

## FACTORS AFFECTING THE GROWTH OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN KOSOVO

**Afrim Loku**

University of Applied Sciences – Ferizaj, Republic of Kosovo [afrim.loku@ushaf.net](mailto:afrim.loku@ushaf.net)

**Bukurije Borovci**

Ministry of Education, Science and Technology , [bukurije.borovci@rks-gov.net](mailto:bukurije.borovci@rks-gov.net)

**Abstract :** The purpose of this paper is to understand the importance of efficient management of small and medium businesses (SMB) so that businesses are competitive in the market. Identifying SMB needs is one of the advantages of being successful in businesses. This paper presents a summary of the results of the SMB surveys in one of the researches where two municipalities of Kosovo Ferizaj and Kaçaniku. From these results, statistics are published regarding the performance of these businesses, with regard to the existing economic resources of these businesses, and in particular the needs of these businesses for employees, focusing on staff experiences, qualifications and training. The paper also analyzes the outcomes related to the problems that businesses face in different activities, and analyzes the motivation of perpetrators in these businesses. From these surveyed or interviewed businesses, it emerges that those SMB that have employees with university qualifications belong to the field of economy. Other SMB requirements for additional employees are closely related to work experience. The higher the job experience of a job seeker or the job seeker, the more desired he / she will be to fill that position. From this research that staff qualifications are important, it is also required that job seekers be also from other fields of study such as: engineer, IT etc.

## FAKTORËT QË NDIKOJNË NË RITJEN E BIZNESEVE TË VOGLA DHE TË MESME NË KOSOVË

**Afrim Loku**

University of Applied Sciences – Ferizaj, Republic of Kosovo [afrim.loku@ushaf.net](mailto:afrim.loku@ushaf.net)

**Bukurije Borovci**

Ministry of Education, Science and Technology , [bukurije.borovci@rks-gov.net](mailto:bukurije.borovci@rks-gov.net)

**Abstrakti :** Qëllimi i këtij punimi është që të kuptojmë rëndësinë për menaxhimin efikas të bizneseve të vogël dhe të mesme (BVM), në mënyrë që ato bizneset të jenë konkurruese në treg. Identifikimi i nevojave të BVM-ve është një nga përparësit për të qenë të suksesshëm në bizneset. Me anë të këtij punimi bëhet një përmbledhje e rezultateve të nxjerra nga anketimet e BVM-ve në një nga hulumtimet e bëra ku si moster janë more dy komuna të kosoves Ferizaji dhe Kaçaniku. Nga këto rezultate janë nxjerrë statistika në lidhje me ecurinë e zhvillimit të këtyre të bizneseve, në lidhje me burimet ekonomike ekzistuese të këtyre bizneseve dhe veçanërisht në lidhje me nevojat e këtyre bizneseve për punëtorë, duke u fokusuar te përvojat, kualifikimet dhe trajnimet e stafit. Punimi gjithashtu analizon rezultatet në lidhje me problemet që hasin bizneset në veprimtari të ndryshme, dhe analizon motivimin e punë-kryesve në këto biznese. Nga këto biznese të anketuara, ose të intervistuar, del që ato BVM që kanë të punësuar punëtorë me kualifikime universitare i përkasin fushës së ekonomisë. Kërkesa të tjera të BVM-ve për punëtorë shtesë lidhen ngushtë me përvojën e punës. Sa më e lartë që është përvoja e punës për një punë-kryes apo punë kërkues, aq më i dëshiruar do të jetë ai/ajo për të plotësuar atë pozitë. Nga ky hulumtim del që kualifikimet e stafit janë të rëndësishme, gjithashtu kërkohet që punë-kërkuesit të jenë edhe nga fusha të tjera të studimeve si: Injiniier, IT etj.

### 1.HYRJE

Në këtë punim është bërë studimi i rolit të burimeve ekonomike në rritjen e "Faktorët që ndikojnë në rritjen e BVM në komunën e Ferizajt dhe të Kaçanikut". Është faktë se burimet ekonomike janë mjeti kryesor i zhvillimit të njerëzimit që nga krijimi i jetës e deri më tani. Gjitha zhvillimet dhe revolucionet që kanë ndodh, faktori kryesor ka qenë njeriu, prandaj edhe në zhvillimin dhe rritjen e BVM-ve, njeriu është burimi kryesor për arritjen e vizionit dhe qëllimeve ekonomike. Qëllimi i këtij punimi është vënia në pahë e rëndësisë së burimeve ekonomike në zhvillimin e bizneseve, më saktësisht analizimi i bizneseve që të punësuarit e tyre të jenë të kualifikuar dhe me profesion

përkates për vendin e punës, bizneset që u japin rëndësi trajnimit dhe zhvillimit të kuadrit brenda kompanisë për rritjen e aftësive dhe shkathtësive të tyre. Shumë kompani në Kosovë ende nuk i kushtojnë rëndësi të mjaftueshme burimeve ekonomike njerëzore, planifikimit të tyre, rekrutimit, orientimit në punë e deri te vlerësimi i performancës. Sipas studimeve të fundit në Kosovë, trajnimet nuk i marrin parasysh një numër i madh të biznesëve të vogla dhe të mesme dhe sipas mendimeve të tyre është se ato nuk kanë rëndësi. Në këtë punim fokusi bie te profesionalizmi dhe rëndësia e trajnimeve në BVM – të dhe ndikimi i tyre në performancën e të punësuarve dhe performancën e tërë kompanive në këtë regjion. Pasi profesionalizmi është njëri ndër faktorët kyç të formimit të njeriut në karrierë atëherë ky punim vë në pahë sa nga bizneset në Komunën e Ferizajt dhe të Kaçanikut kanë të punësuar profesionistë, dhe që janë dallimet më të shpeshta në mesë të stafit profesional dhe jo profesional. Sektori privat në Republikën e Kosovës konsiston kryesisht në ndërmarrje të vogla dhe të mesme. Ato gjenerojnë numër më të madh të vendve të reja të punës dhe paraqesin shtyllën kurizore të ekonomisë vendore. Bizneset e vogla dhe të mesme jo vetëm që kanë krijuar vende të reja të punës, por edhe kanë absorbuar fuqi puntore që ka mbetur pa punë gjatë transformimit të pronës shoqërore publike në atë private. Regjioni i Ferizajit dhe të Kaçanikut ka një numër të madh të bizneseve të vogla dhe të mesme në sektorët: prodhues, tregëtar dhe shërbys.

## 2. KRIJIMI I NJË BIZNESI TË VOGËL DHE TË MESËM

Një personë që kërkon të nisë një biznes të vogël apo të mesëm, fillimisht duhet të kërkojë për një ide të suksesshme biznesi, të pyesë veten a është i aftë për t'iu kushtuar këtij biznesi dhe të ndërtojë një plan biznesi.

Për të filluar një biznes të vogël, duhet bërë tri gjëra para se të sigurojë fondet e nevojshme dhe gjetjen e një vendi të përshtatshëm për biznesin: të përcaktojë interesat dhe aftësitë e tij, të kërkojë për një mundësi të suksesshme biznesi dhe të ndërtojë një plan biznesi. (Prof.dr Ali Jakupit “Marketingu”-viti 2008)

**Plani i biznesit** - Shumica e personave nga bizneset e vogla zakonisht ndërtojnë një plan biznesi. Në të vërtetë, shumica e bankave vendosin t'u japin kredi vetëm bizneseve të vogla që kanë një plan të tillë formal. Pjesa financiare e planit është më e rëndësishme për kreditorët sepse shpjegon si pronari do të sigurojë vazhdimsinë e biznesit. Megjithatë shkaku kryesor për dështimin e bizneseve të vogla është menaxhimi jo i mirë, shkaku tjetër është edhe mungesa e parave për të vazhduar veprimtarinë.

Përpunimi i lehtë dhe ndërtimi -Bizneset më të përhapura janë: përpunimi i lehtë, ofiqina, furra pjekjeje, punishte për prodhim ëmbëlsirash, bulmetrash dhe prodhues mobiljesh, si dhe firma ndërtimi (ndërtesa tregtare ose banimi) dhe projekte të tjera.

**Tregtia** - Tregtarët janë dy llojesh: shitës me pakicë, të cilët ua shesin produktet klientëve përfundimtarë dhe shitësit me shumicë që blejnë mallrat për t'ua shitur shitësve me pakicë. Shitësit me pakicë janë më të shumtë sesa ata të shumicës

**Shërbimet** - Ekonomia moderne përfshinë shumë firma shërbimesh të vogla: industri shërbimesh si restorante, pastrim kimik, servise makinash dhe shërbime kontabël. (Dr. Blerim Ramosaj “Bazat e Menaxhmentit”. viti 2000)

### 2.1. PLANI I BIZNESIT

**Plani i biznesit** është një përmbledhje e shkruar e aktivitetit të propozuar të sipërmarrësit ku varësisht nga nevoja dhe synimet e sipërmarrjes këto aktivitete të propozuara mund të jenë afatshkurtëra ose afatgjata.

Plani i biznesit është shumë më shumë se sa një ushtrim akademik. Është një dokument i gjallë, evolutiv që shpreh ardhmërinë e kompanisë. Ekspertët vlerësojnë se plani i biznesit është një nga mjetet më të rëndësishme të një sipërmartjeje. Plani i biznesit përgatitet për vetë kompaninë ose për investuesit në të.

Një plan biznesi duhet të përmbajë detaje se si do të zhvillohet biznesi, kur do të merren vendimet e veprimit, kush do të marrë pjesë në implementimin e këtij plani dhe si do të menaxhohen paratë. Strategjia e krijimit të planit të biznesit varet se për zhvillimin e biznesit nevojiten financa apo investime. Gjithashtu gjatë imlementimit të tij duhet përqëndruar rreth asaj se si do të arrihet me sukses të gjenerohen të hyra përmes këtij plani.

### 2.2. QËLLIMI I BIZNESIT

Qëllimi i çdo biznesi rrjedh nga filozofia e kapitalit, që nënkupton krijimin e profitit.

Profiti nuk është kategori afatshkurtër e kapitalit, sepse investimet nuk mund të kthehen në afate të shkurtra, por në linja të gjata, andaj edhe fati ekonomik i biznesit së bashku me fatin ekapitalit kërkojnë jetë të gjatë të biznesit dhe te produktit (shërbimit). Për këtë arsye për menaxhim efektiv rëndësi të vacante ka cikli jetësor i biznesit apo fazat e zhvillimit të saj. Prandaj në këtë punim në mënyrë të përgjithshme do të trajtohen 5 fazat e shvillimit te bizneseve si dhe rëndësia e organizimit dhe udhëheqjes si dy elemente kryesore në fazat e transformimit të firmës. Biznesi prej themelimit të saj e gjatë tërë jetës së vet kalon nëpër faza të ndryshme.

Meqë ajo është sistem i hapur, ku ndikojnë faktorë të jashtëm, sidomos ekonomia, politika, qeveria, legjisllacioni, teknologjia, konkurrenca etj, nga krijimi i mire i strategjisë afatgjatë varet edhe cikli kohor i kohëzgjatjes së saj.

Fazat e zhvillimit të bizneseve të vogla dhe të mesme janë:

- Ekzistenca
- Mbijetesia
- Suksesi
- Rritja dhe
- Pjekuria

**Çdo faze i ka specifikat e veta** në rrugën e jetës së ndërmarrjes, që paraqiten në lakoren jetësore të zhvillimit të ndërmarrjes, e cila merr formën e shkronjës “S”. (Prof,dr Justina Shiroka-Pula“Sfidat e prespektivat e NVM-ve në Kosovë”-viti 2003)

### 3. RËNDËSIA E BIZESEVE NË EKONOMINË E TREGUT

Bizneset kanë një rol ekonomik dhe social shumë të rëndësishëm, për shkak të kontributit të tyre në funksionimin e rrjetit ekonomik dhe në krijimin e vendeve të punës. Këto kontribute janë shumë të vlefshme në kushtet e krizës dhe të rritjes së papunësisë.

Zhvillimi i BVM - Biznesve të vogla dhe të mesme mund të kontribuojnë në përballimin e sfidave të shumta të lidhura me zhvillimin ekonomik, efektet e pabarazisë, nivelin e lartë të papunësisë, rritjen demografike dhe nevojën për ndryshime strukturale.

Zhvillimi i BVM - Biznesve të vogla dhe të mesme ofron shumë mundësi punësimi, që mund të ndihmojnë në zvogëlimin e nivelit të papunësisë dhe në përballimin e sfidave demografike të këtyre popullatave, të cilat janë në rritje të shpejtë. Përveç kësaj, zhvillimi i sektorit të BVM - Biznesve të vogla dhe të mesme mund të kontribuojnë në përforcimin e konkurrueshmërisë dhe të prodhueshmërisë, duke nxitur njëkohësisht rritjen e të ardhurave globale dhe të ardhurave për frymë.

#### 3.1. FAKTORËT E SUKSESIT TË NJË BIZESI

Në kushtet e një mjedisi që ndryshon me shpejtësi dhe të një konkurrence intensive, drejtuesit e bizneseve duhet të udhëhiqen nga motoja:

“Nuk është e mjaftueshme të mbijetosh, qëllimi është të kesh sukses. Kjo është një botë njëzore që nuk ka medalje për vendin e dytë”.

Qëllimi i hartimit të një biznesi është të kemi një biznes plotësisht të suksesshëm, duke pasqyruar nevojat afatgjate të biznesit tuaj, përmes projektimit të strategjisë përrritjen e performancës së kompanisë. (Prof,dr Justina Shiroka-Pula“Sfidat e prespektivat e NVM-ve në Kosovë”-viti 2003)

Faktorët e mëposhtëm konsiderohen si kyç në suksesin e biznesit dhe duhet të predominojnë procesin tuaj të planifikimit.

- Koncepti i biznesit
- Njohja e tregut
- Niveli i zhvillimit të industries
- Menaxhim i aftë
- Kontrolli financiar
- Fokusi i biznesit
- Paraprirja e ndryshimeve.
- 

### 4. KONTROLLI FINANCIAR

Çelësi i çdo biznesi është mënyra e përdorimit të parave.

Çdo vendimi të marrë i përket një shifër e caktuar, dhe të marra të gjitha së bashku këto shifra formojnë bazat e planit tuaj financiar.

Në kuadër të këtij definimi financat përfshijnë politikat, masat dhe teknikat e qarkullimit të parasë në ndërmarrje dhe në tregun financiar (sigurimin, përdorimin, transaksionet, ekonomizimin dhe shpenzimet e mjeteve financiare).

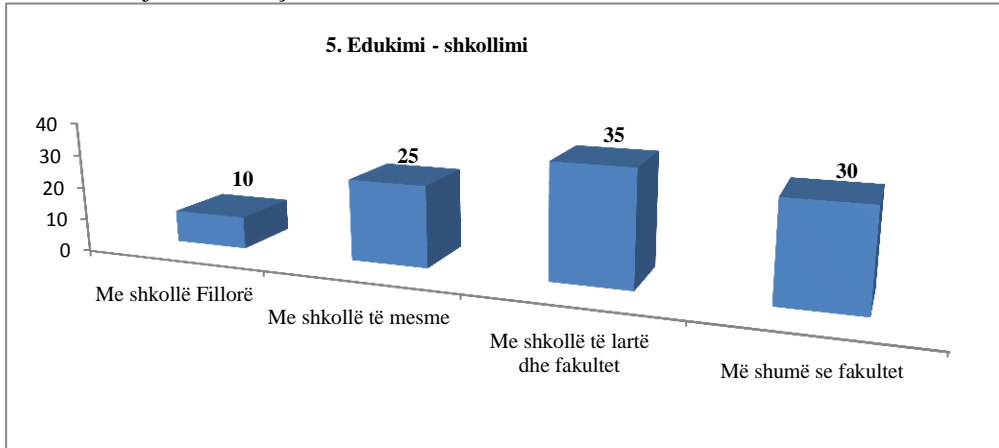
(Muhamet Mustafa, Enver Kutllovci, Petrit Gashi,-“Biznesi i vogel dhe i mesëm”- viti 2012)

Domosdoshmëria e ndërtimit të mekanizmave për informimin e vazhdueshëm lidhur me ecurinë e biznesit, si:

- ✚ Informacioni i saktë lidhur me ecurinë e shpenzimeve financiare
- ✚ Qendrat e fitimit
- ✚ Mundësit e zgjerimit
- ✚ Shpenzimet e fshehta të marketingut
- ✚ Politikat e krediti

**4.1. HULUMTIMI "FAKTORËT QË NDIKOJNË NË RRIJTJEN E BIZESEVE TË VOGLA DHE TË MESME NË KOSOVË"**

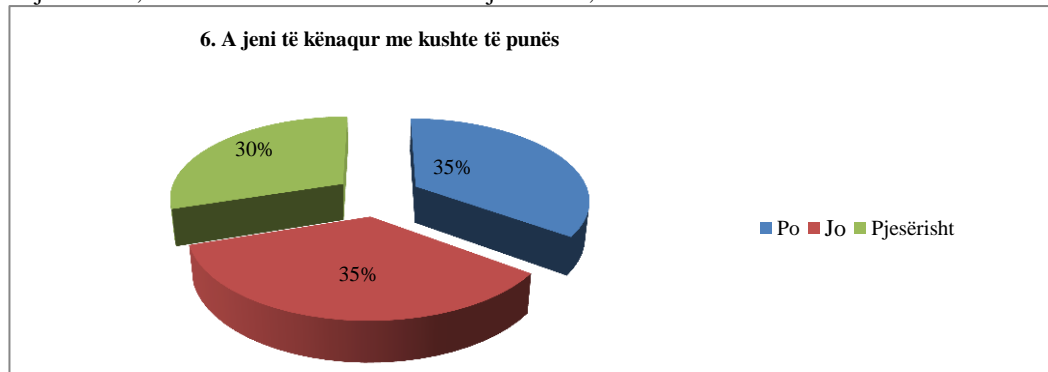
Duke marrë parasysh rëndësin e temës dhe shtjellimin e saj, një hulumtim i denjë është një nevojë. Duke parë ekonomin dhe rëndësin e saj dhe rolin që luan "Faktorët që ndikojnë në rritjen e BVM- Bizneset e vogla dhe të mesme në Kosovë", natyrisht se një pyetësorë i bërë mire dhe i përpiluar siq duhet do t'na jep përgjigjen më të mire. Gjat hulumtimit kemi parë se një nga problematikat kryesore ekonomike për të bërë biznes në Kosovë qëndrojnë politikatat financiare jo të përshtatshme për të bërë biznes, ekonomia informale, konkurenca jolojale, kamatat e larta, barrierat doganore në lëndë të parë si dhe energjia elektrike janë disa nga gjetjet tona gjatë anketimit në këtë punim. Në vijim do të paraqesim anketimin që tregon në mënyrë direkte për gjendjen e disa nga shumë biznesve në komunën e Ferizajit dhe të Kaçanikut.



**Komentimi:**

Në pyetjen se janë të punsuar me shkollë fillorë, me shkollë të mesme, me shkollë të lartë

dhe fakultet, më shumë se fakultet? Të anketuarit janë përgjigjur: Me shkollë fillorë janë 10%, kurse Me shkollë të mesme janë 25%, Me shkollë të lartë dhe fakultet janë 35%, Më shumë se fakultet 30%



Në pyetjen A jeni të kënaqur me kushte të punës? Të anketuarit

janë përgjigjur: Po 30%, Jo 35%, Pjesërisht 35%

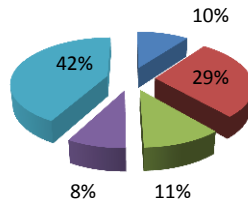


Në pyetjen se sa jeni të kënaqur me respektimi n e

procedurave të rekrutimit? Të anketuarit janë përgjigjur: Pak 20%, Shumë 30%, Mesatarisht 30%, Aspak 20%

**8. Cila ka qen arsyeja kryesore e hapjes së biznesit tuaj**

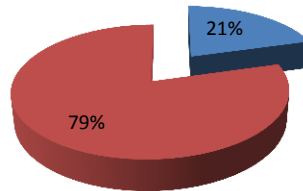
- Të punoj I pavarur nga shefi im
- Kam dëshir të realizoj ëndrrën time
- Kam qen I papunsuar dhe është dashur të bëj diqka
- E kam trashëguar nga familja
- E kam vërejtur mundësin e biznesit dhe kam vendosur ta shfrytëzoj



Në pyetjen se cila ka qen arsyeja e hapjes së biznesit tuaj ? Të anketuarit janë përgjigjur: Në mënyra të ndryshe. 8% e të anketuarve janë deklaruar se bizneset i kanë trashëguar nga familja. 29% janë deklaruar se kanë dëshirë të jenë sipërmarrës duke realizuar dëshirën e kahershme. 11% detyrohen të gjejnë një zgjidhje për të siguruar të ardhura duke e provuar me hapjen e biznesit. 10% janë përgjigjur se dëshirojnë të jenë udhëheqës. Ndërsa 42% e të anketuarve janë përgjigjur se kanë pasur mundësin për hapjen e biznesit dhe se veprimtaria që ata e zhvillojnë ka qenë e nevojshme për klientelen e cila ka plotësuar një nevojë dhe mundësi e mirë për ta duke realizuar fitim.

**9. A keni pasur plan biznesi para se të hapni biznesin tuaj**

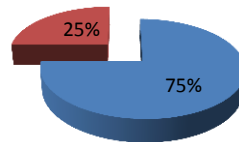
- po
- jo



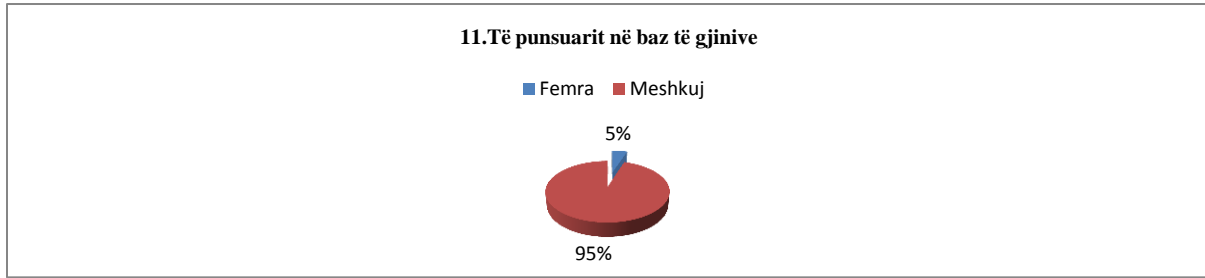
Në pyetjen se a keni pasur plan biznesi para se të hapni biznesin tuaj ? Janë përgjigjur: 79% e të anketuarve jo. Plani i biznesit në vitet e më hershme nuk është zbatu aq sa duhet por me rritjen dhe avancimet e ndryshme dhe ndërmarrsit e kanë kuptuar që duhet pasur një plan biznesi dhe një strategji të punës e cila ju ndihmon në rritjen dhe zhvillimin e veprimtarive biznesore të tyre. Ndërsa rreth 21% e të anketuarve kanë pohuar se kanë pasur planë biznesi dhe se ju ka ndihmuar në hapat e parë të bizneseve të tyre si qasje në kredi dhe letsimin e punës.

**10. A keni tani plan biznesi**

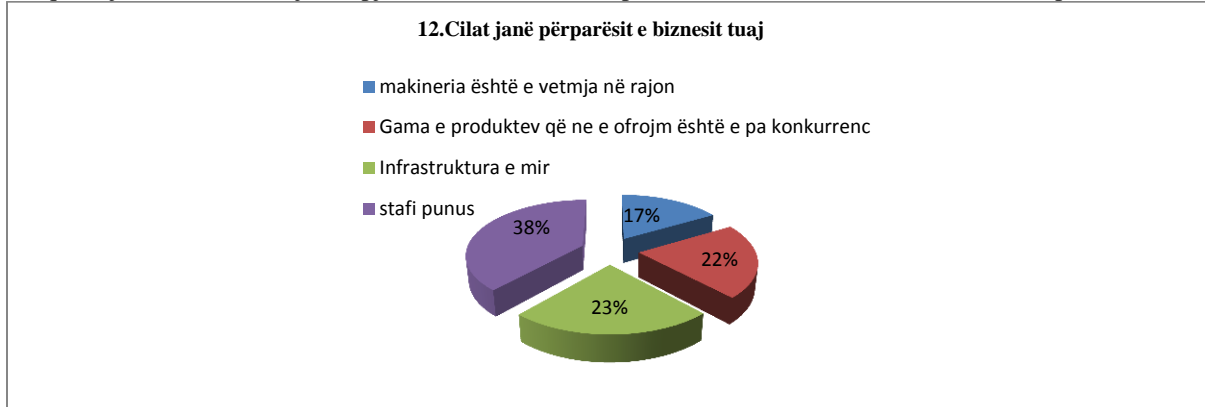
- po
- jo



Në pyetjen a keni tani plan biznesi ? Rreth 75% e të anketuarve janë përgjigjur: se kanë plan biznesi dhe se e zbatojnë, theksojnë se plani i biznesit ju mundëson në zhvillimin e biznesit të tyre si qasje në kredi, dhe për tejkalimin e problemeve që shfaqen gjatë zhvillimit të aktivitetit të tyre biznesor. Ndërsa 25% e të anketuarve janë përgjigjur se nuk kanë plan biznesi dhe se aktivitetin e tyre biznesor e zhvillojnë sipas rrethanave të krijuara gjatë zhvillimit të veprimtarisë biznesore.



Në bazë të anketimit që është bërë në regjionin e Ferizajit shihet qartë se pjesëmarrja e femrave ndërmarrëse është shumë e vogël dhe përfshirja në stafin punues është shumë e vogël në krahasim me gjinin ekundërt, me 5%. Nuk është mungesë këtu qështja e aftësis, arsimimit apo zotësis por mungesë është përkrahja jo e mjaftueshme nga familja, shoqëria etj. Ndërsa meshkujt zënë pjesën më të madhe sa i përket numrit të ndërmarrësve dhe stafit punues, me 95%.



Në pyetjen se cilat janë përparësit e biznesit tuaj? Të anketuarit janë përgjigjur: Stafi punues ku ata punojnë 38% që është një përparsi për ta, infrastruktura në kompanitë e tyre me 23%, makineria 17%, gama e produkteve që e ofrojnë në treg 22% etj.

## 5. PËRFUNDIMI

Duke diturë rëndësinë e Biznesve të vogla dhe të mesme në krijimin e vendeve të punës, rritjes ekonomike dhe novacionit, qeveritë duhet të marrin përgjegjësi për stimulimin e zhvillimit të Biznesve të vogla dhe të mesme. Masat e mëposhtme u rekomandohen qeverive që kërkojnë të zhvillojnë një mjedis ligjor, të sigurt dhe klimë më të favorshme për të bërë biznes në komunën e Ferizajit dhe të Kaçanikut.

Si përfundimin mund të themi se nga analizat e marra nga bizneset po në këtë regjion tregon qartë se të zhvillosh një veprimtari ekonomike mund të hasësh në disa "Faktorët që ndikojnë në rritjen e Biznesve të vogla dhe të mesme në komunën e Ferizajit dhe të Kaçanikut".

Të cilat do ju tregojmë disa nga më të rëndësishmet:

Faktorët e mëposhtëm konsiderohen si kyç në suksesin e biznesit dhe duhet të predominojnë procesin tuaj të planifikimit.

- Koncepti i biznesit
- Njohja e tregut
- Niveli i zhvillimit të industries
- Menaxhim i aftë
- Kontrolli financiar
- Fokusi i biznesit
- Paraprija e ndryshimeve.

## 6. REKOMANDIMET

Ndërsa nga rekomandimet mund të thuhet se një regjion si Ferizaji ka mundësi t'i përfshij disa politika ekonomike më të avancuara në krijimin e një klime më të favorshme për të bërë biznes, ndër disa nga rekomandimet që mund t'i japim nga gjetjet tona mund të jenë:

- Fokusimi në Sektorin e Biznesve të vogla dhe të mesme si gjenerues kryesor i vendeve të reja të punës.
- Kompletimi i infrastrukturës ligjore të nevojshme për adresimin e konkurrencës jolojale dhe korrupsionit.
- Krijimi i politikave inkurajuese për rritjen e pjesëmarrjes së femrave ndërmarrëse në ekonomi duke lehtësuar krijimin e ndërmarrjeve të reja dhe subvencionimin e aktiviteteve fillestare të ndërmarrëseve të reja.
- Krijimi i politikave lehtësuese për qasjen në kredi të Biznesve të vogla dhe të mesme me potencial të rritjes së shpejtë.
- Krijimi i politikave stimuluese për formalizimin e bizneseve duke përfshirë masat lehtësuese dhe iniciativat e nevojshme.
- Zhvillimi i tregut të konsulencës për biznese.
- Investimi nga ana e Biznesve të vogla dhe të mesme më shumë në resurset e brendshme si faktorë potencial i rritjes dhe zhvillimit të ndërmarrjeve.

#### **LITERATURA**

- [1] Libër - Muhamet Mustafa, Enver Kutllovci, Petrit Gashi, -“Biznesi i vogel dhe i mesëm”- viti 2012
- [2] Libër - Prof.dr Justina Shiroka-Pula“Sfidat e prespektivat e NVM-ve në Kosovë”-viti 2003
- [3] Libër - Dr. Blerim Ramosaj “Bazat e Menaxhmentit”. viti 2000
- [4] Libër - Prof.dr Ali Jakupit “Marketingu”-viti 2008,
- [5] Marrur nga anketimi i bërë në komunën e Ferizajit dhe Kaqanikut - 2017- Pytesor