

Bizneset e vogla familjare garant i zhvillimit ekonomik e social

*Baki Rexhepi **

Abstrakt

Integrimi global ekonomik si proces gjithnjë e më shumë po ka ndikim edhe në politikat nacionale të zhvillimit, ndaj si i tillë është jashtëzakonisht vështirë që të kontrollohet me aplikimin e metodave dhe instrumenteve tradicionale të zhvillimit ekonomik. Kjo mbase vështirëson që në vitet në vijim, të planifikohen qëllime të caktuara ekonomike në nivel shteti. Të gjitha ndërmarrjet në botë, të mëdha apo të vogla, familjare dhe jo familjare, publike apo jo publike, të zhvilluara dhe të pa zhvilluara, po përballen me një sërë pyetjesh të cilat kanë të bëjnë me ardhmërinë dhe perspektivën e tyre, respektivisht vije në pikëpyetje ekzistenca e tyre në situata të paparapara turbulente për rrethinën. Çfarë do të jenë nevojat e tregut, çfarë synon konkurrenca, a po lëkundern qëndrimet e blerësve, kah pretendon përparimi i teknikës dhe teknologjisë, çfarë me zhvillimin e prodhimeve të reja, a ka mundësi të sigurimit të resurseve të nevojshme, kah udhëzon globalizimi i biznesit, cilat nevoja duhet përdorur për arritjen e efikasitetit, efektiviteti dhe inovacionet, etj... të gjitha këto pyetje u adresohen çdo ditë ndërmarrjeve – pa marrë parasysh nëse ato janë në pronësi të familjes apo nuk janë të tilla. Ajo çka ndërmarrjet familjare i bënë të veçanta dhe që i dallon nga ndërmarrjet e tjera që nuk janë në pronësi apo kontroll të familjes, paraqet diversitetin e interesit familjar dhe interesit të ndërmarrjes në sistemin e unik të biznesit familjar.

Pronarët e kompanive familjare në të gjithë botën ndajnë filozofinë dhe vlerat e njëjta, ata mendojnë në perspektivë, kapitali i tyre është durimi dhe zelli, interesohen për bashkësinë ku veprojnë dhe punojnë ashtu që kompaninë në gjendjen më të mirë të mundshme t'ua lënë trashëgimtarëve të tyre. Modeli i biznesit të kompanive familjare është tejet inovativ dhe largpamës, kërkon në realizim më të mirë, krijon më shumë vlera, ruan vendet e punës, përkundër rënieve dhe recesioneve ciklike.

Zhvillimi i ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme familjare, paraqet rrugën më të shpejtë dhe më të lirë të zhvillimit të ekonomive

* *Baki Rexhepi, MSc, Universiteti AAB, Prishtinë, baki.rexhepi@aab-edu.net*

kombëtare. NVM janë shtyllat kurrizore të zhvillimit ekonomik të shteteve në tranzicion dhe përkrah rolit të madh që kanë në punësim ato janë mjaft domethënëse për demokratizimin e shoqërisë.

Fjalë kyç: *bizneset e vogla, biznesi familjar, zhvillimi ekonomik lokal, familja, menaxhimi.*

Hyrja

Statistikat tregojnë se pjesa më e madhe e bizneseve familjare kanë një jetëgjatësi që lë për të dëshiruar, 95% e bizneseve familjare nuk mbijetojnë në gjeneratën e tretë të pronësisë në një familje. Biznesi familjar përbën formën më mbizotëruese dhe më të vjetër të organizimit të biznesit, përfaqëson më shumë se 70% të biznesit në përgjithësi dhe luan rol vendimtar në zhvillimin ekonomik të një mjedisi.^{1p}

Po të analizohet struktura e ekonomisë private në Kosovë del se pjesa më e madhe i përket biznesit familjar. Struktura formale kualifikuese e personelit dhe pronarëve e menaxherëve në ndërmarrjet private mendohet të jetë :

54 % e pronarëve e menaxherëve që kanë të kryer shkollën e lartë ose universitetin;

26 % e personelit në ndërmarrjet private kanë shkollat e larta e fakultetet;

60 % shkollat e mesme dhe

14% të tjerë.²

¹ Elona, Gusmari. "Si të mbijetoni në një biznes familjar", *Monitor*, 379, Tiranë, Mars 2015. (126-135). (e qasshme edhe në <http://www.monitor.al/si-te-mbijetoni-ne-nje-biznes-familjar>. vizituar: 17/04/2015)

² Safet, Gërxhaliu. "Niveli i edukimit Ekonomik në Kosovë", *Oda Ekonomike e Kosovës*, Prishtinë, 2013. (1-13). (e qasshme edhe në http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:n6vqkcv4P5kJ:wordpress.p203352.webspaceconfig.de/wp-content/uploads/2013/09/Gerxhaliu_Programi-i-Edukimit-Biznesor-ne-Kosove-ALB.ppt+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=rs vizituar: 19/04/2015)

Kualifikimi dhe njohuritë e tyre nuk u përgjigjen nevojave të ekonomisë së tregut. Inovimi dhe rikonstruktimi i njohurive të tyre është i domosdoshëm. Karakteristikë e këtyre ekonomive, e sidomos e atyre në fushën e agrobiznesit, është se u mungojnë:

- njohuritë për afarizëm në kushtet e tregut,
- qasja me orientim kah tregu dhe
- menaxhmenti bashkëkohor i firmës.

Problem tjetër është edhe aktiviteti i ulët ekonomik i femrave. Format e veçanta të edukimit dhe organizimit të femrave për biznes janë gjithashtu një nga fushat e rëndësishme për aktivitetet e ardhshme.

Situata e përshkruar e bën imediate nevojën për ndryshimin e gjendjes nëpërmjet veprimit kompleks në segmentet më të rëndësishme të edukimit për biznes dhe në nivelet e ndryshme.

Zbatimi i një programi kompleks të përmirësimit të gjendjes lidhur me edukimin për biznes, menaxhment dhe aftësimi i rrjetit dhe infrastrukturës që duhet ta përcjellë atë duhet shikuar si njëri nga komponentët më të rëndësishme të tranzicionit në Kosovë dhe të zhvillimit të filozofisë ndërmarrëse. Kjo paraqet faktor të rëndësishëm për krijimin e parakushteve për zhvillimin e ndërmarrjeve ekzistuese private dhe gjenerimin e ndërmarrjeve të reja, për zhvillimin e shkathtësive ndërmarrëse dhe frymës së ndërmarrësisë, kulturën dhe etikën e biznesit si rrugë më efikase për forcimin e komunitetit të biznesit në Kosovë.

Në këtë aspekt, si mision do të duhej të ishte zvogëlimi i diferencës midis

s kërkesave për ndërmarrës dhe menaxherë të ekonomisë së tregut dhe realitetit – dijes dhe shkathtësive që ofron sistemi arsimor dhe format e tjera të edukimit për biznes në Kosovë, ndërsa SYNNIMI do të ishte përmbushja e kërkesave të reja për dije nga fusha e ndërmarrësisë dhe biznesit, e cila duhet të sigurojë edukimin që mundëson qasjen në rrethanat që krijojnë "shans për vetëpunësim" dhe që sigurojnë rritje ekonomike nëpërmjet "krijimit të vendeve të punës".

Përkufizimi i biznesit familjar

Biznese familjare nënkuptohen ndërmarrjet në të cilën shumica e zërave janë në dorë të familjes e cila e kontrollon atë, përfshirë këtu themeluesit, të cilët kanë për qëllim që firmën t'ua lënë trashëgimtarëve të tyre. Në bizneset familjare menaxhohet me familjen e edhe me punën.

Për ta definuar biznesin familjar kërkohet nja angazhim serioz, gjatë të cilit paraprakisht duhet të përgjigjemi në pyetjet siç janë:

- Çfarë nënkuptohet me familjen;
- Shkalla në të cilën prona duhet të jetë në duart e familjes;
- Sa anëtarë të familjes duhet të jenë të punësuar, në mënyrë që të konsiderojmë ndërmarrjen familjare, etj.

Megjithatë për një përkufizim të qëndrueshëm të bizneseve familjare, duhet që t'iu përmbahemi të ashtuquajturave standarde apo dimensione siç janë: pronësia, pjesëmarrja e anëtareve të familjes, tranzicioni (vazhdimësia) mes gjeneratave, si dhe kombinimi i këtyre parametrave. Nuk ekziston një definicion ekzakt i biznesit familjar (njihen rreth 90 të tilla) ashtu siç nuk ekziston ndonjë monitorim i standardizuar statistikor i biznesit familjar. Propozimi i grupit të ekspertëve mbi përkufizimin e biznesit familjar parasheh³:

Biznesi familjar pavarësisht madhësisë është po që se:

- Vendimmarrja në shumicë qëndron në duar të personit i cili është themelues i biznesit, apo personit i cili e ka blerë një pjesë të ndërmarrjes, apo të afërmit e tyre më të afërt direkt;
- Shumica e të drejtave në vendimmarrjes, direkt apo indirekte;
- Të paktën një anëtar i familjes të jetë formalisht i kyçur në udhëheqjen e ndërmarrjes;
- Në tregun e aksioneve të ndërmarrjes, pronari i një pjese të ndërmarrjes apo anëtarët e familjes së tij të kenë të paktën 25% të drejtë në vendimmarrje;

³ Commission, European. "Final report of the expert grup", Bruksel, Nëntor 2009. (4 - 32). (e qasshme edhe në:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/family-business/family_business_expert_group_report_en.pdf/ vizituar: 15/04/2015)

Zhvillimi ekonomik në nivel lokal dhe bizneset familjare

Pabarazia regjionale ekonomike edhe më shumë po rritet me integrimin e ekonomive nacionale në tregun botëror, pabarazia midis komunave nuk po zvogëlohet, por, po ndodh e kundërta. Për të gjetur përgjigjeje adekuate në këtë problem jo vetëm ekonomik por edhe shoqëror, është më se e qartë që kreatorët e politikave zhvillimore nacionale t'i kushtojnë një vëmendje dhe kujdes të veçantë, asaj që po ndodh në nivelin lokal, ashtu që të jenë më kreativë në hartimin e instrumenteve adekuate dhe të ndërmerren masa konkrete përmes së cilave do të mundë të ndihmoheshin bashkësitë e caktuara lokale që të dalin nga problemet të cilat rëndojnë gjendjen ekonomike, progresin shoqëror si dhe paqen sociale. Nëse një komunitet lokal do të mundë të zgjidhë problemin e rritjes së punësimit dhe rritjes ekonomike më shumë apo më pak se një komunitet tjetër në kuadër të shtetit, nuk është çështje e cila do të mundë të realizohet përmes strategjisë qeveritare për zhvillim, por një përgjigjeje konkrete do të mundë ta gjenim brenda për brenda komunitetit lokal. Shumica e shteteve Ballkanike, që nga vitet e '90 e ndjekin logjikën e ndihmës së komuniteteve lokale, ashtu që ato të ruajnë dhe njëkohësisht të rritin ndërmarrjet ekzistuese në nivel lokal, duke krijuar politika të tilla të tërheqjes së investitorëve në sektor të caktuar apo edhe në hapësira të veçanta gjeografike. Instrumentet e kësaj faze të zhvillimit lokal ekonomik ishin pagesat direkte për firmat, inkubatorët e biznesit, këshilla dhe trajnim për ndërmarrjet e vogla dhe ato të mesme, përkrahje teknike dhe informative, përkrahje e të ashtuquajturve start/up bizneseve dhe investime të caktuara në infrastrukturë.

Viteve të fundit fokusi është zhvendosur në drejtim të krijimit të mjedisit më të volitshëm për biznes, veçanërisht në investimin e të ashtuquajturës infrastrukturë e butë, në partneritetin publiko - privat, mbështetjen e investimeve në sektorin privat për të mirën publike. Për të arritur këtë, të gjitha komunat dhe qytetet kanë siguruar një klimë konkurruese vendore për investime, kanë inkurajuar bashkëpunimin dhe arsimimin, kanë mbështetur përmirësimin e cilësisë së jetës, megjithatë, jo çdo komunitet sot aplikon instrumente që janë aktualisht në modë, sepse rrethanat lokale ndryshojnë nga komuniteti

në komunitet. Ajo që është e mirë për një komunë, nuk mund të jetë aq e mirë për komunën tjetër, për shkak të nivelit të zhvillimit të saj dhe kapaciteteve me të cilat ajo disponon. Për këtë për secilën komunë apo qytet duhet përgatitur programe të veçanta specifike, të hartuara në bazë të përparësive dhe mangësive që i ka komuniteti në fjalë dhe duke u bazuar në mundësitë potenciale dhe ato që i dallojnë këto komuna, si dhe rreziqet potenciale.

Sipas të dhënave të Agjencisë për Regjistrimin e Bizneseve në Kosovë (ARBK), në fund të 2011, NVM - të (përfshirë ndërmarrjet mikro) përbënin rreth 99,97% të të gjitha bizneseve që veprojnë në vend (për më shumë detaje, shih tabelën nr. 1 më poshtë).

Tabela 1. Statistikat mbi ndërmarrjet sipas madhësisë së tyre (2007 - 2011)⁴

	2007		2008		2009		2010		2011	
	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%	Nr.	%
Mikro ndërmarrjet	6,744	96.79	8,242	97.50	9,798	97.48	9,420	98.00	9,919	98.40
Ndërmarrjet e vogla	178	2.55	160	1.89	215	2.14	165	1.72	139	1.38
Ndërmarrjet e mesme	40	0.57	43	0.51	31	0.31	21	0.22	19	0.19
Gjithsej NVM	6,962	99.91	8,445	99.91	10,044	99.93	9,606	99.94	10,077	99.97
Ndërmarrjet e mëdha	6	0.09	8	0.09	7	0.07	6	0.06	3	0.03
GJITHSEJ	6,968	100 %	8,453	100%	10,051	100%	9,612	100%	10,080	100%

Burimi: Agjencia për regjistrimin e Bizneseve në Kosovë

Siç tregon tabela, nga viti 2007 deri në vitin 2011 numri i NVM - ve është rritur me një normë prej rreth 20% çdo vit, ndërsa rritja e

⁴ Task Forca për Integrim Evropian. " Material për diskutim për fushën e industrisë dhe NVM-ve " Prishtinë, 2012. (2-5) (e qasshme edhe në: http://www.mei-ks.net/repository/docs/Material_Diskutues_Ndermarrjet_e_Vogla_dhe_te_Mesme.pdf vizituar 16/04/2015)

përgjithshme gjatë këtyre pesë viteve ishte rreth 35%, por nuk ka të dhëna në dispozicion mbi numrin e NVM - ve që janë mbyllur dhe kanë bankrotuar. Nga ana tjetër, të dhënat e ARBK - së tregojnë se nga fundi i vitit 2011 NVM - të kanë marrë pjesë në punësim me gjithsej 232.411 të punësuar, ose rreth 63% të numrit të përgjithshëm të personave të punësuar në ndërmarrje (tabela nr. 2 më poshtë), por ende nuk ka të dhëna në dispozicion në lidhje me numrin e njerëzve të punësuar nga NVM - të çdo vit.

Sipas të dhënave të Komisionit Evropian, më shumë se 90% të ndërmarrjeve punësojnë më pak se katër persona.⁵ Për më tepër, vlerësohet se të gjitha ndërmarrjet kanë gjeneruar 47,6% të shumës së përgjithshme të eksportit të vendit në vitin 2011, dhe sipas të dhënave të Administratës Tatimore të Kosovës, të vitit 2010, NVM - të kanë marrë pjesë me 43.3% në PBB të vendit.⁶ Në anën tjetër, vlerësohet se marrë parasysh numrin e personave që hyjnë rishtazi në tregun e punës çdo vit, Kosova ka nevojë për një rritje reale ekonomike prej së paku 7%.⁷

Tabela nr. 2 : Numri i punëtorëve të punësuar në ndërmarrje në dhjetor

Kategoritë e NVM - ve	Numri i ndërmarrjeve	Numri i të punësuarve
Mikro ndërmarrjet (1-9 të punësuar)	109.798	185.123

⁵ Task Forca për Integrim Evropian. " Material për diskutim për fushën e industrisë dhe NVM-ve ", Prishtinë, 2012. (2 - 5) (e qasshme edhe në: http://www.mei-ks.net/repository/docs/Material_Diskutues_Ndermarrjet_e_Vogla_dhe_te_Mesme.pdf vizituar 16/04/2015)

⁶ Task Forca për Integrim Evropian. " Material për diskutim për fushën e industrisë dhe NVM-ve " , Prishtinë, 2012. (2 - 5) (e qasshme edhe në: http://www.mei-ks.net/repository/docs/Material_Diskutues_Ndermarrjet_e_Vogla_dhe_te_Mesme.pdf vizituar 16/04/2015)

⁷ Republika e Kosovës. " NVM Strategjia e Zhvillimit për Kosovën 2012 - 2016 " , Prishtinë, 2011. (6 - 54) (e qasshme edhe në: http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia_per_zhvillimin_e_NVM-ve_-_Korrik_2011.pdf vizituar 16/04/2015)

Ndërmarrjet e vogla (10 - 49 të punësuar)	1.508	24.877
Ndërmarrjet e mesme (50 - 249 të punësuar)	224	22.411
Gjithsej NVM	11.530	232.411
Ndërmarrjet e mëdha (mbi 250 të punësuar)	60	137.096
TOTALI	111.590	369.507

Burimi: Agjencia për regjistrimin e Bizneseve në Kosovë

Faktorët kufizues pasqyrohen në veprimin e ngadaltë të rregullatorit juridik, në infrastrukturën e vjetruar ligjore, në tregun e vogël dhe në mungesën e aftësive sipërmarrëse, mungesën e autoritetit dhe burimeve për të zgjidhur problemet lokale për shkak të procesit të ngadalshëm të decentralizimit.

Nga kjo që u tha më lart mund të konkludohet se përsheptimi i zhvillimit ekonomik lokal ka nevojë për aplikimin e dy pakove të masave. Pakoja e parë, nuk është në dorën e pushteteve lokale dhe si i tillë ajo ka të bëjë me miratimin e një sistemi tjetër tatimor i cili do t'i ndihmonte zhvillimit të konkurrencës së shëndoshë dhe diversifikuese. Ka nevojë për një sistem krejtësisht të ndryshëm të taksave që lejon: norma të ndryshme tatimore për tatimet kryesore të komunave dhe qyteteve në mënyrë që të jetë më shumë stimuluese për individët dhe kompanitë, çfarë duhet bërë më shumë në mënyrë efektive në një nivel më të ulët, nuk duhet të ngrihen në një nivel më të lartë e anasjelltas dhe nivelet e tjera të qeverisjes vendore që janë më të ulëta se qendror duhet të lejojë mundësinë për të shijuar tregjet financiare. Pakoja e dytë, ka të bëjë me masat që lidhen me përdorimin më të mirë të resurseve në dispozicion. Kjo përfshin marrjen e të gjitha lejeve përkatëse në një vend të vetëm për një interval kohe jashtëzakonisht të shkurtër të përcjellë me afrimin e shërbimeve shtesë, investitorëve potencialë, shqyrtimin e koncepteve të vetëqeverisjes lokale, përmes së cilave do të lehtësohej procesi i reformave në të gjitha sferat e tjera dhe do të mundësonte rritjen e shpejtësisë së punës, zvogëlimin humbjeve, transparencë më të madhe, alokim më të mirë të mjeteve, marketing më efikas, komunikim të shpejtë dhe efikas, zhvillim të politikave aktive në

formimin e zonave industriale, zonave të lira ekonomike, në mënyrë që të tejkalohen vështirësitë përmes rregullimit të tyre. Përvoja ka dëshmuar se politika aktive e afrimit të hapësirave të rregulluara infrastrukturore është hapi më i mirë i tërheqjes së investitorëve, marketingu është esencial, sepse po që se dikush nuk ka dëgjuar për tërë atë që ofrojnë drejtimit e investimeve, është sikur ato të mos ekzistojnë. Konkurrenca në ditët e sotme po përjeton zhvillim në nivel global dhe një zhvillimi i marketingut të mirë për pushtete lokale ka domethënie të njëjtë sikur për kompanitë serioze. Bashkëpunimi ndërmjet komunave të afërta e sidomos ai ndërkufitar është esencial nëse dëshirohet që të arrihen suksese gjatë aplikimeve në fondet e BE-së, apo donatorëve të tjerë.

Bizneset vogla familjare te ne dhe në Botë

Të gjitha vendet evropiane i japin një rëndësi të veçantë bizneseve të vogla dhe kanë një sistem jashtëzakonisht të mirë të mbështetjes financiare dhe jo financiare i cili gjen zbatim në nivelin nacional, regional dhe në nivelin lokal, ose në kontest të politikës së përbashkët të BE-së. Kanë një rrjetë të mirë të biznes inkubatorëve, zonave për hulumtime shkencore dhe teknologjike dhe numër të madh të klustereve (grupimeve), linja mikrokreditore dhe instrumenteve të tjera të mbështetjes për bizneset e vogla familjare. Në vendet e zhvilluara evropiane, NVM-të përbëjnë 99,7 e numrit të përgjithshëm të ndërmarrjeve dhe punësojnë rreth 70 për qind të të punësuarve në sektorin ekonomik.⁸ Në Kosovë gjithashtu 88.82 për qind ose rreth 105 mijë ndërmarrje janë në pronësi individuale, ndërsa numri i të punësuarve është mbi 232 mijë veta apo 81 për qind. Për ne është mjaft e dobishme përvoja e Spanjës dhe Italisë, të cilat problemet e tyre ekonomike i kanë zgjidhur pikërisht duke u mbështetur, në pjesë të mirë, vetëm në zhvillimin e NVM-ve. Zhvillimi i shpejtë i NVM mund të radhitet ndër prioritetet e zhvillimit të të gjitha vendeve në tranzicion. Rezultatet e arritura të vendeve të veçanta

⁸ Po aty

dallohen, vështruar në mënyrë të përgjithshme apo edhe në aspektet që janë të rëndësishme për NVM-të.

Gjykuar për nga indeksi i zhvillimit të NVM-ve, i cili është bazuar në katër parametra ekonomike (pjesa e pronës private në GDP (*Gross domestic produkt*), pjesa e sektorit të NVM-ve individuale në GDP, pjesa e fuqisë punëtore në NVM nga numri i përgjithshëm i të punësuarve në shtet si dhe GDP për kokë banori), ndër shtetet me zhvillim të shpejtë mund të radhiten Sllovenia, Kroacia, Estonia, Polonia, Lituania, Hungaria dhe Sllovakia. Mikrondërmarrjet, ndërmarrjet e vogla dhe ato të mesme kanë rëndësi të veçantë shoqërore ekonomike sepse përfaqësojnë më se 99 për qind të të gjithë kompanive të BE-së, ato sigurojnë rreth 90 milionë vende pune dhe arrijnë të punësojnë 66 për qind të punëtorëve nga sektori privat, duke kontribuar me më shumë se gjysmën e vlerës së shtuar totale të krijuar nga ndërmarrjet në BE.⁹

Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë shtylla kurrizore e ekonomisë evropiane, sipërmarrje energjike, të cilat janë përgjegjësit kryesorë për pasurinë dhe rritjen ekonomike, konkurrencën dhe punësimin. NVM-të luajnë një rol kyç në sjelljen e risive, kërkimin dhe zhvillimin. Bizneset familjare pa marrë parasysh nëse janë të vogla, të mesme apo të mëdha, gjithkund në botë përbëjnë një pjesë të rëndësishme të ekonomisë (psh. në BE gati 60%). Sipas rezultateve të një ankete të cilën e ka realizuar Komisioni Evropian, tërë Evropën, krahasuar me shtetet siç janë SHBA-të dhe Japonia, e karakterizon prania e një numri jashtëzakonisht të madh të ndërmarrjeve të vogla. Numri dërmues i këtyre ndërmarrjeve janë në pronësi individuale (apo ato i udhëheqë një familje) nga 100 grupet e para të biznesit qarkullues italian, më se 40% janë biznese familjare, përderisa në Gjermani kjo përqindje vlerësohet të jetë në 17%, ndërsa në Francë 26 për qind. Ky tipar është bërë i dukshëm në tri deceniet e fundit kur zhvillimi i NVM-ve është bërë një fenomen masiv (që nënkupton

⁹ Zvezdan Djuric, " Mali porodicni biznis u funkciji drustveno-ekonomskog razvoja ", në: *Socioekonomica*, vol. 1, N° 2, Beograd, December, 2012, f. 159. (e qasshme edhe ne: <http://www.socioekonomica.info/jspui/bitstream/11171/51/1/Djuric%20Zvezdan.pdf> vizituar: 14/4/2015)

mijëra biznese të vogla dhe të mesme familjare). Nëse fokusi vendoset vetëm në grupet prodhuese, afërsisht 50% të tyre iu takojnë kapitaleve familjare dhe ky proporcion vazhdimisht shënon rritje.¹⁰

Sipas hulumtimeve të shkollës së biznesit "INSEAD"¹¹, disa nga kompanitë më të suksesshme në botë, janë pikërisht kompanitë që janë në pronësi të ndonjë familjeje. Një e tillë në Evropë është kompania mediale "RTL" e cila është në pronësi të familjes Bertelsmann, „Ericsson“ është në pronësi të familjes Wellenberg, kompania e këpucëve „Baldini“ është në pronësi e familjes Baldini, në kuadër të së cilës janë edhe firmat e njohura „Beneton“ dhe „Barili“ të cilat janë pronë e familjes së njëjtë. Në SHBA firmat më të mëdha familjare janë : dyqanet „Walmart“ , „Ford Motor Co.“, „Cargill Inc.“, „Motorola“, „GAP“, „Hallmark Cards“, „Estee Lander Cos.“, „New York Times“ e të tjera. Kompania më e vjetër familjare në Amerikë është ajo Avedis Zildjian e themeluar që nga viti 1623. Ndryshe, Japonia ka më shumë se një qind mijë kompani familjare të cilat janë më të vjetra se një qind vjet. Dy të tretat e firmave familjare përjetojnë ndërrimin e gjeneratës së dytë, përderisa vetëm një e pesta arrin të përjetojë ndërrimin e gjeneratës së tretë familjare. Kur gjenerata e tretë i merr frenat e kompanisë në duar të saj atëherë ky biznes mund të definohet si biznes i vërtetë familjar. Kështu në SHBA vetëm 12 për qind e firmave familjare arrin deri në gjeneratën e tretë, kurse vetëm 3% arrin deri në gjeneratën e katërt.¹²

Kultura sipërmarrëse dhe inovacioni

¹⁰Dan, Johansson. "Family Business, Employment, and GDP", Milan, Qershor 2009, (5-23) (e qasshme edhe në: <http://core.ac.uk/download/pdf/6258292.pdf> vizituar: 13/04/2015)

¹¹Massa, Massimo, "The Rothschild Chaired Professor of Banking and Professor of Finance at INSEAD", September 25, 2014. (e qasshme edhe në: <http://knowledge.insead.edu/organisational-behaviour/family-ownership-channels-to-innovation-3587> vizituar: 14/04/2015)

Një nga parakushtet kryesore për zhvillimin e bizneseve është forcimi i kulturës së ndërmarrësisë. Bazuar në situatën aktuale në Kosovë, ky qëllim do të mund të arrihej përmes zgjerimit të programit të ndërmarrësisë nëpër shkolla fillore, zyrat për Arsim dhe Aftësim Profesional (AAP), shkollat e mesme dhe institucionet e arsimit; promovimit të sukseseve të ndërmarrjeve që zbatojnë programe të sipërmarrjes për të rinjtë, gratë dhe minoritetet; promovimit dhe njohjes publike të kontributit të ndërmarrjeve më të suksesshme; dhe inkurajimit dhe rritjes së shkallës së rrjetëzimit në mes të bizneseve. Kjo do të bazohej në dhe do të harmonizohej me intervenimet aktuale dhe të propozuara të donatorëve. Kreativiteti dhe inovacioni janë gjithnjë e më të nevojshme për bizneset për të fituar dhe ruajtur avantazhe konkurruese. Përgjithësisht ka mungesë të ideve për të vendosur se çfarë biznesesh duhen nisur. Shumica e bizneseve të reja janë biznese “edhe unë”, për shkak të mungesës së ideve, të inovacionit dhe të kreativitetit. Ky qëllim në kuadër të Strategjisë për Zhvillimin e NVM - ve do të shërbejë për zhvillimin e skemave të trajnimit për pronarë dhe menaxherë të rinj të NVM - ve për të futur në përdorim kreativitetin dhe inovacionin.

Në një hap të mëtejshëm drejt statusit të kandidatit për anëtarësim në BE, Kosova do të fillojë të zbatojë Programin e BE - së për Ndërmarrësi dhe Inovacion (PNI).

Ndërmarrja familjare dhe menaxhimi profesional

Biznesi familjar sot, pa marrë parasysh nëse është i madh a po i vogël, varet shumë nga menaxherët të cilët nuk janë pjesëtar të familjes, të cilët jo rrallë herë janë faktorë kryesorë për suksesin e biznesit familjar. Në një anketë të bërë nga „Financial Times“ me firmat e suksesshme të cilat janë më se 200 vite të vjetra, në pyetjen: “Çka ka ndikuar që firma juaj të mbijetojë, të rritet për tërë këto vite dhe të përjetojë transferimin e pronësisë nëpër gjenerata”, përgjigjeje ishin:

- Produkt i cilësisë së lartë / shërbim,
- Riinvestimi i fitimit,
- Aftësia për përjashtimin e anëtarëve jo kompetentë të familjes,

- Dëshira dhe vullneti për të punësuar menaxherë të cilët nuk janë pjesë e familjes, dhe të cilët zotërojnë një set të veçantë të aftësive dhe vlerave.

Studimi më tej ka treguar se emocionet mund të çojnë në veprime që nuk janë të mbështetura në të menduarit racional. Humbja e kontrollit,¹³ mungesa e rregullave të përcaktuara qartë dhe të vendosur të kompanisë ose të anëtarëve individualë të familjes, si dhe mënyrën në të cilën disa probleme kuptohen dhe interpretohen, tregojnë që bizneset familjare janë të orientuara kah familja, pronësia apo kah menaxhmenti. Në shumë raste, rregullat familjare janë ato që e fitojnë dhe udhëheqin me biznesin. Nëse ju dëshironi që t'i shmangeni udhëheqjes, zgjidhja qëndron në angazhimin e menaxherit profesional i cili nuk është pjesëtar i familjes.

Harmonizimet në sferën e pronësisë, punës dhe familjes

Përveç problemeve që janë të njëjta për të gjitha kompanitë (forcimi i kapaciteteve inovative, ballafaqimi me konkurrencën), bizneset familjare janë të ekspozuara edhe ndaj problemeve që lindin për shkak të nevojës për harmonizimin e familjes, pronësisë dhe pikëpamje të biznesit, rëndësinë e përgatitjeve të hershme për transferimin e pronësisë dhe menaxhimit të biznesit të familjes, nevojat e veçanta edukative të sipërmarrjes në arsimimin për udhëheqjen e firmës familjare dhe të tjerët. Bizneset më të suksesshme familjare janë ato që kanë një demarkacionit të përcaktuar qartë të këtyre zonave. Gjithashtu, ato kompani që kanë më shumë harmoni në familje, kanë një kompani të suksesshme. Biznese familjare kalojnë mirë në situata të krizës dhe nuk janë të shqetësuar për qëllimet afatshkurtra, por shikojnë të ardhmen, ndonëse nganjëherë nuk mund të parashikojnë zhvillimin e ardhshëm të biznesit dhe është e

¹³ Zvezdan Djuric, "Mali porodichni biznis u funkciji drustveno-ekonomskog razvoja", në: *Socioeconomica*, vol. 1, N° 2, Beograd, December, 2012, f. 160. (e qasshme edhe ne: <http://www.socioeconomica.info/jspui/bitstream/11171/51/1/Djuric%20Zvezdan.pdf> vizituar 14/4/2015)

nevojshme që të ketë plane adekuate strategjike. Mosmarrëveshjet në lidhje me strategjitë e ardhshme janë shkaku më i zakonshëm i përçarjeve brenda biznesit familjar, rastet e tilla vijjnë në shprehje sidomos me rastin e vdekjes së ndonjë anëtarë të familjes, paaftësisë ose divorcit të tij, gjë që mund ta shkatërrojë kompaninë familjare. Rritja e tensioneve dhe konflikteve në biznese familjare janë të dukshme. Prandaj është shumë e rëndësishme për të miratuar procedurat për zgjidhje të konflikteve dhe tensioneve në mesin e anëtarëve të familjes, gjë të cilën shumica e kompanive nuk e bëjnë. Është më mirë që të bien dakord mbi procedurat për të zgjidhur konfliktet kur ka paqe dhe dashuri në familje, por jo edhe kur lufta është tashmë e qartë. Investitorët preferojnë bizneset familjare dhe me kënaqësi pranojnë për të investuar në ato, por vetëm në qoftë se pronësia e familjes është jo më e madhe se 35 deri 40 për qind. Aty ku pronësia e një firme është rreth 70 për qind, firmat e tilla janë perceptuar si të rrezikshme për shkak të "marrëdhënies farefisnore" kështu që investitorët hezitojnë të hyjnë në transaksione me ta.

Përparësitë dhe mangësitë e bizneseve familjare

Biznesi i suksesshëm familjar është rast mjaft i mirë për përparim para se gjithash të familjes por edhe të vetë shoqërisë. Megjithatë pa marrë parasysh vendin, kulturën dhe madhësinë, firmat familjare kalojnë nëpër raste dhe sfida të shumta, ndërkohë përparësitë dhe mangësitë bazë të bizneseve familjare janë këto:

Përparësitë e bizneseve familjare¹⁴:

- motiv të përbashkët: anëtarët e familjes mbledhen rreth një projekti të përbashkët zakonisht ata kanë sistem të vlerave të njëjtë si dhe ide se si të bëhet që të realizojnë atë projekt.

¹⁴ Jaka Vadnjal, "Definicija i prednosti porodičnih firmi" në *Porodicne firme*. Beograd, Dhjetor 02, 2014 (e qasshme edhe në: <http://porodicnefirme.rs/2014/12/02/definicija-i-prednosti-porodicnih-firmi> vizituar 13/04/2015)

- kompleksiteti i tyre (anëtarët e familjes) kontribuon në rritjen e motivit me çka synohet arritja e konkurrencën në tregun ndërkombëtar.

- Përkushtim i lartë: të gjithë anëtarët e familjes punojnë për vete dhe jo për të mirën e ndonjë punëdhënësi tjetër, kjo ndikon që ata të punojnë me më shumë kënaqësi, më lehtë do të investojnë kohën dhe energjinë, për të arritur një qëllim të përbashkët.

- Familja para se gjithash ka më shumë mirëkuptim kur janë në shprehje nevojat e anëtarëve të saj, qoftë për pushimet, kohën e lirë, kohë fleksibël të punës etj...

- Besnikëria e komunitetit: lidhjet e forta familjare janë zakonisht një garanci që karshi sprovave dhe sfidave që grup të qëndrojnë në bashkësi, do të jetë më lehtë që të tejkalohen krizat, ndërsa në periudha më të favorshme do të jetë më lehtë që sukcesi më shpejtë dhe më të lehtë të arrihet.

- Stabiliteti: në udhëheqjen e biznesit të familjes gjithmonë merren parasysh fëmijët, nipërit dhe mbesat, apo brezat e ardhshëm, prandaj gjatë marrjes së vendimeve të biznesit në lidhje me rezultatin gjithmonë merren parasysh interesat afatgjate dhe të përgjithshme.

- Marrëdhënie afatgjate të besimit me bankat.

- Pajtueshmëri interesi në mes pronarëve dhe menaxherëve.

Disavantazhet e bizneseve familjare¹⁵:

- Jo elasticiteti: e kundërta e stabilitetit të cilin e ka grupi, apo tendenca drejt qëllimeve afatgjate dhe dëshirat për të respektuar traditën, lehtë mund të shndërrohet në dobësi apo në jo gatishmëri

¹⁵ Jaka Vadnjak, "Definicija i prednosti porodičnih firmi" në *Porodicne firme*. Beograd, Dhjetor 02, 2014 (e qasshme edhe në: <http://porodicnefirme.rs/2014/12/03/slabosti-porodicnih-preduzeca> vizituar 13/04/2015)

për të reaguuar shpejt dhe me fleksibilitet kur ndryshimet janë të nevojshme.

- Konflikti i interesit: për shkak të lidhjeve të marrëdhënieve familjare dhe të biznesit ndonjëherë mund të vjen deri te konflikti i interesave (ajo çfarë është e mirë për biznesin nuk do të jetë e mirë domosdoshmërisht edhe për familjen dhe anasjelltas).

- Reflektimi i problemeve: konfliktet familjare dhe probleme shpesh transferohen edhe në punë.

- problemi i jetëgjatësisë së biznesit: megjithëse bizneset familjare janë dominuese në ekonominë botërore, shumë biznese familjare janë mbyllur gjatë ndërrimit të brezave.

- Njohja e avantazheve dhe disavantazheve të bizneseve familjare në kohë krize dhe recesioni ndihmon për të kontrolluar ndikimet negative dhe për të shfrytëzuar ato pozitive.

- Këshillë për ndërmarrjet është që të planifikojnë me kohë ndërrimin e gjeneratave, të formalizojnë organizimin e brendshëm, të zhvillojnë një rrjet të gjerë të biznesit dhe të kyçin në qeverisje të punësuarit jashtë familjes.

Masat që duhet të merren ashtu që biznesi familjar të ketë ndikim më të madh në zhvillimin social-ekonomik¹⁶

Shumë shpesh qeveritë e ndryshme nuk janë të njohura me specifikat e bizneseve familjare dhe me rolin e kontributit të tyre që e kanë në zhvillimin ekonomik dhe social. Sfidat e bizneseve familjare në Ballkan në përgjithësi por edhe në Kosovë në veçanti, po thuaj janë të ngjashme me ato në praktikat e Bashkimit Evropian.

Që bizneset familjare të jenë me më shumë ndikim në zhvillimin social dhe ekonomik të një vendi duhet të ndërmerren këto veprime:

¹⁶ Zvezdan Djuric, "Mali porodicni biznis u funkciji drustveno-ekonomskog razvoja", ne: *Socioekonomica*, vol. 1, N° 2, Beograd, December, 2012, f. 162. (e qasshme edhe ne:

<http://www.socioekonomica.info/jspui/bitstream/11171/51/1/Djuric%20Zvezdan.pdf> vizituar 13/4/2015)

- Që politikat qeveritare të jenë më shumë të informuara mbi rolin dhe rëndësinë e bizneseve familjare dhe rolit të tyre në zhvillimin social e ekonomik të vendit.
- Që qeveritë t'i definojnë bizneset familjare.
- Që të kryhen hulumtime statistikore në lidhje me bizneset familjare.
- Të krijohen rregullator ligjorë më të përshtatshëm për transferimin e pronësisë në rrugë më të lirë dhe më të lehtë.
- Përmirësimi i edukimit.
- Zhvillimi i mekanizmave të reja për financimin e bizneseve familjar.
- Të përcaktojnë institucione të veçanta për të mbledhur informacione dhe për të dëgjuar problemet me të cilat përballen bizneset familjare.
- Të përfshijë përfaqësues të biznesit familjar në dialog publik privat.
- Të themelojë grupe ekspertësh për të propozuar politika dhe instrumente për biznesin familjar.
- Qeveria duhet të analizojë dhe të shërbehet me shembuj të politikave të mira të praktikës ndaj bizneseve familjare si në Holandë,¹⁷ Slloveni,¹⁸ Spanjë,¹⁹ dhe Belgjikë.²⁰

¹⁷ Vetë Qeveria e në mënyra të ndryshme e inkurajon biznesin familjar. Pronarit të biznesit familjar i cili i ka kaluar të 55 vite të jetës i dërgon letër përmes së cilës kërkon që të emërojë pasuesin. Megjithatë vetëm 30% e bizneseve familjare do të vazhdojnë në gjeneratën e dytë;

¹⁸ Sllovenia: Dhoma e Artizanaleve dhe Ndërmarrjeve të Vogla - trajnime dhe seminare (aspekte emocionale, ligjore dhe fiskale të Transferimit, Pronësisë dhe Menaxhimi);

¹⁹ Spanja - masa për zgjidhjen e konflikteve midis anëtarëve të familjes që kanë të bëjnë me menaxhimin e ndërmarrjes; Spanja (Valencia) - qeveria regjionale financiarisht subvencionon ekipe të specializuar të ekspertëve për të zhvilluar protokollin familjar;

²⁰ Belgjika - Instituti për Ndërmarrjen e Familjes: falas në " linjë " vetë testim për matjen e forcës dhe dobësive të kompanisë në lidhje me transferimin e pronësisë dhe menaxhimin

Përfundimi

Firmat familjare paraqesin formën më të vjetër dhe më të përbashkët të organizimit të biznesit në botë. Sot, ne nuk mundemi saktë të vlerësojmë ndikimin, fuqinë dhe potencialin e bizneseve familjare, por duket se kompanitë në pronësi të familjes kanë pak vëmendje. Bizneset familjare i përjetojnë faktorët e njëjtë të suksesit si dhe të gjitha kompanitë e tjera, ato duhet të zhvillojnë sistemin e menaxhimit dhe të kërkojnë pozitën e tyre në treg, por përparësia thelbësore e kompanive familjare është fakti që me kompaninë familja jeton 24 orë në ditë. Bizneset familjare janë më të fokusuara, më përgjegjëse dhe kujdesen për komunitetin. Janë të përqendruar në suksesin afatgjatë të biznesit dhe që të vazhdojnë të investojnë në biznes edhe atëherë kur shënohen rezultate të kënaqshme. Edhe në kushte të rënda, bizneset familjare duhet të prijnë për dalje nga kriza! Kompanitë familjare janë dëshmuar të jenë pjesë vitale dhe mjaft e suksesshëm në ekonominë e gjithë botës. Edhe pse sot përballemi me një mjedis të vështirë të biznesit, e shpresojmë se kompanitë kosovare do të jenë vendimtare për të kapërcyer krizën ekonomike.

Literatura

1. Djuric, Zvezdan. " Mali porodicni biznis u funkciji drustveno-ekonomskog razvoja ". në: Socioeconomica. vol. 1. N° 2. Beograd. December. 2012. f. 159. (e qasshme edhe ne: <http://www.socioeconomica.info/jspui/bitstream/11171/51/1/Djuric%20Zvezdan.pdf>)
2. European, Commission. "Final report of the expert grup". Bruksel. Nëntor 2009. (4-32). (e qasshme edhe në: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/family-business/family_business_expert_group_report_en.pdf/ vizituar: 15/04/2015)
3. Gërxfhaliu, Safet. "Niveli i edukimit Ekonomik në Kosovë". Oda Ekonomike e Kosovës. Prishtinë. 2013. (1 - 13). (e qasshme edhe në <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:n6vqkcv4P>

5kj.wordpress.p203352.webspaceconfig.de/wp-content/uploads/2013/09/Gerxhaliu_Programi-i-Edukimit-Biznesor-ne-Kosove-ALB.ppt+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=rs vizituar: 19/04/2015)

4. Gusmari, Elona. "Si të mbijetoni në një biznes familjar". Monitor. 379. Tiranë. Mars 2015. (126-135). (e qasshme edhe në <http://www.monitor.al/si-te-mbijetoni-ne-nje-biznes-familjar>. vizituar: 17/04/2015)

5. Johansson, Dan. " Family Business, Employment, and GDP ". Milan. Qershor 2009. (5-23) (e qasshme edhe në: <http://core.ac.uk/download/pdf/6258292.pdf> vizituar: 13/04/2015)

6. Massimo, Massa. " The Rothschild Chaired Professor of Banking and Professor of Finance at INSEAD ", September 25. 2014. (e qasshme edhe në: <http://knowledge.insead.edu/organisational-behaviour/family-ownership-channels-to-innovation-3587> vizituar: 14/04/2015)

7. Republika e Kosovës. " NVM Strategjia e Zhvillimit për Kosovën 2012 - 2016 " . Prishtinë. 2011. (6 - 54) (e qasshme edhe në: http://www.kryeministri-ks.net/repository/docs/Strategjia_per_zhvillimin_e_NVM-ve_-_Korrik_2011.pdf vizituar 16/04/2015)

8. Task Forca për Integrim Evropian. "Material për diskutim për fushën e industrisë dhe NVM-ve" Prishtinë, 2012. (2-5) (e qasshme edhe në: http://www.mei-ks.net/repository/docs/Material_Diskusues_Ndermarrjet_e_Vogla_dhe_te_Mesme.pdf vizituar 16/04/2015)

9. Vadnjal, Jaka. "Definicija i prednosti porodičnih firmi" në Porodicne firme. Beograd. Dhjetor 02. 2014 (e qasshme edhe në: <http://porodicnefirme.rs/2014/12/02/definicija-i-prednosti-porodicnih-firmi> vizituar 13/04/2015