

THE KOSOVO BANKER

Financimi i bujqësisë në Kosovë - mbjellja e farave për zhvillimin në të ardhmen
studim nga Departamenti për Zhvillim të Fondit Evropian për Evropën Juglindore (EFSE DF)

A po bëhen bankat jashtë mase të kujdesshme ndaj riskut?

artikull nga Banka Botërore -Jan Peter Olters

Financimi i sektorëve strategjik në Kosovë
Intervistë me zt. Ilir I.Aliu

Financimi i sektorëve strategjik në Kosovë



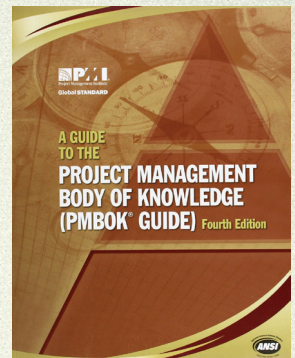
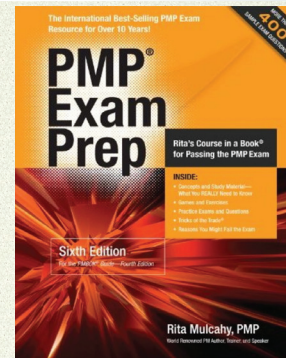
PROJECT MANAGEMENT TRAINING FOR

PMP[®]

Project
Management
Professionals

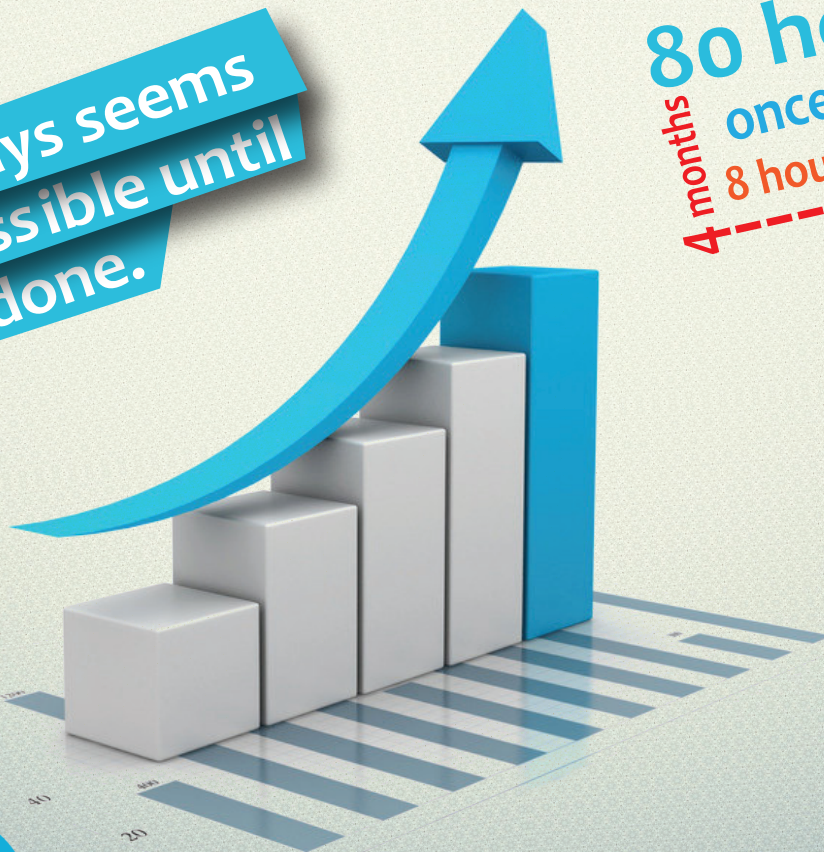
As project management grows in scope, importance and recognition, so do the related career and credential options available to students. AUK Training and Development Institute has successfully rolled out the CAPM (Certified Associate in Project Management) and PMP (Project Management Professional) courses. Our preparatory program in Project Management includes the five process groups (Initiate, Plan, Execute, Control and Close) and the nine knowledge fields (Communication, Time, Cost, Scope, Integration, Human Resources, Risk, Quality, Procurement), as well as the professional code of PMI.

Training Official Materials



It always seems impossible until it's done.

80 hours
once a week
4 months
8 hours per day



Contact us:
www.aukonline.org/registertdi
www.aukonline.org/tdi

auki@aukonline.org
049 774 112
038 608 608 ext. 608



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS
KOSOVO BANKING ASSOCIATION

 **Banka Ekonomike**



 **BANKA PËR BIZNES**
Mundësi për më shumë...

IŞBANK

NLB  **Prishtina**

 **ProCredit Bank**

 **Raiffeisen
BANK**

 **TEB**
BNP PARIBAS JOINT VENTURE



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS
KOSOVO BANKING ASSOCIATION

Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK)
është zëri i industrisë bankare në Kosovë.

SHBK bashkëpunon me Qeverinë, Bankën Qendrore të Republikës së Kosovës, mediat dhe opinionin publik, me qëllim të mbështetjes së një industrie të shëndoshë bankare, e cila promovon zhvillimin afatgjatë ekonomik në Kosovë. SHBK lehtëson bashkëpunimin ndërmjet bankave, duke ofruar një platform të vetme për lobim të përbashkët, si dhe për diskutimin e iniciativave të reja; identifikon dhe influencen iniciativat ligjore dhe rregullative; bashkërendon aktivitete të përbashkëta për bankat, si dhe promovon aktivitetet bankare përpara audiences së gjerë. Brenda SHBK-së operon Qendra për trajnime Bankare, e cila ofron trajnime në fushën e bankave dhe të financave.

"The Kosovo Banker" është botim i Shoqatës së Bankave të Kosovës. Botohet dy here në vit, me qëllim të informimit të saktë të publikut lidhur me industrinë bankare në Kosovë. Shoqata e Bankave të Kosovës; Rr. "Bajram Kelmendi", Nr.15, Prishtinë; 10000. Republika e Kosovës; +381 38 246 171; www.bankassoc-kos.com; contact@bankassoc-kos.com;

THE KOSOVO BANKER

IMPRESSUM

**BORDI I DREJTORËVE
TË SHOQATËS SË BANKAVE
TË KOSOVËS**

Zt. Robert Wright
Kryetar i Bordit,
Raiffeisen Bank Kosovo

Zt. Ilir I. Aliu
Zv. Kryetar i Bordit të Drejtorëve,
ProCredit Bank

Zt. Abdurrahman Balkiz
Banka Kombëtare Tregtare

Zt. Albert Lumezi
NLB Prishtina

Zt. Atilla Dağdeviren
IS Bank

Zt. Ayhan Albeyoğlu
TEB Bank

Znj. Merita Gjyshinca-Peja
Banka Ekonomike

Zt. Richard Beasley
Banka për Biznes

**DREJTOR EKZEKUTIV I
SHOQATËS SË BANKAVE
TË KOSOVËS DHE
KRYEREDAKTORË**

Zt. Petrit Balijsa

REDAKTORË

Znj. Miranda Rugovaj
Zyrtare e Administratës dhe
Komunikimit

**THE KOSOVO BANKER
MBËSHËTETET NGA FONDI EVROPIAN
PËR EVROPËN JUGLINDORE**



**EUROPEAN FUND FOR SOUTHEAST EUROPE
DEVELOPMENT FACILITY**

PËRMBAJTJA

EDITORIALI 1-2

SEKTORI FINANCIAR 3-19

- Fjala e Guvernatorit për Panairin Financiar 2014
- Financimi i sektorëve strategjik në Kosovë
Intervistë me zt. Ilir I. Aliu
- A po bëhen bankat jashtë mase të kujdesshme ndaj riskut?
- Financimi i bujqësisë në Kosovë – mbjellja e farave për zhvillimin në të ardhmen
- Financimi i sektorit të bujqësisë dhe përfitimet
- Financimi i Agrobiznesit në Kosovë; Mundësit dhe Sfidat
- Tregtimi me letra me vlerë në Kosovë

KËNDI I EKSPERTËVE 21-23

- NVM - Ndërtimi i Kosovës kompani pas kompanie

KËNDI I EDUKIMIT FINANCIAR 24-27

- Rezultatet e studimit nga projekti për edukimin financiar të konsumatorëve
- Rëndësia e përditësimit të të dhënave të klientëve në industrinë bankare

KURIOZITETE 28-29

- Ku i mbanë Bill Gates paratë e tij?

LAJMET E SHBK-së 30-35

- ATTF: 15 vjet transferim i ekspertizës bankare
- Panairi Financiar 2014
- SHBK dhuroi shpërblimet e lojës shpërblyese “Panairi Financiar 2014”
- Shoqata e Bankave të Kosovës nënshkruan memorandum mirëkuptimi me Federatën Evropiane të Bankave (EBF)

- SHBK merr pjesë në takimin rajonal të organizuar nga Child & Youth Finance International dhe Banka Qëndrore e Maqedonisë

- Shoqata e Bankave të Kosovës takohet me Bankën Qëndrore Europiane

- Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK) nënshkruan marrëveshjen për bashkëpunim me Shoqatën e Gjeodetëve të Kosovës (SHGJK) dhe Deutsche Gesekkeschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

- Shoqata e Bankave të Kosovës nënshkruan memorandum mirëkuptimi me Shoqatën e Sigurimeve të Kosovës dhe GIZ

- Shoqata e Bankave të Kosovës dhe Shoqata Shqiptare e Bankave nënshkruajnë memorandum bashkëpunimi

LAJME NGA BANKAT DHE PËRGJEGJËSIA SOCIALE 36-37

- BKT financon maturantët që dëshirojnë të projektojnë karrierën e tyre si bankierë

- Banka për Biznes dhe IFC nënshkruajnë kontratë bashkëpunimi

- ProCredit Bank rregullon parkun në lagjen Dardania të Prishtinës

- ProCredit Bank sponsor gjeneral i Festivalit DokuFest 2014

- ProCredit Bank dhuroi 150 kompjuterë

- The Banker: Raiffeisen Bank “Banka e vitit 2014”



Pikëpamjet e shprehura në shkrimet e revistës janë ato të autorëve dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht qëndrimet apo politikat e Shoqatës së Bankave të Kosovës (SHBK) dhe Fondit Evropian për Evropën Juglindore (EFSE). SHBK dhe EFSE nuk mbajnë përgjegjësi mbi përmbajtjen e artikujve të autorëve të publikuar në revistën “The Kosovo Banker”.



EDITORIAL



Dr. sc. PETRIT BALIJA

DREJTOR EKZEKUTIV
SHOQATA E BANKAVE
TË KOSOVËS

Të nderuar lexues,

Mirë se vini në edicionin e gjashtë të revistës "The Kosovo Banker". Kam kënaqësinë që mundë të ndajë me ju këtë botim të ri i cili shqyrton financimin e sektorëve strategjik të Kosovës dhe çështje tjera të ndërlidhura.

Ky botim është publikuar në një kohë kur ekonomia e Kosovës është në udhëkryq dhe shumë vendime të rëndësishme ekonomike duhen marrë. Qytetarët e Republikës së Kosovës kanë qenë të përballur me shumë pasiguri në mjedisin politik, sfida në mjedisin e biznesit, si dhe vështirësi në punësim. Në këtë drejtim, Kosova është duke shpresuar në atë çfarë mban e ardhmja dhe cilat janë vendimet dhe veprimet e rëndësishme që duhen marrë në mënyrë që të tejkalohen këto sfida. Në mënyrë që të eksplorojnë këto çështje një nga pyetjet më të qëlluara që duhet bërë janë "Cilët janë sektorët strategjik të Kosovës që do të shtyjnë ekonominë tonë të ngadalshme në një ekonomi dinamike, konkurruese dhe të qëndrueshme?". Nga perspektiva e sektorit financiar të Kosovës kjo pyetje hapë temën tonë kryesore për këtë edicion i cili i jep vëmendje

të veçantë financimit të sektorëve strategjik të Kosovës.

Përkundër këtyre pasigurive në ekonominë e Kosovës, sektori bankar ka qenë vazhdimisht duke u zgjeruar dhe në rritje, në të njëjtën kohë duke ruajtur nivele të larta të kapitalizimit, të pozitës së lartë të likuiditetit, dhe të një portofolio të shëndetshme të kredisë. Në fund të Shtatorit 2014 asetet e industrisë bankare arritën në 3,149.50 milionë Euro duke shënuar një rritje prej më shumë se 6% në krahasim me vitin 2013. Gjatë kësaj periudhe gjithsej depozitat arritën në 2,518 milionë Euro që paraqesin depozitat më të larta të regjistruara ndonjëherë në industrinë bankare në Kosovë. Kreditimi ka qenë gjithashtu duke u zgjeruar edhe pse me një ritëm më të ngadalësuar. Gjithsej kreditë bruto dhe lizingu i disbursuar nga ana e industrisë bankare në fund të Shtatorit 2014 ishte 1,855 milion Euro. Niveli i kredive jo-performuese ka rënë gjithashtu në 8.3% në fund të Shtatorit 2014 prej 8.7% që ishte në fund të 2013.



Nga perspektiva e konsumatorëve ka përmirësim të vazhdueshëm të shërbimeve me një zhvillim më intensiv kohët e fundit në shërbimet elektronike bankare të cilat janë të sigurt dhe konsumatorët mund të kursejnë kohë dhe para. Në të njëjtën kohë ka progres të madh në lidhje me normat e interesit ku norma mesatare efektive e interesit për kredi e regjistruar në fund të Shtatorit 2014 ishte 10.8%. Kjo tregon një rënie të konsiderueshme nga norma mesatare e 2010 e cila ishte 14.3%.

Edhe pse ka pasur progres të madh sic u theksua në vështrimin më sipër, sektori bankar i Kosovës ka edhe më shumë potencial për të financuar ekonominë e Kosovës që nuk është duke u shfrytëzuar në këtë kohë për shkak të kërkesës së ngadalshme. Prandaj, është e rëndësishme të punohet së bashku në identifikimin e sektorëve strategjik për ekonominë e Kosovës që do të mund të financohen përmes

sistemit tonë bankar. Fokusimi në sektorët strategjik do të kishte një efekt multiplikativ ekonomik i cili gjithashtu do të kontribuonte në uljen e deficitit tregtar, uljen e papunësisë dhe ruajtjen e stabilitetit të çmimeve.

Unë do të doja të falënderoj bankat komerciale të Kosovës dhe Fondin European për Europën Juglindore për sponsorisimin e këtij edicioni, si dhe një falënderim të madh autorëve dhe stafit që kontribuan në përgatitjen e këtij edicioni, si dhe lexuesit tanë të përkushtuar për mbështetjen e tyre të madhe .

Urime festat dhe suksese në vitin 2015!

Singerisht,
Petrit Balija



Z. BEDRI HAMZA

GUVERNATOR

BANKA QËNDRORE
E REPUBLIKËS SË
KOSOVËS

FJALA E GUVERNATORIT PËR PANAIRIN FINANCIAR 2014

Ndihem i nderuar që bashkë me ju sot kam rastin të jem sërish pjesë e Panairit Financiar të organizuar nga Shoqata e Bankave të Kosovës, ku, siç është bërë tani më traditë, do të kemi rastin të shohim ofertën e produkteve financiare në vendin tonë, e cila vazhdimisht po pasurohet si në kontekst të produkteve të reja ashtu edhe në kontekst të përmirësimit të kushteve për produktet ekzistuese.

Ky panair, pra, paraqet një mundësi të mirë për të parë arritjet e sektorit financiar nga viti në vit, por edhe për të diskutuar bashkërisht mbi sfidat e zhvillimit të mëtejshëm të këtij sektori. Kjo pjesa e fundit pa dyshim që paraqet një segment shumë të rëndësishëm të këtij panairi duke ditur se, përkundër zhvillimit të deritanishëm, sektori financiar i vendit ka hapësirë për zhvillim të mëtejshëm dhe për të qenë edhe më i dobishëm për ekonominë e vendit.

Një arritje e rëndësishme nga viti i kaluar është se në këtë vit BQK ka licencuar edhe një bankë të re me kapital të huaj, duke e çuar numrin e gjithsej institucioneve bankare që operojnë në Kosovë në 10. Kjo tregon se tregu bankar i Kosovës vazhdon të jetë atraktiv për in-

vestitorët, përderisa BQK-ja vazhdon të ndjekë një politikë e cila promovon hyrjen e akterëve të rinj në sistemin financiar, gjë e cila paraqet një parakusht të rëndësishëm për zhvillimin e mëtejshëm dhe nxitjen e konkurrencës në sektorin bankar të vendit. Këtu, duhet theksuar faktin se BQK poashtu mbetet e përkushtuar që rritja e numrit të institucioneve financiare në vendin tonë të bëhet vetëm duke u bazuar në parime të shëndosha të licencimit, duke mundësuar kështu hyrjen në treg vetëm të institucioneve që i kontribuojnë mirëmbajtjes së stabilitetit financiar në vend dhe zhvillimit të mëtejshëm të këtij sektori. Në fakt, politika e shëndoshë e licencimit, e cila është zbatuar nga BQK-ja gjatë gjithë këtyre viteve, paraqet njërin ndër faktorët më meritore pse sot kemi një sistem financiar të qëndrueshëm dhe në funksion të zhvillimit ekonomik të vendit.

Përveç objektivit primar, që është ruajtja e stabilitetit financiar në vend, prioritet shumë i rëndësishëm i BQK-së është edhe mbështetja e zhvillimit dhe rritjes së efikasitetit të sistemit financiar. Në këtë kontekst, duhet potencuar suksesi në avancimin e infrastrukturës së sistemit të pagesave, ku pas shumë përpjekjeve, u arrit që të sigurohen kodet SWIFT për bankat që operojnë në Kosovë dhe kodi IBAN për llogaritë e mbajtura në bankat në Kosovë. Sigurimi i këtyre kodeve paraqet zhvillim të rëndësishëm për lehtësimin e realizimit dhe rritjes së sigurisë së transfereve ndërkombëtare që bëhen përmes sektorit bankar të Kosovës.

Kur flasim për zhvillimet në kuadër të aktivitetit të sektorit bankar, diskutimi për këtë temë ka mjaft shumë ngjashmëri me diskutimin që kemi pasur një vit më parë, pikërisht në kuadër të pannairet financiar. Kjo për faktin se sektori bankar vazhdon të reflektojë nivel të lartë të qëndrueshmërisë në të gjitha aspektet, përfshirë nivelin e lartë të kapitalizimit, pozitën e fuqishme të likuiditetit si dhe cilësinë e mirë të portofolit kreditor. Kur flasim për portofolin kreditor, është me rëndësi të theksohet fakti se në muajt e fundit vërehet zvogëlim i raportit të kredive jo-performuese ndaj gjithsej kredive të sektorit bankar, duke bërë kështu që të ndërpritet cikli i rritjes së vazhdueshme të këtij raporti që kishte filluar vite më parë. Zhvillim tjetër pozitiv që duhet theksuar është fakti se, pas disa viteve të shtrëngimit kreditor, të shprehur përmes ngadalësimit të vazhdueshëm të ritmit të rritjes së kredisë, gjysma e parë e vitit 2014 ka treguar shenjat e para të rikuperimit të aktivitetit kreditor në Kosovë.

Përkundër rritjes së vazhdueshme të kreditimit, shuma e përgjithshme e kredive të sektorit bankar në raport me PBB-në mund të konsiderohet ende e ulët (34% e PBB-së), çka tregon se ka mjaft hapësirë për zgjerim të mëtutjeshëm të kreditimit në ekonominë tonë. Në këtë kontekst, shfrytëzimi i kësaj hapësire paraqet nevojën e një depërtimi më të madh të bankave në sektorët me qasje më të ulët në kreditimin bankar, siç janë sektori i prodhimtarisë dhe bujqësisë, pastaj tregu i kredive hipotekare, e kështu me rradhë.

Në këtë mënyrë, Kosova bëhet ndër vendet e para në rajon dhe më gjerë, ku sektori bankar ndërpret ciklin e shtrëngimit kreditor dhe fillon të rrisë në masë më të theksuar mbështetjen për ekonominë e vendit. Rritja më e shpejtë e kred-

imit pa dyshim që reflekton edhe bazën e qëndrueshme të financimit për bankat në Kosovë, që mbështetet në depozitat e mbledhura brenda vendit, të cilat në vazhdimësi kanë shfaqur trend të qëndrueshëm të rritjes. Poashtu, përsheptimi i rritjes ekonomike në vitin 2014 pritet që t'i ofrojë bankave një ambient më të favorshëm për të ushtruar aktivitetin e tyre.

Si do që të jetë, krahasuar me një vit më parë, diskutimi është mjaft i ngjashëm edhe kur flasim për sfidat me të cilat përballen sektori bankar, çka do të thotë se sfidat e identifikuar në vitet e kaluara vazhdojnë të jenë të pranishme edhe në këtë periudhë. Sektori bankar i Kosovës, me gjithë kontributin e lartë që ka dhënë në mbështetjen e rritjes ekonomike në Kosovë, ka hapësirë të mëtjme për avancimin e rolit të tij, si në aspekt të thellimit të ndërmjetësimit financiar ashtu edhe në aspektin e zvogëlimit të koston të ndërmjetësimit.

Përkundër rritjes së vazhdueshme të kreditimit, shuma e përgjithshme e kredive të sektorit bankar në raport me PBB-në mund të konsiderohet ende e ulët (34% e PBB-së), çka tregon se ka mjaft hapësirë për zgjerim të mëtutjeshëm të kreditimit në ekonominë tonë. Në këtë kontekst, shfrytëzimi i kësaj hapësire paraqet nevojën e një depërtimi më të madh të bankave në sektorët me qasje më të ulët në kreditimin bankar, siç janë sektori i prodhimtarisë dhe bujqësisë, pastaj tregu i kredive hipotekare, e kështu me rradhë.

Sfidë tjetër e rëndësishme, dhe mjaft e diskutuar në vendin tonë, vazhdon të jetë kostoja e lartë e financimit bankar, e cila, megjithatë ka vazhduar të shënojë rënie, duke arritur në nivelin më të ulët që nga fillimi i funksionimit të sektorit bankar (10.8% në korrik 2014). Rënia më e theksuar e normës së interesit në kredi gjatë muajve të fundit sigurisht që, deri në një masë, reflekton zvogëlimin e konsiderueshëm të normës së interesit në depozita (0.7% në korrik 2014). Megjithatë, mund të jetë pritur se rënia e normës së interesit në depozita të reflektohej në një zvogëlim edhe më theksuar të normës së interesit në kredi. Mirëpo, fakti që një gjë e tillë mund të konsiderohet se nuk ka ndodhur, sugjeron se, në Kosovë, kostoja e financimit të bankave nuk paraqet kontribuues dominant në lartësinë e normës së interesit në kredi. An-



daj, përpjekje më të mëdha duhen bërë në përmirësimin e efikasitetit operacional të bankave dhe përmirësimin e menaxhimit të rrezikut, të cilat janë funksionin e ndërveprimit të faktorëve të brendshëm dhe atyre të jashtëm që lidhen me ambientin ku operojnë bankat.

Komunikimi i mirëfilltë, posedimi dhe shpërndarja e informacionit të saktë dhe të besueshëm është i rëndësishëm së veçantë për zvogëlimin e rrezikut në sektorin financiar, që njëkohësisht do të ndikonte në zvogëlimin e kostos dhe zgjerimin e qëndrueshëm të aktivitetit të këtij sektori. Edukimi financiar i publikut; ngritja e kapaciteteve për planifikim dhe raportim financiar të bizneseve; auditimi i pasqyrave financiare; avancimi i vazhdueshëm i cilësisë së informacionit të raportuar në regjistrin e kredive janë disa nga sfidat në të cilat duhet të angazhohemi aktivisht në mënyrë që të zvogëlojmë asimetrinë e informacionit ndërmjet kredidhënësve dhe kredimarrësve. Banka Qendrore e Republikës së Kosovës është duke ushtruar një rol aktiv në këtë aspekt, ku përveç funksioneve bazë të cilat i ushtron, vlen të theksohet edhe hartimi i strategjisë për mbrojtjen e konsumatorit dhe edukimin financiar.

Një sfidë tjetër, e cila ndikon në efikasitetin operacional të bankave por edhe në rrezikun e perceptuar nga ato, është krijimi i një ambienti

më të favorshëm për realizimin e kontratave që kërkon angazhim gjithëpërfshirës. Në këtë drejtim, BQK po angazhohet që së bashku me autoritetet përgjegjëse të sigurojë infrastrukturën e cila do të lehtësojë zbatimin e kontratave bankare.

Sfidat e përmendura më lartë nuk kufizohen vetëm te sektori bankar. Zvogëlimi i asimetrisë së informacionit dhe përmirësimi të ambientit ligjor ka rol të rëndësishëm edhe për funksionimin e pjesës tjetër të sistemit financiar siç janë sigurimet, fondet pensionale dhe institucionet mikrofinanciare.

Panairi i sotëm financiar, përveç rolit të tij në promovimin e sektorit financiar dhe ofrimin e mundësisë për partneritet dhe bashkëpunime të reja ndërmjet palëve pjesëmarrëse, është gjithashtu platformë shumë e rëndësishme për edukimin financiar të publikut dhe identifikimin e sfidave të reja për zhvillimin e mëtejshëm të këtij sektori. Andaj, përgëzoj Shoqatën e Bankave të Kosovës për organizimin e një ngjarjeje të tillë me shumë rëndësi për sektorin financiar dhe ekonominë e vendit, dhe uroj mbarëvajtje dhe diskutime të frytshme.

Financimi i sektorëve strategjik në Kosovë

Intervistë me zt. Ilir I. Aliu

SHBK: Duke pasë parasysh se qeveria e Kosovës ende nuk ka përcaktuar në mënyrë të qartë sektorët strategjik, cilët sektorë mendoni se janë strategjik për ekonominë Kosovare?

z. Aliu: Shteti ynë po përballet me një klimë sfiduese ekonomike. Politika jonë bankare ka vizion të qartë mbi gatishmërinë për të ndihmuar zhvillimin e kësaj ekonomie. Andaj, sektorët kyç të cilët mendojmë se janë strategjikë në zhvillimin e ekonomisë së vendit tonë janë NVM nga sektori i prodhimit dhe i bujqësisë, duke mos lënë anash edhe sektorin energjetikës. Rritja e prodhimit lokal është e një rëndësie të veçantë për zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik të Kosovës. Kurse sa i përket sektorit të bujqësisë ne kemi përkrahur financiarisht një numër të madh të fermerëve fillestarë, të vegjël dhe të mesëm duke ndikuar kështu drejtpërdrejt në zhvillimin e mëtejshëm të bujqësisë si një nga sektorët më strategjik për rritjen e përgjithshme ekonomike.

SHBK: Sa kanë qasje në financim nga bankat këta sektorë dhe cilat janë disa nga pengesat për financimin e tyre? Cilat janë mundësitë e sektorit bankar për të stimuluar disa nga këta sektorë?

z. Aliu: Sektori bankar në Kosovë, para së gjithash, ka siguruar një qasje të gjerë financimi për ndërmarrjet kosovare. Ka krijuar një rrjet të gjerë të degëve në gjithë territorin e Kosovës, duke siguruar kështu qasje të lehtë në shërbimet bankare. Burimet kryesore të financimit në disponim për sektorin privat, të cilat kanë ndikuar në rritjen dhe zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme janë: Kreditë me këste të destinuar për investime në asete fikse si dhe investime afatshkurtra të kapitalit punues; mbitërheqjet që shërbejnë si instru-



ILIR I. ALIU

KRYESHEF
EKZEKUTIV

PROCREDIT
BANK

mente për plotësimin e nevojave afatshkurtra të likuiditetit, si dhe linjat kreditore.

Sektori bankar sot ofron shuma relativisht fleksibile të kredive dhe të maturitetit/kohëzgjatjes, duke siguruar kështu një përshtatje adekuate të kredisë me situatën financiare të ndërmarrjes, si dhe me planin e investimeve. Po ky sektor ka financuar projekte dhe sektore të ndryshme të ekonomisë së Kosovës, duke përfshirë tregtinë, shërbimet dhe prodhimin me pakicë.

Një aspekt tjetër i rëndësishëm i financimit të suksesshëm të sektorit bankar në Kosovë është i lidhur me mbështetjen e projekteve bujqësore. Një numër i madh i fermerëve fillestarë, të vegjël dhe të mesëm ndihmohen me kredi të specializuara për bujqësi, duke ndikuar kështu drejtpërdrejt në zhvillimin e mëtejshëm të bujqësisë si një nga sektorët më strategjik për rritjen e përgjithshme ekonomike. Përveç kësaj, sektori bankar promovon investimet e prodhimeve të vendit. Rritja e prodhimit lokal është e një rëndësie të veçantë për zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik të Kosovës dhe ky sektor po ashtu është me rëndësi strategjike për sektorin bankar.

Per te përmbyllur, qasja ne finansa eshte e mire (easy doing business World Bank ranking 23 out of 189) por njera prej sfidave eshte zbatimi i kontratave ku presim qe cdo përmirësim do te rregullonte tutje finansimin (easy doing business World Bank ranking 138 out of 189).

SHBK: Deficiti tregtarë i Kosovës është mjaft i lartë, cilat janë arsyt pse Kosova nuk po mund të fitoj këtë betejë dhe a mendoni se do të ketë përmirësime në të ardhmen në këtë drejtim?

z. Aliu: Është shumë e vërtet që Kosova vazhdon ende të ketë deficit të lartë tregtarë, pasi që në masë të madhe importon produkte nga jashtë dhe se dallimi në mes të shkallës së importit dhe eksportit vazhdon të jetë i thellë.

Politikat aktuale fiskale si dhe mos qasja e prodhimit më hollësisht aktivizimit të kapaciteteve prodhuese, qoftë në sektorin primar apo industrial, kanë ndikuar negativisht në ekonominë e vendit duke rezultuar me deficit të madhe tregtarë dhe me varje të konsumit nga importi.

Vlen të theksohet se rritja e investimeve të huaja direkte paraqet një zhvillim shumë të rëndësishëm edhe në kuptim të qëndrueshmërisë së financimit të deficitit.

SHBK: Si qëndron sektori i agrobiznesit sa i përket kredive jo përformuese?

z. Aliu: Përkundër se është sektori më i ri bankar në gjithë rajonin, sektori bankar në Kosovë në vazhdimësi ka pasu pozitë të kënaqshme likuiditeti, cilësi të mirë të portofolios kreditore si dhe nivel të lartë të kapitalizmit. Ne vazhdimisht kemi qenë të kujdesshëm në aprovimin e kredive, duke i mbështetur me provizione për humbjen e kredive joperformuese, gjë që është sektori i vetëm në rajon me normë të kredive joperformuese nën 10% përfshirë këtu edhe për sektorin e agrobiznesit.

Ne menyre qe te rrisimi vëllimin e finansimit tek agro bizneset, dhe te menaxhuar risqet qe rrjedhin nga kjo fushe, sektori bankar i yni mbështetet me fond garantues i cili lehtëson qasjen ne disa aspekte. Kjo iniciativte eshte fasiltyar nga USAID me programin Development Credit Authority (DCA). Ky garancion

Rritja e prodhimit lokal është e një rëndësie të veçantë për zhvillimin e qëndrueshëm ekonomik të Kosovës dhe ky sektor po ashtu është me rëndësi strategjike për sektorin bankar.

dhe metodat e punes se tij jan shum te pershtatshme per banakat dhe cka eshte me me rendesi edhe per investoret ne bujqesi.

SHBK: A mund të bëjë qeveria, gjegjësisht ministrinë përkatëse, diçka për të përmirësuar pozitën e sektorëve strategjik që do të ndikonte pozitivisht edhe në qasjen e tyre në financa?

z. Aliu: Këtu kisha përmendur investimin dhe promovimin e eksportit, identifikimin dhe lehtësimin e grupeve të biznesit, fuqizimin zinxhiror të vlerës së produkteve dhe shërbimeve në treg dhe inkurajimin e prodhimeve vendore në mënyrë që të zëvendësojmë importet janë disa pika për përmirësimin e sektorëve strategjikë.

SHBK: Sa janë bankat zhvillimore të gatshme të krijojnë partneritetet me bankat në Kosovë për të targetuar sektorët strategjik në Kosovë?

z. Aliu: Këtu duhet të ekzistojë një gatishmëri e dyanshme në mes të dyja palëve që të targetojmë sektorët strategjikë.

Vlen të theksohet se gatishmëria nga kompanitë kosovare duhet të manifestohet në formë të projekteve të qarta, të kenë udhëheqje të duhur korporatave si dhe mos të harrojmë të kenë raportim të mirëfilltë financiarë.

Gjithashtu në këtë pikë përkrahja e shtetit në politika që stimulojnë zhvillimin e tyre është e domosdoshme, ndërsa në anën tjetër nga bankat zhvillimore kjo gatishmëri duhet të manifestohet në formë të promovimit të punës së tyre (punës së kompanive); si dhe të kenë qasje proaktive për t'u ndihmuar teknikisht

kompanive të tilla që të kenë qasje në tregjet e jashtme. Gjithashtu, bankat zhvillimore në bashkëpunim me qeverinë vendore mund të ofrojnë mbështetje të subvencionuar financiare të ndonjë sektori strategjik të vendit duke përdorur bankat komerciale si kanal për distributim të tyre.

SHBK: Si e konsideroni performancën aktuale të sektorit bankar në Kosovë dhe si e shihni në të ardhmën?

z. Aliu: Sistemi bankar luan një rol të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik të një vendi. Një sistem i mirë bankar, përveç se dërgon një mesazh pozitiv tek investitorët e mundshëm të huaj, është edhe një njësi matëse e shëndetit të një ekonomie. Sistemi bankar në Kosovë lirisht mund të thuhet se është ndër më të qëndrueshmit në rajon, si dhe një nga sektorët i cili ka shënuar sukses dhe përmirësime të vazhdueshme. Këtu një rol të rëndësishëm ka luajtur Banka Qendrore e Kosovës, e cila përgjithësisht ka aplikuar një politikë konservative, por edhe bankat komerciale që kanë luajtur rolin e një partneri konstruktiv në këtë fushë.

SHBK: A mendoni se në Kosovë mund të krijohet ndonjë formë e tregjeve kapitale ku do të mundësonte qasjen më të madhe në financim për sektorët e ndryshëm e në veçanti për sektorët strategjik?

z. Aliu: Numri, madhësia dhe kompleksiteti i bizneseve në Kosovë është i tillë që sektori financiarë (bankar) është në gjendje të duhur të mbështet zhvillimin e çdo sektori. Rolin e tregjeve kapitale për projekte më të mëdha në të shumtën e rasteve mund të kryejnë ose sektori bankar ose institucionet financiare ndërkombëtare të cilët kanë kapacitetet dhe gatishmëri të hyjnë në projekte të tilla.

SHBK: Sa është sektori bankar në Kosovë i prekur nga kriza aktuale politike në Kosovë?

z. Aliu: Nëse vazhdohet tutje me këtë vakum institucional atëherë druhemi që kjo situatë do të rezultojë me ndikime të drejtpërdrejta negative në zhvillimin e sektorit bankar pasi që reformat dhe masat adekuate për përmirësim të ambientit të të bërit biznes do të shënojnë ngecje.



A po bëhen bankat jashtë mase të kujdesshme ndaj riskut?

Edhe pse është mbërthyer në studime sasiore komplekse, "risku", mbetet një koncept kompleks, multi-dimensional, dhe shumë subjektiv që reflekton mungesën e besimit të një analisti dhe ndjenjën e pasigurisë. Këtu, tregjet financiare nuk ndryshojnë nga sektorët tjerë të ekonomisë. Proceset vendim-marrëse, veçanërisht nëse ato lidhen me investimet në shkallë të gjerë që realizohen mbi një horizon afatmesëm apo afatgjatë, janë lehtësuar nga një mjedis, në të cilin "përbërësit e riskut" themelor mund të objektivizohen, kuantifikohen, dhe gjurmohen me kalimin e kohës. Këtu tregjet funksionale luajnë një rol shumë të rëndësishëm, duke përmbledhur vlerësimet individuale të riskut, perceptimet, dhe aksionet rezultante "duke i përkthyer" ato në sinjale (të sakta) të çmimeve, të cilat do të ndihmojnë në rritjen e efektivitetit të vendimeve ekonomike të bëra në ekonominë si tërësi. Në sektorin financiar, ky sinjal çmimi është norma e interesit. Edhe pse shifrat e raportuara priren të jenë mesatare që përfshijnë një gamë të gjerë të çmimeve përkatëse individuale (zakonisht të raportuara pa devijimet standarde), ato kondensojnë informacione të rëndësishme nga pjesëmarrësit e tregut në sektorët privatë dhe financiarë.

Për të marrë një shembull, kreditë konsumuese në Kosovë, gjatë një periudhe një-vjeçare, kanë rënë për rreth 100 pikë bazë në 11 për qind në fund të tremujorit të dytë të vitit 2014. Si të tilla, kreditë konsumuese kushtojë rreth 1 ½ pikë përqindje më shumë se në Malin e Zi, i vetmi vend tjetër në Ballkanin Perëndimor të ketë adoptuar euron si monedhë të vetme ligjore, dhe 6 pikë përqindjeje më shumë se në Gjermani, pika e referimit të ekonomisë së eurozonës. Dallime të ngjashme zbatohen për koston e kredive për ndërmarrje. Kjo diferencë e normave të interesit e përballur me çfarëdo vendi si pikë referimi, qoftë Gjermania apo Mali i Zi, pasqyron "primin e riskut" shtesë që bankat perceptojnë dhe ngarkojnë në kredi. Në kontekstin specifik të Kosovës, thelbësisht përf-

JAN-PETER OLTERS

PËRFAQËUES
PËR KOSOVË

BANKA BOTËRORE
NË KOSOVË



shihen tre lloje të risqeve të perceptuara shtesë, dmth, (i) klima e biznesit (vështirësitë e hasura me kolateral, zbatim të kontratës, dhe / ose të drejtat e pronës); (ii) kryerja e biznesit (shkalla e lartë e informalitetit, si dhe mungesa e transparencës financiare dhe / ose planeve të shëndosha të biznesit); dhe (iii) sfida të veçanta me të cilat përballen bankat me pronësi të huaj në Kosovë, që selitë e tyre respektive do të gruponin ato së bashku me bankat problematike në vende të tjera të Europës Lindore dhe ti integrojnë në strategjitë për zvogëlimin e levës financiare të korporatave nga tregjet (e perceptuara) me rrezik të lartë. Të ballafaquar me këtë grup të veçantë të kufizimeve, sektori bankar në Kosovë, në parim është përshtatur jashtëzakonisht mirë në mjedisin në të cilin vepron, duke fokusuar aktivitetet e tij në të mbeturit e shëndetshëm, likuid, fitimprurës, i bazuar në depozita, dhe me portofolio që përmban vetëm risqe të menaxhueshme.

Në këtë sfond, është e arsyeshme pse bankat në Kosovë kanë qenë konservatore në vendimet e tyre të kreditimit; dhe ky kujdes ka shërbyer mire sektorin dhe ekonominë në vitet e fundit (sidomos nëse krahasohet me përvojat e bëra në vendet fqinje). Në të njëjtën kohë, kërkesat nga sektori bankar, nga publiku dhe shteti gjithashtu, janë rritur për të kontribuar më shumë në zhvil-

limin socio-ekonomik të vendit. Për çdo institucion financiar të hapur për nxitjen e rritjes dhe punësimit duhet të jetë një rast biznesi. Brenda këtij tensioni ndërmjet objektivave "mikro-ekonomike" dhe "makro-ekonomike", ka një pyetje themelore për shkallën optimale të bankave në marrjen përsipër të riskut.

Kostot e trashëguara të sektorit bankar tepër të gatshëm për të marrë rreziqe janë të kuptueshme dhe të dokumentuara mirë pas dëshmive të pasojave të Krizës Globale Financiare. Megjithatë, rasti tjetër, kur bankat janë shumë kundër rrezikut, ka pasoja të ngjashme të qarta makro-ekonomike, duke paraqitur rrezik të ngulfatjes së inovacionit dhe rritjes së potencialit të ekonomisë. Një "rreth vicioz" korrespondues, do të fillonte me bizneset e dobëta (pa raportim të duhur financiar) dhe startup-e të panjohura, i cili çon në hezitim të konsiderueshëm në mesin e bankave për të dhënë hua. Si rezultat, bankat kërkojnë kolateral të lartë dhe norma të larta të interesit për kreditë me afat të shkurtër, të cilat lënë sektorin privat me probleme të theksuara të menaxhimit të rrjedhjes së parasë dhe norma të reduktuara të kthimeve të investimeve të tyre. Një situatë e tillë konfirmon dobësitë financiare të firmave, duke i lënë ato ende të dobëta dhe jo atraktive për sektorin bankar, si dhe të ekspozuara ndaj rrezikut të daljes nga tregu.

Konsiderata kryesore është si në vijim: në qoftë se një bankë është e bindur për potencialin ekonomik të trashëguar në planin e biznesit të klien-

tit, ai do të përfitojë nga përpjekjet për rregullimin e shlyerjes / detyrimet e amortizimit me qarkullimin e pritur dhe profilit të fitimit. Dukshëm, një biznes i dështuar nuk është në interesin e askujt, por është një rezultat i mundshëm nga kombinimi i normave të larta të interesit dhe maturiteteve të shkurtra të kryqëzuara me një ritëm të papritur të ngadalësuar të rritjes ekonomike (për shembull, si rezultat i një krize të zgjatur politike dhe përkeqësimit në konfidencën e përgjithshme të biznesit). Ka gjasa që bankat nuk shohin (ende) ndonjë hapësirë për të ulur normat e interesit përtej niveleve aktuale. Megjithatë, vetëm zgjatja e maturimit të kredisë mund të jetë një hap i rëndësishëm në reduktimin e risqeve të falimentimit për një numër të konsiderueshëm të klientëve të korporatave.

Dukshëm, kërkesat ndaj sektorit bankar për norma më të ulëta të interesit dhe kushte më të favorshme për sektorin privat nuk duhet të vijë në kurriz të rritjes së ndjeshmërisë dhe brishtësisë në sektorin financiar, kostot makro-ekonomike do të ishin shumë të larta dhe të dëmshme për zhvillimin objektiv duke motivuar kërkesat e paraqitura. Por reflektimet përgjatë këtyre linjave parashtrojnë pyetjen nëse nuk do të ishte as në interesin ekonomik të vetë sektorit financiar për të lëvizur drejt skajit apo më tej në komfort- zonën aktuale. Udhëheqësit e tregut do të shohin në fillim: mundësitë e përealizuara janë të kushtueshme jo vetëm për vendin dhe mirëqenien socio-ekonomike të qytetarëve të saj, por edhe për qëllimin kryesorë të vetë bankës.



Financimi i bujqësisë në Kosovë - mbjellja e farave për zhvillimin në të ardhmen

MICHAEL KORTENBUSCH

DREJTOR
MENAXHUES

BUSINESS
& FINANCE
CONSULTING



SORIN REVENKO

EXPERT PËR
ZHVILLIMIN E
SEKTORIT FINANCIAR

BUSINESS
& FINANCE
CONSULTING



Dëshira për financimin e sektorit të bujqësisë është në rritje dhe ka ende hapësirë që më shumë huadhënës të hyjnë në këtë segment të nën-shërbyer të tregut. Një angazhim i suksesshëm afatgjatë do të kërkojë nga huadhënësit që të përmirësojnë më tej ofertën e produkteve të tyre dhe menaxhimin e rrezikut, dhe të bëhen më efikas.

Edhe pse sektori bujqësor në Kosovë përbën një përqindje të lartë të BPV-së dhe të punësimit, aktualisht ai nuk është duke përmbushur potencialin e tij. Vendi mbetet një importues neto i ushqimit. Tepër shumë tokë e pasur bujqësore lihet e papunuar, e cila ofron hapësirë të mjaftueshme për kultivim nëse përdoret në mënyrë efikase. Siç duket, një nga shtyllat kryesore të ekonomisë së Kosovës është në të njëjtën kohë një nga shtyllat e saj më të sfiduara.

Shumica e sfidave me të cilat sektori i bujqësisë është duke u përballur janë të lidhura me atë që

Kosova është një ekonomi e re dhe në tranzicion. Këto sfida përfshijnë fragmentimin e tokës bujqësore dhe numrin e madh të familjeve bujqësore që bujqësinë e kanë mjet jetese, mungesën e teknologjisë dhe pajisjeve të përditësuara të prodhimit, rimëkëmbjen e ngadaltë e zinxhirëve të ndërprerë të vlerave, dhe të gjitha këto kanë rezultuar në prodhim dhe produktivitet të zvogëluar në sektorin e bujqësisë.

Pse të financohet bujqësia?

Çfarë do të shtyjë përpara ekonominë e Kosovës në afat të gjatë? Pasi bumi ekonomik i pas luftës pothuaj ka mbaruar dhe programet ndërkombëtare të ndihmës janë duke përfunduar, vendi ka nevojë të fokusohet në stimulimin e sektorëve kyç që pasqyrojnë avantazhet e saj konkurruese dhe kanë potencial të zhvillimit afatgjatë. Bujqësia është një sektor i tillë kyç.

Qasja e përmirësuar në financa është një hap kritik drejt rivendosjes së aftësisë konkurruese në sektorin e bujqësisë. Një studim i kohëve të fundit mbi financimin e bujqësisë në Kosovë, i porositur nga Departamenti për Zhvillim i Fondit Evropian për Evropën Juglindore (EFSE DF), ka vlerësuar se portfolio totale e kredive bujqësore në Kosovë mund të jetë disa herë më e madhe se ajo aktuale prej 80 milion EUR¹. Kjo është më pak se 5% e

1 Studimi i EFSE DF 'Promovimi i Financave Bujqësore'. Studimi është realizuar në gjysmën e dytë të vitit 2013 nga ana e "Business & Finance Consulting (BFC), një firmë konsultente për menaxhim të pavarur me seli në Cyrih, në bashkëpunim të ngushtë me Management and Development Associates (MDA), kompani kosovare. Gjetjet e këtij studimi shërbejnë si të dhëna për strategjinë e investimeve të EFSE-së në Kosovë me qëllim të avancimit të mëtejshëm të financave në bujqësi.

totalit të kredive dhe është në kontrast të madh me kontributin e lartë të bujqësisë në BPV. Studimi zbuloi se qasja në financa është një pengesë kyçe për zhvillimin e mëtejshëm të prodhuesve primarë dhe përpunuesve të ushqimit.

Bankat dhe institucionet mikrofinanciare kohët e fundit kanë filluar të rrisin interesimin e tyre për bujqësinë, një sektor të cilin ata tradicionalisht e perceptojnë si një "frut që qëndron i varur në lartësi." Studimi i EFSE DF ka analizuar sfidat kryesore me të cilat përballen huadhënësit dhe ka identifikuar masat që mund të çojnë financimin bujqësor në Kosovë në një nivel tjetër. Ky artikull argumenton se një pjesë e konsiderueshme e sektorit financiar rrezikon humbjen e një mundësie shumë të mirë për shkak të nënvlerësimit të potencialit të zhvillimit të sektorit të bujqësisë.

Një fokusim më i fortë strategjik në financimin e bujqësisë nënkupton ngritjen e kapaciteteve relevante, investimin në produkte inovative dhe riorganizimin e proceseve të biznesit. E marrë si tërësi, kjo do të mundësonte që më shumë huadhënës të depërtojnë në një segment të tregut që është i nën-shërbyer por me potencial të madh të zhvillimit në afat të gjatë.

Ofrimi i shërbimeve për prodhues të vegjël shpesh perceptohet si i rrezikshëm dhe i kushtueshëm. Prandaj, motivimi strategjik për t'u angazhuar në financimin e bujqësisë në një institucion të caktuar të kreditimit ka rëndësi të madhe. Pra, çfarë janë këto motive? Në mesin e 19 institucioneve financiare të anketuara,² janë identifikuar dy faktorë kryesorë: së pari, motivimi për investim i drejtuar nga arsye komerciale për të investuar në një sektor ekonomik që ka potencial të zhvillimit afatgjatë, por që në masë të madhe është i nën-shërbyer, dhe së dyti, një motivim i drejtuar nga arsye sociale për të mbështetur një pjesë të madhe dhe të ndjeshme të shoqërisë nëpërmjet shërbimeve të përshtatshme financiare. Studimi gjeti rezultate të përziera për një faktor të tretë, një motivim i shtyrë nga resurset, për të përmirësuar përdorimin e rrjetit ekzistues të degëve pasi disa institucione financiare kanë reduktuar praninë e tyre rajonale.

Sfida e produktit

Nevojat specifike të financimit të prodhuesve bujqësorë janë krejtësisht të ndryshme nga klientët e tjerë, një fakt që shpesh është nënvlerësuar gjatë dizajnit të produkteve të kreditit. Kup-

timi i pritjeve specifike të sektorit është çelësi i suksesit. Përderisa sot shumica e institucioneve financiare ofrojnë produkte të specializuara të kredive, në institucione janë vënë re shkallë të ndryshme të sofistikimit kur është fjala për financimin e bujqësisë. Disa nga institucionet udhëheqëse ofrojnë kredi që korrespondojnë me dhe në masë të madhe me nevojat specifike të klientëve, por në përgjithësi, ka potencial të madh për të përmirësuar atraktivitetin e kredive bujqësore për huamarrësit. Kushtet më fleksibile të kthimit të parave, kostoja më e ulët e huamarrjes, dhe kërkesat më pak të rrepta në aspektin e kolateralit, janë përmendur shpesh nga huamarrësit e mundshëm gjatë diskutimeve në fokus grupe. Studimi i EFSE DF gjithashtu zbuloi se ka kërkesa të mëdha, por të paplotësuara, për financim afat-gjatë.

Huadhënësit janë dakord se rrisitë në produkte janë të rëndësishme: rrisitë janë renditur si prioritet më i lartë nga nëntë fushat operationale relevante për zhvillimin e operationeve të financimit bujqësor. Përvoja ndërkombëtare tregon se një qasje sistematike për risi në produkte është një faktor vendimtar për sukses. Ajo gjithashtu tregon se një shkallë e lartë e specializimit brenda institucionit kredihënës e lejon atë të menaxhojë operationet kredituese bujqësore si një linjë e dedikuar e biznesit, duke bërë të mundur që ajo të adresojë disa nga çështjet e cekura me herët në lidhje me produktin.

Së bashku me nevojën për zhvillimin e produkteve dhe shërbimeve, kjo kërkesë (nevojë) e paplotësuar është në një farë mase edhe rezultat i mungesës së përgjithshme të informacionit nga të dy anët: huadhënësit shpesh e gjejnë të vështirë t'i kuptojnë nevojat e sektorit dhe si të punojnë me të. Në anën tjetër, diskutimet në fokus grupe zbuluan se prodhuesit bujqësor kanë nevojë për informacion financiar që do t'u mundësonte atyre të vlerësojnë objektivist shërbimet aktuale të ofruara në treg dhe në këtë mënyrë të bëjnë zgjedhje më të arsimuara.

Sfida e rrezikut

Financimi në bujqësi shpesh perceptohet si një aktivitet me rrezik të lartë, veçanërisht nga huadhënësit që nuk kanë përvojë të mëparshme në këtë fushë, shpesh me qëndrimin e shprehur: "Ne kemi frikë nga ajo që nuk e njohim." Është interesant se vazhdon të këmbëngulet me këtë qëndrim edhe pse portfoliot e kredive bujqësore në përgjithësi kanë treguar një performancë të

² Institucionet e anketuara përfshinin tetë banka, shtatë IMF, dy kompani të leasing-ut dhe dy kompani të sigurimit.

shkëlqyer të rrezikut gjatë viteve të fundit. Ofrimi i ndihmës për profesionistët e financave që të kuptojnë bujqësinë – me dhjetra nën-sektorë të saj – nuk është gjithmonë një detyrë e thjeshtë. Disa huadhënës kanë trajtuar me sukses këtë sfidë duke rekrutuar ekonomistë bujqësorë.

Si mundën huadhënësit të masin dhe zbusin në mënyrë të suksesshme rrezikun në kreditë bujqësore? Matja e rrezikut të kredisë në financimin e bujqësisë është një detyrë komplekse duke marrë parasysh gamën e gjerë të nënsektorëve. Huadhënësit që hyjnë në këtë sektor mund të zvogëlojnë paksa kompleksitetin në mënyrë efektive duke kredituar fillimisht vetëm disa nënsektorë apo duke u dhënë kredi grupeve të klientëve që kanë të ardhura më të larmishme, dhe gradualisht duke hyrë në nënsektorë tjerë me kalimin e kohës. Në tregjet kreditore të avancuara, përvoja ka treguar se sasia e informacionit që duhet mbledhur mund të reduktohet në mënyrë të konsiderueshme për huamarrësit me rrezik të ulët.

Më konkretisht, zbutja e rrezikut tradicionalisht arrihet në tre nivele: së pari duke siguruar kapacitetin e kthimit të parave, së dyti duke siguruar kredinë me kolateral dhe së treti duke monitoruar huamarrësin pas lejimit të kredisë. Të gjithë huadhënësit e anketuar aktualisht aplikojnë një qasje të vlerësimit të bazuar në rrjedhën e parasë. Megjithatë, është gjetur se oraret jofleksibile të kthimit të parave shpesh rrisin rrezikun e kredisë. Në mënyrë të ngjashme, hulumtimet ndërkombëtare kanë treguar se kërkesat shumë të rrepta për kolateral, të vërejtura shpesh në Kosovë, nuk kontribuojnë në zbutjen e rrezikut. Monitorimi është i rëndësishëm, por i kushtueshëm për huadhënësin. Huadhënësit progresivë aplikojnë teknika të ndryshme monitoruese në varësi të kategorisë specifike të rrezikut të një huamarrësi të caktuar, duke kursyer resurset aty ku është e mundur.

Sfida e efikasitetit

Kreditimi bujqësor ka tendencë të jetë i kushtueshëm për huadhënësin, kryesisht për shkak të distancave më të gjata dhe infrastrukturës së dobët në fshatra, si dhe për shkak të madhësive relativisht të vogla të kredive. Këto janë çështje kryesisht të jashtme dhe vështirë se mund të adresohen drejtpërdrejt nga organizata e kreditimit.

Në Kosovë, rritja e produktivitetit të stafit duhet të jetë objektiv kyç pasi kostot për personel përbëjnë një pjesë të madhe të kostove totale oper-

acionale. Riorganizimi i proceseve biznesore me hapa të kombinuar ose të prerë ka potencialin për të përmirësuar produktivitetin e personelit. Disa huadhënës rajonalë kanë futur në përdorim me sukses një proces të kredisë me “procedurë të përshpejtuar” për huamarrësit përsëritës që kanë vlerësime të mira kreditore p.sh. duke përjashtuar disa punë analitike intensive. Përvoja sugjeron se reduktimet e kohës së përpunimit të kredisë dhe periudhës ndërmjet aplikimit për kredi dhe pagimit janë të lidhura pozitivisht me rritjen e produktivitetit të stafit.

Një harxhues i madh i kohës së punës dhe produktivitetit është procesi i përvetësimit të klientëve. Kursime të mëdha janë të mundshme përmes partneriteteve midis huadhënësve dhe furnizuesve të inputeve bujqësore. Brenda skemave të tilla shitësi zakonisht merret me përvetësimin e klientit i motivuar nga rritja e shitjes për shkak të disponueshmërisë së financimit. Që të funksionojë ky proces, huadhënësi duhet vetëm të përshtat procesin e tij të miratimit të kredisë në mënyrë që të lejojë që kredia të përpunohet pa pasur nevojë klienti të vizitojë një degë.

Perspektiva...

Sektori bujqësor në Kosovë ka potencial për rritje (zhvillim). Ai është i pajisur me tokë bujqësore të kualitetit të lartë, furnizim të mjaftueshëm të punës, një treg të madh të brendshëm të ushqimit dhe klimë të favorshme. Në mënyrë që bujqësia e Kosovës të përparojë, si institucionet financiare ashtu edhe prodhuesit bujqësorë kanë nevojë për përmirësime. Institucionet financiare mund të mësojnë të kuptojnë më mirë specifikat e bujqësisë dhe kështu të përmirësojnë ofertën e tyre të produkteve, të bëjnë menaxhimin e rrezikut më të lehtë dhe efektiv, dhe të zvogëlojnë kostot operacionale. Në anën tjetër, për të qenë më profitabilë, prodhuesit bujqësorë mund të përmirësojnë njohuritë e tyre bujqësore, më mirë të përshtatin llojllojshmërinë e tyre të prodhimit me kushtet aktuale të tregut dhe të rrisin nivelin e njohurive financiare. Këto zhvillime duhet të shkojnë krahas me krijimin e një mjedisi të përshtatshëm, i cili do të mbështesë fermerët në rritjen e produktivitetit të tyre dhe kështu të bëhen më konkurrues. Duke adresuar këto sfida në mënyrë proaktive, institucionet financiare në bashkëpunim të ngushtë me akterët tjerë relevant publik dhe privat do të japin një kontribut të madh në përmirësimin e potencialit të bujqësisë si një shtyllë kryesore e ekonomisë së Kosovës.

Fondi Evropian për Evropën Juglindore (EFSE) ka për qëllim të nxisë zhvillimin ekonomik dhe prosperitetin në rajonin e Evropës Juglindore, përfshirë edhe rajonin fqinj të Evropës Lindore, nëpërmjet sigurimit të qëndrueshëm të financimit shtesë për zhvillim. Fondi ofron instrumente afatgjatë të financimit për institucionet partnere të kualifikuara të kreditimit për t'u shërbyer më mirë nevojave të financimit të ndërmarrjeve mikro dhe të vogla dhe ekonomive familjare me të ardhura të ulëta.

Departamenti për Zhvillim i EFSE (EFSE DF) është krijuar për të mbështetur EFSE-në në mandatin e saj të financimit për zhvillim. Për të arritur këtë, EFSE DF ofron asistencë teknike efektive, të shënjestruar dhe inovative nëpërmjet konsulentëve të kualifikuar të cilët punojnë drejtpërdrejtë me partnerët e Fondit në vendet ku është prezente. Përveç ndërtimit të kapaciteteve të individëve dhe projekteve të trajnimit për institucionet partnere të Fondit, EFSE DF mbështet zhvillimin e sistemeve financiare me përgjegjësi dhe përmirësimin e njohurive financiare përmes ofrimit të mbështetjes për institucionet e sektorit, duke organizuar punëtori tematike dhe duke ofruar materiale edukative. EFSE DF gjithashtu zhvillon studime mbi tema të rëndësishme të zhvillimit të sektorit financiar, si dhe studime gjithëpërfshirëse të vlerësimit të efektit (ndikimit).

Financimi i sektorit të bujqësisë dhe përfitimet

Bankat komerciale në Kosovë i kanë avancuar shërbimet e tyre në një nivel mjaftë të lartë krahas zhvillimeve teknologjike dhe nevojave të klientëve, duke tentuar gjithnjë që t'i përgjigjen kërkesave të klientëve. Ndërkohë që nevoja e bizneseve për këto shërbime e veçanërisht për qasje në kapital është e madhe ndërsa bankat dhe institucionet tjera financiare jo gjithmonë mund t'i kreditojnë këto biznese për shkak të informaliteti dhe faktorëve tjerë përcjellës që shkakton informaliteti.

Shpeshë herë kemi dëgjuar edhe tema e diskutime të ndryshme nëse bankat komerciale janë



duke i ndihmuar zhvillimit ekonomik apo janë një barrier për zhvillimin e mëtejshëm të bizneseve dhe të ekonomisë në përgjithësi duke marrë parasysh normat e interesit dhe kushtet që këto të fundit i paraqesin para aprovimit të një kredie? Një gjë është e padiskutuar që rritja dhe zhvillimi i bizneseve në Kosovë përveç tjerash është mundësuar përmes kreditimit pasi që në vendin tonë mungojnë alternative tjera të tregut finan-

ciar që do t'iu mundësonte bizneseve të kenë qasje alternative në financa. Raporti i Bankës Qëndrore në lidhje me shpërndarjen e kredive sipas sektorëve na jep këto të dhëna : bizneset e vogla dhe të mesme me veprimtari në fushën e tregtisë kanë pjesmarrje në totalin e kredive në shkallën prej 52.2%, prodhimtaria 12%, sektori i ndërtimitarisë 8.9% ndërsa sektori që ka shkallën më të ultë të kreditimit është sektori bujqësor me vetëm 3.6%. Në anën tjetër është pikërisht sektori bujqësor i cili po shihet të jet një arterie e rëndësishme e ekonomisë së Kosovës.

Arsyetimi i bankave me frenimin e kreditimit për sektorin bujqësor ndërlidhet me rrezikshmërinë që ka ky sektor nisur nga shumë faktorë por duke mos u kufizuar në vetëm: mungesë të njohurive nga ana e bujqve në lidhje me menaxhimin financiar, mungesë të dokumentacionit (të kolateralit, mungon regjistri bujqësor) si dhe njëri nga faktorët kryesor është vetë natyra e e agro biznesit e cila është e varur nga kushtet natyrore vështirë të parashikuara në periudha afatgjate dhe të cilat kushte mund të sjellin çrregullime në zhvillimin normal të aktiviteteve bujqësore.

Nga raportet e BQK-së në lidhje me shpërndarjen e kredive sipas sektorëve shihet që pjesa më e madhe e kredive është e plasuar tek NVM-të që aktivitet primar kanë tregtinë, sektor ky që importon numër të lartë edhe të produkteve bujqësore të cilat do të mundë të prodhoheshin në vendin tonë. Një shkallë kaq e lartë e importit të produkteve bujqësore (rreth 16%) po ndikon në rritjen e deficitit tregtar që edhe ashtu është tepër i lartë (deficit aktual 2.2 miliardë euro), e kjo i bie të kemi më pak vende pune, ulje të investimeve dhe plasimin e parasë jashtë tregut të Kosovës dhe rrjedhimisht rënie të aktivitetit ekonomik.

Një paradoks tjetër vërehet nëse bëjmë krahasimin e pjesmarrjes së sektorit bujqësor në BPV i cili sektor merr pjesë me afër 20% si dhe ka një numër solid të të punsuarve, ndërkohë që ekziston një shkallë kaq e ultë e qasjes në financa. Nga ky krahasim shihet se ekziston një diskrepancë në mes kontributit që jep sektori I bujqësisë në rritjen e ekonomisë dhe punësimit ndërsa nuk ka mbështetje financiare për rritjen dhe zhvillimin e sektorit bujqësor në Kosovë.

Në anën tjetër shtetet më të zhvilluara si Holanda apo Gjermania duke mos lënë anash as shtetet e rajonit i kanë dhënë një rëndësi të veçantë kreditimit të këtij sektori duke pas parasysh mundësitë e mëdha që vijnë nga përkrahja në zhvillimin e bujqësisë.

Kohët e fundit është bërë një mbështetje solide për bujqit nga programi për zhvillim i USAID-it i cili në bashkëpunim me bankat komerciale kanë krijuar disa lehtësira për qasje në financa dhe kjo mbështetje sado e vogël ka rezultuar edhe në hapjen e bizneseve për veprimtari bujqësore gjatë këtij viti dhe ka shenja të vogla që bujqësia të shihet si një alternativë e suksesshme për investim edhe në vendin tone.

Cilat do të ishin përfitimet nga përkrahja e sektorit të industrisë bujqësore?

Kohët e fundit ka një rënie në aktivitetin ekonomik të sektorëve tjerë siç janë: ndërtimtaria, sektori i shërbimeve dhe në këtë mënyrë si bankat dhe institucionet tjera financiare janë duke parë potencialin e zhvillimit të bujqësisë si një dikaster që siguron zhvillim të qëndrueshëm dhe afatgjatë ekonomik dhe një investim të qëlluar.

Vendi ynë ka rreth 53% e sipërfaqes totale tokë të punueshme bujqësore, një klimë të përshtatshme për kultivimin e produkteve bujqësore bazike të cilat konsumohen në jetën e përditshme dhe të cilat lehtësisht do të zëvendësonin produktet që importohen të cilat për shkak të natyrës përbërëse janë më të freskëta se këto të fundit dhe do të plasoheshin lehtësisht në tregun e Kosovës.

Poashtu në vendin tonë ka një traditë të kultivimit të pemtarisë, blegtorisë dhe hortikulturës të cilat janë degë jetike për zhvillimin e bujqësisë, dhe me një përkrahje më të madhe do të zhvillonin dhe zgjerimin kapacitetet e veta prodhuese dhe njëherit do të ndikonin në shtrirjen e aktivitetit zhvillimor edhe në degë tjera të bujqësisë. Si rrjedhojë e zhvillimit të sektorit bujqësor do të kishim rritje të vendeve të punës, rritje të investimeve në këtë sektor, zgjerim të kapaciteteve prodhuese, ngritje të cilësisë prodhuese dhe rrjedhimisht zhvillim ekonomik.

Duke pas parasysh që zhvillimi i qendrushëm ekonomik varet nga prodhimi, zhvillimi I sektorit të bujqësisë dhe prodhimet që vijnë nga ky sektorë do të garantonin një zhvillim të qëndrueshëm ekonomik dhe vendi ynë asesi nuk duhet që ta anashkaloj këtë sektor me perspektivë por duhet që me tërë kapacitetin t'i përkushtohet më në fund bujqësisë duke pas parasysh mundësitë e mëdha zhvillimore që sjellë bujqësia.

Financimi i Agrobiznesit në Kosovë; Mundësitë dhe Sfidat

Duke parë potencialin e madh zhvillimor që ka sektori i prodhimit të bujqësisë në vend, agrobiznesi paraqitet si një aktivitet ekonomik mjaftë me perspektivë.

Në fakt agrobiznesi nuk pasqyron vetëm procesin e prodhimit të produkteve bujqësore por konsiderohet si një aktivitet që në vete inkorporon: prodhimin, përpunimin dhe shpërndarjen e produkteve bujqësore. Sektori i agrobiznesit në Kosovë ka qenë prezent që nga vitet '70-ta mirëpo që tradicionalisht ka qenë i dominuar nga ndërmarrjet shoqërore, të cilat merrnin një pjesë të konsiderueshme të prodhimeve bujqësore të pa -përpunuara nga fermerët, ndërsa tani pas pasivizimit të këtyre ndërmarrjeve, kompani të reja private kanë filluar të operojnë në vitet e fundit dhe prodhimi i tyre është duke treguar rritje të vazhdueshme.

Megjithatë duhet pranuar faktin që shumica e përpunuesve vendorë janë relativisht të vegjël dhe janë në gjendje të mbulojnë vetëm një pjesë të vogël të kërkesës për produktet e ndryshme të përpunuara ushqimore.

Është praktikë që kompanitë e ndryshme apo agrobizneset të jenë të involvuara në zinxhirin e industrisë së përpunimit dhe shpërndarjes, duke e shmangur kështu rrezikun që mund të shoqërojë prodhimin fillestar.

Kosova është një importues i madh i produkteve bujqësore dhe duke pasur për bazë faktin që gjatë vitit, pothuajse 70% e prodhimeve ushqimore importohen nga vendet tjera, qytetaret duhet të konsiderojnë si një mundësi mjaftë të mirë zhvillimin / orientimin e afarizmit të tyre përmes agrobiznesit. Fuqizimi i sektorit të agro-



biznesit do të ndikojë në mënyre direkte në rritjen e prodhimit vendorë, duke ndikuar kështu që të ulet në masë të konsiderueshme importi i produkteve të huaja.

Tregu ekzistues i produkteve bujqësore / ushqimore karakterizohet me një ngecje në organizim dhe infrastrukturë. Problem të veçantë paraqet mos zhvillimi i marketingut dhe vështirësitë organizative në tregtimin e mallrave bujqësore nga ana e prodhuesve. Si rezultat i kësaj, shumë markete që operojnë në tregun e Kosovës, vazhdojnë të ekspozojnë prodhimet ushqimore të importuara para atyre vendorë. Një tjetër problem konsiderohet edhe produktiviteti i ulët, ku rezultatet e arritura shpesh tregojnë ngecje në raport me shtetet fqinje.

Sfidat e lartpërmendura janë beteja individuale të cilat lehtë mund të fitohen apo rikuperohen duke u përditësuar profili i bartësve të agrobizneseve duke bërë kështu që të kemi implikime të drejtpërdrejta në përmirësimin e aftësive organizative dhe përmirësimin e kualitetit të punës përkatësisht produktivitetit .

Më sfiduese mbetet zvogëlimi / degradimi i vazhdueshëm i sipërfaqeve bujqësore si pasojë e urbanizimit të pakontrolluar , duke e tkurrur

kështu sipërfaqen e punueshme në diç më shumë se 300 000 ha. Nëse vazhdohet një trend i tillë, agrobizneset kosovare do të gjenden në vështirësi për të qenë konkurrent me prodhuesit jo vendor, duke u detyruar që të grumbullojnë produktet bujqësore nga fermerët e vendeve fqinje gjë që domosdoshmërisht do të ndikojë në kosto më të lartë. Sipërfaqja e tokës së punueshme është ajo e cila nuk mund të shtohet ,andaj për fermerët dhe agrobizneset nuk mbetet zgjidhje tjetër përpos që të rritet produktiviteti dhe cilësia për njësinë ekzistuese.

Në funksion të zgjidhjes së problemit të parcializimit të tokave bujqësore, ProCredit Bank ka dizajnuar produktin për investime afatgjate (10 vjet), që i mundëson fermerëve dhe agrobizneseve në përgjithësi me norma të favorshme të zgjerojnë sipërfaqen e tokës që menaxhojnë.

Në anën tjetër kur bëhet fjalë për eksportin prodhuesit kosovarë ballafaqohen me problemin e çertifikimit të produkteve të tyre të kërkuara me standardet ndërkombëtare të cilësisë. Mospajisja me çertifikata të cilësisë, krijon dyshime në tregjet evropiane dhe tregjet e tjera. Prodhimet bujqësore të prodhuara nga fermerët vendor shpesh ndodhë që të vlerësohen në aspektin e cilësisë më lartë se prodhimet e vendeve që ekonomikisht qëndrojnë shumë lartë në raport me Kosovën, por që duke mos qenë të çertifikuara vetvetiu dalin si të dyshimta.

Andaj në nxitjen e agrobiznesit kosovar rëndësi të veçantë ka ngritja organizative - menaxheriale e bartësve të biznesit. Duke e konsideruar që ofrimi i këshillave teknike për fermerët tashmë është një situatë e tejkaluar, si institucion kemi gjuvuar që këshill-dhënia në aspektin e menaxhimit dhe planifikimit të prodhimit do të ndikonte drejt për drejt në ngritjen e produktivitetit dhe kualitetit të produkteve të prodhuara. Në funksion të kësaj ProCredit Bank në vazhdimësi në të gjitha regjionet e Kosovës , kujdeset që të angazhojë ekspert të ndryshëm të fushave të caktuara që të ndajnë eksperiencën e tyre me fermerët me të cilët ne si institucion kemi ndër-tuar relacione bashkëpunimi. Prodhimi dhe përpunimi i prodhimeve bio-organike që në botën e modernizuar njihen si "ushqime të shëndetshme" ofrojnë një mundësi të mirë për agrobizneset kosovare për të depërtuar në tregjet e huaja, ku krahas kërkesës është edhe arsyeshmëria e çmimit që paguhet për këto produkte

,që njëherit paraqet një faktorë kyç që garanton / determinon suksesin, praktikë kjo tanimë e dëshmuar nga disa agrobiznese vendore të cilat me prodhimet e tyre kanë arritur që të prekin tregjet e huaja.

Financimi i sektorit të agrikulturës në përgjithësi në vitet e fundit është kthyer si mjaft tërheqës për institucionet financiare dhe mikro-financiare, ku vetëm gjatë vitit 2013 ky sektor mendohet të jetë kredituar me mbi 32 milion euro. Vlerë kjo që padyshim nuk paraqet vlerën totale të investimit në sektorin e agrikulturës për periudhën në fjalë (duke pasur në konsideratë grantet dhe subvencionet që janë dhënë nga institucionet vendore dhe ato të jashtme përmes programeve të ndryshme për bujqësi) por gjithsesi që është një tregues pozitiv për trendin dhe perspektiven që e pret sektorin në fjalë në të ardhmen.

Duke pasur për bazë të gjitha faktet e përmendura më lartë, mundësit që ofrojnë resurset në vendin tonë dhe kërkesën e tregut së bashku me ngritjen e vetëdijes së konsumatorit për prodhimet bujqësore cilësore dhe të shëndetshme, mund të konkludojmë që sektori i agrobiznesit paraqitet si një sektor mjaft atraktiv që gjeneron stabilitet në afarizëm.



Tregtimi me letra me vlerë në Kosovë

Ka gati tre vjet që tregu i letrave me vlerë është aktiv në Kosovë përmes bonove të thesarit të Republikës së Kosovës, por deri më tani ka qenë më shumë një shfaqje anësore, të cilës nuk i është dhënë rëndësi e madhe. E kjo edhe pse akterët e tregut primar e kanë për obligim mandatar të zhvillojnë një treg sekondar aktiv.

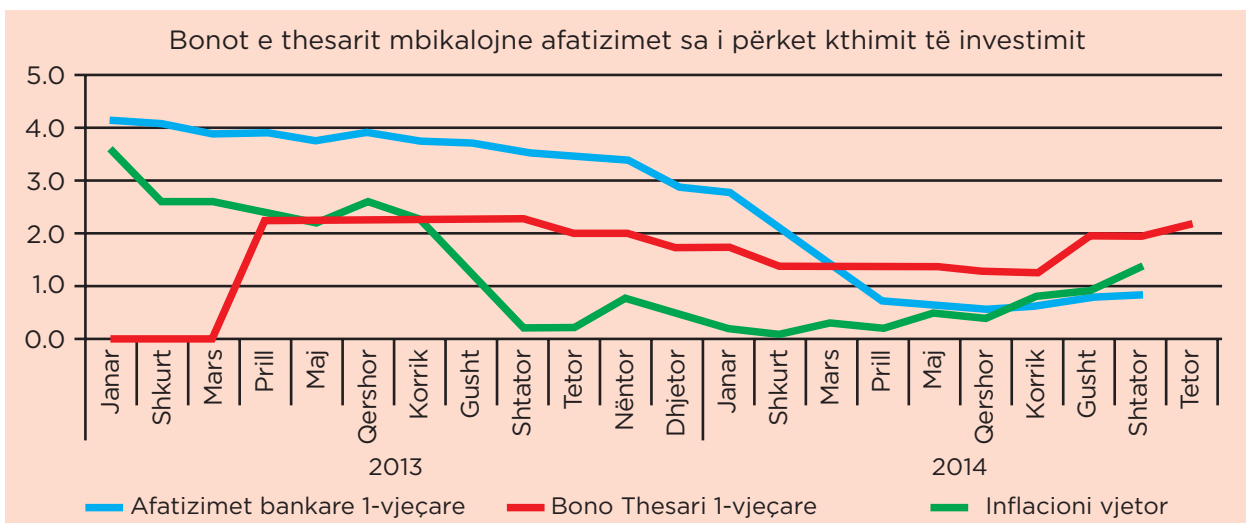
Por pse të investohej në bonot e Republikës së Kosovës? Kursimtarët kanë patur një shtytje më të madhe të investojnë në afatizime bankare, me kthim vjetor dukshëm mbi mesataren rreth 3.5%, ndërsa bankat kanë mundur mjetet likuide të i plasojnë në tregun e kredive me margjinë të normës së interesit mbi 10%. Në anën tjetër normat vjetore të kthimit për bono thesari vetëm dukej si tkurrëshin më tutje, dukë rënë afër 1%.

Ndër këto kushte vetë ekzistenca e tregut primar mund të vihej në pikëpyetje, dhe arsyetim



ekonomik për investim në këtë instrument nuk kishte.

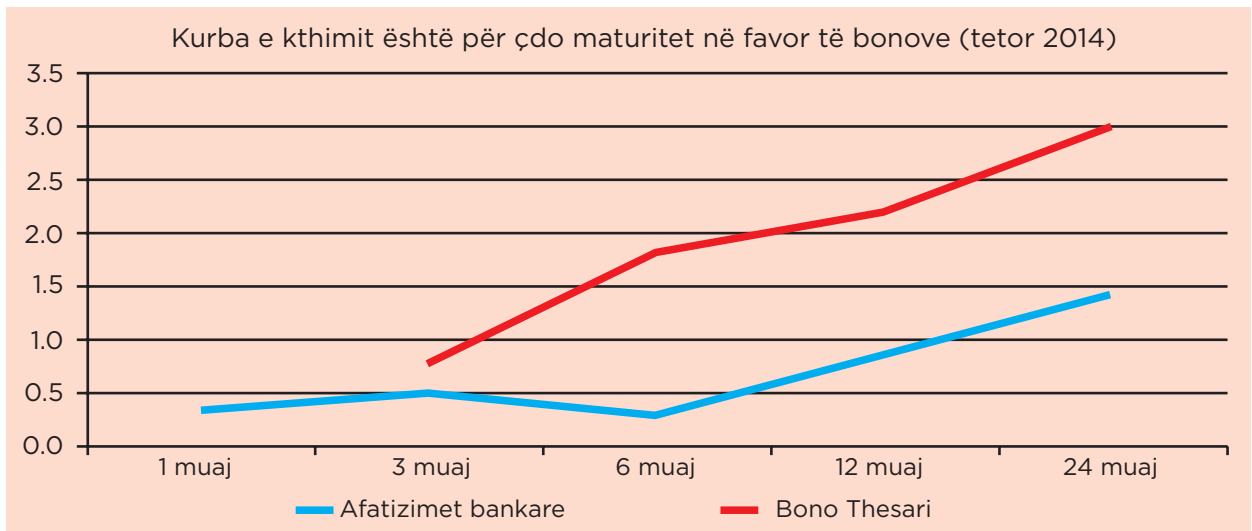
Por situata ka ndryshuar dukshëm këtë vitin e fundit: rritja e kredihënies nuk e arrin as gjysmën e rritjes së depozitave, dhe tani para një viti filloi të ndodhte diçka, që tregu financiar në Kosovë nuk kishte parë në kohën e pasluftës: ranë normat e interesit për afatizime bankare në nivele historike, dhe tash e tre muaj, norma e inflacionit është më e lartë se ajo e afatizimeve. Aty filluan kursimtarët të shtronin pyetjen: çka tash? Si të mbrojmë vlerën e kapitalit tonë



së paku nga zhvlerësimi, e lëre të fitojmë diçka nga ai. Industria e sigurimeve, e cila një pjesë të konsiderueshme të fitimit të saj e gjeneronte pikërisht nga afatizimet bankare, pjesërisht ballafaqohet me vështirësi të profitabilitetit.

Por nga kriza lind mundësia, dhe në këtë situatë erdhi koha e bonove të thesarit të Republikës

së Kosovës. Pa u vërejtur normat e kthimit për bono thesari gradualisht u ngritën, jo aq lartë sa kanë qenë normat e afatizimeve bankare, por mjaft, sa të paraqesin investimet me normat fikse më të larta në Kosovë, duke përjashtuar kreditë, natyrisht.



Nën këtë hije Banka Raiffeisen ka marrë përsipër ofrimin e bonove në segmentin retail, dhe në këtë mënyrë është duke realizuar mandatin për krijim të tregut sekondar. Si institucioni i vetëm në Kosovë, Banka Raiffeisen poash-tu mundëson qasje në tregjet kapitale, duke shërbyer si broker dhe kujdestar i aksioneve të klientëve të saj në bursat më të mëdha në hemisferën perëndimore.

Qytetarët e Kosovës, të cilët kanë njohuri të kufizuar për tregjet e letrave me vlerë preferojnë bonot, për shkak të thjeshtësisë së produktit, si dhe për arsye se e kanë shumën e fitimit të kontraktuar përmes një norme fikse të kthimit.

Sidoqoftë, sfidat ligjore janë frenuesit më të mëdhenj të një zhvillimi më të hovshëm të tregut sekondar, duke përmendur këtu mungesën e sqarimit të mjaftueshëm për mundësitë dhe kufizimet investive të institucioneve financiare, si dhe institucioneve nën pronësi shtetërore apo publike. Në momentin e shkrimit të këtij artikulli Ministria e Financave e Republikës së Kosovës është duke draftuar një reformism të legjislacionit që rregullon tregtimin me letrat me vlerë, dhe pritet që në fillimvit 2015 të ratifikohet. Ne si pjesëmarrës në këtë tregjemi confident që legjislacioni i ri do të qartë-

sojë dukshëm mundësitë dhe kufizimet për investim, dhe në përgjithësi të liberalizojë tregun. Vetëm në këtë mënyrë bankat komerciale kanë mundësi reale të marrin përsipër mandatin e besuar si market makers të një tregu sekondar aktiv dhe të shëndoshë.

E ardhmja e letrave me vlerë në Kosovë parashih një zhvillim të hovshëm të tregut sekondar, duke mundësuar që investitorët institucional dhe individual të shfrytëzojnë këtë instrument si mjet të sigurtë për investimet e tyre, posaçërisht si mjet diversifikues i portfolios që ul rrezikun e investimit. Këtu dobi të madhe do të kishte edhe emetimi i bondeve qeveritare me maturime 3, 5, 10 apo 20-vjeçare.

Në një të ardhme të afërt nuk është larg mendsh që kompanitë më të suksesshme në Kosovë të emitojnë bonde korporative, me racionalen që të zhvillojnë burime alternative dhe më kost-efektive të financimit të projekteve të tyre. Hapi i fundit do të ishte krijimi i një burse rajonale, e cila do të mundësonte edhe investimin në ekuitet.

Banka Raiffeisen është e gatshme të përkrah zhvillimin e tregut financiar edhe në sferën e letrave me vlerë.



USAID | KOSOVO

NGA POPULLI AMERIKAN
OD AMERIČKOG NARODA

PROGRAMI PËR TË DREJTAT PRONËSORE (PRP)

Programi i USAID për të Drejtat Pronësore (PRP) është aktivitet katër vjeçar që synon të adresojë sfidat e ndërlydhura me të drejtën pronësore dhe të zhvillojë një plan për të stabilizuar regjimin e të drejtave pronësore në Kosovë. Programi do të punojë në partneritet me Qeverinë e Kosovës, me komunat e përzgjedhura dhe me palët tjera të interesuara si vendore ashtu edhe ndërkombëtare.

Programi për të Drejtat Pronësore fuqizon objektivat në vijim:

- Koordinimin më të mirë dhe përcaktimin e prioriteteve në politikat që kanë të bëjnë me fushën e të drejtës pronësore;
- Përmirësimin e procedurave gjyqësore sa i përket kërkesave pronësore;
- Rritjen e mundësive që gratë të ushtrojnë të drejtat e tyre pronësore;
- Qasjen më të mirë në informata dhe në të kuptuarit e të drejtës pronësore.



Programi për të Drejtat Pronësore do të përmirësojë procedurat gjyqësore që kanë të bëjnë me kërkesat pronësore, duke u përqendruar në përmirësimin e praktikave gjyqësore në lidhje me pronën e grave në praktikë.

Programi për të Drejtat Pronësore, gjithashtu, do të avokojë që huadhënësit vendorë që janë pjesë e skemave kreditore të mirëmbajnë të dhënat lidhur me gjininë e kredimarrësve dhe të kërkojnë nga të dy bashkëshortët që të nënshkruajnë dokumentet e kërkuara të kredisë e cila sigurohet me anë të pronës.

TË DREJTAT PRONËSORE TË GRAVE

E drejta në pronë është një nga të drejtat themelore të njeriut dhe kushtetuese, pavarësisht gjinisë apo nacionalitetit. Njëri prej qëllimeve të Programit për të Drejtat Pronësore është vetëdijësimi i burrave dhe i grave sa i përket të drejtave të tyre pronësore, në pajtim me ligjet dhe me parimet ndërkombëtare të cilat garantojnë me Kushtetutën e Republikës së Kosovës.

A E DINI SE

Ju mund të bëni kërkesë për të drejtën tuaj në trashëgimi vetëm duke u paraqitur tek zyra e noterit, ku, më pastaj, do të udhëzoheni përgjatë gjithë procesit të trashëgimisë? Procedurat që kanë të bëjnë me trashëgiminë tanimë nuk parashtrihen në gjykata.

E DREJTA PËR PRONË TË PËRBASHKËT

Prona e paluajtshme e krijuar gjatë martesës duhet të regjistrohet bashkërisht. Kjo nuk është vetëm e drejtë, por edhe obligim i zyrave kadastrale komunale në të cilat regjistrohet prona e paluajtshme.

Programi i USAID-it për të Drejtat Pronësore

Adresa: Rr. Bedri Pejani, Ndërtesa 3, Kati 3
Tel: +381 (0) 38-220-707
10000 Prishtinë, Kosovë

NVM - Ndërtimi i Kosovës kompani pas kompanie

SELADIN UJKANI

UDHËHEQËS
I DIVIZIONIT
TË RISKUT
BPB BANK



MATHEW TRONIAK

KONSULENT
PËR ZHVILLIM
EKONOMIK



Që nga kriza ekonomike globale e vitit 2008, menaxhimi i rrezikut në institucionet financiare është bërë jashtëzakonisht i rëndësishëm. Një bankë ka shumë mënyra për të bërë fitime, duke përfshirë, por jo kufizuar në gjëra të tilla si tregëtia në letrat me vlerë (aksione, produkte, bono), tregëtia në valutë të huaj, tarifat dhe pagesat e shërbimeve dhe pastaj mënyra tradicionale – dhënia e kredive.

Këto kredi kanë lloje të ndryshme të rrezikut dhe përfitimit. Për shembull, kreditë konsumuese përmes kartave të kreditit janë transaksione me vëllim të lartë dhe me norma të larta të interesit, tarifat dhe pagesat relevante të këtij kreditimit kanë tendencë të jenë të bazuara në rezultatet kreditore të modeleve matematikore. Këto lloje të portofolios së huave janë të referuara si "transaksionale" dhe prirjen të jenë aksione dhe tregëti të bankave të mëdha me baza së të dhënave me mjete menaxhmenti dhe informatike

për të adresuar këtë treg. Menaxhimi i riskut për këto lloje të kredive është i bazuar në "parimet e menaxhimit të portofolios", ku probabiliteti i dështimit bazohet në analizën historike të grupeve të mëdha të të dhënave ku mbulimi me provizione mund të parashikohet dhe cmimet e kredive të përshtaten.

Forma tjetër e kreditimit është kreditimi tradicional që në thelb ka financuar rritjen e të gjitha kombeve në epokën tonë moderne, ku kreditë bëhen duke përdorur mjetet e menaxhimit të rrezikut të cilat nuk janë të lidhura me ligjin e numrave të mëdhenj dhe analizave statistikore si në menaxhimin e portofolios, por përdor njohuri të detajizuara të huamarrësit, industrinë në të cilën vepron huamarrësi, dhe mjedisin ekonomik të huamarrësit, klientët dhe furnizuesit e tyre për të kontrolluar rrezikun. Kjo quhet "marrëdhënie kreditimi", dhe bazohet në marrëdhënie të ngushtë ndërmjet bankave dhe klientëve, në të cilën besimi dhe marrëdhëniet afatgjata dhe njohuritë e thella teknike të biznesit të huamarrësit zhvillohen nga banka dhe zyrtarët e kreditimit të bankave.

Qasja e marrëdhënies së kreditimit në menaxhimin e kredisë ka tendencë të jetë më e për-

shtatshme për bankat e fokusuar në kreditim biznesor (kreditimit në bazë të prodhimit) kundrejt kreditimit konsumues (kreditimit në bazë konsumi). Është e arsyeshme për një komb që dëshiron të zhvillojë ekonominë e tij dhe të krijoj vende pune, kreditimi i biznesit dhe njohuritë dhe aftësitë e asociuara në industrinë në të cilën kreditë duhet të disbursohen, bëhet me rëndësi kombëtare. Kreditimi konsumues, ku ka prodhim të kufizuar për t'i shërbyer kërkesës së tregut të krijuar nga këto kredi në vend, në përgjithësi rezultojnë në importin dhe eksportin e fondeve në këmbim të artikujve të importuar. Krijimi i pasurisë duke përdorur këtë model është shumë i vështirë për njerëzit, bizneset dhe të kombin.

Pra, portofoliot e kredive për NVM-të përgjithësisht bëhen një nga një duke përdorur metodat bankare të bazuara në marrëdhënie dhe kur banka konsolidon portofoliot e veta të veçanta të kredive konsumuese, kartave të kreditit, hipotekave të shtëpive dhe kredive të korporatave NVM rreziku i përgjithshëm i bankës mund të derivohet.

Ndikimi i zhvillimit të Basel II mbi standardet e kapitalit dhe zbatimin e Direktivës për Mjaf-tueshmëri të Kapitalit (CAD III) në Bashkimin Evropian ka qenë për të stimuluar bankat të zhvillojnë modele të brendshme matëse të rrezikut të kredisë. Shumica e këtyre modeleve janë të bazuara në vlerësimin e tre parametrave të rëndësishëm: probabilitetin e dështimit (PD), humbjen në rast dështimi (LGD) dhe korrelacionin përmes dështimeve. Vlerësimet për humbjen e saktë në rast dështimi të lehtësirave për dështime janë të rëndësishme për rezervat e provizioneve për humbjet kreditore, llogaritjen e rrezikut të kapitalit, dhe përcaktimin e çmimeve të drejta për rrezikun e kredisë. Natyrisht kostot e rimëkëmbjes të paguara palëve të treta duhet të përfshihen.

Rreziku i përqendrimit të kredisë, që i referohet rrezikut shtesë për shkak të numrit të madh të kredive të koncentruara në një firmë, industri, apo sektor ekonomik apo edhe rajon gjeografik, është kritik. Deri në masën që një portofolio e kredive përfaqëson kredi të ndryshme përgjatë ekonomisë (në qoftë se egziston një ekonomi e madhe për diversifikim), rreziku i përqendrimit është i minimizuar. Në qoftë se ekonomia është e vogël, rreziku i përqendrimit është gjithmonë prezent.

Në ekonominë e vogla në zhvillim bankat janë shumë të rëndësishme për shkak të aftësisë së tyre për të ofruar njohuri të tregut, efikasitet të transaksioneve dhe aftësi të financimit. Njohuritë e tregut mund të zhvillohen në një produkt dhe shërbim të veçantë që ofron banka duke i dhënë klientëve të tyre një avantazh strategjik në trajtimin e tyre.

Bankat mund të adresojnë rreziqe duke përdorur standardizimin e procesit, kontratave dhe procedurave për parandalimin e vendimeve financiare joefikase ose të pasakta. Ato mund të ndërtojnë portofolio të kredive që përfitojnë nga diversifikimi përmes huamarrësve dhe zvogëlajnë efektet e çdo humbjeje.

Premisa themelore pas teorisë moderne të portofolios është aftësia për të diversifikuar dhe zvogëluar rrezikun duke eliminuar rrezikun e ndryshueshëm. Bankat e vogla nuk mund të kenë aftësinë për të diversifikuar bazën e tyre të asetëve, veçanërisht në qoftë se tregu lokal në të cilin veprojnë ka një numër të kufizuar të industrive.

Specializimi mund të jetë një mjet i menaxhimit të rrezikut. Një benefit për të mos qenë i diversifikuar, por i specializuar është se një bankë që krediton në një sektor të caktuar industrial apo gjeografik ka gjasa për të fituar ekspertizë në lidhje me atë sektor. Të qenurit i diversifikuar në anën tjetër kërkon që stafi i bankës të njoftohet me më shumë fusha të biznesit. Zhvillimi i njësive të shumta të kreditimit të specializuar dhe aftësive në banka të vogla mund të mos jetë i realizueshëm.

Politika kreditore është një mjet kyç për të adresuar rrezikun e kredisë në kredidhënie dhe çdo bankë ka politikën e tyre të zhvilluar për tu siguruar që modeli i tyre i biznesit është duke u mbështetur. Përveç termeve dhe kushteve standarde në shumicën e politikave të kreditit dhe procedurave të lidhura, poshtë janë disa pika për konsiderim nëse nuk i keni ato tashmë:

- 1) Kuptoni gjendjen ekonomike dhe politike në rajonin në të cilën ju kreditoni. Cilat janë normat e këmbimit, çfarë është norma e parashikuar e inflacionit, cilat janë politikat fiskale dhe monetare të kombit dhe rregullatorëve të saj, cilat janë mundësitë ekonomike dhe rreziqet?

2) Kuptoni industrinë në të cilën operon huamarrësi juaj dhe tregjet në të cilat shërben. Kujt i shesin ata dhe çfarë shesin dhe a janë nën presion konkurrues? Kush janë furnizuesit e tyre dhe cilat janë kostot e tyre? A po shënojnë ngritje apo ulje? Kjo ndonjëherë referohet si analiza e zinxhirit të furnizimit dhe zinxhirit të vlerës – kuptoni mënyrën sesi huamarrësi juaj përshtatet në zinxhirin nga prodhimi i një produkti apo shërbimi deri tek përdoruesi i fundit. Cilat janë makinat, teknologjitë, dhe proceset e përdorura. Cilat janë ligjet, standardet dhe specifikimet që udhëheqin produktin?

3) Çfarë stili të jetës ka huamarrësi juaj - shijet e shtrenjta krijojnë rrjedhë negative të parasë.

Nëse keni të bëni me huamarrës që janë kompani, ju keni disa opsione që mund të përfshihen në një marrëveshje kredie:

1) Themeluesi i kompanisë mund të jetë drejtori menaxhues apo kryetari i bordit të drejtorëve, si dhe një nga aksionarët e mëdhenjë apo i vetmi. Banka duhet të hulumtojë për të siguruar që interesat e bankës dhe pronarit të biznesit janë të njëjta. A ka drejtori menaxhues kontratë me kompaninë? Kontratat me menaxhmentin mund të kontrollojnë pagat, përfitimet, kompensimin e udhëtimit, lejimin e makinave dhe qiratë e mirëmbajtjes, shpërblymimet, autoritetin për të angazhuar kompaninë në borxhe tjera dhe të kontraktojë. Zbatimi është pjesë e sistemit të menaxhimit të kredisë dhe dështimeve mund të lejojnë ndalimin e kredisë. Kjo kërkon të kontrollojë mënyrën se si kompania mund të ketë fonde të marra pa dijeninë apo lejen e bankës dhe të qëndrojë në vijë.

2) Mund të kërkohet që aksionarët kryesor të kompanisë të garantojnë kreditë e kompanisë dhe garancioni mund të kolateralizohet me aksionet e kompanisë. Kështu, në rastin e mospagimit, banka ka kontroll mbi aksionet e kompanisë. Kjo pastaj mund të lejojë bankën të shes kompaninë, ose të ndërmarrë veprime të tjera mbi asetet e kompanisë që kërkojnë rimëkëmbjen e kredisë apo ri-strukturimin e kompanisë me kosto minimale, duke përfshirë të drejtën për emërimin e marrësve apo likuidatorëve.

3) Mbulimi i plotë i sigurimit në të gjitha asetet me humbjen e parë të pagueshme ndaj bankës janë vendimtare për të adresuar rreziqet e vdekjes, paaftësimin të menaxhmentit kryesor, ndërprerjet e biznesit, si dhe mbulimin e aseteve. Sigurimi i kreditit mund të asistojë me eksportet.

4) Çfarë ndodh në rast divorci mes personave të martuar dhe si trajtohen këto rreziqe, kur kompania ka vlerë të madhe për të cilën mund të luftohet gjatë zgjidhjes së divorcit.

5) A keni qasje të qartë për operacionet dhe llogaritë e konsumatorit, duke përfshirë informacionet e përkohshme financiare dhe bilancet vërtetuese në qoftë se i kërkon në mënyrë të arsyeshme, si dhe a keni qasje në premisat e kompanisë për të bërë kontrole të inventarit dhe të operacioneve, si dhe të inspektoni pasuritë për të cilat mund të kryesoni kundër.

6) Trajnimi i vazhdueshëm i personelit të bankës të përfshirë në kreditim në mënyrë që aftësitë profesionale të rriten dhe avancimi në karrierë të lehtësohet.

a. Në qoftë se financoni kontratë për NVM-të ju mund të kontrolloni flukset monetare përmes të gjithë zinxhirit të furnizimit duke administruar poashtu këtë rrezik. Gjithashtu, zhvillon një kategori të re të kredive dhe shërbimeve, sepse financimi i zinxhirit të vlerave sot është kritik për NVM-të.

Kreditimit përmes marrëdhënieve është një mundësi emocionuese për bankat dhe klientët, duke ndarë njohuritë e ekspertëve dhe lidhjen e strategjive për rritjen e aktivitetit ekonomik duke zhvilluar kombin.

Rezultatet e studimit nga projekti për edukimin financiar të konsumatorëve

Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK) përfaqëson industrinë bankare në Kosovë duke bashkëpunuar me qeverinë, Bankën Qëndrore të Republikës së Kosovës, organizatat ndërkombëtare dhe shoqërinë civile, mediat dhe opinionin publik. Qëllimi i SHBK-së është të mbështesë një sistem bankar të shëndoshë, të hapur dhe me konkurrencë të drejt si dhe edukim financiar dhe bankar të klientëve, gjë e cila promovon zhvillimin ekonomik afatgjatë në Kosovë.

Me qëllim të informimit të audiencës së gjerë rreth sektorit financiar dhe me qëllim të përmirësimit të edukimit financiar të klientëve të bankave në Kosovë, SHBK në korrik 2014 ka nënshkruar një marrëveshje me Korporatën Financiare Ndërkombëtare (IFC) për implementimin e Projektit të edukimit financiar.

Sistemi financiar i Kosovës po përballë me nivel të lartë të qëndrueshmërisë në të gjithë sektorët e tij përbërës. Sektori bankar si një komponent kryesor i sistemit financiar të Kosovës ka ruajtur nivelin e qëndrueshmërisë, ndërsa aktivitetet e ndërmjetësimit financiar kanë vazhduar të rriten, por me ritëm më të ngadalshëm.

Sektori bankar vazhdon të mbetet segmenti kryesor i ndërmjetësimit financiar në vend, asetet e të cilit përbënin rreth 72 për qind të totalit të aktiveve të sistemit financiar në Qershor 2014. Në Qershor 2014 vlera e aseteve të sistemit financiar të Kosovës arriti në 4.3 miliardë Euro, duke shënuar një rritje vjetore prej 12.2 për qind. Kjo rritje i atribuohet kryesisht rritjes së aseteve të bankave komerciale dhe aseteve të fondeve pensionale, dy sektorët që dominojnë asetet e sistemit financiar dhe janë karakterizuar me rritje aktiviteti. Në përgjithësi nuk ka ndonjë aktivitet të rëndësishëm të ndërmarrë deri më tani nga institucionet publike në rritjen e ndërgjegjësimit të popullsisë së Kosovës në lidhje me bankim. Vetë bankat komerciale janë duke bërë përpjekje për të rritur ndërgjegjësimin e klientëve të tyre duke përdorur kanale të ndryshme.

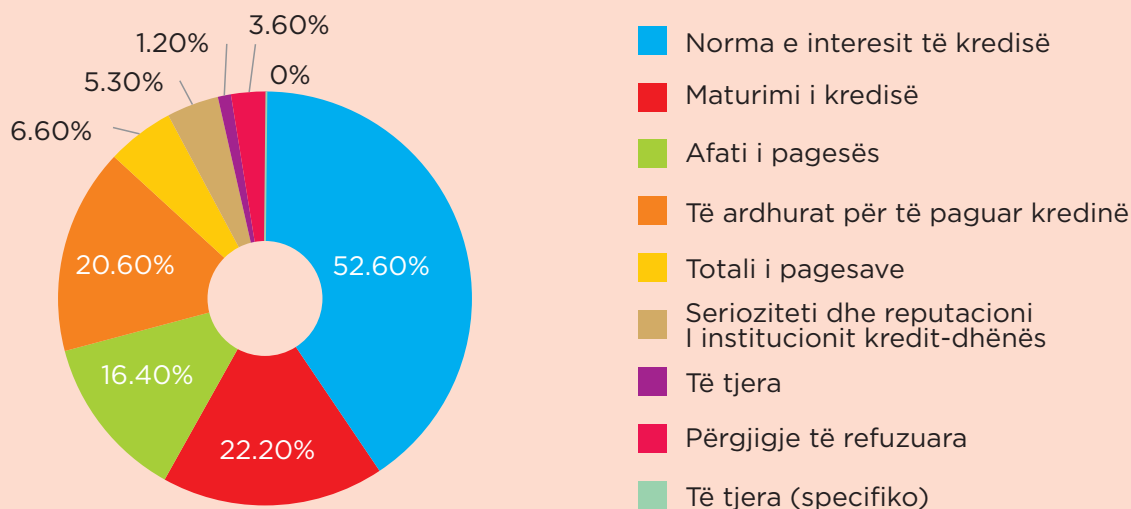
Gati 15 vjet pasi banka e parë është licencuar në tregun e Kosovës, tani 9 janë funksionale. 7 nga 9 bankat komerciale kanë kapital të huaj. Zhvillimi ekonomik i Kosovës është i bazuar në një shtrirje të konsiderueshme nga aktivitetet/produktet dhe shërbimet bankare.

Vlerësimi i nivelit të edukimit financiar të popullsisë është një detyrë e vështirë veçanërisht në raste kur pyetësi për këtë seksion është zhvilluar në atë mënyrë që kryesisht i jep mundësi të anketuarve të dhënë mendimin e tyre i cili mund të jetë perceptim i gabuar apo i drejtë individual.

Opinionit i të anketuarëve në lidhje me njohuritë financiare duket të jetë i mirë, pasi që ata mendojnë se i dijnë arsyet e marrjes së kredive, faktorët që ndikojnë në vendim marrje të kredisë (52.6% normë interesi në kredi, 22.2% maturitet i kredisë, 21% kapacitet i shlyerjes), fak-

torët që ndikojnë në normat e interesit, dituria në lidhje me marrëveshjet e kredisë (65% e tyre kanë njohuri), nevoja për konsultime ose marrja e informacionit paraprak për nënshkrimin e marrëveshjes për kredi.

Faktorët të cilët ndikojnë në vendimin për të marr kredi

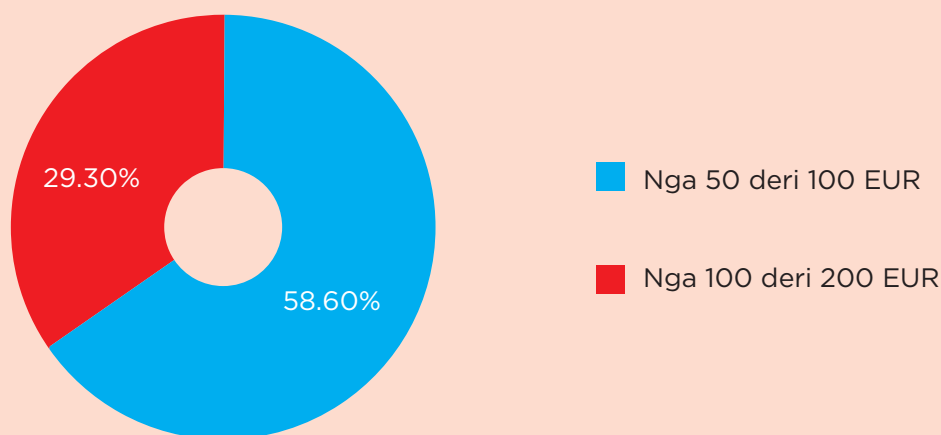


Në anën tjetër, 73.8% e të anketuarëve janë të gatshëm të mësojnë më shumë, ndërsa 22.3% nuk kanë nevojë për edukim të mëtejshëm. Ata dijnë më pak për këto elemente të planit të biznesit: treguesit financiarë dhe parashikimet 28.7%, risqet 26.8% dhe burimet e financimit dhe përdorimi i tyre 17.2%

Të anketuarit të cilët janë të gatshëm të paguajnë për edukim financiar përbëjnë 55.3% dhe 58.6%

prej tyre janë të gatshëm të paguajnë nga 50 deri 100 Euro. Ata kryesisht do të donin të trajnohen nga kompanitë trajnuese 40.8%, e ndjekur nga mediat 15.4%. Temat e dëshirueshme për t'u trajnuar janë planifikimi i biznesit me 34.4%, vendosja e objektivave individuale financiare me 20.9% dhe shmangja e borxhit gjatë përdorimit të kredisë prej 19.1%.

Sa jeni të gatshëm të paguani për edukim financiar?



Faktet tregojnë se të anketuarit nuk janë të pajisur mjaft në lidhje me njohuritë financiare. Në lidhje me termin "Kryegjësja" në kontratën e marrëveshjes për kredi, 55.3% e të anketuarve nuk e dijnë se çfarë do të thotë (duke refuzuar përgjigjen) ose duke dhënë përgjigje të gabuara. Të anketuarit kanë treguar njohuri të ulët në lidhje me normën e interesit efektiv, ku 72.5% e tyre nuk e dinin kuptimin apo kanë dhënë përgjigje të gabuar. Por mendimi i tyre thotë se 79% e tyre kanë njohuri në lidhje me normën e interesit aktual, 41.2% rreth normës nominale të interesit, 42.6% në lidhje me normën fikse të interesit, 35.5% rreth uljes së normës së interesit, 29.8% mbi normën e interesit kompleks dhe 31.9% mbi normën e interesit efektiv. Edhe pse kjo shpreh mendimin e të intervistuarve, ne besojmë që njohuritë në këto çështje janë shumë më të ulëta sesa përgjigjet e dhëna. Bazuar në rezultatin nga përvoja jonë derivuar nga pyetja në lidhje me "Regjistrin e Kredive", njohuritë janë çuditërisht të larta me përgjigje pozitive prej 53.4%.

Një aspekt interesant i përgjigjeve të të anketuarve është lloji i mediave nga të cilat ata informohen. Të anketuarit konfirmuar se interneti dhe televizioni janë mjetet kryesore komunikimi për t'u informuar përcjellur nga gazetatat ditore.

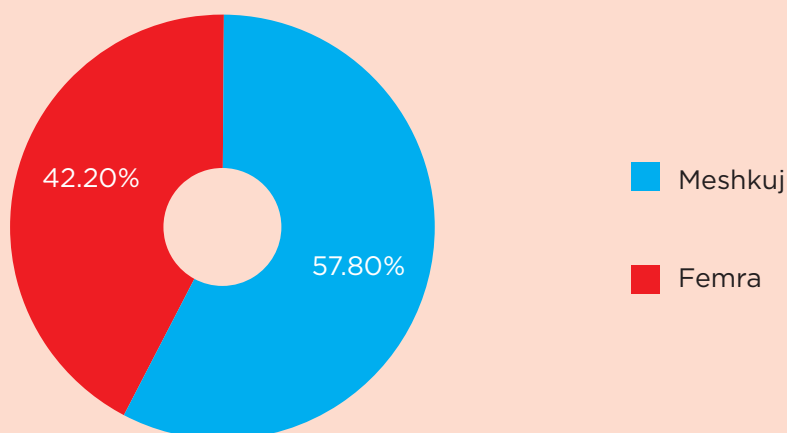
Bazuar në hulumtimin, radio përdoret shumë më pak në krahasim me mjetet tjera të komunikimit.

Sa i përket informimit, të intervistuarit kryesisht kanë zgjedhur një (1) faqe interneti, dy (2) gazeta ditore, 2-3 radio kanale dhe 2-3 kanale televizive (kanali kryesor televiziv është televizion publik).

Në lidhje me rezultatet e sferës socio-demografike të pyetësorit kjo strukturë e të anketuarve të intervistuar është reflektuar:

- Të anketuarit ishin 57.8% meshkuj dhe 42.2% femra;
- Mosha mesatare e të anketuarve ishte rreth 35 vjet;
- 40.8% ishin beqarë, 56.7% të martuar, 1.5% të divorcuar dhe 1% të ve;
- Anëtarët mesatar të familjes për shtëpi ishin rreth 5.3 persona;
- Studentët merrnin pjesë me 19.2%, punëtorët e pakualifikuar me 12.9%, nëpunësit publik me 10.4% etj;
- Të anketuarit rural merrnin pjesë me 50.8% dhe mbulimi urban ishte 49.2%.

Pjesëmarrës në studim



Këto të dhëna janë marrë nga pyetësori mbi nivelin e edukimit financiar në Kosovë të kryer nga Korporata Financiare Ndërkombëtare (IFC) bashkë-financuar nga Shoqata e Bankave të

Kosovës (ShBK). Ky pyetësor është pjesë e projektit për edukim financiar i mbështetur dhe bashkë-financuar nga IFC dhe SHBK.

Rëndësia e përditësimit të të dhënave të klientëve në industrinë bankare

Cilësia e të dhënave të klientëve është faktor crucial në sektorin bankar. Duke u bazuar në rregullat/ligjet ndërkombëtare e kombëtare, bankat janë të obliguara që të dhënat e klientëve t'i përditësojnë kohë pas kohe (në baza të vazhdueshme), varësisht nga rregullat dhe ligjet në vendet respektive. Përditësimi i vazhdueshëm i të dhënave të klientëve eviton problemin e cilësisë së të dhënave të klientëve, që vie si pasojë e një sërë faktorësh, duke filluar nga ndryshimi i numrave të telefonit, ndryshimi i adresës, mbiemrit, i aktiviteteve biznesore të klientëve të biznesit, pronarëve përfitues të kompanive dhe një sërë faktorësh tjerë. Prandaj, në këtë kuadër klientët duhet të jenë bashkëpunues të ngushtë të bankave me qëllim të realizimit të këtij objekti të përbashkët.

Gjatë krijimit të profilit të klientit, normalisht që klientët duhet t'ju ofrojnë bankave informata të sakta e cilësore, informata këto që i ndihmojnë bankës për kontakt më të lehtë të klientit, por kjo padyshim që ia lehtëson bankës edhe procesin e identifikimit të nevojave të klientëve me qëllim të ofrimit të shërbimeve e produkteve tjera bankare, që i përshtaten nevojave të bizneseve e personave privatë. Klienti duke qenë bashkëpunues me bankën, ai/ajo në të njëjtën kohë merr informata të sakta dhe në kohë nga banka për shërbimet më të reja.

Bankat, mbledhin informacione në baza të vazhdueshme, në lidhje me qëllimin dhe natyrën e synuar të marrëdhënies biznesore bankë-klientë. Dokumentet e ofruara nga klientët duhet të jenë të datës sa më të re, në mënyrë që të dhënat që gjinden në to t'jua lehtësojnë bankave kryerjen e kujdesit të duhur ndaj klientëve të tyre. Dokumentet e tilla ruhen sipas rregullave në fuqi në Republikën e Kosovës, duke i arkivuar në vende të sigurt dhe me qasje të kufizuara vetëm nga personeli përgjegjës për klientë. Në mënyrë që bankat të kryejnë me sukses punën e tyre dhe të arrijnë që klientët e tyre t'i mbajnë të informuar me kohë, ato kanë nevojë për një bashkëpunim të ngushtë me klientët e tyre. Prandaj, klientët vazhdimisht inkurajohen nga bankat që të njoftojnë me kohë bankën për ndryshimet



**ALBAN
HETEMI**

ZYRTAR I LARTË
I PAJTUESHMËRISË
DHE AML

PROCREDIT BANK

eventuale në të dhënat e tyre, kjo pa dyshim që është në interes të të dyja palëve. Pra, bankat krijojnë profile të klientit me të dhëna të sakta e cilësore, kurse klientët përfitojnë nga bankat, duke pranuar kështu shërbime bankare të një cilësie të lartë, por edhe shërbime që i përshtaten nevojave të tyre.

Klientët duke i ofruar bankës së tyre informata të sakta dhe të përditësuara i ndihmojnë ato në krijimin dhe mirëmbajtjen e një profili të klientit, ndihmojnë në kryerjen e një identifikimi të suksesshëm të klientëve të tyre, e kjo përkrahje e bankave nga ana klientëve të tyre do t'i ndihmojë ato që të jenë në pajtueshmëri me ligjet, rregulloret e rregullat në fuqi, dhe në të njëjtën kohë do t'i ndihmojë ato të rrisin transparencën karshi klientëve të tyre, të cilët do të jenë të informuar me kohë për shërbimet dhe produktet më të reja bankare dhe do të ketë lehtësira më të mëdha për një identifikim të nevojave të klientëve të tyre (nevojat për financim të bizneseve të tyre, për renovime të shtëpive të tyre, për financim të studimeve e kështu me radhë).

Si përfundim, klientët duke përkrahur bankat në këtë proces të përditësimit të të dhënave të tyre, padyshim që ndihmojnë ato që të jenë në gjendje të marrin vendime të drejta e të mira sa i përket produkteve bankare, tregut, marketingut etj., të cilat vendime janë në interes të klientëve, në interes të nevojave të tyre të biznesit, por edhe në interes të financave familjare të klientëve privatë.

Ku i mbanë Bill Gates paratë e tij?

Çfarë do të bënit me paratë tuaja, po të ishit njëri ndër individët më të pasur në botë? Bill Gates ka grumbulluar një vlerë neto në rritje prej 80 miliardë dollarësh deri tani. Gates ka fituar shumicën e pasurisë së tij të madhe si një nga themeluesit e Microsoft Corporation, dhe ku ai shërbeu si Drejtor Ekzekutiv, kryetar, dhe arkitekti kryesor i software-it. Gates ishte aksionari më i madh individual i Microsoft (MSFT) deri në Maj, 2014. Më poshtë shihet ku ky miliardër deponon një pjesë të parave të tij.

Investimet në Korporata

Për shkak të shitjeve strategjike të aksioneve të Microsoft-it, falë të cilave Gates përbën pjesën më të madhe të pasurisë së tij të tanishme, pronat Gates në MSFT përbëjnë vetëm rreth njëzet për qind të zotërimeve të tij. Shumica e aktiveve financiare të Gates janë investime në korporatat e menaxhuara nga Cascade Investments sh.p.k, një subjekt tani i drejtuar pjesërisht nga Gates për të blerë aksione në biznese të ndryshme. Portofolio e mbajtur nga Cascade për Gates është sigurisht e larmishme me investime që variojnë nga mbi 2 miliardë dollarë të Republic Services(RSG), një kompani e menaxhimit të mbeturinave, në mbi 680 milion dollarë në franshizën kombëtare të shit-blerjeve të makinave AutoNation (AN). Gati edhe 2 miliardë dollarë janë të mbajtura në Ecolab (ECL), e cila prodhon pajisje pastrimi. Përveç kësaj, është raportuar se Cascade zotëron rreth 50% të aksioneve në Hotelet Four Seasons, mbi 10% të Hekurudhës Kombëtare të Kanadasë (CNI), rreth 7% të Arcos Dorados (ARCO), franshiza më e madhe e



McDonalds në botë, dhe një pjesë të madhe të prodhuesit të traktorëve John Deere (DE) - ndër të tjera. Kohëve të fundit, Gates ka themeluar BGc3 (Bill Gates Catalyst 3), një think tank dhe firmë kapitale sipërmarrëse të dedikuar për shërbimet shkencore dhe teknologjike, hulumtime industriale duke përdorur informatikën për të luftuar varfërinë. Ai është gjithashtu i përfshirë drejtpërdrejt në Corbis, një kompani për licencim të imazheve dhe të drejtave dixhitale, TerraPower, një kompani për reaktorë bërthamor, dhe Research Gate, një platformë e rrjeteve sociale për hulumtues dhe shkencëtarë.

Prona të patundshme

Portofolio e tij e investimeve sigurisht që është e rëndësishme dhe e larmishme, por Bill Gates gjithashtu shpenzon paratë e tij për të blerë patundshmëri përfshirë një pasuri të gjerë dhe një ishull privat.

Në 2013 Bill Gates bleu një vilë në Wellington, Florida për 8.7 milion dollarë. Shtëpia ka mjedise të gjera kuajsh, të tilla si një zonë për shfaqje kërcimesh dhe një hambar me njëzet kuaj.

Aeroplanë dhe Makina

Bill Gates zotëron një aeroplan privat - një Bombardier BD 700 Global Express. Ky aeroplan për

fluturime të gjata të korporatës mund të arrijë 0,88 Mach (njësi matëse e raportit të shpejtësisë së aeroplanit, me shpejtësinë e zërit) dhe ka kosto rreth 45 milion dollarë. Përmes anëtarësimit të tij në Netjets, Gates gjithashtu zotëron një pjesë të Boeing Business Jet apo BBJ.

Koleksione

Edhe pse posedimi i një pasurie të patundshme unike apo makinave të rralla është sigurisht një arritje në vete, tjetër është të posedosh koleksione të çmuara dhe të pazëvendësueshme - dhe Bill Gates sigurisht ka grumbulluar koleksione të tilla.

Në vitin 1994, ai bleu një dorëshkrim të famshëm të Leonardo da Vincit në ankand për 30.8 milion dollarë. I njohur si Codex Leicester, kjo vepër dokumenton zbulime dhe vëzhgime të shumta shkencore të Da Vincit. Në 1998 Gates bleu pikturën "Lost on the Grand Banks" nga piktori i mirënjohur amerikan Winslow Homer për një rekord 36 milion dollarë. Ai e përcolli këtë në 1999 me blerjen e "Polo Crowd" të George Bellow në ankand për 28 milion dollarë. Ndër koleksionin e tij të madh të artit, ai gjithashtu mori veprën "Room of Flowers" të Frederick Childe Hassam për 20 milion dollarë, "The Nursery" të Merritt Chases për 10 milion dollarë, dhe "Distant Thunder" të Andrew Wythe për 7 milion dollarë.

Filantropi

Për një ndër njerëzit më të pasur në botë, donacioni i mjeteve për kauzë të denjë është në majë të listës së arritjeve të Bill Gates. Fondacioni Bill & Melinda Gates është aktualisht fondacioni bamirës më i madh në botë. Raporti vjetor i fondacionit në vitin 2012 ka raportuar pasuri afërsisht 32 miliard dollarë - nga të cilat mbi 2 miliardë dollarë janë dhuruar nga vetë Bill Gates.

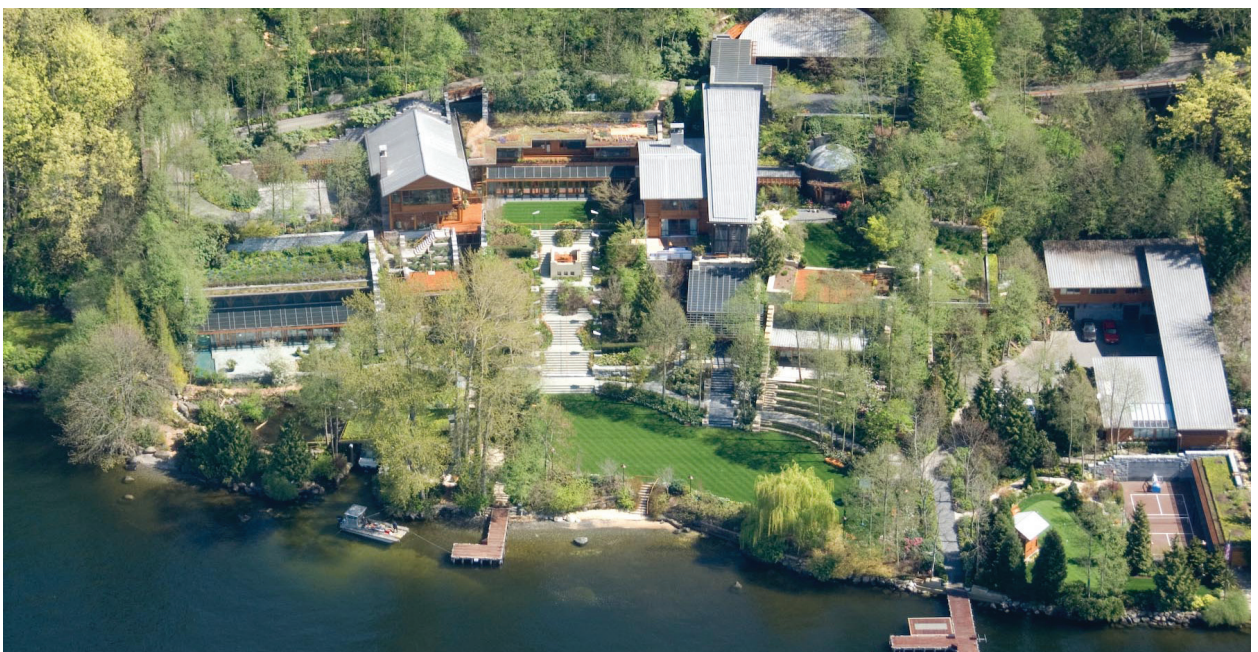
Ai ka inkurajuar edhe miliarderë të tjerë të dhurojnë shuma të mëdha për kauzë bamirëse përmes Premtimit të Dhënë (The Giving Pledge).

Përfundimi

Për Bill Gates, investimi i menqur në portofolio të larmishme të aktiveve financiare, pasurive të patundshme dhe koleksioneve ndihmon të sigurojë se pasuria e tij do të vazhdojë të rritet. Por përtej kësaj, misioni i tij filantropik për të dhuruar shumë prej pasurisë së tij për kauzë të denjë për të ndihmuar në përmirësimin e botës mund të jetë investimi i tij më i madh dhe sigurisht një trashëgimi e qëndrueshme.

Burimi:

http://www.investopedia.com/articles/personal-finance/111214/where-does-bill-gates-keep-is-money.asp?utm_source=facebook&utm_medium=social&utm_campaign=fb-automated-post



ATTF: 15 vjet transferim i ekspertizës bankare

ATTF (Agjencia e Transferimit të Teknologjisë Financiare) muajin e kaluar festoi 15 vjetorin e transferimit të njohurive në fushën bankare.

Krijuar nga shteti i Luksemburgut, ATTF është një partneritet publiko-privat, aksionerët e së cilës përbëhen nga pjesëmarrës të mëdhenjë në financa dhe arsim në Luksemburg: rregullatori CSSF, banka qendrore, Oda e Tregtisë, Shoqata e Profesionistëve financiarë PROFIL, Universiteti i Luksemburgut dhe instituti i trajnimit të bankave.

Misioni kryesor i ATTF është transferimi i njohurive bankare dhe financiare dhe ekspertizës në vende specifike të synuara, që tani numëron më shumë se 40. Kjo asistencë teknike është pjesë e politikës së përgjithshme të bashkëpunimit të qeverisë së Luksemburgut. Përmes punës së tij, ATTF gjithashtu promovon imazhin e Luksemburgut si një qendër financiare në nivel global.

Në sajë të mbështetjes financiare nga shteti, ATTF që nga krijimi i saj në Tetor 1999, ka organizuar më shumë se 1,300 seminare trajnuese duke mbledhur mbi 25,000 profesionistë financiar. "Ne mund të vlerësojmë se çdo ditë një prej ekspertëve tanë është duke trajnuar diku në botë", thotë Patrick Wallerand, Drejtor.

Duke u bazuar në një rrjet prej më shumë se 120 ekspertë bankarë dhe financiar, të gjithë burojnë nga sektori financiar, dhe në bashkëpunim me partnerët e tjerë lokalë, agjencia organizon rreth njëqind kurse të shkurtra (3-10 ditë) çdo vit. Në 2013, ATTF organizoi rreth 8,200 ngjarje për njeri /ditë trajnimi me më shumë se 2,250 pjesëmarrës.

Trajnimet mbahet si jashtë vendit në vendet partnere poashtu dhe në Luksemburg, ku disa pjesëmarrës mund edhe të përfitojnë ose të përgatiten për certifikime ndërkombëtare për shembull në menaxhimin e riskut, thesarin, parandalimin e shpëlarjes së parave apo bankim privat. Patrick Wallerand shpjegon: "Pjesëmarrësit që vijnë në Luksemburg janë të gjithë të impresionuar nga niveli i lartë i lëndës dhe struktura profesionale e trajnimit tonë, ku raste praktike plotësojnë boshtin e nevojshëm teorik.



PATRICK WALLERAND

DREJTOR I
PROGRAMEVE
NDËRKOMBËTARE
ATTF

Shumë shpesh ata kthehen në ambasadorë të shkëlqyeshëm të tregut tonë financiar".

Bashkëpunimi me Kosovën filloi në 2005 me c'rast SHBK veproi si homolog lokal. "Partneriteti ynë i gjatë me SHBK është shumë miqësor dhe bashkëpunues. Përkundër masës së vogël të sektorit bankar ka patur një pjesëmarrje në rritje në mes të Prishtinës dhe seminareve trajnuese me bazë në Luksemburg; pjesëmarrësit janë entuziastë për cilësinë e ofertës sonë dhe vërtetë vlerësojnë përpjekjet e vazhdueshme të SHBK-së për t'i dhënë atyre qasje në këtë ekspertizë", komenton Patrick Wallerand.

Gjatë 5 viteve të fundit, ATTF ka dhënë mbi 1,300 ditë konsulence, zakonisht përbërë nga projekte të asistencës teknike për rregullatorët dhe mbikëqyrësit në vendet në zhvillim.

Pasi që qeveria e Luksemburgut ka konfirmuar përkushtimin e saj ndaj misionit të ATTF-së; agjencia shikon përpara për të filluar planifikimin e aktiviteteve të saj në vitin 2015; seminari i parë në Menaxhimin e Pasurive dhe Detyrimeve do të mbahet në Prishtinë më 19-21 Janar, ndërsa programi i Luksemburgut tani është në dispozicion në www.attf.lu

Linku tek video e dëshmisë së dy ekspertëve për të shënuar 15 vjetorin ATTF-së:

<http://vimeo.com/108208481>

Panairi Financiar 2014

Panairi Financiar 2014 është organizuar në datat 23 dhe 24 shtator 2014 në Hotel Swiss Diamond nga Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK). Në kuadër të Panairit Financiar të këtij viti kanë ekspozuar kompani të ndryshme, duke përfshirë këtu institucione bankare, institucione mikrofinanciare, kompani të fushës së sigurimeve, agjenci vendore publike, institucione edukativo-arsimore, organizata ndërkombëtare dhe kompani konsulente.

Në këtë Panair u prezentuan kompani/institucione të ndryshme si institucionet bankare, institucionet financiare jo-bankare, institucionet mikrofinanciare, kompanitë e sigurimeve, kompanitë e auditimit dhe kontabilitetit, institucionet edukativo-arsimore, agjenci dhe programe të ndryshme. Krahas ekspozimit të kompanive të ndryshme, në këtë Panair Financiar u organizuan edhe dy konferenca dhe një forum.

Konferenca e parë me titull “Zbatimi i kontratave dhe qasja në financa” u mbajt në ditën e parë të Panairit, kurse në po të njëjtën ditë u mbajt edhe konferenca e dytë me titull “Si të bashkëpunojmë me bankat për një normë më të mirë të interesit?”. Ndërsa forumi me temën “Risku në mjedisin financiar” u mbajt në ditën e dytë të Panairit Financiar 2014.

Drejtori ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës Z. Petrit Balija theksoi se ky panair konsiderohet ndër më të mirët deri më tani pasi që interesimi i vizitorëve ka qenë më i madh dhe gjatë panairit janë trajtuar temat më prioritare për ekonominë e vendit dhe sektorin financiar

në veçanti. Konkluzionet e këtyre konferencave të mbajtura në kuadër të Panairit Financiar 2014 janë publikuar në Vështtrimin Periodik mbi Sektorin Financiar të Kosovës të publikuar nga Shoqata e Bankave të Kosovës në muajin Tetor, publikim i cili mund të shkarkohet në web faqen e SHBK-së.

Gjatë Panairit Financiar 2014 është organizuar edhe një lojë shpërblyese e cila ka pas për qëllim që të nxisë dhe rrisë numrin e vizitorëve në panair dhe ti shpërblejë ata në shenjë falenderimi si klient të institucioneve financiare. Loja shpërblyese është vendosur në sheshin “Nënë Tereza” gjatë dy ditëve të Panairit Financiar 2014. Në lojën shpërblyese janë kualifikuar të gjithë vizitorët e panairit të cilët kanë arritur të mbledhin të paktën 15 broshura të kompanive ekspozuese në panair.. Tërheqja e fituesve të tri shpërblimeve të ndara nga SHBK është bërë përmes emisionit “Koha për Financa” në kuadër të televizionit “Kohavision”.



SHBK dhuroi shpërblimet e lojës shpërblyese “Panairi Financiar 2014”

Shoqata e Bankave të Kosovës bëri ndarjen e shpërblimeve tek fituesit e lojës shpërblyese në Panairin Financiar 2014. Kjo lojë shpërblyese ishte e hapur për të gjithë vizitorët e Panairit Financiar të mbajtur më datë 23 dhe 24 shtator në Swiss Diamond Hotel.

Tërheqja e emrave fitues të lojës shpërblyese është bërë në emisionin “Koha për Financa” në Kohavision.

Fituesit e kësaj loje shpërblyese janë:

1. Amir Haradinaj, Vushtrri, –Llaptop Samsung dhe një kopje të librit “Të kuptuarit e financave personale” autor z. Flamur Keqa
2. Flamur Benquku, Obiliq, –Smartphone Samsung Galaxy Grande dhe një kopje të librit “Të kuptuarit e financave personale” autor z. Flamur Keqa.

3. Naile Fejzullahu, Podujevë, Tablet Samsung Galaxy Tab3 dhe një kopje të librit "Të kuptuarit e financave personale" autor z. Flamur Keqa.

Shoqata e Bankave të Kosovës i falendëron të gjithë pjesëmarrësit e lojës shpërblyese.



Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK) nënshkruan memorandum mirëkuptimi me Federatën Evropiane të Bankave (EBF)

Më 1 shtator 2014 është nënshkruar memorandum i mirëkuptimit në mes të Shoqatës së Bankave të Kosovës dhe Federatës Evropiane të Bankave. Në njërën anë, Shoqata e Bankave të Kosovës si përfaqësuese e sektorit bankar në Kosovë, duke përfaqësuar tetë banka, dhe në anën tjetër Federata Evropiane e Bankave që është zëri i përbashkët i bankave të themeluara në Evropë, kanë arritë këtë marrëveshje mirëkuptimi me qëllimin që të zhvillohet, fuqizohet, dhe intensifikohet bashkëpunimi në mes të palëve për të arritë objektivat dhe qëllimet e përbashkëta.

Objektivat e këtij memorandum do të arrihen duke shkëmbyer informacionet për zhvillimet rregullatore, shkëmbimin e ideve dhe pikëpamjeve në një bashkëpunim të ngushtë në nivel botëror dhe me organizata botërore.

Drejtori ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës z. Petrit Balija tha që ky memorandum bashkëpunimi i hap rrugë antarësimeve të mëtutjeshme në instanca ndërkombëtare për një integrim më

të shpejtë në sistemin financiar të Kosovës dhe të Republikës së Kosovës në Bashkimin Evropian. Fusha e bashkëpunimit përfshin shkëmbimin e informacioneve, publikimeve dhe resurseve, promovimin e praktikave më të mira bankare, arranzhimin, promovimin dhe mbështetjen e ngjarjeve dhe takimeve në mes të palëve.



SHBK merr pjesë në takimin rajonal të organizuar nga Child & Youth Finance International dhe Banka Qëndrore e Maqedonisë

Më 2 dhe 3 tetor 2014, në Shkup u mbajt takimi i tretë regional për Evropë dhe Azi Qëndrore organizuar nga Child & Youth Finance International

në bashkëpunim me Bankën Nacionale të Maqedonisë. Shoqata e Bankave të Kosovës mori pjesë në këtë takim dy ditor, si rezultat i përpjekjeve

të vazhdueshme për të rritur edukimin financiar dhe për të vetëdijësuar fëmijët dhe të rinjtë rreth sistemit bankar në Kosovë. Ky organizim është bërë në Shkup me ftesë të Guvernatorit të Bankës Qëndrore të Maqedonisë. z. Dimitar Bogov. Të pranishëm ishin edhe përfaqësues të shumtë nga shtetet si Britania, Armenia, Kazakistani, Kroacia, Gjermania, Estonia, Spanja, Portugalia, Latvia, Romania.

Në një interviste për RTM2, drejtori Balijska tha: "Shpresoj të kemi mbështetje që nga Banka Qendrore, Bankat Komeriale, Ministria e Arsimit dhe të gjitha instancat tjera relevante, në mënyrë që të rinjtë tanë, fëmijët e Kosovës të jenë të edukuar nga aspekti financiar, që të kenë një jetë dhe një të ardhme më të mirë"- u shpreh drejtori i Shoqatës së Bankave të Kosovës, Petrit Balijska.

"Ne jemi anëtarësuar në organizatën Child and Youth Finance International me qëllim të integritit të sektorit bankar të Kosovës në rrjetet ndërkombëtare për edukimin financiar të të rinjëve në mënyrë që edhe të rinjtë e Kosovës të kenë qasje në informacionin rreth botës financi-

are" është shprehur Drejtori Ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës z. Petrit Balijska.

Për më shumë, Shoqata e Bankave të Kosovës në bashkëpunim me Bankën Qëndrore të Kosovës, në fillim të vitit 2014 kanë organizuar për herë të parë Javën Ndërkombëtare të Parase me ç'rast janë mbajtur ligjerata për financat personale para disa grupeve të nxënësve të ciklit të ulët.

Në vazhdim të këtyre angazhimeve për edukim financiar, SHBK ka nënshkruar edhe një projekt dy vjeçarë me IFC nga Grupi i Bankës Botërore për të edukuar konsumatorët e bankave në lidhje me edukimin financiar.



Shoqata e Bankave të Kosovës takohet me Bankën Qendrore Evropiane

Sot, më datën 30 shtator 2014, u mbajt një takim në mes të Shoqatës së Bankave të Kosovës (SHBK) dhe përfaqësuesit të Bankës Qëndrore Evropiane (BQE).

Banka Qendrore Evropiane (BQE) në këtë takim u përfaqësua nga z. Francisco Ramón-Ballester, ekonomist për marrëdhënie ndërkombëtare dhe division bashkëpunues, përgjegjës për ekipin e vendeve candidate dhe ato potenciale për Bashkim Evropian.

Ndërsa Shoqata e Bankave të Kosovës në këtë takim u përfaqësua nga drejtori ekzekutiv z. Petrit Balijska dhe kryetari i bordit të drejtorëve të SHBK-së z. Robert Wright. Gjatë takimit u diskutua gjendja aktuale në industrinë bankare në Kosovë dhe përgatitjet për integritet e mëtutjeshme të sistemit financiar të Kosovës drejt BE-së.

Drejtori ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës Z. Petrit Balijska, tha se " Këto takime

janë në shërbim të stabilitetit të sektorit bankarë në Kosovë dhe planifikimit për integritet e ardhshme drejt BE-së. Vizitat e tilla nga Banka Qendrore Evropiane janë një inkurajim për ne pasi që tregojnë se BE është e interesuar që ta mbështes sektorin bankarë në Kosovë dhe të ndihmojë në integritet e mëtutjeshme ndërkombëtare."

Vizita e përfaqësuesit të Bankës Qendrore Evropiane parashihet të zgjase 3 ditë në Kosovë.



Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK) nënshkruan marrëveshjen për bashkëpunim me Shoqatën e Gjeodetëve të Kosovës (SHGJK) dhe Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

Prishtinë, 4 shtator 2014: Shoqata e Bankave të Kosovës si përfaqësuese e sektorit bankar në Kosovë më 4 shtator ka nënshkruar një marrëveshje bashkëpunimi dhe njohje të ndërsjelltë me Shoqatën e gjeodetëve të Kosovës (SHGJK) dhe Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Ky memorandum bashkëpunimi ka për qëllim shprehjen e vullnetit të mire dhe gatishmërinë për bashkëpunim të ndërsjelltë. Më tutje, ky memorandum i bashkëpunimit synon ngritjen dhe zhvillimin e mëtejshëm të njohurive profesionale dhe synon ndërlidhjen e aktiviteteve profesionale.

Marrëveshja është nënshkruar nga Z. Robert Wright-SHBK, Z. Murat Hoxha -SHGJK dhe Guenther Fehlinger -GIZ. Ndërsa, drejtori ekze-

kutiv i Shoqatës së Bankave Z. Petrit Balijs, tha se bashkëpunimi i palëve nënshkruese të këtij memorandum do të jetë në fushën e pronës dhe zhvillimit e mëtutjeshëm të këtij sektori. Kjo është një marrëveshje që do të lehtësojë komunikimin dhe bashkëpunimin me akterët e nevojshëm për të përmirësuar transparencën në sistemin Kadas-tral të Kosovës gjë që do të përmirësonte të gjitha aspektet që ndërlidhen me pronat e paluatshme në Kosovë, theksoi Z. Balijs.



Shoqata e Bankave të Kosovës nënshkruan memorandum mirëkuptimi me Shoqatën e Sigurimeve të Kosovës dhe GIZ

Në Bankën Qendrore të Republikës së Kosovës u mbajt Forumi i 5-të me radhë për pronat në Kosovë, me temë "Tregu i Pronave dhe Kredive Hipotekare në Kosovë - Rritja dhe Progresi", organizuar nga GIZ, Projekti Menaxhim i Tokës/Kadastër në bashkëpunim me Bankën Qendrore të Republikës së Kosovës.

Pjesëmarrës në Forum ishin përfaqësues nga institucione vendore, të cilat në fokus të punës së tyre kanë fushat të cilat ndërlidhen me pronën. Drejtori i GIZ-it për Kosovën z. James Macbeth, hapi forumin duke njoftuar të pranishmit për objektivat dhe të arriturat e projekteve të GIZ-it në Kosovë. Pastaj, Udhëheqësi i Projektit Menaxhim i Tokës/Kadastër z. Guenther Fehlinger falënderoi të pranishmit dhe nënvizoi rëndësinë e përmirësimit të të dhënave kadastrale, si jetike në përmirësimin e sektorit të pronës. Drejtori i Departamentit të Mbikëqyrjes Bankare, z. Mentor Geci, paraqiti

aktivitetet e fundit rreth zhvillimit të kornizës ligjore për rregullimin e kredive hipotekare rezidenciale, si dhe aktivitetet e tjera për krijimin e një tregu adekuat për kreditë hipotekare në Kosovë. Po ashtu, u theksua që Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, në kuadër të kompetencave ligjore është angazhuar dhe do të vazhdojë të angazhohet lidhur me krijimin e një ambienti legjislativ bashkëkohor, në funksion të përkrahjes së zhvillimit të sektorit bankar në veçanti dhe të ekonomisë së Kosovës në përgjithësi.



Anëtarët tjerë të panelit ishin z.Muhamet Krasniqi nga Zyra e Kryeministrit, z.Murat Meha nga Agjencioni Kadastral i Kosovës, si dhe z. Jakup Fetaj, Zëvendësudrejtor i Agjencionit Kadastral të Maqedonisë dhe z.Ivan STOJANOVIC nga Shoqata e Bankave të Maqedonisë, të cilët paraqitën rastin e Maqedonisë sa i përket të arriturave në fushën e regjistrimit, digjitalizimit dhe shpërndarjes së të dhënave, si dhe ndikimin e këtij zhvillimi në efikasitetin e tregut të kredive hipotekare në Maqedoni.

Forumi vazhdoi me prezantimin e z.William DONOVAN, Këshilltar nga Thesari Amerikan në Projektin për Financimin e Banimit të mbështetur nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës dhe Ministria e Financave. Z. Donovan paraqiti punën e Projektit për Financimin e Banimit në krijimin dhe avancimin e infrastrukturës ligjore për lehtësimin dhe zhvillimin e tregut të kredive hipotekare për banim në Kosovë. Si rezultat i punës së këtij projekti sot është prezantuar edhe drafti final i rregullores për kredite hipotekare për banim, e cila është në proces të finalizimit nga Banka Qendrore e Republikës së Kosovës. Kjo rregullore pritet që të vendosë disa rregulla të shëndosha për tërë procesin e lejimit dhe servisimit të kredive hipotekare për banim. Në kuader të këtij forumi Shoqata e Bankave të Kosovës ka nënshkruar memorandum mirëkuptimi me Shoqatën e Sigurimeve të Kosovës dhe GIZ. Kontrata është

nënshkruar nga z. Petrit Balija (SHBK), z. Adem Selmani (SHSK) dhe z. Guenther Fehlinger (GIZ).

Drejtori i Shoqatës së Bankave të Kosovës z. Balija tha "Një prej investimeve më të rëndësishme për qytetarët e Kosovës është blerja e pronës për banim. Njëkohësisht edhe për industrinë bankare kredite hipotekare për banim përbëjnë një prej produkteve kryesore për zhvillimin e sektorit. Në këtë drejtim bankat komerciale të Kosovës përmes Shoqatës së Bankave të Kosovës, kanë bashkëpunuar me BQK dhe këshilltarët e Thesarit Amerikan për të përgatitur Rregulloren për Financimin e Banimit në Kosovë e cila do të rregulloj tregun e financimit të pronave rezidenciale në Kosovë.

Kjo rregullore parasheh masa mbrojtëse për klientët e bankave por edhe mundësi zhvillimi për industrinë bankare. Në këtë kontekst një rol të rëndësishëm do të kenë edhe kompanitë e sigurimeve në Kosovë të cilat do të bëjnë sigurimin e këtyre pronave dhe kështu duke ulur riskun edhe për pronaret por edhe për bankat. Në fjalën përfundimtare të këtij Forumi, z.Guenther dhe z.Geci theksuan nevojën e bashkëpunimit të ndërsjellë institucional, si një parakusht në funksion të shtytjes së proceseve përpara, në konvergencë të plotë me parimet ndërkombëtare të Bashkimit Evropian.

Shoqata e Bankave të Kosovës dhe Shoqata Shqiptare e Bankave nënshkruajnë memorandum bashkëpunimi

Shoqata e Bankave të Kosovës dhe Shoqata e Bankave të Shqipërisë kanë nënshkruar Memorandum Bashkëpunimit me datën 10 Dhjetor 2014, me qëllim të zgjerimit të aktiviteteve të përbashkëta dhe bashkëpunimit në zhvillimin e mëtejshëm të sektorëve bankare të dy vendeve.

Nënshkrimet u vunë nga Drejtori Ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës (ShBK), z.Petrit Balija dhe znj.Endrita Xhaferaj, Sekretare e Përgjithshme pranë Shoqatës Shqiptare të Bankave (ShShB).

"Ky memorandum shënon zyrtarizimin e bashkëpunimit në mes të dy sektorëve bankarë atij të Kosovës dhe të Shqipërisë për të shkëmbyer përvojat dhe informacionet si dhe për të bashkërenditur angazhimet dhe aktivitetet e ndry-

shme për përmirësimin e sistemin financiar në të dy vendet", tha z.Balija.

ShBK tashmë ka iniciuar marrëveshje të ngjashme për bashkëpunim edhe me shoqata tjera homologe të rajonit me qëllim të zgjerimit të përvojave dhe mbështetjen e politikave rajonale për një zhvillim të sektorëve financiar dhe integritet të mëtutjeshme në arenën financiare Europiane.



BKT financon maturantët që dëshirojnë të projektojnë karrierën e tyre si bankierë

Banka Kombëtare Tregtare në Kosovë për të katërtin vit rradhazi ka ndarë bursa studimi për studentët që duan të studiojnë "Menaxhimin Bankar" dega në FASTIP, në Universitetin "Aleksandër Moisiu" në Durrës.

Banka Kombëtare Tregtare dhe Universiteti "Aleksandër Moisiu" ndajnë përgjegjësinë për të gjithë programin studiues në dy orientime, atë akademik dhe praktik dhe BKT luan rolin kryesor në mbështetjen e risive në sistemin e edukimit universitar. Inicitiava është nisur nga BKT në Shqipëri ku për të shtatin vit rradhazi janë ndarë bursa dhe 62 të diplomuar nga kjo degë janë punësuar menjëherë pas diplomimit dhe janë bërë pjesë e suksesit të qëndrueshëm të BKT Shqipërisë.

BKT vazhdon ti kushtoj vëmendje të posaçme përgjegjshmërisë sociale duke e konsideruar atë një prioritet të vazhdueshëm të saj. Prandaj, Banka do të vazhdojë të ndajë bursa studimi të këtij lloji edhe në të ardhmen dhe do të ofrojë kontratë për studentët më të mirë të diplomuar,



në bazë të performancës dhe nevojave organizative të bankës.

Banka për Biznes dhe IFC nënshkruajnë kontratë bashkëpunimi

BpB dhe IFC, anëtare e grupit të Bankës Botërore janë duke bashkëpunuar në ngritjen e efikasitetit të energjisë së kompanive të vogla dhe shtëpive në Kosovë. IFC do të mbështesë bankën në përmirësimin e kapaciteteve të brendshme me qëllim identifikimin, vlerësimin dhe financimin e projekteve në vend.

Marrëveshja në mes të BpB-së dhe IFC-së është nënshkruar me 18 shtator 2014, ku përfaqësuesit e BpB-së dhe IFC-së kanë prezantuar karakteristikat kryesore të projektit tek bizneset vendore, shoqatat tregtare, agjensitë qeveritare dhe mediat.

"Duke qenë një bankë që vepron në Kosovë që nga viti 2001, e dijmë se ekziston një potencial për investim të konsiderueshëm në modernizimin e efikasitetit të energjisë së ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme, si dhe të sektorit të kredive për persona individual" tha Richard Bea-

sley, Kryeshef Ekzekutiv i BpB-së. "Megjithatë, investimet në efikasitetin e energjisë janë mjaft komplekse, me kënaqësi do zhvillojmë këtë aspekt të biznesit tonë, së bashku me IFC-në."



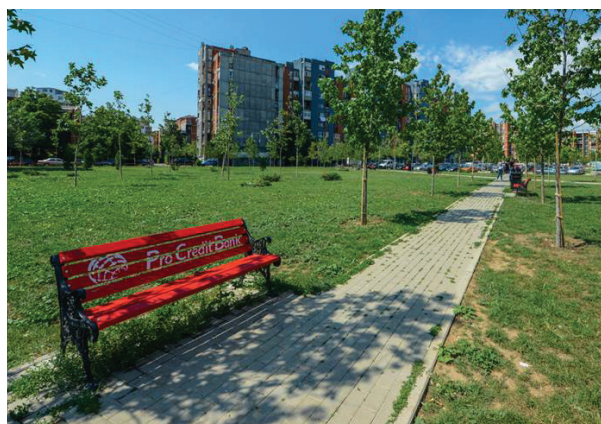
ProCredit Bank rregullon parkun në lagjen Dardania të Prishtinës

ProCredit Bank si bankë që investon çdo ditë në kujdesin për ambientin ka rregulluar parkun në lagjen Dardania të Prishtinës.

Më shumë se 9500 m² sipërfaqe publike është gjelbëruar dhe pajisur me ulëse dhe shporta – duke e shndërruar këtë hapësirë në park të rehatshëm për qëndrim dhe shfrytëzim për banorët të cilët banojnë përreth.

Investimi në këtë park reflekton nevojën e më shumë hapësirave të gjelbra publike në Kosovë, si dhe kontributin e vazhdueshëm në mjedis të një institucioni të përgjegjshëm financiar.

“Me këtë investim ne si bankë synojmë të kontribuojmë në rritjen e hapësirave të gjelbëruara shumë të domosdoshme në zonat urbane. Ky investim mbyll një projekt për rritjen e hapësirave të gjelbërta në shumë qytete në nivel të vendit,



që paraqet një investim total prej afro 60,000 EURO, rreth 415 drunjë të mbjellur dhe mbi 10,500m² sipërfaqe e gjelbëruar, deklaroi Ilir Aliu drejtor gjeneral në ProCredit Bank.

ProCredit Bank sponsor gjeneral i Festivalit DokuFest 2014

ProCredit Bank për të dhjetin vitë me radhë ka mbështetur Festivalin Ndërkombëtar të Filmit të Shkurtër dhe Dokumentar DOKUFEST, si sponsori gjeneral i kësaj ngjarjeje të rëndësishme kulturore në vend. Kjo ngjarje kulturore tërhoqi vëmendjen e një numri të madh artistësh nga rajoni dhe bota dhe më shumë se 250 filma u shfaqën. Vlen të theksohet që edhe në këtë edicion u

shfaqen edhe videot e qytetarëve të cilët kanë filmuar çështjet mjedisore në kuadër të garës së përbashkët të ProCredit Bankës dhe DokuFestit për Videon më të Mirë Mjedisore. A Day of Clear Weather nga Odeta Cunaj dhe Alketa Ramaj fitoi vendin e parë, Vendin e dytë e fitoi - *Lumenjtë e vdekur* nga Besnik Boletini si dhe Reka Sitnica nga Sonja Ristic fitoi vendin e tretë.

ProCredit Bank dhuroi 150 kompjuterë

ProCredit Bank dhuroj më shumë se 150 kompjuterë për nxënësit e shkollave fillore dhe të mesme anëmbanë Kosovës. Me mbështetjen që ka ofruar ProCredit Bank, ne shpresojmë të ndihmojmë në zhvillimin e cilësisë së ar-

simimit të nxënësve kosovarë. ProCredit Bank vazhdimisht përkrahë qytetarët e Kosovës në projekte të ndryshme arsimore, gjë që vë në theks objektivat e bankës tonë - si korporatë me përgjegjësi sociale.

The Banker: Raiffeisen Bank “Banka e vitit 2014”

Revista e njohur e Financial Times LTD, The Banker ka ndarë çmimin si “Banka e vitit në Evropën Qëndore dhe Lindore” për Raiffeisen Bank International AG (RBI). Por ky nuk ishte çmimi i vetëm që pranoi RBI. Çmimin si „Banka e vitit 2014” në shtetet ku veprojnë e morën edhe pesë banka të rrjetit të RBI duke përfshirë edhe Bankën Raiffeisen në Kosovë. Për Bankën Raiffeisen në Kosovë, çmimi si „Banka e vitit 2014” nga The Banker është çmimi i tretë që Banka Raiffeisen e pranon për performancën e

saj në Kosovë gjatë vitit 2014. Dy vlerësimet tjera si Banka më e mirë në Kosovë për vitin 2014, Banka Raiffeisen i ka pranuar nga Global Finance dhe nga Euromoney.



**Raiffeisen
BANK**

Publikimet e Shoqatës së Bankave të Kosovës

"The Kosovo Banker" është botim i Shoqatës së Bankave të Kosovës. Revista botohet dy herë në vit dhe ka për qëllim të informojë saktë publikun lidhur me industrinë bankare në Kosovë. Për më tepër informata, drejtohuni tek web faja e

Shoqatës së Bankave të Kosovës: www.bankassoc-kos.com.

Revistat e botuara:



"Vështrimi Periodik mbi Sektorin Financiar të Kosovës" është botim mujor i Shoqatës së Bankave të Kosovës duke filluar me publikimin e parë në muajin janar të vitit 2014. Publikimet mujore përmbajnë të dhëna dhe vlerësime të përgjithshme mbi sistemin financiar në Kosovë.

Çdo publikim mujor trajton çështje të caktuara të sistemit financiar që për vëmendje kryesore do të kenë sektorin bankar në Kosovë.

www.bankassoc-kos.com.

Publikimet mujore të publikuara deri më tani:

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

PERMBAJTJA

- Depozitat sipas maturitetit në sistemin bankar në Kosovë
- Aktiviteti i bankave maturore në sistemin bankar në Kosovë
- Ligjet e reja të sistemit bankar

DEPOZITAT SIPAS MATURITETIT NË SISTEMIN BANKAR NË KOSOVË

Në fund të muajit major 2014, depozitat në sistemin bankar në Kosovë shfaqën një tendencë të rritjes në krahasim me muajt e mëparshëm. Rritja më e shpejtë u shfaq në kategorinë e depozitave të maturimit të shkurtër, të cilat rritën me 17.7% në krahasim me muajt e mëparshëm.

Tipi i depozitës	2014	2013	2012	2011	2010
Depozitat të maturimit të shkurtër	48.5	41.0	35.0	30.0	25.0
Depozitat të maturimit të mesëm	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Depozitat të maturimit të gjatë	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Total	49.9	42.5	36.5	31.5	26.5

SISTEMI I PAGESAVE NE INDUSTRIËN BANKARE NË KOSOVË

Sistemi i pagesave në industrinë bankare në Kosovë shfaqën një tendencë të rritjes në krahasim me muajt e mëparshëm. Rritja më e shpejtë u shfaq në kategorinë e pagesave të maturimit të shkurtër, të cilat rritën me 17.7% në krahasim me muajt e mëparshëm.

Tipi i pagesave	2014	2013	2012	2011	2010
Pagesat të maturimit të shkurtër	48.5	41.0	35.0	30.0	25.0
Pagesat të maturimit të mesëm	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Pagesat të maturimit të gjatë	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Total	49.9	42.5	36.5	31.5	26.5

SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS KOSOVO BANKING ASSOCIATION

IBAN International Bank Account Number

SWIFT

PANIRI FINANCIAR 2014

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

VËSHTRIMI PERIODIK MBI SEKTORIN FINANCIAR TË KOSOVËS

Sot konsumatorët tuaj janë në internet.
E ju?

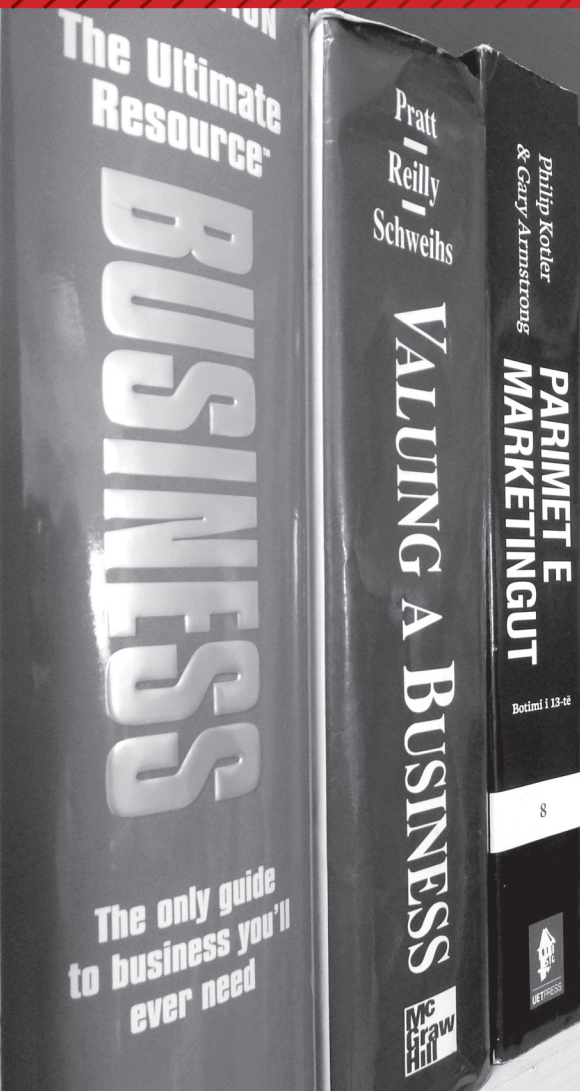
Me platformën e fundit në industrinë e reklamimit ne e sjellim mesazhin tuaj tek miliona njerëz të kyçur në internet.

Fillo sot, sepse nesër mund të jetë vonë.



038 224 093
marketing@telegrafi.com

Qendra për Trajnime Bankare



TRAJNIMET E MBAJTURA GJATË VITIT 2014

Risku Operacional

NVM: Nga biznes plani deri tek financimi

European Foundation Certificate in Banking

**Përmirësimi i shërbimit ndaj klientëve,
shitjeve dhe negociimit**

Bazat e Marketingut Digjital

IFRS

Menaxhimi i Riskut Kreditor

Menaxhimi i Zyrës

Menaxhimi i Marrëdhënieve dhe Teknikat e Shitjes

Detektimi dhe Parandalimi i Mashtrimeve

Modelimi i Proceseve në Biznes

CISCO Siguria Kibernetike

FATCA

Aftësi të Leximit dhe Ndikimit tek Njerëzit

Shprehitë dhe Aftësitë e Liderëve

Për më shumë informata rreth regjistrimit apo programit, kontaktoni Qendrën për Trajnime Bankare në Shoqatën e Bankave të Kosovës:

038 246 171
kbtraining@bankassoc-kos.com
www.bankassoc-kos.com



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS
KOSOVO BANKING ASSOCIATION