

THE KOSOVO BANKER

Intervistë Ekskluzive me Përfaqësuesin
Rezident të FMN-së, z. Ruud Vermeulen

Sektori Bankar Mbështet Financimin
e Ndërmarrjeve të Mesme dhe
të Vogla në Kosovë

Ndikimi i Fondit për Garanci Kreditore
në Financimin e NMV-ve

EDICIONI
10

Kreditimi i bizneseve:

Rëndësia e financimit të
ndërmarrjeve të vogla dhe
të mesme në Kosovë



PRIMA BUSINESS CARD

Një mundësi më shumë për biznesin tuaj



BANKA KOMBETARE TREGTARE



038 666 666 | www.bkt-ks.com

Ne jemi gjithmonë këtu!



SHOQATA E BANKAVE TË KOSOVËS
KOSOVO BANKING ASSOCIATION



THE KOSOVO BANKER

IMPRESSUM

BORDI I DREJTORËVE TË SHOQATËS SË BANKAVE TË KOSOVËS



Z. Ilir I. Aliu
Kryetar i Bordit,
ProCredit Bank



Z. Robert Wright
Zv. Kryetar i Bordit,
Raiffeisen Bank



**Znj. Merita
Gjyshinca-Peja**
Banka Ekonomike



Z. Abdurrahman Balkiz
Banka Kombëtare
Tregtare



Z. Arton Celina
Banka për Biznes



Z. Alper Karakoç
IS Bank



Z. Lavdim Koshutova
NLB Prishtina



Z. Ayhan Albeyoğlu
TEB Bank



Z. Meriton Sunduri
Ziraat Bank

Z. PETRIT BALIJA

**DREJTOR EKZEKUTIV
KRYEREDAKTOR**

ZNJ. MIRANDA RUGOVAJ

**ZYRTARE E ADMINISTRATES DHE
KOMUNIKIMIT
REDAKTORE**



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 audiencës 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. Lidhja e Pejes p.n, Zona Industriale, Prishtinë; 10000. Republika e Kosovës; +381 38 246 171; www.bankassoc-kos.com; contact@bankassoc-kos.com.

THE KOSOVO BANKER
MBËSHTETET NGA
FONDI EVROPIAN PËR
EVROPËN JUGLINDORE



EUROPEAN FUND FOR SOUTHEAST EUROPE
DEVELOPMENT FACILITY

PËRMBAJTJA

EDITORIALI 1

SEKTORI FINANCIAR 2-13

- Intervistë me z. Ruud Vermeulen, Përfaqësues i Përhershëm i Fondit Monetar Ndërkombëtar në Kosovë
- Sektori Bankar Mbështet Financimin e Ndërmarrjeve të Mesme dhe të Vogla në Kosovë -Merita Gjyshinca Peja, Banka Ekonomike
- Rëndësia e Financimit për Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme -perspektiva bankare - Fatos Krasniqi, Raiffeisen Bank
- Çfarë janë NVM-të dhe rëndësia e financimit të tyre në një ekonomi - Mentor Berisha, Banka Kombëtare Tregtare
- Ndikimi i Fondit Kosovar për Garanci Kreditore në financimin e NMV-ve - Nora Siqeca, Fondi Kosovar për Garanci Kreditore

KËNDI I EKSPERTËVE 14-17

- Digjitalizimi i shërbimeve bankare në Kosovë është në rrugën e duhur -Fondi Evropian për Evropën Juglindore - Development Facility
- Mbledhje Profesionale e të Arkëtueshmeve - Katerina Bosevska, EOS Matrix L.L.C Dega në Kosovë

KËNDI I EDUKIMIT FINANCIAR 18-22

- Gjendja dhe perspektiva e rimëkëmbjes në eurozonë -Fjalim i Mario Draghi, Presidenti i Bankës Qendrore të Europës, në Kongresin Bankar European, Frankfurt, 18 Nëntor 2016

LAJMET E SHBK-SË 23-28

- U mbajt punëtorja dyditore: “Punëtori për mundësinë e përfshirjes së palëve të interesit në edukimin financiar” në bashkëpunim me BQK-në, CYFI-n dhe SHBK-në
- Shoqata e Bankave të Kosovës merr pjesë në Forumin e Sigurisë Fizike të Bankave dhe Sigurisë së Informacionit në Tiranë
- Shoqata e Bankave të Kosovës mirëpret në vizitë pjesëmarrësit e Akademisë Ndërkombëtare Verore (ANV)
- Mbahet konferenca mbi Digjitalizimin e Shërbimeve Bankare e mbështetur nga EFSE DF

NJOFTIME NGA BANKAT 29-33

- Bashkëpunimi i parë mes BERZH-it dhe anëtarit të Grupit NLB në Kosovë
- Banka Ekonomike sponsor i artë i aksionit humanitar “Let’s Dance”
- BPB fiton çmimin si “Banka Komeriale me Rritje më të Shpejtë” dhe “Banka me Përgjegjësi Sociale më të mirë në Kosovë” për vitin 2016
- Raiffeisen Gallery, mundësi alternative për promovimin e artistëve të rinj
- Banka ProCredit hap Qendrën Rajonale të Trajnimeve në Kosovë
- TEB Sh.A. konfirmohet Banka e Vitit 2016 nga “The Banker”
- BNE IntelliNews shpall BKT-në si “Banka më e mirë në Kosovë”

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 -Development Facility (EFSE-DF). SHBK dhe EFSE-DF nuk mbajnë përgjegjësi mbi përmbajtjen e artikujve të autorëve të publikuar në revistën “The Kosovo Banker”.



A është sukseesi
çështje që
lidhet me fluksin
e parasë?

Apo çështje
idesh?



Një kompani e suksesshme ka nevojë për të dyja: qetësi për të llogaritur dhe pasion për çështjen në dorë. Ky besim reflektohet në parimin tonë udhëheqës: 'EOS. Me mendje dhe zemër në financë'. Ky parim na shoqëron në punën tonë për kompaninë tuaj. Shërbimet tona minimizojnë nivelin tuaj të rrezikut ndaj mospagimit të kësteve, duke përmirësuar fluksin e të hollave tuaja. Kjo do të thotë se ju përfitoni nga rritja e sigurisë, keni më shumë burime për ide të reja dhe ruani suksesin në terma afatgjatë. Më shumë informacione mbi shërbimet tona mund të gjeni në www.eos-solutions.com



Z. PETRIT BALIJA

DREJTOR EKZEKUTIV

SHOQATA E BANKAVE
TË KOSOVËS

Të nderuar lexues,

Me krenari ju prezantoj edicionin, shumë të veçantë, të **10-vjetorit** të revistes The Kosovo Banker. Kjo është një arritje e rëndësishme për SHBK-në e cila është realizuar me ndihmën e bankave komerciale në Kosovë; poashtu autorëve, të cilët në masë të madhe kontribuan në rritjen e cilësisë dhe rëndësisë së përmbajtjes; sponsorëve të revistës, ku unë do të doja të veçoja EFSE DF që ka ofruar mbështetje në vazhdimësi në përpjekjet tona; dhe në fund, por jo më pak me rëndësi, stafit të SHBK-së i cili i ka dedikuar kohë dhe angazhim të konsiderueshëm për të bërë këtë revistë një sukses të madh.

Në këtë botim, kemi pasur privilegjin e veçantë që të kemi një intervistë ekskluzive me zt. Ruud Vermeulen, Përfaqësues Resident i FMN-së në Kosovë. Zt. Vermeulen ka komentuar në lidhje me çështjet kryesore që kanë të bëjnë me temën kryesore të këtij botimi *"Kreditimi i bizneseve: Rëndësia e Financimit të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Kosovë"*.

Kjo temë është përzgjedhur me qëllim të vendosjes në fokus të kësaj çështje që është shumë e rëndësishme për ekonominë e Kosovës, e që ka një varësi të lartë nga qasja në financa për zhvillimin e mëtutjeshëm. Me një portofol kreditor afër 2.2 miliardë Euro, këtë vit sektori bankar i Kosovës ka arritur të ketë një rritje të madhe në kreditim, respektivisht 9.5%. Kjo është rritja më e madhe në tri vitet e fundit që është një kontribut i madh për rritjen ekonomike në Kosovë. Ky është një nga treguesit kyç se sektori bankar është duke përmbushur rolin e tij kryesor si katalizator i zhvillimit ekonomik nëpërmjet financimit të sektorit real. Megjithatë, rritja më e madhe e këtij kreditimi ishte me individë privatë, përkatësisht 15.2% v/v, ndërsa vetëm 6.8% v/v i atribuohet rritjes së kreditimit për biznese. Ky nuk është domosdoshmërisht një zhvillim negativ në qoftë se supozojmë se kjo huamarrje

nga ekonomitë familjare është si rezultat i një rritjeje në nivelin e të ardhurave mesatare familjare dhe një perspektive të përgjithshme optimiste të konsumatorëve. Megjithatë, ky zhvillim parashtron mundësinë për të analizuar nëse bizneset do të mund të ishin më dinamike me investimet e tyre dhe zgjerim, pra me huamarrje nga bankat. Pyetja parashtrohet se a ka qasje të mjaftueshme në financim sektori real, veçanërisht NVM-të të cilat përbëjnë 90% të bizneseve në Kosovë? Cilat janë pengesat më të mëdha, dhe çfarë mund të bëhet për të eliminuar apo reduktuar disa nga këto pengesa në mënyrë që në të ardhmen e afërt të mund të kemi një proporcion të ndryshëm krahasues të huamarrjeve ku bizneset do të kenë më shumë huamarrje sesa ekonomitë familjare? Kjo dhe shumë çështje të tjera trajtohen në këtë numër dhe jam i sigurt që JU, lexuesi dhe përfituesi kryesor i këtij botimi, do të përfitoni shumë nga shfletimi i këtyre artikujve.

E shfrytëzoj këtë mundësi, në emër të SHBK-së dhe anëtarëve tanë, t'ju uroj Gëzuar Festat dhe Gëzuar Vitin e Ri! Shihemi në 2017 me edicionin e radhës të *The Kosovo Banker*!

Me respekt,

Petrit Balijs

Drejtor Ekzekutiv
Shoqata e Bankave të Kosovës

Intervistë me Z. Ruud VERMEULEN

Përfaqësuesin Rezident të Fondit Monetar Ndërkombëtar në Kosovë

SHBK: Si e vlerëson FMN-ja mjedisin e të bërit biznes në Kosovë dhe shkallën e zhvillimit ekonomik të Kosovës?

Z. Vermeulen: Kosova është ngjitur në renditje në Raportin e Bankës Botërore mbi lehtësinë e të bërit biznes në vitet e fundit, dhe është duke mbyllur hendekun me të parët (ose vendet me performancën më të mirë) me dyfish shpejtësinë mesatare të të gjitha vendeve me të ardhura mesatare. Ajo tani renditet e 60 prej 190 vendeve, nga 64 vitin e kaluar. Kjo është një arritje e lavdërueshme, por kjo nuk do të thotë se Kosova mund të rri duarkryq dhe të konsideroj punën si të përfunduar. Ende shumë duhet të bëhet për të përmirësuar më tej mjedisin e biznesit në Kosovë. Një pengesë kryesore që pengon investitorët të vërshojnë në Kosovë është qeverisja e dobët dhe transparencja. Perceptimi i korrupsionit mbetet i lartë, duke dëshmuar për rezultat të ulët të shkallës së Kosovës në raportin e korrupsionit të Transparency International. Në raportin e fundit të lëshuar muajin e kaluar, dy të tretat e të anketuarve tregojnë se korrupsioni është një nga tre problemet më të mëdha me të cilat përballlet Kosova, një nga rezultatet më të këqija nga 42 vendet e mbuluara nga studimi. Të pyetur se si qeveria e tyre është duke qëndruar në luftën kundër korrupsionit, një përqindje e ngjashme e të anketuarve i dha qeverisë një vlerësim negativ. Përderisa shumë partnerë të tjerë ndërkombëtarë janë të përqëndruar në forcimin e sundimit të ligjit në Kosovë, përpjekjet tona kanë qenë të përqëndruara më ngushtë në forcimin e praktikave të prokurimit publik, duke nivelizuar fushën e lojës dhe përmirësimin e transparencës. Kjo kërkon një strategji me dy kahje (i) duke sjellur më shumë mallra dhe shërbime në prokurimin e centralizuar, reduktimin e qëllimit për kërkim të qirasë; dhe (ii) gradualisht të sjellet prokurimi elektronik në të gjithë sektorin publik, dhe kështu largimin ofertës më pak transparente në "letër". Dobësi të tjera në mjedisin e biznesit në Kosovë sillen rreth efikasitetit të gjyqësorit dhe zbatimit të kontratave, të dëshmuar nga numri i

Z. RUUD VERMEULEN

PËRFAQËSUES REZIDENT,
FONDI MONETAR
NDËRKOMBËTAR NË
KOSOVË



konsiderueshëm i mbetur i rasteve gjyqësore. Si pjesë e vazhdueshme e programit të mbështetur në fonde, ne jemi duke punuar ngushtë me autoritetet dhe partnerët tjerë ndërkombëtarë për të forcuar zbatimin e kontratave në mënyrë që të zhblokohen kredi të bollshme për të mbështetur ekonominë reale. Reformat përfshijnë mbylljen e defekteve ligjore në Ligjin për Procedurën Përmbarimore, përmirësimin e strukturës së tarifave të përmbaruesve privatë për të nxitur mbledhjet, forcimin e mbikëqyrjes së përmbaruesve private, dhe automatizimin e mbledhjes së llogarive debitore me regjistrin e llogarisë unike të bankës qendrore.

Duke u kthyer në shkallën e zhvillimit ekonomik, më lejoni të them se Kosova ka një rekord të mirë të rritjes. Rritja ekonomikeka qenë mesatarisht mbi 3 për qind gjatë 5 viteve të fundit, më e lartë se e çdo vendi në rajon. Gjatë krizës globale financiare, kur shumë vende fqinje panë ekonomimë e tyre të tkurrur, Kosova ende shënonte rritje pozitive, të mbështetur nga një fluks i qëndrueshëm i remitancave të dërguara në shtëpi nga diaspora e konsiderueshme e Kosovës. Vitin e kaluar, ekonomia u zgjerua me më shumë se 4 për qind, dhe ne presim që kjo do të jetë pothuajse e njëjtë edhe këtë vit. Por edhe këtu, Kosova nuk mund të përballojë të marrë këtë rritje si të mirëqenë. Rritje më të madhe dhe të qëndrueshme (që është, më pak të varur nga konsumi i financuar nga remitancat e më shumë të varur nga investimet në sektorin e tregtueshëm dhe eksportet) nevojiten për të

sjellë të ardhurat deri në standardet rajonale dhe të bëjë një impakt të rëndësishëm në normën e papranueshme të lartë të papunësisë në Kosovë. Bazuar në rezultatet e anketës së fuqisë punëtore për tremujorin e dytë të vitit 2016 të publikuar nga Agjencia e Statistikave të Kosovës, kjo është ende mbi 25 për qind, me papunësinë e të rinjve dy herë më të lartë. Më shumë vende pune do të duhet të krijohen për të absorbuar popullsinë e re dhe në rritje të shpejtë të Kosovës në fuqi punëtore.

SHBK: *Sa i rëndësishëm është zhvillimi i NVM-ve për ekonominë e Kosovës?*

Z. Vermeulen: Ashtu si në vende të tjera, NVM-të sigurojnë pjesën më të madhe të punësimit. Në Kosovë, rreth 8 nga 10 vende pune janë në sektorin e NVM-ve, krahasuar me një mesatare prej dy nga 3 vende të punës në pjesën tjetër të Evropës (bazuar në raportet mbi NVM-të nga KOSME 2014, dhe Komisioni Evropian, 2015). Ndërkohë, firma me më shumë se 250 punonjës përbëjnë më pak se 0.1 për qind të të gjitha firmave të regjistruara në Kosovë. Me një popullsi të re dhe në rritje të shpejtë, një normë e ulët e pjesëmarrjes në punë dhe shkallës së lartë të papunësisë, siç u tha më lart, krijimi i më shumë vendeve të punës është absolutisht kritik për zhvillimin e Kosovës. Një sektor dinamik dhe i gjallë i NVM-ve do të ndihmojë në lehtësimin e presioneve sociale dhe flukseve të emigracionit, duke siguruar vende pune jashtë sektorit publik.

SHBK: *Si është gjendja me çasje në financa në Kosovë, në veçanti për NVM-të?*

Z. Vermeulen: Shumë firma thuhet të jenë të kufizuara nga krediti, afërsisht 45 për qind e të gjitha firmave në Kosovë që kanë marrë pjesë në Anketat e Ndërmarrjeve të Bankës Botërore në vitin 2013 të cilat identifikuan çasjen në financa ose si një pengesë "të madhe" ose "shumë të rëndë" të të bërit biznes. Kjo është përqindja më e lartë nga të gjitha vendet Evropiane në zhvillim, ku mesatarisht më pak se një në pesë firma tregojnë të jenë të kufizuara nga krediti. Ajo është gjithashtu relativisht e lartë në krahasim me vendet fqinje, me një përqindje të firmave të kufizuara për kredit duke filluar nga më pak se 7 për qind në Shqipëri tek rreth 20 për qind në Maqedoni. Kjo nuk është për t'u habitur, duke pasur parasysh se thellësia e kreditit, ose raporti i kredive bankare ndaj BPV-së në Kosovë

është poashtu më e ulta në rajon (vetëm 35 për qind e BPV-së).

Duke u kthyer tek NVM-të, për shkak të karakteristikave të tyre specifike, ato kanë tendencë të jenë më të kufizuara për kredit, të shfaqura me kosto të larta të huamarrjes dhe kërkesa për kolateral. Kjo është veçanërisht e vërtetë për NVM-të në Kosovë, ku përqindja e të gjitha kredive që kërkojnë kolateral dhe vlera e kolateralit në krahasim me kreditë janë më të lartat në Evropë. Në fakt, më shumë se 90 për qind e të gjitha kredive kërkojnë kolateral kundër një mesatare prej 78 për qind për të gjitha vendet në zhvillim të Evropës dhe 85 për qind për vendet e Ballkanit Perëndimor. Në të njëjtën kohë, sipas të njëjtës Anketë e Ndërmarrjeve të Bankës Botërore, vlera e kolateralit është mesatarisht tre herë sa madhësia e kredisë, edhe mbi mesataren për të gjitha vendet në zhvillim të Evropës (më pak se dy) apo për vendet e Ballkanit Perëndimor (më pak se dy e gjysmë). Një studim i fundit i vlerësimit të nevojave të NVM-ve për financim në Kosovë dhe në rajon (BEI, 2016) identifikon kërkesat për kolateral si pengesa më e madhe për huamarrje për NVM-të në Kosovë. Me një raport mesatar të KJP rreth dy herë më të lartë se mesatarja për të gjitha kreditë, nuk është e çuditshme që kreditorët kërkojnë më shumë siguri për kreditë e NVM-ve. Përveç mungesës së kolateralit ose titullit të duhur të asetëve të lëna peng, kufizime tjera të rëndësishme strukturore që pengojnë kreditimin e NVM-ve në Kosovë përfshijnë informalitetin e përhapur, dhe mungesën e pasqyrave financiare apo historisë kreditore. Kjo ngre rrezikun e kreditimit për bankat. Dhe një premium rreziku më i lartë do të thotë kosto më të larta të huamarrjes për NVM-të.

Gjërat po ndryshojnë për të mirë. Çasja në financa është përmirësuar në vitet e fundit pjesërisht sajë prezentimit të përmbauesve privatë dhe masave të tjera për të forcuar zbatimin e kërkesave, përmirësimin në rregullimin dhe mbikëqyrjen bankare, si dhe në menaxhimin e rrezikut të bankave. Mu uljen e ndjeshme të kredive joperformuese (në 5 për qind të gjithsej kredive, Kosova ka një raport shumë më të ulët të KJP në krahasim me rajonin), normat mesatare të huamarrjes kanë rënë nga dy shifra vetëm dy vjet më parë në një shifër të vetme sot, ndërkohë që bankat janë duke kërkuar për më pak kolateral në përgjigje të mbledhjeve të përmirësuar. Ndërkohë që norma mesatare

prej 7 për qind për huamarrje të korporatave mund të maskojë faktin që normat për NVM-të janë ende të larta, ndoshta shumë të larta për shumë firma që kanë çmime të tilla nga tregu, ulja e kostove të huamarrjes ka rrjedhur edhe në firmat e vogla.

Për më tepër, iniciativat e fundit të politikës po ndihmojnë të lehtësojnë kufizimet e kreditit për NVM-të. Për shembull, mbështetja në formën e granteve dhe subvencioneve në sektorin bujqësor janë duke ndihmuar fermerët e vegjël të financojnë investime kapitale të nevojshme, përmirësojnë ujitjen, dhe të rrisin prodhimin, duke i bërë ata më të "bankueshëm". Fondi Kosovar për Garanci Kreditore i krijuar së fundmi mund të ndihmojë në uljen e rreziqeve për bankat, duke siguruar garanci për kreditë e NVM-ve që mbulojnë humbjen e parë deri në 50 për qind të kredisë, dhe si i tillë nxit kreditimin e NVM-ve.

Qëllimi për zgjerim në kredi për NVM-të prej 300-400 milion Euro në periudhën afatmesme është ambicioz, por nëse realizohet do të lehtësonte në mënyrë të konsiderueshme kufizimet e kreditit për NVM-të në Kosovë, dhe do të ndihmonte të gjenerojë mijëra vende pune.

SHBK: *Cilat do të ishin rekomandimet tuaja për rritjen e çasjes në financa për NVM-të?*

Z. Vermeulen: Një numër masash janë identifikuar që pritet të përmirësojnë çasjen në financa për NVM-të. Kjo përfshin reduktimin e informalitetit, forcimin e kontabilitetit dhe standardeve të raportimit për të gjitha firmat

(edhe pse më të lehta për firmat e vogla që të zvogëlojnë kostot e pajtueshmërisë), përmirësimin e të dhënave kadastrale, zhvillimin e tregut të sigurimeve (për shembull, futja e sigurimit të mbjellurave për fermerët), etj. Prej anës tonë, ne jemi të përqëndruar tani në masat për të lehtësuar kufizimet e kreditit për të gjitha firmat, duke hequr gradualisht pengesat kryesore strukturore për dhënien e kredive. Si pjesë e këtyre përpjekjeve, është mbyllja e defekteve ligjore në Ligjin mbi Procedurën Përmbartimore që lejonte debitorët të ikin nga borxhet e tyre thjesht duke bërë thirrje në urdhërat e përmbartimit që pastaj përfundonin në sistemin e mbingarkuar gjyqësor, është një hap i rëndësishëm përpara, dhe një që pritet të përfundojë së shpejti.

Referencat:

Komisioni Evropian (2016), "Raporti Vjetor për NVM-të Evropiane, Vazhdon rimëkëmbja e NVM-ve", raporti i KE, nëntor 2016

Banka Evropiane për Investime (2016), "Vlerësimi i nevojave të financimit për NVM-të në vendet e Ballkanit Perëndimor, Raporti EIB, nëntor 2016

KOSME (2014), "Raporti për NVM-të në Kosovë në vitin 2014", raport i Programit për Promovimin e NVM-ve në Kosovë, dhjetor 2014

Transparency International (2016), "Njerëzit dhe Korrupsioni: Evropa dhe Azia Qendrore, Barometri Global i Korrupsionit", raporti i TI, nëntor 2016.



Sektori Bankar Mbështet Financimin e Ndërmarrjeve të Mesme dhe të Vogla në Kosovë

Bankat vazhdojnë të jenë kontribues me rëndësi në zhvillimin ekonomik dhe ky sektor mbetet një nga shtyllat kryesore të zhvillimit të vendit.

Sektori bankar vazhdon të mbetet një storie suksesi. Kosova sot ka një sektor të shëndoshë bankar me likuiditet të mjaftueshem, sektor mirë i kapitalizuar dhe profitabil. Sektori bankar ka siguruar qasje të gjerë të financimit në gjithë territorin e Kosovës, me një rrjetë të gjerë të degëve dhe zhvillim të hovshëm të kanaleve alternative/elektronike, duke ofruar qasje 24/7 në shërbime të ndryshme.

Niveli i kredive në sektorin bankar ka arritur shumë prej 2.2 miliard euro në shtator 2016, ndërsa mbi 64 % të kredive i takojnë bizneseve.

Trendi i rritjes së kredive është në vazhdimësi. Vetëm në nëntë muajt e fundit (dhjetor 2015-shtator 2016) niveli i kredive në total ka pësuar rritje për 168 milion euro, rritje kjo më e larta në vitet e fundit (138 milion euro gjatë vitit 2015, 76 milion euro gjatë vitit 2014).

Numri më i madhë i ndërmarrjeve në Kosovë i takojnë kategorisë së NVM've, ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (99%), dhe si të tilla ndikojnë drejtpërdrejtë në zhvillimin ekonomik të vendit , pasi që janë burim kryesor i vendeve të reja të punës dhe të gjenerimit të të ardhurave.

Statistikisht, në pothuajse të gjitha vendet e rajonit, NVM-të janë absolutisht mbizotëruese në ekonomi, dhe përfaqësojnë më shumë se 99% të të gjitha kompanive, duke pasur ndikim të konsiderueshem në rritjen e bruto produktit vendor.

Në kushtet e një mjedisi të ndryshueshëm ekonomik, NVM-të janë lehtë të adaptueshme dhe fleksibile në zhvillimin e veprimtarisë së tyre. Ato i përshtaten lehtë kërkesave të konsumatorit, duke qenë më afër tregut. Këto karakteristika i bëjnë NVM-të më atraktive për sektorin financiar, prandaj shumica e bankave



**ZNJ. MERITA
GJYSHINCA PEJA**

KRYESHEFE EKZEKUTIVE
BANKA EKONOMIKE

ofrojnë kushte preferenciale në norma të interest dhe lehtësira të tjera për këtë kategori të bizneseve duke besuar në qëndrueshmërinë e tyre.

Një atribut thelbësor i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme konsiston në faktin se ato përbëjnë një burim të rëndësishëm të vendeve të punës. Dy të tretat e vendeve të reja të punës i takojnë sektorit të ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme. Kjo në fakt tregon rëndësinë që këto biznese kanë për ekonominë e vendit, rrjedhimisht nevojën për një fokus më të madh të të gjithë akterëve ndaj kësaj kategorie të bizneseve.

Këto kategori të bizneseve janë të orientuara në veprimtari të ndryshme, ndërsa zhvillimin e tyre e mbështesin kryesisht në sektorin bankar.

Shumica e bizneseve në Kosovë i përkasin sektorit të tregtisë, ndërsa nevojat kryesore për financim nga institucionet financiare në këtë sektor janë kryesisht për kapital punues, me qëllimin që të sigurojnë vazhdimësinë e biznesit, ngritjen e kapaciteteve dhe rritjen e konkurrueshmërisë në treg. Investimet në kapital punues i ndihmojnë NVM've të sigurojnë rrjedhje të rregulltë të qarkullimit të parasë (cashflow) dhe të mbulojnë hapësirat (gap) të cilat mund të krijohen gjatë sezonaliteteve të ndryshme . Këto lloje të financimeve janë kryesishtë afatshkurtë.

Financimi i projekteve kapitale

Në mënyrë që të kemi një qëndrueshmëri afatgjatë të bizneseve është e domosdoshme që sektori financiar të mbështesë dhe të krijoj kushte sa më të favorshme për bizneset që të ngrisin kapacitetet e tyre prodhuese si në mjete fikse, ndërrim i linjave të reja të prodhimit, zëvendësimi i atyre ekzistuese me paisje të reja, më efçente apo edhe në ndërtimin e infrastruktures përcjellëse.

Një aspekt me rëndësi i zhvillimit dhe financimit, padyshim se është sektori i bujqësisë, sektor ky i cili është në linjë me planin strategjik zhvillimor të vendit. Ky sektor është një sektor i rëndësishëm në Kosovë duke qenë se pjesa më e madhe e popullësisë së Kosovës jetojnë në zonat rurale dhe se mobilizimi i institucioneve financiare dhe rritja e investimeve në këtë sektor ka ndikuar që një numer i produkteve nga importi të zëvendësohen me produkte vendore.

Vlen të theksohet se një numër i bizneseve të cilat në të kaluarën kanë qenë të kufizuara në financime nga institucionet financiare si rezultat i mungesës së kolateralit të përshtatshëm, apo edhe arsye të tjera, tani me themelimin e "Fondit Kosovar për Garanci Kreditore" do të kenë mundësi që edhe ato biznese të jenë konkurruese në aplikimin e kredive të mbuluara nga ky fond. Synim i këtij fondi është rritja e kredihënies për NVM-të, krijimi i vendeve të punës, rritja e prodhimtarisë lokale, me ç'rast krijimi i mundësive për rritje të biznesit do të ndikojë edhe në uljen e papunësisë dhe uljen e varfërisë në vend.

Mbështetja jo-financiare duke mos përjashtuar rëndësinë e kreditimit të këtyre ndërmarrjeve, rëndësi të veçantë ka edhe këshillimi i bizneseve në çasje në financa. Kryesisht këto takime kanë si qëllim identifikimin e nevojave të bizneseve qoftë për mbështetje profesionale duke ndihmuar në zbërthimin e planeve të tyre investive, rritjen e transparencës dhe ngritjes së vetëdijes për deklaratimet financiare të cilat konsiderohen si të domosdoshme për qëndrueshmërinë financiare të vetë atyre bizneseve.

Niveli i lartë i informalitetit tek ndërmarrjet e mesme dhe të vogla vazhdon të mbetet një nga sfidat kryesore, gjë e cila pengon konkurrencen e drejtë/lojale. Sfidë mbetet përfshirja e sa më shumë NVM've në sektorin formal. Niveli i informalitetit ndikon në besimin e NVM've dhe institucioneve financiare, rrjedhimisht kufizon çasjen e tyre në financa dhe mundësinë për tu financuar në nivelin që realisht bizneset kanë nevojë. Kjo ngase jo gjithmonë bizneset deklarojnë qarkullimin e tyre në nivelin e duhur, ndërkohë që bankat, përveç tjerash, vlerësimin për financim e bazojnë në pasqyrat financiare të cilat bizneset i deklarojnë. Pra, duke qenë se ekonomia joformale mbetet në nivel të lartë, rreziqet e kreditimit vlerësohen të jenë të larta.

Normat e interesit varen nga disa faktorë, përveç kostove të fondeve, rrjedhimisht faktor shumë me rëndësi është edhe transparenca dhe deklaratimet e biznesit.

Bizneset të cilat kanë pasqyra të audituara e bëjnë shumë më të lehtë financimin dhe çasjen në financa, rrjedhimisht edhe normat e interesit janë shumë më të favorshme, ngase niveli dhe vlerësimi i rrezikut është më i matshëm. Sipas raporteve të BQK-së, norma efektive e interesit në kredi ka pësuar rënie të vazhdueshme, duke arritë nivelin prej 6.9% për biznese (tetor 2016), ndërsa për biznese të cilat kanë raporte të auditimit, dhe mirë të formalizuara normat e interesit janë edhe më të favorshme.

Një përmirësim në standardet e raportimit financiar të bizneseve do të ndikojë në rritjen e shumës së financimit për NVM. Sfidë tjetër tek bizneset mbetet struktura menaxhuese dhe niveli i qeverisjes korporative. Një numër i madh i bizneseve nuk e kanë mirë të definuar strukturën menaxhuese, duke qenë të përfshirë në shumë aspekte të punës, si financa, shitje, marketing etj. Koncentrimi dhe përfshirja e pronarëve në menaxhimin e bizneseve vazhdon të mbetet një nga sfidat e bizneseve kosovare. Në Kosovë ende përceptohet si e vështirë ndarja ndërmjet pronësisë, menaxhimit dhe kontrollit.

Gjithashtu, një përmirësim në funksionimin e sistemit gjyqësor do të shtojë besimin e bankave, zgjedhjen më të shpejtë të rasteve në gjykata dhe procese më të rregullta përmbarimore.

Rëndësia e Financimit për Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme –perspektiva bankare

Një nga vendimet më të rëndësishme për biznesin në përgjithësi, si dhe për NMVM (Micro NVM) bizneset në veçanti, janë vendimet financiare. Në këtë pjesë, bankat në përgjithësi luajnë një rol kyç në përmbushjen e kërkesave financiare për të përfunduar planet e investimeve dhe për të drejtuar biznesin e përditshëm, pra për të mbështetur bizneset në kërkesat e tyre financiare. Bankat komerciale janë një burim i rëndësishëm i financimit dhe kreditimit për tregti dhe industri. Kreditimi është një shtyllë e zhvillimit. Bankat janë qendra nervore e tregtisë dhe industrisë. Bankat janë instrumente për zhvillimin e tregtisë së brendshme dhe politikës së jashtme.

Kjo mbështetje, në përgjithësi, bëhet nga instrumente të ndryshme financiare, por në mënyrë të veçantë lejimi i borxheve të ndryshme në biznese nëpërmjet të gjitha llojeve të financimit (kredi me afat, mbitërheqje, agro kredi, letrat e kreditit, kartat e kreditit), është një nga mënyrat më të zakonshme dhe efektive të çasjes së nevojave të biznesit për financim. Është vërtetuar përmes studimeve të ndryshme rreth globit, se financimi i NMVM-ve në një vend sjell rritje ekonomike, duke përfshirë sipërmarrjen, dinamizmin ekonomik, lidhjen e zinxhirëve të vlerave, përmirësimin e kapitalit njerëzor, zhvillimin e tregut financiar, dhe zhvillimin shoqëror.

Ne besojmë fuqimisht se financimi i bizneseve ka një rëndësi të madhe në funksionalitetin e duhur të bizneseve të sotme në përgjithësi dhe NMVM-ve në veçanti në ekonominë e sotme të Kosovës.

Ekonomia e sotme e Kosovës mund të përshkruhet si e brishtë dhe informale. Ekziston gjithashtu ende një mungesë e investimeve të duhura në të gjithë sektorët e ekonomisë, evazioni fiskal, dhe ekonomia gri janë në një shkallë të konsiderueshme. Të gjithë këta faktorë negativ sjellin paqëndrueshmëri, pasiguri në planet e ardhshme të biznesit në rritjen dhe zhvillimin e mëtejshëm. Në këtë pjesë, me të gjitha vështirësitë në rrugë, sektori bankar mbetet një nga industritë e pakta në të cilin bizneset gjithmonë mund të mbështeten. Mbështetja e vazhdueshme financiare dhe mbajtja e stabilitetit është një nga qëllimet kryesore të bizneseve në ditët e sotme.

Një numër i madh i NMVM-ve dështojnë për shkak të mungesës së mbështetjes financiare, për këtë arsye thjesht financimi i tyre është shumë i rëndësishëm për shkak të faktit se bizneset arrijnë të mbijetojnë dhe të rrisin të ardhurat e tyre për të siguruar një vend konkurrues në treg duke u financuar. Në Kosovë

Z. FATOS KRASNIQI

SHEF I NDËRMARRJEVE
MIKRO, PREMIUM, DHE
SEGMENTIT AGRO

DIVIZIONI I BANKIMIT
RETAIL

RAIFFEISEN BANK NË
KOSOVË J.S.C.



ekziston një numër në rritje i bizneseve private që kanë nevojë për mbështetje financiare, në mënyrë që ata të mund të sigurojnë vendin e tyre në mjedisin e ashpër të biznesit në Kosovë. Investimi i mbështetur nga financimi i bankës do të ndikonte në rritjen e biznesit në vetvete, dhe në këtë rast edhe në rritjen e vendeve të punës. Nuk ka dyshim se rritja e vendeve të punës do të ketë efektin e një tregu më të qëndrueshëm dhe mirëqenie në Kosovë. Si rezultat i financimit të NMVM-ve, Kosova do të rritej ekonomikisht, pra mundësia për të eksportuar të paktën në vendet fqinje, do të rritej gjithashtu.

Të gjithë faktorët e përmendur më sipër, kontribuojnë në një treg të trazuar të biznesit në Kosovë me një konkurrencë të padrejtë që rezulton me kërkesa shumë të diferencuara dhe ad-hoc për financa që në qoftë se nuk mbështeten nga bankat, mund të çojnë deri te ngushtime shumë të vështira në biznes që mund të jenë fatale për biznesin. Nga ana tjetër, shumica e kompanive në tregun e Kosovës, dhe në veçanti NMVM-të operojnë në sektorin e tregtisë, i cili si sektor ka nevojë të veçanta për mbështetje të rastit në lidhje me sezonalitetin e shitjeve, tejkalimin e të arkëtueshmeve, nevojën e menjëhershme për kapital punues.

Duke parashikuar këtë çështje, bankat kanë krijuar dhjetra produkte të ndryshme për mbështetje, të përshtatura në mënyrë specifike për nevojat e menjëhershme dhe ad-hoc të klientit në mënyrë që tejkalojnë këto pengesa që janë prodhuar nga një mjedis i ashpër në të cilin ata veprojnë. Kjo përfshin lloje të ndryshme e kredive, limiteve, garancioneve bankare, kartave të kreditit, dhe të gjitha produktet dhe shërbimet e tjera të lidhura me nevojat e përgjithshme të kompanisë për përfundimin e planeve të tyre të investimeve dhe zhvillimit të mëtejshëm në një anë

dhe plotësimin e boshllëqeve ad-hoc në kapitalin e punës dhe nevojave të tjera afat shkurtër në tjetrën.

Në qoftë se vështrime numrat, Kosova është një vend shumë i vogël me një popullsi prej rreth 1.8 milion banorë dhe një buxhet prej rreth 2 miliardë Euro. Nga ana tjetër, vetëm Raiffeisen Bank ka një portofolio të huamarrjes në biznes mbi 300 milion Euro, që përfaqëson mbi 1/4 e portofolios së përgjithshme të bankave në biznese. Këto shifra tregojnë se sektori bankar mbulon shumë prej nevojave të biznesit në veçanti dhe nevojave të tregut në përgjithësi për ekonominë e Kosovës të funksionoj si duhet.

Duke folur në veçanti për sektorin Mikro, kreditimi i bizneseve Mikro është gjithashtu i rëndësishëm për faktin se në shumicën e rasteve Bizneset Mikro furnizojnë tregun në përgjithësi dhe në veçanti NVM-të dhe korporatat me lëndë të parë dhe materiale e mjete tjera të veçanta, që do të ishin më të shtrenjëta për ta ti marrin individualisht, kështu që i gjithë zinxhiri i biznesit në një mënyrë mbështetet së pari nga financimi i bizneseve Mikro.

Duke kredituar bizneset familjare, profesionistët, dhe njerëzit e vetë-punësuar, ne i ndihmojmë të rrisin bizneset e tyre, dhe në kohë ata do të jenë në gjendje të rriten dhe të punësojnë më shumë punëtorë, duke kontribuar nga rasti në rast në uljen e papunësisë dhe rritjen e ekonomisë së përgjithshme të Kosovës.

Çdo lloj i financimit mban në vetvete një dozë të rrezikut, megjithatë financimi i bizneseve është shumë i ndjeshëm dhe duke pasur parasysh rëndësinë e tij, bankat janë specializuar në dhënien e mbështetjes financiare në vlerën e duhur, në bazën e duhur, dhe qëllimin e saktë, gjithmonë duke pasur kujdes të mos mbi apo nën financojnë nevojat e klientëve. Siç e dijme, në qoftë se ne mbi financojmë biznesin, ai do të jetë i mbingarkuar me këste të cilat mund të çojnë në probleme serioze me pagesa dhe shkaktojnë probleme serioze financiare, dhe në anën tjetër nëse ne nën financojmë biznesin, atëherë ekziston mundësia që projekti ose qëllimi i biznesit nuk do të arrihet dhe përsëri do të shkaktoj probleme serioze financiare me një paaftësi për të realizuar projektin dhe për të marrë të ardhurat e dëshiruara nga pjesa e re e biznesit. Prandaj, financimi trajtohet me precizitetin dhe saktësinë më të madhe për të siguruar mbështetjen e duhur financiare në aspektin e vlerës, bazës, dhe qëllimit.

Mbështetja financiare e bizneseve ka dy anë të përfituesve - njëra janë bizneset dhe tjetra bankat, ku kreditimi i biznesit është ende një nga rrjedhjet kryesore biznesore për sektorin bankar. Prandaj, bankat janë veçanërisht të interesuar në rritje dhe zhvillim së bashku me të gjithë klientët e tyre përkatëse, duke rregulluar strukturën e përgjithshme organizative dhe strategjinë për të përputhur nevojat dhe kërkesat e tregut. Njësoj si bizneset, në këtë mjedis pune, bankat duhet të jenë shumë dinamike dhe fleksibël të jenë të përshtatshme dhe konkurruese, duke ofruar fushëveprim cilësorë dhe gamë të gjërë të produkteve

dhe shërbimeve pas ndryshimeve dinamike në nevojat e klientëve dhe kushtet e tregut.

Të gjitha argumentet e dhëna më sipër, shprehin aspekte të ndryshme të rëndësisë reciproke të financimit të bizneseve, pra bankat, në këtë rast të veçantë, Raiffeisen Banka ka bërë hapa të mëtejshëm për të siguruar mbështetjen e duhur dhe në kohë për klientët që kanë nevojë për financim. Kjo është bërë me anë të këshillimit të rregullt të klientit në planet e tyre të ardhshme financiare nga ekspertët tanë më të rëndësishëm të përhapur në të gjitha degët e Raiffeisen Bank në tërë Kosovën, duke u siguruar së bashku që ata janë në rrugën e duhur të investimeve financiare, kanë siguruar mjaft kapital pune, korniza e tyre kohore e investimeve është në vend dhe koherente me nevojën aktuale financiare dhe kapacitetet e klientit. Me fjalë të tjera, në të gjitha temat e ngjashme të planeve të tyre të ardhshme financiare, gjithnjë duke pasur parasysh suksesin e përbashkët e të pasurit një biznes të suksesshëm. Për këtë çështje, ka programe të veçanta, procese, produkte, mjete këshilluese, trajnime të stafit për të siguruar këshillim të duhur dhe në kohë të klientëve për këto çështje. Për më tepër për këtë çështje, ka pasur shumë aktivitete CSR dhe projekte të lidhura me klientë (Klientë me Klientë, Projekti më i mirë, Takohuni me Klientin Tuaj), të gjitha me qëllim për të kontribuar edhe në çasjen jo-financiare të këshillimit dhe trajnimit të klientëve për të bërë hapat e saktë në planet dhe përpjekjet e tyre financiare dhe të tjera të lidhura me biznesin.

Raiffeisen Bank në Kosovë ka ndihmuar poashtu sektorin e madh bujqësor në Kosovë në shumë mënyra. Raiffeisen Bank në Kosovë ka hapur një rrjet të degëve në zonat rurale për të siguruar kredi bujqësore. Ne ofrojmë financimin e bujqësisë për marketingun e produkteve të tyre, për modernizimin dhe mekanizimin e fermave të tyre, për sigurimin e objekteve të ujitjes, objekteve të magazinimit për fruta dhe perime, si dhe për zhvillimin e tokës. Ne kemi siguruar edhe ndihmë financiare për bujqësi, pula, peshkim, dhe hortikulturë. Kjo është mënyra se si ne kemi përmbushur kërkesat e kreditit për të gjitha llojet e kompanive të angazhuara në bujqësi në zonat rurale.

Biznesmenët duhet të kenë cilësi të caktuara në mënyrë që të bëjnë biznes: të jenë të drejtë, të jenë të kujdesshëm, të jenë të sigurtë, të respektojnë etikën e biznesit, të kenë njohuri të përgjithshme dhe saktësi. Këto cilësi, të ashtëquajtura "virtutet tregtare" janë thelbësore për përparimin e shpejtë ekonomik dhe Banka Raiffeisen në Kosovë ka një rol kyç në promovimin e këtyre cilësive në biznese.

Për të përmbledhur temën, financimi i bizneseve është një pjesë kritike e funksionimit të duhur të bizneseve në afat të gjatë dhe të shkurtër, si dhe një pjesë e rëndësishme e biznesit të përditshëm dhe strategjik të sektorit bankar. Ne, Raiffeisen Bank në Kosovë, jemi krenar të jemi pjesë e sistemit bankar në Kosovë, duke dhënë kontributin tonë në mbështetjen dhe zhvillimin e bizneseve në përgjithësi dhe të ekonomisë së Kosovës në veçanti.

Çfarë janë NVM-të dhe financimi i tyre në një ekonomi

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme - NVM-të konsiderohen si treguesit kryesor për zhvillimin ekonomik të vendit, përgjithësisht të quajtura motori i ekonomisë. NVM-të janë kryesisht kompani të vogla individuale të themeluara nga kapitali i zotëruar familjar dhe ai i zhvilluar gjatë viteve.

Përfitimet e NVM-ve në çdo ekonomi maten lehtësisht; ato përfshijnë kontributin në drejtim të krijimit të vendeve të punës, si stimulator nga sektorët që përfshijnë inovacion dhe efikasitet, pasi që përmasa e tyre e vogël u lejon atyre një vendim-marrje të shpejtë. Kontributi i tyre ndikon edhe kompanitë e mëdha, si transferuesit e punëve (outsourcers) dhe punëdhënësit me pakicë (retailer) të produkteve dhe shërbimeve të tyre.

Por, çfarë janë NVM-të saktësisht? - Përkufizimi ndryshon, varësisht nga vendi dhe rajoni; në SHBA çdo kompani me një zyrë të vogël deri te një ndërmarrje e mesme apo e madhe mund të përkufizohet si NVM. Në Bashkimin Evropian, një firmë me 50 deri në 250 punonjës, qarkullim vjetor prej 7 deri 40 milion Euro, gjithsej asete më pak se 27 milionë Euro, dhe jo më shumë se 25% pronësi nga një korporatë e madhe, mund të klasifikohet si një NVM. Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë (ICC) përcakton një NVM të ketë 100 deri në 2000 punonjës.

Sa i përket Kosovës, përkufizimi i vërtetë për NVM-të është dhënë në ligjet Nr. 02/ L-5 i ndryshuar në Nr. 03/ L-031

- Biznese të vogla konsiderohen kompanitë me qarkullim vjetor jo më shumë se 500,000 Euro dhe numri i të punësuarve është në mes 10 - 49
- Bizneset mesme konsiderohen kompanitë me një qarkullim vjetor që nuk kalon 2,400,000 Euro dhe numri i të punësuarve është në mes 50 - 249 Duke iu referuar NVM-ve, çdo ditë ne jemi dëshmitarë të diskutimeve rreth rëndësisë së NVM-ve për ekonominë e përgjithshme të Kosovës; por, a kanë NVM-të mbështetjen e

Z. MENTOR BERISHA

MENAXHER,
DEPARTAMENTI
KORPORATAVE
DHE MARKETINGUT
KOMERCIAL

BANKA KOMBËTARE
TREGTARE



vërtetë të kërkuar nga palët e interesuara, si Qeveria, bankat, dhe agjencitë e tjera është ende një çështje e debatueshme.

NVM-të në Kosovë gjatë viteve përballen me sfida dhe pengesa të ndryshme duke filluar nga "njohuritë në biznes", çasja në financa, mungesa e kolateralit, dhe deri tek konkurrenca e padrejtë dhe dinamike.

Përveç çasjes politike dhe mbështetjes së tyre ndaj NVM-ve, roli i bankave komerciale në zhvillimin e tyre të përgjithshëm ka qenë dhe është me rëndësi të madhe.

Për shumë vite, çasja e vetme në financa për NVM-të në Kosovë kanë qenë bankat komerciale nëpërmjet bankimit tradicional, pasi që kapitali i tyre nuk plotësonte nevojat e tyre asnjëherë sa i përket ngritjes së kapaciteteve dhe fitimit të një avantazhi konkurrues.

Prej fillimit, sektori bankar ka optimizuar strukturat e tyre organizative në mënyrë që të plotëson nevojat e NVM-ve dhe i ka trajtuar ato veçmas për shkak të specifikave të tyre. Të gjitha bankat komerciale kanë në strukturat e tyre organizative një njësi apo departament të fokusuar vetëm në NVM-të. Anëtarët e stafit të ndarë për këtë kategori të kreditimit janë duke u trajnuar sipas avancimeve të nevojshme të NVM-ve gjatë viteve.

Sektori bankar në Kosovë ka arritur të krijojë fleksibilitet sa i përket financimit të NVM-ve, periudhës së pritjes (grace), planeve të parregullta të pagesës; fleksibiliteti në kërkesat për kolateral

gjithmonë ka qenë pjesë e financimit të NVM-ve. Fleksibiliteti i ofruar për NVM-të nga bankat komerciale ka lejuar që ata të tejkalojnë investimet, të konsideruara si “hapi i ardhshëm” në avancimin e biznesit të tyre përmes analizave të nevojshme të detajuara dhe të sakta.

Bankat janë të vetëdijshme për rëndësinë e financimit të NVM-ve, për shkak të potencialit të tyre dhe rolit që ato luajnë në zinxhirin e zhvillimit ekonomik në Kosovë.

Rëndësia e financimit të NVM-ve ka një efekt të gjerë dhe të shumfishtë duke filluar nga ndikimi i tyre i përgjithshëm në BPV.

Financimi NVM-ve do të vazhdojë të rrisë konkurrencën e tyre në treg; ato do të jenë në gjendje të investojnë në burime dhe teknologji moderne në mënyrë që të mund të konkurrojnë me kompanitë në rajon dhe markat globale në aspektin e cilësisë. Për më tepër, ato do të jenë në gjendje të fitojnë avantazhe konkurruese në drejtim të efikasitetit të kostos.

Në baza ditore, ne jemi dëshmitarë të historive të suksesit të NVM-ve lokale që bëhen lojtare të rëndësishme në industrinë e tyre; prandaj, çasja e tyre e vazhdueshme në financa është një element kyç në rrjedhën e tyre të punës operacionale.

Duke pasur parasysh numrin e studentëve të rinj të diplomuar që hyjnë në tregun e punës, tregu i fuqishëm i NVM-ve është vendi i parë ku ata mund të përdorin njohuritë e tyre dhe për të fituar përvojë si punëtorë të rinj. NVM-të janë duke u bërë një vend pune konkurrues për të rinjtë ambiciozë dhe entuziast, duke konkurruar me sektorë të tillë si bankat, korporatat e tjera, si dhe sektori publik.

Bankat komerciale në përgjithësi bëjnë përpjekje të mëdha për të lehtësuar financimin e NVM-ve. Marrëveshjet e shumta me agjencitë financuese ndërkombëtare dhe organizatat ndërkombëtare (BERZH, IFC, EIB, USAID) u arritën për të zhvilluar linjat e kredisë në favor të NVM-ve. Linja të tilla kreditore shërbejnë si elemente për financimin dhe mbështetjen e NVM-ve me kushte preferenciale të tilla si: norma interesi preferenciale, maturitete më të gjata, dhe lehtësime në kërkesat për kolateral.

Kohëve të fundit, Fondi Kosovar për Garanci Kreditore ka rritur kreditimin për NVM-të, dhe si i tillë, ai ka rritur potencialet kredituese të cilat si rezultat do të kenë një ndikim pozitiv.

Përveç fleksibilitetit të krijuar nga bankat komerciale për financimin e NVM-ve, cilësia e kreditimit nuk është sakrifikuar. Bankat komerciale janë duke prodhuar vlerësimin profesional të riskut kreditor në mënyrë që të mos keqpërdorin çasjen pozitive ndaj NVM-ve.

Me gjithë përpjekjet e bëra nga bankat komerciale, në anën e NVM-ve ka vend për përmirësim.

Është e qartë se NVM-të në Kosovë duhet të vijnë me ide më inovative për të bërë biznes, ata kanë nevojë të kapërcejnë idetë ‘Copy Paste’ e të bërit biznes dhe të demonstrojnë bankave që ata janë në gjendje të zbatojnë në praktikë objektivat e tyre të biznesit.

Ata duhet të rrisin transparencën e tyre në sektorin bankar dhe të analizojnë në mënyrë më analitike projektet e tyre të investimeve për shkak të tregut dinamik dhe konkurrues. NVM-të duhet të mbajnë raporte adekuate financiare (të likuiditetit dhe raportit të borxhit), pasi që raportet e tyre të borxhit nuk janë shumë të favorshme për shkak të investimeve të tyre të vazhdueshme.

Ne besojmë se kushtet aktuale pozitive (normat e interesit dhe kushtet e tjera) në tregun e kredive janë rezultat i përpjekjeve të përbashkëta nga ana e klientëve dhe bankave.

Ka gjithmonë vend për përmirësim dhe ne jemi të bindur se ditë më të mira dhe premtuese po vijnë për NVM-të dhe për ekonominë e Kosovës në përgjithësi.

Ka një përmirësim të dukshëm nga bizneset NVM në Kosovë. Konkurrenca e tyre jo vetëm në tregun lokal, por edhe në rajon është rritur, me produktet dhe shërbimet e tyre duke u përpjekur të arrijnë dhe dorëzojnë vlerë të lartë klientëve të tyre.

Ne besojmë se kushtet aktuale pozitive (normat e interesit dhe kushtet e tjera) në tregun e kredive janë rezultat i përpjekjeve të përbashkëta nga ana e klientëve dhe bankave.

Ndikimi i Fondit Kosovar për Garanci Kreditore në financimin e NMV-ve

Përse financimi i ndërmarrjeve mikro, të vogla, dhe të mesme (NMVM) është përherë në qendër të vëmendjes? Po ta shohim në praktikë, jo të gjithë NMVM-të rriten në ndërmarrje të mëdha multi-nacionale që kanë ndikim në zhvillimin ekonomik dhe krijimin e vendeve të punës. Janë vetëm disa nga ato që lulëzojnë, përderisa të tjerat vazhdojnë edhe më tutje të mbesin biznese mikro apo të vogla që luftojnë për të mbijetuar në treg. Megjithatë, këto biznese konsiderohen me fat: janë me mijëra sosh që pas një kohe të shkurtër veprimi detyrohen ta pezullojnë veprimtarinë e tyre, pa arritur të përmbushin as pritjet e veta fillestare, dhe si rezultat pësojnë humbje të vazhdueshme. Marrë parasysh rrezikun kaq të lartë për dështimin e NMVM-ve, shtrohet pyetja - përse politikat vendimmarrëse vazhdojnë të angazhohen aq shumë rreth krijimit të mundësive për zhvillimin e këtyre ndërmarrjeve të vogla?

Arsyeja është e thjeshtë. Kudo në botë, NMVM-të përbëjnë numrin më të madh të bizneseve. Dhe përderisa kontributi i tyre individual mund të jetë i vogël, kontributi i tyre i përbashët duket të jetë shumë domethënës dhe kjo veçanërisht në aspektin e krijimit të vendeve të reja të punës. Gjithashtu, besohet se NMVM-të janë potenciali i së ardhmes - përderisa vetëm disa kompani të përzgjedhura mund të bëhen korporata të së nesërme, shumica sosh mbesin ende të vogla. Pikërisht

ZNJ. NORA SIQECA

OUTREACH SPECIALIST,
PROGRAMI I USAID
PËR FUGIZIMIN E
MBËSHTETJES SË
KREDIVE (USAID
EMPOWER CREDIT
SUPPORT PROGRAM)



dhe në këtë kontekst, politikat vendimmarrëse konsiderojnë se qasja në financa është një nga përcaktuesit kritikë të zhvillimit ekonomik të një vendi.

Po ta analizojmë nga pikëpamja e kërkesës, perspektiva e NMVM-ve dhe mundësia e tyre për tu zhvilluar përcaktohet kryesisht nga niveli i mundësisë për qasje në financa si dhe nga menaxhimi efektiv i tyre. Shumica e hulumtimeve lidhur me NMVM-të, si në Kosovë poashtu edhe në vende të tjera, theksojnë se pengesa kryesore për zhvillimin e këtyre bizneseve është qasja e kufizuar në financa. Nga ana tjetër, po ta shohim situatën nga këndvështrimi i ofertuesve e që janë bankat dhe institucionet tjera shohim se çështja e financimit të NMVM-ve merret në konsideratë dhe analizohet me një kujdes të veçantë; kjo sepse përveç shkallës së lartë të rrezikut, kostoja për t'i shërbyer këto biznese është dukshëm më e lartë krahasuar me atë të ndërmarrjeve të mëdha. Prandaj, nuk është për t'u çuditur se pse huadhënësit shfaqin pasiguri kur flitet për sektorin e NMVM-ve.

Le ta analizojmë situatën në Kosovë, për të parë se të gjitha konstatimet e lartëpërmendura janë plotësisht me vend. Tek ne, NMVM-të përbëjnë pjesën më të madhe të sektorit privat, gjithsej 99,9%, dhe sëkëndejmi luajnë një rol kyç në rritjen ekonomike. Ato përcaktojnë dinamizmin, konkurrencën dhe

inovacionin në sektorin privat, dhe shërbejnë si një gjenerues i rëndësishëm në krijimin e vendeve të reja të punës dhe të të ardhurave. Mbështetja e NMVM-ve është një komponentë e rëndësishme e zhvillimit ekonomik, qoftë në ekonomitë më pak të zhvilluara, ato në zhvillim apo të zhvilluara.

Qëllimi primar këtu, nuk është thjeshtë shtimi i një sasive të madhe të fondeve (që zakonisht ofrohet si kredi, por që në realitet është borxh) në sektorin e NMVM-së, por bëhet fjalë për ofrimin e produkteve dhe të shërbimeve adekuata financiare që i përmbushin kërkesat e ndryshme të NMVM-ve në faza të ndryshme të ciklit biznesor. Në përgjithësi, financimi mund të kategorizohet si: i brendshëm, financimin e huazuar, financimin e bazuar në kapital, si dhe grantet apo subvencionet qeveritare. Në shtetet më pak të zhvilluara dhe ato në zhvillim, NMVM-të mbështeten nga financimi jo-formal (kursimet, familjarët, shoqëria, ose edhe fajdexhitë) dhe financimi i mbrendshëm (paratë e biznesit dhe profiti).

Gjithashtu, në planifikimet afatgjata, financimi i bazuar vetëm në borxh (p.sh. kreditë) nuk është i mjaftueshëm për zhvillim; qëllimi duhet të jetë ofrimi i burimeve të kombinuara financiare (huadhënje, kapital dhe të tjerë). Megjithatë, për shumicën e shteteve në zhvillim, ku qasja bazike e NMVM-ve në instrumente dhe shërbime financiare është e pamjaftueshme, aktivitetet e kreditimit duhet të kenë vëmendjen dhe ndërhyrjen e politikave vendimmarrëse.

Nxitja e sektorit bankar, si themel për financim të NMVM-ve mbetet vendimtare. Rreziqet dhe kostot shtesë që lidhen me financimin e NMVM-ve janë të njohura nga analizat e shumta ekonomike. NMVM mund të kenë potencial për zhvillim, por ndryshe nga investitorët e kapitalit, interesimi i institucioneve financiare përqëndrohet në lëshimin e kredive dhe arritjen e pjekurisë së asaj kredie në mënyrë të sigurtë.

Pra, jo vetëm që rreziqet e lëshimit të kredive për NMVM janë më të mëdha, por të tilla janë edhe kostot e lëshimit dhe mbikëqyrjes së tyre, të cilat për nga numri i kredive të lëshuara mund të jenë të shumta, edhe pse bëhet fjalë për shuma të ulëta.

Janë bërë vlerësime të shumëta rreth ndërhyrjeve dhe mjeteve të veçanta që do të përdoren për të zbutur rreziqet dhe për të zvogëluar disa nga shpenzimet, që do të bënin atraktiv financimin e NMVM-ve si për bankat komerciale ashtu edhe për institucionet tjera financiare. Një nga mundësitë e preferuara nga politikat vendimmarrëse në raste të këtilla është prezantimi i skemave të garancive kreditore, të cilat kanë për qëllim uljen e rrezikut për shërbimet ndaj sektorit të NMVM-ve, dhe njëherësh rritjen e interesimit tek huadhënësit për të bërë biznes me këtë sektor.

Kosova rishtazi themeloi Fondin Kosovar për Garanci Kreditore (FKGK), një institucion i pavarur i themeluar me ligj. Qëllimi kryesor i këtij institucioni është lehtësimi i qasjes në financapër NMVM-të si dhe rritja e tyre. Kështu, duke zvogëluar rrezikun e kredidhënies për NMVM-të, Fondi nxit institucionet financiare të japin më shumë kredi, të rrisin shumat e kredive për NMVM-të, të zgjerojnë produktet dhe shërbimet e ofruara për NMVM-të, si dhe të përmirësojnë kushtet e kredive. FKGK lëshon garanci kreditore për të mbuluar deri në 50% të rrezikut për kreditë e NMVM-ve. Kjo përqindje e mbulesës së rrezikut, mundëson ndarje të barabartë të rrezikut mes huamarrësit dhe fondit, në rast kur nuk kthehet shuma e huazuar.

FKGK do të zvogëlojë rrezikun e bankave dhe institucioneve të tjera financiare që merren me kreditimin e bizneseve të vogla, dhe kështu do të lehtësojë qasjen e NMVM në kredi afatshkurtra dhe afatgjata. Pengesat që Fondit mundëson të tejkalohen përfshijnë mungesën e kolateralit, regjistrin e kufizuar kreditor, apo historinë kreditore.

Shtueshmëria është themeli i FKGK-së. Në të kaluarën banka ose institucioni financiar nuk do t'i lëshonte kredi një NMVM-je pa garancinë e dhënë – kurse tani ka një "shtueshmëri" që i mundëson klientit të ri një rritje ekonomike. FKGK realizon shtueshmërinë duke nxitur kredi të reja për grupet e shënjestruara, gjë që shton shifrën e kredive të reja, parasë në ekonomi, si dhe krijimin e vendeve të punës. Fondi ofron mundësi më të mira për sektorët dhe kategoritë e cënueshme ekonomike dhe të popullsisë, duke përfshirë gratë, pakicat, bujqit, sipërmarrësit dhe rininë.

Ndikimi i Fondit në ekonominë e Kosovës ka një rëndësi të posaçme: Fondi kontribuon në zhvillimin ekonomik duke krijuar vende të punës, duke rritur prodhimin vendor, ulur shkallën e varfërisë, dhe në anën tjetër mundëson zhblokimin e likuiditetit të tepërt të bankave në Kosovë, shumë kjo që arrin 600 milion euro të pashfrytëzuara për shkak të rrezikut të lartë dhe jostabilitetit ekonomik.

Zhvillimi i NMVM-ve është një çështje e ndërlikuar dhe ndërsektoriale që kërkon ndërhyrje nga një gamë e gjerë e palëve të interesit, përfshirë këtu politikën vendimmarrëse, agjencitë përkatëse qeveritare, partnerët e zhvillimit, si dhe vetë komunitetin e biznesit. Fondi Kosovar për Garanci Kreditore nuk është zgjidhja e të gjitha vështërsive të financimit të NMVM-ve, por është një pjesë e zgjidhjes së problemit. Siç është theksuar më lartë, qëllimi nuk duhet të jetë shtimi i një vëllimi të madh fondesh në sektorin e NMVM-së, por ofrimi i produkteve dhe shërbimeve adekuate financiare për t'i përmbushur kërkesat e NMVM-ve.

Lidhur me Fondin Kosovar për Garanci Kreditore

Fondi Kosovar për Garanci Kreditore është themeluar me ligj. Ligji për themelimin e Fondit ishte nismë e Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë, mbështetur nga USAID-i në Kosovë përmes programit EMPOWER për kraheje për kredi. Ligji është miratuar në Kuvendin e Kosovës dhe nënshkruar nga Presidentja e Kosovës. Është publikuar në Gazetën Zyrtare më 8 janar 2016, si dhe ka hyrë në fuqi më 23 janar 2016.

Fondi Kosovar për Garanci Kreditore qeveriset nga Bordi i Drejtorëve, i cili përbëhet nga shtatë (7) anëtarë. Pas përfundimit të programit të USAID EMPOWER për kraheje për kredi, Fondi do të funksionojë si subjekt i vetëqëndrueshëm. FKKG raporton Bankës Qendrore të Kosovës. Kapitalizimi i FKKG-së është në process e sipër, me kontributet nga Qeveria e Kosovës përmes Ministrisë së Tregtisë dhe Industrisë, si dhe agjencitë tjera donatore, përfshirë këtu Agjencinë Amerikane për Zhvillim Ndërkombëtar (USAID), Bankën Zhvillimore Gjermane KfW.



Digjitalizimi i shërbimeve bankare në Kosovë është në rrugën e duhur

LISA CHASSIN

në emer të Fondit Evropian për Evropën Juglindore -Development Facility



MADELEINE LE GAL

në emer të Fondit Evropian për Evropën Juglindore -Development Facility



ALEXANDRA SANCHEZ

në emer të Fondit Evropian për Evropën Juglindore -Development Facility



Sistemi bankar në Kosovë ka pësuar një zhvillim të shpejtë, duke pasur parasysh se pas luftës në vitin 1999 nuk kishte as edhe një bankë apo bankomat të vetëm të mbetur. Industria bankare rifilloi me shpejtësi në vitin 2000 dhe në sajë të besimit që njerëzit kishin në sistemin bankar dhe mikrofinanciar dhe zellin që ata treguan në politikën e tyre të investimit, industria financiare përparoi ndjeshëm në dekadën në vijim. Në një vend pas konfliktit siç ishte Kosova, institucionet mikrofinanciare dëshmuuan të jenë vendimtare pasi që përmirësuan çasjen në kredi për ndërmarrjet mikro dhe ekonomitë familjare të nënshërbyera. Në fillim, institucionet mikrofinanciare të Kosovës u filluan nga donatorët dhe pastaj evoluuan me shpejtësi në organizata të mikrokredive financiarisht të qëndrueshme (ZKK) dhe banka.

Me kalimin e kohës dhe zhvillimin e ekonomisë, fluksi i mallrave është rritur në vëllim dhe bankat filluan të ndiejnë nevojën për të modernizuar shërbimet e tyre dhe për të lehtësuar procedurat për transaksione bankare. Futja e ATM-ve dhe pikave të shitjes dhe krijimi i Sistemit Ndërbankar të Kliringut Elektronik (SEKN) ishte një hap i parë në këtë proces. SEKN është një platformë e bazuar në internet e cila mundëson pagesa ndërbankare, duke siguruar kliringun dhe shlyerjen e transaksioneve të pagesave ndërbankare. Kjo ka kontribuar në promovimin e transfertave të parave të realizuara me anë të pikave të shitjes, ATM-ve, dhe më vonë, kanaleve kablore, internetit, telefonave mobil, dhe kartelave me vlera të depozituara.

Në vitin 2005, të gjitha 10 bankat komerciale në Kosovë, të licencuara nga Banka Qendrore e Kosovës (BQK), prezentuan shërbimet e-banking dhe m-banking të përcaktuara si ekzekutimi

i shërbimeve bankare përmes përdorimit të telefonave mobil ose tabletëve dhe pagesave nëpërmjet internetit - dhe të gjitha po tregojnë rezultate të mira. Sipas studimit "Shërbimet Digjitale Bankare në Kosovë", të kryer nga Qendra për Hulumtime Strategjike dhe Sociale (STRAS) dhe Zhvillimi PHB me mbështetjen e Entit për Zhvillim të Fondit Evropian për Evropën Juglindore në bashkëpunim me Shoqatën e Bankave të Kosovës në Prill të vitit 2016, disa banka kanë kryer një pjesë të rëndësishme të qarkullimit të transaksioneve të tyre nëpërmjet e-banking. Në të vërtetë, digjitalizimi përfaqëson një mundësi unike për të fituar më shumë të ardhura (me rritjen e mbajtjes së produktit dhe frekuencës së transaksioneve), duke zbritur ndjeshëm kostot e transaksionit. Mc Kinsey vlerëson se kostoja e një transaksioni të ekzekutuar me anë të e-banking është 43 herë më e ulët se një transaksion në një degë. Kjo i motivon bankat që kanë mbetur pas në investime digjitale të konsiderojnë miratimin e trendeve të fundit në shërbimet elektronike bankare.

Sipas Ibrahim Rexhepit, Drejtor Ekzekutiv i STRAS, e-banking është në rritje në Kosovë, me rritjen e numrit të përdoruesve dhe transaksioneve. Në vitin 2015, kishte rreth 188,000 llogari e-banking aktive, që paraqet një rritje prej 18% në krahasim me vitin 2014, dhe një rritje 42.5% në krahasim me vitin 2013. Kjo megjithatë mund të konsiderohet marginale duke pasur parasysh popullsinë totale prej 1.8 milionë banorëve. Për këtë arsye, shërbimet e-banking ende kanë një rrugë të gjatë për të bërë për të përmbushur potencialin e tyre të plotë. Kjo është edhe më e vërtetë për bizneset, pasi që më pak se 20% e llogarive e-banking janë llogari biznesi. Dominimi i "kulturës së pasare

së gatshme" mbetet një pengesë e madhe për procesin e digjitalizimit. Shpresojmë që cilësia e çasjes në internet dhe mbi një milion përdoruesit e internetit të transformohen në një katalizator për zhvillimin e financave digjitale.

Banka Qendrore e Kosovës është gjithashtu duke bërë pjesën e saj për të përmirësuar mjedisin bankar të vendit. Në 2009 ajo paraqiti një strategji për zhvillimin e Sistemit Kombëtar të Pagesave i cili duhet të prezantoj instrumente të reja të pagesave elektronike të tilla si pagesat prioritare, pagesat individuale, dhe masive, Kos-Giro (përmes të cilave konsumatorët mund të paguajnë faturat e tyre) dhe debitimit direkt. Për të mbështetur këtë, BQK-ja ka qenë duke punuar në krijimin e një Agjencisë Kombëtare të Procesimit të Pagesave, e cila duhet të shkurtojë kohën e transaksioneve të procesimit dhe të zvogëlojë shpenzimet. Paralelisht, institucionet financiare vazhdojnë të investojnë në zgjerimin e kanaleve të tyre të ofrimit përmes teknologjive digjitale për të nxitur përdorimin e kanaleve elektronike të pagesave. Kjo duket të jetë duke funksionuar, pasi që numri i kartelave me shërbime elektronike është në rritje: në fund të 2015, kartelat me funksion krediti u rritën për 67.5% në krahasim me vitin 2014. Akterët financiar dhe bankat janë gjithashtu duke bërë përpjekje për trajnimin e klientëve në shërbimet e-banking. Shoqata e Bankave të Kosovës, që është zëri i industrisë bankare në Kosovë, bashkëpunon me qeverinë, Bankën Qendrore të Kosovës, organizatat ndërkombëtare, dhe shoqërinë civile për të mbështetur sistemin bankar, hapjen e konkurrencës së drejtë dhe promovimin e edukimit financiar dhe shkrim leximin për klientët bankar.

Për t'u përmirësuar në fushën e financave digjitale, Kosova mund të mësojë nga fqinjët e saj. Në fakt, vendet e Evropës Jugore dhe Lindore janë kryesisht tregje të pjekura bankare mobile, me shumë iniciativa digjitale dhe mundësi të rritjes. Një shembull i mirë që do të ishte histori suksesi digjital është mBank në Poloni. E themeluar në vitin 2000, mBank paraqiti një transformim të plotë digjital të ofrimit të sigurimit të shitjes retail dhe të NVM-ve. Ajo ofron një mjedis shumë kanalësh, të çashëm nëpërmjet internetit, mobilit, telefonit ose videos. I tërë procesi mund të trajtohet në mënyrë elektronike. Një shembull tjetër do të ishte Opportunity Bank në Serbi, e cila me sukses ka zbatuar Aplikimin Digjital të Fushës: aplikacionin Android, të instaluar në tabletë - që lejon oficerët e kredisë të marrin klientët dhe detajet e kredisë direkt në terren.

Në Evropën Qendrore dhe Jugore, partneritetet mes bankave dhe operatorëve të telekomit celular (MNO) janë duke ndodhur gjithnjë e më shumë për të adresuar normat relativisht të ulëta të miratimit

të bankimit online dhe mobil. Për shembull, Banka Telenor dhe Asseco SEE (operatori më i madh në Evropën Juglindore) janë bashkuar për të zhvilluar një ofertë të përshtatur për kredi të krijuar nga të dhënat që rrjedhin nga dy kompani të ndryshme, një zgjidhje të plotë për banka dhe një proces plotësisht të automatizuar për të mbështetur zhvillimin e produkteve të reja.

Këto histori suksesi tregojnë se si institucionet financiare dhe klientët e tyre mund të përfitojnë nga digjitalizimi. Megjithatë, ne duhet të jemi të kujdesshëm, pasi që përpjekjet dhe investimet në kanale digjitale nuk janë çelësi i vetëm i suksesit. Sektori bankar duhet të rrit diversitetin dhe personifikimin e produkteve, shërbimeve, si dhe përmirësimin e veprimtarisë së tyre të kreditit. Një kuptim i thellë i konsumatorëve dhe trendeve makro është kusht për zhblokimin e benefitve të digjitalizimit. Në ditët e sotme, miratimi i një çasjeje ndaj konsumatorëve/njerëzve (p.sh. vendosja e konsumatorit në rend të parë në procesin e projektimit), konsiderohet si një praktikë e mirë. Kjo duhet të shoqërohet me përpjekje të mëtejshme në emër të bankave të njoftojnë njerëzit me shërbimet digjitale. Një mundësi për të mbështetur këto përpjekje do të ishte krijimi i programeve digjitale të edukimit financiar në bashkëpunim me universitetet. Qeveria mund të inkurajojë këto iniciativa, duke mbështetur pozitat e praktikës për studentët e universitetit në institucionet bankare. Për më tepër, puna nga Banka Qendrore për të siguruar një rregullim të përshtatshëm, të tilla si promovimin e ndërveprimit të kartelave bankare, do të ishte një shkallë e rëndësishme për inkurajimin e bankave komerciale për të përmirësuar sistemet e tyre të teknologjisë së informacionit për të bërë pagesat digjitale më të arritshme për klientët e tyre dhe për të rritur përdorimin në përgjithësi.

Nga pikëpamja teknologjike, bankat duhet të marrin në konsideratë disa faktorë të tjerë të suksesit, të tilla si investimi në sigurinë (kibernetike), duke vlerësuar mjete të reja të sigurisë (të tilla si krypto teknologjitë ose e-identifikimi), menaxhimin e të dhënave të mëdha dhe analitikave të avancuara për të informuar vendimet e tyre të kreditit. Së fundi, siç tregohet në këtë artikull, kërkimi i aleancave dhe/ose partneriteve me kompanitë FINTECH dhe startup-et do të ndihmonte institucionet "tradicionale" financiare të jenë në mbrojtje të zhvillimit teknologjik dhe inovacioneve.

Mbledhje Profesionale e të Arkëtueshmeve

Në tridhjetë vitet e fundit në Evropë dhe në gjithë botën, kompanitë e industrive dhe sektorëve të ndryshëm (bankat, institucionet financiare, kompanitë e shërbimeve publike, kompanitë e telekomunikacionit, ndërmarrjet komerciale, dhe NVM) janë duke deleguar aktivitetet e tyre të grumbullimit të kërkesave tek kompanitë profesionale të specializuara për mbledhjen e kërkesave (agjensionet e mbledhjes).

Menaxhimi i suksesshëm dhe ekzekutimi i procesit të mbledhjes duhet të përfshijë përkushtimin e një shumëllojshmërie të burimeve njerëzore dhe teknike, si dhe zbatimin e sistemeve të përshtatshme të mbledhjes dhe implementimin e aktiviteteve trajnuese për zhvillimin e vazhdueshëm dhe gjenerimin e njohurive dhe praktikave të reja në fushën e grumbullimit të kërkesave. Për procesin më të mirë të mundshëm dhe të suksesshëm të mbledhjes, vendimi për të besuar aktivitetet e grumbullimit një agjensioni të jashtëm duhet të mbështetet nga vendimi për zgjedhjen e partnerit të vërtetë në proces, ose, për zgjedhjen e agjensionit profesional të mbledhjeve më të përshtatshme. Kushtet e tregut në shumicën e vendeve lejojnë procedura të relaksuara për ngritjen e kompanive që merren me grumbullimin e kërkesave, por kjo nuk do të thotë se ata ofrojnë shërbime në nivel të kualitetit të duhur për industri të ndjeshme si bankat, telekomunikacioni, apo industria komerciale. Përvoja në terren tregon se procesi i mbledhjes është shumë i ndjeshëm dhe kërkon nivelin më të lartë të trajtimit profesional të klientëve dhe të klientëve të tyre përkatëse me borxhe, për të arritur qëllimin, por në të njëjtën kohë të sigurojë ruajtjen e marrëdhënieve pozitive në mesin e palëve të përfshira. Puna e një agjensioni serioz për mbledhje së kërkesave duhet të bazohet në standardet më të larta morale dhe etike të sjelljes, në përputhje me rregullat ligjore të vendit në të cilin vepron.

ZNJ. KATERINA BOSEVSKA

DREJTORESHË
MENAXHUESE,

EOS MATRIX L.L.C.
DEGA NË KOSOVË



Në procesin e përzgjedhjes së një agjensioni profesional të mbledhjeve karakteristika themelore që duhet të njihen janë si më poshtë:

* Agjensioni duhet të jetë pjesë e një kompanie ndërkombëtare në mënyrë që ajo të mund të ndërtohet dhe të mbështetet në stabilitetin dhe njohurinë nga mjedisi ndërkombëtar dhe të kuptuarit e temës së mbledhjes së kërkesave

* Ajo duhet të punojë në përputhje me ligjet, rregulloret, rregullat, dhe kërkesat e klientit në lidhje me mbrojtjen e të dhënave, e cila është e mbështetur nga zbatimi i standardeve përkatëse, si ISO 20000-1: 2011; ISO 27001: 2013

* Ajo duhet të ketë një dituri të akumuluar në afat të gjatë, e cila mundëson zbatimin e shpejtë dhe efikas të procesit dhe krijimit të praktikave më të mira të grumbullimit, në përputhje të plotë me politikat e Klientit

* Ajo duhet të ketë strukturë të fortë organizative, e cila përfshin pozicionet e kërkuara të punës për zbatimin cilësor të aktiviteteve të kërkuara si në vijim:

- Strukturë të fortë operative të burimeve të dedikuara vetëm për aktivitetin e grumbullimit të kërkesave, që është, stafi i trajnuar me njohuri specifike në fushën e komunikimit dhe negociatave,
- Njësi analitike që siguron reagimin e duhur në sigurimin e raporteve dhe analizave të kërkuara,

- Mbështetje të fortë IT dhe bazës së të dhënave të qëndrueshme e cila përfshin një sistem për monitorimin dhe regjistrimin e procesit të mbledhjes dhe zbatimin e suksesshëm të strategjive operative të përcaktuara,
- Mekanizma për monitorimin dhe trajnimin/rikualifikimin e strukturës së agjentëve dhe ekipit menaxhues,
- Sistem për zbatimin dhe kontrollin e kodit ekzistues të sjelljes dhe operimit.

Në EOS Matrix L.L.C. të gjitha aktivitetet janë të drejtuara drejt mbledhjes profesionale të kërkesave. Si anëtar i Grupit EOS që është një markë kryesore në fushën e menaxhimit profesional të kërkesave,

Kompania jonë në Kosovë i ofron klientëve të tyre përbushje të plotë të nevojave të tyre për mbledhjen moderne dhe efektive të llogarive të arkëtueshme të tyre bazuar në modelet më të fundit.

Ne veprojmë në tri fusha kryesore si fokusi ynë kryesor:

- Me mbledhjen e vazhdueshme ne jemi duke procesuar grumbullimin e kërkesave të siguruar dhe të pasiguruar në pronësi të klientëve tanë.
- Me blerjen e borxhit ne marrim përsipër kërkesat nga klientët tanë, në këtë mënyrë edhe ndërmarrjen e plotë të rrezikut të mosmbledhjes.
- Në bazë të modelit për Outsourcing të Procesit të Biznesit, klientët vendosin të dorëzojnë plotësisht procesin e mbledhjes së kërkesave -it në mënyrë që të përqëndrohen në funksionet e tyre kryesore dhe zgjerimin e biznesit.

Procesi i mbledhjes së kërkesave është projektuar posaçërisht për çdo klient individualisht, në përputhje me specifikat dhe karakteristikat e portofolit përkatës, natyrën e të kërkesave përkatëse, moshën e tyre, preferencat e klientit, dhe të gjitha në drejtim të kryerjes së një procesi të suksesshëm të mbledhjes. Procedurat e ndërmarra nga EOS konsolidohen me procedurat e klientëve me qëllim të mbledhjes së kërkesave, në të njëjtën kohë rritjen e ndërgjegjësimit të përdoruesve që janë në vonesa në shërbimin e detyrimeve të tyre për rëndësinë e respektimit të afateve, si dhe në lidhje me përfitimet e shlyerjes së borxheve të tyre në kohë, në mënyrë që të mbajnë statusin e tyre të klientit me klientët tanë. Praktikrat e suksesshme operative dhe proceset për mbledhjen e të kërkesave janë vazhdimisht duke u zbatuar në një mjedis të punës të kontrolluar plotësisht, me monitorim të vazhdueshëm të të gjitha aktiviteteve të punës.

Duke vepruar si një agjension profesional i mbledhjeve, qëllimi ynë përfundimtar është realizimi i përqindjeve të suksesshme të grumbullimit për klientët tanë, në të njëjtën kohë minimizimi i efekteve negative të procesit të mbledhjes (kritikave të mundshme, adresimi i ankesave etj).

Nënvizim: Ne jemi të bindur se bankat, telekomunikacioni, dhe sektori i sigurimeve, së bashku me kompanitë e shërbimeve publike në Kosovë janë duke kërkuar një partner të besueshëm me përvojë të gjerë në menaxhimin e të kërkesave.



Gjendja dhe perspektiva e rimëkëmbjes në Eurozonë

Fjalim i Mario Draghi, Presidenti i Bankës Qendrore të Europës, në Kongresin Bankar European, Frankfurt, 18 Nëntor 2016

Që nga fillimi i krizës financiare globale, 2016 ka qenë viti i parë i plotë, ku BPV në Eurozonë ka qenë mbi nivelin e saj para krizës. Janë duhur rreth 7.5 vjet për të arritur atje.

Ekonomia tani po rimëkëmbet me një ritëm të moderuar por të qëndrueshëm. Punësimi është rritur me më shumë se katër milionë që nga rënja e saj në vitin 2013. Dhe rimëkëmbja ka qenë me bazë të gjerë, me diferencë të vogël në performancë ekonomike midis vendeve.

Ajo që ne duhet të kërkojmë tani është se cilët janë faktorët që kanë lejuar rikuperimin të bëhet, dhe nëse kemi arsye të besojmë se ata janë të mjaftueshëm për të dhënë një rregullim të qëndrueshëm në rrugën e inflacionit.

Ne kemi qenë dëshmitarë të shumë zhvillimeve inkurajuese, jo më pak se rikuperimin e sektorit

bankar në eurozonë, i cili ka lejuar rritjen e kreditimit të kthehet në pozitiv përsëri dhe politikat monetare të forcohen. Ky është një kusht i domosdoshëm për një kthim të plotë të stabilitetit makro-ekonomik dhe të çmimeve.

Por, pavarësisht nga ekzaltimi me çmimet e ofruara nga mbyllja graduale e hendekut të prodhimit, një rregullim i qëndrueshëm në rrugën e inflacionit ende mbështetet në vazhdimin e tanishëm të kushteve paprecedent të financimit. Është për këtë arsye që ne mbetemi të angazhuar për ruajtjen e shkallës shumë të konsiderueshme të akomodimit monetar, e cila është e nevojshme për të siguruar një konvergjencë të qëndrueshme të inflacionit drejt nivelit nën, por afër, 2% për një periudhë afatmesme.

Ajo që unë do të doja të bëja në fjalimin tim sot është të shpjegoj këto perspektiva - faktorët që kanë vënë ekonominë e eurozonës në një pozitë më të fortë, por edhe arsyet pse ne ende nuk mund të zvogëlojmë vigjilencën.

Norma e rritjes së PBB-së reale dhe punësimimit në Eurozonë që nga viti 1999



Burimi: Eurostat and ECB calculations

Faktorët e rinjë që bëjnë ekonominë e eurozonës më të fuqishme

Zhvillimi i parë është që na jep kurajo është përmirësimi i aftësisë paguese të sektorit bankar.

Kemi nevojë për një sektor të fuqishëm bankar që mbështet ekonominë gjatë rimëkëmbjes. Por nëse është një mësim që ne mund të nxjerrim nga dekada e fundit, është që në mënyrë që të jemi me të vërtetë të fuqishëm, sektori bankar duhet të jetë i rregulluar mirë. Në të vërtetë, ekziston një marrëveshje e përhapur se një nga shkaqet kryesore të krizës globale financiare ishte mos-rregullimi i tepruar i sektorit financiar në dy dekadat e mëparshme.

Origjina financiare e krizës shpjegon ngadalësinë e rimëkëmbjes ekonomike. Bankat që kishin zgatur kredit të tepruar duhej të rregullonin bilancet e tyre të gjendjes dhe forcojnë kapitalin e tyre. Firmat dhe ekonomitë familjare që u ngarkuan me borxh të tepërt u deshën të tkurrin kreditimin e marrë. Ky kombinim demotivoj edhe palën e ofertës së kredisë edhe kërkesës.

Pra, ri-rregullimi i sektorit financiar është në fakt pjesë e agjendës së rritjes. Dhe tani është bërë progres i madh në korrigjimin gabimeve të kohës para krizës.

Agjenda rregulative globale, drejtuar nga G-20, ka bërë sektorin në mënyrë të konsiderueshme më të fuqishëm në drejtim të kapitalit, leverigjit, financimit, dhe marrjes përsipër të rrezikut. Raportet e Kapitalit të Zakonshëm të Klasit 1 (kalimtar) në eurozonë janë përmirësuar ndjeshëm, duke u rritur nga më pak se 7% për grupe të rëndësishme bankare në vitin 2008 në më shumë se 14% sot. Raportet e leverigjit tani janë afër 4% për bankat e mëdha. Raporti i Mbulueshmërisë së Likuiditetit është zbatuar vitin e kaluar, dhe shumica e bankave të eurozonës tashmë janë në përputhje me Raportin Neto të Financimit të Qëndrueshëm përpara zbatimit të tij në vitin 2018.

Është e vërtetë që kjo agjendë rregulative, që ka evoluar ndjeshëm në hartimin e saj gjatë tetë viteve të fundit, mund të ketë krijuar edhe disa pasiguri, për shembull, mbi nivelet e qëndrueshme të kapitalit shtetëror, të cilat reflektohen në çmimet e aksioneve të bankës. Në të vërtetë, pasiguria mbi kërkesat e ardhshme të kapitalit mund të sjell një prim të rrezikut, i cili peshon mbi koston e financave të bankës dhe vepron si një pengesë për zgjerimin e aktiviteteve ose furnizimin e kredisë për ekonominë.

Pra, tani është koha të finalizojmë agjendën rregulative dhe të hyjmë në një periudhë stabiliteti. Fokusi duhet të jetë mbi zbatim, jo në dizajn të ri. Masat rregulatore duhet të zbatohen në mënyrë të balancuar që sigurojnë një nivel të fushëveprimit global. Edhe pse rregullimet margjinale janë të mundshme, nuk duhet të ketë kthim mbrapa në atë që është vendosur.

Ri-rregullimet kanë çuar në mirëpritjen e përmirësimeve në aftësinë paguese të bankës. Ndërkohë, cilësia e aseteve është përmirësuar gjithashtu. Raporti i kredive jo-performuese (KJP) ka rënë në eurozonë, edhe pse në mënyrë modeste. Kritike në këtë kontekst ishte vlerësimi gjithëpërfshirës i bilanceve të gjendjes së bankave - duke përfshirë një rishikim të cilësisë së aseteve në thellësi të mëdha - i cili inkurajoi bankat të bëjnë forcimin e bilancit të gjendjes. Ndërsa kreditë jo-performuese mbeten të larta në disa vende, problemi sot është më i lidhur me profitabilitetin sesa qëndrueshmërinë e bilanceve të gjendjes, pasi që raportet e mbulueshmërisë janë afër 50% dhe pjesa më e madhe e mbetur është e kolateralizuar.

I gjithë ky progres ka shkuar përkrah me një rimëkëmbje të qëndrueshme ekonomike. Rritja e ripërtrirjes së sektorit bankar ka ndihmuar në mbrojtjen e rimëkëmbjes nga goditje të jashtme dhe të ruaj vullin e saj të brendshëm. Sistemi bankar ka qenë në gjendje të përballoj, ndër të tjera, krizën në ekonomitë e tregut në zhvillim, rënien e çmimeve të naftës dhe të mallrave, si dhe pasojat e referendumit në Mbretërinë e Bashkuar. Dhe bankat më të shëndetshme kanë ofruar kredi të nevojshme për të ruajtur ritmin e rimëkëmbjes.

Lehtësimet në kushtet e furnizimit të kredisë kanë qenë të dukshme edhe në normat e kreditimit por edhe në vëllimin e kreditimit. Që nga mesi i vitit 2014, normat e kreditimit bankar kanë rënë për pothuajse 100 pikë bazë edhe për ekonomitë familjare të Eurozonës por dhe korporatat. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë përfituar nga rënie edhe më të mëdha. Vëllimet e kreditimit, nga ana tjetër, kanë postuar norma pozitive rritjeje për ekonomitë familjare që prej fundit të vitit 2014, dhe për korporatat jo-financiare që prej tremujorit të fundit të vitit 2015, pas një rënjeje shumëvjeçare.

Poashtu, kushtet e financimit janë përmirësuar në tregjet e kapitalit, të cilat janë shoqëruar me një ngritje në lëshimin e bonove të korporatave.

Ky ndryshim i kredisë ka mbështetur një karakteristikë të dytë beninje të rimëkëmbjes: faktin se ajo është bërë gjithnjë e më shumë e nxitur nga burime të brendshme të rritjes.

Kërkesa e brendshme ka zëvendësuar tashmë kërkesën e huaj si drejtues kryesor i rritjes. Gjatë dy viteve të fundit, kërkesa e brendshme mesatarisht ka shtuar më shumë se një pikë përqindje në rritjen e BPV-së, të mbështetur nga kushte shumë akomoduese të financimit. Në të kundërtën, eksportet neto, të cilat ishin një motor i rëndësishëm i rritjes për shumicën e periudhës së krizës, i kanë kontribuar shumë pak rritjes së BPV-së që nga fundi i vitit 2013, me përkeqësimin e mjedisit global.

Ky ndryshim në përbërjen e rritjes është i rëndësishëm, nga një perspektivë e inflacionit, pasi ajo bën rimëkëmbjen në eurozonë më pak të prekshme ndaj goditjeve të jashtme. Në të vërtetë, fuqia e brendshme ka ndihmuar në izolimin e eurozonës kundër dobësive të fundit globale, të cilat përndryshe do të kishin zvarritur rimëkëmbjen nga rruga e duhur - dhe me të edhe rritjen e prititur në rrugën e inflacionit.

Gjendja lokale poashtu kontribuon në një zhvillim të tretë inkurajues: një reagim të fortë në punësim. Kjo është nxitur nga një rilidhje e fortë në mes të BPV-së dhe rritjen

e punësimit në vitet e fundit. [1] Punësimi i përkohshëm pas-Lehman në 2010-11 ishte në thelb një rimëkëmbje pa punësim. Rimëkëmbja e tanishme, megjithatë, ka ulur shkallën e papunësisë prej më shumë se 12% në 2013 në 10% sot. Dhe, përveç papunësisë më të ulët, forca e përgjithshme e punës është zgjeruar edhe në vitet e fundit, duke reflektuar rritjen e normave të pjesëmarrjes në punë. [2]

Një kthim më të shpejtë në punësim të plotë - apo atë që ekonomistët e quajnë "norma pa-përsheptim e inflacionit të papunësisë", - është qartësisht në mbështetje të stabilitetit të çmimeve, pasi që shënon një treg të fortë të punës dhe presion të fortë të pagave. Dhe ndërsa këto presione mund të kompensohen disi nga rritja e numrit të njerëzve që hyjnë në tregun e punës me forcimin e rimëkëmbjes, një fuqi punëtore më e madhe në fund të fundit do të mbështesë edhe furnizimin - duke rritur rritjen potenciale - dhe kërkesën.

Me forcimin e perspektivave të tregut të punës, punonjësit ekzistues mund të sigurohen nga të ardhurat e tyre dhe të ringjallin planet e tyre të shpenzimeve me besim më të madh; dhe rekrutët e rinj mund të plotësojnë disa nga kërkesat e tyre të akumuluar sa kanë qenë të papunë. Elasticiteti i konsumit të përgjithshëm për punëtorë të rinjë është veçanërisht i madh. Si i tillë, këto trende të tregut të punës përfaqësojnë një faktor kyç në ruajtjen e rritjes dhe vrullit të inflacionit në kushtet kur kërkesa globale mund të bëhet një motor i besueshëm i rritjes.

Faktorët që kërkojnë kujdes

Prandaj, kemi çdo arsye për të qenë më të sigurt në forcën e rimëkëmbjes sesa që ishim një vit më parë. Por ne nuk mund të jemi optimistë në lidhje me paraqitjen ekonomike.

Përveç rreziqeve gjeopolitike që mbeten të përhapura, në të vërtetë ekzistojnë tre faktorë që mandatojnë kujdes: profitabiliteti i bankave të eurozonës, dobësia relative e dinamikës së inflacionit, si dhe varësia e rimëkëmbjes së politikës monetare akomoduese.

Edhe pse sistemi bankar në Eurozonë sot është më elastik, profitabiliteti i tij mbetet një sfidë - një që peshon në çmimet e aksioneve të bankës dhe ngrit kostot me të cilat përballen bankat duke rritur kapitalin. Në fakt ka qenë një hendek negativ në mes të kthimit të kapitalit të bankave të eurozonës dhe kostos së tyre të kapitalit që prej krizës financiare të vitit 2008. Ndërsa niveli i çmimeve të kapitalit të bankës nuk është në vetvete një çështje për politikëbërësit, për aq sa ajo ngre kostot e financimit për bankat, në fund të fundit mund të kufizojë kreditimin e ekonomisë reale dhe të mbajë prapa rimëkëmbjen.

Një nga faktorët me peshë në profitabilitet është rritja e ulët dhe mjedisi i ulët i inflacionit, i cili përkthehet në nivele më të ulëta të normave të interesit të politikës. Por trashëgimia dhe sfidat strukturore janë gjithashtu në lojë, të cilat bankat dhe politikëbërësit mund dhe duhet adresuar.

Kur trashëgimia e aksioneve të KJP mposht profitabilitetin, kryesore është të krijohet një mjedis ku zgjidhja e kredive të këqija mund të përshpejtohet. Dhe ku profitabiliteti është duke u prekur nga problemet strukturore, të tilla si mbikapaciteti dhe strukturat e kostos joefikase, racionalizimi dhe konsolidimi duhet të jenë pjesë e përgjigjes. Në të vërtetë, një joefikasitet i tillë mund të ketë qenë i ekspozuar nga mjedisi i normave të interesit të ulëta, por ato me siguri nuk janë krijuar nga ai.

Një arsye e dytë për të qëndruar vigjilentë është se pavarësisht rikuperimit të rritjes dhe punësimit, hendeku i prodhimit të vazhdueshëm është ende duke e mbajtur dinamikën e inflacionit të dobët. Norma e inflacionit në Tetor qëndroi në 0.5%. Ndërkohë që kjo shënon nivelin më të lartë të regjistruar në gati dy vjet, ai mbetet shumë poshtë objektivit të BQE-së. Dhe, ndërsa ne presim që inflacioni total të vazhdojë të rritet gjatë muajve të ardhshëm, shumica e kësaj rritje do të jetë e nxitur nga faktorë statistikorë që lidhen me lëshime mekanike të ujlës ekstreme të çmimit të naftës një vit më parë. Ne ende nuk e shohim një forcim të qëndrueshëm të dinamikës themelore të çmimeve.

Objektivi ynë është - dhe do të mbetet - një normë të inflacionit nën, por afër, 2% në periudhën afatmesme. Duke shkuar përpara, vlerësimi ynë do të varet nga fakti nëse ne shohim një rregullim të qëndrueshëm në rrugën e inflacionit drejt këtij objektivi. Dhe kjo do të thotë se konvergjenca e inflacionit në drejtim të 2% është e fortë, madje edhe me një ulje në akomodim monetar. Dinamika e inflacionit, me fjalë të tjera, duhet të jetë e vetë-qëndrueshme.

Dhe kjo më sjell tek faktori i tretë i cili bën thirrje për maturi mbi perspektivën: faktin se rimëkëmbja e eurozonës ende mbështetet në shkallë të konsiderueshme tek politika monetare akomoduese. Rimëkëmbja në kredi është duke u lehtësuar nga një sektor bankar më elastik, por shtyrja vjen nga politika jonë monetare.

Masat tona dhe transmetimi i tyre efektiv mbështet opinionin tonë për rritjen dhe inflacionin. Sipas vlerësimeve të stafit, masat tona do të rrisin normën e inflacionit nga më shumë se gjysmë pikë përqindje, mesatarisht, gjatë 2016 dhe 2017. Ato do të kontribuojnë në rritjen e rritjes reale të BPV-së në eurozonë nga më shumë se një pikë e gjysmë përqindje kumulative në mes të 2015 dhe 2018. Me fjalë të tjera, politika monetare mbetet një përbërës kyç në skenarin reflektues që parashihet për eurozonën në vitet e ardhshme.

Përfundim

Pra, edhe në qoftë se ka shumë trende inkurajuese në ekonominë e eurozonës, rimëkëmbja mbetet shumë e varur nga një plejadë e kushteve të financimit të cilat, nga ana tjetër, varen nga një mbështetje e vazhdueshme monetare. BQE do të vazhdojë të veprojë, si e mandatuar, duke përdorur të gjitha instrumentet e mundshme në kuadër të mandatit tonë për të siguruar një konvergjençë të qëndrueshme të inflacionit drejt një niveli nën, por afër 2%.

Ne gjithashtu duhet të pranojmë që veprojme nën një shkallë ende të konsiderueshme të

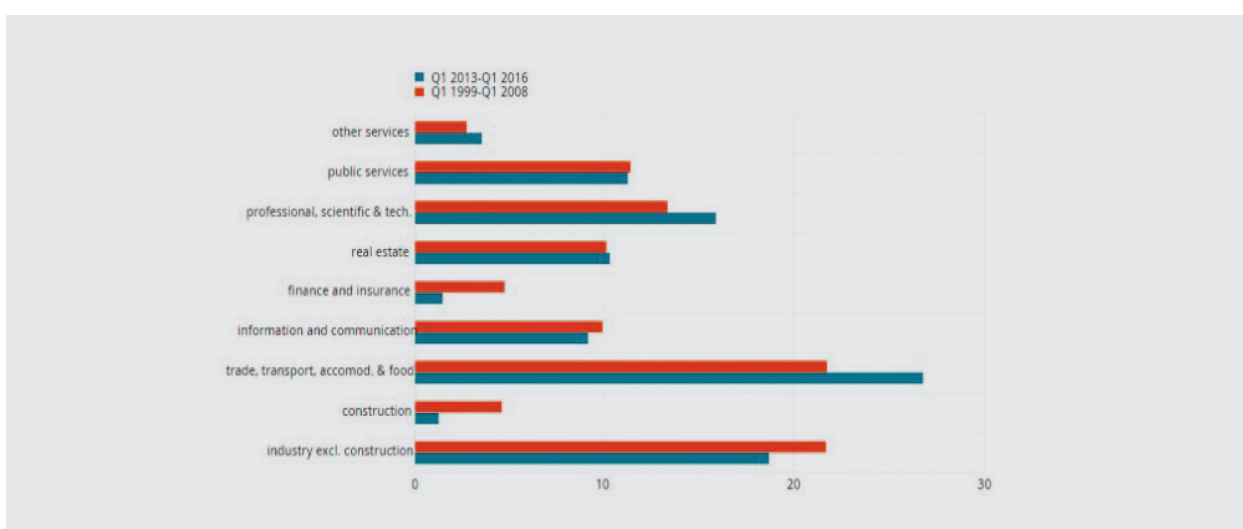
pasigurisë. Nëse rimëkëmbja ekonomike bëhet më e fortë, dhe sa shpejt dinamika e inflacionit do të bëhet më e vetë-qëndrueshme, nuk varet vetëm nga qëndrimi aktual i politikës monetare, por edhe në politikat tjera, siç i kam diskutuar në disa raste të tjera. Rivendosja e një sensi drejtimi - dhe njëkohësisht besimi - do të ishte mënyra më e thjeshtë dhe më e fuqishme për të ofruar stimul ekonomik.

Referencë:

<https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2016/html/sp161118.en.html> (çasur më 24 Nëntor, 2016)

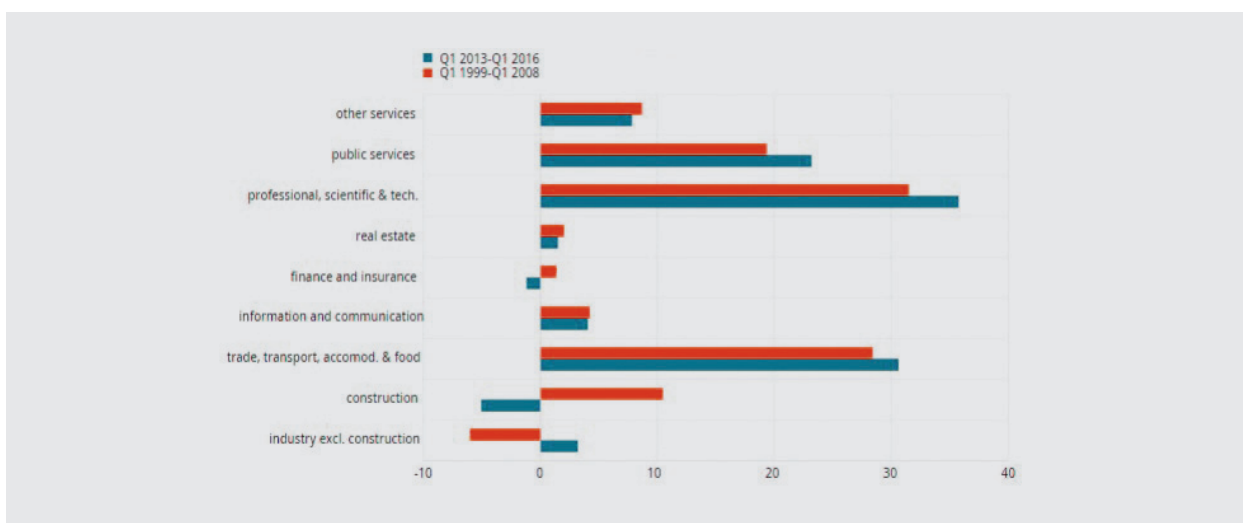
<https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/html/eb201606.en.html> (çasur më 24 Nëntor 2016).

Vlera kumulative e shtuar e rritjes sipas sektorëve gjatë rimëkëmbjes dhe para-krizës



Burimi: Eurostat and ECB calculations

Rritja kumulative e punësimit sipas sektorëve gjatë rimëkëmbjes dhe para-krizës



Burimi: Eurostat and ECB calculations

U mbajt punëtorja dy-ditore: “Punëtori për mundësinë e përfshirjes së palëve të interesit në edukimin financiar” në bashkëpunim me BQK-në, CYFI-n dhe SHBK-në



Banka Qendrore e Kosovës në bashkëpunim me organizatën ndërkombëtare Child E Youth Finance International Youth dhe Shoqatën e Bankave, ka mbajtur punëtorinë dyditore me temën: “Punëtori për mundësinë e përfshirjes së palëve të interesit në edukimin financiar”, në të cilën po marrin pjesë institucione financiare dhe institucione të ndryshme publike në Kosovë. Guvernatori i BQK-së, Bedri Hamza, ka falënderuar të pranishmit për pjesëmarrje dhe bashkëpunim, duke theksuar se një ndër qëllimet strategjike të BQK-së është nxitja e zhvillimit të shëndoshë të sistemit financiar në Kosovë dhe zhvillimi i mëtejshëm i funksionimit të edukimit financiar me qëllim të krijimit të kulturës së mirëfilltë financiare, që u ndihmon të gjitha palëve të interesit për të marrë vendimet e duhura. Ai theksoi se çështja e edukimit financiar zë një rol të veçantë në agjendën e rregullatorëve dhe institucioneve financiare.

“Sektori i shërbimeve financiare ka një pjesë të fuqishme në krijimin e vendeve të punës, lehtësimin e infrastrukturës vitale dhe zhvillimin e qëndrueshëm dhe rritjen e qëndrueshme ekonomike të vendit”, ka theksuar Guvernatori Hamza.

“Zhvillimi i një mjedisi të sigurt dhe të drejtë për ofrimin e shërbimeve financiare është një nga qëllimet kryesore strategjike të BQK-së, e cila ka zhvilluar strategjinë e vet për mbrojtjen e konsumatorit, e cila fokusohet në ofrimin e ndihmës ndaj përdoruesve të shërbimeve financiare për të marrë vendime duke qenë të informuar drejt dhe me kohë për të mbrojtur të drejtat e tyre”, ka shtuar Hamza. Për më shumë fjalimi i Guvernatorit Hamza. Shërbimet dhe produktet e sektorit financiar prekin jetën e secilit qytetarë të Kosovës, prandaj BQK-ja inkurajon të gjitha institucionet financiare në ndërtimin e një tregu financiar që trajton konsumatorët në mënyrë të drejtë, inkurajon përfshirjen financiare, por edhe ndihmon qytetarët në përdorimin efektiv të shërbimeve financiare.

“Menaxhimi i mirë i financave nuk është e mirë vetëm për qytetarët, por ka efekt pozitiv edhe në interesat afatgjata të shtetit dhe ka ndikim në rritjen ekonomike. BQK është e përkushtuar të kontribuojë në rritjen ekonomike të vendit dhe të punojë drejt rritjes së cilësisë në të gjithë sektorët financiarë e mbi të gjitha të kontribuojë në mbrojtjen e konsumatorit”, ka thënë Guvernatori Hamza.

Petrit Balija, kryetar i Shoqatës së Bankave të Kosovës (SHBK), foli rreth një studimi të bërë së bashku me Bankën Botërore në të cilin ka dalë që qytetarët e Kosovës janë kursimtar të mirë. “Tregues pozitiv i kësaj ankete është se 71 për qind e të anketuarve janë të interesuar për edukim financiar dhe të marrin trajnime dhe njohuri më shumë në lidhje me edukimin financiar”, ka thënë Balija.

Sipas tij, Shoqata e Bankave të Kosovës ka zhvilluar një aktivitet për edukimin financiar duke përfshirë edhe një projekt dyvjeçar me Bankën Botërore, me të cilin synojnë të edukojmë rreth 3 mijë qytetarë përmes seminareve të ndryshme.

Karina Avakyan, përfaqësuese e Organizatës Ndërkombëtare për Fëmijë dhe të Rinj (CYFI),

theksoi se trajnimet e tilla për edukim financiar janë të pranueshme. Duke shprehur falënderimin për bashkëpunim ajo ndër të tjera theksoi se “më vjen mirë që fëmijët tuaj tashmë po marrin trajnime të tilla”.

“Këto trajnime kanë filluar në kohë të ndryshme, në vende të ndryshme prej të cilëve pritet të ketë një të ardhme më të mirë ekonomike”, ka theksuar ajo. Gjatë punëtorisë dyditore janë diskutuar tema të shumta rreth mënyrës së edukimit financiar si psh: Parimet në strategjinë kombëtare të edukimit financiar, shembujt ndërkombëtar të programeve të edukimit financiar për të rinjtë dhe të rriturit, financat për të rinjtë, përfshirja e institucioneve etj. Në fund të punëtorisë të gjithë pjesëmarrësit janë pajisur me certifikata

Mbahet konferenca mbi Digjitalizimin e Shërbimeve Bankare e mbështetur nga EFSE DF



Një studim tregon se bankat e Kosovës kanë aplikuar praktikat më të mira ndërkombëtare për procesin e tyre të vazhdueshëm të digjitalizimit për të përmirësuar shumë

shërbimet retail, duke rezultuar në qasje të lehtë, me kosto të lire, 24 orë në llogari, dhe duke i lejuar konsumatorët të kryejnë transaksione kudo që kanë qasje në internet.

Studimi u shpalos në Konferencën Vjetore të Bankave të Kosovës “Shërbimet Digjitale Bankare në Kosovë”, një konferencë e organizuar nga Shoqata e Bankave të Kosovës (SHBK) në bashkëpunim me Fondin Evropian për Evropën Juglindore –Development Facility (EFSE DF). Studimi i inicuar nga SHBK dhe i sponsoruar nga EFSE DF, është punuar nga Qendra për Hulumtime Strategjike e Sociale - STRAS.

Konferenca paraqiti përfaqësues të Qeverisë së Kosovës, Bankës Qendrore të Republikës së Kosovës, bankave komerciale, organizatat jobankare, dhe shoqatat e ndryshme të biznesit dhe industrisë.

Gjetjet e studimit mbi digjitalizimin e sektorit dhe efektet e tij shërbejnë si një kujtesë se si aplikimi i teknologjisë së informacionit në sistemin bankar krijon mundësi dhe avantazhe për bankat dhe klientët e tyre, banorët e Kosovës.

Në fjalën hyrëse z. Petrit Balija, drejtor ekzekutiv i SHBK-së theksoi se konferenca po mbahen pikërisht në Ditën Botërore të Kursimeve, ndërsa për herë të parë po hapet edhe një temë, e cila ka të bëjë me funksionimin e brendshëm të bankave dhe të relacioneve të tyre me klientët, si është digjitalizimi.

Zëvendësguvernatori i Bankës Qendrore, Fehmi Mehmeti theksoi se i tërë sistemi bankar në Kosovë vazhdon të jetë i qëndrueshëm, stabil dhe likuid. Është inkurajuese rritja shumë e madhe e kreditimit, që tregon për kyçje gjithnjë e më të madhe të bankave në ndihmë për zhvillimin ekonomik.

Ilir Aliu, Kryetar i Bordit të Drejtorëve të SHBK-së prezantoi një vështrim mbi situatën aktuale në sistemin financiar. Sipas z. Aliu me rëndësi është rritja shumë e madhe e të gjithë treguesve, si depozitave, kreditimit, por edhe rënia e shpejtë e normave të interesit për kredi.

“Duhet thënë se edhe fitimi i madh që kanë bankat nuk është arritur në dëm të klientëve, por duke ulur kostot dhe shpenzimet e përgjithshme dhe duke rritur vëllimin e shërbimeve”, thesoj z. Aliu.

Prezantuesit shtesë zbuluan gjetje të tjera nga studimi, dhe një panel i ekspertëve diskutuan për zhvillimet. Ibrahim Rexhepi, Drejtor Ekzekutiv i Qendrës për Hulumtime Strategjike dhe Sociale (STRAS), ishte moderatori i panelit, ndërsa panelistët tjerë ishin: Robert Wright nga sektori bankar, Zëvendës Guvernatori i Bankës Qendrore të Kosovës Fehmi Mehmeti, Zëvendës-Ministrja Besa Zogaj-Gashi nga Ministria e Zhvillimit Ekonomik, anëtarja e

Bordit të ProCredit Bank Kosova Eriola Bibolli, dhe Venera Hoxha përfaqësuese e Finance in Motion, këshilltare e EFSE DF.

Rexhepi paraqiti një pjesë të studimit që tregon se bankat e Kosovës janë duke ndjekur me sukses tendencat e zhvillimit në digjitalizim edhe pse kanë më pak përvojë se vendet e tjera. Kjo tendencë ishte e dukshme kryesisht në përmirësimin e shërbimeve bankare, të cilat janë të fokusuar në qasje të lehtë dhe të pakufizuar në llogaritë e klientëve.

“Të gjitha bankat janë angazhuar tashmë në digjitalizim dhe i ofrojnë klientëve shërbime bankare mobile përmes aplikacioneve mobile dhe teksteve bankare. Për të arritur këtë nivel, bankat kanë përgatitur të gjithë kuadrin ligjor dhe institucional, si dhe një nivel të lartë të monitorimit”, shpjegoi Rexhepi.

Për të ilustruar këtë zhvillim, ai vuri në dukje se në Kosovë ka rreth 188,000 llogari aktive e-banking, 18 për qind më shumë se në vitin 2014 – përmes të cilave 2.3 milionë transaksione janë bërë. Kjo përfaqëson një qarkullim 5.7 miliardë Euro, e që krahasuar me një vit më parë, është 36.5 për qind më shumë.

Prej më shumë se një milion kartelave në treg, pothuajse 835,000 janë karta debiti, në bazë të SHBK-së. Në vitin 2015, 16 milionë transaksione retail janë përfunduar; shumica ishin tërheqje nga ATM dhe pagesa përmes terminaleve POS.

Në panelin e diskutimit, Robert Wright, nënkryetar i Bordit të Drejtorëve të SHBK-së tha se fillimisht duhet bërë pyetjen se a është Kosova gati për këto shërbime. Duhet të kalojnë disa vite përderisa shoqëria tërësisht të pranojë shërbimet digjitale, meqenëse është sfidë serioze.

“Digjitalizimi i shërbimeve bankare sjell ndryshime revolucionare. Unë mendoj se Kosova është e gatshme për këtë proces”, tha Wright.

Pastaj, Fehmi Mehmeti, zëvendës Guvernatori i BQK-së dha një përgjigje për formimin e Agjencisë Nacionale për Procesim si dhe përkushtimin që ka BQK-ja për avancimin e shërbimeve bankare.

“BQK-ja ka ndërmarrë iniciativën për themelimin e Agjencisë Nacionale për Procesim, e cila do të zvogëlonte koston e shërbimeve dhe do të shkurtonte koston e transaksioneve, përkatësisht të pagesave. Ne do të vazhdojmë edhe më tutje në këtë drejtim, meqenëse shumë shpejt do të kemi edhe tenderin për këtë”, tha z. Mehmeti.

Zëvendës-Ministrja Besa Zogaj-Gashi, nga MZHE theksoi përpjekjet që po bëhen nga Qeveria në zhvillimin e teknologjisë së informacionit, e që ka ndikim të madh në promovimin e shërbimeve bankare.

“Ne kemi hartuar strategjinë për teknologjinë informative, por njëkohësisht kemi edhe programin qeverisës, i cili i kushton rëndësi të veçantë kësaj çështje. Kjo është me rëndësi, meqenëse bizneset janë të orientuara kah shfrytëzimi i saj, kemi popullësi të re, e cila gjithnjë e më shumë po aftësohet për tregje të avancuara, por njëkohësisht kemi shkallë të lartë të shtrirjes së internetit dhe numër të madh të përdoruesve të tij”, tha zëvendësministrja Zogaj-Gashi.

Ndërkohë, Venera Hoxha, përfaqësuese e Finance in Motion - këshilltare e EFSE DF nënvizoi arritjet në Kosovë krahasuar me vendet e rajonit.

“Krahasuar me vendet e rajonit, Kosova nuk është keq sa i përket sistemit bankar, mirëpo është larg vendeve të zhvilluara. Ndërkaq, edukimi, apo përgatitja për digjitalizim duhet të filloj nga grup-moshat e reja. Meqenëse në Kosovë janë një milion përdorues të internetit,

ndërsa kemi vetëm 200 mijë përdorues të e-bankingut, kjo tregon se sa ka hapësirë për zhvillimin e shërbimeve digjitale”, tha znj. Hoxha.”

Eriola Bibolli anëtare e Bordit të Drejtorëve në ProCredit Bank theksoj ndikimin që digjitalizimi i shërbimeve ka pasur në zhvillimin e përgjithshëm të bankave. Ajo vuri në dukje se zhvillimet teknologjike kanë nxitë bankat që të digjitalizojnë shërbimet e tyre. Kjo sjell përfitime ekonomike, si optimizmi i kostos dhe shërbime më efikase ndaj klientëve.

“Aktualisht Kosova plotëson të gjitha kushtet për shërbime digjitale me standarde të larta evropiane. Madje, digjitalizimi nuk ka prekur vetëm klientët, por edhe vet bankat, të cilat kanë bërë ndryshime në përputhje me këto kërkesa”, theksoj znj. Bibolli.

Gjatë diskutimit u parashtruan pyetje rreth përkujdesjes së bankave ndaj konsumatorëve, rreth të vërtetës për paratë virtuale dhe krimin kibernetik, lehtësitë dhe produktet bankare të destinuara për diasporën dhe nevojës që institucionet qeveritare të pajisen me POS terminale, në mënyrë që aty të ketë mundësi për pagesa me kartelë.

Rreth Fondit Evropian për Evropën Juglindore

Fondi Evropian për Evropën Juglindore (EFSE) është iniciuar nga Banka për Zhvillim Kfë me mbështetjen financiare të Ministrisë Federale Gjermane për Bashkëpunim Ekonomik dhe Zhvillim (BMZ) dhe Komisionit Evropian. Ajo ka për qëllim të nxisë zhvillim ekonomik dhe prosperitet në 16 vende të Evropës Juglindore dhe Fqinjësisë së Evropës Lindore.

Pasi që qasja në financa është një çelës për zhvillimin e suksesshëm të ndërmarrjeve mikro, të vogla, dhe të mesme (NMVM), fondi kërkon të përmirësojë aftësinë e sektorëve financiar lokal për të siguruar financim adekuat dhe të qëndrueshëm. Edhe pse ofron fonde për ekonomitë familjare private në formën e kredive për përmirësim të shtëpive, EFSE kryesisht siguron financim afatgjatë për NMVM-të. Fondet kanalizohen

tek këta konsumatorë të kredive nëpërmjet institucioneve partnere lokale të kreditimit.

Iniciuar nga KfW në vitin 2005 nga katër programet multi-donatore nën administrimin e saj, EFSE është partneriteti i parë publiko-privat i llojit të vet dhe fondi i parë i menaxhuar privatisht në financimin e zhvillimit për të menaxhuar fonde private për financimin e NMVM-ve në rajonin e synuar. Oppenheim Asset Management Services S.à r.l., në Luksemburg vepron si Menaxher i Fondit EFSE dhe Financave në Lëvizje GmbH në Gjermani si Këshilltar.

Për më shumë informacion në lidhje me Fondin Evropian për Evropën Juglindore, ju lutem vizitoni: <http://www.efse.lu/>

Shoqata e Bankave të Kosovës merr pjesë në Forumin e Sigurisë Fizike të Bankave dhe Sigurisë së Informacionit në Tiranë

Në muajin shtator përkatësisht në muajin tetor 2016 Shoqata e Bankave të Kosovës përmes kryetarit dhe nënkryetarit të Komitetit të Sigurisë mori pjesë në Forumin për Siguri Fizike të Bankave përkatësisht Forumin për Siguri të Informacionit.

Forumit Siguria Fizike në Banka u organizua në dy seksione, gjatë të cilave u trajtuan tema si: Bashkëpunimi ndërinstitucional për rritjen e sigurisë dhe mbrojtjen në sistemin bankar, Trekëndëshi i Sigurisë; Problematikat dhe trendet e shërbimeve në sigurinë fizike; Eficenca e përdorimit të mbrojtjes elektronike dhe përfitimet nga përdorimi i teknologjisë së avancuar, kosto në sigurim; ruajtja e informacionit në komunikim, etj. Të ftuarit nga Kosova sollën eksperiencën e bankave në Kosovë për sigurinë fizike dhe transportin e vlerave monetare. Ky forum u mbajt më 21 shtator 2016.



Në anën tjetër, Forumi për Siguri të Informacionit u mbajt më 13 tetor 2016, në muajin e sigurisë siç është shpallur nga vendet e Bashkimit Evropian.

Aktiviteti u organizua në tre seksione gjatë të cilëve të ftuarit diskutuan dhe debatuan në panele të ndryshme mbi sfidat më të fundit në fushën e sigurisë së informacionit dhe bankingut digjital, evoluimin e rreziqeve në teknologji, procedurat e reagimit në kushtet e rreziqeve të reja.

Shoqata e Bankave të Kosovës mirëpret në vizitë pjesëmarrësit e Akademisë Ndërkombëtare Verore (ANV)

Shoqata e Bankave të Kosovës (ShBK) më 12 korrik priti në vizitë pjesëmarrësit e Akademisë Ndërkombëtare Verore. Pjesëmarrësit e kësaj Akademie patën rastin të njoftohen më për së afërmi me punën dhe misionin e ShBK-së. Ata u njoftuan me stafin, departamentet e ShBK-së, Qendren e Trajnimeve dhe projektet që janë duke u zhvilluar nga Shoqata e Bankave.

Vlenë të përmendet që Shoqata e Bankave të Kosovës ka kontribuar edhe me mbështetje profesionale për Akademinë Ndërkombëtare Verore duke mbajtur ligjeratë për pjesëmarrësit. Ligjerata me temën "Performanca e sektorit



bankar" është mbajtur nga drejtori ekzekutiv i Shoqatës së Bankave të Kosovës z. Petrit Balija. Kjo Akademi është organizuar nga Kolegji UBT.

Bashkëpunimi i parë mes BERZH-it dhe anëtarit të Grupit NLB në Kosovë



Prishtinë, 25 korrik 2016 –BERZH ka filluar bashkëpunimin me një bankë të re në Kosovë, NLB Banka Prishtinë, me një kredi 5 milion Euro në kuadër të Programit për Lehtësimin e Tregut të BERZH-it (TFP). NLB Banka Prishtinë do të përdor programin për të ndihmuar ndërmarrjet e vogla dhe të mesme për tregtimin financiar përtej kufijve të vendit. Ky është bashkëpunimi i parë i BERZH-it me NLB Banka Prishtinë.

Projekti është nënshkruar gjatë një vizite të Presidentit të BERZH-it, Sir Suma Chakrabarti, në Prishtinë. Presidenti tha: "Integrimi ekonomik përtej kufijve vendor është njëra

ndër strategjitë prioritare të BERZH-it, dhe posaçërisht tregu përtej kufijve vendor është me rëndësi për Kosovën dhe regjionin e Ballkanit perëndimor. Jam i lumtur që po fillojmë bashkëpunimin me NLB Banka Prishtinë për këtë qëllim".

Albert Lumezi, Kryetar i Bordit Udhëheqës të NLB Banka, nënshkroi projektin në emër të bankës. Ai tha: "Përmes marrëveshjes TFP, Banka do të ketë mundësi për të bashkëpunuar me më shumë banka korrespondente, të cila do të ja mundësojnë klientëve tanë të fitojnë ekspertizë në tregje të reja dhe të ndërtojnë marrëdhënie me homologët e tyre në mbarë botën".

Banka Ekonomike sponzor i artë i aksionit humanitar “Let’s Dance”

Banka Ekonomike si sponzor i artë edhe këtë vit mbështeti aksionin humanitar “Let’s Dance” të organizuar nga fondacioni për Nëna dhe fëmijë, të mbajtur me datë 22 Shtator 2016. Qëllimi i këtij aksioni humanitar është që të gjitha mjetet e mbledhura të shkojnë në ndihmë për nënat dhe fëmijët. Ky donacion është pjesë e përkushtimit të vazhdueshëm të Bankës Ekonomike për ngritjen e vetëdijësisimit dhe përgjegjësisë sociale të shoqërisë sonë.

Banka Ekonomike
Mendon për ty!



BPB fiton çmimin si “Banka Komerçiale me Rritje më të Shpejtë” dhe “Banka me Përgjegjësi Sociale më të mirë në Kosovë” për vitin 2016

BPB me krenari njofton se ka fituar çmimin si Banka Komerçiale me Rritjen më të Shpejtë dhe çmimin si Banka me Përgjegjësi Sociale më të mirë në Kosovë në vitin 2016. Çmimet janë dhënë nga organizata prestigjioze Global Banking and Finance (GBAF), e cila është ndër publikuesit kryesor në botë e specializuar në shqyrtimin e performancës bankare dhe lexohet në mbi 200 vende të ndryshme.

Z. Arton Celina, kryeshefi ekzekutiv i BPB, tha: ‘Jemi një bankë vendore që synon një rritje të përgjegjshme dhe stabile dhe këto dy çmime tregojnë se jemi në rrugë të drejtë. Falenderim i veçantë për të gjithë ata që kanë bërë këto dy çmime të mundshme, e që janë klientët tonë me besimin e tyre tek ne dhe personeli me punën e tyre të palodhshme.



Raiffeisen Gallery, mundësi alternative për promovimin e artistëve të rinj



Prishtinë, 23 nëntor 2016 – Në kuadër të aktiviteteve për përkrahjen e komunitetit në Kosovë, Banka Raiffeisen ka improvizuar një hapësirë në qendrën tregtare Albi MALL e cila shfrytëzohet si hapësirë alternative për promovimin e punës së artistëve të rinj. Hapësira është funksionalizuar në muajin tetor të këtij viti dhe do të jetë e hapur për një vit. Çdo muaj, kjo hapësirë do të shfrytëzohet nga një artist i ri i cili do të promovojë punimet e tij.

“Deri më tani, ne kemi mbështetur projekte të ndryshme kulturore në Kosovë. Por, kjo formë e mbështetjes duke ju ofruar artistëve të rinj hapësirë alternative për ekspozimin e punimeve të tyre është diçka e re edhe për neve. Unë shpresoj shumë se kjo iniciativë do të kontribuojë në promovimin e artit në përgjithësi si dhe do t’ju ndihmojë artistëve të rinj në zhvillimin e karrierës së tyre”, tha Robert Wright, drejtor ekzekutiv i Bankës Raiffeisen në Kosovë.

Duke qenë se kjo është hera e parë që Banka merr një iniciativë të tillë, është vendosur të fillohet me një grup të vogël të artistëve të rinj dhe koordinimi sa i përket përzgjedhjes së artistëve është bërë në bashkëpunim me profesoreshën Zake Prelvukaj. Për vitin e parë, janë përzgjedhur 12 artistë të rinj, studentë dhe të sapodiplomuar nga Fakulteti i Arteve në Universitetin e Prishtinës.

Nëse kjo iniciativë është e suksesshme për artistët që ekspozojnë punimet e tyre, Banka do të vazhdojë me këtë iniciativë edhe vitin tjetër dhe përzgjedhja e artistëve të rinj për shfrytëzimin e kësaj hapësire do të koordinohet përmes një konkursi të hapur.

Banka ProCredit hap Qendrën Rajonale të Trajnimeve në Kosovë



Prishtinë 07 dhjetor, 2016 – Banka ProCredit zyrtarisht ka inauguruar sot qendrën rajonale të trajnimeve pikërisht në përvjetorin e 17- të të operimit të bankës në Kosovë.

Qendra rajonale e trajnimeve e cila është e ndërtuar në Prevallë të Prizrenit, do të ofrojë trajnime të avancuara të cilat janë të dizajnuara për të thelluar dhe përditësuar njohuritë e specializuara të punonjësve të bankave ProCredit si në Kosovë ashtu edhe në rajon në fushat e tyre të veprimtarisë dhe gjithashtu për të rritur aftësitë e tyre analitike dhe ndërpersonale.

“Suksesi dhe qëndrueshmëria që ne shfaqim në operacionet e biznesit, janë rezultat i drejtpërdrejt i përkushtimit tonë për arritjen e objektivave që ne i kemi vendosur në linjë me misionin dhe vizionin e bankës. Gjithsesi, asnjë objektivë nuk mund të arrihet pa një skuadër punonjësish të motivuar, dedikuar

dhe mirë-trajnuar. Andaj, për këtë arsye, investimet në trajnimin dhe zhvillimin e vazhdueshëm të punonjësve tanë janë të një rëndësie të veçantë.

Ne besojmë që zgjedhja e Kosovës për ndërtimin e kësaj qendre, investim ky mbi 3.2 milion i bankës tonë tregon përkushtimin e grupit ProCredit në avancimin e mëtutjeshëm të kapaciteteve humane dhe vendosmërinë për zhvillimin e sektorit bankar dhe zhvillimit ekonomik të vendit” shtoi Ilir Aliu drejtor gjeneral në Bankën ProCredit në Kosovë.

Në anën tjetër Ministri i Financave Avdullah Hoti shtoi se “Zgjedhja e Kosovës për ndërtimin e kësaj qendre, është një hap i rëndësishëm dhe jep një sinjal pozitivë për kushtet e të bërit biznes në Kosovë, mënyrë kjo shumë e mirë për të treguar mundësitë e investimeve në Kosovë”.

TEB Sh.A. konfirmohet Banka e Vitit 2016 nga “The Banker”



Për vitin e dytë me radhë revista prestigjioze britanike i jep vlerësimin më të lartë bankës TEB për sistemin bankar në Kosovë.

Puna dhe të arriturat e Bankës TEB Sh.A. për vitin 2016 kanë marrë vlerësim edhe nga revista prestigjioze “The Banker”. “The Banker” pjesë e Financial Times LTD, ka shpallur TEB Sh.A. bankën më të mirë të vitit 2016 në Kosovë.

Vlerësimi nga profesionistët e raportimit bankar nga Londra shënon edhe një mirënjohje të rëndësishme për Bankën TEB Sh.A. dhe vlerësim të nivelit bankar në Kosovë. Ky çmim rikonfirmon aftësinë e bankës për t’iu përgjigjur nevojave të ndryshme të klientëve, si për lojalitetin dhe besnikërinë e tyre ndaj bankës TEB.

TEB SH.A. e cila ka nisur veprimtarinë e vet në vitin 2008 ka dhënë një kontribut të rëndësishëm në zhvillimin e vendit nëpërmjet aktiviteteve të veta financiare dhe jo-financiare dhe një mirënjohje e tillë është një vlerësim i lartë për të arriturat e bankës TEB.

Sepse kjo bankë beson thellë në parimin e slloganit nën të cilin edhe operon: “Bankë për një botë në lëvizje”.

Ky është çmimi i tretë dhe më i rëndësishëm për këtë vit për TEB SH.A., pas atij nga revista, Global Finance Magazine dhe Global Banking Alliance for Women.

BNE IntelliNews shpall BKT-në si “Banka më e mirë në Kosovë”



Banka Kombëtare Tregtare përzgjidhet “Banka më e mirë në Kosovë” nga revista bne IntelliNews. Ky informacion është publikuar në numrin e Nëntorit të kësaj reviste, e cila përmban anketimet e sektorit bankar për Evropën Qendrore dhe Lindore për vitin 2016.

Çmimi i dhënë bazohet në vlerësimin e kthimit të ekuitetit, që është një nga indikatorët kryesor të aktivitetit bankar. Pranimi i këtij çmimi

konfirmon reputacionin e Bankës Kombëtare Tregtare në Kosovë dhe Shqipëri si partner të besueshëm, si dhe demonstroi se aktivitetet dhe strategjitë e Bankës Kombëtare Tregtare janë në drejtimin e duhur.

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

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 do të trajtojë 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:



EDUKIMI FINANCIAR

PRIORITET
PËR SEKTORIN
BANKAR
NË KOSOVË

Bashkohu në Javën Ndërkombëtare të Parasë! Tema: “Mëso, Kurse, Fito” 27 mars – 2 prill 2017

Java Ndërkombëtare e Parasë (JNP) është organizim global, i filluar nga CYFI me aktivitete dhe ngjarje lokale dhe regjionale, që kanë për qëllim që të inspirojnë fëmijët dhe të rinjtë të mësojnë rreth parasë, kursimeve dhe krijimit të mirëqenies, fitimit të punësimit dhe të bërit ndërmarrës.

Qëllimet e JNP | Të ngrisë vetëdijen për edukim financiar, të mësoj fëmijët dhe të rinjtë për çështjet rreth parasë përmes aktiviteteve argëtuese dhe interaktive.

Ku? | Gjithandej. Java Ndërkombëtare e Parasë është javë ndërkombëtare – me shumë ngjarje, aktivitete, projekte, gara të ndryshme që ndodhin në 130 vende të botes.

Kush? | Të gjithë, ngado që janë. Në çdo kohë mund të merrni pjesë në Javën Ndërkombëtare të Parasë. Pavarësisht a jeni student, i punësuar, prind apo kujdestar, pavarësisht a jeni prej një institucioni edukativ, autoriteti financiar, OJQ, institucion qeveritar, kompani apo organizatë e komunitetit.

FINANCIAL LITERACY

A PRIORITY FOR
THE BANKING
SECTOR IN
KOSOVO