

NDËRMARRËSIA E GRAVE

ANALIZË E TË BËRIT BIZNES
NË KOSOVË



2017



NDËRMARRËSIA E GRAVE

ANALIZË E TË BËRIT BIZNES
NË KOSOVË



2017

Mbështetur nga:



USAID
NGA POPULLI AMERIKAN
OD AMERIČKOG NARODA



german
Cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz
Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Deklaratë mohimi:

"Ky hulumtim u mundësia nga Angazhimi për barazi (Engagement for Equality - E4E), i financuar nga Agjencia e Shteteve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar - USAID dhe realizuar nga Advocacy Training and Resource Center (ATRC), si dhe nga German Cooperation përmes GIZ. Përmbajtja është në përgjegjësi të Institutit Riinvest dhe nuk pasqyron domosdo mendimet e ATRC-së, USAID-it, Qeverisë së Shteteve të Bashkuara, German Cooperation apo GIZ."

Kontribuesit:

Ilire Mehmeti, Dita Dobranja, Alban Hashani dhe Gent Beqiri

Konsulent i jashtëm:

Olivera Ceni Bardiqi

Originali është shkruar në gjuhën angleze

Publikuar nga:

INSTITUTI RIINVEST
Lidhja e Prizrenit nr. 42
Prishtinë 10000, Republika e Kosovës
Tel: + 381 (0)38 244320; 223816
www.riinvestinstitute.org



Copyright © 2017 by INSTITUTI RIINVEST. Të gjitha të drejtat e rezervuara. Asnjë pjesë e këtij publikimi nuk mund të riprodhohet, ruhet në ndonjë sistem për ruajtje, apo të bartet, në çfarëdo forme apo me çfarëdo mjeti, qoftë mekanik, me fotokopje, incizim apo në mënyra të tjera, pa lejen paraprake me shkrim të botuesit.

TABELA E PËRMBAJTJES

Tabela e figurave	6
Përmbledhje ekzekutive	7
1. Pasqyra e hulumtimeve ekzistuese	9
2. Metodologjia	13
3. Rezultatet e anketës	15
3.1. Profili i bizneseve në pronësi të grave	15
3.2. Performanca e bizneseve në pronësi të grave	19
3.3. Çështjet e fuqisë punëtore në bizneset në pronësi të grave	23
3.4. Financimi	29
3.5. Çështjet fiskale	30
3.6. Barrierat e të bërit biznes	32
3.6.1 Barrierat fiskale	32
3.6.2 Barrierat financiare	32
3.6.3 Barrierat e tregut	32
3.6.4 Barrierat që kanë të bëjnë me konkurrencën e pandershme	33
3.6.5 Barrierat specifike për bizneset në pronësi të grave	33
3.7. Aspektet socio-kulturore për gratë sipërmarrëse	35
Përfundimet	39
Referencat	40

TABELA E FIGURAVE

Figura 1: Profili i përgjithshëm i grave sipërmarrëse në anketë.....	15
Figura 2: Statusi ligjor i bizneseve në pronësi të grave	16
Figura 3: Sektorët kryesorë të veprimit	16
Figura 4: Mënyrat e themelimit të biznesit	17
Figura 5: Burimi i kapitalit fillestar	18
Figura 6: Motivimi për krijimin e biznesit	18
Figura 7: Pronësia e objekteve biznesore në mesin e grave dhe burrave sipërmarrës.....	19
Figura 8: Ndërmarrjet në pronësi të grave sipas shitjeve vjetore.....	19
Figura 9: Parashikimi i shitjeve	20
Figura 10: Burimet e të ardhurave	20
Figura 11: Llojet e investimeve të bëra.....	21
Figura 12: Burimet e investimit.....	22
Figura 13: Numri i punëtorëve në ndërmarrjet në pronësi të grave	23
Figura 14: Niveli i shkollimit i fuqisë punëtore.....	24
Figura 15: Niveli i arsimimit të stafit sipas gjinisë	24
Figura 16: Numri mesatar i të punësuarve për një biznes gjatë viteve	25
Figura 17: Metodët e përdorura për punësimin e fuqisë punëtore	25
Figura 18: Kriteret më të rëndësishme që merren parasysh gjatë punësimit	25
Figura 19: Ndikimi i Ligjit të Punës.....	26
Figure 20: Ndryshimet e sugjeruara për Ligjin e Punës.....	27
Figura 21: Arsyet se pse punëtorët nuk marrin pushim të lehonisë.....	28
Figura 22: Arsyet më të shpeshta që gratë të braktisin vendin e tyre të punës.....	28
Figura 23: Pjesa e grave të cilat kanë marr kredi në vitin 2016	29
Figura 24: Norma e pagesës së kësteve të kredisë me kohë	29
Figura 25: Arsyet për mos aplikim për kredi komerciale	30
Figura 26: Marrëveshja me "sistemi ligjor trajton gratë pronare biznesi njësoj si burrat pronarë biznesi"	30
Figure 27: A ju është kërkuar ndonjëherë ryshfet nga zyrtarët institucionalë?	31
Figure 28: Përqindja e shitjeve të deklaruara për qëllime tatimore	31
Figure 29: Përqindja e punonjësve të deklaruar për qëllime tatimore.....	31
Figure 30: Përqindja e pagave të punonjësve të paguara përmes bankave.....	32
Figure 31: Barrierat e të bërit biznes	34
Figure 32: Pjesëmarrja në takime.....	35
Figure 33: Niveli i pajtueshmërisë me deklaratat e mëposhtme.....	36
Figure 34: Niveli i vështirësisë në praktikat e biznesit në krahasim me burrat.....	36
Figure 35: Pengesat kryesore përballen kur fillon një biznes	37
Figure 36: Besimi në institucione.....	38

PËRMbledhje Ekzekutive

Rëndësia e ndërmarrësisë së grave është evidente për vetë komunitetin e biznesit, por edhe më shumë për ekonominë e Kosovës. Për të realizuar potencialin e rritjes ekonomike, gratë duhet të luajnë një rol më aktiv në ekonomi, qoftë si ndërmarrëse apo si punëtore. Si ndërmarrëse, gratë në ekonominë e Kosovës përfaqësojnë vetëm 10 përqind të pronarëve të bizneseve, kryesisht pronare të bizneseve mikro dhe të vogla.

Pas raportit të parë për grave në fuqinë punëtore, Instituti Riinvest ka bërë një hulumtim me 313 grave sipërmarrëse, në përpjekje për të vlerësuar bizneset në pronësi të grave në tërë Kosovën. Anketa përmbante pyetje lidhur me karakteristikat e biznesit, performancën, barrierat e të bërit biznes, financimin, dhe çështjet socio-ekonomike. Ky raport analizon të dhënat e mbledhura, ofron një pasqyrë të karakteristikave unike, rolit aktual dhe mundësive për rritjen e grave sipërmarrëse.

Të gjeturat kryesore të anketës janë si në vijim:

01 Nga të gjitha gratë e anketuara, pjesa më e madhe, rreth 48% kanë të kryer shkollën e mesme, 29% kanë diplomë baçelor dhe diplomë master në rreth 10% të rasteve.

02 Pothuajse 94% të bizneseve në pronësi të grave janë biznese individuale. Konkretisht, 29% janë biznese pa punëtorë dhe rreth 64% janë mikro biznese me më pak se 5 punëtorë. Vetëm 7% e bizneseve të anketuara janë të vogla.

03 Për nga sektorët, bizneset në pronësi të grave janë kryesisht të orientuara kah shërbimet, tregtia dhe në raste më të rralla në prodhim. Konkretisht, 31% ofrojnë shërbime; 29% bëjnë tregti; dhe rreth 15% janë të orientuar në prodhim. Prej atyre në sektorin e shërbimeve, pjesa më e madhe ofrojnë shërbime të bukuri, si për shembull stiliste flokesh.

04 Pothuajse 88% të grave sipërmarrëse kanë krijuar biznese të veta, ndërsa më shumë se gjysma kanë përdorur kapitalin e vet për këtë qëllim.

05 Kur është fjala për lokale afariste, 21% e grave janë vetë në pronësi të lokaleve afariste, 15% përdorin pronën në pronësi të bashkëshortit apo familjes, ndërsa pjesa më e madhe marrin me qira hapësira për veprimtarinë e tyre afariste.

06 Motivuesi kryesor për fillimin e një biznesi për gratë e anketuara është potenciali për fitime financiare, pasuar nga mos-gatishmëria për të punuar për dikë tjetër dhe papunësia.

07 Për nga qarkullimi, 98% të bizneseve në pronësi të grave kanë krijuar shitje deri në 100,000€, prej të cilave 70% kanë pasur qarkullim prej më pak se 10,000€, ndërsa vetëm 1.4% kanë regjistruar shitje mbi 100,000€.

08 Edhe pse qarkullimi i tyre mbetet i ulët, rreth 10% të bizneseve të intervistuar kanë depërtuar me sukses në tregun e jashtëm dhe, në mesin e tyre, eksportet përfaqësojnë mesatarisht 30% të shitjeve të tyre.

09 Shumica e bizneseve në pronësi të grave, 94% të tyre krijojnë të hyra nga konsumatorët final, i.e. amvisëritë, ndërsa shumë pak nga bizneset tjera, qeveria dhe organizatat donatore.

10 Vetëm 38% të grave sipërmarrëse kanë investuar në bizneset e tyre në vitin e kaluar. Këto investime ishin të përqendruara kryesisht në investime kapitale, pasuar nga marketingu dhe kapitali njerëzor. Vetëm 12% të bizneseve në pronësi të grave kanë shfrytëzuar kredi nga bankat apo institucionet tjera financiare për qëllime të investimeve.

11 Të anketuar rreth praktikave të tyre të punësimit, gratë pohojnë se kriteri më i rëndësishëm është përvoja e punës, pasuar nga shkathtësitë e dëshmuara dhe kualifikimet e fituara. Bazuar në këto kritere dhe nevojat e bizneseve të tyre, rreth 60% të grave pohojnë se janë të kënaqura me ofertën ekzistuese të fuqisë punëtore.

- 12** Nga aspekti legjislativ, vetëm 42% besojnë se respektohet ligji i punës, mirëpo, shumica e grave nuk besojnë se zbatimi i ligjit ka pasur ndikim në bizneset e tyre.
- 13** Rreth 64% të pronareve të bizneseve besojnë se punëtorët e punësuar nga konkurrenca e tyre nuk marrin pushim të lehonisë që u takon me ligj, për shkak se konkurrenca e tyre nuk ofron pushim të paguar të lehonisë. Në mesin e 36% të cilat marrin pushim të lehonisë, kohëzgjatja mesatare e pushimit është 7 muaj.
- 14** Mirëpo, 86% të grave sipërmarrëse besojnë se ligji në fakt duhet të garantojë pushimin e atësisë për babanë. Për më tepër, katër nga pesë gra sipërmarrëse kanë shprehur gatishmërinë për të kompensuar burrat për pushimin e atësisë.
- 15** Për sa i përket vlerësimit të përqindjes së shitjeve vjetore të cilat një firmë konkurruese i deklaron për qëllime të tatimit, 49% e pronare gra të intervistuar besojnë se konkurrentët deklarojnë ndërmjet 70 dhe 100% të shitjeve vjetore të tyre. Për më tepër, 51% besojnë se firmat në sektorin e tyre deklarojnë ndërmjet 70 deri 100% të punëtorëve të tyre.
- 16** Tri barrierat më të larta, të veçuara nga gratë sipërmarrëse janë normat tatimore, tregu i vogël, si dhe barra administrative, të gjitha këto me një intensitet më të lartë se 50 pikë. Nga barrierat e tjera, që janë specifike për gra pronare të bizneseve, mungesa e kohës për trajnime specifike si dhe obligimet e kujdesi ndaj familjes, renditen më së larti. Në përgjithësi, gratë, krahasuar me pronarët burra të bizneseve, rendisin barrierat me pika më të ulëta të intensitetit.
- 17** Përkundër çështjeve socio-kulturore me të cilat ballafaqohen gratë, shumica pohojnë se shkojnë vetë në takime afariste apo me institucione. Për më tepër, shumica e grave pohojnë se kanë mbështetjen e familjeve për të udhëhequr biznesin. Për sa i përket pozicionimit në botën e biznesit, shumica e grave besojnë se nuk e kanë më të vështirë se burrat të lidhin ujdi, të negociojnë me biznese apo të angazhojnë staf të kualifikuar.
- 18** Kur është fjala për besimin në institucione dhe tek të tjerët, gratë vendosin nivel më të madh të besimit në stafin e vet, furnitorët dhe blerësit e vet. Niveli më i ulët i besimit i jepet qeverisë qendrore dhe gjykatave.

Ky studim strukturohet si në vijim: seksioni i parë jep një pasqyrë të studimeve dhe literaturës ekzistuese në këtë lëmi; seksioni i dytë prezanton metodologjinë e anketës; seksioni i tretë prezanton të gjeturat e hollësishme të anketës. Të aranzhuara sipas nën-seksioneve të cilat mbulojnë pjesë specifike të studimit; në fund, seksioni i fundit përmban shënime përmbyllëse nga analiza.

1. PASQYRA E HULUMTIMEVE EKZISTUESE

Sot, sipërmarrësia konsiderohet si forcë shtytëse e zhvillimit ekonomik dhe qëndrueshmërisë. Sipërmarrësit krijojnë punësim jo vetëm për vete dhe punëtorët e tyre, por sigurojnë benefite edhe për investitorët dhe furnitorët e tyre si dhe për komunitetet ku jetojnë. Në shkallë më të gjerë, shoqëri të tëra përfitojnë nga inovacionet e sipërmarrësve, zgjidhjet kreative të problemeve dhe identifikimi i industrive të reja. Përkundër kësaj, sipërmarrësia në mesin e grave mbetet e dobët, ku gratë kanë më pak gjasa të fillojnë një biznes sesa burrat. Bizneset e iniciuara dhe të udhëhequra nga gratë në përgjithësi janë më të vogla, mjaft mbizotëruese në sektorin joformal dhe me më pak gjasa duke vepruar në sektorë me vlerë të lartë të shtuar, me potencial për rritje. Kjo më së shumti për shkak se gratë përballen me vështirësi në qasje në kredi, informata, tregje dhe teknologji potenciale, teksa ballafaqohen edhe me obligime familjare dhe norma shoqërore përbrenda komuniteteve të tyre. Përveç rolit që ka në stimulimin e zhvillimit ekonomik, sektori privat i kontribuon edhe krijimit të vendeve të punës dhe përmirësimit të standardit të jetesës. Kjo e bën të domosdoshme që gratë, të cilat përfaqësojnë gjysmën e popullsisë së përgjithshme, të angazhohen në mënyrë aktive në veprimtari ekonomike në mjedisin e tyre. Mundësimi i një ndërmarrësie gjithëpërfshirëse u siguron ekonomive mundësinë që të përfitojnë nga idetë dhe potenciali që gratë sjellin në tregun e punës.

Individualisht, gratë kanë shënuar përparim të dukshëm në ekonomi, mirëpo, kolektivisht ndikimi i tyre ekonomik mbetet mesatar. Gratë posedojnë rreth 37 përqind të firmave në nivel global; mirëpo, mbajnë pozita të larta udhëheqëse në rreth 18 përqind të ndërmarrjeve; dhe janë drejtoresha ekzekutive në më pak se 5 përqind të ndërmarrjeve më të mëdha në botë.¹ Sipas Monitoruesi Global i Sipërmarrësisë (Global Entrepreneurship Monitor), 126 milionë gra kanë filluar biznese në vitet e fundit dhe 98 milionë të tjera udhëheqin ndërmarrje të konsoliduara, duke përbërë kështu shifrën totale prej 224 milionë grave të cilat në mënyrë aktive i kontribuojnë ekonomive të botës. Nga këto, 112 milionë biznese punësojnë më shumë se një person ndërsa 12 milionë² planifikojnë të punësojnë deri në gjashtë punëtorë më tepër gjatë viteve të ardhshme.

Si biznese jo punëdhënëse, pra, biznese që nuk kanë punëtorë të tjerë përveç pronarit, këto biznese në pronësi të grave janë një komponentë me rëndësi e ekonomisë, duke qenë se janë një burim i punësimit dhe të hyrave, si për sipërmarrësen ashtu edhe një burim i mundshëm i punësimit dhe i të hyrave edhe për punëtorë potencial. Përkundër kësaj, nëse krahasohen me biznese në pronësi të burrave, dallimet në punësim dhe në të hyra bëhen të qarta. Rreth 22 përqind e bizneseve në pronësi të burrave përfaqësojnë biznese punëdhënëse, në krahasim me 10 përqind të bizneseve në pronësi të grave. Në rastet kur janë biznese punëdhënëse, gratë punësojnë mesatarisht më pak punëtorë; gjegjësisht, për çdo 10 punëtorë të punësuar nga bizneset në pronësi të grave, bizneset në pronësi të burrave punësojnë 15. E njëjta vlen edhe për të hyrat – gratë mesatarisht fitojnë më pak; për çdo dollar të të hyrave në një biznes në pronësi të grave, bizneset në pronësi të burrave fitojnë \$2.30.³ Këtu, moshë e firmës në përgjithësi është një faktor; bizneset në pronësi të grave janë më të reja, dhe si të tilla kanë numrin më të vogël të të punësuarve dhe prandaj edhe fitojnë më pak të hyra krahasuar me biznese më të maturuara. Sektori në të cilin vepron biznesi gjithashtu ka një rol - bizneset në pronësi të grave janë më të koncentruara në industritë me numër më të ulët të punëtorëve sesa në industritë me numër më të madh të punëtorëve.

Bizneset në pronësi të grave janë kryesisht aktive në sektorin e orientuar kah konsumatorët, gjegjësisht më shumë se 67 përqind, krahasuar me 45 përqind të bizneseve në pronësi të burrave, sektor ky në përgjithësi i karakterizuar me lehtësi të hyrjes, por me konkurrencë të lartë. Mirëpo, ndërmarrjet në pronësi të grave promovojnë produkte organike, të ndërgjegjshme dhe vendore, për shembull industritë ushqimore dhe të tekstitit po bëhen gjithnjë e më të rëndësishme, gjë që bën që këto biznese të veçohen, të mbijetojnë dhe, më e rëndësishmja, të kenë ndikim.⁴

1 ILO 2015. Gratë në biznes dhe menaxhment: Krijimi i vulltit.

2 Administrata e SHBA-ve për biznese të vogla, Bizneset në pronësi të grave 2017.

3 Po aty.

4 Raporti special i GEM-it: Sipërmarrësia e grave, 2015.

Motivuesit kryesorë, të cilët i nxisin gratë drejt hapjes së biznesit janë mundësia për të siguruar të hyra shtesë për familjen, si dhe fleksibiliteti i shtuar për të menaxhuar edhe përgjegjësitë e familjes edhe ato të punës. Gratë kanë pesë herë më shumë gjasa sesa burrat të ndjekin një mundësi biznesore për arsye familjare, me synimin që të krijojnë një bilanc ideal ndërmjet punës dhe jetës personale. Kjo është në përputhje me të dhënat të cilat konfirmojnë se gratë mesatarisht punojnë më shumë nga shtëpi, gjegjësisht 30 përqind e grave krahasuar me 8 përqind të burrave. Për dallim prej tyre, burrat kanë dy herë më shumë gjasa që të fillojnë një iniciativë biznesore për të fituar më shumë para për vete.⁵

Një studim tjetër i cili konfirmon këtë ka konstatuar para pak kohe se, kur janë në pyetje të hyrat e tyre, gratë sipërmarrëse investojnë sërish rreth 90 përqind të secilit dollar të fituar në familjet e tyre, gjegjësisht në shkollimin dhe shëndetin e tyre; për dallim prej burrave, të cilët investojnë vetëm rreth 30-40 centë.⁶ Në përgjithësi, gratë i kontribuojnë më shumë mirëqenies së komunitetit të tyre, qoftë duke rialokuar profitet e tyre afariste apo duke vepruar si mentorë për gratë e tjera sipërmarrëse. Për më tepër, gratë janë kontribuuese më direkte në ekonomitë e tyre, pasi që rreth 20 përqind të grave bëhen sipërmarrëse nga një gjendje e papunësisë, krahasuar me 7 përqind të burrave.⁷

Kjo është posaçërisht e vërtetë në rastet kur identifikohen mundësi të mira afariste nga gratë. Më konkretisht, veprimtaria afariste e fazave të hershme në mesin e grave është më e madhe në ekonomitë me një numër më të madh të grave sipërmarrëse. Kjo për shkak të faktit se në shoqëritë ku më shumë gra janë të përfshira në biznes, ka më shumë gjasa që gratë tjera ta njohin në grua afariste. Këto sipërmarrëse veprojnë si shëmbëlltyrë, por, njohja e shoqërimi me to mundëson shkëmbim të këshillave, informatave dhe lidhjeve të vlefshme. Kjo ndikon në perceptimin e mundësive për gratë që synojnë të kyçen në sipërmarrësi, por edhe në mundësi reale, të cilat çojnë në nivele më të larta të inicimit të biznesit.⁸

Krahasuar me sipërmarrës burra, gratë kanë po aq gjasa që të shohin mundësi afariste rreth tyre, mirëpo, ekzistojnë edhe më tej dallimet gjinore në perceptim të kapaciteteve. Ndërsa, perceptimi i mundësive është i ndërlidhur me mjedisin e jashtëm, perceptimi rreth kapaciteteve për nga natyra është i brendshëm, perceptim për vetveten. Kapacitetet shpesh janë të ndërlidhura jo vetëm me arsimimin, por edhe me mbështetjen e shoqërisë. Shoqëritë që promovojnë dhe

mbështesin gra sipërmarrëse kanë prirje që të motivojnë më shumë gra që të iniciojnë një biznes. Gjithashtu, edhe pse kualifikimi shkollor është pothuajse i barabartë ndërmjet sipërmarrëseve gra dhe burra (33 përqind të grave sipërmarrëse kanë diplomë të mesme apo të fakultetit, krahasuar me 36 përqind të burrave) dhe në disa ekonomi madje kanë nivel edhe më të lartë të kualifikimeve, gratë gjithashtu besojnë më pak në aftësitë e veta sipërmarrëse.⁹

Vetë-vlerësimi i ulët dhe frika nga dështimet nga gratë sipërmarrëse konfirmohen edhe nga shumë studime si arsye për veprimtari më të ulët afariste në mesin e grave, pavarësisht shkollimit apo shkathtësive. Gratë mund t'i frikësohen dështimit gjatë shqyrtimit të rreziqeve potenciale të cilat rrjedhin nga inicimi i një biznesi apo nga mungesa e mbështetjes nga familja dhe komuniteti. Për më tepër, ato mund t'i frikësohen edhe pasojave të mundshme të të hyrave të humbura, nëse biznesi i tyre nuk tregohet i suksesshëm.¹⁰ Këtu, gratë mund të përfitojnë nga programet të cilat krijohen enkas për të përmirësuar shkathtësitë dhe aftësitë afariste të grave, me synim depërtimin e tyre në botën e biznesit. Për më tepër, mentorimi dhe trajnimi sesi të veprohet në rast të një mundësie afariste dhe sesi të menaxhohet risku u ndihmojnë grave të rrisin vetëbesimin e tyre, të cilat më pastaj çojnë në zvogëlimin e hendekut gjinor në vetëbesimit. Në përgjithësi, gratë sipërmarrëse kërkojnë udhëzime nga mbështetësit e biznesit më shumë se burrat, posaçërisht në fazën e hershme të inicimit të biznesit. Gratë gjithashtu kanë më shumë prirje të kërkojnë llojet e ndryshme të mbështetjes për biznes, qoftë publike apo private, krahasuar me burrat. Në fakt, sipërmarrësit të cilët kanë kryer trajnim për biznes kanë tre herë më shumë vetëbesim në shkathtësitë dhe aftësitë e tyre për të udhëhequr një biznes.¹¹

Kalimi nga një biznes fillestar (startup) në fazën e qëndrueshme është një detyrë edhe më e vështirë. Jo vetëm që ka më pak gra të cilat themelojnë biznes të ri, krahasuar me burrat, por ka edhe më pak gra të cilat mund ta mirëmbajnë atë. Ndërmarrësia është një përpjekje që ngërthen në vete shumë aspekte, dhe e cila varet nga mbështetja në fazën fillestare, por edhe më shumë në fazat e mëvonshme. Hulumtimi tregon se bizneset në pronësi të grave ballafaqohen me vështirësi të mëdha, në rrugëtimin e tyre drejt një firme të qëndrueshme. Këto janë interne për nga natyra, si për shembull, vështirësi në themelimin e partneriteteve strategjike dhe transformimin e ideve në realitet, ose janë të ndërlidhura me faktorë të jashtëm, siç janë pengesat me qasje në financim për zgjerim të biznesit. Në fakt, qasja në

5 Zyra e statistikave kombëtare, Gratë në biznes, 2009.

6 Vanderbrug, J., Rritja globale e grave sipërmarrëse (në gjuhën angleze). Capital Acumen, Botimi 25, 2013.

7 Promovimi i sipërmarrësisë së grave SBS/ DTI, 2005.

8 Raporti special i GEM-it: Sipërmarrësia e grave, 2015.

9 Po aty.

10 Exemplos, Grat] sipërmarrëse – çështjet dhe barrierat, 2004.

11 Raporti special GEM: Pasqyrë globale e shkollimit dhe trajnimit të grave sipërmarrëse, 2010.

financa paraqitet si një prej barrierave më të shpeshta, e cila qartazi pengon rritjen e bizneseve në pronësi të grave.¹²

Qasja në financa është e domosdoshme për të gjitha fazat e zhvillimit të biznesit për gra sipërmarrëse, jo vetëm për zgjerim të mëtejme të biznesit, por gjithashtu edhe për hapje të vendeve të reja të punës. Vetë gratë kanë 10 përqind më shumë gjasa të identifikojnë nevojat për financim si pengesë parësore të tyre për të bërë biznes. Kjo dëshmohet nga fakti që bizneset në pronësi të grave, në mbarë botën, pranojnë pothuajse katër përqind të vlerës së dollarit të të gjitha kredive.¹³ Pavarësisht sektorit apo madhësisë së biznesit, gratë kanë vetëm 33 përqind të vlerës së financave të cilën posedojnë kolegët e tyre burra kur iniciojnë një biznes. Për më tepër, gratë shfrytëzojnë më pak forma të financimit.¹⁴ Studimet raportojnë se gratë të cilat iniciojnë dhe menaxhojnë një biznes kryesisht përdorin forma joformale të financimit, siç janë kursimet e veta apo të familjes, të hyrat shtëpiake, kapitali nga trashëgimia dhe kredia nga miqtë dhe familja. Burrat të cilët fillojnë dhe udhëheqin biznese shfrytëzojnë shumë më tepër format tradicionale të financimit, p.sh. kreditë e biznesit nga bankat. Kjo vlen posaçërisht gjatë investimeve për zgjerim të biznesit, ku sërish bizneset në pronësi të burrave shfrytëzojnë kredi nga institucione financiare më shpesh sesa ato në pronësi të grave.¹⁵

Sipas Raportit Gratë Sipërmarrëse - Çështjet dhe Barrierat, kapitali i grave për inicim të biznesit përbëhet 80-90 përqind nga kursimet personale, krahasuar me atë të burrave, që është ndërmjet 30-59 përqind.¹⁶ Edhe pse ky është një atribut i lavdërueshëm i grave sipërmarrëse, shpesh sjell pasoja për biznesin. Bizneset e themeluara me më pak kapital fillestar shfaqin shitje më të ulëta dhe numër më të ulët të të punësuarve. Posaçërisht për firma jo punëdhënëse, është pothuajse e pamundur që të transformohen në firmë me të punësuar, me burime financiare më të ulëta fillestare. Suksesi afatgjatë afarist i grave sipërmarrëse kushtëzohet nga kapitalizimi i mjaftueshëm dhe nga mundësitë e financimit.¹⁷ Mirëpo, në përgjithësi, gratë ndihen të dekurajua që të aplikojnë për kredi, edhe pse studimet konfirmojnë se norma e kthimit të kredive është më e lartë tek gratë sesa tek burrat. Në rastet kur edhe aplikojnë për kredi, gratë kanë më shumë gjasa të aplikojnë për shuma më të vogla, gjë që në fakt shpesh shpie tek refuzimi i kredisë. Kjo ndodh për shkak se huamarrësit parapëlqejnë të japin kredi më të mëdha, më profitabile, gjë

që është në kundërshtim me besimin e përgjithshëm se atyre u mohohet kredia vetëm pse janë gra.¹⁸ Për më tepër, shumë gra të cilat iu drejtohen bankave për kredi refuzohen për shkak të mungesës së kolateralit apo kolateralit të pamjaftueshëm, që ka të bëjë me një barrierë të ndërlidhur me të cilën ballafaqohen gratë, e cila është mungesa e pronës dhe pasurisë private.

Një barrierë tjetër me të cilën ballafaqohen gratë gjatë inicimit dhe udhëheqjes së një biznesi është e ndërlidhur me këndvështrimin tradicional lidhur me rolin e gruas. Hulumtimet kanë dëshmuar se familjet në përgjithësi kanë një rol qendror në vendimin e një gruaje për të iniciuar një veprimtari afariste. Ato në thelb mund të ndikojnë në vendimin dhe sjelljen e gruas, në mënyrë pozitive apo negative. Më shpesh, vendimi i një gruaje për të hapur një biznes shpesh vjen si rezultat i domosdoshmërisë dhe jo si një aspiratë personale. Përveç kësaj, qëndrimi i familjeve ndaj sipërmarrësisë mund të ketë ndikim jo vetëm në inicimin e një biznesi, por edhe në përvojën dhe performancën e përgjithshme të biznesit, duke ndikuar kështu edhe në suksesin apo në dështimin e biznesit. Kjo varet nga roli që anëtarët e familjes vendosin ta luajnë në përpjekjet e gruas, pra të luajnë rol pengues apo mbështetës.¹⁹

Kur gratë kanë aspirata, zgjedhje të lirë dhe mbështetje për të filluar një biznes, ato zakonisht veprojnë kështu për të pasur më shumë pavarësi, përfitime financiare dhe posaçërisht fleksibilitet në orar të punës sa për të baraspeshuar obligimet në punë dhe familje. Edhe pse fleksibiliteti në orar të punës shihet si fuqizues, shpesh ndikon tek performanca e përgjithshme e biznesit.²⁰ Hulumtimet tregojnë se gratë sipërmarrëse punojnë më pak orë në javë në krahasim me burrat, dhe gjithashtu punojnë më shumë nga shtëpia, derisa njëkohësisht kujdesen edhe për obligime familjare.²¹ Këto obligime familjare kryesisht kanë të bëjnë me kujdesin ndaj fëmijëve, për shkak të faktit se kujdesi i përbalueshëm për fëmijë është i paktë, dhe prandaj mbetet një barrierë e pakapërcyeshme për gratë sipërmarrëse. Prandaj, është më e vështirë për gratë sipërmarrëse të udhëheqin një biznes të suksesshëm, derisa në të njëjtën kohë balancojnë përgjegjësi në familje, sesa për një burrë. Për këtë arsye, një numër mjaft i madh e konsiderojnë sipërmarrësinë si një gjë kalimtare në një periudhë të caktuar të jetës, gjegjësisht, të ndërlidhin kujdesin për fëmijë me krijim të të hyrave, dhe prandaj shpesh kanë prirje t'iu kthehen punësimit sapo të paraqitet momenti dhe rasti i duhur.²²

12 Raporti special GEM: Sipërmarrësia e Grave, 2015.

13 Cantwell, M., Barrierat e sipërmarrësisë së grave në shekullin 21, 2014.

14 Carter, S., & Shaw, E., Pronësia e bizneseve të grave, 2006.

15 Administrata e SHBA-ve për biznese të vogla, Bizneset në pronësi të grave 2017.

16 Exemplas, Gratë Sipërmarrëse - çështjet dhe barrierat, 2004.

17 Administrata e SHBA-ve për biznese të vogla, Bizneset në pronësi të grave 2017.

18 Exemplas, Gratë Sipërmarrëse - çështjet dhe barrierat, 2004.

19 Cesaroni, M. & Paoloni, P., A janë lidhjet familjare një mundësi apo pengesë për sipërmarrësinë e grave? 2016.

20 Exemplas, Gratë sipërmarrëse - çështjet dhe barrierat, 2004.

21 Komisioni Evropian, Të dhënat statistikore për gratë sipërmarrëse në Evropë, 2014.

22 Jayawarna, D., Rouse, J., & Kitching, J., Motivimi dhe rrjedha jetësore e sipërmarrësit, 2011.

Gjendja nuk është shumë më ndryshe as në Kosovë, gratë ballafaqohen me një numër më të madh të sfidave kur fillojnë apo udhëheqin një biznes. Zhvillimi i dobët ekonomik dhe mjedisi jo i favorshëm ekonomik prek më së shumti gratë, por prapë, nuk bëhet asgjë për të lehtësuar situatën dhe barrierat mbesin të pa adresuara. Derisa gratë sipërmarrëse përfaqësojnë kontribuese të rëndësishme në ekonomi, shumë prej tyre punojnë në jo-formalitet, për këtë ndikimi i vërtetë i tyre mbetet kryesisht i pavërejtur. Bizneset në pronësi të grave në Kosovë zakonisht punësojnë punëtorë jo-formalë, kanë pajisje të vjetruara dhe kryesisht vepronë në veprimtari tradicionale të grave siç janë estetika, rrobaqepësia dhe përgatitja e ushqimit.²³ Në dy dekadat e fundit, institucionet qeveritare si dhe organizatat donatore kanë investuar mund dhe mjete në mbështetje të bizneseve të vogla, zhvillim të shkathtësive dhe avancim teknologjik; mirëpo, është shënuar përparim minimal në lidhje me bizneset në pronësi të grave. Vendi ende nuk ka strategji gjithëpërfshirëse, afatgjate sesi të integrojë gratë në botën e biznesit dhe të zvogëlojë hendekun e pjesëmarrjes gjinore. Për më tepër, nuk ka stimulime për të inkurajuar gratë që të përfshihen në veprimtari afariste dhe kjo është arsyeja se pse pjesëmarrja e bizneseve në pronësi të grave në sektorin privat mbetet e ulët.²⁴ Si rezultat i kësaj, bazuar në statistikat e Agjencisë së Statistikave të Kosovës (ASK) dhe të dhënat e Riinvest-it nga anketa e NVM-ve ndër vite, gratë kanë në pronësi më pak se 10 përqind të bizneseve në Kosovë, ballafaqohen me barriera përtej atyre të zakonshme në treg, dhe vepronë në sektorë të cilët nuk ofrojnë mundësi për rritje. Më konkretisht, veprimtaria ekonomike e grave është e përqëndruar në sektorët e shërbimeve dhe të tregtisë, ndërsa sektorët e prodhimit dhe të teknologjisë informative mbeten në dominim të burrave.

Një anketë e mëhershme e realizuar nga shoqata e grave afariste - She-era në tërë Kosovën vuri në dukje se numri më i madh i bizneseve në pronësi të grave është aktiv në sektorin e tregtisë (shitja e produkteve ushqimore, rrobave dhe produkteve kozmetike); pasuar nga sektori i shërbimeve (siç janë shërbimet e parukerisë dhe të bukurisë, ofruar të shërbimeve shëndetësore dhe qendra të kujdesit ditor); dhe veprimtari prodhuese (si prodhimi i tekstit, ushqimit, perimeve dhe ëmbëlsirave). Anketa gjithashtu hedh dritë mbi punësimin në mesin e bizneseve në pronësi të grave dhe ka konstatuar se shumica e bizneseve në pronësi të grave nuk

angazhojnë punëtorë. Më konkretisht, më shumë se gjysma e grave udhëheqin biznese të veta, pa punëtorë, ndërsa të tjera punësojnë vetëm deri në katër punëtorë. Arsyeja kryesore e cila ndikon që gratë kosovare të fillojnë një biznes, sipas anketës, është nevoja për krijim të të hyrave. Gratë përbëjnë përqindjen më të madhe të punëtorëve në ish-ndërmarrjet shoqërore, dhe pas procesit të privatizimit, shumë sosh u ballafaquan me papunësi. Në përpjekje që financiarisht t'i kontribuojnë të hyrave të familjes, ato janë kyçur në veprimtari ekonomike. Përveç këtyre, motivuesit tjerë për biznes janë mundësia e krijimit të të hyrave sekondare; aftësia e perceptuar sipërmarrëse; apo mungesa e mundësive për punësim.²⁵

Barrierat e të bërit biznes për gratë kosovare janë mjaftë të theksuara dhe janë të natyrës së jashtme e të brendshme, gjegjësisht obligimet familjare kombinuar me mungesën e qasjes në kredi. Pjesa më e madhe e grave sipërmarrëse të Kosovës nuk posedon pronë, zakonisht prona është në pronësi të bashkëshortëve, baballarëve apo vëllezërve, dhe prandaj nuk kanë kolateral për ta ofruar si garancë për kredi. Gjithashtu, qasja në pronë dhe trashëgimi vetvetiu konsiderohet si një barrierë serioze, pasi që vlerësohet se vetëm 8 përqind të grave sipërmarrëse posedojnë pronë. Një numër i konsiderueshëm i grave sipërmarrëse e konsiderojnë veten të papërvajë për të menaxhuar biznesin e vet, për shkak të mungesës së njohurive dhe trajnimit adekuat, dhe prandaj ballafaqohen me vështirësi të vazhdueshme në udhëheqje të biznesit të tyre. Një pengesë tjetër e konstatuar, e ndërlidhur më shumë me mjedisin e jashtëm, është kërkesa e ulët për produktet dhe shërbimet e ofruara, për shkak të mungesës së tregut.²⁶

Përveç barrierave që janë specifike për udhëheqjen e një biznesi, gratë në një shtet në zhvillim siç është Kosova iu ekspozohen edhe qëndrimeve dhe stereotipeve shoqërore, të cilat nuk mbështesin sipërmarrësinë e grave, posaçërisht në sektorët ku tradicionalisht dominojnë burrat. Qëndrimet dhe paragjykimet e tilla, që gratë nuk kanë aftësi për të menaxhuar me sukses një biznes, dhe në të njëjtën kohë të kujdesen për obligimet familjare, pengojnë jashtëzakonisht shumë veprimtarinë e tyre ditore. Mirëpo, kjo ka filluar të ndryshojë vetëm pse vetë gratë kanë intensifikuar punën dhe kanë dëshmuar veten, jo sepse inkurajohen aq shumë nga familjet dhe shoqëria e tyre.²⁷

23 She-era, Gratë sipërmarrëse në Kosovë, 2006.

24 She-era, Platforma kombëtare për gratë sipërmarrëse në Republikën e Kosovës, 2013.

25 She-era, Gratë sipërmarrëse në Kosovë, 2006.

26 She-era, Gratë sipërmarrëse në Kosovë, 2006.

27 ILO 2015, Gratë në biznes dhe menaxhment: Krijimi i vullnit, 2015.

2. METODOLOGJIA

Kjo pjesë ofron një përshkrim të përgjithshëm të qasjes metodologjike të aplikuar në këtë hulumtim. Për të analizuar në përgjithësi gratë sipërmarrëse, me fokus të veçantë në kushtet e mjedisit afarist dhe barrierat në të bërit biznes për gratë në Kosovë, ekipi hulumtues i Riinvestit ka përdorur të dhënat primare të mbledhura përmes një ankete të bizneseve në pronësi të grave. Për më tepër, ekipi gjithashtu ka shqyrtuar literaturën dhe ka përdorur analizën krahasimore të të dhënave kualitative si kombinim i teknikave të hulumtimit, për të ofruar rezultate më gjithëpërfshirëse të kërkimit.

Të dhënat primare janë mbledhur me anë të anketës, përfshirë biznese në pronësi të grave në tërë Kosovën. Mostra është ndërtuar bazuar në bazën e të dhënave të bizneseve aktive të grave në Kosovë, shtresuar sipas komunës dhe sektorit.

Për t'u siguruar se ky hulumtim prodhon të dhëna reprezentative, mostra e përgjithshme është përbërë nga 313 respondente (gra sipërmarrëse) në mbarë Kosovën, të cilat janë përzgjedhur në mënyrë rastësore. Llogaritjet kanë treguar se një mostër prej 313 respondente është e mjaftueshme për të fituar rezultate reprezentative me një nivel të besueshmërisë prej 95 përqind dhe margjinë të gabimit prej 4 përqind.

Nga aspekti gjeografik, mostra e grave të anketuara pasqyron një përafrim të shpërndarjes reale, ashtu siç është raportuar nga Agjencia e Regjistrimit të Bizneseve të Kosovës (ARBK). Përqindja më e madhe e bizneseve në pronësi të grave janë të përqendruara në regjionin e Prishtinës me rreth 38 përqind, pasuar nga regjionet Prizren, Gjilan, Ferizaj dhe Pejë. Shpërndarja gjeografike e ndërmarreve është e ilustruar në Tabelën 1.

TAB. 1 SHPËRNDARJA E BIZNESEVE NË PRONËSI TË GRAVE SIPAS KOMUNAVE

Komuna	Përqindja
Prishtinë	38.3%
Prizren	10.9%
Gjilan	10.2%
Ferizaj	9.00%
Pejë	8.3%
Gjakovë	6.4%
Vushtrri	5.4%
Podujevë	4.8%
Rahovec	3.2%
Mitrovicë	2.6%
Lipjan	0.6%
Fushë Kosovë	0.3%

BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Pas ndërtimit të mostrës, hapi i radhës ka qenë hartimi i pyetësorit sipas seksioneve, të cilat ishin para-caktuar bazuar në hulumtimin akademik dhe të politikave. Pyetësi ka përbajtur pyetje të përgjithshme lidhur me profilin e bizneseve në pronësi të grave, konkretisht, pyetje mbi pronësinë dhe veprimtarinë afariste. Pjesa kryesore e pyetësorit është përbërë nga pyetjet që kanë për synim sigurimin e informatave (kuantitative dhe kualitative) lidhur me shitjet dhe performancën e biznesit, punësimin, financat e biznesit, çështjet fiskale, çështjet socio-kulturore dhe barrierat e të bërit biznes.

Anketa është realizuar me angazhimin e anketuesve me përvojë, të cilët janë trajnuar mbi specifikat e anketës. Të gjithë anketuesit kanë kryer trajnim tre-ditorë, janë njoftuar lidhur me përbajtjen dhe rëndësinë e anketës; janë aftësuar në metodologjinë e anketimit (kontakti me të anketuarin, mënyrat e mbledhjes së informatave, mënyrat e mbushjes së pyetësorit); dhe janë testuar mbi aftësinë e tyre për të kryer anketën përmes simulimit të një mostre të anketës.

Para fillimit të anketimit, pyetësi është testuar nga ekipi hulumtues i Riinvest-it për të siguruar efikasitet të kohës dhe rrjedhën logjike të pyetjeve. Grupet e vogla me nga 2 deri 5 anketues kanë punuar nën mbikëqyrjen e një udhëheqësi të ekipit. Përveç monitorimit të anketuesve në terren dhe kryerjes së kontrollit logjik, verifikimi i anketave gjithashtu u bë përmes thirrjeve telefonike nga ekipi hulumtues dhe nga udhëheqësi i projektit. Rreth 40 përqind të pyetësorëve nga anketa, të përzgjedhura në mënyrë rastësore, janë ri-verifikuar nga ekipi hulumtues, i cili ka kontaktuar të anketuarit

për t'u siguruar se përgjigjet përputhen me ato të plotësuar nga anketuesi. Gjithashtu, secili pyetësor është verifikuar për të siguruar saktësi të plotësimit të pyetësorit dhe për të parë nëse ka përgjigje jo-logjike. Kjo metodologji përmirëson cilësinë e të dhënave dhe ndihmon në shmangien e defekteve të mundshme përbrenda vetë anketës.

Pas mbledhjes, të dhënat janë koduar nga hulumtuesë me përvojë, duke përdorur softuerin e dizajnuar posaçërisht për qëllime të projektit. Më tej, të dhënat janë analizuar dhe interpretuar duke përdorur softuerin SPSS për të identifikuar përgjigje që janë jashtë harkut të pritur, përfshirë edhe mospërputhje të mundshme tek të gjitha variablat. Gjithashtu, udhëheqësi i ekipit ka bërë kontrolle periodike, kryesisht përmes krahasimit të mesatares së variablave dhe shpërndarjeve në të gjithë skedarët, për t'u siguruar se të dhënat nuk janë ndryshuar, me qëllim apo pa. Analizat e hulumtimit të prezantuara në këtë raport bazohen kryesisht në statistika përshkruese, duke aplikuar teknikat e tabulimit të tërthortë (cross-tabulation). Pas tabulimit të të dhënave, ekipi hulumtues me përvojë është angazhuar në interpretimin dhe analizimin e të dhënave.

Përveç anketës, janë përdorur edhe studimet relevante dhe raportet e hulumtimit për të plotësuar hulumtimin parësor. Për më tepër, është kryer edhe hulumtimi dytësor në mënyrë që të verifikohen dhe konsolidohen informatat e pranuar nga pyetësi. Pas mbledhjes së të dhënave, si nga hulumtimi parësor ashtu edhe nga ai dytësor, është hartuar një raport i hollësishëm, i cili përmban analiza dhe rekomandime mbi të gjeturat.

3. REZULTATET E ANKETËS

Ky seksion përshkruan dhe analizon rezultatet e pjesës kuantitative të studimit, anketës së kryer me 313 gra pronare të bizneseve në Kosovë. Nën-seksioni 3.1 pasqyron profilin e përgjithshëm dhe pasqyrën e ndërmarrjeve, ndërsa nën-seksioni 3.2 analizon performancën e bizneseve dhe pritshmëritë e tyre për të ardhmen. Nën-seksioni 3.3 prezanton dhe analizon të gjeturat e ndërlidhura me fuqinë punëtore tek bizneset në pronësi të grave, ndërsa nën-seksionet 3.4 dhe 3.5 shtjellojnë çështjet financiare dhe fiskale. Dy nën-seksionet e fundit identifikojnë dhe shqyrtojnë çështjet socio-kulturale si dhe barrierat e të bërit biznes si grua sipërmarrëse në Kosovë.

Në tërë raportin, bëhen tabulime të tërthorta për të analizuar më hollësisht të gjeturat dhe për të parë nëse ka ndërlidhje ndërmjet faktorëve specifik, siç janë madhësia e ndërmarrjes dhe industrisë dhe disa aspekteve të firmës. Gjithashtu, të gjeturat analizohen dhe krahasohen me të dhënat e bizneseve në pronësi të burrave, të dalura nga Anketa e Riinvestit i vitit 2017, me 600 NVM në Kosovë.

3.1. Profili i bizneseve në pronësi të grave

Të dhënat e anketës me 313 biznese në pronësi të grave ofrojnë një pasqyrë të profilit të përgjithshëm të grave sipërmarrëse në Kosovë. Ato shpalosin moshën mesatare të grave sipërmarrëse, e cila është 40 vjeç; gjendjen e tyre civile - rreth 79 përqind janë të martuara, ndërsa 18 përqind janë të pamartuara; dhe nivelin më të lartë të shkollimit - diploma e shkollës së mesme në 48 përqind të rasteve, diploma baçelor në 29 përqind dhe diploma master në 10 përqind të rasteve. Profili i përgjithshëm i grave sipërmarrëse është ilustruar në Figurën 1.

FIG. 1 PROFILI I PËRGJITHSHËM I GRAVE SIPËRMARRËSE NË ANKETË

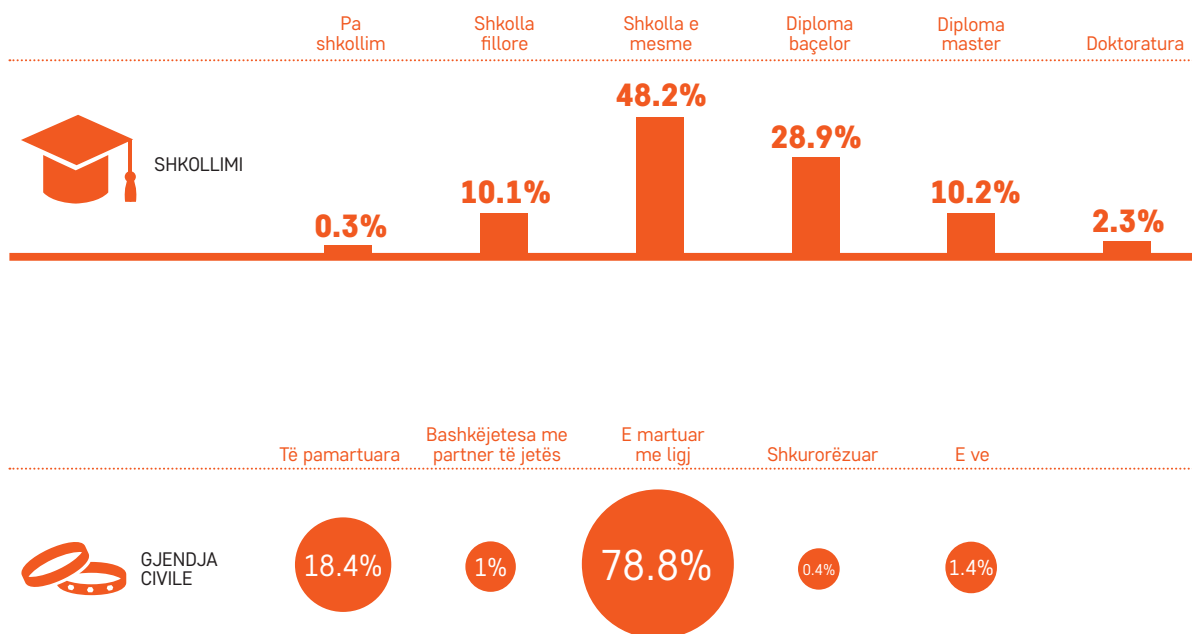
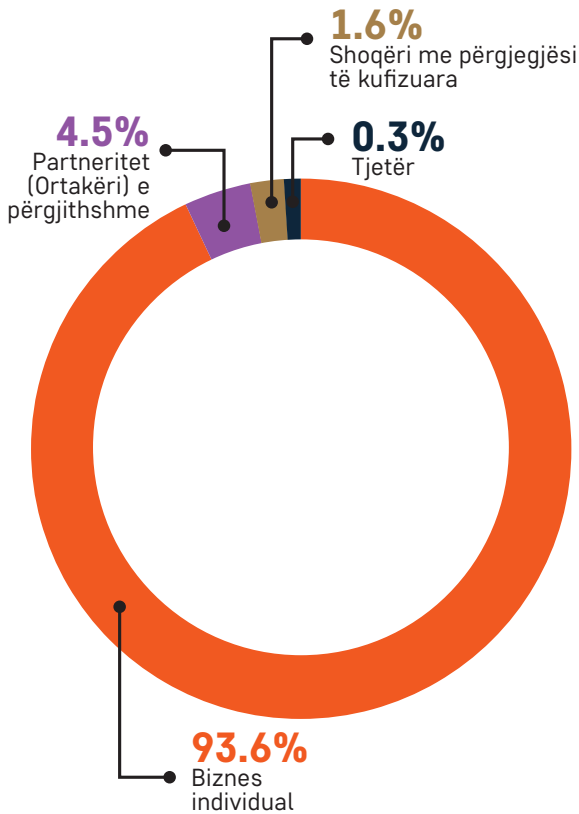


FIG. 2 STATUSI LIGJOR I BIZNESEVE NË PRONËSI TË GRAVE



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

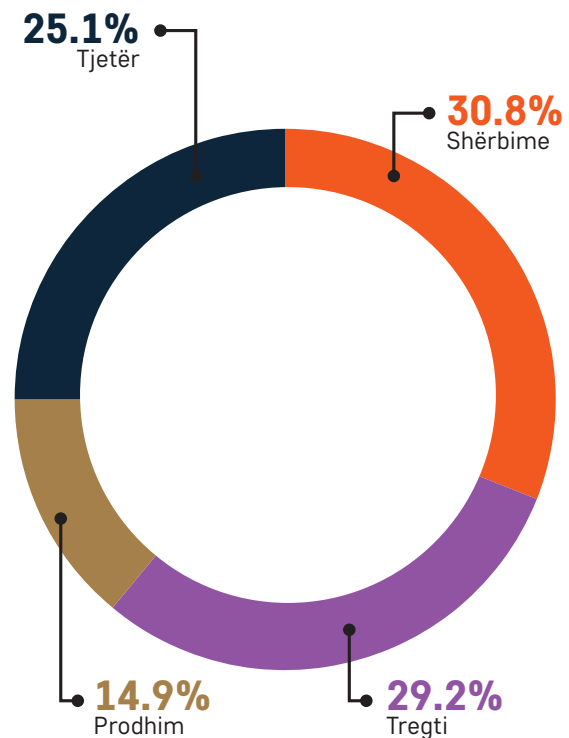
Rezultatet e anketës vënë në pah se statusi më i shpeshtë ligjor i bizneseve në pronësi të grave është biznes individual. Pothuajse 94 përqind të bizneseve në pronësi të grave janë biznese individuale, më shumë se bizneset në pronësi të burrave. Të dhënat e Riinvest-it të mbledhura nga 600 NVM vënë në dukje se bizneset individuale zënë 84 përqind të rasteve në mesin e bizneseve në pronësi të burrave. Për dallime prej tyre, më pak se 5 përqind e grave sipërmarrëse kanë një partneritet të përgjithshëm dhe më pak sosh kanë statusin e shoqërisë me përgjegjësi të kufizuar (rreth 2 përqind). Sa për krahasim, burrat janë pronarë të firmave me partneritet të përgjithshëm në rreth 10 përqind të rasteve dhe shoqëri me përgjegjësi të kufizuar në rreth 6 përqind të rasteve. Shumica e ndërmarrjeve në Kosovë janë të regjistruara si biznese individuale, mirëpo, studimi i të dhënave ndër vite, flet për një ndryshim në strukturën e bizneseve në lidhje me statusin ligjor, posaçërisht në mesin e bizneseve në pronësi të burrave. Të dhënat vjetore të Riinvest-it lidhur me NVM-të në pronësi të burrave vënë në pah një trend në rënie të regjistrimit të bizneseve individuale, ndërsa në anën tjetër një trend pozitiv të regjistrimit të partneriteteve të përgjithshme dhe të shoqërive me përgjegjësi të kufizuar. Pjesëmarrja e shoqërive me përgjegjësi të kufizuar është

rritur në 6 përqind nga 2.8 përqind, ndërsa pjesëmarrja e partneriteteve në 10 përqind, rritje kjo nga 6 përqind sa ishin në vitin 2013.

Për më tepër, pjesa më e madhe e bizneseve në pronësi të grave janë themeluar pas vitit 2000, gjegjësisht rreth 95 përqind sosh. Vetëm 5 përqind kanë themeluar biznesin e tyre në periudhën ndërmjet 1984 dhe 1999. Përqindja e bizneseve në pronësi të burrave, të cilët kanë punuar para vitit 2000 është relativisht e lartë, rreth 23 përqind.

Nëse shikohet sektori i operacioneve, shihet se bizneset në pronësi të grave janë të orientuara kryesisht në sektorët e shërbimeve dhe tregtare, ndërsa më pak në sektorët prodhues. Konkretisht, 31 përqind ofrojnë shërbime; 29 përqind bëjnë tregti; dhe rreth 15 përqind janë të kyçur në prodhim. Të dhënat për NVM-të në pronësi të burrave japin një pasqyrë tjetër. Rreth 26 përqind të bizneseve në pronësi të burrave veprojnë në tregti; rreth 13 përqind në prodhim; ndërsa për dallim prej grave, sipërmarrësit burra përfshihen në shërbime në vetëm 8 përqind të rasteve.

FIG. 3 SEKTORËT KRYESORË TË VEPRIMIT



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Nëse analizohen veprimtaritë e ndryshme përbrenda sektorëve, shpalosen zgjidhjet më të popullarizuara të karrierës në mesin e grave sipërmarrëse. Duket se gatë angazhohen kryesisht në biznesin e stilistëve të flokëve dhe me tretmane të tjera të bukurisë, me rreth 29 përqind. E dyta sipas renditjes është shitja me pakicë e rrobave në dyqane të specializuara, me rreth 11 përqind; e treta është prodhimi i veshjeve, me rreth 9 përqind; dhe e katërta është shitja me pakicë e tekstile-

ve në dyqane të specializuara, me rreth 9 përqind. Tabela 2 në vijim jep 10 veprimtari më të shpeshta në mesin e bizneseve në pronësi të grave, sipas të dhënave të zbërthyer në nivel katër-shifror të NACE (Rev. 2). Edhe pse gjenden në sektorë me potencial të madh të rritjes, siç është industria e shërbimeve, bizneset në pronësi të grave kryesisht operojnë në nën-sektorë të stagnuar, siç janë stilistët e flokëve dhe shitja me pakicë, të cilat kanë pak apo aspak potencial për zgjerim.

TAB. 2 10 VEPRIMTARI MË TË SHPESHTA NË MESIN E NDËRMARRJEVE NË PRONËSI TË GRAVE

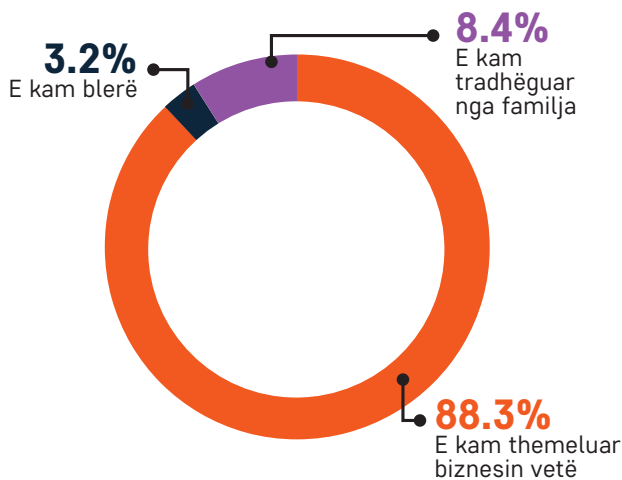
Sektori	NACE	Përqindja
Stiliste flokësh dhe tretmane të tjera të bukurisë	9602	29.2%
Shitja me pakicë e veshmbathjeve në dyqane të specializuara	4771	10.7%
Prodhimi i rrobave	1413	9.4%
Shitja me pakicë e tekstileve në dyqane të specializuara	4751	9.1%
Veprimtari të përgjithshme dhe të specializuara mjekësore	8620	6.5%
Veprimtari për organizim të ngjarjeve të ndryshme (dhe planifikimi)	5621	3.9%
Prodhimi i bukës; prodhimi i ëmbëlsirave të freskëta dhe pjekurinave	1071	3.6%
Edukimi tjetër n.e.c. (autoskollat, shkollat e gjuhëve të huaja, etj.)	8549	2.9%
Shitja me pakicë e mallrave në dyqane të specializuara (orë, stoli, etj.)	4773	2.6%
Shitja me pakicë në dyqane jo të specializuara	4710	2.6%

BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Gratë sipërmarrëse të anketuara kryesisht deklaruan se bizneset e tyre i drejtojnë vetë, vetëm rreth 9 përqind kanë deklaruar se kanë një partner biznesi. Prej këtij numri, shumica e partnerëve të biznesit (65 përqind) janë burra dhe vetëm 35 përqind janë gra. Partnerët e biznesit kryesisht janë kolegë ose bashkëshortë, respektivisht me 26 dhe 22 përqind. Në raste më të rralla, partnerët e biznesit janë shoqet, vëllezërit ose anëtarë të tjerë të familjes së grave sipërmarrëse. Në rreth 38 përqind të rasteve, roli parësor i partnerëve të biznesit është rol udhëheqës në biznes. Përveç kësaj, rreth 33 përqind e partnerëve të biznesit mbajnë një pozitë menaxheriale; ndërsa rreth 17 përqind kanë përgjegjësi administrative dhe pjesa tjetër përfaqëson partnerë të heshtur. Shumica dërrmuese (93 përqind) e bizneseve të anketuara udhëhiqen nga pronarja, pra nga gruaja sipërmarrëse, duke treguar një nivel të lartë pavarësie në drejtimin e bizneseve të tyre për këto gra. Vetëm në rreth 4 përqind të rasteve drejtori ekzekutiv ose menaxheri mban pozitën udhëheqëse dhe në vetëm 3 përqind të rasteve pronarja dhe drejtori/menaxheri bashkërisht udhëheqin me firmën. Nga drejtorët ekzekutivë ose menaxherët e deklaruar që udhëheqin biznesin, rreth 62 përqind përfaqësojnë anëtarë të familjes, ndërsa rreth 38 përqind nuk kanë lidhje familjare me pronaren.

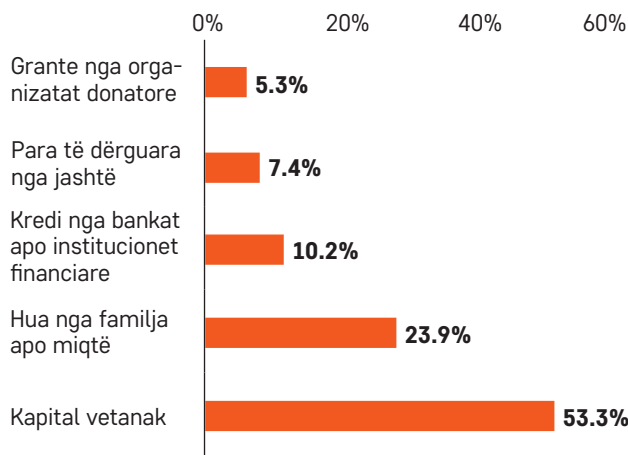
Nga gratë sipërmarrëse të anketuara, 88 përqind e kanë themeluar biznesin e tyre vetë, ndërsa vetëm 3 përqind kanë blerë biznesin nga dikush tjetër. Përqindja tjetër prej 9 përqind e sipërmarrësve gra kanë deklaruar se kanë trashëguar biznesin nga familja.

FIG. 4 MËNYRAT E THEMELIMIT TË BIZNESIT



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

FIG. 5 BURIMI I KAPITALIT FILLESTAR



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Gratë sipërmarrëse kanë përdorur lloje të ndryshme të kapitalit fillestar për të themeluar biznesin e tyre; megjithatë, në shumicën e rasteve kanë shfrytëzuar kapitalin vetanak. Kjo u konfirmua nga rreth 53 përqind e sipërmarrëseve, ndërsa rreth 24 përqind pranuan se kanë marrë hua nga familjet ose miqtë e tyre. Në më pak raste, kreditë nga institucionet financiare (10 përqind), remitancat (7 përqind) ose grantet nga organizatat donatore (5 përqind) janë shfrytëzuar për të filluar bizneset e tyre. Niveli i ulët i mbështetjes në kredi nga institucionet financiare dhe ose në grante nga organizatat donatore (vetëm 15 përqind) tregojnë një dallim ndërmjet numrit të skemave të ndryshme që nxisin mbështetjen për gratë sipërmarrëse dhe numrit aktual të grave që përfitojnë prej tyre. Përveç kësaj, gratë poashtu kanë përdorur kapitalin nga burime të ndryshme të kombinuara, si p.sh. kapitali vetanak dhe kreditë bankare, ose kapitali vetanak së bashku me huatë nga familja/miqtë dhe remitancat. Si krahasim, bizneset në pronësi të burrave kanë përdorur kapitalin vetanak në raste më të shpeshta, kjo është në 84 përqind të rasteve. Megjithatë, sa i përket kredive bankare, bizneset në pronësi të burrave kanë shfrytëzuar këtë formë të financimit pothuajse dy herë më shumë, pra në 17 përqind të rasteve.

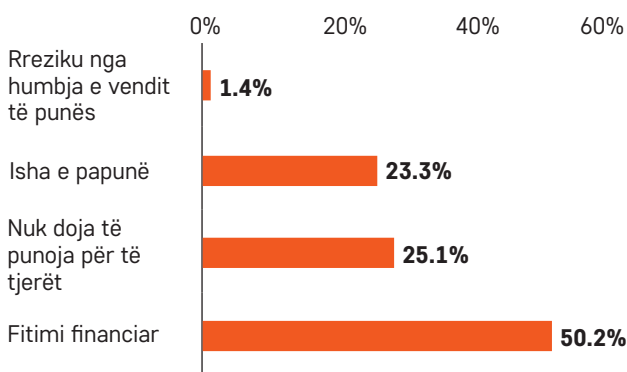
Motivuesi kryesor për krijimin e një biznesi rezulton të jetë fitimi i potencial nga sipërmarrja, rreth 50 përqind e grave e japin këtë si arsye parësore. Në rreth 25 përqind të rasteve, iniciativa ka rezultuar nga mungesa e gatishmërisë për të

punuar për dikë tjetër, ndërsa në rreth 23 përqind të rasteve gratë ishin të motivuara për të filluar një biznes për shkak të papunësisë. Vetëm një përqind krijuan biznesin nga frika e humbjes së punës së tyre aktuale. Motivimi prapa bizneseve të tyre tregon një rritje të numrit të grave që nxiten nga sipërmarrësia e tyre vetanake, dhe jo nga rrethanat e jashtme për ndjekjen e përpjekjeve të tyre biznesore.

Lidhur me sipërmarrjen e tyre biznesore, gratë sipërmarrëse janë pyetur gjithashtu mbi pronësinë e objektit të tyre biznesor. Afërsisht, 21 përqind kanë deklaruar se ato janë pronare të objektit biznesor, ndërsa 15 përqind kanë treguar se burrat ose familjet e tyre janë pronarë të objektit. Megjithatë, 65 përqind e grave kanë deklaruar se ato marrin me qira hapësirën në të cilën veprojnë me biznesin e tyre. Një përqindje tjetër vepron nga shtëpia, dhe kështu nuk kanë objekt biznesor për të deklaruar. Në anën tjetër, afërsisht 61 përqind e bizneseve në pronësi të burrave kanë objektet e tyre biznesore, ndërsa rreth 39 përqind i marrin ato me qira. Kjo është në përputhje me nivelin e ulët të pronësisë ose trashëgimisë së patundshmërisë nga gratë në Kosovë.

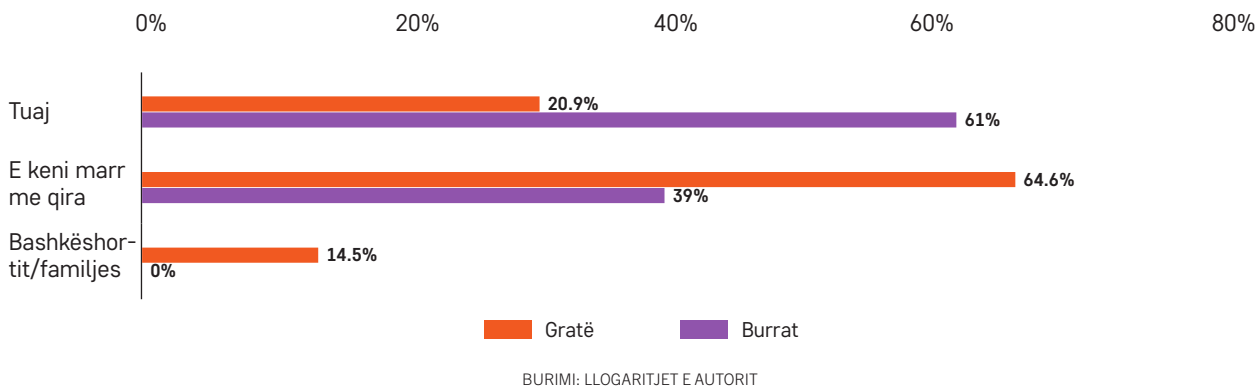
Kur janë pyetur për kostot e marrjes me qira të objektit, gratë sipërmarrëse kryesisht konsiderojnë se çmimet janë të moderuara (61 përqind), ndërsa rreth 35 përqind i konsiderojnë ato të larta ose shumë të larta. Vetëm katër përqind e sipërmarrëseve i konsiderojnë çmimet e qirasë të jenë të ulëta ose shumë të ulëta. Këto mendime janë dhënë në mënyrë shumë të ngjashme edhe nga bizneset në pronësi të burrave.

FIG. 6 MOTIVIMI PËR KRIJIMIN E BIZNESIT



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

FIG. 7 PRONËSIA E OBJEKTEVE BIZNESORE NË MESIN E GRAVE DHE BURRAVE SIPËRMARRËS



3.2. Performanca e bizneseve në pronësi të grave

Ky nën-seksion bazohet në të dhënat e performancës të 313 bizneseve të anketuara që janë në pronësi të grave, do të thotë në shitjet dhe operacionet e tyre. Nga kjo rezulton se, pothuaj 71 përqind kanë gjeneruar më pak se 10,000 € shitje për vitin 2016. Rreth 22 përqind kanë gjeneruar shitje nga 10,000 € deri në 50,000 € dhe vetëm 5 përqind kanë gjeneruar shitje ndërmjet 50,000 € dhe 100,000 €. Vetëm 1.4 përqind kanë regjistruar shitje mbi 100,000 € në vitin 2016. Përderisa më shumë se 98 përqind e bizneseve në pronësi të grave kanë gjeneruar shitje deri në 100,000 €, kjo vlen vetëm për 79 përqind të bizneseve në pronësi të

burrave. Gjithashtu, përderisa vetëm 1.4 përqind e bizneseve me gra pronare kanë regjistruar shitje mbi 100,000 euro, homologët e tyre burra kanë regjistruar shitje të tilla të larta në më shumë se 21 përqind të rasteve. Krahasimi vetëm i kufijve më të ulët dhe të lartë të shitjeve tregon mospërputhjet më të mëdha ndërmjet bizneseve në pronësi të burrave dhe grave. Që do të thotë, vetëm 23 përqind e bizneseve në pronësi të burrave kanë regjistruar shitje më pak se 10,000 € (në krahasim me 71 përqind të bizneseve në pronësi të grave), ndërsa më shumë se 5 përqind e bizneseve në pronësi të burrave kanë regjistruar shitje mbi 1 milion € (në krahasim me 0.3 përqind të homologëve gra). Figura e mëposhtme ilustron nivelin e shitjeve të bizneseve në pronësi të grave.

FIG. 8 NDËRMARRJET NË PRONËSI TË GRAVE SIPAS SHITJEVE VJETORE

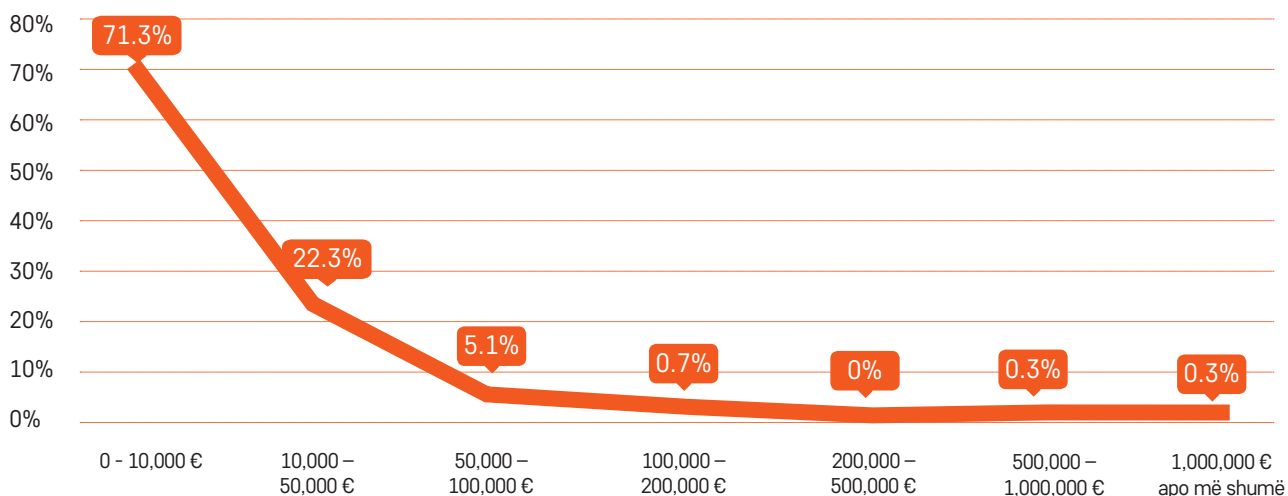
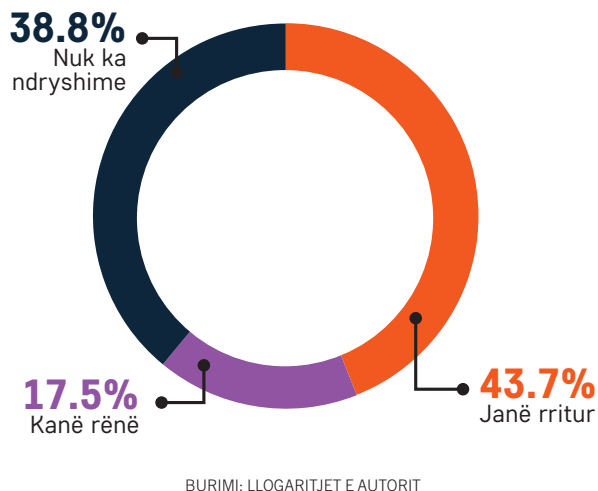


FIG. 9 PARASHIKIMI I SHITJEVE



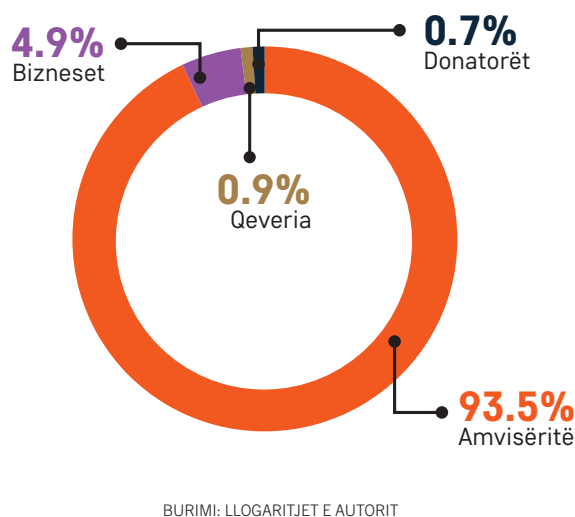
Rreth 38 përqind e grave sipërmarrëse kanë deklaruar se niveli i tyre i shitjeve është rritur nga viti i kaluar. Megjithatë, më shumë se 41 përqind nuk kanë shënuar ndonjë ndryshim, që do të thotë se shitjet e tyre kanë mbetur të njëjta dhe rreth 21 përqind thuhet se në fakt kanë përjetuar rënie të shitjeve në krahasim me vitin paraprak. Përvojat e ngjashme në përqindje janë raportuar nga homologët e tyre burra.

Ndërsa, sa i përket parashikimit të shitjeve, gratë sipërmarrëse nuk paraqiten shumë optimiste. Më pak se gjysma e grave sipërmarrëse (44 përqind) besojnë se nuk do të përjetojnë ndryshim në nivelin e shitjeve, ndërsa pak më shumë se 17 përqind parashikojnë se ato do të shënojnë nivele më të ulëta të shitjeve. Të njëjtat pritshmëri të shitjeve janë dëshmuar edhe në mesin e bizneseve në pronësi të burrave.

Marzha mesatare e neto fitimit të raportuar nga ndërmarrjet në pronësi të grave është rreth 33 përqind për vitin 2016. Kjo përqindje është mesatarisht 11 pikë përqindje më e lartë se ajo që kanë raportuar burrat ndërmarrës. Duke analizuar sektorët, vërehet se në industritë e karakterizuara nga konkurrenca e madhe midis bizneseve në pronësi të burrave dhe grave, marzha e neto fitimit e deklaruar nga bizneset e drejtuara nga gratë është mjaft e ulët. Në anën tjetër, në disa industri, në të cilat dominojnë gratë sipërmarrëse, në të cilat ka kërkesa të vazhdueshme për shërbimet e tyre të specializuara, e njëkohësisht kanë pak shpenzime, marzha e neto fitimit është dukshëm më e lartë. Këto shërbime me vlerë të lartë që gjenerojnë margjina më të larta të fitimit neto përfshijnë: planifikimin e ngjarjeve, firmat e specializuara artizanale, si dhe dentistët, mjekët, shërbimet e kontabilitetit dhe shërbimet ligjore. Konsumatori i fundit i produkteve është një tregues i fortë i nivelit të konkurrencës dhe zhvillimit të ndërmarrjeve të drejtuara nga gratë. Përkundër faktit

se numri i ndërmarrjeve eksportuese është vazhdimisht në rritje, vetëm një pjesë e vogël e grave sipërmarrëse të intervistuar kanë deklaruar se i eksportojnë produktet ose shërbimet e tyre. Gratë sipërmarrëse kryesisht veprojnë në shërbime me vlerë të ulët të shtuar, të cilat pothuajse sipas dizajnit janë sektorë të patregtueshëm. Në veçanti, vetëm 10 përqind e bizneseve të intervistuar kanë hyrë me sukses në tregjet e huaja dhe këto eksporte përfaqësojnë mesatarisht 30 përqind të shitjeve të tyre. Firmat që merren me aktivitete të tilla si prodhimi i veshjeve, aktivitetet e hotelierisë dhe aktivitetet e specializuara artizanale, përfaqësojnë pjesën më të madhe të eksportuesve. Sidoqoftë, eksportet ende përfaqësojnë vetëm 3 përqind të shitjeve totale të mostrës së ndërmarrjeve të intervistuar në pronësi të grave. Një skenar i ngjashëm mbizotëron në mesin e bizneseve në pronësi të burrave. Shumica e bizneseve në pronësi të grave (94 përqind) gjenerojnë të ardhura nga përdoruesit final, pra familjet, dhe shumë pak nga bizneset (4 përqind), qeveria (më pak se 1 përqind) dhe organizatat donatore (gjithashtu më pak se 1 përqind). Kjo nënkupton faktin se bizneset në pronësi të grave karakterizohen me prodhim shumë të ulët të mallrave të ndërmjetme ose lëndëve të para, që nënkuptojnë, mallrat që do të shfrytëzohen më tej nga bizneset e tjera në prodhimin me vlerë të shtuar. Për më tepër, kjo tregon se në pjesën më të madhe ndërmarrjet prodhojnë produkte me vlerë të ulët të shtuar duke sugjeruar kështu se këto firma ofrojnë mundësi të ulëta të punësimit dhe zhvillimit. Për më tepër, përqindja e ulët e gjenerimit të të ardhurave nga Qeveria tregon për shkallën e ulët të pjesëmarrjes së grave ndërmarrëse në prokurimin publik. Po ashtu është e evidente se ka mbështetje të ulët nga organizatat e donatorëve, gjë që dëshmon se ato përfaqësojnë një burim të paqëndrueshëm të të ardhurave për bizneset në pronësi të grave, që në shumicën e rasteve ndodhin vetëm një herë.

FIG. 10 BURIMET E TË ARDHURAVE



Gratë sipërmarrëse u pyetën edhe për shitjet me kredi (veresi), pasi kjo mbetet një dukuri e përhapur në mesin e bizneseve në Kosovë. Megjithatë, rezultojnë se vetëm 10 përqind e shitjeve të ndërmarrjeve në pronësi të grave realizohen në këtë mënyrë. Bizneset në pronësi të burrave raportojnë një përqindje më të lartë të shitjeve në kredi, gjë që gjithashtu rritet proporcionalisht me madhësinë e biznesit. Përveç kësaj, vonesat në pagesa nuk konsiderohen si pengesë për funksionimin dhe zhvillimin e bizneseve të rreth 53 përqind e grave sipërmarrëse, ndërkohë që 21 përqind e konsiderojnë atë si pengesë për biznesin në një mënyrë apo tjetër (të tjerat nuk kanë mendim të veçantë për këtë çështje). Disa nga gratë sipërmarrëse gjithashtu mendojnë se vonesat në pagesave dallojnë midis bizneseve në pronësi të grave dhe të burrave. Rreth 17 përqind janë të bindur se homologëve të tyre burra paratë u paguhen më shpejt se sa atyre.

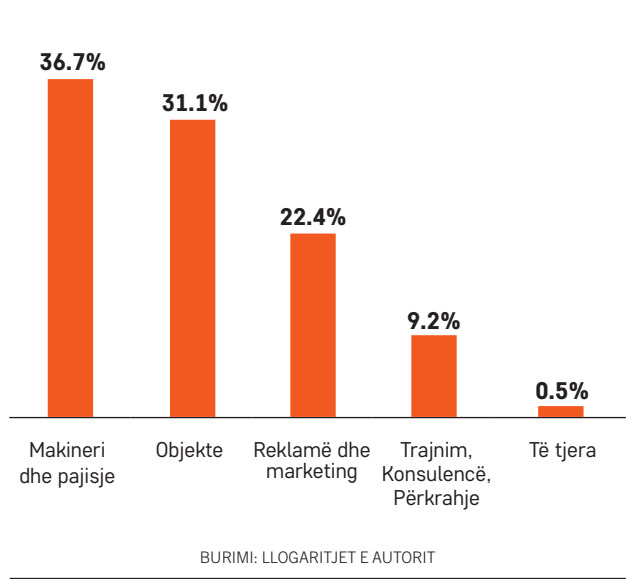
Investimet vjetore janë gjithashtu një tregues i progresit të biznesit dhe synimit për rritjen e një ndërmarrje, kështu që gratë sipërmarrëse janë pyetur për vlerën totale të investimeve të tyre për vitin 2016, si dhe për qëllimin dhe burimin financiar të investimeve të tyre. Nga kjo rezultojnë se, vlera mesatare e investimeve të bëra për vitin 2016 ishte vetëm 5,242 € tek firmat e intervistuar. Përqindja e bizneseve që investuan ishte rreth 38 përqind. Si krahasim, rreth 49 përqind e bizneseve në pronësi të burrave kanë deklaruar se kanë bërë investime në vitin 2016 dhe vlera mesatare e investimeve ishte 55,258 €. Ky nivel i investimit që burrat kanë bërë, dhe që është mbi 10herë më e lartë se investimet e bëra nga gratë, nxjerr në pah dy veçori të rëndësishme. Së pari, duke marrë parasysh se bizneset në pronësi të grave janë kryesisht mikro biznese, kjo shpjegon faktin se investimet kapitale janë relativisht të ulëta. E dyta dhe ajo më shqetësuese, është se niveli i ulët i investimeve tregon një operim të vazhdueshëm në shkallë të vogël dhe stagnim në zhvillim, i cili ndodh ose si shkak i mungesës së financimit ose si shkak i mungesës së synimit për rritje për gratë sipërmarrëse.

Sa i përket llojit të investimeve të bëra nga bizneset në pronësi të grave, investimet kapitale (në objektet e biznesit dhe pajisjet) dominojnë me rreth 68 përqind të të gjitha investimeve në vitin 2016. Rreth 22 përqind e investimeve kanë qenë për reklamim dhe marketing dhe vetëm 9 përqind janë ndarë për kapitalin njerëzor d.m.th. për trajnime dhe konsulencë. Ky investim relativisht i ulët në kapitalin njerëzor mund të shpjegohet nga sektorët në të cilët veprojnë këto biznese, respektivisht në sektorë në të cilët njohuritë dhe aftësitë e kërkuara janë lehtësisht të fitueshme dhe të transferueshme, duke mos nxitur kështu një nivel të lartë investimesh. Figura 11 ilustron strukturën e investimeve në

bizneset e grave në vitin 2016. Në anën tjetër, një përqindje më e lartë e bizneseve në pronësi të burrave kanë deklaruar investime kapitale. Analiza e të dhënave të anketës tregon se niveli i investimeve lidhet pozitivisht me madhësinë e kompanisë, nivelin qarkullimin dhe vitet në biznes. Shërbimet me vlerë të lartë të shtuar, siç janë konsulentat, si dhe prodhimi, duket të kenë një ndikim pozitiv në nivelin e investimeve, në krahasim me shërbimet me vlerë të ulët.

Si krahasim, investimet në burimet njerëzore janë pothuajse dy herë më të larta për gratë sipërmarrëse sesa për homologët e tyre burra, 9 përqind krahasuar me 5 përqind respektivisht. Duke pasur parasysh se numri mesatar i punëtorëve në bizneset në pronësi të grave është 4.2 krahasuar me 8.8 në bizneset e zotëruara nga burrat, investimet në burimet njerëzore tregojnë një qasje të ndryshme në të bërit biznes për burrat dhe gratë, por gjithashtu reflektojnë përqendrimin e lartë të bizneseve në pronësi të grave në industrinë e shërbimeve, ku trajnimet janë qenësore për zhvillimin. Megjithatë, nivelet e ulëta të investimeve në kapitalin njerëzor nga të dyja palët, sugjerojnë se mjedisi i biznesit lë pak hapësirë për të ndërtimin e avantazhit konkurrues të bazuar në kapitalin njerëzor. Për më tepër, ndërmarrjet në pronësi të grave investojnë më shumë në reklama, marketing dhe në brendim në krahasim me homologët e tyre burra, gjë e cila mund të shpjegohet me madhësinë dhe vitet e tyre në biznes, duke e bërë të domosdoshme të investojnë në zhvillimin e produkteve (brendim/paketim) dhe fuqishëm të promovojnë produktin ose shërbimin e tyre në mënyrë që të fitojnë pjesë të tregut dhe të rrisin konkurrencën.

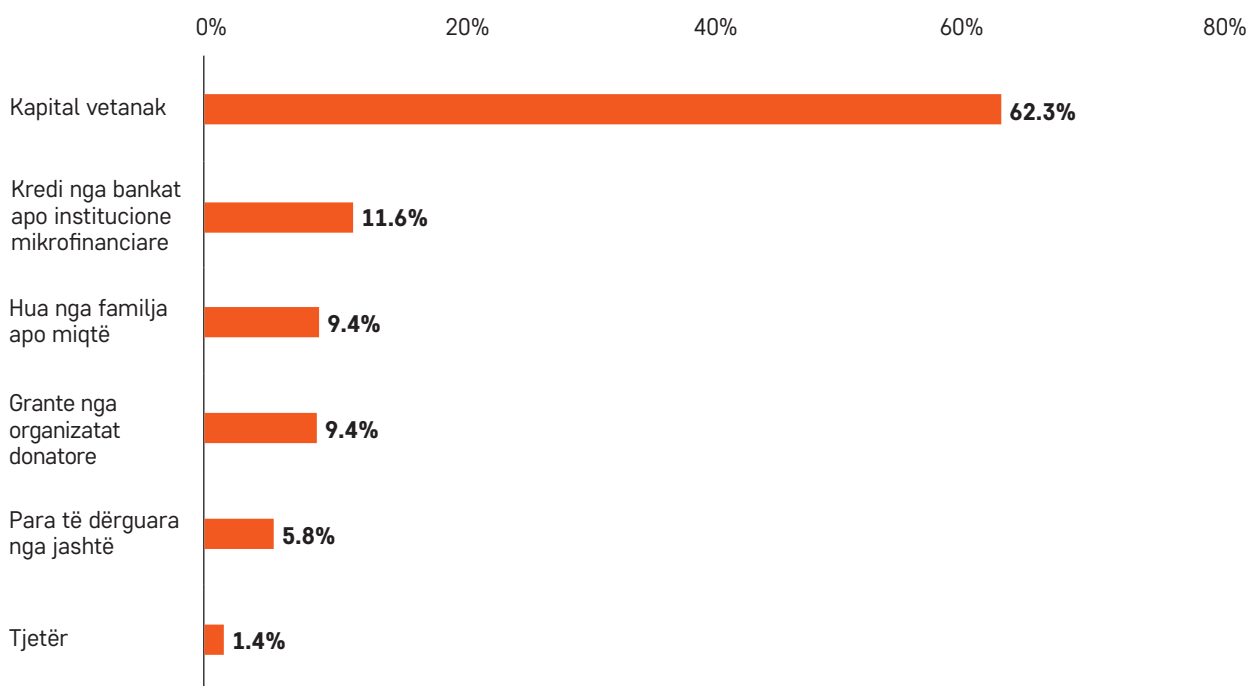
FIG. 11 LLOJET E INVESTIMEVE TË BËRA



Në shumicën e rasteve (62 përqind), burimi i investimit është kapitali vetanak i pronares. Rreth 12 përqind e bizneseve në pronësi të grave kanë përdorur kredi nga bankat ose institucionet e tjera financiare për qëllimet e tyre të investimit; ndërsa afërsisht 9 përqind të firmave u janë dhënë grante

nga organizata të ndryshme donatore. Familja dhe miqtë po ashtu vazhdojnë të mbeten një burim alternativ i financimit, ku rreth 9 përqind e bizneseve varen nga huatë e të afërmeve ose miqve të tyre dhe 6 përqind tjerë nga remitancat nga të afërmit që jetojnë jashtë.

FIG. 12 BURIMET E INVESTIMIT



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

“Niveli i ulët i investimeve tregon një operim të vazhdueshëm në shkallë të vogël dhe stagnim në zhvillim, i cili ndodh ose si shkak i mungesës së financimit ose si shkak i mungesës së synimit për rritje për gratë sipërmarrëse.

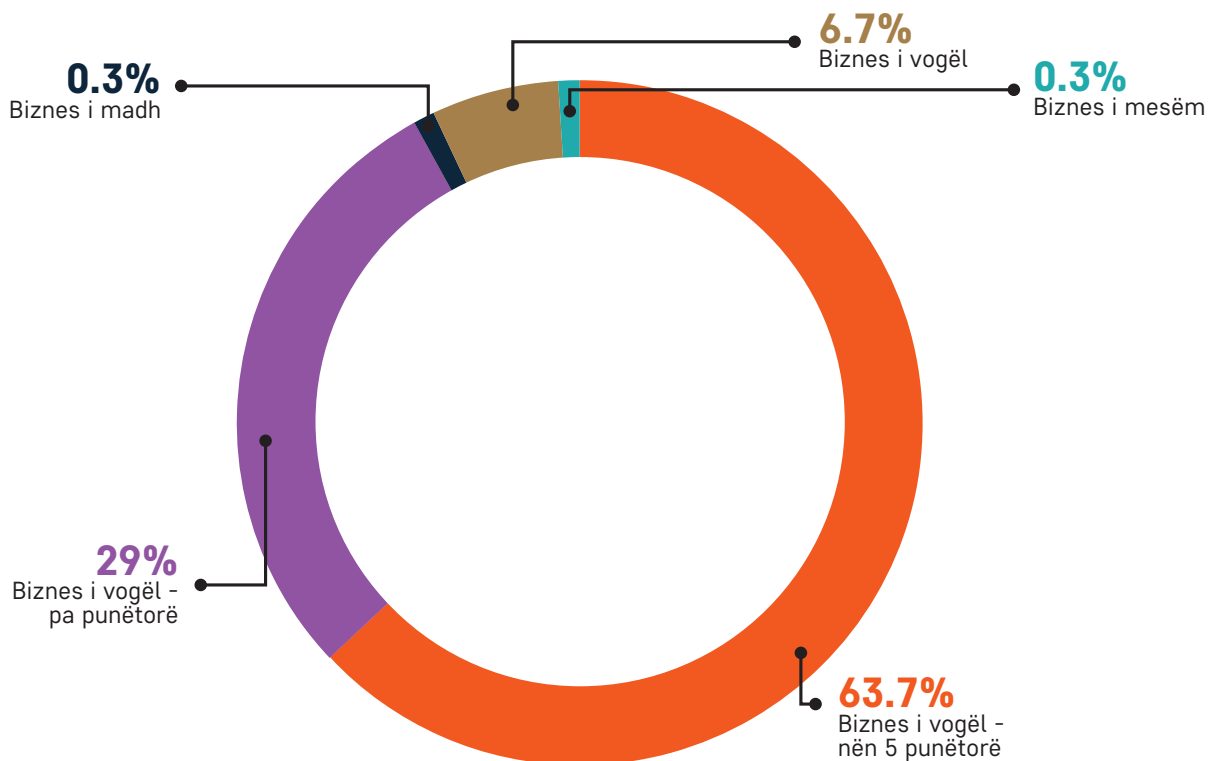
3.3. Çështjet e fuqisë punëtore në bizneset në pronësi të grave

Gatë sipërmarrëset janë kryesisht pronare të bizneseve mikro dhe të vogla. Nga gjithsej 313 biznese të anketuara të grave, shumica dërrmuese janë mikro biznese, nga të cilat 29 përqind janë biznese pa asnjë punëtor dhe rreth 64 përqind janë mikro biznese me nën 5 punëtorë. Vetëm 7 përqind e bizneseve të anketuara janë të vogla; vetëm një është biznes i mesëm dhe një tjetër është i madh (0.3 përqind secila) - sa i përket numrit të punonjësve.

Numri i përgjithshëm i të punësuarve nga bizneset e anketuara, duke përjashtuar një biznes të madh që punëson 330

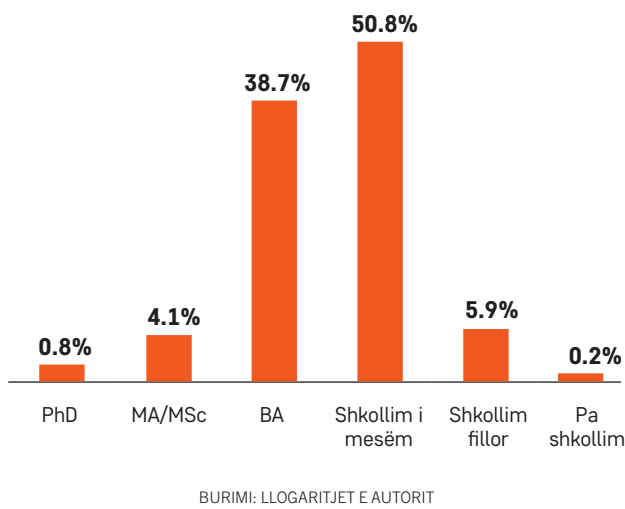
punëtorë, është 656 punonjës. Kjo jep një mesatare prej pak më shumë se 2 punëtorë për një biznes. Një zbatim më i detajuar i fuqisë punëtore tregon se shumica e të punësuarve në bizneset e anketuara janë gra. Prej gjithsej 659, 128 punonjës (që është 20 përqind) janë burra, dhe 528 (që është 80 përqind) janë gra. Sa i përket arsimimit, shumica e punëtorëve kanë mbaruar shkollën e mesme ose kanë Diplomë Bachelor. Në total, më pak se 1 përqind e punëtorëve të punësuar nga gratë sipërmarrëse kanë Doktoraturë, rreth 4 përqind kanë Diplomë Masteri, 39 përqind kanë Diplomë Bachelor, pjesa më e madhe – 51 përqind kanë diplomë të Shkollës së Mesme, 6 përqind kanë përfunduar shkollën fillore, dhe vetëm 0.2 përqind janë pa arsimim fare.

FIG. 13 NUMRI I PUNËTORËVE NË NDËRMARRJET NË PRONËSI TË GRAVE



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

FIG. 14 NIVELI I SHKOLLIMIT I FUQISË PUNËTORE



Megjithatë, numri joproportionalisht i lartë i grave të punësuar në bizneset në pronësi të grave nuk pasqyron të njëjtin ndryshim në nivelin e arritjeve arsimore të stafit. Një ndarje gjinore e nivelit arsimor tregon se sa më i lartë niveli i arsimit, aq më e lartë bëhet përqindja e burrave, edhe pse numri i burrave të punësuar në këto biznese është relativisht i ulët. Për shembull, ndërsa burrat përbëjnë 20 përqind të fuqisë punëtore në këto biznese, përqindja e burrave të punëtorët me arsim fillor dhe të mesëm është 23 përqind dhe 17 përqind respektivisht. Kjo përqindje është 20 përqind për ata që kanë një Diplomë Bachelor, në përputhje me përqindjen e burrave të punësuar. Megjithatë, ky numër kërcen në më shumë se dyfishin e pjesës totale, në 44 përqind dhe 40 përqind për ata që kanë Diplomë Masteri dhe Doktoraturë respektivisht.

FIG. 15 NIVELI I ARSIMIMIT TË STAFIT SIPAS GJINISË

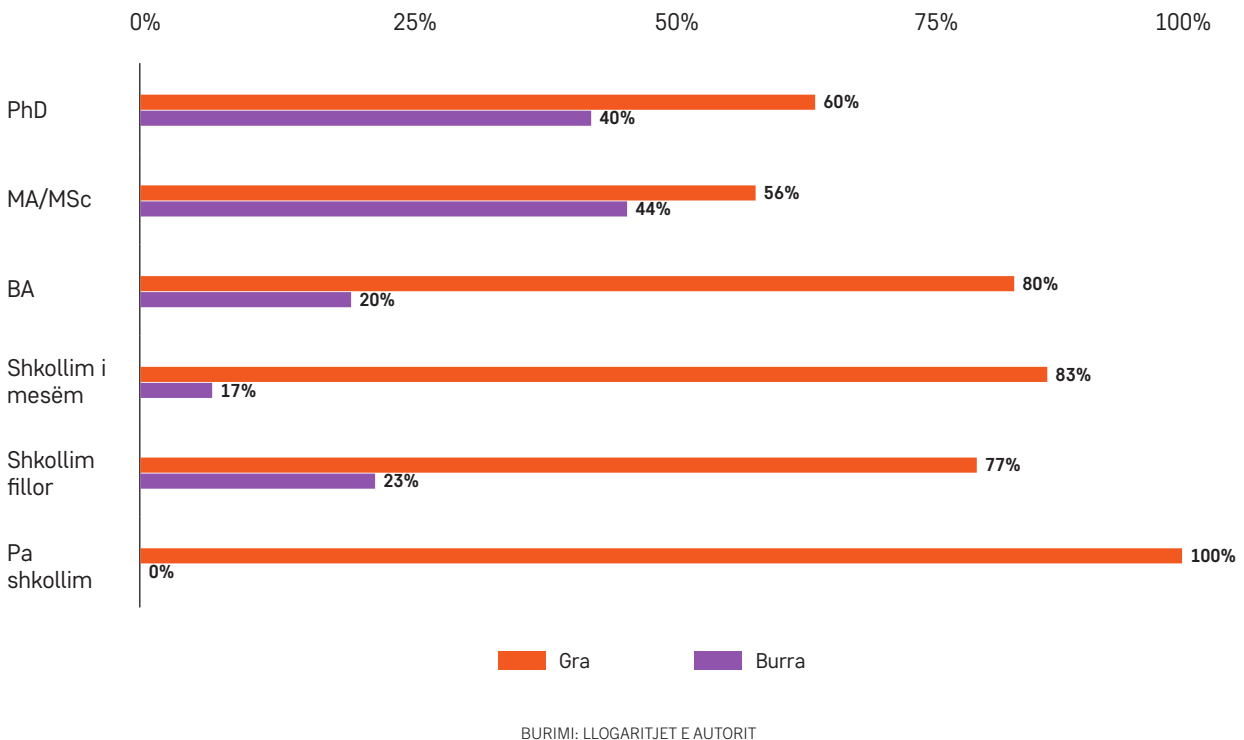


FIG. 16 NUMRI MESATAR I TË PUNËSUARVE PËR NJË BIZNES GJATË VITEVE

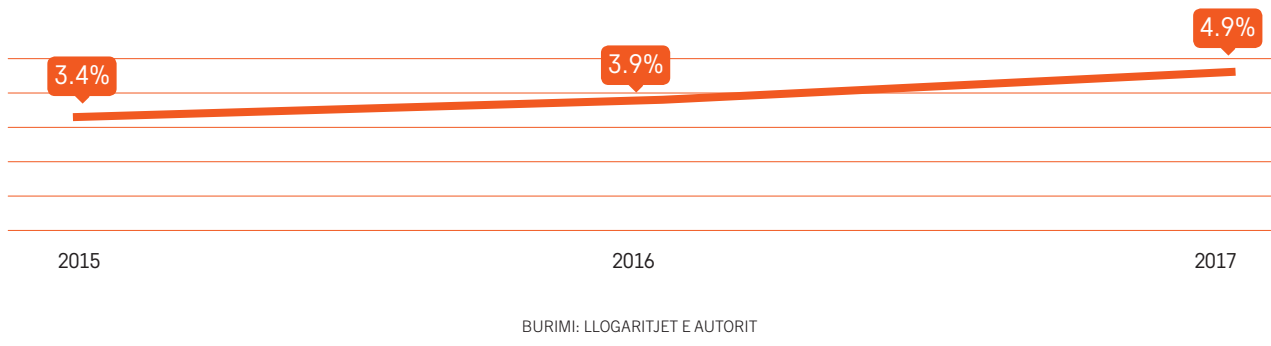
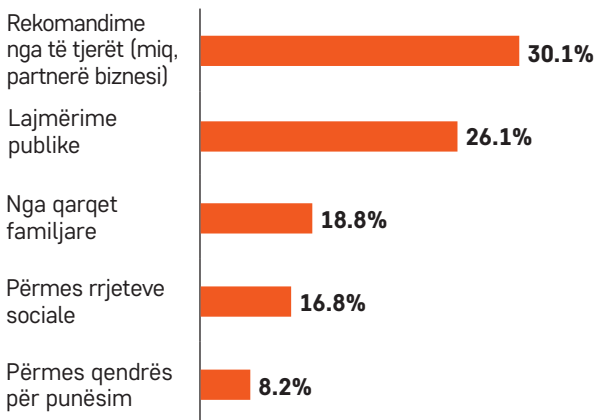


FIG. 17 METODAT E PËRDORURA PËR PUNËSIMIN E FUQISË PUNËTORE

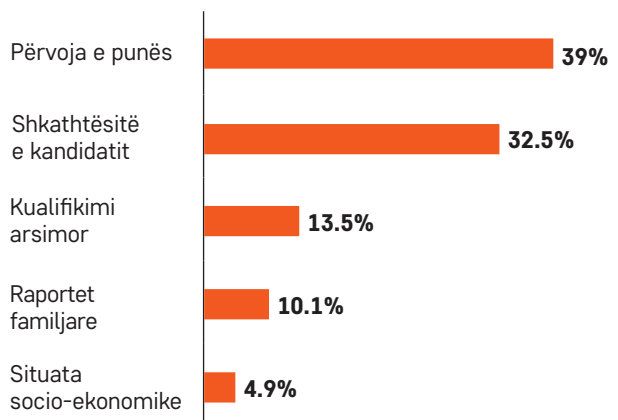


Duke marrë parasysh numrin e ulët të fuqisë punëtore që bizneset e grave punësojnë, është e rëndësishme të analizohen trendet e punësimit për këto biznese përgjatë viteve. Trendi pozitiv tregon një numër në rritje të të punësuarve në bizneset në pronësi të grave në total dhe në mesatare. Megjithatë, kjo rritje e numrit të punëtorëve është kryesisht si rezultat i punësimit të bizneseve të mëdha dhe të mesme, e jo një rritje e njëtrajtshme në të gjitha bizneset.

Në aspektin e metodave të punësimit të fuqisë së tyre punëtore, shumica e bizneseve të grave mbështeten në rekomandimet e miqve ose partnerëve të biznesit në 30 përqind të kohës, pasuar nga njoftimet publike me 26 përqind, dhe lidhjet familjare me 19 përqind. Kjo është e ngjashme me bizneset në pronësi të burrave, ku metoda më e shpeshtë e punësimit është përmes rekomandimeve, e ndjekur nga lidhjet familjare, dhe me shpalljet publike në vendin e tretë. Dallimi ndërmjet burrave dhe grave është rëndësia e vendosur në

lidhjet familjare për rekrutim, ku burrat mbështeten në këtë metodë më shumë, krahasuar me gratë. Përveç metodave të përdorura për punësim, gratë sipërmarrëse u pyetën për kriteret që ato përdorin për punësimin e punonjësve të tyre. Kriteri kryesor për punësim është përvoja e punës, ku 39 përqind e grave e përdorin atë si kriter për punësimin e stafit të tyre, pasuar nga aftësitë si kriteri i dytë më i rëndësishëm, ku 33 përqind e grave pohojnë se e përdorin si kriter për punësimin e stafit. Shkalla e arsimimit është renditur si kriter në vetëm 13 përqind të rasteve, pasuar nga lidhjet familjare me 10 përqind. Këto kritere ndryshojnë për nga niveli rëndësishëm që vendoset në to kur krahasohen me bizneset e burrave në Kosovë. Për burrat, kriteri më i rëndësishëm kur vendosin të punësojnë stafin e tyre është gjendja e vështirë socio-ekonomike e atyre që aplikojnë për punë, e ndjekur nga lidhjet familjare, dhe shkalla e arsimimit. Për burrat, përvoja e mëparshme e punës e kandidatit dhe aftësitë e tyre, renditen si kriteret më së paku të rëndësishme.

FIG. 18 KRITERET MË TË RËNDËSISHME QË MERRN PARASYSH GJATË PUNËSIMIT



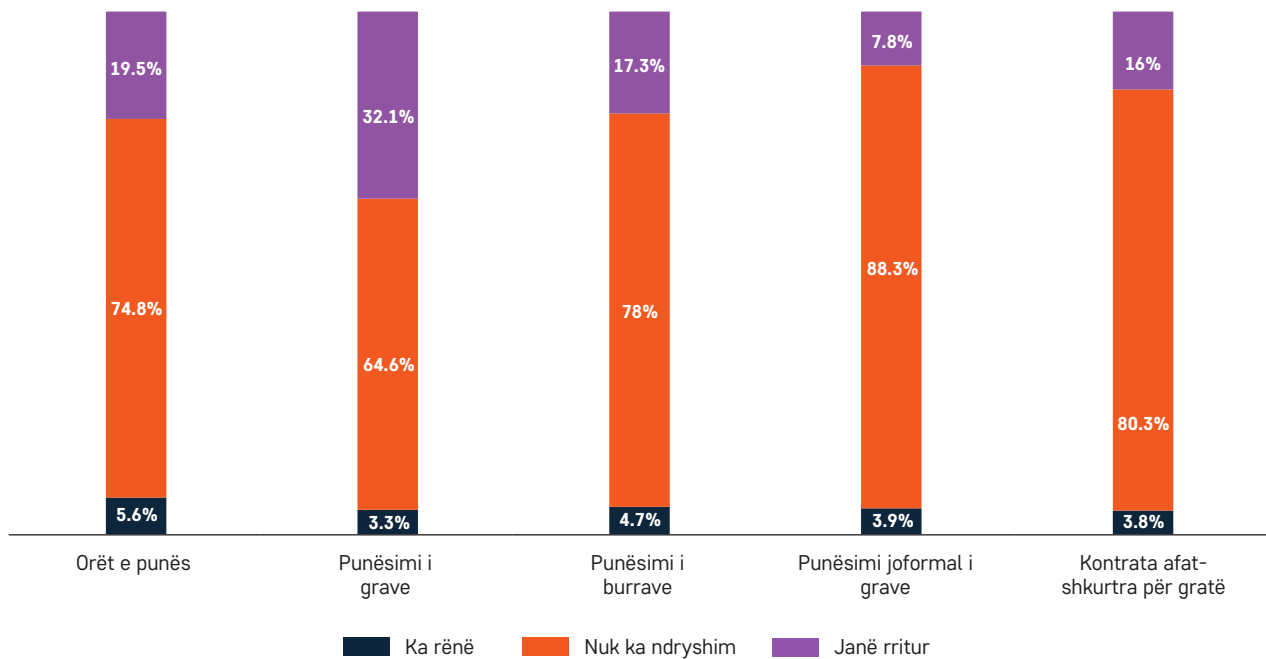
Kjo tregon një dallim të rëndësishëm ndërmjet burrave dhe grave në praktikën e tyre të punësimit. Kriteret zyrtare për aplikim për punë, të tilla si përvoja dhe aftësitë e kandidatit kanë peshë më të madhe për gratë sipërmarrëse, ndërsa kur aplikojnë për punë në bizneset në pronësi të burrave, këto kritere kanë rëndësi më së paku.

Pasi që përvoja e punës dhe aftësitë e fuqisë punëtore luajnë një rol të madh në procesin e punësimit, nga gratë sipërmarrëse po ashtu është kërkuar që të vlerësonin praktikën e kompensimit të biznesit të tyre, në krahasim me konkurrentët. Shumica e pronareve të bizneseve të anketuara, rreth 86 përqind, kanë pohuar se niveli i kompensimit në firmën e tyre është i ngjashëm me atë të konkurrentëve, 11 përqind besojnë se kompensimi është më i lartë, ndërsa 3 përqind besojnë se konkurrentët e tyre u paguajnë paga më të larta stafit të tyre. Gjatë vlerësimit të nivelit të kënaqësisë me fuqinë punëtore, shumica e grave duken të kënaqura me fuqinë punëtore, përkatësisht 32 përqind e grave të anketuara janë shumë të kënaqura dhe 27 përqind tjera janë të kënaqura. Nga pjesa tjetër, 31 përqind kanë qëndrim netural, dhe vetëm 11 përqind janë

të pakënaqura me cilësinë e punëtorëve në tregun e punës. Kjo tregon një përputhje të mirë ndërmjet pritjeve për tregun e punës nga ana e pronareve gra të bizneseve dhe ofertës së tregut të punës, e cila gjithashtu pasqyrohet në vlerësimin për kompensimin.

Megjithatë, përderisa kompensimi luan një rol të rëndësishëm në atraktivitetin e vendeve të punës, është e rëndësishme të vlerësohen kushtet e punës sipas Ligjit të Punës në këto kompani. Kur janë pyetur se në çfarë niveli Ligji i Punës respektohet nga konkurrenca e tyre, krahasuar me burrat, gratë konsiderojnë se respektohet më pak. Rreth 6 përqind e grave besojnë se ligji nuk respektohet fare nga konkurrentët e tyre, krahasuar me vetëm 2 përqind të burrave që ndajnë të njëjtin mendim. Për më tepër, 12 përqind e grave besojnë se rrallë respektohet dhe 40 përqind besojnë se ligji respektohet deri në njëfarë mase, në krahasim me 10 dhe 32 përqind të burrave respektivisht. Megjithatë, 22 përqind besojnë se nuk respektohet në shumicën e rasteve, ndërsa 20 përqind besojnë se respektohet gjithmonë, krahasuar me 18 përqind dhe 26 përqind të burrave.

FIG. 19 NDIKIMI I LIGJIT TË PUNËS

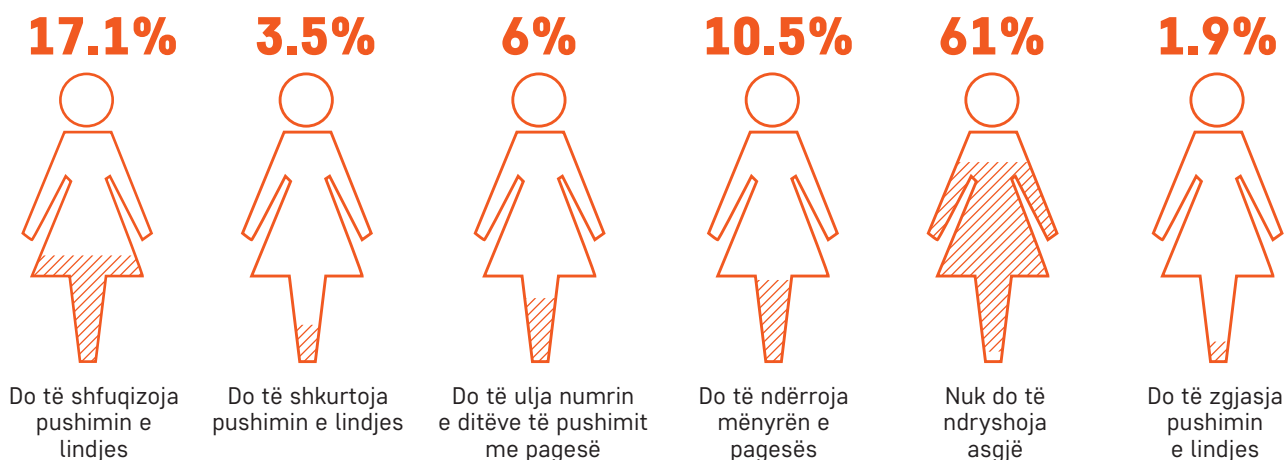


BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Ligji i Punës, megjithëse konsiderohet të jetë i respektuar në një nivel më të ulët se sa që është e dëshirueshme, luan një rol të rëndësishëm në kushtet e punës në sektorin privat. Nga gratë sipërmarrëse në këtë anketë është kërkuar që të vlerësojnë se si Ligji i Punës ka ndikuar në aspekte të ndryshme të bizneseve në sektorin e tyre të veprimit. Shumica e grave kanë pohuar se ligji nuk ka ndryshuar ndonjë aspekt të punës. Megjithatë, është rëndësishme për t'u theksuar se 32 përqind e grave sipërmarrëse besojnë se Ligji i Punës ka rritur numrin e grave të punësuar në sektorin e tyre. Një tjetër gjetje e rëndësishme është se 16 përqind e grave besojnë se ligji gjithashtu ka rritur ofertën e kontratave afatshkurtra.

Megjithëse shumica e grave të anketuara nuk besojnë që ka ndryshime të mëdha në kushtet e punës si rezultat i ligjit, dhe duke pasur parasysh se ekzistojnë dispozita të caktuara të ligjit që janë duke u ndryshuar aktualisht, nga gratë sipërmarrëse është kërkuar të vlerësojnë se çfarë duhet të ndryshohet në ligj. Shumica, dy në tri gra, besojnë se nuk ka nevojë për ndryshime në ligj. Nga të tjerat, 17 përqind besojnë se ligji duhet të shfuqizohet, 10 përqind besojnë se format e pagesës për punonjësit duhet të ndryshohen, 6 përqind do të ulnin numrin e ditëve të pushimit me pagesë, 3 përqind do të shkurttonin pushimin e lehonisë, dhe 2 përqind në fakt do ta zgjatnin këtë pushim.

FIG. 20 NDRYSHIMET E SUGJERUARA PËR LIGJIN E PUNËS

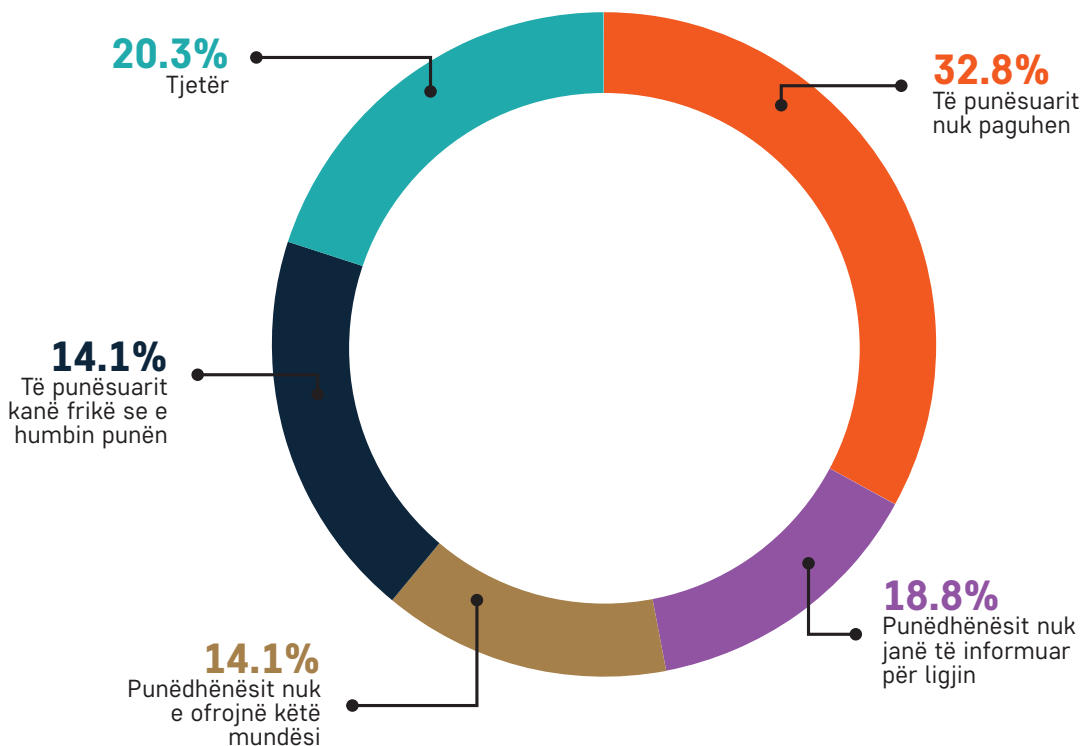


BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Një prej çështjeve më të rëndësishme që është duke u aman-damentuar në Ligjin e Punës është dispozita që rregullon pushimin e lehonisë, e cila është në proces të ndryshimit për të ofruar një bazë ligjore që siguron më shumë barazi gjinore për prindërit, në mënyrën se si alokohet pushimi. Një hap me rëndësi në këtë proces është ndryshimi i kohëzgjatjes së pushimit të lehonisë, ashtu që të mundësohet edhe pushimi i atësisë. Dispozita aktuale parasheh pushim të lehonisë prej 12 muajsh për nënat, prej të cilëve 6 paguhen nga punëdhënësi, 3 nga shteti ndërsa 3 muaj ofrohen pa pagesë. Pritshmëritë e grave sipërmarrëse në këtë aspekt janë shumë me rëndësi, duke pasur parasysh faktin se ato preken nga të dyja anët e këtyre dispozitave - duke qenë gra të cilat kanë marrë ose mund të marrin pushim të lehonisë, dhe njëkohësisht, punëdhënëse të cilat duhet t'u japin pushim punëtorëve të tyre. Në pyetjen se cila do të duhej të ishte kohëzgjatja e pushimit të lehonisë, mesatarisht, ato u shprehën se do të duhej të ishte rreth 7 muaj e dy javë. Duke vënë këtë shifër përballë kohës të cilën gratë e anketuara nga Instituti Riinvest në një studim të mëhershëm e kalojnë në pushim të lehonisë,

vërehet përputhje gati e plotë, duke qenë që gratë e punësuar në sektorin privat, në tërë Kosovën, shpenzojnë rreth 7 muaj e 3 javë në pushim të lehonisë. Mirëpo, për nga zbatimin e dispozitave lidhur me pushimin e lehonisë, rreth 64 përqind të grave pronare të bizneseve të anketuara besojnë se punëtorët e punësuar nga konkurrenca e tyre nuk e marrin pushimin e lehonisë siç e parasheh ligjit. Vetëm 37 përqind besojnë se punëmarrëset marrin pushim të lehonisë, me një kohëzgjatje mesatare prej 7 muajve. Grave pronare të bizneseve, të cilat pohojnë se gratë e punësuar nga konkurrenca e tyre nuk e marrin pushimin e lehonisë, i është kërkuar të japin vlerësimin e tyre mbi arsyet për këtë. Çështjet më të shpeshta ishin fakti që pushimi i lehonisë nuk ofrohet me pagesë, mungesa e informatave të punëtorëve lidhur me dispozitat ligjore për pushimin e lehonisë, ndërsa çështjet tjera ishin fakti që punëtorët frikësohen se do ta humbasin punën, dhe se punëdhënësit nuk i ofrojnë këtë mundësi stafit të tyre. Kjo është një dukuri shqetësuese pasi që tregon një mungesë të qartë të respektimit të Ligjit të Punës, gjë që shpie në trajtim të padrejtë të grave të punësuar.

FIG. 21 ARSYET SE PSE PUNËTORET NUK MARRIN PUSHIM TË LEHONISË



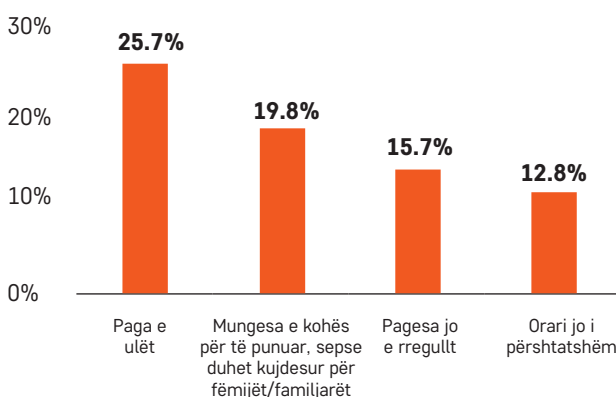
BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Mirëpo, edhe me bindjen e paktë se konkurrenca u lejon punëtoreset pushimin e lehonisë, më shumë se 86 përqind e grave sipërmarrëse besojnë se ligji në fakt duhet të garantojë edhe pushimin e atësisë për baballarët. Rreth 14 përqind të mbetura nuk pajtohet. Niveli i lartë i pajtueshmërisë së grave sipërmarrëse që t'u mundësohet baballarëve të marrin pushim të lehonisë është një hap pozitiv drejt jetësimit të këtyre ndryshimeve. Për më tepër, katër nga pesë gra sipërmarrëse kanë shprehur gatishmërinë të kompensojnë burrat për pushimin e atësisë. Në fakt, njëra prej pronareve të anketuara të biznesit ka marrë vet-iniciativë të ofrojë pushim të atësisë me pagesë për stafin e vet, edhe pse kjo nuk parashihet me ligj.

Në përputhje me kushtet e punës që i ofron biznesi, gratë sipërmarrëse janë pyetur lidhur me arsyet se pse punëtoreset braktisin punën në vendet e punës të ngjashme me bizneset e tyre. Në përputhje me barrierën më të madhe në vendin e punës të parashtruar nga vetë gratë e punësuarat - pagën e ulët, gratë sipërmarrëse besojnë se kjo është arsyeja kryesore se pse gratë braktisin vendin e punës në biznese të ngjashme me ato të tyre. Kjo pasohet nga mungesa e kohës për shkak të obligimeve familjare, pagesat jo të rregullta, dhe mungesa e orarit fleksibil të punës - barrierat këto të cilat

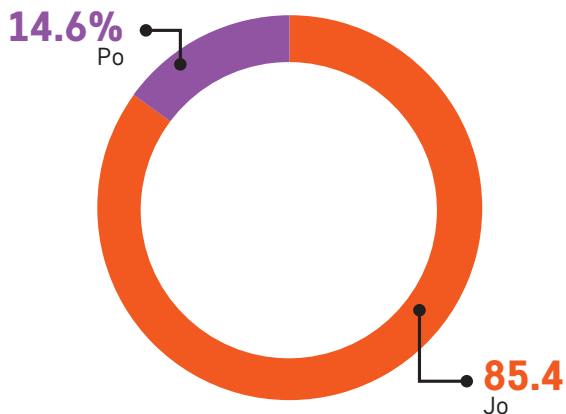
konsiderohen problematike edhe nga vetë gratë e punësuarat. Për më tepër, njëra prej çështjeve më problematike me të cilën ballafaqohen gratë e punësuarat në sektorin privat - mungesa e kontratave afatgjata - shihet qartë edhe në këtë anketë, ku gjatësia mesatare e kontratave për bizneset në pronësi të grave është më pak se një vit.

FIG. 22 ARSYET MË TË SHPESHTA QË GRATË TË BRAKTISIN VENDIN E TYRE TË PUNËS



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

FIG. 23 PJESA E GRAVE TË CILAT KANË MARR KREDI NË VITIN 2016



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

3.4. Financimi

Bizneset kosovare, në mesin e shumë sfidave, ballafaqohen edhe me vështirësi në financim të biznesit. Rrjedhimisht, financimi i bizneseve të Kosovës mbështetet ose nga familja, diaspora përmes remitancave, ose me mbështetje financiare të donatorëve. Pasi që pjesa më e madhe e ndërmarrjeve kosovare janë mikro apo të vogla, edhe kapacitetet e tyre janë të limituara. Portfoli për ndërmarrjet mikro dhe të vogla tek bankat komerciale kosovare është i kufizuar, gjë që pjesërisht mund të shpjegojë nivelin e ulët të investimeve që bizneset në pronësi të grave bëjnë, posaçërisht investimet kapitale të cilat kërkojnë një nivel më të lartë të përkushtimit financiar. Për më tepër, normat relativisht të larta të interesit kanë detyruar bizneset të kërkojnë mundësi alternative dhe më të lira të financimit të biznesit të tyre, siç janë paradhëniet nga familja dhe miqtë.

Të dhënat nga kjo anketë tregojnë se gratë pronare të bizneseve rrallë kërkojnë financim të bizneseve të tyre përmes kredive. Edhe pse janë disa arsye për këtë, pengesa kryesore është kostoja e financimit. Vetëm rreth 15 përqind të ndërmarrjeve të intervistuar konfirmojnë se gjatë vitit 2016 kanë aplikuar dhe përfituar kredi nga bankat komerciale në Kosovë. Aшту siç është thënë edhe më herët nga institucionet relevante të Kosovës, një çështje tjetër problematike është mungesa e financimit të bizneseve fillestare nga bankat. Ndërmarrjet e Kosovës ende duhet të marrin parasysh burimet tjera të financimit kur synojnë të kyçen në treg. Një çështje tjetër problematike është mungesa e mbështetjes nga institucionet relevante qeveritare për bizneset fillestare dhe motivimi i grave për të zhvilluar një biznes të suksesshëm dhe të qëndrueshëm.

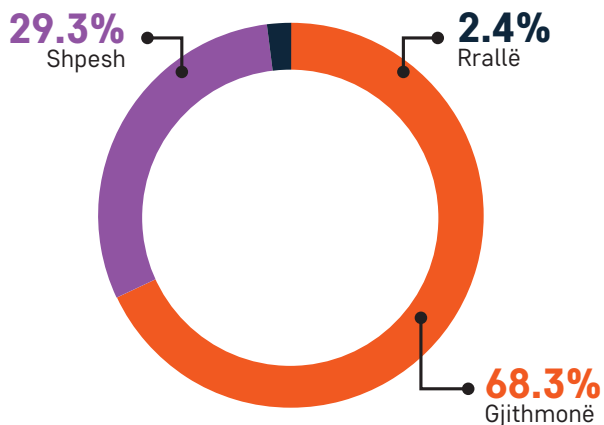
Përkundër faktit që të gjitha bizneset e Kosovës ballafaqohen me probleme me likuiditet dhe stabilitet financiar, rezultatet e

kësaj ankete ofrojnë një pamje në lidhje me çështjet specifike financiare me të cilat ballafaqohen gratë. Rreth 85 përqind e bizneseve të anketuara në këtë hulumtim nuk kanë shfrytëzuar mundësinë e marrjes së kredive nga bankat komerciale. Prandaj, ndërmarrjet në pronësi të grave përfaqësojnë vetëm një pjesë simbolike të kërkesave për kredi.

Sektorët dhe madhësia e sektorëve në të cilat janë të fokusuar gratë ndërmarrëse, në shumicën e rasteve, nuk kërkojnë investime madhore, përtej kapitalit fillestar të fillimit të biznesit. Prandaj, një variabël që shpjegon numrin e ulët të kërkesave për kredi nga pronaret gra të bizneseve duket të jetë madhësia e firmës, ndërsa faktori tjetër është sektori i veprimtarisë. Për më tepër, madhësia e firmës gjithashtu sugjeron ngurrimin e grave që të aplikojnë për kredi, duke i pasur parasysh gjasat e larta të refuzimit, për shkak të riskut të lartë të supozuar të ofrimit të kredive për mikro bizneset. Rëndësia e vlerësimit të mirë kreditor afarist mund të ndikojë në qasjen e kujdesshme ndaj riskut të cilën e shfaqin gratë sipërmarrëse teksa aplikojnë për kredi. Këto shpjegime të mundshme për numrin e ulët të grave sipërmarrëse që aplikojnë për kredi, kombinuar me kujdesin e tyre për të shmangur riskun, rezultojnë në një proces vetë-selektiv të grave, të cilat në fund marrin kredi. Këtë e sugjeron edhe numri i lartë i grave sipërmarrëse (68 përqind) të cilat pohojnë se gjithmonë ia dalin t'i paguajnë këstet në bankë me kohë. Në anën tjetër, vetëm 2 përqind të ndërmarrjeve që morën pjesë në anketë vunë në dukje vështirësi me pagesën me kohë të kësteve të kredisë.

Përkundër faktit që është një numër i vogël i kërkesave për kredi nga gratë sipërmarrëse, vetëm 7 përqind e atyre që morën pjesë në anketë deklaruan se kërkesat e tyre në fakt ishin refuzuar nga bankat.

FIG. 24 NORMA E PAGESËS SË KËSTEVE TË KREDISË ME KOHË



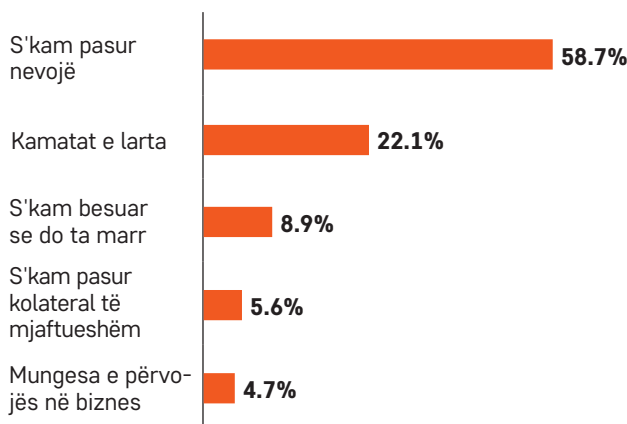
BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Nëse përjashtohen rastet kur sipërmarrëset nuk kanë pasur nevojë për kredi (59 përqind), në mesin e arsyeve për mos aplikim për kredi është edhe norma e lartë e interesit (22 përqind). Mungesa e vetëbesimit është arsyeja e dytë e mos aplikimit për kredi, konkretisht 9 përqind e grave sipërmarrëse thanë se nuk besojnë se kërkesa e tyre do të aprovohej; rreth 6 përqind nuk kishin kolateral të mjaftueshëm ndërsa 5 përqind thanë se u mungon përvoja në punë. Kostoja e financimit të bankës, konkretisht kriteret rigorozë të bankave komerciale për të mbuluar riskun e kredisë, luajnë një rol të madh në nivelin e ulët të financimit përmes bankave financiare për gratë sipërmarrëse.

Situata është e ngjashme kur janë në pyetje skemat e mbështetjes financiare, grantet dhe subvencionet qoftë nga banka, qeveria apo nga donatorët. Vetëm 15 përqind e ndërmarrjeve të intervistuar kanë aplikuar për mundësitë e mbështetjes financiare të cekura më lartë. Prej atyre që kanë aplikuar dhe që kanë përfituar nga skemat e mbështetjes financiare qoftë nga qeveria, organizatat donatore apo bankat, pjesa më e madhe (89 përqind) vunë në dukje ndikimin pozitiv të granteve në biznesin e tyre.

Rreth 85 përqind e grave të anketuara sipërmarrëse thanë se nuk kanë aplikuar për asnjë skemë të mbështetjes financiare. Mungesa e informatave për mundësi të tilla ceket si një prej arsyeve më kryesore për mos aplikim (60 përqind), pasuar nga mungesa e besimit në skema të tilla (26 përqind) dhe mungesa e dokumentacionit të duhur për të plotësuar aplikacionin (5 përqind).

FIG. 25 ARSYET PËR MOS APLIKIM PËR KREDI KOMERCIALE

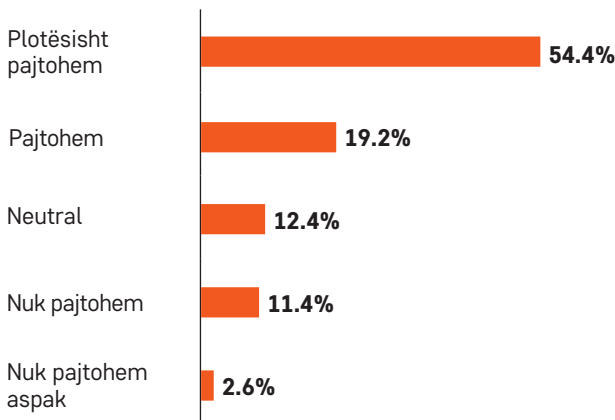


BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

3.5. Çështjet fiskale

Përkundër përpjekjeve të ndryshme për të përmirësuar mjedisin e të bërit biznes në Kosovë, si dhe angazhimin e institucioneve drejt barazisë gjinore, gratë në Kosovë ende përballen me barriera specifike për gjininë në menaxhimin e një biznesi. Siç shihet nga Figura 26, perceptimi i ndërmarrjeve në pronësi të grave për diskriminim nga korniza ligjore në Kosovë është shumë i ulët. Më shumë se gjysma e grave sipërmarrëse të anketuara kanë deklaruar se pajtohen plotësisht me deklaratën "sistemi ligjor i trajton gratë pronare të biznesit njësoj si burrat pronarë biznesi". Vetëm rreth 3 përqind e grave kanë bindje të fortë se sistemi ligjor i Kosovës është diskriminues ndaj tyre.

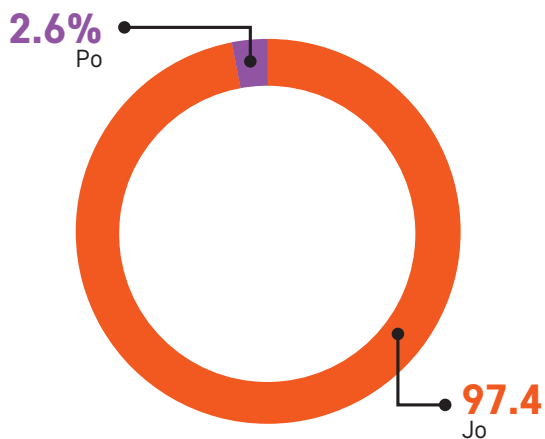
FIG. 26 MARRËVESHJA ME "SISTEMI LIGJOR TRAJTON GRATË PRONARE BIZNESI NJËSOJ SI BURRAT PRONARË BIZNESI"



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Për bizneset në të cilat gratë janë pronare niveli mesatar i shitjeve të raportuara është 60%, krahasuar me 70% për bizneset në pronësi të burrave.

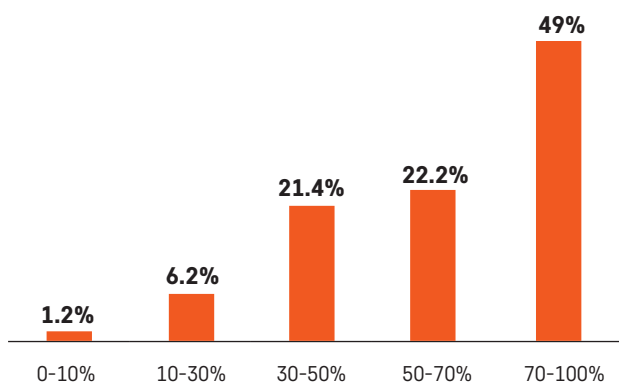
FIG. 27 A JU ËSHTË KËRKUAR NDOJËHERË RYSHFET NGA ZYRTARËT INSTITUCIONALË?



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Duke pasur parasysh se korrupsioni dhe evazioni fiskal janë çështje të ndjeshme, anketa për këtë raport ka përdorur metodën e tërthortë duke kërkuar nga sipërmarrëset të vlerësojnë pyetjet që kanë të bëjnë me këto çështje, nëpërmjet pyetjeve në lidhje me firmat konkurruese dhe ato me aktivitet të njëjtë me biznesin e tyre. Kjo metodë është treguar të jetë më e përshtatshme për të marrë informacion që ofron një pasqyrë reale të situatës. Si një fenomen që pengon zhvillimin dhe rritjen e biznesit, korrupsioni ndikon si të gratë ashtu edhe të burrat. Rreth 39 për qind e grave kanë deklaruar se aktivitetet korruptive si dhënia e mitos dhe pagesat ilegale janë pjesë e punëve të tyre të përditshme. Bazuar në vlerësimet nga komuniteti i biznesit këto favore zakonisht kërkohen nga zyrtarët e doganave, përfaqësuesit e administratës tatimore dhe agjencitë publike kur kanë të bëjnë me licencim ose standardizim.

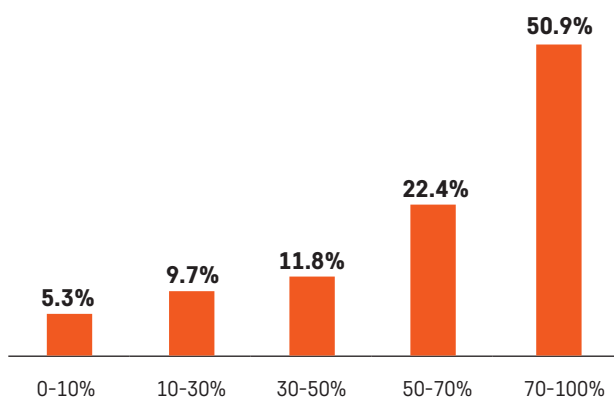
FIG. 28 PËRQINDJA E SHITJEVE TË DEKLARUARA PËR QËLLIME TATIMORE



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Vetëm një pjesë e vogël e ndërmarrjeve (3 për qind) pohojnë se atyre u është kërkuar drejtpërdrejt rryshfet nga autoritetet zyrtare. Rreth 97 për qind e grave të anketuara kanë deklaruar se kurrë nuk u është kërkuar rryshfet. Kjo, megjithatë, është e diskutueshme, duke pasur parasysh faktin se rreth 39 për qind e grave kanë thënë se korrupsioni ndikon negativisht në biznesin e tyre. Ekzistojnë tri shpjegime të mundshme për këtë: a) bizneset nuk flasin hapur për korrupsionin, sidomos korrupsionin që i përfshin ato drejtpërsëdrejti, prandaj e marrin korrupsionin si mënyrë e të bërit biznes; b) korrupsioni si instrument i ndihmon ato të jenë më konkurruese, duke eliminuar pengesat dhe përsheptuar procedurat ose duke përmirësuar pozitën e tyre në treg; ose c) ekziston nivel i lartë i perceptimit të korrupsionit, i nxitur shpesh nga mediat dhe deklaratat publike.

FIG. 29 PËRQINDJA E PUNONJËSVE TË DEKLARUAR PËR QËLLIME TATIMORE

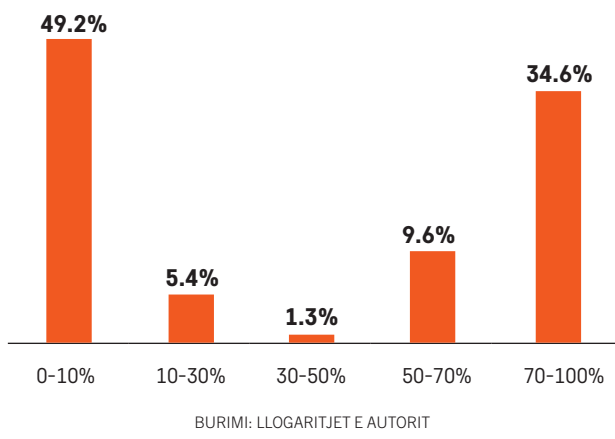


BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Në vlerësimin e shitjeve vjetore që firmat konkurruese deklarojnë për qëllime tatimore, 49 për qind e grave pronare të bizneseve të anketuara besojnë se konkurrentët e tyre deklarojnë midis 70 për qind dhe 100 për qind të shitjeve të tyre vjetore. Nga pjesa tjetër, 22 për qind besojnë se konkurrentët deklarojnë midis 50 dhe 70 për qind të shitjeve të tyre. Ajo që është e dukshme është fakti se vetëm 1 për qind e grave sipërmarrëse të anketuara mendojnë se konkurrentët e tyre nuk deklarojnë as 10 për qind të shitjeve të tyre. Krahasuar me homologët e tyre burra, duket se gratë pronare biznesi deklarojnë shitjet e tyre për qëllime tatimore për rreth 10 pikë përqindje më pak. Një situatë e ngjashme vlerësohet në lidhje me deklarimin e punonjësve. Rreth 51 për qind besojnë se firmat në sektorin e tyre deklarojnë ndërmjet 70 dhe 100 për qind të të punësuarve të tyre, 22 për qind mendojnë se firmat konkurruese deklarojnë diku midis 50 dhe 70 për qind të punonjësve të tyre në Administratën Tatimore, ndërsa 5 për qind besojnë se konkurrenca e tyre i deklaron vetëm rreth 10 për qind të punonjësve. Në këtë drejtim, gjithashtu, gratë ndërmarrëse deklarojnë më pak të punësuarit e tyre për qëllime tatimore, në krahasim me burrat, me rreth 10 pikë përqindje.

Sa i përket pagesës së pagave nëpërmjet shërbimeve bankare, rreth 35 përqind e grave pronare të bizneseve kanë deklaruar se 70 deri 100 përqind e punonjësve të tyre paguhen përmes transaksioneve bankare. Nga ana tjetër, më shumë se 49 për qind e grave sipërmarrëse kanë pranuar se kompensimi mujor përmes bankave është vetëm deri në 10 për qind të punonjësve të tyre, duke theksuar një nivel të lartë të informalitetit në tregun e punës.

FIG. 30 PËRQINDJA E PAGAVE TË PUNONJËSVE TË PAGUARA PËRMES BANKAVE



3.6. Barrierat e të bërit biznes

Në Kosovë, paragjykimi shoqëror është në thelb një nga faktorët kryesorë që dekurajojnë gratë të angazhohen në të bërit biznes, veçanërisht gratë që jetojnë dhe veprojnë në zonat rurale. Megjithatë, duhet të vlerësohen në detaje barrierat specifike që ndikojnë komunitetin e biznesit në përgjithësi në Kosovë, dhe gratë në veçanti, për të kuptuar më mirë problemet. Ky seksion ofron një analizë të barrierave të klasifikuara nga gratë pronare të bizneseve në Kosovë.

Me qëllim të identifikimit të barrierave, anketa me 313 përfaqësuese të grave pronare të biznesit në të gjithë Kosovën është munduar të provojë ashpërsinë e 27 barrierave potenciale për fillimin e bizneseve me pronësi të grave dhe zhvillimin e biznesit. Është kërkuar nga gratë pronare të biznesit të anketuara që të vlerësojnë këto barrierat në aspektin e intensitetit. Intensiteti për secilën barrierë mund të ndryshojë nga një minimum prej 20 deri në një maksimum prej 100, ku intensiteti i lartë tregon një nivel më të lartë të ndikimit negativ të barrierës në biznese.

Tre barrierat e klasifikuara nga gratë e anketuara janë normat e taksave, tregu i vogël, si dhe barra administrative, të tre me një intensitet mbi 50. Më konkretisht, për të përfshirë një bazë krahasuese për barrierat midis tyre, si dhe me ato

që klasifikuara nga burrat pronarë të bizneseve, barrierat do të grupohen në barrierat fiskale, barrierat financiare, barrierat e tregut, barrierat që lidhen me informalitetin dhe barrierat specifike për bizneset në pronësi të grave.

3.6.1 Barrierat fiskale

Barrierat fiskale përfshijnë normat e taksave, efikasitetin e administratës tatimore dhe doganat e Kosovës - që janë normat e larta doganore. Barrierat e klasifikuara si më problematike nga gratë, në përgjithësi, është shkalla e lartë e taksave, me një intensitet prej 55.6. Kjo barrierë konsiderohet ndër më të lartat edhe nga burrat pronarë të bizneseve, e klasifikuara me një intensitet prej 57.3. Efikasiteti i administratës tatimore konsiderohet problematik me një intensitet prej 41.4 nga gratë, krahasuar me 53.8 pikat e intensitetit nga burrat. Së fundi, doganat e Kosovës, klasifikohen me një intensitet prej 35.0 nga gratë, krahasuar me 47.0 pikat e intensitetit nga burrat.

3.6.2 Barrierat financiare

Barrierat në këtë grupim përfshijnë barrën administrative, koston e financimit, qasjen në kredi dhe mbledhjen e borxhit. Nga këto, gratë e kanë klasifikuar ngarkesën administrative si më të lartë me 51.0 pikë të intensitetit. Kjo barrierë konsiderohet më problematike nga burrat pronarë të bizneseve, me një intensitet prej 54.3. Barrierat e dytë më të lartë në këtë grup është kostoja e financimit, me një nivel intensiteti prej 45.8 për gratë pronare të biznesit, krahasuar me 56.8 për burrat. Për më tepër, qasja në kredi dhe mbledhjen e borxhit klasifikohen me 40.2 dhe 39.6 pikë të intensitetit nga gratë. Të dyja këto barrierat konsiderohen si një problem më i madh nga burrat.

3.6.3 Barrierat e tregut

Barrierat e përfshira në këtë grupim janë madhësia e vogël e tregut - domethënë kërkesa e ulët lokale, qasja në tregje të reja, qasja në lëndët e para dhe pajisjet, si dhe qasja në informacione dhe shërbime biznesi. Madhësia e vogël e tregut në Kosovë, e cila rezulton me kërkesa të ulëta lokale për mallra dhe shërbime, konsiderohet si një nga barrierat më të larta nga të gjithë pronarët e bizneseve. Për gratë pronare të bizneseve, kjo barrierë klasifikohet me një intensitet prej 52.6 (barriera e dytë më e lartë), derisa për burrat, e njëjta barrierë konsiderohet si pengesa më e madhe për të bërë biznes, me një intensitet prej 61.3. Është e rëndësishme të theksohet se kjo barrierë, vetvetiu, nuk mund të përmirësohet, pasi madhësia e tregut në Kosovë mbetet e ngjashme përgjatë viteve, megjithatë, një mënyrë për të përballuar kërkesën e ulët është të eksportohet dhe qaset në tregje të reja. Sidoqoftë, qasja në tregje të reja konsiderohet gjithashtu një problem nga gratë pronare të bizneseve, e klasifikuara

me një intensitet prej 46.4. Në aspektin e sigurimit të lëndës së parë dhe pajisjeve, gratë e klasifikojnë qasjen në to si barrierë me një intensitet prej 42.0, një klasifikim i ngjashëm me burrat. Së fundi, gratë e konsiderojnë qasjen në informacion dhe shërbimet e biznesit si një barrierë relativisht e ulët, me një intensitet prej 34.0.

3.6.4 Barrierat që kanë të bëjnë me konkurrencën e pandershme

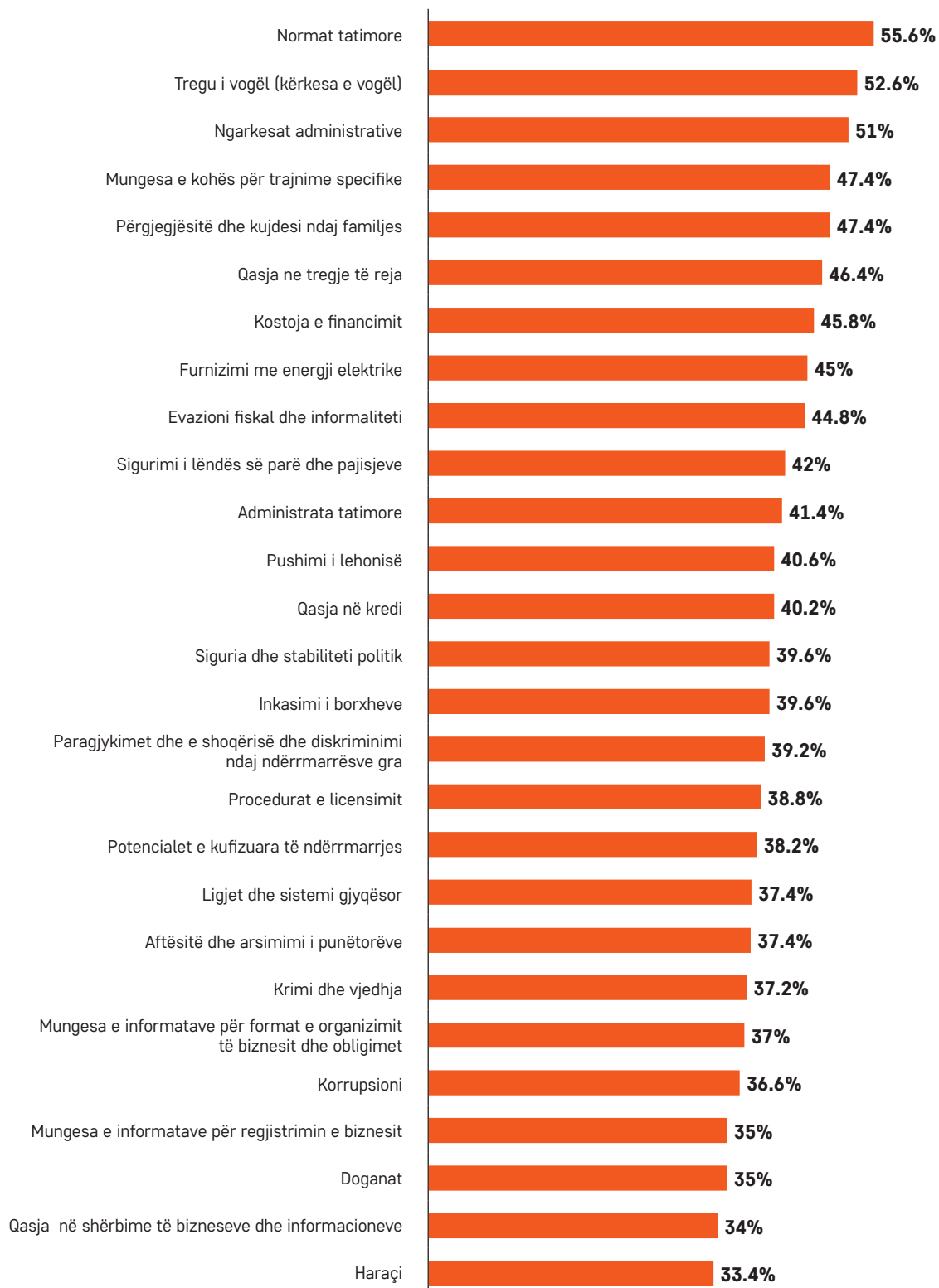
Duke marrë parasysh nivelin e lartë të perceptimit mbi informalitetin në Kosovë, është e rëndësishme të analizohet perceptimi i bizneseve në Kosovë për barrierat specifike në këtë grupim. Këto barrierat përfshijnë evazion fiskal dhe informalitet, korrupsion, si dhe shantazhin. Gratë pronare të bizneseve e konsiderojnë evazionin fiskal dhe informalitetin - duke përfshirë konkurrencën e pandershme, në tërësi, si një pengesë relativisht problematike, e klasifikuar me 44.8 pikë intensiteti, krahasuar me një intensitet të lartë prej 57.0 nga burrat. Korrupsioni, për gratë pronare të bizneseve, klasifikohet në shkallë më të ulët të barrierave, me vetëm 36.6 pikë. Për burrat, kjo barrierë është e dyta më e lartë në përgjithësi, me 58.9 pikë intensiteti. Së fundi, shantazhi, si barrierë klasifikohet si më e ulët nga gratë, me një nivel intensiteti prej 33.4, krahasuar me 47.3 nga burrat. Këto mospërputhje në klasifikimin e barrierave në këtë grupim midis burrave dhe grave tregojnë dy dallime të rëndësishme midis këtyre bizneseve. Së pari, gratë janë pronare të bizneseve më të vogla, të cilat rrallë, nëse ndonjëherë, angazhohen në oferta për prokurime publike ose kërkojnë mundësi eksportuese, ku ata kanë më shumë gjasa të ekspozohen ndaj këtyre barrierave. Së dyti, në përputhje me literaturën dhe pritjet, gratë duket se kanë më pak gjasa të angazhohen në praktikatat e padrejta të biznesit, duke ndikuar edhe në perceptimin e tyre të përgjithshëm për këto çështje.

3.6.5 Barrierat specifike për bizneset në pronësi të grave

Përveç barrierave të përgjithshme të të bërit biznes që ballafaqohen gratë, ato gjithashtu ballafaqohen edhe me probleme specifike që rrjedhin nga normat socio-kulturale në Kosovë. Për të vlerësuar barrierat shtesë për gratë në treg, ata u intervistuan për çështje që shpesh ndikojnë në gratë në mënyrë specifike, siç janë kufizime kohore për shkak të përgjegjësisë familjare dhe të kujdesit, mungesa e kohës për të marrë pjesë në trajnime specifike, pushimi i lehonisë, si dhe paragjyqime shoqërore dhe diskriminimi gjinor. Barrierat e klasifikuara si më e lartë në këtë kategori, si dhe barrierat e përbashkëta të katërt më e lartë në përgjithësi, janë kufizimet me të cilat ballafaqohen gratë në angazhimin në praktikatat e biznesit për shkak të përgjegjësisë të kujdesit për familjen, me një intensitet prej 47.4. Pas kësaj, mungesa e kohës për të marrë pjesë në trajnime specifike, gjithashtu klasifikohet në vendin e katërt më të lartë, me intensitet të njëjtë. Pushimi i lehonisë paraqet barrierë relativisht problematike për gratë, me një intensitet prej 40.6. Së fundi, paragjykimi shoqëror dhe diskriminimi gjinor kanë një intensitet prej 39.2. Duke pasur parasysh se menaxhimi i një biznesi kërkon angazhim përtej orëve të rregullta të punës, si dhe duke marrë parasysh gjetjet nga studimi i mëparshëm i Riinvest-it, i cili zbuloi se gratë që mbajnë një punë me orar të plotë kalojnë 3 orë shtesë duke punuar në shtëpi, tregon se mungesa e kohës shpesh ndikon te gratë në ndjekjen e tyre për fuqizimin ekonomik. Sidoqoftë, intensiteti i moderuar i caktuar për të gjitha këto katër barrierat, tregon se edhe pse përballen me barra të tilla, gratë ende vazhdojnë në angazhimet e tyre ekonomike.

“ Tri barrierat më të larta, të veçuara nga gratë sipërmarrëse janë normat tatimore, tregu i vogël, si dhe barra administrative.

FIG. 31 BARRIERAT E TË BËRIT BIZNES



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

3.7. Aspektet socio-kulturore për gratë sipërmarrëse

Duke marrë parasysh gjendjen socio-kulturore në Kosovë, gratë sipërmarrëse përballen me barriera shtesë për të vepruar në një treg të dominuar nga burrat. Për të parë nivelin në të cilin këto pritje shoqërore dhe kulturore kanë ndikuar në biznesin e tyre, gratë sipërmarrëse u pyetën për rolin e tyre në treg, marrëdhëniet e tyre me partnerët dhe bashkëpunëtorët tjerë të biznesit, si dhe në aspektin e mbështetjes e shoqërisë dhe familjes që ato kanë marrë.

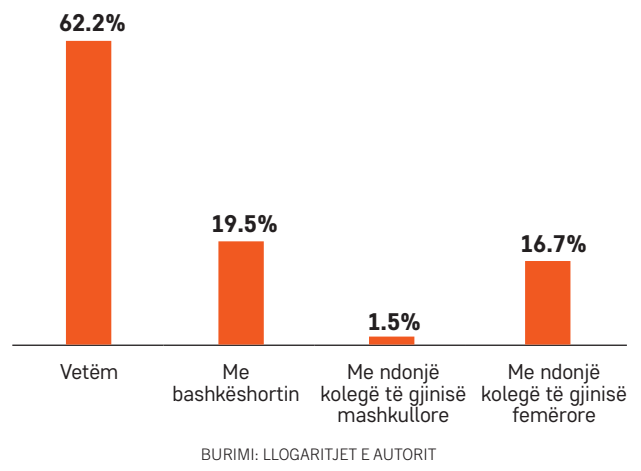
Në vendet në zhvillim, posaçërisht, kur bëhet fjalë për negociatat e biznesit dhe takimet me palët e tjera, për shkak të mungesës së konsiderueshme të respektit, gratë shpesh hezitojnë të marrin pjesë të vetme në takime dhe të bëjnë marrëveshje, pasi palët që takojnë shpesh nuk i marrin seriozisht. Për të vlerësuar këtë në Kosovë, është kërkuar nga gratë sipërmarrëse që të përgjigjen nëse ato shkojnë vetëm ose me dikë në takime, qofshin takime me institucionet përkatëse ose homologët e biznesit. Përgjigjet në të dyja këto pyetje japin rezultate të ngjashme. Shumica e grave, përkatësisht 62 përqind shkojnë të vetme në këto takime, rreth 20 përqind shkojnë me bashkëshortët e tyre dhe afërsisht 17 përqind marrin një kolege grua për t'i shoqëruar.

Edhe pse një numër më i madh i grave shkojnë në këto takime vetëm, numri i lartë i grave që shkojnë në këto takime me bashkëshortin mbetet problematik, pasi mund të jetë rezultat i pritjeve të palëve kur ballafaqohen me gra sipërmarrëse, por për më tepër se kaq, është bindje e rrënjësor thellë se 1 në 5 gra në këtë mostër besojnë se duhet të kenë mbështetjen e bashkëshortëve për të kryer takime biznesi.

Për më tepër, 93 përqind e këtyre bizneseve nuk janë pjesë e asociacioneve të biznesit apo odave ekonomike. Nga ato që janë pjesë e strukturave të tilla, janë kryesisht anëtare të shoqatave të specializuara – të ndërlidhura me aktivitetin specifik të biznesit të tyre.

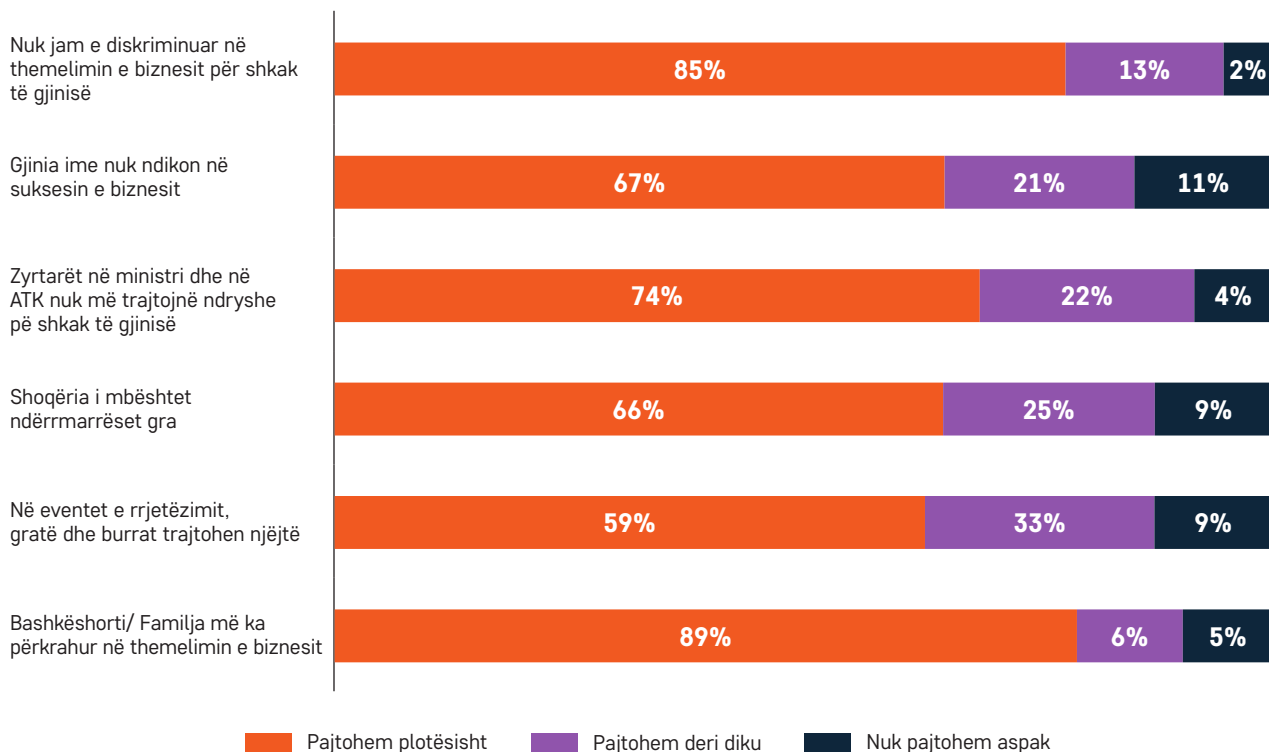
Për të vlerësuar më tej barrierat shoqërore me të cilat ballafaqohen gratë në sektorin e biznesit, u është kërkuar atyre që të përgjigjen ndaj veprimeve potenciale diskriminuese me të cilat ato përballen. Përgjigjet e përgjithshme ofrojnë një vështrim më të përafërt me situatën e perceptuar nga gratë sipërmarrëse. Nga gratë e anketuara, pjesa më e madhe, 89 përqind pohojnë se kanë pasur mbështetjen e bashkëshortit dhe familjes së tyre në hapjen e biznesit. Gjatë fazës së regjistrimit dhe ndërveprimit me zyrtarët e ministrisë dhe ATK-së, 85 përqind dhe 74 përqind e grave respektivisht deklarojnë se nuk kanë qenë të diskriminuara. Kur bëhet fjalë për mbështetjen shoqërore, dy në tre gra pajtohen me deklaratën se shoqëria mbështet gratë sipërmarrëse. Një përqindje e ngjashme e grave (67 përqind) gjithashtu besojnë se gjinia e tyre nuk ndikon në suksesin e biznesit të tyre. Për më tepër, sa i përket rrjetëzimit dhe ngjarjeve të ngjashme, rreth 60 përqind e grave pajtohen, të paktën deri në një masë, që burrat dhe gratë trajtohen në mënyrë të barabartë. Megjithatë, kjo mund të rezultojë nga fakti se ato tashmë janë ndërmarrëse me biznese të themeluara e zhvilluara, që kanë kapërcyer të paktën barrierat fillestare të një biznesi.

FIG. 32 PJESËMARRJA NË TAKIME



Pjesa më e madhe e grave të anketuara, 89 përqind pohojnë se kanë pasur mbështetjen e bashkëshortit dhe familjes së tyre në hapjen e biznesit

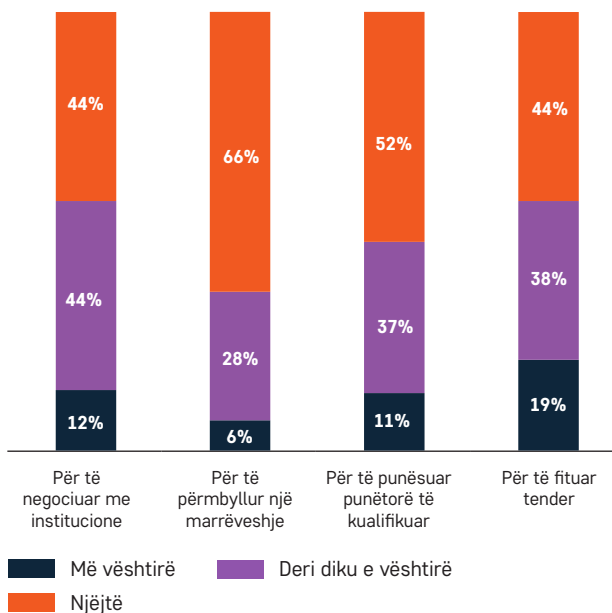
FIG. 33 NIVELI I PAJTUESHMËRISË ME DEKLARATAT E MËPOSHTME



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Përveç pengesave të përgjithshme, gratë u pyetën gjithashtu për pengesa specifike që ato mund t'i hasin krahasuar me homologët e tyre burra. Fokus i veçantë është vënë në çështjet që kanë të bëjnë me praktikën e të bërit biznes që ndihmojnë në rritjen e biznesit. Në këtë kuptim, gratë janë më pak pozitive në vlerësimin e tyre. Më konkretisht, një në tre gra beson të paktën deri në një masë se kanë më shumë vështirësi për të negociuar me institucionet dhe për të bërë oferta fituese në prokurim publik, krahasuar me homologët e tyre burra. Një në dy gra beson se është më e vështirë për to të lidhin një marrëveshje biznesi. Ndërsa një në tre gra beson se të paktën deri në një farë mase, është më e vështirë për ato të punësojnë personel të kualifikuar. Perceptimi në këto çështje vjen nga përvoja e drejtpërdrejtë në treg, duke treguar se gratë shpesh janë më të pafavorizuara në çështjet praktike të të bërit biznes.

FIG. 34 NIVELI I VËSHTIRËSISË NË PRAKTIKAT E BIZNESIT NË KRAHASIM ME BURRA



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

Megjithatë, rritja e biznesit gjithashtu parasheh marrje të rreziqeve, diçka që shpesh pohohet se gratë hezitojnë ta bëjnë. Për të vlerësuar këtë, pyetësi i parashtrori pyetjen vetë grave sipërmarrëse. Nga gratë e intervistuar, 35 përqind nuk pajtohen se gratë nuk marrin rreziqe, 43 përqind pajtohen të paktën deri në një masë dhe 22 përqind në fakt janë plotësisht dakord. Kjo pasqyron një qëndrim interesant duke pasur parasysh faktin se këto gra janë vetë pronare të bizneseve, ato që të paktën e kanë marrë rrezikun e hyrjes në botën e biznesit si një sipërmarrëse.

Megjithatë, përkundër pengesave, shumica e grave (87 përqind) pohojnë se kanë mbështetjen e plotë të familjes së tyre kur ato duhet t'i përkushtojnë kohën e tyre biznesit, ndërsa të tjerat pohojnë se kanë mbështetjen kur i lejon edhe koha. Asnjë grua nuk ka kundërshtuar deklaratën se familja e tyre i mbështet ato kur është e nevojshme. Kjo tregon një shenjë pozitive të mbështetjes që fillon në nivelin e familjes. Megjithatë, mbështetja e familjes ka ardhur kryesisht në aspektin e mbështetjes morale. Nga gratë e anketuara, 67 përqind (që do të thotë 2 në 3 gra) nuk kanë marrë ose nuk presin të marrin trashëgimi. Dhe prej atyre që kanë pohuar se kanë marrë ose presin të marrin trashëgimi, shumica janë më të reja në moshë, që do të thotë se ekziston një probabilitet i lartë që kjo rrjedh nga pritja e trashëgimisë, më tepër se nga fakti që kanë trashëguar tashmë.

Sa i përket barrierave që u ballafaquan në fillimin e biznesit të tyre, numri më i madh i grave deklaruan se nuk janë përballur me pengesa - gjegjësisht 44 përqind e grave të anketuara. Nga ata që janë përballur me pengesa, 25 përqind thanë se pengesa kryesore është e ndërlidhur me gjetjen e kapitalit financiar, ndërsa 13 përqind kishin vështirësi në balancimin e jetës së tyre personale dhe profesionale. Vetëm 2 përqind e grave të anketuara janë përballur me pengesa që rezultojnë nga gjinia e tyre.

Është kërkuar nga bizneset e anketuara që të tregojnë besimin e tyre në këto institucione në një shkallë të intensitetit prej 20 deri në 100 ku 20 do të thotë intensitet i ulët dhe rrjedhimisht besim i ulët. Në vlerësimin e nivelit të besimit në institucionet, si lokale ashtu edhe qendrore, gratë dhe burrat ndajnë mendime të ndryshme. Gratë duket se kanë pak më shumë besim në institucionet dhe kanë më shumë besim tek stafi i tyre. Gratë dhe burrat kanë nivel të ngjashëm të besimit në shumicën e institucioneve. Mirëpo, dy dallime janë të dukshme, njëri është fakti se gratë i besojnë gjykatave më shumë se që i besojnë qeverisë qendrore, ndërsa e kundërta është e vërtetë për burrat. Një dallim tjetër është besimi i vendosur tek blerësit dhe furnitorët, ku gratë i besojnë blerësve më shumë se furnitorëve, ndërsa e kundërta është e vërtetë për burrat. Dallimi më i madh midis burrave dhe grave është në besimin e vendosur tek stafi, ku gratë e klasifikojnë besimin në stafin

FIG. 35 PENGESAT KRYESORE PËRBALLEN KUR FILLON NJË BIZNES



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

e tyre me 92.9 pikë intensiteti, krahasuar me burrat me 85.2. Hendeku është më i vogël kur është fjala për besimin e vendosur në qeverinë qendrore, ku gratë i besojnë qeverisë më shumë se burrat për më pak se një pikë përqindje.

Është e qartë se gratë dhe burrat, ngjashëm, përveç stafit të tyre, u besojnë atyre me të cilët bëjnë biznes (blerësit dhe furnitorët) më shumë se çdo institucioni. Në këtë shkallë, si gratë ashtu edhe burrat pranonë të bizneseve, kanë besim të moderuar në ATK, doganat dhe inspektoratet, prapëseprapë, mirëpo i besojnë më shumë sesa në institucioneve gjyqësore dhe ekzekutive. Një dallim i theksuar është i dukshëm në krahasimin rajonal, ku besimi i vendosur në pushtetin lokal ndryshon shumë varësisht nga komunat ku veprojnë bizneset. Kjo është e vërtetë si për burrat ashtu edhe për gratë.

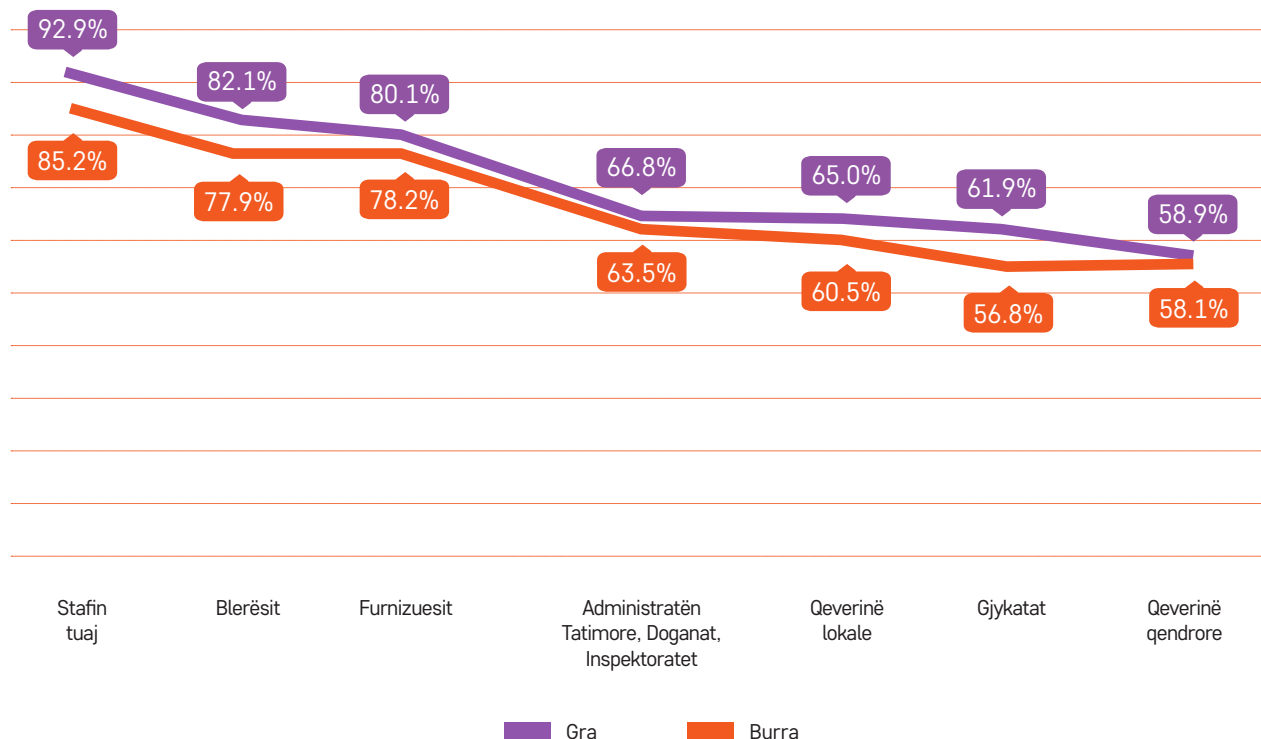
“ 2 në 3 gra sipërmarrëse nuk kanë marrë ose nuk presin të marrin trashëgimi, përkundër mbështetjes që kanë pasur nga familja për të hapur biznes. ”

Përveç përballjes me institucionet, është kërkuar nga gratë sipërmarrëse të vlerësojnë marrëdhënien që kanë me homologët burra. Qasja e burrave pronarë të bizneseve në marrëdhëniet e tyre me homologët e tyre gra në përgjithësi, dhe më konkretisht në aspektin e negociatave ose bashkëpunimit ndërmjet bizneseve, ofrojnë bazë për t'i kuptuar marrëdhëniet gjinore në treg. Në pyetjen se cila ishte qasja e homologëve të tyre burra ndaj tyre në përgjithësi, shumica e grave, 72 përqind, deklarojnë se është e barabartë dhe pjesa tjetër, 18 përqind pohojnë se në fakt është mbështetëse.

Megjithatë, 10 përqind e grave ndihen të diskriminuara nga homologët e tyre burra kur është fjala për të bërë biznes zyrtarisht. Në mënyrë të veçantë, kur bëjnë marrëveshje biznesi, gratë sipërmarrëse besojnë se fuqia e tyre negociuese është e barabartë me atë të burrave në 78 përqind të rasteve. Sa i përket pjesës tjetër, një numër i barabartë i grave besojnë se fuqia e tyre negociuese është më e ulët ose më e lartë, me 11 përqind secila.

Së fundi, në pyetjen nëse homologët e tyre burra hezitojnë të bashkëpunojnë me to në marrëveshjet e biznesit, vetëm 15 përqind e grave janë pajtuar me këtë, pjesa tjetër, që është 85 përqind, deklaruan se kjo nuk qëndron. Nga ato që besojnë se homologët e tyre burra hezitojnë të bashkëpunojnë me to, numri më i madh i grave besojnë se arsyeja është fakti që burrat nuk i konsiderojnë gratë të afta për të bërë biznes ose që hezitojnë të punojnë me gratë, meqë ato nuk kanë pasur përvojë paraprake të bashkëpunimit me gra sipërmarrëse, në 35 dhe 31 përqind të rasteve respektivisht. Pjesa tjetër, 24 përqind, japin arsyen se në përgjithësi burrat kanë më shumë besim tek burrat se tek gratë, duke preferuar të punojnë me ta, dhe vetëm 10 përqind besojnë se ky hezitim për bashkëpunim është rezultat i mungesës së përvojës së tyre në biznes. Kështu, edhe pse është numri relativisht i ulët i grave që kanë përjetuar situatën kur burrat kanë hezitur të bashkëpunojnë me to, arsyet prapa këtij hezitimi tregojnë një mentalitet problematik në tregun e Kosovës. Perceptimi se gratë nuk janë të afta për të bërë biznes duhet të ndryshohet, në mënyrë që gratë të inkurajohen jo vetëm që të bëjnë biznes por në fakt të zhvillojnë biznesin e tyre dhe të kontribuojnë në ekonominë e Kosovës.

FIG. 36 BESIMI NË INSTITUCIONE



BURIMI: LLOGARITJET E AUTORIT

PËRFUNDIMET

Ky raport ofron një pasqyrë të hollësishme të grave sipërmarrëse në Kosovë përmes analizës së të dhënave të grumbulluara nga 313 biznese pronare të të cilave janë gratë. Derisa gjetjet e raportit japin informata interesante për gjendjen aktuale të bizneseve të drejtuara nga gratë, raporti gjithashtu ofron udhëzime për hulumtime të ardhshme në lidhje me këtë temë. Më konkretisht, në të ardhmen do të avokohet për analiza dhe rekomandime për ndryshime të politikave, programe mbështetëse dhe fushatat të vetëdijësisimit, të cilat kanë dalë nga ky raport. Një nga qëllimet më të rëndësishme të këtij raporti është ndërtimi i bazës që do të nxisë një mjedis inkurajues për gratë sipërmarrëse në Kosovë, duke u dhënë si grave ashtu dhe hartuesve të politikave njohuri të bazuara në hulumtim për t'i bërë këto ndryshime.

Fuqizimi i përgjithshëm i grave është i ndërlidhur ngushtë me fuqizimin e tyre ekonomik, qoftë në aspektin e punësimit (siç është gjetur në hulumtimet e mëparshme të Riinvest-it) qoftë në atë të sipërmarrjes. Megjithëse gratë në Kosovë përfaqësojnë një pjesë të vogël të pronarëve të bizneseve, ky raport tregon se bizneset e tyre janë pjesë përbërëse e rëndësishme e strukturës socio-ekonomike në Kosovë. Gjetjet e anketës tregojnë se gratë pronare të bizneseve kanë qarkullim relativisht të ulët, janë të përqendruara në sektorë me vlerë të ulët të shtuar dhe punësojnë një numër mjaft të vogël të punëtorëve. Sidoqoftë, ana pozitive e kësaj është fakti se shumica e grave kanë filluar vetë biznesin e tyre, duke u mbështetur në kapital vetanak, të motivuara kryesisht nga të ardhurat potenciale nga ndërmarrjet e tilla, dhe përkundër sfidave të cilat i kanë hasur, tregojnë vendosmëri në avancimin e biznesit të tyre.

Raporti jep gjithashtu krahasime me bizneset në pronësi të burrave nga studimet e mëparshme të Riinvest-it, të cilat tregojnë dallime interesante, si dhe ngjashmëri midis burrave dhe grave. Më e theksuar është qasja që ata kanë ndaj fuqisë punëtore dhe stafit të tyre. Gratë investojnë pothu-

ajse dy herë më shumë se burrat në kapitalin njerëzor dhe përdorin kritere më të standardizuara kur punësojnë stafin, siç janë përvoja dhe aftësitë e punës. Nga ana tjetër, gratë dhe burrat kanë qëndrime të ngjashme ndaj institucioneve, duke pasur më pak besim në institucionet publike, dhe më shumë besim në stafin e tyre dhe në ata me të cilët bëjnë biznes, si furnitorët dhe blerësit.

Për sa i përket vlerësimit të barrierave me të cilat ballafaqohen gjatë punës, gratë në përgjithësi i japin intensitet më të ulët të gjitha barrierave, krahasuar me burrat. Derisa për gratë taksat e larta konsiderohen barriera më e madhe, burrat e klasifikojnë këtë barrierë vetëm në top pesë barrierat më të mëdha. Sidoqoftë, si për gratë ashtu edhe për burrat, tregjet e vogla konsiderohen problematike (gratë e klasifikojnë në vendin e tretë, burrat në vendin e parë). Një dallim i madh midis grave dhe burrave është perceptimi i tyre ndaj korrupsionit si barrierë për të bërë biznes. Për burrat kjo është barriera e dytë më e lartë me të cilën përballen, ndërsa për gratë konsiderohet si një nga barrierat më të ulëta.

Me fokus të veçantë në qëndrimet e grave ndaj dispozitave për pushimin e lehonisë në Ligjin e Punës, ky raport ofron dëshmi se shumica e grave pronare të bizneseve besojnë se ligji duhet të garantojë edhe pushimin e atësisë për baballarët. Në kapacitetin e tyre si punëdhënëse, rreth 80 përqind e grave shprehin gatishmëri për të kompensuar punonjësit e tyre burra për pushimin e atësisë.

Duke përdorur të dhënat e anketës dhe analizën e literaturës, raporti ofron njohuri për të ndihmuar procesin e hartimit të politikave të bazuar në dëshmi, i cili ndihmon në krijimin e një mjedisi mbështetës në të mirë të sipërmarrësve, veçanërisht grave pronare të bizneseve, në të gjitha fazat e bizneseve të tyre, qofshin ato biznese fillestare apo tashmë në faza të rritjes.

REFERENCAT

“21st Century Barriers to Women’s Entrepreneurship”. Gjendet në: <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/gem-2010-special-report-education-training.pdf>

Carter, S., & Shaw, E., 2006. “Women’s Business Ownership”. Gjendet në: https://pure.strath.ac.uk/portal/files/26521870/SBS_2006_Report_for_BIS.pdf

Cesaroni, M. & Paoloni, P., 2016. “Are Family Ties an Opportunity or an Obstacle for Women Entrepreneurs?”. Gjendet në: <https://www.nature.com/articles/palcomms201688.pdf>

European Commission, 2014. “Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe”. Gjendet në: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwj0yb_Wk7HWAhVG7xQKHTTg-DoIQFgg0MAI&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2FdocsRoom%2Fdocuments%2F7804%2Fattachments%2F37%2F-translations%2Fen%2Frenditions%2Fnative&usq=AFQjCNHdjZVCJhcPGxa4XzHH-AeOG0rCog

Exemplas, 2004. “Women Entrepreneurs – Issues and Barriers”. Gjendet në: http://www.seepnetwork.org/filebin/pdf/gender/66_Women_Entrepreneurs_Issues_and_Barriers.pdf

GEM Special Report, 2015. “Women’s Entrepreneurship”. Babson College. Gjendet në t: <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202015%20Womens%20Report.pdf>

GEM Special Report, 2010. “A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training”. Babson College. Gjendet në: <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/gem-2010-special-report-education-training.pdf>

ILO, 2015. “Women in Business and Management: Gaining Momentum”. Gjendet në: http://www.ilo.org/global/publications/books/forthcoming-publications/WCMS_316450/lang--en/index.htm

Jayawarna, D., Rouse, J., & Kitching, J., 2011. “Entrepreneur Motivations and Life Course”. Gjendet në: <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0266242611401444>

SBS/ DTI, 2005. “Promoting Female Entrepreneurship”. Gjendet në: <http://www.prowess.org.uk/facts>

UK Office for National Statistics, 2009. “Women in Business”. Gjendet në: <http://www.prowess.org.uk/facts>

U.S. Small Business Administration, 2017. “Women’s Business Ownership”. Issue Brief No. 13. Gjendet në: <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Womens-Business-Ownership-in-the-US.pdf>

Vanderbrug, J., 2013. “The Global Rise of Women Entrepreneurs”. Capital Acumen, Issue 25. Gjendet në: <https://hbr.org/2013/09/global-rise-of-female-entrepreneurs>

Women’s business association She-era, 2006. “Women Entrepreneurs in Kosovo”. Gjendet në: <http://she-era.org/eng/wp-content/uploads/2013/08/WOMEN-ENTERPRENURS-IN-KOSOVO-ANALYSES.pdf>

Women’s business association She-era, 2013. “National Platform for Women Entrepreneurs in the Republic of Kosovo”. Gjendet në: <http://she-era.org/eng/wp-content/uploads/2013/08/NATIONAL-PLATFORM-FOR-WE-IN-RKS.pdf>

