



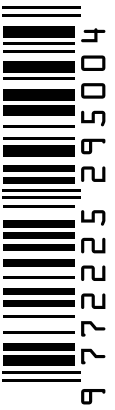
ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Bankieri

Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Nr. 13, Tetor 2014

ISSN 2225-2959



BANKAT FITIMPRURËSE

nevojë dhe objektiv

Trajnime të ardhshme

誤
誤
比

AAB - KALENDARI I TRAJNIMEVE (Nëntor- Dhjetor 2014)



ALBANIAN ASSOCIATION OF BANKS
SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE

Muaji	Tema	Partnerë	Data
Nëntor	Aftësi Negociuese	Qendra Lincoln	6-7
	Menaxhim i Procesit / Moduli I	WIFI	17-19
	Menaxhim i Riskut Operacional	BACEE	
Dhjetor	Menaxhim bazuar në rezultate	Qendra Lincoln	3-5
	Përsosmëri i shitjeve në degë	VISA	3-4
	Menaxhim i kohës	WIFI	11-12



BANKAT FITIMPRURËSE nevojë dhe objektiv

Bankieri është publikimi zyrtar i Shoqatës Shqiptare të Bankave i cili i dedikohet kryesisht sektorit bankar shqiptar. **Bankieri** i jep lexuesit një informacion të vlefshëm mbi arritjet e industrisë në përgjithësi dhe të bankave tregtare në veçanti.

SHOQATA SHQIPTARE E BANKAVE
Rr. Ibrahim Rugova,
SKY TOWER, 9/3, Tiranë
Tel: +355 4 2280371/2
Fax: +355 4 2280 359
E-mail: bankieri@aab-al.org;
www.aab.al

Bankieri

No.13, Tetor 2014
Botim i Shoqatës Shqiptare të Bankave

Editorial

Bankat fitimprurëse. Shikojeni pozitivisht!
Elvin MEKA

Tema e ditës

Bankat fitimprurëse. Një lajm i mirë apo jo?
Silvio PEDRAZZI
Huadhënia në rënie, fitimet e bankave në rritje?!
Arben MALAJ

Këndi i gazetarit

Rritja e fitimeve të bankave,
prelud i rimëkëmbjes së huas?
Ersuna SHEHU

Intervista

Banka e Bashkuar e Shqipërisë
Banka midis vlerave morale dhe etikës
Emina ŠIŠIĆ

Sistemi Bankar

Normat e interesit - Ekuilibri kompleks midis
depozitave dhe huave
Gent SEJKO
Sigurimi i Depozitave - Hapa cilësorë përpara
Renis ZAGANJORI

Forumi i Ekspertëve

Sistemi bankar dhe ligji i ri për TVSH-në
Fatmir KAZAZI
Huadhënësit grabitqarë - Një fenomen
për t'u marrë parasysh.
Besart KADIA
Investimet EKO në biznes
Alda SHEHU

Këndi i Ekonomistit

Dobësimi i euros apo forcimi i dollarit
Çfarë skenarësh priten?
Adrian CIVICI

Përgjegjshmëria sociale

Veprimtaritë e bankave

Lajm

First SWIFT Business Forum Albania 2014

Interview with Mr Michael Formann,
Head of SWIFT Austria
Rudina HOXHA

Opinion

Një vështrim mbi librin e Thomas Piketty:
"Kapitali në shekullin e XXI"
Erjona REBI

Teknologji

HeRa - Moduli për përdorimin efikas të
dijes njerëzore, talentit aftësive dhe kapaciteteve
Dritan MEZINI

Auditori Financiar

Edukimi Financiar përmes programit Junior
Achievement
Rezarta GODO

AAB Trajtime

REDAKSIA:

Elvin Meka
Kryeredaktor
Eftali Peçi
Koordinatorë Produksioni
Junida Tafaj (Katroshti)
Bashkëpunëtorë
Andis Rado
Fotograf
Design & Layout: PIK Creativ

Printed by: Gentgraf

BORDI EDITORIAL:

Seyhan PENCABLIGIL
Kryetar i AAB-së & Drejtor
i Përgjithshëm i Banka
Kombëtare Tregtare

Ioannis KOUGIONAS
Nënkryetar i AAB-së &
Drejtor i Përgjithshëm i
NBG Bank Shqipëri

Christian CANACARIS
Anëtar i Bordit Drejtues
të AAB-së & Drejtor i
Përgjithshëm i Raiffeisen
Bank Shqipëri

Periklis DROUGKAS
Anëtar i Bordit Drejtues
të AAB-së & Drejtor i
Përgjithshëm i Alpha Bank
Shqipëri

Frédéric BLANC
Anëtar i Bordit Drejtues
të AAB-së & Drejtor i
Përgjithshëm i Societe
Generale Shqipëri

Bozhidar TODOROV
Anëtar i Bordit Drejtues
të AAB-së & Drejtor i
Përgjithshëm i Fibank
Shqipëri

Endrita XHAFERAJ
Sekretare e Përgjithshme,
Shoqata Shqiptare e
Bankave

Hysen ÇELA
Kryetar i Institutit të
Ekspertëve Kontabël të
Autorizuar

Adrian CIVICI
President & Drejtor
i Shkollës Doktorale
Universiteti Europian i
Tiranës

Spiro BRUMBULLI
Drejtor i kabinetit të
Ministrit të Financave

Enkeleda SHEHI
Kryetare e Autoritetit të
Mbikqyrjes Financiare

KREDI KONSUMATORE

PLOTËSONI DËSHIRAT NË



Aprovimi i kredisë brenda 24 orëve nga momenti i aplikimit.
Kredi konsumatore për gjithçka ju nevojitet me interesa fikse për 3 vitet e para.



NBG Bank
Tradicionalisht e besueshme



nga Prof. Asoc. Dr. Elvin MEKA¹
Kryeredaktor

Informacioni mbi madhësinë e fitimit të sistemit bankar shqiptar ishte ndër lajmet kryesore gjatë verës, por jo në kuptimin e një përmbledhjeje logjike të rezultateve të përgjithshme financiare të tij, por më shumë i veshur me habi dhe ngritje vetullash. Pyetja më e cituar me këtë rast ishte: “Si është e mundur që bankat, në kuadër të zhvillimeve aktuale ekonomike, të kenë realizuar fitime të tilla kaq të mëdha? Nga një këndvështrim bazik dhe të zakonshëm, sigurimi i fitimeve në situata të tilla me zhvillim të dobët ekonomik si kjo e sotmja, mund të gjykohej si disi i çuditshëm dhe jonormal, sidomos kur bëhet fjalë për industrinë financiare, por nga pikëpamja profesionale është mëse i përshtatshëm dhe i mirëpritur. Sigurisht që nuk përbën habi fakti që bankat në Shqipëri realizuan fitim gjatë gjysmës së parë të vitit 2014, madje ka disa argumente teknike, menaxheriale dhe ekonomike, të cilat mund ta shpjegojnë lehtësisht një fakt të tillë.

Bankat fitimprurëse Shikojeni pozitivisht!

“ Në peizazhin e sotëm ekonomik të Shqipërisë prania e bankave fitimprurëse duhet të jetë çështja më pak e diskutuar, madje duhet të pritet me dashamirësi, pasi kur bankat sigurojnë fitime ato janë të qëndrueshme dhe bankat e suksesshme ndihmojnë ekonominë të lulëzojë, si dhe kontribuojnë në mirëqenien e ekonomive familjare.

Konkretisht, nëse dikush lexon mes rreshtash, mund të kuptojë lehtësisht se ulja e fortë e shpenzimeve për provizionet kanë luajtur rolin kyç në rritjen “dramatike” të fitimeve të bankave, duke pasqyruar ndryshimet e fundit rregullatore dhe fiskale në përllogaritjet e provizioneve bankare. Momentalisht, të ardhurat e bankave nga interesi, zakonisht zëri kryesor i fitimit të çdo banke, kanë luajtur një rol relativisht modest në këtë fitim “të madh”, e kjo kryesisht si pasojë e konkurrencës së fortë mes bankave, në kuadër të zgjerimit të huadhënies së re dhe ndërtimit të bazës së klientelës së tyre, nëpërmjet ofrimit të normave tërheqëse të interesit për huat ndaj klientëve.

Në peizazhin e sotëm ekonomik të Shqipërisë prania e bankave fitimprurëse duhet të jetë çështja më pak e diskutuar, pasi ka të tjera çështje thelbësore që duhet të trajtohen dhe zgjidhen me kujdes nga disa aktorë dhe grupe të tjera interesi, përveç dhe përtej bankave. Tashmë duhet të jemi të gjithë shumë të vëmendshëm ndaj huave në tregun informal (huave paradhënie) dhe huadhënësve grabitqarë, të cilët nuk duhet të konsiderohen si konkurrentë të bankave, por si një kërcënim për stabilitetin financiar dhe sigurinë sociale, si dhe ndaj rritjes aktuale modeste të portofolit të huas dhe pritshmëri jo aq rozë për rritje të saj në të ardhmen, veçanërisht ndaj bizneseve. Këto janë argumente të vërteta e të

vlefshme për diskutim, që do të ndikojnë negativisht mbi fitimet e ardhshme të bankave, e jo vetëm, si dhe mund të frenojnë, në vend që të përshpejtojnë, rritjen e ekonomisë kombëtare. Pra, prania e bankave fitimprurëse duhet të pritet me dashamirësi, pasi kur bankat sigurojnë fitime, ato janë të qëndrueshme dhe bankat e suksesshme ndihmojnë ekonominë të lulëzojë, si dhe kontribuojnë në mirëqenien e ekonomive familjare. Bankat fitimprurëse nënkuptojnë krijimin e më shumë vendeve të punës, qofshin këto drejtpërdrejt ose tërthorazi në ekonominë kombëtare, më shumë të ardhura tatimore për qeverinë e më shumë programe për mbështetje sociale dhe në ndihmë të komunitetit. Fitimi është “baza” për të shëndosur kapitalin e bankave, që shërben si një nga shtyllat kryesore të stabilitetit për të gjithë sistemin financiar, duke qenë edhe garancia më e mirë për depozitat në Shqipëri.

Si përfundim, përmbledhtazi të gjithë ne dalim të fituar nga bankat fitimprurëse, qoftë drejtpërdrejt ose tërthorazi, kështu që gjithkush duhet ta shikojë pozitivisht këtë fakt dhe jo të shikojë me dyshim praninë e organizatave fitimprurëse në një ekonomi tregu, edhe gjatë periudhave kur situata ekonomike nuk është më e mira, ose më optimalja.

¹ Zv.Dekan & Përgjegjës i Departamentit të Financës, UET



nga **Z. Silvio PEDRAZZI**

Drejtor i Përgjithshëm
INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA

Si fillim, kur diskutohet fakti nëse bankat fitimprurëse brenda një sistemi financiar janë një gjë e mirë apo jo, ajo që mund të pohohet është: “Po, sigurisht që është një gjë e mirë”, e kjo për disa arsye të ndryshme, pavarësisht nga realiteti aktual i një niveli modest të rritjes së portofolit të huave. Gjithmonë duhet marrë në konsideratë fakti që çdo shoqëri tregtare (qoftë kjo bankë ose jo) ka si qëllim apo objektiv të saj përfundimtar nxjerrjen e fitimit; mungesa e fitimit mund të jetë një situatë e përkohshme, por dhe e rrezikshme. Fitimet e kënaqshme dhe të arsyeshme normalisht nxisin dhe kushtëzojnë shumë zhvillime pozitive e të dëshirueshme, si për shembull, një qëndrim pozitiv ndaj investimeve të reja, rritjen e punësimit, si dhe forcim të besimit në të ardhmen; le të themi pra një spirale të qartë pozitive. Përkundrazi, mungesa e fitimeve mund të prodhojë dhe sjellë vetëm pasoja negative!

Bankat fitimprurëse

Një lajm i mirë apo jo?

Fitimet e kënaqshme dhe të arsyeshme normalisht nxisin dhe kushtëzojnë shumë zhvillime pozitive e të dëshirueshme, le të themi pra një spirale të qartë pozitive. Përkundrazi, mungesa e fitimeve mund të prodhojë dhe sjellë vetëm pasoja negative!

Natyrisht, kur diskutohet rreth përfitueshmërisë, nënkuptohet fitimi i “qendrueshëm” dhe jo fitimi “mumental”. Në kuadër të përfitueshmërisë së bankave, kjo qendrueshmëri lidhet ngushtë me rritjen e veprimtarisë së huadhënies cilësore. Për këtë qëllim, është i rëndësishëm fakti që duhet hyrë më thellë në shifra, duke i kushtuar më shumë vëmendje rritjes aktuale të “huave cilësore”, të cilat përfaqësojnë kontributin e vërtetë dhe më kryesor në zhvillimin e ekonomisë. Në këtë pikë të dhënat deri më sot nuk janë ende shumë të kënaqshme.

Shkaqet dhe faktorët kryesorë që ndikuan në rritjen e përfitueshmërisë së bankave shqiptare gjatë vitit në vijim

Nisur nga të dhënat zyrtare, është e qartë se, janë dy arsyet kryesore mbi të cilat bazohet rritja e fitimeve të bankave: stabilizimi thelbësor i nivelit të “huave me probleme” (edhe pse ende në një ni-

vel jashtëzakonisht të lartë), si dhe rënia respektive e “provizioneve për huat”, d.m.th. shuma e parave që bankat ndajnë mënjandë, për mbulimin e huave të tilla. Ekziston gjithashtu edhe një tjetër faktor i rëndësishëm që duhet marrë në konsideratë. Gjatë gjysmës së dytë të vitit të kaluar, si dhe gjatë muajve të fundit, yield-et e bonove të thesarit kanë rënë vazhdimisht, duke arritur nivelet më të ulta historike; e siç dihet, duke pasur parasysh likuiditetin jashtëzakonisht të lartë brenda sistemit bankar, bankat janë përpjekur të baraspeshojnë ndikimin negativ në marzhet e fitimeve të tyre, duke lehtësuar kushtet e huadhënies dhe duke ofruar në këtë mënyrë norma më të ulëta interesi, për të gjitha llojet e huave.

Për fat të keq, kërkesa për hua është ende e dobët, pavarësisht nga shenjat për një përmirësim relativ të saj, ndërkohë që ekonomia si një e tërë nuk mund të përfitonte më shumë sesa modestisht nga situata të tilla të favorshme. Gjithsesi,

Niveli aktual i përfitueshmërisë përbën një lajm shumë të mirë për aksionarët, pasi zgjerimi i pritshëm në të ardhmen mund të mbështetet aktualisht në burimet financiare, që gjenerojnë vetë bankat. Megjithatë, aspekti negativ këtu qëndron në faktin se, në kuadër të mungesës së nevojës evidente për burime shtesë të kapitalit aksionar, vetë aksionarët mund të konsiderojnë tërheqjen, apo arkëtimin, e dividendëve, me qëllim sigurimin e optimizimit të shpërndarjes së kapitalit aksionar.

në një periudhë afatmesme, duke pasur parasysh se parashikohet një periudhë relativisht e gjatë dhe e qëndrueshme me norma të ulëta interesi, përfitueshmëria e qëndrueshme e sistemit bankar mund të ndikohet negativisht, në qoftë se ky i fundit do ta humbasë mundësinë për t'u ballafaquar me një kërkesë më të lartë për hua. Për më tepër, të mos harrojmë se, në një botë të globalizuar, edhe ngjarjet e jashtme mund të ndikojnë konsiderueshëm mbi gjendjen dhe situatën e brendshme.

Aspektet pozitive të përfitueshmërisë, si një alternativë më e lirë për injektim kapitali ... mbase!

Në të vërtetë unë nuk mendoj se, në një periudhë afatshkurtër, niveli i kapitalizimit të bankave, apo sistemit bankar, do të përbëjë realisht një çështje dhe problem për sistemin bankar shqiptar.



Ajo që duhet nënvizuar është se, bankat në Shqipëri janë vetëm një pjesë e një sistemi më të madh. Është e vërtetë se ato janë shtylla kurrizore e domosdoshme e ekonomisë, por pa një përpjekje gjithëpërfshirëse dhe të përbashkët nga të gjithë grupet e interesit, thjesht përpjekjet e tyre (bankave) nuk janë të mjaftueshme për të inkurajuar dhe nxitur rimëkëmbjen ekonomike, aq shumë të nevojshme.



Momentalisht nuk është i nevojshëm ndonjë kontribut shtesë nga ana e aksionarëve të bankave, pasi siç u përmend dhe më lart, shumica e bankave më të mëdha në sistem kanë një nivel jashtëzakonisht të lartë likuiditeti dhe një raport hua/depozita nga më të ultit në rajon. Ndo-shta këtu është vendi të theksohet se, kjo situatë është pothuajse unike dhe e bën sistemin absolutisht të sigurt. Ky fakt duhet të vlerësohet më shumë sesa konsiderohet aktualisht, sidomos nga vetë depozituesit. Megjithatë, nëse hedhim vështrimin nga e ardhmja, niveli aktual i përfitueshmërisë përbën një lajm shumë të mirë për aksionarët, pasi zgjerimi i pritshëm në të ardhmen mund të mbështetet aktualisht në burimet financiare, që gjenerojnë vetë bankat. Megjithatë, aspekti negativ këtu qëndron në faktin që, në kuadër të mungesës së nevojës evidente për burime shtesë të kapitalit aksionar, vetë aksionarët mund të

konsiderojnë tërheqjen apo arkëtimin e dividendëve, me qëllim sigurimin e optimizimit të shpërndarjes së kapitalit aksionar.

Ngrebina e fitimit dhe efektet pozitive për mbështetjen e huadhënies cilësore për ekonominë dhe bizneset shqiptare

Duhet të pohohet se, ky përbën një aspekt shumë i rëndësishëm. Siç është përmendur tashmë, kjo ngrëhinë e fitimit dhe qëndrueshmëria e tij është një parakusht për sigurimin e një mbështetjeje të qëndrueshme ndaj biznesit, nëpërmjet një veprimtarie huadhënieje mëse të shëndetshme. Megjithatë, është e rëndësishme të evidentohet se, ekzistojnë dhe parakushte të tjera, që janë po kaq të nevojshme dhe plotësuese në këtë drejtim. Sipërmarrësit shqiptarë duhet të jenë më aktivë në sektorët më premtues të ekonomisë, të tillë si: bujqësia industriale, turizmi, prodhimi me përdorim intensiv të krahut të punës (në të cilën Shqipëria gëzon praktikisht një përparësi konkurruese), si dhe në të gjitha prodhimet e orientuara nga eksporti. Këtu është e nevojshme që të kuptohet se disa sektorë, që ndoshta siguronin fitime të larta, shumë të shpejta dhe të lehta, nuk janë më si të tilla.

Përveç kësaj, nevoja për të konkurruar me ekonomi të tjera të përparuar dhe të zhvilluara, d.m.th. në kuadër të një perspektive europiane, kërkon sigurimin e një mjedisi të zgjeruar biznesi, i cili është në gjendje të tërheqë investime dhe teknologji të huaja, në vlera dhe përmasa të konsiderueshme. Në këtë këndvështrim, është shumë e këshillueshme ekzistenca e një kuadri më gjithëpërfshirës, më transparent, e më efikas, duke përfshirë këtu sistemet legjislative dhe ato juridike. Në këto rrethana, të gjitha reformat aktuale dhe ato të shpallura janë mëse të mirëpritura për sistemin financiar dhe për ekonominë në tërësi.

Me pak fjalë, ajo që duhet nënvizuar është se, bankat në Shqipëri janë vetëm një pjesë e një sistemi më të madh. Është e vërtetë se ato janë shtylla kurrizore e domosdoshme e ekonomisë, por pa një përpjekje gjithëpërfshirëse dhe të përbashkët nga të gjithë grupet e interesit, thjesht përpjekjet e tyre (bankave) nuk janë të mjaftueshme për të inkurajuar dhe nxitur rimëkëmbjen ekonomike, aq shumë të nevojshme.

Banka partnere e biznesit

**KREDI BIZNESI
ME KUSHTE
TË FAVORSHME**

Kredi që plotëson nevojat e biznesit tuaj:

- ✓ Me interesa më të ulta
- ✓ Kushte lehtësuese për kolateral
- ✓ Me afate deri në 84 muaj



Ky financim përfitohet nga garancia e lëshuar nën fondin "Faciliteti për Zhvillimin dhe Inovacionin e Sipërmarrjeve në Ballkanin Perëndimor", financuar nga **Bashkimi European**.



nga Prof. Asoc. Dr. Arben MALAJ

Pedagog

Departamenti Ekonomiksit

Fakulteti i Ekonomisë

UNIVERSITETI I TIRANËS

Studiuesit i njohin zhvillimit të sistemit financiar një ndikim të rëndësishëm në zhvillimin ekonomik. Ky ndikim përcaktohet nga cilësia e huadhënies, nga shpërndarja e kursimeve dhe burimeve të tjera të huadhënies në projektet më të suksesshme. Një cilësi e lartë e huadhënies ndihmon në rritjen e aftësive konkurruese të ekonomisë. Në rastin e një cilësie të dobët të huadhënies, bie efekti pozitiv i saj në ekonomi, kur simet shpërndahen në projekte me shkallë të ulët produktiviteti dhe me rrezik të lartë kthimi. Në literaturën ekonomike ekziston një mendim gjerësisht i pranuar dhe i argumentuar nga studime empirike se, treguesi i parë që i nevojitet një ekonomisti për të vlerësuar shëndetin e një ekonomie është niveli i kreditimit të saj. Gjithashtu, është argumentuar se simptomat e para të një krize bankare janë diferencat e mëdha midis ritmeve të rritjes së huadhënies dhe rritjes së ekonomisë. Kjo diferencë deformon çmimin e

Huadhënia në rënie, fitimet e bankave në rritje?!

Në thelbin e tij, bankingu nuk ka të bëjë thjesht me arritjen e një fitimi sa më të lartë, por me arritjen e një fitimi sa më të qëndrueshëm. Një fitim i qëndrueshëm vjen nga një dhënie e qëndrueshme e huave dhe ky është një kusht i nevojshëm në arritjen e një rritjeje të qëndrueshme ekonomike.

aktiveve në ekonomi, pasi rritet artificialisht kërkesa agregate, ndërsa oferta agregate është e vogël, ose në tkurrje. Ky raport shfaqet tek çmimet e fryra gjatë periudhës së boom-it, ndërsa shfryrja e flluskës së çmimeve korrekton deformimet e tregut. Gjatë kësaj periudhe pjesa e huave me probleme fillon dhe rritet, huadhënia ngadalësohet deri në ngurtësim, kurse rënia e kërkesës, e ushqyer nga huadhënia, shkakton rënien e thellë e të shpejtë të çmimeve, çka i shndërron fitimet e larta të pritshme në humbje të thella dhe të menjëhershme. Ky efekt zinxhir dëmton jo vetëm huamarrësit, por edhe huadhënësit, të cilët në këtë rast janë “viktimitë” e vetvetes më shumë sesa e faktorëve të tjerë.

Eksperiencia në vendet me potencial të lartë përthithës të burimeve financiare tregon se bizneset, apo individët që fokusojnë veprimtarinë e tyre në sipërmarrje me produktivitet jo të lartë, kanë probabilitet më të lartë që të mos jenë në gjendje të kthejnë huat e marra. Në realitetin tonë ekonomik konstatohet se veprimtaria huadhënëse gjatë dy viteve të fundit ka qenë në norma të ulta, duke qenë në terma negativë gjatë 10 muajve të fundit, si dhe duke rënë mesatarisht me 2 % në çdo muaj. Gjatë muajit korrik të 2014-ës, sipas të dhënave më të fundit të Bankës së Shqipërisë, stoku to-

tal i huave bankare shënoi një rritje prej 0.5%, krahasuar me korrikun e 2013-ës, duke dhënë shpresa për një ringjallje të mundshme të huadhënies gjatë muajve në vijim¹. Pjesa më e madhe e kontributit në rritjen e stokut total të huas gjatë kësaj periudhe ka ardhur prej huave që i janë akorduar biznesit privat. Niveli i huave me probleme deri në tremujorin e dytë të 2014-ës ka arritur në nivelin 24.06%, duke pësuar një rënie prej 0.02

Ulja me ritme më të shpejta e interesave depozitave në raport me interesat e huave vlerësohet si një “subvencionim i tërthortë” nga depozituesit për humbjet e shkaktuara edhe nga keqmanaxhimi i veprimtarisë bankare. Garancia më e mirë e qëndrueshmërisë së nivelit të fitimit të bankave është mbështetja që ato i japin rritjes ekonomike, nëpërmjet rritjes së huadhënies dhe përmirësimit të cilësisë së saj, më shumë se sa disa llogaritje aritmetike të fitimeve afatshkurtra.

¹ http://www.bankofalbania.org/web/Statistika_230_1.php?evn=agregate_parent_sel&evb=agregate&Cgroups=34&periudha_id=1

pikë përqindje krahasuar me tremujorin e parë të 2014-ës, ndërsa krahasuar me tremujorin e dytë të 2013-ës ka shënuar një rënie prej 0.33 pikë përqindje². Këto fakte nxjerrin në pah nevojën për përmirësimin e cilësisë së huadhënies.

Gjatë tremujorit të dytë të vitit 2014, sistemi bankar shënoi një fitim 261.3% më të lartë krahasuar me të njëjtën periudhë të një viti më parë, ndërsa krahasuar me tremujorin e mëparshëm rritja ishte vetëm 20.4%, përkthyer në lekë respektivisht rreth 3.9 dhe 0.9 miliardë më shumë³. Masa e fitimit në fund të tremujorit të dytë arriti në 5.4 miliardë lekë. Midis ekspertëve ka diskutime mbi faktorët e kësaj rritjeje jo të zakonshme, por cilët janë faktorët konkretë që ndikojnë në të dhe sa të qëndrueshëm do të jenë ata? Qartësimi i përgjigjeve kërkon studime më të thelluara nga Banka e Shqipërisë, ekspertet dhe qendrat kërkimore shkencore. Sipas disa analizave akoma jo të thelluara duket se ekzistojnë disa faktorë, të cilët kanë ndikuar në arritjen e këtij niveli fitimi të bankave tregtare gjatë vitit 2014. Kështu, të ardhurat neto nga interesat kanë ndikuar pozitivisht në rezultatin financiar bankar, duke u rritur 9.7% në terma vjetorë dhe 102.4% në terma tremujorë. Në terma vjetorë, rritja në vetvete ka ardhur kryesisht jo si rezultat i rritjes së të ardhurave nga interesat (-9.3%), por nga një rënie edhe më e madhe e shpenzimeve për interesa (-29.2%). Këto shifra pasqyrojnë politikën monetare lehtësuese të ndjekur nga Banka e Shqipërisë, që ka ulur 10 herë normën bazë që nga mesi i vitit 2011, duke e zbritur atë aktualisht në 2.5%, nga 5.25% në atë kohë. Kjo politikë ka ndikuar në uljen e normave të interesit të depozitave dhe huave.

Për shkak të politikave shtrënguese në dhënien e huave ka pasur një farë ngurtësie në uljen e normave të interesit për huat e dhëna, duke mos lejuar një transmetim eficient të politikës monetare, po aq mirë sa në rastin e depozitave. Gjithsesi, duhet theksuar se përmirësimi i transmetimit të politikës monetare në ekonominë reale është sfida jo e lehtë për shumë banka qendrore në botë.

Nga ana tjetër, stabilizimi i ndodhur në huat me probleme ka sjellë si pasojë dhe një ulje drastike në shpenzimet për provizione, të cilat janë pozicionuar në kuotën më të ulët që nga viti 2005, duke qenë faktori kryesor që ka ndikuar në rritjen e fitimit të bankave. Ato përsuan



Duhet të pranohet se në ritmet e rritjes së fitimeve gjatë vitit 2014 kanë ndikuar pak faktorë të lidhur drejtpërdrejt me suksesin e vetë bankave të nivelit të dytë, por në këtë kuadër, kërkohet një analizë më e thelluar, për të identifikuar faktorët e qëndrueshëm në normat e fitimit të bankave.



një rënie vjetore prej 94.3% ose afërsisht një rënie prej 7.4 miliardë lekë. Këto të fundit prej vitesh po gërryenin ndjeshëm fitimet e bankave. Faktikisht, nga një analizë afatmesme të provigjoneve gjatë vitit 2014 mund të konstatohen rregullime të deformimeve, por jo një përmirësim i qëndrueshëm i nivelit të fitimeve të bankave. Një faktor jo i përhershëm në rritjen jo të natyrshme të fitimeve të bankave gjatë vitit 2014 mund të jetë edhe qartësimi ligjor i parimeve fiskale të llogaritjes së provizioneve.

Në përfundim, duhet të pranohet se në ritmet e rritjes së fitimeve gjatë vitit 2014 kanë ndikuar pak faktorë të lidhur drejtpërdrejt me suksesin e vetë bankave të nivelit të dytë, por në këtë kuadër, kërkohet një analizë më e thelluar, për të identifikuar faktorët e qëndrueshëm në normat e fitimit të bankave. Gjithashtu, duhet përmendur se dhe periudha e krahasimit është e shkurtër; vetëm 2013-2014. Zgjatja e periudhës së studimit dhe thellimi i analizës bëhet i domosdoshëm, pasi ritmet e rritjes së fitimit të bankave në 2014-ën janë shumë më të larta se

ritmet e rritjes së huave gjatë kësaj periudhe. Sfidat e sistemit bankar mbeten jo të lehta, treguesit e tyre të fitimit duhet të bazohen më mirë se deri tani te zgjerimi i veprimtarisë huadhënëse dhe të cilësia e saj. Përfitimet nga faktorë jashtë tyre, siç është ulja e kostos së parasë nga banka qendrore, nuk duhet të shkojnë kryesisht në përmirësimin e bilanceve të tyre, por në zgjerimin e veprimtarisë huadhënëse. Ulja me ritme më të shpejta e interesave të depozitave në raport me interesat e huave vlerësohet si një “subvencionim i tërthortë” nga depozituesit për humbjet e shkaktuara edhe nga keqmanaxhimi i veprimtarisë bankare. Garancia më e mirë e qëndrueshmërisë së nivelit të fitimit të bankave është mbështetja që ato i japin rritjes ekonomike, nëpërmjet rritjes së huadhënies dhe përmirësimit të cilësisë së saj, më shumë se sa disa llogaritje aritmetikore të fitimeve afatshkurtra.

² http://www.bankofalbania.org/web/Raporti_Statistikor_Qershor_14_7114_1.php

³ <http://www.aab.al/al/statistics.php>



Sistemi bankar e mbylli gjysmën e parë të vitit 2014 me një fitim prej 5.4 miliardë lekësh, vlera më e lartë historike e regjistruar ndonjëherë për gjashtëmujorin e parë të vitit. Thyerja e rekordit të përfitueshmërisë sigurisht që tingëllon si surprizë për kohën që kalojmë, por ky rezultat nuk lidhet vetëm me ecurinë e këtij gjashtëmujori në vetvete. Nëse zbërthejmë të ardhurat sipas zërave, kuptohet qartë se përcaktuese ka qënë balanca e provizioneve, ku për këtë gjashtëmujor sistemi bankar shpenzoi vetëm 445 milionë lekë, madje në tremujorin e parë ky zë regjistroi rezultat pozitiv, me gjithsej 1.3 miliardë lekë provigjione të kthyera në kapitalin e bankave. Ulja e barrës së provizioneve na çon në përfundimin logjik se fitimi rekord i këtij gjashtëmujori lidhet me një arritje shumë të rëndësishme: stabilizimin e treguesit të huave me probleme, ku ato janë stacionuar pranë nivelit 24% prej rreth një viti. Po të kemi parasysh se gjatë kësaj periudhe stoku i huas për ekonominë ka qënë në rënie, në vlerë emërore huat e këqija sot janë më pak. Sipas statistikave nga AAB, vlera e huave me vonesë mbi 90 ditë në fund të qershorit ishte rreth 134.4 miliardë lekë, rreth 2.6%



Po të nisemi nga elementi i çmimit, edhe në këndvështrimin e huamarrësit, huaja sot është më me leverdi, krahasuar me disa vite më parë. Ndonëse politika monetare nuk është transmetuar plotësisht te interesat e huave, prirja e tyre është qartësisht në ulje.

Rritja e fitimeve të bankave, prelud i rimëkëmbjes së huas?



Nuk duhet harruar se edhe gjatë viteve të krizës, një pjesë e mirë e bankave vazhduan zgjerimin e portofolit të huas, madje edhe me ritme dyshifrore. Kjo tregon se me një qasje më optimiste dhe më dinamike, hapësirat për të kredituar ekzistojnë, edhe në kushtet e një rritje ekonomike modeste. ■ ■ ■

më pak krahasuar me të njëjtën periudhë të një viti më pare. Pra, çelësi i rritjes së fitimeve qëndron kryesisht te frenimi i huave me probleme. Një ndikim pozitiv besohet se kanë pasur edhe rregullat e reja të miratuara nga Banka e Shqipërisë për të lehtësuar ristrukturimet, në kuadrin e paketës për nxitjen e huadhënies, të miratuar vitin e kaluar. Përveç kësaj, duhet shtuar se sistemi bankar ka qënë i aftë të ruajë nivele të kënaqshme të të ardhurave neto nga interesat, pavarësisht tkurrjes së huas. Këtu duket se ka ndihmuar një strukturë e diversifikuar e aktiveve, ku pas huave, një pjesë mjaft jo të vogël, mbi 30%, zënë investimet në tituj. Një element tjetër që i ka mbajtur bankat fitimprurëse ka qënë rritja e ndjeshme gjatë viteve të fundit e zërave të tjerë në strukturën e të ardhurave dhe sidomos e atyre nga këmbimet valutore.

SHTYSE PËR HUADHËNIEN

Një sistem bankar me rezultate pozitive dhe me bilance të shëndetshme është padyshim një kolonë më e fortë mbështetjeje për ekonominë e vendit. Kriza solli ngadalësimin e rritjes së huadhënies deri në zbritjen në vlera negative, në mesin e vitit 2013. Ajo që sipërmarrjet dhe familjet presin është një rol më aktiv i bankave në financim. Çështja nuk është aspak e thjeshtë, po të kemi parasysh se problemi nuk është aspak shqiptar, por praktikisht global. Një qëndrim më i kujdesshëm ka qënë i kuptueshëm, në kushtet e përkeqësimit të ekonomisë reale, por sipas bankave, edhe vetë kërkesa për hua nga sektori privat

nuk ka qënë e lartë dhe më e rëndësishmja, nuk ka qënë shumë cilësore. Sidoqoftë, diçka ka filluar të lëvizë, pasi në muajin korrik, pas 12 muajsh në rënie, huadhënia iu rikthye rritjes me bazë vjetore. Sipas të dhënave të Bankës së Shqipërisë, në raport me korrikun 2013, portofoli i huas është rritur me 0.5%. Ndonëse rritja është modeste, ajo përfaqëson një pikë kthese. Vetë sistemi bankar sot është mjaft i interesuar për të dhënë hua, duke patur parasysh se interesat e titujve të qeverisë, që i janë thuarje i vetmi instrument alternativ investimi financiar, kanë prekur nivelet minimale historike. Po të nisemi nga elementi i çmimit, edhe në këndvështrimin e huamarrësit, huaja sot është më me leverdi, krahasuar me disa vite më parë. Ndonëse politika monetare nuk është transmetuar plotësisht te interesat e huave, prirja e tyre është qartësisht në ulje. Sipas Bankës së Shqipërisë, në gjashtëmujorin e parë të vitit 2014, interesi mesatar për huat e reja në Lek, për të gjitha maturimet, ishte 8.95%, nga 10.9% që ishte në gjashtëmujorin e parë të vitit të kaluar. Kjo nënkupton se kosto e investimeve të reja në ekonomi është më e ulët. Momenti është i përshtatshëm si për bizneset ashtu dhe për bankat, të marrin më shumë kurajo. Nuk duhet harruar se edhe gjatë viteve të krizës, një pjesë e mirë e bankave vazhduan zgjerimin e portofolit të huas, madje edhe me ritme dyshifrore. Kjo tregon se me një qasje më optimiste dhe më dinamike, hapësirat për të kredituar ekzistojnë, edhe në kushtet e një rritje ekonomike modeste.

nga Z. Ersuin SHEHU

 **Raiffeisen BANK**

10 VJET NË SHQIPËRI



**Raiffeisen
BANK**



Zj. Emina ŠIŠIĆ

Drejtoare e Përgjithshme
BANKA E BASHKUAR E SHQIPËRISË
UBA

BANKIERI:

Cilat janë sfidat e vërteta me natyrë operative dhe strategjike për UBA, si një bankë e vogël brenda sistemit bankar shqiptar?

Kriza ekonomike botërore ka patur një ndikim të madh mbi të gjithë lojtarët e tregut bankar shqiptar, duke rezultuar me një nivel të lartë të huave me probleme. Një ekonomi që zhvillohet ngadalë dhe ngadalësimi i ecurisë së tregut të pasurive të patundshme nënkupton një kërkesë të ulët për hua dhe norma të ulta të interesit, të dy këta faktorë që tkurrin marzhin neto të interesit. Në këto rrethana, drejtimi i një banke të vogël është një detyrë tejet sfiduese. Konkurrenca në treg është shumë e lartë, veçanërisht në drejtim të normave të interesit për hua dhe depozitat, sikundër dhe në produkte e teknologji. Operacionet tona bankare duhet të veprojnë në regjim kursimi dhe në pajtim me një mjedis rregullator kompleks. Cilësia e huas është përparësia jonë më e lartë dhe trysnia e objektivit të të ardhurave, në këtë mjedis mjaft konkurrues ku mundësitë për huadhënie me cilësi të lartë janë të pakta, nuk do të na shtyjë drejt një kulture të vjeljes së menjëhershme të rezultateve pozitive. Si një bankë e vogël në përpiqemi të jemi fleksibël dhe shumë më të përgjegjshëm ndaj nevojave të

Banka e Bashkuar e Shqipërisë

Banka midis vlerave morale dhe etikës

Angazhimi në partneritetin për investim i jep vlerë të shtuar projektit të investimit dhe shkon përtej një marrëdhënieje të thjeshtë huadhënës – huamarrës. Nëse zbatohet në mënyrë rigoroz sipas kontratës, ajo nënkupton siguri shtesë për realizimin e suksesshëm të projektit, i cili mbron më mirë interesat e të dy palëve: bankës dhe klientit.

klientëve duke vendosur kështu tulla, njëra pas tjetrës, mbi këtë vlerë ekzistuese.

BANKIERI:

A mund të përshkruani tiparin më dallues dhe të fortë të UBA, brenda tregut bankar shqiptar?

UBA e ushtron veprimtarinë e saj mbi bazën e parimeve të bankëut islamik, por krejtësisht brenda kuadrit të legjislacionit bankar shqiptar. Parimet e bankëut islamik e venë theksin mbi vlerat morale dhe etike, ku të gjitha marrëdhëniet financiare kanë një natyrë pjesëmarrëse. Partneriteti pjesëmarrës i klientit dhe bankës në projektet e investimeve përcaktohet që para nënshkrimit të marrëveshjes financiare. Duke qenë partner në projekte investimesh, banka jo vetëm që ofron pjesën e saj të fondeve që investohen, por edhe kujdeset që projekti të vihet në zbatim dhe të përfundojë sipas kontratës. Angazhimi në partneritetin për investim i jep vlerë të shtuar projektit të investimit dhe shkon përtej një marrëdhënieje të thjeshtë huadhënës – huamarrës. Nëse zbatohet në mënyrë rigoroz sipas kontratës, ajo nënkupton siguri shtesë për realizimin e suksesshëm të projektit, i cili mbron më mirë interesat e bankës dhe klientit.

BANKIERI:

Si mund ta përshkruani veprimtarinë e bankës për vitin 2014?

Këtë vit banka ka qenë duke punuar me shumë kujdes në kuadër të trajtimit të huave me probleme, rritjes së kapitalit dhe ristrukturimit të bilancit të saj. Tashmë mund të vërejmë përmirësime në mbledhjen e huave me probleme, si dhe intensifikimin e veprimtarisë së huadhënies. Veprimtaria jonë është përqendruar edhe në përmirësimin dhe fuqizimin e qeverisjes së korporatës dhe strukturës organizative të bankës. Bankat, më shumë se çdo biznes tjetër, duhet të ecin me ritmin e ndryshimeve të epokës dixhitale. Ne kemi përgatitur

zhvillimin e platformave të reja teknologjike, që do t'u mundësojnë klientëve tanë, veçanërisht të atyre që ndodhen përtej mbulimit gjeografik nga banka jonë, të përdorin produktet dhe shërbimet e bankës. Ne i kushtojmë vëmendje të veçantë si programeve të brendshme të trajnimit, ashtu dhe seminareve specifike, apo takimeve të punës për punonjësit tanë, në mënyrë që ata të fitojnë ekspertizë në punë dhe të mësojnë më shumë rreth financave islame. Banka ka prezantuar një gamë të produkteve bankare, të modeluara posaçërisht që të jenë në përputhje me parimet e bankëut islamik. Kontratat tona të financimit dhe depozitave bazohen në këto parime, duke u fokusuar kryesisht në karakteristikat e partneritetit në financim dhe në ato që lidhen me kërkesat për transparencë.

BANKIERI:

Cilat janë objektivat kryesore dhe synimet e bankës suaj për të ardhmen e afërt dhe të largët?

Plani operativ për vitin 2015 dhe plani strategjik për periudhën pesëvjeçare e venë theksin në një strategji diferencuese, të mbështetur në bankëun islamik, duke ofruar produkte për segmente të ndryshme klientësh të interesuar të përdorin shërbimet dhe produktet bankare sipas parimeve të partneritetit. Gjithashtu, ne do punojmë në vijim për rritjen e nivelit dhe cilësisë së shërbimeve tona si dhe për krijimin e kanaleve të reja të shpërndarjes, me fokus të veçantë në bankëun me pakicë. Rritja e kapitalit nga aksionari ynë kryesor, Banka Islamike për Zhvillim, që është një institucion financiar i respektuar, me një klasifikim besueshmërie prej AAA, do të mundësojë zgjerimin e mëtejshëm të biznesit, rritjen e pjesës së tregut dhe bazës së klientelës, si dhe hapjen e degëve të reja në tregun bankar shqiptar. Kjo do të rezultojë në rritjen e të ardhurave të bankës, që në kthim do të ketë ndikim pozitiv, si në kthimin nga kapitali, ashtu dhe në raportet e kthimit nga aktivet.



nga Z. Gent SEJKO

Zv. Drejtor i Përgjithshëm &
Drejtor i Divizionit të Retail Banking
SOCIETE GENERALE ALBANIA

Sistemi bankar, si një pjesë mjaft e rëndësishme e një vendi me një ekonomi në zhvillim, edhe në Shqipëri ka kaluar gjatë 2-3 viteve të fundit situata me oshilacione makroekonomike, të ndikuara pozitivisht edhe nga masat e ndërmarra nga Banka e Shqipërisë, për të nxitur ritmet e ekonomisë dhe investimeve në vend. Midis tyre mund të veçojmë uljen e normës bazë të interesit në nivele historike, masë e cila ka ndikuar drejtpërdrejt edhe në politikat e bankave tregtare.

Sot, thuajse të gjitha bankat kanë ulur ndjeshëm normat e tyre të depozitave, si në monedhën vendase ashtu edhe në atë të huaj. Kjo mund të shihet jo vetëm si një shenjë e mirë, pasi tregon që situata e likuiditetit në Shqipëri është e qendrueshme dhe e shëndetshme, por gjithashtu edhe si një mundësi shumë e madhe për bizneset dhe individët. Normat më të ulta të depozitave nënkuptojnë kosto më e ulët fondesh dhe kjo gjë u

Normat e interesit

Ekulibri kompleks midis depozitave dhe huave

Optimizimi i likuiditetit dhe menaxhimi i mjeteve dhe detyrimeve kanë qenë një sfidë e vërtetë për të gjitha bankat tregtare, të cilat ushtrojnë veprimtarinë e tyre në ditët e sotme. Likuiditeti është me të vërtetë i rëndësishëm, por në fund, përfitueshmëria është ajo që ka peshën më të rëndë për bankat.

mundëson bankave të jenë më fleksibël në përcaktimet e çmimeve të huadhënies, duke zbatuar kështu interesa më të ulta.

Për më tepër, si rritja në depozita ashtu edhe stabiliteti i gjendjes së likuiditetit, elementë të cilët karakterizojnë pjesën më të madhe të bankave, e kanë transmetuar efektin e tyre pozitiv. Sigurisht, të qenit likuid mbi nevojat ka një kosto për bankat, por nga ana tjetër kjo krijon siguri dhe garanci për depozituesit, tregues këta jashtëzakonisht të rëndësishëm në situata të tilla të mbushura me pasiguri. Si rrjedhojë e kësaj situatë, optimizimi i likuiditetit dhe menaxhimi i mjeteve dhe detyrimeve kanë qenë një sfidë e vërtetë për të gjitha bankat tregtare, të cilat ushtrojnë veprimtarinë e tyre në ditët e sotme. Likuiditeti është me të vërtetë i rëndësishëm, por në fund, përfitueshmëria është ajo që ka peshën më të rëndë për bankat.

Gjithsesi, le t'i trajtojmë huat dhe depozitat të veçuara nga njëra-tjetra dhe me këtë rast, analizën le ta nisim nga huadhënia. Prej disa kohësh, pothuaj të gjitha bankat kanë hyrë në një garë, veçanërisht për sa i përket normave të interesit. Nisur nga qëllimi për të përthithur sa më shumë biznes që të jetë e mundur nga një treg i cili është drejt maturimit, bankat tregtare kanë konkurruar fort mes

njëra-tjetrës, duke ulur gjithnjë e më tepër normat e interesit për huat dhe duke lënë vend kështu për mundësi mjaft të mëdha për individët dhe shoqëritë tregtare, në mënyrë që këta të fundit të shfrytëzonin përparësitë e krijuara nga kjo situatë. Megjithatë, në mënyrë të habitshme, përgjigja e marrë nga tregu nuk ishte në nivelet e pritshme, madje mjaft larg tyre. Pasiguria dhe kujdesi i tepërt çuan në lindjen e një farë hezitimi te klientët, të cilët kanë qenë mjaft skeptikë, për sa i përket vendimeve për investim, duke ndikuar kështu drejtpërdrejt dhe negativisht

Sot, thuajse të gjitha bankat kanë ulur ndjeshëm normat e tyre të depozitave, si në monedhën vendase ashtu edhe në atë të huaj. Normat më të ulta të depozitave nënkuptojnë kosto më e ulët fondesh dhe kjo gjë u mundëson bankave të jenë më fleksibël në përcaktimet e çmimeve të huadhënies, duke zbatuar kështu interesa më të ulta.

kërkesën për hua. Si rezultat i gjithë kësaj, mungesa në investime u shoqërua edhe me një kohë më të gjatë pritjeje, rrjedhimisht edhe rritje të kursimeve, kështu që, në vend që të kishin një rritje të veprimtarisë huadhënëse, bankat u përballën me një fryrje të depozitave.

Në këto rrethana, disa probleme të papritura u shfaqën për bankat dhe këto ishin: inflacioni, likuiditeti dhe kostot e larta. Nga njëra anë fondet e mbledhura nuk mund të investoheshin sipas parashikimeve, ndërkohë që, nga ana tjetër, ato po mbanin mbi vete kosto të cilat nuk mund të shkarkoheshin në treg. Në kushte të tilla, për të kapërcyer këtë situatë të pakëndshme, të gjitha bankat filluan të ulin gradualisht normat e tyre të interesit për depozitat dhe kjo zgjidhje ishte mjaft e favorshme, pasi jo vetëm që ulte kostot, duke siguruar kështu stabilitetin e veprimtarisë së tyre, por edhe u jepte mundësinë bankave që t'i ulnin edhe më tej interesat e huave, duke krijuar kështu një terren gjithnjë e më të përshtatshëm për huadhënien drejt individëve dhe shoqërive tregtare.

Ndërkohë, ky nuk ishte vetëm një problem i bankave tregtare, por edhe për të gjithë ekonominë shqiptare, pasi çdo pjesë është hallkë e një zinxhiri dhe secila prej tyre ka një ndikim te të tjerat. Mungesa në kërkesën për hua dhe rritja e asaj për depozita nuk do të thotë vetëm më pak hua dhe depozita për bankat

tregtare, por njëkohësisht edhe më pak investime në vend, punësim më i ulët dhe konsum më i reduktuar, duke dhënë kështu drejtpërdrejt një ndikim negativ në rritjen ekonomike të vendit. Në vijim sa më sipër, zinxhiri i borxheve midis të gjithë aktorëve, qeverisë ndaj bizneseve, bizneseve ndaj bankave dhe partnerëve, e vendosi sektorin financiar përpara një pikëpyetjeje të madhe: "të japim, apo të mos japim hua?". Zgjidhja e këtij ekuaioni është shndërruar në sfidën kryesore të bankierëve që prej fillimit të krizës, 5 vite më parë.

Si rrjedhojë, në mënyrë që të bëhej përballja e duhur me këtë fenomen, Banka e Shqipërisë ka ndërhyrë në mënyrë të vazhdueshme, duke ulur sistematikisht normën bazë të interesit, si dhe duke u bërë thirrje bankave që të lehtësojnë dhe nxisin më tej huadhënien, e pothuajse të gjitha bankat reagueshan përputhshmërisht me atë çfarë u kërkohej. Normat e depozitave u ulën edhe më tepër, në disa raste pothuajse "dysHEME". Fushata të ndryshme huaje u lançuan nga pothuajse të gjitha bankat e mëdha dhe interesat e ofruar ishin ndër më të ultat që kanë ekzistuar ndonjëherë. Megjithatë, pavarësisht këtyre nismave, pati sërish një përgjigje të dobët nga tregu, sërish nuk erdhi reagimi i pritur nga klientët, e përsëri bankat u vunë përpara të njëjtës situatë shqetësuese, me shumë gatishmëri dhe fonde për të investuar nga ana e tyre,

por me një kërkesë të kufizuar nga ana tjetër. Nëse kjo prirje nuk do të ndryshojë, atëherë pyetja e radhës është: çfarë tjetër na ka mbetur të bëjmë?

Gjithsesi, gjatë këtij viti, veprimtaria huadhënëse po jep për herë të parë disa sinjale pozitive. Kështu, vërehet një rritje e lehtë në huat e dhëna drejt të gjithë segmenteve të klientelës, kryesisht te individët, por edhe në bankingun korporativ. Pagesa e një pjese të borxhit qeveritar kundrejt bizneseve i ka dhënë frymëmarrje disa prej bizneseve të mëdha, duke u mundësuar në këtë mënyrë atyre të realizojnë, deri diku, ripagesat e detyrimeve të huave ndaj bankave. Ky fakt nuk ka shënuar vetëm kthesën në prirjen e biznesit dhe të veprimtarisë bankare, por çfarë është më e rëndësishme, ka thyer "sindromën e krizës", që kishte rënë mbi sistemin bankar gjatë viteve të fundit. A është kjo kthesa e vërtetë drejt një rritje ekonomike? Ndoshta është ende shpejt për të gjykuar! Evoluimi i mëtejshëm i prirjeve gjatë këtij viti, e akoma më tej, deri në mes të vitit tjetër, do të na tregojnë nëse e kemi lënë prapa krizën dhe jemi duke hyrë në erën e re pozitive të rritjes ekonomike. Le të presim dhe të shohim, duke mbajtur lart optimizmin dhe duke vazhduar të marrim rrezik përsipër, ashtu siç kemi provuar me sukses që mund ta bëjmë këtë gjë, gjatë gjithë këtyre viteve të vështira.



Gjatë këtij viti, veprimtaria huadhënëse po jep për herë të parë disa sinjale pozitive. Kështu, vërehet një rritje e lehtë në huat e dhëna drejt të gjithë segmenteve të klientelës, kryesisht te individët, por edhe në bankingun korporativ. Pagesa e një pjese të borxhit qeveritar kundrejt bizneseve i ka dhënë frymëmarrje disa prej bizneseve të mëdha, duke u mundësuar në këtë mënyrë atyre të realizojnë, deri diku, ripagesat e detyrimeve të huave ndaj bankave.



KREDI PËR SHTËPI

4.9%
LEK dhe EUR



ZGJIDHENI SHTËPINË ME ZEMËR DHE BANKËN ME MENDJE

LEK - BONO THESARI, MIN 4.9% PËR VITIN E PARË. NË VAZHDIM BONO THESARI + 1.9%; MIN 4.9%
EUR - 4.9% FIKS VITIN E PARË. NË VAZHDIM EURIBOR + 4.5%; MIN 4.9%
KOMISION ADMINISTRIMI: 0.75%.

Oferta është e vlefshme për periudhën 1 Nëntor – 31 Dhjetor 2014.

SE BASHKU FORCOJME SHPIRTIN E SKUADRES



**SOCIETE GENERALE
ALBANIA**



nga Z. Renis ZAGANJORI, LL.M.

Asistent i Drejtorit të Përgjithshëm
AGJENCIA E SIGURIMIT
TË DEPOZITAVE

Roli kyç i sigurimit të depozitave në stabilitetin financiar ishte një nga mësimet e shumta të krizës financiare që u la pas. Përgjithësisht, nëpërmjet sigurimit të depozitave u shmang rrjedhja e depozitave gjatë krizës dhe përhapja e panikut në radhët e depozituesve, e në pjesën më të madhe, u mbrojtën depozitat e individëve. Sigurimi i depozitave i jep depozituesit qartësi, qetësi dhe siguri, duke kontribuar kështu në qëndrueshmërinë e sistemit financiar e bankar në vend. Aktualisht, veprimtaria e ASD-së bazohet në ligjin e ri “Për Sigurimin e Depozitave”, miratuar më 22 Maj 2014, i cili në tërësinë e tij mundëson forcimin dhe rritjen e integruar të kapaciteteve të skemës së sigurimit të depozitave. Domosdoshmëria e një ligji të ri u evidentua në kuadër të matricës për modernizimin e sektorit financiar (DPL Matrix) të FMN-së, ndërkohë që risitë kryesore në këtë ligj marrin shkas nga rekomandimet e misionit të Bankës Botërore dhe FMN-së në Programin e Vlerësimit të Sektorit Financiar në Shqipëri në vitin 2013

Sigurimi i Depozitave, hapa cilësorë përpara

Vizioni i ASD-së për krijimin e një skeme efektive të sigurimit të depozitave, në funksion të forcimit të besimit të depozituesve në sistemin bankar dhe kontributit në stabilitetin financiar në vend, përkon me aspiratat për krijimin e një skeme moderne me kapacitetet e nevojshme për përmbushjen e detyrimeve të saj.

(FSAP), si dhe nga ndryshimet rregullative të *acquis* të Bashkimit Europian.

RISITË E KUADRIT LIGJOR TË SIGURIMIT TË DEPOZITAVE

Vizioni i ASD-së për krijimin e një skeme efektive të sigurimit të depozitave, në funksion të forcimit të besimit të depozituesve në sistemin bankar dhe kontributit në stabilitetin financiar në vend, përkon me aspiratat e saj për krijimin e një skeme moderne me kapacitetet e nevojshme për përmbushjen e detyrimeve të saj. Në këtë kuadër, ASD është e angazhuar në ndjekjen e risive dhe praktikave më të mira ndërkombëtare të sigurimit të depozitave, në aspektin ligjor dhe rregullativ. Në vijë të përgjithshme, ndryshimet kryesore të ligjit të ri janë përmirësimi në tërësi i procesit të kompensimit të depozitave, qartësimi i marrëdhënieve me bankat dhe SHKK-të, rritja e autonomisë së ASD-së, përmirësimi i administrimit të mjeteve financiare, si dhe përcaktimi i nivelit të mbulimit, depozitave të sigurueshme dhe primit të sigurimit.

Konkretisht, në përmbushje të objektivit kryesor të ASD-së, ligji i ri ndan qartësisht procesin e kompensimit të depozitave dhe pjesëmarrjen e ASD-së me transferim fondesh në shitjen e bankës ose themelimin e bankës-urë. Lidhur me këtë të fundit, dispozitat e përfshira përputhen me kuadrin institucional të likuidimit të

bankave, ku ASD ka rol mbështetës ndaj Bankës së Shqipërisë dhe likuidatorit. Këtu përfshihen të drejtat e ASD-së për të bërë pagesa të pjesshme dhe paraprake, ose për të përmbushur detyrimin e saj për kompensimin e depozitave nëpërmjet transferimit të mjeteve financiare në një bankë anëtare ose bankë-urë. Sipas këtyre dispozitave, ASD mbështet zgjidhjet e Bankës Qendrore, duke zbatuar kriteret e nivelit të depozitave të siguruar dhe kostos më të ulët. Përsa i përket procesit të kompensimit është rishikuar afati i këtij procesi dhe janë saktësuar dispozitat për kryqëzimin e pretendimeve të subjekteve dhe depozituesve në një ngjarje sigurimi. Po kështu, është rishikuar rradha e pretendimeve të ASD-së në rimarrje duke plotësuar dhe sqaruar të drejtën e pretendimit të ASD-së gjatë këtij procesi.

Në lidhje me anëtarësimin e subjekteve në skemën e sigurimit të depozitave, ligji përcakton një procedurë paralele të procesit të pranimit të tyre në skemë me procesin e licencimit të subjekteve nga Banka e Shqipërisë. Në këtë drejtim, funksioni i ASD-së është verifikimi se subjektet plotësojnë kushtet për sigurimin e depozitave, përfshirë gjatë transformimit ose ndryshimeve në veprimtarinë e tyre. Në veçanti, janë detajuar detyrimet e subjekteve për të qenë anëtare të skemës, kryesisht detyrimet për mbajtjen dhe raportimin elektronik të të dhënave për depozitat dhe depozituesit, si dhe për informimin e publikut.

Lidhur me funksionet e ASD-së, ligji përmban funksione të detajuara në përputhje me doktrinën “principe de specialite” të së drejtës administrative. Nga ana tjetër, në një nen të veçantë janë përcaktuar të drejtat e ASD-së, me qëllim ndarjen e qartë të këtyre dy koncepteve. Këtu përfshihet (i) autonomia funksionale dhe financiare e ASD-së, (ii) mjete të së drejtës private (zotësia e subjektit juridik dhe e drejta për të kontraktuar) dhe (iii) mjete të së drejtës publike (kompetenca për të propozuar akte nënligjore dhe miratuar akte të ASD-së, pjesëmarrja në regjimin e kompensimit dhe zgjedhjes së bankave dhe punësimi i stafit).

Struktura e përgjithshme institucionale është ruajtur, ndërkohë që autonomia operacionale është rritur njëkohësisht me llogaridhënien dhe mirëqeverisjen e ASD-së për të minimizuar ndikime të mundshme nga palë të treta. Pjesë e rëndësishme në këtë aspekt është, ndër të tjera, miratimi i buxhetit të ASD nga Këshilli Drejtues i saj. Si kundërpeshë të rritjes së autonomisë, ligji parashikon detyrimin e ASD-së për t'i raportuar Bankës së Shqipërisë, Kuvendit dhe Këshillit të Ministrave. Gjithashtu, është shtuar detyrimi për të publikuar pasqyrat financiare të audituara, si dhe janë forcuar e detajuar dispozitat e mirëqeverisjes, siç janë kriteret për anëtarët e Këshillit Drejtues dhe stafin e ASD, konfliktit të interesit, konfidencialitetit dhe mbrojtja ligjore gjatë ushtrimit të detyrës.

Një kapitull i veçantë i dedikohet regjimit të brendshëm financiar, që mbulon parakushtet e administrimit të rrezikut në veprimtarinë e ASD-së. Ligji përfshin konceptet e vlerësimit të rezervës së fondeve, deficitit të mundshëm të tyre dhe masave që mund të merren. Po kështu, janë formuluar dispozita të veçanta, që garantojnë përputhshmërinë me parimet e kontabilitetit dhe ligjshmërisë. Një risi tjetër është përcaktimi i detyrimit të ASD-së për të administruar në llogari të veçanta kontabël fondet e sigurimit të depozitave në banka dhe SHKK, veçanërisht për proceset e kompensimit. Ligji parashikon mjete të përmirësuara në lidhje me investimin e mjeteve financiare të ASD-së, kjo e udhëhequr nga parimet e likuiditetit, sigurisë, llogaridhënies dhe normës së kthimit.

Përsa i përket sigurimit të depozitave, përcaktimet e depozitave të sigurueshme dhe të pasigurueshme janë qartësuar më tej, duke i përputhur ato me përcaktimet e ligjit për bankat dhe ligjit për SHKK-të. Gjithashtu, ligji përmirëson metodologjinë

e llogaritjes së primit të sigurimit, duke ndryshuar bazën e përllogaritjes nga vjetor në tremujor të depozitave të mbajtura në bankë në ditët e fundit të tre muajve të tremujorit paraardhës. Përparësitë e primit tremujor kundrejt primit vjetor janë thjeshtësia në llogaritje dhe verifikim, si dhe ndjekja në kohë e ecurisë së depozitave të subjektit.

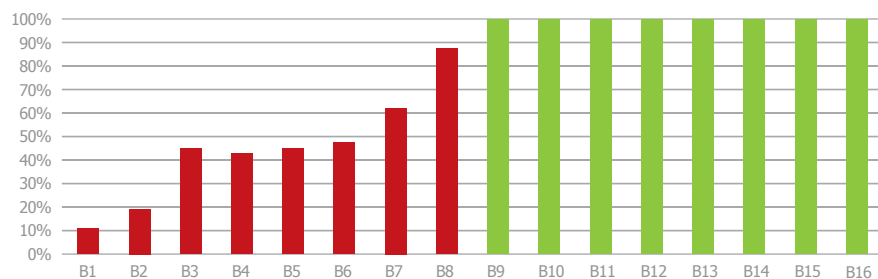
MARRËVESHJA E HUAS ME BERZH

Më 16 korrik 2014, ASD nënshkroi një Marrëveshje Huaje me Bankën Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH), nëpërmjet së cilës ASD përfiton një linjë huaje prej 100 milionë euro për një periudhë 5 vjeçare. Qëllimi i kësaj linje huaje është sigurimi i fondeve shtesë, përveç fondit të ASD-së, për të përmbushur detyrimet ligjore kundrejt depozituesve në rast nevojë. Sipas këtyre kushteve, kjo linjë mund të përdoret për kompensim të drejtpërdrejtë të depozituesve të siguruar, ose për transferim të fondeve nga ASD në një bankë-urë ose bankë blerëse, sipas dispozitave të ligjit. BERZH do të vendosë në dispozicion fondet nga kjo linjë brenda 7 ditëve nga kërkesa e ASD-së, çka mundëson përgjigje sa më të shpejtë të detyrimeve ndaj depozituesve që mund të lindin nga një ngjarje sigurimi.

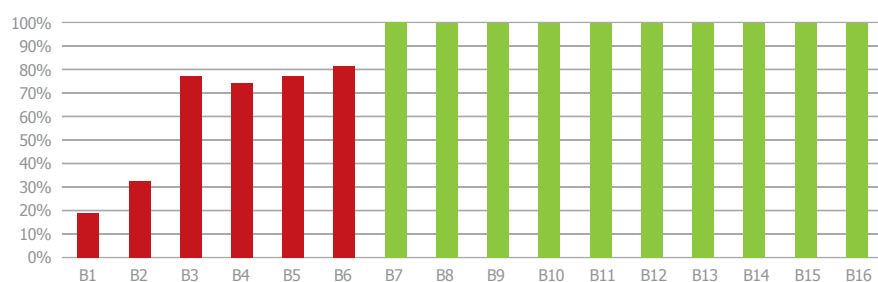
Linja e huas i garanton ASD-së fondet

e nevojshme për të rritur raportin e mbulimit të depozitave të siguruar në sistemin bankar nga 3.7% në 6%. Për më tepër, në nivel bankash të siguruar fondi siguron mbulim të plotë të dy bankave më shumë sesa lejon portofoli aktual i ASD-së. Aktualisht, fondi ASD-së mbulon 100% depozitat e siguruar në 8 banka, me një raport mbulimi 3.7% të të gjithë sistemit bankar në nivel depozitash. Me këtë linjë huaje, ASD mbulon 100% depozitat e siguruar në 10 banka, me një raport mbulimi 6% të të gjithë sistemit bankar në nivel depozitash. Për më tepër, mbulimi në katër bankat e rradhës të sistemit (B3-B6) arrin nivele tepër të kënaqshme (70%-80%). Këto tregues, sipas parimeve themelore të skemave të sigurimit të depozitave, vërtetojnë gjendjen e shëndetshme financiare të skemës dhe përputhshmërinë e saj me standardet dhe praktikatat më të mira ndërkombëtare. Gjithashtu, linja do të mundësojë fonde në euro, duke shërbyer si një mbrojtje ndaj rrezikut të kursit të këmbimit, që mund të ndikonte negativisht në nivelin e mbulimit në rast ngjarje sigurimi (40% e depozitave të siguruar janë në valutë, 95% e portofolit të ASD-së është në lek, depozitat kompensohen në lek me kursin në datën e ngjarjes së sigurimit).

MBULIM NË NIVEL BANKASH (PARA LINJËS SË KREDISË)



MBULIM NË NIVEL BANKASH (PAS LINJËS SË KREDISË)





nga Z. Fatmir KAZAZI

Konsulent fiskal

Kuvendi miratoi në muajin korrik 2014 ligjin e ri “Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar në Republikën e Shqipërisë” (Ligji nr.92/2014 date 24.07.2014), ose i quajtur ndryshe “Ligji i ri i TVSH-së”, që do të ketë efekt nga 1 janari 2015. Ky ligj shënon hapa të rëndësishëm pozitivë dhe përmban përmirësime e plotësime të rëndësishme në përputhje me direktivat e Bashkimit Europian për TVSH-në. Në gjykimin tim personal, “Ligji i Ri i TVSH-së” jep përcaktime dhe dispozita të qarta e të plota për shumë probleme, të cilat nuk gjenin zgjidhje në ligjin ekzistues. Pikërisht, për shkak të disa paqartësive ose boshllëqeve në ligjin ekzistues, janë krijuar konflikte që kanë gjeneruar kosto të larta administrative dhe financiare, si për tatimpaguesit ashtu edhe për administratën tatimore. Të tilla janë p.sh.: problemet lidhur me “Përfaqësuesit Tatimorë të TVSH-së”, shitjet e aktiveve apo mallrave, për të cilat

Sistemi bankar dhe ligji i ri për TVSH-në

Çështje që duhet të trajtohen në udhëzimin që po hartohet në zbatim të ligjit.

■ ■ Në kushtet kur ligji i ri “Për Tatimin mbi Vlerën e Shtuar në Republikën e Shqipërisë” bazohet në Direktivat e Bashkimit Europian mbi TVSH-në, është e domosdoshme që trajtimi i shërbimeve financiare të bëhet në përputhje me direktivat e posaçme të BE-së dhe me praktikatat më të mira ndërkombëtare për trajtimin për efekt TVSH-je të shërbimeve financiare.

nuk është kredituar (zbritur) TVSH-ja në blerje, eksporti i shërbimeve, etj. Thënë ndryshe, elementi i “pasigurisë”, që për fat të keq është i pranishëm në shumë dispozita ligjore e nënligjore tatimore, ka një reduktim thelbësor në ligjin e ri të TVSH-së.

Dispozitat e paqarta krijojnë pasiguri dhe kosto administrative dhe financiare të paparashikuara për tatimpaguesit dhe për shtetin.

Qëllimi i këtij shkrimi nuk është evidencimi i përmirësimeve që sjell ligji, por trajtimi i disa problemeve të veçanta, që lidhen me zbatueshmërinë e TVSH-së ndaj shërbimeve financiare e bankare dhe furnizimeve, që janë pjesë apo janë ngushtësisht të lidhura me këto shërbime. Dispozitat e paqarta krijojnë pasiguri për tatimpaguesit dhe për inspektorët tatimorë. Ato stimulojnë gabimet, me ose padashje, të tatimpaguesve dhe inspektorëve tatimorë, krijojnë barrë administrative e financiare për tatimpaguesit, organet tatimore, gjykatat, e në ndonjë rast, krijojnë premisa për korrupsion. Sigurisht që, aty ku ligji nuk mund ta sqarojë në detaje fenomenin, duhet të jepen sqarimet e nevojshme në Udhëzimin e Ministrit të Financave, në zbatim të ligjit. Tatimpa-

guesit duhet të parashikojnë qartë pasojat e veprimeve apo mosveprimeve të tyre, që rrjedhin nga dispozitat e ligjit dhe të udhëzimit.

Në këtë kontekst, mendoj se trajtimi për efekt TVSH-je i shërbimeve financiare, e sidomos i shumë elementëve përbërës apo furnizimeve, që janë pjesë apo janë ngushtësisht të lidhura me shërbimet financiare, nuk jepet me detaje në Ligj. Për pasojë, është i domosdoshëm një trajtim i detajuar i tyre në Udhëzimin e Ministrit

Pyetje për zgjidhje lidhur me TVSH-në për shërbimet financiare

1. A ka rëndësi fakti që kompania furnizuese është rezidente në një vend anëtar të Bashkimit Europian?
2. Si do të bëhet autofaturimi dhe pagesa e TVSH-së për rastet kur TVSH është e zbatueshme?
3. A aplikohet TVSH (nëpërmjet auto-faturimit/VAT Reverse Charge) për furnizimet e mëposhtme të marra nga kompani jo-rezidente?

KREDI PËR
SHTËPI

3%

Rruga më e shpejtë drejt shtëpisë tuaj.

Aplikoni tani për kredinë tuaj të shtëpisë dhe përfitoni:

- Normë Interesi fikse për vitin e parë **3%** në Lekë dhe Euro
- Vlerësim Paraprak në moment

www.tiranabank.al

PIRAEUS BANK GROUP

 **TIRANA
BANK**
tani mundesh

të Financave, që pritet të dalë në zbatim të ligjit të ri të TVSH-së, i cili është në proces hartimi. Nëse këto probleme nuk do të trajtohen qartë në këtë udhëzim, atëherë do të ndodhë që tatimpaguesit (bankat) do të zbatojnë ligjin bazuar në eksperiencën e deritanishme, në praktikat e grupeve shumëkombëshe ku bëjnë pjesë dhe/ose në konsulencat e marra nga ekspertë apo shoqëri konsulente. Në të tilla raste, me shumë gjasa inspektorët tatimorë gjatë kontrolleve tatimore, ndonjëherë edhe të orientuar drejt rritjes së të ardhurave tatimore për shtetin nëpërmjet “zbulimeve” gjatë kontrollit, mund të bëjnë vlerësime për detyrime shtesë dhe gjoha, sipas gjykimit të tyre apo bazuar dhe në ndonjë interpretim, apo sqarim me shkrim, të marrë gjatë kontrollit apo shumë periudha tatimore, pas hyrjes në fuqi të ligjit. E thënë ndryshe, gjykimeve apo shkresave teknike të tilla i jepet një fuqi “prapavepruese” dhe fillon një proces i gjatë gjobash e ankimesh, që krijon kosto të mëdha për tatimpaguesit, organet tatimore dhe gjyqësorin. Mbi të gjitha, tatimpaguesit ndjehen të pasigurtë dhe nuk mund të bëjnë parashikime të sakta të pasojave fiskale të transaksioneve të tyre të biznesit.



Në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave po analizohen edhe eksperiencat e vendeve anëtare të BE-së, apo edhe të vendeve që janë në proces anëtarësimi, në mënyrë që të konsolidohet një trajtim i qëndrueshëm dhe i qartë në përputhje me praktikën më të mira ndërkombëtare.



DISA PYETJE PËR DISKUTIM E ZGJIDHJE

Në terma konkrete, do të dëshiroja të sillja në vëmendje disa pyetje, për të cilat nuk merret apo nuk gjendet përgjigje e qartë në ligjin e ri të TVSH-së, e siç e përmenda, duhet të trajtohen detyrimisht në Udhëzimin për TVSH-në:

1. *A aplikohet TVSH (nëpërmjet autofaturimit/VAT Reverse Charge) për furnizimet e mëposhtme të marra nga shoqëri jorezidente? Të tilla shërbime janë:*

- *Shërbime lidhur me zhvillimin e sistemeve bankare, nëpërmjet të cilave realizohen transaksionet bankare, administrohen depozitat financiare, operacionet me llogaritë, transfertat financiare, etj;*
- *Shërbimet për mirëmbajtjen e sistemeve bankare të sipërpërmendura;*
- *Faturimi i të drejtave të autorit (honorareve/pagesave për të drejtën e përdorimit të licencave dhe patentave) lidhur me sistemet bankare;*
- *Shërbimet e REUTERS, shërbimet SWIFT dhe shërbime të tjera të ngjashme të lidhura me realizimin e operacioneve bankare;*
- *Shërbimet lidhur me operacionet nëpërmjet kartave të kreditit ose debitit (Master card, Visa Card, American Express, etj.);*
- *Shërbime lidhur me furnizimin, mirëmbajtjen dhe administrimin e bankomateve;*
- *Shërbimet e specializuara për operimin me e-banking;*
- *Shërbime të tjera që lidhen me përpunimin e të dhënave bankare, apo me operacione të tjera bankare.*

2. *A ka rëndësi fakti që shoqëria furnizuese është rezidente në një vend anëtar të Bashkimit Europian?*

3. *Si do të bëhet autofaturimi dhe pagesa e TVSH-së për rastet kur TVSH është e zbatueshme?*

Sipas mendimit tim personal, furnizime të tilla si: shërbimet SWIFT, REUTERS, operacionet me karta debiti ose krediti (Master card, Visa Card, American Express, etj.), furnizimi dhe shërbimet e mirëmbajtjes së sistemeve elektronike të transfertave që mundësojnë transaksionet financiare të arkëtimeve, pagesave, depozitave, huave, etj, duhet të jenë të përjashtuara nga TVSH-ja, si pjesë e shërbimeve financiare të përjashtuara me ligj. Thënë ndryshe, për këto shërbime nuk duhet të aplikohet autofaturimi i TVSH-së, kur furnizohen nga shoqëri jorezidente. Ndërkohë, shërbime të tilla si: trajnimet, shërbimet e menaxhimit, konsulencat financiare e biznesore, asistencat teknike, pagesat për të drejtat e autorit lidhur me të drejtat e përdorimit të licencave e patentave, shitja dhe mirëmbajtja e bankomateve (ATM-ve), etj, janë shërbime të taksueshme me TVSH dhe kur furnizohen nga shoqëri jorezidente, përgjegjëse për autofaturimin, deklarimin dhe pagesën e TVSH-së duhet të jetë shoqëria (banka) shqiptare, përfituese e shërbimit.

Natyrisht, pa pretenduar se kam analizuar apo studiuar në detaje transaksionet e mësipërme apo të tjera të ngjashme dhe, për më tepër, trajtimin e tyre për efekt TVSH-je, dëshiroj të theksoj se, në kushtet kur ligji i ri i TVSH-së bazohet plotësisht në Direktivat e BE-së mbi TVSH-në, është e domosdoshme që trajtimi i shërbimeve financiare të bëhet në përputhje me direktivat e posaçme të BE-së për trajtimin për efekt TVSH-je të këtyre shërbimeve. Gjithashtu, në bashkëpunim me Shoqatën Shqiptare të Bankave mund të analizohen edhe eksperiencat e vendeve anëtare të BE-së, apo edhe të vendeve që janë në proces anëtarësimi, në mënyrë që të konsolidohet një trajtim i qëndrueshëm dhe i qartë në përputhje me praktikën më të mira ndërkombëtare.

Theksoj gjithashtu, se qëllimi i këtij shkrimi është ngritja dhe diskutimi i problemeve dhe jo dhënia e rekomandimeve apo rrugëve për zgjidhjen e saktë të tyre.



nga **Dokt. Besart KADIA**

Drejtor Ekzekutiv
FONDACIONI PËR LIRI EKONOMIKE,
FLE

Huadhënësit grabitqarë” (Loan sharks) janë ata persona, ose grupe personash, që japin hua por që nuk janë të licencuar nga shteti e për rrjedhojë janë të jashtëligjshëm. Në fakt “huadhënësit grabitqarë” njihen më tepër si një deformim që ndodh në një treg financiar në kohë krize, si dhe për normat e larta të interesit që ato u kërkojnë huamarrësve. Zakonisht palët hyjnë në një marrëveshje huadhënieje afatshkurtër, kryesisht me konsumator me të ardhura të ulta, që kanë vështirësi të marrin hua nga bankat. Megjithatë shumat që ata marrin hua janë të vogla, le të themi 100 euro deri në 200 euro, norma efektive e kthimit në fakt arrijn nga 300 për qind deri në 3,000 për qind!

Pavarësisht këtyre kostove të larta klientët e shfrytëzojnë këtë sektor jozyrtar të tregut, pasi nuk kanë një punë të sigurt, kanë humbur vendin e punës, apo kanë vonesa në marrjen e pagës, etj.

Huadhënësit grabitqarë

Një fenomen për t’u marrë parasysh

Ky fenomen kërkon një vëmendje të shtuar të të gjithë aktorëve të sistemit financiar shqiptar dhe përtej tij, pasi efektet dhe pasojat e tij nuk janë thjesht kosto oportune, apo me natyrë financiare, por thelbësisht me natyrë sociale dhe të sigurisë.

Gjithë këto shqetësime theksohen akoma më shumë kur një ekonomi kalon një krizë të fortë ekonomike, siç ishte dhe kriza globale e viteve 2008 - 2009. Për ta ilustruar gjallërimin e këtij fenomeni mund të përdorim të dhëna nga Mbretëria e Bashkuar, ku industria e financimit të “huave paradhënie” (payday loan) arriti në 4 miliardë pound në vitin 2012, nga 100 milionë pound në vitin 2004. Sipas studimeve të kryera në Mbretërinë e Bashkuar, rreth 38 për qind e të anketuarve, që kërkonin financim nëpërmjet “huave paradhënie”, kishin marrë hua dhe nga familjarë të tjerë. Nga ana tjetër, në një vërtetim të kryer nga Banka e Shqipërisë në vitin 2013 me mbi 1,210 individë të anketuar në 16 rrethe të vendit, doli që raporti i konsumatorëve të cilët marrin hua në banka është pothuajse i njëjtë me borxhin jozyrtar, ose atë që nuk regjistrohet si i tillë, por që shpesh bëhet shkak për konflikte sociale. Dy qëllimet kryesore të marrjes së huasë që rendit Banka e Shqipërisë janë: blerja dhe riparimi i një prone dhe mallrat e domosdoshme të konsumit. Konkretisht, vërtetimi thekson se, në rreth 40% të rasteve të huamarrjes, familjet u janë drejtuar burimeve formale (banka dhe institucione financiare jo-bankare) dhe në 60% të tyre burimeve

joformale (persona fizikë dhe huamarrje nga dyqanet). Qëllimi kryesor i huamarrjes së familjeve mbetet “konsumi” në 32% të rasteve. Duhet theksuar se familjet që kanë deklaruar “rënie të aftësisë paguese”, në 48% të rasteve cilësojnë si arsye kryesore “rënie të ardhurave familjare”.

Por duke qenë se huadhënia jozyrtare nuk është e monitorueshme, e për rrjedhojë, nuk kemi të dhëna, informacioni i marrë nga vërtetimi i mësipërm ngre disa shqetësime për tregjet financiare në Shqipëri. Shpeshherë tregjet jozyrtare të huadhënies nuk shihen si tregje paralele të ekonomisë, përkundrazi ato shihen si

Në kushtet kur rritja ekonomike është nën potencial, kur detyrimet e pashlyera për punët publike llogariten ende në shumëmilione dollarë dhe kur kushtet e dhënies së huave janë shtrënguar ndjeshëm, a mundet që “huadhënësit grabitqarë” të kenë zëvendësuar në masë sektorin bankar?



rezultat i shtypjes, tkurrjes të huadhënies në sistemin zyrtar. Ajo që vihet re në Shqipëri është se, penetrimi i huadhënies, pra totali i huas në raport me PBB-në, ka mbetur në 40 për qind të PBB-së, ndër më të ultat në rajon, ndërkohë që huat me probleme janë ndër më të lartat në rajon. Stiglitz shkruan ndër të tjera se, dështimet kryesore të tregjeve financiare vijnë për shkak të kostonë së lartë dhe mungesës së informacionit të plotë. Gjithsesi, kostot e transaksioneve shpjegojnë vetëm pjesërisht pranimin dhe rëndësinë e ndërmjetësve financiarë dhe të financave të tërthorta në funksionimin e tregjeve financiare.

Një tjetër arsye është asimetria e informacionit, d.m.th. në një transaksion financiar njëra palë ka më pak (ose më shumë) informacion sesa pala tjetër. Për shembull, në kuadrin e një kontrate huaje, huamarrësi ka më shumë informacion rreth rrezikut të projektit që po financohet sesa individ që e jep huan. Asimetria e informacionit krijon probleme, si para firmosjes së kontratave, ashtu edhe pas. Në kushtet e rrezikut të lartë të perceptuar për dhënien e huas, për shkak të ritmeve të ulta të rritjes ekonomike dhe të nivelit të lartë të huave me probleme, bankat kanë ulur ritmin e dhënies së huave vitet e fundit, duke nxitur, ndoshta jashtë vullnetit të tyre, huadhënien jashtë sistemit bankar. Për të shmangur problemin e zgjedhjes së gabuar (angl. adverse selection,) pra problemin që krijohet nga asimetria e informacionit para transaksionit (firmosjes së kontratës), huadhënësit bazohen në

“reputacionin e klientit në treg”, ku rrjeti i njohjeve familjare dhe shoqërore garanton besueshmërinë e huamarrësit. Ky proces zakonisht është i shpejtë dhe pa kosto të larta fillestare.

Në kushtet kur rritja ekonomike është nën potencial, kur detyrimet e pashlyera për punët publike llogariten ende në shumëmilione dollarë dhe kur kushtet e dhënies së huave janë shtrënguar ndjeshëm, a mundet që “huadhëniësit grabitqarë” të kenë zëvendësuar në masë sektorin bankar? Gjithashtu, shtrohet pyetja: a ekziston ky sistem jozyrtar, paralel me sistemin bankar, apo ai ndërthuret me këtë të fundit në një mënyrë apo tjetër?

Bankat në Shqipëri janë padyshim në përpjekje të mundimshme për të gjetur një ekuilibër të vështirë midis ruajtjes së standardeve të huadhënies dhe mosshtrëngimit në ekstrem të kërkesave ndaj klienteve. Vrojtimit periodike të Bankës së Shqipërisë për kreditimin e biznesit tregojnë se politika shtrënguese e bankave, gjatë dy tremujorëve të shkuar, ka ardhur në rritje. Më shqetësuese akoma për rritjen ekonomike afatgjatë është fakti se, sipas qëllimit të përdorimit të huas, standardet u shtrënguan vetëm për huat me qëllim investimet, ndërsa u lehtësuan për huat me qëllim financimin e kapitalit qarkullues. Në këto kushte të shtrëngimit të procedurave të dhënies së huas, shoqata të ndryshme të bizneseve në vend shpesh herë kanë ngritur si shqetësim lulëzimin e financimit informal, si një alternativë ndaj sistemit bankar në vend.



Në kushtet e rrezikut të lartë të perceptuar për dhënien e huas, për shkak të ritmeve të ulta të rritjes ekonomike dhe të nivelit të lartë të huave me probleme, bankat kanë ulur ritmin e dhënies së huave vitet e fundit, duke nxitur, ndoshta jashtë vullnetit të tyre, huadhënien jashtë sistemit bankar. Për të shmangur problemin e zgjedhjes së gabuar, huadhëniësit bazohen në “reputacionin e klientit në treg”, ku rrjeti i njohjeve familjare dhe shoqërore garanton besueshmërinë e huamarrësit.



Ndaj dhe fokusi i bankave në vend vetëm në menaxhimin e aktiveve të tyre nuk mundet të injorohet dhe anashkalojë atë se çfarë ndodh me “huadhëniësit grabitqarë”, që pavarësisht se operojnë në periferi të sistemit financiar, mundet të jenë të lidhur, ndoshta dhe tërthorazi por jo vetëm, edhe me sistemin bankar. Natyrisht, ky fenomen kërkon një vëmendje të shtuar të të gjithë aktorëve të sistemit financiar shqiptar dhe përtej tij, pasi efektet dhe pasojat e tij nuk janë thjesht kosto oportune, apo me natyrë financiare, por thelbësisht me natyrë sociale dhe të sigurisë.

Investimet EKO në biznes



nga Zj. Alda SHEHU

Drejtuuese e Njësisë Mjedisore,
PROCREDIT BANK

Në çdo ndërmarrje biznesi konsumohet energji elektrike për të siguruar vazhdimësinë e procesit të prodhimit apo të shërbimit. Mbështetja financiare e munguar në momentin e fillimit të veprimtarisë ekonomike për bizneset shqiptare, si dhe investimet modeste në makineritë apo linjat e prodhimit të tyre, kanë çuar shpesh në shpërdorim të energjisë së përdorur si dhe në kosto operacionale të larta për shoqëritë, pa përmendur këtu ndikimin në ndotjen e mjedisit – kjo për shkak se jo të gjitha pajisjet dhe makineritë e biznesit që përdoren në shumë procese industriale kanë eficiencë të lartë. Këto makineri, që shumë biznese përdorin gjatë fillimit të veprimtarisë së tyre, shpesh janë blerë pas një përdorimi disavejar në industritë e vendeve eksportuese.

Sot, gjithmonë e më shumë bizneset, krahas uljes së shpenzimeve operacionale, po ndiejnë nevojën për të qënë sa

Banka ProCredit ka një përjasje aktive duke informuar, nxitur dhe mbështetur financiarisht projekte të ndryshme eficiente, në sektorin e biznesit, pasi si biznesi ashtu dhe investimet EKO mbështesin dhe ndihmojnë në zhvillimin e qendrueshëm të ekonomisë së vendit tonë.

më produktivë, për të siguruar mallra dhe shërbime më cilësore, për të zgjeruar rrjetin e klientëve dhe rritur kështu përfitueshmërinë e biznesit të tyre. Duke ulur shpenzimet mujore operacionale, bizneset kanë më tepër mundësi për të bërë investime të mëtejshme në veprimtarinë e tyre. Gjithashtu, ato biznese që investojnë në produkte EKO përmirësojnë imazhin e shoqërisë së tyre, si një biznes që investon në cilësi dhe kujdeset për mjedisin.

ProCredit Bank, në kuadër të standardeve mjedisore që promovon dhe mbështet në veprimtarinë e saj të përditshme financiare, ka krijuar edhe shërbime të posaçme financiare, si: huaja EKO. Në fokus të këtij shërbimi financiar është jo vetëm mbështetja e teknologjive të reja eficiente të investuara në sektorin e biznesit, por edhe ofrimi i konsulencës teknike dhe financiare, si vlerë e shtuar e këtij shërbimi. Huaja EKO përfshin financimin e masave të Eficiencës së Energjisë, Energjive të Rinovueshme si dhe financim të investimeve të tjera miqësore me mjedisin.

Tashmë, tregu shqiptar po bëhet gjithnjë e më konkurrues dhe si pasojë bizneset duhet të shkojnë drejt automatizimit të makinerive dhe teknologjive bashkëkohore, për të patur një zhvillim sa më të qendrueshëm dhe afatgjatë. Inve-

stimet EKO në biznese janë të larmishme dhe ndryshojnë sipas sektorit të biznesit (prodhim, shërbim, etj.), apo llojit të investimit (pajisje, makineri, godinë biznesi, etj.).

Bizneset prodhuese që ofrojnë cilësi të qendrueshme në treg dhe në të njëjtën kohë çmim konkurrues, do të jenë ato biznese që investojnë në teknologji të reja dhe eficiente. Në sektorin e prodhimit, duke zëvendësuar makineritë ekzituese me linja të reja prodhimi eficiente (të cilat konsumojnë më pak energji për të njëjtat orë pune), bizneset jo vetëm do të reduktojnë kostot operacionale, por do të përmirësojnë proceset dhe kushtet e punës, duke fituar kështu përparësi konkurruese në tregun vendas dhe jo

Efekti i teknologjive EKO në biznese shkon përtej kursimit të energjisë, prandaj kursimi i saj nuk duhet parë si qëllim më vete, por si një kontribues i rëndësishëm në rritjen ekonomike dhe zhvillimin social të vendit.

vetëm. Mundësitë e investimeve janë të shumta, si për shembull: një furrë buke apo një pastiçeri, duke zëvendësuar furrat e vjetra me të reja eficiente, do të kursejnë deri në 30% energji elektrike.

Në sektorin e tregtisë, për shembull në supermarketet, duke investuar në frigoriferë eficientë, në sisteme qendrore efikase të ngrohjes e ftohjes, mund të kursehet deri 20-30% energji elektrike dhe në të njëjtën kohë, të përmirësojnë kushtet e tyre të brendshme. Në sektorin e shërbimit, p.sh: restorantet, duke investuar në termoizolim të ndërtesës me materiale izoluese eficiente, sigurohen kushte komode për klientët e tyre. Një ndërtesë e termoizoluar ruan freskinë gjatë verës dhe nxehtësinë gjatë dimrit, duke sjellë në këtë mënyrë një kursim të energjisë elektrike deri në 50%. Me një pajisje që ka etiketën e energjisë të klasës A, përgjysmohet konsumi i energjisë elektrike, krahasuar me të njëjtën pajisje të klasës energjetike G. Duke marrë në konsideratë që sektori i transportit është një nga kontribuesit kryesorë të emetimit të gazeve ndotëse në atmosferë, banka mbështet të gjitha investimet në mjete transporti që kanë përdorim eficient të lëndëve djegëse.

ProCredit Bank mbështet dhe financoon gjithashtu edhe përdorimin e burimeve të rinovueshme të energjisë, të tilla si: energjia diellore, uji, biomasa etj. Në sektorin e turizmit për shembull, ku kostot e energjisë elektrike janë të konsiderueshme, nëpërmjet instalimit të paneleve diellore për ngrohjen e ujit, sigurohet një reduktim i shpenzimeve të energjisë elektrike deri në masën 70 - 80%. Shqipëria ka klimë shumë të favorshme për instalimin e paneleve (kolektorëve) diellore për sigurimin e ujit të ngrohtë. Në këtë mënyrë, ulen ndjeshëm shpenzimet e energjisë, pasi në vend të energjisë elektrike përdoret energjia diellore. Përveç paneleve diellore, është rritur përdorimi i biomasës (biomasa është përbërje organike – dru, drithëra, mbetjet e produkteve bujqësore si farat e frutave, ullirit, kallinjtë e grurit etj, që mund të përdoren si burim energjie), si për shembull në rastin e përdorimit të sobave apo kaldajave me “pellets”.

Banka ProCredit shkon përtej mbështetjes së masave të eficientës së energjisë dhe burimeve të rinovueshme, duke

mbështetur dhe investime ”miqësore” me mjedisin, të tilla si: investime për riciklim të materialeve të ndryshme, menaxhim të mbetjeve, investime për mbrotjen e tokës, ajrit dhe ujit, filtra për pastrimin e ajrit, ujit, etj. Banka ProCredit ka një

përfaqje aktive duke informuar, nxitur dhe mbështetur financiarisht projekte të ndryshme eficiente, në sektorin e biznesit, pasi si biznesi ashtu dhe investimet EKO mbështesin dhe ndihmojnë në zhvillimin e qendrueshëm të ekonomisë së vendit tonë.



Prej vitit 2009, ProCredit Bank ka vënë në jetë dhe optimizuar strukturat e duhura të shërbimit, për të siguruar ekspertizën më të mirë në vend për financimin e teknologjive të reja në biznese. Ecuria pozitive në tregun e pajisjeve eficiente në Shqipëri kanë ndihmuar bankën tonë të krijojë pikat e kontaktit për furnitorë të mundshëm për produktet eficiente EKO.





Eko-Rinovim

Efiçenca e Energjisë

 **DUAKredi**



Telefononi pa pagesë në

+ 0800 0800



Dërgoni e-mail tek:

duakredi@unionbank.al



Apliko on-line



UNIONBANK

Banka që dua

Kredia Eko-Rinovim

Ulje e Normës së Interesit për financimin e Rinovimit të shtëpisë që sjell Kursim Energjie

- Ulje të normes **2%** për - Kredinë konsumatore
- Ulje të normes **0.3%** për - Kredinë home equity

www.unionbank.al



nga Prof. Dr. Adrian CIVICI

President & Drejtor i Shkollës Doktorale
UNIVERSITETI EUROPIAN I TIRANËS,
UET

Tashmë në realitetin dhe veprimtarinë tonë të përditshme, interesi dhe vëmendja për ecurinë e kursit të këmbimit të monedhave kryesore, si: euro apo dollari amerikan, është rritur ndjeshëm. Jo vetëm bankat apo zyrat e këmbimit valuator një gjë të tillë e kanë ushqim të përditshëm, por edhe një pjesë e konsiderueshme subjektsh e aktorësh ekonomikë e financiarë e konsultojnë disa herë në ditë kursin e këmbimit të këtyre monedhave me njëra tjetrën, veçanërisht qendrueshmërinë e lekut ndaj luhatjeve të tyre. Kultura dhe njohuritë bazë financiare e monetare po bëhen çdo ditë e më tepër një instrument i domosdoshëm në marrjen e vendimeve, si dhe po shndërrohen në një lloj njohurie e informacioni, që absolutisht nuk duhet neglizhuar apo trajtuar si diçka teorike apo luksi ekspertësh të fushës.

Shumë individë apo subjekte ekono-

Dobësim i euros apo forcim i dollarit Çfarë skenarësh priten?

“ Është e qartë se, sa më e fortë të jetë euro në raport me dollarin, aq më shumë ulen çmimet e naftës, gazit, mineraleve, etj, çka përkthehet në një inflacion gjithnjë e më të ulët dhe kërcënim serioz deflacionist, që rrezikon ta konfrontojë eurozonën me sëmundjen deflacioniste japoneze të fundit të viteve '90. ”

mike kanë marrë hua në euro, ndërkohë që të ardhurat bazë i kanë në lek, për pasojë janë shumë të interesuar për kursin e këmbimit lek/euro, pasi prej tij varet shtrenjtimi apo rënia e çmimit të huas së tyre. Natyrisht që dobësimi i euros ndikon në uljen e çmimit të huave të tyre, ndërkohë që forcimi i saj i bën ato më të shtrenjta. Tregtarët, qofshin importues apo eksportues, interesohen natyrshëm për forcimin apo dobësimin e euros dhe dollarit, në mënyrë që të orientojnë blerjet dhe shitjet e tyre në tregjet më të favorshme të zonës euro apo zonës së dollarit. Dobësimi i euros favorizon importet, duke i bërë ato më të lira në

“ Dobësimi i euros dhe forcimi i dollarit duket se po ndikohet edhe nga një faktor tjetër. Që nga fillimi i vitit 2013, kur zona euro filloi të japë shenjat e para të stabilizimit post-krizë dhe të krijojë më shumë besim, drejt saj u derdhën në masë investime të shumta, duke bërë që të rritej trysnia ndaj monedhës së përbashkët për ta ulur vlerën e saj. ”

raport me lekun, ndërkohë që forcimi i dollarit i bën më të shtrenjta importet, duke rivlerësuar pozitivisht eksportet.

Jo pak herë gjatë këtyre 20 - 22 viteve të fundit, gjeografia dhe orientimi i import - eksporteve edhe në Shqipëri është ndikuar ndjeshëm nga forcimi, apo dobësimi që kanë pësuar dy valutat bazë, euro dhe dollari. Gjatë viteve të fundit, si pasojë e një monedhe euro “të fortë” dhe një dollari relativisht më të “dobët”, vendet apo tregjet ku përdoret dollari kanë qenë më të parapëlqyera për tregëtarët dhe biznesin shqiptar, duke bërë që në një farë mënyre peshat specifike e tregtisë me zonën euro të reduktohet në raport me “zonën e dollarit”, apo mallrat që tregëtohen në dollarë. Kjo është kushtëzuar dhe nga fakti se në bilancin tonë tregtar, megjithë përmirësimet e bëra vitet e fundit, përsëri mbizotërues janë importet që vijnë nga eurozona. Në këtë kontekst, çdo ditë e më tepër duhet të fillojmë të menjohet për rritjen e nivelit të konkurrueshmërisë së eksporteve, duke e bërë të qartë diferencimin e tregjeve: importet nga tregjet dhe vendet me monedhë më të dobët dhe eksportet drejt vendeve apo zonave me monedhë më të fortë.

Së fundmi, në këtë pikëvështrim duhet përmendur dhe fakti se Shqipëria bën pjesë në vendet ku niveli i euroizimit është i lartë, megjithëse vendi nuk është as anëtar i BE-së dhe as i eurozonës, apo nuk e përdor euron si monedhë zyrtare, siç është rasti i Kosovës dhe Malit të Zi. Rreth 30 – 35 për qind e çmimeve në Shqipëri (apartamente banimi, dyqane e mjedise shërbimesh, vetura, tarifa shkollimi, materiale ndërtimi, bileta avioni e traqetesh, lëndë të para, etj), afshohen dhe realizohen në euro (relativisht më pak në dollarë), duke përbërë kështu një faktor të rëndësishëm në nivelin e çmimeve dhe orientimin e fuqisë blerëse, nivelit të konsumit, strukturës së depozitave dhe huave bankare, për të përfunduar te biznesi i vogël apo i madh, që mjaft individë apo subjekte përpiqen të bëjnë, duke shitur e blerë monedha të ndryshme në varësi të fitimit që vjen nga kjo veprimtari. Në këtë sens, duket me interes dhe një analizë apo disa komente mbi ecurinë aktuale dhe raportet e pritshme të dy valutave kryesore, euros dhe dollarit amerikan, me njëra-tjetën si dhe efektet që jep kjo “përballje” e tyre në raport me lekun shqiptar.

Përtej faktorëve të brendshëm makroekonomikë e strukturorë që mund të ndikojnë fuqinë apo dobësinë e lekut, dobësimi apo fuqizimi i valutave kryesore pasqyrohet ndjeshëm edhe në kursin e këmbimit lek/euro, lek/dollar, apo lek/paund. Natyrisht që sot në disiplinat dhe institucionet që studiojnë problemet financiare e monetare, vlerësimi i kursit të këmbimit për periudha afatmesme e afatgjata konsiderohet i vështirë, për të mos thënë i pamundur, por megjithatë, për prirjet kryesore të tij analizat specifike, debatet dhe parashikimet janë më të pranueshme.

Në gjashtë muajt e fundit, monedha e përbashkët europiane, euro, ka hyrë në një kurbë të fortë zbritëse në raport me dollarin amerikan, duke u këmbyer në këtë fund shtatori me 1.25 - 1.27 USD, nga 1.38 USD që këmbehej në muajin maj 2014. Një zbritje e tillë kishte të paktën mbi 15 muaj që nuk verifikohet. Çfarë po ndodh me euron dhe si shpjegohet kjo ulje e fuqisë së saj, apo dhe e kundërta, rritja e fuqisë së dolla-



BQE-ja po fillon të vendosë një lidhje korrelative ndërmjet nivelit të ulët të inflacionit në eurozonë, rritjes së dobët ekonomike dhe euros së fortë, çka nënkupton qartë se një nga instrumentet e rëndësishme që do të përdoret në muajt, apo vitet në vazhdim, për t'u përballuar me rrezikun e deflacionit dhe stimuluar rritjen ekonomike do të jetë “dobësimi i euros”.

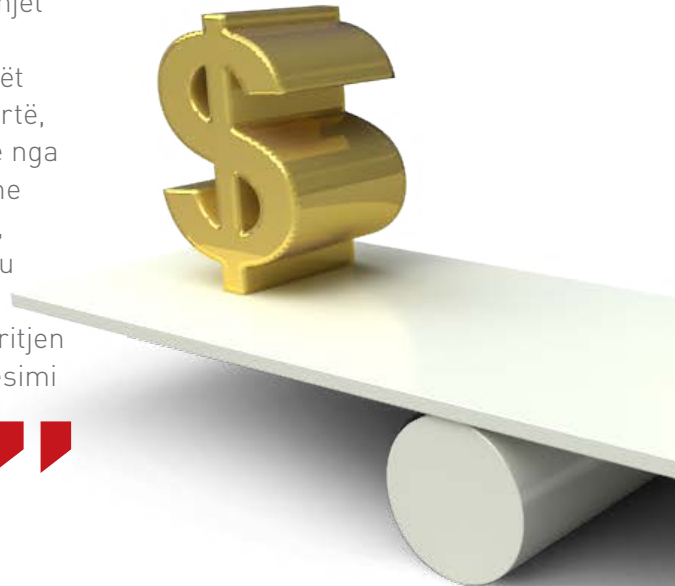


rit është thjesht konjunkturale apo shpreh një prirje më të qëndrueshme? Analistët dhe ekspertët financiarë e monetarë e shpjegojnë këtë prirje, e mbi të gjitha, qëndrueshmërinë apo përkohshmërinë e saj me disa elementë kryesorë.

Së pari, efektet e forcimit të ekonomisë amerikane dhe ndryshimit të kahut të politikës monetare të FED-it, Bankës Qendrore Amerikane. Treguesit kryesorë të ekonomisë amerikane kanë disa muaj që janë të qëndrueshëm dhe në përmirësim të vazhdueshëm. Institucionet si: FMN, OECD, etj, vlerësojnë se PBB-ja e SHBA-së për vitet 2014 dhe 2015 pritet të rritet me 2.1 – 3.1 për qind, ndërkohë që eurozona si parashikim maksimal ka shifrën 0.8 – 1.1 për qind. E njëjta gjë mund të thuhet dhe për nivelin e papunësisë. Në SHBA muajt e fundit papunësia ka zbritur nën 6.2 për qind, ndërkohë që në Europë është 11.5 për qind. FED-i, pas një politike aktive të quajtur “lehtësim sasior” (“quantitative easing”), me anë të së cilës gjatë 5 viteve nga viti 2008, e rriti me 467 për qind bazën monetare, duke stimuluar huadhënien

dhe konsumin, aktualisht ka kaluar në kah të kundërt. Tashmë që rritja ekonomike është rikthyer, FED-i po ndryshon kurs, duke zbatuar një politikë monetare më shtrënguese (“tapering”), me anë të së cilës synon të stabilizojë vlerën e dollarit, duke e reduktuar masën monetare, deri në fund të tetorit 2014, me rreth 85 miliardë dollarë dhe duke paralajmëruar një rritje progresive të normës bazë të interesit, duke filluar nga qershori i vitit 2015. Për pasojë, yield-i i obligacioneve sovraane shumëvjeçare amerikane, aktualisht në nivelet 2.5%, rezulton shumë më tërheqës se bonot e thesarit gjermane (1%) ose franceze (1.3%).

E gjithë kjo ka si efekt kryesor forcimin e dollarit kundrejt euros, ndërkohë që shumë analistë monetarë vlerësojnë se ky faktor do vazhdojë të jetë i pranishëm edhe për shumë muaj në vazhdim. Por dobësimi i euros dhe forcimi i dollarit duket se po ndikohet edhe nga një faktor tjetër: që nga fillimi i vitit 2013, kur zona euro filloi të japë shenjat e para të stabilizimit post-krizë dhe të krijojë më shumë besim, drejt saj



Analistët monetarë dhe agjencitë e specializuara të tregjeve financiare vlerësojnë se, me anë të këtij programi TLTRO (Targeted Long-Term Refinancing Operations) bankat europiane do kenë mundësi të kreditoohen me rreth 400 miliardë euro, të cilat duhet dhe pritet të shkojnë në favor të rimëkëmbjes dhe zhvillimit të ekonomisë europiane.



u derdhën në masë investime të shumta, duke bërë që të rritet trysnia ndaj monedhës së përbashkët për ta ulur vlerën e saj.

Së dyti, kursi i ri i BQE-së. Objektiv i qëndror i BQE-së në sferën e politikës monetare ka qenë gjithnjë kontrolli i nivelit të inflacionit dhe stabiliteti i çmimeve, por muajt e fundit BQE-ja ka filluar të jetë pak më fleksibel në raport me këtë objektiv, duke u treguar e vëmendshme edhe për kursin e këmbimit të euros ndaj monedhave të tjera, si: dollari amerikan, paundi britanik, yen-i japonez, renminbi kinez, etj. Pa shkuar deri në një evidentim institucional të këtij “objektivi të dytë”, BQE-ja dhe Presidenti i saj z. Mario Dragi, në shumë raste janë shprehur hapur në favor të rëndësisë dhe vëmendjes që duhet t’i kushtohet “përqindjes së këmbimit të euros dhe forcës së saj me valutat e tjera kryesore”.

Në këtë mënyrë, duket se, drejtpërdrejt apo tërthorazi, BQE-ja po fillon të vendosë një lidhje korrelative ndërmjet nivelit të ulët të inflacionit në eurozonë,

rritjes së dobët ekonomike dhe euros së fortë, çka nënkupton qartë se një nga instrumentet e rëndësishme që do përdoret në muajt, apo vitet në vazhdim, për t’u përballuar me rrezikun e deflacionit dhe stimuluar rritjen ekonomike do të jetë “dobësimi i euros”. Në fakt, po të kihet parasysh se shumica e lëndëve të para që importohen në Europë kuotohen në bursë në dollarë, është e qartë se sa më e fortë të jetë euro në raport me dollarin, aq më shumë ulen çmimet e naftës, gazit, mineraleve, etj, çka përkthehet në një inflacion gjithnjë e më të ulët dhe kërcënim serioz deflacionist, që rrezikon ta konfrontojë eurozonën me sëmundjen deflacioniste japoneze të fundit të viteve ‘90. Kjo është arsyeja pse BQE-ja nuk priret më ta fshehtë qëndrimin e saj në favor të një euro-je më të dobët në raport me dollarin dhe pse BQE-ja e uli në muajin shtator 2014 normën bazë të interesit për euron nga 0.15% në 0.005%, duke njoftuar njëkohësisht fillimin e një programi special blerjesh të aktiveve dhe obligacioneve të titullizuara, ABS (asset

backed-securities), në mënyrë që të lehtësojë fluksin e huave të reja drejt ekonomisë europiane.

Gjithashtu, BQE-ja lançoi edhe programin e saj të ri të “operacioneve të reja të rifinancimit afatgjatë 4 vjeçar për bankat europiane”, transhi i parë i të cilit u aktivizua që në 18 shtator 2014. Analistët monetarë dhe agjencitë e specializuara të tregjeve financiare vlerësojnë se, me anë të këtij programi TLTRO (Targeted Long-Term Refinancing Operations) bankat europiane do kenë mundësi të kreditoohen me rreth 400 miliardë euro, të cilat duhet dhe pritet të shkojnë në favor të rimëkëmbjes dhe zhvillimit të ekonomisë europiane. Pasojë e drejtpërdrejtë e gjithë këtyre operacioneve është një dobësim i mëtejshëm i euros në raport me dollarin amerikan, për muajt dhe ndoshta vitet në vazhdim. Sipas analistëve të disa prej bankave më të rëndësishme europiane dhe amerikane, veprimet dhe objektivat e mësipërme konvergjojnë natyrshëm drejt përfundimit se: prirja dobësuese e euros dhe ajo forcuese e dollarit nuk është e përkohshme dhe konjunkturale, por më e qëndrueshme e afatgjatë, të paktën 2 - 3 vjeçare. Vlerësimet dhe parashikimet e tyre shkojnë drejt parashikimit se gjatë vitit 2015, raportet euro-dollar mund të arrijnë në 1 – 1.25, ndërkohë që gjatë periudhës 2016 - 2017, duke u mbështetur në faktin se ekonomia europiane dhe rritja e saj ekonomike nuk pritet që të kenë ndonjë boom të konsiderueshëm, raporti euro-dollar të zbrësë në 1 – 1.15 apo drejt një pariteti (barazimi) të tyre të mundshëm 1 USD = 1 EURO në vitin 2017.

Pritet që euro të jetë në prirje dobësuese për muajt në vazhdim edhe në raport me paundin britanik, pasi ekonomia britanike tashmë që edhe frika e shkëputjes së Skocisë kaloi, duket më solide se ajo e eurozonës, ndërkohë që edhe Banka e Anglisë ka lënë të kuptohet se gjatë 6-mujorit të parë të vitit 2015 mund të fillojë ndryshimin e kursit të politikës së saj monetare, drejt rritje së normës bazë të interesit për paundin britanik.



UBA

**Banka e Bashkuar
e Shqiperise
United Bank
of Albania**

FINANCIME

DEPOZITA

TRANSFERTA

PAGESA



ENDERRO PA LIMIT ME

www.uba.com.al



UBA

Përgjegjshmëria sociale

BKT



Përfundon rikonstruksioni i Shtëpisë së Pushimit në Velipojë
Banka Kombëtare Tregtare zhvilloi një fushatë në Facebook, ku për çdo shpërndarje të numrit të llogarisë së vënë në dispozicion u dhurua një shumë e caktuar, e cila u përdor për të rikonstruktuar Shtëpinë e Pushimit në Velipojë. Shtëpia e ngritur që në vitet '60, tashmë është e gatshme për të pritur grupe nga shtëpitë e fëmijës në të gjithë Shqipërinë.



Festivali Multikulturor në Berat
BKT mbështeti festivalin multikulturor, i cili u zhvillua në datat 21- 23 gusht në Berat. Festivali u organizua për tri netë me 12 veprimtari artistike, të cilat synonin promovimin e Beratit dhe të vlerave të trashëgimisë kulturore që mbart ky qytet.



CREDINS BANK



TRA.KU fest

Credins Bank u bë një nga mbështetëset dhe promovuesit e këtij festivali, i cili promovoi vlerat dhe traditën e bukur shqiptare, përmes një numri të madh veprimtarish, si: konferenca akademike, festime tradicionale, vizita, koncerte dhe shumë veprimtari të tjera paralele, nën kujdesin e Ministrisë së Mirëqenies Sociale dhe Rinisë dhe Ministrisë së Zhvillimit Urban dhe Turizmit.



Credins Bank mbështet shëndetësinë në Shqipëri

Nën sloganin “Credins Bank mbështet shëndetësinë në Shqipëri”, pas Spitalëve Rajonale të Durrësit dhe Vlorës, u mbështet dhe Spitali Rajonal Shkodër. Kjo nismë e Credins Bank do të vijojë më tej me mbështetjen e të tjera qendrave spitalore të rëndësishme, me objektiv përmirësimin e cilësisë së shërbimit spitalor në vendin tonë.

CREDIT AGRICOLE



“Festa e Muzikës” për herë të parë dhe në Shqipëri

Banka Crédit Agricole Shqipëri, si një partnere e përhershme e promovimit të artit dhe kulturës në vend, mbështeti organizimin për herë të parë në Shqipëri të veprimtarisë masive: “Festa e muzikës”, e cila erdhi si një bashkëpunim i Aleancës Franceze në Tiranë, Ambasadës së Francës, Bankës Crédit Agricole dhe partnerëve të tjerë. Nën sloganin “Bëni muzikë!”, kjo veprimtari e ndërkombëtarizuar inkurajon muzikantët amatorë të luajnë muzikë vullnetarisht në rrugë, sheshe dhe hapësira publike. Në Shqipëri, festivali u organizua në qytetet: Korçë, Elbasan dhe Tiranë, ku dhe u mbyll me një koncert të madh në sheshin “Skënderbej”. Kjo festë synon të kthehet në një traditë për vitet e ardhshme, duke iu shtuar kalendrit të eventeve artistike në vend.



Përgjegjshmëria sociale

INTESA SANPAOLO BANK



Festa e Birrës në Korçë

Intesa Sanpaolo Bank - Albania ishte e pranishme me standën e saj ekologjike në Festën e Birrës në Korçë më 13-17 gusht, ku shpërndau dhuratat të shumta për vizitorët, duke transmetuar mesazhin e rigjallërimit të traditës së qytetit të Korçës, si qyteti ku është prodhuar birra e parë shqiptare. Festa, e kthyer në traditë prej 8 vjetësh, u vizitua nga rreth 80 mijë persona. Ruajtja dhe zhvillimi i traditave dhe kulturës, në përputhje me strategjinë për zhvillimin turistik e ekonomik të rajonit është pjesë e përgjegjësisë sociale të bankës tonë, në vendet ku ajo operon.



Festivali Multikulturor në Berat

Festivali Multikulturor në qytetin 2,400 vjeçar të Beratit, u organizua për të zhvilluar dhe promovuar agroturizmin dhe ngjarjet kulturore, me qëllim zhvillimin ekonomik të qytetit. Pjesëmarrja e bankës në Panairin Agro me standën dhe abazhurët e saj të drurit, ku u shpërndanë përparëse pune për të gjithë vizitorët e pjesëmarrësit, përforcoi angazhimin për zhvillim të qendrueshëm edhe përmes përdorimit të materialeve ekologjike e multifunktionale. Ky event riafirmoi vlerat historike, kulturore, etnografike, arkitektonike e të tolerancës fetare, si një potencial i konsiderueshëm për zhvillim e turizmit dhe ekonomisë.



FIRST INVESTMENT BANK



Karta e kreditit për studentë
Për një periudhë 6 mujore, punonjësit e Fibank kryen prezantime informues të kartave të kreditit, krijuar posaçërisht për studentë, në mjediset të universiteteve publike dhe private. Gjithashtu, studentët u ftuan të vizitonin bankën, si dhe u është ofruar mundësia për të kryer praktikant mësimore pranë saj. Vetë produkti “Karta e kreditit për studentë”, ka si qëllim kryesor të informojmë brezin e ri me mundësitë e përdorimit të instrumentave të pagesës, për të krijuar një marrëdhënie të fortë midis brezit të ri dhe bankave.

VENETO BANKA



Veneto Banka dhe Instituti i Kulinarisë “Neraxhi”

Veneto Banka ka vendosur që në politikën e saj të zhvillimit të ketë përparësi mbështetjen me bazë materiale për të rinjtë me arsim profesional dhe po vazhdon të japë kontribut real në rritjen profesionale të brezit të ri, duke krijuar hapësira bashkëpunimi me sipërmarrjet e suksesshme.

Në mbështetje të sportit

Banka ishte një nga mbështetësit financiarë të Kampionatit Kombëtar të Beach Volley, i organizuar nga Federata Shqiptare e Volejbollit, në bashkëpunim me Bashkitë e Himarës dhe Sarandës.

Veneto Banka dhe Lions Club Tirana

Është e dhimbshme historia e familjes Rushani në Fshatin Fitore të Komunës Novoselë në Vlorë. Apelit në media nga ana e prindërve të dy fëmijëve të paralizuar, Amarildos dhe Klodjanit, iu përgjigj Lions Club Tirana, Konsulli i Austrisë në Shkodër, z. Gjergj Leqejza dhe Veneto Banka, të cilat së bashku mundësuan sjelljen e karrocave elektrike për këta dy fëmijë.



RAIFFEISEN BANK



Në mbështetje të Spitalit Rajonal Korçë

Raiffeisen Bank ka vazhduar mbështetjen e saj edhe në qytetin e Korçës, duke sponsorizuar rikonstruksionin e hyrjes kryesore të Spitalit Rajonal. Me këtë rast, u organizua ceremonia e inaugurimit ku ishte i pranishëm Drejtori Rajonal i Sigurimit Shëndetësor Z. Petrika Tollkuçi, Z. John McNaughton, Anëtar Bordi për Bankingun me Pakicë në Raiffeisen Bank, Prefekti i Qarkut Korçë, Z. Arditi Konomi, deputeti Ilirjan Pendavinji si edhe mjekë e infermierë të këtij institucioni. Z. McNaughton tha në fjalën e tij që: “Raiffeisen Bank do vazhdojë mbështetjen në rigjallërimin e këtij sektori”.



Bashkia Kuçovë i jep emrin “Raiffeisen Bank” rrugës kryesore të këtij qyteti

Me vendim të Këshillit Bashkiak, Bashkia Kuçovë, në shenjë mirënjohjeje ndaj bankës i ka vendosur emrin “Raiffeisen Bank” rrugës kryesore të këtij qyteti. Me këtë rast u zhvillua edhe një ceremoni përirimi, ku të pranishëm në ishin Kryetari i Bashkisë, z. Bardhyl Gjyzeli, z. John McNaughton, Anëtar i Bordit i Raiffeisen Bank, përfaqësues të institucioneve në qytet, etj.



Sponsorizim i rikonstruksionit të Zyrës së Punës në Gjirokastrë

Raiffeisen Bank, në bashkëpunim me Ministrinë e Mirëqenies Sociale dhe Rinisë si dhe Shërbimin Kombëtar të Punësimit, financoi rikonstruksionin e plotë të Zyrës së Punës në Gjirokastrë. Ceremonia e inaugurimit u ndoq nga z. Christian Canacaris, Drejtor i Përgjithshëm i Raiffeisen Bank, z. Erion Veliaj, Ministër i Mirëqenies Sociale dhe Rinisë, përfaqësues të bizneseve dhe organizatave të ndryshme që operojnë në këtë sektor, etj.



SOCIETE GENERALE ALBANIA FESTON 150 VJETORIN E SOCIETE GENERALE GROUP DHE 10 VJETORIN E BANKËS SOCIETE GENERALE NË SHQIPËRI

Societe Generale Albania feston 150-vjetorin e Societe Generale Group dhe 10 vjetorin e veprimtarisë së Bankës Societe Generale Albania. Me datë 3 shtator, Societe Generale Albania organizoi një mbrëmje gala për të festuar 150 vjetorin e Societe Generale Group dhe 10 vjetorin e veprimtarisë së Bankës Societe Generale Albania. Me pjesëmarrjen e punonjësve, partnerëve, përfaqësuesve të institucioneve dhe klientëve, kjo mbrëmje ishte një mundësi për t'u mbledhur dhe festuar së bashku. Societe Generale ka ndihmuar përgjatë gjithë këtyre viteve, duke financuar projekte që simbolizojnë botën moderne dhe ka përkrahur miliona klientë të saj privatë, individë, bizneset e vogla, të mesme dhe të mëdha në mbarë botën, në projektet e tyre të larmishme.





SWIFT: “20 vjet në Shqipëri, 20 vjet partneritet”

Forumi i Parë i Biznesit - SWIFT Albania 2014

Shoqata Shqiptare e Bankave në bashkëpunim me SWIFT Austria dhe CIS, organizuan Forumin e Parë të Biznesit - SWIFT Albania 2014, me temë: “20 vjet në Shqipëri, 20 vjet partneritet”. Forumi zhvilloi punimet në datë 17 shtator 2014, në Hotel Sheraton, Tiranë dhe u ndoq nga përfaqësues të sistemit bankar në Shqipëri, përfaqësues të Bankës së Shqipërisë, Ministrisë së Financave, institucioneve financiare jobanka, shoqërive utilitare, etj. Komuniteti bankar në Shqipëri është prej 20 vitesh përdorues i platformës SWIFT, mbi të cilën është ndërtuar infrastruktura e sistemeve të pagesave në vend.



Në fjalën e hapjes, Znj. Endrita Xhaferaj, Sekretare e Përgjithshme e AAB-së theksoi rëndësinë e organizimit për herë të parë në Shqipëri të këtij forumi, i cili zhvillohet prej vitesh në shumë vende të botës.

Zj. Najada Xhaxha, Kryetare e Komitetit të Pagesave të AAB si dhe Kryetare e SWIFT UGCP në Shqipëri u ndal në përfitimet e ndërsjellta, të sistemit bankar dhe SWIFT-it, gjatë këtyre viteve të bashkëpunimit si dhe sfidat dhe mundësitë e reja për të ardhmen. Diskutimi vazhdoi me prezantime nga përfaqësues të SWIFT Austria dhe CIS

mbi produktet e tyre si dhe përfaqësues të Bankës së Shqipërisë dhe Ministrisë së Financave, lidhur me zhvillimin e sistemeve të pagesave në Shqipëri, pjesëmarrjen e tyre në rrjetin SWIFT gjatë këtyre 20 viteve të partneritetit, si dhe përfitimet nga përdorimi i kësaj platforme.

Seksioni i dytë u nda në katër seanca paralele prezantimi, ku pjesëmarrësit, në grupe, u njohën me zgjidhjet që SWIFT ofron për të gjithë partnerët (bankat, institucionet shtetërore, institucionet e tjera financiare, shërbimet utilitare, etj).



Intervistë me Michael Formann, Drejtor i SWIFT Austria

Nga Rudina Hoxha

Si e vlerësoni Forumin e Biznesit të SWIFT-it të mbajtur kohët e fundit në Tiranë? Në çfarë drejtimi ishte ky forum i dobishëm për Shqipërinë?

Kam përshtypjen se ky ishte një organizim shumë i vlefshëm e që shprej që të përsëritet, në intervale të rregullta kohe. Organizime dhe raste të tilla bëjnë të mundur që komunitetet lokale të mund të përfshihen në diskutimet globale, që organizon komuniteti i SWIFT-it.

Nga këndvështrimi juaj, si paraqitet Udhërrëfyti i Përputhshmërisë së SWIFT-it për vitin 2014?

Me pak fjalë, unë besoj plotësisht se jemi në rrugën e duhur dhe kemi përparuar shumë, gjatë 18 muajve të fundit. Megjithatë, ka ende rrugë për të bërë, sidomos në kuadër të procesit “Njih Klientin Tënd (KYC)”, për bankat korrespondente. Ajo që duhet vlerësuar është se, së bashku me Erste Group Bank dhe Raiffeisen International ne kemi tashmë aktorë më të angazhuar, të cilët luajnë një rol shumë të rëndësishëm në rajonin tonë të Europës Qendrore dhe Lindore.

Si e vlerësoni infrastrukturën e sistemit të pagesave në Shqipëri? A keni njohuri praktike rreth saj?

Me aq sa kam njohuri, ajo është shumë e qendrueshme e mirëshkallëzuar. Ajo përdor të gjitha kanalet efektive dhe elastike të mesazheve, që ne kemi krijuar posaçërisht për zbatimin në praktikë të Sistemeve të Shlyerjes në Kohë Reale (RTGS). Gjithashtu, jam i vetëdijshëm se Banka e Shqipërisë është gjithmonë në kontakt dhe e përditësuar me zhvillimet tona më të fundit.



Duke pasur parasysh krizën aktuale financiare, cila do të ishte shtysa e vërtetë për letrat me vlerë?

Për fat të keq nuk kemi një plumb të artë, por mund të them se gjatë udhëtimeve në rajon, kam qenë dëshmitar i faktit se, një sistem të shëndoshë financiar është thjesht vetëm një pikënisje. Ne zakonisht i kushtojmë vëmendje rritjes së fortë të PBB-së dhe treguesve të tjerë të ecurisë ekonomike, sikundër dhe masave të marra nga shteti/qeveria, që u mundësojnë individëve përfitime fiskale kur p.sh.: investojnë në fonde pensionesh, për të siguruar mirëqenien e tyre për të ardhmen.

Si mund të ndihmojë Shqipëria në drejtim të mbështjes së standardizimit dhe bashkëpunimit mes vendeve të Europës Qendrore dhe Lindore, për të trajtuar më mirë çështjet me të cilat përballemi në këtë mjedis të vështirë dhe të ndryshueshëm?

Ky është një proces në zhvillim e sipër. Unë takohem rregullisht me kolegët shqiptarë,

në konferencat që zhvillohen në rajon, por edhe teknologjia aktuale bën të mundur që shkëmbimi i njohurive të realizohet më lehtësisht, krahasuar me disa vite më parë.

Sipas mendimit tuaj, cili është niveli i Shqipërisë në rrugën për ta vendosur veten si një pikë referimi financiare e vlefshme, në krahasim me vendet e tjera të EQL-së?

Nuk jam i sigurt nëse çdo vend kërkon të jetë pikë referimi, edhe pse unë besoj se, është shumë e dobishme përpjekja e palodhur për të qenë konkurrenës dhe për të luftuar për të qenë në mesin e më të mirëve në drejtim. Nga këndvështrimi teknik, unë besoj se mjaft prej “detyrave të shtëpisë” janë bërë më së miri. Nga këndvështrimi ekonomik ka ende disa gjëra për t’u kryer... unë ende nuk mund ta kuptoj pse p.sh.: industria e turizmit nuk është zhvilluar akoma dhe më shumë; Personalisht jam një tifoz i madh i Shqipërisë, i popullit të saj të mirëarsimuar dhe i natyrës mahnitëse.



PËR PROFESIONISTËT E LIRË BANKA QË BESON TEK JU.

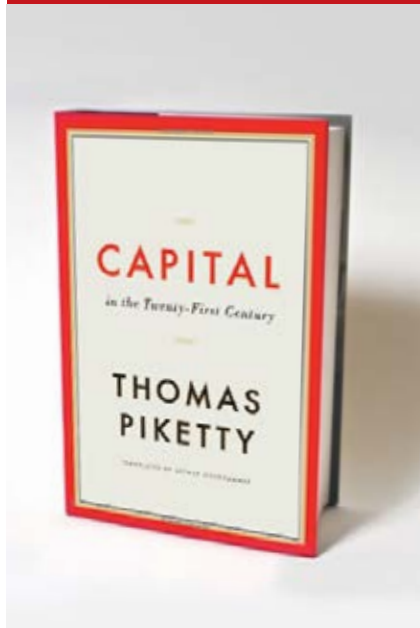
Veneto Banka është tashmë partneri më i mirë për të gjithë Avokatët, Noterët dhe Kontabilistët duke ju ofruar:

- Overdraft pa kolateral
- Mundësi financimi deri në 60 muaj
- Kartë Debiti VISA Business

Veneto Banka.
Banka që beson tek ju.

Tel. +355 (0) 4 2280555
www.venetobanka.al

 **VENETO BANKA**
GRUPPO VENETO BANCA



Një vështrim mbi librin e Thomas Piketty: “Kapitali në shekullin e XXI”



Kur norma e kthimit të kapitalit tejkalon normën e rritjes së prodhimit dhe të të ardhurave, [...] atëherë kapitalizmi gjeneron automatikisht pabarazi arbitrare dhe të paqëndrueshme, të cilat hedhin në erë nga themelet vlerat e meritokracisë, mbi të cilat ngrihen shoqëritë demokratike **(Thomas Piketty)**

nga Zj. Erjona REBI

Doktorante në Ekonomiks

Në verën e vitit 2014, ndër shumë libra të publikuar në botë, spikati libri i ekonomistit francez Thomas Piketty, “Kapitali në shekullin e XXI”. Ky libër ka bërë shumë bujë në arenën ndërkombëtare, si për nga problematika që trajton, stili i të shkruarit dhe risia që ai sjell. I rrethuar nga shumë lavde por dhe kritika, të cilat e kanë kthyer në një nga librat më të shitur në botë, ky libër risjell debatin e librit “Kapitali” të Karl Marksit, në problematikën e kohës së sotme, ku përqendrimi i pasurisë dhe thellimi i pabarazisë midis shtresave të shoqërisë është bërë më i ashpër dhe më evident se më parë.

Idea kryesore që z. Piketty përcjell me këtë libër është se pabarazia e shpërndarjes së pasurisë do të rritet me tej, si në SHBA ashtu edhe në Europë, për aq kohë sa norma e kthimit nga kapitali është më e madhe se norma

e rritjes ekonomike. Rezultati i kësaj sjellje do të jetë përqendrimi i pasurisë, që do të shoqërohet me rritje të pabarazisë mes shtresave të shoqërisë e për pasojë, me paqëndrueshmëri sociale dhe ekonomike. Për të trajtuar këtë problem, z. Piketty në librin e tij propozon përdorimin e taksës progresive mbi kapitalin/ pasurinë, e cila do të pengonte që pasuria të vihej nën kontrollin e një pakice njerëzish.

Nëpërmjet argumenteve dhe fakteve statistikore z. Piketty tregon në libër se pabarazia nuk është aksidentale, por përkundrazi ajo është një tipar i kapitalizmit, e cila mund të sprapsset vetëm nëpërmjet ndërhyrjes së shtetit. Për aq kohë sa kjo nuk do të ndryshojë, regjimi demokratik në botë do të jetë i kërcënuar. Në libër autori tregon se prirja në rritje e pabarazisë ishte duke u shtuar në fillimet e shekullit XX, por ngjarje të tilla si: Depresioni i Madh dhe Lufta e Dytë Botërore, shkatërruan shumë prej pasurive ekzistuese, në veçanti të elitës së vendit. Pikërisht këto ishin ngjarjet që i shtynë qeveritë të ndërmerrnin masa për rishpërndar-

jen e pasurive dhe shpërndarjen e të ardhurave, veçanërisht mbas Luftës së Dytë Botërore. Rritja e shpejtë ekonomike që erdhi më pas e uli rëndësinë e pasurisë së trashëguar. Ndërkohë, autori argumenton se bota në ditët e sotme i është rikthyer pabarazisë së theksuar të fundshekullit të XIX, ku ekonomitë janë të komanduara dhe dominuara jo më nga njerëz të talentuar, por nga dinastitë familjare dhe pasuria e trashëguar, e cila po fuqizohet gjithmonë e më shumë.

Ndërkohë krahas simpatizantëve të shumtë të këtij libri, ka edhe kritikë, të cilët mendojnë se treguesit e përzgjedhur nga Piketty në gjykimin mbi kapitalin janë evazivë. Këta tregues ndikohen ndjeshëm nga vlerësimi financiar i kapitalit në treg dhe nuk marrin parasysh përdorimin produktiv të tij. Po kaq e dabatueshme është edhe zgjidhja që ai propozon, vendosja e taksës progresive. Pavarësisht këtyre kritikave, “Kapitali në shekullin e XXI” është një libër interesant që duhet lexuar dhe padyshim koha do të jetë gjykuesi më i mirë i tij në të ardhmen.



nga Z. Dritan MEZINI

Drejtor Ekzekutiv
DM CONSULTING

DM Consulting Services (DMCS), është themeluar në vitin 2005 për t'i ofruar klientëve zgjidhje dhe shërbime të cilësisë së lartë, novatore dhe me kosto efektive në fushën e burimeve njerëzore dhe Teknologjisë së Informacionit. Ndër fushat kryesore të ekspertizës të DMCS-jë mund të përmenden: 1. Burime Njerëzore, Rekrutim dhe Trajnime, 2. Zgjidhje dhe Shërbime të Teknologjisë së Informacionit, 3. Zgjidhje dhe Shërbime Web dhe Tregti Elektronike, 4. Konsulencë në Menaxhim dhe 5. Shërbime të nënkontraktuara. DMCS është i përbërë nga një ekip ekspertësh dhe profesionistësh në fushat kryesore që operon për burimet njerëzore, zhvillimin e faqeve Web, tregtinë elektronike, marketingun online etj.

Ndërkohë, këto ekspertiza të ndërlihdhura me teknologjinë e informacionit shndërrohen në produkte dhe shërbime që i vijnë në ndihmë bizneseve, për lehtësimin e proceseve ku ato përfshihen, si:

HeRa

Moduli për përdorimin efikas të dijes njerëzore, talentit, aftësive dhe kapaciteteve



Sistemi bankar për shkak të numrit të madh të të punësuarve, përhapjes së degëve në vende të ndryshme dhe qarkullim të lartë të punonjësve, i nevojitet të ketë një zgjidhje të centralizuar për menaxhimin e të dhënave të punonjësve dhe informacionit.



Sistemet e Menaxhimit të Informacionit të BNJ (HRMIS); Menaxhimi i Marrëdhënieve të Klientëve (CRM), Sistemi i Gjurmimit të Aplikantëve (ATS); Portale Online; Auditimit IT; Strategjitë IT, Studimet e fizibilitetit, Vlerësime të sistemeve, Konsulencë në fushën e IT, Menaxhime të Sistemeve Informativë, Menaxhimi i Projekteve dhe Trajtimeve për Tregti Elektronike (e-commerce). DMCS ka në fokus dizajnimin me cilësi të lartë dhe unike të faqeve Web dhe të Tregtisë Elektronike, për të lehtësuar ndjeshëm punën e klientëve tanë, e kjo jep mundësinë që bizneset të përmirësojnë rrënjësisht produktivitetin dhe shkallën e suksesit të tyre. DMCS i konsideron burimet njerëzore si një element thelbësor në zhvillimin e një biznesi të suksesshëm dhe konkurrues, pasi lejon ato të rrisin produktivitetin e tyre nëpërmjet kapitalit të tyre njerëzor. Shërbimet e konsulencës në fushën e burimeve njerëzore janë dizenuar për të ndihmuar bizneset në përmirësimin e veprimtarive organizative, produktivitetin e punonjësve dhe administrimin e përgjithshëm.

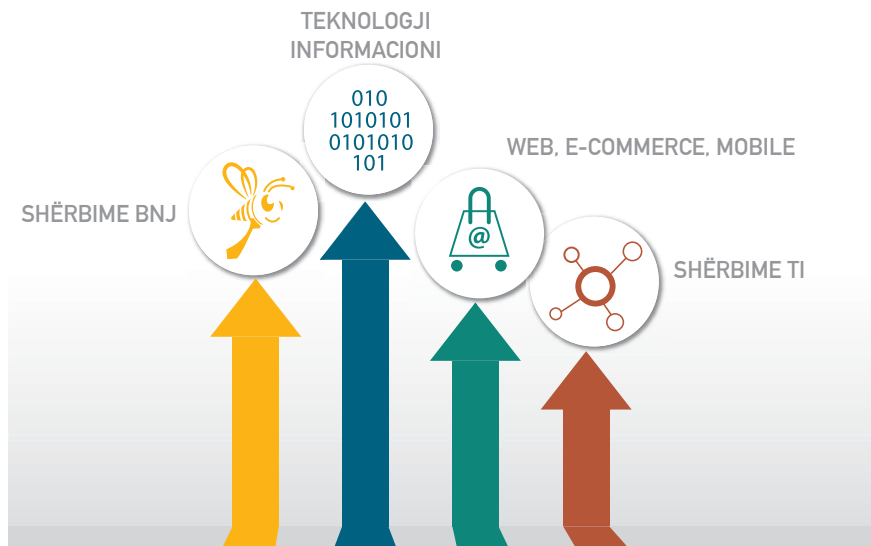
Modulet HeRa

Cikli jetësor i zhvillimit të produktit HeRa përfshin module që përfaqësojnë zgjidhje mjaft eficiente të kërkesave kryesore të paraqitura nga klientët si në vijim:

- Struktura Organizative
- Dosja e Punonjësve
- Moduli i Pagave
- Menaxhimi i Trajnimit
- Rekrutimi në internet
- Sistemi i Raportimit
- Menaxhimi Administrativ
- Sistemi i kartës
- Moduli Ndihmë
- Garancia dhe Mirëmbajtja
- Marrëdhënia mes departamenteve

Përfitimet e zbatimit HeRa

- Rritja e Produktivitetit
- Administrim më efikas
- Më shumë mundësi operacionale
- Kërkesa të reduktuara për punonjës
- Reduktim të kostove
- Vendim marrje menaxheriale
- Kontroll superior



SHËRBIMET KRYESORE NË FUSHËN E BURIMEVE NJERËZORE

DMCS është e përkushtuar për të ofruar zgjidhjet më të mira të mundshme për të gjithë klientët, qofshin ato shoqëri të mëdha, të vogla apo individë të kualifikuar në kërkim të mundësive për të zhvilluar dhe çuar përpara karrierën e tyre profesionale. Shërbimet tona kryesore në fushën e burimeve njerëzore janë:

- Gjetja e drejtuesve ekzekutivë dhe rekrutimi,
- Shërbimet e vlerësimit të punonjësve,
- Trajnimi dhe zhvillimi,
- Konsulencë në proceset e BNJ
- Këshillimi i karrierës,
- Portali i punësimit: www.duapune.com.

Ndërkohë, DMCS sapo ka lançuar versionin 3.0 të portalit të punësimit, i cili ofron lehtësi në përdorim dhe shërbime të reja si: format standard CV-je, kërkim të avancuar, komunikim të brendshëm, integrim të mediave sociale dhe ngarkim të dokumenteve të ndryshme.

ZGJIDHJE DHE SHËRBIME NË FUSHËN E IT

DMCS ka përgatitur dhe ofruar strategji të Teknologjisë së Informacionit për një gamë të gjërë të ndërmarrjeve të vogla/mesme në fushat e zbatimit të sistemeve të informacionit, tregtisë elektronike,

marketingut dixhital dhe integrimin e proceseve me strategjinë kryesore të biznesit apo organizatës. Këtu ofrohet një seri të plotë e zgjidhjeve dhe shërbimeve të teknologjisë së informacionit, në nxjerrjen dhe përpunimin e të dhënave të strukturuar për të përmirësuar vendim marrjen, menaxhimin financiar, pajtueshmërinë e rregulloreve dhe shërbimin ndaj klientit.

HRMIS - PRODUKTI HERA

Sistemi i Menaxhimit të Informacioneve të Burimeve Njerëzore nuk është aspak një fenomen i ri, përkundrazi teknologjia HRMIS ka vite që zhvillohet. Megjithatë, vetëm kohët e fundit bizneset kanë filluar të kuptojnë përfitimet serioze që sisteme të tilla ofrojnë. Thuajse çdo biznes përfiton në fushën e efikasitetit dhe kohezionit operacional dhe software-i i informacionit të BNJ është projektuar për të ofruar pikërisht këto përmirësime. Këto sisteme mbledhin, ruajnë dhe analizojnë karakteristikat, veprimet dhe ecurinë e të punësuarve (përfshirë punonjësve të ardhshëm dhe ata të larguar) dhe gjithashtu informacione të tjera përkatëse (p.sh.: punë, të dhënat e pozicioneve, pagat) për marrjen e vendimeve menaxheriale.

Ndërkohë sistemi bankar për shkak të numrit të madh të të punësuarve, përhapjes së degëve në vende të ndryshme dhe qarkullim të lartë të punonjësve, i nevojitet të ketë një zgji-

dhje të centralizuar për menaxhimin e të dhënave të punonjësve dhe informacionit. Për shkak të mungesës së sistemeve të automatizuara për informacionin e punonjësve, mungesës së raporteve analitike të gjeneruara dhe mungesën e proceseve të efektshme, sektori bankar në shumë raste nuk ka qenë në gjendje të gjenerojë përfaqje strategjike të burimeve njerëzore përmes proceseve dhe raporteve të automatizuara.

Bazuar në këtë hendek të identifikuar dhe nevojë të fortë për ndërhyrje veçanërisht në këtë sektor, DM Consulting Services, në konsorcium me Komptel Project Engineering, kanë konceptuar dhe moderuar produktin e HRMIS, të quajtur HeRa, që është përshtatur për të siguruar një zgjidhje të plotë dhe të saktë për bizneset që kanë një numër të madh të të punësuarve dhe të cilët zbatimi i këtij produkti do të jetë shumë i dobishëm sidomos sa i përket termave të kostove dhe planeve strategjike. HeRa mundëson përdorimin më efikas të dijes njerëzore, talentit, aftësive dhe kapaciteteve për të arritur objektivat e organizatës. Gjithashtu ofron mundësinë e përdorimit në shumë biznese apo degë në të njëjtën kohë, secili me të drejtat e saj dhe përdoruesit respektiv. Ajo përbëhet nga module të integruara të BNJ, që ndihmojnë personelin e BNJ në shumë drejtime dhe ju ofrojnë mundësinë të jenë sa më eficient në punën e tyre në përftim të biznesit.

Këto module janë rezultat i menaxhimit të ciklit jetësor të produktit siç janë: analiza, dizenjimi, zhvillimi, përshtatja, zbatimi, testimi dhe trajnimi. Duke u bazuar në nevojat e klientëve dhe bizneseve, produkti i nënshtrohet përshtatjes dhe riformatimit të moduleve. HeRa përfaqëson një produkt të fuqishëm, të testuar dhe provuar për menaxhimin e biznesit, tashmë të zbatuara me sukses në vitet e fundit në Korporatën Energjetike të Kosovës (KEK) me mbi 8,000 të punësuar, Radio Televizioni i Kosovës (RTK) me mbi 600 punonjës, Raiffeisen Bank në Kosovë (RZB) me mbi 500 punonjës, Banka Qendrore e Republikës së Kosovës, Qeveria e Kosovës, ProCredit Banka e Kosovës dhe disa ndërmarrje të shërbimeve publike në Shqipëri, të tilla si: Ujësjellësi në Durrës, Lezhë, Sarandë dhe Fier.



nga Zj. Rezarta GODO

Drejtoresh Ekzekutive
JUNIOR ACHIEVEMENT
OF ALBANIA

Përballja e Shqipërisë dhe tregut shqiptar me sfidat zhvillimore, të konkurrencës, integritimit evropian dhe globalizimit në përgjithësi, po ndërjegjëson gjithnjë e më tepër aktorët e përfshirë lidhur me rëndësinë e orientimit të shoqërisë drejt një qasje pragmatiste e racionale, si në drejtim të edukimit, formimit me dije dhe përvojë praktike, ashtu dhe në zgjedhjet për karrierë. Duket se mësuesit, prindërit dhe të rinjtë po largohen nga standardi i edukimit dhe diplomimit në fusha të shumëkërkua për prestigjin që pa dyshim mbartin, por të mbikonsumuara që çojnë edhe në mbingopje tregu dhe papunësi të lartë. Tashmë, prindër e të rinj duket se janë të prirur gjithnjë e më tepër drejt fushave dhe zgjedhjeve që sinjalizon tregu, teknologjia, apo nevojat në rritje e ajo çka synohet është punësimi dhe garancia e përfitimit nga investimi në edukim. Paralelisht me këtë qasje qëllimplotë dhe racionale po ndodh edhe ndërjegje-

Edukimi Financiar përmes programit Junior Achievement

gjësimi për rëndësinë e pavarësisë ekonomike dhe mirëadministrimit të parasë, që në moshë të hershme. Në kushtet kur të rinjtë janë ende në shkollë dhe të varur ekonomikisht nga familja e tyre, atyre u duhet veçanërisht që në moshë të vogël të kuptojnë vlerën e parasë dhe përpjekjen e mundimin se si fitohet ajo, me qëllim fitimin e pavarësisë që dëshirojnë, sigurisë në vetvete dhe për të konkurruar suksesshëm në treg. Faktikisht, nëse të rinjtë aspirojnë të menaxhojnë e të drejtojnë departamente shoqërisht tregtare, ata duhet që fillimisht të jenë në gjendje të menaxhojnë vetveten, e sidomos financat personale.

Programi Junior Achievement (JA), i cili shtrihet në 150 shkolla të mesme të vendit, në këtë vit të tretë të zbatimit të tij në Shqipëri, falë financimit themeltar të Fondacionit Shqiptaro-Amerikan për

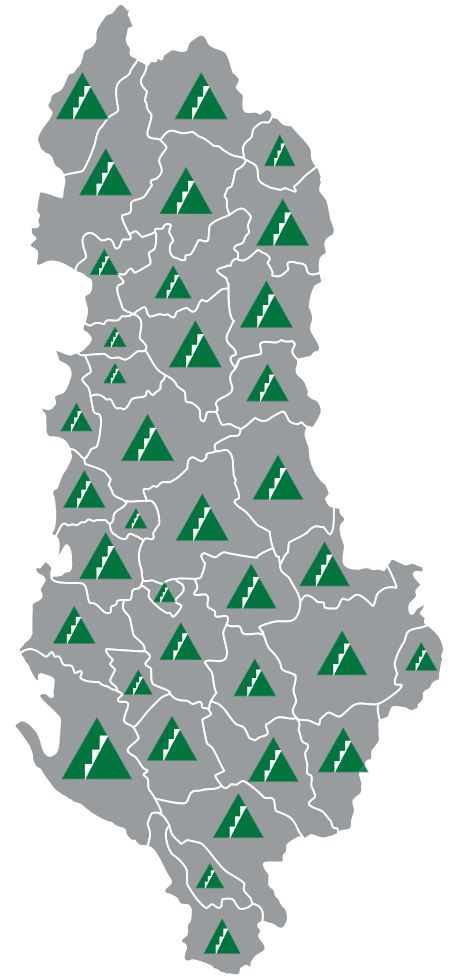
Zhvillim (AADF), i vendos të rinjtë në situata ku ata provojnë nga afër thelbin e financave. Të rinjtë sfidohen dhe praktikojnë në disa aspekte, përfshirë këtu zotërimin e njohurive mbi terminologjinë financiare, analizën kosto-përfitim, grumbullimin e një kapitali fillestar investimi përmes aksionarëve, përcaktimin e objektivave financiare (prodhim-shitje-fitim neto), përgatitjen e pasqyrave të thjeshta financiare (hyrjet-daljet), etj. Përtej të nxënit të qëndëruar tek të rinjtë dhe praktikimit të tyre, JA mundëson edhe elementin “mentor”, të cilët i ndihmojnë të rinjtë të zërthejnë dhe kuptojnë financat si dhe të identifikojnë rrugëzgjdhje, për të rritur të ardhurat duke shmangur, ose minimizuar rreziqe të mundshme. Mentorët përbëjnë një vlerë në edukimin e të rinjve me njohuri mbi sipërmarrjen, biznesin dhe financat, sipas programit JA.



Veçanërisht mentorët që janë profesionistë në industrinë bankare bëjnë të mundur ilustrimin e disa praktikave të mira në menaxhimin e financave personale, duke iu referuar depozitave të kursimit (kursimi si koncept kyç i të nxëniet për të rinjtë), investimeve me hua bankare, etj. Konkreisht, të rinjtë njihen jo vetëm me koncepte dhe mënyra praktike të të ushtruarit të mirëadministrimit financiar, por njihen edhe me përgjegjësitë e detyrimet ligjore e financiare që mbartin në raste të ndryshme, si p.sh.: në rastin e investimeve me hua bankare.

Edukimi i mirë financiar ndihmon thellësisht në përgatitjen e të rinjve për tregun e punës, Natyrisht ata nuk do janë domosdoshmërisht financierë karrierë, por individë të përgatitur që njohin vlerën e parasë, menaxhojnë në mënyrë të disiplinuar arkën e tyre, e që fitojnë respekt për atë çfarë kanë arritur të kursejnë, apo fituar, në sajë të përpjekjeve si individë dhe profesionistë të rinj me etikë pune, objektiva të qarta, ambicie të shëndetshme, dhe me një sens rigoroziteti, që të imponon besim tek ta.

Nisur nga rëndësia e përgatitjes së hershme të të rinjve shqiptarë me dije praktike të të bërit biznes dhe njohuri paraprake financiare, edhe punëdhënësit e ardhshëm po ndërgjegjësohen gjithnjë e më tepër për të kontribuar në nivelin e edukimit të të rinjve shqiptarë. Konkreisht, disa nga institucionet bankare më të mëdha në vend kanë kontribuar cilësisht ndjeshëm në edukimin e të rinjve, nëpërmjet JA-së, me njohuri financiare përmes mentorëve të tyre, përfshirë Raiffeisen Bank dhe Procredit Bank. Ndërkohë, këtë vit Banka Credins do të kontribuojë me një kontingjent prej 47 mentorësh, një investim tepër i konsiderueshëm intelektual për të rinjtë e programit JA në shkolla të ndryshme të vendit. Alpha Bank dhe Tirana Bank, gjithashtu, do të japin kontributin e tyre me mentorë në Tiranë dhe rrethe. Mentorët dhe përmbajtja lëndore e JA-së do të kenë në fokus, veç të tjerave, përzgjedhjet e kujdesshme të të rinjve, analizën e tregut dhe vlerësimin e nevojave të tregut, njohjen me klientët dhe pritshmëritë e tyre, përcaktimin e çmimit konkurrues,



identifikimin e përparësive konkurruese dhe atyre në treg, vlerësimin e pasojave afatshkurtra dhe afatgjata të vendimarrjeve të ndryshme (analizave krahasuese), njohjen me shtyllat e një plan-biznesi, caktimin e objektivave të ndryshëm, të ushtruarit e një punë kërkimore (research) për konkurrentët e mundshëm në treg, regjistrimin e rregullt dhe korrekt të çdo transaksioni financiar, shënimin e cdo veprimi blerje-shitje, plotësimin e formave të ndryshme, përfshirë porositë e shitjeve, etj. Përveç ushtrimeve të tilla, të rinjtë thellojnë njohuritë financiare dhe jofinanciare, duke përgatitur plan-veprime dhe strategji me teknika që çojnë në sukses dhe qëndrueshmëri jetëgjatë.

AAB Trajnime

“TI PËR JOPROFESIONISTËT E TI”

Në bashkëpunim me Institutin Shqiptar të Auditimit të Brendshëm (AIIA), në datat 15 dhe 16 shtator, u organizua një kurs trajnimi, i projektuar për auditorë të brendshëm në sektorin e financës dhe teknologjisë së informacionit, si dhe punonjës të departamenteve të sigurisë së informacionit. Kursi intensiv dyditor përmbledhi konceptet e teknologjisë së informacionit, të nevojshme për të kuptuar shqetësimet e auditit në mjedisin e IT-së. Trajnimi u ndoq nga 15 anëtarë.



MENAXHIMI STRATEGJIK I BURIMEVE NJERËZORE

AAB, në bashkëpunim me WIFI Albania, organizuan më 18 - 19 shtator një kurs trajnimi mbi Menaxhimin Strategjik të Burimeve Njerzore, i cili u ndoq nga pjesëmarrës nga 6 banka anëtare. Trajnimi kishte për qëllim pajisjen e pjesëmarrësve me aftësi personale dhe njohuri profesionale për një praktikues të sukseshëm të Burimeve Njerëzore. Nëpërmjet këtij kursi u synua të mundësohej përcimi i njohurive dhe eksperiences së përfutur në sektorët përkatës të institucioneve ku pjesëmarrësit punojnë.



SEMINARE TË ORGANIZUARA NË BASHKËPUNIM ME ICC ALBANIA

AAB, së bashku me ICC Albania, organizuan në datat 15 dhe 16 shtator dy seminare nën drejtimin e lektorit Andre Pavel, Sekretar i Komisionit Bankar të ICC për Republikën Çeke. Të dy seminarët u ndoqën nga 23 pjesëmarrës nga 7 banka anëtare. Më 15 shtator u organizua seminari me temë “Rregullat e financimit të tregtisë”, një seminar praktik me fokus pagesat ndërkombëtare dhe instrumentet e financimit, e veçanërisht zhvillimet në llogaritë e hapura në zonën e tregtisë.

Seminari i dytë me temë: “INCOTERMS - Rregullat 2010”, kishte për qëllim



përcaktimin e përgjegjësive të blerësve dhe shitësve, në lidhje me dërgesat e të mirave sipas kontratës së shitjes.

Seminari i organizuar më datë 17 shtator me temë: “Mashtrimet tregtare në një klimë të caktuar ekonomike”, ishte një bashkëpunim me Shërbimet e Krimit Tregëtar të ICC në Londër. Seminari, në të cilin morën pjesë 16 pjesëmarrës, u drejtua nga z. Michael Howlett, zv/Drejtor i IMB dhe Drejtor i Shërbimeve të Krimit Tregëtar të ICC dhe z. Dave Cuckney, manaxher i IMB-së.



FESTIMI I 20-VJETORIT TË SWIFT NË SHQIPËRI

Komuniteti SWIFT në Shqipëri, me mbështetjen e CIS, organizoi më 16 shtator 2014 një darkë për të festuar 20 vjetorin e SWIFT-it në Shqipëri. Me këtë rast, u dhanë çmime për zj. Lindita Bendo nga Intesa Sanpaolo Bank, z. Valer Miho nga Banka e Shqipërisë dhe z. Alke de Boer, për kontributin dhe punën e tyre të përkushtuar në drejtim të modernizimit të sistemit të pagesave në Shqipëri.



