

MBËSHTETJA E NDËRMARRËSISË SË GRAVE



Një analizë e sfidave dhe nevojave të grave sipërmarrëse kosovare, me fokus të veçantë në qasjen ndaj financave dhe të drejtave të trashëgimisë

Maj, 2017



MBËSHTETJA E NDËRMARRËSISË SË GRAVE

*Një analizë e sfidave dhe nevojave të grave sipërmarrëse kosovare,
me fokus të veçantë në qasjen ndaj financave dhe të drejtave
të trashëgimisë*

Falënderim

Ky raport është shkruar nga Artane Rizvanolli (konsulente e PPSE-së). Përgatitja e këtij raporti ka përfituar nga kontributet e vlefshme të Alida Muhaxhirit (PPSE) dhe nga kontributi i thellë i trajnerëve, ekspertëve, përfaqësuesve të institucioneve financiare dhe grave sipërmarrëse. Ne jemi veçanërisht mirënjohës ndaj Mirlinda Asllanaj (Banka TEB), Hashim Sejdiu (KEP Trust), Vjosa Mullatahiri dhe Fitore Bajraktari (GIZ), Melita Ymeraga dhe Arben Ymeraga (Melita & partners), dhe Myesere Hoxha (Sigma BSC). Për fund, por jo më pak e rëndësishme, dëshirojmë të falënderojmë dy gratë sipërmarrëse të intervistuar që kanë shkëmbyer hapur përvojat dhe sfidat me të cilat ato po përballen në krijimin dhe zhvillimin e biznesit të tyre dhe Tanjima Ali (PPSE) për komentet e saj të vlefshme.

PËRMBAJTJA

1. Hyrje dhe metodologjia	5
2. Profili i aplikanteve të kredisë	6
3. Fillimi i një biznesi: motivimi, barrierat dhe faktorët ndihmues	7
4. Karakteristikat e ndërmarrjes	11
5. Drejtimi i një biznesi	12
5.1 Sfidat me të cilat përballen gratë sipërmarrëse	12
5.2 Nevojat për produkte financiare	13
5.3 Nevojat për mbështetje jofinanciare	15
6. Pronësia mbi pronën dhe të drejtat e trashëgimisë	17
7. Konkluzione dhe rekomandime	20
Referencat	22
Shtojca A: Lista e intervistës	23

1. HYRJE DHE METODOLOGJIA

Synim i këtij raporti është që të ofrojë njohuri për pengesat me të cilat përballen gratë pronare të bizneseve dhe të ofrojë rekomandime për produktet potenciale financiare dhe shërbimet /mbështetjet tjera për gratë që duan të fillojnë apo zgjerojnë biznesin e tyre. Një fokus i veçantë në analizë vihet në të drejtat e pronësisë dhe trashëgimisë, duke pasur parasysh rëndësinë e tyre për qasjen në financa.

Analiza bazohet kryesisht në rezultatet e një studimi të 71 grave që kanë aplikuar për kredi biznesi në TEB Bankë në kuadër të intervenimit "Vendosja e shërbimeve të përfshira përmes produkteve financiare" të zbatuara nga TEB Banka në bashkëpunim me projektin "Promovimi i Punësimit në Sektorin Privat" (PPSE) (mars - dhjetor 2016). Përveç sondazhit, ndërhyrja përfshiu subvencionimin e normës së interesit për kreditë për bizneset fillestare të grave nga PPSE dhe sigurimin e informatave në lidhje me të drejtat pronësore të aplikanteve nga stafi i TEB-it (broshurë e përgatitur nga shoqata e avokatëve NORMA). Sondazhi u zhvillua nga personeli i TEB-it ballë për ballë në kohën e aplikimit, ose më pas nga stafi i TEB-it dhe PPSE-së (me telefon). Rezultatet e sondazhit u vlerësuan më tej dhe u plotësuan me njohuri nga analizat e mëparshme dhe intervistat gjysmë të strukturuar me dy gra

sipërmarrëse (gjithashtu aplikuese të kredive në TEB), dy institucione financiare (TEB Banka dhe institucioni mikrofinanciar KEP), dhe disa trajnerë biznesi/konsulentë dhe ekspertë me përvojë relevante në ndërmarrësinë e grave dhe fuqizimin ekonomik (këtu e referuar si "intervistat e ekspertëve"). Lista e të intervistuarve është dhënë në Shtojcën A. Gratë e intervistuar sipërmarrëse nuk përjashtohen nga lista, në interes të ruajtjes së anonimitetit.

Pjesa tjetër e këtij raporti është e organizuar si më poshtë. Seksioni 2 paraqet një profil të aplikanteve të kredisë, të ndjekur nga karakteristikat e mëtejshme të aplikuesit dhe motivet e tyre, barrierat dhe faktorët që mundësojnë marrjen e vendimit për të filluar një biznes në Seksionin 3. Seksioni 4 ofron një profil të shkurtër të bizneseve të tyre, që pasohet nga sfidat që këto gra përballen me drejtimin e një biznesi (krahasuar me burrat) dhe nevojat e tyre financiare dhe jo-financiare në zhvillimin e mëtejshëm të biznesit (përkatësisht paragrafët 5.1, 5.2 dhe 5.3). Seksioni 6 përqendrohet në të drejtat e trashëgimisë, duke pasur parasysh marrëdhëniet e tyre me qasjen e financave dhe Seksioni 7 përfundon me gjetjet kryesore dhe rekomandimet për ndërhyrjet e mundshme për të mbështetur gratë sipërmarrëse.

2. PROFILI I APLIKANTEVE TË KREDISË

Aplikantet e anketuar të kredisë zakonisht janë pronare (ose të dyja, pronare dhe menaxhere) (83 përqind) ose menaxhere të biznesit (4 përqind)¹. Pothuajse dy të tretat e aplikanteve janë të moshës ndërmjet 25 dhe 44 vjeç (Tabela 3.1). Rreth dy të tretat e grave në mostër janë të martuara (pjesa që rritet nga 20 përqind ndërmjet atyre 18-24 vjeç deri 85 përqind ndërmjet atyre 45-54 vjeç) dhe shumica e të martuarave kanë fëmijë. Gratë që kanë fëmijë kanë një mesatare prej 3,1 fëmijë, dhe mosha e fëmijës së tyre më të ri priret të jetë 6-17 vjeç (49 përqind) ose 2-6 vjeç (28 përqind).

Tabela 2.1: Mosha e aplikanteve

Mosha	Aksioni (%)
18-24 vjet	14.1
25-34 vjet	33.8
35-44 vjet	29.6
45-54 vjet	18.3
55 vjet dhe më e vjetër	4.2
Totali	100.0

Shumica e të anketuarave kanë përfunduar arsimin e mesëm dhe të lartë (afërsisht 50 dhe 48 përqind), ndërsa vetëm dy të anketuarët kanë nivel më të ulët të arsimit². Niveli i arsimit në mesin e atyre të moshës 25-34 vjeç rritet (në 70 përqind), por është në nivelin më të ulët në grupmoshat 35-44 (në 30 përqind) të cilët kanë përfunduar shkollën e mesme në vitet 1990, duke reflektuar vështirësitë e qasjes në arsimim të lartë dhe situatën e përgjithshme politike në dekadën që çoi në luftë.

- 1 Pjesa e mbetur e raportuar në pozicione si "të tjera" ose nuk iu përgjigj kësaj pyetjeje. Në disa raste, përgjigjet që mungojnë mund të jenë për shkak se bizneset nuk janë ende funksionale.
- 2 Pjesa e të diplomuarve të shkollave profesionale në mesin e të diplomuarve të arsimit të mesëm është vetëm rreth 11 për qind, duke përjashtuar ndarjen e rezultateve në këtë nivel në pjesën tjetër të kësaj analize.

3. FILLIMI I NJË BIZNESI: MOTIVIMI, BARRIERAT DHE FAKTORËT NDIHMUES

Në përputhje me të gjeturat e mëparshme për iniciativa (të grave) të ndërmarrësisë në Kosovë (BSC Kosovë, 2011; Kelley et al., 2015), një pjesë e madhe e sipërmarrësve në mostër duket të jetë nxitur nga domosdoshmëria dhe jo nga mundësia: motivet kryesore për fillimin e një biznesi raportohet të jetë aspirata për të fituar pavarësinë financiare ose për të krijuar një punë për vete ose për anëtarët e familjes (shih Tabelën

3.1). Sikurse reflektojnë dallimet në mundësitë në dispozicion të punësimit, të diplomuarat e arsimit të nivelit terciar kanë relativisht më shumë gjasa të raportojnë përmbushjen e aspiratave të karrierës, ndërsa ata me arsim të mesëm kanë më shumë gjasa të raportojnë arritjen e pavarësisë financiare si motivimin e tyre për fillimin e një biznesi.

Tabela 3.1: Motivimi i vetë-raportuar për fillimin e një biznesi

Motivimi	Aksioni (%)
Pavarësia financiare	36.8
Krijimi i vendeve të punës për vete dhe anëtarët e familjes*	33.8
Përmbushja e aspiratave vetanake të karrierës	22.1
Vazhdimi i biznesit familjar	7.4
Totali	100.0

* Përfshin një rast ku u citua krijimi i vendeve të punës për komunitetin

Për pothuajse gjysmën e të anketuarve, u deshën një vit ose më shumë për të filluar biznesin që nga koha kur kishin idenë ose gatishmërinë për ta bërë këtë (shih Tabelën 3.2)

Krahasuar me të diplomuarat e arsimit të mesëm, gratë me arsim të lartë raportojnë, mesatarisht, një periudhë më të shkurtër ndërmjet kohës që kishin idenë/vullnetin për të filluar një biznes dhe krijimin e tij aktual dhe ato kanë më shumë gjasa të citojnë mungesën e burimeve financiare si arsye (shih Figurën 3.1). Në anën tjetër, "frika nga dështimi" ose "rreziku i dështimit" citohen vetëm nga të diplomuarat e arsimit të mesëm, në përputhje me argumentin se arsimit ka një ndikim pozitiv në vetë-efikasitetin individual dhe në vetëbesim (Kelley et al. 2015)³. Nevoja për më

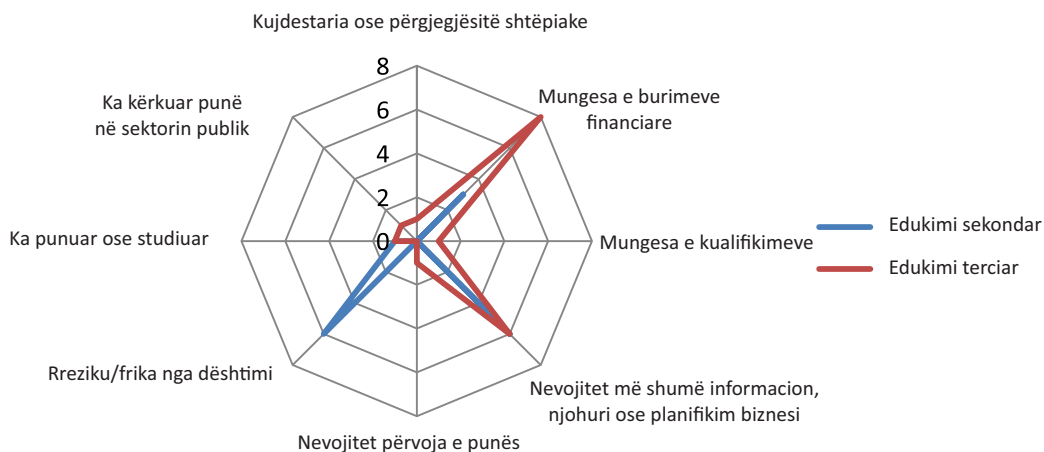
Tabela 3.2: Koha nga ideja për fillimin e një biznesi

Deri në fillimin e punës	Aksioni (%)
1 muaj ose më pak	6.6
2-7 muaj	45.9
1-3 vjet	34.4
4 vjet e më tepër	13.1
Total	100.0

shumë informacione, njohuri dhe planifikim biznesi (p.sh. "informacione", "analiza të tregut", "planifikimi i biznesit", "njohuri për fillimin dhe funksionimin e një biznesi") është një arsye e cituar gjerësisht dhe duket të jetë po aq e rëndësishme për të dyja grupet.

3 Ngurrimi për të shprehur dhe ndjekur idenë për të filluar një biznes, neverinë ndaj rrezikut dhe mungesa e vetëbesimit është shprehur gjithashtu si barriera që prekin fillimin e grave në disa intervista të ekspertëve. Kjo është në përputhje me gjetjet e raportit të posaçëm të Monitorimit global të ndërmarrësisë mbi ndërmarrësinë e grave që kanë më shumë gjasë të mos ndjekin idetë e ndërmarrësisë për shkak të frikës nga dështimi, e cila interpretohet që ato janë "më të rrezikshme ndaj neverisë sesa burrat në aspektin e sjelljes së ndërmarrësisë", pjesërisht e nxitur nga "besimi i tyre përgjithësisht më i ulët në aftësitë e tyre" (Kelley et al., 2015, f. 45-6). Megjithatë, në këtë raport, Kosova është gjetur të jetë si një nga përjashtimet në këtë drejtim, me frikë të barabartë të shkallës së dështimit të gjetur midis grave dhe burrave.

Figura 3.1: Arsyet për kohën që duhej për të filluar një biznes



Shënim: Përgjigjet nga një pyetje e hapur, të grupuara nga autorja

Rreth tre të katërtat e të anketuarve të anketës raportojnë se kanë përvojë pune relevante për biznesin që veprojnë ose që kanë ndërmend të fillojnë; Shumica raportojnë në mes 2 dhe 10 vjet përvojë, me një mesatare prej 7.6 vitesh⁴. Tremujori i mbetur i të anketuarve ka më pak se një vit ose nuk ka përvojë pune relevante. Një eksplorim i mëtejshëm i të dhënave tregon se këto kanë tendencë të jenë gra që kanë kaluar së fundmi menaxhimin e biznesit ose trajnime të ndërmarrësisë, por kjo nuk do të thotë domosdoshmërisht që vendimi për fillimin e një biznesi të merret me nxitim: rreth gjysma e këtyre grave raportojnë se kanë pasur idenë e hapjes së këtij biznesi për një vit apo më shumë. Në rastet e dy aplikanteve të intervistuar të kredisë, megjithëse nuk kishin eksperiencë pune relevante, njëra kishte shumë vite përvojë në menaxhimin e një biznesi në një sektor të ndryshëm ekonomik dhe tjetra raportoi se kishte pasur këtë ide biznesi për vite, por nuk mundi ta zbatonte Kjo për shkak të kufizimeve financiare dhe të pasurit e një fëmije të vogël.

Mbi gjysma e aplikueseve të kredisë raportojnë se kanë marrë trajnime në lidhje me biznesin e tyre, shumica në të njëjtin vit ose në vitin para aplikimit të kredisë (dmth. 2016 ose 2015)⁵. Të diplomuarit e arsimit të lartë kanë më shumë gjasa të kenë marrë pjesë në trajnime krahasuar me të diplomuarit e arsimit të mesëm, por nuk është e qartë nëse kjo është për shkak të vetë-përzgjedhjes (d.m.th. që ato janë më të interesuara të marrin pjesë në trajnime) ose qasje më të mirë në informata mbi mundësitë e

Tabela 3.3: Llojet e trajnimeve të ndjekura

Lloji i trajnimit	Aksioni (%)
Ndërmarrësi	37.9
Profesionale	35.1
Administrim biznesi (dhe marketing)	21.6
Aftësi të tjera gjenerike (p.sh. menaxhimi i projektit)	5.4
Total	100.0

4 Dallimet në vitet e përvojës duket të jenë të nxitura kryesisht nga dallimet e moshës, gjersa që nuk ekziston ndonjë lidhje e veçantë midis përvojës dhe nivelit të arsimit.

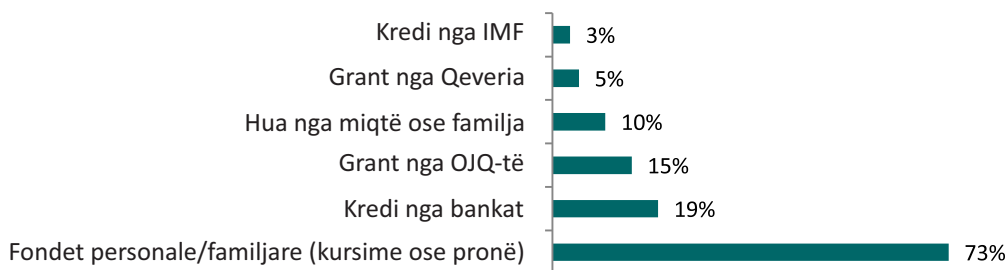
5 Kohëzgjatja e raportuar e trajnimit ishte zakonisht 1-3 javë ose 1-3 muaj (në 60 përqind përkatësisht 20 përqind të rasteve).

trajnimet/biznesit dhe kriteret e pranimit të ofruesve të trajnimit. Rreth 60 për qind e atyre që raportojnë se kanë ndjekur trajnimet (ose, në disa raste seminare) në ndërmarrësi, menaxhim biznesi ose menaxhim biznesi dhe marketing (shih Tabelën 3.3), ofrimi kryesisht është mbështetur nga donatorët dhe zbatohet nga organizata siç është GIZ, Ndërtesa e Komunitetit Mitrovicë (NKM), dhe BERZH dhe TEB. Një çerek tjetër raportoi se ka pranuar një lloj të trajnimit profesional, i cili duket i domosdoshëm /vendimtar në fillimin e biznesit në shumicën e rasteve (p.sh. trajnime estetike, rrobaqepësi/qepje apo bletari), por këto gjithashtu përfshijnë trajnime të shkurtra për avokatë ose dentistë të cilët nuk kanë të ngjarë të ketë qenë faktor (vendimtar) për fillimin e biznesit. Përkundër ndërmarrësisë, menaxhimit të biznesit dhe trajnimit të aftësive të tjera të përgjithshme,

ndikojnë në nxitjen grave për të filluar punën dhe për të aplikuar për kredi⁶. Intervistat me sipërmarrëset sugjerojnë se pjesëmarrja në trajnime dhe seminare po shërben jo vetëm për të zhvilluar aftësitë e tyre dhe për të identifikuar /zhvilluar idetë e biznesit, por edhe për të rritur rrjetet e tyre, motivimin dhe besimin për të ndjekur idetë e tyre të biznesit. Grantet gjithashtu duket se kanë luajtur një rol të rëndësishëm në fillimin e punës, me 1 në 5 aplikuese të kredisë që kanë themeluar biznesin duke u mbështetur (pjesërisht) në një grant, siç diskutohet më pas.

Figura 3.2 më poshtë paraqet përhapjen e burimeve të ndryshme të financimit të fillimit të punës, siç raportohet nga të anketuarit e anketës. Fondet personale/familjare janë përdorur nga pothuajse tre të katërtat e të anketuarave, pasuar nga kreditë nga bankat dhe grantet nga OJQ-të.

Figura 3.2: Burimet e financimit të fillimit të punës (pjesa e ndërmarrjeve)



Shënim: Shuma tejkalon 100%, sepse kategoritë nuk janë ekskluzive reciprokisht

ofrimi i trajnimeve profesionale nuk mbështetet gjithmonë nga donatorët dhe ofruesit janë një përzierje e kompanive vendore dhe ndërkombëtare, ofrues të trajnimit formal dhe trajnerëve/ekspertëve individualë.

Përderisa është jashtë fushëveprimit të kësaj analize që të vlerësohen efektet e ndërhyrjeve të ndryshme, rezultatet e mësipërme duket se tregojnë se trajnimet, seminarët dhe ndërhyrjet e tjera që synojnë ndërmarrësinë e grave, po

Në përgjithësi në mostër, 53 për qind e aplikueseve të kredisë filluan biznesin e tyre duke u mbështetur vetëm në fondet e veta/familjare, dhe një tjetër 20 për qind përdorën një kombinim të fondeve vetanake/familjare dhe kredive /granteve. Aksionet e sipërmarrëseve duke u mbështetur vetëm në kredi nga institucionet financiare apo grantet janë 10 për qind për secilën, ndërsa ato që mbështeten vetëm në hua nga familja ose miqtë janë të papërfillshëm (në 3 për qind). Megjithëse rezultatet nuk janë strikte

⁶ Edhe pse nuk ka statistika, përshtypja është se rreth gjysma e grave që kanë aplikuar për kredi biznesi në TEB gjatë viteve të fundit janë pjesëmarrës në trajnime/seminare.

të krahasueshme, mund të nxirren disa përfundime indikative kur krahasohen këto me burimet e financimit për ndërmarrjet në mbarë Kosovën (UNDP, 2013). Ndër bizneset e grave në mostër, pjesa e ndërmarrjeve të reja që mbështeten në grante është më e lartë, ndërsa mbështetja në hua nga familja dhe miqtë është më e ulët krahasuar me ndërmarrjet në përgjithësi (në 1 dhe 10 për qind, respektivisht në vitin 2011). Pjesa e fillestareve të punës që mbështeten në banka për kapital fillestar duket të jetë e ngjashme (në 11 përqind në mbarë Kosovën). Pjesa që mbështetet në fondet e veta duket të jetë më e ulët në mesin e grave sipërmarrëse në mostër; megjithëse shkalla është e vështirë të thuhet, për shkak të përkufizimeve të ndryshme të treguesve: d.m.th. midis grave sipërmarrëse të anketuara, 53 përqind mbështeteshin të vetme (dhe 73 përqind pjesërisht) në financimin e "vet/familjar " krahasuar me 74 për qind të ndërmarrjeve të Kosovës të cilat raportojnë që janë mbështetur kryesisht në "vet financim".

Së fundmi, të dhënat cilësore sugjerojnë se familja duket se luan një rol shumë të rëndësishëm në nxitjen dhe mundësimin e grave që të fillojnë një biznes në mënyra të ndryshme. Mbështetja e drejtpërdrejtë nga anëtarët e familjes, veçanërisht nga anëtarët meshkuj të familjes që kanë më shumë gjasa të jenë të punësuar dhe kenë prona të tyre (p.sh. vëllezërit, baballarët ose bashkëshortët), mund të jenë vendimtarë në lehtësimin e qasjes në financa⁷ ose burime të tjera, p.sh. duke vepruar si bashkë debitorë për kredi, duke shlyer kredinë e biznesit, duke siguruar hapësirën e punës etj. Gjithashtu, sikurse në shumicën e bizneseve të tjera kosovare, ka një tendencë të mbështetjes në anëtarët e familjes (p.sh. vëllezërit e motrat apo fëmijët) si partnerë biznesi ose punonjës në biznes dhe ideja e biznesit nganjëherë zhvillohet në një mënyrë që bazohet në aftësitë dhe përvojën e anëtarëve të familjes dhe siguron punësimin e tyre.

7 P.sh. në rastin e aplikanteve të intervistuar të kredisë, banka kërkoi një bashkë-debitor, përgjegjësi që ishte marrë nga vëllai ose babai të cilët janë punonjës me pagë.

4. KARAKTERISTIKAT E NDËRMARRJES

Vetëm rreth 70 për qind e aplikanteve raportojnë se janë pronare të vetëm të biznesit të tyre dhe një pjesë e ngjashme janë edhe menaxhere dhe pronare të biznesit të tyre. Bashkëpronarët e raportuar zakonisht janë anëtarë të familjes (kryesisht prindër, vëllezër/motra, apo të afërm të tjerë) dhe miq, se sa të njohurit profesionistë. Megjithatë, forma ligjore e ndërmarrjes nuk pasqyron gjithmonë strukturën aktuale të pronësisë, një fenomen që është i zakonshëm në ndërmarrjet e tjera në Kosovë dhe është konfirmuar edhe nga sipërmarrëset dhe ekspertët e intervistuar. Për shembull, disa biznese janë regjistruar si pronësi e vetme në emrin e gruas thjesht sepse kjo konsiderohet "më e lehtë", edhe pse një partneritet ose një biznes i inkorporuar do të ishte më i dobishëm dhe/ose do të pasqyronte pronësinë aktuale. Bizneset u regjistruan në vitin 2016 ose 2015 dhe disa prej tyre kishin vepruar joformalisht përpara se të regjistroheshin zyrtarisht, për një mesatare prej 1.4 viteve⁸.

Ngjashëm me pjesën tjetër të ekonomisë, shërbimet dominojnë ndërmjet ndërmarrjeve në mostër (shih Tabelën 4.1). Këto përfshijnë kujdesin shëndetësor, bukurinë dhe kozmetikën, shërbimet ligjore dhe TI, arkitekturën dhe

dizajnin e brendshëm, planifikimin e ngjarjeve, etj. Sektorët tjerë përfshijnë tekstile/rrobaqepësi, bujqësi dhe përpunimin e ushqimit.

Pothuajse dy të tretat e ndërmarrjeve, punësojnë punonjës të tjerë përveç pronarit. Duke përfshirë pronarin/menaxherin, numri i punonjësve me orar të plotë në ndërmarrje variron nga 1-12, me një mesatare prej 2.5⁹. Prej 0.4 punonjës të tjerë raportohen si punonjës me orar të pjesshëm. Shtatëdhjetë e një për qind e punonjësve me orar të plotë dhe 80 për qind e punonjësve me orar të pjesshëm janë gra.

Tabela 4.1: Shpërndarja e sektorit të ndërmarrjeve

Sektori	Aksioni (%)
Shërbimet, të tjera	24.2
Përkujdesja shëndetësore, bukuria ose kozmetika	16.7
Tregtia (me pakicë ose me shumicë)	15.2
Tekstil / rrobaqepësi	13.6
Prodhime ushqimore	9.1
Bujqësi	7.6
Prodhim	7.6
Turizëm	4.5
Ndërtim	1.5
Totali	100.0

8 Mesatarja e llogaritur bazuar në 14 raste që kanë raportuar të dyja të dhënat dhe duke përjashtuar një person të veçuar (15 vjet veprim joformal).

9 Numri i të punësuarve duhet të interpretohet me kujdes, pasi ato janë ndërmarrje shumë të reja dhe punësimi pritet të jetë i paqëndrueshëm. Gjithashtu, ato mund të mbi raportohen mbi fillimet që kanë për stafin e disponueshëm, por ende nuk i përdorin ato (plotësisht) dhe/ose ato që punësojnë anëtarë të familjes të cilët nuk paguhen (rregullisht).

5. DREJTIMI I NJË BIZNESI

5.1 SFIDAT ME TË CILAT PËRBALLEN GRATË SIPËRMARRËSE

Rreth tre të katërtat e të anketuarave besojnë se, kur udhëheqin një biznes, gratë përballen me më shumë pengesa (ose më të forta) sesa burrat, dhe rezultatet nuk ndryshojnë me nivelin e arsimit. Pengesat më të shpeshta të përmendura në këtë kontekst janë të lidhura me financat (mungesa e mjeteve/mbështetjes financiare, mungesa e pasurisë/kolateralit) (shih Figurën 5.1 më poshtë). Megjithatë, kur merren së bashku, pengesat që lidhen (ose të rrënjosura) me normat dhe traditat shoqërore të shprehura në mënyra të ndryshme (p.sh. "mentaliteti", "paragjykimi", "diskriminimi", "gratë nuk njihen", "klientët duhet pritur në kafene apo restorante", ose që kanë

informacione dhe mbështetje se sa burrat janë përmendur si faktorë që i vënë gratë sipërmarrëse në disavantazh.

Mungesa e mbështetjes familjare përmendet nga relativisht pak gra, por ky faktor duhet të shihet në lidhje me gjetjet mbi përgjegjësitë familjare /shtëpiake, siç ilustron më së miri nga deklaratat e një të intervistuarëve "Në këtë ditë dhe në moshë askush nuk do ta "ndalojë" një grua nga që të ndjek karrierën e saj. Përderisa ju mund të kujdeseni për fëmijët dhe shtëpinë, ju jeni të lirë të studioni ose të punoni ... megjithatë, është një sfidë për ta bërë këtë, sepse ka mbetur pak kohë

Figura 3.2: Pengesat me të cilat ballafaqohen gratë, kur krahasohen me burrat



Shënim: Përgjigjet nga pyetja e hapur, të grupuara nga autori

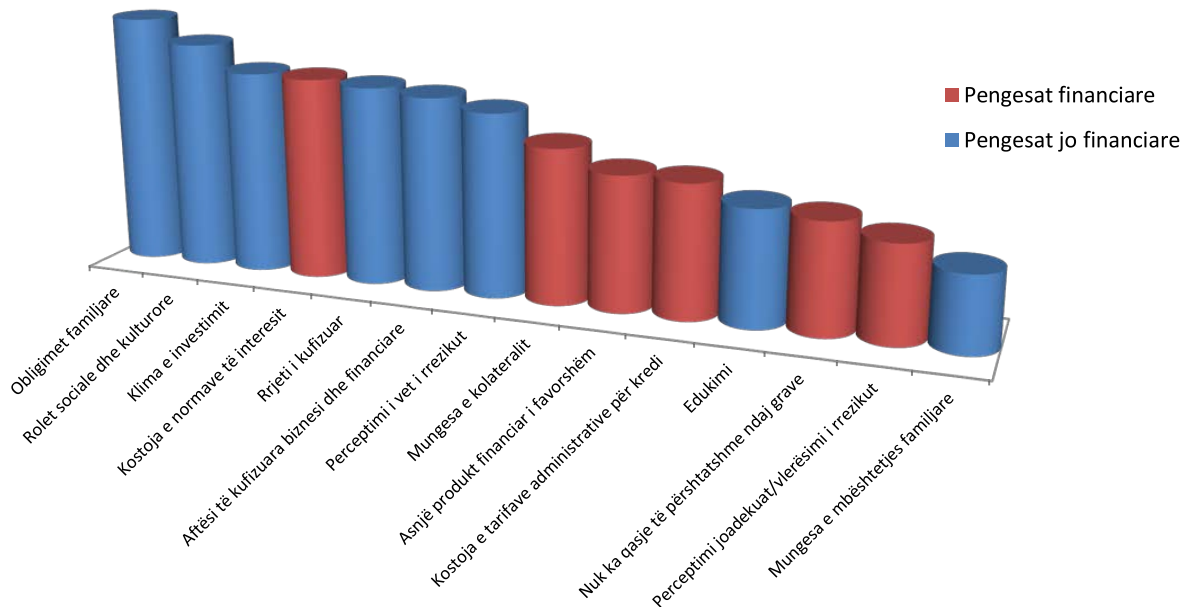
përgjegjësi familjare/shtëpiake) tejkalojnë kufizimet financiare. Këto gjetje janë në përputhje me gjetjet e USAID-it (2014) mbi perceptimet e përhapura (mes meshkujve dhe femrave) se burrat i bëjnë udhëheqës më të mirë afarist dhe se stereotipet gjinore (p.sh. gratë që nuk kanë "afinitet për biznesin") janë një arsye bindëse për mungesën e grave në biznes.

Gjithashtu, në përputhje me perceptimet e qasjes së pabarabartë ndaj mundësive të biznesit dhe mbështetjes së nevojshme të biznesit të gjetur në USAID (2014), duke pasur më pak qasje në rrjete,

[për të studiuar ose punuar] dhe shpesh është shumë e lodhur në mbrëmje pas për-fundimit të çdo gjëje tjetër".

Kur u pyetën për intensitetin e sfidave/pengesave financiare dhe jofinanciare që kanë ndikuar negativisht në zhvillimin e biznesit të tyre, përgjigjet janë të ngjashme, duke i vënë së pari detyrimet familjare dhe rolet shoqërore dhe kulturore, pasuar nga klima e investimeve, kostoja e normave të interesit, dhe rrjetet e tyre të kufizuara, aftësitë afariste dhe financiare dhe perceptimi i rrezikut (Figura 5.2).

Figura 5.2: Faktorët që ndikojnë negativisht në biznesin e aplikantit (rezultati i intensitetit, nga 100)



Mungesa e një qasjeje të politikës së përshatshme/të favorshme të kreditimit ndaj grave renditet e ulët në listë, e cila është në përputhje me pikëpamjet e institucioneve financiare: përfaqësuesit e TEB-it dhe KEP-it vunë në dukje se gratë kanë tendencë të jenë klientë më të besueshëm në kuptimin që ato kanë më shumë gjasa për të paguar këste (në kohë), janë më "të kujdesshëm/të përkushtuar për të paguar borxhin", "ka më shumë gjasa të përdorin kredinë për qëllimin e deklaruar". Perceptimi joadekuat/vlerësimi i rrezikut nga institucionet financiare renditet gjithashtu midis barrierave me intensitet më të ulët nga aplikuesit, megjithatë të intervistuarat nuk kanë përshtypjen se vlerësimi i planit të biznesit ishte faktor (i rëndësishëm) në vendimin e bankës për të dhënë një kredi.

Intervistat zbulojnë sfida të mëtejshme që janë të përgjithshme (d.m.th. aplikohen për gratë dhe

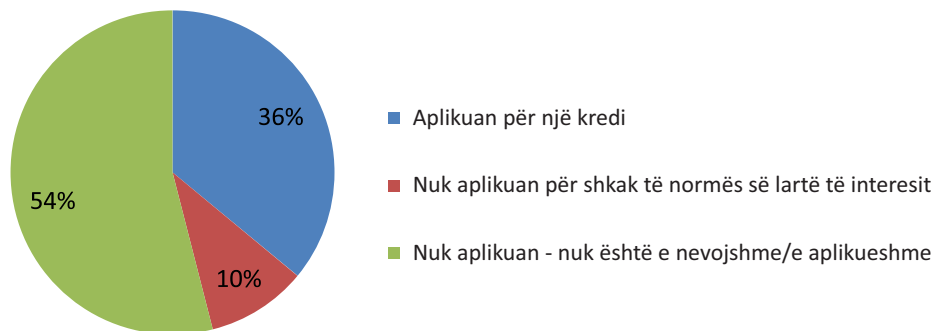
burrat): (i) mungesa e informacionit të tregut (p.sh. potenciali i tregut, konkurrentët, etj.) e bën të vështirë planifikimin e një biznesi; (ii) tendenca midis fillestareve të biznesit për të "ndjekur turmën" në vend që të bazohet në ide inovative origjinale biznesi e bën të vështirë për sipërmarrëset të konkurrojnë në treg; (iii) sipërmarrësit kanë marketing të kufizuar, planifikim financiar, analizë dhe aftësi menaxhuese.

5.2 NEVOJAT PËR PRODUKTE FINANCIARE

Tridhjetë e gjashtë përqind e të anketuarave kishin aplikuar për një kredi më herët (Figura 5.3)¹⁰. Pjesa tjetër ose nuk ka aplikuar për shkak të normave të interesit (10 për qind), ose nuk ka pasur nevojë për të ose nuk ka qenë e zbatueshme (p.sh. për ato që sapo kanë filluar një biznes) ose nuk kanë specifikuar një arsye (e cila mund të supozohet të bjerë në të njëjtën kategori).

10 Vini re se kjo pjesë është dukshëm më e lartë se ajo e raportuar në burimet e financimit për fillimin e biznesit. Kjo mund të jetë për shkak të një numri arsyesh, p.sh. Kreditë e mëparshme që nuk kanë lidhje me biznesin, të anketuarat që kanë aplikuar për kredi për zgjerim të biznesit (në vend që ta fillojnë), ose mund të jenë duke iu referuar aplikimit aktual në TEB (për zgjerimin e biznesit).

Figura 5.3: Aplikacionet e kredisë



Kredia që ato do të kishin nevojë për të forcuar biznesin e tyre për gati tre të katërtat e të anketuarave është raportuar të jetë deri në € 5,000 (Tabela 5.1). Kur u pyetën për qëllimin e kredisë, shumica e cekën kapitalin qarkullues ose blerjet e pajisjeve (përkatësisht 35 dhe 34 për qind), pasuar nga zgjerimi i biznesit, ndërtimi infrastruktura dhe ri-financimi (përkatësisht 17, 9 dhe 5 për qind).

Shumica e të anketuarave preferojnë një periudhë maturimi midis një dhe tre vjetësh (shih Tabelën 5.2), dhe një periudhë mospagimi deri në 6 muaj (55 përqind deri në 3 muaj dhe një tjetër 35 përqind në 6 muaj). Megjithatë, përkundër preferencave për një periudhë mospagimi të shprehur në anketë, mbi gjysma e atyre që morën kreditë nuk e shfrytëzuan periudhën e mospagimit që ato e kishin të drejtë kur aplikonin për kredi në TEB. Arsyet për këtë kërkojnë hulumtime të mëtejshme, por ato mund të përfshijnë një kombinim faktorësh siç janë: mungesa e informacionit midis aplikanteve të kredisë për këtë opion, mungesës së të kuptuarit të produkteve financiare, ose mungesës së insistimit (ose vendosjes së rëndësisë) për të pasur një periudhë mospagese¹¹.

Tabela 5.1: Shpërndarja e sektorit të ndërmarrjeve

Vlera e kredisë	Aksioni (%)
Nën 3000 €	13.6
3000 €	37.9
5000 €	21.2
5,001-10,000 €	16.7
Mbi 10,000 €	10.6
Totali	100.0

Shënim: Llogaritur në bazë të 66 përgjigjeve nga 71 të anketuarave totale

Tabela 5.2: Periudha e preferuar e maturimit

Periudha e maturimit	Aksioni (%)
Më pak 12 muaj	5.3
12 muaj	21.0
18 muaj	19.4
24 muaj	26.3
36 muaj	21.0
48 muaj e më tepër	7.0
Totali	100.0

11 Psh. Një aplikante e intervistuar shpjegoi se ajo nuk këmbëngulte që të kishte një periudhë mospagese, sepse kjo nuk do ta prekte atë, pasi babai i saj ofroi kthimin e kredisë pavarësisht se si u zhvillua biznesi i saj.

Kur norma nominale e interesit që ato janë të e gatshme të paguajnë një kredi me maturim *njëvjeçar*, një pjesë e konsiderueshme e të anketuarave janë përgjigjur se nuk janë të gatshme të paguajnë ndonjë interes¹², gjersa shumica e atyre që janë të gatshme ta bëjnë këtë, do të paguajnë vetëm 5 për qind (Shih Tabelën 5.3). Kështu, shumica e të anketuarave nuk janë të gatshme të marrin kredi me normën e interesit të tregut (më lartë se 6 për qind, mbi mesataren, për kreditë për investime në mars 2017, sipas Bankës Qendrore, 2017). Kur u pyetën për llojet e kolateralit që ato mund të ofrojnë për kredi, 23 për qind u përgjigjën se nuk mund të siguronin kolateral, ndërsa ato që mund të siguronin kolateral, më të shpeshtat ishin garancitë personale dhe mjetet e tyre të luajtshme (secila 40 për qind), pasuar nga pasuritë e paluajtshme (toka, patundshmëritë, fabrika), depozitat në para të gatshme, stoqet e produkteve nga kompania e tyre, ose të pa definuara (me aksione rreth 10 për qind secila).

Tabela 5.3: Norma e interesit e të anketueses që është e gatshme të paguajë

Norma e interesit	Aksioni (%)
Asnjë	27.8
1-4 për qind	29.6
5 për qind	18.5
6 për qind e më tepër	24.1
Totali	100.0

Të dhënat cilësore tregojnë se ka orientim të qartë ndaj granteve midis sipërmarrëseve dhe, pavarësisht nga kushtet e kredisë, për disa gra ngurrojnë të 'bëhen borxh' në vetvete, që rrjedh pjesërisht nga mos pasja ose përvojë e pakët në

trajtimin e kredive dhe institucioneve financiare. Megjithëse mendimet ndryshojnë, në përgjithësi, intervistat me ekspertët dhe sektorin financiar sugjerojnë që, përveç kostos së kredisë, faktorët e mëposhtëm janë të rëndësishëm për gratë sipërmarrëse: (i) pjekuria, pasi gratë e konsiderojnë vlerën e kështit mujor që duhet paguar; (ii) Për kreditë e vogla, shpejtësia e miratimit të një kredie mund të jetë një faktor vendimtar, ndërsa për ato më të mëdha (mbi 20,000), norma e interesit është më e rëndësishme; (iii) pasja e një periudhë më të gjatë mospagese (p.sh. një vit) është veçanërisht e rëndësishme për bizneset fillestare e të bujqësisë dhe ndërmarrjet prodhuese.

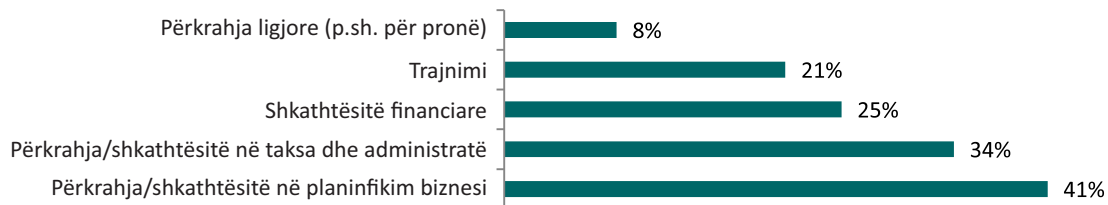
Për fund, konsideratat praktike për hartimin dhe zbatimin e ndërhyrjeve që synojnë gratë sipërmarrëse, përfshirë kërkesën për përzgjedhje të kujdesshme të përfitueseve e monitorimin¹³ dhe aftësinë për t'i arritur gratë dhe bizneset e tyre joformale jashtë Prishtinës, veçanërisht në zonat rurale.

5.3 NEVOJAT PËR MBËSHTETJE JOFINANCIARE

Mbi 90 për qind e të anketuarave kanë raportuar për nevoja të mbështetjes jofinanciare (shih Figurën 5.4). Nga ato që kërkojnë trajnim, rreth dy të tretat kanë nevojë për trajnim në lidhje me biznes (p.sh. marketing, kontabilitet dhe financa), ndërsa pjesa tjetër dëshiron të zhvillojë aftësitë e tyre profesionale (p.sh. rrobaqepësi, bujqësi, arsim). Megjithatë, kur u pyetën për çmimin që ato janë të gatshëm të paguajnë për një mbështetje të tillë, pak të anketuara e bëjnë - numrat variojnë nga 2 në 5 të anketuara, varësisht nga shërbimi¹⁴.

- 12 Ky rezultat duhet të trajtohet me kujdes, pasi disa të anketuara mund të jenë ndier të prirura për të raportuar një normë interesi zero nëse ato mendonin se përgjigjet e tjera mund të rrezikojnë shanset e tyre për të përfituar nga subvencioni i normës së interesit. Gjithashtu, ato nuk janë domosdoshmërisht rezultat i ndonjë analize të kapaciteteve të tyre të biznesit.
- 13 Tendencat e regjistrimit zyrtar të bizneseve në emër të grave në mënyrë që të përfitojnë nga ndërhyrje të tilla, megjithëse nuk luajnë ndonjë rol në vendim-marrjen dhe veprimtarinë e përditshme të biznesit, është përmendur në pothuajse të gjitha intervistat e ekspertëve. Kjo është përmendur edhe si arsyeja për vendimin e KEP-it për të ndërprerë ofrimin e një produkti financiar që synon gratë (në vitin 2009)
- 14 Gatishmëria për të paguar është gjerësisht proporcionale me numrin e nevojave për raportim të të anketuarave. Çmimi që ata janë të gatshëm të paguajnë për një shërbim të tillë është zakonisht 10 € në ditë ose 200-300 € në muaj, megjithatë këto rezultate duhet të trajtohen me kujdes sepse mënyra dhe gjatësia e ofrimit të mbështetjes mund të ndryshojnë shumë

Figura 5.4: Llojet e mbështetjes jofinanciare të nevojshme (si përqindje e totalit të të anketuarave)



Shënim: Vini re se shumica nuk është e barabartë me 100%, sepse disa të anketuara kanë nevojë për më shumë se një lloj mbështetjeje

Intervistat me aplikueset e kredisë dhe ekspertët konfirmojnë nevojat e mësipërme dhe ofrojnë njohuri të mëtejshme më të hollësishme. Trajnimet dhe përkrahja konsiderohen të rëndësishme për të gjitha gratë sipërmarrëse, megjithëse përmbajtja duhet të përshtatet me nevojat dhe nivelin e aftësive të të trajnuarave/sipërmarrëseve: përderisa më shumë trajnime bazë dhe mbështetje (duke u fokusuar kryesisht në zhvillimin e ideve të biznesit) mund të përdoren për të nxitur ndërmarrjet fillestare, trajnuesit e përzgjedhur dhe bizneset ekzistuese do të kenë nevojë për trajnime më të avancuara të

menaxhimit të biznesit dhe mbështetje të vazhdueshme (në formë të këshillimit, mentorimit ose, në mënyrë ideale, një trajnim ose konsultim një-me-një)¹⁵. Në disa sektorë, nevojitet edhe trajnimi teknik për të përmirësuar produktivitetin dhe/ose cilësinë e produkteve (p.sh. bujqësia, përpunimi i ushqimit, rrobapëësia etj.). Së fundi, rritja e shkathësive të njohurive financiare do të mundësonte vendime më mirë të informuara e mirëkuptim dhe negociim mbi kushtet kur përdoren produktet financiare¹⁶, por edhe për të kapërcyer kundërshtimin e dukshëm të përdorimit të produkteve të tilla.

15 Marketingu (duke përfshirë çmimet e produkteve), si dhe planifikimi financiar, analiza dhe menaxhimi, janë fushat që përmenden më së shumti

16 Të intervistuarat theksojnë se nuk është e pazakontë që bizneset të nënshkruajnë kontrata pa lexuar apo kuptuar kushtet, përgjegjësitë dhe procedurat.

6. PRONËSIA MBI PRONËN DHE TË DREJTAT E TRASHËGIMISË

Në përputhje me pengesat e vetë-raportuar të grave, intervistat me institucionet financiare dhe ekspertët sugjerojnë se edhe pse posedimi i kolateralit nuk është një pengesë detyruese për qasje në kredi të vogla (deri në 10,000 €), është shumë e rëndësishme kur kërkohen kredi më të mëdha. Ndër të anketuarat e anketës, më pak se 1 ndër 5 të anketuarat kanë raportuar se kanë një pronë të regjistruar në emër të tyre, nga të cilat vetëm gjysma posedojnë pasuri të paluajtshme. Pjesa e atyre që njihen me të drejtat pronësore dhe trashëgimore në Kosovë sipas legjislacionit aktual është rreth 55 për qind, por vetëm një e katërta kanë raportuar se kanë 'kërkuar' të drejtat e trashëgimisë së tyre në pronë (nga prindërit, bashkëshorti ose të afërmit e tjerë). Ndërsa në disa raste arsyet për këtë përgjigje shpjegohet me faktorë objektivë (p.sh. nuk është e nevojshme/e aplikueshme pasi i padituri është i vetmi trashëgimtar, ose nuk ka pasuri në familje), ato shpesh ose lidhen qartë me normat shoqërore (p.sh. "anëtarë të tjerë trashëgojnë, jo unë", "traditë" ose "norma shoqërore") ose në mënyrë të nënkuptuar, në atë masë që përgjigjet nënkuptojnë se të anketuarit nuk ndiejnë të drejtën në trashëgimi (p.sh. "nuk ka nevojë për të", "familja është shumë e madhe", "unë nuk jam e interesuar për të iniciuar gjë", "nuk është e rëndësishme për mua"). Përfundimisht, një pjesë e konsiderueshme e të anketuarave thonë se nuk e kanë menduar ende këtë çështje (p.sh. "ende nuk është kohë për këtë", "unë jam shumë e re" ose "familja nuk ka trajtuar ende këtë çështje"), e cila ndoshta është pjesërisht e lidhur me një hezitim të përgjithshëm për të diskutuar çështjen.

Përderisa të diplomuarat e arsimit të lartë kanë më shumë gjasa të njihen me të drejtat pronësore dhe trashëgimore, ato nuk kanë shumë gjasa që të

raportojnë (planifikojnë) të kërkuarit e trashëgimisë apo të mbështeten për ta bërë këtë. Ngjashëm, të dhënat cilësore sugjerojnë se çështja e të drejtave të grave në trashëgimi mbetet deri diku një tabu, me pak dallime midis grupeve të moshës dhe historikut (të arsimit). Siç thotë një e intervistuar: "Sigurisht, do të ishte shumë mirë [nëse gratë gëzojnë të drejta të barabarta për trashëgiminë]. Unë jam e vetëdijshme për aktivitete të ndryshme në këtë drejtim. Megjithatë, vetëm tani fillojmë të flasim për këtë dhe do të duhet kohë derisa gjërat vërtet të ndryshojnë ... Edhe gratë që duan të kërkojnë trashëgiminë nuk e dinë se me kënd duhet të flasin ... ka hezitim ta bëjnë këtë dhe nuk do të dinë si të gjejnë një avokat..."

Kur u pyetën nëse kanë nevojë për ndonjë mbështetje në kërkimin e të drejtave të trashëgimisë së tyre, më pak se 1 në 5 kanë thënë se bëjnë, dhe atyre që kanë specifikuar llojin e mbështetjes, 5 kanë deklaruar se kanë nevojë për informacion mbi të drejtat e tyre dhe 4 kanë deklaruar se kanë nevojë për këshilla ose mbështetje juridike.

Marrë së bashku me pengesat e vetë-raportuara për fillimin dhe drejtimin e një biznesi (Seksionet 4 dhe 6.1) dhe njohuritë nga intervistat me sipërmarrëset dhe ekspertët, këto gjetje sugjerojnë që adresimi i barazisë gjinore në pronësinë e pronës dhe të drejtat e trashëgimisë (dhe shkaqet e tyre rrënjësore) është rrënjësor në promovimin e ndërmarrësisë së grave nga afatmesme në afatgjatë. Megjithatë, fushëveprimi për adresimin e këtyre çështjeve në kontekstin e zhvillimit të ndërmarrësisë së grave në afat të shkurtër është i kufizuar në sigurimin e informacionit dhe ndoshta mbështetjen ligjore në rastet e përzgjedhura.

17 Nga ata që raportuan llojin e pronës, 4 raportuan pasuri të patundshme, 3 raportuan automjete dhe 1 raportoi pajisjet e kompanisë së saj.

7. KONKLUZIONE DHE REKOMANDIME

Ky raport ka ofruar analiza të pengesave dhe nevojave të grave sipërmarrëse në Kosovë, me fokus të veçantë në qasjen në financa dhe çështjen e lidhur me të drejtat e pronësisë dhe trashë-gimisë. Gjetjet dhe rekomandimet kryesore, duke u bazuar në një studim të 71 grave që aplikojnë për kredi biznesi, një rishikim të literaturës dhe intervista gjysmë të strukturuar me gratë sipërmarrëse dhe ekspertë, janë përmbledhur më tutje.

Fillimi i një biznesi

Pothuajse gjysma e grave raportuan se u duhej një vit apo më shumë për të filluar një biznes, arsyt kryesore ishin: mungesa e burimeve financiare (sidomos në rastin e grave me arsimim të lartë), rreziku/frika nga dështimi (mes femrave me arsimim të mesëm) dhe nevojën për më shumë informacione të tregut, njohuri dhe planifikim biznesi (për të dyja grupet). Si rrjedhojë, pjesëmarrja në trajnime në menaxhimin e biznesit /ndërmarrësisë ose në trajnime profesionale (p.sh. bujqësia, rrobaqepësia, trajnimi në zbulime, etj.), dhe ndërhyrjet e ndërlidhura për të lehtësuar qasjen në financa (p.sh. grantet apo subvencionet e normës së interesit) duket se kanë luajtur rol në realizimin e potencialit për ndërmarrësi duke siguruar shkathtësitë dhe mjetet e nevojshme, por edhe motivimin, vetëbesimin dhe rrjetëzimin.

Për rrjedhojë, trajnimet themelore të ndër-marrësisë dhe seminarët të cilat ndihmojnë gratë që të zhvillojnë aftësitë e tyre të planifikimit të biznesit, idetë dhe rrjetet e biznesit (përfshirë ekspozimin ndaj modeleve mostër) mund të jenë një mjet efektiv për identifikimin dhe promovimin e realizimit të potencialit të ndërmarrësisë. Pjesëmarrëset e përzgjedhura që tregojnë potencial më të lartë, më pastaj mund t'u ofrohen trajnime më të avancuara dhe lloje të tjera të mbështetjes së vazhdueshme (shih gjithashtu më poshtë nevojat financiare dhe jofinanciare). Një qasje e tillë mund të sigurojë përzgjedhjen më të mirë të përfitueseve, përcjelljen dhe monitorimin, e cila gjithashtu kontribuon në sigurimin që burimet të kanalizohen drejt bizneseve në të cilat gratë janë të përfshira sinqerisht në vendim-marrje dhe në

veprimtaritë e përditshme. Për të siguruar shtrirjen në terren, veçanërisht në zonat rurale, mund të organizohen trajnime fillestare në rajone tjera (përveç Prishtinës) dhe mund të përdorin rrjetet ekzistuese të partnerëve potencialë (varësisht nga tema/rajonit, p.sh. zyret e punësimit, qendrat e aftësisimit profesional, IMF-të, shoqatat e sektorit, komunat, etj.).

Drejtimi i një biznesi

Në përputhje me gjetjet e mëparshme, perceptimet se gratë përballen me më shumë barriera (ose më të forta) kur udhëheqin një biznes janë të përhapura dhe se shkak kryesor për këtë qëndron në normat shoqërore. Pengesat që i pengojnë gratë (në krahasim me burrat) të përshkruara nga të anketuarat janë përgjegjësitë familjare/shtëpiake, ose më në përgjithësi: "mentaliteti", "paragjykimi" etj. të cilat kryesisht thirren për ndryshime sistematike dhe afatgjata përmes ndërgjegjësimit, dhe me një hapësirë relativisht të kufizuar për ndërhyrjet afat-shkurtra dhe afatmesme që promovojnë fuqizimin ekonomik të grave dhe shërbimet e kujdesit për fëmijët. Të tjerat janë më specifike - p.sh: rrjetet e kufizuara dhe qasja në informata, vështirësitë në trajtimin e klientëve ose punonjësve dhe frika nga dështimi - të cilat lejojnë ndërhyrje efektive në periudhën afat-shkurtër dhe afatmesme përmes promovimit të shkathtësive (duke përfshirë aftësitë e negociatave) dhe qasjen në informatat e tregut dhe mundësitë e rrjetëzimit, e cila në anën tjetër do të rriste jo vetëm njohuritë e biznesit në vetvete, por edhe motivim, vetë-efikasitet dhe vetëbesimin (p.sh. Kelley et al., 2015).

Sfidat e vetë-raportuara që kanë ndikuar negativisht në biznesin e tyre janë në përputhje me perceptimet e përgjithshme të sipërpërmendura: detyrimet familjare dhe rolet shoqërore dhe kulturore, të ndjekura nga pengesat e jashtme gjenerike të "klimes së investimit" dhe "kostoja e normës së interesit". Pengesat e brendshme që lidhen me rrjetet e tyre të kufizuara, aftësitë e biznesit dhe financat dhe

perceptimet e rrezikut janë gjithashtu të renditura mbi mesataren - që është në përputhje me opinionet e ekspertëve të intervistuar të cilët përmendin mungesën e informacionit të tregut, mungesën e ideve të reja origjinale të biznesit dhe marketingun e kufizuar, planifikimi financiar, analiza dhe aftësitë menaxhuese, ndër pengesat kryesore (jo vetëm për gratë).

Trajnimet dhe përcjellja e vazhdueshme dhe mbështetja (p.sh. përmes këshillimit sipas kërkesës në një mënyrë të qëndrueshme nëpërmjet një institucioni, mentorimit, trajnimit ose këshillimit) është e rekomanduar për të përmirësuar aftësitë e udhëheqjes së biznesit, si dhe vlerësimin objektiv të rrezikut dhe vetëbesimit. Mbështetja është e nevojshme në të gjitha fazat e zhvillimit, duke filluar nga zhvillimi/përpunimi i ideve të biznesit; këshilla në çështjet administrative, tatimore dhe ligjore (duke filluar me bazat e mënyrës se si të regjistrohet ndërmarrja, cila formë ligjore, hartimi dhe negocimi i kontratave etj.); planifikimi dhe menaxhimi i biznesit (sidomos, menaxhimi i marketingut dhe financiar, aftësitë e komunikimit dhe negociatave); dhe, në disa sektorë (p.sh. bujqësia, përpunimi i ushqimit, veshje), trajnime profesionale për të përmirësuar cilësinë e produktit dhe produktivitetin. Një rishikim i ndërhyrjeve të mëparshme sugjeron që suksesi i trajnimeve të biznesit varet në mënyrë thelbësore nga cilësia e trajnimit, si dhe sigurimi i braktisjes së trajnimit tek gratë (Buvinic dhe O'Donnell, 2017). Në përputhje me to, adresimi i kufizimeve të grave ndaj pjesëmarrjes së rregullt (frekuentimit), p.sh. transporti dhe përkujdesi për fëmijët, mund të jetë një faktor kyç i suksesit. Përmirësimi i qasjes në informata dhe rrjete gjithashtu rekomandohet për të dy sipërmarrëset e ardhshme dhe aktuale. Trajnimet dhe seminarët duket se kanë qenë të suksesshme në këtë rol, por mjete të tjera mund të jenë takimet B2B (biznes me biznes) dhe një platformë e hapur për shkëmbimin e informacionit. Kanalet e informacionit që duket se kanë qenë të suksesshme deri më tani dhe janë të preferuara duket të jenë reklama në mediat sociale (kryesisht Facebook) dhe e-mail. Ky i fundit tregon nevojën për një platformë/bazë të dhënash ku jo vetëm sipërmarrëset e tanishëm, por edhe ato të ardhshme, mund të regjistrohen për të marrë informata relevante (p.sh. informacion tregu,

trajtime dhe mundësi të tjera të rrjetëzimit ose mbështetjes). Për të përmirësuar qasjen në informata përtej Prishtinës dhe grave të reja (sidomos në zonat rurale), aktivitetet në terren duhet të synojnë shfrytëzimin e rrjeteve ekzistuese të organizatave të tjera (p.sh. ofruesit lokal të promovimit të punësimit dhe ofrimit të trajnimit, komunave, IMF, shoqatave e grave/sectorit etj).

Qasja në financa, pronësi të pronës dhe të drejtat e trashëgimisë

Mbështetja e grave sipërmarrësve në kredi bankare për kapital fillestar është i ulët (10 përqind si burim i vetëm financimi dhe një tjetër 9 përqind si një burim i pjesshëm), por duket se është në të njëjtin nivel në krahasim me ndërmarrjet e tjera në Kosovë (11 përqind si një burim kryesor), ndonëse këto krahasime duhet të trajtohen me kujdes. Mbështetja në grante nga OJQ-të ose Qeveria është e rëndësishme - pothuajse në të njëjtin nivel sesa në kreditë bankare.

Norma e lartë e interesit renditet si pengesa e tretë (së bashku me klimën e investimeve) që gratë raportojnë të ketë ndikuar negativisht në biznesin e tyre. Pengesat e tjera financiare janë renditur nën mesataren: mungesa e kolateralit, pasuar nga mungesa e produkteve të favorshme financiare, kostoja e tarifave administrative për kredi, mungesa e një qasjeje të politikave të përshtatshme/ favorshme kreditimi ndaj grave dhe perceptimi/vlerësimi i papërshtatshëm i rrezikut nga institucionet financiare.

Më shumë se një e treta e grave kishin aplikuar për një kredi më herët, dhe një tjetër 10 përqind specifikonin arsyen pse nuk e kishin bërë këtë. Kur u pyetën për nevojat e tyre aktuale për kredi, shumica e grave raportojnë se u duhet një hua deri në € 5,000, qëllimet më të shpeshta që përmenden janë: blerja e pajisjeve financiare, kapitali i punës ose "zgjerimi i biznesit". Megjithatë, një e katërta e tyre nuk janë të gatshme të paguajnë ndonjë interes dhe, nga ata që do të paguajnë interesin, shumica nuk janë të gatshëm të paguajnë normën e interesit të tregut (për një kredi maturimi njëvjeçar), d.m.th. shumica janë të gatshëm të paguajnë vetëm deri 5 përqind.

Përgjigjet në kushtet e kredisë që ata do të preferonin/kishin nevojë, gjithashtu, zbulojnë se ka një mosmarrëveshje midis nevojave të tyre dhe asaj që u jepet. Dy të tretat do të preferonin një periudhë maturimi mbi 12 muaj dhe 45 përqind preferonin një periudhë mospagese më të gjatë se 3 muaj (zakonisht deri në 6), e cila është më e gjatë se ajo që zakonisht ofrohet në treg.

Edhe pse rezultatet nuk mund të përgjithësohen, të dhënat nga dy aplikantët e intervistuar të kredisë, zbulojnë se mbështetja e anëtarëve meshkuj të familjes të cilët janë të punësuar dhe që janë të gatshëm të jenë bashkë-debitorë, janë vendimtare për gratë (veçanërisht ato që aktualisht janë të papuna) (p.sh. 3000€ - 5000€), dhe kjo duket të jetë kështu, pavarësisht nga cilësia e planit të biznesit. Qasja në kredi më të mëdha është edhe më e vështirë. Intervistat me institucionet financiare dhe ekspertët sugjerojnë se posedimi i kolateralit është një pengesë e rëndësishme për të hyrë në kredi më të mëdha (mbi 10,000 €), ndërsa vetëm rreth 10 përqind e grave të intervistuar raportojnë se kanë pasuri të paluajtshme dhe më pak se 20 përqind kanë prona të regjistruara në emër të tyre. Këto gjetje tregojnë se - në përputhje me pengesat e vetë-raportuar në këtë studim dhe gjetjet e analizave të mëparshme - pengesat e përgjithshme të qasjes në financa (të përbalueshme) që prekin të gjitha bizneset kosovare kanë një ndikim më të madh mbi gratë dhe të drejtat e trashëgimisë luajnë një rol të rëndësishëm në rastin e grave që aspirojnë të lëvizin përtej mikro ndërmarrjeve.

Kur gratë pyeten për të drejtat e trashëgimisë, duket se ka hezitim të pretendojnë të drejtat e trashëgimisë, apo edhe të diskutojnë këtë çështje, pavarësisht nga arsimi dhe mosha, dhe vetëm 55 përqind e të anketuarve raportojnë se njihen me të drejtat pronësore dhe trashëgimore në Kosovë, sipas legjislacionit aktual. Kur u pyetën se përse nuk kanë 'kërkuar të drejtat e tyre të trashëgimisë', shumica e grave thjesht i referohen normave dhe traditave shoqërore dhe të tjerat shpjegojnë asisoj që në mënyrë implicite sugjeron ndjenjat e mos dëshirës (p.sh. "nuk kanë nevojë për të" ose "nuk është e rëndësishme", ose "unë nuk jam e interesuar ta filloj këtë"). Prandaj,

raportimi i aksioneve që kanë nevojë për mbështetje në pretendimin e të drejtave të trashëgimisë së tyre është i ulët (nën 20 përqind) dhe ato që specifikojnë llojin e mbështetjes janë të ndara mes atyre që deklarojnë thjesht informacion ose këshilla apo mbështetje ligjore.

Të marra së bashku, rezultatet e mësipërme sugjerojnë se pronësia e pronës dhe të drejtat e trashëgimisë janë vendimtare për përmirësimin e qasjes së grave në financa, por këto do të kërkojnë trajtimin e normave dhe traditave shoqërore, të cilat kërkojnë kohë dhe përpjekje të mëdha për rritjen e ndërgjegjësimit dhe përmirësimin e qasjes në informata. Qëllimi i rezultateve afatshkurtra dhe afatmesme në përmirësimin e qasjes në financa nëpërmjet ofrimit të informacionit dhe mbështetjes ligjore ka të ngjarë të kufizohet në një grup shumë të vogël të sipërmarrëseve aktuale apo të ardhshme.

Në periudhën afatshkurtër dhe afatmesme, qasja në financa për bizneset e grave, duke përfshirë kapërcimin e hezitimit të natyrshëm për të kërkuar kredi, mund të lehtësohet më shumë nëpërmjet një kombinimi të:

(i) rritjes së njohurive financiare, duke u përqendruar veçanërisht në kuptimin e "logjikës ekonomike" të marrjes së një kredie (nën kushte të ndryshme), kuptimit të marrëveshjeve kontraktuale, kushteve dhe procedurave të institucioneve financiare dhe këshillave praktike për gabimet e zakonshme të bëra nga të tjerët. Trajnime ose këshilla të tilla do të ofrohen në mënyrë ideale nga trajneri i pavarur dhe ekspertët me eksperiencë bankare dhe biznesi.

Me qëllim të sigurimit të një shtrirjeje të gjerë, përveç seancave ballë për ballë (p.sh. seminare, ose si pjesë e trajnimeve të ndërmarrësisë/menaxhimit) dhe informacionit të shtypur (p.sh., të shpërndahen përmes ofruesve të arsimit dhe trajnimit, bankave, IMF-të, etj.), mund të përdoren media më lehta dhe më tërheqëse (p.sh. video të shkurtër online, në media sociale, në TV, etj).

Sidoqoftë, përvoja nga vendet e tjera sugjeron që, përderisa edukimi financiar i bazuar në video

mund të çojë në një vetëdije më të mirë financiare, ndërtimi i edukimit financiar me këshillime të personalizuar ose sigurimi i edukimi financiar "mu në kohë" i lidhur me sjelljen specifike, është më efektive në arritjen e ndryshimeve të sjelljes (p.sh. për kursime ose huamarrjen) ((Buvinic dhe O'Donnell, 2017)). (ii) dizajnimi/mbështetja e produkteve financiare që janë të përshtatshme për nevojat e tyre (p.sh. periudha më e gjatë e maturimit dhe kësti më i ulët, periudha më e gjatë e mospagesës dhe/ose në një mënyrë që u lejon grave të huazojnë pavarësisht nga mbështetja e të tjerëve (p.sh. duke siguruar që rreziku të vlerësohet në baza individuale dhe jo domosdoshmërisht të

kërkojnë bashkë-debitorë ose kolateral [të paluajtshëm]). Përveç rezultateve të menjëhershme, hulumtimet nga vendet e tjera sugjerojnë se praktika e huamarrjes së përsëritur dhe qasja në një periudhë mospagese mund të inkurajojë marrjen e rrezikut financiar (dhe rritjen e fitimeve afatgjata të biznesit) midis grave (Buvinic dhe O'Donnell, 2017). (iii) sigurimi që klientët të kenë një kuptim të qartë të produkteve financiare që u ofrohen atyre dhe janë këmbë-ngulëse në marrjen e kushteve më të favorshme të mundshme. Kjo lidhet me përmirësimin e njohurive financiare të grave më lart, por edhe aftësive të tyre të negociatave.

REFERENCAT

BSC Kosovë, 2011. Ndërmarrësia dhe zhvillimi i biznesit të vogël në Kosovë. Prishtinë: BSC Kosovë.

Buvinic, M. & O'Donnell, M. Çështjet gjinore në ndërhyrjet e fuqizimit ekonomik: Një studim i hulumtimit. Qendra për zhvillimin global dokumenti Nr. 456.

Kelley, D., Brush, C., Greene, P. Herrington, M., Ali, A. & Kew, P., 2016 Raporti special i GEM: Ndërmarrësia e grave 2015.

UNDP, 2013. Raporti i zhvillimit njerëzor i Kosovës 2012: Sektori privat dhe punësimi. Prishtinë: UNDP.

USAID, 2014. Gratë dhe tregtia: Barazia gjinore në tregti. Prishtinë: USAID.

Banka Qendrore e Kosovës (BQK), 2017. Normat efektive të interesit të KTD-ve për kreditë. Në dispozicion në: <http://bqk-kos.org/?m=t&id=55> [qasur më 13 Maj 2017]

SHTOJCA A: LISTA E INTERVISTËS

Në rendin alfabetik:

Arben Ymeraga	Konsulent biznesi dhe trajner	Melita & partnerët
Fitore Bajraktari	Këshilltare për promovimin e zhvillimit ekonomik	GIZ, Projekti i konkurrueshmërisë në sektorin privat në zonat rurale (COSiRA)
Hashim Sejdiu	Kryeshef i biznesit	KEP Trust
Melita Ymeraga	Konsulente biznesi dhe trajnere	Melita & partnerët
Mirlinda Asllanaj	Mbikëqyrëse e ndërmarrësisë së gruas	TEB Banka
Myesere Hoxha	Konsulente biznesi dhe trajnere	Sigma BMC
Vjosa Mullatahiri	Këshilltare për masat aktive të tregut të punës	GIZ, Projekti i rinisë, punësimit dhe aftësitë (YES)



PROMOTING
PRIVATE SECTOR
EMPLOYMENT

This publication has been made possible by the Promoting Private Sector Employment (PPSE) project, led by a consortium of Swisscontact as lead partner, Riinvest Institute and PEM Consult, and financed by the Swiss Agency for Development and Cooperation Office in Kosovo.

www.ppse-kosovo.org; www.swisscontact.org/kosovo



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Cooperation Office Kosovo



swisscontact

