

University for Business and Technology in Kosovo

UBT Knowledge Center

Theses and Dissertations

Student Work

Fall 9-2020

MENAXHIMI FINANCIAR DHE PERFORMANCA E BIZNESEVE TË VOGLA

Adriana Bunjaku

University for Business and Technology - UBT

Follow this and additional works at: <https://knowledgecenter.ubt-uni.net/etd>



Part of the [Business Commons](#)

Recommended Citation

Bunjaku, Adriana, "MENAXHIMI FINANCIAR DHE PERFORMANCA E BIZNESEVE TË VOGLA" (2020).
Theses and Dissertations. 1547.

<https://knowledgecenter.ubt-uni.net/etd/1547>

This Thesis is brought to you for free and open access by the Student Work at UBT Knowledge Center. It has been accepted for inclusion in Theses and Dissertations by an authorized administrator of UBT Knowledge Center. For more information, please contact knowledge.center@ubt-uni.net.



Kolegji UBT

Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

**MENAXHIMI FINANCIAR DHE PERFORMANCA E BIZNESEVE TË
VOGLA**

Shkalla Bachelor

Adriana Bunjaku

Shtator / 2020

Prishtinë



Kolegji UBT

Fakulteti për Menaxhment, Biznes dhe Ekonomi

Punim Diplome

Viti akademik 2011 – 2012

Adriana Bunjaku

**MENAXHIMI FINANCIAR DHE PERFORMANCA E BIZNESEVE TË
VOGLA**

Mentori: Dr. Sc. Ylber Limani

Shtator / 2020

Ky punim është përpiluar dhe dorëzuar në përmbushjen e kërkesave të
pjeshme për Shkallën Bachelor

ABSTRAKT

Pas një pune të gjatë duke trajtuar materialet e ndryshme qoftë nga burimet sekondare qoftë nga burimet primare, mund të nxirren konkluzione konkrete lidhur me menaxhimin financiar dhe performanca e bizneseve të vogla. Teza e bachelorit është konkretizuar në formë të projektit të rëndësishëm kërkimor, me titullin në vijim: “Menaxhimi financiar dhe performanca e bizneseve të vogla”. Ky punim i qaset hulumtimit të një problematike komplekse siç është përcaktimi financimit tek bizneset e vogla. Në këtë hulumtim është përdorur metoda deduktive si metodë e këtij hulumtimi. Gjithashtu hulumtimi fillon me pjesën teorike ku përfshihen teoritë e ndryshme të menaxhimit financiar duke u ngushtuar deri tek çështjet specifike siç është forma e financimit tek bizneset e vogla. Me këtë rast qëllimi i kësaj pune hulumtuese është që të identifikojmë rolin e burimeve financiare tek bizneset e vogla. Hulumtimi empirik është zhvilluar në atë mënyrë që me pyetësorët (shih shtojcën) janë intervistuar një numër i konsiderueshëm i bizneseve të vogla. Pjesa e parë është siguruar nga literatura dhe hulumtimet paraprake ku është trajtuar çështja e kuptimit, koncepteve, rolit dhe rëndësia e ndërmarrësisë. Ndërsa pjesa e dytë është siguruar përmes hulumtimit të autorit i cili është zhvilluar përmes pyetësorit të dorëzuar drejtpërdrejt tek të anketuarit. Rezultatet e këtij studimi mendoj që janë një kontribut modest për sa i takon kësaj fushe të gjerë siç është ndërmarrësia dhe mund t’i vijjnë në ndihmë çdo ndërmarrësi të ri. Mendojmë që rezultatet dhe argumentet e këtij studimi mund dhe duhet të jenë subjekt i debateve dhe studimeve të mëtejshme në këtë fushë. Si përfundim i këtij punimi hulumtues mund të themi se rrugët që na dërgojnë në përdorimin më efektiv të metodave dhe mënyrave të ndryshme se si mund të ngritët performanca e bizneseve të vogla nëpërmjet rrugëve më të mira financuese për ato.

Fjalët kyçe: Ndërmarrja, Tregu, Financimi, Barrierat, Bankat, Planifikimi, Biznesi, Mjedisi, Menaxhimi financiar.

FALENDERIME

Ky punim i dedikohet familjes sime në përgjithësi, për përkrahjen e vazhdueshme të tyre. Mbështetja e tyre ka qenë inspirim dhe kurajë për të vazhduar drejt arritjes së qëllimeve personale.

Gjithashtu dëshiroj të falënderoj mentorin e temës sime Dr.sc. Ylber Limani për përkrahjen e vazhdueshëm të tij, i cili me këshillat e tij më ka udhëzuar dhe frymëzuar që të vazhdoj deri në arritjen e qëllimit përfundimtar.

Falënderoj institucionet private për mundësin e ofruar me rastin e kryerjes së hulumtimit si dhe të gjithë pjesëmarrësit (respondentët) të cilët kanë marrë pjesë në këtë hulumtim duke plotësuar pyetësorët e hulumtimit.

PËRMBAJTJA

LISTA E FIGURAVE	V
LISTA E TABELAVE	V
1. HYRJE	1
1.1. Përmbajtja e hulumtimit.....	1
1.2. Struktura e punimit.....	2
1.3. Kontributi shkencor – praktik i hulumtimit.....	3
2. SHQYRTIMI I LITERATURËS	4
2.1. Përkufizimi i ndërmarrjeve të vogla	4
2.2. Ndërlidhja e biznesit me ndërmarrjen	5
2.3. Ndarja e biznesit	5
2.4. Rëndësia dhe karakteristikat e ndërmarrjeve të vogla.....	7
2.4.1. Forma e pronësisë së biznesit individual	9
2.5. Format e financimit e ndërmarrjeve të vogla	9
2.5.1. Burimet financiare të ndërmarrjet e vogla dhe të mesme	10
2.5.2. Ndarja e burimeve financiare për NVM-të.....	12
2.6. Struktura ekonomike e bizneseve të vogla në Kosovë.....	13
2.6.1. Aktiviteti ekonomik i ndërmarrjeve në Kosovë.....	13
2.7. Roli i menaxhimit financiar	15
2.7.1. Konteksti i praktikave të menaxhimit financiar.....	17
2.8. Performanca e bizneseve të vogla.....	18
2.8.1. Faktorët për matjen e performancës	19
3. DEKLARIMI I PROBLEMIT	21
3.1. Definimi i problemit	21
3.1.1. Definimi i hipotezave.....	21
4. METODOLOGJIA	22
4.1. Metodologjia e përdorur	22
4.1.1. Mbledhja e informatave dhe rezultateve.....	23
4.1.2. Mostra	23
4.1.2. Pyetësi.....	23
4.1.3. Zgjedhja e faktorëve të hulumtimit	23
5. PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE	25

5.1. Analizimi i rezultateve.....	25
5.1.1. Rezultatet	25
6. KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME.....	30
6.1. Konkluzione	30
6.2. Rekomandime	31
7. REFERENCAT.....	34
7.1. Referencat.....	34
APPENDIXES.....	37

LISTA E FIGURAVE

Figura 1. Lidhja në mes të objektivave të menaxhimit financiar	15
--	----

LISTA E TABELAVE

Tabela 1. Numrit i punëtorëve sipas EU.....	6
Tabela 2. Numri i punëtorëve në Itali, Francë dhe Gjermani	6
Tabela 3. NVM-të e reja në Kosovë në vitin 2016.....	13
Tabela 4. Seksionet e aktiviteteve ekonomike të NVM-ve të reja në Kosovë për vitin 2016.....	14
Tabela 5. Cila është forma ligjore e regjistrimit të shoqërisë suaj ?.....	25
Tabela 6. Sa punëtor ka biznesi juaj?	25
Tabela 7. Cila është veprimtaria e biznesit tuaj?	26
Tabela 8. Si e vlerësoni perspektivën e aktivitetit tuaj?	26
Tabela 9. Barrierat që pengojnë bizneset e reja.....	27
Tabela 10. Burimet e kapitalit të investuar.....	27
Tabela 11. Cilat janë arsyet që ju shtyjnë të përdorni kredinë bankare si burim të jashtëm të financimit?.....	28
Tabela 12. Për çfarë e përdorni me shumë kredinë bankare?.....	28
Tabela 13. Cilën formë kredie merrni zakonisht?	28
Tabela 14. Cilat janë arsyet e pakënaqësisë suaj ndaj sistemit bankar?	29
Tabela 15. A keni nevojë për burime të reja të financimit?	29
Tabela 16. Lista e bizneseve të anketuarë	37
Tabela 17. Pyetësori	38

1. HYRJE

1.1. Përmbajtja e hulumtimit

Puna hulumtuese i përket fushës së ndërmarrësisë, e cila ka për objekt studimi e çështjen e financimit tek bizneset e vogla si dhe format e ndryshme se si mund të financohen bizneset në ditët e sotme. Qëllimi i punimit në vazhdim është të ofrojë një vështrim analitik mbi atë se si është perceptuar dhe se si vazhdon të kuptohet procesi i financimit tek bizneset e vogla. Përveç pjesës teorike hulumtimi do të ketë edhe pjesën empirike e cila do të realizohet me anketimin e bizneseve të vogla në qytetin e Mitrovicës Jugore.

Ky punim përbëhet nga pjesa e shqyrtimit të literaturës dhe nga puna hulumtuese në terren. Nga të dhënat e fituara në terren nga të anketuarit, kemi arritur në nxjerrjen e rezultateve për kuptimin e kësaj çështjeje, më konkretisht për format e financimit të bizneseve të vogla, rëndësia e tyre si dhe rezultatet përfundimtare.

Për realizimin e kësaj detyre shkencore, ky punim është i përqendruar konkretisht në konceptin e ndërmarrësisë në mënyrë më specifike, format dhe burimet e financimit të ndërmarrjeve të vogla në qytetin e Mitrovicës Jugore. Për realizimin e punimit hulumtues, vend të veçantë ka pasur metodologjia e përdorur, si bazament i sigurt dhe orientimi i qartë në fazën e konceptualizimit, përpunimit metodologjik, punës empirike të çështjeve, që përmbledh ky punim.

1.2. Struktura e punimit

Kapitulli i parë: – **HYRJA:** Hyrja paraqet një përmbajtje të shkurtër të tezës, struktura e këtij punimi dhe kontributi shkencor – praktik i hulumtimit.

Kapitulli i dytë: Përkufizimi i ndërmarrjeve të vogla, ndërlidhja e biznesit me ndërmarrjen, ndarja e biznesit, rëndësia dhe karakteristikat e ndërmarrjeve të vogla, forma e pronësisë së biznesit individual, format e financimit e ndërmarrjeve të vogla, burimet financiare të ndërmarrjet e vogla dhe të mesme, ndarja e burimeve financiare për NVM-të, struktura ekonomike e bizneseve të vogla në Kosovë, aktiviteti ekonomik i ndërmarrjeve në Kosovë, roli i menaxhimit financiar, konteksti i praktikave të menaxhimit financiar si dhe performanca e bizneseve të vogla.

Kapitulli i katërt: Bëhet përshkrimi i metodologjisë së përdorur, metoda të përdorura gjatë kryerjes së këtij punimi, mbledhjen e të dhënave primare dhe sekondare, zgjedhjen e faktorëve të hulumtimit.

Kapitulli i pestë: – **PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE:** në këtë kapitull përshkruhen analizimi i të dhënave. Po ashtu në këtë kapitull paraqiten edhe rezultatet e fituara nga hulumtimi i vetë autores.

Kapitulli i gjashtë: – **KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME:** paraqet kapitullin e fundit ku jepet një përmbledhje e tezës në lidhje me konkludimet, rekomandimet dhe sugjerimet e mundshme.

REFERENCAT: paraqet informata mbi literaturën dhe referencat e përdorura me rastin e kryerjes së këtij hulumtimi.

1.3. Kontributi shkencor – praktik i hulumtimit

Suksesi i ndërmarrjeve të vogla është vendimtar për ekonominë. Shpjegohet që çdo rrugë e karrierës së sipërmarrëseve të suksesshëm duket ndryshe, ka shenja universale që mund të ndihmojnë në drejtimin e duhur të të gjitha bizneseve të vogla, gjithashtu janë paraparë gjashtë gjërat kyçe që duhet të keni parasysh kur keni një biznes të vogël, të cilat janë:

- Suksesi kërkon guxim.
- Fillimi i mirë është gjysma e punës.
- Gjeni mentorin e duhur.
- Mbani koston e ulët.
- Mbroni me kujdes çelësat e gjykatës.
- Ruani kontrollin. (*Mamas, 2016*)

Shtimi i studimeve praktike e teorike mbi ndërmarrjet e vogla sinjalizon rëndësinë akoma më të madhe të temës.

Rëndësia e këtij hulumtimi qëndron në atë se njohuria e fituar nga ky punim mund të jetë i dobishëm për ndërmarrësit e ndryshëm dhe menaxherët të cilët merren me menaxhimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Po ashtu, punimi mund të përdoret edhe në aplikimin real të formave të ndryshme të financimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Përfundimisht punimi mund të përdoret edhe për të inspiruar ata të cilët kanë filluar karrierën e tyre si ndërmarrës.

Qëllimi i këtij punimi është të përcaktoj se financimi është njëri ndër faktorët kryesorë të suksesit apo dështimit të biznesit, roli i këtij punimi është që përmes shqyrtimit të literaturës shkencore dhe hulumtimit në teren të shqyrtohet roli i financave në bizneset e vogla, ku si rast studimi janë marrë bizneset e vogla në qytetin e Mitrovicës Jugore.

Objektivi i punimit të këtij raporti hulumtues është që krahas theksimit të aspekteve shkencore dhe zhvillimit të aftësive hulumtuese të identifikohet ndonjë problem i mundshëm dhe më pas përmes ndërlidhjes së aspekteve teorike dhe praktike lidhur me problemin e definuar të ofrohen rekomandimet konkrete për evitimin e problemeve në procesin e financimit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme.

Synimi i këtij punimi është që të identifikoj se cili janë format e financimit të bizneset të vogla, dhe çfarë performance të menaxhimit financiar kanë bizneset e vogla ndërsa si rast studimi është marrë qyteti i Mitrovicës Jugore.

2. SHQYRTIMI I LITERATURËS

2.1. Përkufizimi i ndërmarrjeve të vogla

Termi biznes vjen nga fjala angleze *business*, që do të thotë aktivitetet për të fituar përfitime ekonomike. Biznesi, në fakt, është përdorim i faktorëve në dispozicion të prodhimit në mënyrë që të arrihet efekti maksimal ekonomik. Për këtë arsye, mund të thuhet se nën termin biznes nënkuptohet përpjekja e biznesit të organizuar nga individit ose grupi i njerëzve për të prodhuar dhe shitur një mall ose shërbim, i cili do të kënaqë dëshirën apo nevojën, e me këtë rast për të realizuar edhe fitim (*Nagip Skenderi, Afrim Loku, 2015*).

Disa definicione të autorëve rreth biznesit:

“Biznesi i referohet një forme të veprimtarisë së kryer me qëllim të realizimit të fitimit në dobi të atyre në emër të së cilëve zhvillohet aktiviteti” (*Dicksee, 1980*).

“Aktivitet njerëzor të orientuar drejt prodhimit ose marrjes së pasurisë përmes blerjes dhe shitjes së mallrave” (*Ayanda, 2015*).

Ekzistojnë një numër i madh i objektivave të cilat bizneset mund t’i ndjekin përveç objektivave të tyre primare. Disa prej tyre do të jenë objektiva sasiore në natyrë dhe disa cilësore. Objektivat sasiore janë ato objektiva arritjet e të cilave mund të maten duke përdorur kritere numerike ose financiare. Ato mund të maten në mënyrë specifike dhe të saktë. Rrjedhimisht, arritja e suksesshme e objektivave sasiore mund të shihet lehtë dhe është po aq e dukshme kur ato nuk arrihen. Shembuj të objektivave sasiore mund të përfshijnë:

- synimet për pjesën e tregut, nivelet e synuara të rritjes nga viti në vit, nivelet e synuara të produktivitetit ose efikasitetit;
- objektivat e kontabilitetit ose performancës financiare (p.sh. kufijtë e fitimit);
- numri i lansimeve të reja të produktit (d.m.th. dy produkte të reja lansohen këtë vit);
- të fitojë një certifikatë të akredituar të cilësisë (*David Campbell, Tom Craig, 2005*).

Objektivat cilësore janë më të vështira për t’u matur, sepse ato nuk janë të bazuara në një tregues numerik. Kjo nuk do të thotë se ato janë më pak të rëndësishme se sa objektivat sasiore – llojet e objektivave do të ndryshojnë nga biznesi në biznes. Shembujt e objektivave cilësore përfshijnë:

- të arrihet një perceptim i publikut për të qenë një ‘punëdhënës i mirë’;
- të shihet si një organizatë përgjegjëse ‘mjedisore’ ose ‘e gjelbër’;
- të përmirësojë cilësinë e menaxhimit, të përmirësojë kënaqësinë e klientit, të përmirësojë trajnimin e stafit (*David Campbell, Tom Craig, 2005*).

2.2. Ndërlidhja e biznesit me ndërmarrjen

Biznesi është: *Çdo lloj veprimtarie ekonomike, zakonisht private, që ka për qëllim fitimin. Në një mënyrë me biznes kuptohet edhe një ndërmarrje ose organizatë tjetër ekonomike (Skenderi, 2010).*

Termi “ndërmarrje” ka dy kuptime:

1. Së pari, “një ndërmarrje” është thjesht një tjetër emër për “një biznes”.
2. Dhe së dyti, ndoshta më e rëndësishmja, fjala ndërmarrje përshkruan veprimet e dikujt që tregon një iniciativë që merr rrezik, krijon, investon dhe drejton një biznes (*Riley, 2017*).

Dhe nga ky definim i termit ndërmarrje mund të themi që: ndërmarrja si term ekonomik përfshin çdo subjekt që ushtron një veprimtari ekonomike. Sipas Komisionit Evropian i cili është trup ekzekutiv i Bashkimit Evropian të cilët kanë miratuar ligjin me kod L.124/39 në vitin 2003, ku NVM – të përkufizohen si :

“Kategoria e NVM – ve është e përbërë nga ndërmarrjet që punësojnë më pak se 250 persona dhe që kanë një xhiro vjetore jo më shumë se 50 milionë euro, dhe / ose një bilanc vjetor të përgjithshëm jo më shumë se 43 milionë euro.”

“Shtyllë kryesore e ekonomisë moderne janë sot NVM – ët. Në Bashkimin Evropian rreth 99% e të gjitha ndërmarrjeve janë NVM dhe punësojnë rreth 65 milionë njerëz. Këto ndërmarrje janë bërthama e inovacionit dhe bazë e zhvillimit të ekonomisë së një vendi (*Dobruna, 2006*).”

2.3. Ndarja e biznesit

Nga aspekti i asaj se kush i formon, kush i menaxhon dhe kush i financon, bizneset mund të ndahet në biznese me karakter publik dhe privat. Në ekonominë e tregut paralelisht ekzistojnë biznese që gjenden në sektorin publik dhe privat, kurse bizneset që kanë

karakter publiko – privat, të njohura si partneritete publiko – private. Sektori publik përbëhet nga bizneset që janë themeluar, organizuar dhe financuar nga shteti apo nga ndonjë organ i tij, siç janë agjencitë qeveritare, ministritë, njësitë e qeverisjes vendore (komuna) etj. Përkufizimi është i aprovuar edhe nga institucionet kosovare, i cili përkufizim ndan bizneset sipas madhësisë së numrit të punëtorëve (*Communities, 2003*):

Tabela 1. Numri i punëtorëve sipas EU

Ndërmarrjet mikro: 1 – 9 të punësuar.	Ndërmarrjet e vogla: 10 – 49 të punësuar.	Ndërmarrjet e mesme: 50 – 249 të punësuar.	Ndërmarrjet e mëdha: mbi 250 të punësuar.
--	--	---	--

Burimi (communities, 2003)

Ndërsa në teorinë dhe praktikën e vendeve Europiane, në mënyra të ndryshme është e përcaktuar madhësia e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme: (*Pula, 2012*)

Tabela 2. Numri i punëtorëve në Itali, Francë dhe Gjermani

Numri i punëtorëve në Itali	Numri i punëtorëve në Francë	Numri i punëtorëve në Gjermani
Prej 1 – 19 të punësuar, janë mikro ndërmarrje.	Më pak se 10 të punësuar, janë ndërmarrje shumë të vogla	Prej 0 – 49 të punësuar, janë ndërmarrje të vogla.
Prej 20 – 99 të punësuar, janë ndërmarrje të vogla.	Prej 10-49 të punësuar, janë ndërmarrje të vogla	Prej 50 – 499 të punësuar, janë ndërmarrje të mesme.
Prej 100 – 499 të punësuar, janë ndërmarrje të mesme.	Prej 50-500 të punësuar, janë ndërmarrje të mesme	
	Mbi 500 të punësuar, janë ndërmarrje të mëdha	

Burimi: (Pula, 2012)

Në Francë ndërmarrje shumë të vogla – përfaqësojnë 90% të të gjitha llojeve të ndërmarrjeve, të cilat punësojnë 1/6 e të gjithë fuqisë punëtore. Këto janë ndërmarrje që kanë më shumë se 10 të punësuar. 70% të të gjitha ndërmarrjeve – 1 pronar, 20% të ndërmarrjeve – 2 pronar, 10% të ndërmarrjeve kanë formën e korporatave dhe organizatave joqeveritare. Në Itali ndërmarrjet e vogla përmbajnë 90% të të gjitha ndërmarrjeve industriale dhe absorbojnë 83.4% (Pula, 2012).

2.4. Rëndësia dhe karakteristikat e ndërmarrjeve të vogla

Bizneset e vogla janë të rëndësishme në ekonominë lokale, pasi që bizneset e vogla nuk mund të gjenerojnë aq shumë para sa korporatat e mëdha, ato janë një komponentë kritike dhe kontribuese kryesore në fuqinë e ekonomive lokale (Brown, 2010). Bizneset e vogla paraqesin mundësi të reja punësimi dhe shërbejnë si blloqe ndërtimi të korporatave më të mëdha në ekonominë kombëtare (Brown, 2010).

Bizneset e vogla për ekonominë lokale janë mjaft të rëndësishëm pasi që ato japin një kontribute mjaft të madh në ekonominë kombëtare, ndikojnë në rritjen ekonomike, përshtaten ndaj ndryshimeve të klimave ekonomike, kontribuojnë në shkollat lokale pasi që kur konsumatorët përkrahin bizneset e vogla lokale, ato janë në thelb duke i dhënë paratë përsëri komunitetit të tyre lokal, dhe kanë ndikim në një rritje të ardhshme (Brown, 2010).

Bizneset e vogla luajnë një rol të rëndësishëm në çdo shoqëri (Bianca, 2012). Kur ato janë të vendosur për herë të parë, përfaqësojnë mënyra që pronarët e bizneseve të testojnë idetë e tyre të biznesit në një treg. Përveç rritjes së vendeve të punë bizneset e vogla janë të rëndësishme edhe për këto arsye (Bianca, 2012):

» Potencial për zgjerim

Bizneset e vogla u japin konsumatorëve shumë mundësi se ku do të blejnë mallra me pakicë. Kur krahasohet me Evropën, tregu i shitjes me pakicë në SHBA ka më pak kufizime në rritje, duke u mundësuar bizneseve të shitjeve me pakicë të bëhen më të mëdhenj dhe potencialisht të kenë një zhvillim kombëtar apo ndërkombëtar. Konsumatorët e SHBA mund të blejnë mallra si sende ushqimore ose veshje nga bizneset e vogla lokale, zinxhirët rajonalë ose kompani gjigante si Wal-Mart dhe Target (Bianca, 2012).

» Shkathtësia dhe produktiviteti i inxhinierisë

Bizneset e një natyre më të vogël mund të jenë më produktive sesa kompanitë më të mëdha. Këshilli i teknologjisë së biznesit të vogël në SHBA njofton se firmat më të vogla punësojnë 32 për qind të shkencëtarëve dhe inxhinierëve, ndërsa firmat më të mëdha punësojnë 27 për qind. Këta profesionistë në bizneset e vogla prodhojnë më shumë patenta sesa homologët e tyre në kompani dhe universitete të mëdha (*Bianca, 2012*).

» Risi

Inovacioni është shumë i mundshëm në bizneset e vogla. Në këto ndërmarrje të vogla, punonjësit zakonisht punojnë në afërsi të konsumatorëve dhe mësojnë drejtpërdrejtë për nevojat e tyre. Gjithashtu, këto biznese të vogla zakonisht kanë disa gradë të menaxherëve që ndajnë punëtorët e linjës nga pronari i biznesit. Punonjësit mund të ndihmojnë organizatat e tyre të rriten duke ndarë idetë që do të përfitojnë konsumatorët (*Bianca, 2012*).

Karakteristikat e ndërmarrjeve të vogla janë:

➤ Investimet e kufizuara:

Në një ndërmarrje të vogël, kapitali furnizohet nga një individ ose një grup i vogël individësh (*Sai, 2015*).

➤ Karakteri personal / Pronar-Menaxher:

Një biznes i vogël identifikohet me pronarët e tij; Të cilët vetë veprojnë si menaxherë. Menaxherët si të tillë kanë motivim maksimal për të punuar; Ashtu si edhe vetë ata ndodhen të jenë pronarë, në të njëjtën kohë (*Sai, 2015*).

➤ Punë intensive:

Ndërmarrjet e vogla janë kryesisht me punë intensive. Makinaria dhe pajisjet e përdorura nuk janë shumë të sofistikuar dhe operohet me dorë (*Sai, 2015*).

➤ Puna e paorganizuar:

Ndërmarrjet e vogla punësojnë më pak punëtorë krahasuar me ndërmarrjet e mëdha të biznesit. Punëtorët e këtyre njësive nuk formojnë sindikata dhe mbeten të pambrojtur (*Sai, 2015*).

➤ Zona lokale e operacioneve:

Sipërfaqja e operacioneve të njësive të vogla në përgjithësi është vendore pasi ato kanë më pak kapital dhe më pak mjedise të marketingut në dispozicionin e tyre. Ekziston një kontakt lokal midis punëdhënësit dhe punonjësve dhe midis punëdhënësit dhe konsumatorëve edhe pse produktet e disa ndërmarrjeve në shkallë të vogël eksportohen në shumë vende të botës (*Sai, 2015*).

2.4.1. Forma e pronësisë së biznesit individual

Biznes individual quhet një biznes që zakonisht është në pronësi dhe menaxhim të një personi. Kjo është forma më e shpeshtë e pronësisë së një biznesi. Bizneset individuale janë forma më e lehtë e biznesit që ju mund ta eksploroni në përpjekjet tuaja për karrierë interesante. Secili qytet e ka nga një biznes individual të cilin ju mund ta vizitoni (*Hall, 2013*).

Përparësitë e biznesit individual të ndara në disa kategori:

- Lehtësia e hapjes dhe mbylljes së një biznesi.
- Të qenit shef i vetvetes.
- Krenaria mbi pronësinë.
- Mbajtja e profiteve.
- Pa tatime speciale (*Hall, 2013*).

Pronësia individuale e biznesit i ka edhe disavantazhet e tjera:

- Përgjegjësitë e pakufizuara.
- Resurset e kufizuara financiare.
- Vështirësitë në menaxhim.
- Kushtimi i kohës.
- Përfitimet e vogla anësore.
- Rritja dhe jetëgjatësia e kufizuar (*Hall, 2013*).

2.5. Format e financimit e ndërmarrjeve të vogla

Shpesh diskutohet se ndërmarrjet e vogla, në krahasim me bizneset e mëdha, kanë mesatarisht një normë rritje më të lartë, janë financiarisht më të kufizuara, dhe janë më të varura nga huat bankare kur kanë nevojë për financim të jashtëm. Për një bankë, informacioni i kufizuar i disponueshëm mbi ndërmarrjet e vogla e rrit rrezikun e dhënies

së financimit, gjë që i bën bankat të reduktojnë maturimin e huave dhe të rrisin normat e interesit.

Për pasojë ndërmarrjet e vogla kanë një stimul të ndërtojnë një marrëdhënie me bankën me qëllim minimizimin e asimetrisë së informacionit. Lidhja ndërmjet bankës dhe biznesit është studiuar gjerësisht:

për bizneset e SHBA-ve (*H. Ortiz-Molina, M. F. Penas,, 2004*),

dhe për bizneset e BE-së (*G. Hernández-Cánovas, J. Kowter-Kant, 2008*).

Pas verifikimit të karakteristikave specifike të bizneseve, si madhësia, moshja, borxhi dhe situata financiare, marrëdhëniet e ngushta biznes-bankë rrisin gjasat e marrjes së kredive bankare afatgjata (*G. Hernández-Cánovas, J. Kowter-Kant, 2008*). Ndërtimi i marrëdhënieve me institucionet financiare përmirëson aftësinë e bizneseve për të pasur qasje në financime të jashtme. Kjo sugjeron se bizneset me një përqindje më të lartë të borxhit bankar janë në gjendje të marrin më lehtë financim të jashtëm. Megjithatë, ndërmarrjet e vogla e kanë shumë të vështirë të marrin financim të jashtëm. Në këtë rast, ruajtja e marrëdhënieve bankare i ndihmon ato të përmirësojnë disponueshmërinë e fondeve, pasi vuajnë më pak racionimin e kredisë në tregun e kredive bankare (*A. Ozkan, N. Ozkan, 2004*).

2.5.1. Burimet financiare të ndërmarrjet e vogla dhe të mesme

Në realitet ka mjaft burime potenciale të financimit për NVM-të. Megjithatë, shumë prej tyre kanë probleme praktike që mund ta kufizojnë dobinë e tyre. Disa burime kryesore të financimit të NVM-ve janë (*Parrott, 2016*):

Pronari, familja dhe miqtë e NVM-ve

Ky është potencialisht një burim shumë i mirë i financave, sepse këta investitorë mund të jenë të gatshëm të pranojnë një kthim më të ulët se shumë investitorë të tjerë, sepse motivimi i tyre për të investuar nuk është thjesht financiar (*Parrott, 2016*).

Engjëlli i biznesit

Një engjell biznesi është një individ i pasur i gatshëm për të marrë rrezikun e investimit në NVM. Një kufizim është se këta individë nuk janë të zakonshëm dhe shumë shpesh janë shumë të veçantë dhe të përgatitur për të investuar (*Parrott, 2016*).

Kredi tregtare

NVM-të, si çdo kompani, mund të marrin kredi nga furnizuesit e tyre. Megjithatë, kjo është vetëm për një periudhë afatshkurtër dhe, në të vërtetë, nëse furnizuesit e tyre janë kompani e madhe që i kanë identifikuar ato si një NVM potencialisht e rrezikshme, aftësia për të shtrirë periudhën e kredisë mund të jetë e kufizuar (*Parrott, 2016*).

Faktorizimi dhe zbritja e faturës

Të dyja këto burime të financave në mënyrë efektive lejojnë një kompani të ngrejë financim kundër sigurisë së arkëtimeve të tyre të papaguara. Përsëri, ky financim është afatshkurtër dhe shpesh është më i shtrenjtë se një mbitërheqje (*Parrott, 2016*).

Lizingu

Lizingu i aseteve në vend të blerjes së tyre shpesh është shumë i dobishëm për një NVM pasi që shmang nevojën për të rritur koston kapitale. Megjithatë, lizingu është i mundur vetëm në aktivet e prekshme si veturat, makineritë etj (*Parrott, 2016*).

Financimi i bankës

Bankat mund të jenë të gatshme të ofrojnë një mbitërheqje të një lloji dhe mund të jenë të gatshëm të japin hua në afat të gjatë, ku kjo huadhënie mund të sigurohet në aktivet kryesore siç janë toka dhe ndërtesat. Megjithatë, rritja e financimit afatmesëm për të financuar operacionet shpesh është më e vështirë për NVM-të, pasi që bankat janë tradicionalisht më tepër konservatore. Kjo është e kuptueshme pasi humbja në një hua të paracaktuar kërkon shumë kredi të mira për të rimarrë atë humbje. Prandaj, shumë NVM-të përfundojnë financimin e mjeteve afatmesme dhe afatgjata, me financim afatshkurtër, si një mbitërheqje. Kjo është përputhja e dobët dhe shumë më pak se ideale. Kjo çështje njihet shpesh si 'hendeku i maturitetit' pasi ekziston një mospërputhje e maturimit të aktiveve dhe detyrimeve brenda biznesit. Për më tepër, bankat shpesh kërkojnë garanci personale nga pronari-menaxheri i NVM-ve, që do të thotë se pronari-menaxheri duhet të rrezikojë pasurinë e tij personale për të financuar kompaninë (*Parrott, 2016*).

Kapitalisti sipërmarrës

Një kompani sipërmarrëse kapitaliste është shumë shpesh një degë e një kompanie që ka fonde të konsiderueshme të holla që ata kanë nevojë për të investuar. Filiali kapitalist

sipërmarrës është një pjesë e lartë e rrezikut, potencialisht me kthim të lartë të portofolit të investimeve të tyre (Parrott, 2016).

Financimi i zinxhirit të furnizimit

Në financimin e zinxhirit të furnizimit (SCF), financimi ndjek vlerën ndërsa kalon nëpër zinxhirin e furnizimit. Financimi i zinxhirit të furnizimit është relativisht teknike e re dhe është e ndryshme nga metodat tradicionale të financimit të kapitalit punues (Parrott, 2016).

2.5.2. Ndarja e burimeve financiare për NVM-të

Firmat e vogla hasin në me shumë vështirësi në financim krahasuar me firmat e mëdha (Michael Devereux, Fabio Schiantarelli, 1990). Kjo për arsye se firmat nuk kanë aktive të mjaftueshme për të garantuar si kolateral për kredinë bankare. Aktivitet që firma i ka në dispozicion janë përcaktues të kredisë bankare (Christina Atanasova, Nicholas Wilson, 2002). Madhësia e firmës dhe mosha janë përcaktues të rëndësishëm të qasjes në kredi (Christina Atanasova, Nicholas Wilson, 2002). Ka dëshmi gjithashtu se firmat në pronësi të huaj kanë qasje me të lehtë në financim krahasuar me firmat kombëtare (Ann Harrison, Margaret McMillan, 2003).

Burimet e financimit mund i ndanë sipas rrethanave të financimit, periudhës së financimit, pronësisë së marrëdhënies dhe mënyrës së marrjes së burimeve (Gál, 2007):

a) Financimi sipas rrethanave mund të ndahet në:

- Financimi i operacioneve.
- Financimi i investimeve.
- Financimi ekstra realizohet në situata të jashtëzakonshme (Gál, 2007).

b) Financimi sipas kohëzgjatjes së kapitalit

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme marrin kapital financiar kryesisht nga burime të marra hua. Kapitali i përfutur është afatshkurtër, afatmesëm ose afatgjatë.

- ✚ Financimi afatshkurtër merret nga burime të përdorura jo më të gjatë se një vit. Këto burime merren nga kredi të furnizuesit ose linjë kredie
- ✚ Financimi afatmesëm fokusohet në kreditë afatmesme me 3 deri në 5 vjet maturim.
- ✚ Financimi afatgjatë sigurohet kryesisht nga kreditë bankare me afat maturimi nga 5 deri më shumë vjet (Gál, 2007).

c) **Financimi sipas pronësisë së marrëdhënies dhe mënyrës së marrjes së burimit**
(Gál, 2007)

2.6. Struktura ekonomike e bizneseve të vogla në Kosovë

Sipas Agjencisë së Statistikave të Kosovës vetëm në vitin 2016 janë regjistruara 9833 ndërmarrje të reja, prej të cilave 9746 mikro ndërmarrje apo 99.12 % e ndërmarrjeve të reja në Kosovës kanë nga 1 deri në 9 të punësuar, 81 ndërmarrje të vogla apo 0.82 % ndërmarrje të vogla kanë nga 10 deri në 49 të punësuar, 6 ndërmarrje të mesme apo 0.06 % e ndërmarrjeve të mesme kanë nga 50 deri në 249 të punësuar dhe asnjë ndërmarrje e madhe.

Tabela 3. NVM-të e reja në Kosovë në vitin 2016

NVM-të e reja në Kosovë në vitin 2016			
Klasifikimi	Numri i të punësuarve	Numri i bizneseve	%
Mikro ndërmarrje	1 - 9 punësuar	9746	99.12
Ndërmarrje të Vogla	10 - 49 punësuar	81	0.82
Ndërmarrje të Mesme	50 - 249 punësuar	6	0.06
Ndërmarrje të Mëdha	mbi 250 të punësuar	-	-
Gjithsej		9833	100

Burimi: Informata e përpunuara nga autorja, ndërsa këto raportet janë të publikuara me titullin: “Repertori statistikor mbi ndërmarrjet ekonomike në Kosovë (TM1/TM2/TM3/TM4 - 2016)”, pranë faqes zyrtare të Agjencisë të Statistikave të Kosovës:

2.6.1. Aktiviteti ekonomik i ndërmarrjeve në Kosovë

Nga numri total i ndërmarrjeve në vitin 2016 aktiviteti ekonomik më i preferuar nga investitorët duket të jetë “Tregti me shumicë dhe pakicë, riparim i mjeteve motorike, motoçikletave” me përkatësisht 2,903 ndërmarrje aktive nga 9,833 gjithsej, apo me 29.5 %. Sektorë të tjerë të përhapur në Republikën e Kosovës janë: “Prodhim” me 1,047 ndërmarrje apo me 10.5 %. “Akomodim dhe aktivitete të shërbimeve me ushqim” me 1018 ndërmarrje apo me 10.4 %, “Bujqësi, pylltari dhe peshkatari” me 945 ndërmarrje apo me 9.6 %, “Ndërtimtari” me 753 ndërmarrje apo me 7.7 % etj.

Tabela 4. Seksionet e aktiviteteve ekonomike të NVM-ve të reja në Kosovë për vitin 2016

Seksionet e aktiviteteve ekonomike	Numri i ndërmarrjeve	%
Bujqësi, pylltari dhe peshkatari	945	9.6
Xehetari dhe gurëthyes	32	0.3
Prodhim	1047	10.6
Furnizim me energji elektrike, gaz avull dhe ajër të kondicionuar	30	0.3
Furnizim me ujë, kanalizim, menaxhim mbeturinash dhe aktivitete revitalizimi të tokës	48	0.5
Ndërtimtari	753	7.7
Tregti me shumicë dhe pakicë, riparim i mjeteve motorike, motoçikletave	2903	29.5
Transport dhe ruajtje	524	5.3
Akomodim dhe aktivitete të shërbimeve me ushqim	1018	10.4
Informacion dhe komunikim	368	3.7
Aktivitete financiare dhe sigurimit	95	1.0
Aktivitete të patundshmërisë	74	0.8
Aktivitete profesionale, shkencore dhe teknike	581	5.9
Aktivitete administrative dhe mbështetëse	296	3.0
Administratë publike dhe mbrojtje: sigurim social i detyrueshëm	25	0.3
Arsim	109	1.1
Shëndetësi njerëzore dhe aktivitete të punës sociale	187	1.9
Art, zbavitje dhe rekreacion	243	2.5
Aktivitete të shërbimeve tjera	555	5.6
Gjithsej	9833	100

Burimi: Informata e përpunuara nga autorja, ndërsa këto raportet janë të publikuara me titullin: “Repertori statistikor mbi ndërmarrjet ekonomike në Kosovë (TM1/TM2/TM3/TM4 - 2016)”, pranë faqes zyrtare të Agjencisë të Statistikave të Kosovës:

2.7. Roli i menaxhimit financiar

Menaxhimin financiar është një nga disa fusha funksionale të menaxhimit, por është thelbi për suksesin e çdo biznesi të vogël (*Meredith, 1986*). Ky përkufizim thekson rolin qendror dhe pozitën e menaxhimit financiar në lidhje me zonat e tjera të veçanta të menaxhimit të biznesit. Figura e përshkruan rolin qendror dhe pozitën e menaxhimit financiar në lidhje me fusha të veçanta të menaxhimit të biznesit (*Meredith, 1986*).

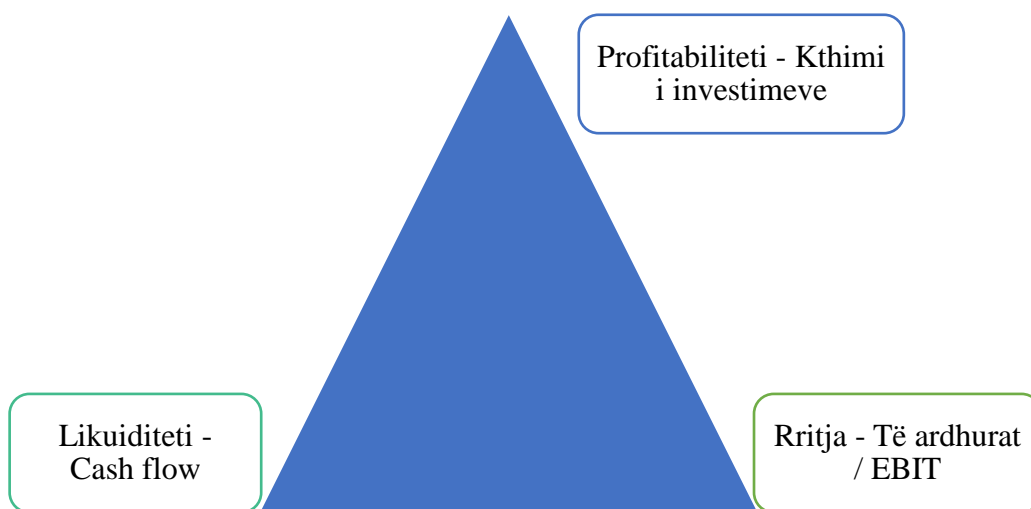


Figura 1. Lidhja në mes të objektivave të menaxhimit financiar

Burimi: (Meredith, 1986)

Menaxhimi modern financiar përfshin planifikimin, kontrollin dhe përqafimin e marrjes së vendimeve përgjegjëse (*McMahon, R. G. P., Holmes, S., Hutchinson, P. J., Forsaith, D. M., 1993*):

- lloje të ndryshme të burimeve financiare që një ndërmarrje mund t'i punësojë, si mund të arrihen këto, dhe si duhet zgjedhur mes tyre,
- mënyra alternative në të cilën financat mund të ngritën dhe të përdoren në një ndërmarrje dhe si të zgjedhën ato që kanë gjasa të jenë më fitimprurëse,
- mjetet e ndryshme të siguruar që financat i besojnë aktivitetet specifike dhe që kanë gjasa të parashikuara për ndarjen dhe realizimin e kthimit (*McMahon, R. G. P., Holmes, S., Hutchinson, P. J., Forsaith, D. M., 1993*).

Ashtu si shumë shkencat të tjera të menaxhimit, menaxhimit financiar, së pari, përcakton qëllimin dhe objektivat e saj. Objektivat e menaxhimit financiar janë themelet apo baza për krahasimin dhe vlerësimin e efikasitetit dhe efektivitetit të menaxhimit financiar. Qëllimi përfundimtar i menaxhimit financiar është për të maksimizuar pasurinë financiare të pronarit të biznesit (*McMahon, 1995*). Ky synim i përgjithshëm mund të shihet në drejtim të dy objektiveve shumë më specifike: profitabilitetit dhe likuiditetit. Menaxhimi i profitabilitetit ka të bëjë me mirëmbajtjen ose rritjen e të ardhurave të një biznesi nëpërmjet vëmendjes që i kushton kontrollit, politikës së çmimeve, vëllimit të shitjeve, menaxhimit të aksioneve, dhe shpenzimeve kapitale. Ky objektivi është gjithashtu në përputhje me qëllimin e shumicës së bizneseve (*McMahon, 1995*).

✚ Menaxhimi i likuiditetit, nga njëra anë, siguron që detyrimet e biznesit (pagat, faturat, pagesat e kredisë, pagesat e taksave, etj) janë paguar. Pronari dëshiron të shmang ndonjë dëm nga i gjithë rejtingut kreditor të biznesit, për shkak të paafësisë së përkohshme për të përmbushur detyrimin sipas: parashikimeve të mungesave të hollave, duke ruajtur besimin e kreditorëve, menaxherëve të bankës, para-rregullimin i financave për të mbuluar mungesat e të hollave. Nga ana tjetër, menaxhimi i likuiditetit minimizon boshllëkun e bilanceve të hollave, të cilat mund të jenë të dobishme në qoftë se ato janë duke u investuar (*McMahon, 1995*).

Në përgjithësi, autorët e mëparshme nuk kishin dallime në opinionet e vendimeve të mëdha në menaxhimin financiar. Janë tre lloje të vendimeve të menaxherit financiar që një firmë duhet t'i bëjë në biznes (*Ross, S. A., Westerfield, R. W. and Jaffe, J., 1999*):

- I. vendimi i buxhetimit,
- II. vendimi i financimit, dhe
- III. vendimet që përfshijnë financimin afatshkurtër dhe shqetësimet me kapitalin qarkullues neto.

Një tjetër mënyrë për të identifikuar vendimet kryesore të menaxhimit financiar e cila është shikimi i bilancit të gjendjes së një biznesi (*McMahon, 1995*). Ka shumë vendime në lidhje me artikuj që përcaktohen në bilanc të gjendjes. Megjithatë, vendimet janë të klasifikuara në tri lloje kryesore: vendimet investimeve, vendime financiare dhe vendimet e shpërndarjes së fitimit (*McMahon, 1995*).

❖ Vendimet e investimeve:

(1) lidhen me sasinë dhe përbërjen e investimeve të një biznesi në aktivet afatshkurtra (të hollat, aksionet, debitorët, etj) dhe asetëve fikse (pajisjet, lokalet, objektet, etj), dhe

(2) kanë të bëjnë me arritjen e një ekuilibri të përshtatshëm midis dy klasave të asetëve (*McMahon, 1995*).

❖ Vendimet financiare:

(1) llojet e financave të përdorura për të blerë asetet, dhe

(2) kanë të bëjnë me arritjen e një ekuilibër të përshtatshëm midis burimeve afatshkurtra dhe afatgjata, dhe mes borxhit dhe pjesëmarrjes në burime (*McMahon, 1995*).

❖ Vendimet e shpërndarjes së fitimit:

(1) lidhen me përqindjen e fitimit të fituara që duhet të mbahen në një biznes për të financuar zhvillimin dhe rritjen,

(2) dhe përqindja, të cilat mund të shpërndahen tek pronari (*McMahon, 1995*).

2.7.1. Konteksti i praktikave të menaxhimit financiar

Praktikat e menaxhimit financiar në sektorin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme kanë tërhequr prej kohësh vëmendjen e studiuesve. Në varësi të qëllimeve të ndryshme, studiuesit theksojnë aspekte të ndryshme të praktikave të menaxhimit financiar. (*McMahon, R. G. P., Holmes, S., Hutchinson, P. J., Forsaith, D. M., 1993*) dhe (*McMahon, 1998*) përmbledhin shqyrtimin e tyre të praktikave të menaxhimit financiar në Australi, Britani të Madhe dhe SHBA. Në shqyrtimin e tyre kontekstin e praktikave të menaxhimit financiar përfshin fushat e mëposhtme:

1. Sistemet e informacionit të kontabilitetit – natyra dhe qëllimi i të dhënave financiare, kontabilitetit, kontabilitetin e kostos, dhe përdorimin e kompjuterëve në mbajtjen e shënimeve financiare dhe menaxhimit financiar.

2. Analiza dhe raportimi financiar – natyra, frekuenca dhe qëllimi i raportimit financiar, auditimi, analiza dhe interpretimi i performancës financiare.

3. Menaxhimi i kapitalit të punës – konsideratat financiare dhe jo-financiare në blerjen e aseteve, teknikat sasiore për vlerësimin e projekteve kapitale, përcaktimin e investimeve të kursit pengesë dhe trajtimin e rrezikut në kontekst si një pasiguri.

4. Struktura e menaxhimit financiar – leva financiare, kontabilitetit për huadhënës, njohja e burimeve dhe përdorimi i financave, konsiderata jo-financiare dhe financiare në vendimet e strukturës financiare dhe konsiderata jo-financiare dhe financiare në vendimet e shpërndarjes së fitimit.

5. Planifikimi dhe kontrolli financiar – qëllimet dhe objektivat financiare, analiza e kostos-vëllimit-profitit, çmimi, buxhetimin financiar dhe kontrolli, si dhe qendrat e përgjegjësisë së menaxhimit

6. Këshillat financiare – burimet e brendshme dhe të jashtme dhe llojet e këshillave financiare dhe përdorimin e shërbimeve të kontabilitetit publik

7. Ekspertiza e menaxhimit financiar – arsimi formal dhe joformal, trajnim dhe përvojë në menaxhimin financiar, kualifikimet përkatëse dhe ekspertiza e përgjithshme e menaxhimit financiar.

Megjithatë, qëllimi i këtij studimi nuk është që të mbulojë të gjitha kontekstet e praktikave të menaxhimit financiar siç tregohen më lart, por të shqyrtojë zgjedhjet e praktikave të menaxhimit financiar që ndikojnë ose janë të lidhura me profitabilitetin e bizneseve të vogla.

2.8. Performanca e bizneseve të vogla

Performanca organizative është një matëse e suksesit të një kompanie në arritjen e qëllimeve të saj (*Grisna Anggadwita, Qanita Yuuha Mustafidb, 2014*). Performanca organizative mund të matet në bazë të variabëlve sasiore dhe cilësore. Masat sasiore të performancës zakonisht përdoren nga korporatat e mëdha si rezultatet financiare (ROE, ROA, ROI), prodhimi (shuma e mallrave të shitura, raporti i shpenzimeve operative), marketing (numri i konsumatorëve), dhe efikasiteti. Masat cilësore të performancës si niveli i disiplinës, arritja e qëllimeve, perceptimet e lidhshëm në performancën organizative, sjellja individuale në organizatë dhe efektiviteti. Përdorimi i vlerësimit cilësor të performancës ka qartë disa përparësi krahasuar me treguesit e performancës të llogaritur nga pasqyrat financiare (*Grisna Anggadwita, Qanita Yuuha Mustafidb, 2014*).

Performanca e kompanisë është definuar si aftësia e një firme për të krijuar veprime dhe rezultate të pranueshme. Prandaj ne kemi nevojë për një koncept dhe sistem operative, si dhe variabëli që mund të maten të jenë standardet e matjes së performancës së korporatës. Performanca e NVM-ve mund të shihet nga kënaqësia e pronarit / menaxherit (variabëli i varur) në: fitimin, qarkullimin dhe zhvillimin e biznesit (Alasadi, Abdelrahim, 2007). Megjithëse nga literatura ka dëshmi se SME-të kanë një model të sistemit të matjes së performancës, (Manville, 2006) deklaroi se deri më sot ka ende pengesa të mëdha në zbatimin e këtij sistemi në kontekstin e NVM-ve.

2.8.1. Faktorët për matjen e performancës

❖ Aspekti sipërmarrës

Aspekti sipërmarrës është i rëndësishëm sepse një nga faktorët kryesorë të suksesit në punën e një organizate biznesi është sjellja njerëzore që do të udhëheqë një sërë aspektesh të tjera të menaxhimit në atë biznes. Rezultatet e hulumtimit (Taormina, Lao, 2007) deklaruan se sukcesi i një biznesi përcaktohet nga karakteristikat e individit. Karakteristikat individuale mund të ndryshojnë ose të qëndrojnë me kalimin e kohës. (Entrialgo, 2000) sugjerojnë që personaliteti individual në mënyrë të konsiderueshme të ndikojë në suksesin e organizatave të biznesit të NVM-ve. (Green, 1996) deklaroi se karakteristikat individuale të tilla si motivimi, optimizmi, vetë-efikasiteti dhe vetë-menaxhimi mund të përcaktojnë suksesin e një sipërmarrësi në menaxhimin e biznesit.

❖ Kompetenca e burimeve njerëzore

Kompetenca është e lidhur ngushtë me performancën, performancën individuale dhe performancën e organizatave (kompanive). Kompetenca e burimeve njerëzore është e nevojshme për t'u përballur me sfida të reja përballë konkurrencës gjithnjë e më të ashpër të tregut. Kompetenca përcaktohet si aftësia për të kryer detyra që përfshijnë aftësitë në punë (aftësitë) që mbështeten nga njohuritë (njohuritë) dhe aftësitë (aftësitë) në përputhje me kushtet e vendosura. Performanca individuale bazohet në të kuptuarit e njohurive, aftësive dhe shkathtësive të sjelljes të nevojshme për të bërë një punë të mirë (Michael Armstrong, Stephen Taylor, 2006).

❖ Qëndrueshmëria

Qëndrueshmëria është faktor shumë i rëndësishëm në matjen e performancës së një NVM-je, pasi ajo tregon qëndrueshmërinë e NVM-ve në mbajtjen dhe zhvillimin e

biznesit të tyre. Faktorët e qëndrueshmërisë përfshijnë rritjen dhe fitimin. Megjithatë, nuk ka modele të unifikuara teorike për rritje të fortë, për shkak të divergjencës në perspektivat teorike dhe empirike dhe interpretimet, si dhe kompleksitetin e lindur të fenomenit të vetë rritjes.

3. DEKLARIMI I PROBLEMIT

3.1. Definimi i problemit

Ky punim i qaset hulumtimit të një problematike komplekse siç është menaxhimi financiar dhe performanca e bizneseve të vogla në Kosovë. Nga Agjencioni i Statistikave të Kosovës del që pjesa më e madhe e ndërmarrjeve në Kosovë janë mikro ndërmarrje dhe ndërmarrje të vogla. Pra zhvillimi ekonomik për një shtet të ri si Kosova akoma mbetet prioriteti kryesorë dhe sfida më e madhe. Duke pasur informacionin se buxheti i Republikës së Kosovës është i ulët në krahasim me shtetet e rajonit, dhe klima biznesore në Kosovë është akoma e brishtë, me shifrat e papunësisë më të mëdha në rajon problemet vetëm sa rriten. Klima jo e mire për të bërë biznes vërtetohet nga fakti që Kosova nuk ka një stabilitet politik pasi që vendi ka shkuar brenda 3 vjetëve dy herë në zgjedhje të parakohshme, duke krijuar një frikë tek bizneset dhe konsumatorët. Gjithashtu duke pasur parasysh që pjesa më e madhe e bizneseve në Kosovë janë biznese tregtare – shërbyese financimi mbetet sfidë shumë e madhe, prandaj në këtë punim do të hulumtojmë në qytetin më të varfër në Kosovë, në Mitrovicën Jugore dhe nëpërmjet këtij punimi synohet që të analizohen problemet e disa nga bizneset që operojnë në atë qytet.

3.1.1. Definimi i hipotezave

Për të vërtetuar atë që është thënë në pjesën teorike, do të parashtrohen hipotezat që do të vërtetojnë në mënyre empirike. Për trajtimin e problemit të rolit të financimit të ndërmarrjeve të vogla u hartuan dy hipoteza, konkretisht:

Hipoteza 1: Strategjia e financimit është shumë e rëndësishme të jetë në përputhshmëri me kushtet dhe rrethanat e mjedisit konkurrues.

Hipoteza 2: Strategjia e financimit është shumë e rëndësishme të vendos kërkesa realiste për burimet e firmës.

4. METODOLOGJIA

4.1. Metodologjia e përdorur

Metodat shkencore përgjithësisht ndahen në dy grupime kryesore: në metoda induktive dhe në metoda deduktive. Me metodë induktive do të kuptojmë nisjen nga një rast i veçantë për të përgjithësuar me pas fenomenin, ndërsa me metodë deduktive do të kuptojmë të kundërtën, pra nga e përgjithshmja për të kaluar në një rast specifik apo të veçantë.

Metodologjia e hulumtimit është e bazuar në hulumtimin kërkimor shumë dimensional, që ofron një mundësi gjithëpërfshirëse për ngritjen e besueshmërisë së studimit shkencor. Vetëm duke u mbështetur në një bazë të sigurt dhe orientim të qartë në fazat e konceptimit, përpunimit metodologjik, u arrit të bëhej një punë shumë e mirë empirike.

Në këtë punim ka një gërshetim instrumentesh kërkimorë të përdorur. Si fillim, është përdorur përshkrimi apo metoda narrative për të dhënë një informacion teorik, dhe jo vetëm mbi menaxhmentin financiar dhe performancën e bizneseve të vogla. Kjo kombinohet me instrumente krahasuese, në mënyrë që konkluzionet e nxjerra të jenë sa më të sakta. Më pas, kalohet në analizë shifrash dhe faktesh për të dhënë në këtë mënyrë një tablo më të saktë të situatës aktuale të bizneseve të vogla në komunën e Mitrovicës Jugore. Përdorimi i analizës së shifrave bën të mundur që konstatimet mos të ngelen vetëm në aspektin teorik, por të shtrihen edhe atë real, pra praktik.

Metodologjia e përdorur bazohet në alternimin e të dhënave primare dhe sekondare. Një pjesë e mirë e informacionit primar është siguruar nëpërmjet bashkëbisedimit, pra të intervistimit të të anketuarëve.

Ndërsa për informacionin sekondar jemi shërbyer me literaturë të ndryshme, për të cilat është hulumtuar në Bibliotekën e Kolegjit UBT, revistave të ndryshme shkencore që kanë qenë të qasshme në internet, raportet vjetore të Bankës Qendrore dhe të Agjencisë të Statistikave të Kosovës, buletine ekonomike, si dhe libra akademike të ndryshëm mbi fushën studimore.

Të dy llojet e informacioneve, si ai primar dhe ai sekondar, kanë shërbyer në analizat e kryera në këtë studim, si dhe kanë ndihmuar metodologjinë e përdorur për të parë se si ndikon menaxhmenti financiar tek bizneset e vogla dhe çfarë performance kanë ato biznese.

4.1.1. Mbledhja e informatave dhe rezultateve

Hulumtimi është i ndarë në dy pjesë. Pjesa e parë e këtij hulumtimi ose të dhënat primare janë siguruar nga literatura dhe kërkimet e ndryshme përmes internetit ku është trajtuar definimi, ndërlidhja, format e ndryshme të financimit. Ndërsa të dhënat sekondare janë siguruar përmes hulumtimit të autores i cili është zhvilluar përmes pyetësorit. Gjithashtu të dhënat sekondare janë siguruar edhe përmes kontakteve që autorja i ka pasur me të anketuarit në mënyra të ndryshme si telefonike, me e-mail si dhe takime të drejtpërdrejta.

4.1.2. Mostra

Objektiv i këtij hulumtimi kanë qenë performanca e bizneseve të vogla dhe menaxhimi financiar i tyre. Me këtë rast qëllimi ynë ka qenë identifikimi i faktorëve që ndikojnë në performanca e bizneseve të vogla dhe menaxhimi financiar i tyre në qytetin e Mitrovicës Jugore. Duke marrë parasysh se popullacioni i hulumtimit kanë qenë ndërmarrjet e vogla dhe numri i tyre ka qenë mjaft i madh, të gjitha nuk janë përfshirë në mostër, kështu që mostra ka përfshirë rreth 20 ndërmarrje të vogla nga qyteti i Mitrovicës Jugore.

4.1.2. Pyetësori

Në këtë hulumtim është përdorur një pyetësorë, pyetjet e të cilit janë të tematikës së mënyrave të financimit të ndërmarrjeve të vogla, çfarë rrugë financuese zgjedhin ato, dhe sa janë të kushtueshme për ndërmarrjen. Kohëzgjatja e intervistës nga pjesëmarrësit ka zgjatur mesatarisht rreth 20 minuta. Intervista ka qenë e strukturuar me shkrim, dhe kemi zgjedhur një grup të njëjtë pyetjesh për të gjithë kandidatët. Gjithashtu çdo e dhënë shtesë është siguruar përmes kontakteve që autorja i ka pasur me të anketuarit në mënyra të ndryshme si telefonike, me e-mail dhe takime të drejtpërdrejta.

4.1.3. Zgjedhja e faktorëve të hulumtimit

Zgjedhja e faktorëve të hulumtimit është marrë në bazë të rishikimit të literaturës dhe hulumtimeve të ndryshme që janë bërë nga autorë të ndryshëm ndërkombëtarë dhe kombëtarë të menaxhimit të ndërmarrjeve të vogla. Faktorët të cilët i kemi përzgjedhur për këtë punim janë si vijon: normat e interesit, biznesi, tregu, financimi, performanca biznesore.

Faktorët e lartpërmendur në këtë pjesë, janë pjesë e faktorëve të cilët janë përdorur nga autorët e ndryshëm të kohës.

5. PREZANTIMI DHE ANALIZA E REZULTATEVE

5.1. Analizimi i rezultateve

Analizimin e të dhënave të fituara me anë të pyetësorit, është përgatitur në formë elektronike ku analizimi i secilës pyetje është llogaritur në mënyrë elektronike përgjigjet për secilën pyetje. Nga të dhënat e fituara kemi përgatitur tabela me të cilat i kemi paraqitur në pjesën ku flitet për rezultatet dhe kërkimet. Analizimi i këtij hulumtimi është bërë nga kombinimi i metodës kuantitative ku është përdorur, përshkrimi i të dhënave statistikore dhe analizës kualitative prej nga është nxjerrë analiza empirike.

5.1.1. Rezultatet

Të gjitha pyetjet e parashtruara për këtë hulumtim me anë të pyetësorit, janë të sqaruara dhe të përzgjedhura, ku me anë të këtyre pyetjeve është bërë edhe ndërlidhja e tyre me dy hipotezat kryesore që i trajton ky punim hulumtues.

Tabela 5. Cila është forma ligjore e regjistrimit të shoqërisë suaj ?

Cila është forma ligjore e regjistrimit të shoqërisë suaj?	a) Shoqëri me një pronar	b) Shoqëri me përgjegjësi të pa kufizuar (sh.p.k.)	c) Shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (sh.k.)
	20		

Burimi: Kalkulimet e autores.

Me anë të pyetësorit të realizuar në Komunën e Mitrovicës Jugore në pyetjen se cila është forma ligjore e regjistrimit të shoqërisë suaj, të gjitha bizneset e vogla pjesëmarrëse në këtë pyetësorë janë me një pronar, 20 bizneset e anketuara.

Tabela 6. Sa punëtor ka biznesi juaj?

Sa punëtor ka biznesi juaj?	a) 1 deri 9 punëtor	b) 9 deri 49 punëtor	c) 50 deri 250 punëtor
	16	4	

Burimi: Kalkulimet e autores.

Ashtu edhe siç sqarohet në pjesën teorike të punimit edhe këtu pjesa më e madhe e firmave të vogla të anketuara kanë 1 deri në 9 punëtor shprehur në përqindje i bie të jetë 80 % apo 16 biznese të anketuara, ndërsa 9 deri 49 punëtorë i bie 20 % e tyre apo 4 biznese të anketuara.

Tabela 7. Cila është veprimtaria e biznesit tuaj?

Cila është veprimtaria e biznesit tuaj?	a) Prodhuese	b) Tregtare	c) Shërbyese
	4	9	7

Burimi: Kalkulimet e autores.

Bizneset e vogla të anketuara në Komunën e Mitrovicës Jugore ushtrojnë veprimtari të dyfishtë ku pjesa më e madhe e tyre i takojnë veprimtarisë tregtare prej 45 % apo 9 biznese të anketuara, ndërsa pjesa tjetër i takojnë veprimtarisë shërbyese dhe prodhuese, ku shërbyese janë 35% apo 7 biznese të anketuara dhe prodhuese janë vetëm 4 biznese të anketuara.

Tabela 8. Si e vlerësoni perspektivën e aktivitetit tuaj?

Si e vlerësoni perspektivën e aktivitetit tuaj?	a) Të pashpresë	b) Jo të favorshme	c) Normale	d) Shumë të favorshme
			6	14

Burimi: Kalkulimet e autores.

Pjesa e bizneseve të vogla të anketuara e vlerësojnë si shumë të favorshme prespektivën e aktivitetit të tyre prej 70%, përderisa prej 30% e cilësojnë si normale pjesën e prespektivës së aktivitetit të tyre. Thënë në numra prej 20 bizneseve të anketuara 14 nga ato e shohin si shumë të favorshme prespektivën e aktivitetit të tyre dhe 6 e shohin si një prespektivë normale.

Tabela 9. Barrierat që pengojnë bizneset e reja

Cilat janë barrierat që pengojnë bizneset e reja?	a) Financimi	b) Konkurrenca	c) Pasiguria në ambientin biznesor	d) Faktorët e brendshëm
	7	19	9	5

Burimi: Kalkulimet e autores.

Në këtë pyetje janë pranuar deri në 2 përgjigje, pra të anketuarit kanë mund të zgjedhin 2 faktorë që i mendojnë si barriera për bizneset e reja. Barrierat që pengojnë bizneset e reja në fillimet e tyre sipas bizneseve të anketuara në Komunën e Mitrovicës Jugore del që, tek bizneset e reja si barriera kryesore shihet konkurrenca prej 95% që shoqërohet pasiguritë e ambientit biznesor dhe pastaj me mënyrën e financimit dhe faktorët e brendshëm si barriera më të vogla por jo më pak të rëndësishme. Pra bizneset e anketuara kanë zgjedhur 19 herë

konkurrencë si barriera për bizneset e reja, 45% është zgjedhur pasiguria në ambientin biznesor, 35% faktori i financimit si pengesë dhe vetëm 25% është zgjedhur faktori i brendshëm si faktorë që pengon bizneset e reja.

Tabela 10. Burimet e kapitalit të investuar

Cilat janë burimet e kapitalit të investuar?	a) Mjete vetjake	b) Hua nga miqtë	c) Kredi bankare	d) Të tjera
	20	5	10	

Burimi: Kalkulimet e autores.

Edhe në këtë pyetje janë pranuar deri në 2 përgjigje, pra të anketuarit kanë mund të zgjedhin 2 alternativa si përgjigje kjo pasi që financimi i bizneseve në Komunën e Mitrovicës Jugore është sfidë në vete, kjo vërehet qartë edhe nga anketa e realizuar ku pjesa më e madhe e financimit tek bizneset e vogla bëhet nga mjetet vetjake që përcillet edhe nga kreditë bankare dhe më pak hua nga miqtë.

Tabela 11. Cilat janë arsyet që ju shtyjnë të përdorni kredinë bankare si burim të jashtëm të financimit?

Cilat janë arsyet që ju shtyjnë të përdorni kredinë bankare si burim të jashtëm të financimit?	a) Nuk ka zgjidhje tjetër	b) Kushte të favorshme	c) Burim me i lirë i financimit	d) Nuk e praktikoj kredinë
		40%		

Burimi: Kalkulimet e autores.

Bizneset e vogla në Komunën e Mitrovicës Jugore zakonisht janë më të privuara nga kreditë, pasi që shumica kanë zgjedhur alternativën që nuk e praktikojnë kredinë, dhe pjesa prej 40% kanë thënë që nuk kanë zgjidhje tjetër, pra nuk është një zgjidhje e dëshirueshme.

Tabela 12. Për çfarë e përdorni me shumë kredinë bankare?

Për çfarë e përdorni me shumë kredinë bankare?	a) Kapital qarkullues	b) Shlyrjen e borxheve ekzistuese	c) Investime për rritjen e biznesit	d) Nuk e praktikoj kredinë
				40%

Burimi: Kalkulimet e autores.

Bizneset e vogla kanë më pak qasje në kredi, ku pjesa më e madhe e tyre deklaroi që nuk e praktikojnë përderisa pjesa tjetër e praktikojnë për rritjen e veprimtarisë së tyre.

Tabela 13. Cilën formë kredie merrni zakonisht?

Cilën formë kredie merrni zakonisht?	a) Afatshkurtër	b) Afatmesme	c) Afatgjatë	d) Nuk e praktikoj kredinë
			30%	10%

Burimi: Kalkulimet e autores.

Pjesa më e madhe e bizneseve të vogla në Komunën e Mitrovicës Jugore nuk e praktikojnë kredinë si mjet financimi, ndërsa ata që e praktikojnë si mjet financimi formën e kredisë bankare i zgjedhin kreditë afatmesme.

Tabela 14. Cilat janë arsyet e pakënaqësisë suaj ndaj sistemit bankar?

Cilat janë arsyet e pakënaqësisë suaj ndaj sistemit bankar?	a) Normat e larta të interesit për kreditë	b) Kërkesa të mëdha për kolateral	c) Procedura të shumta administrative	d) Refuzim i kredisë
	30%	20%	25%	25%

Burimi: Kalkulimet e autores.

Sistemi bankar në Kosovë është një sistem në tranzicion dhe kjo më së miri vërehet nga përgjigjet e dhëna nga të anketuarit, ku fajtorë apo arsye kryesore e pakënaqësisë ndaj sistemit bankar i bëjnë normat e larta të interesit të kreditë që i aplikojnë bankat.

Tabela 15. A keni nevojë për burime të reja të financimit?

A keni nevojë për burime të reja të financimit?	a) PO	b) JO
	60%	40%

Burimi: Kalkulimet e autores.

Bizneset e vogla zakonisht janë biznese që forma e financimit të tyre bëhet në bazë të mjeteve vetjake siç shihet edhe në *Tabelën.11. Burimet e kapitalit të investuar* prandaj ato janë më pak kërkuese sa i përket aspektit të burimeve të reja të financimit.

6. KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME

6.1. Konkluzione

Gjatë këtij punimi hulumtues pas rezultateve të marra nga firmat e anketuara në qytetin e Mitrovicës Jugore kam ardhur në këto konkluzione:

- Të gjitha firmat e vogla janë me një pronar.
- Shumica e firmave të vogla kanë nga 1 deri 9 punëtor.
- Firmat e vogla janë kryesisht tregtare.
- Firmat e vogla e cilësojnë perspektivën e aktivitetit të tyre si të favorshme.
- Barrierat kryesore e firmave të vogla është konkurrenca dhe pasiguria e ambientit biznesor.
- Si burime të kapitalit të investuar firmat e vogla kanë mjetet vetjake.
- Firmat e vogla janë në dilemë në mes të përdorimit të kredisë pasi që nuk ka zgjidhje tjetër dhe nuk e praktikojnë kredinë.
- Firmat e vogla e shfrytëzojnë kredinë për investime në rritjen e biznesit.
- Periudha kohore e marrjes së kredisë tek firmat e vogla është afatmesme.
- Firmat e vogla si shenjë të pakënaqësisë ndaj sistemit bankar janë normat e larta të interesit për kreditë dhe që i refuzojnë shpesh për kredi.
- Firmat e vogla kanë shprehur nevojën dhe gatishmërinë për të pasur burime të reja të financimit.

6.2. Rekomandime

Duke pasur parasysh peshën e tyre në ekonomi, NVM-të shpesh konsiderohen si drejtuese të inovacionit dhe punësimit, dhe në këtë mënyrë një bazë potenciale për rritjen ekonomike në përgjithësi. Studimet e fundit empirike nga shumë autorë kanë rafinuar këtë pikëpamje duke deklaruar se hyrja e firmave të reja në treg dhe mundësitë që këto firma të operojnë suksesshëm janë faktor vendimtar për rritjen ekonomike.

Megjithatë NVM-të po përjetojnë vështirësi në marrjen e kredive bankare dhe në përgjithësi vështirësi në financimin e jashtëm gjë që po ndikon edhe në performancën e tyre. Prandaj të gjitha investimet e firmës varen nga faktorë financiarë si: disponueshmëria e financave të brendshme, qasja në financa të jashtme ose funksionimi i tregjeve të caktuara të kreditit. Vështirësitë në financimin e jashtëm të bizneseve të vogla në performancën e tyre e përbejnë temën qendrore të studimit tonë.

NVM-të përbëjnë forcën lëvizëse në rritjen dhe zhvillimin ekonomik dhe industrial. Kjo vjen për shkak të potencialit të tyre për të diversifikuar dhe zgjeruar prodhimin industrial. Njohja e kontributit të NVM-ve në ekonomi, si një katalizator dhe motor i rritjes ka përqendruar përpjekjet në krijimin dhe mbajtjen e një sektori të qëndrueshëm privat, të dominuar nga ndërmarrjet e vogla dhe të mesme. NVM-të janë identifikuar si burimi kryesor i të ardhurave dhe punësimit, dhe si pasojë ndikojnë në uljen e varfërisë duke kontribuar në produktin e brendshëm bruto (*Thorsten Beck, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine, 2005*).

Barrierat në performancën e bizneseve të vogla

Ashtu si çdo lloj i bizneseve, edhe bizneset e vogla kanë barriera të ndryshme për të pasur një performancë pozitive e kjo do të arrihet kur ato financohen për dy qëllime themelore:

1. Financimi i kapitalit qarkullues (financim me kapital punës),
2. Shpenzime kapitale për zgjerimin e biznesit ose thjeshtë për qëllime të mirëmbajtjes.

Burimet financiare janë shumë të rëndësishme për të përkrahur rritjen dhe zhvillimin e biznesit të vogël. Pavarësisht numrit dominues dhe rëndësisë që kanë këto ndërmarrje në krijimin e vendeve të punës, ato çdoherë ndeshen me vështirësi në sigurimin e burimeve financiare. Aksesit i bizneseve të vogla në shërbimet financiare krijon një hendek financiar

që pengon zgjerimin e bizneseve. Kufizimet financiare konsiderohen vendimtare për mbijetesën e firmave. Sa më të shumta të jenë kufizimet financiare që ndeshet një firmë, aq më i madh është probabiliteti që këto firma të dështojnë dhe të dalin nga tregu.

Megjithatë nga pikëpamja cilësore financimi përmes bankave mbetet burimi më i rëndësishëm i financimit të jashtëm për bizneset e vogla dhe financimi më lehtë i arritshëm kur kemi parasysh faktin se bizneset e vogla kërkojnë shuma të vogla për financim. Në krijimin e sfidave apo pengesave për një performancë sa më pozitive financiare tek bizneset e vogla ndikojnë:

- Mungesa e stabilitetit ekonomik
- Pamundësia për kredi afatgjata
- Kolaterali i kërkuar nga bankat
- Gatishmëri e ulët për të kërkuar financim

Mungesa e stabilitetit ekonomik përbenë një pengesë kryesore në mundësitë e firmave për financim, veçanërisht në vendimin për hua afatgjata. Mungesa e stabilitetit ekonomik shoqërohet me norma të larta të inflacionit dhe ndryshime të mëdha në kurset e këmbimit të cilat nga ana tjetër shoqërohen me norma të larta të interesit dhe me hua me afate të shkurtra të maturimit.

Mungesa e financimit afatgjatë. Kur bizneset e vogla arrijnë të sigurojnë financim të jashtëm, atyre fillimisht u ofrohet kredi afatshkurtër. Me qëllim marrjen përsipër dhe realizimin e investimeve produktive firmat kanë nevojë për financim afatgjatë i cili shoqërohet nga një produktivitet i lartë. Mundësia për të siguruar financim afatgjatë i lejon firmat të rriten me shpejtë në krahasim me rastin kur mbështeten vetëm në burimet e brendshme të kapitalit dhe në huan afatshkurtër.

Mungesa e kolateralit. Në vendet me nivel të ulët dhe të mesëm të te ardhurave, firmave ju kërkohet të lenë si garanci disa forma të kolateralit. Firmat shpeshherë ndeshin në vështirësi në zbatimin e këtyre kërkesave për shkak të mungesës së aseteve të mjaftueshme, të cilat mund të shërbejnë si kolateral. Firmat e vogla raportojnë me tepër kufizime se firmat e mëdha. Këto firma kanë sektorë me pak mundësi të zotërojnë pasuri të cilat mund ti vendosin si garanci në rast huamarrje. Gjithashtu firmat e vogla shfaqin

aftësi me të dobëta menaxhuese krahasuar me firmat e mëdha, sepse ato kanë burime të kufizuara për trajnim.

Gatishmëri e ulët për të kërkuar financim. Ky është rasti kur firma nuk dëshiron të aplikojë për financim të jashtëm për arsye se mendon se një burim i jashtëm financimi përmban disavantazhe të tilla si me tepër përgjegjësi sociale për pronarin etj. Kufizimet financiare konsiderohen me të larta për ato firma që sapo kanë nisur një aktivitet ekonomik ndërkohë që firmat me të vjetra në moshë duket se shfaqin me pak vështirësi për financim. Gjithashtu edhe firmat të cilat kanë akses në tregjet e huaja të kapitalit janë me pak të kufizuara financiarisht sesa ato firma që përdorin vetëm fondet e brendshme. Firmat e vogla dhe të mesme kërkojnë hua me shuma me të vogla krahasuar me firmat e mëdha. Gjithashtu edhe disa sektorë të ekonomisë janë me të ndjeshëm ndaj mundësive për tu financuar. Për shembull sektori i bujqësisë është me i kufizuar financiarisht për shkak të kërkesës së shpërndarë për shërbime financiare, kostove të larta të informacionit dhe transaksioneve për ofruesit e shërbimeve, sezonalitetit të produkteve bujqësore si dhe mungesës së kolateralit.

Kosova na jep një shembull të mirë për të studiuar kufizimet financiare, pasi që tregu është i dominuar nga firmat e vogla dhe gjithashtu vërehen probleme të mëdha sa i përket financimit të jashtëm. Startimi i biznesit në Kosovë është një proces që ballafaqohet me pengesa të ndryshme. Përveç sfidave që lidhen me konkurrencën e ashpër, depërtimin në treg dhe krijimin e imazhit të mirë, bizneset ballafaqohen me një varg barrierash të imponuara nga institucionet shtetërore. Kurse sa i përket listimit të të gjitha barrierave, barrierat financiare i prijnë listës së barrierave me shqetësuese për bizneset. Shumë të anketuar, pronarë të bizneseve në Kosovë deklaruan se bankat ofrojnë kredi të pafavorshme për bizneset, për arsye se nuk bëjnë dallimin e kredisë për fillimin e një biznesi me kredinë për ndërtimin e një shtëpie. Që të dyjat kanë pothuajse normë të njëjtë të interesit. Pothuajse të gjithë pjesëmarrësit propozuan se institucionet publike duhet të krijojnë një sfond special që ofron kredi për biznese. Dhe kjo do të ulte normat e interesit të kredive. Kur është fjala për institucionet publike, financimi është më i lehtë për arsye se këto ndërmarrje i financon shteti. Ndërsa në rastin e studimit tonë ne kemi analizuar vetëm bizneset private të cilat financohen nga mjetet e veta atëherë kur gjenerojnë rrjedhë të mjaftueshme të ardhurave dhe nga kreditë bankare si burim i financimit të jashtëm.

7. REFERENCAT

7.1. Referencat

- A. Ozkan, N. Ozkan. (2004). Corporate cash holdings: an empirical investigation of UK companies. *Journal of Banking and Finance*, 28 (9), 2103-2134.
- Ann Harrison, Margaret McMillan. (2003). Does Direct Foreign Investment Affect Domestic Firms' Credit Constraints? *Journal of International Economics*, 73-100.
- Ayanda, A. M. (2015, Shtator 06). *Nature, purpose and scope of business*. Gjetur në https://www.researchgate.net/profile/Mukaila_Aremu/publication/299483672_Nature_Scope_and_Purpose_of_Business/links/56fabdb08aef6d10d904de3.
- Bianca, A. (2012). *Reasons Why Small Businesses are Important*. Gjetur në <http://smallbusiness.chron.com: http://smallbusiness.chron.com/reasons-small-businesses-important-54131.html>
- Brown, J. M. (2010). *How Important Are Small Businesses to Local Economies?* Gjetur në <http://smallbusiness.chron.com/important-small-businesses-local-economies-5251.html>
- Christina Atanasova, Nicholas Wilson. (2002). Disequilibrium in the UK corporate loan market. *Journal of Banking & Finance*, 595–614.
- Communities, T. C. (2003). Definition of micro, small and medium - sized enterprises adopted by the commission. *Official Journal of the European Union*, L. 124/39.
- David Campbell, Tom Craig. (2005). Organisational and business objectives. Në T. C. David Campbell, *Organisations and the Business Environment* (fv. 33-34). Elsevier Butterworth-Heinemann.
- Dicksee, L. R. (1980). *Business Organization*. Arno Press Reprint.
- Dobruna, K. (2006). *Nisma Ekonomike për Kosovën*. Vjenë, Austri: <http://www.eciks.org/>.
- G. Hernández-Cánovas, J. Kowter-Kant. (2008). Debt maturity and relationship lending: an analysis of European SMEs. *International Small Business Journal*, 26 (5) 595-617.
- Gál, M. (2007). *Venture capital as financial source for smes in transitive economy of Slovakia and Hungary*. Hungary: University of Miskolc.

- Grisna Anggadwitaa, Qaanita Yuuha Mustafidb. (2014). Identification of Factors Influencing the Performance of Small Medium Enterprises (SMEs). *The 5th Indonesia International Conference on Innovation, Entrepreneurship, and Small Business (IICIES 2013)* (fv. 415 – 423). Procedia - Social and Behavioral Sciences.
- H. Ortiz-Molina, M. F. Penas,. (2004). Lending to small businesses: the role of loan maturity in addressing information problems . *Discussion Paper* (f. 99). Tilburg: Center for Economic Research.
- Hall, A. D. (2013). *Advantages and Disadvantages of Different Business Entities*. Gjetur Mars 25, 2017, nga <http://jux.law>: <http://jux.law/advantages-and-disadvantages-of-business-entities-mn-business-lawyer/>
- Mamas, M. (2016). *6 Keys to Develop a Successful Small Business*. Gjetur në <https://www.entrepreneur.com>: <https://www.entrepreneur.com/article/254672>
- McMahon, R. G. (1995). *Financial Management for Small Business*. CCH Australia.
- McMahon, R. G. P., Holmes, S., Hutchinson, P. J., Forsaith, D. M. (1993). *Small Enterprise Financial Management: Theory and Practice*. Sydney: Harcourt Brace.
- Meredith, G. G. (1986). *Financial Management of the Small Enterprise*. Sydney, New South Wales.: McGraw-Hill.
- Michael Armstrong, Stephen Taylor . (2006). *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. Kogan Page.
- Michael Devereux, Fabio Schiantarelli. (1990). Investment, Financial Factors, and Cash Flow: Evidence from U.K. Panel Data. *National Bureau of Economic Research*, 279 - 306.
- Nagip Skenderi, Afrim Loku. (2015). *Mjedisi i biznesit* (bot. i Vëllimi i dytë). Prishtinë: Bibloteka Kombëtare e Kosovës " Pjetër Bogdani".
- Parrott, W. (2016). *Business finance for smes*. Gjetur në: <http://www.accaglobal.com/pk/en/student/exam-support-resources/fundamentals-exams-study-resources/f9/technical-articles/sme-finance.html#>

- Pula, J. S. (2012). *Përkufizimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme*. Gjetur Mars 25, 2017, nga: <https://www.scribd.com/doc/111142290/Perkufizimi-i-Ndermarrjeve-te-vogla-dhe-te-mesme>
- Riley, J. (2017). *Starting a Business: What is Enterprise (GCSE)*. Gjetur Mars 25, 2017, nga <https://www.tutor2u.net/business/reference/starting-a-business-what-is-enterprise>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W. and Jaffe, J. (1999). *Corporate Finance*. Boston: Irwin and McRaw-Hill.
- Sai, S. (2015). *Small Business Enterprises: Meaning, Characteristics and Problems*. Gjetur në <http://www.yourarticlelibrary.com/business/small-business-enterprises/small-business-enterprises-meaning-characteristics-and-problems/69496/>
- Skenderi, N. (2010). *Fjalor Ekonomiko - Social*. Prishtinë: Aleanca Kosovare e Bizneseve.
- Thorsten Beck, Asli Demirguc-Kunt, Ross Levine. (2005). SMEs, Growth, And Poverty: Cross-Country Evidence. *Journal of Economic Growth*, 199-229.

APPENDIXES

Lista e bizneseve të anketuara

Tabela 16. Lista e bizneseve të anketuara

Florenti	Bell Ami MM	Revolution	Fruteria Gashi
Ballkan	Bell Ami	Egar	Furrë Pashtriku 2
MaBelle	F.E. Universal	Gelato	Frappe
One Bistro	My Games	Auto mekanik Cobi	Barnatore Shqiproni
Bona Fide	Boutiques Boss	Auto mekanik Valoni	Barnatore Bashkimi

Pyetësi

Tabela 17. Pyetësi

Cila është forma ligjore e regjistrimit të shoqërisë suaj?	a) Shoqëri me një pronar	b) Shoqëri me përgjegjësi të pa kufizuar (sh.p.k.)	c) Shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (sh.k.)		
	20				
Sa punëtor ka biznesi juaj?	a) 1 deri 9 punëtor	b) 9 deri 49 punëtor	c) 50 deri 250 punëtor		
	16	4			
Cila është veprimtaria e biznesit tuaj?	a) Prodhuese	b) Tregtare	c) Shërbyese		
	4	9	7		
Si e vlerësoni perspektivën e aktivitetit tuaj?	a) Të pashpresë	b) Jo të favorshme	c) Normale	d) Shumë të favorshme	
			6	14	
Cilat janë barrierat që pengojnë bizneset e reja?	a) Financimi	b) Konkurrenca	c) Pasiguria në ambientin biznesorë	d) Faktorët e brendshëm	
	7	19	9	5	
Cilat janë burimet e kapitalit të investuar?	a) Mjete vetjake	b) Hua nga miqtë	c) Kredi bankare	d) Të tjera	
	20	5	10		
Cilat janë arsyet që ju shtojnë të përdorni kredinë bankare si burim të jashtëm të financimit?	a) Nuk ka zgjidhje tjetër	b) Kushte të favorshme	c) Burim me i lirë i financimit	d) Nuk e praktikoj kredinë	
	40%			60%	
Për çfarë e përdorni me shumë kredinë bankare?	a) Kapital qarkullues	b) Shlyrjen e borxheve ekzistuese	c) Investime për rritjen e biznesit	d) Nuk e praktikoj kredinë	
			40%	60%	
Cilën formë kredie merrni zakonisht?	a) Afatshkurtër	b) Afatmesme	c) Afatgjatë	d) Nuk e praktikoj kredinë	
		30%	10%	60%	
Cilat janë arsyet e pakënaqësisë suaj ndaj sistemit bankar?	a) Normat e larta të interesit për kreditë	b) Kërkesa të mëdha për kolateral	c) Procedura të shumta administrative	d) Refuzim i kredisë	
	30%	20%	25%	25%	
A keni nevojë për burime të reja të financimit?				a) PO	b) JO
				60%	40%

Burimi: Kalkulimet e autores.

Deklaratë e autorësisë

Deklaroj se punimin që e kam dorëzuar për vlerësim tek mentori, e kam shkruar në mënyre të pavarur dhe se ai është tërësisht punim i im autorial. Gjithashtu deklaroj se punimi në fjalë nuk është publikuar e as i përdorur për qëllime të kryerjes së obligimeve mësimore në këtë apo ndonjë institucion tjetër të shkollimit dhe se në bazë të tij nuk kam fituar kreditë ECTS.

Deklaroj që të gjitha përgjegjësitë për këtë punim i mbaj unë si kandidatë.

Me tutje deklaroj se në shkrimin e punimit kam respektuar rregullat etike të punës shkencore dhe akademike të Kolegjit UBT.

Emri dhe mbiemri i studentes

Në Prishtinë, më _____

Prishtinë, 2020