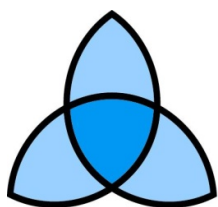


UNIVERSITETI I EVROPËS JUGLINDORE

STUDIME POSTDIPLOMIKE – MASTER

Drejtimi: MENAXHMENT



UNIVERSITETI I EJL
ЈНЕ УНИБЕРЗИТЕТ
SEE UNIVERSITY

TEZË MASTERI

**FAKTORËT QË NDIKOJNË NË ZHVILLIMIN E
BIZNESEVE TË VOGLA NË KOMUNËN E STRUGËS**

Mentor:

Assoc.Prof.Dr. Selajdin Abduli

Kandidatja:

Alma Kaleci

Abstrakt

Bizneset e vogla konsiderohen si drejtues të rëndësishëm të rritjes dhe zhvillimit të një ekonomie kombëtare.

Ky hulumtim ka për qëllim të analizoj faktorët të cilët paraqesin pengesë për zhvillimin e bizneseve të vogla me fokus në komunën e Strugës duke pasur parasysh hipotezat e caktuara në këtë hulumitim. Për të arritur në rezultatet përfundimtare, janë realizuar anketa dhe intervista me pronarët dhe menaxherët e bizneseve të vogla në komunën e lartëpërmendur.

Sipas këtij hulumtimi konstatohet se faktorët politik, mungesa e mjeteve financiare, si dhe resurset humane, paraqiten si pengesë për zhvillimin e bizneseve të vogla, do të thotë se ato kanë një ndikim mjaft të rëndësishëm tek bizneset e vogla me fokus në komunën e Strugës.

Në bazë të rezultateve të arritura jepen edhe rekomandimet të cilat do iu ndihmojnë bizneseve të vogla që ata të mundohen ti minimizojnë pengesat që u paraqiten gjatë procesit të zhvillimit të tyre.

Fjalë kyçe: Biznesi i vogël, zhvillimi ekonomik, resurset humane, faktorët politik.

Апстракт

Малите бизниси се сметаат за важни индикатори во развојот на националната економија.

Ова истражување има за цел да ги анализира факторите кои претставуваат пречка за развојот на малите бизниси со фокус на општина Струга, со оглед на хипотезите утврдени во ова истражување. Со цел да се постигнат конечните резултати, спроведени се анкети и интервјуа со сопствениците и менаџерите на малите бизниси во горенаведената општина.

Според ова истражување, се констатира дека политичките фактори, недостатокот на финансиски ресурси и човечките ресурси претставуваат пречка за развојот на малите бизниси, што значи дека тие имаат значително влијание врз малите бизниси со фокус на општина Струга.

Врз основа на постигнатите резултати, се даваат и препораки кои ќе им помогнат на малите бизниси да се обидат да ги минимизираат пречките што се јавуваат во текот на нивниот процес на развој.

Клучни зборови: Мал бизнис, економски развој, човечки ресурси, политички фактори.

Abstract

Small businesses are considered important indicators in the development of the national economy.

This research aims to analyze the factors that are an obstacle for the development of small businesses with a focus on the municipality of Struga, given the hypotheses determined in this research. In order to achieve the final results, surveys and interviews with the owners and managers of small businesses in the above municipality were conducted.

According to this research, it is concluded that political factors, the lack of financial resources and human resources are an obstacle to the development of small businesses, which means that they have a significant impact on small businesses with a focus on the municipality of Struga.

Based on the results achieved, recommendations are given to help small businesses try to minimize the obstacles that occur during their development process.

Key words: Small business, economic development, human resources, political factors

Përmbajtja

Lista e tabelave	7
Lista e grafikoneve	8
Lista e figurave	8
KAPITULLI 1	9
1.1 Hyrje	9
1.2 Motivi mbi përzgjedhjen e temës	11
1.3 Qëllimi	12
1.4 Hipotezat e studimit.....	13
KAPITULLI 2	14
2.1 Natyra dhe klasifikimi i bizneseve të vogla në Republikën e Maqedonisë	14
2.2 Karakteristikat e bizneve të vogla	19
2.3 Rëndësia dhe roli i bizneseve të vogla në ekonomi	21
KAPITULLI 3	23
3.1 Cikli jetësor i biznesit të vogël.....	23
3.2 Faktorët që ndikojnë në zhvillimin/rritjen e bizneseve të vogla.....	27
3.3 Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm	29
3.3.1 Faktorët e brendshëm.....	29
3.3.2 Faktorët e jashtëm	30
3.4 Barrierat e rritjes (llojet, pasojat).....	30
3.4.1 Barrierat institucionale	31
3.4.2 Barrierat e lidhura me aftësitë.....	32
3.4.3 arrierat financiare	32
3.4.4 Barriera e tregut.....	33
3.4.5 Barriera tjera	34
KAPITULLI 4	35
4.1 Metodologjia e hulumtimit.....	35
4.2 Anketime, intervista	35
4.3 Rezultatet.....	36
4.3.1 Rezultatet nga anketat	36
4.3.2 Rezultatet nga intervistat.....	52
4.3.3 Rezultatet përfundimtare	54
KAPITULLI 5	57

5.1 Konkluzione.....	57
5.2 Rekomandime	58
5.3 Bibliografia	60
Shtojca.....	62

Lista e tabelave

Tabela 1: Klasifikimi i ndërmarrjeve në Unionin Evropian.....	15
Tabela 2: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2009.....	16
Tabela 3: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2013.....	16
Tabela 4: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2014.....	17
Tabela 5: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2015.....	17
Tabela 6: Bizneset e vogla në Komunën e Strugës për 5 vite.....	17
Tabela 7: Model i ciklit të jetës së biznesit.....	26
Tabela 8: Faktorët që ndikojnë në rritjen e bizneseve të vogla.....	28
Tabela 9: Përgjigjet e pyetjes 1 të shprehura me numra.....	61
Tabela 10: Përgjigjet e pyetjes 2 të shprehura me numra.....	61
Tabela 11: Përgjigjet e pyetjes 3 të shprehura me numra.....	61
Tabela 12: Përgjigjet e pyetjes 4.1 të shprehura me numra.....	61
Tabela 13: Përgjigjet e pyetjes 4.2 të shprehura me numra.....	62
Tabela 14: Përgjigjet e pyetjes 4.3 të shprehura me numra.....	62
Tabela 15: Përgjigjet e pyetjes 4.4 të shprehura me numra.....	62
Tabela 16: Përgjigjet e pyetjes 4.5 të shprehura me numra.....	62
Tabela 17: Përgjigjet e pyetjes 4.6 të shprehura me numra.....	63
Tabela 18: Përgjigjet e pyetjes 5 të shprehura me numra.....	63
Tabela 19: Përgjigjet e pyetjes 6 të shprehura me numra.....	63
Tabela 20: Përgjigjet e pyetjes 7 të shprehura me numra.....	63
Tabela 21: Përgjigjet e pyetjes 8 të shprehura me numra.....	64
Tabela 22: Përgjigjet e pyetjes 9 të shprehura me numra.....	64
Tabela 23: Përgjigjet e pyetjes 10 të shprehura me numra.....	64
Tabela 24: Përgjigjet e pyetjes 11 të shprehura me numra.....	64
Tabela 25: Përgjigjet e pyetjes 12 të shprehura me numra.....	65
Tabela 26: Përgjigjet e pyetjes 13 të shprehura me numra.....	65
Tabela 27: Përgjigjet e pyetjes 14 të shprehura me numra.....	65
Tabela 28: Përgjigjet e pyetjes 15 të shprehura me numra.....	65
Tabela 29: Përgjigjet e pyetjes 16 të shprehura me numra.....	65

Lista e grafikoneve

Grafikoni 1: Përgjigjet e pyetjes 1 të shprehura në përqindje.....	36
Grafikoni 2: Përgjigjet e pyetjes 2 të shprehura në përqindje.....	36
Grafikoni 3: Përgjigjet e pyetjes 3 të shprehura në përqindje.....	37
Grafikoni 4: Përgjigjet e pyetjes 4.1 të shprehura në përqindje.....	38
Grafikoni 5: Përgjigjet e pyetjes 4.2 të shprehura në përqindje.....	38
Grafikoni 6: Përgjigjet e pyetjes 4.3 të shprehura në përqindje.....	39
Grafikoni 7: Përgjigjet e pyetjes 4.4 të shprehura në përqindje.....	40
Grafikoni 8: Përgjigjet e pyetjes 4.5 të shprehura në përqindje.....	40
Grafikoni 9: Përgjigjet e pyetjes 4.6 të shprehura në përqindje.....	41
Grafikoni 10: Përgjigjet e pyetjes 5 të shprehura në përqindje.....	42
Grafikoni 11: Përgjigjet e pyetjes 6 të shprehura në përqindje.....	43
Grafikoni 12: Përgjigjet e pyetjes 7 të shprehura në përqindje.....	43
Grafikoni 13: Përgjigjet e pyetjes 8 të shprehura në përqindje.....	44
Grafikoni 14: Përgjigjet e pyetjes 9 të shprehura në përqindje.....	45
Grafikoni 15: Përgjigjet e pyetjes 10 të shprehura në përqindje.....	46
Grafikoni 16: Përgjigjet e pyetjes 11 të shprehura në përqindje.....	47
Grafikoni 17: Përgjigjet e pyetjes 12 të shprehura në përqindje.....	48
Grafikoni 18: Përgjigjet e pyetjes 13 të shprehura në përqindje.....	49
Grafikoni 19: Përgjigjet e pyetjes 14 të shprehura në përqindje.....	49
Grafikoni 20: Përgjigjet e pyetjes 15 të shprehura në përqindje.....	50
Grafikoni 21: Përgjigjet e pyetjes 16 të shprehura në përqindje.....	51

Lista e figurave

Figura 1: Karakteristikat e biznesit të vogël në fazat e zhvillimit.....	25
--	----

KAPITULLI 1

1.1 Hyrje

Bizneset e vogla llogariten si indikatorë kryesorë të cilët ndikojnë në ekonominë e një vendi, në rritjen dhe zhvillimin e ekonomisë, krijimin e të ardhurave, hapjen e vendeve të reja të punës, ata shpesh herë janë edhe burim i inovacioneve, si dhe shumë mundësi të tjera që kanë efekte pozitive. Prania e madhe e bizneseve të vogla në ekonominë e çdo vendi ofron një bazë për shqyrtimin e aspekteve të ndryshme që lidhen me operacionet e tyre. Për sa i përket rëndësisë që ka biznesi i vogël për rritjen e ekonomisë botërore, ai imponon veten si një fushë kërkimore relevante dhe shumë e rëndësishme.

Republika e Maqedonisë llogaritet si një ekonomi akoma e re e cila akoma po lufton me pasojat që ka pasur gjatë procesit të tranzicionit. Shumë vende që bëjnë pjesë në Evropën Juglindore dhe që kanë kushte të ngjajshme aktuale, kanë politika të ndryshme makroekonomike të cilat janë të përkushtuara për segmentin e bizneseve të vogla dhe të mesme, mirëpo për fat të keq rezultatet akoma mungojnë. Në vendin tone është bërë mjaft i zakonshëm dështimi i bizneseve të vogla për të arritur rritejn dhe zhvillimin e tyre të dëshiruar. Kjo më së shumti shkaktohet nga problemet që janë të lidhura me ekonominë e vendit tonë që nga periudha e tranzicionit, por dihet se ka edhe faktorë tjerë siç mund të jenë: mungesa e përvojës, e njohurive, udhëzimeve të nevojshme për të arritur deri tek strategjitë e nevojshme për tu arritur rritja dhe zhvillimi i bizneseve të vogla.

Rritjen mund ta perceptojmë si një fenomen që përcakohet nga shumë faktorë të ndryshëm të cilët mund të jenë dhe të mos jenë nën kontrollin e pronarit ose menaxhmentit të bizneseve të vogla. Në shumicën e hulumtimeve që janë bërë, si problem të rëndësishëm e kanë caktuar shkallën e rritjes, zakonisht nuk i perceptojnë faktorët më kryesorë dhe më cilësorë të cilët ndikojnë tek rritja dhe zhvillimi i bizneseve të vogla.

Egzistojnë faktorë të ndryshëm të cilët e shkaktojnë nevojën për rritje dhe zhvillim të bizneseve të vogla si: mjedisi i pasigurtë, ndryshimet në punën moderne, ndryshimet strukturore, ndërkombëtarizimi i bizneseve, rritja e konkurrencës globale, si dhe shumë të tjera.

Duke konsideruar se bizneset e vogla janë gjeneratorë kryesorë të vendeve të reja të punës (duke i punësuar të gjitha resurset lokale që janë në dispozicion) ata kanë një rol mjaft

të rëndësishëm në ekonominë e shumë vendeve, prandaj zhvillimi dhe rritja e tyre është shumë e rëndësishme. (Шуклев 2006).

Duke marrë parasysh rëndësinë e bizneseve të vogla, në këtë hulumtim do të analizohen faktorët të cilët ndikojnë në zhvillimin e bizneseve të vogla, me fokus në një rajon të caktuar të Republikës së Maqedonisë, në Komunën e Strugës.

Në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla ndikojnë shumë faktorë të cilët mund të jenë politik, ekonomik, financiar. Në këtë hulumtim do të analizohet veçanërisht faktorët në vijim:

- Faktorët politik tek bizneset e vogla;
- Mungesa e mjeteve financiare (ç'farë ndikimi ka mungesa e mjeteve financiare që pronarët dhe menaxherët e bizneseve të vogla të mund ti zhvillojnë bizneset e tyre);
- Ndikimi i resurseve humane në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në komunën e Strugës.

1.2 Motivi mbi përzgjedhjen e temës

Motivet për përzgjedhjen e kësaj teme mund të jenë të shumta, por mund të fillojmë nga rëndësia që kanë bizneset e vogla në ekonominë e një vendi. Përfitimet nga bizneset e vogla janë të mëdha si në aspektin personal/privat të pronarëve, ashtu edhe në aspektin ekonomik. Pra, duke marrë parasysh këtë, aty qëndron edhe rëndësia e këtij hulumtimi, duke ofruar një pasqyrë më të qartë apo të plotë të rritjes së bizneseve të vogla, faktorëve dhe barrierave që ndikojnë në zhvillimin e tyre.

Egzistojnë shumë pikëpyetje dhe dyshime në lidhje me atë se cilët janë ato faktorë dhe si ndikojnë tek bizneset e vogla në këtë komunë që ato të mund të rriten dhe të zhvillohen.

Shumica e bizneseve të vogla në komunën e Strugës qëndrojnë konstant ose të pandryshueshëm në aspekt të zhvillimit dhe rritjes së tyre, një pjesë e tyre shumë shpejtë edhe falimentojnë.

Duke marrë parasysh se janë të pakta bizneset që rriten dhe zhvillohen, si motiv tjetër për përzgjedhjen e kësaj teme është hulumtimi mbi atë se cilat janë ato pengesa që paraqiten dhe që i ndalojnë bizneset e vogla që të zhvillohen, cilat janë ato barrierat që ua ngadalësojnë procesin e rritjes dhe të zhvillimit, cilët janë faktorët kyç, a mund të tejkalohen ato barrierat me ndihmën e shtetit?!

1.3 Qëllimi i hulumtimit

Qëllimi i këtij hulumtimi është përcaktimi i faktorëve, barrierave të cilat ndikojnë dhe në një farë mënyre e kufizojnë zhvillimin/rritjen e bizneseve të vogla në komunën e Strugës. Gjithashtu të nihemi me faktorët e brendshëm, të jashtëm dhe faktorë tjerë, si edhe me barrierat e rritjes (llojet, pasojat), dhe të arrijmë në një përfundim për të dhënë sugjerime për bizneset e vogla se si ato ti menaxhojnë, ti minimizojnë këto pengesa me qëllim që të arrijnë ti realizojnë qëllimet e tyre për rritje apo zhvillim. Janë disa faktorë që duhet të analizohen siç janë: faktorët politik, mjetet e financimit, burokracia, barrierat teknologjike, faktorët ekonomik të pafavorshëm, edukimi dhe trajnimi, eksperiencia e punëtorëve, menaxhimi i dobët etj.

Duke analizuar këto faktorë do të arrijmë në një konkluzion dhe do të mund të japim rekomandime të favorshme që bizneset e vogla të cilat bëjnë pjesë në komunën e Strugës, të mund të zhvillohen/rriten duke e patur më të lehtë që ti menaxhojnë këto faktorë dhe pengesat/barrierat tjera me të cilat mund të ballafaqohen në treg.

1.4 Hipotezat e studimit

Në këtë tezë të magistraturës pretendoj të shtroj këto hipoteza:

1. Faktorët politik kanë ndikim negativ në rritjen e biznesve të vogla në Komunën e Strugës;
2. Investimi në resurset humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës;
3. Mungesa e mjeteve financiare adekuate pengon rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës;

Përfundimet e studimeve dhe rezultatet përfundimtare do të tregojnë rezultatin përfundimtar në lidhje me hipotezat e shtruar.

KAPITULLI 2

Në këtë kapitull do të nihe mi me natyrën e bizneseve të vogla në R.M , klasifikimin e tyre, karakteristikat si dhe sa janë të rëndësishme bizneset e vogla për një vend duke treguar edhe rolin e tyre në ekonomin e një vendi.

2.1 Natyra dhe klasifikimi i bizneseve të vogla në Republikën e Maqedonisë

“Biznesin e vogël në ekonominë bashkëkohore, një numër i ekonomistëve me të drejtë e konsiderojnë “shtylla kurrizore” e ekonomisë. Ai sot në nivel kombëtar ka arritur të përfshin jo vetëm një numër të madh të të punësuarve, por pjesmarrja e tij dhe kontributi që e jep në krijimin e PPB-në të një vendi është e një rëndësie të madhe. Edhe pse biznesi i vogël ka vepruar që nga kohërat më të lashta, prapë se prapë roli dhe rëndësia e tij kanë qenë të përbuzur dhe anashkaluar. Vëmendje dhe kujdes të merituar biznesit të vogël i jepet vetëm kah fundi i dhjetëvjetëshit të shekullit të kaluar dhe sidomos në fillim të këtij shekulli” (Selimi 2013, f.327).

Sot, biznesi i vogël zë vend në të gjitha sferat e jetës. Ai është zgjeruar dhe zhvilluar në degë të ndryshme të ekonomisë si në industri, zejтари, tregti, ndërtimtari, bujqësi dhe turizëm. Mijëra dyqane të vogla dhe të mëdha çdo ditë i hasim në jetën e përditshme, dhe shumë më shumë hasim puntori të vogla, restorante, ëmbëltore dhe piceri.

Për njohuritë dhe shkathtësitë e biznesit të vogël sot, përveç burimeve tjera, janë më se të interesuar edhe sistemi i edukimit dhe arsimimit. Për mësimin dhe përvetësimin e shkathtësive dhe menaxhimit e biznesit të vogël sot egzistojnë drejtime të specializuara nëpër institucionet shkollore dhe arsimore. Biznesi i vogël është pjesë e pandashme e programeve dhe karrikulave mësimore si të edukimit të mesëm ashtu edhe atë të lartë.

Interesimi për zhvillimin e biznesit të vogël padyshim nuk mungon as edhe në organet administrative të shtetit. Qeveritë e vendeve me ekonomi të zhvilluar dhe atyre në zhvillim i kushtojnë rëndësi të posaçme zhvillimit të biznesit të vogël. Ato duke iniciuar programe dhe projekte të ndryshme zhvillimore, i stimulojnë qytetarët të merren me biznesin e vogël.

Nëse kësaj ia shtojmë edhe faktin se një numër i madh i njerëzve fatin dhe ardhmërinë e vet e lidhin pikërisht me angazhimin e tyre dhe punësimin e përhershëm në biznesin e

vogël, atëherë kemi një pasqyrë më të qartë se sa biznesi i vogël sot është i rëndësishëm për një shoqëri.

Përkufizimi i biznesit të vogël është i dhënë edhe nga një numër i madh i teoricientëve. Të gjithë ato përkufizimin e bëjnë sipas bindjeve dhe këndvështrimeve të tyre, bindje të cilat dallohen njëri prej tjetrit. Megjithatë gati se të gjitha ato në vete përmbajnë disa elemente të përbashkëta nga të cilët do të veçonim: pavarësia e veprimit, numri i vogël i punësuarve, mos dominimi në fushën ku vepron dhe pronësia e një individi ose disa individëve. Duke pasur parasysh këto elemente biznesin e vogël e përkufizojmë si “një firmë me numër të vogël të të punësuarve, pronë zakonisht e një individi ose një familjeje e cila vepron në mënyrë të pavarur dhe nuk është dominuese në fushën ku vepron” (Selimi 2013, f.328).

Përkufizim i ngjajshëm për biznesin e vogël formulohet nga Administrata e Biznesit të Vogël të SHBA-së e cila biznesin e vogël e definon si “një biznes që zotërohet dhe vepron në mënyrë të pavarur dhe nuk dominon në fushën e tij të veprimit” (Çepani 2001, f.29)

Bizneset e vogla klasifikohen në bazë të disa kriterëve të cilat mund të jenë *kualitative* dhe *kuantitative*, në ato kuantitative bëjnë pjesë: numri i të punësuarve, të hyrat vjetore, vlera e aktivës, kurse tek ato kualitative bëjnë pjesë: pavarësia e të vepruarit, tregu ku vepron, pronësia e kapitalit etj. Duke u bazuar në këto kriterë, biznesi i vogël i përfshin në vete të gjitha ato biznese tek të cilat pronësia dhe menaxhmenti janë të pavarura, nuk janë dominues në fushën ku veprojnë dhe kanë një numër të vogël të punëtorëve (Ramadani 2012).

Si një nga kriteret më të rëndësishëm për kategorizimin e bizneseve të vogla mund të llogaritet numri i të punësuarve në ndërmarrje, ky kriter vërehet edhe tek vet definimi i biznesit të vogël.

Kriteret për përkufizimin e bizneseve të vogla ndryshojnë nga një vend në tjetrin. Numri i punëtorëve ndryshon edhe nga natyra apo lloji i veprimtarisë së biznesit të vogël, ky numër i cili llogaritet si kriter për kategorizimin e bizneseve nuk është i njëjtë në ndërmarrjet e hotelerisë, zejtarisë, e industrisë, tregtisë, teknologjisë etj.

Për ta definuar biznesin e vogël në përgjithësi, nuk egziston ndonjë kriter i veçant, por, një nga kriteret i cili është shpesh i kritikuar dhe më tepër i aplikuar, është kriteri kuantitativ. Por, duke i pasur parasysh edhe kriterin kualitativ edhe atë kuantitativ, biznesi i vogël mund të definohet si biznes ku pronësia dhe menaxhimi janë: të pavarura, nuk është dominant në fushën ku vepron dhe punëson prej 10 deri 49 punëtorë.

“Në vitin 2005 Unioni European futi në përdorim klasifikim të ri të bizneseve të vogla. Ky klasifikim është bërë sipas Rekomandimeve 2003/361/EC të Komisionit Evropian

të 6 Majit 2003, të cilin do ta ilustrojmë në tabelën e mëposhtme. Edhe bizneset në Republikën e Maqedonisë gjithashtu klasifikohen në bazë të Rekomandimeve 2003/361/EC të Komisionit Evropian”. (Veland Ramadani 2015, f.8).

Kategoria e ndërmarrjeve	Numri i të punsuarve	Qarkullimi vjetor (€)	Bilanci I gjendjes (€)
Mikro ndërmarrje	< 10	50.000	-
Ndërmarrje e vogël	< 50	2 milionë	2 milionë
Ndërmarrje e mesme	< 250	10 milionë	11 milionë
Ndërmarrje e madhe	Të gjitha ndërmarrjet që nuk bëjnë pjesë në kategoritë e lartëpërmendura		

Tabela 1: Klasifikimi i ndërmarrjeve në Unionin Evropian

Burimi: (Veland Ramadani 2015, f.8)

Rekomandimet 2003/361/EC të Komisionit Evropian janë inkorporuar në Ligjin për shoqëri tregtare të Republikës së Maqedonisë. Me hyrjen në fuqi të këtij Ligji për shoqëritë tregtare në vitin 2004 u pranua klasifikimi i ri për shoqëritë në bazë të madhësisë së tyre, dhe atë: ndërmarrje mikro, të vogla, të mesme dhe të mëdhaja. Ky klasifikim u bazua tek disa kriteret: numri i punëtorëve, qarkullimi vjetor dhe vlera e aktivës.

Sipas nenit 470 mbi Ligjin për shoqëri tregtare (Шуклев 2006), si **ndërmarrje mikro** llogariten ata të cilat në fund të çdo viti fiskal e përmbush kriterin e parë dhe sëpaku njërin nga kriteret e mëposhtme:

- Numri mesatar i të punësuarve duke u bazuar në orët e punës, të jetë deri në 10 të punësuar;
- Bruto të ardhurat e realizuara pa marrë parasysh burimin e tyre, mos e tejkalojnë vlerën prej 50.000 euro në kundërvlerë me denarë;
- Jo më shumë se 80% e bruto të ardhurave të realizuara të jenë realizuar nga një konsumator;
- Të gjitha të drejtat për menaxhimin e mikro ndërmarrjes ti përkasin më së shumti 2 personave fizik;

Ndërrmarrje të vogla llogariten ata të cilat në fund të çdo viti fiskal e përmbush kriterin e parë dhe sëpaku njërin nga kriteret e mëposhtme:

- Numri mesatar i të punësuarve duke u bazuar në orët e punës, të jetë deri në 50 të punësuar;
- Të ardhurat vjetore të jenë më të vogla se 2.000.000 euro në kundërvlerë me denarë, dhe qarkullimi total të jetë më i vogël se 2.000.000 euro në kundërvlerë me denarë;
- Vlera mesatare (në fillim dhe në fund të vitit fiskal) e gjithë mjeteve (të aktivës) të jetë më e vogël se 2.000.000 euro në kundërvlerë me denarë;

Të gjitha bizneset e vogla në Republikën e Maqedonisë karakterizohen si mikro biznese sepse pjesa më e madhe e tyre ka 1-3 të punësuar. Veçori tjetër e biznesit të vogël në Republikën e Maqedonisë është vëllimi shumë modest i mjeteve financiare për themelimin e një biznesi. Gati 90% e bizneseve të vogla në vendin tonë janë të themeluar në sektorin e tregtis, kjo ndodh se në tregti akumulimi i mjeteve financiare bëhet në mënyrë të shpejtë në krahasim me sektorët tjerë.

Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë (www.apprm.gov.mk н.д.)

Viti 2009	Në numër	Në %
Të vogla	60 746	98,84
Të mesme	516	0,84
Të mëdha	192	0,31
Gjithësej	61 454	100

Tabela 2: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2009

Burimi: (www.apprm.gov.mk n.d.)

Viti 2013	Në numër	Në %
Të vogla	69 790	98
Të mesme	1 291	1,8
Të mëdha	209	0,2
Gjithësej	71 290	100

Tabela 3: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2013

Burimi: (www.apprm.gov.mk n.d.)

Viti 2014	Në numër	Në %
Të vogla	69 148	98
Të mesme	1 305	1,7
Të mëdha	206	0,3
Gjithësej	70 659	100

Tabela 4: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2014

Burimi: (www.apprm.gov.mk n.d.)

Viti 2015	Në numër	Në %
Të vogla	68 569	97,7
Të mesme	1 339	1,9
Të mëdha	231	0,3
Gjithësej	70 139	100

Tabela 5: Bizneset aktive në Republikën e Maqedonisë gjatë vitit 2015

Burimi: (www.apprm.gov.mk n.d.)

Bizneset e vogla në Komunën e Strugës për 5 vite (Regjistri qendror i Republikës së Maqedonisë n.d.)

Viti	Nr. i bizneseve
<u>2013</u>	<u>307</u>
<u>2014</u>	<u>349</u>
<u>2015</u>	<u>347</u>
<u>2016</u>	<u>350</u>
<u>2017</u>	<u>345</u>

Tabela 6: Bizneset e vogla në Komunën e Strugës për 5 vite

Burimi: (Regjistri qendror i Republikës së Maqedonisë n.d.)

2.2 Karakteristikat e bizneve të vogla

Bizneset e vogla prodhuese dhe ato shërbyese janë subjekte ekonomike, tipike të ekonomisë së tregut. Bizneset e vogla janë më të përhapura dhe në numër më të madh në strukturën e ndërmarrjeve të çdo ekonomie si dhe janë të përhapura në çdo sektor të ekonomisë.

Egzistojnë dallime thelbësore midis bizneseve të mëdhaja dhe të vogla të cilat duhet të merren parasysh kur bëhet fjalë për aplikimin e menaxhmentit në të. Bizneset e vogla kanë disa karakteristika të pashmangshme të cilat lindin nga madhësia, si përsëmbull ata kanë numër të vogël të punëtorëve, përgjegjësi më të vogla (vëllim i vogël i punës), numër të vogël të konsumatorëve dhe veprojnë kryesisht në tregun lokal.

Kur bëhet fjalë për aplikim e menaxhmentit në ndërmarrje, ai nuk është i njëjtë si tek bizneset e mëdhaja edhe tek bizneset e vogla. Egzistojnë disa karakteristika që e shpjegojnë atë se çka është ndryshe tek bizneset e vogla kur duhet të aplikohet menaxhmenti, dhe ato janë:

- Sjellja e shpejtë e vendimeve;
- Fleksibilitet më i madh;
- Strukturë e thjeshtë organizative;
- Përgjegjësinë e bart pronari;
- Komunikim direkt lart-posht;
- Planfikim i thjeshtë;
- Më pak nivele menaxheriale;
- Koordinim më efikas në punë;
- Kontroll më efikas në punë, etj.

Egzistojnë disa karakteristika përmes të cilave mund të arrijmë të kemi një pasqyrë më të qartë mbi biznesin e vogël, ato karakteristika mund ti quajmë si përparsi dhe dobësi që i ka biznesi i vogël (Veland Ramadani 2015).

Si përparsi të biznesit të vogël mund të përmenden:

- **Lehtë përshtatet kah ndryshimet e tregut (fleksibiliteti)** – mund ta zmadhojnë ose zvogëlojnë prodhimtarinë pa ndonjë vështirësi, mund të përshtaten me çmimet e prodhimeve apo shërbimeve sipas kërkesës aktuale në treg etj;
- **Lehtë fillohet me punë** – regjistrohen pa ndonjë vështirësi, ndihmohen nga ana e shtetit, bankave me projekte të ndryshme (kufizimet juridike janë të vogla);
- **Kanalet e shkurtëra të komunikimit** – duke e pasur parasysh që ndërmarrja është vogël atëherë dihet se edhe struktura organizative është e thjeshtë dhe mund të realizohen kontakte të drejtpërdrejta dhe kanale të shkurtra të komunikimit me çka eliminohen keqkuptimet apo keqinterpretimet e ndryshme;
- **Vendimmarrje e thjeshtë** – për shkak të karakterit të punës të këtyre ndërmarrjeve, procesi i vendimmarrjes është më i thjeshtë sepse pronësia dhe menaxhimi i ndërmarrjes mbështetet tek një person dhe vendimet varen nga njohuritë e tij;
- **Komunikim i drejtpërdrejtë me të punësuarit, konsumatorët, furnizuesit** – është karakteristikë mjaft e rëndësishme sepse komunikimi me të punësuarit mund të bëhet ballë për ballë pa mos patur ndonjë keqkuptim që do të ndikonte negativisht dhe pa krijuar probleme tek punëtorët. Tek biznesi i vogël janë mundësitë e mëdha për të zhvilluar marrëdhënie të drejtpërdrejta me konsumatorët, të njoh më mirë nevojat dhe dëshirat e tyre, gjë e cila ndikon në suksesin e biznesit. Gjithashtu biznesi i vogël karakterizohet edhe me marrëdhënie jo shumë formale me furnizuesit në lidhje me prodhimet, çmimet dhe me gjithçka tjetër që e lidh marrëdhënien e tyre;

Biznesi i vogël ka edhe dobësi, ndër të cilat mund të përmendim:

- **Problemi i sigurimit të mjeteve në para** – pronarët kanë para sa për ta filluar biznesin që shpesh nuk janë të mjaftueshme për realizimin e gjithë idesë së biznesit;
- **Nuk kanë aftësi kreditore** – bizneset e vogla janë afatshkurte dhe janë jostabile, për atë shkak shumë herë dështojnë se nuk arrijnë të marrin kredi për të realizuar qëllimet e cakturara;
- **Udhëheqja është e dobët** – pronari zakonisht i bën të gjitha punët (është punëtor universal), edhe punët për të cilat ai nuk është i specializuar, ka mungesë të përvojës, ai zakonisht bazohet në njohuritë e veta dhe nuk dëshiron që përgjegjësin (detyrat, autoritetin) t'ua delegojë punëtorëve;

- **Bizneset e vogla kërkojnë shumë angazhim** – pronari i ndërmarrjes zakonisht i pari shkon në punë dhe i fundit ik, shumë orë i kalon duke punuar për ti realizuar qëllimet, pasi që ai është edhe pronar edhe menaxher dhe ka përgjegjësinë më të madhe;
- **Bizneset e vogla kanë program të padiversifikuar të prodhimit** – gama e produkteve tek këto biznese është e kufizuar, ata janë të orientuara zakonisht vetëm tek një produkt ose një linjë prodhimi;

2.3 Rëndësia dhe roli i bizneseve të vogla në ekonomi

Nëse e kemi parasysh rëndësinë që e kanë bizneset e vogla në gjenerimin e rritjes ekonomike dhe punësim, ata luajnë një rol shumë të rëndësishëm në ekonominë e një vendi.

Këto biznese llogariten si shtylla kurrizore e ekonomisë evropiane, si sipërmarrje energjike, të cilat janë përgjegjësit kryesorë për pasurinë ekonomike, rritjen ekonomike, konkurrencën dhe punësimin. Në shumë vende që janë në tranzicion, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme kanë bart barrën më të madhe të transformimit drejt ekonomisë së lirë të tregut.

Efektet pozitive që ka biznesi i vogël për ekonominë janë të shumta, ku mund të përmendim (Шуклев 2006):

- Hapja e vendeve të reja të punës;
- Zvogëlimi i papunësisë;
- Angazhimi i mjeteve të lira të qytetarëve;
- Shfrytëzimi i të gjitha resurseve;
- Pranimi shumë i lehtë i përvojave të reja;
- Riinvestimi i fitimeve në biznesin e themeluar;
- Aftësia e madhe e biznesit të vogël për përshtatjen e ndryshimeve në treg;

Biznesi i vogël është i rëndësishëm edhe gjatë formimit të Produktit të Brendshëm Bruto sepse ai jep një kontribut të rëndësishëm në të, kjo më së shumti vërehet tek vendet të cilat kanë ekonomi të zhvilluar (Selimi 2013).

Biznesi i vogël veçohet edhe për nga realizimi i numrit të madh të **inovacioneve**. Shumë risi dhe inovacione teknologjike burimin kryesor e kanë tek bizneset e vogla. Këto inovacione që realizohen prej bizneseve të vogla, i shfrytëzojnë edhe ndërmarrjet e mesme dhe të mëdha. Zakonisht njerëzit e kanë në mendje një pikëpyetje se përse më shumë

inovacione realizohen tek bizneset e vogla?! Në këtë pyetje mund të japim një përgjigje duke u bazuar në përparsitë që ka biznesi i vogël, dhe prej shumë arsyeve se pse inovacionet realizohen më së shumti tek bizneset e vogla mund të përmendim dy arsye si më të përshatshme për t'iu përgjigjur kësaj pyetje (Шуклев 2006):

1. Konkurenca e madhe – është një fakt se midis bizneseve të vogla egziston një konkurrencë e madhe, gjë që i shtyn bizneset e vogla të krijojnë inovacione, risi për të mbijetuar dhe për ta mposhtur konkurrencën.
2. Pavarësia e ndërmarrësit – personat të cilat janë të pavarur janë më shumë inovator, kreativ, shohin gjithmonë që të sjellin gjëra të reja në treg.

Roli i biznesit në ekonomi mund të shihet edhe tek **reagimi i shpejtë që ka biznesi i vogël ndaj ndryshimeve** që mund të shfaqen në treg, gjithmonë kur shfaqet ndonjë ndryshim apo adoptim bizneset e vogla shumë më lehtë dhe më shpejtë mund të përshtaten se sa bizneset e mesme dhe të mëdhaja. Këtu mund të theksojmë përshembull: gjatë krizave ekonomike bizneset e mëdhaja nuk mund të arrijnë t'iu përshtaten ndryshimeve që ndodhin, ata nuk mund as t'iu përgjigjen kërkesave të konsumatorëve, kurse për bizneset e vogla kjo nuk paraqet problem serioz, ata me sukses mund t'iu përshtaten ndryshimeve të tregut dhe kërkesave të konsumatorëve sepse e kanë më të lehtë menaxhimin se sa bizneset e mëdhaja (nuk është njëjtë të menaxhosh një ndërmarrje me numër të vogël të punëtorëve dhe ndërmarrja me numër të madh të punëtorëve).

Si rrjedhojë e asaj që biznesi i vogël përfshin një **numër të madh të të punësuarve**, kjo është një nga përfitimet më të mëdhaja që sjell biznesi i vogël në ekonomi. Të gjithë njerëzit që kanë besim në vete, që duan të jenë të pavarur, që kanë dëshirë të arrijnë diçka dhe që janë të papunë, marrin guximin për të udhëhequr një biznes (të vogël), me këtë rast ato punësojnë edhe persona të tjerë (miq, familjarë), në këtë mënyrë ndikon pozitivisht në ekonominë e vendit, zvogëlohet papunësia.

Bizneset e vogla kanë edhe një rol mjaft të rëndësishëm edhe në krijim e bruto prodhimit të vendit, ata janë kontribues mjaft të mëdhenj në krijimin e bruto prodhimit vendor dhe atë duke mos patur parasysh standardin jetësor dhe zhvillimin e një shteti. Këtu mund të përmendim disa vende tek të cilat këto biznese janë kontribuesi më i madh në krijimin e bruto prodhimit vendor: “në Japoni dhe në Kinë 60% e bruto prodhimit vendor është kontribuar nga bizneset e vogla, në Unionin Evropian 52%, në SHBA 65%” (Veland Ramadani 2015, f.20).

KAPITULLI 3

Në këtë kapitull do të përfshihet cikli jetësor i biznesit të vogël që është i ndarë në faza, gjithashtu do të shohim edhe faktorët të cilët ndikojnë në zhvillimin e bizneseve të vogla, si dhe barrierat të cilat i pengojnë këto biznese që ato të mund rriten apo të zhvillohen.

3.1 Cikli jetësor i biznesit të vogël

Të gjitha bizneset kalojnë nëpër faza të ndryshme (secila me karakteristikat e veta) ashtu siç zhvillohen. Ky proces i zhvillimit të bizneseve të vogla mund të krahasohet me ciklin e jetës së produktit. Sikurse produktet, ashtu edhe bizneset e vogla nuk lëvizin në të njëjtën shpejtësi përmes ciklit, por në dallim prej produkteve, bizneset mund të qëndrojnë në të njëjtën fazë për një periudhë të konsiderueshme kohore. Bizneset e vogla gjatë zhvillimit të tyre kalojnë nëpër faza të veçanta me shpejtësi të ndryshme. Cikli jetësor i biznesit të vogël përbëhet prej 5 fazave (Xherom Kac 2011):

- **Egzistenca:** është faza e parë e zhvillimit të bizneseve të vogla. Në këtë fazë si problem kryesor parqitet gjetja e konsumatorëve, produkteve dhe shërbimeve. Këtu lindin disa pyetje që kërkojnë përgjigje në mënyrë që të arrihen qëllimet e caktuara:
 - A mund të arrijë që të gjej një numër të mjaftueshëm të konsumatorëve dhe të prodhojë produkte apo shërbime të cilat do të jenë të mjaftueshme për të vazhduar biznesin?
 - A mund të arrijë që të rris numrin e konsumatorëve dhe ta zgjerojë procesin e prodhimit dhe shitjes?
 - A ka para të mjaftueshme për ti mbuluar gjitha detyrimet dhe kërkesat në këtë fazë?

Në fazën e egzistencës, pronari është i aftë që ti realizojë të gjitha detyrat dhe gjithashtu i mbikqyr vartësit në mënyrë të drejtpërdrejtë pasi që këtu struktura organizative është e thjeshtë. Shumë biznese nuk arrijnë që të mbijetojnë në këtë fazë për shkak se nuk mund të gjejnë (sigurojnë) konsumatorë si dhe e kanë të vështirë për të depërtuar në treg, dhe në këtë mënyrë ato nuk mund të vazhdojnë të udhëheqin biznesin dhe e mbyllin ose e shesin. Bizneset të cilat arrijnë ta tejkalojnë këtë fazë vazhdojnë me fazën e rradhës e cila është mbijetesa.

- **Mbijetesa:** është faza e dytë e zhvillimit të bizneseve të vogla. Bizneset të cilat kanë arritur në këtë fazë, do të thotë që ata i kanë përmbushur kriteret e fazës së parë, kanë gjetur konsumatorë të mjaftueshëm dhe besnik si dhe i përmbushin nevojat apo kërkesat e tyre duke iu ofruar produkte dhe shërbime të caktuara. Problem kryesor i cili paraqitet në këtë fazë është marrdhënia në mes të ardhurave dhe shpenzimeve (kostove). Edhe këtu ka disa çështje që duhet të shqyrtohen:

- A mund të gjenerojnë para të mjaftueshme për të mbuluar riparimin apo zëvendësimin e mjeteve/aseteve kapitale në afat të shkurtër?
- A mund të arrijë që të gjenerojnë një sasi të mjaftueshme të parave për të qëndruar në biznes dhe të financojë rritjen/zhvillimin, si dhe për të fituar një kthim nga aktivet tona?

Edhe në këtë fazë struktura organizative është akoma e thjeshtë. Numri i punëtorëve është i kufizuar dhe ato mbikqyren nga një menaxher i përgjithshëm. Qëllimi i kësaj faze është pikërisht mbijetesa, dhe këtu biznesi mund të arrijë të rritet si për nga madhësia ashtu edhe për nga profitabiliteti dhe më pas të kalojë në fazën e tretë.

- **Suksesi:** është faza e tretë e zhvillimi të biznesit të vogël. Në këtë fazë biznesi pasi që ka siguruar më mbijetesën, ai është duke udhëhequr një biznes të suksesshëm. Këtu mund të paraqiten dy nënfaza të ashtuquajtura si:

- Nënfaza D (mosangazhimi): këtu pronari përveç që e mban suksesin e biznesit, kohën tjetër që i mbetet si i pa angazhuar, ai mund që energjinë e tij ta harxhojë në aktivitete tjera si p.sh: të fillojë një biznes të ri, të marr pjesë në poste politike, ose të ndjek diçka tjetër që i pëlqen atij si hobi.
- Nënfaza G (zhvillimi): pronari duke marrë para hua dhe duke rrezikuar të arrijë që ta zgjerojë biznesin, domethënë të rrezikojë për rritje të vazhdueshme të biznesit.

- **Rritja (ngritja):** është faza e katërt e zhvillimit të biznesit të vogël. Si probleme kryesore që paraqiten në këtë fazë janë se si më shpejtë të rritet biznesi dhe si të financohet kjo rritje. Këtu e rëndësishme është të dihet se:

- A mundet që për një rritje më të shpejtë dhe për të përmirësuar efektivitetin menaxherial, pronari përgjegjësinë e tij ta delegojë tek të tjerët që janë më të aftë për të kryer detyrat e caktuara?
- Sa do të jetë i mjaftueshëm cash-i për të përmbushur kërkesat për rritje të biznesit?

Biznesi në këtë fazë ka një strukturë organizative të decentralizuar me sektor të prodhimit/shitjes. Menaxherët duhet të jenë të aftë dhe kompetet për ta menaxhuar një mjedis kompleks të biznesit në rritje. Kjo faze është shumë e rëndësishme për jetën e biznesit, biznesi mund të arrijë që të bëhet i madh nëse pronari ka aftësi të mira menaxheriale si dhe nëse arrin të siguroj mjete të mjaftueshme financiare.

- **Pjekuria e burimeve:** është faza e pestë dhe e fundit e zhvillimit të biznesit të vogël. Kjo fazë karakterizohet nga një nivel i qëndrueshëm i shitjeve dhe fitimeve gjatë disa viteve. Është e rëndësishme të kuptohet se ndryshe nga koncepti konvencional i ciklit të jetës, ndërmarrja është akoma në rritje në fazën e pjekurisë (maturimit). Si problem kryesor në këtë fazë janë:

- Si të kontrollohen të ardhurat financiare si rrjedhojë e rritjes së shpejtë?
- Si të mbrohen avantazhet e ndërmarrjes të cilat i ka krijuar gjatë gjithë periudhës deri sa ka arritur në këtë fazë siç janë fleksibiliteti dhe shpirti ndërmarrës?

Ndërmarrja në këtë fazë e ka personelin adekuat dhe burimet financiare të mjaftueshme për ti angazhuar në planifikime strategjike ose operacionale. Menaxhmenti është i decentralizuar me staf me përvojë dhe adekuat. Ndërmarrja ka arritur kulimin tanimë. Ajo posedon avantazhe në burime financiare, në madhësi dhe në menaxhim të suksesshëm. Nëse ajo do mund të arrijë që ta ruaj shpirtin e saj spiërmarrës (këtë gjendje që e ka arritur deri në këtë fazë), ajo do të jetë një konkurrencë e madhe dhe e frikshme për tregun ku vepron.

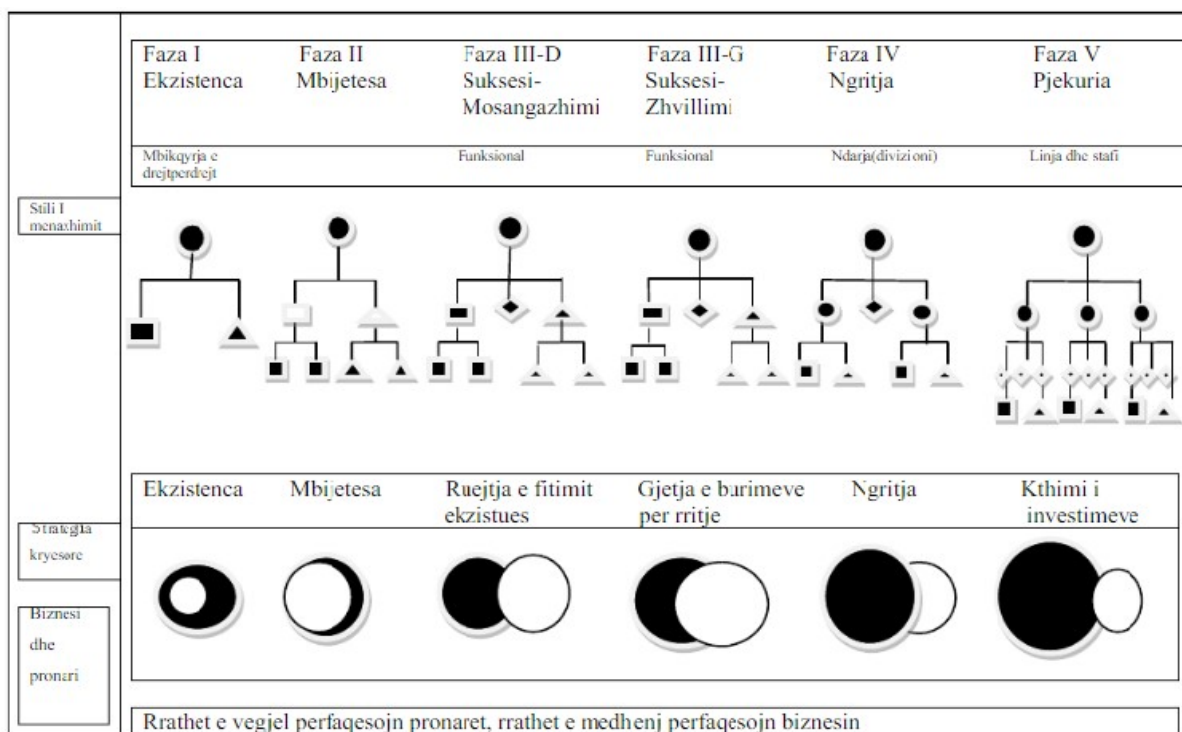


Figura 1: Karakteristikat e biznesit të vogël në fazat e zhvillimit

Burimi: (Scott 1987)

Modelet të cilat përfshijnë këto lloje fazash sugjerojnë që një firmë e vogël mund të lëviz nga një fazë në tjetrën duke ndjekur procesin e zhvillimit/rritjes. Më lartë është një ilustrim ku përshkruhet modeli i rritjes së biznesit të vogël i marrë nga Scott dhe Bruce (1987) të cilët konkludojnë se një firmë e vogël lëviz nga faza e parë (egzistenca) deri në fazën e pestë (pjekurinë). Në secilën nga fazat përshkruhet roli i menaxhmentit të lartë, stili menaxhmentit dhe ndryshimet që ndodhin në strukturën organizative.

Në tabelën e mëposhtme (Scott 1987) do të shohim një model tjetër të cikilit të jetës së biznesit, ku përshkruhet roli dhe stili i menaxhmentit në pesë fazat e zhvillimit të biznesit të vogël.

<i>FAZAT</i>	<i>ROLI I TOP MENAXHMENTIT</i>	<i>STILI I MENAXHMENTIT</i>	<i>STRUKTURA ORGANIZATIVE</i>
Fillimi/Hyrja	Mbikqyrës i drejtpërdrejtë	Sipërmarrës, Individual	E pa strukturuar
Mbijetesa	Mbikqyrës i mbykqyrun	Sipërmarrës, administrativ	E thjeshtë
Rritja	Delegim/koordinim	Sipërmarrës, koordinator	Funksionale, e centralizuar
Zgjerimi	Decentralizim	Profesionist, administrative	Funksionale, e decentralizuar
Pjekuria	Decentralizim	Rojtar	E decentralizuar funksionale

Tabela 7: Model i ciklit të jetës së biznesit

Burimi: (Scott 1987)

3.2 Faktorët që ndikojnë në zhvillimin/rritjen e bizneseve të vogla

Zhvillimi i bizneseve kushtëzohet nga faktorë të ndryshëm, disa prej tyre duhet të përmbushen para së të krijohet biznesi, disa gjatë krijimit të biznesit, dhe disa gjatë periudhës kur funksionon biznesi. Të gjithë këto faktorë duhet të jenë të kombinuar mirë me qëllim që të mundësohet një zhvillim i shpejtë. Teoria e paraqitur nga D.J. Storey (Storey 1994) e konsideron biznesin e vogël në rritje me një kategorizim që kombinon tri komponentë dhe atë:

- **Resurset fillestare:** këto i referohen individit ose individëve të cilët i ofrojnë burimet kryesore menaxheriale të biznesit të vogël. Pronari ose pronarët dhe qasja e tyre në burime mund të identifikohen para së të krijohet biznesi. Në parim secili element i cili bazohet në resurset fillestare mund të matet ose të vlersohet para fillimit të biznesit edhe pse disa elemente mund të jenë vështirë për tu matur se sa disa tjerë. Megjithatë, një karakteristik e përbashkët e këtij komponenti (resurseve fillestare) është që të identifikohen të gjitha elementet që janë të nevojshme për fillimin e një biznesi të cilat

lidhen vetëm me pronarin (sipërmarrësin) dhe qasjen e tij në burime për ta filluar biznesin.

- **Firma:** në këtë komponent si karakteristika pasqyrohen vendimet e marra nga pronari pas fillimit të biznesit, siç janë: zgjedhja e formës ligjore, lokacioni ose sektori në të cilin biznesi duhet të operojë. Gjithashtu është e mundur që të ndryshohet lokacioni ose forma ligjore sapo biznesi të fillojë të hyjë në treg.
- **Strategjia:** elementet që janë në këtë komponent mund të llogariten që janë me interes kryesor. Këtu krijohen strategjitë duke ditur se cilat veprime menaxheriale duhet të ndërmerren me qëllim që biznesi të ketë ritme më të shpejta të zhvillimit apo rritjes. Katërmbëdhjetë elementet që janë ilustruar në këtë komponent janë konsideruar nga studiuesit si dimensionet e strategjisë që mund të ndikojë në rritjen e biznesit të vogël (Шуклев 2006).

Në tabelën e ilustruar më poshtë (Tabela 8) , janë paraqitur faktorët kryesorë që e përcaktojnë çdo komponentë të përmendur më lartë.

Resurset fillestare	Firma	Strategjia
1. Motivimi	1. Mosha	1. Trajnimi i punëtorëve
2. Papunësia	2. Sektori	2. Trajnimi i menaxhmentit
3. Arsimimi	3. Forma e organizimit	3. Pronarë të jashtëm
4. Menaxhment – Përvoja	4. Lokacioni	4. Sofistikimi teknologjik
5. Numri i themeluesve	5. Madhësia	5. Pozita në treg
6. Vetëpunësimi i mëparshëm	6. Pronësia	6. Rregullimi i tregut
7. Historia e familjes		7. Planifikimi
8. Margjinaliteti social		8. Produkte të reja
9. Aftësitë funksionale		9. Rekrutimi i menaxherëve
10. Trajnimi		10. Mbështetje në shtet
11. Mosha		11. Fokusimi në konkurrencë
12. Mossukesia i mëparshëm		12. Konkurenca
13. Përvoja e mëparshme në		13. Informacione – Shërbime

sektor		
14. Përvoja e mëparshme në lidhje me madhësin e biznesit		14. Eksport
15. Gjinia		

Tabela 8: Faktorët që ndikojnë në rritjen e bizneseve të vogla

Burimi: (Шуклев 2006), (Storey 1994, f.123)

Grupin e parë e përbëjnë 15 faktorë dhe këto faktorë janë të lidhur me pronarin i cili duhet që të sigurojë resurse për biznesin edhe atë para se ta themelojë.

Grupin e dytë e përbëjnë 6 faktorë të cilët janë konstant gjatë rritjes së biznesit.

Grupin e tretë e përbëjnë 14 faktorë të cilët kanë të bëjnë me strategjinë, si përsëherë: çfarë aksionesh apo veprimesh duhet të ndërmerret menaxheri për rritje më të shpejtë të biznesit?

Të gjithë këto faktorë janë të rëndësishëm dhe po të gjithë ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla.

3.3 Faktorët e brendshëm dhe të jashtëm

Faktorët të cilët mund të ndikojnë në zhvillimin e bizneseve të vogla mund të jenë: faktorë të brendshëm dhe faktorë të jashtëm. Në këtë pjesë të këtij raporti, këto dy lloje të faktorëve janë përshkruar detajisht.

3.3.1 Faktorët e brendshëm

Faktorët e brendshëm kanë të bëjnë me karakteristikat dhe qëndrimin e sipërmarrësit (sipërmarrësve) dhe firmës në përgjithësi. Këta faktorë mund të ndikohen nga vendimet e marra në firmë ose nga sipërmarrësi (sipërmarrësit) ose stafi i firmës. Këto faktorë janë si më poshtë:

- Mungesa e motivimit dhe e nxitjes;
- Mungesa e njohurive dhe ekperiencës/përvojës në biznes;
- Kufizimi i kapitalit;
- Mungesa e një plani/vizioni të duhur të biznesit;

- Vjedhje/mashtrim dhe mungesë besimi në bërjen e biznesit;
- Menaxhimi i dobët;
- Drejtimin e bizneseve joformale/të pa regjistruara;
- Mungesa e mirëmbajtjes së duhur;
- Arsimimi dhe trajnimi i pamjaftueshëm;
- Mungesa e talenteve të nevojshme;
- Këshilla dhe konsultime profesionale të gabuara;

3.3.2 Faktorët e jashtëm

Faktorët e jashtëm kanë të bëjnë me vendimet, rregullat dhe politikat që ndikojnë në mënyrë të drejtpërdrejtë në një biznes të vogël dhe si rrjedhojë biznesi nuk ka kontroll të mjaftueshëm mbi vendimet e marra. Këto faktorë vijnë nga rrethina e jashtme e biznesit. Tek këto faktorë bëjnë pjesë:

- Korrupsioni;
- Konkurenca;
- Politika e qeverisë;
- Barrierat teknologjike;
- Qasjet në financa (financime);
- Proceset burokratike;
- Faktorët ekonomik të pafavorshëm;

3.4 Barrierat e rritjes (llojet, pasojat)

Për të trajtuar çështjen e rritjes së bizneseve të vogla, si alternativë e mundshme është që të shikojmë literaturën që ka të bëjë me të ashtuquajturën “barrierat/pengesat për rritje”. Kjo literaturë (John Barber 1989) supozon se një në numër i konsiderueshëm i bizneseve të vogla dëshirojnë që të rriten, por ata pengohen ta bëjnë këtë pikërisht nga barrierat të cilat u shfaqen gjatë funksionimit të biznesit.

Egziston një numër i madh i barrierave të cilat paraqiten si pengesa që biznesi të zhvillohet apo të rritet. Në vazhdim do të përmenden disa barrierat të cilat do të ndahen në pesë kategori në bazë të literaturës së lartëpërmendur (John Barber 1989):

1. Barrierat institucionale;
2. Barrierat e lidhura me aftësitë;
3. Barrierat financiare;
4. Barrierat e tregut;
5. Barriera tjera;

3.4.1 Barrierat institucionale

Egzistojnë institucione të cilat i japin formë aktiviteteve ekonomike siç janë institucionet ligjore dhe rregullative, zakonet dhe normat. Veprimet e këtyre institucioneve paraqesin barriera për bizneset e vogla prandaj edhe quhen barriera insitucionale. Në këtë kategori bëjnë pjesë këto lloje të barrierave:

- **Zbatimi i dobët i ligjit:** shpesh ndodh që vendimet gjyqësore të mos zbatohen, dhe në këto raste bizneset ndodh që të mos jenë të mbrojtur nga ligji.
- **Taksa të larta ligjore:** përfshihen taksat që kanë të bëjnë me proceset gjyqësore.
- **Mungesa e mbështetjes nga ana e shtetit:** në rastet kur bizneset kanë nevojë për mbështetje përsëmbull në lidhje me programet e ndryshme shtetërore, ata nuk e fitojnë atë mbështetje sepse programet ose nuk egzistojnë ose janë të kufizuara.
- **Burokraci e madhe:** procedurat e ndryshme formale si dhe rregullat e caktuara të cilat duhet ti respektojnë bizneset e vogla janë jo të kushtueshme, jo efçente si dhe kërkojnë shumë kohë. Burokracia më së shumti shihet në raste kur bizneset kërkojnë leje nga shteti për aktivitete tjera.
- **Inspeksione të shpeshta:** inspektimet nga ana e inspektorëve të taksave janë shumë të shpeshta, të cilët mund të nxjerrin gjithmonë diçka që është e pa ligjshme e cila do të shfaqet si pengesë për zhvillimin e biznesit.
- **Ndryshime të shpeshta të stafit administrativ:** duhet që pronarët dhe menaxherët të krijojnë raportë të mira dhe të besueshme me persona të rinj. Këto raporte shihen si shumë të rëndësishme nëse duam që ta lehtësojmë ngarkesën administrative.
- **Mungesa e ligjeve të qarta:** aktet ligjore dhe ato nënligjore zakonisht janë të pa kuptueshme dhe shpesh të vështira për tu interpretuar.
- **Tvsh:** tatimi mbi vlerën e shtuar (18%) është mjaft i lartë.

3.4.2 Barrierat e lidhura me aftësitë

Këto barriera përfshijnë mungesën e arsimit, aftësive apo përvojës së menaxherit, pronarit ose punëtorëve. Në këtë kategori bëjnë pjesë një numër i pacaktuar i barrierave, nga të cilat do të përmendim:

- **Trajnimi në vendin e punës:** për trajnim të punëtorëve (stafit) nevojiten mjete financiare, gjë që është shumë e kushtueshme për firmën.
- **Mungesa e edukimeve dhe trajnimeve profesionale nga ana e shtetit:** shteti nuk ofron shumë trajnime për të interesuarit që ato të nivelizohen më lartë, kjo pjesë nga ana e shtetit është e pamjaftueshme.
- **Mungesa e vizionit:** shpesh nuk është e sigurt e ardhmja e biznesit dhe se si do të zhvillohet apo si do të funksionojë biznesi, domethënë egziston një pasiguri.
- **Mungesa e kohës:** si rrjedhojë e asaj që pronarët dhe menaxherët e kanë përgjegjësinë më të madhe, ata e kanë edhe kohën e kufizuar dhe nuk mund të arrijnë të kenë nën kontroll gjitha punët që realizohen në ndërmarrje.
- **Mungesa e eksperiencës:** pronarët, menaxherët ose punëtorët kanë mungesë të aftësive dhe njohurive në lidhje me biznesin ku ato punojnë, nuk kanë njohuri dhe aftësi të mjaftueshme.
- **Mungesa e fuqisë punetore të kualifikuar:** ka mungesë të forcës punëtore kur bëhet fjalë për profesione të cilat janë specifike, ndodh që edhe individët të cilët mund ta kenë profesionin që kërkohet të jenë të pa përshtatshëm për biznesin.

3.4.3 Barrierat financiare

Këto barriera janë mjaft të rëndësishme për bizneset sepse llogariten si një faktor kyç që bizneset të fillojnë të veprojnë, dhe më shumë paraqiten si pengesë në rastet e zhvillimit të bizneseve të vogla. Në këtë kategori mund të përmendim këto barriera:

- **Investime financiare fillestare të ulëta:** biznesi mund të mos arrijë të zhvillohet me shpejtësi për shkak të investimeve fillestare të ulëta.
- **Mungesa e aksesit në kapital:** shumë shpesh ndodh që firmat të jenë të pa afta të paguajnë kredinë për një afat të shkurtër kohor si pasojë e fitimeve shumë të ulëta ose madhësisë së vogël që e ka firma. Për këtë arsye pronarët dhe

menaxherët kanë edhe akses të ulët në kapital, sepse bankat nuk kanë besim të plotë për kthimin e kredisë për afatin e caktuar kohor.

- **Kosto e lartë e kredisë:** interesat e kredive zakonisht janë të larta dhe kjo paraqitet si pengesë për firmën që ajo të merr kredi. Gjithashtu këtu bën pjesë edhe kërkesa për kolateral e cila varet nga pronat e patundshme dhe mjete tjera fikse, që shpesh vlersohen nën vlerën e tyre reale.
- **Kohë e gjatë për sigurimin e kredisë:** për shkak se procedurat zgjasin shumë kërkohet një kohë e gjatë për të arritur që të sigurohet kredia.
- **Cash-Flow është i kufizuar:** pasi që bëhen shumë transaksione (pagesa) në cash nga bizneset.

3.4.4 Barriera e tregut

Këto barriera janë barriera që kanë të bëjnë me strukturën e tregjeve dhe me sjelljen e konkurentëve. Në këtë kategori mund të përmendim disa barriera siç janë:

- **Kërkesë e ulët e tregut:** fuqia blerëse është e vogël si dhe madhësia e tregut është e vogël, dhe si rrjedhojë e kësaj kërkesa për produkte apo shërbime është e ulët.
- **Taksa të larta doganore:** këtu bëjnë pjesë taksat e mallrave që importohen.
- **Kosto e inputeve/materialeve:** kostoja e pajisjeve dhe materialeve është më e lartë nëse atë e krahasojmë me çmimet e vendeve tjera.
- **Produkte jo legale:** ka shumë qarkullim të produkteve dhe shërbimeve të cilat nuk i nënshtrohen taksimit por qarkullojnë në mënyre jo legale.
- **Konkurencë e lartë:** konkurrenca për gjetjen e konsumatorëve si dhe për të depërtuar në treg dhe të marrësh një pjesë të madhe të tregut është mjaft e madhe.
- **Mungesa e informacionit zyrtar:** bizneset nuk kanë akses në informacionet që kanë të bëjnë në lidhje me tregun, industrinë.
- **Jo stabiliteti politik brenda vendit:** mjedisi politik është i pasigurtë dhe kjo në një mënyrë ndikon edhe tek mjedisi ekonomik.
- **Kriza financiare/ekonomike:** krijon pasiguri në treg, inflacion si dhe ulje të kërkesës së tregut.

3.4.5 Barrierë tjera

Në këtë kategori bëjnë pjesë ato barrierë të cilat vlerësohen si më pak të dëmshme në krahasim me ato barrierat të cilat lidhen me sundimin e ligjit dhe me çështjet financiare. Këtu mund të përmenden:

- **Mungesa e kapaciteteve:** ndodh që kapaciteti të jetë i pamjftueshëm dhe nuk mund që të rritet apo të zhvillohet ndërmarrja.
- **Mungesë hapësirash:** ska hapësirë të mjaftueshme për ta zgjeruar stafin.

KAPITULLI 4

Në këtë kapitull do të analizohen dhe do të komentohen rezultatet nga hulumtimi i bërë. Ky hulumtim është realizuar nëpërmjet anketave dhe intervistave të cilat detajisht do të analizohen dhe komentohen në këtë kapitull.

4.1 Metodologjia e hulumtimit

Në këtë punim përveç rishikimit të literaturës se çfarë është bërë në këtë drejtim dhe aspektit teorik, janë përdorur edhe pyetësor gjegjësisht anketim me pronar/menaxher të bizneseve të vogla në Strugë, si dhe intervista poashtu me pronar/menaxher të bizneseve të vogla me anë të së cilave kemi arritur tek rezultatet e duhura, tek pranimi apo mos pranimi i hipotezave që janë caktuar në këtë hulumtim.

4.2 Anketime, intervista

Anketat – janë realizuar duke kontaktuar në mënyrë të drejtëpërdrejtë me menaxherët ose pronarët e bizneseve të vogla që ndodhen në komunën e Strugës.

Në anketë janë të parashtrura 16 pyetje të cilat janë në përputhshmëri me hipotezat e caktuara në këtë hulumtim.

Për të arritur në rezultatet e duhura janë anketuar 50 biznese të vogla me ndihmën e të cilëve arritëm që të zgjedhim problemin për të cilin bëhet hulumtimi atë se cilët janë ato faktorë që ndikojnë tek kto biznese që ato të rriten apo të zhvillohen.

Intervistat – gjithashtu janë realizuar duke pasur kontakt të drejtëpërdrejtë apo direkt me pronarët/menaxherët e biznesve të vogla në komunën e Strugës.

Në intervistë parashtroheshin 9 pyetje dhe nënpyetje sipas nevojës ku janë intervistuar gjithashtu pronarë/menaxherë të bizneseve të vogla përmes se cilëve arritëm në konkluzionet e duhura për atë se cilët janë ato faktorë politik, financiar etj, që ndikojnë tek bizneset e tyre që ato të mund të rriten ose të zhvillohen.

4.3 Rezultatet

Me ndihmën e anketave dhe intervistave arrijmë tek rezultatet e duhura dhe përfundimtare që kanë të bëjnë me këtë hulumtim.

Së pari do të analizohen dhe komentohen rezultatet nga anketat dhe më pas ato të intervistave. Pasi të jenë dhënë rezultatet nga anketat dhe intervistat, atëherë duke u bazuar në rezultatet e tyre, do të komentohen rezultatet përfundimtare duke marrë parasysh edhe hipotezat e caktuara dhe se a pranohen apo jo ato hipoteza.

Duke u bazuar në hipotezat e caktuara në këtë hulumtim, do të analizohen dhe komentohen rezultatet e duhura apo përfundimtare si tek anketimet ashtu edhe tek intervistat.

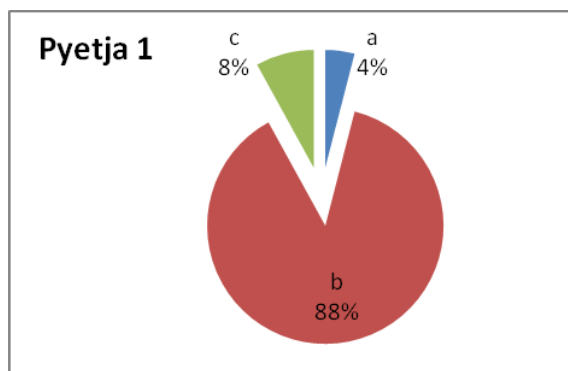
4.3.1 Rezultatet nga anketat

Anketat do të analizohen dhe komentohen në atë mënyrë që do të shënohet hipoteza 1 dhe kësaj do ti bashkangjiten pyetjet sëbashku me përgjigjet të cilat i përputhen kësaj hipoteze dhe të cilat e vërtetojnë ose jo atë. Kështu do të vazhdohet deri tek hipoteza e fundit, hipoteza 3.

Hipoteza 1: Faktorët politik kanë ndikim negativ në rritjen e biznesve të vogla në Komunën e Strugës.

1. Cili është qëllimi juaj kryesor për biznesin?

- a) Të rriteni në mënyrë agresive;
- b) Të rriteni në mënyrë të moderuar;
- c) Të qëndroni në të njëjtën madhësi;
- d) Të zvogëloheni;

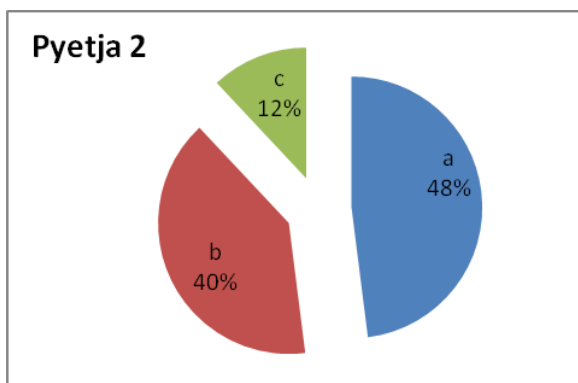


Grafikoni 1: Përgjigjet e pyetjes 1 të shprehura në përqindje

Në pyetjen e parë, sipas 88% e anketuesve si qëllim kryesor për biznesin e kanë rritjen e tij në mënyrë të moderuar, 8% duan që të qëndrojnë në të njëjtën madhësi dhe vetëm 4% duan që të rriten në mënyrë agresive.

2. Si synoni ta rrisni biznesin tuaj? Ç'farë planesh keni për të arritur këtë sukses?

- a) Të zgjeroni linjën e produktit/shërbimit;
- b) Të hapni një fabrikë të re/dyqan të ri;
- c) Të tjera;



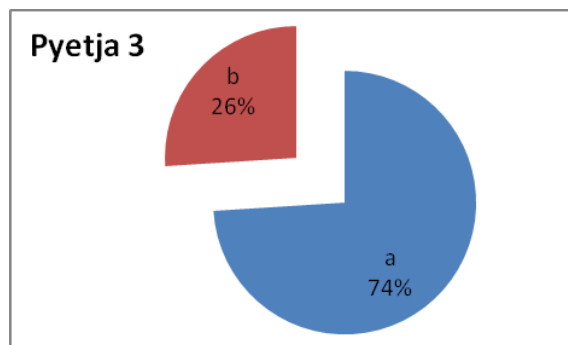
Grafikoni 2: Përgjigjet e pyetjes 2 të shprehura në përqindje

Sipas përgjigjeve të dhëna në pyetjen 2, 48% e anketuesve për ta rritur biznesin e tyre e kanë në plan që të zgjerojnë linjën e produktit/shërbimit, 40% e kanë në plan që të hapin një fabrikë apo dyqan të ri dhe vetëm 12% synojnë diçka tjetër në krahasim me dy të parat.

3. A janë faktorët politik pengesa më e madhe për zhvillimin e biznesit tuaj?

a) Apsolutisht që po

b) Jo

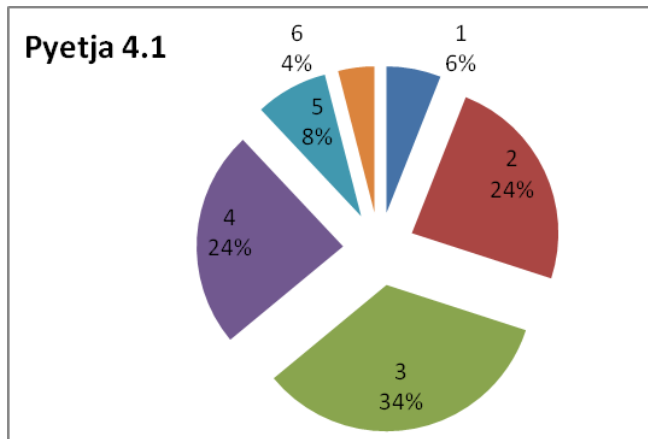


Grafikoni 3: Përgjigjet e pyetjes 3 të shprehura në përqindje

Sa i përket asaj se a janë faktorët politik pengesë e madhe për zhvillimin e biznesit, 74% e anketuesve kanë konfirmuar se keto faktorë janë pengesë e madhe që të mund ta zhvillojnë biznesin e tyre, në krahasim me pjesën tjetër ku 26% e tyre janë përgjigjur që faktorët politik nuk i pengojnë që ata të rrisin apo zhvillojnë biznesin e tyre.

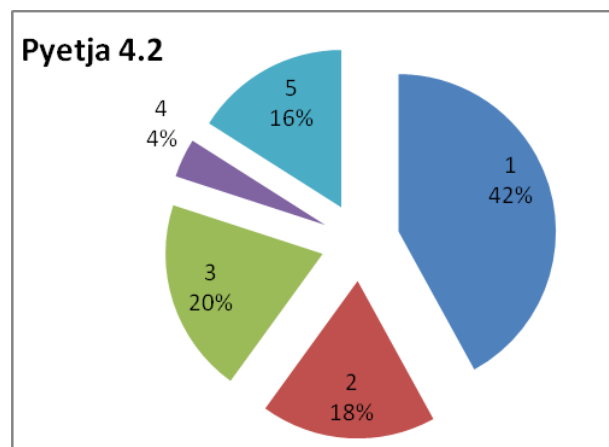
4. Rradhitni nga 1 deri në 6 sipas rëndësisë, cilat janë barrierat/pengesat që kanë më se shumti ndikim negative gjatë funksionimit të biznesit.

- ___ Inspektime të shpeshta;
- ___ Taksa të larta ligjore;
- ___ Ndryshime të shpeshta të ligjeve dhe vendimeve;
- ___ Konkurenca jo fer (evazioni fiskal dhe informaliteti);
- ___ Burokracia e madhe;
- ___ TVSH;



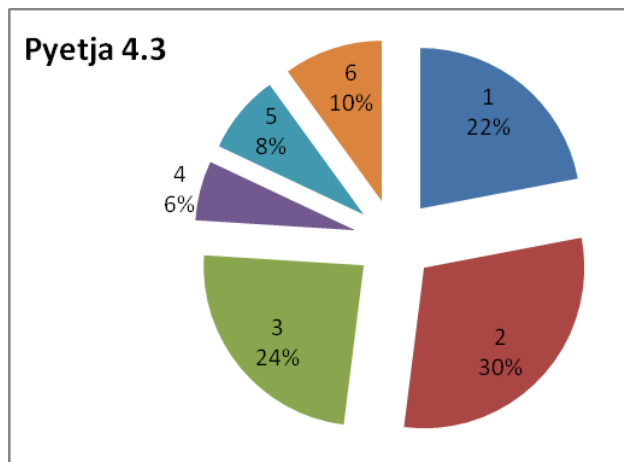
Grafikoni 4: Përgjigjet e pyetjes 4.1 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.1 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e parë të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.1 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **Inspektimet e shpeshta**, ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se Inspektimet e shpeshta janë **34 %** të rëndësishme dhe paraqiten si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e tretë sipas rëndësisë**.



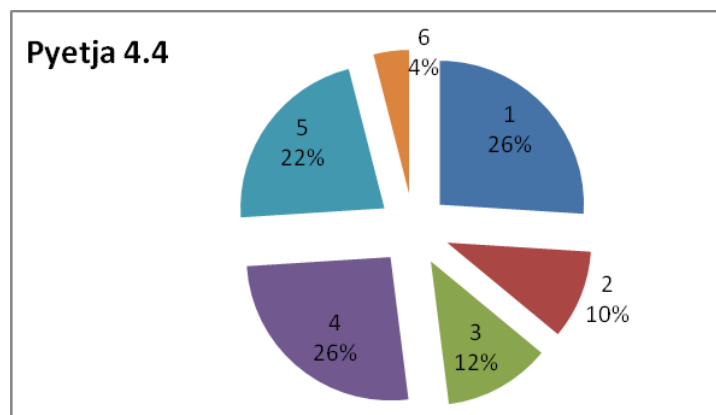
Grafikoni 5: Përgjigjet e pyetjes 4.2 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.2 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e dytë të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.3 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **Taksat e larta ligjore**, ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se Taksat e larta ligjore janë **42%** të rëndësishme dhe paraqiten si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e parë sipas rëndësisë**.



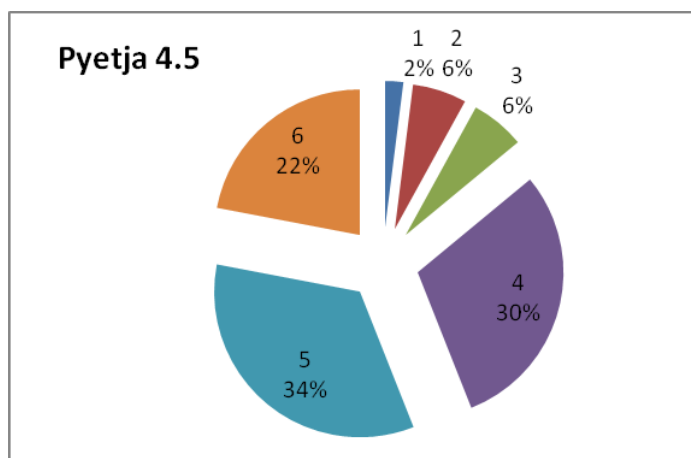
Grafikoni 6: Përgjigjet e pyetjes 4.3 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.3 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e tretë të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.3 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **Ndryshime të shpeshta të ligjeve dhe vendimeve**, ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se Ndryshimet e shpeshta të ligjeve dhe vendimeve janë **30%** të rëndësishme dhe paraqiten si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e dytë sipas rëndësisë**.



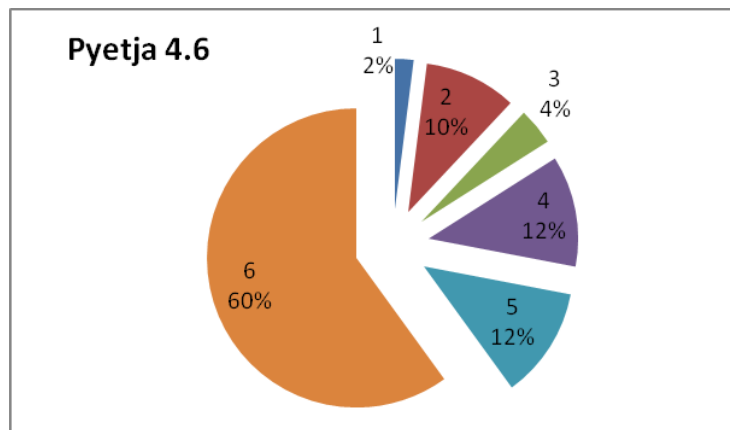
Grafikoni 7: Përgjigjet e pyetjes 4.4 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.4 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e katërt të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.4 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **Konkurencën jo fer (evazioni fiskal dhe informaliteti)** ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se Konkurencën jo fer (evazioni fiskal dhe informaliteti) janë **26%** të rëndësishme dhe paraqiten si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e katërt dhe të parë sipas rëndësisë** po më të njëjtën përqindjeje prej 26%.



Grafikoni 8: Përgjigjet e pyetjes 4.5 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.5 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e pestë të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.5 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **Burokracinë e madhe**, ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se Burokracinë e madhe është **34%** e rëndësishme dhe paraqitet si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e pestë sipas rëndësisë**.



Grafikoni 9: Përgjigjet e pyetjes 4.6 të shprehura në përqindje

Përgjigjet që përfshihen tek pyetja 4.6 kanë të bëjnë vetëm me alternativën e gjashtë të përgjigjeve të mundshme që janë përshkruar sëbashku me pyetjen nr.4, domethënë tek tabela 4.6 janë të përfshira përgjigjet vetëm në lidhje me **TVSH-në**, ku tregohet se si e kanë rradhitur këtë pengesë/barrier politike sipas rëndësisë që ka ajo në biznesin e anketuesve. Sipas këtyre përgjigjeve mund të themi se TVSH-ja është **60%** e rëndësishme dhe paraqitet si pengesë për zhvillimin dhe rritjen e biznesit duke e rradhitur në **vendin e gjashtë sipas rëndësisë**.

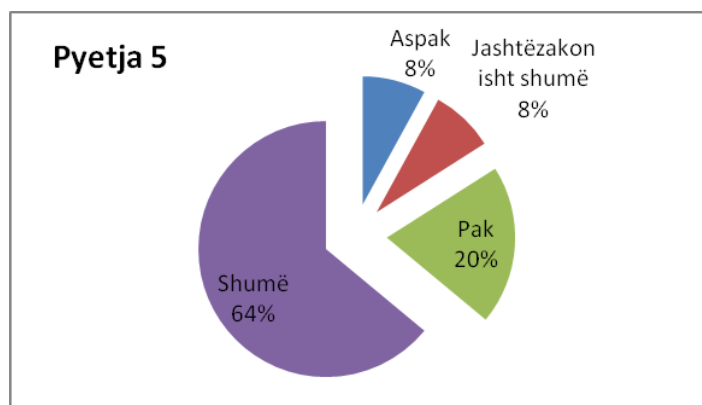
Sipas përgjigjeve të dhëna nga anketuesit në lidhje me atë se cilat nga këto barrierat i pengojnë më shumë ato që të zhvillojnë biznesin duke i rradhitur ato sipas më të rëndësishmës për ta, ata i kanë rradhitur në këtë mënyrë:

1. Taksat e larta ligjore – janë të parat sipas rëndësisë që ndikojnë tek biznesi i tyre për ta rritur apo zhvilluar;
2. Ndryshime të shpeshta ta ligjeve;

3. Inspektimet e shpeshta;
4. Konkurenca jo fer (evazioni fiskal dhe informaliteti)
5. Burokracia e madhe;
6. TVSH;

**5. Sa e pengojnë ligjet e vendosura nga ana e shtetit biznesin tuaj që të zhvillohet?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)**

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐



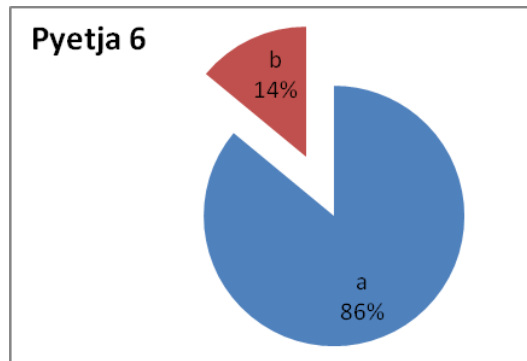
Grafikoni 10: Përgjigjet e pyetjes 5 të shprehura në përqindje

Sipas përgjigjeve të anketuesve, 64% prej tyre (qëështë shumica) konfirmojnë se ligjet që janë të vendosura nga ana e shtetit ndikojnë shumë që biznesi i tyre të mund të zhvillohet.

6. A paraqiten taksat si një ndër pengesat/barrierat të rëndësishme për zhvillimin e biznesit?

a) Po

b) Jo



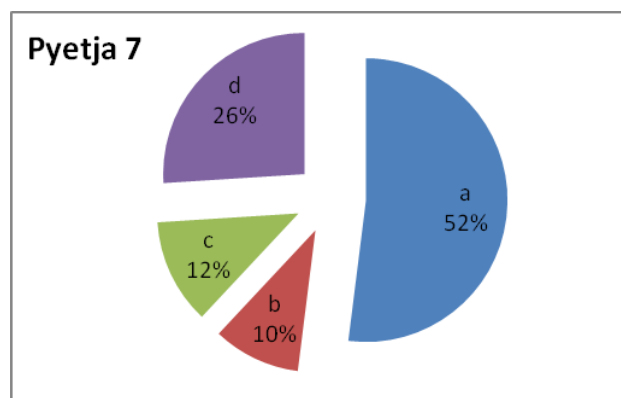
Grafikoni 11: Përgjigjet e pyetjes 6 të shprehura në përqindje

Sa i përket pyetjes së gjashtë, duke bazuar në përgjigjet e dhëna, do të thotë se taksat janë një ndër barrierat e rëndësishme që ndikojnë tek biznesi i qytetarëve që të zhvillohet apo rritet, dhe këtë e konfirmojnë 86% e anketuesve.

Hipoteza 2: Investimi në resurset humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Kounën e Strugës.

7. A mendoni se investimi në resurse humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e biznesit?

- a) Po b) Jo c) Pak d) Shumë

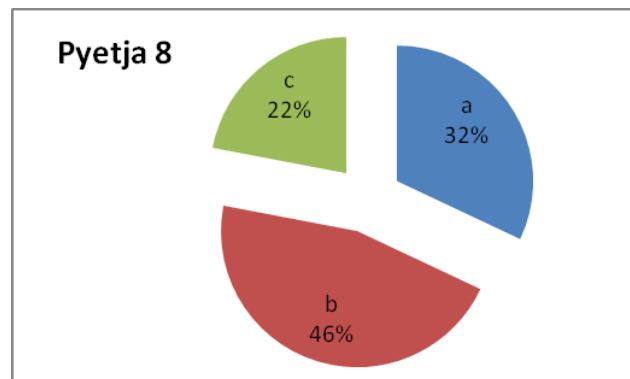


Grafikoni 12: Përgjigjet e pyetjes 7 të shprehura në përqindje

Në lidhje me pyetjen nr.7, sipas përgjigjeve të anketuesve shumica prej tyre 52% kanë konfirmuar se investimi në resurset humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të tyre.

8. A është e arsyeshme të investoni në resurse humane?

- a) Jo shumë, të investohet mesatarisht;
- b) Po, nëse arrin të gjejsh njerëz të kualifikuar;
- c) Po, se resurset humane janë parësore, pa ato nuk funksionon biznesi;

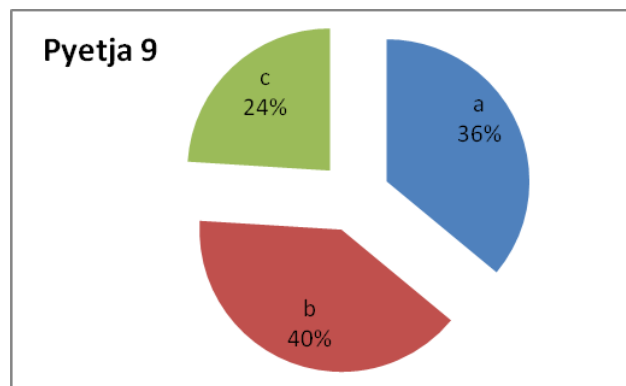


Grafikoni 13: Përgjigjet e pyetjes 8 të shprehura në përqindje

Siç mund ta shohim më lartë në tabelë, 46% e anketuesve konfirmojnë që është e arsyeshme të investohet në resurse humane nëse arrin të gjejsh njerëz të kualifikuar, 32% mendojnë që është mirë të investohet mesatarisht, kurse pjesa tjetër 11% mendojnë se është e arsyeshme të investohet në resurse humane sepse ato janë parësore për ta dhe se pa këto resurse nuk mund të funksionojë biznesi.

9. Punëtorët e juaj a janë të gatshëm dhe të motivuar ti realizojnë detyrat e tyre që ju të arritni qëllimin e caktuar?

- a) Po, me shumë vullnet, dëshira e tyre për zhvillim profesional është e dukshme;
- b) Pa ato nuk do të mund as të mbijetojë biznesi e jo më të zhvillohet;
- c) Ata mendojnë vetëm në pagë/rrogë;

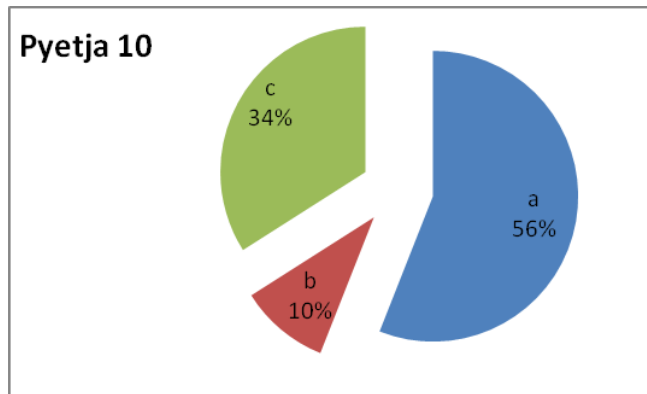


Grafikoni 14: Përgjigjet e pyetjes 9 të shprehura në përqindje

40% e anketuesve thuan që punëtorët janë të gatshëm dhe të motivuar ti kryejnë obligimet e tyre, dëshira e tyre për zhvillim profesional është e dukshme dhe me vullnet e bëjnë punën, gjë e cila e ndihmon biznesin që të arrijë qëllimet e caktuara, 36% e anketuesve konfirmojnë se pa punëtorët nuk mund as të mbijetoj biznesi e jo më të zhvillohet, kurse 24% e tyre kanë konfirmuar se punëtorët e tyre mendojnë vetëm në pagë.

10. Nëse do të duheshte të punsoni më tepër punëtor me qëllim që ta rrisni/zhvilloni biznesin, por nuk keni kapacitete të mjaftueshme, a do ta ndërmerrnit këtë rrezik?

- a) Po, nëse ishin me përvojë (profesionista);
- b) Jo, do të jetë investim i kotë;
- c) Po, se me ato do të arrij qëllimin për të rrit/zhvilluar biznesin;

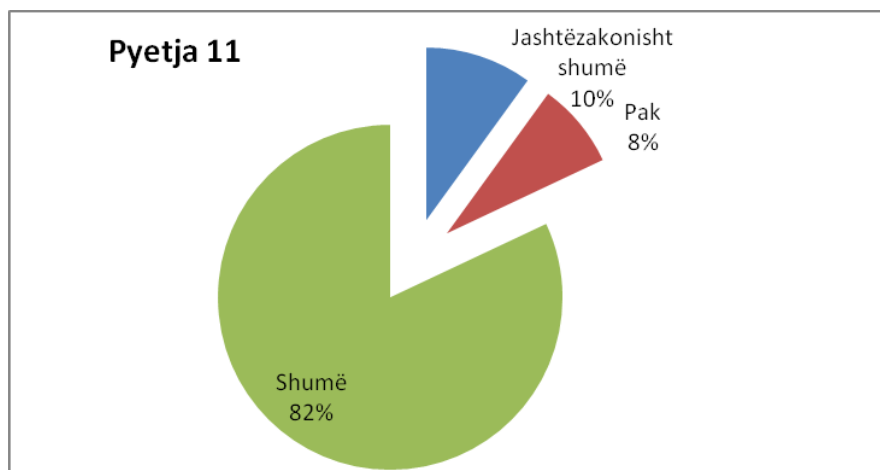


Grafikoni 15: Përgjigjet e pyetjes 10 të shprehura në përqindje

Sa i përket pyetjes nr. 10, 56% e pronarëve/menaxherëve aprovojnë se nëse ishin punëtorët me përvojë (profesionista) do të punësonin më tepër nëse kishin për qëllim ta zhvillonin/rrisnin biznesin e tyre, 34% aprovojnë se do të punësonin më tepër punëtorë sepse me ato do të arrijë qëllimin për ta zhvilluar biznesin, dhe vetëm 10% mendojnë se ajo do të ishte një investim i kotë. Do të thotë se menaxherët/pronarët do të punësonin më tepër punëtorë edhe në mungesë kapacitetesh, sepse ato mendojnë se ashtu do të mund të arrijnë qëllimin e tyre për ta rritur dhe zhvilluar biznesin e tyre.

**11. Sa ndikojnë punëtorët tek arritja e qëllimeve që të zhvilloni biznesin?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)**

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐



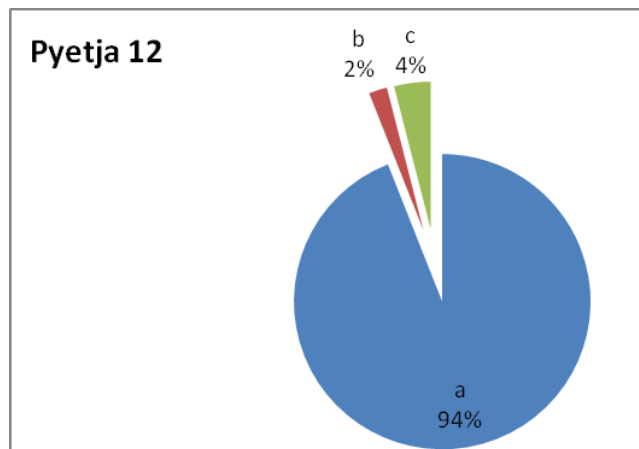
Grafikoni 16: Përgjigjet e pyetjes 11 të shprehura në përqindje

Për atë se sa ndikojnë punëtorët tek arrijta e qëllimeve për ta zhvilluar biznesin, 82% kanë konfirmuar që punëtorët ndikojnë shumë tek arrijta e atij qëllimi, 10% mendojnë se ato ndikojnë jashtëzakonisht shumë, dhe 8% mendojnë se punëtorët ndikojnë pak në arritjen e qëllimit për zhvillim të biznesit. Sipas kësaj domethënë se punëtorët ndikojnë shumë tek arritja e qëllimit të biznesit për tu zhvilluar.

Hipoteza 3: Mungesa e mjeteve financiare adekuate pengon rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

12. A mendoni se mungesa e mjeteve financiare u pengon që të zhvillohet biznesi juaj?

- a) Po, dihet;
- b) Jo, ajo nuk është pengesë;
- c) Mundet të jetë pengesë e vogël;

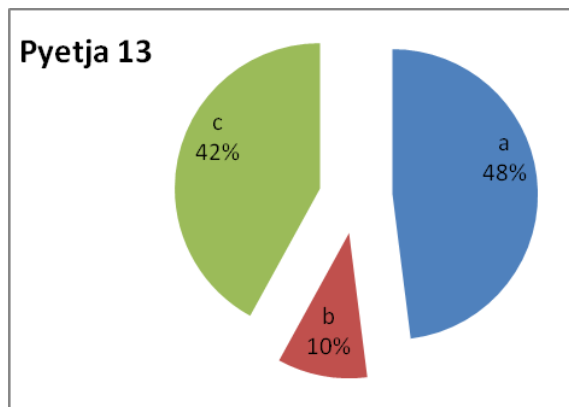


Grafikoni 17: Përgjigjet e pyetjes 12 të shprehura në përqindje

Kur bëhet fjalë për atë se a e pengojnë biznesin mungesa e mjeteve financiare që ai të mund të zhvillohet, 94% e anketuesve e kanë rrethuar alternativën e parë nën a që dmth se një mungesë e tillë financiare e pengon biznesin e tyre që të zhvillohet, 2% e tyre mendojnë se ajo nuk është pengesë, ndërsa 4% mendojnë se ajo mund të jetë një pengesë e vogël. Duke marrë parasysh shumicën e anketuesve kjo mungesë financiare e pengon biznesin që të mund të zhvillohet.

13. A janë të mjaftueshme mjetet e juaja financiare (kapitali vetanak) që ju ta rrisni biznesin?

- a) Jo, nevojiten burime tjera financiare;
- b) Po, janë të mjaftueshme;
- c) Duhet të bëhet kombinim i kapitalit vetanak dhe të huaj që të arrihet qëllimi;

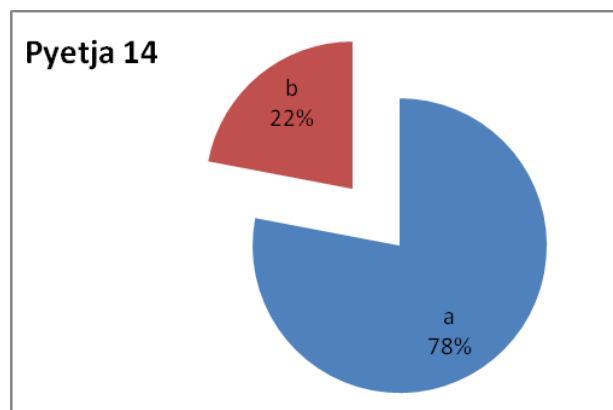


Grafikoni 18: Përgjigjet e pyetjes 13 të shprehura në përqindje

48% e anketuesve konfirmojnë se mjetet financiare për ta zhvilluar biznesin e tyre nuk janë të mjaftueshme por nevojiten edhe burime tjera financiare, 42% mendojnë se duhet të bëhet kombinimi i kapitalit veranak dhe të huaj që të arrihet ky qëllim, kurse vetëm 10% mendojnë se mjetet e tyre financiare janë të mjaftueshme. Sipas kësaj shihet se nevojiten edhe mjete tjera financiare që të mund të arrihet qëllimi për zhvillim biznesi.

14. Kredia nga bankat është zgjidhje për arritjen e qëllimit që të zhvillohet/rritet biznesi.

- a) Po, edhe pse kostoja është pak e madhe; b) Jo, aspak;

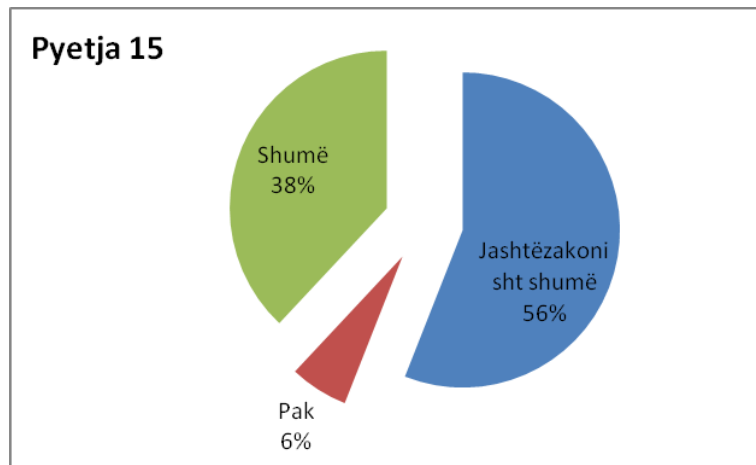


Grafikoni 19: Përgjigjet e pyetjes 14 të shprehura në përqindje

Edhe pse kostoja për kredi është e madhe, 78% e pronarëve/menaxherëve thuan që përsëri ajo është një zgjidhje që ato ta zhvillojnë biznesin e tyre, kurse tjerët 22% mendojnë se ajo nuk është aspak një zgjidhje për arrtijen e atij qëllimi.

**15. Sa janë të nevojshme mjetet financiare që të munësohet zhvillimi i biznesit?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)**

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐



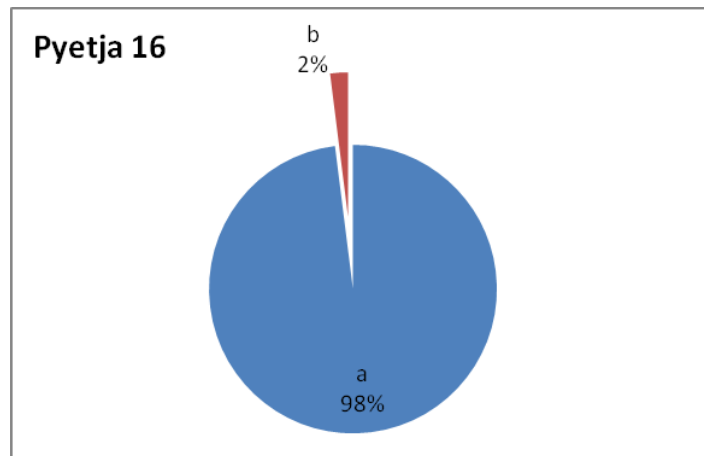
Grafikoni 20: Përgjigjet e pyetjes 15 të shprehura në përqindje

Shumica e anketuesve 56% të cilat janë pronarë apo menaxher, konfirmojnë se mjetet financiare janë jashtëzakonisht të nevojshme për të mundësuar zhvillimi i bizneseve të tyre, 38% konfirmojnë se këto mjete janë shumë të nevojshme, 6% mendojnë se janë pak të nevojshme, dhe asnjë nuk mendoj se nuk janë aspak të nevojshme. Domethëne se mjetet financiare qenkan të nevojshme nëse pronarët apo menaxherët dëshirojnë apo duan që ta zhvillojnë biznesin e tyre.

16. Nëse do të kishit mjete financiare të mjaftueshme financiare, a do ta rrisnit biznesit?

a) Po;

b) Jo;



Grafikoni 21: Përgjigjet e pyetjes 16 të shprehura në përqindje

Sa i përket pyetjes nr. 16, 98% e anketuesve kanë zgjedhur alternativën nën b, që do të thotë se nëse ato do të kishin mjete financiare të mjaftueshme, do ta rrisnin biznesin e tyre, kurse një përqindje shumë e vogël vetëm 2% e kanë zgjedhur alternativën tjetër që do të thotë se nuk do ta rrisnin biznesin e tyre edhe po të kishin mjete financiare të mjaftueshme. Por, sipas kësaj, dukshëm shihet se pronarët/menaxherët do ta rrisnin biznesin pa kurrfarë problemi nëse ato do të kishin mjete financiare të mjaftueshme.

4.3.2 Rezultatet nga intervistat

Intervistat janë realizuar me menaxherë ose pronarë të bizneseve të vogla në komunën e Strugës. Intervistuesit janë përgjigjur dhe kanë shprehur mendimet e tyre në lidhje me atë se ç'ka i pengon që bizneset e tyre ti rrisin apo ti zhvillojnë, cilët janë ato faktorë të cilat paraqiten si barrier për zhvillimin e bizneseve të tyre dhe a mendojnë se mund ti sfidojnë po të njëjtit.

Sipas intervistuesve egzistojnë faktorë të ndryshëm të cilët i pengojnë ato për ta zhvilluar biznesin e tyre, siç mund të jenë:

- Taksat të cilat çdo ditë sa më shumë rriten dhe për këtë nuk kanë asnjë ndihmë nga shteti;
- Vështirësi në kreditim (norma të larta);
- Jo stabiliteti ekonomik – politik
- Mungesa e mbështetjeve të programeve qeveritare;
- Mungesë e resurseve humane, njerëz të specializuar në fushat e caktuara;
- Mungesa e mjeteve financiare;

Këto janë faktorët më të përmendur dhe më kryesor të cilët paraqiten si barriera për zhvillim të bizneseve në komunën në fjalë. Intervistuesit ndihen shumë të kufizuar nga faktorët politik pasi që shteti nuk paraqitet si mbështës, nuk ka stabilitet ekonomik, kanë mungesë të kapitalit por kreditë kanë kosto të larta gjë që i fut në rrezik pronarët apo menaxherët që të ndërmarrin hapa për qëllime të caktuara, gjithashtu është përmendur edhe importi i mallrave të huaja norma e të cilave i pengon për rritje biznesi si përshebull i mallrave turke duhet të jetë 0% se zakonisht Turqia është vendi prej ku importojnë më shumë mallra shumica e bizneseve.

Faktorët politik janë mjaft të rëndësishëm për bizneset dhe ndikojnë tek ato si dhe paraqiten si barrier për zhvillim/rritje të tyre. Sipas intervistuesve viti që ka kaluar nuk ka qenë aspak stabil dhe se po të ketë një stabilitet politik do të ishte shumë mirë për bizneset. Gjithashtu edhe ndryshimet e ligjeve, ndryshimi i garniturës politike (partive në vend), ndryshime dhe vendime të reja sa ju përket bizneseve, të gjitha këto ndikojnë negativisht tek bizneset në këtë komunë që i pengon ato të zhvillohen.

Sipas përgjigjeve të marra nga ana e pronarëve dhe menaxherëve gjatë intervistës, ato resurset humane i konsiderojnë shumë të vlefshme, shumë të nevojshme, shumë të rëndësishme, dhe një investim i tillë është një investim shumë i qëlluar dhe i arsyeshëm sepse ata zotërojnë aftësi për të cilat ka nevojë një biznes që të mund ti realizojë objektivat e tij, dhe kjo është një mundësi që biznesi i tyre të mund të zhvillohet duke paasur një kuadër të kualifikuar, të profesionalizuar në fushat e tyre.

Mungesa e mjeteve financiare paraqitet gjithashtu si një barrierë tepër e madhe dhe shumë e rëndësishme për zhvillim të bizneseve e të intervistuarve, pasi që këto mjete janë

baza kryesore e ndërmarrjes pa të cilat ajo nuk do të mund as të ushtrojë aktivitetin e saj e jo më të zhvillohet. Kjo është një barrierë e cila i pengon pronarët dhe menaxherët që ato të mund të investojnë në bizneset e tyre që të arrijnë një zhvillim të dëshiruar. Dhe si mundësi për të arritur qëllimet për zhvillim, pronarë dhe menaxherët drejtohen për marrje të kapitalit të huaj pasi që nuk e kanë të mjaftueshme kapitalin vetanak, ata si zgjidhje më së shumti e përmendin marrjen e kredis nga bankat që të mund të realizojnë qëllimet e tyre dhe të zhvillojnë/rrisin biznesin e tyre.

Edhe përkundër këtyre faktorëve të cilat ndikojnë negativisht dhe e pengojnë biznesin që të zhvillohet, përsëri pronarët dhe menaxherët nuk dorëzohen, ata besojnë se pikërisht këto barrierë janë motivim për ato dhe shpresojnë se do ti kalojnë edhe pse mund të jetë një shkallë rreziku pak i lartë.

4.3.3 Rezultatet përfundimtare

Duke u bazuar në rezultatet nga anketimet dhe intervistat të realizuara me pronarë dhe menaxherë të bizneseve të vogla në komunën e Strugës, mund të vijmë deri tek rezultatet përfundimtare të këtij hulumtimi në lidhje me faktorët të cilët ndikojnë në zhvillimin apo rritjen e bizneseve të vogla në këtë komunë.

Duke marrë parasysh hipotezat e parashtruara në këtë hulumtim, do të komentojmë rezultatet përfundimtare dhe vërtetimin e hipotezave të caktuara.

Hipoteza 1: Faktorët politik kanë ndikim negativ në rritjen e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

Kjo hipotezë është e vërtetuar në bazë të anketimeve dhe intervistave të realizuara. Faktorët politik janë një barrierë për zhvillimin e bizneseve të vogla në komunën e Strugës dhe atë:

- Jo stabiliteti politik brenda vendit- mjedisi politik është i pasigurtë dhe kjo në një mënyrë ndikon edhe tek mjedisi ekonomik;
- Taksat e larta ligjore ku përfshihen taksat që kanë të bëjnë me proceset gjyqësore;

- Ndryshimet e shpeshta të ligjeve - gjithmonë bëhen ndryshime të ligjeve të cilat biznesi nuk mund të arrij që t'iu përshtatet vazhdimisht;
- Inspektimet e shpeshta nga ana e inspektorëve të taksave të cilët mund të nxjerrin gjithmonë diçka që është e pa ligjshme e cila do të shfaqet si pengesë për biznesin që të zhvillohet;
- Konkurenca jo fer (evazioni fiskal dhe informaliteti);
- Burokracia e madhe - procedurat e ndryshme formale si dhe rregullat e caktuara të cilat duhet ti respektojnë bizneset e vogla janë jo të kushtueshme, jo efëcente si dhe kërkojnë shumë kohë. Burokracia më së shumti shihet në raste kur bizneset kërkojnë leje nga shteti për aktivitete tjera;
- TVSH është mjaft i lartë 18%;

Sipas gjithë këtyre analizave dhe faktorëve që janë përmendur, do të thotë se faktorët politik kanë ndikim negativ në rritjen e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

Hipoteza 2: Investimi në resurset humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

Anketuesit dhe të intervistuarit e vërtetuan këtë hipotezë, sepse ato resurset humanë i llogarisin si resurse shumë të rëndësishme. Funksionimi i biznesit mvaret kryesisht nga resurset humane dhe investimi i tyre është i nevojshëm. Është e arsyeshme të investohet në resurse humane nëse arrin të gjejsh njerëz të kualifikuar, ato janë parësore për një biznes dhe se pa këto resurse nuk mund të funksionojë biznesi e jo më të zhvillohet.

Pronarët dhe menaxherët e bizneseve në komunën në fjalë konfirmojnë se punëtorët e tyre janë të gatshëm dhe të motivuar ti kryejnë obligimet e tyre, dëshira e tyre për zhvillim profesional është e dukshme dhe me vullnet e bëjnë punën, gjë e cila e ndihmon biznesin që të arrijë qëllimet e caktuara. Ata aprovojnë se nëse gjejnë punëtorë me përvojë (profesionista) do të punësonin më tepër nëse kishin për qëllim ta zhvillonin/rrisnin biznesin e tyre, sepse me ato do të arrijë qëllimin për ta zhvilluar biznesin. Do të thotë se menaxherët/pronarët do të punësonin më tepër punëtorë edhe në mungesë kapacitetesh, sespe ato mendojnë se ashtu do të mund të arrijnë qëllimin e tyre për ta rritur dhe zhvilluar biznesin e tyre.

Sipas analizave të bëra përmes anketave dhe intervistave me menaxherët dhe pronarët e bizneseve të vogla në komunën e Strugës, edhe kjo hipotezë vërtetohet, do të thotë se

investimi në resurset humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

Hipoteza 3: Mungesa e mjeteve financiare adekuate pengon rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

Hipoteza 3 gjithashtu është vërtetuar duke marrë parasysh përgjigjet e dhëna në anketat dhe intervistat e realizuara. Sipas pronarëve dhe menaxherëve të bizneseve të komunës në fjalë, mungesa e mjeteve financiare paraqet një pengesë shumë të madhe për zhvillimin e biznesve të tyre, sipas tyre taksat shumë të larta edhe çmimi i energjisë elektrike shumë i lartë i pengon që të investojnë në sektorin për inovacione, dhe kjo bizneset e tyre i stagnon në vend sepse duhen mjete financiare për të investuar në inovacione. Për të zgjedhur këto probleme, ato si zgjidhje shohin huazimin e kapitalit, përveç kapitalit vetanë iu nevojitet edhe kapital i huaj, të bëjnë bashkim të kapitalit që të arrijnë të rrisin dhe zhvillojnë biznesin e tyre.

Për ta plotësuar mungesën e mjeteve financiare në mënyrë që ta zhvillojnë dhe rrisin biznesin e tyre, shumica e tyre si zgjidhje e shohin **marrjen e kredisë** nga bankat. Interesat e kredive zakonisht janë të larta dhe kjo paraqitet si pengesë për firmën që ajo të marrë kredi, gjithashtu këtu bën pjesë edhe kërkesa për kolateral e cila varet nga pronat e patundshme dhe mjete tjera fikse, që shpesh vlerësohen nën vlerën e tyre reale.

Gjithësesi edhe pse kostoja për kredi është e madhe, shumica e pronarëve dhe menaxherëve të anketuar dhe të intervistuar për ta zhvilluar biznesin e tyre si zgjidhje e shohin marrjen e kredisë.

Duke i parë këto analiza vijmë në përfundim se mjetet financiare janë shumë të rëndësishme dhe sipas kësaj nënkuptohet se mungesa e mjeteve financiare adekuate e pengon rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

KAPITULLI 5

Në këtë kapitull do të përfshihen konkluzionet e arritura nga hulumtimi i realizuar si dhe rekomandimet të cilat kanë si qëllim që në të ardhmen të mund të minimizohen barrierat që ndikojnë negativisht tek zhvillimi i bizneseve të vogla.

5.1 Konkluzione

Ky studim kishte për qëllim të hetojë faktorët që ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës duke shfrytëzuar literatura të ndryshme në lidhje me këtë temë, si dhe janë përdorur metodat anketuese dhe intervistuese për të arritur tek rezultatet e duhura për realizim me sukses të këtij hulumtimi.

Sipas literaturës së shfrytëzuar fituam një pasqyrë rreth biznesit të vogël, karakteristikave të tij, natyrën e biznesit të vogël, rëndësinë dhe rolin e tij në ekonomi, ciklin jetësor. Më e rëndësishmja është ajo pjesë e cila tregon për faktorët që ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla. Ato përkufizohen në mënyra të ndryshme, mund të jenë edhe faktorë të jashtëm edhe të brendshëm ku tek secila prej tyre (edhe tek të jashtmet edhe tek të brendshmet) gjithashtu përfshihen një sërë faktorësh që ndikojnë në një mënyrë të biznesit të vogla që ato të rriten dhe të zhvillohen. Por, mos të lëmë anash edhe barrierat tjera (llojet, pasojat e tyre) që paraqiten si pengesë për rritje dhe zhvillim, ku bëjnë pjesë: barrierat institucionale, ato të lidhura me aftësitë, financiare, barrierat e tregut dhe barrierat tjera. Secila prej tyre në vete përfshin edhe faktorë tjerë që janë sqaruar në literaturë dhe që janë të rëndësishme për bizneset e vogla.

Me analizat e bëra duke shfrytëzuar metodën anketuese dhe atë intervistuese mbi faktorët që ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në komunën e Strugës, janë vërtetuar hipotezat caktuara në këtë hulumtim dhe atë se: faktorët politik kanë ndikim negativ në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla, investimi i resurseve humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla, dhe se mungesa e mjeteve financiare adekuate ndikon negativisht në rritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla në Komunën e Strugës.

5.2 Rekomandime

Duke u bazuar në analizat e realizuara për këtë hulumtim, mund të jepen edhe rekomandime të cilat mund të ndikojnë në mënyrë pozitive tek bizneset e vogla që ato të rriten dhe të zhvillohen.

Rëndësia e bizneseve të vogla për një ekonomi kombëtarë e imponon nevojën për përcaktimin e tyre, gjithashtu edhe për përcaktimin e faktorëve të cilët ndikojnë në rritjen dhe zhvillimin e këtyre bizneseve.

Që të mundësohet rritja e biznesit të vogël , është e nevojshme që të punohet në mënyrë që të reduktohen efektet negative që dalin nga faktorët e ndryshëm dhe të zbatojnë politika që do të inkurajojnë rritjen e bizneseve të vogla.

Është mjaft e rëndësishme që bizneset e vogla të përpiqen për zhvillim duke kërkuar dhe ofruar udhëzime, këshilla dhe mbështetje të përshtatshme nga ana e institucioneve të ndryshme.

Duke marrë parasysh karakteristikat dhe efektet që ka biznesi i vogël në ekonomi, është e nevojshme që qeveria të mundësoj rritje të programeve dhe institucioneve të ndryshme për mbështetje të bizneseve të vogla që ato të mund të rriten dhe të zhvillohen. Këtu roli kryesor duhet të jetë shteti, i cili duhet të zbatoj strategji që do të mund të përmirësojë klimën e biznesit dhe kushtet ekonomike, ndërsa ne do të fokusohemi në sigurimin e mjeteve financiare (se bota e biznesit është gjithmonë në dinamizëm dhe kapitali shtesë është i domosdoshëm), do të punojmë për të forcuar konkurrencën në mes bizneseve të vogla etj.

Problemi më i madh pasi që paraqitet tek shteti, atëherë rekomandohet që të bëhet ulja e taksave në rradhë të parë, qeveria duhet të ndaj mjete financiare për projekte të ndryshme për profesionalizim të punëtorëve, të thjeshtëzohen procedurat doganore, të ulen taksat e energjisë elektrike. Duhet të ketë sa më pak burokraci, të ndalohet korrupsione në mes institucioneve shtetërore, të përshpejtohen procedurat për marrjen e dokumentave të ndryshme, vetëm në këtë mënyrë bizneset e vogla do të mund që më shpejtë të rriten dhe të zhvillohen me një rrezik më të vogël, në të kundërtën ato ndoshta do të zhvillohen më ngadalë por rreziku do të jetë më një shkallë më të lartë.

Për sa i përket bizneseve të vogla në komunën në fjalë, ato nuk duhet të dorëzohen edhe përkundër barrierave apo pengesave që u paraqiten, ato duhet vazhdimisht të luftojnë që të mund të rriten dhe të zhvillohen.

Kur bëhet fjalë për mjetet financiare, ata duhet të shohin mundësitë që u japin bankat (marrjen e kreditit me norma më të ulta etj), ta kthejnë biznesin e tyre individual në

partneritet me qëllim që të bëhet një lehtësim për mjetet financiare, marrja e huas nga të afërmit (gjë e cila nuk ka norma siç kanë kreditet).

Biznetet e vogla duhet që ti shfrytëzojnë edhe subvencionet e ndryshme që jepen nga ana e shtetit, të ndjekin vazhdimisht politikat për mbështetje. Të hulumtojnë për resurse humane të kualifikuara, të invesotojnë në to, ose të bëjnë trajnime të ndryshme për profesionalizim të punëtorëve.

Edhe përkundër faktorëve të ndryshëm që paraqiten si pengesë për bizneset e vogla që të rriten dhe të zhvillohen, përseri ato do të zhvillohen vetëm se me hapa më të ngadalta nëse pronarët dhe menaxherët sëbashku me kuadrin e tyre kanë besim në vete, janë të motivuar dhe të orientuar drejt qëllimeve të caktuara.

Barrierat e ndryshme janë “luftë për egzistencë”, në këtë rast menaxhimi i duhur mund ti tejkalojë ato.

5.3 Bibliografia

1. Veland Ramadani, Robert D.Hisrich: Ndërmarrësia & menaxhimi i biznesit të vogël- Tetovë, Maqedoni-2015;
2. Xherom A.Kac, Richard P.Grin: Biznesi i vogël sipërmarrës, 2011;
3. Бобек Шулев: Менаџмент на малиот бизнис - Економски факултет, Скопје, 2006;
4. Ariana Cepani: Sipërmarrja dhe menaxhimi i biznesit të vogël – Shtëpia botuese e librit universitar Tiranë, 2006;
5. Nasir Selimi: Hyrje në ekonomiks dhe biznes – Tetovë, 2013;
6. Dr Isa Myftari: Ekonomia e ndërmarrjes – Mitrovicë, 2005;
7. John Barber, J.Stanley Metcalf, Mike Porteous: Barriers to Growth in Small Firms (1989);
8. Edith T.Penrose: The theory of the growth of the firm, Basil Blackwell, London (1959);
9. Scott, M. And Bruce, R: Five stages of small business growth – Long range planin, 1987;
10. Achtenhagen, L., Davidsson, P., & Naldi, L. 2004. Research on small firm growth: Ariview. Proceedings of the European Institute of Small Growth Business;
11. Doc. Dr. Naser Raimi: Menaxhimi i biznesit të vogël – Tetovë, 2008;
12. Stokes D.: Small business management (2nd edition) – London, 2002;
13. Марковски С.: Улогата и развојот на малото стопанство во Република Македонија - Скопје, 1999;
14. Berkham, R., Guding, G., Hart, M., & Hanvey, E.– The eretminant of small firm growth – London, 1996.
15. Barth, H.: Barriers to growth and development in small firms – Lulea University of Technology, Sëeeden (2004);
16. Besnik A. Krasniqi: Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition:the case of Kosovo – Faculty of Economics, University of Prishtina, 2007;
17. Зарезанкова - Потевска М: Перспективите на малото стопанство - Скопје, 2000;

18. William A. Cohen: The entrepreneur and small business problem solver – New York, 2001;
19. Zimmerer, W.T. & Scarborough, M.N.(2002): Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management, fourth edition – New Jersey.
20. D.J Storey : Understanding the Small Business Sector - Chapman & Hall, 1994;
21. www.apprm.gov.mk
22. Regjistri qendror i Republikës së Maqedonisë, Shkup;

Shtojca 1

Tek shtojcat do të paraqesim pyetësin ,rezultatet e anketave duke i ilustruar në tabela përgjigjet e secilës pyetje të parashtruar në anketë. Në tabelë, në kolonën e parë janë të shënuara alternativat e mundshme për tu përgjigjur, kurse në kolonën e dytë janë shënuar numri i përgjigjeve (sa anketuesë përzgjedhur alternativën përkatëse) nga ana e anketuesve.

PYETËSOR

Për projektin “FAKTORËT QË NDIKOJNË NË ZHVILLIMIN E BIZNESEVE TË VOGLA NË KOMUNËN E STRUGËS”. Fillimisht ju faleminderoj të gjithëve për ndihmën e dhënë që e mundësojnë realizimin e këtij hulumtimi i cili është një hulumtim për të zgjedhur një problem që e kemi përcaktuar si tezë të studimeve të magjistraturës duke u bazuar në realitetin.

Informacionet e dhëna do të jenë sekrete.

✓ Informacione për verifikim

- Emri i ndërmarrjes _____
- Viti i themelimit të ndërmarrjes _____
- Veprimtaria e ndërmarrjes _____
- Emri i personit të intervistuar _____
- Pozicioni i personit të intervistuar _____

17. Cili është qëllimi juaj kryesor për biznesin?

- e) Të rriteni në mënyrë agresive;
- f) Të rriteni në mënyrë të moderuar;
- g) Të qëndroni në të njëjtën madhësi;
- h) Të zvogëloheni;

18. Si synoni ta rrisni biznesin tuaj? Ç'farë planesh keni për të arritur këtë sukses?

- d) Të zgjeroni linjën e produktit/shërbimit;
- e) Të hapni një fabrikë të re/dyqan të ri;
- f) Të tjera;

19. A janë faktorët politik pengesa më e madhe për zhvillimin e biznesit tuaj?

b) Apsolutisht që po

b) Jo

20. Rradhitni nga 1 deri në 6 sipas rëndësisë, cilat janë barrierat/pengesat që kanë më se shumti ndikim negative gjatë funksionimit të biznesit.

- ___ Inspektive të shpeshta;
- ___ Taksa të larta ligjore;
- ___ Ndryshime të shpeshta të ligjeve dhe vendimeve;
- ___ Konkurenca joformale (evazion fiskal dhe informaliteti);
- ___ Burokracia e madhe;
- ___ TVSH;

**21. Sa e pengojnë ligjet e vendosura nga ana e shtetit biznesin tuaj që të zhvillohet?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)**

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐

22. A paraqiten taksat si një ndër pengesat/barrierat të rëndësishme për zhvillimin e biznesit?

b) Po

b) Jo

23. A mendoni se investimi në resurse humane ndikon pozitivisht në rritjen dhe zhvillimin e biznesit?

b) Po

b) Jo

c) Pak

d) Shumë

24. A është e arsyeshme të investoni në resurse humane?

d) Jo shumë, të investohet mesatarisht;

e) Po, nëse arrin të gjejsh njerëz të kualifikuar;

f) Po, se resurset humane janë parësore, pa ato nuk funksionon biznesi;

25. Punëtorët e juaj a janë të gatshëm dhe të motivuar ti realizojnë detyrat e tyre që ju të arritni qëllimin e caktuar?

d) Po, me shumë vullnet, dëshira e tyre për zhvillim profesional është e dukshme;

e) Pa ato nuk do të mund as të mbijetojë biznesi e jo më të zhvillohet;

f) Ata mendojnë vetëm në pagë/rrogë;

26. Nëse do të duheshte të punsoni më tepër punëtor me qëllim që ta rrisni/zhvilloni biznesin, por nuk keni kapacitete të mjaftueshme, a do ta ndërmerrnit këtë rrezik?

d) Po, nëse ishin me përvojë (profesionista);

e) Jo, do të jetë investim i kotë;

f) Po, se me ato do të arrij qëllimin për të rrit/zhvilluar biznesin;

**27. Sa ndikojnë punëtorët tek arritja e qëllimeve që të zhvilloni biznesin?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)**

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐

28. A mendoni se mungesa e mjeteve financiare u pengon që të zhvillohet biznesi juaj?

- d) Po, dihet;
- e) Jo, ajo nuk është pengesë;
- f) Mundet të jetë pengesë e vogël;

29. A janë të mjaftueshme mjetet e juaja financiare (kapitali vetanak) që ju ta rrisni biznesin?

- d) Jo, nevojiten burime tjera financiare;
- e) Po, janë të mjaftueshme;
- f) Duhet të bëhet kombinim i kapitalit vetanak dhe të huaj që të arrihet qëllimi;

30. Kredia nga bankat është zgjidhje për arritjen e qëllimit që të zhvillohet/rritet biznesi.

- b) Po, edhe pse kostoja është pak e madhe;
- b) Jo, aspak;

31. Sa janë të nevojshme mjetet financiare që të munësohet zhvillimi i biznesit?
(Plotësojeni rrethin tek përgjigja e duhur)

Aspak	Pak	Shumë	Jashtëzakonisht shumë
☐	☐	☐	☐

32. Nëse do të kishit mjete financiare të mjaftueshme , a do ta rrisnit biznesit?

b) Po;

b) Jo

Pyetja 1	
a	2
b	44
c	4
d	0

Tabela 9: Përgjigjet e pyetjes 1 të shprehura me numra

Pyetja 2	
a	24
b	20
c	6

Tabela 10: Përgjigjet e pyetjes 2 të shprehura me numra

Pyetja 3	
a	37
b	13

Tabela 11: Përgjigjet e pyetjes 3 të shprehura me numra

Pyetja 4.1	
1	3
2	12
3	17
4	12
5	4
6	2

Tabela 12: Përgjigjet e pyetjes 4.1 të shprehura me numra

Pyetja 4.2	
1	21
2	9
3	10
4	2
5	8
6	0

Tabela 13: Përgjigjet e pyetjes 4.2 të shprehura me numra

Pyetja 4.3	
1	11
2	15
3	12
4	3
5	4
6	5

Tabela 14: Përgjigjet e pyetjes 4.3 të shprehura me numra

Pyetja 4.4	
1	13
2	5
3	6
4	13
5	11
6	2

Tabela 15: Përgjigjet e pyetjes 4.4 të shprehura me numra

Pyetja 4.5	
1	1
2	3
3	3
4	15
5	17
6	11

Tabela 16: Përgjigjet e pyetjes 4.5 të shprehura me numra

Pyetja 4.6	
1	1
2	5
3	2
4	6
5	6
6	30

Tabela 17: Përgjigjet e pyetjes 4.6 të shprehura me numra

Pyetja 5	
Shumë	32
Pak	10
Jashtëzakonisht shumë	4
Aspak	4

Tabela 18: Përgjigjet e pyetjes 5 të shprehura me numra

Pyetja 6	
a	43
b	7

Tabela 19: Përgjigjet e pyetjes 6 të shprehura me numra

Pyetja 7	
a	26
b	5
c	6
d	13

Tabela 20: Përgjigjet e pyetjes 7 të shprehura me numra

Pyetja 8	
a	16
b	23
c	11
d	0

Tabela 21: Përgjigjet e pyetjes 8 të shprehura me numra

Pyetja 9	
a	18
b	20
c	12

Tabela 22: Përgjigjet e pyetjes 9 të shprehura me numra

Pyetja 10	
a	28
b	5
c	17
d	0

Tabela 23: Përgjigjet e pyetjes 10 të shprehura me numra

Pyetja 11	
Shumë	41
Pak	4
Jashtëzakonisht shumë	5
Aspak	0

Tabela 24: Përgjigjet e pyetjes 11 të shprehura me numra

Pyetja 12	
A	47
B	1
C	2
D	0

Tabela 25: Përgjigjet e pyetjes 12 të shprehura me numra

Pyetja 13	
a	24
b	5
c	21
d	0

Tabela 26: Përgjigjet e pyetjes 13 të shprehura me numra

Pyetja 14	
a	39
b	11

Tabela 27: Përgjigjet e pyetjes 14 të shprehura me numra

Pyetja 15	
Shumë	19
Pak	3
Jashtëzakonisht shumë	28
Aspak	0

Tabela 28: Përgjigjet e pyetjes 15 të shprehura me numra

Pyetja 16	
a	49
b	1

Tabela 29: Përgjigjet e pyetjes 16 të shprehura me numra