

MODELET E MUNDSHME BASHKËKOHORE PËR FINANCIMIN E BIZNESIT NË KUSHTET E EKONOMISË SË KOSOVËS

*Mr. Mehrije Hoti, prof.
hoti_shle@hotmail.com*

Abstrakti

Financimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme paraqet një nga çështjet më të diskutuara. Ndërmarrja varësisht nga fazat e zhvillimit të saj ka nevojë për burime të ndryshme financiare. Në fazën e zanafillës, ndërmarrja financohet nga vetë themeluesi, familja, miqtë dhe metodat tjera kreative për sigurimin e mjeteve financiare, që në literaturën bashkëkohore njihen si “3F money”.

Oferta kreditore e bankave dhe institucioneve financiare në raport me kërkesat për kredi të NVM-ve në Kosovë është disa herë më e ulët. Vëllimi i kredive dhe kushtet e tyre që ofrohen për financimin e nevojave të bizneseve varet nga mobilizimi i potencialeve të popullatës dhe bizneseve, si dhe bankave dhe institucioneve financiare.

Fjalë kyçe:Financim, Banka, IMF(instituciont micro-financiare), Kredi, Fondet e investimeve, Leasing, Faktoring

JEL Kualifikimi:G2, G20, G21, G23, G24, G28, E5,E51

Hyrje

Përvoja e vendeve në tranzicion ka dëshmuar se Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme, kanë përparësi dominuese në krahasim me përmasat e prodhimit të madh. Kosova gjithashtu si një vend në tranzicion, strategjinë e zhvillimit ekonomik e përqendron në zhvillimin e Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme.

Objektiv kryesor në strategjinë e zhvillimit të NVM-ve është krijimi i klimës pozitive për zhvillim të shpejtë të këtyre ndërmarrjeve. Kurse në objektivat specifike të këtij qëllimi zënë vend të rëndësishëm edhe financimi i bizneseve që ato ushtrojnë.

Ky zhvillim vëmendje të veçantë i kushton politikave, strategjive dhe iniciativave për NVM-ve, më qëllim të rritjes së konkurrencës dhe ecjes përpara të bizneseve.

Në trajtimin e këtij punimi janë përfshirë **aspektet kyçe të mënyrës së financimit të bizneseve..** Modelet e mundshme bashkëkohore për financimin e biznesit në kushtet e ekonomisë së Kosovës, ku behet fjalë për infrastrukturën financiare dhe bankare në Kosovë dhe burimet alternative të financimit si modele bashkëkohore. Një nga prioritetet që duhet marrë në konsideratë është edhe

minimizimi i barrierave për kreditimin e NVM-ve dhe adoptimi i mekanizmave të rinj financiar.

Infrastruktura bankare dhe financiare

Kosova me gjithë zhvillimet pozitive në sektorin financiar nuk ka treg të kapitalit e as bursë, të cilat janë bazë për zhvillim të qëndrueshëm ekonomik. Treguesit e politikës ekonomike në veçanti të politikës financiare, flasin për mos përputhje në mes të synimeve të biznesit për integrim në tregun e lirë dhe pengesave nga institucionet ndërkombëtare financiare. Politikat makroekonomike në Kosovë janë të ndikuara nga Fondi Monetar Ndërkombëtar dhe Banka Botërore.

Sistemi bankar i Kosovës është i ndërtuar sipas sistemeve moderne bankiere. Ky sistem determinohet nga Banka Qendrore e cila mbikëqyrë Bankat komerciale dhe Kompanitë e Sigurimeve dhe mban në depozitë mjetet e Buxhetit të konsoliduar të Kosovës dhe bankave komerciale. Por, nuk duhet harruar se sistemi bankar në Kosovë është relativisht i ri dhe bankat ende janë në zhvillim e sipër.

Oferta financiare e Republikës së Kosovës në themel nuk dallon shumë nga vendet e regjionit. Pjesëmarrje më të lartë në ofertën financiare kanë bankat komerciale dhe institucionet mikrofinanciar. Financimi i nevojave të bizneseve mbështetet nga burime të ndryshme si:

- Burimet vetjake (personale)
- Bankat dhe IMF(institucionet mikro-financiare)
- Leasing (marrja me qira)
- Faktoringu
- Kapitali ndërmarrës-investues (venture capital-equity funds)

Këto forma të financimit për bizneset, janë modele të mundshme në kushtet e ekonomisë Kosovare, por derisa disa praktikohen më shumë, disa janë ende në fazën fillestare ose nuk praktikohen nga ana e institucioneve financiare. Arsytet janë nga më të ndryshme.

Burimet vetjake - Kursimet e themeluesve, të afërmve dhe miqve

Në Kosovë, rreth 70% e fondeve janë burime vetjake sidomos, në fazën fillestare. Se në çfarë niveli përdorën burimet vetjake për financimin e aktiviteteve të biznesit varet nga:

- Aftësia kredituese e pronarit (patundshmëritë dhe garancia) si dhe rajoni ku zhvillohet aktiviteti i biznesit.
- Aftësia dhe eksperienca për menaxhimin e financave dhe njohja e punëve me banka.

Shumica e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, në fillim financohen nga akumulimi i kursimeve të themeluesve të tyre. Ky burim i financimit, përveç që është më i lirë në krahasim me burimet tjera është shumë i rëndësishëm për tërheqjen e fondeve të jashtme, si për shembull nga bankat komerciale, investitorët privat ose risk-kapitalistët zyrtarë. Kursimet e themeluesve, të investuara në

ndërmarrjet e reja paraqesin një lloj garanci për burimet tjera. Disa investitorë thonë se themeluesit (sipërmarrësit) duhet të investojnë tërë pasurinë e tyre në ndërmarrjen e re, sepse vetëm atëherë do t'i bindin të tjerët se ata vërtet besojnë në ndërmarrjen, se do të punojnë me mund të madh dhe kështu sukseset nuk do të mungojnë.

Një risk-kapitalist këtë e komenton kështu: *“Duhet ta shoh një sipërmarrës, i cili i ka investuar mjetet e veta, qofshin ato financiare ose materiale, në ndërmarrjen e re. Vetëm atëherë do të jem i sigurt se sipërmarrësi do të vrapojë t'i zgjidh problemet e ndërmarrjes, e jo të vrapojë deri në zyrën time dhe m'i hedh çelësat e ndërmarrjes së tij”*.

Përveç vetë themeluesve, anëtarët e familjes, të afërmit dhe miqtë paraqesin burim të mirë të mjeteve financiare. Ata i investojnë mjetet e tyre në ndërmarrjen e re, në bazë të relacioneve të mira që i kanë me themeluesit.

Shuma e investuar është relativisht e vogël në krahasim me nevojat. Ndonëse gjenerimi i tillë i mjeteve është relativisht i lehtë, ndonjëherë mund të paraqiten vështirësi. Disa anëtarë të familjes, por edhe miqtë, me vetë faktin që kanë investuar në ndërmarrjen e re (edhe me një shumë të vogël), mendojnë se me këtë në mënyrë automatike kanë fituar të drejtën që drejtpërdrejt të “përzihen” në biznes, me çka shkaktojnë efekte negative. Me qëllim që të shmangen këto probleme, sipërmarrësi, detyrimisht qartë duhet t'i përcaktojë të drejtat dhe obligimet e të gjithë bashkë financuesve, për aspektet pozitive dhe negative të investimit, me qëllim që, nëse eventualisht dalin rezultate negative (financiare) nga afarizmi i ndërmarrjes, të ruhen lidhjet farefisnore dhe miqësore.

Bankat dhe Institucionet mikro financiare

Bankat, janë burimi më i shpeshtë i financimit të jashtëm. Bankat përbejnë rreth 70% të burimeve të jashtme të financimit në afarizmit të biznesit në Kosovë. Bizneset Kosovare tek bankat hyjnë në borxh nëpërmjet:

- Kredisë dhe
- Minusi i lejuar (overdraft) (“minusi i lejuar” si hyrje në borxh te banka është në fazën fillestare).

Në kuadër të përpjekjeve për të mbështetur zhvillimin, krijohen edhe forma të tjera të financimit. Pjesëmarrja e lartë e financimit të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme nëpërmjet bankave flet më tepër për ngecje të zhvillimit të reformave, që do të thotë së, NVM-et nuk janë në një situatë të volitshme për të zgjedhur modelin më të përshtatshëm të financimit.

Zhvillimi ekonomik edhe në të ardhmen prioritet e ka mbështetjen dhe avancimin e NVM-ve. Por, kur është në pyetje financimi i tyre, ato nuk kanë qasje të njëjtë. Banka përparësi iu japin firmave mirë të etabluara (të sigurta), të cilat në afat të gjatë kohor janë klientë të atyre dhe niveli i rrezikut për bankën është shumë i vogël. Zakonisht këto ndërmarrje me lehtë dhe më kushte më të volitshme mund të shfrytëzojnë produktet bankare.

Problem është për ndërmarrjet të cilat nuk mund të ofrojnë kolateral të kërkuar nga bankat dhe nuk kanë histori të mirë kreditore ose janë në fillim të afarizmit të vet që të vijnë lehtë dhe shpejt tek shfrytëzimi i produkteve bankare.

Lizingu - është një marrëveshje kryesisht ndër-mjet tre palëve: qiradhënësit (shoqëria e lizingut), qiramarrësit (në rastin tonë biznesi - lizingmarrësi) dhe furnitori. Qiramarrësi mund të ketë nevojë për një pajisje apo makineri, të cilën e ka gjetur te furnitori. Kështu, biznesi i drejtohet kompanisë së lizingut për ta marrë me qira pajisjen e kërkuar. Shoqëria e lizingut do ta blejë pajisjen për t'ia dhënë me qira financiare për një periudhë të caktuar, përkundrejt kësteve të pagesës lizing marrësit. Shpesh, kontrata ndërmjet lizing dhënësit dhe lizing marrësit bëhet e tillë që në fund të pagesës së kësteve lizing marrësi fiton të drejtën të bëhet pronar i pajisjes, ndërkohë që para këtij çasti pronar është lizing dhënësi. Interes në këtë pikë paraqet fakti që kur paguhet thjesht qiraja, pajisja që është në përdorim është kurdoherë në pronësi të palës që e jep me qira, ndërsa në rastin e lizingut, qiraja që paguhet shkon drejt blerjes së pajisjes. Megjithatë, përfitimi i vërtetë nuk qëndron thjesht te pronësia, por te përdorimi i mjetit të marr me lizing.

Faktoringu është formë e financimit afatshkurtër të shitjeve (eksportit), afati i pagesave për këto shitje është 30 deri në 90 ditë të cilat faktori (huadhënësi) respektivisht shoqëria faktoring (zakonisht një bankë) i blen kërkesat e klientëve të vet, dhe pas kësaj bën arkëtimin në llogari të vet. Duke zbritur kamatën dhe provizionin, mjetet i vihen në dispozicion menjëherë klientit pas eksportit të mallrave dhe konfirmimit nga ana e blerësit se malli i përgjigjet kushteve të kontratës. Lartësia e pagesës zakonisht bëhet 90% nga vlera e faturuar. Faktoringu është interesant për ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme të cilat dëshirojnë shpejt të depërtojnë në tregjet e jashtme. Në Kosovë bankat si dhe shoqëritë faktoring ende nuk janë të gatshme të aplikojnë këtë formë të financimit. Konsiderohet se si model i financimit special do të fillojë të aplikohet edhe në Kosovë kur për këtë të krijohen kushtet.

Çka është atëherë alternativë e financimit bankar?

Fondet e investimeve - Kapitali ndërmarrës-investues.(venture capital, equity capital), është formë e re e cila ka për qëllim përmirësimin e kushteve të financimit të Biznesit të Vogël dhe të Mesëm. Kjo formë ndërlidhet me financimin e kapitalit themelues dhe paraqet një kombinim midis pjesëmarrjes në investim të përbashkët dhe huasë. Kjo nënkupton se një pjesë e financimit bëhet përmes kredisë e një pjesë përmes pjesëmarrjes në investim. Fondet e Investimeve (Venture Capitalist Fund), janë fonde të menaxhuara nga profesionistë të cilët investojnë në kompani të reja, me rritje të shpejtë dhe potenciale për një kthyeshmëri të lartë të investimit. Pra, janë një alternativë në zhvillimin e sektorit prodhues dhe shërbimeve. Edhe pse në pamjen e parë duken se janë të njëjta, këto dy forma të kapitalit dallojnë.

Equity capital ka filozofinë e investimit të mjeteve në afarizmin ekzistues, firmat të cilat kanë përvojë të suksesshme shumë vjeçare dhe zakonisht fjala është

për zgjerim të kapaciteteve apo për projekte të reja. Partneri, fondi investues është i interesuar për kthim në periudha të gjata kohore me rrezik të vogël.

Dallimi midis financimit me borxh dhe financimit me equity capital është se: financimi me borxh nënkupton sigurimin e mjeteve për financimin e biznesit duke e paguar atë në periudha të caktuara së bashku me kamatën (çmimi për mjetet e huazuara), pronari i mjeteve të huazuara nuk hynë në marrëdhënie pronësore me huamarrësin. Kjo formë e financimit është e siguruar me kolateral. Equity capital, paraqet asillogj financimi të biznesit ku investitori investon mjetet e veta dhe si kompensim për investimin e bërë ka një shkallë të kontrollit mbi ndërmarrjen. Nuk ka borxh dhe kamata, por ka ndarje të përbashkët të fitimit apo humbjes.

E kundërta e kësaj janë fondet venture capital. Është e rrugës të ceket së investitorët e venture capital mbesin në biznes në një periudhe kohore relativisht të shkurtër i cili matet më 3 (tre) deri në 5 (pesë) vjet.

Venture Capitalist Fund kanë filluar jetën e tyre në vendet e zhvilluara perëndimore relativisht vonë krahasuar me burimet e tjera tradicionale të financimit të ndërmarrjeve, psh. në Shtetet e Bashkuara të Amerikës fillimet e tyre i kanë në vitet '60 –ta dhe '70-ta. Zakonisht Venture Capitalist Firms (VCF) janë forma private ortakërie ose kompani që zotërohen nga një numër i vogël aksionarësh. Ato financohen nga fonde publike dhe private, fondacione, kompani, individë të pasur, investitorë të huaj, banka, institucione financiare, etj, dhe normalisht operojnë gjatë një periudhe kohore të përcaktuar, zakonisht 10 vjet.

Kompani si Digital Equipment Corporation, Apple, Federal Express, Compaq, Sun Microsystems, Intel, Microsoft dhe Genentech janë shembuj të famshëm të kompanive që i kanë financuar me kapital në fazat e hershme të zhvillimit të tyre. Në përgjithësi Venture Capitalist Funds financojnë kompani, që janë në hapat e para të zhvillimit të tyre dhe premtojnë një rritje të shpejtë. Gjithashtu marrin risk të lartë duke kërkuar dhe një fitim të lartë, me një orientim afatgjatë në investimet e tyre.

Filozofia nga e cila udhëhiqet Fondi në aktivitetin e tij është: idetë e suksesshme për zhvillimin e biznesit dhe menaxherët e aftë. Si formë specifike e financimit të investimeve në Kosovë, veçojmë KREF-in (Kosovo Reconstruction Equity Fund) i cili dallon nga institucionet e tjera financiare (kryesisht bankat tregtare).

Pse në Kosovë nuk janë prezentë këto forma të Venture Capitalist Firms (VCF)?

Sepse :

1. Konsiderojnë se investimet janë ende jo tërheqëse për investitorë privatë ose institucione private që si synim primar kanë fitimin.
2. Fondet e investimeve mund të financohen vetëm nga investitorë institucional të cilët synojnë të kontribuojnë në zhvillimin e vendit përveç së të rrisin fitimet e tyre.

Arsyet janë:

- (1) mungesa e një tregu financiar të zhvilluar (bursa) ku do të shiteshin lirisht kapitalet,
- (2) mungesa e kulturës së bashkëpronësisë dhe transferimit të saj të sipërmarrësit kosovarë,

- (3) mos stabiliteti i vendit kërcënon sidomos aktivitetet që janë në hapat e para të zhvillimit të tyre.

Sidoqoftë në Kosovë, Venture Capitalist Funds në të ardhmen do të kenë një rol të veçantë. Disa nga kontributet e veçanta të tyre janë burime financimi dhe për aktivitete të stabilizuara dhe në rritje të shpejt, por që në një treg konservativ kreditimi preferojnë të financohen me kosto më të larte nga VCF. Ky grup normalisht në vende të zhvilluara i drejtohet bankave. Fondet këshillojnë menaxheret që të investojnë në ato aktive të cilat e rrisin më shumë IRR (norma e brendshme e kthimit), si investimet në makineri, know-how, teknologji, emër të mire, etj. fondet bëjnë të mundur dhe gjallërimin e Bursës.

Burimet alternative të financimit të ndërmarrjeve

Financimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme paraqet një nga çështjet më të diskutuara. Ndërmarrja varësisht nga fazat e zhvillimit të saj ka nevojë për burime të ndryshme financiare. Në fazën e zanafillës, ndërmarrja financohet nga vetë themeluesi, familja, miqtë dhe metodat tjera kreative për sigurimin e mjeteve financiare, që në literaturën bashkëkohore njihen si “3F money”. Ashtu siç rritet ndërmarrja e vogël sipërmarrëse, rritet edhe nevoja për kapital plotësues. Në këtë rast investitorët joformal, të a.q. “Business angels”, konsiderohen si burim kryesor i financimit. Financat nga tregu zyrtar i risk-kapitalit hyjnë në fazat e më vonshme të zhvillimit, ku si burime të mundshme mund të konsiderohen personat privat, fondet pensionale dhe kompanitë e sigurimit, të cilat nuk i miratojnë vetë vendimet për investime, por punojnë përmes ndërmjetësve profesional, përkatësisht nëpërmjet firmave për risk-kapital. Kështu, aktorë të ndryshëm në mënyrë suksesive plotësohen midis vetes, reciprokisht me zhvillimin e ndërmarrjes. Hyrja e pjesëmarrësve të rinj nuk do të thotë se pjesëmarrësit e mëparshëm zhduken, por mbeten në prapavijë si partnerë më shumë ose më pak të heshtur.

Engjujt e biznesit - “Business angels”

“Business angels”, si nocion paraqitet kah fundi i shekullit XIX. “Business angels” janë investitorë privat, shumë të pasur (milionerë), të cilët investojnë në ndërmarrje të vogla dhe të mesme, të cilat nuk janë të listuara në bursë, kryesisht në fazat e hershme të zhvillimit të tyre me qëllim që t’i ndihmojnë sipërmarrësit e rinj në realizimin e caqeve të tyre, si dhe për realizimin e fitimeve për vete. “Business angels” si burim joformal, paraqesin forcë të rëndësishme në financimin e ndërmarrjeve të sapo formuara. Rëndësia e tyre rritet edhe më tej me faktin që kontributi i tyre përbëhet edhe nga lloji i aftësive të ndryshme menaxheriale dhe sipërmarrëse.

Si rezultat i raporteve reciproke midis ofertës dhe kërkesës për kapital shtesë, sipërmarrësi ballafaqohet me dy hendeqe financiare. Hendeku i parë financiar, paraqitet kur ndërmarrja e vogël, e cila kërkon mjete duhet t’i identifikojë investitorët, pasi që vetë sipërmarrësi ta përkrahë ndërmarrjen.

Tregu i “Business angels” relativisht është pjesë e padukshme e tregut të përgjithshëm të risk-kapitalit. Në fazën fillestare investimet nga “Business angels” konsiderohen si “smart money”(para e mençur) sepse shumica e investimeve shoqërohen nga lloje të ndryshme të përkrahjes jofinanciare. “Business angels” sigurojnë ndihmë në sfera të ndryshme, si p.sh. të formimit të strategjisë së biznesit, hulumtimin e mjeteve plotësuese financiare, rekrutimin e personelit kyç, dizajnimin e planeve dhe modele të biznesit, inkuadrimin e sipërmarrësve në rrjetet profesionale etj. Në fazat e mëvonshme të zhvillimit, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme pasi që bëhen të njohura në treg, zgjerojnë veprimin e vet jashtë vendit, ofrojnë produkte, të cilat janë të njohura dhe shumë të kërkuara në treg, ato tek mjetet plotësuese financiare mund të arrijnë edhe përmes të ashtuquajturave oferta initiale publike (*Initial Public Offering-IPO*).

Oferta publike initiale paraqet emisionin e parë të letrave me vlerë të një firme. Në rastin e një oferte publike për shitje, oferta fiton publicitet të gjerë dhe me këtë rast ftohen investitorët të bëjnë kërkesë për letra me vlerë. Në SHBA nëse letra e re me vlerë u është shitur më shumë se 25 blerësve, ajo atëherë bëhet emision publik i letrave me vlerë. Ofertat initiale publike, përveç sigurimit të kapitalit plotësues, sigurojnë edhe mundësinë e tërheqjes së huave plotësuese financiare. Nga ana tjetër, ekzistojnë faktorë të shumtë lidhur me ofertat publike që i bëjnë ato të padëshirueshme.

Ajo çka i dallon “engjëjt e biznesit” nga investitorët klasik është, së ata pos parave investojnë edhe dijen (know how).dhe përvojën drejtuese në kompaninë të cilën e kanë zgjidhur.”Engjëjt e biznesit” nuk investojnë asnjëherë në biznesin familjar por kërkojnë biznese të suksesshme. Zakonisht për investimin e bërë ata fitojnë 25% deri 60% të aksioneve.

Në Unionin Evropian, ku tregu financiar është shumë i zhvilluar ekzistojnë institucione dhe ndërmjetësues të llojllojshëm përmes së cilëve mund të sigurohen fonde dhe investitor potencial. Përveç kësaj ekziston dhe një numër i konsiderueshëm i instrumenteve dhe portaleve (web. faqe). Një nga këto faqe e njohur në Unionin Evropian është Gate2Growth. www.Gate2Growth.com, është “kalim” në rrjetin e institucioneve financiare dhe shërbimeve financiare. Puna e Gate2Growth ka filluar në vitin 2002 dhe paraqet iniciativë kryesore gjithë evropiane për përkrahjen e sipërmarrësve të mbështetur nga komisioni Evropian nëpërmjet iniciativave dhe programeve për NVM-ve. Qëllimi i një kësajsoj web. Faqe është rritja e transparencës dhe formimi i mundësive më të mira për gjetjen e sipërmarrësve në një anë dhe investitorëve potencial në anën tjetër

Në kuadër të përpjekjeve për të mbështetur zhvillimin, krijohen edhe forma të tjera të financimit. Zhvillimi i tregut financiar dhe inkuadrimi i institucioneve të reja në sistemin financiar, e sidomos i kompanive të sigurimit, fondeve garantuese, fondeve të pensioneve dhe të hyrave tjera financiare dukshëm do ta përmirësonte ambientin financiar duke ndikuar në rritjen e ofertës financiare dhe të kreditë.

Përfundim

Me aprovimin e Legjislacionit mbi themelimin dhe mbikëqyrjen e bankave janë promovuar praktika dhe standarde moderne për zhvillimin e sistemit financiar dhe bankar. Zhvillimi i sistemit bankar vlerësohet ndër tregimet më të suksesshme në kuadër të ndërtimit të institucioneve të ekonomisë së tregut në Kosovë. Me aprovimin e Ligjit mbi hipotekën dhe regjistrimin e patundshmërive është krijuar një kornizë bazike ligjore për promovimin e një ambienti financiar më të qëndrueshëm.

Duke pasur parasysh nivelin e ulët të zhvillimit ekonomik të Kosovës dhe fazën e parë të krijimit të sistemit bankar është e natyrshme që bankat kosovare aplikojnë instrumente të kufizuara financiare. Aplikimi i instrumenteve të reja do të varet gjithashtu edhe nga dinamika e krijimit të tregut financiar dhe të kapitalit, dhe janë përafërsisht të ngjashme në krahasim me vendet e rajonit. Kushtet që janë duke ofruar bankat dhe institucionet financiare jo bankare më tepër u përshtaten zgjerimit të bizneseve ekzistuese dhe janë më pak të volitshme për krijimin e bizneseve të reja.

Ekzistojnë kërkesa permanente për kreditime afatgjata me normë më të ulët të interesit si dhe për forma e instrumente të reja financiare.

NMV-ve janë gjenerator i zhvillimit ekonomik së bashku me sistemin e zhvilluar bankar si burimi kryesor i krijimit të vendeve të reja të punës dhe gjenerimit të të ardhurave. Praktika tregon se këto rivitalizohen shpejt dhe u përshtaten kushteve të tregut. Kjo shprehet përmes rënies së numrit të ndërmarrjeve tregtare dhe rritjes së pjesëmarrjes së ndërmarrjeve prodhuese në periudhën e pas luftës në Kosovë. Qeveria duhet të ketë parasysh se politikat për zhvillimin e financimit të biznesit janë pjesë qenësore e zhvillimit ekonomik, ngase kualiteti i rrethinës legjislative dhe politikave qeveritare janë shumë të rëndësishme për investimet në sektorin privat. Si potencial i shfrytëzimi i resurseve të brendshme të financimit, konsiderohen mjetet financiare jo bankare të depozituara jashtë Kosovës (depozitat e qytetarëve, mjete e trustit pensional dhe një pjesë e mjeteve të fondit të privatizimit) të cilat paraqesin një element të tregut financiar i cili mund të kontribuojë në zhvillimin e asaj pjesë të ekonomisë ku financimi me borxh apo emisioni të aksioneve është i pamundur apo ka qasje të vështirë. Aktivizimi i këtyre burimeve në tregun e brendshëm përmes bankave ekzistuese apo bankave investuese, agro-bankave, banka për zhvillim etj. për të siguruar një mjedis më të përshtatshëm për NMV-të, që të kenë mundësi konkurrimi të drejtë dhe jo-diskriminues në huazimet private dhe mundësit të tjera kredituese.

Zbutja e problemeve të financimit për biznesin Kosovarë do të realizohet nëpërmjet:

- Aktivizimit dhe veprimt të Agjencioneve të themeluara;
- Harmonizimi dhe hartimi i politikave dhe strategjive bashkëkohore në përputhje me ato të Unionit Evropian;
- Harmonizimin e rrethinës legjislative dhe tatimore me zhvillimin e industrisë së kapitalit privat me qëllim të rritjes së nivelit të fondeve investuese.
- Përpilimi i programeve konkrete për mbështetjen e NMV-ve për të ndihmuar zhvillimin e mëtejshëm të sektorit privat.
- Aplikimi i instrumenteve të tjerë financiar si:

- Zbatimi dhe përmirësimi i leasingut
- Zbatimi i Faktoringut
- Skema te garantimit
- Skema të garantimit publik-privat, etj.

Referencat

1. Prof.dr. Halit Xhafa, “Drejtimi Financiar”. Pegi, Tiranë, 2005;
2. Prof.dr. Halit Xhafa & Prof.dr. Beshir Ciceri, “Drejtimi Financiar 2”, albPAPER, Tiranë, 2000;
3. Prof.dr. Isa Mustafa, “Menaxhmenti Financiar”, Riinvest, Prishtinë, 2005;
4. Prof.dr. Aristotel Pano, Fjalor Ekonomik-Financiar, Botues Albin, Tiranë, 2002;
5. J.C. Van Horne/ J. M. Wachowicz jr. “Fundamental of financiar management“ 9-th edition, (Përkthim kroatish) –MATE-Zagreb-2002
6. Eddie McLaney. “**Business Finance**, Theory and Practice”, 6-th edition
7. FT Prentice Hall, 2003;
8. Poslovni magazin EICC BiH, nr.6-2008
9. Publikime:
 - a. “Intervistë e strukturuar 2005”, MTI-Departamenti i politikave të zhvillimit të sektorit privat.
 - b. “Veshtrimi ekonomik”, Shtylla e Bashkimit European, shtator 2007
 - c. “Strategjia e ndihmës së USAID-it për Kosovën” 2004-2008
 - d. “Ulganje u privatni vlasnicki i rezicni kapital u Hervatskoj”
10. Adresat ne internet:
 - www.kosovokosovo.com, 25-05-2007
 - www.telegrafi.com, 21-08-2008
 - <http://sq.oneworld.net>
 - www.cbak-kos.org
 - <http://www.kosovo-eicc.org>, 12-09-2005
 - <http://www.oec-kss.org/OEK3/>, 12-03-2008
 - <http://nmv-ks.org> ,30-07-2007
 - <http://www.ear.eu.int>, tetor 2001
 - http://ec.europa.eu/enterprise/indx_en.htm,
 - <http://www.econ-wp/in/papers>.
 - <http://sq.oneworld.net/article/>, 01-09-2005
 - <http://www.assembly-kosova.org>, 15-08-2008

