

336.77.02:334.72.012.63/.64(497.115)

Fisnik Morina, MSc¹

**PËRSHTATSHMËRIA E POLITIKAVE KREDITORE TË
BANKAVE KOMERCIALE NË RAPORT ME PERFORMANCEN
E NVM-VE NË KOSOVË**

**ПРИЛАГОДНОСТА НА КРЕДИТОРНИТЕ ПОЛИТИКИ НА
КОМЕРЦИЈАЛНИТЕ БАНКИ ВО ОДНОС НА
ПЕРФОРМАНСАТА НА МСП ВО КОСОВО**

**APPROPRIATENESS OF CREDIT POLICIES OF COMMERCIAL
BANKS IN RELATION TO THE PERFORMANCE OF SMEs IN
KOSOVO**

Abstract

Studies on the appropriateness of credit policies of commercial banks aim to identify the factors that influence the development of small and medium enterprises in Kosovo (SMEs), so their performance, and what are the effects that give these credit policies in economic growth of SMEs. In this scientific research are treated several important issues and problems of the system of credit, financial performance and profitability of small and medium enterprises in Kosovo. This paper will present both from the theoretical as well as from that empirical relationship between key performance indicators, or growth of SMEs through the credit system and will examine how much are appropriate these credit policies of commercial banks from the perspective of businesses.

In this study will be analyzed and identified key factors affecting the financing of small and medium enterprises with bank loans. Empirical data were collected from interviews conducted on the basis of a

¹ Master of Accounting and Finance, University of Peja “Haxhi Zeka”. Email: fisnik.morina@outlook.com

questionnaire organized with 200 SMEs in Kosovo. Econometric model based on linear regression, are identified the most important factors which affect the growth of suitable credit policies of commercial banks, increased investment financed by bank loans and increasing the access of SMEs in these loans. One of the key challenges of SMEs currently are faces and successful entrepreneurs survival of small and medium producers from the pressures of the global market, which may supply the Kosovo market with quality and competitive prices.

Keywords: *credit policies, loans, SME lending, lending operations, the performance of SMEs, the elements and characteristics of SMEs.*

Abstrakt

Studimet mbi përshtatshmërinë e politikave kreditore të bankave komerciale kanë për qëllim të identifikojnë faktorët të cilët ndikojnë në zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Kosovë (NVM-të), pra në performancën e tyre, si dhe cilat janë efektet që japin këto politika kreditore në rritjen ekonomike të NVM-ve. Në këtë kërkim shkencor janë trajtuar disa çështje të rëndësishme dhe problematika të sistemit të kreditimit, të performancës financiare dhe profitabilitetit të bizneseve të vogla dhe të mesme në Kosovë. Ky punim, do të paraqes si nga aspekti teorik ashtu edhe nga ai empirik, lidhjen ndërmjet treguesve kryesorë të performancës, apo rritjes së NVM-ve nëpërmjet sistemit të kreditimit dhe do të analizohet se sa janë të përshtatshme këto politika kreditore të bankave komerciale nga këndvështrimi i bizneseve.

Në këtë studim do të analizohen dhe identifikohen faktorët kyç që ndikojnë në financimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme me kredi bankare. Të dhënat empirike janë mbledhur nga intervistat e realizuara në bazë të një pyetësoi të organizuar me 200 NVM në Kosovë. Bazuar në modelin ekonometrik të regresionit linear, janë identifikuar faktorët më të rëndësishëm të cilat ndikojnë në rritjen e përshtatshmërisë së politikave kreditore të bankave komerciale, rritjen e investimeve të financuara nga kreditë bankare dhe në rritjen e qasjes së NVM-ve në këto kredi. Një nga sfidat kryesore të NVM-ve aktualisht është përballja dhe mbijetesa e suksesshme e sipërmarrësve të vegjël e të mesëm nga presionet e prodhuesve të tregut botëror, të cilët mund të furnizojnë tregun kosovar me cilësi dhe çmime konkurruese.

Fjalët kyçe: politikat kreditore, kreditë, kreditimi i NVM-ve, operacionet e kredidhënies, performanca e NVM-ve, elementet dhe karakteristikat e NVM-ve.

1.Hyrje

Themelimi i një politike kreditore të shkruar nga ana e bankës është bazë për një menaxhim të sigurt të portofolios. BQK-ja i kushton vëmendje të madhe krijimit të politikave të shkruara formale nga ana e bordit. Bordi, duke ua ndarë detyrat depozitorëve dhe aksionarëve, duhet të sigurojë që ekspozimet në portofolion e bankës janë bërë sipas këtyre tri objektivave, si vijon: të jap kredi në baza të sigurta dhe të mbledhjes, t'i investojë fondet e bankës për përfitimet e aksionarëve dhe mbrojtjen e depozitorëve dhe t'u shërbejë nevojave ligjore kreditore të komunitetit në cilin banka është e vendosur. Politika e kredisë dallon nga procedurat kreditore. Bankat duhet t'i kenë që të dy llojet e dokumentacionit që të adresojë në mënyrë adekuate të gjitha zonat e huadhënies dhe të administrimit të kredisë. Politika duhet të përmbaje një plan të përgjithshëm të shtrirjes së aktivitetit të bankës në fushën e kreditimit dhe mënyrën se si ekspozimet kreditore janë lejuar, shërbyer dhe mbledhur. Politika duhet të ketë natyrë të gjerë dhe të mos jetë e kufizuar tepër. Politika duhet t'i ofroj bordit apo komitetit, një prezantim të kredive që nëpunësit kreditor mendojnë se janë thellësisht të sigurta dhe që ia vlejnjë të merren në konsideratë edhe nëse mund të mos jenë në pajtim me aspekte të caktuara të politikës së shkruar të bankës. Fleksibiliteti duhet të ekzistojë që të lejojë adoptimin gjatë ndryshimit të kushteve të mjeteve fitimprurëse të bankës dhe brenda zonës së saj së shërbimit. Në zhvillimin e politikës së kredisë duhet të merren në konsideratë burimet financiare që janë në dispozicion, personelin, mundësitë si dhe potencialin e ardhshëm të rritjes. Politika duhet të krijohet nga bordi i bankës dhe të administrohet nga menaxhmenti i lartë i kredive. Politika duhet t'i adresohet qartazi menaxhmentit të bankës dhe stafit kreditor.

Tregu bankar në Kosovë viteve të fundit ka nisur të bëhet shumë dinamik. Që nga viti 2000 ai ka nisur të funksionojë me një sistem të mirëfilltë bankar dhe që atëherë bankat u ofrojnë produktet e tyre klientëve. Sot bankat ofrojnë një numër të madh shërbimesh dhe u japin mundësi klientëve të mendojnë për mënyra të reja të përmirësimit të jetesës së tyre e sidomos nëpërmjet kredive. Askush nuk e dëshiron punën me letra dhe burokracinë! Operacionet e kredidhënies të një banke janë burokratike deri në njëfarë mase për shkak të rregulloreve

dhe askush nuk mund t'iu shmanget. Veprimtaria e kredidhënies dhe në përgjithësi ajo bankare kërkon procese dhe procedura formale të caktuara që u garantojnë siguri klientëve. Megjithatë, ka ende hapësirë për bankat për të vendosur nëse duan të jenë institucione të ndërlidhura në procesin e plotësimit të shumë formave, apo institucione që kanë kontakte të drejtpërdrejta me klientë. Kredi janë paratë që klientët i huazojnë nga banka në bazë të një obligimi të bazuar në kontratën ku theksohet që klienti duhet t'i kthejë ato para me një interes, i cili në fakt paraqet një tarifë për shërbimet e bankës. Kapaciteti i kthimit të kredisë është aftësia që klienti të paguajë një shumë të caktuar kredie brenda periudhës së paraparë. Kjo është kryesisht e bazuar në të hyrat mujore, rregullsia e të hyrave, borxhet paraprake, të hyrat dhe gjendja familjare gjithashtu merret parasysht. Kapaciteti i kthimit të kredisë nuk është i rëndësishëm vetëm për bankën, ajo kryesisht shërben si indikator që tregon aftësinë e klientit për të paguar kredinë. Çdo bankë e përgjegjshme, së pari do të flasë me klientin në mënyrë që të identifikojë qëllimin e kredisë për të cilin edhe është duke aplikuar. Një bankë e përgjegjshme e ka për detyrë të konsiderojë të gjitha motivet dhe pasojat e mundshme të nënshkrimit të një kontrate kredie. Në këtë presion, sigurisht që është veçanërisht e vështirë mbijetesa e ndërmarrjeve të reja dhe të sapoformuara të cilat përballen me rrezikun potencial të mbylljes. Për rrjedhojë, është një kërkesë jetike që ndërmarrjet e reja të identifikojnë dhe të gjejnë mundësi të reja që i bëjnë ato jo vetëm konkurruese në tregun vendas, por edhe të mbijetojnë më gjatë dhe të jenë të suksesshme. Prandaj, një rol të rëndësishëm në këtë aspekt e luajnë politikatat kreditore të cilat duhet të jenë të harmonizuara me objektivat dhe strategjitë e zhvillimit të NVM-ve.

2. Rishikimi i literaturës

Në praktikën e kreditimit hasen lloje të ndryshme të kredive, andaj në teori ekziston klasifikimi i tyre i ndryshëm. Ekzistojnë më shumë mënyra të klasifikimit dhe kreditimit, sipas kriterëve të ndryshme. Më të rëndësishme janë: sipas kohës së shfrytëzimit kreditë mund të jenë afatshkurta (deri në një vit), dhe afatgjate (mbi një vit). Sipas llojit të institucioneve të cilat i aprovojnë kreditë, ato mund të jenë: kredi prej institucioneve financiare (banka, kursimore), kredi prej ndërmarrjeve tjera dhe kredi prej fondeve qeveritare dhe joqeveritare dhe prej organizatave për mbështetje të zhvillimit të biznesit të vogël dhe të mesëm. Sipas formës në të cilën aprovohen, dallojmë: kredi financiare (aprovohet

në para dhe kthehet në para) dhe kredi tregtare (aprovohet në prodhime, ndërsa kthehet në para). Sipas mënyrës së sigurimit nga rreziqet – sipas mënyrë në të cilën sigurohet kthimi i kredive, në praktikë hasen llojet vijuese të kredive: kredi hipotekore, lombarde dhe akceptuese.

Kredia hipotekore është kredi afatgjate të cilën e aprovojnë bankat në bazë të vënies në hipotekë të pronës së patundshme (tokë, objekte ndërtimore) ose të tundshme me vlerë të madhe (avionë, anije etj.). Vënia në hipotekë e sendeve regjistrohet në librat e pronësisë (lista pronësore) nga ana e organeve gjyqësore me kërkesë të kreditorit. Deri në pagesën e plotë të kredisë, kufizohet e drejta e pronësisë. Në rast të mospagesës me kohë të detyrimeve kreditore, kreditori ka të drejtë të huazoj sendin dhe ta përmbush kërkesën. **Kredia lombarde** është kredi afatshkurtër e siguruar me vënien në hipotekë të një vlere të caktuar reale në formë të pronës së tundshme ose letrave me vlerë. Që të mund ndonjë lëndë të shërbejë si sigurim i kthimit të kredisë, duhet të ketë vlerë stabile dhe të ekzistojë mundësia për huazimin e lehtë të tij. Në rast të pamundësisë së kthimit të kredisë, kreditori ka të drejtë që sendin e vënë në hipotekë ta shesë dhe nga shuma e fituar t'i përmbush kërkesat e veta. **Kredi akceptuese** aprovojnë bankat me dhënien e pëlqimit për pagesën (akceptimin) e kambialit. Me dhënien e akceptit të kambialit banka zotohet ta paguajë kambialin në afat të caktuar nëse atë nuk e bën komitenti i saj. Me kredinë e akceptuar nuk i lihet në disponim shfrytëzuesit një shumë e caktuar e mjeteve, por vetëm garanton se do ta kryejë detyrimin vetëm nëse komitenti i saj nuk e bën atë në afat të caktuar. Andaj kredia akceptuese bën pjesë në grupin e kredive të garantuara. **Kredia eskonte** është kredi në formë të blerjes së kërkesës të cilën e ka një ndërmarrje në krahasim me një ndërmarrjen tjetër nga ana e ndonjë banke, e cila është e siguruar me kambial që rrjedh nga qarkullimi i të mirës dhe shërbimit ndërsa kredia në llogari korente është kredi të cilën banka ia aprovon komitentit në llogarinë e tij. Kredia në llogari korente dedikohet për mbajtjen e likuiditetit rrjedhës të shfrytëzuesit.

NVM-të kanë një pozitë jashtëzakonisht të rëndësishme në ekonominë kombëtare dhe në jetën shoqërore, veçanërisht në aspektin e zgjidhjes, punësimit dhe promovimin e urbanizimit, ajo që është i pazëvendësueshëm nga ndërmarrjet e mëdha. Megjithatë, për momentin çështja e financimit të NVM-ve në shumë vende është bërë tashmë një problem serioz që shqetëson zhvillimin ekonomik, rritjen e tregut dhe progresin social. Kjo çështje ka ngjallur një vëmendje të gjerë në teorinë ekonomike, në fushën industriale dhe qeveritare. Në këtë pjesë të

rishikimit të literaturës do të përmbledhim shkaqet dhe vështirësitë me të cilat përballen ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në financimin e tyre përmes kredive bankare, me shpresën që do të ofrohen referenca për studime të mëtejshme. Për NVM-të, kushtet për financim janë inferiore me ato të ndërmarrjeve të mëdha. **Kostot e transaksionit** janë të larta. Emetimi i kredive për NVM-të do të thotë kosto e lartë, e cila shërben si një barrierë për kreditë që ofrojnë bankat për NVM-të. Sa më e madhe të jetë shumta e kredisë, aq më të ulëta janë kosto e transaksionit për njësi. **Asimetria e informacionit** është informacion jo i plotë që shkakton racionimin e kredisë. Sipas kushteve të kontratës, bankat ofrojnë ndonjëherë edhe fondet më pak të nevojshme. Studimet empirike tregojnë se, në krahasim me ndërmarrjet e mëdha, NVM përballen më shumë me racionimin e kredive. Arsyet janë: së pari, NVM-të janë në një pozicion inferior për shkak kostove të transaksioneve. Së dyti, menaxherët e NVM-ve nuk posedojnë kredi të larta. Stilet e tyre të menaxhimit dhe karakteristikat e sjelljes theksohen me një pasiguri të lartë, që i bën bankat të përballen me rreziqe morale serioze nëse ata ofrojnë kredi për këto biznese. NVM-të gjithashtu përballen me çështjen e racionimit nga financimi në tregun e sigurimeve. NVM-të janë në një pozitë inferiore edhe në procesin e filtrimit të kredive. Meqenëse bankat përballen me çështjen e përzgjedhjes negative, strategjia aktive është për të vënë kushte të caktuara në çmimin e kredisë. Me fjalë të tjera, banka duhet të kërkojë nga aplikuesi i kredisë, që ai të ofrojë pengun ose garancinë, që shërben si një mekanizëm i caktuar për zbutjen e problemit të përzgjedhjes negative. NVM-të përballen me kërkesa më të rrepta për hipotekë në procesin e aplikimit për kredi. Ndërkohë, për shkak të vendndodhjes së tyre gjeografike, asetet e veçanta dhe kostot në dispozicion, do të reflektojnë në atë që NVM-të do të pësojnë më shumë humbje në likuidim. Vetëm me anë të kërkesave të larta për hipotekë, bankat mund të kompensojnë dëmin potencial. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme përballen me rreziqe të mëdha në operacionet e tyre të biznesit. NVM-të zakonisht veprojnë në një periudhë të shkurtër kohore. Probabiliteti i daljes nga tregu është i lartë, gjë që rrit objektivisht rrezikun e bankave. Është vlerësuar se gati 23.7% e ndërmarrjeve të vogla zhduken çdo dy vjet dhe përafërsisht 52.7% e ndërmarrjeve të vogla dalin nga tregu çdo katër vjet për shkak të dështimit të biznesit, falimentimit ose arsye të tjera.

NVM-të duhet të hartojnë një strategji kreditimi. Por, mjedisi makro ekonomik në të cilin këto ndërmarrje të vogla dhe të mesme

operojnë aktualisht ka një tepricë ekonomike. Si rezultat, NVM-të rriten ngadalë. Dhe kjo krijon një vështirësi për të grumbulluar kreditë në vlera më të larta. NVM-të nuk kanë një kanal të gjerë financimi. Ato kryesisht varen nga bankat shtetërore. Megjithatë, bankat tregtare shtetërore nuk hyjnë plotësisht në tregun bankar. Kreditë e mëparshme të këtyre bankave nuk do të ndikojnë në menaxhimin e NVM-ve për shkak të dështimit të ndërmarrjes. Pasi kreditë e këtyre bankave tregtare shtetërore janë më komplekse, është e vështirë për të zgjidhur çështja e përzgjedhjes negative dhe dëmit moral. Prandaj, me këto probleme, bankat zakonisht vendosin kufizime për lëshimin e kredive për NVM-të në aspektin e vëllimit të kredive, procedurës, pengut e kështu me radhë. Përveç kësaj, për shkak të nevojave të mëdha të NVM-ve, bankat komerciale ballafaqohen edhe me kosto të tjera në operacionet e tyre kredihënëse. Pra, në një kuptim bankat tregtare shtetërore mbajnë një raport jo miqësor me NVM-të, sepse këto ndërmarrje nuk posedojnë një sistem financimi me garanci bankare. Pra, para se ndërmarrjet e vogla dhe të mesme zakonisht ofrojnë ndonjë garanci bankare, reciprokisht financimi i këtyre ndërmarrjeve nga bankat tregtare shtetërore mund të jetë i rrallë. Nga ana tjetër, në qoftë se NVM-të janë të reformuara të tilla si ndërmarrjet me aksione të zakonshme, ligji i ndërmarrjeve rregullon në mënyrë rigorozë edhe ofrimin e garancive bankare për ndërmarrjet e tjera. Prandaj, edhe pse pas vitit 1998 qeveritë e vendeve të ndryshme botërore e vlerësojnë rolin e bankave në ofrimin e shërbimeve për ndërmarrjet private, ato gjithashtu theksojnë se bankat përballen me vështirësi në kreditimin e NVM-ve për shkak të defekteve të tyre në lidhje me performancën e sektorit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Duke u bazuar në pikëpamjen e bizneseve, për bankat thuhet që ato veprojnë vetëm në bazë të kredive, të cilat për shkak të normave të larta të interesit dhe koston së lartë të financimit përkeqësojnë mjedisin konkurrues biznesor. Marrëdhënia ndërmjet NVM-ve dhe bankave nuk është në harmoni të duhur.

3. Metodologjia e hulumtimit shkencor dhe analiza empirike

Kërkimet janë mbështetur në studimin e llojit të politikave kreditore, përshtatëshmërisë, financimit dhe zhvillimit të NVM-ve, por shumë pak kërkime shkencore ekzistojnë për integrimin e këtyre tre faktorëve së bashku (Walker et al, 2007). Gjithashtu, pavarësisht se

ekziston një literaturë e gjerë mbi politikat kreditore të bankave komerciale si dhe për financimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, pjesa më e madhe e studimeve përdorin metoda cilësore kërkimi, kryesisht analizë situatash. Një nga strategjitë e kërkimit të përdorura për realizimin e studimeve është ajo e mbështetur nëurvejime dhe pyetësorët janë një nga teknikat e mbledhjes së të dhënave që i përkasin kësaj strategjie. Në këtë punim shkencor mbledhja e të dhënave është realizuar nëpërmjet pyetësorëve të vet-administruar. Pyetësi iu është shpërndarë menaxherëve të disa bizneseve që operojnë në rajonin e Prishtinës, Pejës, Prizrenit, Gjakovës, Mitrovicës, Ferizajit dhe Gjilanit. Qëllimi kryesor ishte mbledhja e të dhënave nga këto biznese për të kuptuar mënyrën se sa janë të përshtatshme politikat kreditore të bankave komerciale në Kosovë dhe sa kanë ndikuar në financimin dhe zhvillimin e bizneseve.

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të marra në studim paraqesin forma të ndryshme ligjore të regjistrimit, karakteristika të ndryshme për sa i përket llojit të aktivitetit që ato ushtrojnë, numrit të punonjësve dhe viteve të operimit në treg. Kështu, nga 200 kompanitë e marra në studim, 71.5% e tyre janë biznese individuale, 26% janë biznese të partneritetit (ortakëri) dhe 2.5% janë korporata. Forma ligjore e regjistrimit të kompanive është identifikuar për të shërbyer si variabël kontrolluese në analizimin e variablave tjera të përfshira në këtë studim.

Tabela 1. Paraqitja tabelare dhe frekuencat për formen e regjistrimit të bizneseve

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Biznes Individual	143	71.5	71.5	71.5
	Biznes i partneritetit (ortakeri)	52	26.0	26.0	97.5
	Korporate	5	2.5	2.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Burimi: Llogaritjet e autorit

Firmat të cilat janë përshirë në këtë studim, e zhvillojnë aktivitetin e tyre në sektorë të ndryshëm si p.sh. në sektorin e shërbimeve, prodhimit, tregtisë, ndërtimit dhe sektorë të tjerë. Nga 200 ndërmarrje të vogla dhe të mesme, 25% prej tyre kryejnë aktivitetin e tyre në sektorin e shërbimeve, 12% janë ndërmarrje prodhuese, 43% janë ndërmarrje tregtare, 16.5% realizojnë aktivitetin e tyre në sektorin e ndërtimtarisë dhe 3.5% prej këtyre firmave kryejnë veprimtari tjera të kombinuara për shërbull tregti dhe shërbim, prodhim dhe ndërtim etj.

Në vazhdim do të identifikohen disa informacione në lidhje me disa karakteristika dhe elemente të performancës së firmave që do të analizohen në këtë studim. Këto të dhëna na japin më shumë informacione në lidhje me atë se kur këto firma janë themeluar, numrin e punëtorëve, a e kanë filluar këto firma biznesin e tyre të konceptuar me anë të një plan biznesi, si e vlerësojnë këto firma perspektiven e biznesit të tyre, sa është qarkullimi vjetor i deklaruar për vitin 2014, sa janë shpenzimet vjetore mesatare për trajnimin e punëtorëve dhe për promocionin e biznesit të tyre si dhe në çfarë niveli është teknologjia e këtyre ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Të gjitha këto çështje na ndihmojnë të analizojmë lidhjen në mes variablave siç janë elementet e performancës së ndërmarrjeve me financimin dhe kreditimin e biznesit. Të gjitha ndërmarrjet në këtë hulumtim karakterizohen me elemente te ndryshme sa i përket viteve të operimit në treg. Prej 200 ndërmarrjeve sa është edhe madhësia e mostrës, 10.5% e firmave janë themeluar në mes viteve 1990-1995, pra nënkupton që këto firma kanë më shumë se 25 vite që operojnë në treg, ndërsa 16% prej këtyre firmave janë themeluar në vitet 1996-2000. Pjesa më e madhe e këtyre bizneseve (49%) janë krijuar në periudhen pas luftës në vitet 2001-2005, ndërsa 17% e këtyre firmave kanë filluar të ushtrrojnë aktivitetin e tyre në vitet 2006-2010. Ndërmarrjet e reja, të cilat janë pjesë e sektorit privat dhe të cilat kanë filluar të funksionojnë si biznese në këto vitet e fundit përbëjnë një pjesëmarrje në këtë studim me 7.5% apo 15 nga 200 ndërmarrje të vogla dhe të mesme të përfshira në këtë studim. Një pjesë e madhe e këtyre organizatave të biznesit (39.5%) kanë më pak se 10 punonjës dhe 10-49 punonjës (45.5%). Ndërkaq, firmat e biznesit të cilat kanë 50-249 punonjës marrin pjesë me një përqindje prej 15%. Tabela 3.2 pasqyron shpërndarjen e bizneseve sipas numrit të punonjësve. Shumica e bizneseve të cilat janë përfshirë në studim janë biznese private, prandaj edhe në paraqitjen tabelare shihet që ndërmarrjet të cilat kanë numrin e punëtorëve 2-50 punëtorë. Ky element do të përfaqësoj një variabel të rëndësishme kontrolluese në studimet dhe analizat e mëtutjeshme.

Menaxhimi financiar ndërlidhet direkt edhe me pikëpamjen e madhësisë së firmës, për arsye sepse edhe implementimi dhe gjetja e burimeve të përshtatshme financiare kërkon resurse njerëzore të cilët kanë krijuar ekspertizë në aspektin e menaxhimit financiar. Meqënesa kryesisht bizneset e anketuara i përkasin ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, atëherë mbetet shumë për t'u përgatitur që të sfidojmë edhe një ambient ku ne jemi lojtarët kyç.

CENTRUM 5

Tabela 2. Paraqitja tabelare dhe frekuenczt në lidhje me numrin e punonjësve

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-9 punonjes	79	39.5	39.5	39.5
	10-49 punonjes	91	45.5	45.5	85.0
	50-249 punonjes	30	15.0	15.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

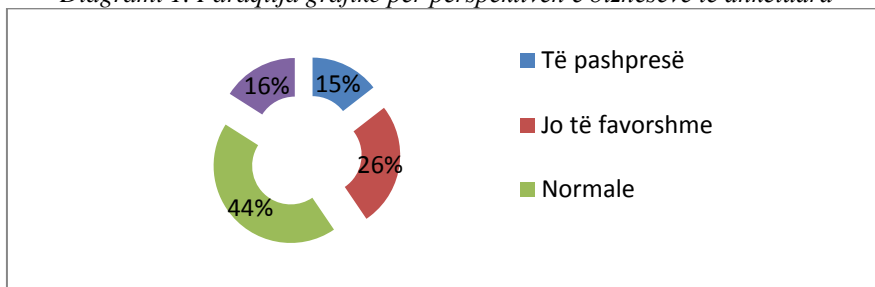
Burimi: Llogaritjet e autorit

Në përgjigjen e pyetjës se a e keni filluar biznesin tuaj, të konceptuar në bazë të një plani të plotë biznesi, 76% prej firmave të anketuara janë deklaruar se kanë filluar biznesin e tyre të konceptuar në bazë të një plani të biznesit, ndërsa vetëm 24% e këtyre firmave nuk e kanë filluar biznesin e tyre duke u bazuar në një plan të biznesit. Është e rëndësishme të analizohet lidhja në mes kësaj variable me vitet e operimit në treg të këtyre ndërmarrjeve. Firmat të cilat kanë filluar aktivitetin e tyre në mes të viteve 2001-2005, 75.5% prej këtyre firmave kanë filluar aktivitetin e tyre të konceptuar në bazë të një plani biznesi, ndërsa 24.5% prej këtyre firmave nuk e kanë startuar biznesin e tyre duke u bazuar në plane të biznesit. Ndërsa, ndërmarrjet e reja të cilat janë themeluar në vitet e fundit, kryesisht fillojnë biznesin e tyre të konceptuar me një plani biznesi, por nga 15 ndërmarrjet e reja të cilat janë përfshirë në këtë hulumtim, vetëm 10 prej këtyre firmave e kanë filluar aktivitetin e tyre duke u bazuar në një plani biznesi, kurse 5 prej këtyre firmave nuk e kanë filluar aktivitetin në këtë mënyrë. Secila nga firmat e anketuara ka pasur mundësi të përgjigjet në lidhje me perspektiven e biznesit të tyre në tregun ku operojnë këto firma. 14.5% prej firmave të anketuara e vlerësojnë si të pashpresë perspektiven e biznesit të tyre, veçanërisht për ndërmarrjet në sektorin e shërbimeve dhe tregtisë. Duke u bazuar në rezultatet e anketimit mund të konstatojmë se 26% nga 200 respondentë e vlerësojnë si jo të favorshëm perspektiven e biznesit të tyre dhe këtu dominojnë firmat të cilat e kryejnë aktivitetin e tyre në sektorin e tregtisë (36.5%). Nga 200 ndërmarrje të vogla dhe të mesme, 43.5% prej këtyre ndërmarrjeve konsiderojnë që perspektiva e biznesit të tyre është normale, ndërsa 16% prej këtyre firmave e vlerësojnë të ardhmen e biznesit të tyre si shumë të favorshme. Ndërmarrjet në sektorin e shërbimeve (38%) theksojnë se perspektiva e bizneseve në këtë sektor është e zakonshme, ndërsa me të njëjtën pikëpamje

CENTRUM 5

deklarohen edhe disa ndërmarrje të sektorit të prodhimit (45.8%), sektorit të tregtisë (46.5%) dhe atij të ndërtimit (45.5%).

Diagrami 1. Paraqitja grafike për perspektiven e bizneseve të anketuara



Ndërmarrjet e anketuara është dashur të deklarojnë përafërsisht edhe qarkullimin e tyre vjetor për vitin 2014, dhe kjo pyetje është parashtruar më qëllim që të vlerësohet qasja në financimin e NVM-ve nëpërmjet kredive. Meqenëse në këtë anketim janë përfshirë 200 biznese, 29% prej këtyre bizneseve të anketuara kanë deklaruar qarkullim vjetor deri në 5.000 euro për vitin 2014, pra qarkullim vjetor deri në këtë vlerë kanë pasur bizneset individuale 82.8% dhe firmat e regjistruara si ortakëri 17.2%. Qarkullim vjetor në vlerën prej 5.000 – 10.000 euro kanë pasur 37% nga të gjitha bizneset e përfshira në këtë studim (68.5% bizneset individuale dhe 28.8% bizneset e partneritetit). 14.5% prej 200 respondentëve kanë pasur qarkullim vjetor prej 10.000 – 100.000 euro, ndërsa vetëm 16% nga këto firma kanë pasur qarkullim vjetor në shumën prej 100.000 – 500.000 euro për vitin 2014. Vlen të theksohet se nga të gjitha firmat e anketuara, vetëm 3.5% prej tyre kanë realizuar qarkullim vjetor në shumën mbi 500.000 euro.

Tabela 3. Paraqitja tabelare dhe frekuenat në lidhje me qarkullimin vjetor për vitin 2014

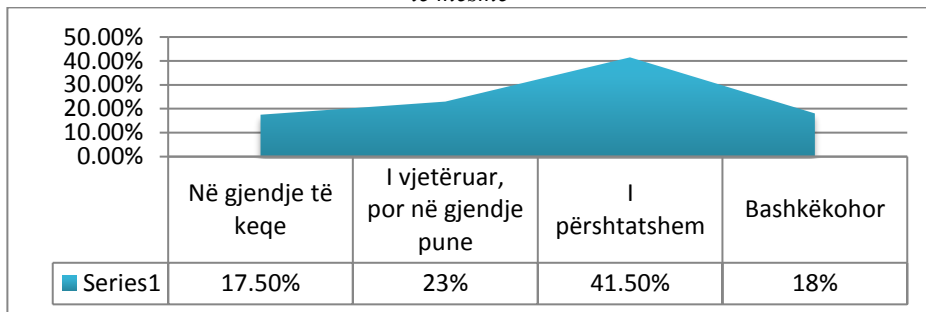
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-5.000 euro	58	29.0	29.0	29.0
	5.000 euro - 10.000 euro	74	37.0	37.0	66.0
	10.000 euro - 100.000 euro	29	14.5	14.5	80.5
	100.000 euro - 500.000 euro	32	16.0	16.0	96.5
	mbi 500.000 euro	7	3.5	3.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Burimi: Llogaritjet e autorit

Shpenzimet mesatare vjetore për trajnimin e punëtorve janë disa të dhëna të tjera të cilat na mundësojnë të analizojmë llojet e shpenzimeve me të cilat përballen ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, kur dihet se burimet njerëzore janë një shtyllë e rëndësishme e funksionimit të ndërmarrjes. Shpenzimet mesatare vjetore për vitin 2014 nga NVM-të e anketuara janë në vlera të ndryshme. 21.5% nga bizneset e anketuara realizojnë deri në 1.000 euro shpenzime për trajnimin e punëtorëve, 26% e këtyre firmave shpenzojnë deri në 5.000 euro për trajnimet e stafit punonjës. Një pjesë e madhe e ndërmarrjeve (34%) realizojnë shpenzime për trajnimin e punëtorve deri në 10.000 euro, ndërsa vetëm 18.5% nga këto biznese shpenzojnë deri në 50.000 euro. Një lloj tjetër i shpenzimeve janë edhe ato që ndërmarrjet i bëjnë për promovimin e biznesit, apo shpenzimet e reklames dhe marketingut. Në kuadër të rezultateve të përpunura të këtij hulumtimi, rezulton që 18% nga ndërmarrjet e anketuara realizojnë shpenzime për promovimin e biznesit deri në vlerën 1.000 euro, 22.5% e firmave shpenzojnë për reklama dhe promovim një vlerë deri në 5.000 euro, ndërsa pjesa më e madhe nga këto biznese 42.5% i shpenzojnë një shumë deri në 10.000 euro për realizimin e promovimit të biznesit të tyre. Duke u bazuar në këto rezultate, vërehet që shumë pak firma shpenzojnë shuma të mëdha enorme në realizimin e promovimit dhe marketingut të këtyre bizneseve, pra 14.5% nga këto firma shpenzojnë deri në 50.000 euro dhe vetëm 2.5% realizojnë shpenzime në këtë segment në vlerë mbi 50.000 euro.

Avancimet në teknologji kanë kontribuar pozitivisht në përmirësimin e gjendjes ekonomike në mbarë botën, tashmë kjo është dëshmuar. Strategjia zhvillimore dhe menaxheriale e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme duhet të bazohet në resurse profesionale, avancimet teknologjike, shfrytëzimin e teknikave moderne, për të prodhuar produkte të cilësisë së lartë, me dizajn bashkëkohor dhe në trend me kërkesat e tregut dhe konkurrencën. Zhvillimi i teknologjisë si çështje primare ka ngritjen e vetëdijes sociale dhe intelektuale të shoqërisë së nje vendi. Në pyetjen se cili është niveli i teknologjisë në biznesin tuaj, 17.5% e firmave e konsiderojnë në gjendje të keqe teknologjinë e ndërmarrjes, 23% nga këto biznese vlerësojnë se teknologjia e tyre është e vjetëruar, por është në gjendje pune, 41.5% nga këto firma të përfshira në studim theksojnë që teknologjia e tyre është e përshtatshme dhe 18% e firmave deklarojnë që teknologjia e tyre është bashkëkohore dhe e avancuar.

Diagrami 2. Paraqitja grafike për nivelin e teknologjisë që ndërmarrjet e vogla dhe të mesme



Që avancimet teknologjike lidhen drejtpërdrejt me zhvillimin e industrisë, këtë e argumenton fakti i ndërmarrjeve tona prodhuese që dikur kanë qenë mjaft produktive me prodhueshmëri shumë të lartë, e që sot në mungesë të inovacioneve teknologjike kanë mbetur pothuajse të shuara dhe mëshirën e veprimeve konkrete të institucioneve gjegjëse. Ndërmarrjet tona prodhuese, qofshin ato private apo publike, gjejnë vështirësi për të investuar në avancimet teknologjike që do shërbenin si indikator për ngritjen e shkallës së ekonomisë. Kjo ndodhë në mungesë të politikave zhvillimore afatgjate, që lidhen me lehtësimet që duhet të bëhen nga aparati ynë shtetëror, përfshirë këtu edhe subvencionet e ndryshme në të mirë të përparimit të përgjithshëm ekonomik.

4. Analiza e regresionit linear

Përshtatshmëria e politikave kreditore të bankave komerciale në financimin dhe zhvillimin e NVM-ve varet nga disa elemente dhe karakteristika të performances së ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Studimin e ndikimit të variablave të performances së ndërmarrjeve mbi politikat kreditore të bankave komerciale e kemi realizuar duke përdorur metoden statistikore të regresionit linear dhe të shumëfishtë standard, pra në varësi të llojit të të dhënave. Të dhënat e vrojtuarat i kemi grupuar në kuadër të analizës së regresionit dhe në vazhdim të kësaj analize ekonometrike do të trajtojmë fillimisht të dhënat e bizneseve për të gjithë sektorët dhe pastaj elemente të tjera që e karakterizojnë performancën e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Metodologjia e analizës konsiston në kontrollimin e hipotezave për ato variabla shpjeguese të cilat janë të rëndësishme për nga niveli i signifkances. Pra, në këtë model ekonometrik do të trajtohen faktorët të cilët nga të dhënat e

CENTRUM 5

vrojtuar arrijnë nivelin signifikant ($p\text{-value} < 0.05$) ose në raste të veçanta ($p\text{-value} < 0.1$).

Në këtë studim empirik e cila realizohet përmes regresionit linear, do të përdorim si variabël të varur PPK (përshtatshmërinë e politikave kreditore) sipas perceptimeve të bizneseve, ndërsa si faktorë të tjerë shpjegues të cilat janë të simuluar si variabla të pavarura janë: numri i viteve (mosha) e ndërmarrjes, numri i të punësuarve, plan biznesi, perspektiva e biznesit, qarkullimi vjetor, shpenzimet e ndërmarrjes dhe niveli i teknologjisë.

Tabela 4. Koefficientet e variablave

Model		Unstandardized		Standardized	t	Sig.
		Coefficients		Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.906	1.444		4.089	.000
	Viti.i.fillimit.te.biznesit	-.345	.204	.120	1.693	.000
	Numri.i.te.punesuarve	-.531	.300	-.126	-1.767	.079
	Fillimi.i.biznesit.me.plan.biznesi	-.948	.489	-.138	-1.938	.029
	Perspektiva.e.biznesit.tuaj	-.214	.226	-.067	-.946	.014
	Qarkullimi.vjetor.per.vitin.2014	-.124	.185	-.048	-.671	.032
	Shpenzimet.vjetore.per.trajnimin.e.punetore	.159	.205	.055	.776	.439
	Shpenzimet.vjetore.per.promocionin.e.biznesit	.340	.206	.118	1.645	.102
	Niveli.i.teknologjise	-.186	.215	-.061	-.863	.016

Burimi: Llogaritjet e autorit

Për të përcaktuar rëndësinë statistikore të variablave do të aplikojmë nivelin e signifikances ($p\text{-value} < 0.05$). Nga rezultatet e regresionit linear me metodën enter përcaktojmë si variabla të rëndësishme ato variabla me nivel signifikance ($p\text{-value} < 0.05$), sipas tabelës 4.1 rezultojnë:

1. Numri i viteve ($p\text{-value} = 0.000$)
2. Plan biznesi ($p\text{-value} = 0.029$)
3. Perspektiva e biznesit ($p\text{-value} = 0.014$)
4. Qarkullimi vjetor ($p\text{-value} = 0.032$)
5. Niveli i teknologjisë ($p\text{-value} = 0.016$).

CENTRUM 5

Tabela 5. Koeficientet e variablave në ekuacion

Model		Unstandardized		Standardized	t	Sig.
		Coefficients		Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6.087	1.312		4.639	.000
	Viti.i.fillimit.te.biznesit	-.326	.204	.113	1.598	.000
	Fillimi.i.biznesit.me.plan.biznesi	1.058	.490	-.154	-2.159	.029
	Perspektiva.e.biznesit.tuaj	.126	.225	-.039	-.561	.014
	Qarkullimi.vjetor.per.vitin.2014	.111	.184	-.043	-.603	.032
	Niveli.i.teknologjise	-.145	.213	-.048	-.681	.016

Burimi: Llogaritjet e autorit

Duke u bazuar në rezultatet e regresionit linear, përfitojmë ekuacionin e mëposhtëm:

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \mu$$

$$PPK = \alpha_0 + \beta_1 NV + \beta_2 PB + \beta_3 PRB + \beta_4 QV + \beta_5 NT + \mu$$

Në ekuacionin e mësipërm janë të paraqitura në formë të logaritmit variablat e pavarura dhe variabla e varur. Variabla e varur PPK është përshtatshmeria e politikave kreditore të bankave komerciale, të vlerësuara sipas perceptimit të bizneseve. Variablat e pavarura janë: NV (numri i viteve apo mosha e ndërmarrjes), PB (plan biznesi), PRB (perspektiva e biznesit), QV (qarkullimi vjetor për vitin 2014) dhe NT (niveli i teknologjisë). Ndërsa simboli μ është variabla stohastike ose erorr term, që përmban të gjithë faktorët ose variablat që nuk janë paraparë në model dhe është variabël random e pa observuar që merr vlera pozitive dhe negative.

$$PPK = 6.087 + (-0.326) NV + 1.058 PB + 0.126 PRB + 0.111 QV + 0.145 NT + 1.312$$

Ky model ekonometrik është statistikisht i rëndësishëm, sepse niveli i signifkancës është brenda limiteve standarde, tabela 4.2 (p-value < 0.05).

CENTRUM 5

1. Numri i viteve (p-value = 0.000 < 0.05)
2. Plan biznesi (p-value = 0.029 < 0.05)
3. Perspektiva e biznesit (p-value = 0.014 < 0.05)
4. Qarkullimi vjetor (p-value = 0.032 < 0.05)
5. Niveli i teknologjisë (p-value = 0.016 < 0.05).

Për të testuar lidhjen e PPK-së (përshtatshmërisë së politikave kreditore) variablit të varur dhe variablave të pavarura (NV, PB, PRB, QV dhe NT), ndërtojmë hipotezat e mëposhtme:

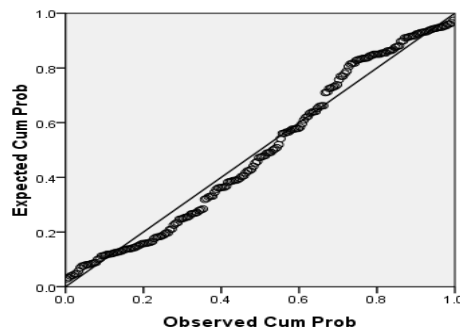
H_0 – Përshtatshmëria e politikave kreditore nuk ndikohet nga numri i viteve, plani i biznesit, perspektiva e biznesit, qarkullimi vjetor dhe niveli i teknologjisë. $\beta = 0$

H_1 – Përshtatshmëria e politikave kreditore ndikohet nga numri i viteve, plani i biznesit, perspektiva e biznesit, qarkullimi vjetor dhe niveli i teknologjisë. $\beta \neq 0$

Nga rezultatet e përpunimit statistikor me metodën e regresionit linear në programin SPSS versioni 21, nga tabela 4.2, shohim se $\beta_1 = -0.326 \neq 0$ mjafton një nga koeficientet të jetë i ndryshëm nga zero, hipoteza zero rrëzohet dhe pranohet hipoteza alternative.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Vlersimi.i.pershtatshmerise.se.politikave.kreditore



Diagrami 3. Paraqitja grafike e regresionit linear

Në këtë grafikon është paraqitur shpërndarja normale e regresionit për Ln(PPK). Në vazhdim do të shpjegojmë rezultatet e secilës variabël të analizuar në këtë analizë empirike.

Numri i viteve – Nga përpunimi statistikor me metodën e regresionit linear konfirmohet se ekziston një lidhje negative ndërmjet përshtatshmërisë së politikave kreditore dhe numrit të viteve (moshës së ndërmarrjes). Kjo tregon se ato ndërmarrje të cilat kanë më shumë vite që operojnë në treg, sipas perceptimeve të bizneseve, e kanë më të vështirë për tu përshtatur me politikat kreditore të bankave komerciale. Dihet fakti se vitet e fundit NVM-të po përballen me shumë vështirësi si në likuiditet, kosto të larta të financimit me kredi, rritje në nivelin e taksave, rritjen e ngadaltë e prodhimit të brendshëm bruto etj. Të gjitha këto ndikojnë në një perceptim pesimist të situatës nga ana e vetë ndërmarrësve. Duke u bazuar në këtë analizë mund të konstatojmë se ato ndërmarrje të cilat kanë më shumë vite që operojnë në treg, e kanë pasur më të vështirë që t’iu përshtaten politikave kreditore, ndërsa firmat të cilat kanë më pak vite që operojnë në treg kanë hasur më pak në vështirësi në përshtatjen me politikat kreditore. Në bazë të ekuacionit të regresionit linear, vërejmë që nëse kemi rritje për 1% në numrin e viteve për ndërmarrjet e përshtatja në këtë studim, kjo do të ndikojë në uljen e përshtatshmërisë së politikave kreditore ndaj këtyre ndërmarrjeve për 0.326%. Moshja e firmës si një variabël i pavarur është statistikisht i rëndësishëm dhe me shenjë negative, që nënkupton se firmat e reja rriten më shpejtë se firmat më të vjetra. Ky konstatim është në përputhje me të gjeturat e shumë autorëve, të cilët kanë vërtetuar se ndërmarrjet e reja rriten më shpejtë se ato të vjetrat dhe për këtë arsye kanë rritje më të madhe të investimeve dhe përshtatjen më lehtë me politikat kreditore (Woldie et al, 2008, Storey 1994 dhe Barkhamet et al, 1996).

Plan biznesi – Sipas rezultateve, variabla e plan biznesit është statistikisht i rëndësishëm dhe me shenjë pozitive. Kjo do të thotë se firmat që kanë planet e biznesit, mesatarisht kanë rritje të kredive të cilat janë më të mëdha se sa tek firmat që nuk kanë plane të biznesit. Konstatimet e ngjashme mund të gjenden në mesin e autorëve të tjerë që theksojnë se plani i biznesit shërben si një mjet për rritjen e financimit nga burimet e jashtme (Zhang, 2008). Pra, nëqoftëse gjatë kreditimit të NVM-ve nga bankat komerciale kemi rritje 1% tek firmat të cilat janë të konceptuara sipas një plani të plotë biznesi, atëherë kjo do të ndikojë

që NVM-të të rritin përshtatshmërinë e tyre ndaj politikave kreditore për 1.058%.

Perspektiva e biznesit – Gjithashtu rezultatet e kësaj analize konsistojnë se variabla perspektiva e biznesit ka rëndësi signifikante dhe është me simbol pozitiv. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme të cilat e shohin perspektiven e biznesit të tyre si jo të favorshme, sigurisht që e kanë më të vështirë qasjen në kreditë bankare. Ndërsa, ata ndërmarrës të cilët e vlersojnë perspektiven e biznesit të tyre në kushte normale dhe të favorshme, e kanë më të lehtë përshtatjen me politikat kreditore të bankave komerciale. Statistikisht, mund të konkludojmë se nëse rezultoni të kemi rritje për 1% tek ato ndërmarrje të cilat e shohin biznesin e tyre si shumë të favorshëm, patjetër që kjo rritje do të ndikojë që këto ndërmarrje të vogla dhe të mesme të kenë një qasje më të mirë në kreditë bankare për 0.126%.

Qarkullimi vjetor – Njëra prej elementeve mjaft të rëndësishme të performances së NMV-ve dhe që merret parasysh gjatë procesit të aplikimit të politikave kreditore të një banke komerciale është edhe qarkullimi vjetor i bizneseve. Në këtë studim, të gjitha ndërmarrjet e anketuara janë deklaruar për shumën e qarkullimit vjetor të raportuar gjatë vitit 2014, dhe meqënëse në bazë të rezultateve të regresionit, shihet që kemi një lidhje pozitive në mes këtyre variablave, ne mund të konstatojmë se të gjitha ato firma të cilat kanë një qarkullim më të madh vjetor, në momentin që aplikojnë për ndonjë kredi bankare e kanë më të lehtë marrjen e asaj kredie. Kjo vërtetohet edhe përmes modelit ekonometrik, ku në bazë të matjeve rezultoi që nëse një firmë ka rritje të qarkullimit vjetor për 1%, rrjedhimisht për vlerën 0.111% rritet edhe probabiliteti i marrjes së kredisë bankare.

Niveli i teknologjisë – Njëra prej kritereve që merret parasysh nga bankat gjatë procesit të marrjës së vendimit për miratimin e kredisë është edhe niveli i teknologjisë në ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. Të gjitha ato ndërmarrje të cilat janë deklaruar që teknologjia e tyre është në gjendje të keqe ose është e vjetëruar, por në gjendje pune, përballen më me shumë vështirësi për të marrë një kredi bankare. Sepse, bankat në këtë relacion i konsiderojnë këto biznese si jo shumë rentabile, të cilat mund të kenë një risk më të madh për bankën. Ndërsa ato biznese të cilat janë përgjigjur që teknologjia e tyre është e përshtatshme dhe bashkëkohore, e kanë më të lehtë përshtatjen me politikat kreditore

të bankave dhe qasjen më të lehtë në këto kredi, për arsye se këto ndërmarrje vlerësohen nga banka si shumë rentabile. Përmes modelit ekonometrik të testuar në këtë analizë, kemi konstatuar se nëqoftëse përmirësohet niveli i teknologjisë tek ndërmarrjet e vogla dhe të mesme për 1%, kjo do të ndikojë që këto firma do të kenë një lehtësim për 0.145% në qasjen e financimit përmes kredive bankare. Edhe pse, ky përfundim mund të duket jo faktik, sepse bankat komerciale duhet të mbështesin me kredi bizneset të cilat kanë një teknologji të vjetëruar, por tek ne ndodh e kundërta, bankat i mbështesin dhe iu japin kredi bizneseve me teknologji më të avancuar, sepse ato konsiderohen më rentabile dhe potencialisht vlerësohen si huamarrës të mirë.

Konkluzione dhe rekomandime

Duke u bazuar në rezultatet e analizës së regresionit, në vazhdim do ti paraqesim të gjitha gjetjet shkencore dhe empirike të këtij studimi, në lidhje me faktorët që ndikojnë në përshtatshmërinë e politikave kreditore dhe përmirësimin e qasjes së NVM-ve në kreditë bankare. Në bazë të rezultateve nga ky hulumtim vërtetohet që kur kemi rritje për 1% në numrin e viteve për ndërmarrjet e përshtatshme në këtë studim, kjo do të ndikojë në uljen e përshtatshmërisë së politikave kreditore ndaj këtyre ndërmarrjeve për 0.326%. Moshja e firmës si një variabël i pavarur është statistikisht i rëndësishëm dhe me shenjë negative, që nënkupton se firmat e reja rriten më shpejtë se firmat më të vjetra. Në qoftëse gjatë kreditimit të NVM-ve nga bankat komerciale kemi rritje 1% tek firmat të cilat janë të konceptuara sipas një plani të plotë biznesi, atëherë kjo do të ndikojë që NVM-të të rritin përshtatshmërinë e tyre me politikën kreditore të bankave komerciale për 1.058%. Nëse rezulton të kemi rritje për 1% tek ato ndërmarrje të cilat e shohin biznesin e tyre si shumë të favorshëm, patjetër që kjo rritje do të ndikojë që këto ndërmarrje të vogla dhe të mesme të kenë një qasje më të mirë në kreditë bankare për 0.126% dhe në bazë të matjeve rezulton që nëse një firmë ka rritje të qarkullimit vjetor për 1%, rrjedhimisht për vlerën 0.111% rritet edhe probabiliteti i marrjes së kredisë bankare. Politikën kreditore ndikohen edhe nga niveli i teknologjisë. Pra, kur përmirësohet niveli i teknologjisë tek ndërmarrjet e vogla dhe të mesme për 1%, kjo do të ndikojë që këto firma do të kenë një lehtësim për 0.145% në qasjen e financimit përmes kredive bankare.

Bankat tregtare duhet të ulin nivelin e kolateralit si kërkesë për kredi në nivelet mesatare të rajonit, si dhe të përmirësohen ofertat e

kredive për biznese, në mënyrë që të mundësohet qasja më e lehtë në kredi për NVM-të. Hartimi i politikave kreditore që ndihmojnë NVM-të të përballen me efektet e dështimit në treg dhe rregullimet e sektorit bankar duhet të njohin më shumë vështirësitë e financimit të NVM-ve, si dhe të futen instrumente të përshtatshme ligjore dhe rregulluese, për t'iu mundësuar NVM-ve që të përdorin astet si kolateral. Banka Qendrore e Kosovës duhet të përgatitë dhe implementojë një legjislaturë bankare adekuate dhe të përshtatshme, me qëllim të krijimit të një lloji fleksibiliteti dhe zbutjes së kriterëve kreditore për kompanitë që dëshirojnë të shfrytëzojnë format e ndryshme kreditore për zhvillim të biznesit. Afatet kohore për kthimin e kredisë duhet të zgjatën, dhe njëkohësisht rekomandohet që bankat komerciale duhet të aplikojnë politika kreditore më të arsyeshme, në mënyrë që kreditë bankare ndihmojnë zhvillimin e biznesit e jo të bëhen pengesë e zhvillimit të tij. Rekomandohet që NVM-të të shfrytëzojnë kreditë bankare në bazë të planeve të hartuara dhe jo në mënyrë ad'hoc. NVM-të gjatë përzgjedhjes së llojit të kredisë, së pari duhet të analizojnë përparësitë dhe dobësitë e secilit burim përballë nevojës në mënyrë që të minimizoj koston dhe riskun dhe të maksimizoj shanset dhe fitimin. Të ulët kostoja e financimit përmes kredive bankare me qëllim që të shfrytëzohet sa më shumë ky burim nga NVM-të.

Conclusions and recommendations

Based on the results of the regression analysis, the next will be presented to all scientific and empirical findings of this study, in conjunction with the factors that affect the suitability of the credit policy and the improvement of access of SMEs to bank loans. Based on the results of this research proved that when we rise to 1% in the number of years for companies involved in this study, it will contribute to the reduction of suitable of credit policies towards these enterprises for 0.326%. Age of the firm as an independent variable is statistically significant and negative sign, which means that new firms grow faster than older firms. If for any reason during the lending to SMEs by commercial banks have increased 1% to firms which are designed according to a comprehensive plan of business, then it will affect SMEs to increase their appropriateness of credit policies of commercial banks for 1.058%. If it turns out to have increased by 1% to those enterprises that see their business as more favorable, certainly that this increase will affect these small and medium enterprises have an easier access to bank

loans for 0126 % based on measurements and results that if a company has an annual flow increased to 1%, thus to increase the value 0.111% probability of obtaining bank loan. Credit policies are also affected by the level of technology. So when improved a level of technology to small and medium enterprises in the 1%, this would affect that these companies will have a relief to 0.145% in accessing financing through bank loans.

Commercial banks need to reduce the level of collateral requirement for loans to average levels in the region, as well as improved offerings for businesses, in order to enable easier access to credit for SMEs. Drafting of credit policies that help SMEs to face the effects of failure in the market and banking sector adjustments should know more financing difficulty of SMEs, as well as appropriate instruments included legal and regulatory framework, to be enable SMEs to use the assets as collateral. Central Bank of Kosovo will prepare and implement an adequate bank legislature and appropriate, with the aim of creating a kind of flexibility and credit mitigation requirements for companies wishing to exploit the various forms of credit for business development. Deadlines for the return of a loan should be extended, and also recommended that commercial banks must apply with reasonable credit policy, in order to banking credits to help develop business and not become an obstacle for its development. It is recommended that SMEs should use bank credits on the basis of plans drafted and not so ad hoc. SMEs during the selection of the type of loan, first have to analyze the strengths and weaknesses of each source in front of necessity in order to minimize cost and risk and maximize opportunities and profits. Lower the cost of financing through bank loans in order to exploited as much the source of SMEs.

Literatura dhe referencat

[1] Admati, A. R. DeMarzo, P. M. Hellwig, M. (2010): Fallacies, Irrelevant Facts, and Myths in the Discussion of Capital Regulation: Why Bank Equity Is Not Expensive. Max Planck Institute Collective Goods, Preprint, No. 2010/42.

[2] Altonji, G. J., Elder, T. E. and Taber, C. R. (2005). An evaluation of instrumental variable strategies for estimating the effects of catholic schooling, *The Journal of Human Resources* 40 (4): 791–821.

[3] Angrist, J. and Pischke, J. (2008). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

[4] Antony J.M Kumar, et al (2005). "Six sigma in small and medium sized UK manufacture enterprises". *International Journal of Quality* 22(8).

[5] Armenta M. W, (2011), "The Financial Sector and Economic Development: Banking on the Role of Human Capital", research paper, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

[6] Aruwa, S.A. (2004). "Financing options for SMEs in Accounting and Research: Department of Accounting, Ahmadu Bello University; Zaria. Vol. 1 No. 2, June.

[7] Beck, T. & Demircuc-Kunt, A. (2006). *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint*. The World Bank, Washangton DC, United States.

[8] Beck, T., Demircuc-Kunt, A. and V. Maksimovic (2008). Financing patterns around the world – Are small firms different? *Journal of Financial Economics*, 89.

[9] Berger A.N & G.F Udell (2001). *Small Business Credit Availability and Relationship Lending: the Importance of bank organizational structure*, Federal reserve Board Working Paper.

[10] Bruch, M & U. Hiemenz (1984). *Small and Medium Scale Industries in the ASEAN countries Agent Or victim of economic development*: West view press, boulder.

[11] Dietrich, Andreas (2012). "Explaining Loan Rate Differentials Between Small and Large Companies: Evidence from Switzerland," *Small Business Economics*, 38, 481-494.

[12] EC (2009). *European SMEs Under Pressure: Annual Report on EU Small and Medium-Sized Enterprises 2009*, Brussels, Belgium: European Commission

[13] FitzGerald, J. and I. Kearney (eds.), Bergin, A., Conefrey, T., Duffy, D., FitzGerald, J., Kearney, I., Timoney, K. and N. Znuderl. (2013). *Medium Term Review: 2013-2020*, Economic and Social Resarch Institute.

[14] Hancock, D., Peek, J. and Wilcox, J. (2007). *The repercussions on small banks and small business of bank capital and loan guarantees*, Working paper 07-22, Wharton University .

[15] IFC (2011a). *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. IFC, Washington, DC. A report

[16] Instituti Riinvest (2001) – Financimi i zhvillimit të NVM-ve, Prishtinë, Instituti Riinvest 10

[17] International Finance Corporation (2010), “Scaling-Up SME Access to Financial Services”, Report of the G20 Financial Inclusion Experts Group, SME Finance Sub-Group, Washington.

[18] Ismaila, B. K, (2012) “Small and Medium Scale Enterprises and Employment Generation, The Role of Finance, Department of Business Administration, University of Ilorin, Ilorin, Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review 1(9).

[19] Lelarge, C., Sraer, D. and Thesmar, D. (2008). Entrepreneurship and credit constraints. evidence from a french loan guarantee program, mimeo.

[20] Ngoc, T., B., L. & Nguyen, T., V. (2009). The Impact of Networking on Bank Financing: The Case of Small and Medium-Sized Enterprises in Vietnam. Baylor University. Hanoi, Vietnam.