1
obstaclesf~s	328	3.012	1.273	1	5
obstaclesa~e	328	2.79	1.373	1	5
obstaclesp~s	327	3.067	1.28	1	5
obstacleem~s	326	2.712	1.536	1	5

obstaclela~g	327	2.862	1.378	1	5
credit	336	.899	.302	0	1
subjectcre~t	249	2.116	.874	1	5
nonfinacin~n	229	2.638	1.406	1	5
amount	206	2.937	1.596	1	6
purpose	206	2.233	1.512	1	6
interest	192	.88	.326	0	1
colateral	188	.516	.501	0	1
typecolate~l	120	.442	.499	0	1
repaymentp~d	182	1.72	1.048	1	5
supportser~s	191	.204	.404	0	1
growth	297	.953	.212	0	1
employeesb~t	332	11.578	24.475	1	250
emplyeesaf~t	327	13.575	26.953	1	250
assetsbefor~t	236	2.23e+07	6.09e+07	100000	5.80e+08
assetsafte~t	215	4.37e+07	2.19e+08	60000	3.01e+09
salesbefor~t	200	4.10e+07	1.59e+08	1000	1.80e+09
salesafter~t	198	1.14e+08	9.10e+08	1000	1.26e+10

---

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA, bazuar në të dhënat e anketës.

Tabela e mësipërme tregon statistikat përmbledhëse, që kanë dalë si rezultat i përpunimit të të dhënave nga 338 anketat e konsideruara si mostër. Nga ky rezultat mund të themi se 56% e ndërmarrjeve të anketuara kanë qëlluar të jenë me seli në Shkup. Nga numri total i observimeve, 78% e ndërmarrjeve janë ndërmarrje mikro (me deri në 10 punëtorë), ndërsa devijimi standard është 0.4. Sa i përket pronësisë, rezulton se 82% e ndërmarrjeve janë ndërmarrje me një pronar dhe biznese familjare, ndërsa devijimi standard është 0.3, pjesa tjetër janë ndërmarrje me partneritet dhe me kapital aksionar.

Kohëzgjatja e aktivitetit apo mosha e ndërmarrjes rezulton të jetë si vijon: 6.8% ndërmarrje të reja me deri në 3 vjet, ndërsa pjesa tjetër janë ndërmarrje me aktivitet biznesor mbi 3 vjet. Në pjesën e analizës së karakteristikave të menaxherit të ndërmarrjes, rezulton se 25.4% e menaxherëve kanë arsimim të ulët ose të mesëm, ndërsa pjesa tjetër janë me arsim sipëror. Rreth 8% e menaxherëve kanë eksperiencë deri në 3 vjet, ndërsa pjesa më e madhe kanë eksperiencë në biznes mbi tre vjet.

Në anketimin e realizuar janë parashtruar edhe pyetjet rreth sfidave, që hasin ndërmarrjet gjatë themelimit, menaxhimit dhe financimit të aktiviteteve biznesore. Mesatarja e sfidave, sipas të dhënave të grumbulluara është afërsisht e njëjtë, megjithatë tregon se ndërmarrjet përballen më së shumti me problemet e gjetjes së tregjeve ose

klientëve dhe kostot e larta të prodhimit. Pastaj vijnë sfidat me rregullativat ligjore dhe qasja në financa, ndërsa në fund gjetja e punëtorëve të kualifikuar.

Në karakteristikat e kredive, 89.9% e ndërmarrjeve kanë deklaruar se kanë marrë kredi në 5 vitet e fundit. Në këtë rezultat rezulton se 88% e ndërmarrjeve kanë paguar interes deri në 10% për kreditë e akorduara. Prej ndërmarrjeve që kanë pasur qasje në financa, 51.6% e ndërmarrjeve kanë deklaruar se iu është kërkuar kolateral për garantim të kredisë, ndërsa 41% kanë deklaruar se si kolateral e kanë përdorur pasurinë e patundshme të familjes si, shtëpi, tokë, etj. Pjesa tjetër e ndërmarrjeve që nuk kanë marrë kredi, kanë deklaruar arsyet e mos marrjes së kredisë dhe 26% e tyre nuk kanë pasur nevojë për hua, 26% kanë deklaruar se arsye ka qenë norma e lartë e interesit, ndërsa 20% kanë deklaruar se problemi kryesor kanë qenë procedurat dhe dokumentet e shumta, që kërkohen për aplikim për kredi.

Vërejmë nga tabela se vetëm rreth 20% e ndërmarrjeve kanë përfituar ndonjë formë të ndihmës nga banka gjatë akordimit dhe menaxhimit të kredisë. Kjo ndihmë përfshin më së shpeshti këshillim për menaxhim të kredisë dhe një pjesë mjaft e vogël përfshin edhe trajnim për menaxhim të kredisë. Ndikimi i kredisë në rritjen ndërmarrjes ka qenë shumë i rëndësishëm sipas menaxherëve, pasi që 95.3% e ndërmarrjeve kanë rezultuar me rritje deri/rreth 20%.

Në pjesën e fundit të anketimit menaxherët kanë dhënë numrin e punëtorëve, shumat e aktivës dhe shitjeve, si dhe ndryshimet që kanë pësuar pas përdorimit të kredisë. Si rezultat, mesatarja e numrit të punëtorëve është rritur nga 11.55% në 13.5%. Mesatarja e aktivës është rritur nga 2.23% në 4.37%, ndërsa mesatarja e shitjeve ka rënë nga 4% në 1%.

#### 4.3.3. Diskutimi i rezultateve

Rezultatet e anketimit më poshtë do të na tregojnë gjendjen faktike të rolit që ka pasur qasja në burime financimi për zhvillimin e tyre. Në tabelat e mëposhtme paraqiten rezultatet e detajuara nga analiza e realizuar në STATA, për të parë më së miri se si kanë ndikuar karakteristikat si lloji i industrisë, vendi apo selia, madhësia sipas numrit të punëtorëve, lloji i pronësisë, karakteristikat e eksperiencës dhe arsimimit të menaxherëve.

**Tabela 4.3.2.2.1** Analiza e karakteristikave të ndërmarrjeve në model

City	Freq.	Percent	Cum.
1	191	56.51	56.51
2	30	8.88	65.38
3	15	4.44	69.82
4	3	0.89	70.71
5	5	1.48	72.19
6	6	1.78	73.96
7	18	5.33	79.29
8	15	4.44	83.73
9	7	2.07	85.80
10	4	1.18	86.98
11	10	2.96	89.94
12	34	10.06	100.00
Total	338	100.00	

Industry	Freq.	Percent	Cum.
1	93	27.51	27.51
2	57	16.86	44.38
3	18	5.33	49.70
4	11	3.25	52.96
5	14	4.14	57.10
6	3	0.89	57.99
7	28	8.28	66.27
8	114	33.73	100.00
Total	338	100.00	

SizebyEmplo yees	Freq.	Percent	Cum.
0	82	24.33	24.33
1	255	75.67	100.00
Total	337	100.00	

Ownership	Freq.	Percent	Cum.
1	212	62.72	62.72
2	67	19.82	82.54
3	52	15.38	97.93
4	7	2.07	100.00
Total	338	100.00	

Age.Company	Freq.	Percent	Cum.
1	7	2.07	2.07
2	15	4.44	6.51
3	31	9.17	15.68
4	75	22.19	37.87
5	210	62.13	100.00
Total	338	100.00	

Burimi: Përlllogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

Edhe në këtë tabelë shikojmë se 56.5% e ndërmarrjeve kanë lokacion në kryeqytet, Shkup, 8.8% janë në Tetovë, 5.3% në Manastir dhe nga 4.44% në Gostivar dhe Prilep, ndërsa në qytetet tjera kemi shpërndarje më të vogël. Sipas aktivitetit biznesor, shpërndarja nëpër industri është e ndryshme. Në mostrën e rastësishme rezultojnë të ketë 27.5% ndërmarrje të sektorit të ndërtimitarisë, 16.9% ndërmarrje të sektorit të tregtisë me shumicë dhe pakicë, 5.3% ndërmarrje të industrisë së përpunimit, 3.25% ndërmarrje të sektorit të bujqësisë dhe agrokulturës, 4.1% ndërmarrje në transport dhe magazinim, 3 ndërmarrje në turizëm dhe hotelieri, dhe 8.2% industrinë e informacionit dhe komunikimit, ndërsa pjesa tjetër në industritë tjera.

Sipas moshës ose jetëgjatësisë së ndërmarrjeve, rezultati tregon se vetëm një pjesë e vogël e ndërmarrjeve janë ndërmarrje të sapoformuara ose të reja. Pra kemi 27% të ndërmarrjeve me aktivitet biznesor prej më shumë se 10 vjet, 22% e ndërmarrjeve me aktivitet më shumë se pesë vjet ose deri në 10 vjet.

**Tabela 4.3.2.2.2.** Analiza e karakteristikave lidhur me menaxherin

Education, Manager	Freq.	Percent	Cum.	Experience, Manager	Freq.	Percent	Cum.
1	9	2.66	2.66	1	1	0.30	0.30
2	77	22.78	25.44	2	9	2.66	2.96
3	189	55.92	81.36	3	17	5.03	7.99
4	63	18.64	100.00	4	46	14.20	22.19
				5	263	77.81	100.00
Total	338	100.00		Total	338	100.00	

Burimi: Përlllogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

Në tabelën e mësipërme kemi rezultatet lidhur me menaxherët e ndërmarrjeve, nga ku vërehet se 55% e menaxherëve kanë arsimim të lartë ose diplomë universiteti të ciklit të parë, 77% kanë arsimim të mesëm ndërsa 63% kanë arsimim sipëror ose diplomë master apo doktorature. Po ashtu në pjesën e eksperiencës, menaxherët kanë deklaruar se 22.8% kanë eksperiencë mbi 10 vjet, 14.2% kanë eksperiencë më shumë se pesë vjet ose deri në 10 vjet, ndërsa 5.3% kanë eksperiencë deri në pesë vjet. Ndërkaq, afër 3% e menaxherëve kanë deklaruar eksperiencë deri në 3 vjet.

Në pjesën e tretë të anketës janë përfshirë pyetjet që kanë të bëjnë me sfidat, me të cilat përballen më shumti ndërmarrjet. Menaxherët kanë vlerësuar me notë nga 1-për problemet më të shpeshta, deri në 5-për problemet më të rralla, të cilat janë paraqitur në tabelën më poshtë.

**Tabela 4.3.2.2.3** Analiza e karakteristikave të lidhura me sfidat e ndërmarrjeve

Obstacles: Finding Clients	Freq.	Percent	Cum.	Obstacles: Access to Finance	Freq.	Percent	Cum.
1	55	16.77	16.77	1	77	23.48	23.48
2	46	14.02	30.79	2	67	20.43	43.90
3	119	36.28	67.07	3	84	25.61	69.51
4	56	17.07	84.15	4	48	14.63	84.15
5	52	15.85	100.00	5	52	15.85	100.00
Total	328	100.00		Total	328	100.00	

Obstacles: Prod. Costs	Freq.	Percent	Cum.	Obstacles: Employees	Freq.	Percent	Cum.
1	50	15.29	15.29	1	106	33.13	33.13
2	52	15.90	31.19	2	53	16.26	49.39
3	106	32.42	63.61	3	57	17.48	66.87
4	64	19.57	83.18	4	41	12.58	79.45
5	55	16.82	100.00	5	67	20.55	100.00
Total	327	100.00		Total	326	100.00	

Obstacle in w. Reg.	Freq.	Percent	Cum.
1	74	22.63	22.63
2	61	18.65	41.28
3	80	24.46	65.75
4	60	18.35	84.10
5	52	15.90	100.00
Total	327	100.00	

Burimi: Përlogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

Karakteristikat lidhur me kredinë, të cilat kanë ndikuar në zhvillimin e ndërmarrjeve përfshijnë: shumën e kredisë, qëllimin, normën e interesit, prezencën e kolateralit dhe llojin e tij, si dhe periudhën e pagesës ose kthimit të kredisë.

Sipas tabelës në vijim, NMVM-të janë kredituar me shuma prej 15.000-30.000 euro pra 30% e numrit total të mostrës, ndërsa me shuma të vogla deri në 5.000 euro janë kredituar 20% e NMVM-ve. Sa i përket dedikimit të kredisë, menaxherët i kanë përdorur kreditë për: blerje të mjeteve qarkulluese - 40% e ndërmarrjeve, për blerje të mjeteve themelore - 37% e ndërmarrjeve, ndërsa kreditë për inovacione i kanë përdorur rreth 7% e ndërmarrjeve. Periudhat e kthimit të kredive, që më së shpeshti janë hasur vërejmë të kenë qenë periudha afatshkurta, pasi që 58% e ndërmarrjeve kanë përdorur kredi me afat kthimi prej 3 vjetësh, ndërsa 23.6% me afat deri në 5 vjet.

**Tabela 4.3.2.2.4.** Analiza e karakteristikave lidhur me kredinë

Amount	Freq.	Percent	Cum.	Collateral	Freq.	Percent	Cum.
1	41	19.90	19.90	0	91	46.40	46.40
2	62	30.10	50.00	1	97	51.60	100.00
3	35	16.99	66.99	Total	188	100.00	
4	25	12.14	79.13				
5	23	11.17	90.29				
6	20	9.71	100.00				
Total	206	100.00					
Purpose	Freq.	Percent	Cum.	Type. Collateral	Freq.	Percent	Cum.
1	76	36.89	36.89	1	53	44.17	44.17
2	83	40.29	77.18	2	38	31.67	75.83
3	12	5.83	83.01	3	29	24.17	100.00
4	14	6.80	89.81	Total	120	100.00	
5	21	10.19	100.00				
Total	206	100.00					
Interest	Freq.	Percent	Cum.	Repayment. Period	Freq.	Percent	Cum.
1	46	24.05	24.05	1	106	58.24	58.24
2	122	63.87	87.96	2	43	23.63	81.87
3	20	10.47	98.43	3	15	8.24	90.11
4	1	0.52	98.95	4	14	7.69	97.80
5	2	1.05	100.00	5	4	2.20	100.00
Total	191	100.00		Total	182	100.00	

Burimi: Përlogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

## Interpretimi i rezultatit të modelit me Probit

Rezultatet e statistikës përshkruese më lart nxorën disa informacione mjaft domethënëse, të cilat tashmë na japin një pasqyrë të rezultatit, që mund ta presim nga testimi i hipotezës me Probit. Siç kam përmendur në pjesën e parë të metodologjisë, përzgjedhja e modelit Probit ka ardhur si rezultat i llojit të të dhënave dhe variablave që kemi në dispozicion në këtë studim. Metoda Probit - Cumulative standard normal distribution ( $\Phi$ ), përdoret kur variabla e varur është cilësore dhe ka karakter binomial, që do të thotë se merr vlerë 0 ose 1, sipas probabilitetit të ndryshimit të variablave të pavarura.

**Tabela 4.3.2.2.5.** Analiza e modelit Probit regression

```
Iteration 0: log likelihood = -190.63469
Iteration 1: log likelihood = -184.39202
Iteration 2: log likelihood = -184.35873
Iteration 3: log likelihood = -184.35872
```

```
Probit regression                               Number of obs   =    296
LR chi2(2)                                       =    12.55
Prob > chi2                                       =    0.0019
Pseudo R2                                         =    0.0329

Log likelihood = -184.35872
```

growth	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
credit	.0234561	.1622686	0.14	0.885	-.2945846 .3414968
sizebyempl~s	-.6435192	.1884894	-3.41	0.001	-1.012952 -.2740867
_cons	.88173	.2070562	4.26	0.000	.4759073 1.287553

```
Iteration 0: log likelihood = -117.28026
Iteration 1: log likelihood = -111.04986
Iteration 2: log likelihood = -111.02058
Iteration 3: log likelihood = -111.02057
```

```
Probit regression                               Number of obs   =    179
LR chi2(5)                                       =    12.52
Prob > chi2                                       =    0.0283
Pseudo R2                                         =    0.0534

Log likelihood = -111.02057
```

growth	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
colateral	.0483425	.2014758	0.24	0.810	-.3465429 .4432279
interest	.3165973	.3001932	1.05	0.292	-.2717705 .9049652
sizebyempl~s	-.6915821	.2329452	-2.97	0.003	-1.148146 -.235018
ownership	-.0277541	.2925873	-0.09	0.924	-.6012147 .5457065
educationm~r	.1485256	.2300032	0.65	0.518	-.3022723 .5993235
_cons	.5299542	.4556403	1.16	0.245	-.3630844 1.422993

Burimi: Përlllogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

Në këtë rast, në tabelën e parë kemi variablën e varur, rritja e NMVM-së (në tabelë: growth), e cila është vendosur në regresion me kredinë dhe madhësinë e ndërmarrjes. Koeficienti i  $Prob > chi2$  është 0.0019, që është i ndryshëm nga zero dhe më i vogël se 0.05 tregon se modeli ka fuqi shpjeguese të rëndësishme. Rezultati i  $z$ -vlerave dhe  $p > |z|$  testojnë hipotezën, duke na treguar se koeficientët tregues janë të ndryshëm nga zero dhe në këtë mënyrë themi se variablat, si qasja në kredi dhe madhësia e ndërmarrjes kanë ndikim të rëndësishëm statistikor në rritjen e ndërmarrjes.

Në tabelën e dytë janë përfshirë më shumë variabla të pavarura si: kolaterali, interesi, madhësia, pronësia dhe arsimimi i menaxherit; kundrejt variabiles së varur – rritja e ndërmarrjes. Mund të themi se koeficienti i  $Prob > chi2$  është 0.028, është i ndryshëm nga zero dhe është më i vogël se 0.05. Po ashtu,  $z$ -vlerat dhe  $p > |z|$  ndryshojnë nga zero. Në ndërkohë nga rezultatet e fituara duhet të potencohet fakti se sa më e vogël të jetë ndërmarrja, gjasat për qasje në kredi që do të ketë ndikim pozitiv në rritje të ndërmarrjes janë më të vogla për 0.2. Edhe në rastin e pronësisë duhet të theksohet se ndërmarrjet me një pronar, për 0.1 njësi, kanë më pak gjasa të përfitojnë kredi produktive

**Tabela 4.3.2.2.6.** Analiza e efekteve marginale pas Probit

```
Marginal effects after probit
y = Pr(growth) (predict)
= .64623301
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[	95% C.I.	]	x
colate~1*	.0179801	.07495	0.24	0.810	-.128919	.164879	.519553	
interest*	.1217637	.11807	1.03	0.302	-.109652	.353179	.877095	
sizeby~s*	-.2398029	.07308	-3.28	0.001	-.383044	-.096562	.681564	
owners~p*	-.0102816	.10798	-0.10	0.924	-.221913	.20135	.849162	
educat~r*	.0543881	.08285	0.66	0.512	-.107987	.216763	.251397	

(\*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Burimi: Përlllogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

Në analizën e modeleve probit, koeficientët parcialë të variablave japin informacionin e probabilitetit se një ndryshim në vlerën e variablës së varur do të ndodhë si rezultat i gjasave të ndryshimit në variablat e pavarura. Efekti marginal tregon ndryshimin e gjasave, kur variabla e varur rritet për një njësi, zakonisht ky ndryshim shkon



nga 0 në 1. Në tabelë vërejmë se efekti marginal i probabilitetit të ndryshimit në rritjen e ndërmarrjes është 0.646.

Me qëllim të analizës më të detajuar, në tabelat e mëposhtme janë paraqitur dallimet në mes të kategorive me anë të ‘two sample *t*-test’. Në këtë rast themi se vlera e *t* testit është shumë afër zeros dhe ka diferenca në mes të kategorive të përzgjedhura në model. Kjo do të thotë, se ka përzgjedhje të mirë të variablave shpjeguese, të cilat kanë rëndësi statistikore.

**Tabela 4.3.2.2.7.** Two-sample *t*-test, Kolomogorov-Smirnov test

Two-sample t test with equal variances						
Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	96	.6354167	.0493617	.4636397	.5373616	.7334517
1	200	.665	.0334585	.4731749	.5990213	.7309767
combined	296	.6554054	.0276693	.4760407	.6009512	.7098596
diff		-.0295833	.0591623		-.1460561	.0868914
diff = mean(0) - mean(1)				t = -0.4999		
H0: diff = 0				degrees of freedom = 294		
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.3066		Pr( T  >  t ) = 0.6175		Pr(T > t) = 0.6912		

Two-sample t test with equal variances						
Group	Obs	Mean	Std. Err.	Std. Dev.	[95% Conf. Interval]	
0	76	.6157895	.0447626	.3902316	.726177	.9049612
1	221	.5972651	.0330657	.4915577	.5321169	.6624512
combined	297	.6531967	.0276641	.4767552	.5987553	.707642
diff		.2185044	.0622173		.0960583	.3409505
diff = mean(0) - mean(1)				t = 3.5120		
H0: diff = 0				degrees of freedom = 295		
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0.9997		Pr( T  >  t ) = 0.0005		Pr(T > t) = 0.0003		

Burimi: Përlllogaritjet e autorit në STATA në bazë të të dhënave të anketës

#### 4.3.4. Përfundimi

Në këtë pjesë të punimit është analizuar roli dhe rëndësia e përkrahjes së biznesit dhe zhvillimit të NMVM-ve nga ana e shtetit, nëpërmjet politikave, strategjive dhe aktiviteteve të ndryshme. Duke qenë se qeveria dhe institucionet tjera joqeveritare gjithnjë kanë promovuar strategji për përkrahjen e NMVM-ve, qëllimi i këtij kreu ishte të analizohen në detaje politikat dhe aktivitetet më të mëdha dhe më të rëndësishme për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve, me qëllim të vlerësimit të efekteve të tyre për komunitetin biznesor në vend.

Në pjesën e parë janë analizuar politikat dhe strategjitë qeveritare, ndërsa në vazhdim janë analizuar aktivitetet, që i ofrojnë odat ekonomike të vendit për biznesin vendor. Mund të themi se Maqedonia ka bërë disa hapa të rëndësishëm, në përkrahjen e NMVM-ve, duke krijuar një sektor të veçantë për sipërmarrësi dhe konkurrencë në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë. Ky sektor merret me problematika ligjore, përpilimin e rregullativave, përpilimin e strategjive, rishikim të legjislacionit në raste kur ligjet rëndojnë ose sfidojnë biznesin, koordinim me institucionet tjera dhe përkrahje teknike nëpërmjet programeve specifike. Po ashtu programi për konkurrencë, inovacion dhe sipërmarrësi, që miratohet çdo vit nga qeveria dhe përfshin masat për përkrahje institucionale qoftë të formës financiare ose jofinanciare, të cilat iu ndahen ndërmarrjeve gjatë vitit vijues.

Me qëllim të ofrimit të shërbimeve për zhvillimin e NMVM-ve, qeveria ka themeluar agjencionin për përkrahjen e sipërmarrësisë, po ashtu në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë, që kryen detyra të ndryshme ndaj komunitetit biznesor e që përfshijnë: ndërmjetësim në qeveri për kërkesat e biznesit, implementim të politikave, përkrahje të projekteve inovative, subvencionim të bizneseve, grante të pakthyeshme, realizim të programeve rajonale për ndihmë gjatë internacionalizimit të NMVM-ve. Në pesë vitet e fundit ka filluar përkrahja edhe nëpërmjet Fondit për Inovacion dhe Zhvillim Teknologjik, nëpërmjet të cilit ndërmarrjet përfitojnë kryesisht përkrahje të karakterit financues. Këtu përfshihen financime të projekteve inovative, të zhvillimit teknologjik, krijim të bizneseve të reja dhe 'spin-off', grante për kofinancim të ndërmarrjeve me potencial për rritje të shpejtë.

Në pjesën e dytë të kreut janë analizuar aktivitete përkrahëse, të cilat ofrohen nga odat ekonomike të vendit si: Oda Ekonomike e Maqedonisë, Oda Ekonomike e Maqedonisë Veri-Perëndimore, për të cilat është vërtetuar se realizojnë projekte dhe aktivitete informative, që janë shumë domethënëse për ndërmarrjet.

Në pjesën e testimit të hipotezave është analizuar qasja në burime financimi, apo ndikimi i mikrokredisë në zhvillimin e NMVM-ve. Është analizuar raporti i Doing Business, në të cilin Maqedonia radhitet në dhjetë vendet e para të listës, mirëpo në pikën e qasjes në financa ekziston një hendek i madh, në krahasim me elementet tjera që ka

përfshirë raportit. Vërtetohet se NMVM-të janë ndërmarrjet më shpesh të hasura në vend, të cilat krijojnë më së shumti vende pune.

Pjesa metodologjike është bazuar në anketimin e 338 ndërmarrjeve, ndërsa të dhënat janë analizuar sipas modelit Probit regression. Duke qenë se të dhënat janë të karakterit kualitativ, fillimisht janë analizuar nëpërmjet statistikës përshkruese.

Rezultatet primare dhanë një sinjal pozitiv, duke treguar se hipoteza e parashtruar dhe variablat e përzgjedhura janë mjaft domethënëse dhe shpjegojnë mirë variablën e varur (rritja e ndërmarrjes). Në grupin e variablave të pavarura janë përfshirë: karakteristikat e ndërmarrjes (madhësia, lloji i industrisë, pronësia, mosha), karakteristikat e menaxherit (arsimimi, eksperiencia), sfidat e ndërmarrjeve gjatë aktivitetit të tyre biznesor, karakteristikat e kredisë (shuma, interesi, dedikimi, kolaterali, etj.), ndryshimet në numrin e punëtorëve, shumën e aktivës dhe të shitjeve, para dhe pas kredisë.

Rezultatet e testimit të hipotezës treguan se 78% e ndërmarrjeve janë të nivelit mikro, rreth 75% e menaxherëve kanë kryesisht arsimim sipëror. Rreth 89% e ndërmarrjeve kanë marrë kredi në pesë vitet e fundit, norma e interesit më e shpeshtë kanë qenë deri në 10%, ndërsa rreth 52% e kanë garantuar kredinë me kolateral. Shumat e kredive që kanë marrë më së shumti kanë qenë deri në 30.000 euro, në vend të dytë janë kreditë deri në 5.000 euro.

Po ashtu, duhet të theksojmë se nga analiza rezulton se sfidat më të shpeshta me të cilat përballen ndërmarrjet: gjetja e tregjeve, qasja në financa dhe rregullativat ligjore. Regresioni Probit na vërteton se qasja në financa apo mikrokredia ka ndikim pozitiv në rritjen e ndërmarrjeve, mirëpo në analizën e detajuar vërehet se koeficientët parcialë të karakteristikave të madhësisë dhe pronësisë janë negative.

Këto koeficientë tregojnë se ndërmarrjet mikro kanë rreth 60% më pak gjasë të përfitojnë kredi, ndërsa ato me një pronar kanë rreth 2% më pak gjasë të përfitojnë kredi apo qasje në fonde financiare. Me anë të ‘two-sample t-test, Kolomogorov-Smirnov’ tregon se ka diferenca në mes kategorive të variablave të përzgjedhura dhe rëndësia statistikore e variablave të pavarura në model është e qëndrueshme.

## KREU V

# NDIKIMI I NMVM-VE NË RRIJTEN EKONOMIKE DHE ULJEN E VARFËRISË NË MAQEDONI

### V.1 Roli i NMVM-ve në rritjen ekonomike të vendit

Në këtë pjesë të disertacionit shqyrtohet dhe analizohet rëndësia dhe roli i ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme (NMVM) në rritjen dhe zhvillimin ekonomik të një vendi. Pra, në këtë rast analizohet ndikimi i NMVM-ve, me theks të veçantë në rritjen ekonomike të Maqedonisë, duke marrë parasysh të gjithë parametrat dhe faktorët, që përfshihen në këtë lidhje korrelative në mes tyre.

Në fillim jepet një pasqyrë e përgjithshme, mbi faktin se cili duhet të jetë roli i NMVM-ve në rritjen ekonomike të vendit dhe cili do të ishte modeli ideal i zhvillimit ekonomik të një shteti, të përcaktuar nga zhvillimi i NMVM-ve.

Në pjesën e dytë pason analiza e gjendjes faktike të këtij korrelacioni, mes zhvillimit të ndërmarrjeve dhe rritjes së Bruto Prodhimit Vendor – BPV (në tekst: Gross Domestic Product – GDP), me theks të veçantë në Maqedoni, por duke bërë krahasime me rezultatet e autorëve të ndryshëm për vendet tjera, që janë në fazë zhvillimi ekonomik përafërsisht të njëjtë me Maqedoninë.

Në pjesën e fundit përfshihen analizat empirike të korrelacionit mes disa faktorëve, nxjerrja e rezultateve dhe dhënia e përfundimeve në bazë të rezultatit të fituar, duke e krahasuar atë më teorinë makroekonomike dhe praktikën botërore.

Një realitet i pranuar botërisht është fakti se NMVM-të janë inovatorët më të mëdhenj të ekonomisë botërore dhe zhvillimit global, si dhe motorë lëvizës të rritjes dhe zhvillimit ekonomik të çdo shteti, qoftë shteteve të zhvilluara apo shteteve në zhvillim e sipër.

Në epokën e digjitalizimit, që ka ndikuar çdo sferë, shpesh paraqitet një sfidë në kryerjen e hulumtimeve ndërkombëtare për NMVM-të dhe ajo është mungesa e një përkufizimi standard, se sa duhet të jetë madhësia e një biznesi, që në fakt të quhet NMVM.

Edhe pse kriteret parashikojnë një nivel maksimal të secilit kriter, mirëpo përkufizimet e NMVM-ve ndryshojnë shumë nëpër vende dhe rajone, në një ose më shumë nga kriteret e parashikuara.

Para se të analizojmë rolin dhe ndikimin e NMVM-ve në rritjen ekonomike, më poshtë do të zbërthehen disa fakte që përkrahin ekzistencën dhe nevojën për t'i zhvilluar NMVM-të, me qëllim që nëpërmjet zhvillimit të tyre të arrijmë të zhvillojmë ekonomitë vendore dhe të ulim varfërinë.

### 5.1.1 Korniza teorike

Ekzistojnë shumë argumente rreth rëndësisë së ekzistimit dhe përkrahjes së NMVM-ve, ndërsa rëndësi e veçantë u kushtohet edhe nga ana e institucioneve më të larta ndërkombëtare, qoftë atyre financiare apo jofinanciare, si dhe institucioneve arsimore-akademike. NMVM-të janë motori lëvizës dhe një nga shtyllat kryesore të ekonomisë evropiane, pasi që ato nxisin krijimin e vendeve të punës, rritjen ekonomike, si dhe sigurojnë stabilitetin social.

Në studimin e (Edinburgh Group, 2013) në disa shtete të ndryshme vërtetohet se NMVM-të krijojnë afërsisht 52% të vlerës së shtuar në sektorin privat, që nënkupton një kontribut të konsiderueshëm në ekonomi. Megjithatë, kontributi i NVM-ve në bazat ekonomike ndryshon shumë në vende të ndryshme: nga 16% e GDP-së në vendet me të ardhura të ulëta (ku sektori është zakonisht i madh, por joformal), deri në 51% të GDP-së në vendet me të ardhura të larta. Siç është theksuar, NVM-të priren të jenë më intensive dhe në nivel makro, pra, jep një kontribut të konsiderueshëm për punësim. Krijimi i vendeve të punës është veçanërisht i rëndësishëm për vendet që kanë norma të larta të papunësisë dhe në përgjithësi për ekonomitë në zhvillim. NMVM-të janë faktorë kyç dhe ofrues të punësimit në këto vende.

Sipas një studimi nga (Hu M., 2010) të kryer në Taivan, i cili është njohur për performancat e suksesshme të sektorit të NMVM-ve, konkludohet se si rezultat i aplikimit të politikave promovuese për NMVM-të në pjesën veriore, është vërejtur një konsezus i rritjes ekonomike. Në ekonomitë e zhvilluara është sipërmarrësia e trashëguar nga sektori i NMVM-ve ajo që ndihmon në nxitjen e rritjes ekonomike, ndërsa në ekonomitë më pak

të zhvilluara, kontributi kryesor i sektorit të NVM-ve në rritjen ekonomike, është vlera e tyre në drejtim të krijimit të vendeve të punës.

Po ashtu edhe studimi i (Gebremariam et.al, 2004) thotë se ekziston një marrëdhënie e fuqishme, pozitive midis madhësisë relative të biznesit të vogël dhe rritjes ekonomike. Studimi mbështet impaktet anti-varfëri të zhvillimit të biznesit të vogël. Përveç kësaj, rezultatet empirike dhe analizat tregojnë se papunësia ka një ndikim të fortë kundër-ciklik në rritjen ekonomike dhe efektin ciklik në incidenca të varfërisë.

Pra, NMVM-të luajnë një rol të rëndësishëm në zhvillimin industrial të një vendi, sepse ato krijojnë më shumë mundësi punësimi, përdorin më pak kapital, gjenerojnë më shumë të ardhura dhe ndikojnë në zvogëlimin e varfërisë, por rolet e tyre në zhvillimin ekonomik në vende në zhvillim si Meksika nuk janë realizuar në mënyrë efektive thekson (Atristain & Rajgopal, 2012). Kështu, rëndësia dhe kontributi i NVM-ve në aktivitetin ekonomik, sugjeron se ka potencial të rëndësishëm për të përmirësuar rritjen e tyre, përmes përmirësimit të efikasitetit të tyre operacionale.

Edhe sipas (Hashi I. & Krasniqi B., 2011) NVM-të luajnë rol jetësor në rishpërndarjen e punës midis firmave, industrive dhe sektorëve në ekonomitë në tranzicion dhe rimëkëmbjen e këtyre vendeve nga recesioni transformues, që pasoi ndryshimin sistemik. Ata kanë absorbuar shumë nga puna e zhvendosur nga procesi i ristrukturimit, si dhe shtesat e reja të fuqisë punëtore. Duke pasur parasysh kontributin e NVM-ve në gjenerimin e punësimit dhe procesin e rimëkëmbjes, është e natyrshme që hulumtuesit të përqendrohen tek faktorët që ndikojnë në rritjen e tyre dhe veçanërisht të nxjerrin në pah pengesat për rritjen e tyre.

Ndërsa rezultatet e studimit të (Chughtai M, 2014) konkludojnë se ekziston një korrelacion pozitiv midis inovacionit të procesit dhe rritjes së NVM-ve, ndërsa performanca e NVM-ve ka ndikim të rëndësishëm në rritjen ekonomike dhe këto gjetje përfundimisht pranojnë hipotezën e të dyja alternativave se ekziston një efekt i rëndësishëm i inovacionit të procesit në rritjen e NVM-ve dhe ka një ndikim të rëndësishëm të NVM-ve në rritjen ekonomike të vendit.

Përmes krijimit të punës dhe krijimit të pasurisë, NVM-të ndihmojnë në zbutjen e varfërisë, që nga ana tjetër ka një efekt pozitiv në luftën kundër sëmundjeve. Prandaj NVM-të janë çelësi për arritjen e objektivave ekonomike kombëtare, të gjenerimit të punësimit

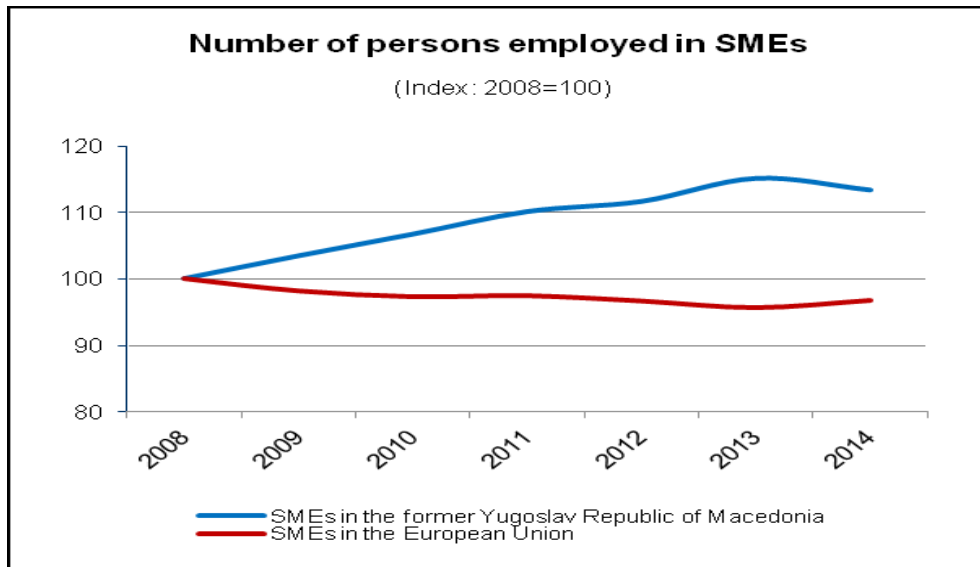
dhe reduktimin e varfërisë me kosto të ulët të investimit, si dhe zhvillim të aftësive sipërmarrëse duke përfshirë teknologjinë vendore. NVM-të janë tregtarët dhe ofruesit e shërbimeve të rëndësishme për industrinë primare. Përveç kësaj, NVM-të janë gjithashtu prodhuesit e mallrave dhe shërbimeve të gatshme. Së bashku NVM-të kanë kontribuar në rritjen e prodhimit, shërbimeve dhe sektorëve të bujqësisë, si dhe shërbime të teknologjisë informative (Katua N., 2014).

Studimi i (Kruja A., 2013) vërteton se krijimi i një mjedisi të përshtatshëm biznesor stimulon ndërmarrjet të jenë më inovative, si dhe të rrisin produktivitetin dhe efikasitetin e tyre. Kjo do të rezultojë në rritje të punësimit dhe kontributit për taksat dhe tatimet. Ndërsa rritja e taksave dhe tatimeve jep rritje të investimeve publike. Kjo nënkupton se një mjedis i përshtatshëm biznesor është thelbësor për një zhvillim të qëndrueshëm ekonomik, pasi një mjedis i varfër i biznesit bëhet pengesë për rritjen e aktiviteteve të biznesit dhe në të njëjtën kohë zvogëlon mundësitë e punësimit, prodhimit dhe mirëqenien.

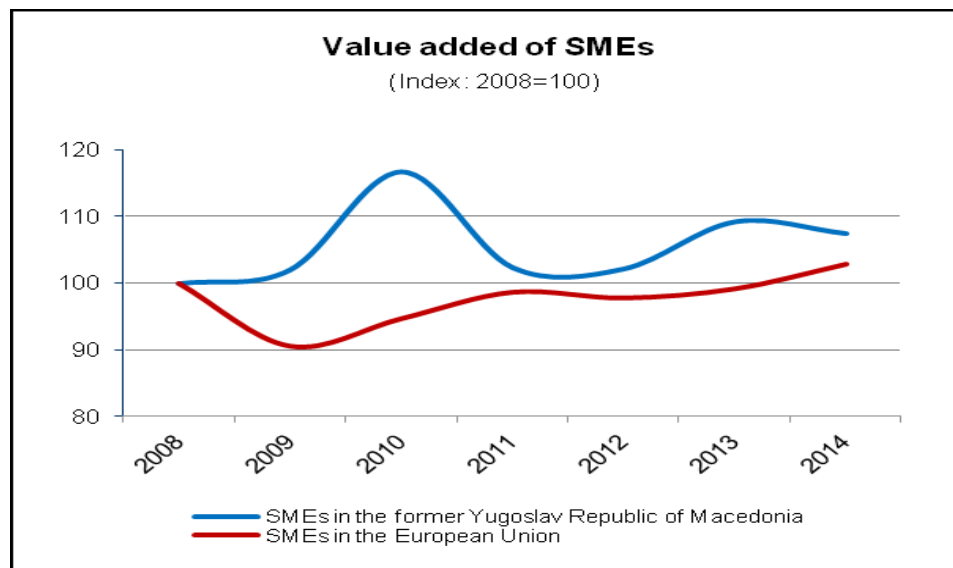
Nga studimet e autorëve të cilët kanë studiuar, rolin, ndikimin dhe rëndësinë e NMVM-ve në zhvillimin, rritjen ekonomike, punësimin dhe reduktimin e varfërisë, vërtetohet se kjo kategori e ndërmarrjeve meriton përkrahje dhe nxitje të zhvillimit të tyre.

Megjithatë, sipas (SBA Fact Sheet, 2016) ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Maqedoni përbëjnë pothuajse dy të tretat e vlerës së shtuar totale dhe gati tre të katërtat e të gjitha vendeve të punës, shumë më e lartë se mesatarja e BE-së prej 58% dhe 67%. Në vitet 2008-2014 vlera e shtuar e NVM-ve është rritur me 7%, ndërsa punësimi është rritur me 13%. Sfidat kryesore për NVM-të do të jetë ngritja e produktivitetit në nivelet evropiane. Ndërmarrjet mikro dhe të vogla në vend, përballen me probleme për qasje të rregullt në burime financiare, prandaj duhet të zhvillohet financimi alternativ jobankar. Aftësitë themelore të biznesit janë një pengesë e madhe për shumicën e NMVM-ve, duke ndikuar në potencialin e tyre për rritjen e produktivitetit, konkurrencës dhe në punësimet e reja. Rol të rëndësishëm duhet të luajë rritja e inovacionit, duke përfshirë rritjen e aftësive të inovacionit dhe investimet në trajnime, për aplikimin e teknologjisë së informacionit dhe komunikimit. Po ashtu është i nevojshëm zvogëlimi i barrës administrative, e cila kërkon përmirësime në pjesën e koordinimit, midis subjekteve që paraqiten si krijues dhe implementues të politikave publike, si dhe forcimin e dialogut me palët e interesit të NMVM-ve.

**Figura 5.1.1.** Numri i të punësuarve në NMVM-të e Maqedonisë



**Figura 5.1.2.** Vlerat e prodhimitarisë (vlera e shtuar) e NMVM-ve të Maqedonisë



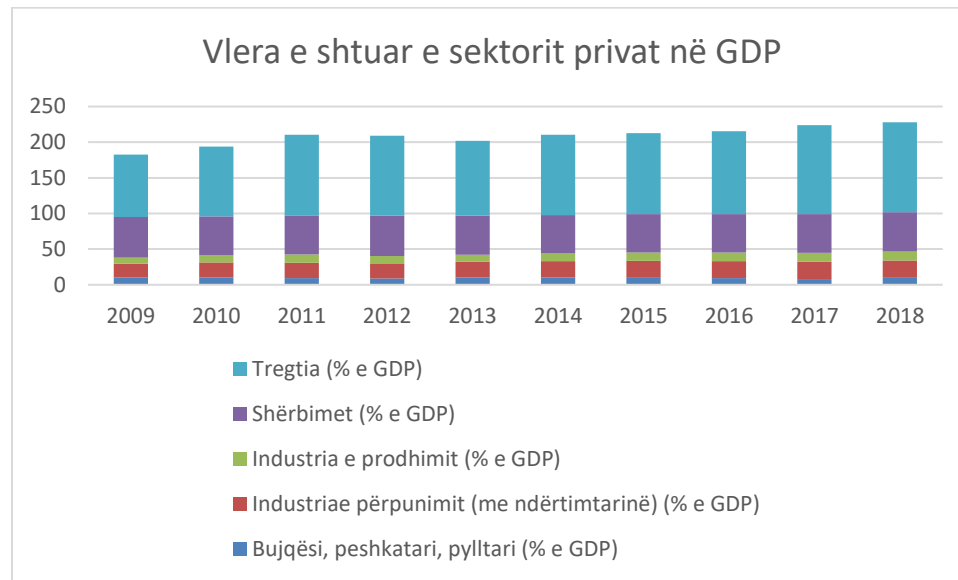
Burimi: (SBA Fact Sheet, 2016)

Nga këto dy grafikë, në të cilët përfshihet periudha pas krizës financiare, vërehet se Maqedonia ndodhet në një gjendje më të mirë se Bashkimi Evropian për nga lëvizjet e numrit të të punësuarve dhe për nga prodhimtaria e NMVM-ve. Siç mund të vërehet, rritja e numrit të NMVM-ve, nga viti në vit ka sjellë edhe një trend pozitiv, në rritjen e punësimeve të reja dhe rritjen e prodhimitarisë.



Në bazë të të dhënave tona, për pjesëmarrjen e NMVM-ve në sektorin privat dhe vlera e shtuar në GDP-në e vendit, të dhënat e grumbulluara dhe të përpunuara do të paraqiten në mënyrë faktike, përmes grafikëve vijues.

**Figura 5.1.3.** Kontributi i sektorit privat në GDP



Burimi: Figura e përpunuar nga autori me të dhënat nga (World Bank, 2019)

Siç mund të vërehet nga figura, ekziston një diferencë e madhe në mesin e vlerave të shtuara të disa sektorëve. Kjo diferencë tregon se disa sektorë janë më shumë të zhvilluar se disa të tjerë. Në këtë rast, sektori më i zhvilluar me vlerë të shtuar më të lartë është sektori i tregtisë, të cilin e pason sektori i shërbimeve. Fatkeqësisht sektorët prodhues kanë diferenca shumë të mëdha nga vlerat e sektorëve të lartpërmendur. Sipas madhësisë vijon sektori i industrisë së përpunimit dhe në fund sektori i prodhimit dhe bujqësisë. Të dhënat më të detajuara rreth shumave konkrete me të cilat secili sektor kontribuon në GDP janë paraqitur në tabelën e mëposhtme.

**Tabela 5.1.4.** Kontributi i NMVM-ve në GDP, sipas sektorëve

Vitet / Sektori	Bujqësi, peshkatori, pylltari (% e GDP)	Industria e përpunimit (+ndërtimtari) (% e GDP)	Industria e prodhimit (% e GDP)	Shërbimet (% e GDP)	Tregtia (% e GDP)	GDP (%)
2009	10.37016849	18.97270285	8.827076228	57.08959004	87.17699495	0.358614857
2010	10.12083349	21.04272621	9.865628773	55.09380374	97.88106912	3.358750858
2011	9.35077749	21.59220657	11.4100813	55.09472496	113.1921256	2.339886045
2012	9.104933973	21.08064444	10.23863142	56.3111872	112.215049	0.455922696
2013	10.02747609	22.14066401	9.914104855	54.84417931	104.85723	2.924726568
2014	10.1777568	22.82276818	10.95140354	53.82682215	112.537929	3.629641308
2015	9.726918494	23.92218322	11.76035953	53.72964502	113.6984439	3.855610302
2016	9.172740188	23.96304609	12.28893989	53.54954228	116.1855765	2.848441461
2017	7.887771651	24.13444697	12.67904638	54.61758028	124.5728187	0.240521014
2018	9.758616541	24.15189697	12.89904638	54.99858028	126.1126548	2.773261109

Burimi: Tabela e përpunuar nga autori me të dhënat nga (World Bank, 2019)

Në ndërkohë, nga këto të dhëna nuk është e ndarë, se në cilën kategori të ndërmarrjeve bëjnë pjesë aktivitetet që kryejnë këta sektorë. Më tutje në këtë studim do të analizohet demografia e ndërmarrjeve dhe numri i tyre sipas madhësisë së ndërmarrjes.

**Tabela 5.1.5.** Numri i ndërmarrjeve aktive, sipas madhësisë, nëpër vite

Vitet	NUMRI I NDËRMARRJEVE AKTIVE SIPAS MADHËSISË SIPAS NUMRIT TË PUNËTORËVE				Ndërmarrjet aktive gjithsej
	Mikro	Të Vogla	Të Mesme	Të Mëdha	
2009	38107	32406	533	197	70710
2010	59276	4051	1211	203	75497
2011	60620	4452	1187	185	73118
2012	61053	4732	1280	201	74424
2013	60599	4776	1291	209	71290
2014	60215	4961	1305	206	70659
2015	56261	4979	1339	231	70139
2016	56725	5141	1363	233	71519

2017	56658	5255	1382	236	71419
2018	57184	5271	1399	240	72315

Burimi: Tabela e përpunuar nga autori me të dhënat nga (Државен Завод за Статистика, 2019)

Pra, të dhënat e përpunuara në tabelë, qartë tregojnë se në numrin e tërësishëm të ndërmarrjeve aktive, pjesën më të madhe e zënë ndërmarrjet mikro. Numri i ndërmarrjeve mikro është në rritje nga njëri vit në tjetrin, ndërsa më saktë mund të theksohet se në vitin 2018 nga gjithsej 72,315 ndërmarrje aktive, kemi 57,184 mikro ndërmarrje. Në vendin e dytë sipas numrit të ndërmarrjeve pasojnë ndërmarrjet e vogla, të cilët kanë pasur rritje brenda kategorisë së tyre, për çdo vit.

Në vitin 2018, 5271 ndërmarrje të vogla, e përbëjnë në numrin e përgjithshëm të ndërmarrjeve aktive, që është paraqitur në kolonën e fundit. Ndërmarrjet e mesme kanë numër më të vogël se dy kategoritë e para, kjo vlen për të gjitha vitet. Kjo kategori e ndërmarrjeve, është në rritje e sipër, ndërsa në vitin 2018 ka 1399 ndërmarrje aktive të mesme.

Megjithëse nuk është fokus i studimit, në këtë tabelë është paraqitur edhe kategoria e ndërmarrjeve të mëdha, me qëllim të krahasimit me kategoritë tjera. Pra, ndërmarrjet e mëdha përbëjnë numrin më të vogël të ndërmarrjeve, që në vitin 2018 ka arritur në 240.

Sipas të dhënave të Entit Statistikor të Maqedonisë (Statistical Reports, 2017), në fund të vitit 2016, numri i përgjithshëm i ndërmarrjeve aktive ka qenë 71.519 ndërmarrjeve të regjistruara, prej tyre 49.364 janë mikro ndërmarrje, 20.892 ndërmarrje të vogla dhe 746 ndërmarrje të mesme. Pra, rreth 99.2% e numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve aktive janë në kategorinë mikro, të vogla dhe të mesme, ndërsa 0.8% ndërmarrje të mëdha. Po ashtu, në vitin 2016 janë raportuar 371.524 të punësuar në ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme. Kjo tregon përfaqësim me mbi 52% pjesëmarrje në numrin total të të punësuarve për vitin përkatës.

Duke u bazuar në raportet e fundit të Doing Business, Maqedonia llogaritet si një nga vendet më të përshtatshme për të filluar një biznes, duke marrë parasysh kushtet që ofrohen dhe lehtësia e procedurave, të deklaruara nga institucionet përkatëse të vendit.

Ky krahasim është bërë me qëllim që të theksohet supozimi im se numri i madh i NMVM-ve aktive ka lidhshmëri me vlerën e shtuar në GDP-në e vendit, të dhënat e së cilës janë paraqitur në figurën e mësipërme, në të cilën janë shënuar vlerat e shtuara të sektorëve privat në GDP. Deri më tani u vërtetua rëndësia e madhe e vlerës së shtuar të NMVM-ve

në GDP-në reale të Maqedonisë, mirëpo akoma na intereson të dimë shpërndarjen e këtyre ndërmarrjeve nëpër sektorë.

**Tabela 5.1.6.** Numri i NMVM-ve sipas madhësisë dhe koncentrimi nëpër sektorë sipas aktivitetit biznesorë, për vitet 2014-2016

Vitet	2014			2015			2016			Gjithsej
	Lloji i aktivitetit të ndërmarrjes	Mikro	Të Vogla	Të Mesme	Të Mikro	Të Vogla	Të Mesme	Të Mikro	Të Vogla	
Bujqësi, pylltari, peshkatari	2741	72	27	2720	78	26	2640	80	25	8409
Miniera dhe gurore	129	41	6	125	36	9	135	44	6	531
Industria përpunuese	6124	1128	363	6177	1048	343	6494	1063	340	23080
Furnizimi me energji elektrike, gaz, avull dhe ajër të kondicionuar	135	7	6	142	11	4	146	11	4	466
Furnizimi me ujë; largimi i ujërave të ndotura, menaxh. i mbetjeve; rehabilitimi i mjedisit	214	48	25	199	51	28	184	51	26	826
Ndërtimtaria	3803	469	72	3914	445	60	4215	459	63	13500
Tregtia me shumicë dhe pakicë; riparimin e automjeteve dhe motoçikletave	23342	1201	115	22486	1209	131	22344	1214	138	72180
Transporti dhe magazinimi	5500	368	44	5336	424	53	5334	436	51	17546
Objektet e akomodimit dhe aktivitetet e shërbimit ushqimor	4019	450	23	4073	433	28	4142	450	35	13653
Informacion dhe komunikim	1315	129	24	1325	163	29	1390	186	35	4596
Aktivitetet financiare dhe të sigurimit	341	32	17	353	33	19	367	42	21	1225

Aktivitetet e pasurive të patundshme	470	30	6	475	34	6	514	32	5	1572
Aktivitetet profesionale, shkencore e teknike	5848	232	13	5996	250	12	6341	264	11	18967
Aktivite të shërbyese administrative dhe mbështetëse	1412	103	27	1405	99	29	1484	110	37	4706
Arti, zbavitja dhe rekreacioni	31	119	81	25	128	87	25	129	85	710
Arsimi	552	212	295	579	205	311	614	221	311	3300
Aktivite të kujdesit shëndetësor dhe social	3009	172	121	2980	184	126	2961	184	131	9868
Arti, zbavitja dhe rekreacioni	1058	89	32	1081	86	34	1166	94	34	3674
Aktivite të tjera shërbyese	4144	59	8	4199	62	4	4286	71	5	12838
<b>Gjithsej</b>	<b>64187</b>	<b>4961</b>	<b>1305</b>	<b>63590</b>	<b>4979</b>	<b>1339</b>	<b>64782</b>	<b>5141</b>	<b>1363</b>	<b>211647</b>

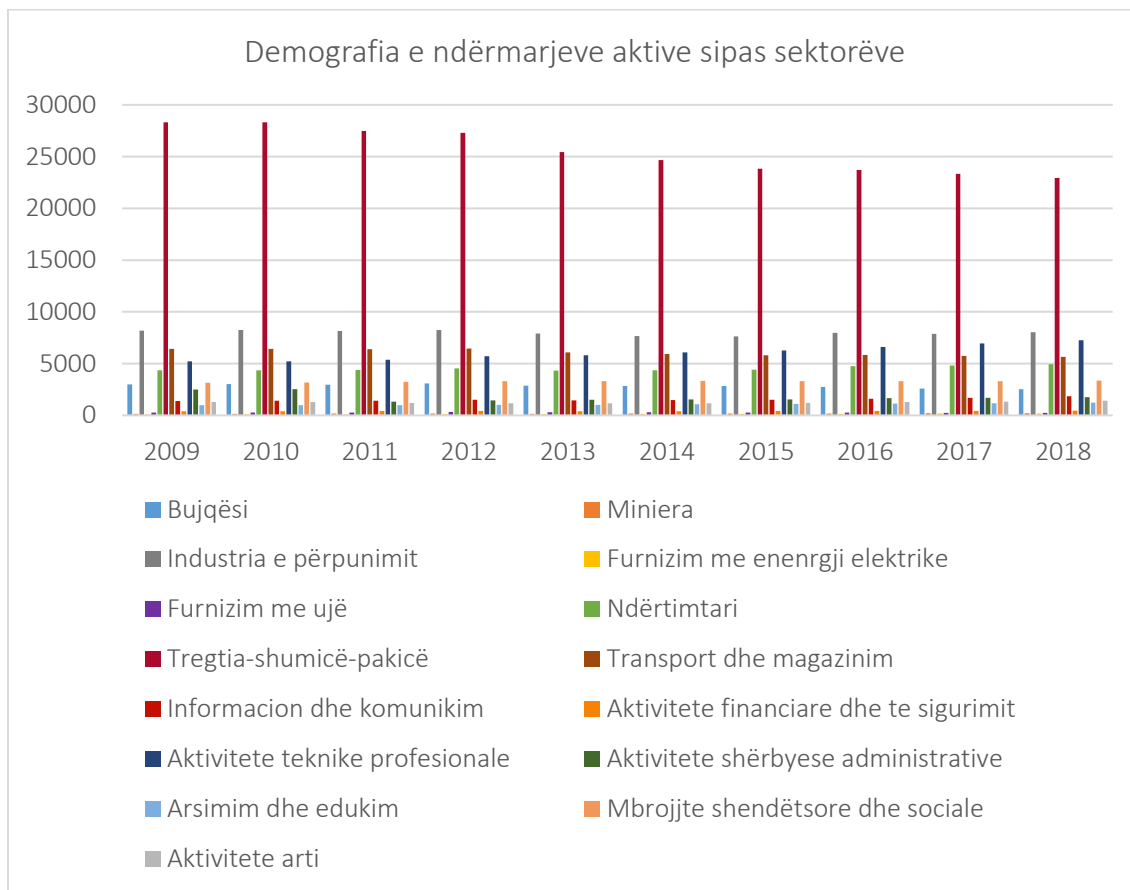
Burimi: Përlllogaritja në Ms. Excel. Të dhënat nga Enti Statistikorë i Maqedonisë (Државен завод за статистика, 2017)

Nga tabela mund të shikojmë se NMVM-të janë të shpërndara në disa sektorë të ndryshëm, të analizuara nga viti 2014 deri në vitin 2016. Sektorët me numër më të madh të ndërmarrjeve janë hijezuar me ngjyrë të verdhë. Pra, tre sektorët me më shumë NMVM janë tregtia me shumicë dhe pakicë, pastaj vijon industria përpunuese dhe në fund aktivitetet profesionale, shkencore dhe teknike. Nëse shikojmë nëpër vite, mund të themi se sektori tregtisë me shumicë dhe pakicë dhe sektori industrisë përpunuese, ka numrin më të madh të ndërmarrjeve në të tre kategoritë: mikro të vogla dhe të mesme. Megjithatë, theksojmë se kemi një numër dukshëm më të lartë të mikro ndërmarrjeve në të tre sektorët. Nga të dhënat e tabelave të fundit konkludojmë se ndërmarrjet mikro kanë një koncentrim shumë më të lartë se sa ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Pra, në Maqedoni, numrin më të madh të ndërmarrjeve aktive e përbëjnë mikro ndërmarrjet.

Për të parë vizualisht krahasimin në mes sektorëve, kjo analizë do të na qartësojë më shumë problematikën dhe do të na ofrojë njohuri se cilat ndërmarrje kanë numër më të

madh të subjekteve aktive të paraqitur në figurën më poshtë. Nga Enti Statistikor i Maqedonisë publikohen të dhënat e demografisë së ndërmarrjeve, të cilat të përpunuara do të paraqiten në figurën e mëposhtme.

**Figura 5.1.7.** Demografia e ndërmarrjeve aktive sipas sektorëve

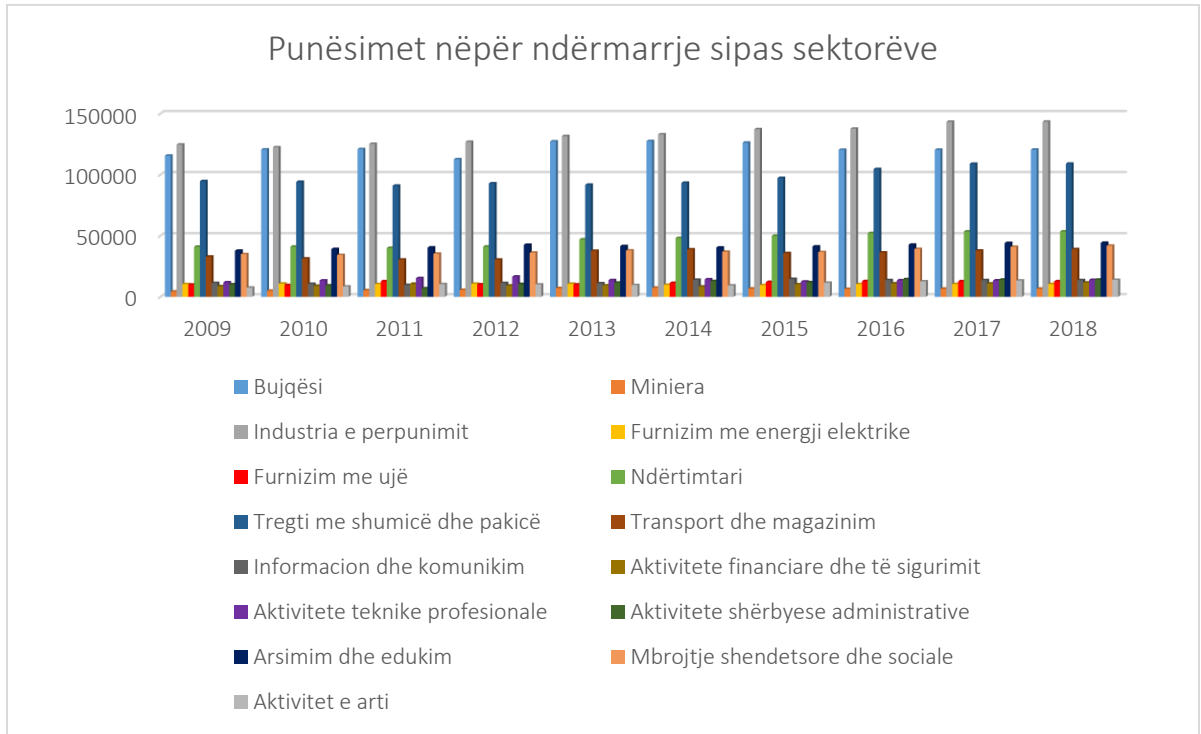


Burimi: Figura e përpunuar nga autori, me të dhënat nga (Државен Завод за Статистика, 2019).

Në vijë të njëjtë me figurën, në të cilën sqarohet vlera e shtuar e sektorit privat në GDP, vërejmë se edhe në këtë figurë sektori me më shumë ndërmarrje është sektori i tregtisë, që pasohet nga sektori i përpunimit.

Zhvillimi ekonomik përfshin shumë aspekte të gjendjes ekonomike, rritjes ekonomike dhe sociale të një vendi. Zhvillimi ekonomik është tregues i mirëqenies së familjeve, standardit jetësor dhe nivelit të varfërisë. Në bazë të kësaj, në këtë pjesë të studimit është analizuar kontributi që NMVM-të kanë në gjenerimin e vendeve të punës në Maqedoni.

**Figura 5.1.8.** Kontributi i ndërmarrjeve aktive në punësime, sipas sektorëve



Burimi: Figura e përpunuar nga autori, me të dhënat nga (Државен Завод за Статистика, 2019).

Rezultatet nga figura e prezantuar tregojnë numrin e të punësuarve në sektorin privat, të ndara sipas llojit të veprimtarisë. Këto rezultate shfaqin një shpërndarje jo normale në mes numrit të punësuarve në sektorin privat. Megjithatë, numri më i madh i të punësuarve vërehet në sektorin e industrisë së përpunimit, e cila ka një trend rritës deri në vitin 2018.

Sektori i dytë me numër më të madh të vendeve të punës të gjeneruara në vitet e fundit është sektori i bujqësisë, i cili ka qëndruar në një trend relativisht stabil. Sektori tjetër i cili ka gjeneruar mjaft vende pune është sektori i tregtisë me shumicë dhe pakicë. Sektorët tjerë kanë një dallim shumë të madh në krahasim me tre sektorët e përmendur. Sidoqoftë, vërejmë një trend rritës të vendeve të punës në të gjithë sektorët e marrë në shqyrtim.

### 5.1.2. Internacionalizimi i NMVM-ve – eksportet e NMVM-ve në eksportin total të vendit

Eksporti është njëri nga faktorët kryesorë që ndikojnë në zhvillimin ekonomik të një vendi, ndërsa në vete përfshin të gjitha mallrat dhe shërbimet që kompanitë e një vendi

shesin në tregjet jashtë kufijve të tij. Sipas ekonomistëve një vend i zhvilluar ka gjithmonë eksportin neto pozitiv, që do të thotë se vendi është në gjendje të shesë jashtë kufijve të tij më shumë mallra dhe shërbime se sa vlera e mallrave dhe shërbimeve që kompanitë e huaja shesin brenda kufijve të një vendi. Pra, nëse nga eksporti total minusojmë importin total, vlera e neto eksportit është pozitive.

Një nga faktorët kyç të eksportit total janë eksportet e NMVM-ve, të cilat janë ndërmarrjet më së shumti prezente dhe aktive në ekonominë e një vendi, sidomos të vendeve në zhvillim. Për këtë arsye, shumë studiues janë marrë me analizën e ndikimit të eksporteve të produkteve dhe shërbimeve të NMVM-ve në rritjen dhe zhvillimin ekonomik. Këto studime përmendin termin internacionalizimi i NMVM-ve, duke pasur për qëllim sqarimin e këtij korrelacioni të lartpërmendur, duke tentuar të arsyetojnë rëndësinë që ka për ekonominë vendore dalja e NMVM-ve në tregje ndërkombëtare.

Nevoja për internacionalizimin e NMVM-ve vjen si rezultat i globalizimit dhe rritjes së konkurrencës për ndërmarrjet që aktivitetin e tyre biznesor e kryejnë vetëm në vendin e origjinës. Një përballje me konkurrencën e fuqishme, një ndërmarrje do ta detyronte të fuqizohet nëpërmjet zgjerimit të tregut ose të falimentojë, që do të ishte humbje për ndërmarrjen, po ashtu edhe për ekonominë vendore.

NMVM-të të cilat janë të orientuara drejt internacionalizimit e kanë të obligueshme të kalojnë një proces standardizimi të produkteve dhe proceseve nga prodhimi deri në shitje. Duke marrë parasysh edhe zhvillimin teknologjik, ndërmarrjet janë të detyruara të përfshijnë edhe inovacionet që kanë të bëjnë me proceset dhe produktet. Por, nëse shikojmë në aspektin e gjendjes financiare në të cilën shpeshherë ndodhen ndërmarrjet e këtyre kategorive, sidomos ndërmarrjet mikro dhe të vogla, patjetër të marrim parasysh faktin se inovacionet dhe standardizimet janë barrë e rëndë për t'u përballuar nga ata.

Sipas (Hobohm S) në dekadat e fundit procesi i industrializimit ka pësuar ndryshime të mëdha. Përderisa zhvillimi industrial ka mbetur instrumenti kryesor i zhvillimit social dhe ekonomik në vendet e zhvilluara, korniza në të cilën ata luajnë rolin e tyre ka ndryshuar në tërësi, nëpërmjet proceseve të globalizimit, liberalizimit ekonomik dhe zbatimit të teknologjive të reja.

Një implikim i hulumtimit të (Senguler E., Kunday O, 2015) thotë se inovacioni është një faktor i rëndësishëm që rrit orientimin drejt eksportit tek NVM-të. Hartuesit e



politikave që janë të gatshëm për të rritur ndërkombëtarizimin e NVM-ve mund të prezantojnë programe mbështetëse për nxitjen e inovacionit të NVM-ve. Një tjetër implikim është se mungesa e aftësive të kërkuara të biznesit është një faktor, që ka një ndikim negativ në nivelin e ndërkombëtarizimit të NVM-ve.

Rezultatet e studimit të (Pickernel et.al, 2016) nënvizojnë se NVM-të që eksportojnë, ndryshojnë nga joeksportuesit për nga karakteristikat e ndërmarrjeve, duke përfshirë sektorin, madhësinë, karakteristikat e moshës dhe karakteristika të pronarit-menaxherit, përfshirë moshën dhe përvojën e mëparshme. Në mënyrë të ngjashme, përdorimi efektiv i teknologjisë së internetit (lidhur me tregtinë e e-commerce për të përmirësuar biznesin) ishte i lidhur me qasjen e firmës ndaj eksportit.

Edhe në raportin European Competitiveness Report nga (Hsia M., 2014) thuhet se NVM-të tentojnë të hyjnë në tregjet e huaja kryesisht si eksportues, për shkak të kërkesave më të vogla për investim dhe rreziqeve plotësuese. Karakteristikat e firmave të tilla si: lloji i industrisë, mosha dhe destinacioni, luajnë një rol të rëndësishëm në eksportin e NVM-ve. Intensiteti i eksporteve të NVM-ve dallon dukshëm në të gjitha llojet e industrive, me përqindje më të lartë të pjesëmarrjes në prodhim, softuer dhe shërbime biznesi.

Ndërkombëtarizimi i suksesshëm i NVM-ve varet nga një përzierje e politikave direkte dhe indirekte. Krijimi i kushteve të favorshme, siç është mbështetja e inovacionit dhe aktivitetet e kërkim-zhvillimit (R&D), investimet e mëtutjeshme në infrastrukturën e teknologjisë, informacionit dhe komunikimit (TIK), do të ndihmojnë në rritjen e aktiviteteve të ndërkombëtarizimit të NVM-ve.

Sipas rezultateve të studimit të (Boshkov T., 2016), kur NVM-të internacionalizohen, pra kur fillojnë të eksportojnë në tregjet e huaja, kontributi i tyre në ekonominë e vendit rritet. Për këtë arsye, është e nevojshme të largohen barrierat kryesore me të cilat përballen. NVM-të përballen me vështirësi në financimin e aktiviteteve ndërkombëtare, në tentativat e tyre për të identifikuar mundësitë dhe kontaktet adekuate në tregjet e synuara.

Në studimin e (Veleski L., 2015), në Maqedoni NVM-të mund të kontribuojnë ndjeshëm në zhvillimin e ekonomisë së tregut në vend. Në këtë pohim të përgjithshëm duhet të theksohet se NVM-të e internacionalizuara kanë të ardhura më të larta, janë më

inovative, punësojnë më shumë njerëz, aplikojnë standarde moderne të biznesit, me një fjalë, mjedisi ndërkombëtar i bën ato të veprojnë në mënyrë më efikase.

Në mënyrë korrelative me rëndësinë e tyre, si dhe të ndërkombëtarizimit të tyre, qeveria dhe organizatat joqeveritare duhet të ndërmarrin veprime konkrete të mbështetjes së NMVM-ve. Këto veprime mbështetëse duhet të synojnë drejtimit që janë më të rëndësishme për zhvillimin e NVM-ve, si dhe proceset që kontribuojnë për zhvillimin pozitiv të kësaj kategorie. Mbështetja e ndërkombëtarizimit të NVM-ve është një nga detyrat kryesore të çdo politike ekonomike të qeverisë.

Ndërkaq në këtë studim do paraqiten të dhënat faktike, që tregojnë rëndësinë e NMVM-ve në eksportin e vendit. Këto të dhëna paraqiten në tabelë për vitin 2016. Theksoj se për shkaqe të mungesës së publikimeve të të dhënave statistikore nga Enti Statistikor i Maqedonisë, analiza duhet të limitohet në vitin 2016, për arsye se ky ka qenë viti i fundit për të cilin janë publikuar të dhënat në bazën e Entit Statistikor të vendit.

**Tabela 5.1.2.1.** Kontributi i NMVM-ve në eksport, sipas numrit dhe madhësisë, në grupe vendesh

		Numri i ndërmarrjeve	Vlera në mijë euro
Viti		2016	2016
Botë	Gjithsej	3489	4388396
	mikro (1-9)	1859	318459
	Të vogla (10-49)	976	437628
	Të mesme (10-49)	373	609099
	Të mëdha (250 +)	110	2996142
	Të panjohura	171	27068
BE 28	Gjithsej	2112	3513086
	mikro (1-9)	983	216855
	Të vogla (10-49)	632	287360
	Të mesme (10-49)	305	391057
	Të mëdha (250 +)	92	2603722
	Të panjohura	100	14092
Ballkani Perëndimor	Gjithsej	1945	541747
	mikro (1-9)	981	49911

	Të vogla (10-49)	612	118407
	Të mesme (10-49)	230	157766
	Të mëdha (250 +)	63	206147
	Të panjohura	59	9515

Burimi: Tabela e përpunuar nga autori, me të dhënat nga (Државен Завод за Статистика, 2018).

Këto të dhëna tregojnë një pjesëmarrje relativisht të konsiderueshme të NMVM-ve në eksportin e vendit. Vlen të theksohet se në krahasimin e bërë duke marrë për bazë numrin e ndërmarrjeve eksportuese, vërehet se ndërmarrjet mikro kanë qenë eksportuesit më të shpeshtë, duke u pasuar nga ndërmarrjet e vogla dhe ato të mesme.

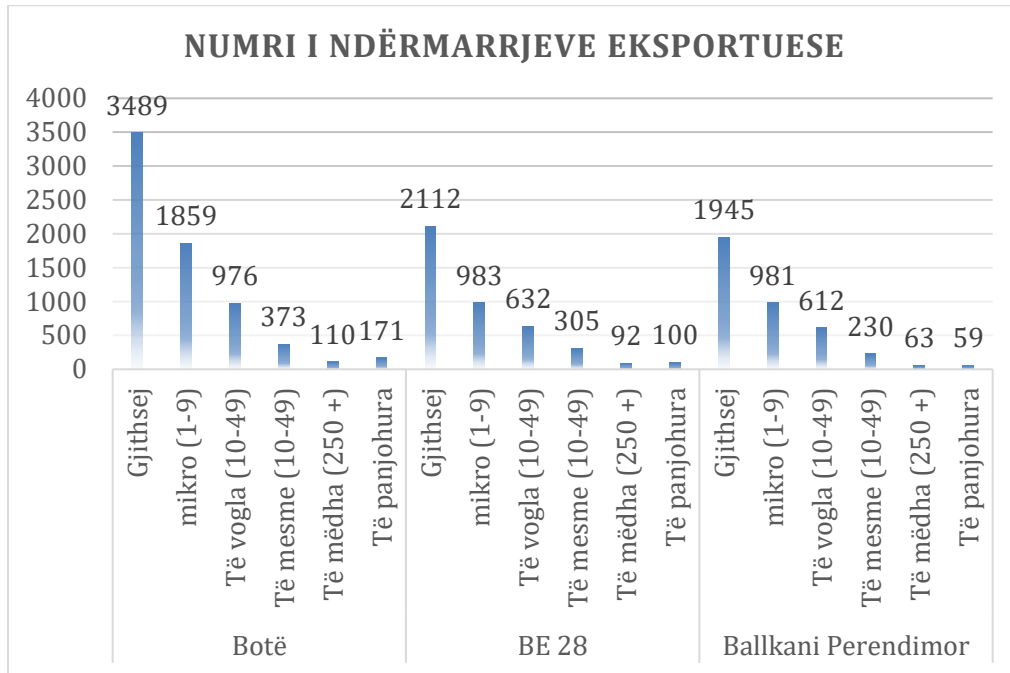
Nga të dhënat që janë nxjerrë, vërejmë se në botë eksportojnë 1859 ndërmarrje mikro, 976 të mesme dhe 110 të vogla të Maqedonisë. Në vendet e BE-së përsëri kemi numër më të madh të eksportuesve në kategorinë ndërmarrje mikro, pra gjithsej 983. Në vendin e dytë pasojnë ndërmarrjet e vogla ose 632 ndërmarrje. Në vendin e tretë janë në kategorinë e ndërmarrjeve të mesme që kanë numër prej 305 eksportues.

Nga ndërmarrjet e vendit që eksportojnë në Ballkan, numri i eksportuesve është më i vogël, mirëpo sërish në numër dominojnë ndërmarrjet mikro. Pra në Ballkan eksportojnë 981 ndërmarrje mikro, 612 ndërmarrje të vogla dhe 230 ndërmarrje të mesme.

Në të tre kategoritë, për qëllime të gjithëpërfshirjes janë paraqitur edhe një kategori e ndërmarrjeve që Enti Statistikor i ka quajtur si ‘të panjohura’, mirëpo kanë një numër relativisht të konsiderueshëm të ndërmarrjeve eksportuese në botë, në BE dhe në Ballkan.

Në tabelë dhe në grafik janë paraqitur edhe ndërmarrjet e mëdha që kanë një numër mjaft të vogël eksportuesish, duke e arsyetuar me numrin e vogël të ndërmarrjeve të mëdha që janë aktive në Maqedoni.

**Figura 5.1.2.2.** Numri i ndërmarrjeve eksportuese sipas madhësisë



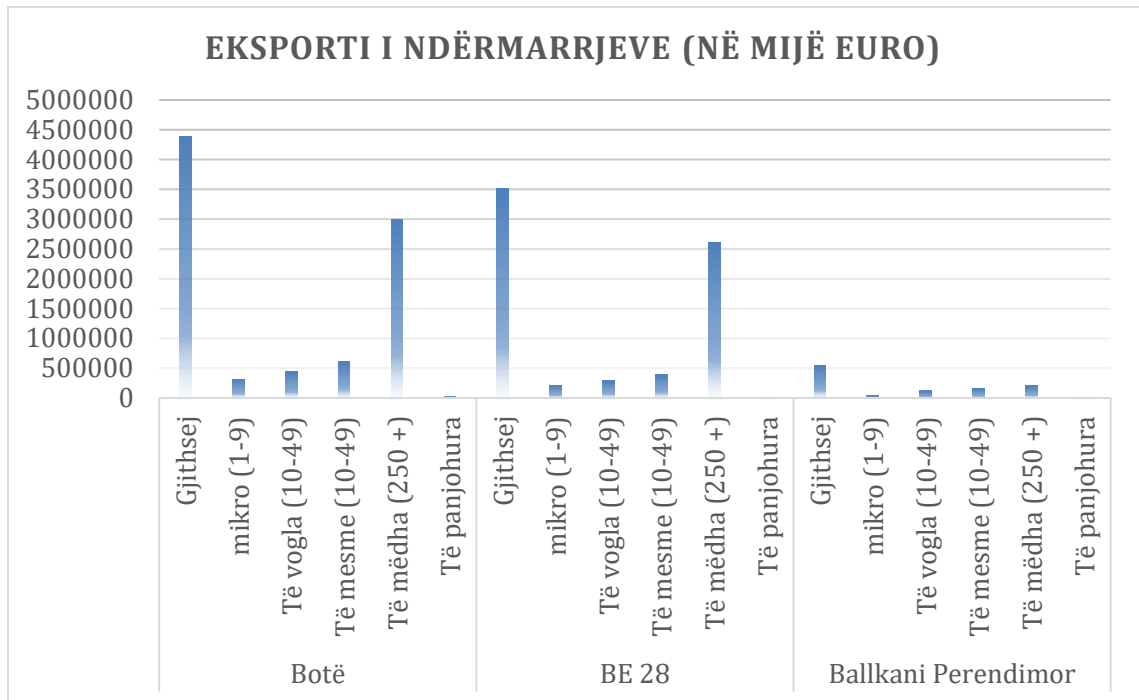
Burimi: Figura e përpunuar nga autori, bazuar në të dhënat nga tabela e mësipërme.

Për të dhënë rezultate më të sakta të krahasimeve të bëra në këtë studim, në tabelë dhe në figurën që vijon janë paraqitur të dhënat e eksporteve të realizuara nga ndërmarrjet në vlerë (në mijë euro). Ky grafik na tregon se nëse krahasojmë eksportet në vlerë, përparësi kanë ndërmarrjet e mëdha. Kur bëhet fjalë për eksportet e ndërmarrjeve të Maqedonisë në botë dhe në BE, ekziston një dallim shumë i madh në mes eksporteve të realizuara nga ndërmarrjet e mëdha dhe kategorive tjera ose NMVM-ve.

Pra në vitin 2016 ndërmarrjet e mëdha kanë realizuar 2.996.142 mijë euro eksporte në botë, 2.603.722 mijë euro eksporte në BE dhe 20.6147 mijë euro eksporte në Ballkanin Perëndimor. Ndërmarrjet e mesme kanë realizuar 609.099 mijë euro eksporte në botë, 391057 mijë euro eksporte në BE dhe 157.766 mijë euro në Ballkan.

Ndërmarrjet e vogla kanë realizuar eksporte në vlerë 437.628 mijë euro në botë, 287.360 mijë euro eksporte në BE dhe 118.407 mijë euro në Ballkanin Perëndimor. Ndërmarrjet mikro, kanë realizuar eksporte në vlerë 318.459 mijë euro në botë, 216.885 mijë euro në BE dhe 49.911 mijë euro në Ballkanin Perëndimor.

**Figura 5.1.2.3. Ndërmarrjet eksportuese sipas vlerës (mijë euro)**



Burimi: Figura e përpunuar nga autori me të dhënat nga tabela e mësipërme.

Megjithëse këto të dhëna të eksporteve të shprehura në vlerë tregojnë dominim të ndërmarrjeve të mëdha, përsëri nuk është arsye për të dëshpëruar NMVM-të. Kjo për disa arsye;

Së pari, të dhënat që ka publikuar Enti Statistikor për Tregtinë Ndërkombëtare, në eksportet e ndërmarrjeve të mëdha ka përfshirë edhe kompanitë të cilat funksionojnë nëpër zonat industriale të Maqedonisë, të cilat kanë kapital të huaj, janë degë të korporatave multinacionale, prodhojnë për vendet e huaja, normalisht në Maqedoni shfrytëzojnë resurset e lira të punës si dhe lehtësirat që iu ka ofruar qeveria me qëllim të tërheqjes së investimeve të huaja.

Së dyti, ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme edhe pse përbëjnë numrin më të madh të ndërmarrjeve që eksportojnë, kapacitetet e tyre prodhuese dhe eksportuese janë të vogla edhe në tregun vendas, për arsye se ato kufizohen nga madhësia e tyre dhe kapacitetet e prodhimit, si dhe kostot për standardizim të produkteve të tyre për të hyrë dhe përballuar me konkurrencën në tregjet e huaja.

### 5.1.3. Metodologjia

Duke u mbështetur në llojin e të dhënave që përdoren në këtë studim, si dhe duke marrë parasysh karakteristikat e variablave të varura dhe të variablave të pavarura, autorët kanë përdorur modele të ndryshme ekonometrike. Rritja ekonomike karakterizohet me një sërë faktorësh, të cilët janë gjithmonë në proces të ndryshimit, që varen më së shpeshti nga faktorë ekstern.

Bazuar në teorinë ekonomike, në këtë studim analizohen dy supozimet kryesore: zhvillimi i NMVM-ve ka ndikim pozitiv në rritjen dhe zhvillimin ekonomik të vendit, si dhe ndikim po ashtu pozitiv në uljen e papunësisë. Me fjalë tjera rritja ekonomike nënkupton rritjen e standardit të jetesës për popullsinë ose rritje e të ardhurave të tyre. Edhe krijimi i vendeve të punës që mund të ofrohet vetëm me stimulimin e NMVM-ve, po ashtu nënkupton gjenerim të të ardhurave për popullsinë dhe ndikon në uljen e varfërisë në vend.

Për të vërtetuar këtë teori, do të përdoren disa analiza empirike, nëpërmjet modeleve të veçanta për secilën prej hipotezave në vijim:

$H_{0a}$ : Zhvillimi i NMVM-ve ka lidhshmëri statistikore të rëndësishme pozitive në rritjen e ekonomike.

$H_{0b}$ : NMVM-të kanë lidhshmëri të rëndësishme pozitive në uljen e varfërisë.

Për të analizuar këto hipoteza përdoren të dhënat e përpunuara nga raportet statistikore të Entit Statistikor të Maqedonisë si dhe nga baza e të dhënave e Bankës Botërore për Maqedoninë. Në këtë studim, përdoren të dhëna për një periudhë dhjetë vjeçare (2009-2018).

Të dhënat e përfituara nga (The World Bank, 2019) Data Baza e Bankës Botërore janë: GDP reale; GDP per capita; të dhënat për kontributet/vlerën e shtuar në GDP të sektorëve: prodhimtaria, shërbimet, tregtia, bujqësia, industria.

Të dhënat e përfituara nga Enti Statistikor i Maqedonisë (Државен Завод за Статистика, 2019) janë: numri i ndërmarrjeve mikro, të vogla, të mesme, të mëdha dhe numri total i ndërmarrjeve aktive; Numri i ndërmarrjeve sipas sektorëve: bujqësi, miniera,

industria e përpunimit, furnizimi me ujë, furnizimi me energji elektrike, ndërtimtaria, tregti me shumicë dhe pakicë, transport dhe magazinim, informacion dhe komunikim sektori i aktiviteteve financiare, aktivitete teknike profesionale, sektori i arsimimit, sektori artistik;

Numri i të punësuarve sipas sektorëve: bujqësi, miniera, industria e përpunimit, furnizimi me ujë, furnizimi me energji elektrike, ndërtimtaria, tregti me shumicë dhe pakicë, transport dhe magazinim, informacion dhe komunikim sektori i aktiviteteve financiare, aktivitete teknike profesionale, sektori i arsimimit, sektori artistik.

#### 5.1.3.1. Përcaktimi i modelit

Shumë autorë dhe studiues të ndryshëm kanë studiuar lidhjen kauzale mes NMVM-ve dhe rritjes ekonomike. Studimet tipike të kësaj hipoteze që kanë bërë studiuesit tjerë janë të ngjashëm me modelin e këtij studimi, siç mund të përmendim; (Myslimi G., 2016), (Tambunan T., 2008) dhe (Memili et.al, 2015).

Analiza ekonometrike që përdoret në këtë studim është e ngjashme me autorët e përmendur më lart, ndërsa lloji i variablave që përdoren bazohet në hipotezën e parashtruar zero.

$$H_{0a}: \quad GDP_{percap} = \beta_0 + \beta_1 VSP + \beta_2 NB + \beta_3 NM + \beta_4 NIP + \beta_5 NFU + \beta_6 NFE + \beta_7 NN + \beta_8 NTSHM + \beta_9 NTM + \beta_{10} NIK + \mu$$

Sqarimi i variablave të modelit:

VSP – Vlera e shtuar e sektorit privat në GDP

NB – Numri i NMVM-ve në sektorin e bujqësisë

NM – Numri i NMVM-ve në sektorin e minierave

NIP – Numri i NMVM-ve në sektorin e industrisë së përpunimit

NFU – Numri i NMVM-ve në sektorin e furnizimit me ujë

NFE – Numri i NMVM-ve në sektorin e energjisë

NN – Numri i NMVM-ve në sektorin e ndërtimtarisë

NTSHM – Numri i NMVM-vë në sektorin e tregtisë me shumicë dhe pakicë

NTM – Numri i NMVM-ve në sektorin e transportit dhe magazinimit

NIK – Numri i NMVM-ve në sektorin e informacionit dhe komunikimit

$$H_{0b}: \quad GDP_{percap} = \beta_0 + \beta_1 VSHP + \beta_2 VP + \beta_3 PB + \beta_4 PM + \beta_5 PIP + \beta_6 PN + \beta_7 PTSHM + \beta_8 PTM + \beta_9 PIK + \mu$$

Sqarimi i variablave të modelit:

VSHP – Vlera e shtuar e të punësuarve gjithsej

VP – Të vetëpunësuarit

PB – Të punësuarit në sektorin e bujqësisë

PM – Të punësuarit në sektorin e minierave

PIP – Të punësuarit në industrinë e përpunimit

PN – Të punësuarit në sektorin e ndërtimit

PTSHM – Të punësuarit në sektorin e tregtisë me shumicë dhe pakicë

PTM – Të punësuarit në transport dhe magazinim

PIK – Të punësuarit në informacion dhe komunikim

#### 5.1.3.2. Përshkrimi i variablave - Statistika përshkruese

Në analizën e hipotezave të parashtruara; hipoteza e parë, zhvillimi i NMVM-ve ka lidhshmëri të rëndësishme statistikore pozitive me rritjen e ekonomike, si dhe hipoteza e dytë, NMVM-të kanë lidhshmëri të rëndësishme pozitive me uljen e varfërisë, janë përdorur një numër i variablave.

Duhet theksuar se variabla e parë GDP per capita (për kokë banori) është përdorur në analizat e të dy hipotezave. Në analizën e hipotezës së parë janë përdorur variablat që



kanë të bëjnë me numrin e NMVM-ve aktive sipas madhësisë, numrin total të ndërmarrjeve dhe numrin e ndërmarrjeve aktive sipas sektorëve.

Në tabelë janë shprehur variablat si vijon: GDP per capita me mesatare 4878.5, vlera e shtuar e sektorit privat në GDP (në total) me mesatare 209.119; vlera e shtuar e sektorit prodhues në GDP(11.083); vlera e shtuar e sektorit shërbyes në GDP (54.986); vlera e shtuar e sektorit të tregtisë në GDP (111.168) që përfaqëson sektorin me vlerë të shtuar ose prurje më të larta në GDP; vlera e shtuar e bujqësisë (9.57) paraqet sektorin me kontribut më të ulët dhe sektori i industrisë së rëndë me 22.382.

Rezultatet e statistikës përshkruese për ndërmarrjet sipas madhësisë, tregojnë se mesatare më të lartë kanë ndërmarrjet mikro (56669.8); vijojnë ndërmarrjet e vogla me mesatare 76602.4, pastaj ndërmarrjet e mesme me 1229 dhe në fund ndërmarrjet e mëdha me mesatare 214.1.

Ndërmarrjet sipas sektorëve po ashtu kanë mesatare të ndryshme, duke u nisur me radhë nga sektori i bujqësisë me mesatare 2851, sektori i minierave që është i dyti më i vogël me 179, sektori i industrisë së përpunimit me 7997.6, sektori i furnizimit me energji me 140.7 është sektori me mesatare më të ulët të ndërmarrjeve, sektori i ndërtimitarisë me mesatare 4526.9, sektori i tregtisë me shumicë është sektori më i madh me 25536.7 dhe ka një dallim shumë të madh me mesataret e te gjithë sektorëve tjerë, sektori i transportit dhe magazinimit (6071.5), sektori i informacionit dhe komunikimit me 1535.2, sektori i aktiviteteve financiare (416.3), sektori me aktivitete teknike-profesionale (6052.4), sektori i aktiviteteve shërbyese tjera me 1750.8, sektori me aktivitete arsimimi dhe edukimi (1072.7), sektori i mbrojtjes shëndetësore (3279.3) dhe sektori i aktiviteteve artistike me mesatare 37233.1.

**Tabela 5.1.3.2.1.** Statistika përshkruese për hipotezën  $H_{0a}$  - Rritje ekonomike

Variabli	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
Gdp percap	10	4878.502	331.03	4398.774	5299.774
Gdp real	10	1.01e+10	7.06e+08	9.10e+09	1.10e+10
sektoriprivat-	10	209.119	13.956	182.437	231.171
prodhimtar~p	10	11.083	1.355	8.827	12.899
sherbimetro~p	10	54.916	1.12	53.55	57.09
tregtianeGDP	10	111.168	12.208	87.177	129.363

bujqesiavl~p	10	9.57	.733	7.888	10.37
industriavl~p	10	22.382	1.734	18.973	24.152
mikro	10	56669.8	6787.473	38107	61053
vogla	10	7602.4	8723.195	4051	32406
mesme	10	1229	254.098	533	1399
medha	10	214.1	19.203	185	240
ndermarrje~l	10	72109	1742.726	70139	75497
bujqesi	10	2851.5	178.615	2546	3072
miniera	10	179.3	15.507	159	205
industriave~t	10	7997.6	223.684	7639	8263
furnizimm~ke	10	140.7	31.052	98	186
furnizimm~je	10	281.4	22.387	250	321
ndertimtari	10	4526.9	224.144	4322	4938
tregtiashu~e	10	25536.8	2130.436	22950	28326
transportd~m	10	6071.5	315.181	5667	6445
informacio~m	10	1535.2	146.455	1398	1856
aktivitete~m	10	416.3	18.154	390	448
aktivitete~e	10	6052.4	718.201	5220	7261
aktivitete~v	10	1750.8	421.533	1319	2519
arsimimdhe~m	10	1072.7	86.694	986	1222
mbrojtsh~e	10	3279.3	67.465	3159	3357
aktivitete~i	10	1261	78.483	1176	1404

---

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

Në tabelën vijuese është paraqitur statistika përshkruese e variablave që përdoren në analizën e lidhshmërisë së NMVM-ve me punësimin si tregues dhe burim i të ardhurave për popullsinë e vendit. Dy variablat e GDP-së janë të njëjta dhe kanë vlerë të njëjtë. Variabla e tretë është GDP për çdo të punësuar që ka një mesatare të lartë dhe nënkupton vlerën e kontributit të çdo të punësuarit në rritjen e GDP, pra 27006.4.

Më poshtë vijojnë mesataret për të punësuarit sipas sektorëve të ndërmarrjeve. Bujqësia ka një mesatare prej 685000, sektori i minierave 11000, industria e përpunimit 6088.3, ndërmarrjet për furnizim me energji elektrike me 132000, sektori ndërtimtarisë mesare prej 11399.7, sektori i tregtisë me shumicë 46695.5, sektori i transportit dhe magazinimit me 97700.4, sektori i informacionit dhe komunikimit me 24941.8, sektori i aktiviteteve financiare 12284.3, sektori i aktiviteteve shërbyese me mesatare 1067.7, sektori me aktivitete të arsimimit dhe edukimit me 47996, sektori i mbrojtjes shëndetësore me 412288 dhe sektori i aktiviteteve artistike me mesatare prej 37233.

**Tabela 5.1.3.2.2.** Statistika përshkruese për hipotezën  $H_{0b}$  – Varfëria (punësimi)

Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
gdppercap	10	4878.502	331.03	4398.774	5299.774
gdpreal	10	1.01e+10	7.06e+08	9.10e+09	1.10e+10
gdppercdot~r	10	37006.46	802.057	35812.66	38714.66
tevetepune~e	10	25.525	1.486	22.898	26.934
tepapuneto~e	10	27.81	3.958	22.296	32.18
bujqesi	10	685000	43597.29	630000	748000
miniera	10	110000	34763.45	12344	127000
industriae~t	10	6088.3	1001.47	4253	7378
furnizimm~ke	10	132000	7696.865	122000	143000
furnizimm~je	10	10308.1	375.598	9558	10689
ndertimtari	10	11399.7	1330.99	9571	12797
tregtimesh~e	10	46695.5	5529.749	39961	53481
transportd~m	10	97700.4	7040.453	90891	109000
informacio~m	10	24941.8	2410.087	21854	28570
aktivitete~m	10	12284.3	1721.006	9598	14525
aktivitete~e	10	1067.7	493.708	440	1788
aktivitete~v	10	13731.1	1350.334	11791	16486
arsimimdhe~m	10	47996.8	4602.507	42181	53969
mbrojtjesh~e	10	41288	2003.268	37724	43973
aktivitete~i	10	37233.1	2365.935	34171	40813

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

## V.2 Roli i NMVM-ve në rritjen ekonomike

### 5.2.1. Diskutimi i rezultateve

Sipas hipotezës së parashtruar,  $H_{0a}$ : Zhvillimi i NMVM-ve ka lidhshmëri statistikore të rëndësishme pozitive në rritjen ekonomike; në këtë studim do të bëhet analiza e lidhshmërisë në mes variablave të pavarura dhe variablës së varur, të cilën ne duam ta studiojmë. Rezultatet e këtij studimi janë nxjerrë përmes “Pairwise Correlation”. Rezultatet e kësaj analize paraqiten në matricën e korrelacionit më poshtë.

Sipas rezultateve të paraqitura në këtë matricë, mund të themi se vlera e shtuar e prodhimit të sektorëve në të cilët veprojnë NMVM-të kanë lidhshmëri pozitive me GDP per capita dhe GDP reale në nivel signifikance 0.01. Vlera e shtuar e sektorit privat ka koeficientin 0.876, tek sektori i prodhimit (0.925), tek sektori i tregtisë (0.858), sektori i industrisë (0.965). Dy sektorët tjerë; bujqësia dhe shërbimet kanë korrelacion

negativ me GDP dhe GDP real. Ndërmarrjet aktive sipas madhësisë kanë po ashtu korrelacion pozitiv me GDP per capita dhe GDP real. Në këtë grup vetëm tek ndërmarrjet e vogla vërehet korrelacion negativ.

**Tabela 5.2.1.1. Pairwise correlation – Rritje ekonomike 1**

Variablat	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
(1) gdppercap	1.000												
(2) gdpreal	1.000*	1.000											
(3)	0.876*	0.874*	1.000										
sektoriprivatvle~g													
(4)	0.925*	0.924*	0.946*	1.000									
prodhimtariavler~d													
(5)	-0.716	-0.719	-0.545	-0.643	1.000								
sherbimetvleraes~p													
(6) tregtiane-gdp	0.858*	0.856*	0.998*	0.937*	-0.537	1.000							
(7)	-0.500	-0.508	-0.598	-0.613	0.180	-0.624	1.000						
bujqesiavleraesh~p													
(8)	0.965*	0.966*	0.885*	0.915*	-0.825*	0.873*	-0.484	1.000					
industriavleraesh~p													
(9) mikro	0.285	0.287	0.524	0.386	-0.537	0.552	-0.276	0.490	1.000				
(10) vogla	-0.475	-0.477	-0.644	-0.557	0.668	-0.663	0.367	-0.663	-0.967*	1.000			
(11) mesme	0.707	0.708	0.803*	0.723	-0.736	0.814*	-0.458	0.840*	0.869*	-0.951*	1.000		
(12) medha	0.914*	0.913*	0.697	0.755	-0.536	0.668	-0.406	0.837*	0.064	-0.280	0.544	1.000	

\* shows significance at the .01 level

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

**Tabela 5.2.1.2. Pairwise correlation – Rritje ekonomike 2**

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
(1) gdppercap	1.000														
(2) gdpreal	1.000*	1.000													
(3) bujqesi	-0.918*	-0.915*	1.000												
(4) miniera	0.823*	0.821*	-0.808*	1.000											
(5)	-0.610	-0.616	0.512	-0.204	1.000										
industriaeperpun~t															
(6)	0.943*	0.942*	-0.870*	0.813*	-0.592	1.000									
furnizimmeeneng~e															
(7) furnizimēju	-0.445	-0.439	0.629	-0.450	-0.041	-0.318	1.000								
(8) ndertimtari	0.774*	0.770*	-0.791*	0.921*	-0.014	0.768*	-0.613	1.000							
(9)	-0.972*	-0.972*	0.916*	-0.743	0.731	-0.952*	0.339	-0.670	1.000						
tregtiashumicepa~e															
(10)	-0.959*	-0.958*	0.938*	-0.709	0.739	-0.930*	0.453	-0.653	0.985*	1.000					
transportdhemag~m															
(11)	0.846*	0.840*	-0.880*	0.919*	-0.205	0.876*	-0.560	0.952*	-0.792*	-0.782*	1.000				
informaciondhek~m															
(12)	0.717	0.711	-0.660	0.823*	0.034	0.618	-0.631	0.901*	-0.562	-0.552	0.830*	1.000			
aktivitetefinan~i															
(13)	0.961*	0.959*	-0.949*	0.889*	-0.497	0.969*	-0.475	0.863*	-0.947*	-0.934*	0.941*	0.724	1.000		
aktivitetetekni~a															
(14)	-0.415	-0.419	0.254	-0.407	0.430	-0.362	-0.435	-0.155	0.457	0.326	-0.222	-0.174	-0.352	1.000	
aktivitetesherb~t															
(15)	0.953*	0.950*	-0.948*	0.882*	-0.441	0.950*	-0.576	0.894*	-0.917*	-0.920*	0.951*	0.773*	0.990*	-0.239	1.00
arsimimdheedukim															

\* shows significance at the .01 level

Në matricën dy të korrelacionit Pairwise, po ashtu analizohet lidhshmëria në mes GDP per capita, GDP real me variablat e zgjedhura. Vërejmë se kemi korrelacion negativ tek disa nga variablat e analizuara. Kjo do të thotë se numri i ndërmarrjeve aktive në këto sektorë nuk kanë lidhshmëri pozitive me rritjen e GDP-së së vendit. Në këtë grup përmendim: sektorin e bujqësisë, industrinë e: përpunimit, transport dhe magazinim, etj.

### 5.2.2. Rezultatet e regresionit linear

Në fillim të pjesës së metodologjisë u përcaktua modeli ekonometrik që është përdorur për të analizuar regresionin linear në mes variablës së varur, që është GDP per capita dhe variablave të pavarura si në tabelën më poshtë. Rezultatet e regresionit linear ‘Poisson Regression’, tregojnë përgjithësisht kontribut dhe ndikim të rëndësishëm pozitiv në rritjen e GDP-së, duke nënkuptuar rritjen ekonomike, uljen e varfërisë dhe rritjen e standardit të jetesës.

Duhet të pranojmë se rezultatet në tabelë kanë vlera të vogla, por kjo ndodh për arsye se zhvillimi ekonomik i vendit në tërësi është shumë i ngadalshëm. Në shqyrtim janë marrë industrinë më të zhvilluara të vendit, megjithatë vlen të potencohet se Maqedonia është vend me kapacitete të limituara, në zhvillimin e sektorit të prodhimtarisë dhe sektorët që kanë të bëjnë me industrinë.

Nga sektorët e analizuar, vërejmë se vetëm tregtia me shumicë dhe pakicë është sektori me ndikim më të madh. Kjo vërtetohet edhe nga raportet statistikore të publikuara nga institucionet statistikore të vendit dhe ato ndërkombëtare.

Fakti që na intereson më së shumti në këtë tabelë është shenja e rëndësisë statistikore (signifikancës). Në kolonën e fundit vërejmë se të gjitha variablat janë të rëndësishme në GDP në nivelin 0.1. Sipas kësaj vijmë në përfundim se pranohet hipoteza zero e cila thotë se, zhvillimi i NMVM-ve ka lidhshmëri statistikore të rëndësishme pozitive në rritjen ekonomike.

**Tabela 5.2.2.1. Poisson Regression**

gdppercap	Coef.	St.Err.	z	P> z	[95% Conf	Interval]	Sig
sektoriprivatvlera~p	0.02	0.003	-1.52	0.603	-0.008	0.005	*
bujqesi	0.03	0.000	1.86	0.063	0.000	0.001	*
miniera	0.06	0.006	0.93	0.350	-0.006	0.017	*
industriaeperpunimit	0.01	0.000	1.05	0.295	0.000	0.001	*
furnizimueje	-0.06	0.007	-0.91	0.365	-0.020	0.007	
furnizimeneenergj~e	0.04	0.006	0.66	0.509	-0.007	0.015	*
ndertimtari	-0.09	0.001	-1.83	0.409	-0.003	0.001	
tregtiashumicepakice	0.08	0.000	-1.98	0.328	-0.001	0.000	*
transportdhemagazi~m	0.03	0.002	1.73	0.465	-0.002	0.005	*
informaciondheko~m	0.02	0.000	1.01	0.633	0.003	0.008	*
Constant	8.060	1.064	7.58	0.000	5.975	10.144	***
Mean dependent var	4878.502		SD dependent var	31.030			
Pseudo r-squared	0.662		Number of obs	100.000			
Chi-square	202.242		Prob > chi2	0.000			
Akaike crit. (AIC)	123.284		Bayesian crit. (BIC)	126.310			

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

### 5.2.3. Përfundimi

Në hipotezën e parë u analizua lidhshmëria në mes GDP per capita si variabël e varur, me variablat e pavarura, ku përfshihej numri i ndërmarrjeve sipas madhësisë, pastaj numri i ndërmarrjeve sipas sektorëve dhe vlera e shtuar e ndërmarrjeve të sektorit privat, prodhues në GDP. Pas ndërtimit të modelit, janë përdorur disa lloje të analizave.

Fillimisht analiza e statistikës përshkruese për të njohur më mirë llojin e të dhënave në dispozicion. Metoda e dytë është metoda e korrelacionit, e cila na tregoi korrelacion pozitiv mes variablave, me përjashtime të vogla të arsyeshme, duke pasur parasysh gjendjen dhe nivelin e zhvillimit ekonomik të Maqedonisë. Analiza e tretë është analiza e modelit me regresion Poisson.

Rezultatet e fituara nga regresioni tregojnë ndikim të rëndësishëm pozitiv në rritjen e GDP-së duke nënkuptuar rritjen ekonomike dhe uljen e varfërisë. Duhet të pranojmë se rezultatet janë të vogla, por kjo ndodh për arsye se zhvillimi ekonomik i vendit në tërësi është shumë i ngadalshëm dhe sektori i prodhimit është më pak i zhvilluar. Megjithatë rezultatet na lejojnë të themi se hipoteza zero është e pranueshme.



## V.3 Roli i NMVM-ve në uljen e papunësisë

### 5.3.1. Diskutimi i rezultateve

Niveli i punësimit apo në anën tjetër niveli i papunësisë, janë tregues mjaftë të rëndësishëm, apo matës të standardit jetësor si dhe nivelit të zhvillimit të ekonomisë së një vendi. Në këtë pjesë analizohet lidhshmëria e GDP-së per capita me variablat tjera të lidhura me numrin e të punësuarve në sektorin privat. Për këtë qëllim përdoret matrica e korrelacionit, e cila është paraqitur në tabelë.

Nga kjo matricë vërehet se GDP është e korreluar pozitivisht me vlerën e shtuar që jep çdo i punësuar, në një nivel 0.84. E kundërta ndodh me numrin e të punësuarve, të cilët ndikojnë dhe kanë korrelacion negativ me GDP-në (-.98), që është fakt i njohur ekonomikisht dhe logjikisht.

Në pjesën tjetër të tabelës mund të vërehen lidhshmëritë me të punësuarit sipas sektorëve. Vërehet korrelacion pozitiv në sektorët: bujqësi me koeficient 0.984, industri e përpunimit me 0.713, furnizim me energji me 0.961, ndërtimtari me 0.793, tregtia me shumicë me 0.959, transport dhe magazinim me 0.830, informacion dhe komunikim me 0.930, sektori aktiviteteve financiare me 0.827, sektori i aktiviteteve teknike profesionale me 0.941, arsimim dhe edukim 0.984, mbrojtje shëndetësore 0,803 dhe aktivitete artistike me koeficient 0.877.

**Tabela 5.3.1.** Matrica e korrelacionit, Pairwise correlation – Punësimi

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
(1) gdppercap	1.000														
(2) gdppercdotepunes ~r	0.840*	1.000													
(3) tepapunetotalnep~ e	-0.981*	-0.808*	1.000												
(4) bujqësi	0.984*	0.813*	-0.993*	1.000											
(5) miniera	-0.393	-0.722	0.447	-0.454	1.000										
(6) indistriaeperpun~t furnizimmeenergji~ e	0.713	0.441	-0.651	0.723	-0.070	1.000									
(7) furnizimmeuje	0.961*	0.779*	-0.984*	0.989*	-0.449	0.702	1.000								
(8) ndërtimtari	-0.340	-0.184	0.243	-0.276	-0.171	-0.448	-0.309	1.000							
(9) tregtimeshumice~e	0.793*	0.772*	-0.748	0.729	-0.300	0.411	0.715	-0.361	1.000						
(10) transportdhemag~ m	0.959*	0.713	-0.975*	0.982*	-0.368	0.743	0.972*	-0.328	0.650	1.000					
(11) informaciondhek~ m	0.830*	0.766*	-0.902*	0.860*	-0.565	0.288	0.855*	0.016	0.636	0.828*	1.000				
(12) aktivitetefinan~i	0.935*	0.851*	-0.941*	0.950*	-0.483	0.647	0.964*	-0.321	0.754	0.898*	0.825*	1.000			
(13) aktivitetetekni~a	0.827*	0.585	-0.808*	0.817*	-0.212	0.664	0.827*	-0.663	0.517	0.861*	0.646	0.765*	1.000		
(14) aktivitetesherb~t	0.941*	0.773*	-0.980*	0.965*	-0.488	0.576	0.970*	-0.171	0.697	0.946*	0.914*	0.909*	0.780*	1.000	
(15)	-0.161	0.026	0.238	-0.202	0.056	0.081	-0.238	0.270	0.001	-0.330	-0.322	-0.153	-0.357	-0.241	1.000

\* shows significance at the .01 level

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

### 5.3.2. Rezultatet e regresionit linear

Për të analizuar hipotezën e dytë, modeli i së cilës është përcaktuar që në fillim të pjesës së metodologjisë, përdoret regresioni linear ‘poisson regression’. Në këtë model janë analizuar variablat e pavarura dhe ndikimi i tyre në variablën e varur GDP per capita.

Në grupin e variablave të varura janë përfshirë: vlera e shtuar e të punësuarve në GDP, pastaj vijojnë të punësuarit të ndarë në sektorë; bujqësia, minierat, industria e përpunimit, ndërtimtaria, tregtia me shumicë, transport dhe magazinim, informacion dhe komunikim.

Me anë të këtij modeli analizohet rëndësia statistikore e lidhshmërisë së punësimeve në sektorët privat me rritjen e GDP per capita. Në tabelë mund të vërehet mjaft qartë rezultati pozitiv. Të gjitha variablat e analizuara kanë koeficientë pozitiv dhe gabimi standard është zero. Shenja e rëndësisë statistikore në kolonën e fundit na konfirmon se variablat janë të rëndësishme në nivelin 0.1. Bazuar në këto rezultate mund të përfundojmë se rritja e nivelit të punësimit në sektorin privat, gjegjësisht tek NMVM-të, ka një lidhshmëri pozitive të rëndësishme me uljen e varfërisë, për arsye se ndihmon popullsinë të gjenerojë të ardhura dhe të rrisë nivelin e mirëqenies dhe standardin jetësor.

**Tabela 5.3.2.1. Poisson Regression – Punësimi**

Gdppercap	Coef.	St.Err.	z	P> z	[95% Conf	Interval]	Sig
Gdppercdotepunesuar	0.0365	0.000	-0.14	0.887	-0.001	0.000	*
Tevetepunesuartota~e	0.055	0.197	0.28	0.780	-0.331	0.441	*
Bujqësi	8.12e06	0.197	0.38	0.703	0.0053	0.065	*
Miniera	8.31e08	0.000	0.06	0.955	0.031	0.0098	*
Industriaeperpunimit	0.0015	0.140	0.11	0.915	0.033	0.099	*
Ndërtimtari	1.28e060	0.000	0.09	0.929	0.006	0.006	*
tregtimeshumicedhe~e	0.0044	0.000	-0.28	0.783	0.006	0.036	*
transportdhemagazi~m	8.56e80	0.000	0.20	0.843	0.027	0.095	*
informaciondhekomu~m	5.12e60	0.000	-0.51	0.611	0.061	0.041	*
Constant	4.1667	7.317	0.57	0.569	-10.174	18.508	***
Mean dependent var		4878.502		SD dependent var		331.030	
Pseudo r-squared		0.662		Number of obs		100	
Chi-square		202.242		Prob > chi2		0.000	
Akaike crit. (AIC)		123.284		Bayesian crit. (BIC)		126.310	

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Burimi: Kalkulimet e autorit në STATA

#### 5.4. Përfundimi

Në këtë kre u studiua roli dhe ndikimi i NMVM-vë në rritjen ekonomike dhe uljen e varfërisë në vend. Qëllimi ishte të vërtetohen supozimet e bazuara në teorinë dhe praktikën ekonomike. Kjo është bërë nëpërmjet ngritjes së dy hipotezave kryesore, të cilat kanë përfshirë në vete analiza të ndryshme të një numri të madh variablash.

Në pjesën e dytë të këtij kreu u analizua lidhshmëria në mes NMVM-ve dhe punësimit. Hipoteza bazohet po ashtu në teorinë ekonomike dhe qëllimi i hipotezës është të vërtetohet se zhvillimi i kësaj kategorie të ndërmarrjeve ka ndikim pozitiv në rritjen e normës së punësimit dhe gjenerimin e të ardhurave. Për këtë hipotezë u ndërtua modeli ekonometrik në të cilin përsëri variabla e varur ishte GDP per capita. Procedurat dhe analizat e kësaj hipoteze janë të ngjashme me hipotezën e parë, mirëpo dallojnë llojet e variablave të pavarura. Variabla të pavarura në këtë model ishin vlera e shtuar e të punësuarve në GDP, numri i të vetëpunësuarve dhe numri i të punësuarve nëpër NMVM të ndara sipas sektorëve.

Përsëri rezultatet na tregojnë korrelacion pozitiv në mes variablave dhe nivel të lartë të rëndësisë. Analiza e modelit me regresion Poisson, na jep rezultate të pritura, megjithëse në vlera të vogla. Kjo arsyetohet me shkakun se në Maqedoni punëdhënësi më konkurrent i sektorit privat është sektori publik ose administrata shtetërore. Megjithatë, niveli i signifkancës statistikore na jep të drejtën të themi se hipoteza është e pranueshme dhe NMVM-të kanë lidhshmëri të rëndësishme pozitive me uljen e varfërisë.

Në fund rekomandohet të intensifikohen politikat dhe iniciativat për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve, me qëllim që të rriten eksportet dhe internacionalizimi i NMVM-ve, të gjenerohen vende të reja pune si dhe të ardhura për banorët. Kjo për arsye se rritja e normës së papunësisë krijon efekte ciklike.

## KREU VI

# VËSHTRIM/KRAHASIM I APLIKIMIT TË MIKROFINANCIMIT NË VENDET E BALLKANIT PERËNDIMOR, REZULTATET DHE EFIKASITETI I ARRITUR

### VI.1. Mikrofinancimi në Shqipëri

Shqipëria për vite me radhë ka qenë në një regjim rigoroz komunist. Që nga rënia e komunizmit në vitin 1991, Shqipëria si shtet është përballur me kriza të ndryshme si politike, sociale, kulturore dhe ekonomike. Në tejkalimin e krizave ekonomike rol kyç ka luajtur edhe mikrofinancimi. Rolin dhe rëndësinë e mikrofinancimit e ka ditur edhe vetë qeveria e asaj kohe, prandaj edhe e ka stimuluar në mënyrë të vazhdueshme.

Qeveria e Shqipërisë, së bashku me Bankën Botërore, në shtator të vitit 1992 kanë filluar programin për kreditim rural me qëllim që të ulin normën e varfërisë dhe të stimulojnë ekonominë e tregut, po ashtu në vitin 1993 përsëri me ndihmën e Bankës Botërore startuan pilot projektin për zbutjen e varfërisë në zonat rurale (Cr.2461-ALB) dhe projektin për zhvillimin rural (CR 2680-ALB). Qëllimi kryesor i këtyre projekteve ishte të arrihet ngritje në ekonominë e tregut në zonat rurale duke ofruar kredi të vogla përmes fondeve të kredive të fshatit, krijimi i vendeve të reja të punës dhe përmirësimi i infrastrukturës përmes një programi për angazhim të komunitetit në punë infrastrukturore, kurse për implementimin e këtyre projekteve u themelua Fondi për Zhvillim Rural. (World Bank, 2008).

Më vonë nga Fondi për Zhvillim Rural themelohet Fondi Shqiptar për Zhvillim, i cili e zgjeroi veprimtarinë e mikrofinancimit edhe në zonat urbane. Tranzicioni në Shqipëri nga regjimi komunist në atë kapitalist ka pasur shumë sfida, si rënia e kursimeve në vitin 1997, kur rreth 50% e popullsisë humbi kursimet dhe situata eskaloj në luftë civile. Kjo situatë ka ndikuar shumë në humbjen e besueshmërisë në institucionet financiare në

Shqipëri. Sidoqoftë kjo krize ka ngritur edhe nevojën për rregullim dhe monitorim të institucioneve të mikrofinancimit. (World Bank, 2008).

Së fundmi në Shqipëri, institucionet e mikrofinancimit janë të autorizuar të japin kredi drejtpërdrejt apo me anë të bashkëpunimit me bankat. Gjatë periudhës së kaluar, më shumë se dy dekada, shërbimet e mikrofinancimit kanë arritur të prekin më shumë se 2% të popullsisë dhe më shumë se 80% të rajoneve të vendit. Mesatarisht madhësia e kredisë në zonat rurale në vitin 1998 ka qenë 240 euro kurse tani ajo është rritur deri në 1110 euro, kurse në zonat urbane ajo është rritur nga 1.425 euro mbi 3.000 euro. (Marku, 2017)

Përgjithësisht si në vendet e Ballkanit, po ashtu edhe në Shqipëri pjesa më e madhe e popullsisë jeton dhe operon në zonat rurale ku rëndësi kyçe në GDP luan bujqësia me rreth 20.6%, industria mezi arrin në 12% (Instituti i Statistikave, 2015). Prandaj qëllimi kryesor i qeverive është që të shtojë në masë të madhe përkrahjen financiare për personat apo bizneset në zonat rurale. Bankat komerciale nuk i ofrojnë shërbimet e tyre në zonat rurale për shumë arsye:

- Mungesa e definimit ligjor të termeve “mikrofinancë” dhe “mikrokredi”. Kjo nënkupton që klientët potencialë, respektivisht bizneset dhe personat fizikë, që operojnë në ambientet rurale konsiderohen si klientë me risk të lartë.
- Njerëzit në zonat rurale jetojnë në një varfëri të jashtëzakonshme, sa që ofrimi i shërbimeve për këta klientë nuk mbulon kostot.
- Të drejtat mbi pronësinë e tokave në Shqipëri janë shumë pak të përcaktuara nga qeveria kështu që shumë fermerë apo biznese të vogla nuk arrijnë të dëshmojnë pronësinë e vërtetë të tokave apo objekteve. (Curri, 2015).

### **Rregullimi ligjor i mikrofinancimit**

Si në çdo vend tjetër, po ashtu edhe në Shqipëri institucionet bankare dhe jobankare e kanë të domosdoshme që veprimtarinë e tyre ta kryejnë duke u bazuar në rregullat ligjore. Rregullat ligjore është shumë e rëndësishme për institucionet e mikrofinancimit pasi që ndikon në ngritjen e besueshmërisë dhe paraqitjen e tyre para klientëve dhe investitorëve.

Veprimtaria e institucioneve të mikrofinancimit, por edhe bankave në përgjithësi është e rregulluar me ligje dhe akte nënligjore, mashtrimi dhe përdorimi i paligjshëm i parave është i ndaluar dhe mbikëqyrur, prandaj ato shihen si institucione të besueshme ku mund të investohen paratë.

Në Shqipëri për punën e bankave dhe institucioneve tjera të mikrofinancimit kujdeset Banka Popullore e Shqipërisë me miratimin e ligjeve dhe rregulloreve.

Ligjet, aktet nënligjore dhe rregulloret të cilat e garantojnë funksionimin e paanshëm të bankave dhe institucioneve të mikrofinancimit janë: Ligji për Bankat në Republikën e Shqipërisë, Rregullorja për licencimin e institucioneve financiare jo-bankë për ushtrimin e aktivitetit, Rregullorja për Normat e Mbikëqyrjes së subjekteve Financiare Jo-bankë, Rregullorja për menaxhimin e riskut në aktivitetin e institucioneve financiare jo-bankë, (Fondi Besa, 2013)

Sipas Rregullores për licencimin dhe ushtrimin e veprimtarisë nga subjektet financiare jo banka, që u miratua nga Banka Popullore e Shqipërisë termi “mikrokredi” përdoret vetëm për kreditë e lëshuara në vlerë jo më shumë se 600.000 (gjashtëqind mijë) lekë, kurse institucion financiar i mikrokredisë llogaritet subjekti financiar jo banke që plotëson kriteret e mëposhtme:

1. Veprimtari kryesore ka vetëm kredidhënien dhe shërbimet këshilluese për veprimtarinë e kredidhënies,
2. vlera mesatare e kredisë për një kredimarrës është jo më e madhe se vlera e mikrokredisë, respektivisht 600 000 lekë,
3. të paktën 50% e portofolit të kredive përbëhet nga mikrokredia.

Rregullativa ligjore e mikrofinancimit në Shqipëri është e tillë që institucioneve të mikrofinancimit u mundëson të ushtrojnë veprimtarinë e kreditimit vetëm me anë të licencimit. (Ligji për Bankat në Republikën e Shqipërisë, 2006). Edhe përkundër faktit që institucionet financiare jo banka nuk mbledhin depozita, puna e tyre mbikëqyret në vazhdimësi nga Banka e Shqipërisë.

Duke u nisur nga vetë fakti se IMF-të nuk mbledhin depozita, por vetëm japin kredi dhe mikrokredi nga vetë aktivet e tyre, me qëllim që të stimulohen më shumë dhe me

qëllim që të behet një diferencim në mes IMF-ve dhe bankave është e nevojshme që Banka e Shqipërisë të aplikojë rregulla të dyfishta për sa i përket veprimtarive të tyre. Dikur IMF-të në Shqipëri punonin të regjistruara si organizata joqeveritare, kurse tani u nënshtrohen rregullave ligjore dhe e kanë të patjetërsueshme që të posedojnë kapital prej së paku 1.2 milion dollarë për të marrë licencë.

### **Institucionet e mikrofinancimit**

Edhe pse sektori bankar në Shqipëri përmban një numër të konsiderueshëm të institucioneve financiare si banka, subjekte financiare jo banka, zyra të këmbimit valutor, unione të shoqërive të kursim kreditit e tjera, institucionet të cilat merren me mikrofinancimin në Shqipëri janë institucionet jo banka. Numri i tyre në vitin 2016 ka arritur në 28.

**Tabela 6.1.1.** Institucionet financiare të licencuara nga Banka e Shqipërisë

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Banka dhe degë të bankave të huaja	16	16	16	16	16	16
Subjekte financiare jo banka	19	21	21	22	27	28
Zyra të këmbimit valutor	301	322	333	356	397	428
Unione të shoqërive të kursim-kreditit	2	2	2	2	2	2
Shoqëri të kursim-kreditit	126	126	121	113	111	13

Burimi: (Banka e Shqipërisë, Raporti Vjetor 2016)

Subjektet financiare jo banka janë të specializuara në shërbimet e mikrokreditimit në Shqipëri, qëllimi i tyre është të ndihmojnë në rritjen ekonomike dhe reduktimin e varfërisë së vendit duke nxitur zhvillimin e sektorit të ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në Shqipëri, gjithashtu fokus i veçantë për institucionet financiare jo banka është edhe përgjegjësia sociale dhe roli i gruas në shoqëri, prandaj i është kushtuar një rendësi e veçantë edhe programit për integrimin social të femrës në shoqëri dhe në biznes.



**Tabela 6.1.2.** Institucionet financiare jo banka në Shqipëri

Institucionet financiare Jo banka	Kredi dhënie	Mikrokredi
<i>Shoqëria e parë financiare e zhvillimit – FAF Sha</i>	✓	
<i>Fondi BESA</i>	✓	
<i>NOA Sha</i>	✓	
<i>FIN - AL</i>	✓	
<i>AK Invest</i>	✓	
<i>Tranzit</i>	✓	
<i>Credins Leasing</i>	✓	
<i>VisionFund Albania</i>		✓
<i>Capital Invest</i>		✓
<i>Microcredit Albania</i>		✓
<i>Iutecredit Albania</i>		✓
<i>Agro Partner</i>		✓

Burimi: (Banka e Shqipërisë, Raporti Vjetor 2015, f. 46)

Në tabelën e mësipërme janë paraqitur disa nga institucionet financiare jo banka në Shqipëri, të cilat ofrojnë shërbime të mikrofinancimit. Veç kësaj po të njëjtat i kemi klasifikuar në dy kategori: në institucionet financiare jo banka që japin vetëm mikrokredi dhe në institucione financiare jo banka, që përveç mikrokredive, ofrojnë edhe kredi më shumë më të mëdha se 600 000 lekë. Si institucione mikrofinanciare më të suksesshme në Shqipëri janë Fondi Besa, Shoqëria e parë financiare- FAF Sha dhe Noa që d.m.th. pjesa më e madhe e kreditimit mikrofinanciar vjen nga këto subjekte.

Shërbimet financiare, respektivisht kreditë dhe mikrokreditë që ofrohen nga ana e IMF-ve për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme dhe personat individual janë të ndryshme duke u nisur nga kreditë konsumuese, kreditë për agro biznes, kredi për efikasitet energjetik e deri tek kreditë me elemente të bankave islame.

Përgjithësisht linjat kreditore të cilat ofrohen, i kanë të përcaktuara qëllimet, shumat kreditore dhe afatin e kthimit:

Kredi për rininë: Kjo lloj kredie kryesisht jepet për persona fizikë sipas programit për punësim dhe inovacion social (EaSI), shuma e kredisë është diku në mes 200.000 – 100.000.000 lekë me afat kthimi prej 60 muaj, si kolateral përdoret dorëzani, peng, norma e interesit e lartë.

Kredi biznesi Lek/Euro: Kjo lloj kredie kryesisht u jepet personave fizikë dhe juridikë për biznes. Shuma maksimale e kredisë deri në 10 000 000 lekë me afat maksimal për kthim deri në 7 vjet apo 84 muaj shpenzime administrimi nga 1 deri në 4% varësisht nga kohëzgjatja, norma e interesit e lartë varësisht nga kushtet e tregut, kolaterali hipotekë, peng, dorëzani e tjera ku vlera e kolateralit duhet të jetë 150% e vlerës së kredisë.

Kredi konsumatore: dedikuar kryesisht për persona fizikë, shuma e kredisë deri në 1 000 000 lekë me afat kthimi prej 6 vjet shpenzime administrimi nga 1 deri 4% varësisht nga kohëzgjatja e kredisë, norma e interesit e lartë varësisht nga kushtet e tregut, kolaterali hipotekë, barrë siguroese, peng dorëzani, vlera e kolateralit duhet të jetë 150% e shumës së kredisë.

Kredi Agro – Dedikuar për personat fizikë dhe juridikë me qëllim që të stimulojnë bujqësinë sipas Programit për Punësim dhe Inovacion Social (EaSI), shuma e kredisë arrin deri në 3 000 000 000 lekë me afat kthimi prej 5 vjetësh, shpenzime administrimi për 1-4% norma interesi nga 13.5-16.5%, kolaterali barrë siguroese, peng dhe dorëzani.

Kredi për efikasitet energjetik: po ashtu janë linja kreditore të dedikuara për personat fizikë dhe juridikë, të cilët kanë nevojë për fonde për nevoja të ngritjes së standardeve ekologjike dhe efikasitetit energjetik, ku ofrohet shumë prej 3 000 000 lekë me afat kthimi prej 7 vjet pa shpenzime administrimi me kolateral. (Fondi Besa, 2018)

Financime Murabaha (për NVM dhe individuale): Ky lloj i financimit është specifik dhe e kemi hasur tek shoqëria e parë financiare e zhvillimit – FAF. Kjo lloj linje kreditore e ka prejardhjen nga bankat islamike, ku banka asiston në blerjen e mjeteve themelore. Ajo lidh kontrata dypalëshe, në një rënë ane e bën blerjen e produktit nga shitësi dhe ia dërgon blerësit, ndërsa blerësi e shfrytëzon mjetin për nevojat e veta, mirëpo obligohet ndaj bankës që ta paguajë të njëjtin. Mjeti qëndron në pronësi të bankës deri në pagesën e plotë të tij. Në bankat islamike kjo lloj kredie nuk përmban norma interesi.

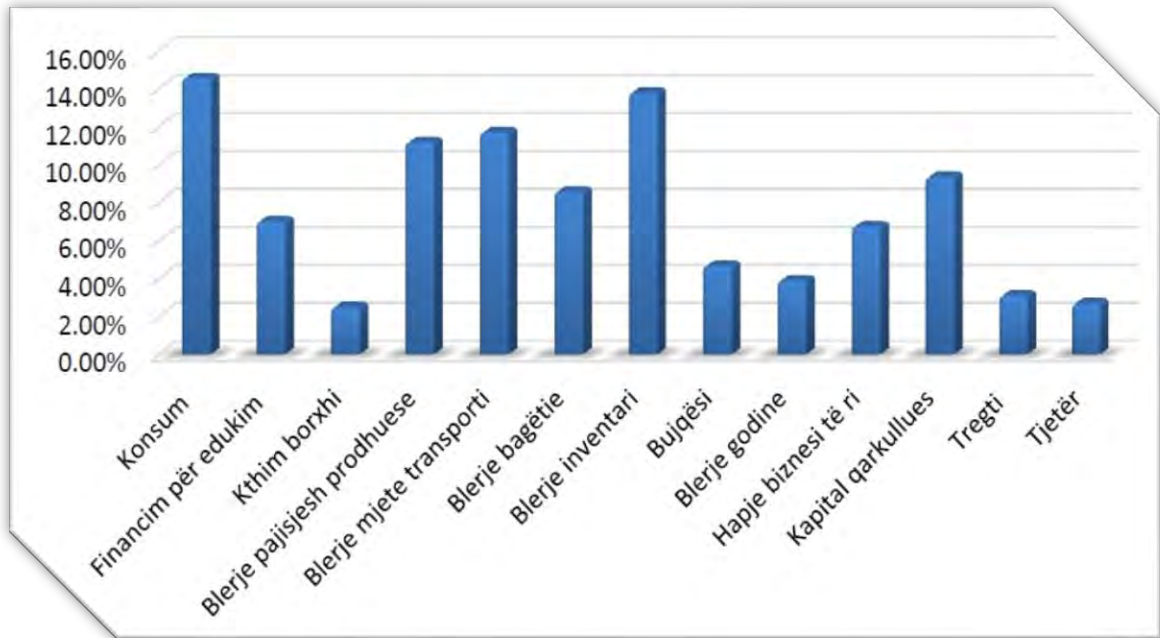
Mirëpo në Shqipëri të njëjtës linjë kreditore vetëm emrin ia kanë huazuar dhe këto kredi ofrohen për personat individual për SME. Kushtet të cilat ofrohet për SME janë kredi deri në 3 000 000 lekë me afat kthimi deri në 60 muaj me normë interesi prej 16.5% dhe me kolateral. Kurse për personat fizikë vlera e kredisë kap shumë prej 500 000 lekë me afat kthimi deri në 48 muaj normë interesi nga 16.5 deri në 19%, varësisht nga qëllimi i kredisë. (Shoqëria e parë Financiare e Zhvillimit, 2018)

Në përgjithësi mikrofinancimi i ka dhënë rezultatet e dëshiruara sa i përket ngritjes së standardit jetësor dhe zhvillimit të biznesit të vogël. Në qoftë se do të kërkonim një veprim i cili do t'u ndihmonte të varfërve që të tejkalonin varfërinë, unë do kisha zgjedhur kredinë, paraja është fuqi (Yunus, 1994).

Sa i përket mikrofinancimit në Shqipëri gjithashtu kemi rezultate pozitive. Financimin e fermerëve nga aspekti i ndikimit në mirëqenien e tyre, mund ta përcaktojmë si efikas, ku 87 nga 100 fermerët që janë financiar në 4-10 vitet e fundit, konfirmojnë se të ardhurat e tyre u rritën në 3 vitet e fundit, ndërsa vetëm 13 fermerë pranuan se nuk ka ndryshime në të ardhurat e tyre për 3 vitet e fundit si anëtarë edhe pse kanë përdorur linja kreditimi. Ndërkaq, 31 nga 100 fermerë, që kanë përdorur linjat kredituese të mikrofinancimit për 8,9 dhe 10 vjet, deklarojnë se përdorimi i mikrokredisë i ndihmoi ata në zgjerimin e aktiviteteve të tyre, ndërsa 56 fermerë konfirmuan se mikrokredia i ndihmoi ata jo vetëm në përmirësimin e të ardhurave dhe aktivitetit të tyre, por edhe në rritjen e prodhimit të tyre dhe zgjerimin e aktivitetit prodhues. (Dib, Shore, & Nikolla, 2013).

Ndërkaq në rastet kur biznesi është shfrytëzues i shërbimeve të mikrofinancimit, rezultatet paraqesin një lidhje të qëndrueshme në mes të shfrytëzimit të kredive dhe ndryshimit në fitimet e ndërmarrjes gjatë 12 muajve të fundit. Një përqindje e konsiderueshme e të anketuarve, 60.1% kanë pohuar se mikrokredia ka pasur efekt pozitiv dhe fitimet janë rritur. Për 29.7% kredia nuk ka pasur ndikim, ndërsa ata që kanë pasur efekte negative pas përdorimit të mikrokredisë janë në total 10.2% (Muharemi, 2016).

**Figura 6.1.3.** Mënyra e përdorimit të kredisë në Shqipëri



Burimi: (Muharemi O.,2016).

## VI.2. Mikrofinancimi në Kosovë

Situata e Kosovës me rastin e luftës së vitit 1999 është diçka e njohur tashmë. Pas luftës së 1999 Kosova u gjend në një situatë të paimagjinueshme, shkatërrimi ishte masiv në të gjitha sferat dhe sektorët, nevoja për rindërtim dhe rimëkëmbje ishte padiskutueshëm shumë e madhe. Sistemi financiar ishte plotësisht i shkatërruar po ashtu edhe institucionet së bashku me ekonominë e vendit. Çdo gjë u nis nga e para. Nevoja e madhe për përshejtimin e rregullimit infrastrukturor, por edhe për tejkalimin e varfërisë ishte eminente. Nevojat financiare ishin të nevojshme si asnjëherë më parë, me çka edhe u nxit zhvillimi i menjëhershëm i sektorit bankar dhe mikrofinanciar.

Zhvillimi i sektorit mikrofinanciar në Kosovë u paraqit në vitin 2000 së pari si shtëpi për mikrofinanca, të financuara nga donatorët, kurse më vonë po të njëjtat u transformuan në organizata mikrokreditore. (Ahmeti, 2014).

Rol të rëndësishëm në zhvillimin e mikrofinancimit në Kosovë ka luajtur edhe Banka Botërore dhe Agjencioni Evropian për Rikonstruim, të cilët zhvilluan “Programin kreditor për NVM-të” nga i cili përfituan ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Kosovë.

Më vonë, nevoja e madhe për zhvillim e detyroi Kosovën që të nxitë edhe më tej zhvillimin e sektorit bankar së bashku me atë mikrofinanciar me çka filloi krijimi i rregullativave ligjore që rregullojnë punën e sektorit financiar. Zanafilla e rregullativave ligjore dha një shtytje tjetër në institucionalizimin e organizatave mikrofinanciare.

Përgjithësisht në filltet e tyre të para, institucionet mikrofinanciare në Kosovë janë regjistruar si organizata joqeveritare, më vonë me aplikimin e rregullativave ligjore filloi edhe transformimi i tyre në institucione mikrofinanciare. Procesi i transformimit nga organizata joqeveritare në institucione mikrofinanciare ishte shumë i ndërlikuar prandaj edhe zgjati disa vjet. Problemet kryesore të cilat u debatuan shumë ishin transferi i kapitalit dhe pagesa e taksave.

Pas Bosnjës dhe Hercegovinës, Kosova ka fluksin më të lartë të institucioneve mikrofinanciare në Evropë. Tendenca e rritjes së IMF-ve në Kosovë vazhdoi gjatë dekadës së fundit, deri në fund të vitit 2009 dhe në fillim të vitit 2010. Kjo rritje u stagnua, sidomos në vitin 2010, për shkak të krizës financiare botërore. (Ahmeti, 2014).

Aktiviteti i institucioneve mikrofinanciare përgjithësisht është i fokusuar në financimin e NVM-ve dhe amvisërive, për arsye se amvisëritë dhe NVM-të kanë qasje të limituar në shërbimet financiare të cilat ofrohen nga bankat komerciale në vend.

### **Rregullimi ligjor i mikrofinancimit**

Që nga momenti i themelimit të institucioneve të mikrofinancimit, mënyra e kryerjes së veprimtarisë, kontrollimi dhe monitorimi i tyre është i bazuar në procedura ligjore dhe rregullore të miratuara nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës. Fillimisht regjistrimi i institucioneve mikrofinanciare rregullohej dhe kontrollohej nga UNMIK-u. Në vitin 2008 UNMIK-u aprovoi Rregullativën 2008/28 për Regjistrimin, Licencimin, Mbikëqyrjen dhe Rregullimin e Institucioneve Mikrofinanciare me të cilën e bëri të

mundur që IMF-të të transferohen edhe ne institucione të licencuara për pranim depozitash. (MIX dhe AMIK, 2010). Veç kësaj në rregullore ishte paraparë që të gjitha IMF-të që nuk do t'i plotësojnë kushtet në aspektin kapital për t'u regjistruar si institucione depozitë-marrëse do të duhej të regjistrohen përsëri, mirëpo veprimtaria e tyre do të përfshijë vetëm kreditim.

Në këtë mënyre filloi formësimi ligjor i IMF –ve në Kosovë. Aktualisht sistemi financiar në përgjithësi dhe sektori mikrofinanciar në veçanti operojnë në përputhshmëri me Ligjin për bankat, institucionet mikrofinanciare dhe institucionet financiare jobankare nr. 04/L-093. Sipas këtij ligji, institucion mikrofinanciar është çdo person juridik i organizuar ose si OJQ sipas Ligjit për OJQ-të, ose si shoqëri aksionare sipas Ligjit për Shoqëritë Tregtare, aktiviteti primar i të cilit është dhënia e kredive dhe ofrimi i një numri të kufizuar të shërbimeve financiare për mikro dhe subjektet e vogla juridike, ekonomitë familjare me të hyra të ulëta dhe personat me të hyra të ulëta. (LIGJI Nr. 04/L-093 , 2012). Kapitali minimal për themelimin e institucioneve mikrofinanciare është 200.000 euro.

### **Institucionet e mikrofinancimit**

Institucionet e mikrofinancimit janë pjesë e sistemit financiar se bashku me bankat, fondet, sektorin e sigurimeve e tjera. Në Kosovë institucionet e mikrofinancimit luajnë një rol të rëndësishëm për zhvillimin e biznesit të vogël, edhe pse trendi i tyre është pozitiv, përqindja e tyre në strukturën e sistemit financiar të Kosovës është vetëm 2,4%. (Banka Qendrore e Kosovës, 2017).

**Tabela 6.2.1.** Numri i institucioneve financiare dhe jo financiare në Kosovë

Përshkrimi	2014	2015	2016	2017
Bankat komerciale	10	10	10	10
Kompanitë e sigurimeve	13	15	15	15
Fondet pensionale	2	2	2	2
Ndihmësit financiar	41	43	46	49
Institucionet mikrofinanciare	18	18	18	17

Burimi: (Banka Qendrore e Kosovës, 2017)

Numri i institucioneve te mikrofinancimit në Kosovë gjatë viteve të fundit është rritur dhe ka arritur në 18 në vitin 2016, kurse është zvogëluar në 17 në vitin 2017. Rëndësia e IMF-ve nuk qëndron tek numri i tyre, por tek veprimtaria që zhvillojnë, si dhe efikasiteti i arritur.

Sipas raportit të stabilitetit për vitin 2017, sektori mikrofinanciar në Kosovë është karakterizuar me rritje të përshpejtuar të aktivitetit. Asetet e sektorit mikrofinanciar kapën vlerën prej 169.2 milionë euro në vitin e fundit, që krahasuar me periudhën e kaluar, respektivisht vitin 2016 asetet janë rritur për 24.5%. Kurse sa i përket strukturimit të aseteve, ajo dominohet nga kreditë me rreth 76%.

Disa nga IMF-të që operojnë në Kosovë janë: KEP trust Kosovo Enterprise Program, Agjencioni për Financim në Kosovë, FINCA, KGMAMF Kosovo Grameen Mission Acrobaleno Micro Credit Fund, KosInvest World Vision, Kosova Aid and Development, Kreditimi Rural i Kosovës, Atlantic Capital Partners ACP, Iute Credit J.S.C e tjera. (Banka Qendrore e Kosoves, 2017).

Qëllimi kryesor i IMF-ve në Kosovë është të përmirësojnë standardin jetësor dhe të përkrahin zhvillimin ekonomik të vendit, të ofrojnë shërbime financiare, respektivisht kredi për individët, femrat dhe pakicat më të ardhura të vogla, të cilët kanë vështirësi të vijnë deri tek burimet e financimit. Veç kësaj IMF-të ofrojnë shërbime financiare edhe për bizneset e vogla.

Aktualisht në sektorin mikrofinanciar në Republikën e Kosovës operojnë 17 (shtatëmbëdhjetë) institucione mikrofinanciare nga të cilat 12 kanë pronësi të huaj dhe përfaqësojnë 94.7% të gjithsej aseteve të sektorit mikrofinanciar. (Banka Qendrore e Kosovës, 2017).

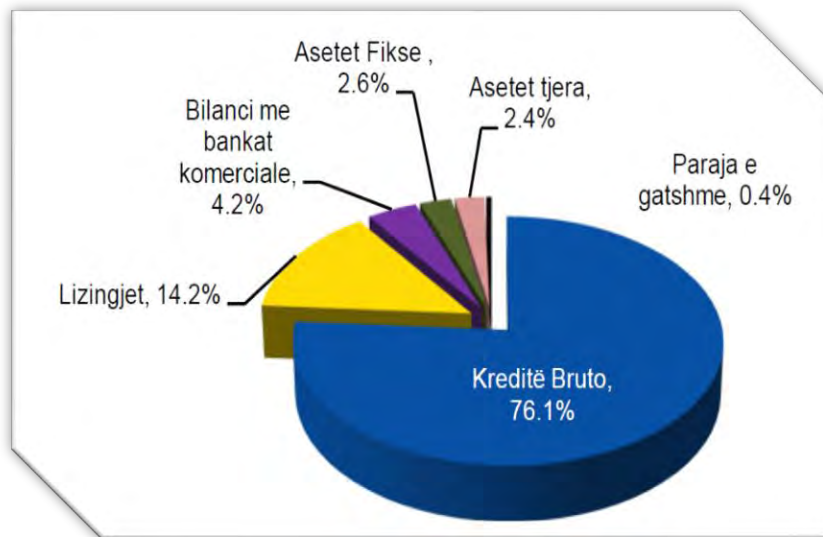
Institucionet mikrofinanciare të Kosovës kanë formuar një Asociacion të Institucioneve Mikrofinanciare të Kosovës (AMIK), e cila është organizate joqeveritare që funksionon në bazë të anëtarësisë dhe në të përfshihen:

- AFK (Agjencioni për financim në Kosovë)
- Finca Kosovo
- KEP Trust

- KGMAMF (Kosovo Grameen Missione Arcobaleno Micro Credit Fund)
- KosInvest
- KRR (Kreditimi Rural i Kosovës)
- Qelim Kosova
- Start IMF

Struktura e asetëve të sektorit mikrofinanciar dominohet nga kreditë që përbëjnë 76.1% të gjithë asetëve të sektorit (71.8% në qershor 2016). Kategoria e dytë më e rëndësishme për nga pesha janë lizingjet me pjesëmarrje prej 14.2% (16.2 % në qershor 2016) sipas (Banka Qendrore e Kosovës, 2017).

**Figura 6.2.2.** Struktura e asetëve të institucioneve mikrofinanciare



Burimi: Banka Qendrore e Kosovës, Raporti i stabilitetit financiar Nr.12, 2017

Ndërkaq, disa nga shërbimet financiare të cilat i ofrojnë IMF-të në Kosovë janë si vijon:

Kredia bujqësore: është produkt për të gjithë ata që dëshirojnë të rrisin prodhimtarinë e tyre bujqësore si blerje të bagëtisë, furnizime me farë, plehra apo preparate mbrojtëse e tjera. Kushtet të cilat ofrohen me kredinë bujqësore janë plani i kthimit të kredisë përgatitet në atë mënyrë që t'i përshtatet rrjedhës së parash të klientit, deri në 5,000 euro nuk kërkohet kolateral apo garantues, afati i kthimit të kreditë është deri në 60 muaj, shuma e kredisë luhet nga 250 euro deri në 25,000 euro, grejs periudhë deri në 6 muaj



dhe së fundmi nuk kërkohet certifikata për regjistrim të biznesit deri në shumën prej 10,000 eurove.

Kredi biznesi, e cila kryesisht shfrytëzohet për rritjen apo zhvillimin e bizneseve, por edhe për hapjen e bizneseve të reja. Shumat e kredisë për biznes janë nga 250 euro deri në 25,000 euro me afat kthimi deri në 60 muaj, grejs periudhë deri në tre muaj, nuk kërkohet kolateral apo garantues deri në shumën prej 5.000 eurove. Po ashtu nuk kërkohet certifikata për regjistrimin e biznesit deri në shumën prej 10,000 eurove.

Kredi rinovimi, që ofrohet me qëllim të përmirësimit të kushteve të jetesës, respektivisht u jepet mundësi personave të ndryshëm që nëpërmjet kredisë të bëjnë renovimin e shtëpive dhe banesave. Edhe në këtë kategori shumat e kredisë variojnë nga 250 euro deri në 25,000 euro më mundësi kthimi deri në 60 muaj.

Kredia personale është e paraparë për nevoja personale të personave fizikë si financimi i arsimimit, trajnimeve, regjistrimi i automjeteve apo pagesa e shpenzimeve mjekësorë. Në këtë kategori të kredive shumat janë nga 300 euro deri në 5,000 euro, mundësi kthimi deri në 36 muaj. Nuk kërkohet edhe llogari bankare.

Ekspres kreditë janë kredi që jepen si për persona fizikë po ashtu edhe për persona juridikë. Quhet ekspres, sepse për miratim të kredisë nuk pritët, por përgjigja merret brenda ditës. Kryesisht këto lloje të kredive jepen për klientë me histori të mirë kreditore. Shuma e kredisë arrin deri në 3,000 euro, afat kthimi deri në 24 muaj pa kolateral dhe pa garantues.

Kredia për regjistrim të automjetit është po ashtu kredi e shpejtë me procedura të thjeshta aplikimi, jepet aprovim brenda 24 orëve me qëllim të përcaktuar, shuma e kredisë nuk e tejkalon 500 euron, afati i kthimit të kredisë është nga 6 deri në 12 muaj.

Informata sa i përket normave të interesit nuk ka në paraqitura në veb faqet e institucioneve mikrofinanciare, por nga burime tjera është vërtetuar se normat e interesit që ofrohen nga ana e IMF-ve janë shumë të larta.

Normat mesatare të interesit që ofrohen nga IMF-të në krahasim me normat mesatare që ofrohen nga bankat për kreditë janë shumë të larta. Njëra nga arsyet që ndikon në rritjen e normave të interesit në IMF-të është ajo se veprimtaria e tyre është vetëm në

lëshimin e kredive mirëpo jo edhe në mbledhjen e depozitave, arsye tjetër është se këto kredi më shumë jepen për sektorë që llogariten riskoz, gjithashtu mos kërkesa e kolateralit dhe lehtësimi i procedurave për aplikim janë arsye të tjera që i justifikojnë normat e larta të interesit. (Skenderi, Bahtiri, Mehmeti, & Skenderi, 2014).

Rreth 80% e punësimeve në Kosovë i takojnë sektorit privat, respektivisht NVM-ve. Meqenëse NVM-të në Kosovë luajnë rol kyç në punësimin e popullsisë do të thotë se janë prioritare për qeverinë e vendit në aspektin e hartimit të politikave mbështetëse dhe stimuluese.

Ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme (NVM-të), janë motori i ekonomisë. Ato janë një burim i rëndësishëm i vendeve të punës dhe një faktor i rëndësishëm për rritjen industriale. Ato janë faktor kyç i krijimit të shpirtit sipërmarrës dhe novacioneve, duke përbërë kështu një element të rëndësishëm të konkurrencës dhe të zhvillimit ekonomik lokal. (Kume, Koxhaj, & Kume, 2009).

Pasi që pjesa më e madhe e punësimeve u takon NVM-ve do të thotë që stimulimi i zhvillimit në ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në mënyrë të drejtpërdrejtë jep efekt në zvogëlimin e varfërisë dhe zhvillimin ekonomik të vendit. Duke e analizuar zhvillimin e NVM-ve në Kosovë në shumë raste si sfidë për zhvillim haset qasja deri tek financimi. Po ashtu kostot e financimit janë shumë të larta, normat e interesit janë shumë të larta (mesatarisht 12.3%), periudha të shkurtra të kthimit të kredisë e tjera. (Kupina & Salko, 2015). Duke u nisur nga vetë fakti se normat e interesit janë shumë të larta, po ashtu edhe kushtet tjera për financim NVM-të janë të fokusuara në burimet alternative të financimit.

Sipas anketës të kryer nga Instituti Riinvest, marrja e huave nga NVM-të tek bankat është në nivel shumë të ulët, duke llogaritur se vetëm 12% e firmave kanë kredi. Huamarrja e NVM-ve nga familjarët apo miqtë është 10%, ndryshim shumë i vogël nga huamarrja prej bankave. Sidoqoftë shumica e firmave (74% e firmave) në Kosovë tentojnë të mbështeten në fitimet e pashpërndara dhe fondet vetanake për financimin e ndërmarrjeve të tyre. (Instituti Riinvest, 2015).

Nga rezultati i anketës mund të konstatojmë se roli dhe rëndësia e mikrofinancimit për zhvillimin e NVM-ve dhe uljen e varfërisë në Kosovë është shumë i vogël me arsyetimin se kushtet e financimit janë shumë të pafavorshme.

### **VI.3. Mikrofinancimi në Serbi**

Mikrofinancimi në Serbi ka filluar të përdoret afërsisht në vitin 2000, por vëllimi i përdorimit ka qenë i ulët, parimisht i mbështetur nga donatorët ndërkombëtarë dhe investitorët socialë. Në vitin 2005, organizatave të përfshira në shërbimet e mikrofinancimit u është kërkuar që aktivitetet e tyre të ofrohen në bashkëpunim me bankat e licencuara, më pajtim me Ligjin për banka. Në ndërkohë, tentativave për të zhvilluar mikrofinancimin në vend i ka ndihmuar edhe vizita e Muhammed Yunus në Serbi në vitin 2010, me qëllim të zhvillimit të mundësive dhe benefiteve që ofron mikrofinancimi në uljen e varfërisë në vend.

#### **Rregullativa ligjore e mikrofinancimit**

Sipas raportit të European Microfinance Network (EMN, 2016), në Serbi nuk ka ndonjë rregullore specifike për sigurimin e mikrofinancave. Në këtë kontekst, Fondi Serb i Zhvillimit është i vetmi ndërmjetës financiar jobankar në Serbi, i cili mund të huazojë drejtpërdrejt ndaj subjekteve legale, sipërmarrësve dhe fermerëve, në përputhje me Ligjin për fondin e zhvillimit. Sidoqoftë, ndërmjetësuesit financiarë jobankarë që operojnë si kompani me përgjegjësi të kufizuar mund të bëhen partnerë me bankat në sigurimin e mikrokredive. Roli i IMF-ve është t'u afrohet klientëve të mundshëm, të skanojnë gjendjen e tyre dhe të përgatisin raportet e tyre për t'i shqyrtuar nga banka. Banka është autoriteti që jep miratimin përfundimtar për kredinë. Në këtë lloj partneriteti, IMF-të punojnë si një kompani këshilluese e menaxhimit ndërsa portofoli i kredisë mbahet në librat e bankës.

Sipas raportit mbi Projektin për Mundësimin e Biznesit në Serbi ("BEP"), që është financuar nga USAID, për të ndihmuar Qeverinë e Serbisë në forcimin e mjedisit të biznesit fiskal dhe menaxhimin makroekonomik, zhvillimin e tregut financiar dhe edukimin e biznesit në vend. Konfirmohet se mikrofinancimi ofron një zgjidhje të bazuar në treg për të adresuar problemin e mobilizimit të financave për NMVM-të, duke përdorur një metodologji mikrokredituese, që ndryshon në mënyrë thelbësore nga metodologjia e bankave tradicionale në Serbi. Raporti thekson se 'microcredit companies' (MCC-të) mund të ofrojnë një burim alternative në financa, me produkte dhe shërbime kredie të përshtatura më mirë për nevojat e MSME-ve.

Sidoqoftë, korniza ligjore dhe rregullatore në Serbi parandalon ekzistimin e një industrie mikrofinancimi "të vërtetë". Furnizimi aktual i mikrofinancës është shumë i kufizuar. Dy institucionet e mikrokredisë që ekzistojnë, AgroInvest dhe Micro Development, veprojnë në një zonë gri, pa një qëndrim të qartë ligjor dhe janë të detyruar të sigurojnë mikrokredi përmes bankave për shkak të ndalimit të huazimit të drejtpërdrejtë nga jobankat. Mungesa e një kornize zyrtare ligjore, njohja e institucioneve jobankare shërben gjithashtu si një dekurajim serioz për donatorët dhe investitorët, sipas (Chien J., 2013).

Ndërsa sipas (Eric et.al, 2014), situata aktuale ekonomike në Serbi është e pakënaqshme, bazuar në nivelet e dallueshme të papunësisë dhe një përqindje e lartë e popullsisë që jeton nën kufirin e varfërisë. Rëndësia e mikrofinancimit është në dispozicion të financimit të biznesit për ato segmente të popullatës me qasje të vështirë në mjetet tradicionale të financimit të biznesit nga sektori bankar. Një nga faktorët më me ndikim në zhvillimin e ngadaltë të mikrofinancës në Serbi mund të jetë mungesa e një kornize ligjore për mikrofinancën. "Akti Bankar" që ka hyrë në fuqi në vitin 2010 dhe rregulloret e sektorit bankar filluan të jenë shumë rigorozë. Ligji i ri është harmonizuar me rregulloret e Bashkimit Evropian dhe me karakteristikat e biznesit të tyre në BE. Mungesa e legjislacionit ka rezultuar në një zhvillim jo adekuat të mikrofinancës në Serbi.

Gjithashtu në rekomandimet e raportit të publikuar nga USAID theksohet se:

- Bankat ekzistuese nuk janë duke përmbushur nevojat e financimit të NMVM-ve, veçanërisht ndërmarrjeve të vogla, dhe
- Një kornizë ligjore dhe rregullatore mund të zhbllokojë potencialin real për një institucion financiar jobankar (NBFI) në Serbi, që ofron produkte dhe shërbime më të përshtatshme për nevojat e NMVM-ve
- Një ligj për kompanitë e mikrokredive (MCC) do të lejojë rritjen e MCC-ve të reja dhe atyre ekzistuese, për të cilat investitorët ndërkombëtarë tashmë kanë shprehur mbështetje të fortë.
- Në afatin e afërt duhet të hartohet një ligj për MCC, i cili shënon një ekuilibër të duhur midis sigurimit të kërkesave minimale për tema të tilla si licencimi dhe regjistrimi, aktivitetet e lejueshme, pronësia dhe qeverisja, mbikëqyrja dhe raportimi.

- Kuadri ligjor ekzistues gjithashtu do të duhet të harmonizohet për MCC-të, veçanërisht në lidhje me ligjet dhe rregulloret për mbrojtjen financiare të konsumatorit, taksat, kontabilitetin dhe pagesat.

### **Institucionet e mikrofinancimit**

Duke qenë se kemi të bëjmë me një mungesë të legjislacionit për mikrofinancimin në Serbi ka rezultuar në një zhvillim jo adekuat të mikrofinancimit. Zhvillimi i disa institucioneve mikrofinanciare (IMF) në Serbi ka filluar të ndikojë që të ketë mungesë të interesit për huazim nga bankat. IMF-të me anë të kredisë japin mbështetje për familjet me të ardhura të ulëta, ndërmarrjet e reja dhe mikro-ndërmarrjet. Institucionet ekzistuese të mikrofinancës në Serbi kryejnë aktivitetet përmes bankave. Bankat kryejnë akordimin e kredive, ndërsa institucionet e mikrofinancës kryejnë të gjitha detyrat e tjera që lidhen me gjetjen e klientëve, përpunimin teknik të aplikimit, kontrollin e përdorimit të kredive etj. Këto institucione kryejnë shumicën e aktiviteteve në procesin e dhënies së huasë. Në këtë proces bankat paraqiten zyrtarisht si ofrues kredie, për shkak të kufizimeve ligjore (Eric D., et al., 2012).

Sipas (Gies D., 2010), sektori bankar serb (me disa përjashtime) rrallëherë arrin tek sipërmarrësit dhe popullsia e varfër që kërkon kredi për t'u përfshirë në aktivitete prodhuese. Arsyet kryesore pse bankat nuk janë në gjendje të ofrojnë shërbime për këto grupe janë kosto e lartë e transaksionit shoqëruar me shumat e vogla të transaksioneve. Ofruesit ekzistues të mikrokredive në Serbi kanë bërë përpjekje të vazhdueshme për të kapërcyer këto kufizime dhe për të siguruar që aplikuesit e vlefshëm për kredi të jenë në gjendje për t'u qasur në financa për qëllime produktive. Aktualisht ekzistojnë tre institucione për mikrokredi në Serbi (AgroInvest, Micro-Development, MicroFinS) që funksionojnë përmes bankave lokale dhe kanë një portofol të përgjithshëm të kombinuar prej afërsisht 16,600,000 EUR në kredi për mbi 19.500 huamarrës. Institucionet e mikrofinancimit që operojnë në Serbi janë: Micro Fins- DBS Ltd, Agro Invest Holding dhe Micro Development Limited.

Micro Fins - DBS Ltd Beograd - është një institucion mikrofinanciar i themeluar në vitin 2007. Aktiviteti kryesor i këtij institucioni përfshin mikro kredi për njerëzit që janë të vetëpunësuar dhe klasifikohen si sipërmarrës. Sipas nevojave financiare të sipërmarrësve

të cilat janë përhapur në të gjithë Serbinë, biznesi i Micro Fins përfshin dhënien e mikro kredisë për klientët që kanë një ide biznesi, por nuk kanë para të mjaftueshme për të filluar një biznes të ri ose për të zgjeruar një biznes ekzistues. Kjo është një lehtësi e mirë për sipërmarrësit që mund të planifikojnë fluksin e parave të tyre dhe krijimin e strategjisë së zhvillimit të tregut.

Micro Development Ltd - është një institucion mikrofinanciar i themeluar në vitin 2009, që plotëson nevojat financiare të sipërmarrësve të vegjël dhe popullsisë së varfër, për të arritur kushte adekuate socio-ekonomike në Serbi. Qëllimet e zhvillimit të Micro Development Ltd janë: Kontributi në uljen e varfërisë përmes përfshirjes së grupeve të cenueshme në shoqëri, zhvillimi i biznesit të vogël dhe krijimi i vendeve të punës. Ndërsa qëllimet specifike janë: sigurimi i të ardhurave, përmirësimi i cilësisë së strehimit dhe arsimimi për të varfërit, refugjatët, minoritetet, etj. Në të njëjtën kohë siguron qasje e qëndrueshme shërbime financiare për grupet e popullsisë që kanë qasje të kufizuar në institucionet formale financiare. Këto grupe janë kryesisht sipërmarrës dhe biznese të vogla, të cilat kanë mundësi të vogla për financim të biznesit. Për këto arsye, mikro-kreditë janë të personalizuar edhe për kategori të tilla ndërmarrjesh. Kredi mund të jepet për blerjen e një fikse ose kapitali i ndryshueshëm qarkullues dhe për fillimin e një biznesi të ri.

AgroInvest Holding - është degë e Fondit Vision International, i cili operon në 42 shtete. Qëllimi kryesor i tij është përparimi i ekonomisë, ulja e varfërisë dhe rritja e punësimit në zona të pazhvilluara. AgroInvest Holding është një ndërmjetës midis bankave tregtare dhe bizneseve të vogla, që kanë vështirësi të drejtpërdrejtë në financim. Kreditë më së shpeshti dedikohen për fillimin dhe promovimin e biznesit të vogël, në fushat e tregtisë, shërbimeve dhe bujqësisë, por edhe për rindërtimin e hapësirave industriale dhe zyrave. Programet e huasë kryesisht janë të destinuar për sipërmarrësit që veprojnë në zonat rurale, sepse pozicioni i tyre në treg është inferior, në krahasim me ata që veprojnë më afër qyteteve të mëdha dhe zonave të biznesit (Eric et.al, 2014).

Opportunity Bank Serbia (OBS) ofron një produkt të ri kredie në ofertën e saj, pjesë e Programit të Komisionit Evropian për Punësim dhe Inovacion Social (EaSI), i cili është financuar nga Bashkimi Evropian dhe implementohet nga Fondi Evropian i Investimeve (EIF). Programi ka për qëllim rritjen e aksesit në kredi për sipërmarrësit dhe mikrobizneset

me qarkullime të vogla dhe pa kolateral të përshtatshëm kredie, gjë që i pamundëson të qasen në fonde kreditore për të investuar në bizneset e tyre. OBS do të disbursojë 16 milion euro përmes kredive me kamata të favorshme, të cilat nuk kërkojnë garanci shtesë, siç janë pasuritë e luajtshme ose të paluajtshme. Kreditë që variojnë nga 5,000 deri në 25,000 EUR me periudhë shlyerjeje deri në 8 vjet dhe mund të përdoren për blerjen e aktiveve qarkulluese dhe fikse, si dhe janë në dispozicion për bizneset dhe sipërmarrësit e regjistruar në Republikën e Serbisë, të cilët kanë deri në 9 të punësuar dhe ekzistojnë për minimumin prej dy vitesh, me fokus të veçantë për klientët nga zonat rurale, në përputhje me Misionin OBS-së (Opportunity Banka, 2019).

Duke marrë parasysh të dhënat e publikuara në bazën e të dhënave Mix Market, vërehet një ulje e aktivitetit të institucioneve të mikrofinancimit në dy vitet e fundit.

Sipas kësaj, Opportunity Bank (OBS) dhe Agro Invest janë institucionet më aktive. OBS në vitin 2018 ka pasur një portfolio kreditore prej 125.20 milion dollarë dhe 49.210 kredi kërkuar. Ndërsa AgroInvest në vitin 2017 ka ndarë 4.47 milion dollarë mikrokredi dhe ka shërbyer 17.460 kredi kërkuar.

**Tabela 6.3.1.** Oferta kreditore e IMF-ve të Serbisë

SERBIA MARKET OVERVIEW					
<u>FINANCIAL SERVICE PROVIDER (FSP)</u>	<u>REPORTING PERIOD</u>	<u>GROSS LOAN PORTFOLIO (USD) m</u>	<u>NO OF ACTIVE BORROWERS '000</u>	<u>DEPOSITS (USD) m</u>	<u>NO OF DEPOSITORS '000</u>
<b>TOTAL</b>	—	<b>130</b>	<b>67</b>	<b>83</b>	<b>16</b>
<u>OBS</u>	2018	125.20	49.21	83.00	16.13
<u>AgroInvest - Serbia</u>	2017	4.47	17.46	0.00	0.00
<u>ProCredit Bank Serbia</u>	2013				
<u>MD</u>	2013				

Burimi: Sipas (Mix Market, 2019)

## VI.4. Mikrofinancimi në Mal të Zi

Analiza e trendeve të zhvillimit të Malit të Zi për një periudhë kohore ka qenë e lidhur me zhvillimin në Serbi, për arsye të funksionimit të tyre si një shtet.

Para vitit 2008 sektori financiar malazez ka qenë dobët i zhvilluar me infrastrukturë financiare jo adekuate. Pronarët e bizneseve që mund të sigurojnë kredi nga bankat malazeze përballëshin me norma të larta interesi, kolateral të lartë një politikë kreditore me risk të lartë. Në Mal të Zi nuk ekzistojnë fonde nacionale ose rajonale të përkushtuara për të mbështetur mikrokreditë, qoftë në formën e garancave ose çfarëdo forme të shërbimeve të përkrahjes apo zhvillimit të biznesit. Gjithashtu nuk ekzistojnë stimuj tatimor për organizatat dhe individët që ofrojnë mbështetje financiare për të rritur aplikimin e mikrokredisë në vend.

### Rregullimi ligjor i mikrofinancimit

Rregullimi ligjor dhe mbikëqyrja e sistemit financiar të Malit të Zi bëhet përmes Bankës Qendrore. Sipas (EMN, 2016) dispozita e mikrokredisë në Mal të Zi rregullohet me Ligjin për bankat. Në përputhje me këtë ligj, Banka Qendrore e Malit të Zi aprovon aplikimet e licencimit për institucionet financiare jo banka dhe sindikatat e kreditit. IMF-të mund të themelohen si një kompani aksionare ose një kompani me përgjegjësi të kufizuar. Kapitali fillestar minimal i kërkuar për një IMF është 100,000 EUR. Sipas ligjit, IMF-të lejohen që të kryejnë këto aktivitete:

- Ofrojnë kredi për personat juridikë, sipërmarrësit, si dhe kredi për qëllime specifike për individët nga fondet e tyre ose fonde të huazuara nga tregu i parave.
- Investojnë në letra me vlerë afatshkurtra të lëshuara nga Qeveria e Malit të Zi dhe në instrumente të tjera afatshkurta në tregun financiar.
- Ofrojnë shërbime të lizingut financiar.
- Ofrojnë shërbime të këshillimit financiar.

Para zbatimit të këtij kuadri të ri rregullator, institucionet jo banka kanë qenë të detyruara të krijojnë partneritete me bankat, për të siguruar mikrokredi, ndërsa sindikatat e kreditit ishin të lejuara të huazojnë drejtpërdrejt në përputhje me Ligjin për bankat. Sa i



përket planeve të afërta për rregullimin ligjor të mikrofinancimit dhe funksionit të institucioneve jo bankare dhe të mikrofinancimit, nuk është vërejtur ndonjë iniciativë.

Sipas publikimit të (BDK Advokati, 2017) me informacionet rreth ligjit të ri, nga viti 2018 është rritur pragu minimal i kërkesës për kapital aksionar për institucionet e mikrofinancave nga 100,000 euro në 125,000 euro. Ndërsa aktivitetet që mund të ndërmerren nga institucionet e mikrofinancimit janë: dhënia e mikrokredive, lëshimi i garancioneve dhe ofrimi i shërbimeve këshilluese. Sipas këtij përcaktimi, mikrokredia mund të jetë: kredi e caktuar për pakicë në vlerë deri në 20,000 euro; kredi e caktuar për sipërmarrës të regjistruar në shumën deri në 30,000 euro, dhe kredi e caktuar apo jo e caktuar për ndërmarrje mikro, të vogla dhe të mesme në shumën deri në 50,000 EUR.

### **Institucionet e mikrofinancimit**

Për shumë pronarë të bizneseve të kategorisë së vogël, sigurimi i një kredie nga një bankë malazeze nuk është një mundësi e lehtë. Prandaj shpeshherë bizneset i janë drejtuar ekonomisë jo formale, për të përmbushur nevojat e tyre të financimit.

Mundësia tjetër është sigurimi i financimit nga aktorët ndërkombëtarë. Shumë organizata janë angazhuar për të siguruar qasje në fonde kredie në Mal të Zi. Këtu mund të përmendim: BERZH-in, Fondin e Zhvillimit të Investimeve të Malit të Zi, institucionet e mikrofinancimit të mbështetura ndërkombëtarisht dhe organizatat tjera ndërkombëtare që ofrojnë shërbime mikrofinanciare (Downey M., 2018).

Banka Qendrore e Malit të Zi është përgjegjëse për mbikëqyrjen e aktiviteteve të huadhënies së ndërmjetësve financiare jobanka. Banka Qendrore zbaton parime të shëndosha bankare në mbikëqyrjen e operacioneve të IMF-ve, siç janë: rregullat për punë bankare, mbrojtja e klientëve dhe standardet minimale të rrezikut dhe menaxhimi me operacionet e IMF-ve. Këtu përfshihen rreziku i kredisë, rreziku i likuiditetit, rreziku i tregut, rrezikun operacional, raportimi, provizioni për humbjet e kredisë dhe kërkesat e kapitalit. IMF-ve dhe sindikatave të kredive u kërkohet të ndajnë të dhënat e klientëve me zyrën kombëtare të kredive, e kjo gjithashtu vlen për fondin shtetëror të zhvillimit dhe investimeve (EMN, 2016).

Sipas të dhënave të publikuara (Bankar, 2019), në Malin e Zi ekzistojnë disa institucione jo bankare, apo IMF: Alter Modus, Klikloan, Monte Credit, Montenegro Investment Credit, Ozmont dhe Kredit+.

Alter Modus - është kompani me përgjegjësi të kufizuar e regjistruar në Regjistrin Qendror të Subjekteve Tregtare të Malit të Zi. Alter Modus filloi me aktivitetin e mikrokreditimit në vitin 1999. Deri në dhjetor 2018 janë akorduar 158.582 kredi, duke arritur mbi 320 milion euro. Në fund të vitit 2018 portofoli i huasë së ka arritur në 46 milion euro. Grupet e synuara për kreditim janë individë që gjenerojnë (ose planifikojnë të gjenerojnë) të ardhura nga veprimtaria e biznesit, sipërmarrës, ndërmarrje mikro dhe të vogla, persona të punësuar dhe pensionistë (Alter Modus, 2019).

Monte Credit - si pjesë e Vision Fund International, funksionon në Mal të Zi nga viti 1998. Dedikimi thelbësor i Monte Credit është kredi sipërmarrëse për ata që nuk kanë ose kanë qasje të kufizuar në hua të bankave tregtare. Kreditë janë të destinuara për sipërmarrësit e vegjël për të krijuar dhe përmirësuar mikro-sipërmarrjen në sektorët e bujqësisë, turizmit, tregtisë, zanateve, si dhe rindërtimin dhe riparimin e lehtësive të nevojshme për zhvillimin e biznesit. Shumica e klientëve të tyre përdorin kredi për të filluar një biznes, ndërsa mbi 60% e të gjithë klientëve janë gra (Monte Credit, 2019)

Sipas të dhënave të publikuara në Mix Market, aktiviteti kreditor i IMF-ve është më i përqendruar tek dy institucionet e përmendura me lart. Të dhënat e portfolios kreditorë të tyre paraqiten më poshtë.

**Tabela: 6.4.1** Portfolio kreditorë e IMF-ve në Mal të Zi

MONTENEGRO MARKET OVERVIEW					
<u>FINANCIAL SERVICE PROVIDER (FSP)</u>	<u>REPORTING PERIOD</u>	<u>GROSS LOAN PORTFOLIO (USD) m</u>	<u>NO OF ACTIVE BORROWERS '000</u>	<u>DEPOSITS (USD) m</u>	<u>NO OF DEPOSITORS '000</u>
<b>TOTAL</b>	—	61	25	0	
<u>Alter Modus</u>	2018	53.69	21.38		
<u>Monte Credit</u>	2017	7.05	3.82	0.25	0.00

Burimi: (Mix Market, 2019)

Sipas të dhënave që shfaqen, vërejmë se portfolio kreditore e Alter Modus për vitin 2018 arrin 53.69 milion dollarë e akorduar për 21 mijë kredikërkues. Ndërsa portfolio kreditore e Monte Credit në vitin 2017, arrin 7.5 milion dollarë ndërsa ka shërbyer 3.8mijë kredikërkues.

## **VI.5. Mikrofinancimi në Bosnje dhe Hercegovinë**

Bosnja dhe Hercegovina (BH) është një vend në zhvillim e sipër dhe është i përbërë nga dy entitete autonome, Republika Srpska “RS” dhe Federata e Bosnje dhe Hercegovinës. Prandaj, mbikëqyrja dhe ndjekja e punës së institucioneve mikrofinanciare bëhet në njësinë ekonomike dhe jo në nivel shtetëror. Pavarësisht nga kjo IMF-të në Bosnjë janë përballur me sfida shumë të mëdha për ushtrimin e veprimtarive të tyre. (Efendic & Hadziahmetovic, 2017).

Pas luftës, papunësia kishte arritur një nivel të paimagjinueshëm prej 85%, (Berryman dhe Pytkowska 2014). Bosnja ka pasur një forcë punëtore të edukuar e cila njihej si “klasa e mesme sipërmarrëse”, por gjatë luftës u shkatërrua gjithçka dhe rezultoi në rënie të GDP për kokë banori nga 2300 euro në 500 euro (Demirguc-Kunt et al. 2007). Nevoja për ndihma financiare ishte jetike ne Bosnjë, prandaj edhe mikrofinancimi luajti një rol shumë të rëndësishëm për tejkalimin e vështirësive. Pjesa më e madhe e institucioneve mikrofinanciare veprimtarinë e tyre e filluan në vitin 1997, IMF-te mbështetjen më të madhe e kanë pasur nga Banka Botërore dhe nga donatorë të tjerë nëpërmjet projekteve të ashtuquajtura LIP- Local Initiative Projects (Projektet e iniciativave lokale).

Projekti LIP për mbështetjen e IMF-ve u realizua në dy faza edhe atë faza e parë prej vitit 1996 deri në vitin 2000 dhe faza e dytë nga viti 2000 deri në 2005. Në realizimin e këtij projekti Bankës Botërore iu bashkëngjiten edhe UNHCR, Holanda, Italia, Japonia, Zvicra dhe Austria. Qëllimi kryesor ishte që të zhvillohen IMF të qëndrueshme sa i përket pavarësisë financiare, t’u ndihmohet familjeve me nevoja dhe të përmirësohet ambienti biznesor ne Bosnjë. (Welle-Strand, Kjøllesdal, & Sitter, 2010).

Siç u theksua më herët, mikrofinancimi në Bosnjë ka luajtur rol shumë të rëndësishëm në tejkalimin e vështirësive pas luftës dhe në ngritjen e mirëqenies së vendit, më vonë pas përkrahjeve të shumta nga organizatat ndërkombëtare dhe me rregullimin ligjor u mundësua një zhvillim i qëndrueshëm i institucioneve mikrofinanciare.

### **Rregullimi ligjor i mikrofinancimit**

Bosnja dhe Hercegovina (BH) është ndër shtetet e pakta të Ballkanit që ka mundësuar funksionimin dhe rregullimin e mikrofinancimit përmes ligjit.

Ligji për mikrofinancat u miratua nga qeveria e BH në të dy entitetet, në vitin 2006 dhe përcakton kushtet për transformimin e organizatave të mikrokredisë në fondacione mikrokreditimi jofitimprurëse ose fitimprurëse, të cilat mund të marrin formën e kompanive me përgjegjësi të kufizuar ose përbërje të shoqërisë aksionare. Ligji ka kushte të ndryshme në secilin entitet (shiko Ligjin mbi organizatat e mikrokredisë në BH).

Në mesin e shteteve fqinje në Ballkan, në Kosovë, Shqipëri, Kroaci, Maqedoni, Mali i Zi, Serbi, në përgjithësi, si dhe shtete të ngjashme në madhësi dhe shtrirje në treg, nga Evropa Lindore dhe Azia Qendrore (ECA), IMF-të e Bosnjës janë në mesin e institucioneve me më shumë leverdi.

Roli monitorues i qeverisë së BH në institucionet/fondet e mikrokredisë mund të realizohet përmes dy trupave/organeve monitoruese; së pari, Banka Qendrore, e cila lejon IMF-të të kenë qasje në bazat e të dhënave të klientëve të saj për sa i përket kontrollit të borxheve dhe kapaciteteve të ripagimit. Së dyti, Agjencia Bankare (BA); këtu duhet të përmendim se ekzistojnë dy agjencione bankare të veçanta, gjë që krijon një barrë të panevojshme burokratike (Hamad&Duman, 2013).

Sipas (Hartarska & Nadolnyak, 2007) sektori i mikrofinancave u zhvillua kryesisht për shkak të një strategjie të unifikuar të zbatuar nga një Projekt Nismëtar Lokal (LIP) i financuar nga Banka Botërore përmes Departamenteve të Nismave Lokale në Federatën e Bosnjës dhe Hercegovinës dhe Republika Srpska. LIP identifikoi dhe trajnoi rreth 25 organizata, prej të cilave, 17 programe potencialisht të mundshme morën fonde dhe më të zbatueshmit morën më tej mbështetje deri në vitin 2001 (Berryman dhe Pytkowska, 2003).

Historia e rregullimit të mikrofinancimit në Bosnje bëhet më e ndërlikuar me faktin se vendi ka dy grupe rregullash të mikrofinancimit: një për Republikën Srpska dhe një për Federatën e BH. Përderisa ligji në Republikën Srpska lejon që fondacionet e mikrokredisë të shndërrohen në kompani mikrofinancimi, duke transferuar të gjitha pasuritë dhe kapitalin neto në një kompani të sapoformuar; ligji në Federatë është shumë më kufizues. Edhe nëse një fondacion merr leje për të themeluar kompaninë e vet, fondacioni nuk mund të transferojë asnjë kapital ose aset, kështu që kompania duhet të fillojë nga zero. Kjo kërkesë bllokoi në mënyrë efektive mundësinë e transformimit dhe gjithashtu parandalon konsolidimin në sektor. Si rezultat, fondacionet e mikrokredisë në Republikën e Srpska shpejt shfrytëzuan rastin për t'u shndërruar dhe po ofrojnë hua më të mëdha dhe një gamë më të gjerë produktesh dhe shërbimesh në të gjithë Republikën e Srpska dhe Federatën, (Sejfovic D, 2015).

### **Institucionet e mikrofinancimit**

Spektori i mikrokredive në Bosnjë dhe Hercegovinë (BH) pati një rol të rëndësishëm gjatë periudhës së pas luftës në uljen e varfërisë dhe mbështetjen e zhvillimit të sipërmarrjes së vogël dhe të mesme në mesin e popullatës së rrezikuar shoqërore që nuk ka mundësi të marrë burime financiare nga bankat tradicionale (AMFI, 2019).

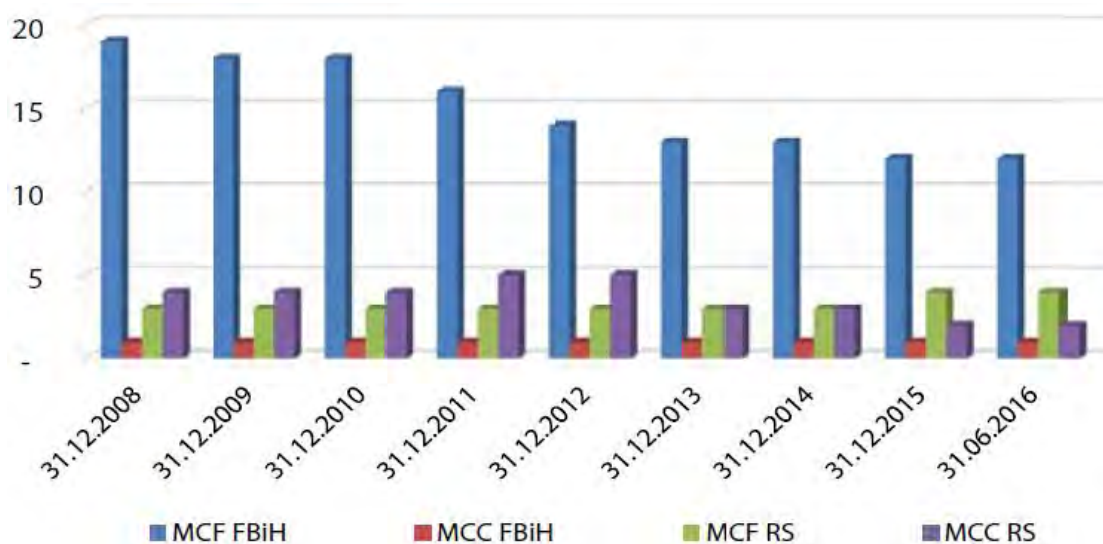
Sipas ligjit, organizatat e mikrokredive janë organizata financiare jodepozituese, veprimtaria kryesore e të cilave është ofrimi i mikrokredive. Një organizatë mikrokredie ushtron veprimtarinë e mikrokredisë në përputhje me këtë ligj, me qëllim të përmirësimit të pozitës financiare të përfituesve të mikrokredisë, rritjes së punësimit, duke ofruar mbështetje për zhvillimin e sipërmarrjeve dhe përvetësimin e fitimeve.[...] Një organizatë mikrokreditore mund të themelohet nga të paktën 3 persona vendas ose të huaj dhe nga të paktën 1 person juridik vendas ose i huaj, në kushtet e përcaktuara nga ligji (Smolo E., 2011).

Ndërsa sipas (Efendic & Hadziahmedovic, 2017), në vitin 2014, sektori i mikrofinancave zinte më pak se 3% të totalit të aktiveve të sistemit financiar dhe pjesa e tij është në rënie që nga viti 2008 (4.7%)[...] Për më tepër, është e rëndësishme të përmendim që IMF-të në BH, në 15 vitet e fundit kanë fituar një njohje të rëndësishme dhe janë vlerësuar për nivelin e transparencës dhe raportimit financiar.[...] Sipas raporteve të fundit

të vitit 2016, të publikuara nga Agjencia Bankare e BH, ka pasur 12 IMF të licencuara për operacionet e biznesit. Në mesin e tyre, 11 janë organizata jofitimprurëse dhe një është organizatë fitimprurëse (FBA, 2016).

Kur përqendrohemi tek mikrofinancimi në Republika Srpska (RS), sipas raportit të fundit të botuar nga Agjencia Bankare e RS, ka pasur 8 IMF që kanë poseduar licencë për aktivitete biznesore. Nga këto 8 IMF, 5 janë të regjistruar si institucione fitimprurëse dhe 3 janë regjistruar si organizata jofitimprurëse (ABRS, 2016). Këto të dhëna janë paraqitur në figurën e mëposhtme.

**Figura 6.5.1.** Institucionet e mikrofinancimit në Bosnje dhe Hercegovinë



Burimi: (Efendic & Hadziahmedovic, 2017). MCF i referohet fondeve të mikrofinancimit jo-fitimprurëse, MCC i referohet kompanive fitimprurëse.

Në grupin e institucioneve të mikrofinancimit në Bosnje, ndër më aktivet dhe të suksesshmit mund të veçohen: Microfin, Mi-Bospo, Sunrise, Partner, Mikra, etj.

Microfin - ka filluar aktivitetin e saj të mikro-kreditimit në kuadër të Projektit Lokal të Iniciativave Vendore të Bankës Botërore në vitin 1997. Pas hyrjes në fuqi të Ligjit të Organizatave të Mikrokredive, në vitin 2001, u regjistrua si Organizatë e Mikrokredisë dhe funksionoi në atë formë organizative deri në mesin e 2007. Që nga fillimi i zbatimit të Ligjit të ri për organizatat e mikrokredive në shkurt 2007, Microfin ka ndërmarrë hapat e nevojshëm gjatë gjysmës së parë të vitit 2007 për të organizuar dhe harmonizuar biznesin

e saj me dispozitat e Ligjit të ri. Microfin është pjesë e një grupi të MF Bank dhe Microfin Insurance. Microfin ka ndarë mbi 100,000 kredi të vogla dhe mikro për klientë me të ardhura të ulëta dhe sipërmarrës të vegjël, duke mbështetur kështu zhvillimin dhe rritjen e biznesit të tyre (Mikrofin, 2019).

Mi - Bospo - siguron qasje në kredi dhe shërbime jofinanciare për individët, por veçanërisht gratë sipërmarrëse, me të ardhura të ulëta, për të forcuar sipërmarrjen, dhe statusin e tyre ekonomik dhe shoqëror. Po ashtu siguron një financim të përgjegjshëm përmes zbatimit të parimeve të mbrojtjes së konsumatorit me anë të të cilave tenton të jetë një lojtar i rëndësishëm në afirmimin e grave sipërmarrëse (Mi-Bospo, 2019).

Sunrise - fillimisht është themeluar si organizatë joqeveritare, humanitare "Sunrise", nga kompania Vice në vitin 1996. Objektivat e projektit ishin këto: të lehtësojë hyrjen në kredi për sipërmarrës të popullatës me të ardhura të ulëta; inkurajojnë zhvillimin e institucioneve të pavarura, të qëndrueshme financiarisht të mikrofinancës dhe krijojnë kornizën e duhur ligjore dhe legjislativë për shpërndarjen e kredive dhe shërbimeve tjera financiare për sipërmarrësit me të ardhura të ulëta. Në përputhje me Ligjin për organizatat e mikrokredive (Tetor 2006), Fondacioni Microcredit "Sunrise", Sarajevës iu dha një leje për të punuar nga Agjencia Bankare e Federatës së BH (Gusht 2007). Fondacioni i Mikrokredisë "Sunrise" Sarajevë, si pasardhësi ligjor i organizatës së mikrokredisë "Sunrise", është regjistruar në Regjistrin e fondacioneve të mikrokredisë (Sunrise, 2019).

Partner - ka filluar aktivitetet e kreditimit në vitin 1997 me mbështetje nga Mercy Corps. Përmes veprimtarive të biznesit gjatë 20 viteve të fundit, ka dëshmuar se mikrofinancimi është një nga nxitësit e ekonomisë në Bosnje dhe Hercegovinë. Me ndihmën e mikrokredive u ka mundur njerëzve që të realizojnë idetë e tyre të biznesit dhe kështu të sigurojnë punësim për veten dhe familjen e tyre, si dhe për përmirësimin e cilësisë së jetës. Partner ka afër 60 zyra në të gjithë Bosnjë dhe Hercegovinën dhe mbështet mikro-sipërmarrësit, promovon pjesëmarrjen e grave në biznes dhe ofron qasje më të lehtë në shërbimet financiare në zonat rurale, ofron asistencë teknike dhe inkurajimin e kalimit në një ekonomi të tregut (Partner, 2019).

Siç është potencuar më lart, Bosnja dhe Hercegovina zë vendin e parë në rajon me numrin e institucioneve të mikrofinancimit dhe aktivitetet e mikrofinancimit që u ofron

popullsisë dhe bizneseve. Në të dhënat e publikuara nga MIX market, vërehet ofertë e pasur kreditore nga një numër i madh i institucioneve të mikrofinancimit. Sipas aktivitetit të realizuar në vitin 2018, në tabelën e mëposhtme vërehet se në mesin e institucioneve të mikrofinancimit, portfolio më të madhe kreditore ka realizuar Microfin me 112.91 milion dollarë kredi ndërsa ka shërbyer 574.600 kredi kërkuar në vit.

Partner në vitin 2016 ka realizuar aktivitet kreditor prej 60.46 milion dollarë 436.800 kredi kërkuar. Ndërkaq Mi-Bospo në vitin 2017 ka realizuar 32.88 milion dollarë për 221.800 kredi kërkuar. Sunrise në vitin 2018 ka realizuar rreth 24.67 milion dollarë për 182.300 kredi kërkuar.

**Tabela 6.5.2.** Aktiviteti kreditor i institucioneve të mikrofinancimit në Bosnje dhe Hercegovinë

BOSNIA AND HERZEGOVINA MARKET OVERVIEW					
<u>FINANCIAL SERVICE PROVIDER (FSP)</u>	<u>REPORTING PERIOD</u>	<u>GROSS LOAN PORTFOLIO (USD) m</u>	<u>NO OF ACTIVE BORROWERS '000</u>	<u>DEPOSITS (USD) m</u>	<u>NO OF DEPOSITORS '000</u>
<b>TOTAL</b>	—	<b>252</b>	<b>158</b>		
<u>MIKROFIN</u>	2018	112.91	57.46		
<u>Partner</u>	2016	60.46	43.68	0.00	0.00
<u>MI-BOSPO</u>	2017	32.88	22.11		
<u>Sunrise</u>	2018	24.67	18.23	0.00	0.00
<u>MIKRA</u>	2015	10.19	9.11	0.00	0.00
<u>LIDER</u>	2015	7.44	4.85	0.00	0.00
<u>LOK Microcredit Foundation</u>	2018	3.34	2.96	0.00	0.00
<u>Mikro ALDI</u>	2013				
<u>EKI</u>	2014				

Burimi: Sipas (Mix Market, 2019)



## Përfundim

Në kreun e fundit të punimit analizohet dhe krahasohet natyra dhe niveli i funksionimit të mikrofinancimit në vendet e Ballkanit Perëndimor të cilat nuk janë anëtare të Bashkimit Evropian. Këtu përfshihen: Shqipëria, Kosova, Serbia, Mali i zi dhe Bosnja e Hercegovina. Kjo analizë përfshin nivelin e rregullimit ligjor të mikrofinancimit që analizon nëse vendi ka bërë përpjekje për të harmonizuar rregullativën ligjore me rregullat e funksionimit të mikrofinancimit në kushte ideale. Së dyti analizon ekzistencën e institucioneve të mikrofinancimit dhe nivelin e zhvillimit të tyre. Në këtë analizë i kushtohet rëndësi portfolios kreditore apo ofertës kreditore të tyre, sidomos trendeve të kredi kërkuesve që kanë përdorur shërbimet e tyre të mikrofinancimit. Si përfundim i këtij kreu mund të themi se niveli i zhvillimit të mikrofinancimit dhe institucioneve të mikrofinancimit në këto shtete nuk është i kënaqshëm, me përjashtim të Bosnje Hercegovinës.

Nëse bëjmë krahasim të zhvillimit të mikrofinancimit të vendeve të lartpërmendura dhe zhvillimit të mikrofinancimit në Maqedoni, mund konkludoj se nuk ka ndonjë diferencë të madhe. Pra, të gjitha vendet kanë nivel të ulët të zhvillimit të aktiviteteve mikrofinanciare, kanë zhvillim dhe përkrahje jo të lakmueshme të institucioneve dhe organizatave mikrofinanciare, si dhe kanë portfolio të vogël të shërbimeve mikrofinanciare.

Do të ishte rekomandim i qëlluar për këto shtete, që si iniciativë të parë të ndërmarrin rregullimin e funksionimit të mikrofinancimit në mënyrë të plotë, përmes një ligji të veçantë për mikrofinancim. Në bazë të këtij ligji do të afirmohen institucionet e mikrofinancimit dhe shërbimet e tyre për të zvogëluar papunësinë dhe për të ndikuar në hapjen e bizneseve të reja.

## PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME

Ky punim disertacioni ka për qëllim studimin dhe analizën e rolit të mikrofinancimit dhe NMVM-ve në uljen e varfërisë në Maqedoni. Mikrofinancimi është treguar si mekanizëm efikas, për reduktimin e varfërisë, sidomos në vendet në zhvillim dhe vendet me zhvillim të ulët. Mikrofinancimi, duke përfshirë mikrokreditimin, mikrosigurimet dhe mikrotransfertat, arrin të depërtojë në ato nivele të shoqërisë, të cilat sistemi financiar tradicional i ka lënë jashtë kornizës. Fondet e vogla financiare, duke përfshirë normat e ulëta të interesit, mirëpo duke mos konsideruar kolateralin si garancë, janë mundësia më e mirë e qasjes në financa e familjeve me të ardhura të ulëta, me qëllim të vetëpunësimit dhe hapjes së bizneseve të reja. Në këtë formë, mikrofinancimi ndikon në reduktimin e varfërisë dhe në zhvillimin e ndërmarrjeve mikro, të vogla dhe të mesme në vend.

Qasja e familjeve të varfëra në financa, krijon një zinxhir të të mirave dhe përfitimeve në nivel shoqëror dhe ekonomik. Ky supozim arsyetohet në këtë disertacion, i vërtetuar edhe nga rezultatet empirike. Pra, nëse një familje e varfër do të kishte mundësinë të përfitojë një mikrokredi (me normë të ulët interesi, pa kolateral ose peng), e cila do të ishte në gjendje që këto mjete t'i dedikojë për një investim profitabil, në një periudhë të caktuar kohore do të jetë në gjendje të realizojë disa rezultate si: vetëpunësim ose punësim të anëtarëve të familjes, fitime të mjaftueshme me të cilat do të mbulonte shpenzimet për jetesë, do të sillte përfitime për ekonominë, duke shtuar numrin e bizneseve formale dhe duke ndikuar në rritjen e GDP-së, do të ndikonte në zvogëlimin e normës së papunësisë, e me këtë do të zvogëlonte barrën e shtetit për kategoritë sociale.

Mikrofinancimi është një strategji inovative në sistemin financiar, që përfaqëson pjesën komplementare të sistemit financiar ekzistues në vend. Shpeshherë, mikrofinancimi dhe mikrokreditimi konsiderohen si një aktivitet i vetëm, mirëpo duhet të theksohet se mikrokreditimi është pjesë e mikrofinancimit.

Në këtë disertacion është vendosur një qasje gjithëpërfshirëse e studimit të rolit të mikrofinancimit. Kjo qasje ka ardhur si rezultat i angazhimit maksimal për ta studiuar mikrofinancimin në çdo aspekt, ku ka lidhshmëri ose pikëtakim me shoqërinë, shtetin, sistemin financiar ose institucionet që merren me mikrokreditim, zhvillimin ekonomik, zhvillimin e inovacionit përmes NMVM-ve, si dhe aspektin social. Për këtë arsye përmbajtja e disertacionit ka një renditje jo të zakonshme nëse krahasohet me strukturën e disertacioneve që hasen zakonisht.

Në pjesën e parë të punimit është analizuar aspekti teorik i mikrofinancimit dhe autorët të cilët kanë studiuar aspekte të ndryshme të ndikimit të mikrofinancimit. Nga studimet dhe literatura e shqyrtuar mund të konsiderojmë se pjesa më e madhe e studiuesve e kanë mbështetur ekzistencën e mikrofinancimit, disa prej tyre kanë theksuar se duhet të plotësohen disa kushte dhe rregullativa ligjore dhe të sistemit ekonomik dhe financiar, me qëllim që mikrofinancimi të mund të japë efektet maksimale në shoqëri. Ekzistojnë edhe autorë që në studimet e tyre e kritikojnë mikrofinancimin, duke konsideruar se krijon efekte jo mjaft të qarta në vendet që i kanë marrë për bazë në studimet përkatëse.

Në pjesën e dytë është bërë analizë e rregullimit ligjor të mikrofinancimit dhe rregullimit të mikrofinancimit në vende të ndryshme, me prioritet rregullimin ligjor në Maqedoni. Gjatë hulumtimeve kam gjetur se në Maqedoni ka ekzistuar një ligj për mikrofinancimin nga viti 2002, i cili ka përfshirë gjithë rregullimin dhe format e funksionimit të tij. Funksionimi i këtij ligji është ndërprerë në vitin 2006. Aktualisht mikrofinancimi në Maqedoni rregullohet në bazë të Ligjit për banka.

Në pjesën e analizës së sektorit financiar në Maqedoni janë analizuar IMF-të që operojnë në vend dhe është bërë një analizë krahasuese e ofertave kreditore të tyre. Në pjesën empirike të hulumtimit është analizuar aspekti i aktivitetit kreditor të IMF-ve, në të cilin kam parashtruar hipotezën, e cila analizon faktorët që ndikojnë në formimin e aktivitetit kreditor të IMF-ve ose në formimin e portofolit të mikrokredive, të cilat IMF-të i ofrojnë për NMVM-të në Maqedoni. Kjo hipotezë konsideron se faktorët makroekonomikë, si inflacioni, normat e interesit, shumat e kredive dhe GDP-ja kanë ndikim të rëndësishëm pozitiv në kthimin e portofolit kreditor të IMF-ve. Testimi i hipotezës ka përfshirë një numër të madh modelesh si: modeli i parë me regresion linear, modeli me

eksponencial dhe dy modelet eksponenciale me restriksion; modeli me restriksion të inflacionit dhe modeli me restriksion të GDP-së. Në modelin eksponencial është vërejtur problemi i multikolinearitetit, si pasojë e ndërveprimit të inflacionit dhe të GDP-së, prandaj vendoset të përdoret modeli që jep rezultatin më të saktë, pra modeli me restriksion të GDP-së. Ndërkaq, hipoteza e parë, që konsideron se inflacioni, normat e interesit, shumat e kredive, ndikojnë në portfolin kreditor të IMF-ve, konfirmohet edhe me anë të koeficienteve  $t$  dhe testit  $F$ .

Në këtë pjesë është përfshirë edhe aspekti tjetër i studimit të IMF-ve, që përfshin po ashtu aktivitetin e tyre kreditor apo ndikimin e mikrofinancimit në uljen e varfërisë tek familjet. Në këtë kontekst, hulumtimi është bazuar në anketimin e kryefamiljarëve, duke përfshirë në analizë variablat e pavarura: karakteristikat e familjes, karakteristikat e kryefamiljarit dhe karakteristikat që kanë të bëjnë me mikrokreditë. Në analizën e hipotezës është bërë një ndarje në mes familjeve që kanë përdorur mikrokreditë dhe atyre që nuk kanë përdorur mikrokreditë (të trajtuar me mikrokredi dhe të pa trajtuar me mikrokredi). Testimi i hipotezës ka përfshirë, statistikën përshkruese dhe modelin Fixed effect regression (time invariant) me panel data. Rezultatet tregojnë se tek familjet e trajtuara me mikrokredi, por të cilët i kanë dedikuar mjetet për investime ka pasur ndikim pozitiv. Mirëpo pjesa më e madhe e familjeve të anketuara i kanë dedikuar mjetet për konsum, që nënkupton dedikim joproduktiv të mjeteve të fituara nga mikrokredia. Këtu nënvizoj se problematika kryesore është mungesa e vetëdijes së kredikërkuësve, të cilët nuk i përdorin kreditë për zhvillim të ndonjë biznesi, apo krijimi i të ardhurave shtese, por mjetet nga mikrokredia i përdorin për konsum, i cili paraqet një rrugë të vdekur për fatin e fondeve financiare.

Nga karakteristikat e kryefamiljarit, ndikim ka pasur niveli i arsimimit, mosha dhe lloji i veprimtarisë apo profesioni. Tek kryefamiljarët që merren me bujqësi dhe agrikulturë, ka ndikim më të lartë, prej afërsisht 19%, ndërsa tek kryefamiljarët që kryejnë punë administrative me 17%. Tek familjet që kanë raport varshmërie më të vogël, ka pasur ndikim pozitiv në të ardhura, ndërsa familjet që kanë raport varshmërie më të lartë, kanë pasur ndikim negativ në të ardhura dhe shpenzime. Në krahasim me familjet që nuk kanë qenë të trajtuar me mikrokredi, të cilët nuk kanë pasur ndryshim pozitiv, familjet e trajtuara

me mikrokredi kanë pasur ndryshim pozitiv të ulët, si pasojë e mos dedikimit të duhur të mjeteve financiare.

Në pjesën e katërt të punimit kam studiuar një aspekt tjetër të tezës; ai i politikave dhe infrastrukturës përkrahëse për zhvillimin e NMVM-ve, me qëllim të krijimit të bizneseve të reja dhe uljen e varfërisë në vend. Kjo pjesë fillon me analizën e politikave përkrahëse shtetërore, të cilat qeveria i ka miratuar, me qëllim të përkrahjes dhe zhvillimit të bizneseve. Në studim janë marrë për bazë të gjitha strategjitë, planet dhe hapat e realizuara, me qëllim që të shikohet çfarë ka bërë shteti për këtë kategori ndërmarrjesh dhe cilat kanë qenë efektet e tyre. Pra, është analizuar sektori për konkurrencë dhe sipërmarrësi në kuadër të Ministrisë së Ekonomisë, programi për konkurrencë, inovacion dhe sipërmarrësi, që merret me përkrahjen financiare të sipërmarrësisë nga ana e shtetit, Agjencioni për përkrahje të sipërmarrësisë, i cili është agjencion shtetëror i themeluar nga qeveria, për të ndihmuar NMVM-të që sjellin risi në biznes dhe shoqëri. Janë analizuar aktivitetet e odave ekonomike dhe organizatave, që përkrahin NMVM-të me shërbime, si në aspektin financiar dhe atë jofinanciar.

Në këtë studim, po ashtu është analizuar qasja e NMVM-ve në burime financiare, që nënkupton gjithashtu studimin e ndikimit të mikrokredisë në zhvillimin e tyre. Në raportet ndërkombëtare, Maqedonia llogaritet si vend në të cilin hapja dhe zhvillimi i biznesit është mjaft i lehtë, ndërsa këtu përfshihet edhe qasja e lehtë në fonde financiare. Në këtë pjesë është krijuar hipoteza, e cila sugjeron se mikrokredia ka ndikim pozitiv në zhvillimin e NMVM-ve. Për të analizuar këtë hipotezë, janë anketuar 339 ndërmarrje të vogla dhe të mesme. Analiza e hipotezës është bërë me anë të modelit probit, duke qenë se kemi të bëjmë me variabla cilësore, pasi variabla e varur ka karakter binomial. Statistika përmbledhëse e analizës tregon se në mostrën e rastësishme kanë qëlluar 78% e ndërmarrjeve të jenë mikro ndërmarrje, ndërsa 82% ndërmarrje me një pronar dhe biznese familjare. Ndërmarrjet e anketuara janë përgjithësisht me kohëzgjatje të ekzistencës më shumë se 5 vjet.

Nga aspekti i karakteristikave të menaxherëve ka rezultuar se menaxherët kanë më së shumti arsim sipëror ose 63%, ndërsa arsim të mesëm kanë 77% e menaxherëve. Nga

aspekti i eksperiencës, ka rezultuar se 22% e menaxherëve kanë eksperience mbi 10 vjet, 14% kanë eksperiencë deri në 10 vjet, ndërsa afër 3% kanë eksperiencë deri në 3 vjet.

Sa i përket kredive, ato më së shpeshti kanë rezultuar në interval 15.000-30.000 euro, pra 30% e numrit total të mostrës, ndërsa me shuma të vogla, deri në 5.000euro janë kredituar 20% e NMVM-ve. Sa i përket dedikimit të kredisë, vërehet se menaxherët i kanë përdorur kreditë për: blerje të mjeteve qarkulluese 40% e ndërmarrjeve, për blerje të mjeteve themelore 37% e ndërmarrjeve, ndërsa kreditë për inovacione i kanë përdorur rreth 7% e ndërmarrjeve. Periudhat e kthimit të kredive, të cilat më së shpeshti janë hasur janë periudha afatshkurta, pasi që 58% e ndërmarrjeve kanë përdorur kredi me afat kthimi prej 3 vjetësh, ndërsa 23.6% me afat deri në 5 vjet.

Regresioni Probit na vërteton se qasja në financa apo mikrokredia ka ndikim pozitiv në rritjen e ndërmarrjeve, mirëpo në analizën e detajuar, vërehet se koeficientët parcialë të karakteristikave të madhësisë dhe pronësisë janë negative. Këto koeficientë tregojnë se ndërmarrjet mikro kanë rreth 60% më pak gjasë të përfitojnë kredi, ndërsa ato me një pronar kanë rreth 2% më pak gjasë të përfitojnë kredi apo qasje në fonde financiare. Me anë të ‘two-sample t-test, Kolmogorov-Smirnov’ tregohet se ka diferencë në mes kategorive të variablave të përzgjedhura dhe ekziston rëndësia statistikore e variablave të pavarura në model.

Në pjesën e fundit, është analizuar një aspekt tjetër, i cili përfshin ndikimin e NMVM-ve në rritjen ekonomike dhe uljen e varfërisë. Në këtë pjesë, kam paraqitur rezultatet e përfituara nga studimi i kontributit të NMVM-ve në GDP, duke e analizuar vlerën e shtuar të NMVM-ve sipas madhësisë dhe sipas llojit të industrisë, në të cilat ata operojnë më së shumti. Këto analiza kanë vërtetuar, se në numrin e përgjithshëm të ndërmarrjeve, numrin më të madh e përbëjnë NMVM-të. Vetëm në vitin 2018, nga numri i përgjithshëm prej 72,315 ndërmarrje aktive, kemi 57,184 ose 79% ndërmarrje mikro, 5271 ose 7.2% ndërmarrje të vogla dhe 1399 ose 1.9% ndërmarrje të mesme. Në këtë numër të ndërmarrjeve aktive, në vitin 2018 ka pasur vetëm 240 ndërmarrje të mëdha.

Testimi e hipotezave lidhur me ndikimin e NMVM-ve në zhvillimin ekonomik dhe ndikimin e NMVM-ve në uljen e papunësisë, janë realizuar në bazë të mostrës me të dhëna dytësore. Në pjesën metodologjike, me anë të matricave të korrelacionit Pairwise, është

vërtetuar se vlera e shtuar e prodhimitarisë së sektorëve, në të cilët veprojnë NMVM-të, kanë lidhshmëri pozitive me GDP per capita dhe GDP reale, në nivel signifikance 0.01. Vlera e shtuar e sektorit privat ka koeficientin 0.876, tek sektori i prodhimitarisë (0.925), tek sektori i tregtisë (0.858), sektori i industrisë (0.965). Dy sektorët tjerë; bujqësia dhe shërbimet kanë korrelacion negativ me GDP dhe GDP real. Ndërmarrjet aktive sipas madhësisë, kanë po ashtu korrelacion pozitiv me GDP per capita dhe GDP real. Në matricën e dytë të korrelacionit Pairwise, po ashtu analizohet lidhshmëria në mes GDP per capita, GDP real me variablat e zgjedhura sipas sektorëve. Vërejmë se kemi korrelacion negativ tek disa nga variablat e analizuar. Kjo do të thotë se numri i ndërmarrjeve aktive në këta sektorë nuk kanë lidhshmëri pozitive me rritjen e GDP-së së vendit. Në këtë grup përmendim: sektorin e bujqësisë, industrinë e: përpunimit, transport dhe magazinim, etj. Rezultatet e regresionit linear 'Poisson Regression', tregojnë përgjithësisht kontribut dhe ndikim të rëndësishëm pozitiv në rritjen e GDP-së, duke nënkuptuar rritjen ekonomike, uljen e varfërisë dhe rritjen e standardit të jetesës.

Duhet të pranojmë se rezultatet kanë vlera të vogla, por kjo ndodh për arsye se zhvillimi ekonomik i vendit në tërësi është shumë i ngadalshëm. Në shqyrtim janë marrë industrinë më të zhvilluara të vendit, megjithatë vlen të potencohet se Maqedonia është vend me kapacitete të limituara, në zhvillimin e sektorit të prodhimitarisë dhe sektorët që kanë të bëjnë me industrinë.

Në pjesën e dytë të këtij kreu u analizua lidhshmëria në mes NMVM-ve dhe punësimit. Hipoteza bazohet po ashtu në teorinë ekonomike dhe qëllimi është të vërtetohet se zhvillimi i kësaj kategorie të ndërmarrjeve ka ndikim pozitiv në rritjen e normës së punësimit dhe gjenerimin e të ardhurave. Për këtë hipotezë u ndërtua modeli ekonometrik në të cilin përsëri variabla i varur ishte GDP per capita. Analiza e modelit me regresion Poisson na jep rezultate të pritura, megjithëse në vlera të vogla. Kjo arsyetohet me shkakun se në Maqedoni, punëdhënësi më konkurrent i sektorit privat është sektori publik, ose administrata shtetërore. Megjithatë, niveli i signifikancës statistikore, na jep të drejtën të themi se hipoteza është e pranueshme dhe se NMVM-të kanë lidhshmëri të rëndësishme pozitive me uljen e varfërisë.

Nga matrica e korrelacionit vërehet se GDP është e korreluar pozitivisht me vlerën e shtuar që jep çdo i punësuar, në një nivel 0.84. E kundërta ndodh me numrin e të papunësuarve, të cilët ndikojnë dhe kanë korrelacion negativ me GDP-në (-0.98), që është fakt i njohur ekonomikisht dhe logjikisht. Në korrelacionin e punësimeve sipas sektorëve, vërehet korrelacion pozitiv në sektorët: bujqësi me koeficient 0.984, industri e përpunimit me 0.713, furnizim me energji me 0.961, ndërtimtari me 0.793, tregtia me shumicë me 0.959, transport dhe magazinim me 0.830, informacion dhe komunikim me 0.930, sektori aktivitetëve financiarë me 0.827, sektori i aktivitetëve teknike profesionale me 0.941, arsimim dhe edukim 0.984, mbrojtje shëndetësore 0,803 dhe aktivitete artistike me koeficient 0.877.

Me anë të regresionit analizohet ndikimi dhe rëndësia statistikore e lidhshmërisë së punësimeve në sektorët privat me rritjen e GDP per capita. Të gjitha variablat e analizuara kanë koeficientë pozitiv dhe gabimi standard është zero. Shenja e rëndësisë statistikore, vërteton se variablat janë të rëndësishme në nivelin 0.1. Këto rezultate lejojnë të përfundojmë, se rritja e nivelit të punësimit në sektorin privat, gjegjësisht tek NMVM-të, ka një lidhshmëri pozitive të rëndësishme me uljen e varfërisë, për arsye se ndihmon popullsinë, të gjenerojë të ardhura dhe të rrisë nivelin e mirëqenies dhe standardin jetësor.

## **Rekomandime**

Në bazë të hulumtimeve, analizave dhe rezultateve përfundimtare, në fund të këtij punimi mund të themi se ekzistojnë shumë mundësi për zhvillim dhe përmirësim të gjendjes nga aspekti ekonomik dhe social. Gjithsesi rekomandoj që në këto ndryshime duhet të kyçen të gjithë aktorët, të cilët kanë lidhshmëri me këtë çështje, si qeveria, institucionet, bankat, IMF-të, organizatat, studiuesit e sferës akademike, si dhe vetë familjet dhe NMVM-të. Ky bashkëveprim duhet të kontribuojë në vlerësimin e gjendjes, vlerësimin e mundësive, përpilimin e strategjive dhe planeve, inicimin, menaxhimin financimin e aktivitetëve dhe hapave konkretë, për të ndikuar në uljen e varfërisë, rritjen e mirëqenies së përgjithshme të familjeve dhe zhvillimit ekonomik. Për këtë arsye në fund kam përmbledhur këto rekomandime:



- Qeveria e Maqedonisë të riaktivizojë dhe të plotësojë Ligjin për mikrofinancim, i cili është nxjerrë nga funksioni në viti 2006.
- Qeveria, institucionet financiare, organizatat dhe institucionet joqeveritare për përkrahje të NMVM-ve të intensifikojnë politikat dhe iniciativat për përkrahjen dhe zhvillimin e NMVM-ve, me qëllim që të rriten eksportet dhe internacionalizimi i NMVM-ve, ashtu që të gjenerohen vende të reja pune, si dhe të ardhura për banorët.
- Qeveria dhe institucionet të planifikojnë dhe realizojnë aktivitete, për edukimin financiar dhe ndërgjegjësimin e popullsisë, lidhur me menaxhimin produktive të mikrokredive. Të informohen dhe trajnohen kryefamiljarët, se si duhet të përdoren dhe dedikohen fondet financiare në investime profitabile, biznese dhe vetëpunësim, në vend të shpenzimit të fondeve kreditore për konsum, siç ka ndodhur deri tani.
- Institucionet financiare dhe IMF-të të mundësojnë që ndërmarrjet dhe familjet të kenë qasje më të lehtë në burime financiare, pasi që rezultatet e këtij hulumtimi tregojnë një ndikim pozitiv, por të ulët të mikrokredive në vend.
- Bankat të ndajnë më shumë mikrokredi pa kolateral, pasi që rezultatet kanë treguar se një përqindje shumë e ulët e kredive të akorduara, si për familjet, po ashtu edhe për NMVM-të, kanë qenë të miratuara pa nevojën e kolateralit. Pjesa dërmuese e kredive kanë qenë të garantuara me kolateral.
- Studiuesit të ofrojnë sugjerime se si do të duhet të shfrytëzohen mikrokreditë në mënyrë efektive dhe efikase, për të rritur mirëqenien e familjeve dhe të zvogëlohet varfëria në vend.
- NMVM-të dhe menaxherët e tyre, të dedikojnë më së shumti kreditë për inovacion, zgjerim dhe zhvillim të mëtejshëm të bizneseve, për arsye se nga rezultatet u pa se një përqindje e vogël e ndërmarrjeve i kanë dedikuar kreditë për inovacion ose për internacionalizim të ndërmarrjeve.

## BIBLIOGRAFIA

1. Aggarwal et.al. (2015). Lending to women in microfinance: Role of social trust. *International Business Review*, 24(1), 55-65. doi:10.1016/j.ibusrev.2014.05.008
2. Ahlin, Lin & Maio. (2011). Where Does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context. *Journal of Development Economics*, 95(2), 105-120. doi:10.1016/j.jdeveco.2010.04.004
3. Ahmeti F. (2014). Microfinance as a Tool For Economic Development in Transitional Countries: Experience From Kosovo. *European Scientific Journal*, 10(4), 269-287.
4. Ahmeti, D. F. (2014, February). Microfinance As A Tool For Economic Development In Transitional Countries: Experience From Kosovo. *European Scientific Journal*, 10(4), 269-287.
5. Akotey & Adjasi. (2016). Does Microcredit Increase Household Welfare in the Absence of Microinsurance? *World Development*, 77, 380-394. doi:10.1016/j.worlddev.2015.09.005
6. Alam M. & Getubig M. (2010). *Guidelines for Establishing and Operating*. USA: Grameen Foundation. Gjetur në [www.grameenfoundation.org](http://www.grameenfoundation.org)
7. Almarri J. (2014). *Social Entrepreneurship in Practice*. Oulu: Acta Universitatis Ouluensi, G Oeconomica 63.
8. Alter Modus. (2019). *Get to Know Us*. Gjetur 08 30, 2019, nga Alter Modus: <https://altermodus.me/en/get-to-know-us>
9. AMFI. (2019). *About Us:AMFI*. Gjetur 08 27, 2019, nga Association of Microfinance Institutions in Bosnia and Herzegovina: <http://amfi.ba/en/about-us/>
10. Armendariz B. & Morduch J. (2010). *The economics of Microfinance* (bot. i Second). London: Massachusetts Institute of Technology.
11. Athanasoglou, Brissimis & Delis. (2008). Bank specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 18(2), 121-136. doi:doi.org/10.1016/j.intfin.2006.07.001

12. Athanasoglou, Delis & Staikouras. (2006). *"Determinants of Banking Profitability in the South Eastern European Region"*. Economic Research Department – Special Studies Division. Athens: Bank of Greece, Working Paper 06/47. Retrieved from [www.bankofgreece.gr](http://www.bankofgreece.gr)
13. Atristain & Rajgopal. (2012). Employment Generation and Economic Development Through Increased Operational Efficiency of SMEs in Mexico: Some Research Perspectives. *Int. J. Business Competition and Growth*, 2(2), 194:181-199. doi:DOI: 10.1504/IJBCG.2012.046289
14. Ayay & Sene. (2010). "What drives Microfinance Institution's Financial Sustainability". *Journal of Developing Areas*, 44(1), 316:203-324. doi:10.1353/jda.0.0093
15. Azeez & Gamage. (2013). The Determinants of Net Interest Margins of Commercial Banks in Sri Lanka. *Vidyadaskar University Journal of Commerce*, 18, 1-16. Gjetur në <http://www.slfa.lk/research.aspx>
16. Banerjee et.al. (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 71, 22-53. doi:<http://dx.doi.org/10.1257/app.20130533>
17. Banka e Shqipërisë. (2015). *Raporti Vjetor 2015*. Tiranë: Banka e Shqipërisë.
18. Banka e Shqipërisë. (2016). *Raporti Vjetor*. Banka e Shqipërisë. Tiranë: Banka e Shqipërisë. Gjetur në [https://www.bankofalbania.org/web/pub/kopertina\\_rv\\_2016\\_shqip\\_per\\_web\\_ikone\\_9552\\_0.jpg](https://www.bankofalbania.org/web/pub/kopertina_rv_2016_shqip_per_web_ikone_9552_0.jpg)
19. Banka Qendrore e Kosoves. (2017, Janar 15). *Banka Qendrore e Republikes se Kosoves*. Gjetur në Licencimi Financiar: <https://bqk-kos.org/?id=233>
20. Banka Qendrore e Kosovës. (2017). *Raporti i stabilitetit financiar Nr12*. Banka Qendrore e Kosovës, Departamenti i Analizave Ekonomike dhe i Stabilitetit Financiar. Prishtinë: Banka Qendrore e Kosovës. Gjetur në <https://bqk-kos.org/index.php?id=100>
21. Bankar. (2019). *Mikrokreditne Finansijske Institucije u Crnoj Gori*. Gjetur 08 30, 2019, nga Bankar.me: <https://www.bankar.me/mikrokreditne-finansijske-institucije-u-crnoj-gori/>

22. Bateman M. (2014). The Rise and Fall of Muhammad Yunus and the Microcredit Model. *Intrnational Development Studies*, 1-36.
23. BDK Advokati. (2017). *Montenegro: New Legislation on Financial Leasing, Factoring, Purchase of Receivables and Microcredit and Credit-Guarantee Operations*. Podgorica: BDK Advokati. Gjetur në <https://bdkadvokati.com/montenegro-new-legislation-on-financial-leasing-factoring-purchase-of-receivables-and-microcredit-and-credit-guarantee-operations/>
24. Beck Th. (2015). *Microfinance—A Critical Literature Survey*. Washington DC: Independent Evaluation Group, The World Bank Group. Gjetur në <http://www.worldbank.org/ieg>
25. Berhane & Gardebreek. (2011). Does Microfinance Reduce Rural Poverty? Evidence Based on Household Panel Data from Northern Ethiopia. *American Journal of Agricultural Economics*, 93(1), 43-55. doi:10.1093/ajae/aaq126
26. Berisha G. & Pula J. (2015). Defining Small and Medium Enterprises: a critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 1(1), 19: 17-28. Gjetur në [www.iipcccl.org](http://www.iipcccl.org)
27. Bhuiya et.al. (2016). Impact of Microfinance on Household Income and Consumption in Bangladesh: Empirical Evidence From a Quasi-experimental Survey. *The Journal of Developing Areas*, 50(3), 305-318. doi:10.1353/jda.2016.0111
28. Boateng G. et.al. (2015). Microfinance and Poverty Reduction in Ghana: Evidence From Policy Beneficiaries. *Review of Business and Finance Studies*, 6(1), 99-108. Gjetur në <http://ssrn.com/abstract=2497152>
29. Borio, Gambacorta & Hofmann. (2015). *The Influence of Monetary Policy on Bank Profitability*. Bank for International Settlements, Working paper No. 514. Gjetur në <https://www.bis.org>
30. Boshkov T. (2016). *Growing the Global Economy through SMEs International Aspirations*. Saarbrucken, Germany: LAP Lambert Academic Publishing.
31. Branjeree A. et.al. (2015). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 71, 22-53. doi:<http://dx.doi.org/10.1257/app.20130533>

32. Brau J. & Woller G. (2004). Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*, 9(1), 1-28. Gjetur në <http://digitalcommons.pepperdine.edu/jef/vol9/iss1/2>
33. Braunerhjelm & Hamilton. (2012). Social Entrepreneurship – A Survey of Current Research. *Swedish*, 48:1-57. Gjetur në [entreprenorskapsforum.se](http://entreprenorskapsforum.se)
34. Cervantes M. & Montoya M. (2014). *The Bright and Dark Sides of Microfinance*. Mexico: Centro Asia Pacífico. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2392491>
35. Chemin M. (2008). The benefits and costs of microfinance: evidence from Bangladesh. *Journal of Development Studies*, 44(4), 463-484.
36. Chien J. (2013). *USAID Business Enabling Project. Recommendations for a Legal and Regulatory Framework for Microfinance in Serbia*. USAID & Cardno Emerging Markets USA Ltd. Gjetur në [http://www.bep.rs/baza\\_znanja/documents/access-to-finance/Recommendations/Microfinance](http://www.bep.rs/baza_znanja/documents/access-to-finance/Recommendations/Microfinance)
37. Chowdhury A. (2009). *Microfinance as a Poverty Reduction Tool - A Critical Assessment*. UN. DESA, United Nations. Gjetur në <http://www.un.org/esa/desa>
38. Commission of the European Communities. (2008). *Small Business Act for Europe*. Brussels: Commission of the European Communities.
39. Chughtai M. (2014). Impact of Small and Medium Enterprises on Economic Growth: Evidence from Pakistan. *Standard Research Journal of Business Management*, 2(2), 23:19-24.
40. Culkin N. & Simmons R. (2018). *Study of the Challenges that hinder MSME development in FYR Macedonia*. Hertfordshire: British Council & Swedish Institute. Gjetur në [www.britishcouncil.org](http://www.britishcouncil.org)
41. Curri, V. (2015, January). The Efficiency of Microfinance Institutions in Albania. 25-35.
42. Dababneh R. & Tukan F. (2007). *Booklet of Standardized Small and Medium Enterprises Definition*. Jordan: USAID.
43. Dalberg Global Development Advisors. (2011). *Report on Support to SMEs in Developing Countries Through*. Geneva: EIB.

44. De Goey H. (2012). *The Social Impact of Microfinance: What Changes in Well-being are Perceived – A Participatory Rural Appraisal in Dar es Salaam Region, Tanzania*. Uppsala: Uppsala University.
45. Dib, J. B., Shore, E., & Nikolla, M. (2013). Evaluating the Performance of Albanian Savings and Credit Union. *European Journal of Sustainable Development* 2, 4, 109-118, 109-118.
46. Dokmanovic et.al. (2016). Is Social Entrepreneurship Achievable in Macedonia? An Analysis of the Historical Background, Potentials and Perspectives for Concept Development. *Rev.Soc. Polit*, 23(2), 197-213. doi:10.3935/rsp.v23i2.1308
47. Downey M. (2018, 03 1). *Financial Reforms Aim to Expand Credit Access in Montenegro*. Gjetur 08 28, 2019, nga The Borgen Project: <https://borgenproject.org/credit-access-in-montenegro/>
48. E.C. Expert Group. (2007). *The Regulation of Microcredit in Europe*. Brussels: European Commission. Enterprise and Industry.
49. E.M.N. (2017). *Legislative Mappin Report, Macedonia*. Brussels: European Microfinance Network. Gjetur në [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)
50. Economic Chamber of Macedonia. (2019, 02 05). *Services of the Economic Chamber of Macedonia*. Gjetur 02 05, 2019, nga Economic Chamber of Macedonia : <http://www.mchamber.org.mk>
51. Edinburgh Group. (2013). *Growing the Global Economy through SMEs*. Edinburgh Group. Gjetur në [www.edinburgh-group.org/activities/papers.aspx](http://www.edinburgh-group.org/activities/papers.aspx)
52. Efendic & Hadziahmedovic. (2017). The social and Financial Efficiency of Microfinance Institutions: The case of Bosnia and Herzegovina. *South East European Journal of Economics and Business*, 88:85-101. doi:DOI: 10.1515/jeb-2017-0018
53. Efendic, V., & Hadziahmetovic, N. (2017). The Social And Financial Efficiency of Microfinance. *South East European Journal of Economics and Business*, 12(2), 85-101.
54. El Ebrashi. (2013). Social entrepreneurship theory and sustainable social. *Social Responsibility Journal*, 9(2), 188-209. doi:10.1108/SRJ-07-2011-0013

55. EMN. (2016). *Legislative Mapping Report - Bulgaria*. Brussels: European Microfinance Network (EMN). Gjetur në [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)
56. EMN. (2016). *Legislative Mapping Report Serbia*. Belgium: EMN. Gjetur në [emn@european-microfinance.org](mailto:emn@european-microfinance.org)
57. EMN. (2016). *Legislative Mapping Report: Montenegro*. Brussels: European Microfinance Network. Gjetur në [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)
58. EMN. (2016). *Legislative Mapping Report - Serbia*. Brussels: European Microfinance Network (EMN). Gjetur në [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)
59. EMN. (2017). *Legislative Mapping Report - Greece*. Brussels: European Microfinance Network (EMN). Gjetur në [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)
60. Employment Indicators. (2018, January 6). *World Bank Group*. Gjetur në Enterprise Surveys: <http://www.enterprisesurveys.org>
61. Eric et.al. (2014). *Microcrediting of SMEs in the Republic of Serbia*. Belgrade: National Bank of Serbia and UNECE Statistical Division Database. Gjetur në <http://ebooks.iien.bg.ac.rs>
62. European Commission. (2005). *The New SME Definition: User Guide and Model Declaration*. Enterprise and Industry Publications.
63. European Commission. (2009). *Commission Staff Working Document on the Implementation of Commission Recommendation of 6 May 2003 Concerning the Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises*. Brussels: European Commission. Gjetur në [http://ec.europa.eu/growth/smes\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes_en)
64. Fattah Sh. (2014). The Effect of Microcredit on Standards of Living in Bangladesh. *Columbia University Journal of Politics and Society*, 27-43.
65. FITR. (2019, 01 18). *Mission and goals: Fund for Innovations and Tecnology Development*. Gjetur në Fund for Innovations and Tecnology Development: <http://www.fitr.mk>
66. Fondi Besa. (2013). *Webfaqja zyrtare e Fondit Besa*. Gjetur në Kuadri ligjor dhe regullator: <http://www.fondibesa.com/kuadri-ligjor-dhe-rregullator.besa>

67. Fondi Besa. (2018, Janar 29). *Fondi Besa*. Gjetur në Produktet: <http://www.fondibesa.com/kredi-biznesi-ne-lek.besa>
68. Gebremariam et.al. (2004). The Role Of Small Business In Economic Growth And Poverty Alleviation In West Virginia: An Empirical Analysis. *Annual meeting, August 1-4, Denver, CO 20290*, 19:1-25.
69. GEM, G. E. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor*. Gjetur 01 16, 2018, nga Economy Profile, Macedonia: <http://www.gemconsortium.org>
70. Ghalib A. et al. (2015). Microfinance and Household Poverty Reduction: Empirical Evidence from Rural Pakistan. *Oxford Development Studies*, 43(1), 84-104. doi:<http://dx.doi.org/10.1080/13600818.2014.980228>
71. Ghazali. (2008). *The Bank-specific and Macroeconomic Determinants of Islamic Bank Profitability: Some International Evidence*". Malaya: Faculty of Business and Accountancy, University of Malaya.
72. Gies D. (2010). *Environment and Demand for Microcredit in Serbia*. Annapolis: Flag International LLC.
73. Gujarati. (2004). *"Basic Econometrics, Fourth Edition"* (bot. i 4). The Mc Graw-Hill Companies.
74. Gujarati. (2004). *Basic Econometrics, Fourth Edition*. The Mc Graw-Hill company.
75. Hadzimustafa & Cipunseva. (2012). Microfinance as a Poverty Reduction Tool. *CEA Journal of Economics*, 7(2), 37-52.
76. Hadzimustafa & Cipunseva. (2013). Microfinancing as a Poverty Reduction Tool. *CEA Journal of Economics*, 37-52.
77. Hamad&Duman. (2013). An Evaluation of Micro-Credit Programs in Bosnia and Herzegovina Using Porter's Diamond Model. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 6(12), 36:27-42.
78. Haron S. (2004, March). Determinants of Islamic Bank Profitability. *Global Journal of Finance and Economics*, 1(1), 1-22. Gjetur në <http://ie.um.ac.ir>
79. Hartarska & Nadolnyak. (2007). *An Impact Analysis of Microfinance in Bosnia and Herzegovina*. Michigan: William Davidson Institute Working Paper Number 915.



80. Hartarska V. (2005). Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Easter Europe and the Newly Independent States. *World Development*, 33(10), 1627-1643. doi:10.1016/j.worlddev.2005.06.001
81. Hasani V. (2013). *Mikrofinancimi, Financimi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme - Rasti i Maqedonisw. Mater thesis*. Tetovo: Universiteti i Europws Jug-Lindore, Fakulteti i Ekonomisë dhe Biznesit .
82. Hasani, Veseli & Veseli. (2016). "Financing of Small and Medium Enterprises". *International Conference on Research in Education and Science* (fv. 917: 914-920). Bodrum: ISRES Publishing.
83. Hashi I. & Krasniqi B. (2011). Entrepreneurship and SME Growth: Evidence from Advanced and Laggard Transition Economies. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 474:456-487. doi:DOI 10.1108/13552551111158817
84. Hauser et.al. (2016). *Assessment of Financing Needs of SMEs in the Western Balkans countries. Country report: FYROM*. EIB's Economics Department.
85. Hauser. (2005). *A qualitative definition of SME*. OECD, Statistics Directorate. Bonn, Germany: OECD, Statistics Directorate.
86. Hickel J. (2015, June Wednesday). *Financial inclusion - global development professionals network*. Gjetur December 16, 2017, nga The Guardian: <https://www.theguardian.com>
87. Hobohm S. (a.d.). *SESRIC Publications*. Gjetur 05 15, 2019, nga Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries (SESRIC): <http://www.sesric.org/website-search.php?q=SMALL%20AND%20MEDIUM-SIZED%20ENTERPRISES%20IN%20ECONOMIC%20development%20Hobohm>
88. Horizonti mikrocredit. (2019, 01 15). *Horizonti Mikrokreditiranje*. Gjetur në Horizonti Mikrokreditiranje: <https://horizonti.org.mk/sq>
89. Hoxhaj R. (2010). Regulation and supervision of Microfinance in Albania. *Business and Economic Horizons (BEH)*, 2(2), 75-81. Gjetur në [www.pieb.cz](http://www.pieb.cz)
90. Hsia M. (2014). *Drivers of SME Internationalisation. Background Study for the European Competitiveness Report 2014*. Publications Office of the EU. Gjetur në <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d7f09bc3-e57c-42de-ba70-9d06cedfa2d1>

91. Hu M. (2010). SME-s and Economic Growth: Entrepreneurship or Empolyment. *ICIC International*, 4(6(A)).
92. Idrizi S. (2012). *Микрофинансирање и Финансиски Одлуки во Сиромашините Домаќинства*. Skopje: Center for Economic Analyses. Gjetur në [www.cea.org.mk](http://www.cea.org.mk)
93. Imai & Azam. (2012). Does Microfinance Reduce Poverty in Bangladesh? New Evidence from Household Panel Data. *Journal of Development Studies*, 48(5), 633-653. doi:10.1080/00220388.2012.661853
94. Imai K. & Azam SH. (2012). Does Microfinance Reduce Poverty in Bangladesh? New Evidence from Household Panel Data. *Journal of Development Studies*, 48(5), 633-653. doi:<http://dx.doi.org/10.1080/00220388.2012.661853>
95. Imai, Arun & Ananim. (2010). Microfinance and Household Poverty Reduction: New Evidence from India. *World Development*, 38(12), 1760-1774. doi:10.1016/j.worlddev.2010.04.006
96. Instituti i Statistikave. (2015). Gjetur në Instituti i Statistikave Shqipëri: <http://www.instat.gov.al>
97. Instituti Riinvest. (2015). Sektori Bankar: Ndihmesë apo Barrierë. *Forum 2015*, 1-64.
98. Jain M. (2012, January 1). Social entrepreneurship: changing the world through. *Company Overview. Foundation for Organisational Research & Education*. Abighyan. The Free Library. Gjetur në <https://www.thefreelibrary.com/>
99. Jakobi N. & Kinyori M. (2012). *Understanding National Culture's Influence on Product Innovation Approaches: A dual case study of micro, small and medium enterprises in the Microfinance sector in Kenya and Germany*. Umea: Umea University. Gjetur në <http://www.diva-portal.org>
100. Karlan D. & Goldberg N. (2007). *Impact Evaluation for Microfinance: Review of Methodological Issues*. Netherlands: Poverty Reduction and Economic Management, World Bank.
101. Karnani A. (2007). *Stanford Social Innovation Review*. Gjetur December 17, 2017, nga [Stanford Innovation Review: https://ssir.org/articles/entry/microfinance\\_misses\\_its\\_mark](https://ssir.org/articles/entry/microfinance_misses_its_mark)

102. Katua N. (2014). The Role of SMEs in Employment Creation and Economic Growth in Selected Countries. *International Journal of Education and Research*, 2(12), 468:461-472.
103. Khandker S.R. (2005). Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. *The World Bank Economic Review*, 19(2), 263-286.
104. Khavul S. (2010). Microfinance: Creating Opportunities for the Poor? *Academy of Management Journal*, 24(3), 58-72. Gjetur në <http://amp.aom.org>
105. Khawari A. (2004). *Microfinance: Does it Hold its Promises, A Survey of Recent Literature*. Hamburg: Hamburg Institute of International Economics. Gjetur në <http://www.hwwa.de>
106. Kruja A. (2013). The Contribution of SMEs to the Economic Growth (Case of Albania). *Euro Economica*, 1(32), 55-67.
107. Kume, P. D., Koxhaj, P. A., & Kume, A. (2009). SMEs - A Key Factor for Economic. *Journal Of Entrepreneurship & Innovation*(9), 41-49.
108. Kupina, Q., & Salko, D. (2015). Microcredit Programs And Smes Development In Kosovo. *European Journal of Business, Economics and Accountancy*, 3(6), 56-62.
109. Kushnir K. (2010, 11 08). *The World Bank*. Gjetur 01 03, 2018, nga Private Sector Development Blog: <http://blogs.worldbank.org>
110. Ledgerwood J. with Earne & Nelso. (2013). *The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective*. Washington DC: World Bank. doi:doi: 10.1596/978-0-8213-8927-0
111. Ligji Nr. 04/L-093 . (2012, Maj 11). Ligji Nr. 04/L-093 Për Bankat Institucionet Mikrofinanciare Dhe Institucionet. *Gazeta Zyrtare E Republikës Së Kosovës*. Prishtinë, Kosovë, Gazeta Zyrtare e Republikës së Kosovës.
112. Ligji për Bankat në Republikën e Shqipërisë. (2006, 12 18). Ligji për Bankat në Republikën e Shqipërisë. *Gazeta Zyrtare*. Tiranë, Tiranë, Albania: Gazeta Zyrtare.
113. Littlefield, Morduch & Hashemi. (2003). *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Washington: CGAP. Gjetur në <https://www.cgap.org>

114. M.CH.C. (2019, 02 02). *За нас - Сојуза на Стопански Комори на Македонија*. Gjetur 02 08, 2019, nga Сојуза на Стопански Комори на Македонија: <http://www.chamber.mk/>
115. Marku, E. (2017, Janar). *Impakti i Institucioneve të Mikrokreditit*. Universiteti i Tiranës, Departamenti i Financës. Tiranë: Universiteti i Tiranës.
116. Mazumder & Lu. (2015). What Impact Does Microfinance Have on Rural Livelihood? A Comparison of Governmental and Non-Governmental Microfinance Programs in Bangladesh. *World Development*, 68, 336-354. doi:10.1016/j.worlddev.2014.12.002
117. McAdams Th. (2009). *Financing Constraints and Microfinance in Eastern Europe and Central Asia*. Auburn, Alabama: Auburn University.
118. Memili et.al. (2015). The Impact of Small- and Medium-sized Family Firms on Economic Growth. *Small Business Economics*, 45(4), 45. doi:DOI 10.1007/s11187-015-9670-0
119. Mi-Bospo. (2019). *Abou us: Mission and Vision*. Gjetur 08 28, 2019, nga Mikrokreditna Fondacija Mi-Bospo: <https://www.mi-bospo.org/index.php/en/onama/misija-i-vizija>
120. Microfinance Information Exchange and Association of Microfinance Institutions in Kosovo. (2010). *Microfinance Analysis And Benchmarking Report*. Prishtina: MIX and AMIK.
121. Mikrofin. (2019). *Profile*. Gjetur 08 28, 2019, nga Mikrofin: <https://mikrofin.com/>
122. Ministria e Ekonomisw e R.M. (2018). *Ministria e Ekonomisw e R.M.* Gjetur 12 06, 2018, nga Sektorwt e ministrisw: <http://www.economy.gov.mk/info/sektori>
123. Mix Market. (2019). *Countries and Regions: Bosnia and Hercegovina*. Gjetur 08 28, 2019, nga The Mix Market: <http://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/bosniaandhercegovina>
124. Mix Market. (2019). *Countries and regions: Montenegro*. Gjetur 08 28, 2019, nga The Mix Market: [www.themix.org/mixmarket/countries-regions/montenegro](http://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/montenegro)

125. Mix Market. (2019). *Countries and Regions: Serbia*. Gjetur 08 27, 2019, nga The Mix Market: <http://www.themix.org/mixmarket/countries-regions/serbia>
126. Moll H.A.J. (a.d.). Microfinance and Rural Development- A Long-Term Perspective. *Journal of Microfinance*, 7(2), 13-30.
127. Moll H.J. (2006). Microfinance and Rural Development- A Long-Term Perspective. *Journal of Microfinance*, 7(2), 13-30. doi:10.1.1.824.8293
128. Moll H.J. (a.d.). Microfinance and Rural Development- A Long-Term Perspective. *Journal of Microfinance*, 7(2), 13-30.
129. Monte Credit. (2019). *About us*. Gjetur 08 30, 2019, nga Monte Credit MFI: <http://montecredit.me>
130. Morduch J. & Hailey B. (2002). Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction. *NYU Wagner*, 5-170. Gjetur në <http://www.nyu.edu/wagner/workingpapers.html>
131. Muharemi, O. (2016, Nentor). AKSESI NË SHËRBIMET FINANCIARE PËR INDIVIDËT. *Disertacion*, 34-42.
132. Mustafa A. (2015). *Access to Bank Loan of SMEs in Kosovo. Master Thesis*. Ljubljana: Faculty of Economics. University of Ljubljana.
133. Myslimi G., K. K. (2016). Impact of SMEs in Economic Growth in Albania. *European Journal of Sustainable Development*, 5(3), 151-158. doi:0.14207/ejsd.2016.v5n3p151
134. Naeem et.al. (2014). The Social Welfare Impacts of Microfinance on Household at District Quetta, Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(9), 126-143. Gjetur në [ijcrb.webs.com](http://ijcrb.webs.com)
135. National Bank, R. o. (2017, January 31). *"Basic Economic Indicators of Republic of Macedonia"*. Gjetur March 12, 2017, nga National Bank of the Republic of Macedonia: [http://www.nbrm.mk/osnovni\\_ekonomski\\_pokazateli.nspk](http://www.nbrm.mk/osnovni_ekonomski_pokazateli.nspk)
136. NBRM. (2017, 12 31). *Central Bank of Republic of Macedonia*. Gjetur 03 28, 2018, nga Central Bank of Republic of Macedonia: <http://www.nbrm.mk>

137. Nodus Consultores & FEMIP. (2008). *A Review of the Economic and Social Impact of Microfinance with Analysis of Options for the Mediterranean Region*. European Investment Bank. Luxemburg: FEMIP- Nodus Consultores.
138. OECD. (2018). *Enhancing SME access to diversified financing instruments. Plenary session 2*. Mexico City: OECD. Gjetur në [www.oecd.org/SMEs](http://www.oecd.org/SMEs)
139. OECD Observer. (2006). *Financing SMEs and Entrepreneurs*. Paris: Organisation for Economic Co-Operation and Development. Gjetur në [www.oecd.org/publications/Policybriefs](http://www.oecd.org/publications/Policybriefs)
140. OEMVP. (2019, 02 05). *Misioni i Odës Ekonomike të Maqedonisë Veri Perendimore*. Gjetur 02 05, 2019, nga Oda Ekonomike e Maqedonisë Veri Perendimore: <http://oemvp.org>
141. Olu O. (2009). IMPACT OF MICROFINANCE ON ENTREPRENEURIAL. *The International Conference on Economics and Administration* (fv. 536-545). Bucharest: University of Bucharest, Romania. Gjetur në <http://conference.faa.ro>
142. Ongore & Kusa. (2013). "Determinants of Financial Performance of Commercial Banks in Kenya". *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), pp. 237-252. Gjetur në [www.econjournals.com](http://www.econjournals.com)
143. Opportunity Banka. (2019, 08 05). *Opportunity Banka*. Gjetur në Biznis Krediti - Sam Svoj Gazda – Mikro Biznis Krediti u Evrima Dostupni i Paušalcima: <http://www.obs.rs/biznis/kredit/sam-svoj-gazda-mikro-biznis-kredit-u-evrima/>
144. Partner. (2019). *About us*. Gjetur 08 28, 2019, nga Partner Mikrokreditna Fondacija: <https://www.partner.ba/o-nama>
145. Perrini & Vurro. (2006). *Social Entrepreneurship: Innovation*. Në R. & Mair, *Social Entrepreneurship* (fv. 57-85). London: Palgrave Macmillan.
146. Pickernel et.al. (2016). Determinants of SME exporting. *Entrepreneurship and Innovation*, 17(1), 40:31-42. doi:doi: 10.5367/ije.2016.0208
147. Pravo.org. (2018). *Pravo.org.mk*. Gjetur July 9, 2018, nga Pravo.org.mk: <http://www.pravo.org.mk/documentDetail.php?id=23>

148. Quddus M. (2017, December 16). *Yunus Centre*. Gjetur December 16, 2017, nga Yunus Centre: <http://www.muhammadyunus.org/index.php/yunus-centre/yunus-centre-highlights/803-a-rebuttal-of-the-criticism-of-mi>
149. Robinson J. (2006). Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities. Në R. J. Mair J., *Social Entrepreneurship* (fv. 95-120). London: Palgrave Macmillan. doi:10.1057/9780230625655\_7
150. Rodman D. & Qureshi U. (2006). *Microfinance as Business*. Washington: Center for Global Development. Gjetur në [www.cgdev.org](http://www.cgdev.org)
151. Rover, Favero & Tommazia. (2013). "Financial and Macroeconomic Determinants of Profitability: Empirical Evidence from the Brazilian Banking Sector". *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6(2), 171:156-177. Gjetur në <http://asaa.anpcont.org.br>
152. Santos F. (2009). A Positive Theory of Social Entrepreneurship. *Social Innovation Centre*, 18:1-55. Gjetur në <http://ssrn.com/abstract=1553072>
153. SBA Fact Sheet. (2016). *SBA Fact Sheet FYROM*. European Commission.
154. Sejfovic D. (2015, 08 24). *Improving Microfinance Regulations in Bosnia*. Gjetur në Global Communities - Partners for Good: <https://www.globalcommunities.org/node/38158>
155. Senguler E., Kunday O. (2015). A Study On Factors Affecting The Internationalization Process of Small And Medium Enterprises (SMEs). *World Conference on Technology, Innovation and Entrepreneurship, Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 972-981. doi:doi: 10.1016/j.sbspro.2015.06.363
156. Sengupta R. & Aubuchon C.R. (2009). The Microfinance Revolution: An Overview. *The Federal Reserve Bank of St. Louis Articles*, 90(1), 15: 9-30.
157. Shefeeni. (2015). "The Macroeconomic Determinants of Profitability among Commercial Banks in Namibia". *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, 4(1), 1416:1414-1431. Gjetur në [www.globalbizresearch.org](http://www.globalbizresearch.org)
158. Shoqëria e parë Financire e Zhvillimit. (2018, Janar 29). *Shoqëria e parë Financire e Zhvillimit*. Gjetur në Produkte: <http://www.faf.al/faf-produkte-shehbime>

159. Skenderi, N., Bahtiri, B., Mehmeti, Y., & Skenderi, S. (2014, October). THE DEVELOPMENT OF THE SECOND BANKING SECTOR IN KOSOVO. *International Journal of Research In Social Sciences*, 4(No 06), 37-52.
160. Smolo E. (2011). An Overview of Microfinance Sector in Bosnia and Herzegovina: Is There a Room for Islamic Microfinance? *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 7(2), 96:85-105.
161. Social Impact Award Macedonia. (2017, 07 30). *Social Impact Award*. Повратено од SIA Macedonia: <http://socialimpactaward.mk>
162. Statistical Reports. (2017, 12 25). *State Statistical Office*. Gjetur në Makstat: <http://makstat.stat.gov.mk>
163. Stumbitz B. (2009). Understanding the Diversity of Social Entrepreneurs. *International Conference on Social Enterprise*, 1-24.
164. Sunrise. (2019). *About us*:. Gjetur 08 28, 2019, nga Sunrise Mikrokreditna Fondacija: <http://en.microsunrise.ba/about-us/>
165. Swain & Wallentin. (2014). *The impact of microfinance on factors empowering women: Regional and Delivery Mechanisms in India's SHG Programme*. Uppsala: Stanford Center for International Development.
166. Swain R. & Floro M. (2012). Assessing the Effect of Microfinance on Vulnerability and Poverty Among Low Income Households. *Journal of Development Studies*, 8(5), 605-618. doi:<http://dx.doi.org/10.1080/00220388.2011.615917>
167. Swanson & Zhang. (2012). *Social Entrepreneurship*. (P. T.-H. (Ed.), Re.) Canada: IN Tech. Gjetur në [www.intechopen.com](http://www.intechopen.com)
168. Taiwo & Ojo. (2016b). Does Microfinance Improve the Standard of Poor? *European Journal of Accounting, Auditing and Finance Research*, 4(5), 18:1-21.
169. Tambunan T. (2008). SME Development, Economic Growth, and Government Intevention in a Developing Country: The Indonesian Story. *Journal of International Entrepreneurship*, 6(4), 147-167. doi:DOI 10.1007/s10843-008-0025-7



170. The World Bank. (2019, 03 21). *Data Bank - World Development Indicators*. Gjetur 04 17, 2019, nga The World Bank Web site: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=MKD#>
171. Thylen M. & Selen V. (2016). *Beg, Borrow or Sell - The Impact of Microcredit on Financial Inclusion*. Master Thesis. School of Economics and Management, Lund University.
172. U.S. Commercial Services. (2017, 09 22). *Export.gov*. Gjetur në Country Commercial Guide; Macedonia: <https://www.export.gov>
173. U.S. International Trade Commission. (2010). *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington DC: USITC Publication 4125. Gjetur në [www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)
174. Vanroose A. (2008). What Macro Factors Make Microfinance Institutions Reach Out? *Savings and Development*, 32(3), 153-174. Gjetur në <https://aisberg.unibg.it>
175. Vega C.G. (2017, May 18). *BBVA*. Gjetur në The regulation of Microfinance: <https://www.bbva.com/en/>
176. Veleski L. (2015). *Internationalization of Food Processing Smes and Global Retailing - The Case of Macedonian Companies*. Unpublished Ph.D. Thesis. Prilep: “ST. KLIMENT OHRIDSKI” University - Bitola. Faculty of Economics - Prilep.
177. Wanambisi A. & Bwisa H. (2013). Effects of Microfinance Lending on Business Performance: A Survey of Micro and Small Enterprises in Kitale Municipality, Kenya. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 3(7), 56-67. doi:10.6007/IJARBSS/v3-i7/9
178. WB, Poverty and Equity. (2017). *Country Profile Brief, Macedonia, FYR*. World Bank Group. Gjetur në [www.worldbank.org/poverty](http://www.worldbank.org/poverty)
179. Welle-Strand, A., Kjøllesdal, K., & Sitter, N. (2010). Assessing Microfinance: The Bosnia. *Managing Global Transitions*, 8(2), 145-166.
180. Wilfred et.al. (2013). *The Impact of Microfinance Service Delivery on the Growth of SMEs in Uganda*. Dakar: Investment Climate and Business Environment Research Fund & Trust Africa. Gjetur në [www.trustafrica.org/icbe](http://www.trustafrica.org/icbe)

181. Woradithee W. (2011). *Financial Sustainability of Microfinance - A Zero Default Case Study of the Chanthaburi Province Savings Group*. Uppsala, Sweden: Swedish University of Agricultural Sciences. Faculty of Natural Resources and Agricultural Sciences. Department of Economics. Gjetur në <http://stud.epsilon.slu.se>
182. World Bank. (2008). *Microfinance Institutions and Credit Unions in Albania. Regulatory, Supervisory and Market Development Issues*, 69677, 10. Gjetur 2008
183. World Bank. (2019, 05 10). *Data Bank. World Development Indicators. North Macedonia*. Gjetur 05 10, 2019, nga World Bank: <https://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=MKD#>
184. World Bank Group. (2018). *Doing Business 2018 Indicators. Economy Profile of Macedonia, FYR*. World Bank. Gjetur në [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
185. World Bank Group. (2019). *Doing Business 2019. Economy Profile. Macedonia, FYR. 16th Edition*. World Bank Group. Gjetur në <http://doingbusiness.org>
186. World Bank, D. B. (2017, March 1). *"World Development Indicators"*. Gjetur March 1, 2017, nga World Bank: <http://databank.worldbank.org>
187. Yunus M. & Jolis A. (1998). *Banker to the poor: The autobiography of Muhammad Yunus, founder of the Grameen Bank*. London: Aurum Press.
188. Yunus, M. (1994). Does the Capitalist System Have to be the Handmaiden of the Rich ? *International Convention held in Taipei, Taiwan* (f. 1). Taipei, Taiwan: Grameen Bank, Bangladesh. Gjetur në <https://www.gdrc.org/icm/grameen-keynote.html>
189. Zaidi et.al. (2007). *Social Impact Assessment of Microfinance Programmes*. Islamabad: European Union-Pakistan Financial Services Sector Reform Programme.
190. АППРМ. (2015). *Статут на Агенцијата за Поддршка на Претпријатијата на Р.М.* Скопје: АППРМ. Gjetur në <http://cms.apprm.gov.mk/ContentData/media/107/StatutAPPRM.pdf>
191. Влада на Р.М. (2016). *Програма за Конкурентност, Иновации и претприемништво за 2017 година*. Скопје: Службен Весник на Р.М, Бр. 192.
192. Влада на Р.М. (2018). *Програма за Конкурентност, Иновации и Претприемништво за 2018*. Скопје: Службен Весник на Р.М, Бр. 17.

193. Државен завод за статистика. (2017). *Број на активни деловни субјекти по сектори на дејност според НКД Рев. 2 и според бројот на вработени, по години*. Скопје: Државен завод за статистика. Gjetur në [stat.gov.mk](http://stat.gov.mk)
194. Државен Завод за Статистика. (2017, 12 28). *Лаекен индикатори, стапка на сиромаштија по возрастни групи и пол, по години*. Скопје: Завод за Статистика на РМ. Повратено од <http://www.stat.gov.mk>
195. Државен Завод за Статистика. (2017, 12 25). *МакСтат База на Податоци. Активни деловни Субјекти*. Gjetur në Државен Завод за Статистика на Р.М: <http://makstat.stat.gov.mk>
196. Државен Завод за Статистика. (2017b). *Лаекен Индикатори за Сиромаштијата во 2016 година - дефинитивни податоци*. Скопје: МАКСТАТ. Gjetur në <http://stat.gov.mk>
197. Државен Завод за Статистика. (2018, 06 12). *Надворешна трговија. Стоковна размена по бизнис карактеристики на претпријатијата*. Gjetur 05 29, 2019, nga МакСтат База на податоци. Државен Завод за Статистика: [http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/mk/MakStat/MakStat\\_\\_NadvoresnaTrgovija\\_\\_StokovnaRazmenaBizPretprijatija/475\\_NTrg\\_Tab\\_11\\_ml.px/table/tableViewLayout2/?rxid=46ee0f64-2992-4b45-a2d9-cb4e5f7ec5ef](http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/mk/MakStat/MakStat__NadvoresnaTrgovija__StokovnaRazmenaBizPretprijatija/475_NTrg_Tab_11_ml.px/table/tableViewLayout2/?rxid=46ee0f64-2992-4b45-a2d9-cb4e5f7ec5ef)
198. Државен Завод за Статистика. (2019, 01). *Мак Стат база на Податоци, Деловни Субјекти*. Gjetur 04 17, 2019, nga Државен Завод за Статистика: <http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/mk/MakStat/>
199. Државен Завод за Статистика. (2019, 05 12). *МАКСтат - база на податоци. Вработени според секторите на дејност, по НКД Рев.2, по години*. Gjetur 05 12, 2019, nga Државен Завод за Статистика на РСМ: <http://makstat.stat.gov.mk>
200. Државен Завод за Статистика. (2019, 05 11). *МакСтат База на Податоци. Демографија на претпријатија*. Gjetur 05 11, 2019, nga Државен Завод за Статистика: <http://makstat.stat.gov.mk/PXWeb/pxweb/mk/MakStat/?rxid=46ee0f64-2992-4b45-a2d9-cb4e5f7ec5ef>
201. Министерство за Економија. (2004). *Закон за Трговски Друштва (изменет и дополнет 2013)*. Министерство за Економиија на Република Македонија.

202. Стојчевска и др. (2016b). *Анализа на Состојбите и Предизвиците за Развој на Социјалното Претприемништво во Република Македонија*. Скопје: Фондација Фридрих Еберт, канцеларија Скопје. Повратено од [www.fes.org.mk](http://www.fes.org.mk)
203. Филиповска А. (2017). *Преку Развој на Социјални Претпријатија до Инклузивна Заедница*. ХЕРА. Скопје: Асоцијација за Здравствена Едукација и Истражување.
204. ФИТР. (2016, 10 15). *Правилник - За инструментот за поддршка - кофинансирани грантови и условени заеми за комерцијализација на иновации*. Gjetur 01 25, 2019, nga Фонд за Иновации и Технолошки Развој: <http://www.fitr.mk>
205. ФИТР. (2018, 06 06). *Правилни - за инструментот за поддршка - кофинансирани грантови за новоосновани трговски друштва стартап и спин-оф*. Gjetur 01 25, 2019, nga Фонд за Иновации и Технолошки Развој: <http://www.fitr.mk>
206. ФИТР. (2018, 04 16). *Правилник за инструментот за поддршка - Кофинансирани грантови за мали и средни претпријатија со тенденција на брз пораст („Газели“)*. Gjetur 01 25, 2019, nga Фонд за Иновации и Технолошки Развој: <http://www.fitr.mk>
207. ФИТР. (2018, 04 16). *Правилник за инструментот за поддршка - Кофинансирани грантови за микро претпријатија*. Gjetur 01 25, 2019, nga Фондот за Иновации и Технолошки Развој: <http://www.fitr.mk>
208. ФИТР. (2018, 04 16). *Правилник за инструментот за поддршка - Кофинансирани грантови за подобрување на иновативноста*. Gjetur 01 25, 2019, nga Фондот за Иновации и Технолошки Развој: <http://www.fitr.mk>

## SHTOJCA

### Pyetësor për Kreun III

Tema Ndikimi i mikro kredive në rritjen e të ardhurave të banorëve, uljen e varfërisë dhe rritjen e standardit jetësor.

Sqarim: Pyetësori të plotësohet me “përzgjedhje të alternativave” apo “plotësim në vendet e zbrazëta”. Pyetësori duhet të plotësohet vetëm nga personat që kanë rolin e kryefamiljarit.

1. Moshë  
a) 20-35                      b) 36-50                      c) 51- ...
2. Gjinia  
a) M                              b) F
3. Kombësia  
a) Maqedonas/e                      b) Shqiptar/e                      c) Roma
4. Religjioni  
a) Ortodoks                      b) Mysliman                      c) Krishterë                      d) Tjetër
5. Niveli i arsimimit  
a) Arsimit fillorë, i mesëm                      b) arsim i lartë (baçelor, master...)
6. Cili është profesioni juaj?  
a) i papunë                      b) biznes privat                      c) punë administrative  
d) punë në bujqësi                      e) tjetër (specifiko) \_\_\_\_\_
7. Sa anëtar ka familja juaj?  
a) 2                      b) 3                      c) 4                      d) 5                      e) 6                      f) 7
8. Sa prej anëtarëve janë fëmijë nën moshën 15 vjeç? (Shëno me numër) \_\_\_\_\_
9. Sa prej anëtarëve janë të punësuar? (Shëno me numër) \_\_\_\_\_
10. Sa janë të ardhurat tuaja mujore neto?  
a) Më pak se 150Eu                      b) 151Eu – 300 Eu  
c) 301Eu – 450Eu                      d) Mbi 450Eu
11. Sa janë shpenzimet tuaja mujore?  
a) Më pak se 150Eu                      b) 151Eu – 300 Eu                      c) 301Eu – 450Eu                      d) Mbi 450Eu
12. A keni pronë të regjistruara në emrin tuaj?  
a) Po                              b) Jo

13. A keni marrë kredi në 5 vitet e fundit?  
a) Po                      b) Jo  
(nëse përgjigjeni me jo, nuk ka nevojë të vazhdoni më poshtë)
14. Nëse keni marrë kredi, për çfarë qëllimi e keni shfrytëzuar?  
a) Për konsum (shpenzime jetese, shtëpi/banesë)  
b) Për hapje apo zhvillim të biznesit
15. Sa ka qenë shuma e kredisë që keni marrë? Shënoni me vlera (Den. ose Euro)  
\_\_\_\_\_
16. Sa ka qenë kohëzgjatja e kthimit të kredisë?  
a) Deri 18 muaj    b) deri 30 muaj    c) deri 60 muaj    d) më shumë se 60 muaj
17. A ju ka kërkuar banka hipotekë për kredinë?  
a) Po                      b) Jo
18. Sa ka qenë norma (përqindja) e interesit (kamatës) për kredinë?  
a) Deri 5%                      b) 5% - 10%                      c) 10% - 15%                      d) mbi 15%
19. Pas kredisë, të ardhurat tuaja janë:  
a) rritur                      b) zvogëluar                      c) kanë mbetur të njëjta
20. Pas kredisë, kursimet tuaja janë:  
a) rritur                      b) zvogëluar                      c) kanë mbetur të njëjta
21. Pas kredisë, standardi i jetesës suaj është:  
a) Rritur                      b) zvogëluar                      c) ka mbetur i njëjtë
22. Pas kredisë, shpenzimet konsumit të familjes tuaj?  
a) janë rritur                      b) janë zvogëluar                      c) kanë mbetur të njëjta

### Pyetësor për Kreun IV

Ky pyetësor realizohet për qëllime shkencore dhe u dedikohet menaxherëve të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Maqedoni. Tema: Mikrokreditimi i NMVM-ve ka ndikim në rritjen ekonomike. Nënhipoteza: NMVM-të kanë ndikim pozitiv në uljen e papunësisë.

Pyetje:

1. Cilën veprimtari e ushtron ndërmarrja juaj?
  - a. Ndërtimtari
  - b. Tregti me shumicë dhe pakicë
  - c. Industria përpunimit
  - d. Bujqësi, pylltari, peshkatari
  - e. Transport dhe/ose magazinim
  - f. Hotelieri dhe turizëm
  - g. Informacion dhe/ose komunikim
  - h. Tjetër (shëno) \_\_\_\_\_
  
2. Vendndodhja (qyteti) ku gjendet selia e ndërmarrjes tuaj?
  - a. Shkup
  - b. Tetovë
  - c. Gostivar
  - d. Kërçovë
  - e. Ohër
  - f. Strugë
  - g. Manastir
  - h. Prilep
  - i. Veles
  - j. Strumicë
  - k. Kumanovë
  - l. Tjetër (shëno) \_\_\_\_\_
  
3. Numri i punëtorëve ndërmarrje?
  - a. Deri në 10 punëtorë
  - b. Deri në 50 punëtorë
  - c. Deri në 250 punëtorë
  
4. Sipas pronësisë së kapitalit, në cilën kategori bën pjesë ndërmarrja?
  - a. Një pronar
  - b. Biznes familjar (më shumë pronar)
  - c. Ndërmarrje me partneritet, me përgjegjësi të kufizuar
  - d. Ndërmarrje me kapital aksionar
  
5. Kohëzgjatja e aktivitetit të ndërmarrjes?
  - a. Më pak se 1 vit
  - b. Deri në 3 vite
  - c. Deri në 5 vite
  - d. Deri në 10 vite

- e. Më shumë se 10 vite
6. Niveli i arsimimit të menaxherit (drejtorit) të ndërmarrjes?
    - a. Arsimit primar
    - b. Arsimit mesëm
    - c. Arsimit sipëror (diplomë universiteti)
    - d. Arsimit sipëror (diplomë master ose doktoraturë)
  7. Kohëzgjatja e eksperiencës (përvojës) së menaxherit të ndërmarrjes në këtë biznes?
    - a. 0 vite
    - b. Deri 3 vite
    - c. Deri 5 vite
    - d. Deri në 10 vite
    - e. Më shumë se 10 vite
  8. Me cilët probleme përballet ndërmarrja juaj më së shumti? (Vlerësoni me notë nga 1 deri në 5; Me 1 për problemet më të shpeshta deri në 5 për problemet më të rralla)
    - a. \_\_\_ Gjetja e tregut (klientëve)
    - b. \_\_\_ Qasja në burime financiare
    - c. \_\_\_ Shpenzimet e prodhimit apo punëtorëve
    - d. \_\_\_ Mungesa e punëtorëve me përvojë
    - e. \_\_\_ Rregullativat ligjore
  9. A ka përdorur hua ndërmarrja juaj në 10 vitet e fundit?
    - a. Po
    - b. Jo
  10. Nëse ka marrë hua, nga cili subjekt i mëposhtëm?
    - a. Familja dhe miqtë
    - b. Bankat
    - c. Institucione të mikrofinancimit (mikrokredi)
    - d. Programet speciale për përkrahje të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme
    - e. Tjetër (shëno) \_\_\_\_\_
  11. Nëse nuk keni marrë hua në institucione financiare, cila është arsyeja?
    - a. Nuk kemi nevojë për hua
    - b. Interesi (kamata) është shumë e lartë
    - c. Procedurat e aplikimit për kredi janë shumë të komplikuarra (kërkojnë shumë dokumente)
    - d. Shuma e kolateralit (hipotekës) është shumë e lartë
    - e. Tjetër (shëno) \_\_\_\_\_
  12. Në cilën bankë apo institucion financimi e keni marrë kredinë? (shenoni emrin)  
\_\_\_\_\_
  13. Sa ka qenë shuma e kredisë?



- a. Më pak se 5.000 euro
  - b. 5.000 euro – 15.000 euro
  - c. 15.000 euro – 30.000 euro
  - d. 30.000 euro - 60.000 euro
  - e. 60.000 euro – 100.000 euro
  - f. Më shumë së 100.000 euro
14. Për çfarë qëllimi e keni përdorur këtë kredi?
- a. Blerje të mjeteve themelore për biznes (tokë, ndërtesa, makina ,...)
  - b. Blerje të mjeteve qarkulluese
  - c. Rritje të kapitalit të ndërmarrjes
  - d. Investim në inovacione
  - e. Trajnim të puntorëve
  - f. Tjetër (shëno qëllimin) \_\_\_\_\_
15. Sa ka qenë norma e interesit (kamata) për kredinë që keni marrë?
- a. 5%-10%
  - b. 10%-15%
  - c. 15%-20%
  - d. 20%-25%
16. Sa kohë ka zgjatur procedura e miratimit të kredisë (nga momenti i aplikimit deri në vendimin për miratim)?
- a. 1 ditë
  - b. 1 javë
  - c. 2 javë
  - d. 1 muaj
  - e. Më shumë se 1 muaj
17. A ishte e domosdoshme hipoteka për atë kredi?
- a. Po
  - b. Jo
18. Nëse rrethoni Po; zgjidh llojin e hipotekës që keni lënë për ate kredi?
- a. Pasuri të paluajtshme të familjes (shtëpi, tokë,..)
  - b. Pasuri të paluajtshme të ndërmarrjes (mjete themelore, ndërtesa,...)
  - c. Tjetër (shëno) \_\_\_\_\_
19. Kohëzgjatja e kthimit të kredisë?
- a. Deri 36 muaj (3vite)
  - b. Deri 60 muaj (5 vite)
  - c. Deri 84 muaj (7 vite)
  - d. Deri 120 muaj (10 vite)
  - e. Më shumë se 120 muaj

20. Cilën nga format e ndihmës ju ka ofruar banka/ institucioni financiar, gjatë procedurës së kreditimit?

- a. Këshillim për menaxhim të kredisë
- b. Trajnim për menaxhim të kredisë
- c. Asnjë ndihmë

21. Sa për qind ka qenë rritja e ndërmarrjes në 5 vitet e fundit?

- a. Rreth 20% në vit
- b. Më pak se 20% në vit
- c. Nuk ka pasur rritje
- d. Është zvogëluar

22. Sa punëtorë ka pasur ndërmarrja para se të merr kredi?

\_\_\_\_\_

23. Sa punëtorë ka pasur ndërmarrja pasi ka përfunduar kthimi i kredisë?

\_\_\_\_\_

24. Sa ka qenë vlera e aktiveve të ndërmarrjes para se të merr kredi?

\_\_\_\_\_ denarë

25. Sa është vlera e aktiveve të ndërmarrjes pas kredisë?

\_\_\_\_\_ denarë

26. Sa ka qenë vlera e produkteve/shërbimeve të shitura para kredisë?

\_\_\_\_\_ denarë

27. Sa është vlera e produkteve/shërbimeve të shitura pas kredisë?

\_\_\_\_\_ denarë

28. Sa ka qenë vlera e detyrimeve para kredisë?

\_\_\_\_\_ denarë

29. Sa është vlera e detyrimeve pas kredisë?

\_\_\_\_\_ denarë.