



USAID

NGA POPULLI AMERIKAN
OD AMERIČKOG NARODA



UDHËZUES PËR KULTIVUESIT E SERRAVE NË KOSOVË

TEKNOLOGJITË DHE FINANCAT

Nëntor, 2019

Ky udhëzues u përgatit nga Projekti për Përmirësimin e Energjisë dhe Burimeve në Kultivimin e Serrave në Kosovë, Agjencisë së Shteteve të Bashkuara për Zhvillimin Ndërkombëtar me nr. të kontratës 72016719P00003. E përgatitur nga Crimson Capital Corp, Kontraktori primar dhe nga nënkontraktori Agritecture. Pikëpamjet e autorëve të shprehura në këtë publikim nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht pikëpamjet e Agjencisë së Shteteve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar ose Qeverisë së Shteteve të Bashkuara.

TABELA E PËRMBAJTJES

01

HYRJE

02

SEKSIONI I - TEKNOLOGJITË

- a. Opsionet teknologjike
- b. Nënpackoja fillestare hidroponike
- c. Nënpackoja e Hidroponisë për të mbjella
- d. Nënpackoja e ventilimit të serrës
- e. Nënpackoja e monitorimit të ambientit
- f. Nënpackoja për mbrojtje nga insektet
- g. Nënpackoja Jumpstart për mbjelljet pranverore
- h. Nënpackoja Solare PV

03

SEKSIONI 2 - FINANCAT

- a. Burimet e financave
- b. Llojet e financave komerciale
- c. Bazat e financimit të borxhit komercial
- d. Bankat, mikrofinancat dhe ndërmarrjet e lizingut që financojnë bizneset bujqësore në Kosovë
- e. Financimi i donatorëve për agrobizneset në Kosovë

04

SHTOJCA I - Lista e pajisjeve të tregtarëve

05

SHTOJCA II - Ekzemplari i pasqyrave financiare

SHKURTESAT

APR	Norma vjetore e përqindjes
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IRT	Transmetimi Infrared
kWp	Kulmi për Kilovat
LM	Matësi Linear
MAFRD	Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural
m ²	Metër katror
MFI	Institucioni Mikro Financiar
NBFI	Institucion Financiar jobankar
NFT	Teknika e përbërsve të ushqimit
NIF	Numri identifikues i Fermës
PE	Polietileni
pH	Potenciali i Hidrogjenit (aciditeti)
PV	Fotovoltaik
ER	Energjia e Ripërtëritshme
NVM	Ndërmarrje e Vogël dhe e Mesme
USAID	Agjencia e Shteteve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar

Ky udhëzues për financimin e bujqësisë (udhëzuesi) është hartuar si pjesë e projektit për "Përmirësim të Energjisë dhe Burimeve në Kultivimin e Serrave në Kosovë" (projekti), financuar nga Agjencia e SHBA-së për Zhvillim Ndërkombëtar (USAID). Projekti është një iniciativë me kohëzgjatje prej 13 muajsh, financuar nga USAID-i për hulumtim aplikativ të bizneseve të vogla (SBAR), dhe është krijuar për të hulumtuar dhe për të sjellë përmirësime të lehta në teknologjitë për kultivimin në serra në Kosovë dhe se si t'i financojmë ato në dy fusha kryesore: (1) Teknologjitë për energji të ripërtëritshme; dhe (2) Hidroponikët: në një formë që është e arritshme, praktike dhe e përdorshme për fermerët e serrave të Kosovës.

Hipoteza e projektit është që nëse teknologjitë për uljen e kostove të energjisë, për zvogëlimin e përdorimit të resurseve natyrore (energji/ujë) dhe për përmirësimin e qëndrueshmërisë në prodhimin e serrave në Kosovë kuptohen më mirë nga fermerët e serrave, të kombinuara me njohuri më të mira se si të financohen këto teknologji, atëherë fermerët e serrave në Kosovë do të kenë më shumë të ngjarë të marrin këto teknologji dhe efikasiteti në përgjithësi i prodhimit në serra në Kosovë do të përmirësohet.

Projekti ka filluar në mars të vitit 2019 me një vizitë në terren në Kosovë. Vizitat u zhvilluan te 10 fermerë të ndryshëm të serrave, për të kuptuar më mirë veprimet e tyre dhe sfidat me të cilat përballen, ndërsa kërkojnë të zgjerojnë dhe rrisin bizneset e tyre (shih **Projektin 1 të dorëzuar** https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TTZX.pdf). Ekipi i Projektit më vonë kreu një analizë të energjisë së ripërtëritshme (RE) dhe teknologjive hidroponike më të përshtatshme për veprimtarinë e serrave në Kosovë (shih **Projektin 2 të dorëzuar** https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TTZZ.pdf) dhe më pas zhvilloi nënpaketat teknologjike optimale për secilin ose për 10 fermerët e serrave të përzgjedhur (shih **Projektin 3 të dorëzuar** https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TV11.pdf). Përveç energjisë së ripërtëritshme dhe teknologjive hidroponike, aty paraqiten përmirësime të ndryshme që fermerët e serrave mund të zbatojnë për të rritur rendimentin, për të zvogëluar humbjet dhe/ose për të zgjatur sezonën në mënyrë efektive.

Ky udhëzues është punimi i katërt i Projektit dhe është krijuar për të ndihmuar fermerët e serrave në Kosovë të kuptojnë më mirë opsionet teknologjike për përmirësimin e efikasitetit në veprimtarinë e tyre dhe si t'i financojnë ato. Udhëzuesi është i organizuar në dy seksione kryesore. Seksioni i parë paraqet një përmbledhje të shkurtër të opsioneve teknologjike, të cilat fermerët e serrave në Kosovë mund t'i marrin në konsideratë për të rritur efikasitetin në veprimtaritë e tyre. Seksioni i dytë i udhëzuesit ofron sqarim të thjeshtë, të drejtpërdrejtë të gamës së produkteve dhe shërbimeve financiare në dispozicion për agrobizneset e Kosovës. Ajo ka për qëllim të edukojë më mirë pronarët e bizneseve se cilat lloje të kredive mund të jenë të përshtatshme për bizneset e tyre, dhe si të përmirësojnë mundësinë e marrjes së kredive. Seksioni 2 gjithashtu përfshin një listë jogjithëpërfshirëse të institucioneve financiare dhe donatorëve që kujdesen për sektorin e bujqësisë në Kosovë, dhe informacione përmbledhëse për produktet, programet, afatet dhe kushtet e tyre.

Shtojca I e këtij doracakut është një listë jo e plotë e prodhuesve të pajisjeve që shesin pajisje ER dhe pajisje hidroponike të përshtatshme për aplikim në serrat në Kosovë. Shtojca II paraqet tabelat e modelit financiar për llogaritjen e Bilancit të suksesit; Bilancit të gjendjes dhe Projektionet e rrjedhjes së parasë, të cilat janë thelbësore për planifikimin financiar, përcaktimin e nevojave financiare dhe për qasje në financat komerciale.¹

¹ Origjinali i tabelave financiare në formatin Excel mund të shkarkohet këtu:

<https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxM-jM2NDBmY2Uy&rID=NTUIMDK5>

SEKSIONI I TEKNOLOGJITË

OPSIONET TEKNOLOGJIKE

Në këtë seksion të udhëzuesit, ne ofrojmë informacione të përmblendhura për paketat teknologjike që fermerët mund t'i konsiderojnë për të përmirësuar efikasitetin e operacioneve të tyre në serrë, përfshirë hidroponikët, ventilimin; monitorimin e kushteve mjedisore në operimin e serrës; monitorimin dhe kontrollin e insekteve; të mbjellat pranverore dhe Panelet Fotovoltaike diellore. Ndërsa këto pako janë zhvilluar për operatorët e serrës në mënyrë specifike, disa janë të zbatueshme edhe për ferma të hapura. Nënpaketat nënkuptojnë (ngërthejnë) një serrë standarde prej 1,000 m² me dimensione 25 m x 40 m me një mur anësor me lartësi 2.5 m dhe një kulm prej 4 metrash (Figura 1). Informacione më të hollësishme për secilin nënpako teknologjike mund të gjenden në Punimin e tretë të projektit (https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00TV11.pdf). Një listë tërësore e tregtarëve që shesin pajisje të listuara në nënpaketa teknologjike është ofruar në Shtojcën I.

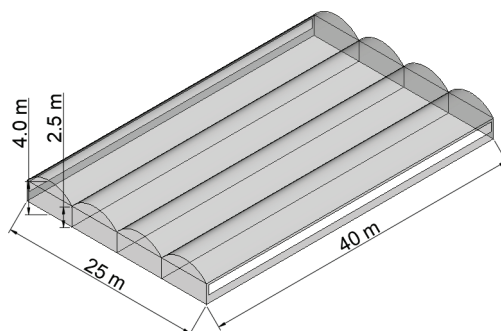


Figura 1: Paraqitja izometrike e dimensioneve të serrës prej 1,000 m²



Figura 2: Sistemi i prodhimit të fidanëve (GroRack)

NËNPAKETAT FILLESTARE TË HIDROPONIKËVE

Ky është një komplet i pajisjeve fillestare të hidroponisë, i cili është i disponueshëm dhe quhet GrowRack. Është një komplet i plotë i pajisjeve, i lehtë për t'u përdorur dhe një mënyrë e mirë që fermerët të fillojnë të mësojnë dhe të përdorin sistemin hidroponik në një format të lehtë funksional. Shpenzimet operationale për këtë sistem përfshijnë: energjinë për dritat, një pompë të vogël, një ngrohës për rezervuarin, lëndët ushqyese, prizat për bimët dhe kimikatet për të balancuar pH-në e sistemit.

Komponentët	Kostoja Totale
Sistemi GrowRack	4,000€
Paketa shtesë GrowRack (lëndë ushqyese, bazë për rrënjët e bimëve, ventilator, kohëmatës, paisjet pH etj.), plus rezervuari i ujit të ngrohtë.	750€
Zona e izoluar e serrës për GrowRack	500€
Kostoja totale: Sistemi & komponentët GrowRack	5,250€²

Tabela 1: Zbërthimi i shpenzimeve për komponentën GrowRack

NËNPAKETA E NDARË HIDROPONIKE

Nënpaketa e ndarë hidroponike është një sistem hidroponik për prodhimin e luleshtrydhes në mënyrë specifike.³ Ky sistem është krijuar për fermerët që aktualisht kultivojnë luleshtrydhet dhe kanë një interes në menaxhimin e prodhimit në hidroponi.

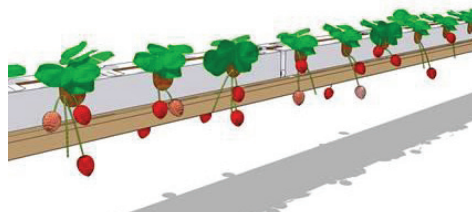


Figura 3: Shembulli i luleshtrydheve që rriten në një sistem tubi hidroponik.

² Kjo kosto është bazuar në çmimin në SHBA dhe nuk përfshinë kostot e transportit apo të montimit. Sistemi i prodhimit vjen i pa montuar dhe supozohet se do të montohet nga operatori në bashkëveprim me një ekspert teknik në mënyrë që fermeri të mësojë se si të mirëmbajë sistemin. Kostot e transportit mund të jenë domethënëse dhe nuk janë të përfshira.

³ Luleshtrydhet u zgjidhën si një kulturë optimale për fillimin e prodhimit hidroponik sepse vlera e luleshtrydheve përkundër bimëve tjera që kultivohen aktualisht është e lartë dhe për shkak se luleshtrydhet janë një kulturë gjithëvjetoje, kështu që sistemi mund të përdoret gjatë gjithë vitit.

Sistemi	Kostoja kapitale për LM	Totali i shpenzimit kapital	Vlera e prodhimit ⁴ (rendiment i ulët)	Vlera e prodhimit ⁵ (rendiment i lartë)	Fitimi i përafërt për serrën 1000 m ²
Luleshtrydhet (Sistemi Mapal) ⁶	15€	13,204€	3,652€	8,662€	4,913€

Tabela 2: 1,000 m² serrë, 880 metra lineare të sistemit të tubave (ulluqeve), 7 bimët për metër lineare

NËNPAKETA E VENTILIMIT TË SERRËS

Ventilimi i duhur i serrave është thelbësor për produktivitetin e operacioneve të serrës. Asnjë ventilim tjetër përveç atyre anësore nuk është vërejtur në ndonjërin nga serrat e vizituara në Kosovë, edhe pse ventilimi është i dobët përveç tuneleve më të vegjël.



Figura 4: Pamja nga lart e Mamushës e marrë nga Google. Mund të shihen serrat me orientime të ndryshme. Serrat me ventilim në mënyrë natyrale si këto, përgjithësisht ana më e gjatë, duhet të orientohen nga drejtimi që mbizotërojnë erërat.

Bazuar në rezultatet e modelimit kompjuterik, u krijuan dy nënpako ventilimi:

1. Nënpackoja themelore e ventilimit – përfshin ventilimin e çatisë
2. Nënpackoja e avancuar e ventilimit – përfshin ventilatorët dhe ventilimet e çatisë

⁴ 0.6 kg/ bimë x 6,160 bimë = 3,696 kg (ulët) x 0.9 €/kg (67%) 1.5 €/ kg (33%) = 1.098 €/kg x 0.9 (më pak humbje) = 3,652€

⁵ 1.2 kg/ bimë x 6,160 bimë = 7,392 kg (lartë) x 0.9 €/kg (33%) 1.5 €/ kg (67%) = 1.302 €/kg x 0.9 (më pak humbje) = 8,662€

⁶ Mapal është një markë izraelite që shitet nga Magan Mak, një kompani furnizuese me serra në Maqedoninë Veriore. Ky është furnizuesi më i afërt hidroponik në Kosovë.

Paketa themelore e ventilimit i redukton orët gjatë ditës kur bimët janë në kushte nën optimale nga 10.4 në 4.9 orë. Nënpackoja e avancuar është më e shtrenjtë, por i redukton orët gjatë ditës kur bimët janë në kushte nën optimale nga 10.4 në 2.9 orë. Kjo duhet të rezultojë dukshëm në rendiment më të lartë të prodhimit të frutave për shkak të stresit të reduktuar, reduktimit të vyshkjes së polenit dhe reduktimit të dështimit të frutave, të cilat ishin rezultat i temperaturave të ngritura në serrat me ventilim të dobët.

Kostot përcjellëse për implementimin e kësaj janë përshkruar më poshtë. Është e rëndësishme të theksohet se çdo skenar i ventilimit mund të jetë i ndryshëm, në varësi të madhësisë së saktë të serrës, orientimit dhe kushteve lokale të saj. Numri dhe vendosja e ventilatorëve mund të ndryshojë. Kostot e përshkruara më poshtë janë të përafërta për një serrë prej 1,000 m².

Komponentët	Sasia & Kostoja	Jetëgjatësia & Burimet e informacionet
Pakjoja themelore e ventilimit Ventilimi i çatisë	Duke supozuar një serrë 25 x 40 m, hapësira ventiluese në muret anësore është afërsisht 156 m ² . E njëjta hapësirë duhet krijuar te ventilimi i çatisë. Kostoja është 3€ për m ² për sistem të motorizuar, kështu që kostoja totale është 468€ (Sistemi manual që përdor zinxhirët është 2.5€ për m ²) ⁷ . Sistemi i motorizuar mund të kërkojë përmirësime/modifikime te serrat dhe këto kosto nuk mund të vlerësohen. Kostoja totale: 468€	Sistemi mekanik për hapjen dhe mbylljen e ventilatorëve duhet të zgjasë së paku 10 vjet. Sistemet e motorizuara kanë gjasa të dështojnë më shpejt. Nëse nuk mirëmbahen sa duhet ose nëse ka ndërhyrje të tepërt të lagështisë, edhe vështrësitë mund të shfaqen pas 2-3 vjetësh.
Paketa e avancuar e ventilimit Ventilatorët plus Ventilimi i çatisë	67 m ³ /s (4,020 m ³ /min) e ventilimit rekomandohet. Kjo do të kërkojë 6-8 ventilatorë të mëdhenj me kosto totale përfshirë ventilatorët, strehimi, grilat dhe termostatat afërsisht 4,500€. Kostoja totale për pakon e avancuar përfshin edhe ventilimet e çatisë: 5,000€ ⁸	Ventilatorët janë të cilësisë së lartë dhe duhet të zgjasin 10 vjet ose më gjatë.

Tabela 3: Kostot e nënpaketave të ventilimit

Vlera për m² e nënpaketës së ventilimit mund të ndryshojë në bazë të paketës së zgjedhur, erës ekzistuese në atë zonë dhe kushteve mjedisore, të mbjellat që rriten dhe faktorëve të tjerë. Vlerësohet se vlera varion nga 0.15€ - 0.30€ për m² për sipërfaqe të serrës.

NËNPAKETA E MONITORIMIT MJEDISOR

Pajisjet e monitorimit të serrës mundësojnë që operatorët (fermerët) të kenë një kuptueshmëri më të saktë të asaj që bimët e tyre po përjetojnë në mjedisin serrë. Nxehhtësia e tepërt mund t'i stresojë shumë bimët që sjellin ndryshime në aromë (idhëtim të sallatës së gjelbër) ose mungesë të prodhimit të frutave (domate, specat dhe trangu).

Pajisjet e monitorimit vijnë në shumë dizajne dhe gamë të gjerë të çmimeve, por sisteme të thjeshta, të cilat e dërgojnë sinjalin e alarmit në telefona të mençur, janë në dispozicion për disa qindra dollarë, nëse ka WiFi në dispozicion afër serrës.

⁷ Informacionet mbi koston u siguruan nga Ismet Babaj me anë të korrespondencës me postë elektronike. Informacioni mbi Koston janë nga një fabrikues lokal i serave dhe janë nga Qershori 2019.

⁸ Çmimorja është nga Magan-Mak, një kompani furnizuese për sera në Maqedoninë Veriore. Magan-Mak vlerëson se instalimi, kabllot elektrike dhe panelet e kontrollit mund të kushtojnë 3,000€ më tepër për instalim, por kjo mund të ndryshojë varësisht nga serra. Një kontrollues kërkohet gjithashtu mirëpo çmimi nuk është përcaktuar.

HT1 TEMPERATURE AND HUMIDITY
SMART SENSOR

G1 WIFI GATEWAY



Figura 5: Këta sensorë dhe porta/modemë janë bërë nga SensorPush dhe janë një mënyrë me kosto të ulët për t'i monitoruar kushtet mjedisore.

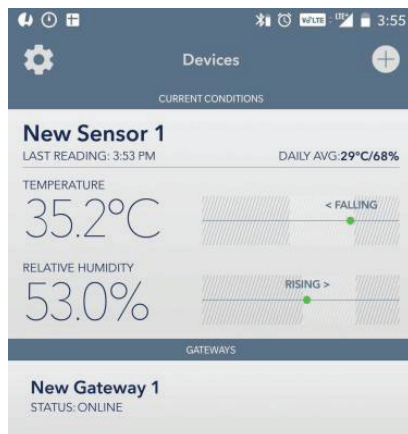


Figura 6: Fermerët mundën lehtësisht t'i monitorojnë kushtet e serrave në telefonat e tyre të mençur nga kudo që kanë servis.

Komponentët	Sasia	Informacionet mbi koston & jetëgjatësinë
Sensorët e temperaturës dhe lagështisë	Serra prej 1,000 m ² , do të kërkojë 2 sensorë brenda serrës dhe 1 jashtë saj (per fermë). Serra tunel, 200 m ² , do të kërkonte 1 sensor brenda dhe 1 jashtë (për fermë).	Sensorët kushtojnë afërsisht 44€ (çmimi në SHBA përmes Amazonit ⁹). Sensorët duhet të japin vlerë për shumë vjet (5-10) me pothuajse asnjë kosto operative përveç zëvendësimit të baterisë një herë në vit.
Porta/modem pa tela	Një portë/modem kërkohej për operacion. Pasja e WiFi/internet pa tela në vend është e nevojshme që porta/modemi dhe sensorët të funksionojnë.	Porta/modemi pa tela ¹⁰ kushton 88€ (lejon që sensorët të monitorohen nga kudo). Secila portë/modem mund të shërbejë një numër të pakufizuar të sensorëve. Nuk ka kosto operative për portën/modemin, përveç një sasive të vogël të energjisë elektrike. Kjo pajisje duhet të zgjasë shumë vjet.
Kostoja totale: Sensorët e temperaturës/lagështisë (3), porta/modemi pa tela (1)		220€¹¹

Tabela 4: Kostoja për të përfshirë Paketën për Monitorimin e Mjedisit: 1,000 m² serrë

⁹ Këtu është edhe vegëza për shitjet me pakicë: https://www.amazon.com/SensorPush-Wireless-Thermometer-Hygrometer-Android/dp/B01AEQ9X9I/ref=sr_1_2?crid=I258VWASI8KGBM&keywords=sensorpush+gateway&qid=I560301039&s=gateway&prefix=sensorpush%2Caps%2C220&sr=8-2

¹⁰ https://www.amazon.com/SensorPush-GI-WiFi-Gateway-Anywhere/dp/B01NI7RWVV/ref=sr_1_1?crid=I258VWASI8KGBM&keywords=sensorpush+gateway&qid=I560301218&s=gateway&prefix=sensorpush%2Caps%2C220&sr=8-1

¹¹ Ky është një çmim i bazuar në SHBA pa përfshirë shpenzimet e transportit, ekipi ka kontaktuar kompaninë dhe ka marrë konfirmimin se do të ketë 30% zbritje në porosi të mëdha (30 porta/modem plus 100+ sensorë).

NËNPAKETA PËR MBROJTJEN E INSEKTIT

Rrjeta e insekteve është një lloj rrjete që përdoret për të mbuluar të gjitha hapësirat e një serre për të parandaluar hyrjen e insekteve. Rrjeta e insekteve vjen në madhësi të ndryshme varësisht nga insektet dëmtuese më problematike. Rrjeta e insekteve ka një jetëgjatësi të përdorimit prej tri vjetëve. Fermerët në Kosovë përmendën krimbin e domates (tuta absoluta), tripsat, merimangat e vogla, dhe morrat si insektet dëmtuese kryesore.

Pajisjet për monitorimin e dëmtuesve janë një metodë shumë e lirë e monitorimit dhe e kontrollit të kufizuar të popullimit të dëmtuesve në serra.

Dy lloje të kurtheve që rekomandohen janë:

- Kartat bazike me ngjitës, të cilat bllokojnë insektet fluturuese, siç janë: tripsat, morrat, mizat e frutave dhe të tjera;
- Kurthet Feromone për krimbat e domates/tuta absoluta (për kultivuesit e domates).



Foto: Jeffrey Landau / Agriitecture

Figura 7: Kurthi me ngjitës për monitorimin e insekteve

Komponenti	Sasia	Informacione shitesë mbi koston dhe jetëgjatësinë
Rrjeta e insekteve	Një serrë prej 1,000 m ² , me madhësi 25 x 40 m, do të kërkonte afërsisht 185 m rrjetë. ¹²	Kostoja për të blerë rrjetën e insekteve në vend (me prejardhje nga Turqia) është afërsisht 0.45€/m ² ose një kosto totale prej afro 85€. Një jetëgjatësi prej 3 vjetësh supozohet për këtë produkt. ¹³ (Nga burimet lokale.)
Kurthet "Tuta pheromone" (monitorimi i dëmtuesve)	Një serrë prej 1,000 m ² kërkon 2 kurthe. Duke supozuar ndërrimin e kurtheve dy herë gjatë verës, atëherë do të ketë nevojë për kurthe prej 6€ për sezon. Për 3 vjet, do të ketë nevojë për 18.	Kostoja është 7.5€ për kurthin e Feromonit. Për 18 kurthe çmimi i përgjithshëm është 135€. Jetëgjatësia e këtyre kurtheve varet nga niveli i infektimit. (Nga burimet lokale.)
Kartat me ngjitës (monitorimi i dëmtuesve)	Është e dobishme t'i vendosni këto çdo 200 m ² , kështu që llogaritni 5 karta për 1,000 m ² me 2 ndërrime që do të thotë 15 në vit për serrë.	Jetëgjatësia e këtyre kurtheve varet nga niveli i infektimit. Kostoja për kartat ngjitëse mund të jetë 1€ secila. Është mirë të ndërroni këto 2 herë në vit për të vëzhguar dëmtuesit në çdo stinë ose kur infektohen më shumë. Do të duheshin gjithsej 45 karta. (Nga burimet lokale.)
Kostoja Totale: Rrjeta e insekteve, kurthet tuta pheromone (18), Kartat me ngjitës (45)		265€

Tabela 5: Ndarja e kostove për nënpaketën e mbrojtjes ndaj insekteve

Vlera ekonomike e përfitimeve të siguruar nga kjo nënpaketë varion nga 0.03€ - 0.08€ për m² sipërfaqe serrë. Kjo do të thotë se vlera për një serrë prej 1,000 m² do të shkojë nga 30€ deri në 80€. Kjo do të thotë se shpagimi është midis 1-3 vjet.

NËNPAKETA MBJELLJA PRANVERORE JUMPSTART

Nënpaketa Mbjellja pranverore Jumpstart përbëhet nga tri elemente: Sistemi i ngrohjes për prodhimin e fidanëve, Plastika transmetuese InfraRed (IRT), Mbrojtja/Mbulesa nga ngricat dhe Plastika për Serra (Shtresa shtesë).

Sistemi i ngrohjes për prodhimin e fidanëve

Shumë fermerë të serrave kanë vështirësi në mbrojtjen e fidanëve nga i ftohti. Fidanët mund të prishen, të mos zhvillohen apo thjesht mund të vonohen për shkak të motit të ftohtë. Fermerët e vizituar në Kosovë përdorin gjësende të thjeshta, të tilla si llamba për të ngrohur zonat e fidanëve. Sistemi i propozuar për ngrohje është një paketë artikujsh që ua lejon fermerëve të fillojnë më herët prodhimin e fidanëve dhe siguron që fidanët të mos pësojnë dëmtime nga moti i ftohtë. Paketa përbëhet nga si vijon:

- kabllot tokësore për ngrohje (2);¹⁴
- njësia e kontrollit të temperaturës;
- rrathët prej metalit për krijimin e tunelit (të disponueshme në vend);
- poli propilen mbulesë për izolim (të disponueshme në vend).

Kjo paketë duhet të lejojë krijimin e afërsisht 15 m² sipërfaqe të ngrohta të prodhimit të fidanëve (e gjerë 1 m x 15 m e gjatë) ose 11,250 fidanë.¹⁵

¹² (40+25) x 2 x 1.4 m (gjerësia e hapjes = 1.2 m) = 182 m². Bazuar në matjet të një serre 40 m x 25 m.

¹³ Ekziston një produkt Holandez nga Svensson që shitet me pakicë për 4.06€ për m². Kjo mund të ketë jetëgjatësi më të konsiderueshme dhe mund të ja vlejë si investim shtesë. Ky produkt ka vrima më të vogla dhe kjo do të rezultojë me një ulje të mëtejshme të rrjedhës së ajrit kështu që duhet bërë rregullimet/përshtatjet në paketat e ventilimit nëse përfshihet ky produkt.

¹⁴ https://www.amazon.com/Hydrofarm-JSHC48-JumpStart-Heating-48-Feet/dp/B00P218EFA/ref=pd_sbs_86_t_0/146-0626964-6632303?_encoding=UTF8&pd_rd_j=B00P218EFA&pd_rd_r=76148dce-8105-4bad-b14a-e0b99c17fbc1&pd_rd_w=fw7dc&pd_rd_wg=bHZeI&pf_rd_p=5cfcfe89-300f-47d2-b1ad-a4e27203a02a&pf_rd_r=KY2YY24M91SYN6CA0PA5&pvc=1&refRID=KY2YY24M91SYN6CA0PA5

¹⁵ Duke supozuar 750 fidanë për m²

Plastika mbështjellëse transmetuese InfraRed

Plastika transmetuese InfraRed (IRT) është një lloj mbështjellësi plastik hibrid, e cila përbëhet nga mbështjellësi plastik i zi dhe nga plastika e pastër. Plastika IRT ka veti bllokuese të barërave të këqija, mirëpo lejon më shumë depërtim të rrezatimit diellor që rezulton në një masë të ngrohtë të tokës. Kjo është shumë e rëndësishme për mbjelljet në pranverë, që është një strategji për të lejuar kultivuesit e serrës të mbjellin pak më herët gjatë sezonit. Pengesa është se IRT-ja është më e shtrenjtë sesa mbështjellësi plastik, nga 0.03€ - 0.05€ për m².

Mbrojtës acari/mbulesa

Mbrojtësi nga ngricat kërkohet për mbjelljet e hershme për të shmangur dëmtimin e bimëve për shkak të periudhave të ftohta.¹⁶ Një metodë e thjeshtë për të rritur mbrojtjen nga ngricat është duke e përdorur mbështjellësin për të mbuluar bimët. Mbulesa është aktualisht një mbështjellës nga polipropileni që mbulon të mbjellat dhe ndihmon për të mbajtur nxehtësinë afër bimëve në tokë. Mbulesa vjen në trashësi të ndryshme, në nivel të përqeshmërisë së dritës dhe shkallëve të mbrojtjes. Lloji i mbulesës duhet të zgjidhet në bazë të historikut të temperaturave të ulëta.

Serrat plastike (Shtresa shtesë)

Serrat janë bërë nga materiale të ndryshme të mbështjellësve. Disa janë nga qelqi, disa janë polkarbonati, dhe të tjerat, si ato në Kosovë, janë të bëra nga mbulesa prej plastikës. Secili nga materialet ka vlerë të caktuar izoluese. Mbështjellësi i plastikës ka një vlerë minimale izoluese, por nëse shtohet një shtresë e dytë e plastikës, atëherë një shtresë e ajrit bllokohet midis dy shtresave të plastikës, duke siguruar një vlerë shumë më të madhe izoluese. Kjo është demonstruar në imazhin më poshtë, siç shihet Fermeri 10 në Pejë. Shtresa e dytë e plastikës është "shtresë që tërhiqet" dhe do të tërhiqet nga fermerët pasi temperaturat të rriten në fund të pranverës.

Modelimi me kompjuter është kryer në kombinim të përfitimeve të shtimit të një shtrese shtesë të serrat në çati dhe vendosjen e plastikës IRT në shtresën e tokës për të përcaktuar numrin e "Orëve të ngrohjes"¹⁷ që do të kërkoheshin në serrën ekzistuese me një mbulesë plastike përkundrejt të asaj me IRT mbulesë, si dhe shtresën shtesë të plastikës. Modelimi tregon se serrat me një shtresë të mbulesës do të kishin një kërkesë për ngrohje prej 409 orëve (pragu prej 5°C). Me shtimin e shtresës së dytë të plastikës, si dhe mbulesën IRT, kërkesa për ngrohje në orë do të bjerë ndjeshëm.



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

Figura 8: Një fermer i serrës në Rahovec prodhon fidanë me korniza dhe mbulesë plastike, mirëpo ata nuk kanë një burim të qëndrueshëm të ngrohjes.



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

Figura 9: Kjo serrë tregon një shtresë të dytë të shtuar për vlerë të shtuar izoluese.

¹⁶Në Mamushë, për shembull, nata e ftohtë zbrit -7°C në shkurt dhe -4°C në mars. Do të ishte ideale të keni mbrojtje nga ngricat që mbrojnë deri në -7°C (20 F). Në Pejë, netët e ftohta janë më ekstreme në temperaturat e shkurtit që bien deri në -10°C dhe -5°C në mars.

¹⁷ Ora e ngrohjes përcaktohet si një periudhë kohore në të cilën temperatura në serrë është nën prapen e temperaturës që kërkon ngrohje shtesë për të përmbushur prapen e përmendur. Për shkak se pika e mbajtjes shtesë të nxehtësisë është të lejojë mbjelljen e hershme të kulturave të motit të nxehtë (domate, specat, tranguj), modelimi me kompjuter është bërë për muajt shkurt, mars dhe tetor. Tetori u modelua sepse një ngricë e hershme mund të ndikonte me këto të lashta në sezonin e tyre të vonë.

Komponenti	Sasia & kostoja	Jetëgjatësia & informacionet shtesë
Prodhi i fidanëve, sistemi me kabllot e ngrohjes së tokës (2) Njësia e kontrollit të temperaturës (1), kornizat e hekurit për krijimin e tuneleve, mbulesa nga polipropileni për izolim.	Termostat plus 2 kablo ngrohjeje - secila 61 metra (200') 1,450€ Mbulesa deri -10°C, 30 m ² , 6€ (e disponueshme në vend të 0.2€ për m ²) Kornizat nga hekuri për krijimin e tunelit, 15 korniza, 2€ secila, 30€.	Duhet të zgjasë 5-10 vjet, nëse përdoret si duhet.
Plastika IRT: 1,000 m ²	50€	sezonale
Mbrojtëse ndaj ngricave: -10°C - 1,000 m ²	200€	5+vjet
Mbulesa plastike	510€ total përfshin: 400€ mbulesën plastike 50€ 480 m tel 60€ punë: 3 persona 1 ditë	3+vjet
Kosto totale:	1,260€	

Tabela 6: Specifikimi i shpenzimeve për paketën e mbjelljeve pranverore Jumpstart për një serrë 1,000 m² & jetëgjatësia e materialeve të ngrohjes

Vlerësohet se përfitimi ekonomik i mbjelljes së hershme që kjo paketë lejon, do të sigurojë vlerën prej 0.16€ - 2.93€ për m².

SISTEMI I NËNPAKETËS SOLARE PV



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

Nënpaketa Solare PV është projektuar për të gjeneruar energji elektrike që çdo pajisje mekanike e ndërlidhur me funksionimin e agrobiznesit të jetë në funksion. Duke supozuar që për një serrë prej 1,000 m², rekomandohet një sistem prej 10 kWp. Kostoja e parashikuar përfshirë instalimin për një sistem 10 kWp është afërsisht 7,500€ dhe periudha e shlyerjes është afërsisht 6-7 vjet, duke supozuar se fermeri është i lidhur me rrjetin dhe është në gjendje të përfitojë nga matja neto.

SEKSIONI II

FINANCAT



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

BURIMET E FINANCAVE

Qëllimi i këtij seksioni të udhëzuesit është që të sigurojë një sqarim të thjeshtë dhe të drejtpërdrejtë sa i përket gamës së produkteve dhe shërbimeve financiare në dispozicion për agrobizneset e Kosovës. Ka për qëllim që të edukojë më mirë pronarët e bizneseve se cilat lloje të financave mund të jenë të përshtatshme për bizneset e tyre, dhe si të përmirësojnë mundësinë e financimit. Pjesa e parë e këtij seksioni mbulon financat komerciale, ndërsa pjesa e dytë përfshin grantet/financimin nga donatorët.

Pjesa e Burimeve të financave të këtij udhëzimi është dhënë vetëm për qëllime informative. Gjatë hartimit të kësaj pjesë të udhëzuesit, u përqendruam në institucionet financiare dhe donatorët që shërbejnë në mënyrë specifike në sektorin bujqësor. Informacioni i dhënë më poshtë nuk është i plotë dhe i nënshtrohet ndryshimit në çdo kohë. Ju duhet t'i kontaktoni institucionet financiare dhe donatorët direkt për informacionin më të fundit mbi produktet, programet dhe shërbimet e tyre.

LLOJET E FINANCAVE KOMERCIALE

Ekzistojnë tri lloje kryesore të financave komerciale:

- **Borxhi (obligimi)** - Paratë e huazuara në formë kredie me terma dhe kushte që tregojnë se si do të shlyhet, çfarë interesi dhe tarifa do të aplikohen. Zakonisht është e siguruar përmes një forme të kolateralit.¹⁸
- **Kuazi-Kapitali** - Përgjithësisht konsiderohet si borxh, por ka karakteristikat e kapitalit siç është ripagimi fleksibël, normë më të lartë të priturit të kthimit dhe shpesh është i pasiguruar. Ndonjëherë, borxhi afatgjatë mendohet si quasi kapital kur ripagimi shpërndahet për një periudhë të zgjatur kohe. Shembuj të kapitalit quasi-kapital janë borxhet e konvertueshme, huatë e sipërmarrjes, borxhi i varur, financimi i ndërmjetëm, borxhi hibrid (mezzanine financing) dhe pagesa rojelli.
- **Kapitali** - Investitorët (përfshirë edhe ju) vendosin para në kompaninë tuaj në këmbim të një pjesë të pronësisë së kompanisë. Ekzistojnë shumë forma të investimit në kapital, por kryesisht, kjo formë e financimit sigurohet nga investitorët e jashtëm për kompani të mesme dhe të mëdha që demonstrojnë një potencial të fortë rritjeje. Investitorët do të kërkojnë një "dalje" për pronësinë e tyre, të tilla si një partner strategjik që do të blejë pjesën e investitorit, ose ku ju, si pronar kryesor do të jeni në gjendje të blini investitorin në ndonjë datë të ardhshme. Investitori do të dëshirojë që paratë e tij origjinale të kthehen, plus një kthim të artë në paratë e tyre. Kapitali është forma më e rrezikshme e financimit dhe për këtë arsye është më e shtrenjta.

Financimi më i madh në Kosovë është financimi i borxhit. Prandaj, më poshtë ne kemi paraqitur një grafik që përshkruan llojet kryesore të financimit të borxhit, përdorimet kryesore të tyre, përshtatshmërinë për kompani të madhësive të ndryshme, avantazhet dhe disavantazhet e tyre. Grafiku përqendrohet në llojet kryesore të financave të disponueshme në Kosovë dhe rajon në përgjithësi.

¹⁸ Kosova tani ka Fondin e Garancisë së Kredisë së Kosovës (KCGF), i cili për kreditë kualifikuese siguron një garanci që shpesh mund të zvogëlojë kërkesat e kolateralit. KCGF ka një "dritare bujqësore" për garantimin e huave në këtë sektor. Bizneset aplikojnë drejtpërdrejt në njërin prej bankave dhe jo për KCGF.

Mekanizmi	Definicioni/ Përdorimi kryesor	Madhësia e zakonshme e biznesit	Përfitimet kryesore	Rreziqet/Pengesat
Linjat kreditore	I dizajnuar që të sigurojë kapital punues me afat të shkurtër. Mund të përdoret për financimin e tregtisë, edhe pse nuk është specifikisht produkt për “financimin e tregtisë”.	Mund të përdoret nga bizneset e madhësive të ndryshme që kanë nevoja afatshkurtra financimi, mirëpo më shumë përdoret nga bizneset e mesme dhe të mëdha.	* Siguron kapital qarkullues me fleksibilitet më të lartë për përdorim. * Fondet mund të tërhiqen të linja kreditore sipas nevojës. * Shpesh mund të rishpërndajë kredinë për periudhat e ardhshme nëse është e nevojshme, edhe pse principi duhet të paguhet në mënyrë periodike.	* Jo i disponueshëm për disa biznese, sepse kërkon histori kreditore solide dhe historikun e performancës/fitimit. * Kërkesat për kolateral shpesh tejkalojnë atë që kompania mund të sigurojë. * Biznesi mund të futet në grackë duke paguar interesin në mënyrë të vazhdueshme dhe duke mos paguar kryegjënë – si dhe duke mos qenë në gjendje të marrë kredi shtesë.
Sigurimi i eksportit	Për të garantuar pagesën nëse blerësi i huaj nuk paguan.	i mesëm, i madh	* Mund të ndihmojë në sigurimin e pagesës dhe mund të kompensojë biznesin në rast të dështimit nga blerësi.	* Nuk e ndihmon biznesin të prodhojë dhe të dërgojë mallrat. si dhe nuk përshpejton pagesën. * Në Kosovë ende nuk është me të vërtetë në dispozicion.
Faktoringu	Përshpejton marrjen e 80-90% të vlerës së faturës pasi të dërgohen mallrat dhe të lëshohet fatura (nuk ofron kapital punues për të prodhuar porositë).	i vogël, i mesëm, i madh	* U mundëson firmave që të paguhet më shpejt shumica e faturës pasi të dërgohet porosia.	* Nuk i ndihmon kompanitë që kanë nevojë për para, para transportit për të prodhuar ose blerë produkte për të plotësuar porositë. * Mund të jetë e vështirë për shumicën e ndërmarrjeve që faktikisht të marrin faktoring edhe kur ofrohen nga bankat. * Disa blerësve nuk u pëlqen që furnizuesit e tyre të përdorin faktoring dhe disa furnitorë nuk duan që blerësit e tyre ta dinë se po e përdorin atë. * Faktoringu zakonisht kërkon që blerësit e produkteve të jenë kompani të mëdha, të krijuara dhe shumë mirë të kategorizuara sa i përket kategorizimit kreditor. * Mund të jetë i shtrenjtë. * Ende nuk është gjerësisht i disponueshëm në Kosovë.
Parafinancimi i importuesit	Siguron financimin e importuesit për të mundësuar importimin e mallrave.	Të gjitha madhësitë, megjithëse nuk është e zakonshme për Mikro.	* Mund të ndihmojë në mbështetjen e financimit të transaksionit të importit – në thelb një formë financimi e urdhër pagesës.	* Disponueshmëri e kufizuar në treg. * Kërkon porosi të verifikuara nga blerësit.
Skontimi i faturës	Ngjashëm me faktoringun, edhe pse blerësi nuk është i vetëdijshëm se fatura është financuar.	Në përgjithësi të mesme dhe të mëdha	* U mundëson bizneseve të paguhet më shpejt me pjesën më të madhe të faturës në momentin që kërkesa është dërguar.	* Nuk i ndihmon kompanitë që kanë nevojë për para, para transportit për të prodhuar ose blerë produkte për të plotësuar porositë. * Strukturë e pavolitshme. * Sikurse faktoringu, zakonisht kërkohet që blerësit të jenë të mëdhenj, stabilë dhe me histori kreditore shumë të mirë. * Nuk janë në dispozicion për shumicën e bizneseve. * Mund të jetë i shtrenjtë.
Lizing	Lizingu është marrëveshje kontraktuale në mes dy palëve, ku ofruesi (lizingdhënësi) posedon pajisjen (zakonisht pajisje kapitale) dhe pajtohet që t'i japë klientit (lizingmarrësit) të drejtën e shfrytëzimit të pajisjes në këmbim të pagesave periodike.	i vogël, i mesëm, i madh	* Mundëson që bizneset të përdorin dhe të marrin pajisje kapitale pa marrë borxhe. * Kostoja (interesi, shpenzimet administrative etj.) ndonjëherë është më e vogël për marrjen e pajisjes sesa me kredi. * Pajisja e dhënë me lizing në përgjithësi është vetë kolateral.	* Objekti i lizingut (zakonisht pajisje kapitale) mund të mos përdoret si kolateral për financimet e tjera derisa nuk transferohet titulli të lizingmarrësi (lizingmarrësi bëhet pronar i objektit).

Mekanizmi	Definicioni/Përdorimi kryesor	Madhësia e Zakonshme e Biznesit	Përfitimet Kryesore	Rreziqet/Pengesat
Letër Kredi	Letër zyrtare nga banka që garanton pagesën nëse plotësohen disa kushte. Ndihmon në specifikimin e termave dhe kushteve të kërkesës (zakonisht eksport ose import) dhe garanton pagesën nëse plotësohen kushtet.	Në përgjithësi të mesme dhe të mëdha	* Metodë e provuar dhe e zakonshme, sidomos për eksport. * Transaksion i sigurt (menaxhuar nga I.C.C. Rregullave dhe Praktikave Uniforme për kreditë dokumentare UCP 500 rishikuar 1993)	* Blerësi/Konsumatori duhet të jetë në gjendje të marrë Letrën e Kredisë nga banka e tij (megjithatë, nëse blerësi nuk mund të marrë letrën e kredisë, transaksioni mund të jetë dyshues në radhë të parë, ose blerësi mund të mos jetë i denjë për kredi). * Mund të jetë i shtrenjtë.
Llogari e hapur	Blerësi paguan në momentin që pranon mallin	Të gjitha madhësitë	* Pagesa zakonisht bëhet me pranimin e mallrave nga blerësi.	* Kërkon që blerësi të jetë absolutisht i denjë dhe plotësisht i besueshëm – zakonisht shumëkombësh, reputacioni i të cilit është i rëndësishëm në treg. * Zakonisht sigurohet vetëm në rastet kur ekziston një marrëdhënie e gjatë dhe e qëndrueshme midis blerësit dhe furnizuesit.
Forma të tjera të kredisë dokumentare siç janë letër-garancionet, faturat e brendshme, verifikimi i negociatave.	Për të garantuar pagesën ose performancën. Mund të përfshijë Garancionet e Tenderit, Obligacionet e Ofertës dhe Garancionet Fillestare. Garancionet e Performancës, Garancionet e avansit të pagesës, Garancionet për Mbajtjen e Parasë, Garancionet e Blerjes, Garancionet e Komunikimit dhe shërbimit. Mund të jenë Garancione të huaja ose contra garancione (Garancion Ndërbankar).	Në përgjithësi të mesme dhe të mëdha	* Mund të ndihmojë në sigurimin e financimit dhe uljen e normave të interesit.	* Mund të jetë i kushtueshëm dhe mund të mos jetë i zbatueshëm për të gjitha situatat, veçanërisht për NVM-të dhe bizneset në fazën fillestare.
Kredi me afat	Të destinuara për nevojat afatmesme ose afatgjata (dy deri në dhjetë vjet), kryesisht shpenzime kapitale (ndërtesa, pajisje, automjete). Mund të përdoret për financimin e tregtisë, edhe pse nuk është e përshtatshme ose e këshillueshme.	Të gjitha madhësitë	* Siguron para për periudha afatmesme dhe afatgjata për asete fikse ose projekte afatgjata. * Shumë huadhënës kanë produkte specifike për ndërmarrje të një madhësie ose një industrie të caktuar.	* Jo për nevojat afatshkurtra ose kapital qarkullues. * Jo në dispozicion për shumë kompani, sepse shpesh kërkon histori të mirë kreditore dhe kërkesat e kolateralit shpesh tejkalojnë ato që mund të ketë ndërmarrja. * Ndonjëherë kompanitë përdorin kredi me afat për të financuar nevojat afatshkurtra të kapitalit qarkullues ose tregtinë dhe mbërthehen në një "kuti kredie" ku nuk mund të marrin financimin shtesë që duhet për t'u rritur për shkak të mospërputhjes së maturitetit dhe angazhimit të kolateralit ekzistues. * Mund të jetë i shtrenjtë.

BAZAT E FINANCIMIT TË BORXHIT KOMERCIAL

Në këtë pjesë të udhëzuesit, ne kemi përfshirë disa nga bazat kryesore të financimit të borxhit komercial:

- Zgjedhja e produktit të duhur për nevojat tuaja
- Kuptimi i termave dhe kushteve themelore
- Si i vlerësojnë huadhënësit aplikimet e kredisë
- Kur keni nevojë për një plan biznesi

Zgjedhja e produktit të duhur për nevojat tuaja

Ndoshta po aq i rëndësishëm sa fitimi i financimit është së pari përcaktimi se cili produkt i përshtatet më së miri nevojave të biznesit tuaj.

Për çfarë më duhen paratë?

Kjo është pyetja më e rëndësishme për sa i përket llojit të financimit që mund të jetë i përshtatshëm. Zgjedhja e llojit të gabuar të financimit për nevojat tuaja shpesh mund të ketë një efekt negativ në biznesin tuaj. Për shembull, nëse merrni një hua afatgjatë dhe lini të gjithë kolateralin tuaj për disa vjet, kur në të vërtetë ju duhen vetëm paratë për disa muaj deri në një vit (afatshkurtër), do të paguani shumë më tepër kosto të interesit, e cila do t'ju kufizojë rrjedhjen e parave tuaja dhe do t'i zvogëlojë fitimet e biznesit tuaj. Përveç kësaj, pasi që të gjitha kolaterale të tuaja janë të ndërlidhura, kjo do t'ju kufizojë aftësinë për të mbledhur më shumë financime.

Keni nevojë për para për të ndërtuar një depo? Keni nevojë për para për të kompletuar dhe për të dërguar një porosi (për shembull, për lëndët e para, paketimin, komponentët, mallrat për rishitje etj.)? A keni nevojë për një pjesë të re të pajisjeve që mund të blini ose jepni me qira? Financimi i pajisjeve, tokës, ndërtesave ose investime të tjera kapitale zakonisht kërkojnë një financim më afatgjatë, pasi këto asete kanë një përdorim më jetëgjatë dhe me siguri ju duhet më shumë kohë për të paguar për këto asete (dhe të fitoni para nga aktivi). Sidoqoftë, nëse keni nevojë për para të lidhura me kapitalin punues, si p.sh. inputet bujqësore (farat, plehurat, pesticidet etj.), lëndët e para, paketimi, mallrat ose përbërësit gjysmë të gatshëm, mallrat e gatshme për shitje etj., duhet të mendoni për produkte afatshkurtra që përputhen me ciklin e biznesit të produktit të veçantë duke u prodhuar ose furnizuar (cikli i biznesit është sasia e kohës që kur merrni porosinë deri kur paguheni nga blerësi).

Lloji i financimit duhet të përputhet me qëllimin e parave – produktet afatshkurtra duhet të përdoren për qëllime afatshkurtra (dhe të sigurohen me kolateral afatshkurtër siç janë urdhrat e blerjes, arkëtimet, inventari, garancitë etj.) Produktet afatgjata duhet të përdoren për qëllime afatgjata (dhe të sigurohet nga kolaterale afatgjata siç janë toka, ndërtesat, pajisjet e qëndrueshme etj.)

Sa para/kredi më duhen dhe për sa kohë më nevojiten?

Shpesh, nëse pyesni një person afarist sa para i duhen dhe për sa kohë, ai mund të thotë dy herë më shumë sesa duhen dhe për dy deri në dhjetë herë më shumë për sa i duhen. Me këtë qasje ju mund të përfundoni me një lloj të gabuar (termi, kolateralin dhe koston) të financimit për atë që ju kërkoni në të vërtetë – ose mund të mos e merrni financimin fare. Huadhënësit do të bëjnë një analizë të nevojave tuaja dhe aftësisë suaj për të shlyer kredinë në mënyrë të sigurt. Mos harroni, huazimi i parave kushton para. Ndërsa huazimi i parave shpesh e ka kuptimin për të ndihmuar një biznes të rritet dhe të jetë i suksesshëm, përpikuni të shmangni huazimin e më shumë parave nga sa keni nevojë me të vërtetë ose huazimin e parave për më gjatë sesa keni nevojë.

Kuptimi i termave dhe kushteve

Institucionet financiare shpesh përdorin një larmi termash të ndryshëm për të përshkruar produkte të ngjashme ose nganjëherë identike. Kjo i ndihmon ato të dallojnë veten nga konkurrenca e tyre, por jo domosdoshmërisht ju ndihmon të kuptoni më mirë produktin, termat dhe kushtet e tij. Sigurohuni që i njihni të gjitha termat dhe kushtet e një produkti specifik para se të vazhdoni, bëni pyetje kur gjërat janë të paqarta dhe mos u pajtoni me diçka që nuk e kuptoni.

Elementet e zakonshme të produkteve financiare përfshijnë termat ose konditat (kohëzgjatja e kredisë në muaj ose vite), normat e interesit, tarifat (dhe mund të ketë shumë lloje tarifash), kërkesa për kolateral, dhe qëllimin ose “përdorimin e fondeve” (p.sh. blerja e një traktori ose sigurimi i kapitalit punues për të marrë lëndë të parë). Kur krahasoni produktet dhe shërbimet nga institucione të ndryshme, kushtojini vëmendje të veçantë normës së interesit, tarifave, afateve dhe të gjitha kushteve të përfshira në produkt me shkrim dhe sigurohuni që të kuptoni se cilat do të jenë tarifat totale. Për më tepër, dijeni se çfarë tarifash shtesë ose gjobitje do të zbatohen nëse vonoheni në bërjen e pagesës. Tarifat dhe kostot e tjera mund të jenë thelbësore, por jo gjithnjë aq të qarta, kështu që patjetër lexoni me vëmendje disa herë marrëveshjen e huasë dhe kuptoni saktësisht se cilat do të jenë kostot totale të financimit! Bizneset shpesh bëjnë gabim duke marrë parasysh vetëm normën e interesit kur marrin një vendim financiar. Mbani në mend se kostoja totale e kredisë ose qirasë ndonjëherë mund të jetë më e lartë kur norma e interesit është më e ulët për shkak të tarifave.

Kuptojeni normën tuaj të interesit

Gjithmonë kushtojini vëmendje mënyrës se si ju është vlerësuar norma e interesit. Norma e interesit e cituar nga institucionet financiare është shpesh norma nominale e interesit, e cila nuk përfshin tarifën. Është e rëndësishme ta kërkonti dhe ta kuptoni normën efektive të interesit, e cila është norma vjetore e interesit, **përfshirë kostot dhe tarifën**.

MBANI NË MEND

- ✓ Sigurohuni që e dini se çka është norma efektive e interesit.
- ✓ Sigurohuni që keni shkruar informacionet për të gjitha termat, kushtet, normën e interesit, tarifën dhe kostot e kredisë, përfshirë gjobat për shlyerjen me vonë.
- ✓ Sigurohuni që të përcaktoni koston totale që do të duhet të paguani për kredinë gjatë gjithë afatit.
- ✓ Nëse kredia do të ndihmojë kompaninë tuaj të rritet dhe të bëhet më fitimprurëse, atëherë mund të jetë një ide e mirë ta pranoni atë, edhe nëse norma e interesit dhe tarifën duken të larta – gjëja më e rëndësishme është që kompania juaj të jetë e suksesshme, dhe për ju që të përfundoni me më shumë para pasi të keni paguar kredinë sesa do të kishit mundur të keni nëse nuk do ta merrni kredinë.

Kolaterali

Megenëse kreditimi është një rrezik, institucionet financiare duan të mbrojnë kapitalin e tyre duke siguruar kreditë me kolateral. Më poshtë ne japim një listë të llojeve më të zakonshme të kolateralit/sigurisë. Ndërsa shikoni këtë listë, mendoni se cilat nga këto instrumente i keni dhe mund t'i vini në dispozicion për të siguruar kredinë tuaj.

- Paratë e gatshme (po, paratë e depozitave mund të bllokohen dhe të përdoren si kolateral për një kredi - mund t'ju ndihmojë të ndërtoni një histori fillestare të kredisë);
- Pasuri të paluajtshme (tokë dhe ndërtesa);
- Automjete (veturë, kamion, varkë, makina hekurudhore, aeroplan);
- Pajisje (mund të jenë çdo gjë, nga pajisjet e thjeshta të zyrës deri te makineria e rëndë);
- Orendi;
- Inventari (mund të jenë sende që prishen ose nuk mund të prishen);
- Bizhuteri, ari dhe metale të tjera të çmuara dhe gurë të çmuar;
- Llogaritë e arkëtueshme (faturat e lëshuara të pritura dhe të vlefshme);
- Bonot e këmbimit;
- Lëndët e para (veçanërisht të rëndësishme për agrobizneset me kredi afatshkurtër);
- Kontratat/Porositë nga një blerës i denjë për kredi;
- Garancitë personale;
- Garancitë e korporatave;
- Garancitë bankare;
- Letrat e Kredisë;
- Kapitali (aksionet ose interesi i pronësisë në kompaninë tuaj);
- Letrat me vlerë: Aksionet/obligacionet/fondet e përbashkëta.

Çfarëdo që pajtoheni të ofroni si kolateral, do t'ju kërkohet të nënshkruani dokumentacionin ligjor duke pranuar që institucioni financiar mund të ndërmarrë veprime përmbartimore kundër këtij aseti, nëse nuk arrini të paguani kredinë, e cila mund të rezultojë në konfiskimin dhe shitjen e asetit, dhe me ato të ardhura do të paguajnë kredinë. Në kolateralin e pasurive të patundshme, huadhënësi shpesh do të marrë një hipotekë. Për asetet e luajtshme, huadhënësi shpesh do të marrë një peng. Konsultoni ligjet në lidhje me atë që kolaterali mund të pranohet ligjërisht në Kosovë – mund t'i merrni këto informata nga faqja e internetit e Bankës Qendrore të Kosovës - <http://www.bqk-kos.org/>.

Raporti i kolateralizimit

Raporti i kolateralit ose raporti i mbulimit të kolateralit është i barabartë me vlerën totale të zbritur të kolateralit të ndarë me kërkesën totale për kreditim. Për shembull, një huadhënës mund të kërkojë që ju të ofroni kolateral të barabartë me 140% të shumës së kredisë. Pse është kjo më e lartë se 100%? Në thelb, për t'i dhënë huadhënësit mbrojtje të shtuar nëse nuk e paguani huanë dhe ata duhet të rivlerësojnë dhe shesin asetin për të mbuluar kredinë. Do t'i kushtojë para për ta bërë këtë sepse ata mund të mos jenë në gjendje ta shesin atë në një kohë të arsyeshme në vlerën e plotë; për t'u mbuluar, ata kanë nevojë për një shumë të kolateralit që tejkalon shumën e kredisë. Raportet më të larta të kolateralit shpesh kërkohen për ato që huadhënësit vlerësojnë se janë kredi më të rrezikshme. Në Kosovë, raportet e kolateralit kanë zbritur ndjeshëm gjatë pesë viteve të fundit dhe tani përgjithësisht janë rreth 1:1 ose 100% të vlerës së kredisë.

Të qenët një huamarrës i mirë dhe i përsëritur me një institucion mund të ndihmojë në uljen e barrës së kolateralit, si në aspektin e raportit të kolateralit, po ashtu edhe të llojeve të aseteve që duhet të lini peng. Jini vigilent në lidhje me atë kolateral që ju ofroni kur merrni një kredi. Kolaterali i ofruar



Photo: Jeffrey Landau / Agriculture

për një kredi dhe i njohur me një marrëveshje kredie është “lidhur” dhe nuk mund të përdoret për hua ose investime të tjera. Ndërsa kjo mund të mos jetë problematike nëse kolaterali është një pjesë e pajisjeve që jeni duke përdorur. Ai mund të kufizojë aftësinë tuaj për të lëvizur asete të tilla si inventari ose lëndët e para.

Si i vlerësojnë huadhënësit aplikacionet për kredi

Institucionet financiare përdorin një qasje sistematike ndaj huadhënies që u mundëson atyre të analizojnë të gjitha propozimet e mundshme të financimit mbi një bazë kryesisht objektive, sasore. Procesi fillon me kontaktin fillestar dhe një proces shqyrtimi për të hequr ndarë kompanitë ose individët që nuk janë tërheqës për huadhënësin. Nëse një biznes dhe kërkesat e tij të financimit kalojnë shqyrtimin e parë, hapi tjetër zakonisht është një kërkesë kredie. Shumica e institucioneve përdorin atë që quhet sistemi i pikëzimit të kredive, me anë të të cilit klientët e mundshëm marrin pikë/gradim për rrjedhë të fortë të parave, profitabilitetin, kolateralin, një histori të shlyerjes së kredive, përvojën e menaxhimit, pozicionin e tregut etj. Bazuar në këtë vlerësim, në përgjithësi përcaktohet nëse keni të drejtë për një kredi me atë institucion dhe cilat do të jenë termat dhe kushtet, përfshirë normën e interesit dhe kolateralin.

Pyetje tipike gjatë aplikimeve për kredi

Llojet e pyetjeve dhe informacionit që secili institucion financiar i kërkon janë të ngjashme. Sasia e informacionit dhe kolateralit ose garancitë/hipotekat e kërkuara mund të jenë më të larta për kreditë më të mëdha, nëse nuk keni histori kredie, ose nëse nuk keni paguar kredi të mëparshme në kohë. Më poshtë kemi përmbledhur llojet kryesore të informacionit që huadhënësit mund të kërkojnë. Pyetjet aktuale do të varen nga situata, lloji i financimit, shumat dhe periodat e kredisë, dhe kompleksiteti i projektit. Aplikimet për hua nga shumica e institucioneve financiare janë në dispozicion në faqen e tyre të internetit. Nëse jeni të interesuar të merrni kredi nga një bankë, rishikoni aplikacionin e tyre të huasë në internet dhe sigurohuni që mund të jepni përgjigje solide për informacionin që ata kërkojnë.;

- Sa para ju nevojiten dhe për çfarë do t'i përdorni ato?
- Cila është kostoja totale e mallrave/shërbimeve/pajisjeve/ndërtesave për të cilat dëshironi kredi, dhe sa prej këtyre shpenzimeve do t'i mbulonin ju ose ndërmarrja juaj nga fondet tuaja?
- Si do të përfitojë kompania juaj nga financimi dhe perspektivat e ardhshme financiare?
- Cili është kualifikimi dhe historia e kompanisë suaj, zhvillimi i saj gjatë tre viteve të fundit, fushat kryesore të veprimtarisë së saj dhe partnerët kryesorë të saj?
- Cilat produkte dhe/ose shërbime ofroni?
- Sa për qind e kapacitetit tuaj të përgjithshëm të prodhimit/tregtimit është duke u shfrytëzuar aktualisht? A është ai shfrytëzimi në një, dy apo tri ndërrime?
- Kush janë furnitorët tuaj kryesorë, cilat janë kushtet e pagesës që keni me ta dhe sa të saktë jeni në pagesat ndaj tyre?
- Si i tregtoni, shisni dhe si i shpërndani produktet tuaja?
- Kush janë klientët tuaj kryesorë, ku janë ata, sa është përqindja e shitjeve totale që zë secili prej tyre, cilat janë kushtet e tyre të pagesës dhe sa janë të saktë në pagesat e tyre ndaj jush?
- Përshkruani në detaje industrinë tuaj, segmentet tuaja të tregut dhe pjesëmarrjen tuaj në treg.
- Cili/at është/janë avantazhi/et juaj/tuaja konkurrues/e në këtë industri dhe në segmentet tuaja të veçanta të tregut?
- Kush janë konkurrentët tuaj? Cila është natyra e konkurrencës në industrinë tuaj?
- Kush administron dhe zotëron kompaninë tuaj? Cili është niveli i arsimit të tyre dhe vitet e përgjithshme të përvojës përkatëse? Sa kohë kanë punuar për kompaninë tuaj?
- Cilat asete mund t'i ofroni si kolateral, si në llojet, ashtu edhe në vlerë?
- Çfarë inventari keni aktualisht dhe cila është vlera aktuale?
- Cila është vlera dhe vjetërsia e llogarive tuaja të arkëtueshme dhe llogarive të pagueshme?
- Cilat janë detyrimet dhe huazimet aktuale dhe afatgjata të kompanisë suaj (personale) dhe me cilat institucione?
- Me cilat institucione kryeni shërbimet bankare (depozitat, pagesa, transferime etj.)?
- Si do ta shlyeni kredinë?
- A ka ndonjë masë juridike të çfarëdo lloji të papërfunduar ose aktuale kundër jush, kompanisë suaj, menaxhmentit ose pronarëve të tjerë (ose ndërmarrjeve të tjera në të cilat jeni i përfshirë)?
- A ka ndërmarrja juaj ndonjë detyrim ose obligim që nuk raportohet në bilanc apo në aplikacionin e kredisë?

- Cilat janë rreziqet/çështjet më domethënëse me të cilat mund të përballët kompania juaj gjatë afatit të kredisë?
- A keni qenë ju apo ndonjë kompani që ju keni qenë të përfshirë në falimentim të deklaruar në 5 vitet e fundit?
- A jeni i përfshirë në ndonjë aktivitet ose partneritet tjetër biznesi, përveç biznesit që po aplikon për këtë kredi? Nëse po, ju lutemi jepni detaje.

Dokumentacioni që kërkohet

Informacioni financiar është një element kryesor i çdo kërkesë për hua ose për investim. Ndërsa kërkesat mund të ndryshojnë midis institucioneve, ne ofrojmë këtu një listë të dokumentacionit më të kërkuar nga huadhënësit:

- Pasqyrat historike financiare dhe pasqyrat financiare të parashikuara (të paktën për periudhën e ardhshme për shlyerjen e kredisë. Pasqyrat financiare përfshijnë bilancin e gjendjes, pasqyrën e të ardhurave dhe pasqyrën e rrjedhës së parasë (shiko Shtojcën II për tabelat e modeleve financiare për zhvillimin e një bilanci të gjendjes, një pasqyrë e të ardhurave dhe parashikimi i rrjedhës së parasë);
- Informacione të hollësishme mbi llogaritë e arkëtueshme dhe llogaritë e pagueshme, përfshirë plakjen e tyre nga klientët dhe furnitorët kryesorë (për kredi biznesi);
- Vërtetim gjyqësor që nuk keni pasur falimentim apo likuidim;
- Regjistrimi i biznesit;
- Certifikatën e regjistrimit tatimor dhe numrin e identifikimit tatimor;
- Deklaratat tatimore;
- Formulari i nënshkrimit të llogarisë;
- Licencat dhe lejet e biznesit, punësimit, shëndetit, sigurisë, mjedisit, TVSH-së, tregtisë, importit dhe eksportit, siç kërkohet;
- Vërtetim i pronësisë së pasurive që do të përdoren si kolateral;
- Vërtetim i pronësisë ose qiraja e vlefshme për objektet e biznesit të përdorura nga biznesi.

Për kreditë e kapitalit qarkullues për tregun e brendshëm, gjithashtu të jeni të përgatitur të siguronit (sipas nevojës):

- Urdhrit e blerjes nga konsumatori, dhe/ose kontratat e shitjes dhe blerjes me klientin/ët dhe furnizues/it (shpesh për kreditë e kapitalit qarkullues ose financimin e tregtisë);
- Konfirmimi nga konsumatori i urdhrit të blerjes (ose nënurdhri nën kontratën e furnizimit);
- Pro-Faturë për klientin;
- Faturat e konfirmuara nga klienti;
- Drafti i pagesës;
- Kolaterali tjetër i propozuar.



Për kreditë për eksport, gjithashtu përgatituni të siguron (sipas aplikueshmerisë):

- Faturë komerciale për klientin;
- Lista e paketimit (tregon përmbajtjen e paketimit);
- Fatura e ngarkimit (CMR etj.);
- Certifikata e Origjinës (EUR I etj.);
- Certifikata e Sigurimit;
- Drafti i pagesës;
- Ndonjë dokument shtesë siç përcaktohet në Letër Kredinë, kontratën e furnizimit dhe/ose urdhrin e blerjes.

Kur ju duhet një plan biznesi

Gjithmonë është një ide e mirë të kesh një plan biznesi, si për ta udhëhequr biznesin tuaj, po ashtu edhe për të marrë kredinë. Plani juaj i biznesit nuk duhet të bazohet në atë “që dëshironi të mendoni” – ai duhet të bazohet në informacione faktike historike dhe në parashikime të bazuara në botën e vërtetë konkurruese. Pika kryesore këtu është se informacioni në planin e biznesit duhet të jetë i saktë, i menduar mirë, realist dhe i bazuar në rrethanat dhe të dhënat aktuale. Projektionet duhet të bazohen në hulumtime reale me klientët, duke mësuar rreth konkurrencës suaj dhe duke analizuar atë që tregu vërtetë kërkon dhe dëshiron. Projektionet duhet të bazohen në kërkime solide dhe analiza të shëndosha. Institucionet financiare e mbështesin procesin e tyre të vendimmarjes në informacione “reale”. Kjo përfshin informacionet e kaluara, të tanishme dhe të ardhshme që u siguron atyre një pamje të plotë dhe të detajuar të asaj që bëhet fjalë për biznesin tuaj, pikat e forta, të dobëta, rreziqet dhe perspektivat për të ardhmen.

Huadhënësit shpesh kërkojnë një plan biznesi për të ditur se ju keni një të tillë dhe se po mendoni për pyetje të tilla si rritje e parashikuar për një, tre dhe pesë vitet e ardhshme.¹⁹ Gjithashtu është një mjet për ata që të analizojnë se sa i organizuar dhe serioz është biznesi juaj. Planet e biznesit shtojnë vlerën më të madhe kur kompanitë kërkojnë të bëjnë një ndryshim të madh, siç është shtimi i një linje të re produkti ose shërbimi ose blerja e një konkurrenti. Në këto raste, planet e biznesit mund të japin një tregues të mirë se si ky ndryshim do të ndikojë në kompaninë tuaj dhe do t’ju ndihmojë të ndërtoni një strategji rreth zvogëlimit të rreziqeve përdorisa kapitalizoni mundësitë.

Përgatitja e një plani të biznesit

Nëse jeni duke kërkuar për investime në kompaninë tuaj, është një ide e mirë që ta strukturoni planin tuaj të biznesit rreth çështjeve kryesore për atë që burimi juaj i financimit ka për qëllim. Për shembull, nëse identifikoni një fond investimesh që dëshiron të vendosë kapital në kompanitë eksportuese që janë NVM, sigurohuni të theksoni se si ky kapital i ri do t’ju ndihmojë të rritni eksportet. Çfarëdo strukture që përdorni, mos harroni ta bëni atë tërheqës, të saktë dhe të bazuar në parashikime të arsyeshme dhe mundësi të tregut. Këshillohet që të përdorni një tabelë standarde të përmbajtjes për planin e biznesit tuaj, dhe të siguron që përfshin të gjitha informacionet e kërkuara dhe që është e lehtë për huadhënësit/investitorët të lexojnë dhe kuptojnë.

Konsideroni ndihmën profesionale

Ndonjëherë sjellja e ekspertëve të jashtëm për t’ju ndihmuar me planin tuaj të biznesit ose strategjinë e rritjes mund të jetë një ide e mirë. Jo vetëm që do të keni qasje në ekspertizën e dikujt që ka bërë shumë plane biznesi dhe i njeh rreziqet e zakonshme. Kjo qasje gjithashtu mund të ndihmojë në rritjen e besueshmërisë suaj karshi financuesve të mundshëm dhe ka të ngjarë ta bëjë produktin përfundimtar më profesional dhe tërheqës.

Ka firma konsulente në Kosovë që janë të specializuara për plane biznesi. Gjithashtu, ka programe qeveritare dhe donatorë të dizajnuar për të ndihmuar agrobizneset dhe NVM-të në këtë fushë. Nëse jeni shumë të zënë ose doni të merrni një perspektivë të jashtme kur hartoni një plan biznesi për kompaninë tuaj, kjo mund të jetë një qasje që ju mund ta konsideroni.

Ndërsa jemi jashtë fokusit të këtij udhëzuesi, ne kemi ofruar në faqen në vijim disa faqe në internet në anglisht dhe në shqip që mund t’ju ndihmojnë në zhvillimin e planit tuaj të biznesit.

¹⁹ Për kredi më të vogla, huadhënësit mund të mos kërkojnë një plan të plotë të biznesit. Në vend të kësaj, ata do të kërkojnë aplikacionin për kredi dhe dokumentacionin mbështetës.

UEBFAQET NDIHMËSE KUR PËRGATITNI NJË PLAN BIZNESI

NË SHQIP

Uebfaqet	Përmbajtja
Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural (MBPZHR) - http://www.azhb-ks.net/sq/njoftim	Kjo vegëz ofron informacione të dobishme për të përgatitur një aplikant për ndihmë të MBPZHR-së. Udhëzimet përfshijnë udhëzime dhe instruksione financiare dhe administrative (përfshirë përgatitjen e planit të biznesit) në lidhje me grantet qeveritare.
www.ekonomiaonline.com	Informacione të përditësuara mbi aktivitetet ekonomike në vend.
Ministria e Financave https://mf.rks-gov.net/page.aspx?id=1,5	Informacione të përditësuara mbi aktivitetet e brendshme dhe ndërkombëtare të Ministrisë, si dhe operacionet e thesarit.
Agjencioni i Statistikave të Kosovës http://ask.rks-gov.net/sq/agjencia-e-statistika-ve-te-kosoves	Informacionet statistikore për Kosovën
Administrata Tatimore e Kosovës http://www.atk-ks.org	Informacione mbi sistemin fiskal të Kosovës
Banka Qendrore e Kosovës https://www.bqk-kos.org/	Informacione mbi treguesit e sektorit bankar dhe ekonomik

NË ANGLISHT

Uebfaqet	Përmbajtja
http://www.sba.gov/smallbusinessplanner/index.html	Informacione rreth planeve të biznesit dhe menaxhimit të biznesit
https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan	Si të zhvillohet një plan biznesi me shembuj
http://www.myownbusiness.org/s2/	Si të zhvillohet një plan biznesi
http://www.bplans.com/dp/	Shembuj të planeve të biznesit
http://www.entrepreneur.com/businessplan/	Si të zhvillohet një plan biznesi



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

BANKAT, MIKROFINANCAT DHE KOMPANITË LIZING QË FINANCOJNË AGROBIZNESET NË KOSOVË

Seksioni më poshtë paraqet informacion të përmblendhur për bankat, mikrofinancat dhe kompanitë e lizingut që ofrojnë shërbime për agrobizneset, produktet e tyre, termat dhe kushtet sipas datës së publikimit të këtij doracakut, nëntor, 2019. Ky informacion është vetëm si tregues; të gjitha ofertat, shpenzimet, termat dhe kushtet janë subjekt i ndryshimeve në çdo kohë, dhe mund të jenë të ndryshme nga kur është përgatitur ky botim. Kontrolloni me secilin institucion për të dhënat aktuale.

BANKAT QË FINANCOJNË AGROBIZNESET NË KOSOVË

Raiffeisen Bank Kosovo					
Adresa: rr. UÇK, nr. 191, Prishtinë Tel: + 383 (0) 38 222 222 Faqja e internetit: www.raiffeisen-kosovo.com E -mail: info@raiffeisen-kosovo.com E -mail: qendra.kontaktuese@raiffeisen-kosovo.com					
Llojet e disponueshme të financimit: Kredi Biznesi, Kredi Agro dhe Mbitërheqje					
Produktet, Termat & Kushtet:					
Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi Biznesi	5,000€ – 9,999€	16%	deri në 72 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Kredi Biznesi	10,000€ – 29,999€	11%	deri në 72 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Kredi Biznesi	30,000€ -100,000€	9.9%	deri në 72 muaj	1%	shih shënimin më poshtë
Kredi Agro	5,000€ – 9,999€	15%	deri në 72 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Kredi Agro	10,000€ – 29,999€	11%	deri në 72 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Kredi Agro	30,000€ -100,000€	9.9%	deri në 72 muaj	1%	shih shënimin më poshtë
Mbitërheqje	5,000€ – 9,999€	19%	deri në 12 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Mbitërheqje	10,000€ – 49,999€	13%	deri në 12 muaj	2%	shih shënimin më poshtë
Mbitërheqje	50,000€ -100,000€	12%	deri në 12 muaj	1%	shih shënimin më poshtë
Termat dhe kushtet e tjera: Dokumentacion standard i kërkuar					
Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për NVM dhe agrobizneset që kualifikohen. Grejs periudhë deri në 6 muaj bazuar në sezonalitetin e biznesit.					
Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë dhe klasifikimi i klientit. Prona e paluajtshme dhe/ose e luajtshme e kolateralizuar është subjekt i sigurimit nga një kompani e sigurimeve dhe polisa e sigurimit duhet paguar në bankë.					
Kriteret: Jo aktualisht 7+ ditë në vonesë; Jo në vonesë 30+ ditë për 12 muajt e fundit; Jo në vonesë 60+ ditë për 36 muajt e fundit; Asnjëherë 90+ ditë në vonesë; Jo aktualisht 30+ ditë në vonesë si garantor me biznes; Asnjëherë në 180+ ditë në vonesë me Write Off/ kredi e shlyer (Klasifikimi-W); Trend negativ i shitjeve gjatë dy viteve të fundit; maksimumi i lejuar është 29%.					
Komente përmblledhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit www.raiffeisen-kosovo.com .					

Teb Sh.A

Adresa: TEB Sh.A. Zyra Qendrore, Preoc p.n. KM 7 Magjistralia Prishtinë-Ferizaj, Graçanicë 10500, Republika e Kosovës
Tel: +383 (0) 38 230 123
Faqja e internetit: www.teb-kos.com
E -mail: customer.care@teb-kos.com

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues; kredi për qëllime mikse; mbitërheqje; garancione/Lk.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi Agro Investive, Kredi për mjete fikse, Kredi për qëllime mikse, kredi për renovim, blerje e patundshmërisë	5,000€ – 9,999€	18.60%	12 deri në 60 muaj	1.0 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.
Kredi për Kapital punues	5,000€ – 9,999€	18.60%	1 deri në 36 muaj	1.0 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.
Kredi Agro Investive, kredi për mjete fikse, kredi për qëllime mikse, kredi për renovim, blerje e patundshmërisë	10,000€ - pa limit	9.48%	12 deri në 60 muaj	0.50 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.
Kreditë për Kapital punues	10,000€ - pa limit	9.48%	Prej 1 deri në 36 muaj	0.50 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.
Kreditë Biznes (kredi mbitërheqje)	10,000€ - pa limit	7.63%	Deri në 84 muaj	0.50 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.
Kreditë Agro (Loan overdraft)	5,000€ - pa limit	9.27%	Deri në 60 muaj	0.50% - 1 %	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme, mjetet fikse, stoqet.

Termat dhe kushtet e tjera: Dokumentacion standard i kërkuar. Grejs periudhë deri në 12 muaj bazuar në planin e biznesit.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për NVM dhe agrobizneset që kualifikohen.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. **Pengu:** pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme; minimumi i kolateralit që kërkohet është 100% e vlerës së kredisë.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë vitit të fundit dhe të jetë i klasifikuar “A” në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit www.teb-kos.com.

Banka për Biznes BPB

Adresa: rr. Ukshin Hoti, nr. 128, Prishtinë 10000

Tel: +383 (0) 38 620 620

Faqja e internetit: www.bpbbank.com

E-mail: informata@bpbbank.com

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues; mbitërheqje; garancione/LK.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	3,000€ - pa limit	8 - 18%	deri në 120 muaj	1 – 1.5% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	3,000€ - pa limit	8 - 18%	deri në 84 muaj	1 – 1.5% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	3,000€ - pa limit	8 - 18%	deri në 36 muaj	1 – 1.5% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtra për kapital punues	3,000€ - pa limit	8 - 18%	deri në 12 muaj	1 – 1.5 % në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Linja kreditore për NVM	Pa limit	10 - 18%	12 muaj	0.5 - 2.0%	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Mbitërheqje	1,000€ - pa limit	10 - 18%	12 muaj	0.5 - 2.0%	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termat dhe kushtet e tjera: Dokumentacion standard i kërkuar. Për kreditë agro më të mëdha se 50,000€ biznesi duhet të jetë i regjistruar. Për kreditë agro më të mëdha se 10,000€ kërkohet NIF (Numri identifikues i fermerit). Grejs periudhë deri në 12 muaj bazuar në planin e biznesit.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për NVM-të dhe agrobizneset që kualifikohen. Klientët agro të Bankës Private për Biznes BPB në regjionin e Mitrovicës dhe Ferizajt mund të jenë të pranueshëm për financim me normë të interesit prej 0% bazuar në marrëveshjen midis BPB-së dhe komunave respektive. Gjithashtu, BPB-ja ka marrëveshje me tregtarët Agribau dhe Haxhi Jaha për financimin e pajisjeve/makinerve me normë speciale të interesit.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Për kreditë deri në 15,000€ nuk kërkohet kolateral. Për kreditë më të mëdha se 30,000€ kërkohet hipotekë. Për kreditë e siguruar me depozita norma e interesit është 3% mbi vlerën e interesit pasiv në depozitë ose 2% kur interesi pasiv në depozitë është 0%, plus shpenzimet administrative 0.25%.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë vitit të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblendhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit www.bpbbank.com.

Banka Ekonomike BEK

Adresa: Sheshi Nënë Tereza p.n. 10000 Prishtinë, Kosovë

Faqja e internetit: <http://www.bekonomike.com>

E -mail: info@bekonomike.com

E -mail: kujdesindajklientit@bekonomike.com

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues; mbitërheqje; garancione/LK.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	1,000€ - pa limit	7.99% - 19.99%	deri në 120 muaj	0.5-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	1,000€ - pa limit	7.99% - 19.99%	deri në 84 muaj	0.5-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	1,000€ - pa limit	7.99% - 19.99%	deri në 36 muaj	0.5-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtra për kapital punues	1,000€ - pa limit	7.99% - 19.99%	deri në 12 muaj	0.5-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Mbitërheqje	1,000€ - pa limit	7.99% - 19.99%	deri në 24 muaj	0.5-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Linja kreditore për NVM	Deri në 100,000€	E ndryshueshme	deri në 12 muaj	Varion	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Garancione/LK	Pa limit	4% kombëtare; 5% Ndërkombëtare	deri në 24 muaj	0.5% ose min 50 Euro	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termat dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 12 muaj dhe plan fleksibil të pagesave bazuar në planin e biznesit.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për NVM dhe agrobizneset që kualifikohen.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme. Për kreditë e siguruar me depozita, norma e interesit është 2.2% mbi vlerën e interesit pasiv në depozitë si dhe 0.5% shpenzime administrative.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë dy viteve të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblledhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit <http://www.bekonomike.com>.

Banka Kombëtare Tregtare BKT

Adresa: rr. Ukshin Hoti, nr. 29, Pejton, 10000 Prishtinë

Tel: +383 (0) 38 666 666

Faqja e internetit: www.bkt-ks.com

E-mail: infobktkosova@bkt.com.al

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues; mbitërheqje; garancione/LK.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	1,000€ - pa limit	22 – 11.1%	deri në 84 muaj	1 - 2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	1,000€ - pa limit	22 – 11.1%	deri në 84 muaj	1 - 2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	1,000€ - pa limit	22 – 11.1%	deri në 36 muaj	1 - 2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtëra për kapital punues	1,000€ - pa limit	22 – 11.1%	deri në 12 muaj	1 - 2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Linja kreditore për NVM	25,000€ – 250,000€	12- 15%	deri në 12 muaj	1.0-1.3% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Mbitërheqje	25,000€ – 250,000€	12- 15%	deri në 12 muaj	1.0-1.3% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Garancione: Kombëtare Ndërkombëtare	Pa limit	4.5% 5%		0.5% ose 50€ min. 0.5% ose 100€ min.	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termet dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 12 muaj, bazuar në planin e biznesit. Klientët agro që nuk e kanë regjistruar biznesin mund të aplikojnë për kredi deri në 50,000€; mirëpo NIF-ja kërkohet për kreditë ndërmjet 30,000€ dhe 50,000€.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për NVM dhe agrobizneset që kualifikohen. Gjithashtu, ofrohet edhe Bullet Loans (pagesë në një herë).

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Për kredi më të mëdha se 30,000€ kërkohet hipotekë.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë dy viteve të fundit dhe të jetë i klasifikuar “A” në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit tek bkt-ks.com.

MIKROFINANCAT QË FINANCOJNË AGROBIZNESET NË KOSOVË

KEP Trust Microfinance

Adresa: rr. Pashko Vasa, nr. 6, Lagjja Pejton, 10000 Prishtinë

Tel: +383 (0)38 245 011

Faqja e internetit: <https://keptrust.org>

E-mail: info@keponline.net

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	200€ - 25,000€	15 - 21%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	200€ - 25,000€	15 - 21%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	200€ - 25,000€	15 - 21%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtë për kapital punues	200€ - 25,000€	15 - 21%	deri në 6 muaj deri në 12 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termat dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 6 muaj dhe plan fleksibil të pagesave bazuar në rrjedhën e parasë.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Klientët mund të financohen deri në 10,000€ edhe nëse nuk kanë biznes të regjistruar.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Për kredi deri në 5,000€ nuk kërkohet kolateral ose garantues. Gjithashtu, gjedhet e regjistruara (lopët) pranohen si kolateral.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë 12 muajve të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit <https://keptrust.org>.

FINCA

Adresa: rr. Robert Doll, nr. 112 Prishtinë

Tel: + 383 (0) 38 609 721

Faqja e internetit: www.fincakosovo.org

E-mail: info@fincakosovo.org

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	250€ - 25,000€	14.38 - 24.98%	deri në 60 muaj	1-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	250€ - 25,000€	14.38 - 24.98%	deri në 60 muaj	1-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	250€ - 25,000€	14.38 - 24.98%	deri në 36 muaj	1-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtë për kapital punues	250€ - 25,000€	14.38 - 24.98%	deri në 12 muaj	1-2% në shumën e financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termat dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 12 muaj dhe plan fleksibil të pagesave bazuar në rrjedhën e parasë.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për bizneset e vogla dhe agrobizneset që kualifikohen. FINCA gjithashtu ofron trajnime të menaxhimit financiar për bizneset në pronësi të grave, si dhe ligjëratat teknike për agrobizneset nga profesorët e universiteteve.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Për kredi deri në 5,000€ nuk kërkohet kolateral ose garantues. Për kredi më të mëdha se 20,000€ kërkohet hipotekë.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë 12 muajve të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit www.fincakosovo.org.

Kreditimi Rural i Kosovës KRK

Adresa: rr. Behije Dashi, nr.4, Prishtinë

Tel: +383 (0) 38 222 345

Faqja e internetit: <http://krk-ks.com/>

E -mail: info@krk-ks.com

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EUR)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	200€ - 25,000€	12 - 24%	deri në 60 muaj	0 -1.5% të shumës së financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	200€ - 25,000€	12 - 24%	deri në 60 muaj	0 -1.5% të shumës së financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	200€ - 25,000€	12 - 24%	deri në 60 muaj	0 -1.5% të shumës së financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtë për kapital punues	200€ - 25,000€	12 - 24%	deri në 12 muaj	0 -1.5% të shumës së financuar	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termet dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 9 muaj, bazuar në planin e biznesit.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për bizneset e vogla dhe agrobizneset që kualifikohen.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë. Gjedhet e regjistruara (lopët) pranohen gjithashtu si kolateral.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë 6-12 muajve të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit <http://krk-ks.com>.

Agjencioni për Financim në Kosovë AFK

Adresa: rr. Lidhja e Prizrenit | nr. 1 | 30000 Pejë

Tel: +383 (0) 39 424 242

Faqja e internetit: www.afkonline.org

E -mail: info@afkonline.org

Llojet e disponueshme të financimit: Kredi investive; kredi për mjete fikse; kredi për kapital qarkullues.

Produktet, Termat & Kushtet:

Produkti	Shuma (EUR)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Kredi investive	50€ - 25,000€	14-22%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi për mjete fikse	50€ - 25,000€	14-22%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatgjatë për kapital punues	50€ - 25,000€	14-22%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme
Kredi afatshkurtëra për kapital punues	50€ - 25,000€	14-22%	deri në 60 muaj	nuk aplikohen	pengu: pronë e paluajtshme dhe/ose e luajtshme

Termat dhe kushtet e tjera: Grejs periudhë deri në 6 muaj dhe plan fleksibil të pagesave bazuar në rrjedhën e parasë.

Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: Të gjitha produktet janë në dispozicion për bizneset e vogla dhe agrobizneset që kualifikohen.

Kolaterali: Varet nga shuma e kredisë.

Kriteret: Biznesi duhet të demonstrojë rezultate pozitive të operimit gjatë 6-12 muajve të fundit dhe të jetë i klasifikuar "A" në kategorinë e riskut.

Komente përmblidhëse: Për informacion më të detajuar, ju lutem telefononi personin kontaktues ose vizitoni faqen tonë të internetit www.afkonline.org.

KOMPANITË E LIZINGUT QË FINANCOJNË AGROBIZNESET NË KOSOVË²⁰

Raiffeisen Leasing Kosovo LLC					
Adresa: UÇK 222, 10000 Prishtinë, Kosovë Tel: +383 (0) 38 222 222 335 Faqja e internetit: https://raiffeisenleasing-kosovo.com E-mail: info.leasing@raiffeisen-kosovo.com					
Llojet e disponueshme të financimit: Lizingu financiar					
Produktet, Termat & Kushtet:					
Produkti	Shuma (EURO)	Norma e interesit	Maturiteti	Shpenzime administrative	Kolaterali
Lizingu financiar – Automjetet Segmentet e klientëve: 1. Personat privatë 2. MSMEs 3. Korporata	5,000€ - 100,000€	5.5% -8.5% (në varësi të segmentit)	prej 12 deri 84 muaj	deri në 1.0% të shumës së financuar	pajisja e marrë lizing
Lizingu financiar – Pajisjet Segmentet e klientëve: 1. MVM 2. Korporata	5,000€ - 2,400,000€	6.0% -8.0% (në varësi të segmentit)	prej 12 deri 72 muaj	deri në 1.0% të shumës së financuar	pajisja e marrë lizing
Lizingu financiar – Patundshmëri Segmentet e klientëve: 1. Private individuals 2. MVM	5,000€ -340,000€	6.0% -7.7% (për apartamente) 6.0% - 7.5% (për dyqane – patundshmëri komerciale)	prej 12 deri 240 muaj (apartamentet) prej 12 deri 120 muaj (dyqanet)	deri në 1.0% të shumës së financuar	pajisja e marrë lizing
Termet dhe kushtet e tjera: nuk është e aplikueshme					
Produkte specifike për agrobiznese ose NVM: nuk është e aplikueshme					
Kolaterali: Pajisjet e marra me lizing merren kolateral					
Kriteret: Kriteret e aplikimit bazuar në Dokumentin Vjetor të Politikës Kreditore të Raiffeisen Lizingut. Ju lutem kontaktoni Raiffeisen Lizing Kosovë për detaje.					
Komente përmbledhëse: nuk është e aplikueshme					

²⁰ Në kohën e publikimit të këtij udhëzuesi, tregu i lizingut ishte i përqendruar kryesisht në lizingun e automjeteve.

FINANCIMET NGA DONATORËT PËR AGROBIZNESET NË KOSOVË

Seksioni më poshtë paraqet një listë të donatorëve në Kosovë dhe ndërkombëtarë që kujdesen për bizneset bujqësore në Kosovë. Vëmendje e veçantë i është kushtuar Fondit të Agjencisë së Qeverisë së Kosovës për Zhvillimin e Bujqësisë, pasi është donatori më i madh i sektorit të bujqësisë në Kosovë.

Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë - Fondi për Bujqësi

Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë –Fondi për Bujqësi

Adresa: Agjencia për zhvillimin e Bujqësisë Rr. Migjeni, 10000 Prishtinë, Kosovë

Telefoni (për grante): +383 (0) 38 211 967

Telefoni (për informata të përgjithshme): +383 (0) 38 212 651

Telefoni (për subvencione): +383 (0) 38 211 837

Uebfaqja: <http://www.azhb-ks.net>

Vegëza për parametrat dhe procedurat e aplikimit për programin e granteve 2019:

http://www.azhb-ks.net/repository/docs/Programi_per_Zhvillimi_Rural_2019.pdf

Agjencia për Zhvillimin e Bujqësisë (AAD) është organ nën kujdesin e Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural (MAFRD) përgjegjës për zbatimin e subvencioneve (pagesave direkte) dhe programeve të zhvillimit rural, përfshirë edhe grantet. AAD-ja është përgjegjëse për zbatimin e programeve mbështetëse për Bujqësi dhe Zhvillim Rural, duke aplikuar procedurat e bazuara në Instrumentin e Asociuar për Ndihmë Para-Anëtarësimit për Zhvillimin Rural (IPARD). AAD-ja është gjithashtu përgjegjëse për zbatimin e masave mbështetëse që rrjedhin nga programi kombëtar, donatorët dhe së shpejti nga masat e tjera që rrjedhin nga IPARD-i.

Gjatë procesit të para-anëtarësimit, Agjencia është përgjegjëse për aplikimin e procedurave të aplikimit, për kontrollin administrativ dhe terrenit, si dhe miratimin dhe ekzekutimin e pagesave deri te përfituesit.

Subvencionet (Pagesat direkte)

Në kuadër të zbatimit të politikave, MBPZHR-ja për zhvillimin e sektorit të bujqësisë dhe atë rurale për periudhën 2014-2020, Departamenti i Politikave të Bujqësisë dhe Tregtisë ka përgatitur Programin e Pagesave Direkte për vitin 2019, i cili përcakton objektivat strategjike të zhvillimit të bujqësisë, të përqendruar në: rritjen e konkurrencës dhe efikasitetit të prodhimit parësor bujqësor; rritjen e të ardhurave në fermë; rritjen e rendimenteve bujqësore; uljen e importeve bujqësore, përmirësimin e cilësisë së prodhimit; uljen e kostove të prodhimit; rritjen e kapaciteteve të përpunimit; dhe rritjen e komercializimit të veprimtarive bujqësore.

Në kuadër të Programit për Pagesa Direkte për vitin 2019, subvencione janë dhënë për kultivuesit e grurit, elbit, thekrës, tërshërës, misrit, lulediellit, vreshtat ekzistuese, prodhuesit e verës, pemishtet ekzistuese, mjedrat, prodhuesit e materialeve mbjellëse, kultivuesit e perimeve, fermerët organikë etj. bagëti qumështore, dele, dhi, bletë, qumësht, shpendë, derra, akuakulturë dhe prodhues të duhanit. Buxheti i përgjithshëm për subvencione për pagesa direkte në vitin 2019 është 25 milionë euro.

Për më shumë detaje mbi Programin e Pagesave Direkte (subvencioneve) në bujqësi dhe zhvillim rural në Republikën e Kosovës ju lutemi referojuni dokumentit zyrtar të Ministrisë, Referenca: 04-204/19:

http://www.azhb-ks.net/repository/docs/2019_05_30_103539_Programi_per_Pagesa_Direkte_2019.pdf

Grantet²¹

Në kuadër të politikave të MBPZHR-së të hartuara për zhvillimin e sektorit rural dhe bujqësor për periudhën 2014-2020, Departamenti i Politikave të Zhvillimit Rural/Autoriteti Menaxhues ka hartuar Programin për Zhvillimin Rural për vitin 2019, i cili adreson objektivat strategjike të zhvillimit rural për periudhën 2014-2020:

²¹ Për më shumë detaje mbi programin e granteve në bujqësi dhe zhvillim rural në Republikën e Kosovës, ju lutem referojuni dokumentit zyrtar të Ministrisë, Referenca: DZHPR-AM 28/03/2019 (http://www.azhb-ks.net/repository/docs/Programi_per_Zhvillimi_Rural_2019.pdf)

- Rritja e konkurrencës së sektorit të agro-ushqimit, bazuar në përdorimin e teknologjisë moderne, rritjen e prodhimit, produktivitetit dhe sigurisë ushqimore në mënyrë që të jetë në gjendje të jetë konkurrues në tregjet e brendshme dhe të jashtme, si dhe në uljen e bilancit tregtar negativ të vendit;
- Përmirësimi i standardit të jetesës së banorëve në zonat rurale përmes diversifikimit të aktiviteteve në fermë dhe jashtë, me qëllim krijimin e vendeve të punës dhe rritjen e të ardhurave;
- Mbrojtja e burimeve mjedisore dhe natyrore, përmes investimeve në ujtje, kullimin, trajtimin e mbeturinave dhe energjinë e rinovueshme.

Politika dhe Strategjia e Zhvillimit Rural parashikon katër masa të hartuara për të adresuar objektivat strategjike të lartpërmendur:

Masa 101: Investimet në asete fizike në ekonomitë bujqësore;

Masa 103: Investimet në asete fizike në përpunimin dhe tregtimin e produkteve bujqësore;

Masa 302: Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i biznesit;

Masa 303: Përgatitja dhe zbatimi i strategjive lokale të zhvillimit – Qasja “Udhëheqës”

Buxheti i mëposhtëm për masat e lartpërmendura në vitin 2019:

- Masa 101: Investimet në asete fizike në ekonomitë bujqësore: 12,500,000 €
- Masa 103: Investime në asete fizike në përpunim dhe marketing: të produkteve bujqësore: 4,000,000 €
- Masa 302: Diversifikimi i fermave dhe zhvillimi i biznesit 2,700,000 €
- Masa 303: Përgatitja dhe zbatimi i strategjive të zhvillimit lokal: 300,000 €

Parametrat dhe procedurat e aplikimit për programin e granteve 2019 mund të gjenden këtu:

http://www.azhb-ks.net/repository/docs/Programi_per_Zhvillimi_Rural_2019.pdf



Foto: Jeffrey Landau / Agriculture

Lista e donatorëve që mbështesin sektorin e bujqësisë në Kosovë

Emri i institucionit	Telefoni/ Fax	Ueb faqja/Kontakti	Adresa
Programi i Zhvillimit të Kombeve të Bashkuara	Tel: +383 38 249066 Fax: +383 38 249065	valbona.bogujevci@undp.org http://www.ks.undp.org	Zyra e UNDP-së Kosovë, Rr. Zagrebi, Nr. 58, 10000 Prishtinë
Agjencia e Shteteve të Bashkuara për Zhvillim Ndërkombëtar	Tel: + 383 38 59 59 2000; Fax: +381 38 249493	www.usaid.gov/kosovo kosovousaidinfo@usaid.gov	Rr. Ismail Qemali, Nr. 1, Arbëria 10000 Prishtinë
Misioni i Bashkimit Evropian në Kosovë	Tel: +383 38 5131 200	https://eeas.europa.eu/delegations/kosovo_en delegation-kosovo@eeas.europa.eu	Rruga Kosova 1, P.O.Box 331, Prishtinë 10000
Banka Botërore në Kosovë	Tel: +383-38-224- 454-1100	https://www.worldbank.org/en/country/kosovo wbg-kosovo@worldbank.org	Rruga Prishtinë - Fushë Kosovë 10060 Prishtinë
Banka Evropiane për Rindërtim dhe Zhvillim (EBRD)	Tel: +383 38 242 07000, +44 20 7338 7168	https://www.ebrd.com/kosovo.html newbusiness@ebrd.com	Rruga Prishtinë - Fushe Kosovë, Lidhja e Pejës, Prishtinë 10060
Agjencia Austriake për Zhvillim	Tel: +383 38 248 151	https://www.entwicklung.at/en/countries/southeast-europe/kosovo/pristina@ada.gv.at	Field Office Pristina Gjergj Balsha 8, Dragodan 1, 10000 Pristina
Ambasada Gjermane KfW GIZ	Tel: +383 38 254 5182; +383 38 224 141; +381 38 233 002 100	https://pristina.diplo.de, wz-1@pris.diplo.de ; https://www.searchnewworld.com/search/search2.html?partid=sn-schbng&p=https%3A%2F%2Fwww.kfw-entwicklungsbank.de%2FInternational-financing%2FKfW-Development-Bank%2FLocal-presence%2FEurope%2FKosovo%2F%2C+kfw&subid=446 ; www.giz.de , giz-kosovo-buero@giz.de	Rr.Azem Jashanica 66, Arbëria, 10000 Prishtinë; Anton Çetta Nr.1 10000 Prishtinë;
Ambasada e Zvicrës SDC	Tel: +383 38 261 261; + 381 38 248 091	https://www.eda.admin.ch/pristina pristina@eda.admin.ch ; pristina@sdc.net	Adrian Krasniqi 11 10060 Pristina; Rexhep Mala Street 6, 10060 Pristina
Zyra Ndërlidhëse e Qeverisë së Japonisë	Tel: +383 38 245 433 or 249 995; Fax: +383 38 245 434	embjp.ggp.ks@gmail.com	Rr.Fehmi Agani Nr. 133 B/10, 10.000 Prishtinë
Ambasada e Suedisë	Tel: +383 38 245 795; Fax: +381 38 245 791	www.swedenabroad.com/Pristina ambassaden.pristina@gov.se	Rr. Perandori Justinian, Nr. 111 Pejton 10000 Prishtinë
Ambasada e Norvegjisë	Tel: +383 38 232 111 00	https://www.norway.no/en/kosovo emb.pristina@mfa.no	Rr.Sejdi Kryeziu nr. 8 Qyteza Pejton 10000, Prishtina
Ambasada e Luksemburgut	Tel: +383 38 22 67 87	https://pristina.mae.lu/en/The-Embassy pristina.amb@mae.etat.lu	Rr.Selim Berisha Nr. 18 10000 Prishtinë

SHTOJCA I

LISTA E TREGTARËVE TË PAJISJEVE



TREGTARËT E TEKNOLOGJIVE TË ENERGJISË SË RIPËRTËRITSHME

Më poshtë është një përmbledhje e disa prej tregtarëve/instaluesve/prodhuesve më të shquar të paneleve fotovoltaike (solare) dhe kaldajave me biomasë në Kosovë. Tregtarët e tjerë mund të jenë preferencialë në varësi të nevojave specifike të fermave dhe buxhetit të projektit.

Emri	Vendi	Produktet/ Shërbimet e Ofruara
Elen https://elen-ks.com/en/	Kosovë	Zgjidhje të Plotë Solare Panelet Solare Bateritë Invertorët Gjeneratorët Inxhinieri, Prokurim dhe Financim të Ndërtimit
Eng House https://www.facebook.com/EngHouse.KS/	Kosovë	Sisteme të ngrohjes qendrore me biomasë
Enrad LLC http://enrad-ks.com/enrad/	Kosovë	Stufa me Pelet Kaldaja
Green Energy Technologies (GET) Group http://get-ks.com/about-us/	Kosovë	Panele Solare (Fotovoltaike dhe Termale) Sisteme të ngrohjes qendrore me biomasë
Italterm http://www.italterm-ks.com	Kosovë	Sisteme të ngrohjes qendrore me biomasë Sisteme Solare Termale
Jaha Group https://www.jahasolar.com	Kosovë	Panelet Solare Bateritë Invertorët Zgjidhje Jashtë & në rrjet * Jaha Group gjithashtu prodhon panele solare
Muqa Solar https://www.muqacompani.com/en/	Kosovë	Rezervuar për Ujë të Ngrohtë Nxemje Solare e Ambientit Kolektorët Pumpat Modulet e ujit të freskët Modulet e Ngrohjes
Swiss Pelet http://swisspelet.com	Kosovë	Prodhim të peletit Shitje me pakicë e kaldajave me pelet
Termoluli http://termoluli.com/index.php/produktet/	Kosovë	Sisteme Solare Termale Sisteme të ngrohjes qendrore me biomasë
Thes-Ari http://thes-ari.com/thesari-recycling.html	Kosovë	Prodhim të peletit

TREGTARËT E SISTEMEVE HIDROPONIKE & KOMPONENTËVE PËRCJELLËS

Më poshtë është lista e tregtarëve në SHBA dhe Evropë që mund të jenë furnizues të materialeve të nevojshme për hidroponi. **Magan Mak**, në Maqedoninë Veriore është furnizuesi më i afërt. Tregtarët e tjerë mund të jenë preferencialë në varësi të nevojave specifike të fermave dhe buxhetit të projektit.

Emri	Vendi	Produktet/ Shërbimet e Ofruara
NGS systems http://ngssystem.com/en/ngs	Spanjë	Sistemet kultivuese
Meteor systems http://www.meteorsystems.nl/en/producten/soft-fruit/strawberry-on-racks/growing-systems-for-cultivation-on-racks	Holandë	Rafte për kultivimin e luleshtrydhev (dredhëzave)
Aponix systems https://www.aponix.eu	Gjermani	Sistemet në formë të kullave
TAP systems https://www.tapprojects.com	Të ndryshëm	Sisteme NFT për sallatë
CropKing Inc https://www.cropking.com	SHBA	NFT, Kovë Bato
AmHydro https://amhydro.com	SHBA	NFT, Kovë Bato, Pllakë
D-light https://www.visconaimfresh.com/wp-content/uploads/2018/01/D-Light-LQ.pdf	Holandë	Sistem për fidanë
Grow Pact https://growpact.com	Holandë	Sistem i fidanëve për komunitet
Magan Mak https://www.maganmak.com.mk/index	Maqedoni Veriore	Distributor për sisteme të shumëfishta të llojeve hidroponike për lloje të ndryshme të të mbjellave.

SHTOJCA II

EKZEMPLARI I PASQYRAVE FINANCIARE

Kjo shtojcë paraqet modele financiare të zhvilluara nga ekipi i Projektit për projeksionet e rrjedhës së parasë, një pasqyrë të ardhurash dhe një bilanc të gjendjes. Fillon me një manual udhëzimi (më poshtë), i ndjekur nga fotografitë e shembujve të projeksioneve të rrjedhës së parasë, një pasqyrë të ardhurash dhe një bilanc të gjendjes. Versionet në Excel të modeleve financiare mund të shkarkohen këtu <https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail.aspx?VID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDhmY2Uy&rID=NTUIMDk5>

Manual udhëzues për tabelat financiare

Ky model financiar është i përbërë nga 9 faqe nën një Excel. Modulet janë:

1. Të dhënat fillestare
2. Të hyrat
3. Pagat
4. Shpenzimet variabile
5. Shpenzimet fikse
6. Pajisjet kapitale
7. Financimi
8. Rrjedha mujore e parasë
9. Pasqyrat financiare

Vendosni të dhënat në celulat e hijezuara. MOS VENDOSNI TË DHËNAT NË CELULAT E PAHIJEZUARA. Celulat “e bardha” përmbajnë formula dhe nëse vendosen të dhëna do të fshijnë formulat dhe do ta bëjnë modelin e pasaktë.

Faqja 1 - Të dhënat fillestare

Vendosni emrin dhe adresën e biznesit. Nëse biznesi është aktiv, ju lutem vendosni të dhënat e kërkuara në celulat e hijezuara. Nëse biznesi është i ri, vendosni 0 në të gjitha celulat e hijezuara ose lërinë të zbrazëta.

Faqja 2 – Të hyrat

Kjo faqe ofron analizë të shitjeve. Aty ka celula për të vendosur të dhëna deri në 15 produkte të ndryshme. Pas produktit 15 janë celulat në të cilat duhet vendosur të dhënat lidhur me kushtet e shitjeve. Ju lutem vendosni përqindjen e shitjeve që do të paguhet në 30, 60 ose 90 ditë, nëse aplikohen. Nëse jo, sistemi do të supozojë se të gjitha shitjet janë bërë me para në dorë. Nëse kemi shitje me kushte, sistemi do t'i kalkulojë shumat e shitjeve dhe do t'i transferojë ato në faqet pasuese.

Celula për të hyrat e tjera personale do të përdoret për të hyrat e fermerit dhe/ose familjes së tij të ngushtë nga aktivitete që nuk kanë lidhje me fermën.

Ju mund të vendosni edhe përqindjen e borxheve të këqija, nëse ka.

Faqja 3 - Pagat

Në këtë faqe vendosni numrin e punëtorëve, pagat mesatare, rritjen e numrit të punëtorëve, si dhe rritjen vjetore të pagave, nëse ka.

Faqja 4 - Shpenzimet variabile

Në këtë faqe vendosni shpenzimet mujore për zërat që lidhen drejtpërdrejt me prodhimin, si farat, rryma, plehurat etj. Të dhënat duhet vendosur në baza mujore për shkak të sezonalitetit. Keni dhe celulën në të cilën mund të vendosni rritjen vjetore të çmimeve, nëse ka.

Keni edhe celulën për të vendosur shpenzimet personale që nuk lidhen me agrobiznesin.

Faqja 5 – Shpenzimet fikse

Në këtë faqe vendosni shpenzimet që nuk janë të lidhura drejtpërdrejt me prodhimin, si qiraja, shpenzimet profesionale dhe të komunikimit. Përsëri, keni celulën në të cilën mund të vendosni rritjen vjetore të çmimeve, nëse ka.

Faqja 6 – Pajisjet kapitale

Në këtë faqe vendosni vlerën e pajisjeve kapitale, si toka, ndërtesat, pajisjet, makinat, pajisjet e zyrës etj. Keni celulën për të vendosur vlerën origjinale, si dhe vlerën aktuale. Vlera aktuale reflekton amortizimin që mund të ketë ndodhur. Ka celula në të cilat mund të vendosni jetëgjatësinë ekonomike të pajisjes (për shembull, ndërtesat shpesh janë 20-25 vjet, përderisa makinat janë 5 vjet dhe pajisjet e zyrës 3 vjet, e kështu me radhë). Ne ju rekomandojmë që të përdorni jetëgjatësinë ekonomike bazuar në legjislacionin tatimor në fuqi.

Gjithashtu, ka celula në të cilat mund t'i vendosni blerjet dhe largimet e pajisjeve për pesë vitet në vazhdim, me amortizimin përkatës për këto pajisje të reja në fund. Amortizimi i akumuluar, ofruar nga sistemi, përfshin amortizimin e pajisjeve ekzistuese, si dhe të pajisjeve që do të blihen.

Faqja 7 - Financimi

Ju lutem vendosni kreditë ekzistuese dhe të ardhshme në celulat e ofruara. Keni celulat për deri në tri kredi, te Banka A, Banka B dhe Banka C. Ju lutem vendosni llojin e kredisë, normën e interesit, si dhe maturitetin. Përderisa plani i amortizimit mund të ndryshojë, varësisht nga grejs periudha etj., kjo e dhënë nevojitet të vendoset manualisht. Sistemi do të kalkulojë amortizimin mujor, kredinë e mbetur dhe shpenzimet e interesit.

I njëjti proces përsëritet edhe te kreditë revolving. Këtu hyjnë mbitërheqjet dhe kreditë e tjera revolving.

Faqja 8 - Rrjedha mujore e parasë

Kjo faqe kryesisht gjenerohet nga sistemi. Zërat e vetëm që mund të vendosen manualisht janë paraja tjetër, tërheqjet e pronarit dhe tatimet. Ju lutem vendosni këta zëra nëse janë të aplikueshëm.

Faqja 9 – Pasqyrat financiare

Kjo faqe përmban pasqyrën vjetore të rrjedhës së parasë, pasqyrën e të ardhurave dhe bilancin e gjendjes. Kjo faqe gjenerohet nga sistemi dhe nuk nevojitet që të vendosen të dhëna shtesë.

Projeksionet e rrjedhës së parasë

Shembull nga shabllonet financiare për projeksionet e rrjedhës së parasë të zhvilluara nga ekipi i Projektit Shih: <https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail.aspx?VID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxM-jM2NDBmY2Uy&rID=NTUIMDk5> që të shkarkosh versionin në Excel të pasqyrave financiare.

Rrjedha Vjetore e Parasë	Viti 0	Viti 1	Viti 2	Viti 3	Viti 4	Viti 5
Përmbledhja e Parasë						
Paraja në Dorë (Në fillim të vitit)		€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353
Ndryshimi i Parasë Gjatë Vitit		€ 29,797	€ 40,889	€ 45,291	€ 52,376	€ 60,331
Gjendja e Parasë (në fund te vitit)		€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683
Paratë e Pranuara						
Shitjet		€ 102,434	€ 112,333	€ 120,308	€ 128,850	€ 137,999
Kapitali dhe Investimet tjera		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Kreditë e Pranuara		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Paratë tjera		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Llogaritë e Arkëtueshme të Paguara			€ 2,627	€ 186	€ 200	€ 214
Gjithsej Paratë e Pranuara		€ 102,434	€ 114,959	€ 120,495	€ 129,050	€ 138,213
Paratë e Paguara						
Shpenzimet Variabile		€ 35,777	€ 36,737	€ 37,729	€ 38,756	€ 39,818
Shpenzimet Fikse		€ 14,060	€ 14,198	€ 14,339	€ 14,482	€ 14,628
Rrogat dhe Mëditjet		€ 22,800	€ 23,136	€ 23,136	€ 23,436	€ 23,436
Amortizimi i Kreditë		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Shpenzimet e Interesit		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Dividenda/ Tërheqjet e Pronarit		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Shpenzimet Kapitale		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Borxhet e Këqija		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Tatimet		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Gjithsej Paratë e Paguara		€ 72,637	€ 74,071	€ 75,204	€ 76,674	€ 77,882
Rrjedha e Parasë						
		€ 29,797	€ 40,889	€ 45,291	€ 52,376	€ 60,331
Pozicioni i Parasë						
	€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683

Pasqyra e të ardhurave

Shembull nga shabllonet financiare për projeksionet për Pasqyrën e të ardhurave të zhvilluara nga ekipi i Projektit. Shih: <https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail.aspx?viD=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcx-MjM2NDByYy&rlD=NTUIMDK5> që të shkarkosh versionin në Excel të pasqyrave financiare.

Pasqyra e të Ardhurave	Viti 1	Viti 2	Viti 3	Viti 4	Viti 5
Shitjet Bruto	€ 105,060	€ 112,519	€ 120,508	€ 129,064	€ 138,228
Kostoja e Mallrave të shitura	€ 35,777	€ 36,737	€ 37,729	€ 38,756	€ 39,818
Shitjet Neto	€ 69,283	€ 75,783	€ 82,779	€ 90,308	€ 98,410
Shpenzimet Tjera					
Pagat dhe Mëditjet	€ 22,800	€ 23,136	€ 23,136	€ 23,436	€ 23,436
Shpenzimet Fikse	€ 14,060	€ 14,198	€ 14,339	€ 14,482	€ 14,628
Të Hyrat para Interesit, Amortizimit dhe Tatimit	€ 32,423	€ 38,449	€ 45,304	€ 52,390	€ 60,346
Interesi	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Amortizimi	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Zhvlerësimi	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000	€ 4,000
Të hyrat neto para tatimit	€ 28,423	€ 34,449	€ 41,304	€ 48,390	€ 56,346
Tatimi	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Të hyrat neto	€ 28,423	€ 34,449	€ 41,304	€ 48,390	€ 56,346

Bilanci i gjendjes

Shembull nga shabllonet financiare për Bilancin e gjendjes të zhvilluara nga ekipi i Projektit Shih <https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail.aspx?vID=47&ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxM-jM2NDBmY2Uy&rID=NTUIMDk5> që të shkarkosh versionin në Excel të pasqyrave financiare.

Bilanci i Gjendjes	Viti 0	Viti 1	Viti 2	Viti 3	Viti 4	Viti 5
Pasuritë						
Pasuritë Rrjedhëse						
Paraja	€ 2,000	€ 31,797	€ 72,685	€ 117,976	€ 170,353	€ 230,683
Llogaritë e Arkëtueshme		€ 2,627	€ 186	€ 200	€ 214	€ 229
Gjithsej Pasuritë Rrjedhëse	€ 2,000	€ 34,423	€ 72,872	€ 118,176	€ 170,566	€ 230,912
Pasuritë Fikse						
Toka, Ndërtesat & Paisjet	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000	€ 60,000
Minus: Amortizimi i Akumuluar	€ 0	€ 4,000	€ 8,000	€ 12,000	€ 16,000	€ 20,000
Investimet Afatgjata						
Gjithsej Pasuritë Fikse	€ 60,000	€ 56,000	€ 52,000	€ 48,000	€ 44,000	€ 40,000
Gjithsej Pasuritë	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912
Detyrimet						
Detyrimet Afatshkurta						
Llogaritë e Pagueshme						
Kreditorët dhe Akumulimet						
Mbitërheqjet në Bankë		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Kreditë në Bankë		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Gjithsej Detyrimet Afatshkurta	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Detyrimet Afatgjata						
Kreditë Afatgjata		€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Detyrimet Tjera Afatgjata						
Gjithsej Detyrimet Afatgjata	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Gjithsej Detyrimet	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
Kapitali i Pronarit						
Kapitali	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000	€ 62,000
Fitimi I mbajtur (humbja)	€ 0	€ 28,423	€ 62,872	€ 104,176	€ 152,566	€ 208,912
Gjithsej Kapitali i Pronarit	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912
Gjithsej Detyrimet dhe Kapitali I Pronarit	€ 62,000	€ 90,423	€ 124,872	€ 166,176	€ 214,566	€ 270,912

**U.S. AGENCY
FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT**

Misioni në Kosovë
Rruga Ismail Qemali, nr. 1 / Prishtinë, Kosovë 10130
Tel: +383 (0) 38 243 673
Fax: +383 (0) 38 249 493