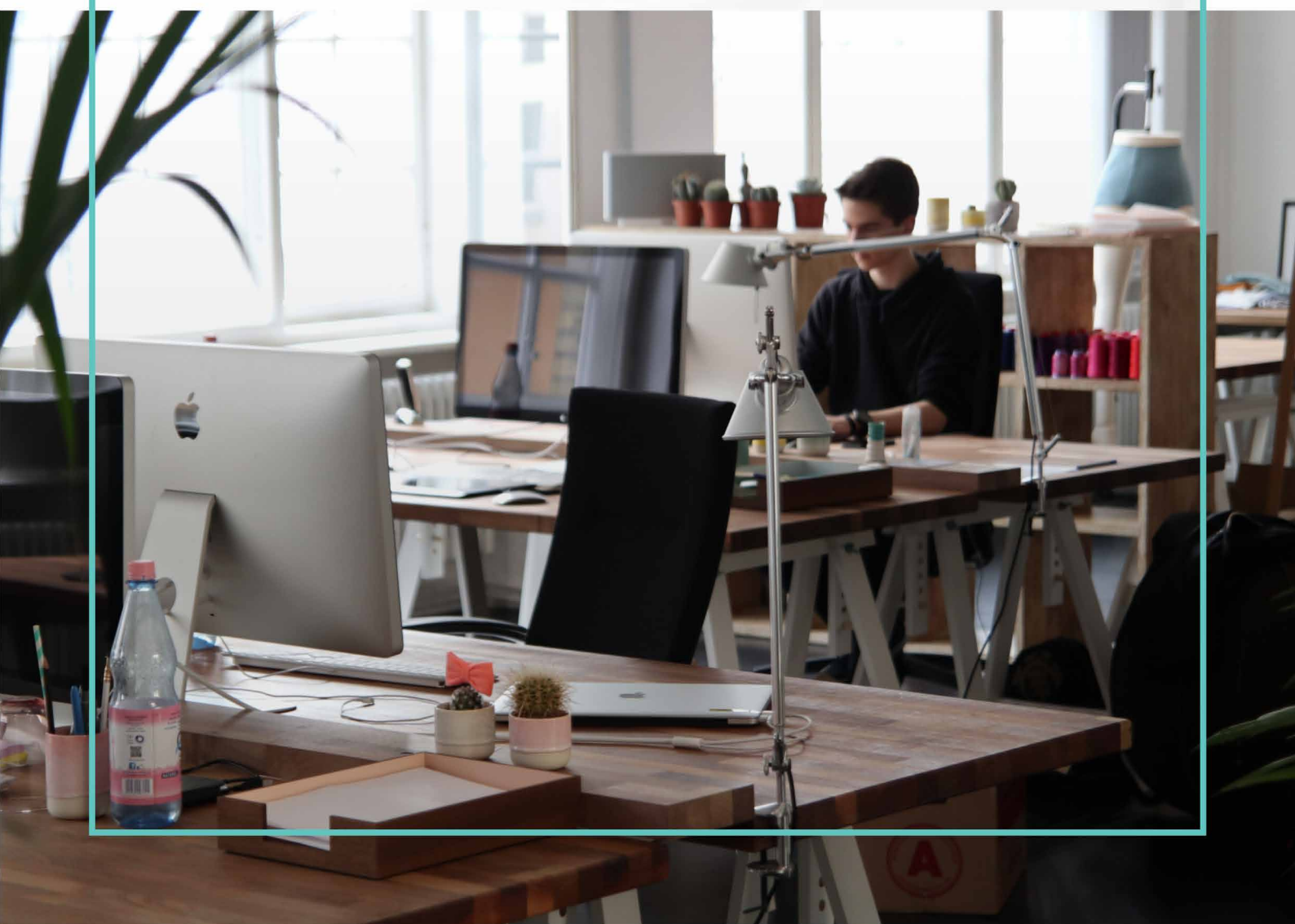




# BIZNESET START-UP NJË FORCË SHTYTËSE PËR EKONOMINË



## DONATORËT



QEVERIA E KOSOVËS



AGJENCIA AMERIKANE PËR  
ZHVILLIM NDËRKOMBËTAR  
(USAID)

## KFW

BANKA GJERMANE PËR ZHVILLIM  
(KfW)

## BASHKËPUNËTORËT



AGJENCIA SUEDEZE PËR ZHVILLIM DHE  
BASHKËPUNIM NDËRKOMBËTAR (SIDA)



BANKA BOTËRORE (BB)



Financimi përfiton nga mbështetja e Bashkimit Evropian në kuadër të Fondit për Garantimin e Kredive të krijuar sipas Rregullores (EU) Nr 1287/2013 të Parlamentit dhe Këshillit Evropian për krijimin e Programit për Konkurrencë dhe Ndërmarrje dhe Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (COSME) (2014-2020).



FONDI EVROPIAN I INVESTIMEVE (EIF)



MILLENNIUM  
FOUNDATION  
KOSOVO

FONDACIONI KOSOVAR I MILENIUMIT (MFK)

## INSTITUCIONET FINANCIARE PARTNERE



*Opinionet, mendimet dhe analizat e shprehura përmes artikujve të botuar nuk reflektojnë domosdoshmërisht qëndrimet e FKGK-së apo qasjen e Institucionit ndaj të njejtave.*



# PËRMBAJTJA

- 
- 04 Parathënie nga Drejtori Menaxhues i FKGK-së
  - 06 Financimi për biznese start-up përmes FKGK-së
  - 10 Fuqizimi i bizneseve start-up përmes qasjes në financa
  - 12 Kontributi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (NVM) në Novacion, Rritje, Krijim të Vendeve të Punës dhe Kohezion Social
  - 15 Bizneset start-up – një mundësi e mirë për bërë kthesë ekonomike!
  - 17 Nëse mund ta imagjinosh, mund ta krijosh
- 
- 19 **STORIE SUKSESI**
    - WHITE TREE - Një start-up në qytezën Pejton
- 
- 21 **KËNDI I LAJMEVE 2021**
  - 21 FKGK pjesë e ngjarjes “Mekanizmat e Financimit të Eksporteve”
  - 21 Përfaqësues të FKGK-së presin në takim Guvernatorin Mehmeti dhe përfaqësuesit e BQK-së
  - 21 FKGK nënshkruan marrëveshje me dy institucione mikrofinanciare
  - 22 Banka Evropiane për Investime dhe Ministria e Financave nënshkruajnë marrëveshjen financiare për Kosovën
  - 22 FKGK merr pjesë në forumin virtual të organizuar nga AMCHAM
  - 22 FKGK pjesë e takimit me përfaqësues të bizneseve si dhe të bankave komerciale organizuar nga BQK
  - 23 FKGK pjesë e edicionit të tretë të Javës së Zhvillimit të Qëndrueshëm të Kosovës
  - 23 FKGK feston 5 vjetorin e lansimit të tij
  - 23 Takim me përfaqësues të Rrjetit të Shitësve me Pakicë
  - 24 Trajnimi për ngritje të njohurive lidhur me Sistemit për Menaxhimin Mjedisor e Social
  - 24 Sesione orientuese për skemën e garancisë të FKGK-së
  - 24 Korniza e FKGK-së për zbatimin e Sistemit të Menaxhimit Mjedisor dhe Social për IPF-të
  - 25 FKGK avanco diskutimet për krijimin e Dritares për Energji
-



# PARATHËNIE NGA DREJTORI MENAXHUES I FKGK-SË

I nderuar lexues,

Mirë se vini në numrin e dytë të buletinit të FKGK-së..

Kësaj radhe kemi zgjedhur të diskutojmë për bizneset start-up, si një nga segmentet më dinamike të tregut, që premtojnë rritje ekonomike, risi në treg, dhe gjenerojnë punësim. Sidoqoftë, këto ndërmarrje ballafaqohen me shumë sfida gjatë krijimit dhe konkretizimit të idesë së biznesit, ndërsa fakti që çdo iniciativë e re e biznesit do të testohet në treg dhe si konsumatori i fundit do t'i pranojë shërbimet dhe produktet e ndërmarrjes së sapokrijuar, rritë edhe më shumë paparashikueshmërinë për suksesin dhe pozicionimin e tyre në treg.

Janë po këto dy karakteristika, në njërin anë oportunitetet që sjellin për shoqërinë dhe ekonominë e vendit, ndërsa në anën tjetër rreziku i lartë gjatë fazave të hershme të funksionimit, që e bëjnë këtë segment të tregut arenë debatesh se çfarë duhet bërë për të mundësuar një ambient sa më të favorshëm të të bërit biznes, që do të stimulonte një kulturë ndërmarrësie brenda një shoqërie, ndërsa në anën tjetër do të minimizonte barrierat që pengojnë suksesin e këtyre ndërmarrjeve në treg.

Qasja në financa, si faktor kyç që mundëson konkretizimin e idesë së biznesit, qysh në "fëmijërinë" e hershme të ndërmarrjes, vazhdon të mbetet njëra nga barrierat kryesore për suksesin e këtyre ndërmarrjeve. Mungesa e historisë së biznesit dhe e kolateralit, si dy parakushte kryesore për të vlerësuar rrezikun kreditor, vazhdojnë t'i mbajnë këto ndërmarrje edhe më tutje jashtë kornizave të tregut potencial kreditor. Në të njëjtën kohë, vazhdimisht shtrohet pyetja: nëse kredia bankare, si shërbim është formë adekuate për të adresuar problemin e financimit, në fazat e hershme të krijimit të biznesit,



## BESNIK BERISHA

Drejtore Menaxhues  
FKGK

apo do të duhej të krijohen alternativa tjera më fleksibile. Në fazat e hershme, kur ndërmarrja është duke u testuar në treg, ndërsa rrjedha e parasë është shumë e brishtë për të siguruar një kthim kredie me anuitete mujore, format hibride të financimit midis ekuitetit dhe kredisë, mund të konsiderohen si forma më të përshtatshme që do t'u mundësonin këtyre ndërmarrjeve realizimin e idesë së biznesit dhe njëkohësisht frymëmarrje më të lehtë për pronarët.

Ne si FKGK, me mbështetjen e Bankës Botërore në kuadër të Projektit për Fuqizimin e Sektorit Bankar, kemi hapur një dritare të veçantë, me kushte të favorshme të ndarjes së rrezikut kreditor, në mënyrë që të rritet konfidanca e bankave partnere në kreditimin e këtij segmenti të tregut. Në kuadër të pakos së rimëkëmbjes ekonomike, FKGK ka lansuar dritaren për bizneset start-up, me ç'rast ju garantohet bankave deri në 80% mbulim i rrezikut për ndërmarrjet që janë në fazën ideore, apo që janë në vitin e parë të operimit në treg.



**Në kuadër të pakos së rimëkëmbjes ekonomike, FKGK ka lansuar dritaren për bizneset start-up, me ç'rast ju garantohej bankave deri në 80% mbulim i rrezikut për ndërmarrjet që janë në fazën ideore, apo që janë në vitin e parë të operimit në treg.**

Sa është i rëndësishëm ky segment i tregut për të mbështetur krijimin e përparësisë konkurruese të ekonomisë së vendit tonë, si dhe me çfarë sfidash përballen këto iniciativa të biznesit, do të jetë fokus i veçantë në elaborimet e detajuara nga mysafirët tanë në këtë buletin të radhës, të cilët i falënderoj për gatishmërinë dhe profesionalizmin e treguar në trajtimin e një teme kaq të rëndësishme.

Prandaj me kënaqësinë më të madhe ju ftoj që të lexoni artikujt në këtë numër, sepse besojmë se do të gjeni informacione dhe analiza të thukëta për këtë segment të tregut; se çfarë duhet të jetë qasja e shoqërisë sonë në përgjithësi për të mundësuar një ambient më të favorshëm biznesi me qëllim që të motivojë sa më shumë iniciativa të reja të ndërmarrësisë.



# FINANCIMI PËR BIZNESE START-UP PËRMES FKGGK-SË

Një sektor privat dinamik dhe i gjallë është thelbësor për rritjen ekonomike. Në këtë mënyrë, roli i firmave për të investuar, për të krijuar vende pune dhe për të përmirësuar produktivitetin është kyç për të nxitur rritjen ekonomike. Bizneset start-up mund të jenë ndërmarrje të vogla dhe pa përvojë, por janë forca lëvizëse e dinamizmit të vazhdueshëm të sektorit privat, me krijimin e bizneseve të reja që kultivojnë konkurrencën, novacionin dhe punësimin. Kjo është edhe më e rëndësishme në ekonominë në zhvillim dhe ato në tranzicion, të cilat në përgjithësi përballen me sfidën për të gjetur burime të rritjes ekonomike afatgjate, veçanërisht përmes zhvillimit të sektorit privat.

Megjithëse rritja ekonomike e Kosovës i tejkaloi vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor në dekadën para krizës së COVID-19, ajo nuk ishte në gjendje të krijonte vende pune, veçanërisht për gratë dhe të rinjtë, ose të ulte papunësinë e lartë. Krijimi i qëndrueshëm i vendeve të punës mund të marrë shtytje vetëm nga ndërmarrjet private që janë mjaftueshëm produktive për t'u rritur dhe zgjeruar. Sidoqoftë, Kosova është përballur me sfida në lehtësimin e hyrjes së firmave të reja dhe produktive në treg dhe nxitjen e firmave ekzistuese për t'u rritur.

Një studim i kohëve të fundit<sup>1</sup> duke përdorur datasetet e përpiluara nga regjistrat e anonimizuar tatimorë, të plotësuar nga të dhënat nga Anketa e Produktivitetit të Kosovës zbuloi se norma mesatare vjetore neto e krijimit të firmave në Kosovë—ndryshimi mes normave të hyrjes dhe daljes së firmave—ishte afër zeros, një tregues ky i mungesës e dinamizmit në dekadën e fundit, veçanërisht për një ekonomi të re.



**MASSIMILIANO PAOLUCCI**  
Menaxher i Vendit për Kosovë dhe Maqedoni të Veriut

Për më tepër, rritja e firmave ekzistuese dhe gjasat e mbijetesës janë gjithashtu të ulëta - veçanërisht në mesin e ndërmarrjeve mikro.

Mund të ketë faktorë të shumtë rregullatorë, tregu ose të bazuar në mjedisin e biznesit – shpesh duke përfshirë kufizime të qasjes në financa - që parandalojnë konkurrencën dhe rritjen e firmave, gjë që gjithashtu ka ndikim ndëshkues për bizneset start-up. Mungesa e qasjes së mjaftueshme në financa është shpesh një nga pengesat kyçe për rritjen e firmave. Problemi i qasjes në financa bëhet akut në tregjet në zhvillim ku informaliteti është më i lartë dhe transparenca e pasqyrave financiare të huamarrësit është më e ulët, duke intensifikuar problemet kritike me të cilat përballen huadhënësit: informacioni asimetric<sup>2</sup>, reziku moral<sup>3</sup> dhe përzgjedhja e pafavorshme<sup>4</sup>.

1 Shënim mbi Produktivitetin e Firmave, Memorandumi Ekonomik i Vendit për Kosovën, maj 2021.

2 Huamarrësit gjithmonë dinë më shumë për bizneset e tyre sesa huadhënësit.

3 Meqenëse huamarrësit përdorin financat e një pale tjetër, stimujt e tyre për të marrë përsipër risqe rriten.

4 Nëse huadhënësit mbiçmojnë riskun, huamarrësit e vetëm të cilëve mund t'u japin hua janë ata që fitojnë norma shumë të larta kthimi në investimet e tyre. Në këto raste rritet risku i moskthimit të huave.

Huadhënësit zakonisht i trajtojnë këto probleme duke u kërkuar huamarrësve të zotojnë kolateral më të madh si sigurim ndaj moskthimit të huave. Kjo paraqet një tagër më të madh për fondet në dispozicion për bizneset start-up dhe Ndërmarrjet Mikro, të Vogla dhe të Mesme (NMVM) të cilat përgjithësisht perceptohen të jenë me risk më të madh.

Qasja në kredi është e ulët dhe e njëanshme drejt financimit afatshkurtër në Kosovë – si në shumë tregje të tjera në zhvillim. Vetëm një e treta e firmave kanë qasje në kredi formale. Rreth 70 për qind e kredive të dhëna kanë kohëzgjatje prej jo më shumë se tre vjet, duke sugjeruar se sistemi financiar lokal nuk po ofron kapital të mjaftueshëm për investime afatgjata, gjë që, nga ana tjetër, pasqyron një shkallë në rritje të riskut të kompanive të sektorit privat dhe burimeve të financimit afatshkurtër të sektorit financiar.

Firmat e mëdha në sektorët më të përqendruar kanë më shumë gjasa të kenë qasje në kredi, ndërsa NMVM-të dhe bizneset start-up janë veçanërisht të prekura nga mungesa e qasjes në financimin formal<sup>5</sup>. Në përgjithësi, 47 për qind e firmave në Kosovë identifikojnë qasjen në financa si një pengesë madhore, shkalla më e lartë në rajon<sup>6</sup>.

COVID-19 preku më shumë NMVM-të, veçanërisht në sektorët e mbyllur, dhe acaroi qasjen në financa përmes ndikimit si në anën e kërkesës ashtu edhe në anën e ofertës. Tronditjet e lidhura me COVID-19 goditën bilancet e sektorit privat dhe përkeqësuan potencialisht aftësinë bankare të shumë huamarrësve, në veçanti atë të bizneseve start-up dhe NMVM-ve më të cenueshme.

Anketa e Pulsit të Biznesit të Kosovës e ndërmarrë nga Banka Botërore gjatë mesit të vitit 2020, tregoi se më shumë se gjysma



**Bizneset start-up mund të jenë ndërmarrje të vogla dhe pa përvojë, por janë forca lëvizëse e dinamizmit të vazhdueshëm të sektorit privat, me krijimin e bizneseve të reja që kultivojnë konkurrencën, novacionin dhe punësimin.**

e kompanive të mbuluara nga anketa pritet të kenë detyrime të prapambetura deri në fund të vitit 2020.

Nga ana e ofertës, bankat mbizotëruan sektorin e brendshëm financiar, i cili tashmë karakterizohet nga depërtimi i ulët i kredisë së brendshme (raport prej 42 për qind i kredisë së brendshme ndaj BPV-së) përpara pandemisë. Ndërsa bankat kryesisht i kanë ruajtur amortizuesit e kapitalit dhe likuiditetit, sfidat që lidhen me cilësinë e mundshme të asetëve dhe rënien e rentabilitetit i bënë bankat më selektive në huadhënie, gjë që në fund të fundit ngadalësoi rritjen e huadhënies në vitin 2020<sup>7</sup>. Bankat janë bërë më të ndrojtura ndaj riskut në huadhënie për bizneset start-up dhe NMVM-të, duke zgjeruar kështu hendekun e qasjes në financa<sup>8</sup> për këto grupe.

5 Shënim mbi Produktivitetin e Firmave, Memorandumi Ekonomik i Vendit për Kosovën, maj 2021 - analizë e bazuar në të dhënat e Regjistrat të Kredive.

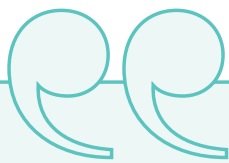
6 Anketat e Bankës Botërore për Ndërmarrjet.

7 Ndërsa bankat vazhduan të japin hua të reja veçanërisht për sektorin e ndërmarrjeve, rritja e huadhënies u ngadalësua nga rreth 10 për qind në fillim të vitit 2020, në 6-7 për qind në pjesën tjetër të vitit.

8 Sipas të dhënave të Forumit të Financave të IFC-së, hendeku i qasjes në financa për NMVM-të në Kosovë ishte vlerësuar me rreth 5.5 për qind të BPV-së (rreth 350 milionë dollarë amerikanë) përpara goditjes së COVID-19.



Kundrejt këtij sfondi, FKGK në bashkëpunim me Bankën Botërore, ka përshkallëzuar programet e veta duke vënë në shënjestër firmat më të cenueshme të prekura nga COVID-19, me qëllim të mbështetjes së prodhimit, punësimit dhe rritjes. Mbështetja e FKGK-së është elementi kryesor i Programit të Rimëkëmbjes Ekonomike (PRE) të Qeverisë së Kosovës që përqendrohet në sektorin privat. Në kuadër të pakos së PRE-së, FKGK mbështetet me një injeksion të kapitalit në një transh të vetëm prej 21.5 milionë EUR<sup>9</sup> që i ofrohet Qeverisë së Kosovës si financim përmes Projektit për Fuqizimin e Sektorit Financiar (shkurt FSSP, nga gjuha angleze Financial Sector Strengthening Project) nga Banka Botërore. Programi i FKGK-së në kuadër të PRE-së përfshin dritare të dedikuara që vënë në shënjestër grupet më të pak të shërbyera, duke përfshirë NMVM-të prodhuese, gratë ndërmarrëse dhe bizneset start-up.



**FKGK në bashkëpunim me Bankën Botërore, ka përshkallëzuar programet e veta duke vënë në shënjestër firmat më të cenueshme të prekura nga COVID-19, me qëllim të mbështetjes së prodhimit, punësimit dhe rritjes. Në kuadër të pakos së PRE-së, FKGK mbështetet me një injeksion të kapitalit në një transh të vetëm prej 21.5 milionë EUR.**

Pakoja e FKGK-së në kuadër të PRE-së është dizajnuar për të ndarë riskun<sup>10</sup> me bankat për të lehtësuar huadhënien e tyre për NMVM-të që, megjithëse u prekën nga COVID-19 dhe pavarësisht mungesës së kolateralit të mjaftueshëm dhe/ose historisë kreditore, mbetën financiarisht të qëndrueshme.

Dritarja e bizneseve start-up e prezantuar kohët e fundit pritet të adresojë kufizimet e qasjes në financa me të cilat përballen bizneset start-up dhe të lehtësojë hyrjen në treg të firmave të reja dhe më produktive duke nxitur gjithashtu rritjen e firmave ekzistuese të reja. Përpara lançimit të kësaj dritareje, FKGK ndërmori konsultime gjithëpërfshirëse me bankat dhe zhvilloi kërkesat e dritares duke marrë parasysh pikëpamjet e bankave. Informacionet kthyesë të marra nga bankat tregojnë se bizneset start-up konsiderohen si një grup me potencial të lartë, ndërsa në të njëjtën kohë vendosen në një kategori më të lartë të riskut për shkak të mungesës së historisë kreditore, kolateralit të mjaftueshëm dhe ekspozimit ndaj ndikimit nga COVID-19. Të gjitha palët e interesuara gjithashtu pajtohen reciprokisht se mbështetja e bizneseve start-up ka rëndësi thelbësore pasi ato janë faktor bosht për një sektor privat dinamik që gjeneron biznese të reja, duke nxitur konkurrencën, novacionin dhe punësimin. Kërkesa për garanci nga FKGK me vënie në shënjestër të grupeve të cenueshme, duke përfshirë bizneset start-up, pritet të rritet me kalimin e kohës, me vënie në dispozicion të një game më të gjerë të produkteve dhe kanaleve për plasim (p.sh. mikrofinancat). Banka Botërore do të vazhdojë me ofrimin e mbështetjes për iniciativat e FKGK-së që janë faktor kyç drejt një sektori financiar më gjithëpërfshirës. Nga ana tjetër, këto iniciativa do të duhej të plotësohen me reforma të tjera strukturore që synojnë thellimin dhe diversifikimin e sektorit financiar, si dhe begatimin e mjedisit të biznesit.

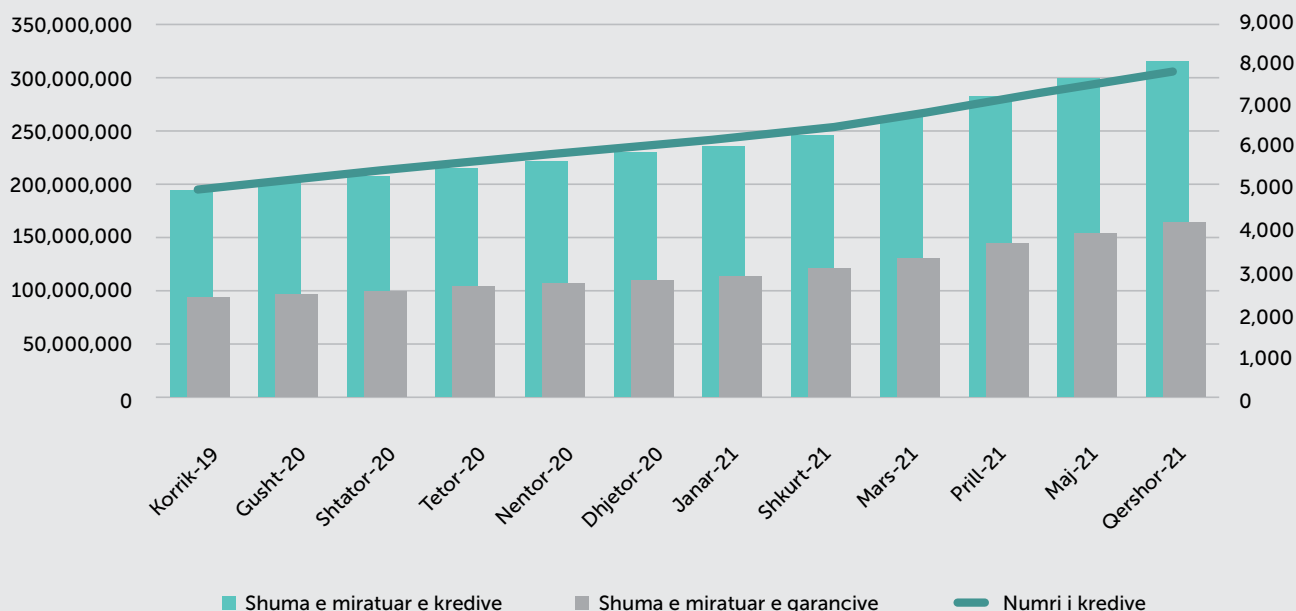
9 Kostoja totale e FSSP-së është 22.3 milionë EUR me një shumë prej 0.8 milion EUR për komponentin e Asistencës Teknike.

10 Deri në një mbulim të rritur prej 80 për qind të shumës së kredisë krahasuar me mbulimin e disponueshëm më parë prej 50 për qind.

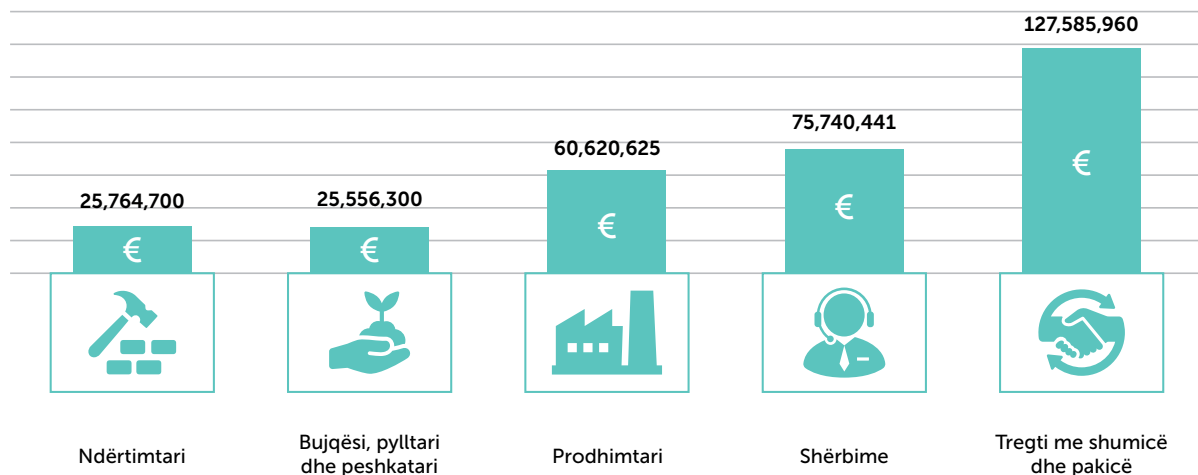




## KREDITË E MIRATUARA



## KREDITË SIPAS SEKTORËVE



## RRITJA E QARKULLIMIT

Deri më 30 qershor 2021

**7,914**  
kredi për NMVM-të



parashohin

**359.8** milionë euro

apo mbi 11% rritje të qarkullimit mbi bazën e tanishme të qarkullimit të NMVM-ve përkatëse

# FUQIZIMI I BIZNESEVE START-UP PËRMES QASJES NË FINANCA

Më shumë se 90% e bizneseve të regjistruara në Evropë madje edhe globalisht llogariten të jenë ndërmarrje të vogla dhe mikro. Këto biznese janë punëdhënësit kryesor në ekonominë botërore, duke ndikuar në uljen e papunësisë dhe ngritjen e mirëqenies së shoqërisë në tërësi. Zhvillimi i NVM-ve ndryshon nga vendi në vend dhe sipas raporteve të Organizatës për Bashkëpunim dhe Zhvillim Ekonomik (OECD) ato varen nga zhvillimi i përgjithshëm i vendeve të tyre përkatëse dhe kryesisht përballen me probleme të ngjashme si qasja në financa - veçanërisht bizneset fillestare (start-up), qeverisja korporative joefikase dhe sfida të tjera të ngjashme.

Bizneset start-up janë shumë të rëndësishme për ekonominë e vendit pasi ato krijojnë vende të reja të punës, sjellin novacion në treg me produkte dhe shërbime të reja, duke rritur kështu konkurrencën e kompanive në vend, të cilat detyrimisht do të sjellin produkte më cilësore.

Bazuar në të dhënat e publikuara nga Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve Kosovare (ARBK), mesatarisht brenda një viti kalendarik hapen rreth 10,000 biznese, prej të cilave mbi 95% janë ndërmarrje mikro me deri në 10 të punësuar. Këto biznese kanë prirje të zhvillohen deri në një pikë të caktuar dhe pastaj stagnojnë. Bizneset start-up në Kosovë që në stadin e parë të operimit ballafaqohen me një krizë ekzistenciale, në kuptimin që ato nuk mund të gjenerojnë qarkullim të mjaftueshëm, dhe si rezultat i kësaj nuk mund të rrisin dhe zgjerojnë aktivitetin e tyre ekonomik, as me kapital e as si punëdhënës.



## ARTION CELINA

Kryeshef Ekzekutiv  
Banka për Biznes

Rezultatet e një analize të bërë nga BPB-ja kanë treguar se arsyet kryesore për këtë fenomen janë:

- *Bizneset fillestare nuk kanë qasje në financa*
- *Njohuritë e kufizuara për të bërë biznes*
- *Mungesa e eksperiencës*
- *Mungesa e edukimit financiar dhe menaxherial*

Financimi i bizneseve start-up mbetet si barriera/sfida kryesore me të cilën këto biznese ballafaqohen, duke pasur parasysh qasjen e kufizuar që kanë në sistemin financiar. Opsionet e vetme të tyre mbesin instrumentet tjera financiare si kursimet familjare ose skemat e ndryshme të granteve.

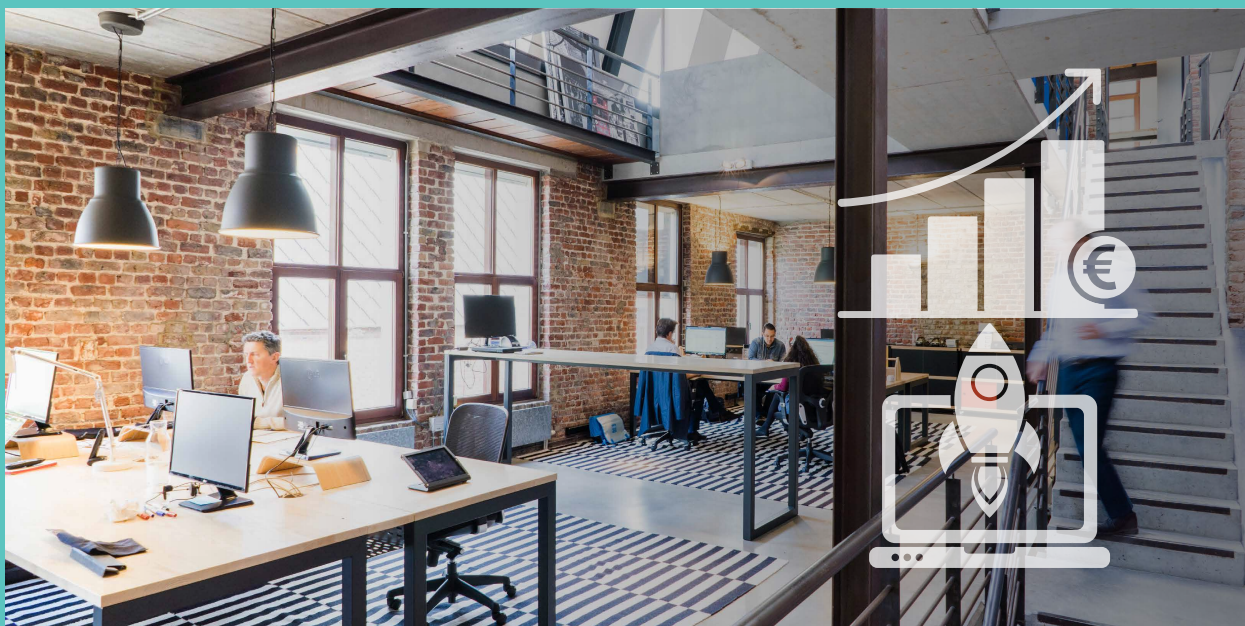
Banka për Biznes, ka zhvilluar një gamë të gjerë dhe novatore të shërbimeve financiare dhe jo-financiare të dedikuara për tregun e bizneseve të vogla dhe mikro, përfshirë bizneset fillestare (start-up). Qasja e drejtuar ndaj shërbimeve financiare dhe jo-financiare ka bërë që ne të diferencohemi dhe ka ndikuar në avancimin dhe pozicionimin tonë në treg. Duke ofruar shërbime novatore dhe kualitative me qëllim të zhvillimit të bizneseve, BPB-ja është pioniere në financimin e grupeve të margjinalizuara dhe bizneseve fillestare. Në këtë drejtim, BPB-ja ka filluar projektin 'Financial Inclusion' në vitin 2019, i cili ka për qëllim ofrimin e shërbimeve financiare dhe jo-financiare për bizneset fillestare dhe ato të udhëhequra nga grupet e margjinalizuara. Një nga qëllimet thelbësore të përfshirjes financiare është që bizneset pa histori bankare të kenë qasje në financa për t'i plotësuar nevojat e tyre afariste. Një numër i këtyre bizneseve pas financimit fillestar, janë ri-financuar për të zhvilluar dhe zgjeruar tutje biznesin e tyre, gjë që ka konfirmuar modelin adekuat të të bërit biznes në aspektin e përfshirjes financiare nga ana jonë. Me këtë projekt BPB-ja u bë lider i përfshirjes së bizneseve start-up në sektorin financiar, ku përveç shërbimeve financiare, kemi përfshirë edhe shërbimet jo-financiare me të cilat kemi ndikuar në ngritjen e kapaciteteve menaxheriale, ngritje të efikasitetit dhe efektivitetit të të bërit biznes dhe edukimin jo-financiar

në përgjithësi. Kjo është veçanërisht e rëndësishme për ekosistemin e bizneseve të reja, duke pasur parasysh se ato janë më të rrezikuara për t'u neglizhuar për qasje në financa dhe shërbime jo-financiare. Ky ekosistem do të mundësojë krijimin e bizneseve stabile dhe afatgjata dhe do të çojë në rritje ekonomike e si rezultat do të ndikojë në mirëqenien e shoqërisë në tërësi.

Fokusi i financimit të bizneseve fillestare nga BPB-ja është, por pa u kufizuar në:

- Bizneset në pronësi të grave
- Grupet margjinale të shoqërisë - përfshirja sociale
- Bizneset me produkte dhe shërbime të reja dhe novatore
- Bizneset prodhuese
- Bizneset që zbatojnë programe të energjisë së ripërtëritshme dhe efijencës së energjisë

BPB-ja do të vazhdojë të reflektojë dhe të ofrojë shërbime novatore të dizajnuara enkas për të zhvilluar këto biznese, e si rezultat ekonominë vendore. Pra, ne synojmë të forcojmë pozicionin tonë si një bankë udhëheqëse për bizneset e vogla dhe mikro dhe ato fillestare, duke vendosur standarde të larta dhe duke ofruar shërbime kualitative financiare dhe jo-financiare për këto lloje të bizneseve.



# KONTRIBUTI I NDËRMARRJEVE TË VOGLA DHE TË MESME (NVM) NË NOVACION, RITJE, KRIJIM TË VENDEVE TË PUNËS DHE KOHEZION SOCIAL

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM) kontribuojnë në mënyrë vendimtare në novacion, rritje, krijim të vendeve të punës dhe kohezion social. Kjo vlen veçanërisht për bizneset start-up të cilat gjithashtu përfaqësojnë një forcë lëvizëse për ripërtëritje dhe përmirësim duke futur produkte dhe shërbime të reja në ekonomi. Për të arritur potencialin e tyre të plotë, NVM-të dhe ndërmarrësit kanë nevojë për financimin e nevojshëm për të filluar, mbajtur dhe rritur biznesin e tyre. Sidoqoftë, njihet përgjithësisht që NVM-të zakonisht janë në disavantazh për sa i përket qasjes në financa, për shkak të mungesës së transparencës, nën-kolateralizimit, kostove të larta të transaksioneve dhe mungesës së aftësive financiare.

Ky disavantazh bëhet edhe më i ashpër në kohë krizash: Që nga fillimi i pandemisë së COVID-19, NVM-të ishin në qendër të çrregullimeve të rrjedhës së të hyrave dhe rentabilitetit të tyre meqë u goditën jashtëzakonisht rëndë, duke krijuar mungesa akute të likuiditetit për shumë sosh. Sidoqoftë, në saje të mbështetjes së fortë të qeverive nga niveli rajonal deri te ai evropian, duke vënë në zbatim masa të gjera mbështetëse të natyrës fiskale, monetare dhe rregullatore, huadhënia bankare mbeti e disponueshme për NVM-të dhe ndërmarrësit, duke përfshirë bizneset start-up. Një masë e përdorur me sukses nga të gjitha qeveritë për të adresuar sfidën e vazhdimet me huadhënie bankare është instrumenti i garancisë. Ka shumë arsye pse garancitë janë kaq efektive në adresimin e dështimeve të tregut me të cilat përballen NVM-të dhe ndërmarrësit në përpjekjet për të realizuar qasje në financa. Ato zbatohen në kohë normale, si dhe në kohë krize dhe janë veçanërisht të vlefshme për bizneset start-up.



## KATRIN STURM

Sekretare e Përgjithshme  
Shoqata Evropiane e Institucioneve të Garancisë (AECM)

Kur aplikojnë për një kredi, bankat zakonisht kërkojnë kolateral për të minimizuar riskun e tyre. Shpesh ndërmarrësit nuk kanë kolateral të mjaftueshëm, veçanërisht gjatë themelimit të një kompanie. Prandaj, anëtarët e AECM-së japin një garanci në vend të kolateralit që mungon. Në vitin 2020, norma mesatare e mbulimit të garancive të ofruara nga 48 anëtarët e AECM-së arriti në 70%. Kështu, risku i mbetur i bankave u ul në mesatarisht 30%.

Risku më i ulët për bankën nënkupton një vlerësim më të mirë të huamarrësit duke rezultuar përgjithësisht në kushte më të mira kreditore që kompensojnë tarifën e garancisë.

Për bankën, garancia lehtëson miratimin e kredive të reja, duke i dhënë mundësi bankës të rrisë aktivitetin e saj të huadhënies. Ky plotësim me garanci nënkupton më shumë para në ekonomi dhe krijim të vendeve të punës.



Për më tepër, në shumë vende garancia ka një efekt pozitiv në kërkesat bankare për ekuitet, duke ulur nivelin e ekuitetit të nevojshëm.

Një arsye tjetër për suksesin e garancive është ekspertiza e ofruar nga institucionet e garancisë, gjë që jep një kontribut thelbësor drejt zhvillimit pozitiv të projektit që do të financohet. Pothuajse të gjithë anëtarët e AECM-së i japin garancitë e tyre rast pas rasti. Kjo do të thotë që çdo aplikim shqyrtohet individualisht në bashkëpunim me huamarrësin. Kjo afërsi e veçantë me klientët nënkupton që anëtarët e AECM-së jo vetëm që analizojnë dokumentet e dorëzuara por, përveç kësaj, bëjnë pyetje duke ndihmuar aplikuesin: ata mund të zbulojnë se mungon informacioni thelbësor dhe, në përputhje me rrethanat, aplikimi mund të plotësohet; ose pyetjet mund të çojnë në një përshtatje të informacionit të dhënë, për shembull, një rregullim të planit të biznesit ose të modelit të biznesit. Rrjedhimisht, në saje të ekspertizës së institucioneve të garancisë përmirësohet jo vetëm cilësia e aplikimit për kredi por edhe e projektit.

Ky efekt pozitiv i garancisë me ofrimin e njohurive të thella në kërkimin e çdo elementi pozitiv dhe me zotërimin e afërsisë me tregun është edhe më i rëndësishëm për bizneset start-up të cilat nuk kanë fare histori dhe së këndejmi përbëjnë një risk më të lartë. Ndërsa kompanitë e themeluara mirë mund të dëshmojnë situatën e tyre përkatëse me anë të bilanceve dhe zhvillimeve të kaluara, bizneset start-up nuk kanë asnjë evidencë historike. Kështu, vlerësimi individual i faktorëve të butë, si cilësia e menaxhimit ose perspektivat e biznesit, bëhet vendimtar. Koha përkatësisht më e gjatë e vlerësimit të aplikimit në një mënyrë fleksibël shpjegohet nga detyrimi që kanë anëtarët e AECM-së për të promovuar instrumentet e garancisë. Zakonisht, anëtarët e AECM-së mund të llogarisin gjithashtu në një rrjet të gjerë mbështetës, p.sh. të bashkëpunojnë ngushtë me shoqata, kontablistë, dhoma profesionale, etj. dhe/ose të kenë ndërmarrës në komitetin që jep garancinë.



**Gjatë pandemisë, vetëdija për efektet pozitive të instrumentit të garancisë dhe njohja e rëndësisë së madhe të tij edhe për bizneset start-up është rritur ndjeshëm, gjë që dëshmohet edhe nga vëllimi i garancive aktive nga anëtarët e AECM-së: vëllimi u rrit nga 110 miliardë EUR në fund të vitit 2019 në 363 miliardë EUR më 31 dhjetor 2020.**

Një numër i konsiderueshëm i institucioneve garantuese marrin parasysh rrethanat dhe karakteristikat e veçanta të bizneseve start-up duke ngritur programe të dedikuara (p.sh. "Start Guarantee" e Finnvera/Finlandë, "Prêt SOCAMA Création" e SOCAMA/Francë, "Start-Up Nation Romania" e FNGCMM/Rumani, etc.). Të tjerët i ofrojnë garancitë e tyre për bizneset start-up me kushte më të mira: Sa më e lartë të jetë shkalla e efektit promovues, aq më të favorshme bëhen kushtet për huamarrësin (p.sh. aws / Austri kërkon një tarifë më të ulët garancie për themeluesit krahasuar me financimin e NVM-ve klasike). Megjithatë, të gjithë anëtarët e AECM-së kanë qëllimin e përbashkët për të inkurajuar ndërmarrësinë, për të rritur shkallën e krijimit të biznesit dhe për të përmirësuar perspektivat e mbijetesës.

Gjatë pandemisë, vetëdija për efektet pozitive të instrumentit të garancisë dhe njohja e rëndësisë së madhe të tij edhe për bizneset start-up është rritur ndjeshëm, gjë që dëshmohet edhe nga vëllimi i

garancive aktive nga anëtarët e AECM-së: vëllimi u rrit nga 110 miliardë EUR në fund të vitit 2019 në 363 miliardë EUR më 31 dhjetor 2020. Kjo u bë e mundur edhe në saje të mbulimit në formë të ri-garancive nga autoritetet publike, duke rritur kështu efektin e levës duke theksuar efektin e garancisë me kosto-efektive.

Me veprimtarinë e tyre, institucionet e garancisë siguruan që edhe bizneset start-up, pra edhe kompanitë e reja të teknologjisë novatore, të kenë qasje në financa. Ndërsa krijimet e biznesit në sektorë të tillë si shitja me pakicë dhe HoReCa (hotelet, restorantet dhe kafenetë) ranë ose madje u ndalën (p.sh. MC / Luksemburg), kërkesa në sektorin e teknologjisë është rritur ndjeshëm. Për pasojë, pandemia ose nuk e ndryshoi përqindjen e garancive të dhëna themeluesve (p.sh. INVEGA / Lituani) ose kjo përqindje madje u rrit (p.sh. VDB / Gjermani). Së këndejmi, promovimi i bizneseve start-up mbetet një pjesë madhore e aktivitetit të institucioneve të garancisë (p.sh. aws / Austri më shumë se 50%). Me sy nga e ardhmja, NVM-të duhet të menaxhojnë rimëkëmbjen dhe kalimin e dyfishtë në një ekonomi të gjelbër dhe digjitale, që do të thotë se nevojiten më shumë investime. Bizneset start-up që janë veçanërisht novatore dhe të zhdërvjellëta mund të kontribuojnë në risitë jokonvencionale dhe rrënjësore të nevojshme për tranzicionin e gjelbër. Për më tepër, masat e ndërmarra gjatë pandemisë për të adresuar pasojat ekonomike si shtyrjet / uljet e tatimeve, subvencionet e pagave, lehtësimi i josolvensës dhe ligjet e ndihmës shtetërore, shtyrjet e kredive dhe moratoriumet mbi borxhet dhe kamatat do të marrin fund, duke shkaktuar për NVM-të risk nga borxhi i tepërt.

Ndonëse e filloi krizën aktuale shëndetësore në një gjendje shumë më të fortë në krahasim me gjendjen në prag të krizës globale ekonomike dhe financiare, sektori bankar po përballet me disa sfida: Normat e ulëta të interesit që pritet të vazhdojnë, investimet e kushtueshme brenda institucionit për tranzicionin

digjital dhe të gjelbër, pastaj portofolet e kredive të cilat përkeqësohen për shkak të pasojave ekonomike të pandemisë, që do të thotë se do të ketë më pak para për rikapitalizim. Kështu, mbetet evidente një nevojë e madhe për ndarjen e riskut.

Në këtë situatë rrjedhimisht të tensionuar ekonomike në mënyrë të vazhdueshme, institucionet e garancisë mbeten të domosdoshme për të mbështetur bizneset start-up, mu si të gjitha NVM-të dhe ndërmarrësit, për të realizuar me sukses qasjen në financa për të bërë investimet e duhura në rritje, qëndrueshmëri, digjitalizim dhe novacion për të qenë konkurrues dhe rezilient.

## INFORMACIONE TË PËRGJITHSHME MBI AECM-NË:

AECM-ja është Shoqata Evropiane e Institucioneve të Garancisë dhe shkurtesa vjen nga emri në gjuhën frënge "Association Européenne de Cautionnement". AECM-ja u themelua në 1992 nga 5 institucione private të garancisë së ndërsjellë dhe që nga ajo kohë është rritur vazhdimisht. Në ditët e sotme, shoqata numëron 48 anëtarë nga 31 vende të Evropës. Fondi Kosovar për Garanci Kreditore (FKGK) u bë anëtar i AECM-së në 2018. Anëtarët e AECM-së janë heterogjenë në shumë aspekte, megjithatë, ata të gjithë kanë të përbashkët ofrimin e garancisë në vend të kolateralit që mungon për të mundësuar qasjen në financa për NVM-të. Anëtarët e AECM-së operojnë me ri-garantime nga niveli rajonal, kombëtar dhe evropian dhe gjer tani janë homologët më të rëndësishëm të Fondit Evropian të Investimeve (EIF) në lidhje me ri-garancitë e BE-së, duke trajtuar garancitë e BE-së që nga fillimi në 1998. Gjithashtu, FKGK ka përdorur ri-garancinë e BE-së, Instrumentin e Garancisë së Kredisë të COSME-s. Për më tepër, AECM-ja ka 3 partnerë që janë organizata supra-kombëtare. Këto janë Forumi i Financave të NVM-ve - që i përket Grupit të Bankës Botërore, REGAR - që është ekuivalenti i AECM-së për vendet ibero-amerikane dhe Rrjeti Euro-Mesdhetar i Garancisë.

# BIZNESET START-UP – NJË MUNDËSI E MIRË PËR TË BËRË KTHESË EKONOMIKE!

Kosova është duke qëndruar në një udhëkryq sa i përket transformimit ekonomik. Performanca e dobët ekonomike, krahasuar edhe me vendet e rajonit, gjë që reflektohet edhe me një bilanc të lartë negativ tregtar, dhe me një papunësi në rritje, kërkojnë një intervenim urgjent si në qasje ashtu edhe në strukturë.

Pandemia COVID-19 po ashtu shpërfaqti në një nivel alarmues mosgatishmërinë për t'u ballafaquar me sfidat e kohës që kryesisht lidhen edhe me pjesën e shërbimeve digjitale.

Kjo fatkeqësi mund të jetë një moment kthese, mbi të cilin Kosova mund të përfitojë duke kapur mundësitë për të transformuar ekonominë si dhe për zhvillimin e përgjithshëm, duke u fokusuar më shumë në aktivitete më novatore të bazuara në ekonominë e dijes dhe në angazhimin e rinisë dhe diasporës në veçanti.

Janë disa qasje strategjike mbi të cilat mund vije ndryshimi, por termet apo dhe konceptet që do të jenë të pashmangshme janë: novacioni dhe bizneset start-up. Novacioni dhe ndërmarrësia do të jenë kritike për zhvillimin dhe progresin nacional, mirëpo do të jenë edhe përcaktuese për konkurrueshmërinë e ekonomisë vendore.

Sot, Kosova nuk ka një vizion të qartë për të zhvilluar bizneset e reja start-up, apo edhe për të zhvilluar novacionin si mënyrë për të stimuluar ndërmarrësinë në vend. Mungesa e vizionit të qartë, rrjedhimisht përkthehet edhe në mungesë të infrastrukturës së nevojshme legjislative për të përkrahur dhe stimuluar bizneset e reja, në mungesë për financim alternativ, por edhe mungesë për



## URANIK BEGU

Drejtor Ekzekutiv  
Innovation Centre Kosovo

përkrahje sistematike të ekosistemit të ndërmarrësisë. Sot, fatkeqësisht, përkrahjen e vetme ky ekosistem e ka nga projektet e donatorëve, dhe me ikjen e këtyre fondeve rrezikohet qëndrueshmëria edhe e këtyre pak iniciativave të mira vendore që shtyjne përpara dhe zhvillojnë start-up-in dhe novacionin në vend. Organizatat mbështetëse të novacionit dhe bizneseve start-up si Innovation Centre Kosovo, por edhe bizneset e reja sidomos ato në fushën e teknologjisë dhe informacionit kanë dhënë dëshminë e duhur që ky sektor ka një potencial të mirë jo vetëm për të krijuar vende të reja pune, por edhe për të qenë bartës i zhvillimit të përgjithshëm ekonomik në vend. Sektori i TIK-ut është sektori i vetëm që ka një bilanc tregtar pozitiv, dhe kërkesat globale në rritje për produkte dhe shërbime digjitale veçse fuqizojnë narracionin dhe argumentin që investimet në dije dhe në biznese start-up janë ato që i sjellin dobi ekonomike vendit.

Për të krijuar një ekosistem të qëndrueshëm dhe efikas, Kosova duhet fokusuar angazhimet e veta në këto pika:

- *Zhvillimi i një ambienti të përshtatshëm për novacion dhe ndërmarrësi (start-up)*
- *Përkrahja e fuqishme e promotorëve të novacionit dhe ndërmarrësisë*
- *Fokusi në sektorë me prioritet që do të sjellin ndryshim dhe rritje ekonomike.*

Ambienti i përshtatshëm për start-up dhe novacion kërkon një angazhim të të gjithë aktorëve, përfshirë këtu pjesën qeveritare (qendrore/lokale), komunitetin e biznesit, shoqatat, universitetet dhe diasporën, por edhe një koordinim me të mire të donatorëve në mënyrë që të arrihet një vizion i qarte për të ardhmen ekonomike të vendit. Ky ambient kërkon që të ketë një qëllim, dhe mbi këtë qëllim të zhvillohen edhe politikatat të cilat përkrahin start-up-et përmes stimulimeve të ndryshme, shërbimeve, dhe përkrahjes së programeve që ofrojnë mbështetje.

Në fokus, një ambient i përshtatshëm duhet të krijojë kushte edhe për investitorët që sot në Kosovë nuk kanë një platformë (akselerator/fond) të cilën do ta shfrytëzonin për të investuar kapitalin. Ambienti i përshtatshëm, do të

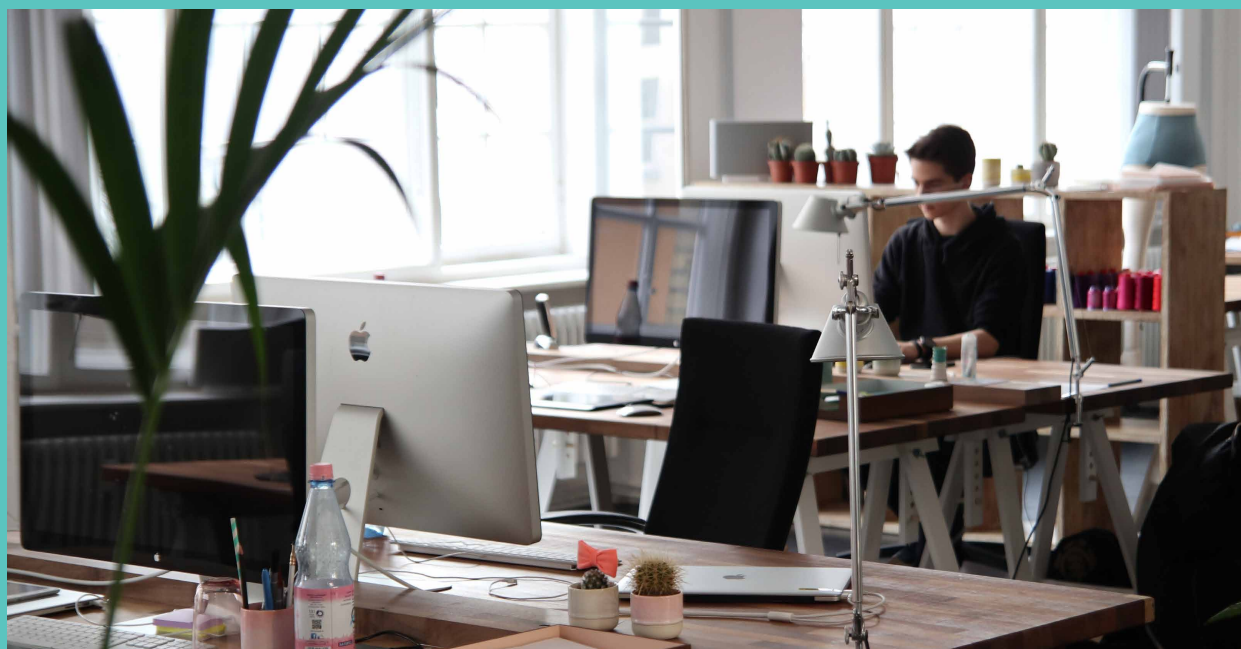
duhej të ketë synim jo vetëm start-up-et lokale, por duhet të jetë ambicioz dhe të pozicionojë Kosovën si një vend të mundësive në rajon, dhe të jetë atraktiv në tërheqjen po ashtu edhe të bizneseve start-up nga rajoni dhe Evropa.

Fokusi i përkrahjes duhet të jetë pikërisht te ato kategori nga ku edhe buron novacioni, energjia dhe shpirti sipërmarrës. Në fokus duhet të jenë gjithsesi të rinjtë studentë dhe programe të shumta duhet të ushqejnë këtë kategori ndërmarrësish, por po ashtu duhet fokusuar në përkrahjen e ndërmarrësisë korporative, si dhe një fokusim në idetë dhe energjinë që vjen nga diaspora me synimin për të krijuar në Kosovë.

Sektorët që duken me potencial janë gjithsesi sektori i teknologjisë së informacionit, por edhe novacioni i qëndrueshëm dhe ndërmarrësia sociale.

Kosova ka potencial dhe parakushte për zhvillim, por ky potencial nuk është i përjetshëm.

Në një vend ku vdes shpirti ndërmarrës dhe ndërmarrësia, vdes edhe shpresa. Kosova sot më shumë se kurrë ka nevojë për shpresë, ka nevojë për prosperitet dhe vizion të qartë për rininë e vet. Duhet vepruar shpejt sepse jemi tejet vonë.



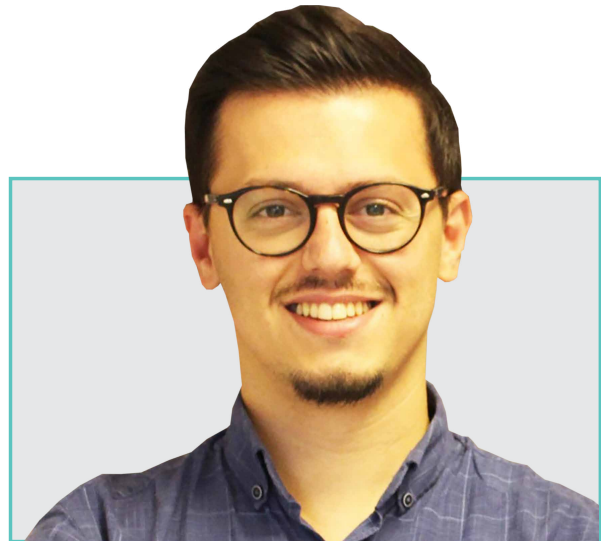


# NËSE MUND TA IMAGJINOSH, MUND TA KRIJOSH

BONEVET është një organizatë joqeveritare dhe joprofitabile, me status të përfituesit publik, e cila vepron si institucion edukativ joformal, e themeluar për herë të parë në vitin 2014 në Gjakovë. Fillesat e organizatës u karakterizuan me sfida të shumta. Së pari në ngritjen e vetëdijesimit për nevojën për ndryshim në qasjen ekzistuese arsimore të vjetruar dhe transformimin në edukim ku nxënësi është në qendër të vëmendjes dhe ku loja e teknologjia përdoren si mjete efektive mësimi. Në këtë aspekt, inkurajimi i vajzave të bëhet pjesë e fushave të shkencës dhe teknologjisë, njëjtë si djemtë, përbën një objektiv që gradualisht po arrihet. Në anën financiare, qëllimi i BONEVET si organizatë që operon në formën e ndërmarrjes sociale, është të jetë e vetë mbajtshme financiarisht, andaj rritja e kualitetit të shërbimeve, impakti që ka në shoqëri dhe bashkëpunimet me partnerë kombëtarë dhe ndërkombëtarë mbeten sfida të vazhdueshme.

Misioni kryesor i BONEVET është të formojë qytetarë demokratë, kompetentë dhe të angazhuar, që janë të aftë të krijojnë të ardhme më të mirë për veten e tyre dhe për komunitetin. Ky mision mbështetet përmes rrjetit të organizatave BONEVET, që bazohen në ambiente mësimore kreative, si platformë ku fëmijët dhe të rinjtë inkurajohen të zbulojnë talentet dhe të zhvillojnë aftësitë, duke kultivuar vlera njerëzore.

“Vizioni ynë është të ndërtojmë një rrjet të qëndrueshëm të hapësirave mësimore dhe trajnuese, bazuar në modelin e BONEVET, në qendrat kryesore dhe zonat rurale në mbarë Kosovën. Ne besojmë se ndërtimi i një gjenerate të re të zgjidhësve produktiv të problemeve, mendimtarëve kritikë dhe të rinjve me shpirt ndërmarrës, do të përfaqësojë një



## ARBËR LLESHI

Drejtor Menaxhues për BONEVET Gjakovë  
FONDACIONI BONEVET

bazë të fortë për zhvillimin e ardhshëm të shoqërisë sonë”, thotë z. Arbër Lleshi Drejtor Menaxhues për BONEVET Gjakovë.

Për momentin, BONEVET është hapur në Gjakovë (2014), Prishtinë (2017), Kaçanik (2019) dhe Kamenicë (2021) dhe së shpejti në Mitrovicë e Pejë. Për të përmbushur misionin dhe vizionin e saj, në formimin e qytetarëve të cilët pastaj krijojnë ndërmarrjet e tyre (start-up) dhe ndikojnë në jetën ekonomike dhe sociale në vend, BONEVET mbështetet në tri programe kryesore:

- **BONEVET Edukimi** është programi fillestar, i përbërë nga një program i klasave STEAM (Shkencë, Teknologji, Inxhinieri, Arte dhe Matematikë) për moshat 5- 14 vjeç, dhe trajnimet profesionale (15+) në të cilat studentët mësojnë duke krijuar dhe inkurajohen të bëhen nxënës të pavarur, të zbulojnë aftësitë, talentet e tyre dhe t'i zhvillojnë ato me pasion.

- **BONEVET Lab**, i ashtuquajturi Program i të Mësuarit nga Projektet (Project Based Learning), ku studentët, si krijues vjetorë, fitojnë dhe zhvillojnë kërkime, zgjidhin probleme, zhvillojnë gjykimin, vendimmarrjen dhe aftësi të tjera teknike në lidhje me projektet në të cilat ata janë duke punuar.
- **BONEVET Inkubatori** është programi i tretë, në të cilin përmes një serie trajnimesh të avancuara, mentorimit dhe rrjetëzimit, studentët fitojnë aftësi sipërmarrëse dhe menaxheriale. Studentët, i përdorin këto aftësi për të krijuar start-up-et e tyre, bazuar në idetë e tyre fillestare dhe për të pasur sukses në përpjekjet e tyre.

BONEVET Inkubatori, program në zhvillim e sipër nga BONEVET, bazohet në dy nivele. I pari, organizohet në formën e punëtorive për krijuesit e BONEVET dhe studentët e jashtëm. Përveç inkurajimit për të zhvilluar frymën e tyre sipërmarrëse, studentët fitojnë një numër aftësish themelore që janë të domosdoshme për sipërmarrësit, të cilët në të ardhmen mund të dëshirojnë të fillojnë bizneset e tyre.

I dyti, organizohet për të rinjtë e brendshëm dhe të jashtëm të cilët janë të interesuar të fillojnë start-up-in e tyre.

Kur të jenë të përgatitur dhe të gatshëm, ekipet më të suksesshme do të kenë mundësinë të prezantojnë idetë e tyre të biznesit përpara një grupi sipërmarrësish, të cilët do të vlerësojnë dhe do të japin dritën e gjelbër për ta për të filluar start-up-in e tyre.

Si fillesë e BONEVET Inkubatori, në bashkëpunim me partnerë vendorë dhe të huaj, BONEVET ka sjellë për herë të parë në Kosovë Climate Launchpad, garën më të madhe për ide të biznesit që janë në të mirë të mjedisit. Kjo garë është një nga produktet kryesore të EIT Climate-KIC, iniciativa kryesore e BE-së për novacionin klimatik. Aplikimi për ide për vitin 2021 është me 13 qershor.

Idetë më të mira të gjelbra do të arrijnë deri në Finalen Kombëtare dhe do të garojnë kundër njëra-tjetrës për të zënë 3 vendet për Finalet Rajonale. Nëse ato janë të suksesshme në Finalet Rajonale, do të marrin pjesë në Finalen Globale të Climate Launchpad. Idetë më të mira të gjelbra do të ekspozohen klientëve, komunitetit të biznesit dhe kapitalit. Finalistët kombëtarë do të shpërblehen me çmime jo-monetare, ndërsa finalistët e Finales Globale të Climate Launchpad do të kenë përfitime të shumta monetare dhe jo-monetare.





# WHITE TREE NJË START-UP NË QYTEZËN PEJTON

White tree është një restorant në Prishtinë, i themeluar në vitin 2020 nga tre shokë/kolegë të mëhershëm.

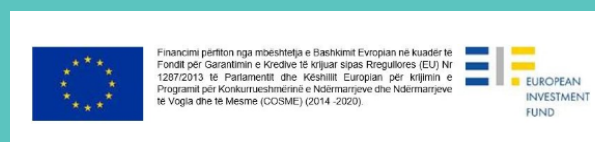
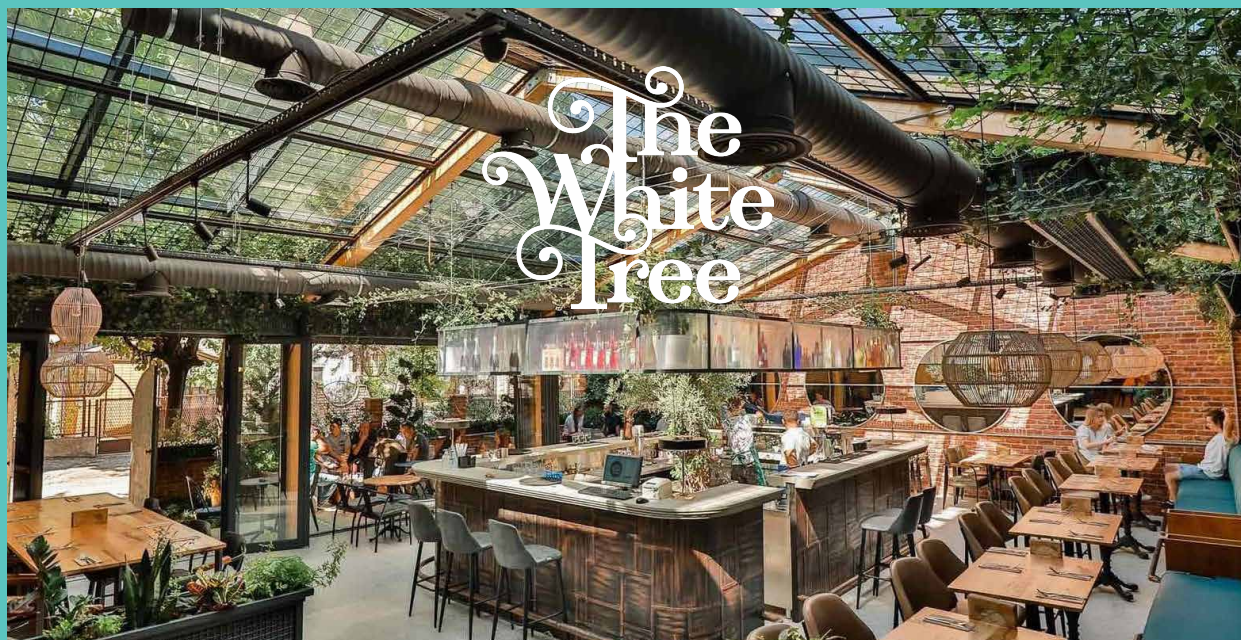
*“Të themelosh një biznes që prej fillimit është sfidë, prandaj përpos aspektit financiar hyrja në një aktivitet të ri është më e lehtë kur nuk hyn i vetëm por së bashku me partnerë. Ne filluam biznesin tonë në vitin 2020 mu në fillim të pandemisë. Ishte një iniciativë e përbashkët e partnerëve për të sjell një koncept të ri, me një shërbim cilësor në lagjen ku operojmë”,* thekson z. Durim Xhiha bashkëpronar dhe drejtor i biznesit White Tree.

White Tree punëson 19 punëtorë, ndërsa aktualisht është në proces të zgjerimit edhe me 6 punëtorë të tjerë. Fuqizimi i gruas është një nga synimet e themeluesve, ndaj është planifikuar që pjesëmarrja e grave nga 40% sa është aktualisht, të rritet tutje për të arritur në 60%.

*“Investimet në biznes kryesisht janë bërë nga kapitali i bashkë-themeluesve por gjithsesi kishte nevojë për një injektim shtesë për të përfunduar investimet në inventarin e restorantit. Këtë investim e arritëm me kredinë që ishte e garantuar nga Fondi Kosovar për Garanci Kreditore”,* thekson z. Xhiha.

Përmes investimit të bërë, biznesi arriti të funksionalizojë hapësirën e restorantit duke e bërë të gatshme për fillim të aktivitetit.

Mbështetja e këtij investimi është bërë përmes kredisë së garantuar nga Fondi Kosovar për Garanci Kreditore së bashku me Programin COSME të Fondit Evropian për Investime të cilat janë duke mbështetur qasjen në financa për NMVM-të në fazat e ndryshme të ciklit të jetës së tyre si gjatë: krijimit, zgjerimit apo transferimit të biznesit.



Mbështetja e këtij investimi është bërë përmes kredisë së garantuar nga Fondi Kosovar për Garanci Kreditore së bashku me Programin COSME të Fondit Evropian për Investime, të cilët janë duke mbështetur qasjen në financa për NMVM-të në fazat e ndryshme të ciklit të jetës së tyre, si gjatë krijimit, zgjerimit ose transferimit të biznesit.



# TË ARRITURAT DERI MË 30 QERSHOR 2021

## 12,592

VENDE TË REJA PUNE

947



Bujqësi, pylltari  
dhe peshkatari

2,533



Prodhim

4,258



Tregti me  
 shumicë e pakicë

1,141



Ndërtimtari

3,713

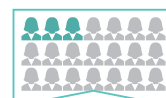


Shërbime

Parashikim i raportuar nga MVM-të

## KREDI PËR GRATË NË BIZNES

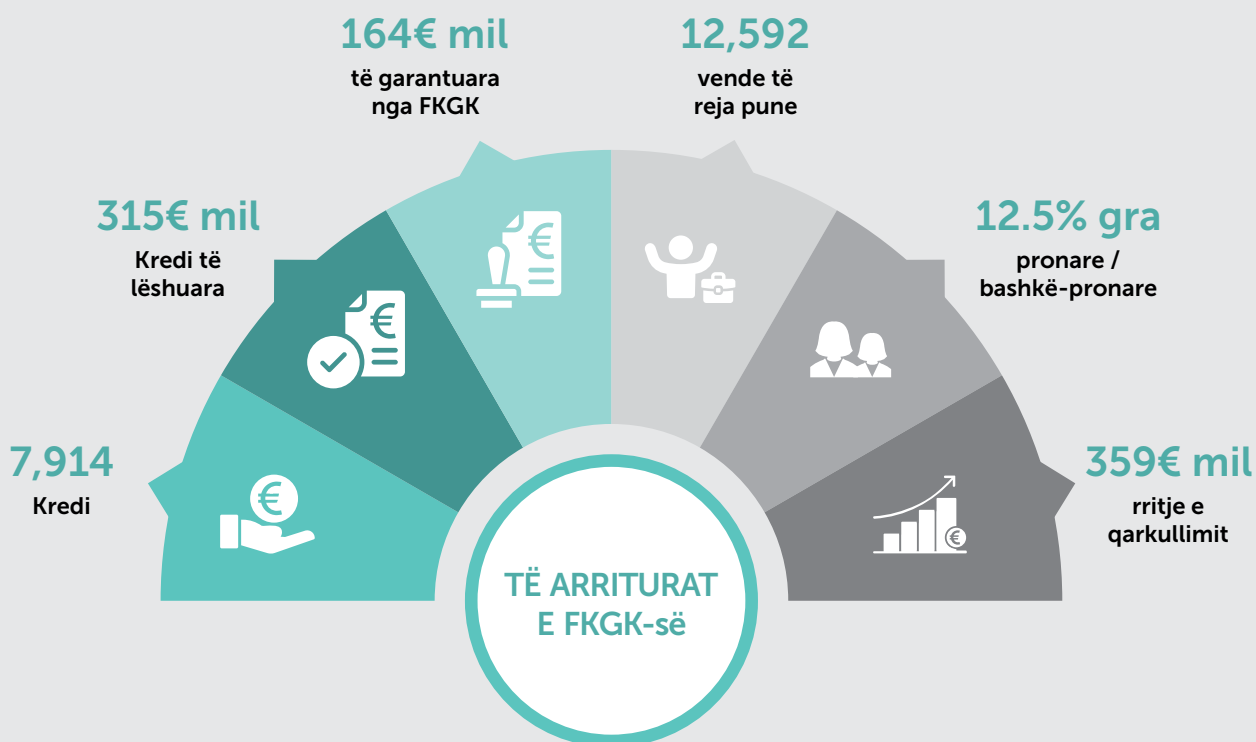
12.5% e kredive të garantuara  
janë për gratë ndërmarrëse



12.5%



## TË ARRITURAT E FKGK-së DERI MË 30 QERSHOR 2021





# FKGK PJESË E NGJARJES “MEKANIZMAT E FINANCIMIT TË EKSPORTEVE”

**Janar 2021** - Fondi Kosovar për Garanci Kreditore ishte pjesë e ngjarjes “Mekanizmat e Financimit të Eksporteve” organizuar nga projekti USAID Compete Activity. Në këtë ngjarje Drejtori Menaxhues i FKGK-së, z. Besnik Berisha njoftoi pjesëmarrësit për të arriturat e Fondit përgjatë viteve, veprimtarinë aktuale të FKGK-së, si dhe cila është strategjia e institucionit për të adresuar çështjen për të cilën u bisedua në këtë ngjarje. Lidhur me këtë, z. Berisha konfirmoi gatishmërinë e FKGK-së për krijimin e dritares garantuese, për të mbështetur kreditimin e ndërmarrjeve eksportuese kundrejt kontratave ekzistuese dhe të ardhshme me klientët.



## PËRFAQËSUES TË FKGK-SË PRESIN NË TAKIM GUVERNATORIN MEHMETI DHE PËRFAQËSUESIT E BQK-SË

**Shkurt 2021** – Kryesuesi i Bordit të Drejtorëve të FKGK-së z. Gjonbalaj dhe Drejtori Menaxhues i FKGK-së z. Berisha pritën në vizitë Guvernatorin e BQK-së z. Mehmeti, zv. Guvernatorin z. Havolli, si dhe Shefin e Kabinetit të Guvernatorit z. Miftari. Gjatë takimit, përfaqësues të të dy institucioneve diskutuan rreth zhvillimeve në përgjithësi si dhe rreth mundësive të reja lidhur me lehtësimin e qasjes në financa për bizneset në mënyrë që të përballojnë më lehtë barrën financiare gjatë procesit të rimëkëmbjes dhe zhvillimit të tyre.



## FKGK NËNSHKRUAN MARRËVESHJE ME DY INSTITUCIONE MIKROFINANCIARE

**Maj 2021** - Fondit Kosovar për Garanci Kreditore nënshkruan marrëveshjen e garancisë për garantimin e kredive bujqësore brenda Dritares Agro me dy Institucionet Mikro Financiare më të mëdha për sa i përket vëllimit të kredive aktive – KEP Trust dhe FINCA Kosovë. Kjo ngjarje shënon një moment kyç për FKGK-në dhe për sektorin mikrofinanciar duke ofruar garanci për kredi bujqësore për fermerët dhe agrobizneset vendore.



# BANKA EVROPIANE PËR INVESTIME DHE MINISTRIA E FINANCEVE NËN SHKRUAJNË MARRËVESHJEN FINANCIARE PËR KOSOVËN

**Qershor 2021** - Banka Evropiane për Investime (EIB) dhe Ministria e Financave nënshkruajnë Marrëveshjen Financiare për Kosovën për të mbështetur qasjen në financa për NMVM-të. Kredia në vlerë prej 40 milionë eurosh e siguruar nga EIB për Kosovën i dedikohet qasjes në financa për NMVM-të e prekura nga COVID-19. Ky projekt do të zbatohet përmes Fondit Kosovar për Garanci Kreditore për të adresuar një nga brengat kryesore të sektorit privat, që është vazhdimësia e aktivitetit përmes realizimit të investimeve në fazën e rimëkëmbjes. FKGK me entuziazëm ka pritur këtë ngjarje duke siguruar që me profesionalizmin më të lartë përmes skemës së saj garantuese do të vazhdojë përpjekjet për luftimin e efekteve negative të shkaktuara nga pandemia COVID-19.



## FKGK MERR PJESË NË FORUMIN VIRTUAL TË ORGANIZUAR NGA AMCHAM

**Shkurt 2020** – Drejtori Menaxhues i Fondit Kosovar për Garanci Kreditore, z. Besnik Berisha mori pjesë në forumin virtual të organizuar nga AmCham mbi mundësitë për lehtësimin e qasjes në financa në fazën e rikuperimit. Në këtë panel z. Berisha njoftoi pjesëmarrësit për veprimtarinë aktuale të FKGK-së, si dhe për masat që po ndërmerren nga FKGK-ja, në bashkëpunim me Qeverinë e Kosovës dhe donatorët ndërkombëtarë, për të mbështetur NMVM-të duke ofruar lehtësim të qasjes në financa në fazën e rikuperimit.



## FKGK PJESË E TAKIMIT ME PËRFAQËSUES TË BIZNESEVE SI DHE TË BANKAVE KOMERCIALE ORGANIZUAR NGA BQK

**Mars 2020** - Banka Qendrore e Republikës së Kosovës organizon takime me përfaqësues të bizneseve dhe të bankave komerciale. Në këto takime, drejtuesit e FKGK-së informuan pjesëmarrësit lidhur me zhvillimet e Institucionit në përgjithësi, masat e ndërmarra lidhur me zbatimin e Dritareve në kuadër të Pakos së Rimëkëmbjes, si dhe planet për zhvillimet e ardhshme lidhur me lehtësimin e qasjes në financa për ndërmarrjet mikro, të vogla dhe të mesme në Kosovë, rritjen e punësimit dhe mbështetjen e zhvillimit ekonomik të vendit tonë.



# FKGK PJESË E EDICIONIT TË TRETË TË JAVËS SË ZHVILLIMIT TË QËNDRUESHËM TË KOSOVËS

**Prill 2021** – Fondi Kosovar për Garanci Kreditore ishte pjesë e ngjarjes “Mekanizmat e Financimit të Eksporteve” organizuar nga projekti USAID Compete Activity. Drejtori Menaxhues i FKGK-së, z. Besnik Berisha ishte pjesë e panelit virtual “Mekanizmat e Financimit të Eksportit”, në të cilin njoftoi pjesëmarrësit për të arriturat e Fondit përgjatë viteve, veprimtarinë aktuale të FKGK-së, si dhe cila është strategjia e institucionit për të adresuar çështjen për të cilën u bisedua në këtë ngjarje. Me këtë rast, z. Berisha njoftoi pjesëmarrësit se në kuadër të PRE-së, FKGK ka dizajnuar dritare që adreson sektorin e prodhimit, që potencialisht është edhe sektori që ndihmon në rritjen e eksportit.



## FKGK FESTON 5 VJETORIN E LANSIMIT TË TIJ

**Prill 2021** - Fondi Kosovar për Garanci Kreditore shënoi pesë vjetorin e themelimit të tij si një institucion i pavarur. Gjatë këtyre 5 viteve, Fondi ka punuar pa ndalur, duke qenë pro-aktiv ndaj nevojave të sektorit, duke i përmirësuar në vazhdimësi proceset, kriteret kualifikuese, duke i avancuar produktet e garancisë dhe duke dhënë më të mirën e mundur për të qenë një institucion shembull dhe kontribuues në ekonominë e vendit. Për nder të 5 vjetorit të themelimit, FKGK ka dhuruar për kryeqytetin dhjetë drunj bliri përmes fushatës së Komunës së Prishtinës “Bëhu mik i Prishtinës”, që janë mbjellë në Kompleksin Memorial.



## TAKIM ME PËRFAQËSUES TË RRJETIT TË SHITËSVE ME PAKICË

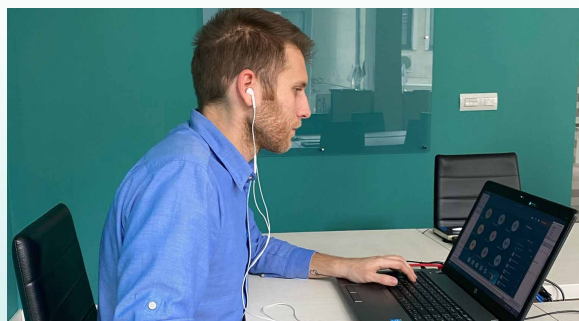
**Maj 2021** - Përfaqësues të Fondit Kosovar për Garanci Kreditore takohen me përfaqësues të Rrjetit të Shitësve me Pakicë, ku u diskutua për sfidat e shitësve me pakicë dhe garancitë kreditore të FKGK-së si një mundësi e qasjes më të lehtë në financa.





# TRAJNIMI PËR NGRITJE TË NJOHURIVE LIDHUR ME SISTEMIN PËR MENAXHIMIN MJEDISOR E SOCIAL

**Mars/Qershor 2021** - Fondi Kosovar për Garanci Kreditore përmes Sistemit për Menaxhimin Mjedisor e Social (SMMS) përpiqet të sigurojë që kreditë e garantuara të kenë ndikim minimal në mjedis dhe shoqëri. Për të implementuar këtë përpjekje sa më mirë, përpos mbështetjes së dhënë Institucioneve Partnere Financiare (IPF) për implementimin e SMMS-së, po ashtu ka mbajtur trajnime me personelin e IPF-ve rreth elementeve kryesore të SMMS-së si dhe procesit të kategorizimit, analizës dhe të zbutjes të rrezikut mjedisor dhe social. Numri i të trajnuarve gjatë këtij gjysmë vjetori ka arritur në 436.



## SESIONE ORIENTUESE PËR SKEMËN E GARANCISË TË FKGK-SË

Fondi Kosovar për Garanci Kreditore ka mbajtur sesione orientuese me stafin e FINCA Kosovo dhe stafin e KEP Trust. Roli i FKGK-së dhe Dritares Agro në veçanti ishin në fokus të sesionit, duke ju ofruar mundësinë e një përfshirjeje sa më të madhe për financimin e fermerëve vendorë. Në këtë mënyrë, FKGK ofron gjithëpërfshirje të klientëve të cilët zakonisht financohen nga këto Institucione Mikrofinanciare. Ndër të tjera, stafi u trajnuar edhe për Sistemin e Menaxhimit Mjedisor dhe Social.



## KORNIZA E FKGK-SË PËR ZBATIMIN E SISTEMIT TË MENAXHIMIT MJEDISOR DHE SOCIAL PËR IPF-TË

**Qershor 2021** - Në përputhje me përpjekjet tona institucionale për të kontribuar në zhvillimin ekonomik me përgjegjësi të plotë për mjedisin dhe shoqërinë, duke siguruar që kreditë e garantuara do t'i nënshtrohen kontrollit mjedisor dhe kujdesit të duhur, FKGK ka implementuar tërësisht Sistemin e Menaxhimit Mjedisor dhe Social (SMMS). Për të arritur këtë qëllim, FKGK së bashku me Grupin e Bankës Botërore kanë hartuar SMMS për Institucionet Partnere Financiare (IPF) që nuk kishin SMMS-në më parë, ka ofruar mbështetje si dhe trajnime të duhura për personelin relevant në mënyrë që IPF-të sa më lehtë të implementojnë SMMS-në si dhe sa më lehtë të identifikojnë dhe vlerësojnë ndikimet mjedisore dhe sociale para fazës së fillimit të projektit. Duke zbatuar këta hapa, Bankat do të monitorojnë dhe zbusin ndikimet e pafavorshme mjedisore të projekteve të financuara.





# FKGK AVANCON DISKUTIMET PËR KRIJIMIN E DRITARES PËR ENERGJI

Fondi Kosovar për Garanci Kreditore si institucion i fokusuar për të mbështetur nxitjen e investimeve edhe në sektorët për të cilët ka një hezitim, ndërsa në të njëjtën kohë konsiderohen që sjellin zhvillim të qëndrueshëm ekonomik dhe përmirësim mjedisor dhe social, gjatë muajve të kaluar ka punuar intenzivisht në krijimin e dritares për energji.

Si vazhdimësi e marrëveshjeve të nënshkruara vitin e kaluar mes Fondacionit të Mileniumit të Kosovës (MFK) dhe Fondit Kosovar për Garanci Kreditore (FKGK), FKGK gjatë këtij semestri ishte pjesë e takimeve dhe grupeve punuese të shumta me MFK-në si dhe me ekipën e Financial Market International (FMI) kontraktor i siguruar nga MCC/MFK i cili është duke mbështetur FKGK-në për krijimin e Dritares së Energjisë.

Në këto grupe punuese u dizajnuar dritarja garantuese së bashku me karakteristikat dhe kriteret kualifikuese, plani i biznesit, si dhe asistenca teknike e fokusuar në mbështetje të NMVM-ve.

Në ndërkohë për të mbështetur këtë dritare, Delegacioni i Korporatës Ndërkombëtare të Financave dhe Zhvillimit (DFC) të SHBA-së, ka shprehur interesim, për të kontribuar në krijimin e një ambienti më të mirë për investime private në ekonominë e Republikës së Kosovës.

Si rrjedhojë e këtij interesimi, FKGK së bashku me DFC-në, zhvilluan takime të shumta virtuale me çrast FKGK kaloi nëpër procesin e vlerësimit dhe njëkohësisht u punua në dizajnimin e marrëveshjes së bashkëpunimit për ri-garanci kreditore, e cila duke marr përsipër një pjesë të riskut kreditor, do të mbështes FKGK-në të rrisë portofolin e garancive për investime në energji të ripërtëritshme (solare) dhe për efijencë të energjisë.





FONDI KOSOVAR PËR GARANCI KREDITORE  
KOSOVSKI FOND ZA KREDITNO JEMSTVO  
KOSOVO CREDIT GUARANTEE FUND

## Fondi Kosovar për Garanci Kreditore

### Adresa:

Njazi Alishani Nr. 5,  
10 000 Prishtinë, Republika e Kosovës  
Tel: +383 (0) 38 225 600  
info@fondikgk.org

[www.fondikgk.org](http://www.fondikgk.org)