

e Bankar

REVISTA E PARA PA PAGESË PËR FINANCAT

DEL 4 HERË NË VIT ■ NUMËR 4 ■ DHJETOR 2015



14 EUROSTANDARD BANKA
HYRI NË RANGUN E
BANKAVE MESATARE NË TREGUN
E REPUBLIKËS SË MAQEDONISË

Nikollçe Petkoski

05 EBTN-JA FILLOI ME
SUKSES ZBATIMIN E STANDARDIT
TË RI TË CILËSISË PËR KUALIFIKIM
PROFESIONAL NË INDUSTRIJË EVROPIANE
PËRSHËRBIMET BANKARE DHE FINANCIARE

51 MËSIMET MË TË REJA
NË LIDHJE ME RREGULLATIVËN
BANKARE NË SHETETET QË
NUK JANË NË EUROZONË

Dejan Shoshkiq



KRIZA GLOBALE 09
FINANCIARE NUK E KA
PREKUR DREJTPËRDREJT
SISTEMIN TONË BANKAR

Prof. dr. Ljupço Trpeski



VENDOSJA E 11
EUROS MALIT TË
ZI I SOLLI NJË SËRË
PËRPARËSISH

Prof. dr. Nikollas Fabris



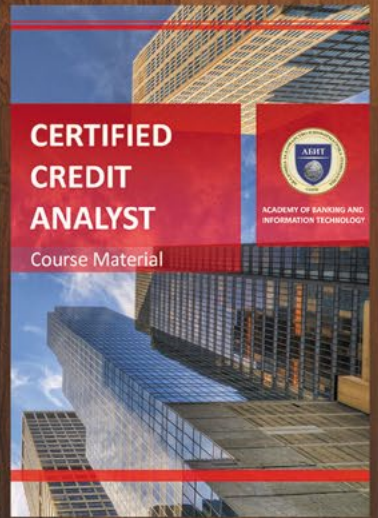
ФЕВРУАРИ
2016



ФЕВРУАРИ
2016



ФЕВРУАРИ
2016



ФЕВРУАРИ
2016

АКАДЕМИЈА ЗА БАНКАРСТВО И ИНФОРМАТИЧКА ТЕХНОЛОГИЈА

СЕМИНАРИ

- УПРАВУВАЊЕ СО БАНКАРСКИ РИЗИЦИ
- БАНКАРСКИ РАБОТИ СО ПРАВНИ ЛИЦА
- БАНКАРСКИ РАБОТИ СО ФИЗИЧКИ ЛИЦА
- БАНКАРСКИ РАБОТИ СО ПРАВНИ И ФИЗИЧКИ ЛИЦА
- НАПЛАТА НА ПОБАРУВАЊАТА И ПРОБЛЕМАТИЧНИТЕ ПЛАСМАНИ
- ПРАВНИ РАБОТИ И СПРЕЧУВАЊЕ НА ПЕРЕЊЕ НА ПАРИ
- УПРАВУВАЊЕ СО БАНКАРСКА МРЕЖА
- МЕНАџМЕНТ И ОПШТИ СЕМИНАРИ
- СЕМИНАРИ ЗА ФИНАНСИСКИ ИНСТИТУЦИИ
- СЕМИНАРИ ЗА ОСИГУРИТЕЛНИ КОМПАНИИ



*Ние создаваме успех.
We create success.
Ne krijojmë sukses.*

www.abit.edu.mk

04 HYRJA

05 EBTN-JA FILLOI ME SUKSES ZBATIMIN E STANDARDIT TË RI TË CILËSISË PËR KUALIFIKIM PROFESIONAL NË INDUSTRIJË EVROPIANE PËR SHËRBIMET BANKARE DHE FINANCIARE

07 VETËM GJENERATAT TË CILAT LEJOJNË INTERAKSION KANË MUNDËSI PËR PËRPARIM

09 KRIZA GLOBALE FINANCIARE NUK E KA PREKUR DREJTPËRDREJT SISTEMIN TONË BANKAR

11 VENDOSJA E EUROS MALIT TË ZI I SOLLI NJË SËRË PËRPARËSISH

14 EUROSTANDARD BANKA HYRI NË RANGUN E BANKAVE MESATARE NË TREGUN E REPUBLIKËS SË MAQEDONISË

18 RËNDËSIA DHE NEVOJA E VENDOSJES SË SSA-SË – CERTIFICATE CREDIT ANALYST NË INDUSTRIJË BANKARE NË MAQEDONI SI DHE NË FITIMET E AUTPUTEVE TË KËSAJ CERTIFIKATE

22 ROLI DHE RËNDËSIA E KONTABILITETIT NË VEPRIMTARINË BANKARE

26 CRM – MENAXHER I CERTIFIKUAR PËR RREZIQE

29 LET'S MOVE – ZHILLIMI I KUADROVE TË REJA NË OHRIDSKA BANKA

31 VENDOSJA E TRAJNIMEVE PËR PUNËTORËT TI NË SISTEMIN BANKAR NË RM, SI DHE RISITË IT DHE NOVACIONET E TTK BANKËS SHA SHKUP

35 STANDARDIZIM I TË PUNËSUARVE BANKARË NË FUSHËN E ANALIZËS KREDITORE

36 STANDARDIZIMI I TË PUNËSUARVE BANKARË PËR MENAXHIM TË SUKSESSHËM ME EKSPOZITURAT

39 STRATEGJIA DHE PROCESI I PLANIFIKIMIT STRATEGJIK NË BANKA

42 KOHË E NORMAVE TË ULËTA TË INTERESIT

45 KI-PAY – IMPULS I RI NË ZHVILLIMIN E E-TREGTISË NË MAQEDONI

47 SISTEM EFIKAS DHE EFEKTIV I PAGESËS PARAGJYQËSOR EDHE GJYQËSORE – PRAKTIKA VENDASE DHE RAJONALE E “EOS MATRIX”

49 NEVOJA PËR ANALIZË TË RREZIKUT DHE PROFILIMIT TË KLIENTËVE ME RREZIK TË LARTË

51 MËSIMET MË TË REJA NË LIDHJE ME RREGULLATIVËN BANKARE NË SHTETET QË NUK JANË NË EUROZONË

53 RECENSONI DHE STANDARDE PËR PUBLIKIM

clear vision



АБИТ

BOTUESI

Akademi për Banka dhe Teknologji Informatike
ul.Orce Nikolov pa 75, 1000 Shkup
Tel. +389 2 3 125 500

Zhiro-llogaria:

NLB Banka ShA Shkup 210069343150166
Stopanska Banka ShA Shkup 200002761797281
Eurostandard Banka ShA Shkup 370021100109813
EDB MK: 4058014518250
e-mail:
info@abit.edu.mk
www.abit.edu.mk

KËSHILLI BOTUES

Prof. dr. Dragolub Arsovski
Doc. Zoran Kolev
Dr. Nina Fiti Nedellkovska
Dr. Kenan Idrizi
Mr. Kristina Nikollovska
Gjorgji Jançevski
Turhan Ademi
Damir Kuder
Kosta Mitrevski
Antonije Marinovski
Stanmir Staņev
Branko Stanoeski

REDAKTORI KRYESOR

Doc. dr. Sinisha Naumoski

KËSHILLI REDAKTUES

Prof. dr. Robert Gora (Poloni)
Prof. dr. Andej Shellc (Poloni)
Prof. dr. Dejan Shoshkiq (Serbi)
Prof. dr. Zoran Grubishiq (Serbi)
Prof. dr. Ivan Shverko (Kroaci)
Prof. dr. Ica Përğa (Kroaci)
Prof. dr. Emill Karaliev (Francë)
Prof. dr. Petrit Balija (Kosovë)
Prof. dr. Stojan Tagarev (Bullgari)
Prof. dr. Fadil Bajrami
Prof. dr. Biljana Angellova
Prof. dr. Evica Dellova Jolevska
Dr. Maja Stevkova Shterleva
Mr. Toni Stojanovski
Nikollçe Petkovski
Mr. Dragi Tasevski
Natalija Aleksova
Mr. Milena Perçinkova
Mr. Besim Bilali
Mr. Vladimir Eftimovski
Mr. Angella Ristova
Mr. Sasho Dimitrijoski

PËRPUNIMI KOMPJUTERIK

Zoran Treneski

PËRKTHEU

Jordana Shemko-Georgievska

ISSN 1857-954X



HYRJA



doc. dr. Sinisha Naumoski,
redaktori kryesor

Të nderuar lexues,

Shoqëria maqedonase sot, më saktë masa e përgjithshme në para, siç duan të thonë autoritetet bankare, është më tepër se 14 miliarda euro. Në të vërtetë, popullata dhe sektori ekonomik përfshijnë një masë në para prej 1,5 miliarda euro, BPRM-ja ka në dispozicion 2,5 miliarda euro, Buxheti dhe përdoruesit e buxhetit kanë në dispozicion 3,5 miliarda euro dhe pjesa më e madhe i mbetet "industrisë bankare", d.m.th. bankat komerciale kanë në dispozicion mbi 6,5 miliarda euro. Prandaj me të drejtë mund të konstatojmë se sistemi i qëndrueshëm bankar është me rëndësi të madhe për zhvillimin e përgjithshëm të vendit. Domethënë, bankat komerciale në vitin 2015 janë në kondicion identik, ose, mund të thuhet në kondicion më të mirë se vitin

e kaluar. Gjithsesi, kjo ndodh për shkak të politikës së tyre të kujdesshme kreditore, si dhe për shkak të politikës monetare të vazhdueshme stabile të Bankës Qendrore gjatë viteve të kaluara. Si mbështetje e këtyre thënieve janë raportet e BPRM-së mbi gjendjen e kapitalit, ku bankat komerciale dëshmojnë normë më të madhe se ajo e përcaktuar nga Bazel 3, që do të thotë nxitje për vitin 2016, që ato t'i zmadhojnë aktivitetet e veta në funksion të ashtuquajturës "banka sipërmarrëse".

Siç e dimë, në shtetet e Bashkimit Evropian, ndërmarrjet e vogla dhe të mesme janë faktori kryesor i zhvillimit ekonomik, kështu që me rëndësi të veçantë është që ato të kenë kapital të mjaftueshëm financiar që ta nxitin zhvillimin ekonomik të shtetit. Në këtë kontekst, mungesa e kapitalit dhe e resurseve financiare janë barrierat kryesore për zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Maqedoni. Prandaj themi se nevojitet aktiviteti i bankave ose i ashtuquajturit "bumi kreditor sipërmarrës". Por, duhet të jemi të kujdesshëm me tezat, kur flasim për normën e lartë të aktivitetit kreditor. Praktikisht, aktiviteti i tillë i bankave duhet të jetë në përpjesëtim të drejtë me rritjen e PBV-së, në të kundërt, kjo me siguri do të shpinte kah krizës kreditore. Përfundimi është i qartë. Nevojitet përfshirje më e madhe e fondeve publike dhe ekspansion i koordinuar i kreditimit sipërmarrës.

Nëse e marrim shembullin me aktivitetin bankar të sipërmarrjes në Evropë, do të shohim se kjo është e limituar (por shumë e përshtatshme për te ne) në kreditë bankare deri në 80% të vlerës së projektit, për dallim nga ShBA-ja, ku sipërmarrësit në pjesën më të madhe financohen nga tregu i kapitalit. Sipas kësaj, financimi i bizneseve sipërmarrëse (ndërmarrjet e vogla dhe të mesme) në Republikën e Maqedonisë duhet të përmirësohet me rivitalizim të dialogut midis institucioneve shtetërore, bankave, ndërmarrjeve dhe Bursës së Maqedonisë ose me kombinim të më tepër masave. Në këtë kontekst, bëhet pyetja: Cilat masa mund të dalin nga dialogu i tillë?

- Masa I: vendosja e të a.q. „CROWDFUNDING“

Në Maqedoni masa e tillë, përveç kredive bankare, do të përfshijë edhe qasje të lehtë në tregun e kapitalit, nëpërmjet financimit të projekteve ose nëpërmjet marrjes së shumave të vogla të të hollave nga një numër i madh njerëzish. Gjithsesi, kjo është e mundshme në kombinim me një hipotekë apo me garanci nga fondet publike (Qeveri). Projekti është zbatuar me sukses në shumë shtete me mentoritet të "European Savings & Retail Banking Group" nga Brukseli.

Nëse punon për para asnjëherë nuk do të fitosh. Por, nëse e do atë që punon dhe në vend të parë e vendos klientin, atëherë suksesi është i pashmangshëm.

(Rejkrok, themelues i "Mekdonalds")

Standardi "Triple E"



EBTN-JA FILLOI ME SUKSES ZBATIMIN E STANDARDIT TË RI TË CILËSISË PËR KUALIFIKIM PROFESIONAL NË INDUSTRIJË EVROPIANE PËR SHËRBIMET BANKARE DHE FINANCIARE

Standardi "Triple E" e dëshmon ambicien e EBTN-së për të kontribuar që përsëri të vendoset besimi në sektorin financiar të shërbimeve



Klemens Spurenger, president i EBTN-së

Asociacioni Trajnues Evropian Bankar (EBTN) me seli në Bruksel, është i vetmi "zë i bashkuar" i cili siguron arsim dhe trajnim në industrinë bankare, së bashku me partnerët e vet, nëpërmjet projektit për standardizim të profesionit bankar, i a.q. klasifikimi "Triple E", pjesë e programit të Bashkimit Evropian - "Erasmus+", që i dedikohet sektorit të shërbimeve financiare. Standardi "Triple E" përcakton se si të dizajnohet dhe si të zbatohet kualifikimi joformal për të punësuarit bankarë në suazat e Bashkimit Evropian. Domethënë, standardi i tillë nuk është mjet për certifikim të individëve, por njohje e akredituar e cilësisë së kualifikimeve që i ofrojnë institucionet anëtare të EBTN-së. Praktikisht, Standardi "Triple E" i njih praktikat nacionale ekzistuese dhe automatikisht i pranon nivelet dhe akreditimet institucionale të marra nga autoritetet kompetente nacionale në Evropë.

Për këtë qëllim, rreth njëqind drejtorë të institucioneve bankare arsimore nga e gjithë Evropa e më gjerë ishin të pranishëm në konferencën që u mbajt në Bruksel më 24 shtator 2015, nikoqir i të cilës ishte Federata Bankare Evropiane (FBE). Në këtë kontekst, z. Klemens Spurenger, president i EBTN-së dhe z. Koen Venekamp, sekretari i përgjithshëm i EBTN-së, si nikoqirë të konferencës u uruan një mirëseardhje të ngrohtë të pranishmëve, kurse z. Vem Mijs, drejtori ekzekutiv i Federatës Bankare Evropiane (FBE) e hapi konferencën me fjalët: "E përshëndes EBTN-në për këtë projekt të guximshëm. Tani është koha që anëtarët e EBTN-së ta shfrytëzojnë dhe ta zbatojnë këtë projekt në nivel nacional".



Koen Venekamp, sekretari ekzekutiv i EBTN-së

Pastaj, z. Mijs e ka theksuar nevojën për mësim dhe përparim të përhershëm tek profesionistët në industrinë bankare dhe e theksoi rolin kryesor të cilin e kanë anëtarët e EBTN-së në këtë proces. Duke iu referuar programit vjetor të FBE-së me temë: "Botë e re dhe e guximshme për bankat", Z. Mijs përfundoi me fjalët: "Bankave të guximshme u nevojiten bankarë të guximshëm. Profesionalistët e aftë mund të bëjnë dallim edhe përkrah revolucionit digital."



Në emër të Komisionit Evropian, i cili ishte bashkëthemelues i projektit "Triple E", z. Zhao Santos, si përfaqësues i saj dhe përgjegjës për trajnim profesional dhe arsim për të rriturit në Sekretariatit e Përgjithshëm të Komisionit Evropian për Punësim, Punë Sociale dhe Përfshirje, theksoi: "Jam i impresionuar nga aftësia juaj që t'i integroni të tri instrumentet për mësimin e përgjithshëm: EQF, ECVER dhe EQAVET. Në këtë drejtim do t'ju nxitja të vazhdoni edhe mandej, ta zgjeroni projektin, për shembull, në lidhje me Fondet Evropiane për Përparim dhe Fitim të Shkathtësive të Reja".

Me përfundim të fjalimeve përshëndetëse dhe hyrëse të të ftuarve të lartë nga Federata Bankare Evropiane dhe Komisioni Evropian, z. Klemens Spurengerg, presidenti i EBTN-së dhe znj. Mariola Zimanska-Koshcis, nënpresidentja e EBTN-së, e filloi procesin e edukimit për zbatim të standardit "Triple E" në praktikë.

Standardi "Triple E" është si një udhëtim i përkryer në një anije të bukur me vela – të duhet vetëm destinacion atraktiv. Të duhet një anije e mirë. Të duhet një port i mirë dhe të fund të duhen rregulla të caktuara që të dish se ku të drejtohesh. Me standardin "Triple E" duhet të fitohet mundësia për arritje në zhvillimin tuaj profesional si individ, si menaxher, si organizatë dhe përfundimisht si sektor, theksoi znj. Zimanska-Koshcis.



Mariola Zimanska - Koshcis, nënpresidente e EBTN-së



Vim Mijis,
Drejtori ekzekutiv i
Federatës Evropiane Bankare (EFB)

Pasi përfundoi takimi plenar, delegatët morën pjesë në dy punëtori. Domethënë, punëtorja e parë me temë: "What's in it for me?" (Çfarë fitoj unë prej kësaj?) u fokusua te beneficionet nga Standardi "Triple e" për të gjitha palët e prekura. Punëtorja e dytë me emër: "Let's put it in practice" (Ta zbatojmë këtë) u fokusua te përdorimi i standardit "Triple E" gjatë dizajnit të kualifikimeve.



Në fund, konferenca përfundoi me punëtorinë e organizuar me tryezë të rrumbullakët, të moderuar nga z. Simon Tomas, drejtori ekzekutiv i "Chartered Banker Institute". Panelistët si përfaqësues të të punësuarve, punëdhënësive dhe bankat e ndërmorën Standardin "Triple E" si instrument i rëndësishëm me të cilin zmadhohet mundësia për punësim të të punësuarit në sektorin bankar dhe zmadhohet cilësia e trajnimeve në këtë sektor. Ekspertët e arsimit ishin të impresionuar nga cilësia teknike të standardit dhe mënyrës ku instrumentet të cilat ishin zbatuar për mësimin e përgjeshëm.

VETËM GJENERATAT TË CILAT LEJOJNË INTERAKSION KANË MUNDËSI PËR PËRPARIM

Jam i bindur se nëse vendosim një sistem ku studentët do të mund të njihen drejtpërsëdrejti me sfidën – bankën, deri në ditën kur do të vijë të punësohen në të do të jenë të përgatitur shumë që të kontribuojnë në zhvillimin e saj

Lufta për arsim cilësor është mision i çdo gjenerate. I yni, ne të cilët i vendosim qëllimet e vendosura, i atyre të cilët i përvetësojnë njohuritë, prindërit e tyre apo i shoqërisë së mësimi të përjetshëm – i gjithkujt. Në kushte të tilla, duke e ditur rëndësinë e jashtëzakonshme të arsimit, të gjithë kërkojmë më tepër. Më tepër në kuptim të vlerës së përdorur për atë që mësohet, ligjërohet etj. Megjithatë, pikërisht prej saj, prej vlerës së përdorur, del dhe moskomoditeti për të gjithë ne.

Kur jeni të ballafaquar me sfidën të ligjëroni në universitet, jeni të vetëdijshëm se nuk mund të krijoni program studimor i cili do të përputhet me një profil të një vendi pune, vazhdimisht kërkoni mënyra si t'i përfshini në ligjërim të gjitha njohuritë e fituara dhe risitë e përditshme nga fusha e caktuar. Në të vërtetë, realiteti është se e gjithë kjo e prek shumë pak materien e pranuar për lëndët. Kështu, prezantojmë shembuj të vërtetë, ndihmojmë në përpunimin e projekteve të studentëve, ndajmë kohë për konsultime që nuk lidhen gjithmonë me materien ... por në fund mbetet e njëjta pyetje: Ku do ta përdorim të gjithë atë



*dr. Kirill Jovanovski,
Docent në Degën për Menaxhment Financiar,
Fakulteti Ekonomik – Shkup, UKEM*

që mësojmë në fakultet? Në fund që të mos keqkuptohem se njohuria nga fakulteti nuk është e rëndësishme, do të desha të theksoj se në fakultet jepen njohuri universale, kurse çdo individ gjatë punës i mban ato njohuri të cilat janë më të nevojshme për të. Ekzistojnë shembuj të shumtë kur në punë hasemi me nocione dhe lidhjet midis tyre të cilat i kemi hasur gjatë studimeve. Shpesh ndodh, për shkak të faktit se gjithmonë jemi në garë për të marrë provimet, të mos kemi mundësi të përcaktojmë deri në fund se cilat prej tyre janë të dobishme.

Misioni ynë duhet të krijojë gjenerata të cilat në të ardhmen do të jenë fuqia lëvizëse në organizata, gjeneratorë të ndryshimeve dhe rritjes në shoqëri. Gjenerata të cilat kur do të vijë në vendin e punës do të jenë inspirim, energji, motiv, parakusht të zhvillimit. Vetëm një pjesë nga e gjithë kjo mund ta ligjërojmë në fakultet. Më tepër nëpërmjet teorisë, por edhe nëpërmjet disa aktiviteteve të tjera. Këtu përveç krijimit të shprehive të punës, kontakteve dhe maturimit të studentëve, duhet t'u japim ndjenjën se pikërisht prej tyre pritët më shumë. Dhe prandaj programet studimore duken më të gjera.

Nga kjo rrjedh, se nëse në fakultet nuk mund ta japim të gjithë njohurinë praktike (që më shpesh ligjërohet nëpërmjet studimit të rasteve dhe të ftuarve, ligjërues, - persona profesionale nga fusha), kohën tjetër të mbetur në procesin e mësimi duhet t'ua kushtojmë aktiviteteve shtesë. Pikërisht këto aktivitete shtesë duhet të na sigurojnë që njohurinë e ftuar gjatë kohës së studimeve ta "sistemojmë në raftin e vërtetë" që ta kemi gjithmonë në dispozicion kur të na duhet.

Këto aktivitete në pjesën më të madhe reflektohen në realizimin e praktikës apo në shkollat verore. Dhe pikërisht, vetëm nëpërmjet praktikës mund ta gjemë vendin e vërtetë për njohuritë e fituara. Nëse është kështu, atëherë trajnimet e dizajnuara si duhet janë organizatorë të tyre.

Megjithatë, meqenëse frika më e madhe është nga e panjohura, që plotësohet me dyshimin mbi materialin që ligjërohet, organizatorin e evenimentit apo njohuritë që fitohen në atë trajnim, në të vërtetë ne kërkojmë vazhdimisht më tepër.

Përfytyroni, një inkubator të organizuar, me ligjërues të cilët kanë punuar apo punojnë mbi problematikën që ligjërohet, me shembuj dhe me probleme të vërteta. Koha e kaluar për lidhje të paranjohurive teorike me situatat reale, kurse e gjithë kjo bëhet me ndihmë të personave për të cilët inkubatori është diçka e përditshme. Pas përfundimit të inkubatorit merrni certifikatë, që vërteton se jeni pjesë e "ekipit". Kështu kur të paraqiteni për një vend pune, udhëheqësi do ta dijë se bëhet fjalë për të punësuar me paranjohuri "të organizuar", i përgatitur që menjëherë të ballafaqohet me obligimet. Vetëm qëndrimi i tillë për të punësuarit e rinj është parakusht për eliminimin e rrezikut për shkrirje me mjedisin. Ata të punësuar, të rinj dhe energjetikë, do të ndihmojnë të kthehet atmosfera ku organizata është vendi për përparim të çdokujt, vendi që jep mundësi për përparim dhe pranim të iniciativave pozitive.

Është me të vërtetë sfida e madhe të vendosen ligjërime, në të cilat do të përfshini persona të cilët do të garantojnë për programin, kurse në të njëjtën kohë kjo të mos jetë preferencë gjatë punësimit. Në të vërtetë, procesi i tërësishëm, nga përzgjedhja e studentëve deri te mënyra e ligjërimit dhe marrja e certifikatës, duhet të garantojë përgatitje të atyre të cilët e posedojnë atë certifikatë, asgjë më tepër. Ajo është sinjal se studenti është i përgatitur të bëjë përpjekje shtesë, kurse kështu të realizojë rezultate të përkryera. Kjo është dëshmi se flasim të njëjtën gjuhë. Se jemi të vetëdijshëm për çfarë aplikojmë gjatë kërkimit të punës.

Në të vërtetë, mendoj se është e nevojshme të krijojmë një inkubator, që do të zgjaste tri javë (nga tri ditë në javë), ku do të marrin pjesë studentë të vitit të tretë dhe të katërt dhe të cilët të ardhmen e shikojnë në sektorin bankar. Gjatë këtij inkubatori do të punohet "në të gjithë sektorët" e një banke. Puna do të përfshijë aktivitete nga më të lehtat deri tek ato më të komplikuarat. Nga punët më të rëndësishme që duhet t'i kemi gjithmonë parasysht, deri te punët më pak të rëndësishme të cilat shpesh i harrojmë nga rutina në punë. Do të përfshihen trendet aktuale në botë, normativa ekzistuese e përgjithshme, rëndësia e ndjekjes së saj, mënyrat e funksionimit në çdo shërbim dhe rëndësia e çdo aktiviteti në bankë.

Me fjalë të tjera, çdo pjesëmarrës do të ketë mundësi të shikojë cila është procedura e marrjes së vendimeve në suazat e sektorëve, por edhe çfarë do të thotë ai vendim për të gjithë bankën. Cili vendim i normativës supervizore të bankës, ku reflektohet në cilin sektor dhe në përgjithësi në të gjithë bankën. Në fund, kur të përfshihen në punësim në bankë, vizita në këtë inkubator duhet të jetë nxitje për ta që të vendosin ndryshime pozitive në organizatë.

Vetëm gjeneratat të cilat lejojnë interaksion kanë mundësi për përparim. Nëse mbyllemi midis nesh, shumë lehtë, kohën e nevojshme për përparim do ta humbim për krijimin e diçkaje që tashmë e njohim. Përvoja e dhënë është si t'i mundësoni atij që vjen pas jush të fillojë me faqen tjetër. Kurse prej saj, shumë më të freskët mund të hyni në kapitujt e rinj, ku me siguri do të gjeni zgjidhje më racionale për sfidat ekzistuese, por edhe për ato të reja. Jam i bindur se nëse vendosim sistem ku studentët do të njihen drejtpërdrejt me sfidën – bankën, deri në ditën kur të vijnë të punësohen në të do të jenë shumë më të përgatitur që të kontribuojnë në zhvillimin e saj. Nëse është kështu, atëherë të gjithë ne, fakultetet dhe bashkësia e biznesit duhet t'u mundësojmë të rinjve që ta sjellin zhvillimin.

Strategjia për shpërndarjen e plasmanëve është amortizatori që i lehtëson goditjet që vijnë nga situata e përkeqësuar ekonomike në sektorin e biznesit

KRIZA GLOBALE FINANCIARE NUK E KA PREKUR DREJTPËRDREJT SISTEMIN TONË BANKAR

Politika konzervative afariste (në kuptimin më të mirë të fjalës) të cilën e kanë pjesa më e madhe e bankave, tek ne, për një afat më të gjatë kohor, kontribuon që bankat tona të jenë midis më të mirave (nëse jo edhe më të mirat) në rajon, sipas normave të plasmanëve të këqij

Pasiguritë në tregjet financiare nuk po mbarojnë. Kriza globale financiare dhe ekonomike, që filloi në vitin 2008, megjithatë është larg përfundimit. Si e shikoni Ju këtë krizë dhe cilat janë prognozatat Tuaja për epilogun e saj?

Kriza globale financiare dhe ekonomike filloi në ShBA dhe shumë shpejt u zgjerua edhe në pjesët e tjera të botës, sidomos në Evropë. Shkaku kryesor për shfaqjen e krizës në ShBA qëndron në faktin se organet kontrolluese (FED, SEK...) me vetëdije u mundësuan bankave të mëdha investuese dhe kompanive të sigurimit të hyjnë në plasmanë me rrezik të lartë, në garën për profit më të madh, duke i anashkaluar parimet themelore të punës bankare. Kjo është bërë me vetëdije dhe mund të ilustrohet me pranimin e guvernatorit të mëparshëm të FED-it, Alan Grinsen, të dhënë parë Kongresin, se ai ka konsideruar se është i mjaftueshëm kontrolli dhe kujdesi prej aksionarëve të bankave për rrezikun e plasmanit dhe se nuk është i nevojshëm ndonjë kontroll më i madh i jashtëm.

ShBA-ja e mësoi leksionin, në dukje është vendosja e "murit kinez" në punën midis investitorëve dhe bankave komerciale, duke u kthyer në fuqi i ashtuquajturit Glas-Stigal Akt.

Lidhja e industrisë financiare kontribuoi për zgjerimin e shpejtë të krizës në Evropë. Kriza kontribuoi që të ashpërsohen dhe dalin në sipërfaqe mangësitë dhe mospërfundimi i ndërtimit të projektit të quajtur Bashkimi Monetar Evropian.

Ngadalësia në marrjen e masave për udhëheqjen e politikës të koordinuar fiskale midis vendeve anëtare të EMU-s, mospërfundimi i ndërtimit të mekanizmit të supervizorit mbi bankat dhe organizatat e tjera financiare, kontribuoi që të prolongohet kriza financiare në truallin evropian dhe të rritet edhe në krizë të euros.



*prof. dr. Ljupčo Tipeski,
ekonomist maqedonas, profesor universitar, ish-ministër
në qeverinë e Maqedonisë dhe ish-guvernator i Bankës
Qendrore të Republikës së Maqedonisë.*

Projekti EMU duhet përfundojë. Nëse BE-ja nuk kalon në ShBE (Shtetet e Bashkuara Evropiane), si ShBA, do të hyjë nga kriza në krizë. Siç janë punët deri tani, të vetëdijshëm për këtë janë Gjermania dhe shtetet e Beneluksit. Këto shtete punojnë që BE-ja të bëhet ShBE, kurse shtetet periferike dhe Britania e Madhe janë frenuesit e këtij projekti.

2 Ndikimi i krizës globale mbi ekonominë e Maqedonisë është fakt i pakontestueshëm, megjithatë problemet në ekonominë vendase janë rezultat edhe i momenteve të krizës së ekonomisë vendase dhe të skenës politike. Sipas Jush, si ballafaqohet ekonomia e Maqedonisë me krizën dhe cilat janë rekomandimet Tuaja për politikatat e ardhshme që duhet të mbahen?

Kriza globale financiare nuk e ka goditur drejtpërdrejt sistemin tonë bankar. Shkaku kryesor, apo rrethana me fat, në këtë rast është mosintegrimi i bankave tona në rrjedhat financiare botërore dhe mosseksistimi i veprimtarisë bankare investuese të ne. Ndikimi indirekt i krizës mbi ekonominë vendase u reflektua nëpërmjet zvogëlimit të kërkesave ndaj kompanive tona prej partnerëve të tyre evropianë. Gjithashtu, problemet me të cilat ballafaqohen bankat amë në Greqi dhe Slloveni patën reflektimin e vet, para së gjithash psikologjik, edhe mbi bankat bija në Republikën e Maqedonisë. BPRM-ja, së bashku me udhëheqësitë e bankave në Maqedoni e menaxhuan mirë situatën e tillë dhe kështu duhet të vazhdohet edhe në periudhën e ardhshme.

3 Sektori bankar po ballafaqohet relativisht mirë me krizën. Si i vlerësoni gjendjet në bankat maqedonase?

Sistemi bankar në Maqedoni është stabil dhe i kapitalizuar mirë. Kompetenca e kapitalit është dyfish më e madhe sesa është përcaktuar me ligj, që kontribuon mbi sigurinë e depozitave. Politika afariste konzervative (në kuptimin më të mirë të fjalës) të cilën e kanë pjesa më e madhe e bankave, tek ne, për një afat më të gjatë kohore, kontribuon që bankat tona të jenë midis më të mirave (nëse jo edhe më të mirat) në rajon, sipas normave të plasmanëve të këqij.

4 A mund të pritet përkeqësim i gjendjeve në banka nëse nuk përmirësohen së shpejti shanset në biznes?

Bankat në një masë të madhe e kanë të njëjtin fat me komitentët e vet. Me fjalë popullore, nuk mund të laget sektori i biznesit nga shiu, kurse bankat të mbeten të thata, të palagura. Por, strategjia e shpërndarjes së plasmanëve është amortizatori kryesor që i lehtëson goditjet që vijnë nga situata e përkeqësuar ekonomike në sektorin e biznesit.

5 Cilat janë rreziqet me të cilat mund të ballafaqohen bankat maqedonase në vitin 2016?

Të jemi optimistë. Të presim që kriza e brendshme politike të tejkalohet dhe viti i ardhshëm zgjedhor të kalojë pa turbulenca. Të shpresojmë se do të qetësohet edhe kriza e emigrantëve. Këta dy faktorë mund të jenë edhe rrezik, por edhe faktorë të stabilitetit në punën e bankave.

6 Çfarë politikash duhet të mbajnë bankat që të ballafaqohen me sfidat me të cilat konfrontohen?

Të vazhdojnë me politikën afariste konzervative dhe me dispersionin më të lartë të plasmanëve.

7 A mund të priten ndryshime më të mëdha në politikën kreditore dhe të kamatës te bankat?

Nuk i pres, kurse objektivisht dhe nuk ka mundësi për ndryshime më të mëdha në politikën kreditore dhe të kamatës në banka. Pres që bankat të ndalojnë uljen masive të normave pasive të kamatës, në të kundërt, do ta presin degën ku qëndrojnë.

8 Pyetja për bashkimin e sektorit bankar është vazhdimisht aktuale, por në këtë plan nuk ka asgjë të re. A konsideroni se ekziston vullneti dhe terreni për bashkim dhe shkrijen e bankave në Maqedoni?

Nëse shihen rezultatet financiare të bankave të vogla, në krahasim me bankat e mëdha dhe të mesme, vite me radhë, në vetvete është parashtruar pyetja për nevojën e bashkimit të sektorit bankar në Maqedoni. Kriza në Evropë po e shtyn hyrjen eventuale edhe të ndonjë banke evropiane, nëpërmjet blerjes të ndonjë prej bankave më të vogla apo hapjen e ndonjë filiali. Nuk bëhet fjalë për vullnet. Mendoj se bankat më të vogla, në situatë ku nuk mund të ballafaqohen me konkurrencën që e ushtrojnë bankat e mesme dhe të mëdha, do të detyrohen të gjejnë zgjidhje duke u bashkuar apo shkrië.

9 A nevojitet ndryshimi i politikës monetare i Bankës Popullore të Maqedonisë, duke pasur parasysh nevojat e ekonomisë, nga njëra anë dhe stabilitetin e sektorit bankar dhe të tregut financiar në anën tjetër?

Politika monetare e BPRM-së është e parapërcaktuar nga strategjia monetare, që zbatohet prej vitit 1995, kurse kjo është strategji monetare e targetimit të kursit të valutës. Edhe pse shkenca thotë se kjo strategji, pas arritjes së qëllimit – stabiliteti i çmimeve – duhet të zëvendësohet me ndonjë tjetër, tek ne, është e dukshme se nuk ekziston përgatitje për ndryshim. Thembra e Akilit e sistemit tonë bankar është struktura e valutës dhe pasiva dhe aktiva e bankave, përkatësisht niveli i lartë i euroizimit. Në një nivel të tillë të euroizimit, më adekuate është strategjia ekzistuese monetare. Por, nuk mund të anashkalohet pyetja – deri kur mund të veprohet sipas strategjisë monetare ekzistuese?! Përgjigjja do të ishte: derisa kursi i valutës të jetë real dhe të mos jetë frenues në aktivitetet e eksportit.

Situata me euron, vitin e fundit, devalvimi i saj shkallë-shkallë në raport me dollarin dhe valutat e tjera konvertibile, kurse nëpërmjet kësaj edhe devalvimi i denarit në raport me ato valuta, e lehtëson mangësinë më të madhe të strategjisë monetare ekzistuese – kursi valutor të jetë në funksion të nxitjes së eksportit.

Nëse procesi i destabilizimit nënkupton dobësim të caktuar të euros, atëherë kjo nuk ndikon negativisht a priori, sepse e përforcon konkurrencën e jashtme të Malit të Zi

VENDOSJA E EUROS MALIT TË ZI I SOLLI NJË SËRË PËRPARËSISH



Puna me valutë të fortë u konvenonte sidomos investitorëve të huaj, kështu që kjo është një nga shkaqet për hyrjen mjaft më të lartë në SDI

*prof. dr. Nikollas Fabris,
Zëvendës-governator i Bankës Qendrore të Malit të Zi*

ABCA
CENTRALNA BANKA
CRNE GORE

Mali i Zi ka një rritje relativisht të lartë të PBV-së kur krahasohet me vendet e tjera nga rajoni dhe ku merret parasysh kriza globale financiare dhe ekonomike. Cilat janë arsyet për këtë rezultat?

Ekonominë malazeze e karakterizon ndikimi i fuqishëm i ndryshimit të rrjedhave ekonomike globale dhe rajonale. Pas rritjes dëshpëruese prej 1,8% për vitin e kaluar, këtë vit pritet ringjallje e rritjes ekonomike. Sipas vlerësimit të Bankës Qendrore të Malit të Zi (BQMZ) për tre tremujorët e parë në raport me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar është realizuar rritje prej 3,9%, kurse pritet edhe rritje për rreth katër përqind për të gjithë vitin. Motorë kryesorë të rritjes për këtë vit ishin sezoni i mirë turistik (rritje e numrit të turistëve me 15,5%), ringjallja e industrisë (rritje prej 9,2%), rritja e aktivitetit kreditor dhe të hyrat jashtëzakonisht të larta nga investimet e huaja. Vazhdim i këtij trendi pritet edhe në vitin 2016.

2 Si është e mundshme në kushte të normave relativisht të larta të kamatave të cilat i ofrojnë bankat malazeze, megjithatë të arrihet normë e lartë e rritjes? Sa është rritja e industrisë dhe si ballafaqohet me këto norma të kamatës biznesi në vendin Tuaj? Sa u japin bankat kredi kompanive?

Në Malin e Zi normat e kamatave janë më të larta se niveli i kërkuar dhe ky është një nga faktorët të cilët ndikojnë negativisht në ekonomi. Për inkurajim është fakti se normat e kamatave kanë tendencë rënëse. Në drejtim të uljes së normave të kamatave, sidomos të atyre jashtëzakonisht të larta, BQMZ-ja përgatiti propozim-ligj për kufizim të marrëveshjes më të lartë të lejueshme për normat e kamatave.

Në nëntë muajt e parë rritja e prodhimit industrialë ishte 9,2% më i madh se në raport me vitin e mëparshëm. Ndërmarrjet e suksesshme marrin kredi me norma kamatash mjaft më të ulëta se mesatarja me të cilën mund të punojnë në nivel të kënaqshëm. Megjithatë, problemi kryesor është me ndërmarrjet e vogla, start-up ndërmarrjet dhe ndërmarrjet të cilat punojnë me humbje dhe vonohen në pagimin e obligimeve kreditore për periudhën e kaluar. Për këtë kategori ndërmarrjesh lartësia e normës së kamatave është një barrierë serioze në biznes. Në drejtim të zvogëlimit të këtyre barrierave, Qeveria e Malit të Zi e themeloi Fondin Investues për Zhvillim, i cili jep kredi me shumë norma të volitshme kamatash, por problemi qëndron te mjetet e kufizuara të cilat i ka në dispozicion ky Fond.

Aktiviteti kreditor është ringjallur këtë vit dhe për herë të parë nga viti 2008 e këndeje do të kemi rritje në nivel të kredive të miratuara. Kjo i dedikohet konkurrencës së përforcuar të tregut bankar.

3 Para pak kohësh keni paralajmëruar korrigjim të obliguar të normave të kamatave, me qëllim që të zvogëlohen. Cili është qëllimi përfundimtar që do të arrihet me këto masa?

Normat e kamatave në Malin e Zi kanë një trend rënës, por edhe mandej janë mbi nivelin të cilin mund ta shënojmë si nivel të dëshiruar. Banka Qendrore e Malit të Zi përgatiti propozim-ligj për kufizim të marrëveshjes më të lartë të lejueshme për normat e kamatave. Qëllimi i këtij propozim-ligji është kufizimi i normave jashtëzakonisht të larta të kamatave që venë edhe mbi 20%. Realisht, në kushte të tilla, nuk ekziston biznes i cili mund të paguajë norma kaq të larta të kamatave, kështu që kreditë e tilla, si rregull, pas një periudhe të caktuar kohore përfundojnë si kredi jofunksionale. Nga njëra anë, kjo e rrezikon stabilitetin financiar, kurse nga ana tjetër ndikon mbi zmadhimin e nivelit të përgjithshëm të rrezikut, që reflektohet në rritjen e normave të kamatave.

4 Në çfarë gjendjesh janë bankat në Malin e Zi ku dominon kapitali i huaj? Si funksionon sektori bankar në treg dhe si e vlerësoni konkurrencën?

Sektori bankar është stabil, përkatësisht likuid, solvent dhe i kapitalizuar relativisht mirë. Aktiva e bankave në fund të shtatorit ishte 12% më e lartë në nivel vjetor. Koefficienti i solvencës së sistemit bankar në fund të qershorit të vitit 2015 ishte 15,83% që është theksueshëm mbi minimumin e lejuar prej dhjetë përqind. Vazhdon trendi i rritjes së potencialit depozitar të bankave. Depozitat në fund të shtatorit janë zmadhuar me 15,7% për nivel vjetor, kurse me nëntë muaj – 13,7%. Inkurajues është rritja e depozitave në sektorin e ekonomisë, që në nivel vjetor u zmadhua me 28,4%,

kurse për nëntë muaj – 26,9%. Njëkohësisht, u zmadhuan depozitat e popullatës me 8,6% në nivel vjetor dhe me gjashtë përqind për nëntë muaj.

Konkurrenca në sektorin bankar në Malin e Zi në vitin e kaluar është zmadhuar theksueshëm, me themelimin e tri bankave të reja, kështu që momentalisht në shtet punojnë 14 banka. Ky është një numër i madh bankash për një treg siç është Mali i Zi, kurse ka paralajmërim për hapjen edhe të bankave të reja, kështu që mund të pritet intensifikim shtesë i konkurrencës në periudhën në vijim.

5 Me çfarë politikë monetare ballafaqohet Banka Qendrore e Malit të Zi me sfidat që i vendos kriza aktuale globale dhe financiare për çdo ekonomi nacionale?

Në kushte të euroizimit, instrumentet e politikës monetare janë mjaft të kufizuara. Megjithatë, regjimi i euroizimit vepron edhe si sistem vetekuilibruar në mënyrë të ngjashme siç ka vepruar dikur standardi i artë. Instrumenti ynë kryesor i politikës monetare është norma e rezervës së obliguar, por jemi të vetëdijshëm për kufizimet e shumta të këtij instrumenti. Prandaj, qëllimi ynë kryesor është ruajtja e stabilitetit të sistemit financiar, d.m.th. para së gjithash të sistemit bankar. Mali i Zi është specifik sepse BQMZ-ja është e vetmja bankë qendrore në botë për të cilën ruajtja e stabilitetit bankar është qëllimi primar. Me masat për politikën prudente dhe me kontrollin e përforcuar këmbëngulim sistemin bankar ta mbajmë stabil.

6 Edhe pse nuk është anëtar i eurozonës, Mali i Zi është shteti i vetëm në rajon që e përdor euron si valutë vendase. Cilat janë efektet e kësaj strategjie për shtetin dhe për ekonominë? Si ndikon destabilizimi i eurovalutës mbi ekonominë e Malit të Zi?

Vendosja e euros Malit të Zi i ka sjellë një sërë përparësish. Së pari, pas disa vitesh hiperinflacion dhe inflacion të lartë, siguroam një shkallë të ulët të inflacionit, që llogaritur në afat të gjatë, përputhet me nivelin e inflacionit në eurozonë. Puna me valutë të fortë u konvenonte sidomos investitorëve të huaj, kështu që kjo është një nga shkaqet për hyrjen mjaft më të lartë në SDI. Euros i përshtatet edhe zhvillimi i shpejtë i sistemit financiar, eliminimi i rrezikut të kursit të devizave dhe zvogëlimi i rrezikut të përgjithshëm në punë. Megjithatë, kjo strategji ka mangësi të caktuara, sepse janë të kufizuara instrumentet në dispozicion të politikës monetare dhe ekonomia është më e përshtatur për kalim të goditjeve nga jashtë.

Nëse procesi i destabilizimit nënkupton dobësim të caktuar të euros, atëherë kjo nuk ndikon negativisht a priori, sepse e përforcon konkurrencën e jashtme të Malit të Zi. Kuptohet që destabilizimi serioz i euros do të ndikonte negativisht, por duke pasur parasysh se pas "euros" qëndrojnë ekonomitë më të fuqishme evropiane, konsiderojmë se që të ndodhë kjo gjë mundësitë janë të vogla.

7 Thatë se "financat publike të Malit të Zi po ballafaqohen me sfida të mëdha", pasi që shteti ka marrë huatë Banka Kineze për ndërtim të autostradës. Çfarë strategjie ka Mali i Zi në kontekst të financave publike dhe si janë efektet e kësaj politike?

Ndërtimi i autostradës i vendosi financat publike të Malit të Zi para sfidave të mëdha. Presim që borxhi publik këtë vit të arrijë një nivel prej 63% të PBV, kurse në vitin kur do të përfundojë autostrada do të tejkalojë 70%. Në periudhën e mëparshme janë ndërmarrë një sërë masash për konsolidim fiskal, kështu që pritet që, edhe përkrah nivelit të lartë të deficitit në vijim, deficitin e strukturuar në vitin 2015 do të jetë rreth 1,5%. Gjithashtu, në përputhje me Ligjin, kur borxhi publik kalon 60% të BPV-së, atëherë është e nevojshme të përpunohet strategji për zvogëlim shkallë-shkallë të shpenzimeve publike, që të zvogëlohet borxhi publik në nivel prej 60% të BPV-së. Përgatitja e këtij dokumenti është planifikuar për vitin tjetër.

8 Sipas projeksioneve dhe pritjeve Tuaja, me çfarë problemesh do të ballafaqohet ekonomia malazeze vitin e ardhshëm?

Për vitin e ardhshëm do të theksoja tri sfida kryesore. Sfida e parë kryesore është ruajtja e stabilitetit fiskal në kushte kur pritet deficit i lartë buxhetor dhe zmadhim i borxhit publik për shkak të ndërtimit të autostradës. Sfida e dytë lidhet me zvogëlimin e mëtejshëm të nivelit të lartë të kredive të këqija në sistemin bankar, kurse sfida e tretë lidhet me zvogëlimin e nivelit të moslikuidimit në sektorin real.



EUROSTANDARD BANKA HYRI NË RANGUN E BANKAVE MESATARE NË TREGUN NË REPUBLIKËN E MAQEDONISË

Në periudhën në vijim, klientët e bankës do të kenë mundësi të marrin kredi banesore me kushte të vetme në treg, kurse në të njëjtën kohë planifikohet edhe ofertë për kartela pagesore, me futjen e kartës së vetme CashBack, si dhe shërbimet të reja, me qëllim që të përmirësohet qasja ndaj klientëve



zoti Nikollçe Petkoski, President i KD-së në Eurostandard Banka ShQ Shkup

1. Në fund të vitit, kur i kemi përmbledhur rezultatet, si do ta vlerësonit vitin 2015? A ka qenë një nga vitet më të vështira për bankat në Maqedoni?

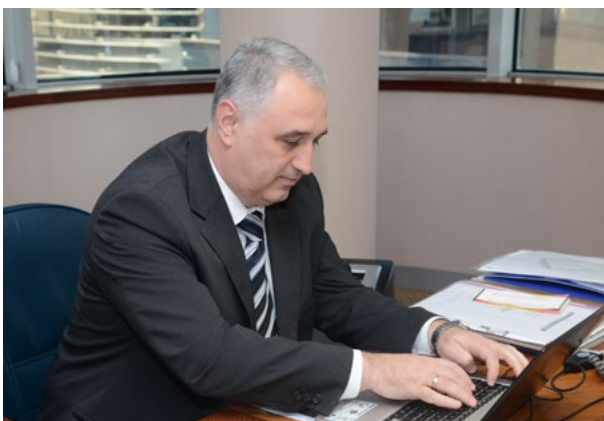
Ky vit për Eurostandard Bankën ka qenë shumë më i suksesshëm se viti i kaluar, edhe përkrah asaj se kemi qenë të kujdesshëm në punë, përkatësisht fokusi ishte vendosur te cilësia e portofolios në llogari të fitimit. Jemi të kujdesshëm në punën tonë, sepse trendet dhe gjatat për zmadhim ekonomik në Evropë janë ende të paqarta, që, përsëri, do të mund të ndikojnë drejtpërdrejt mbi ekonominë e vendit dhe mbi performancat e kompanive në vend. Megjithatë, nëse nuk ka probleme më serioze nga faktorët e jashtëm, presim një vit të suksesshëm për sektorin bankar, që e vërtetojnë edhe rezultatet financiare që i kanë shpallur bankat afariste, duke përfshirë edhe kuartalin e tretë.

2. Me çfarë rezultatesh do ta përfundojë vitin 2015 Eurostandard Banka dhe rezultat i kujt janë ato?

Duke përfshirë edhe kuartalin e tretë të vitit 2015, Eurostandard Banka me punën e vet ka realizuar rezultat financiar pozitiv në shumë prej 122,3 milionë denarë, përkatësisht përafërsisht dy milionë euro. Fitimi i realizuar, në pjesën më të madhe, u dedikohet të hyrave neto të zmadhuara nga kamatat dhe provizionet, si dhe zvogëlimit të njëkohshëm të të hyrave operative.

3. Cili është fokusi i Eurostandard Bankës në këtë periudhë? Me çfarë politike kreditore përfaqësoheni në treg dhe a mund të priten ndryshime për vitin e ardhshëm?

Kompanitë mikro, të vogla dhe mesatare janë grupi qëllimor primar kur është në pyetje kreditimi i personave juridikë. Në lidhje me personat fizikë, qëllimi ynë janë të gjithë klientët të cilët i plotësojnë kushtet për marrje të kredisë nga Eurostandard Banka, me shërbime shtesë për personat të cilët e marrin rrogën nëpërmjet bankës. Këtu futen edhe kreditë e volitshme dhe kartelat kreditore që i kanë në dispozicion klientët tanë. Qëllimi ynë nuk është plasmani me çdo kusht, por kujdesi ndaj cilësisë së plasmanit dhe cilësisë së portfolios së tërësishme kreditore. Më e rëndësishmja nga të gjitha është të mbetemi një bankë e shëndoshë dhe efikase, bankë që zhvillon marrëdhënie partnere me klientët e vet, bankë të cilës mund t'i besoni në afat të gjatë, sepse kjo është e vetmja mënyrë për punë të suksesshme.



4. A ka probleme Eurostandard Banka me plasmanët jofunksionalë dhe si i zgjidhni ato?

Plasmanët jofunksionalë në Eurostandard Bankë mbahen në nivel të ulët, përkatësisht 9,7% që është nën mesataren e nivelit në sektorin bankar. Kjo para së gjithash i dedikohet strategjisë afariste të Eurostandard Bankës, e cila bazohet mbi bashkëpunimin dhe komunikimin e drejtpërdrejtë me klientët, që na mundëson njohje me specifikat dhe problemet në punën e tyre dhe përshtatje të shpejtë me nevojat e tyre. Siç përmenda edhe më parë, qëllimi ynë nuk është plasman me çdo kusht, por kujdes për cilësinë e plasmanit dhe cilësinë e portfolios së tërësishme kreditore.

5. Çfarë risie u ofruat klientëve në vitin 2015?

Ne si bankë, përpiqemi që të jemi gjithmonë inovativë dhe klientëve tanë, si fizikë ashtu edhe juridikë, t'u ofrojmë prodhime të reja në domenin e kreditimit, punës me kartela dhe depozita. Kështu, në periudhën e kaluar u bëmë të njohur me produktet depozitive atraktive dhe me kartelat pagesore unike. Në periudhën e ardhshme, klientët e bankës do të kenë mundësi për kredi banesore me kushte të vetme në treg, kurse njëkohësisht planifikohet edhe plotësim i ofertës për kartelat pagesore, me vendosjen e kartelës së vetme CashBack, si dhe shërbime të reja, me qëllim që të përmirësohet qasje ndaj klientëve.

6. Duke pasur parasysh se Eurostandard Banka është një bankë e vogël, a keni strategji për tërheqje të ndonjë partneri strategjik?

Siç e dini tashmë, në vitin 2014 Poshtenska Banka u bashkua me Eurostandard Bankën. Me këtë bashkim, Eurostandard Banka u fut në rangun e bankave mesatare në tregun e Republikës së Maqedonisë, kështu që hapen mundësi të reja dhe më të mëdha për zmadhim dhe zhvillim të bankës, për përforsim të potencialit të saj dhe performancave financiare, zgjerim të portfolios dhe bazës së klientëve, sigurim të mbulesës më të gjerë me shërbimet e bankës në territorin e të gjithë shtetit dhe rritje të mëtejme të pjesëmarrjes në treg. Banka është e kapitalizuar mirë, me likuiditet të lartë, me strategji afariste të mirë, kështu në këtë moment nuk shohim se nevojitet partneritet strategjik.

7. A mund të rrezikohet stabiliteti i sektorit bankar në Maqedoni nëse vazhdon kriza ekonomike dhe financiare, që më tepër vjen nga jashtë? Sidomos meqenëse pjesa më e madhe e bankave janë të vogla dhe mesatare.

Bankat e Maqedonisë janë stabile, kanë kapitalizim të përkryer dhe likuiditet të lartë. Ato nuk janë të ballafaquara me huan shtetërore ndaj shteteve më të rrezikuara të eurozonës. Paratë e deponentëve janë plasuar në ekonominë e Maqedonisë, në ndërmarrjet maqedonase dhe për qytetarët e Maqedonisë. Kursimet e personave juridikë janë të siguruara në fondin për sigurim të devizave. Një pjesë e mjeteve që bankat tona i ruajnë jashtë shtetit për mbajtje të pozitës së devizës janë, para së gjithash, në banka komerciale, me rangim të lartë, ku mendoj se kjo gjendje nuk mund të veprojë në mënyrë të tillë që të reflektohet sidomos në sektorin financiar të ekonomive të caktuara. Gjithashtu, edhe në shakullinën e krizës ekonomike, që i tronditi bankat botërore dhe evropiane, sektori bankar i Maqedonisë u dëshmuua si segmenti i vetëm i shoqërisë maqedonase i cili u ballafaqua me sukses me këtë fenomen. Megjithatë, rreziqet kreditore dhe të likuiditetit në ekonomi ekzistojnë ende dhe në periudhën e ardhshme duhet të ndiqen me kujdes.

8. Sa korrespondon politika monetare e Bankës Popullore të Maqedonisë me nevojat e ekonomisë dhe të bankave në këtë moment?

Politika e BPRM-së është e drejtuar kah mbajtjes së stabilitetit të çmimeve, stabilitetit të kursit të denarit dhe të normave të kamatave. Nëpërmjet politikës së vet, BPRM-së jep sinjale monetare për bankat dhe në këtë mënyrë këmbëngul të ndikojë mbi lartësinë e aktivave të tyre dhe mbi normat pasive të kamatave. Vendimi i NBRM-së që t'i zvogëlojë normat e kamatave të bonove të thesarit, si dhe të normës referente nga e cila varen drejtpërdrejt kreditë bankare, nënkuptonte edhe zmadhim të plasmanëve në kredi, sepse për bankat afariste plasmanët e bonove dhe të fletobligacioneve po bëhen joatraktive, kurse nga ana tjetër, për klientët bëhen kredi më atraktive dhe më të lira. Politika e NBRM-së është në përputhje me gjendjen momentale të ekonomisë dhe mundëson ambient të përshtatshëm makroekonomik, që përsëri është parakusht për zhvillim afatgjatë të qëndrueshëm ekonomik.

9. Cilat janë rreziqet të cilat i kanosen ekonomisë dhe biznesit mbi bankat në periudhën e ardhshme?

Është e dukshme që vendet e eurozonës po ballafaqohen me sfida të mëdha. Nuk përjashtohet mundësia që këto sfida të kalojnë në një krizë të re ekonomike që do t'i detyrojë ekonominë evropiane, por edhe shtetet e rajonit, të kursejnë më tepër që ta zvogëlojnë konsumin shtetëror, por edhe atë personal, që do ta zvogëlojë drejtpërdrejt edhe eksportin maqedonas. Në një ekonomi të vogël dhe të hapur, siç është ekonomia e Maqedonisë, krizën në valën e para do ta ndiejë sektori real, kurse kompanitë të cilat janë të orientuara kah eksportit do të jenë gjithmonë të parat në goditje, që përsëri, në mënyrë indirekte do të kishte pasoja edhe te bankat afariste. Çdo bankë afariste e krijon strategjinë e vet afariste në të cilën politika kreditore zë vendin kryesor. Vlerësimet e rrezikut duhet të bazohen te qëndrueshmëria e projekteve që financohen, si dhe analiza e aftësisë kreditore të të gjithë shfrytëzuesve kreditorë potencialë. Megjithatë, sektori bankar në shtet nuk është i pasqyruar ndaj investimeve të rrezikshme, likuiditeti i sistemit është mjaft i përshtatshëm dhe baza kapitale e tërësishme është e shëndetshme. Në këtë aspekt, sektori bankar pritet të mbetet i shëndetshëm dhe të vazhdojë të mbështesë projekte profitabile dhe të shëndetshme dhe klientë të aftë për kredi.

PËRFITONI PËR ÇDO BLERJE QË
PËR ÇDO DITE!



Asnjëherë mos paguani para në dore!

RËNDËSIA DHE NEVOJA E VENDOSJES SË SSA-SË – CERTIFICATE CREDIT ANALYST NË INDUSTRIJË BANKARE NË MAQEDONI SI DHE NË FITIMET E AUTPUTEVE TË KËSAJ CERTIFIKATE



*dr. Marija Srebrenova Trendova,
Udhëheqëse e Drejtorisë për Menaxhim të Rrezikut të kredisë në
Bankën Komerciale ShA Shkup*

Rëndësia e Certifikatës për Analist Kreditor lidhet me qëllimin dhe rëndësinë e analizës kreditore si proces në bankë ose në ndonjë institucion tjetër financiar. Analiza kreditore e kompanive të sektorit korporativ përbën identifikim të rrezikut që ekziston në të gjitha situatat e kreditimit dhe nxjerrjen e përfundimeve që lidhen me probabilitetin e pagimit të kredisë nga ana e bankës. Kjo arrihet nëpërmjet analizës së hollësishme kuantitative dhe kualitative të kompanisë dhe të performancave të saj.

Trajnimi për analist kreditor të certifikuar mundëson përforcim të aftësive analitike dhe shkathtësive praktike të pjesëmarrësve. Nëpërmjet qasjes së strukturuar dhe sistematike gjatë analizës së kompanisë dhe mjedisit të saj rrethues duhet të kontribuojë për vlerësim të drejtë të aftësisë kreditore, që është me rëndësi të veçantë për mbajtjen e nivelit të cilësisë së portfolios kreditore të bankave dhe përfundimisht për mbajtje të stabilitetit financiar të sistemit bankar në tërësi.



КРОВ НАД ГЛАВА

за ситѐ нас

СТАНБЕН КРЕДИТ НА
КОМЕРЦИЈАЛНА БАНКА



комерцијална банка
аџ скопје

Опција 1 - Важи во промотивниот период до 30.09.2016

Каматна стапка од 2,9% годишна фиксна за првите 3 години, 6,85% годишна променлива за остаток на период на отплата на кредитот и рок на отплата до 30 години.

За износ на денарски кредит со ЕУР клаузула од 1.854.000 денари, со рок на отплата од 30 години и каматна стапка од 2,9% годишна фиксна за првите 3 години и 6,85% годишна променлива за остатокот на периодот на отплата на кредитот, месечниот ануитет изнесува 7.717,00 денари за првите 3 години и 11.747,00 денари за останатиот период на отплата на кредитот.

Трошоци за кредитот: 2.210,00 денари интеркаларна камата, 400,00 денари надомест за аплицирање и обработка на кредитот, 0,00 денари надомест за одобрување и администрирање на кредит и 0,00 денари трошоци за процена на вредноста на инструментот за обезбедување за сите новоодобрени кредити во промотивниот период до 30.09.2016.

Вкупните трошоци на кредитот изнесуваат 2.232.342,00 денари, а вкупниот износ што го плаќа корисникот на кредит изнесува 4.086.342,00 денари.

Опција 2

Каматна стапка од 4,85% годишна фиксна за првите 5 години, 6,65% годишна променлива за остаток на период на отплата на кредитот и рок на отплата до 30 години

За износ на денарски кредит со ЕУР клаузула од 1.854.000 денари, со рок на отплата од 30 години и каматна стапка од 4,85% годишна фиксна за првите 5 години и 6,65% годишна променлива за остатокот на периодот на отплата на кредитот, месечниот ануитет изнесува 9.784,00 денари за првите 5 години и 11.631,00 денари за останатиот период на отплата на кредитот.

Трошоци за кредитот: 3.695,00 денари интеркаларна камата, 400,00 денари надомест за аплицирање и обработка на кредитот, 0,00 денари надомест за одобрување и администрирање на кредит и 0,00 денари трошоци за процена на вредноста на инструментот за обезбедување за сите новоодобрени кредити во промотивниот период до 30.09.2016.

Вкупните трошоци на кредитот изнесуваат 2.226.516,00 денари, а вкупниот износ што го плаќа корисникот на кредит изнесува 4.080.516 денари.

Нотарските трошоци, трошоците за упис на заложното право во соодветна јавна книга и трошоците за осигурување на заложениот недвижен имот од основни ризици не и се познати на Банката и паѓаат на товар на корисникот на кредитот и истите не се вклучени во пресметката на СВТ. Овие трошоци паѓаат на товар на корисникот на кредитот.

Репрезентативниот пример се однесува за претпоставен датум на користење на кредитот 01.03.2016 година

Повеќе информации на :

www.kb.com.mk

контакт центар: (02) 3 296 800

Ky lloj edukimi kërkon pjesëmarrësit të kenë arsim formal ekonomik të lartë, që do të thotë Certifikata është posedim i njohurive dhe shkathtësive shtesë që lidhen ngushtë me fushat që e përfshijnë rajonin e analizës kreditore. Kjo nënkupton specializim më të ngushtë të kandidatëve dhe nivelim të njohurisë nga fusha e analizës kreditore në nivel të industrisë bankare në shtet, që njëkohësisht është edhe fitim nga kjo certifikatë.

Analiza kreditore solide nënkupton strukturim përkatës të kredisë në varësi nga nevojat për financim të klientit dhe të rreziqeve të vlerësuara

Analiza kuantitative dhe kualitative është një proces i komplikuar që përfshin hulumtim në lidhje me aktiven, pasiven dhe kapitalin e bilancit të gjendjes së kompanisë, të hyrat dhe të dalat të dhëna në bilancin e suksesit me menaxhmentin, veprimtarinë, ciklin afarist dhe mjedisin rrethues. Nga ana tjetër, analiza kreditore solide nënkupton strukturim përkatës të kredisë në varësi nga nevojat për financim të klientit dhe të rreziqeve të vlerësuara që është shumë e rëndësishme për bankën. Në të gjitha fazat e procedurës së analizës kreditore merren parasysh dispozitat e normativës së NBRM-së.

Duke marrë parasysh atë që është dhënë më lart, struktura e programit për analist të certifikuar kreditor e mbajtur në tri module, përfshin tema lidhur me të gjitha aspektet e analizës kreditore. Moduli i parë jep hyrjen në rolin e analistit kreditor, procesin e kredisë, raportet financiare dhe rrezikun e kredisë. Moduli i dytë mundëson kornizë për analizë sistematike dhe gjithëpërfshirëse të aftësisë për kredi të klientit, nëpërmjet analizës top-down në sistemin ekonomik.

Fillon me kushtet makroekonomike, politike-ekonomike, rrezikun e vendit, pa shkon kah analizës së veprimtarisë, konkurrencës, kompanisë dhe në fund të menaxhmentit. Modeli i tretë ka për qëllim t'i mundësojë pjesëmarrësit përvetësim të shkathtësive specifike për vlerësim të investimit, projektit dhe për zgjidhje të pasqyrimeve problematike. Gjatë marrjes së vendimeve për kreditim, kandidati duhet ta ketë parasysh dhe rezervimin, përkatësisht shpenzimet për bankën, që është dhe një temë e veçantë dhe shumë e rëndësishme në këtë trajnim.

Strategjitë e mësimdhënies së janë konceptuar në përputhje me përmbajtjen e moduleve dhe janë drejtuar kah ngritjes themelore të zbatimit të supozimeve teorike dhe kah mundësimin të njohurisë praktike me cilësi të lartë. Zbatimi i njohurisë praktike zmadhohet nëpër tre module, përkatësisht më i lehti është moduli i parë dhe më i komplikuari moduli i tretë.

Korniza e përgjithshme për analizë kreditore dhe mjetet analitike do të përshkruhen dhe demonstron nëpërmjet zgjedhjes së gjerë të shembujve nga përditshmëria, studimi i rasteve dhe ushtrimeve. Studimi i rasteve dhe ushtrimet/detyrat do të merren nga veprimtaritë (tregti, ndërtimtari, bujqësi etj.), që e reflektojnë në mënyrë përkatëse gjendjen momentale në ekonomi. Pjesëmarrësit do të inkurajohen të fokusohen në marrjen e vendimeve të veta dhe te mendimi kritik. Ligjërimet përbëhen nga pjesa teorike, ushtrimet, interaksioni, studimi i rastit. Në fund, për secilin modul ka provim mbi njohuritë e fituara.



Përparësi

Mënyra e strukturimit të ligjërimeve mundëson shkëmbim të ndërsjellë të përvojave dhe njohurive të fituara të pjesëmarrësve dhe ligjëruesve. Në këtë drejtim është dhe përparësia e llojit të edukimit në krahasim me arsimin formal, përkatësisht vijnë te përgjigja e pyetjeve praktike nga puna e përditshme, me çka arrihet niveli më i lartë i operativitetit. Nga ana tjetër, arrihen njohuri të specializuara nga fushat që e përbëjnë analizën kreditore.

Ligjëruesit

Ligjëruesit janë persona të sektorit bankar, me përvojë profesionale nga fushat që i ligjërojnë drejtpërdrejt. Një pjesë të ligjërimeve janë përfshirë edhe profesionalistë prej BPRM-së, si dhe menaxherë në pozita strategjike në bankë. Të gjithë me përvojën e vet praktike, por edhe akademike do të mundësojnë shkëmbim të njohurive, teknika dhe shkathtësi nga fushat përkatëse.



Personale

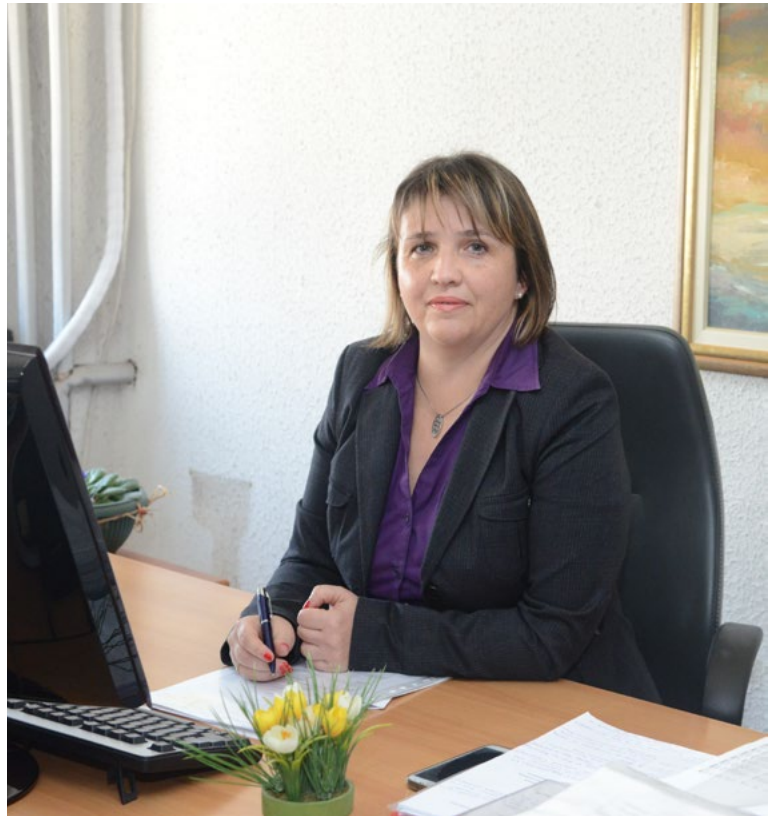
Përvoja ime përbëhet prej 14 vitesh punë në Bankën Komerciale, një bankë që ka traditë të pasur në kreditim, teknika të zhvilluara për vlerësim të shfrytëzuesve të kredive dhe është e menaxhuar nga një ekip i lartë menaxher, kështu që është një mjedis i përkryer për zhvillim profesional. Konkretisht, punoj në pjesën organizative për menaxhim të rrezikut kreditor, që është një përparësi e veçantë, sepse mundëson një mbikëqyrje të mirë në autputin e analizës kreditore të reflektuar mbi propabilitetin e kredive dhe cilësisë së portfolios kreditore. Puna në këtë fushë të rreziqeve është sfidë në veprimtarinë bankare bashkëkohore, kurse vlerësimi i rrezikut, përkatësisht rejtingu i konsumatorëve të kredive është bashkim i rezultateve të marrë nëpërmjet analizës kualitative dhe kuantitative të kompanisë.

ROLI DHE RËNDËSIA E KONTABILITETIT NË VEPRIMTARINË BANKARE

Kontabiliteti është art i formimit të informacioneve financiare komunikatave për bankës, kurse u dedikohen nevojave të konsumatorëve, siç janë aksionarët, investitorët, rregullatorët dhe menaxherët. Komunikimi në mënyrë të përgjithshme arrihet nëpërmjet raporteve financiare, në të cilat e shprehur në të holla, prezantohen gjendjet dhe rezultatet ekonomike, që janë frutë i punës dhe udhëheqjes së menaxhmentit. Arti qëndron te fakti në përzgjedhjen e informacioneve relevante për konsumatorët dhe ato të jenë të sakta dhe reale.

Sot, kontabiliteti quhet “gjuha e biznesit”, sepse është baza për përgatitjen e raporteve financiare për kompanitë, që përsëri janë të dobishme në zbulimin e shkaqeve të suksesit apo mospushtimit në biznes.

Kontabiliteti që është për informim të njerëzve brenda në kompani quhet kontabilitet drejtues dhe përdoret që të sigurohen informacione për të punësuarit, menaxherët, pronarët dhe revizorët. Për kontabilitetin drejtues konsiderohet se është më e rëndësishme të sigurojë bazë për miratimin e vendimeve menaxhere dhe operative. Kontabiliteti që është për informim të njerëzve jashtë kompanisë quhet kontabilitet financiar dhe përdoret që të sigurojë informacione për aksionarët ekzistues dhe potencialë dhe për pronarët e tjerë të kapitalit, bankat, analistët financiarë dhe ekonomistët, si dhe për organet shtetërore kompetente.



*dr. Viki Rusevska Tvërtkoviq,
Drejtoresh e Sektorit për Buxhetim dhe Lajmërim Financiar në
Stopanska Banka ShA Shkup*

Bankat dhe institucionet e tjera financiare kanë transaksione unike dhe komplekse, për të cilat duhet të ekzistojnë rregulla të veçanta të kontabilitetit që dallohen nga kontabiliteti i ndërmarrjeve. Që të anashkalohej cilado paqartësi që mund të dalë nga dallimet në modelin e biznesit që e zbatojnë bankat, dallimet në operacionet financiare që i kryejnë dhe parimet e papërcaktuara mjaftueshëm të kontabilitetit që ishin rast në të kaluarën, Banka Popullore e Republikës së Maqedonisë e rregullon me rreptësi kontabilitetin e bankave.

Domethënë ajo përcakton Metodologjinë për evidentim dhe vlerësim të pikave të kontabilitetit dhe për përgatitjen e raporteve financiare (në tekstin e mëtejshëm, Metodologjia), që bazohet në Standardet Ndërkombëtare për informim financiar (SNII), që vlejnjë për periudhat që fillojnë më ose pas 1 janarit të vitit 2013. Megjithatë, Metodologjia nuk ka qëllim t'i përfshijë të gjitha imtësitë e SNII-së dhe KIIFN-së (Komisioni për Interpretim të Informimit Financiar Ndërkombëtar). Prandaj, kur është e nevojshme, duhet të përdoren SNII-të dhe KIIFN-të përkatëse, si burim referent shtesë për konsultime dhe për mbikëqyrje të mëtejshme në detajet specifike për çështje të caktuara.

Teksti në Metodologji është strukturuar sipas modelit të raporteve financiare për bankat, siç është përcaktuar nga BPRM-ja dhe është në përputhje me SNII-në. Në suazat e Metodologjisë janë përshkruar kriteret për klasifikim, matje, njohje dhe zbulim të çdo pozite. Si shtesë, që të mundësohet pasqyrim më adekuat për çdo pozitë janë përfshirë edhe grupet përkatëse apo llogaritë e planit të kontabilitetit për bankat, si dhe shënimi përkatës nga modeli i raporteve financiare për bankat. Përveç Metodologjisë,

Banka Popullore e Republikës së Maqedonisë përcakton edhe Vendim për planin e kontabilitetit për bankat, ku mjetet dhe obligimet i klasifikon sipas sektorëve institucionalë dhe maturimi në suazat e të cilave është përfshirë edhe plani i kontos, që është një vendim organizativ që nisët nga raportet financiare dhe me ndihmë të tyre bankat i përpunojnë raportet financiare.

Siç është përmendur edhe më sipër, gjatë zbatimit të Metodologjisë duhet t'u kushtohet vëmendje edhe: (1) modelit të raporteve financiare për bankat, duke përfshirë edhe vërejtjet ndaj raporteve financiare; (2) plani i kontabilitetit për bankat; dhe (3) aktet nënligjore të përcaktuara nga BPRM-së. Kjo Metodologji përdoret gjatë përpilimit të raporteve financiare të veçanta/të pakonsoliduara dhe të konsoliduara.

Standardet e kontabilitetit që janë bazë e raporteve financiare të bankave dhe institucioneve të tjera financiare, i përmbajnë komponentët e obliguar të përcaktuar nga Standardet Ndërkombëtare për Lajmërim Financiar, ku shpjegohen bilanci i gjendjes, bilanci i suksesit, raporti për ndryshimet në kapitalin personal, raporti për rrjedhat në para dhe politikat e kontabilitetit. Në bazë të raporteve financiare më shpesh përgatiten informacione financiare që të

integruara janë segmenti kryesor i lajmërimit financiar. Pastaj, informacionet financiare shpërndahen/drejtohen kah nevojave të një rrethi të gjerë konsumatorësh, siç janë: aksionarët, kreditorët, të punësuarit dhe në përgjithësi i gjithë opinioni.

Principet e kontabilitetit zakonisht nuk tregojnë dallime të mëdha midis vlerës së kontabilitetit dhe të tregut të mjeteve të bankës. Megjithatë, në kohën e krizës financiare kur tregu i mjeteve është i prishur, shfaqen dallime të mëdha midis vlerës së kontabilitetit të mjeteve dhe vlerës së tregut, sidomos kur mjetet në kontabilitet jepen sipas vlerës historike. Dallimet e tilla mund t'i stimulojnë bankat të përdorin diskrecionin e kontabilitetit, për të ruajtur kapitalin në banka, për shembull, duke përdorur teknika të volitshme. Si pasojë e rrethanave të tilla, mund të ndodhë tregim i rremë i vlerës së kapitalit të bankës. Pikërisht për këtë arsye, e gjithë kjo i nënshtrohet rregullacionit të BPRM-së.



Unifikim i lajmërimit të kontabilitetit

Njëjtë si edhe bankat, ashtu edhe kompanitë kanë nevojë për unifikim të lajmërimit të kontabilitetit. Me miratimin e standardeve ndërkombëtare të kontabilitetit dhe standardeve ndërkombëtare të revizionit (SNR) ofrohet unifikim gjatë rividimit të raporteve financiare dhe gjatë dhënie së mendimit të pavarur të revizionit. Një nga shkaqet për vendosjen e standardeve ndërkombëtare të kontabilitetit dhe standardeve ndërkombëtare të revizionit në Republikën e Maqedonisë është sigurimi i konsistencës së informimit të kompanive të mëdha. Me vendosjen e standardeve, konsumatorët e raporteve financiare marrin një figurë reale për gjendjen e kompanisë, përkatësisht ofrohen informacione financiare më reale, që janë të domosdoshme në procesin e marrjes së vendimeve adekuate nga konsumatorët (kompanitë). Një problem themelor që shfaqet në Republikën e Maqedonisë gjatë zbatimit të standardeve ndërkombëtare të kontabilitetit dhe standardeve ndërkombëtare të revizionit te subjektet afariste është mungesa e kuadrit kompetent i cili do të jetë i aftë dhe i trajnuar sa duhet që t'i zbatojë këto standarde. Zbrazëtia ligjore, gjithashtu, është problem dhe e komplikon punën e subjekteve afariste, kështu që logjikisht pritet që rreziku për investitorët e huaj të jetë më i madh, që do të rezultojë me abstenim prej sipërmarrjeve të ardhshme investuese.

Kur nuk mund të REZISTOSH!



Kredi konsumatore me kushte më të mira se kurrë më parë!

Normë e garantuar vjetore e interesit prej **6% për vitin** e parë dhe mundësi për **1+1 pikë të përqindjes normë më e ulët vjetore e interesit për 2 vitet e ardhshme***. Pa shpenzime administrimi dhe me pagesë në afat prej 30 minutave.**

Shfrytëzoni kushtet e volitshme dhe parashtroni **kërkesë deri më 31.07.2016** në filialat tona ose në çdo kohë në numrin e telefonit 15110.

Klientët të cilët e paguajnë kredinë me rregull dhe nuk kanë vonesa më të gjata se 15 ditë në periudhë prej 12 muajve mund të fitojnë ulje të normës së ndryshueshme të interesit për 1 pikë të përqindjes në vitin e dytë dhe shtesë 1 pp në vitin e tretë. Pas kalimit të kësaj periudhe aplikohet norma e rregullt e ndryshueshme e interesit.

*Pagesa bëhet në afat prej 30 minutave nëse klienti i ka të gatshme dhe të dorëzuara në mënyrë të rregullt të gjitha dokumentet e nevojshme. Për kreditë të shumta më të mëdha se 5.000 euro për të cilën nevojitet solemnizimi i marrëveshjes në noter, vetëm miratimi bëhet në afat prej 30 minutave.

SHEMBULL (prill 2016)

Për klientët me rrogë në Stopanska Banka sh.a. - Shkup për kredi prej 400.000,00 denarë, me afat kthimi për 10 vjet, kësti për vitin e parë është 4.441 denarë, ndërsa kësti për periudhën e mbetur është 5.055 denarë (NSHP është 8.88%). Shpenzimet e rregullta të administrimit janë 2% nga shumata tërësishtme e kredisë së miratuar. Shpenzimet për aplikim paguhen vetëm një herë dhe kushtojnë 500 denarë. Për kredi më të madhe se 300.000,00 denarë, klienti duhet kontratën ta firmosë tek noteri, për të cilën procedurë pasojnë shpenzime të noterit, varësisht nga shumata e kredisë. Për mënyrën e kthimit të kredisë, shpenzimet dhe të gjitha informacionet tjera, informohuni në web faqen tonë www.stb.com.mk ose në filialat e bankës.

KREDI KONSUMATORE
për **30 MINUTA**

0
denarë

për shpenzime administrimi



STOPANSKA BANKA SHA - Shkup
Anëtare e NBG grupacionit

Në anën tuaj

24 orë KONTAKT QENDRA : (02) 3100 109

www.stb.com.mk

CRM – MENAXHER I CERTIFIKUAR PËR RREZIQE

Një sistem i menaxhimit me rreziqet që është i menduar mirë, efikas dhe i bazuar aktualisht në treg është një nga kontributet më të mira për performancat financiare të një organizate financiare



*Vladimir Davchev,
Ndihmës-drejtor i Sektorit për Menaxhim me Rreziqet në NLB
Tutunska Banka ShA Shkup*

Sot, ndoshta si asnjëherë më parë, jemi dëshmitarë të sfidave të jashtëzakonshme para të cilave janë bankat e Maqedonisë dhe sektori bankar në tërësi. Gjendja e likuiditetit të vazhdueshëm dhe të pamjaftueshëm në ekonomi, rritja e lehtë, por e vazhdueshme e plasmanëve jofunksionale të bankat gjatë trysnisë së përhershme për shpejtim të rritjes së kredisë, sidomos te kompanitë, normat e ulëta të kamatave, pozicioni solid i likuiditetit, janë parakushte që kërkojnë qasje dhe aspekt më të ndryshëm drejt nivelimit dhe modernizimit të strategjive afariste të bankave. Nga ana tjetër, strategjitë dhe politikat për

menaxhim me rreziqet të cilat nuk janë menduar mirë mund të sjellin pasoja të padëshirueshme dhe ireverzibile mbi performancat financiare të bankave në një afat të gjatë.

Në rrethanat e përmendura, ngadalë krijohet klima e frikës se procesi i menaxhimit të krizave që është i menduar mirë, efikas dhe i bazuar aktualisht në treg është një nga kontributet më të mira për performancat financiare të një organizate financiare.

Qasja efikase e zbatimit të kërkesave të ndryshme rregullatore që në vetvete i përmbajnë sinergjitë e mundshme procedurale, procesore dhe të të dhënave janë një sfidë e jashtëzakonshme për menaxhimin modern dhe konkurrent me bankat. Zbatimi i sistemit efektiv të menaxhimit me rreziqet do të kufizohet me pavlefshmërinë pa njohjen dhe menaxhimin adekuat me rreziqet e shfaqura gjatë rrugës në të gjitha format.

Në atë kontekst, hallka kritike e bashkimit është potenciali njerëzor dhe kapacitetet e analistëve dhe menaxherëve për menaxhimin me rreziqet në bankat afariste. Prej tyre varet absolutisht aktiviteti i tërësishëm për vendosje përkatëse të sistemit të menaxhimit me rreziqe, që është i drejtuar tërësisht kah lehtësimin të aktiviteteve të shitjes dhe afariste të bankave.

Programi

Programi për Menaxher të Certifikuar për Rreziqe është përgjigje ndaj nevojës së zmadhuar për krijimin e potencialit njerëzor profesional dhe adekuat në menaxhimin me rreziqet në bankat afariste.

Programi i përfshin temat më relevante në fushën e menaxhimit me kategoria më të rëndësishme të rreziqeve me të cilat institucionet financiare ballafaqohen në punën e tyre (rreziku kreditor, tregtar, kamator, i likuiditetit dhe operativ). Gjithsesi, programi do t'i përfshijë edhe rreziqet e tjera më pak të rëndësishme, si rrezikun juridik, strategjik dhe të reputacionit dhe rrezikun e profitabilitetit. Vëmendje e veçantë do t'i kushtohet edhe të a.q. menaxhim i integruar me rreziqet (ERM).

Menaxheri i certifikuar për rrezikun do të vendosë theksin te trendet vijuese dhe praktike të menaxhimit me rreziqet në nivel botëror, të përshatura me specifikat e punës dhe sfidave me të cilat ballafaqohet sektori bankar maqedonas.

Pas përfundimit, pjesëmarrësit do të jenë të aftë për:

- kuptim përkatës të mjedisit të brendshëm kontrollues dhe menaxhimit me rreziqet në sektorin financiar;
- pasqyrim dhe kuptim të metodave relevante për menaxhim me rreziqet financiare dhe jofinanciare;
- zotërim të kompetencave të nevojshme teorike dhe praktike "know-how" në zbatimin e kornizës përkatëse të menaxhimit me rreziqet;
- kuptim të lehtësuar të ndryshimeve aktuale tregtare dhe ndikimin e tyre në bazë të gjendjes financiare në nivel mikro dhe makro, duke përfshirë edhe implikimet e brendshme financiare;
- përgatitje që të kuptojnë kërkesat rregullatore aktuale dhe relevante dhe zbatimin e tyre në punën e përditshme të institucioneve financiare nga fusha e menaxhimit me rreziqet

Programi për Menaxher të Certifikuar për Rrezikun do të zhvillohet në tri nivele me kompleksitet më të zmadhuar të temave, do të zgjasë 96 orë për nivel, përkatësisht dy herë në javë nga katër orë. Çdo pjesëmarrës gjatë aplikimit për ndonjë prej niveleve do të plotësojë pyetësor për vetëvlerësim të nivelit të parajohurive lidhur me temat e nivelit për të cilat aplikon. Pas përfundimit të një niveli, çdo pjesëmarrës nevojitet të kalojë edhe provimin praktik, me qëllim që të marrë certifikatën për nivelin përkatës të cilin e ka kaluar. Një kandidat i caktuar ka të drejtë të regjistrohet si dëgjues i nivelit të dytë, përkatësisht të tretë, pa qenë pjesëmarrës në nivelin e parë vetëm nëse e kalon provimin e nivelit paraprak me mbi 90 pikë dhe merr vlerësim për përvojë të kënaqshme nga Komisioni certifikues. Çdo kandidat ka të drejtë ta japë përsëri provimin për një nivel të caktuar, maksimum deri në tri herë.

Praktikantë

Secili nga temat e përfaqësuar në program do të ketë shembuj praktikë për implementimin në punën e përditshme. Kontribut të jashtëzakonshëm në realizimin e Programit kanë praktikantët në fushën e menaxhimit me rreziqet nga shumë banka në Maqedoni, të cilët në rolin e ligjëruesve do të përipiqen të japin përvoja thelbësore nga përvoja e tyre shumëvjeçare në menaxhimin me rreziqet.

Metodat për prezantim dhe përvetësim të temave do të zhvillohen sipas principit të fleksibilitetit të ligjërimeve në drejtim të çështjeve të hapura vijuese në fushën e menaxhimit me rreziqet, duke përdorur konceptin Learning by doing, punëtoritë, punën në grupe, hulumtimet ndërmjet dhe gjatë ligjërimeve, përpunimin e studimeve të rastit dhe diskutimin.

Realizimi i Programit për Menaxher të Certifikuar të Rreziqeve do të fillojë me realizim nga mesi i shkurtit të vitit 2016.

Let's MOVE

Përcaktimi strategjik i Grupacionit Societe Zheneral është të bëhet bankë referente në raportet me klientët. Qëllimi i tillë është i realizueshëm vetëm nëse i keni njerëzit e vërtetë, ekipin e vërtetë i cili e ka të njëjtin vizion dhe shpirt. Të punësuarit nga 22 shtete në mbarë botën i shkëmbejnë katër vlerat e grupacionit: shpirti i ekipit, përkushtimi, përgjegjësia dhe inovativiteti, që janë më të rëndësishmet në realizimin e qëllimeve të grupacionit.

Ohridska Banka si pjesë e Grupacionit Societe Zheneral, nuk është përjashtim nga ky përcaktim. Si bankë që kupton se përparësia konkurrense e cilësdo organizatë janë pikërisht njerëzit të cilët e përbëjnë, gjithashtu, nënkupton se nuk është e mjaftueshme vetëm të gjeni dhe të punësoni njerëz të talentuar. Kështu, si pjesë e kësaj strategjie për resurse njerëzore në Ohridska Banka, përveç përgatitjes dhe realizimit të planeve vjetore për trajnim dhe përparim në karrierë të të punësuarve të saj, është edhe ndërmarrja e një sërë aktiviteteve të tjera me qëllim që të animohen dhe zhvillohen potenciali, shkathtësitë dhe njohuritë e të punësuarve tanë.

Këtë vit filloi realizimi i Programit për zhvillim dhe animim të kuadrove të reja në OBSG – LET'S MOVE. Aktiviteti i parë, në këtë sërë aktiviteteve që do të vijojë, filloi gjatë korrikut të vitit 2015. Së pari janë identifikuar nëntë të punësuar të rinj me përvojë pune deri në katër vjet, nga sektorë dhe drejtori të ndryshme në bankë, të cilët kanë dëshmuar vazhdimisht



mr. Angela Ristova,
udhëheqës i Drejtorisë për Resurse Njerëzore në
Ohridska Banka ShA Shkup

nivel të lartë të përkushtimit dhe rezultate të përkryera në vendet e tyre të punës. U formuan tri ekipe me nga tre të punësuar. Çdo ekipi i ishte caktuar një mentor – kolegj me përvojë i cili kishte detyrë ta udhëheqë, mbështesë dhe drejtojë ekipin e vet.

Ekipeve u ishte dhënë nga një detyrë projekti – krijim i një pakoje të re për mirëseardhje të të punësuarve të rinj në bankë. Pakoja duhet t'i pasqyrojë katër vlerat e Grupacionit Societe Zheneral: shpirtin e ekipit, përkushtimin, përgjegjësinë dhe inovativitetin dhe përveç elementëve të obligueshëm si: letër për mirëseardhje, broshurë për të punësuarit e rinj dhe objekte të tjera për mirëseardhje, ekipet kishin qëllim të krijojnë dhe dizajnojnë buxhetin për realizimin e zgjidhjes ideore. Ata kishin në dispozicion nëntë javë për punë, kurse idetë e veta kishin mundësi t'i prezantonin para menaxhmentit të lartë të bankës në fund të shtatorit.

Të tri ekipet bënë zgjidhje interesante dhe inovatore, prej nga dolën ide që do të inkorporohen në zgjidhjen përfundimtare që do të zbatohet në bankë.

Sidomos ishte mbresëlënëse zgjidhja e një prej ekipeve, që nënkuptonte jo vetëm përpunim të elementëve të cilit ishin të obligueshëm në këtë detyrë por edhe përpunim të konceptit të tërësishëm të procesit të hyrjes në punë të të punësuarve të rinj, me aktivitete për përcaktuara dhe të parapara në një periudhë tremujore. Si pjesë e konceptit ishte dhe zbatimi i Live chat, aplikim me qëllim që të lehtësohet procesi i komunikimit dhe shkurtimi i kohës, që para së gjithash, të punësuarit e rinj e shpenzojnë për të marrë informatat që u nevojiten për mësim dhe kryerje të punës.

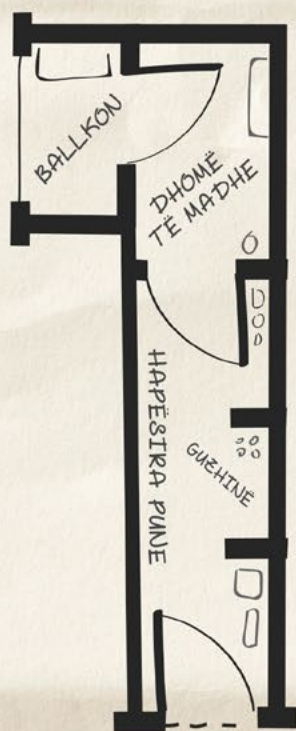
Në suazat e prezantimit të detyrës projektuese ishte mbajtur edhe punëtori me të gjithë pjesëmarrësit me temë "Çfarë iniciativash duhet të ndërmarrë banka si punëdhënës me qëllim që të motivohen dhe animohen më tepër kuadrot e reja". Idetë dhe propozimet që dolën nga kjo punëtori do të përdoren për krijim të iniciativave dhe aktiviteteve të reja me qëllim që të zhvillohet dhe animohen potencialet e reja të bankës.

Tashmë janë ndërmarrë hapat e parë për fillim të realizimit të zgjidhjes ideore dhe pritet zbatimi i saj deri në fund të tremujorit të parë të vitit 2016.

PLAN PËR BANESË

KREDI E RE PËR BANESË

EKSTRA
OFERTË
PËR DY VITET
E PARA



10 VJET KAMATË FIKSE
që të keni banesë ku të doni

NËSE BËNI PLAN PËR BANESË, DUHET TA DINI EDHE KËTË:

- Pa shpenzime administrative
- Pa shpenzime për vlerësim

 **OHRIDSKA
BANKA**

SOCIETE GENERALE GROUP

www.ohridskabanka.mk

TË BASHKUAR JEMI MË TË
FORTË

VENDOSJA E TRAJNIMEVE PËR PUNËTORËT TI NË SISTEMIN BANKAR NË RM, SI DHE RISITË TI DHE NOVACIONET E TTK BANKËS SHA SHKUP



*Hristijan Trifunovski,
drejtor i Sektorit të Teknologjisë Informatike dhe Përpunimeve në Sfond
në TTK Banka ShQ Shkup*

Vendosja e trajnimeve në kompanitë e sotshme moderne është si një pyetje që vjen nga e kaluara. Pothuajse nuk mund të përfytyrohet një kompani moderne e cila nuk kujdeset për edukimin përkatës dhe në kohë të të punësuarve të vet. Rritja eksplozive eksponenciale e njohurive të reja në kohën e sotme, kur njerëzimi e dyfishon njohurinë e vet në çdo 12 muaj dhe ndryshimet që i shkakton në kohën e sotshme askënd nuk mund ta lënë indiferent. Duke filluar nga ndryshimet rapide teknologjike që i shkaktoi revolucioni i pestë teknik (informatik dhe i telekomunikimit), nëpërmjet lidhjes së shpejtë midis njerëzve – interneti dhe kompjuterët personalë, deri te pajisjet e telefonave, gjithçka është në lëvizje. Gjithçka ndryshon. Dhe ndryshon shumë shpejt. Sidomos në pjesën e teknologjive të TI-së. Kjo është koha kur mund ta vlerësojmë më drejt dhe të dalë në shprehje tërësisht vlera e shprehjes së urtë popullore “njeriu mëson sa është gjallë” ose shprehja angleze që tashmë është bërë pjesë e fjalorit tonë për stilin e ri modern të jetës – lifelong learning experience, që gjithmonë dhe më shpesh haset në literaturë.

Pronari dhe menaxheri modern i një kompanie të sotshme pothuajse dhe nuk ka zgjedhje kur bëhet fjalë për trajnime. Thjesht, nuk ka zgjedhje. Sado që të ketë bërë zgjedhje të përkryer gjatë angazhimit të kuadrove të reja dhe të përgatitura momentalisht, ndryshimet rapide teknologjike të shkaktuara nga njohuritë e reja që duken pas qoshes, shumë shpejt do t'i obligojnë që t'i trajnojnë në lidhje me njohuritë dhe teknologjitë e reja dhe të zgjeruara. Dhe kjo është një luftë e përhershme dhe e vazhdueshme.

Në një mjedis të tillë dinamik punojnë sot të gjitha bizneset, gjithashtu edhe TTK Banka. Prej trajnimeve më të rëndësishme, si pjesë e patjetërsueshme e punës do t'i përmendja trajnimet e të punësuarve tanë TI në fushat që janë me rëndësi të veçantë për ne: baza e të dhënave, teknologjitë rrjetë, sistemet operative, mjetet e sistemit, si dhe gjithësi trajnime për zhvillim të aplikimeve së pari në gjuhën programore .NET për Uindous, por edhe për Android dhe iOS. Padyshim, suksesi në punën e kuadrove TI në veprimtarinë bankare lidhet edhe me njohuritë e tyre komplementare për sistemet financiare etj., prandaj pothuajse kolegët tanë rregullisht i vizitojnë edhe panairët dhe konferencat rajonale për punën me kartela dhe sistemet ndër-kombëtare pagesore. Vetëm një kudër TI i trajnuar shumë mirë, i cili ka njohuri të gjera edhe nga veprimtaria bankare, mund të kontribuojë tërësisht mbi zhvillimin e suksesshëm të kompanisë në rrethana të reja.

Por, trajnimet, vlerësoj se nuk duhet të konsiderohen si diçka që do të sjellin vetvetiu rezultate edhe për të punësuarin edhe për kompaninë. Është e pandashme, midis faktorëve të shumtë që ndikojnë mbi rezultatin përfundimtar, një prej më të rëndësishmëve ndoshta edhe më i rëndësishmi është vullneti i të punësuarit, i cili duhet të jetë i motivuar dhe të ketë dëshirë që t'i përvetësojë njohuritë me këtë trajnim. Në këtë mënyrë, edhe pse kujdesi për trajnimin dhe edukimin e të punësuarve është i rëndësishëm për organizatën, ky nuk duhet të shihet si obligim ekskluziv i kompanisë. Vet-initiativa dhe vetëmotivimi arrijnë rezultate shumë më të mira sesa trajnimet e padëshirueshme dhe të detyrueshme

Në këtë kontekst merr rëndësi gjithnjë dhe më shumë iniciativa individuale dhe zhvillimi i të punësuarit. Vetëm si shembull para dy vjetësh, e mësova sajtin edX (në këtë sajt eDX mund të ndiqen semestra të nivelit të lartë prej mendjeve më me renome në botë – disa janë laureatë të Çmimit Nobel). Ia rekomandoj çdo kolegu apo profesori akademik, i cili do të dëshironte nga afër të njihet me metodat dhe natyrën e edukimit jashtë shtetit në mënyrë të drejtpërdrejtë në fakultetet më të mira botërore. Mund të ndiqni nga larg një semestër të gjithin nga ndonjë lëndë të “Harvardit” këtu në Maqedoni. Me të vërtetë si njeri që i ka kaluar të gjitha fazat e sistemit edukativ në Maqedoni, ndjenjën që e pata në orët e para është se ka dallim. Dhe çfarë dallimi se! Kam konsideruar dhe ende konsideroj se kam pasur fat personalisht në jetë të kem mësues të mirë, por ndonjëherë përfundimet i nxjerrim në bazë të informacioneve që i kemi në dispozicion. Gjatë ndryshimit të setit të informacioneve në dispozicion, menjëherë ndryshon edhe përfundimi. Të gjitha këto mundësi të reja për zhvillim, edukim dhe përparim personal, që më parë nuk kanë ekzistuar, janë bërë të mundshme falë revolucionit informatik dhe komunikues, me inovacionet dhe novitetet që i kanë ndryshuar rrënjësisht mënyrat tradicionale të udhëheqjes së bizneseve, por edhe të arsimit si të tilla.

Disa prej mendimeve që më kanë lënë përshtypje më të thellë në këtë temë dhe të cilat dua t'i them janë:

“Rezultati i vetëm më i keq prej trajnimit të kuadrit të TI-së dhe ikjes së tij eventuale nga kompania është mostrajnimi i tij dhe mbajtja në këtë kompani”, Forbs.

“Dituria është me para. Por gjithashtu edhe padituria kushton.”, sër Klaus Mozer.

SUPER KREDI BANESORE

INTERESI RA PËRTOKË!



2,95%

SHKALLË FIKSE TË INTERESIT NË 3 VITET E PARA

Hapni dyert e shtëpisë tuaj të re me SUPER kredinë banesore të TTK Bankës.

Kur do më shumë!

PA KOMPENSIME:

- për përpunimin e kërkesës për kredi
- për pagesë të parakohshme
- për vlerësim në vitin e parë



Që tani me shkallë të ulët vjetore dhe fikse të interesit prej 2,95% në tre vitet e para të pagesës dhe 6,45% shkallë vjetore të përshtatshme për periudhën tjetër – për pranuesit e pagës/pensionit përmes TTK Bankës, me grejs periudhë deri në 12 muaj dhe vetëm 10% pjesëmarrje personale.

www.ttk.com.mk

Aplikoni në periudhën promovuese deri më 30.6.2016 dhe shfrytëzoni mundësinë për kompensim të zvogëluar për miratimin e kredisë.

Për shembull (1.5.2016): Për kredi në shumë prej **30.000 euro**, me afat pagese prej **20 vjet**, për pranuesit e pagës përmes TTK Bankës, me shkallë interesi fikse dhe vjetore **2,95%** në tre vitet e para të pagesës dhe **6,45%** shkallë të përshtatshme për periudhën tjetër, anuiteti është 165,63 euro në tre vitet e para; 214,60 euro për periudhën tjetër. Pa kompensim për aplikim, me kompensim të zvogëluar për miratimin e periudhës promovuese deri më 30.6.2016 – 150,00 euro (0,5% gjatë pagesës së kredisë), me kompensim për administrimin e kredisë 731,41 euro për tërë periudhën e pagesës (0,2% të pjesës tjetër të borxhit, një vjet më parë) – SHSHT është 5,74% në nivel vjetor. Për informacione të tjera vizitoni faqen e internetit www.ttk.com.mk ose drejtohuni në ekspoziturat/filialet e TTK Bankës.

Risi në TTK Bankë

TTK Banka në disa vitet e kaluara arriti të krijojë një ekip cilësor TI, që punon me teknologjitë më të reja TI. Në katër vitet e fundit kemi përfunduar me sukses 137 projekte më të vogla dhe 12 projekte të mesme dhe të mëdha. Përveç ndryshimeve standarde që i shkaktajnë ndryshimet në normativën bankare dhe nevoja natyrore për rritje të infrastrukturës TI, pjesa më e madhe e projekteve ishin për automatizimin e përpunimeve të rregullta masive në Sektorin e TI-së dhe BO-së, ngritja e efikasitetit të punës, zvogëlimi i shpenzimeve gjatë punës, automatizimi i kontrolleve të aktiviteteve dhe proceseve të mbulimit të nevojave për zgjidhje moderne të kontrollit të aktivitetit dhe procesit të mbulimit të zgjidhjeve moderne të sektorëve jokomercialë të bankës, te të cilët gjithnjë dhe më shumë ndjehet nevoja e ripërpilimit të mënyrës tradicionale të punës. Janë kryer një numër i madh zgjidhjesh interne për nevojat e analizës kreditore, punëve juridike, plasmanëve të këqij, ndërmarrjen e mjeteve, arkivin, rrezikun operativ etj. Nga rrënja po ndryshojnë mënyra të caktuara nëpërmjet të cilave janë kryer tradicionalisht operacionet bankare. Automatikisht po zgjaten limitet për tejkalimin e lejueshëm, llogariten dallimet e kursit, kryhen maturimi, llogaritjet, pagimi sipas afateve, pagimi pas tejkalimit të afatit, automatikisht mbahen dhe paguhen borxhet, pranohen, përpunohen dhe dërgohen instruksionet pagesore në sistemet e jashtme pagesore, madje automatikisht kryhet edhe kontrolli i proceseve dhe aktiviteteve automatike dhe joautomatike në bankë. Vlen t'i përmend edhe zgjidhjet e brendshme të zhvilluara për virtualizim të platformës së serverit, VoIP telefoninë dhe sistemin për punë pa letër nëpërmjet të cilit në sektorë të caktuar është kaluar në punim të tërësishëm pa letër dhe në pranim, miratim, dërgim dhe arkivim elektronik të dokumentacionit.

Gjithashtu, do t'i veçoja aplikacionet për veprimtarinë bankare mobile (të zhvilluara në bashkëpunim me një kompani të jashtme me renome), shërbimet elektronike për informim dhe veprimtarinë bankare elektronike. Përveç TTK bankës, që në mënyrë të pavarur e ka zhvilluar këtë zgjidhje, ekziston vetëm një bankë e madhe në Maqedoni, që ka përqendruar një nivel të mjaftueshëm të ekspertizës teknike dhe kuadrit cilësor, ka vizion të qartë dhe vullnet dhe i ka përkushtuar kohë të mjaftueshme dhe angazhim që ta realizojë atë, prandaj ky fakt na bën veçanërisht të krenarë për këtë arritje.

Përdorimi i shërbimeve elektronike e-banking dhe m-banking në TTK Bankë është pa pagesë. TTK Banka mund të lëvdohet me kushtet më të mira dhe provizionet më të ulëta për punën me veprimtarinë bankare elektronike dhe mobile në Maqedoni.

Presim që në të ardhmen një numër sa më i vogël të punësuarish të përfshihen në përpunimet manuale, kurse pjesa tjetër e punëve do të kryhet nga larg – madje edhe nga shtëpia. Një projekt të tillë pilot kemi planifikuar për vitin 2016. Gjithashtu, gjithnjë dhe më tepër aktivitete bankare do të kryhen onlajn në ueb, madje dhe në rrjetet sociale, kurse e gjithë kjo në lidhje me trysinë e kompanive jobankare, që në të ardhmen do të kryejnë shërbime të caktuara bankare, do të reflektohet fuqishëm edhe mbi zhvillimin dhe formësimin e sistemeve TI në banka në të ardhmen.

STANDARDIZIM I TË PUNËSUARVE BANKARË NË FUSHËN E ANALIZËS KREDITORE

Përcaktimi i aftësisë kreditore nëpërmjet analizës me përdorim të përvojave dhe mjeteve softuerike

Trendet bashkëkohore bankare dhe zhvillimi i teknologjisë informatike e nxisin nevojën për freskim të njohurive dhe edukimit të punëtorëve bankarë. Domethënë, në veprimtarinë bankare bashkëkohore është gjithnjë dhe më e pranishme praktika që marrja e vendimeve kreditore dhe vlerësimit të aftësisë kreditore të komitetëve në bankat të bazohet në rezultatet e zbatimit të modeleve cilësore dhe analizës cilësore, objektiviteti i të cilave e zvogëlon të drejtën diskreionale të bankave që të plasojnë mjetet e depozitave, duke u udhëhequr nga vlerësimet, mendimet dhe interesat e veta personale. Mund të thuhet se sektori bankar është një prej udhëheqësve në edukimin e kuadrove dhe në nevojat e standardizimit në fushën e analizës kreditore. Edhe Ligji për Bankat dhe një pjesë e normativës nënligjore e konstatojnë nevojën e ndërtimit të sistemit dhe procedurave për ndërmarrjen, matjen, ndjekjen dhe kontrollin e rrezikut kreditor dhe rreziqet e tjera bankare, që kërkojnë shprehje të tyre kuantitative. Gjithnjë dhe më shumë theksohet nevoja për përfshirje të parametrave objektivë dhe të standardizuar në analizat për vlerësim të aftësisë kreditore të kërkuesve të kredive dhe të rrezikut kreditor ndaj të cilit është i pasqyruar banka gjatë vendimit pozitiv kreditor të kërkesës së tyre për kredi. Këto vitet e fundit, banka të caktuara kanë treguar interes për përdorimin e mjeteve që do të vendosin një objektivizëm të caktuar gjatë marrjes së vendimeve kreditore dhe do ta thjeshtëzojnë dhe përshtojnë procedurën për vlerësim të aftësisë kreditore të kërkuesit të kredisë.

Zhvillimi i trendeve bankare, standardizimi në fushën e analizës kreditore dhe vazhdueshmëria në edukimin e punëtorëve bankare janë segmente që ndiqen dhe zbatohen vazhdimisht nga TTK Banka ShA Shkup. Përcaktimi i aftësisë kreditore nëpërmjet analizës kërkon qasje serioze, aftësi përkatëse, njohuri dhe shkathtësi nga të punësuarit në procesin kreditor. Gjatë kësaj përdoren përvojat, por edhe mjete softuerike, që analistëve kreditorë u ndihmojnë të përcaktojnë aftësinë kreditore të kërkuesit të kredisë. Nëpërmjet procesit të standardizuar të kredisë TTK Banka ShA Shkup implementon mjete objektive për marrjen e vendimeve kreditore në bazë të aftësisë së vlerësuar kreditore, në drejtim të një vlerësimi sa më real të rrezikut të kredisë, si në momentin e marrjes së vendimeve kreditore ashtu edhe gjatë gjithë procesit të shlyerjes së kredisë. Prandaj bankat bëjnë gjithmonë përpjekje në zbatimin e strukturës efektive për menaxhim me rreziqe, në vendosjen e kornizës përkatëse dhe proceseve përkatëse në pjesën e kreditimit.



*Dragan Ivanovski,
drejtor i Drejtorisë për Analiza Kreditore në
TTK Bankë ShA Shkup*

Organizata e procesit kreditor është vazhdimisht në vlerësim dhe përparim me qëllim që të zmadhohet efikasiteti dhe të zvogëlohen humbjet operative. Standardizimi në fushën e analizës kreditore delegon harmonizim dhe vazhdimësi në ndjekjen e proceseve nga trupi rregullator – BPRM, përkatësisht standardet supervizore.

Është sidomos e rëndësishme të gjithë të punësuarit të cilët, direkt apo indirekt, janë të përfshirë në këtë proces t'i njohin ndryshimet pozitive që ndodhin në punën kreditore, me qëllim që të pranohen dhe shfrytëzohen, kurse ato në thelb kontribuojnë si për bankën ashtu edhe për klientët në pjesën e: shkurtimit të kohës për marrjen e vendimeve kreditore; shkurtimin e kohës për përpunimin e kërkesave kreditore; krijimit të politikës kreditore në bazë të nevojave dhe gjendjeve të tregut të kredisë nga njëra ana dhe gjendjet në ekonomi në anën tjetër; zmadhimit të plasmanëve kreditorë të atyre që kanë performanca më të mira; zvogëlimin të plasmanëve të kredive që për bankën janë klientë të papranueshëm; krijimit të përparësisë krahasuese në raport me bankat e tjera për shkak të shpejtësisë dhe shpenzimeve e ulëta të përgjithshme për një kredi të veçantë.

STANDARDIZIMI I TË PUNËSUARVE BANKARË PËR MENAXHIM TË SUKSESSHËM ME EKSPOZITURAT

CBM – Certificate branch manager është titull të cilin duhet ta marrë çdo i punësuar i cili do të jetë i aftë të zbatojë një mënyrë biznesi të orientuar për reflektim dhe sjellje gjatë ballafaqimit me obligimet e përditshme, do të jenë kritikë, do të posedojnë shkathtësi përkatëse për menaxhim me rreziqet në punim dhe do të jetë i aftë të ndërtojë dhe të menaxhojë ekip me angazhim të lartë të të punësuarve



Vesna Daceva,

Drejtoresh e Sektorit për Punë me Persona Fizikë në Stopanska Banka ShA Bitolla

Në kohën e sotme kur sektori bankar është pasqyruar nën trysnitë e mëdha, që janë rezultat i konkurrencës jotradicionalë dhe i miratimit të alternativave të reja bankare, të menaxhuara nga zhvillimi i teknologjisë. Megjithatë, rrjeti i ekspoziturave/filialeve të bankave mbetet lëvizësi kryesor i performancave bankare dhe nëpërmjet saj kryhet shitja e prodhimeve dhe shërbimeve dedikuar konsumatorëve.

Me qëllim që rrjeti i ekspoziturave/filialeve të vazhdojë t'i plotësojë performancat e pritura janë menaxherë progresivë dhe me aftësi të lartë, të shkathët për punë në ekip. Kërkesat e menaxhmentit të bankës janë që këta menaxherë posedojnë njohuri për disiplina të ndryshme, që do t'i ndihmojnë të bëhen specialistë për financat dhe veprimtarinë bankare, por edhe që ta kuptojnë funksionimin e bankave në botën reale.

Me qëllim që të zhvillojnë shkathtësitë menaxhuese dhe karrierën në një nivel më të lartë, në suazat botërore është vendosur certifikimi hyrës për punëtorët bankarë në fushën menaxhimit me ekspoziturat/filialet. CBM – Certificate branch manager është titull të cilin duhet ta marrë çdo i punësuar i cili do të jetë i aftë të zbatojë një mënyrë biznesi të orientuar për reflektim dhe sjellje gjatë ballafaqimit me obligimet e përditshme, do të jenë kritikë, do të posedojnë shkathtësi përkatëse për menaxhim me rreziqet në punim dhe do të jetë i aftë të ndërtojë dhe të menaxhojë ekip me angazhim të lartë të të punësuarve.

Klientët tanë kanë qëllime
dhe ambicie individuale...



Banker
2015 BANKING AWARDS
BEST RETAIL BANK
Macedonia



Banker
2015 BANKING AWARDS
BEST INNOVATION IN RETAIL BANKING
Macedonia



Stopanska banka Manastir u ndihmon që ata t'i realizojnë këto. Në vazhdimësi prej vitit 1948...

Punojmë që t'i forcojmë lidhjet me klientët tanë. Me kujdes i përmirësojmë shërbimet dhe prodhimet të cilat i ofrojmë. Me mençuri i shqyrtojmë kërkesat tuaja dhe përmes qasjes individuale propozojmë zgjidhje. Nënshkrimi juaj është obligimi ynë.



STOPANSKA BANKA
A.D. BITOLA
BANKA JONE!
www.stbbt.com.mk

Dobriovoe Radosavleviq 21, Manastir
Tel./Faksi (047) 207 500

Gjatë procesit të certifikimit kandidatët marrin njohuri teorike dhe praktike për: njohje të përparuar të procesit kreditor, kontabilitet, analizë financiare, veprimtari bankare ritejl, depozita, ndalimi i pastrimit të parave, sistemet pagesore, teknologjinë dhe sigurinë, marketingun, menaxhimin me rreziqet, menaxhimin me resurset njerëzore dhe përgjegjësinë korporative sociale. Njohuritë e fituara në modulet e veçanta të mësimt janë thelbësore për menaxherë të certifikuar breng, të cilët bëhen ekspertë në profesionin e vet dhe ballafaqohen më lehtë me sfidat e veprimtarisë së komplikuuar bankare.

Njohuritë e certifikimit të tillë duhet të mundësojnë kuptim më të lehtë të qëllimeve të organizatës dhe inkorporimin e tyre në suazat e ekspoziturës/filialit me të cilin udhëheq menaxheri breng. Ato mund të ndikojnë mbi zmadhimin e të hyrave nëpërmjet zhvillimit e mundësive të biznesit, kuptimit më të mirë dhe integritit të suksesshëm në mjedisin e jashtëm dhe të brendshëm. Fitimi i mëtejshëm është përdorimi i mjeteve teknike, që menaxherët breng mund t'i shfrytëzojnë për analizë dhe nëpërmjet integritit profesional do t'i përfshijnë në obligimet e përditshme. Ata do të kuptojnë dhe menaxhojnë më lehtë si të punësuarit e vet ashtu edhe veten, gjithashtu, më e rëndësishmja nga të gjitha është se do të mund të kuptojnë nevojat e klientëve potencialë të rinj dhe të klientëve ekzistues që t'i kënaqin nevojat dhe kërkesat e tyre.

Për një menaxher breng është sidomos e rëndësishme të ketë ekspertizë në procesin e kreditimit, t'i njohë mirë të gjitha operacionet bankare, të ketë shkathtësi të zhvilluara zhvillimore, të jetë i aftë për mbikëqyrje dhe zhvillim të të punësuarve të vet, si dhe t'i respektojë procedurat për punë, kërkesat e organizatës dhe të rregullatorit.

Kjo certifikatë i thekson sidomos këto kompetenca kryesore dhe u mundëson menaxherëve breng të fitojnë njohuri dhe shkathtësi për menaxhim të suksesshëm me ekipin në realizimin e politikës afariste të bankës dhe njëkohësisht realizim të shumave financiare të planifikuara.

Ekzistimi i përgjithshëm i një certifikate të tillë do të sillte vendosjen e një standardi që duhet ta posedojnë nëpunësit e bankës. Institucionet që kanë nevojë për kuadro, certifikatat e tilla i konsiderojnë si një mundësi e mirë për përzgjedhje cilësore gjatë punësimit dhe për përparimin eventual, kurse ndihmojnë dhe gjatë evalvimit

të përparësive dhe të dobësive të kandidatëve potencialë. Certifikimi e zmadhon sigurinë dhe i përmirëson performancat e të punësuarve dhe ndikon mbi profesionin e tyre.

Në mungesë të CBM-së – Certificate branch manager, bankat në Maqedoni kanë zhvilluar metodat e veta për transferim të njohurive nëpërmjet stërvitjeve dhe trajnimeve interne për përsosje në tema konkrete. Përparimi i njohurive të të punësuarve realizohet edhe në bashkëpunim me qendrat për edukim, Akademi për Veprimtari Bankare dhe Teknologji Informatike, nëpërmjet ligjërimeve dhe seminareve të organizuar nga Dhoma Ekonomike, BPRM-ja dhe institucionet e tjera. Bankat kanë mundësi të investojnë në zhvillimin e të punësuarve të vet dhe në përparimin e njohurive të tyre edhe nëpërmjet shkëmbimit të përvojave dhe praktikave edhe me bankat nga rajoni.

Stopanska Banka ShA Bitolla kujdeset për zhvillimin e të punësuarve të vet dhe investon në ta, kurse sidomos tek ata të rrjetit të ekspoziturave, të cilët janë në kontakt të drejtpërdrejtë me klientët, para së gjithash për shkak të përparimit të shkathtësive të tyre në procesin e tërheqjes së klientëve të rinj, zmadhimit të kënaqësisë të klientët, shkathtësitë e përparuara në shitje dhe përparim të shkathtësive të tyre negociuese.

Nëpërmjet organizimit të punëtorive të ndryshme, të punësuarit në banka, përveç trajnimeve formale, mund të fitojnë edhe njohuri dhe të shkëmbejnë përvoja me kolegët më të rritur dhe më me përvojë, të cilët u ndihmojnë në zmadhimin e efikasitetit dhe efektivitetit në procesin e punës dhe të ballafaqohen më lehtë me sfidat e përditshme. Shkathtësitë shitëse, aftësitë për menaxhim të suksesshëm të kohës, puna nën presion të kohës, menaxhimi me ndryshimet, marrja e vendimeve dhe zgjidhja e problemeve dhe motivimi i veçantë, trajnimi dhe vlerësimi i të punësuarve në pjesën e vet organizative, janë karakteristikat themelore të një menaxheri të suksesshëm breng.

Stopanska Banka ShA Bitola në disa vitet e kaluara ka bërë një ekspansion të madh dhe zgjerim të rrjetit të ekspoziturave me qëllim të afrimit me klientët dhe plotësimin e nevojave të tyre. Në përputhje me strategjinë për zhvillim, trendi i tillë do të vazhdojë edhe në të ardhmen. Prandaj, banka investon te kuadri i ri, i suksesshëm dhe i kualifikuar, që është mbështetje për të gjithë procesin e rritjes dhe zhvillimit.

STRATEGJIA DHE PROCESI I PLANIFIKIMIT STRATEGJIK NË BANKA



*Aleksandar Manevski,
udhëheqës i Shërbimit për Plan dhe Analiza në Bankën Maqedonase për Rindërtim dhe Zhvillim ShA Shkup*

Krijimi i strategjisë në banka është proces i domosdoshëm, jo vetëm se është obligim rregullator por edhe për shkak të kushteve të tregut në të cilat punojnë bankat. Në kushte të kufizimeve më të mëdha kapitale dhe të kornizave të tjera rregullatore, marzhave të zvogëluara, shpenzimeve operative të zmadhuara, ndryshimeve teknologjike dinamike dhe shprehive konsumatorë dhe faktorëve të tjerë të jashtëm, është e pakuptimshëm ekzistenca e cilësdo banke të vogël, të mesme apo të madhe pa një proces të qartë, të vendosur dhe të konceptuar në mënyrë bashkëkohore të planifikimit strategjik.

Strategjia del nga MISIONI i bankës. Misioni është deklaratë e shkurtër që duhet ta përshkruajë qëllimin dhe shkakun e ekzistimit të organizatës në mënyrë të tilli që të inspirojë mbështetje dhe përkushtim të përhershëm. Deklarata duhet të jetë udhëheqës dhe kornizë nga e cila do të përkufizohet strategjia dhe do të merren vendimet afariste, por, gjithashtu, do ta transmetojë misionin e bankës te klientët dhe partnerët potencialë dhe ekzistues dhe do ta vendosë specifikën konkurrense të bankës. Misioni nuk duhet të identifikohet me sloganin e bankës, që është vetëm një instrument marketingu për tërheqjen e vëmendjes momentale. Misioni nuk është i përjetshëm dhe as njëherë e përgjithmonë. Me kalimin e kohës ai mund të ndryshojë.

Strategjia e bankës përpunohet për tre deri në pesë vitet e fundit. Ajo duhet të jetë në përputhje me llojin, madhësinë e bankës, aktivitetet që i punon dhe planifikon t'i punojë dhe mjedisi ku punon dhe ku planifikon të punojë. Vendosja e procesit të planifikimit strategjik dhe përpunimit të një strategjie është një punë relativisht e rëndë. Së pari, ajo kërkon nga udhëheqja e bankës, të pranojë se suksesi i djeshëm nuk do ta sigurojë vetvetiu edhe suksesin e nesërm.

Në përgjithësi, përpunimi i strategjisë është një lloj shablloni i aktiviteteve. Niset nga mjedisi i jashtëm, përkatësisht, çfarë ndodh me: sektorin financiar, konkurrencën, rregullatorin dhe gjendjen makroekonomike dhe projeksionet lidhur me të. Pastaj fokusohemi në organizimin e brendshëm duke i analizuar përparësitë dhe dobësitë tona, mundësitë për zhvillim etj. Hapi tjetër është planifikimi, përkatësisht, vendosja e projeksioneve, vendosja e qëllimeve afariste dhe zhvillimi i strategjive, masave dhe aktiviteteve për plotësimin e tyre.

Në formën më të thjeshtë, strategjia duhet t'u përgjigjet katër pyetjeve të mëposhtme:

1. Ku jemi momentalisht?
2. Ku duam të jemi?
3. Si të arrijmë deri aty?
4. Si ta matim procesin tonë?

Në fund, duhet të dalë edhe strategjia si dokument zyrtar i bankës, por është gjithashtu e rëndësishme të vendoset procesi i planifikimit strategjik, përkatësisht procesi i gjenerimit dhe krijimit të strategjisë dhe procesi i ndjekjes së realizimit të strategjisë.

Komunikimi në bankë është një prej faktorëve më të rëndësishëm gjatë vendosjes së procesit të planifikimit strategjik dhe formimit të strategjisë. Megjithatë strategjinë e miratojnë organet drejtuese të bankës, përfshirja e të punësuarve nga shumica e niveleve dhe sektorëve në përgatitjen e saj jo vetëm që e bëjnë strategjinë më reale dhe më të qëndrueshme por në këtë mënyrë të punësuarit identifikohen nëpërmjet saj me qëllimet e bankës dhe me vetë bankën.

Ajo që mungon më shpesh në strategjitë e bankave është pyetja pse? Pse jemi me këtë biznes? Pse të përzgjedhë dikush që të punojë me ju? Në atë mënyrë, nëpërmjet strategjisë banka do të fitojë specifikën, veçantinë që duhet t'i mundësojë përparësi konkurruese në treg.

Përveç parametrave themelore të një strategjie dhe përcaktimit të specifikës dhe veçantisë së bankës, një strategji bashkëkohore bankare do të duhet të përfshijë edhe një pjesë të elementëve të mëposhtëm:

Zmadhim i kënaqësisë dhe suksesit të klientëve të bankës. Këtu analizohet si do të zhvillohet bashkëpunimi me klientët në një afat më të gjatë, në mënyrë që ata të fitojnë vlerë më të madhe në bashkëpunimin me bankën. Shqyrtimi i mënyrave alternative të bashkëpunimit, produktet komplementare, mënyra e sjelljes, bashkëpunimi, këshillimi etj. Për

shembull, në kreditimin hipotekar dhe banesor nuk është qëllimi vetëm norma e ulët e kamatës por edhe vendimmarrja dhe miratimi i shpejtë. Qëllim i rëndësishëm do të ishte këshillimi i klientëve, që ta kuptojnë huazimin afatgjatë hipotekar, asistimi i klientëve në menaxhimin e kredisë në procesin e pagimit, duke pasur parasysh kreditë dhe huat e tjera dhe qëllimet e tyre financiare personale (përgatitja për ditët e pensionit, sigurimi, kursimi i mjeteve për arsimin e fëmijëve etj.). Fitimet që do t'i kishin klientët prej qasjes së tillë është shumë më i madh, sesa norma e ulët e kamatës dhe vendimmarrja e shpejtë dhe, gjithsesi, do të ishte dhe specifika konkurrencte dhe përparësia e bankës.

Kuadri njerëzor në bankë. Veprimtaria bankare është shërbim financiar, ku resurset njerëzore ishin dhe të mbeten faktori mbartës për sukses. Banka duhet të parashikojë dhe të përpilojë mënyrë si t'i tërheqë më të mirët dhe më inteligjentët që janë në tregun e punës, por edhe t'i mbajë dhe motivojë ata prej të cilëve varet puna dhe zhvillimi i suksesshëm i bankës. Nuk duhet të lejojë që investimet në mjetet themelore të jenë me prioritet më të lartë sesa ato të kuadrit njerëzor. Banka duhet të synojë krijimin e imixhit, ku më të mirët do të duan të punojnë në të. Fakti se në strategji do të ekzistojë pikë për të punësuarit në bankë do të kontribuojë për motivim dhe identifikim të të punësuarve me qëllimet e bankës dhe vetë bankën, me qëllim përfundimtar zbatim më të suksesshëm të strategjisë.



Zhvillimi i produkteve. Indikator serioz negativ për çdo bankë do të ishte nëse në strategjinë e vet nuk është përfshirë pjesë për zhvillimin e produkteve të reja ose ekzistuese. Mënyra si do të planifikohet zhvillimi i produkteve është gjithashtu e rëndësishme. Trend i përhershëm në veprimtarinë bankare është zhvillimi i sistemit CRS (Client relationship management), si bazë prej nga do të zhvillohen dhe do të krijohen prodhimet e reja bankare. Bankat janë të vetëdijshme se mbledhja dhe përpunimi i drejtë i analizave të të dhënave për klientët mund shndërron në instrument dhe sistem që do të mundësojë rritje afatgjatë dhe përparësi në konkurrencë. Bazë për suksesin e këtij sistemi është zhvillimi i vetëdijes të menaxherët në bankë se çdo e dhënë e marrë për klientin është e dobishme dhe e rëndësishme dhe kështu të veprohet kah vendosjes së sistemit. Të dhënat e klientëve mund të mbledhen nga shumë burime, përkatësisht nga të gjitha burimet e mundshme që mund t'i ketë një bankë për klientët e vet, duke përfshirë: bisedat e zakonshme në ekspoziturë, të dhënat në aplikimet, historinë kreditore, bonitetin e klientit, bashkëpunimin e tij me personat e tjerë juridikë apo fizikë – klientët e bankës, kur dhe si e kontrollon konsumatori gjendjen e llogarisë së tij, si i shfrytëzon kartelat e veta kreditore dhe debitorë, cilat lokacione i viziton dhe përdor ATM dhe sa larg janë ato prej vendit ku jeton dhe punon, sa shpesh telefonon në bankë për informacion, cilat informacione i kërkon dhe si i përdor postterminalët, si e përdor veprimtarinë elektronike bankare dhe shumë të tjera. Me përpunim të rregullt sistemor të të gjitha mega të dhënave, për të cilat ka sisteme dhe metoda të veçanta të zhvilluara softuerike dhe teknike, mund të krijojë të a.q. “3600 point of view” profil të klientit, me nevoja dëshira, mënyrë të menaxhimit financiar, nevojës për një kreditim të caktuar, aftësi kreditore financiare, shprehi të shpenzimit, mënyrë të pagimit e të tjera, që janë përcaktuara qartë. Hapi tjetër do të ishte krijimi i procesit/produktit të veçantë në bankë, që do të jetë në përputhje me atë profil të klientit. Me ndërmarrjen e strategjive të tilla në punën e vet, bankat do të fitojnë përparësi konkurrenente dhe do të jenë, nëse jo mbartës, atëherë minimum midis ndjekësve të parë të zhvillimit dinamik të produkteve financiare në treg. Në përputhje me zhvillimin teknologjik, digjitalizimin dhe shprehinë e klientit, më shpesh produktet e reja financiare lidhen me vendosjen e zgjidhjes së re teknike/softuerike në sistemin e bankës. Në këto raste, banka mund të gjejë balancë, përkatësisht ta planifikojë me kujdes përshtatshmërinë apo dobinë nga vendosja e sistemeve të reja apo ndryshimit të sistemeve ekzistuese.

Strategjia si proces i vendosur në planifikimin strategjik në një bankë është instrument nëpërmjet të cilit mund të matet efikasiteti i menaxherëve, kurse njëkohësisht është edhe udhëzues në punën dhe marrjen e vendimeve. Prandaj është e domosdoshme strategjia të jetë transparente dhe e integruar me çdo segment të punës në bankë.

Procesi i vendosur mirë i planifikimit strategjik nënkupton sistem dinamik të: monitoruar vazhdimisht, detektimit në kohë të ndryshimeve që ndikojnë mbi qëllimet e vendosura, matjes së realizimit të qëllimeve dhe ndryshimeve eventuale në to.

Strategji e vendosur me sukses është çdo strategji ku dallohet dhe identifikohet çdo i punësuar në bankë. Kështu fitohet kuadër i motivuar i cili i transferon strategjinë dhe të gjitha vlerat e saj në punën e përditshme në bankë, duke e formuar kulturën e bankës, që përsëri si rezultat përfundimtar të jetë plotësimi më efikas i qëllimeve të përcaktuara nga e njëjta strategji.



KOHË E NORMAVE TË ULËTA TË INTERESIT

Më 29 tetor 2015, në organizim të Bursës së Maqedonisë ShA Shkup dhe magazinës së biznesit “Ekonomi dhe biznes”, në lokalet e Bursës u mbajt debat me temë “Kohë e normave të ulëta të interesit”.

Pjesëmarrësit e debatit, Anita Angelovska-Bezhoska, zëvendës-guvernatore e Bankës Popullore të Republikës së Maqedonisë, Patrik Zhiton, përfaqësuesi i përhershëm i Fondit Monetar Ndërkombëtar për Maqedoninë, Aleksandar Stojkov, profesori në Fakultetin Juridik “Justiniani i Parë”, Zoran Jovanovski, pronar i magazinës “Ekonomi dhe biznes” dhe Ivan Shteriev, drejtor kryesor ekzekutiv i Bursës së Maqedonisë ShA Shkup, dhanë vlerësim në lidhje me gjendjet aktuale në sektorin financiar dhe nivelin e shkallëve të interesit si në nivel global ashtu edhe në nivel lokal, respektivisht vlerësime në lidhje me implikimet që kanë shkallët e ulëta të interesit mbi të gjithë sektorët e ekonomisë.

Në vazhdim do t'u referohemi theksimeve kryesore të shprehura gjatë debatit, me referim të veçantë ndaj implikimeve të caktuara të drejtpërdrejta ose indirekte të normave të ulëta të interesit dhe funksionimit të tregut të letrave me vlerë në Republikën e Maqedonisë.

ΓZ. Zhiton, iu referua faktorëve që ndikojnë mbi nivelin e shkallëve të interesit në nivel global, duke theksuar raportin ndërmjet vëllimit të kursimeve dhe investimeve, respektivisht oferta dhe kërkesa e mjeteve është faktori kryesor që determinon nivelin e përgjithshëm të normave të interesit. Ai theksoi se tendenca e uljes së normave të interesit në botë ka filluar edhe para krizës financiare, ndërsa politika monetare jokonvencionale kundër krizës e shumëfishon këtë.

Zëvendës-governatorja Angelovska-Bezhoska, theksoi faktorët të cilët në nivel lokal ndikojnë mbi lartësinë e normës së interesit dhe mënyrat me të cilat pushteti ynë monetar reagon në këtë plan në varësi të ekonomisë vendase aktuale. Ajo theksoi edhe atë se në Maqedoni, tendenca e uljes së kamatave, filloi para krizës për shkak të përmirësimeve strukturore në ekonomi, ndërsa në mënyrë plotësuese u përforcua si reaksion i masave të Bankës Popullore, që u ndër-morën për shkak të tkurrjes të butë makroekonomike gjatë vitit 2009.

Në lidhje me ndikimin që ka niveli i normave të interesit mbi sektorin popullatë, mendimin e tij e shprehu profesori Stojkov, i cili theksoi se edhe përveç asaj që niveli i normave të interesit tani është në nivel shumë të ulët, një pjesë e madhe e popullatës këtë nuk e ndien për shkak të faktit se normat e interesit për të a.q. bilance të kuqe, ende janë tepër të larta.

Z. Jovanovski, gjatë diskutimit të tij, u përqendrua në sektorin e korporatave dhe theksoi se gjendja e tillë, kur normat e interesit janë në nivelin e tyre më të ulët historik, duhet të shfrytëzohet lëshimi i fletobligacioneve të korporatave.

Si ilustrim ai sugjeroi se në ShBA gjatë gjashtë muajve të parë të vitit janë lëshuar fletobligacione me rejting kreditor investues prej rreth 600 miliardë euro dhe të a.q. xhank fletobligacione për rreth 200 miliardë euro.



Për nivelin aktual të normave të interesit dhe tregun e letrave me vlerë diskutoi z. Shteriev. Ai theksoi se tek ne, tani për tani, dominohen të gjitha postulatet teorike dhe empirike, që zakonisht ndodh në tregjet e letrave me vlerë në kushte të normave të ulëta të interesit. Në fakt, rreziku kryesor se në rrethinë të tillë mund të ndodhë krijimi i të a.q. flluskë, si rezultat i kërkimit të të ardhurave më të larta, tek ne, por edhe në rajon, nuk ndodhi. Shteriev theksoi se një nga argumentet e bankierëve pse nuk aprovohen më tepër kredi për kompanitë, është se kompanitë nuk janë të kapitalizuara sa duhet, për çka në momente të caktuara kohore, bankat fillojnë të kenë kufizime të caktuara rregullatore ose afariste për mbështetje plotësuese kreditore. Prandaj, procesi i kapitalizimit plotësues të kompanive, nëpërmjet lëshimit të aksioneve të reja duhet të fillojë, respektivisht disa kompani, ndonjëherë duhet t'i drejtohen edhe tregut të letrave me vlerë dhe të tejkalojnë frikën nga humbja e kontrollit. Në kushte të normave të ulëta të interesit, ofertat initiale publike (OIP) bëhen më atraktive. Më pas u theksua se kompanitë duhet të fillojnë me bërjen e politikës dividente konsistente dhe transparente, që në mënyrë plotësuese t'i tërheqin investuesit në kushte të normave të ulëta të interesit. Në prospektet e kompanive të ranguara dhe dokumentet e tyre strategjike, nuk mund të gjendet cila është politika dividente, afatgjate ose afatshkurtër, edhe pse për investuesit ky është element shumë i rëndësishëm që të kenë udhëzime gjatë planifikimit se në cilat kompani investohet fillimisht për shkak të të ardhurave nga dividenda.

Në fushën e fletë obligacioneve të korporatave u theksua se edhe në nivel të teorisë dhe në nivel të matematikës financiare në mjedisin e tanishëm krijohet hapësirë për manovrim për lëshimin e letrave të tilla me vlerë. Duke i pasur parasysh normat aktuale të interesit për kredi kërkuesit më të vlerësuar dhe normat e interesit pasive për kursimtarët me pozitën më të mirë negociuese, përpjekja për lëshimin e fletë obligacioneve të korporatave me një kupon prej rreth 4.5 deri 5.5% me siguri do të jetë shumë tërheqëse. Edhe pse kompanitë mund të marrin kredi për norma interesi të ngjashme, duhet të kenë parasysh se ndoshta ndonjëherë është mirë që të mos jenë aq të varur nga vetëm një bankë. Në këtë kontekst është theksuar si pozitivisht se Ligji për Letrat me Vlerë ka ndryshuar kohët e fundit dhe është rregulluar në detaje lëshimi i obligacioneve hipotekare.

Në debat u diskutua dhe ekzistenca e të ashtuquajturve norma përshtatëse të interesit në Maqedoni, përkatësisht të drejtën e njëanshme që e kanë bankat në mënyrë kontraktuese sepse varësisht nga politikat e saj të kreditimit mund ta ndryshojë normën e interesit. Në rrethana të tilla, në qoftë se mbijeton një mjedis i tillë në të cilin bankat kanë norma përshtatëse të interesit, nuk ekziston kohë më e përshtatshme për lëshimin e fletobligacioneve të korporatave me një normë fikse me të cilën do të kryhet e a.q “përmbyllje” e normës së interesit pas mundësi që banka në të ardhmen ta ndryshojë normën e interesit në mënyrë të njëanshme. Nga ana tjetër, ekzistenca e normave përshtatëse të interesit kryen më pak presion për lëshimin instrumenteve të reja financiare në Maqedoni, për shembull produkte strukturore dhe instrumente me të cilat mund të kryhet “hedging” nga luhatja e normave të interesit.

U përmend edhe ndikimi i ndërmjetuar por edhe i rëndësishëm i regjimit devizor të paliberalizuar tërësisht në Maqedoni, në pajtim me të cilin përveç një pjese e institucioneve financiare, sektorit civil dhe korporatave nuk mund të investojë jashtë shtetit. Kur kemi situata të tilla të normave të ulëta të interesit në kushte të regjimit devizor tërësisht të liberalizuar do të mund të shqyrtohen edhe mundësitë e tjera për investim jashtë shtetit. Tek ne, për shkak të këtyre ndalimeve ligjore, kjo nuk është e mundur dhe pjesërisht për shkak të kësaj mungojnë iniciativa dhe instrumente të reja financiare.

Debati përfundoi me vlerësimet e dhëna nga ekspertët për lëvizjen e normave të interesit në të ardhmen, gjatë çka të gjithë kishin parashikime të ngjashme se në afat të mesëm dhe të gjatë norma e interesit do të rritet, por se ato nuk do ta arrijnë nivelin që kishin para krizës financiare të vitit 2008.

Të gjithë debatin mund ta ndiqni nëpërmjet video incizimit të publikuar në “Jutjub”:
https://www.youtube.com/watch?v=Ti4ypWZx2_s

KI-PAY – IMPULS I RI NË ZHVILLIMIN E E-TREGTISË NË MAQEDONI



*mr. Stefan Popovski,
Shef i Njësisë në Sektorin për Zhvillim
Shtëpia e Kliringut "KIBS" ShA Shkup*

Në përputhje me raportin e United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) – Information Economy Report 2015 – Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries, Maqedonia është renditur në vendin e 41 prej 130 shteteve sipas indeksit (B2C e-commerce index) për e-tregti bazuar në parakushtet bankare, informatike dhe postale për pagesa elektronike dhe për dorëzim të prodhimeve dhe shërbimeve. Sipas këtij indeksi, në raport parashikohet se 13,5% e popullatës së përgjithshme duhet të realizojë blerje në internet. Në të njëjtin raport është vendosur se në praktikë pjesëmarrja e popullatës e cila blen në internet është 5,4% e popullatës së përgjithshme. Në përputhje me këta tregues, Maqedonia është renditur midis dhjetë shteteve me dallim më të madh midis pjesëmarrjes së pritur dhe asaj reale në lidhje me popullatën e cila blen në internet. Dallimi në nivel më të lartë të potencialit të infrastrukturës së nevojshme për funksionim të e-tregtisë dhe nivelit të ulët të shfrytëzimit të saj për e-tregti, në të vërtetë dëshmon ekzistencën e një potenciali të rëndësishëm afarist për zhvillim të shërbimeve të reja në fushën e e-tregtisë. Në atë kuptim "KIBS" ShA Shkup, si një shtëpi kliringu ndërbankare, përpiqet të mundësojë një cilësi të re në relacionet e bankave me tregtarët dhe me blerësit në internet nëpërmjet shërbimit "Ki-pay" (Ki-Pay).

"Ki-pej" është shërbim për ndërmjetësim të blerësve, tregtarëve dhe bankave, me qëllim që të mundësohet tregti elektronike duke përdorur portalet për veprimtari elektronike bankare të bankave. Roli themelor i "Ki-pej" është të pranohet pagimet e iniciuara në internet-dyqanet e tregtarëve dhe t'i vendosë në veprimtarinë elektronike bankare, me përzgjedhje të blerësit. Pagesat realizohen nga llogaria e transaksionit të blerësit/paguesit në llogarinë e transaksionit të tregtarit me përdorim të instrumenteve standarde pagesore, nëpërmjet kanaleve të rregullta të qarkullimit pagesor.

Ky model i integrit të vendeve të shitjes në internet me veprimtarinë bankare elektronike është një model i njohur dhe i suksesshëm në shumë vende, si shembuj do t'i jepja: "IDEAL" (IDEAL) holandez, "Pej-baj-net" (PayByNet) polak, "Nordea" (Nordea) nordik, "Giro-pej" (GiroPay) etj. Duke mësuar nga ekzemplarët e suksesshëm dhe duke marrë parasysh karakteristikat e qarkullimit pagesor vendas, "KIBS" ShA Shkup ka zhvilluar prodhim vendas të përgatitur t'u përgjigjet aspekteve të komplikuar të sigurisë gjatë pagimit dhe integritit të katër palëve (blerësve, shitësve, KIBS-së, bankave) dhe i aftë menjëherë të realizojë pagim në veprimtarinë bankare elektronike të kërkesës të bërë në e-dyqan. U përpoqem dhe shpresojmë se arritëm të zhvillojmë një sistem të thjeshtë, sepse jemi të vetëdijshëm se vetëm një sistem i thjeshtë për përdorim mund të funksionojë e integruar me një numër të madh blerësish, tregtarësh dhe bankash. Vëmendje të veçantë i dedikuar privatësisë dhe mbrojtjes së të dhënave bankare. Nëpërmjet serverit qendror të "Ki-pej" nuk shkëmbehen të dhëna për pagesin dhe llogarinë e tij.

Parimi i funksionimit të Ki-pej është dhënë në figurë.



Në faqen e internetit të tregtarit, blerësi kryen përzgjedhje të prodhimeve dhe vendos të paguajë me përzgjedhje të opsionit "Ki-pej". Në atë moment faqja e internetit të tregtarit i dërgon të dhënat për kërkesën, me shumën e pagesës deri në serverin qendror të "Ki-pej" në KIBS. Blerësi bën përzgjedhje të bankës ku do të realizohet pagesa, prej listës së bankave të përfshira në shërbim. Në atë moment blerësi drejtohet në veprimtarinë bankare elektronike të bankës së përzgjedhur. Blerësi lajmërohet në e-bankë si zakonisht me emrin e vet të përdoruesit dhe fjalëkalimit edhe pas hyrjes së suksesshme në e-bankë, i jepet pasqyrim i transaksionit, me shumën përkatëse dhe me përshkrimin e pagesës. Blerësi e vërteton pagesën, banka e zbaton urdhëresën për pagim dhe dërgon përgjigje te serveri qendror i "Ki-pej" me vërtetim ose me refuzim të pagesës. Në fund, serveri qendror i "Ki-pej" dorëzon përgjigje në faqen e internetit të tregtarit (e-dyqan) për vërtetim dhe refuzim të pagesës. Përgjigja i jepet blerësit, me çka ka përfunduar procesin e krijimit dhe pagimit të kërkesës. Procesi i mëtejshëm i dorëzimit të prodhimeve dhe shërbimeve është obligim i tregtarit.

Ky sistem ofron fitime të theksueshme për të gjithë shfrytëzuesit e tij. Blerësit do të fitojnë një kanal të ri për pagim në e-tregti, kështu pagesën do ta kryejnë nëpërmjet veprimtarisë bankare elektronike, ku kanë besim. "Ki-pej" do të mundësojë thjeshtëzim të procedurave për pagim të të dalave publike

dhe pagesave të tjera ndaj buxhetit të RM-së, sepse pagesat do të realizohen nëpërmjet e-sportelit të institucioneve buxhetore, me përzgjedhje të shërbimeve dhe pa qenë e nevojshme që qytetari në mënyrë manuale ta plotësojë instrumentin pagesor PP50 dhe t'i dijë të gjitha llogaritë pagesore të nevojshme, shifrat e të hyrave, kodet e komunave dhe të dhënat e tjera që nuk janë praktike për përdorim nga konsumatorët. "Ki-pej" do të ketë ndikim në rritjen e numrit të konsumatorëve të veprimtarisë bankare elektronike, për shkak të vlerës së shtuar që ata e marrin me mundësinë për shfrytëzimin e tyre në e-tregti. Duke pasur parasysh faktin se marrja elektronike dhe përpunimi i urdhëresave në banka është me rentabile se pagimi në sportel, është e qartë se çdo mundësi për promovim dhe zmadhim të madhësisë së pagesës elektronike është në interes të bankave. Gjithsesi, edhe shteti, përkatësisht institucionet buxhetore marrin një mjet, që mundëson me përshtatje minimale të mundësojë e-pagesë në buxhetin e RM-së, për të dalat publike, taksat dhe pagesat e tjera për shërbimet e administratës publike në internet.

Në kuptimin e fjalëve të themeluesit dhe drejtorit ekzekutiv të kompanisë "Alibaba" (Alibaba Group) Xhek Ma, se "tregtia elektronike është stil jetësor në Kinë", e-tregtia në Maqedoni do të zmadhohet nëpërmjet shërbimeve konkrete dhe dalëngadalë do të bëhet gjithsesi përditshmëri dhe stil jetësor. Nga aspekti afarist, hendeku midis nivelit potencial dhe real të e-tregtisë në Maqedoni, në të vërtetë është mundësi e madhe afariste për investime në sferën e e-tregtisë. Kemi një infrastrukturë TI shumë të mirë dhe shumë shembuj të modeleve të suksesshme për e-tregti. Duhet vetëm të ofrojmë sa më tepër shërbime të reja, mundësi të reja për pagim dhe ta përmirësojmë vazhdimisht efikasitetin e sistemeve për pagim dhe dërgim.

КУПУВАЈТЕ ОД ДОМА
ПРЕКУ ВАШЕТО ИНТЕРНЕТ БАНКАРСТВО

Ki-Pay

ЕДНОСТАВНО, БРЗО И БЕЗБЕДНО!

Кларинска куќа
KIBS АД Скопје

SISTEM EFIKAS DHE EFEKTIV I PAGESËS PARAGJYQËSOR EDHE GJYQËSORE – PRAKTIKA VENDASE DHE RAJONALE E “EOS MATRIX”



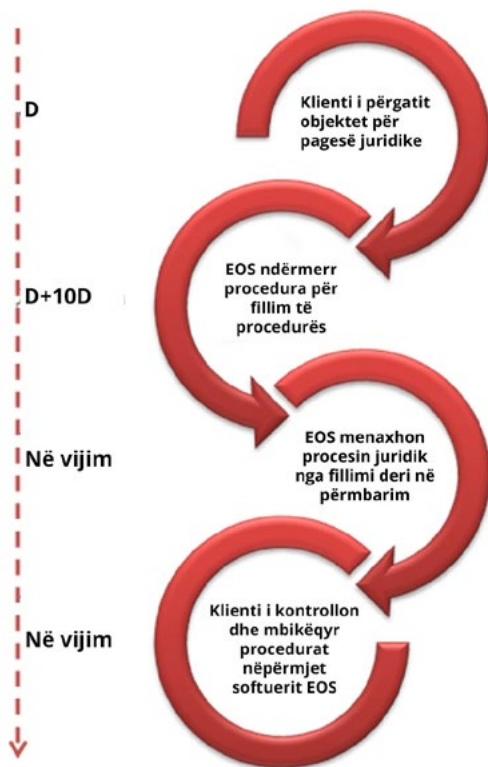
*Tajana Horvat,
Udhëheqëse e Njesisë Juridike të “EOS
Matrix” në Kroaci*

*Pamela Velanoska,
Udhëheqëse e Njesisë Juridike në
EOS Matrix ShPKNJP Shkup*

Me qëllim që të ballafaqohen me sfidën që të përcaktohet një proces i pagimit gjyqësor që mund të jetë efikas dhe efektiv për kreditorin është e nevojshme të vendoset njohuria, përvoja dhe organizimi i shumë aktiviteteve të njëpasnjëshme në një proces i cili duhet të koordinohet dhe menaxhohet vazhdimisht nga kreditori.

Procesi i pagesës gjyqësore është sistem në të cilin të gjithë pjesëmarrësit (gjykata, avokatët, notarët dhe përmbaruesit) duhet të veprojnë në suazat e rolit që u është dhënë në këtë proces, duke e ruajtur zbatimin konsekuent të legjislacionit. Suksesin në procesin e pagesës gjyqësore duhet ta lidhim me disa elementë kryesorë: zbatuesit konsekuentë të të drejtës; marrëdhënien partnere me aktorët kryesorë në procesin e pagesës gjyqësore; mekanizmin efikas për menaxhim dhe ndjekje të procesit për pagesë gjyqësore. Para se të vendosni për pagesë gjyqësore është e nevojshme të dini se me kë bashkëpunoni dhe me kë e organizoni këtë proces. Aq më tepër se pasi t'i zgjidhni bashkëpunëtorët tuaj (notarët, përmbaruesit dhe avokatët) është e nevojshme të përcaktoni mënyrën e bashkëpunimit me të gjithë këta aktorë të veprojnë në përputhje me dispozitat ligjore. Vetëm nëpërmjet një sistemi të zhvilluar për udhëheqje profesionale, ndjekje aktive dhe kontrollim të procesit të pagesës gjyqësore mund të marrin rezultate pozitive që do të ishin të rëndësishme për shlyerjen e pagimit në rrugë gjyqësore. Duke e vendosur të gjithë këtë në praktikë “EOS Matrix” ndërtoi një sistem për realizim profesional të procedurës, që përbën një tërësi të udhëhequr nga maksima “besimi është i mirë, por kontrolli është edhe më i mirë”.

Pagimi gjyqësor i kërkesave megjithatë nuk është instanca e fundit me të cilën kreditorët mund ta zgjidhin problemin e kërkesave të papaguara apo problematike. Praktika e “EOS Matrix” në rajon dëshmon se kreditorët, duke përfshirë edhe bankat, gjithnjë dhe më tepër kërkojnë alternativa për zgjidhjen e kërkesave të tilla që për to nuk do të thonë shpenzime shtesë dhe kohë të nevojshme për pritje të pagimit. me rëndësi edhe më të madhe për kreditorët dhe për bankat është sigurimi i likuiditetit momental.



Zgjidhja e specializuar softuerike për ndjekje të pagesës gjyqësore “EOS Matrix”

- a. E lehtëson komunikimin e “EOS Matrix” me klientët e vet;
- b. Mundëson ndjekje të lehtë të procedurave juridike dhe të gjitha aktivitetëve të ndërmarra për pagim juridik të kërkesës;
- c. Siguron kontroll vijues të shumave të paguara;
- ç. Mënyra të përparuara për kërkim dhe informim;
- d. Qasje me shkallë të ndryshme të autorizimit për konsumatorë të ndryshëm. Kjo kryhet për çdo lëndë të veçantë ose për një grup lëndësh në të njëjtën kohë (padi në grup), e gjithë kjo me një qasje të lehtë në internet.

Vendimi është në dispozicion për të gjithë të cilët procesojnë pagim gjyqësor nëpërmjet “EOS Matrix”, por, gjithashtu, edhe si aplikim i pavarur softuerik nëpërmjet licencave për përdorim.

Përvojën e “EOS Matrix” në rajon na e përcjell Tajana Horvat, udhëheqëse e Njesisë Juridike të “EOS Matrix” në Kroaci



Në bazë të institutit juridik – Cesija, kreditorët duke përfshirë edhe bankat, kanë mundësi t'i lejojnë kërkesat e veta të hapura (të aritura, por të papaguara) një kreditori të ri. Përparësitë e procesit të tillë për kreditorin e vjetër janë të shumëfish-ta. Kreditori i vjetër shumë e çmimit shitblerës të kërkesës së transferuar e merr menjëherë ose në ndonjë afat afatshkurtër të dakorduar, në vend që të presë që këto mjete t'i kthehen pas shumë vitesh (likuiditet i zmadhuar). Përveç përparësive të lartpërmendura, bankat janë të lira nga obligimi për sigurim të rezervave për këto kërkesa, kurse në bazë të shumës shitblerëse të marrë kanë në dispozicion më tepër mjete – aktiva, për shembull për miratim të kredive dhe zbatim të aktivitetëve të tjera që janë me rëndësi fundamentale për punë afariste në bankë. Klientët tanë – bankat, e kanë të njëjtin mendim se, në qoftë se shesin portofoli që nuk është paditur, banka nuk do të ketë shpenzime për padi dhe për udhëheqje të mëtejshme të procedurës ekzekutive, nëse, përsëri, banka shet portofoli të paditur më parë banka nuk do të ketë shpenzime shtesë për realizim të procedurës kontestuese, përkatësisht këto shpenzime do të jenë ngarkesë për kreditorin e ri. Gjithsesi, lehtësohet edhe personeli – zvogëlohet nevoja për fuqi pune shtesë, përkatësisht të punësuarit do të kryejnë aktivitetë që e përfaqësojnë veprimtarinë themelore të bankës, duke pasur parasysh se të gjitha aktivitetet procedurale dhe të tjera të lëndëve të blera (sidomos të paditurat) pas blerjes i zbaton kreditori i ri.

Pagesa e suksesshme gjyqësore e kërkesave do të vijojë vetëm nëse normativa ligjore, njohuria dhe praktika janë zbatuar drejt dhe janë ndjekur dhe kontrolluar aktivisht.

NEVOJA PËR ANALIZË TË RREZIKUT DHE PROFILIMIT TË KLIENTËVE ME RREZIK TË LARTË



doc. dr. Ivica Simonovski,
AML/CFT ekspert rajonal

Nëse nuk e di në ç 'drejtim të lëvizësh, ndiqe rrugën, ajo do të çojë drejt qëllimit (James Howcroft, George C. Marshall).

Strategjia është plan i cili duhet t`u japë përgjigje pyetjet si vijon:

- Çfarë do të bësh... (Qëllimi)
- Si ta bësh atë... (Mënyra)
- Me se... (Resurse)

Adresimi i kërcënimit paraqet drejver në krijimin e strategjisë konkrete, e cila do të mundësojë balancimin e veglave të qasshme dhe resurseve për alokimin e tyre, në drejtim të minimizimit të rrezikut.

Likelihood ↑	Very likely	Acceptable risk Medium 2	Unacceptable risk High 3	Unacceptable risk Extreme 5
	Likely	Acceptable risk Low 1	Acceptable risk Medium 2	Unacceptable risk High 3
	Unlikely	Acceptable risk Low 1	Acceptable risk Low 1	Acceptable risk Medium 2
	What is the chance it will happen?	Minor	Moderate	Major
		Impact → How serious is the risk?		

Profilizimi i klientëve me rrezik të lartë, është me rëndësi të madhe në aspektin e situatës financiare, në rastin konkret bankës, me qëllim që të përcaktohet rreziku potencial nga vendosja e raportit afarist me ata. Në kushte të garës konkurruese për marrjen e klientëve, prej të cilëve nga ana tjetër varet edhe profiti i bankës, shtrohet pyetja nëse banka ka interes të vendosë raport afarist me klientë të cilët paraqesin rrezik potencial? Përgjigja varet nga politika afariste e brendshme e bankës. Sa më e përgatitur është ajo mbi shpatullat e saj të mbajë barën e quajtur "klient i rrezikshëm" gjatë kësaj me vetëdije ose pa vetëdije, duke cenuar rrezikun në lidhje me reputacionin, si dhe rrezikun e sigurisë në shtet. Sa për ilustrim, nëse banka vendos raport afarist me klient i cili gjendet në listën e të sanksionuarve, pasojat do t'i bartë banka, por në planin ndërkombëtar edhe shteti, në drejtim të asaj se nuk ka ndërmarrë masa përkatëse të ndalojë këtë veprim dhe të garantojë sigurinë e vet.

Në këtë tekst, qëllimi do të jetë të bëhet profilizimi i profileve me rrezik të larët të cilët tani më kanë vendosur raport afarist me bankën dhe për të cilët, në pajtim me qëllimet e strategjisë në drejtim të minimizimit të rrezikut, nevojitet të bëhet detektimi i tyre, përcaktimi i rrezikut (rangimi), kushtimi i vëmendjes dhe vrojtimin e tyre. Për këtë qëllim nevojitet të përcaktohen kriteret themelore si vijon:

- Gjinia,
- Moshë,
- Statusi social (në bazë të të dhënave nga aplikimi),
- Fuqia ekonomia (analizë e transaksioneve),
- Mirkoambienti (në cilat rajone bëhet pagesa dhe inkasimi i mjeteve financiare),
- E kaluara kriminale (në bazë të të dhënave nga interneti ose informatave publike),
- Profili psikologjik (analizë e aktiviteteve të klientit nga nëpunësi bankar),
- Persona të ekspozuar në politikë (PEP),
- Rezidentë ose jo rezidentë,
- Përcaktimi i shfrytëzuesve përfundimtar,
- Rajone/shtete të rrezikshme dhe
- Lista sanksionuese

Në bazë të kriterëve të lartpërmendura, nëpunësit bankarë duhet të përpilojnë profilin fillestar të klientit të tyre, me qëllim të identifikojnë nëse bëhet fjalë për klient të rrezikshëm ose jo. Secili kriter është i lidhur me një tjetër dhe secili kriter jep përgjigje për pyetje të caktuara, të cilën nëpunësi e shtron gjatë profilizimit. Me përcaktimin e gjinisë dhe moshës jepet përgjigje në pyetjen nëse klienti bën pjesë në kategori të caktuara vulnerable për të cilën sipas këtyre dy kriterëve ekzistojnë dyshime se mund të jenë të përfshirë në aktivitete të dyshimta lidhur me terrorizëm. Në bazë të të dhënave të theksuara në aplikacionin për vendosjen e raportit afarist përcaktohet nëse statusi i personit, gjegjësisht nëse është i punësuar, nëse është shfrytëzues i asistencës sociale, pensionit etj. Këto të dhëna krahasohen me të dhënat e fituara nga analiza e fuqisë ekonomike të klientit, respektivisht dinamika dhe vlera e mjeteve me para që vendosen, respektivisht hiqen nga kontoja e klientit. Pastaj krahasohen rajonet, respektivisht filialet në të cilat klienti kryen shërbime bankare, ose inkasimin dhe pagesën e mjeteve financiare.

Kjo informatë është me rëndësi me qëllim që të përcaktohet nëse klienti shpesh ndërron filialet të ndryshme të bankave me qëllim të mos lërë dyshim te nëpunësit të caktuar bankarë ose nëse, klienti tenton të kryejë shërbime bankare vetëm te një nëpunës bankar, pastaj përcaktohet nëse filialet ku kryen shërbime bankare ndodhen në rajone për të cilat ekzistojnë dyshime se ka prezencë të mbështetësve të organizatave terroriste, radikalizëm dhe ekstremizëm. Me ndihmën e informatave të qasshme publikisht përmes mediave dhe internetit duhet të përcaktohet nëse klienti ka histori të dosjes kriminale në të kaluarën, me qëllim të shihet për çfarë profili bëhet fjalë. Në bazë të profilizimit psikologjik, nëpunësi bankar, duhet të përcaktojë nëse klienti gjatë vizitës në bankë kryen aktivitete të dyshimta, ose nga pamja e tij fizike të përcaktojë nëse është nervoz, i frikësuar, nëse vjen në shoqërim të personave të tjerë dhe ngjashëm. Vijon kontrolli në lidhje me atë nëse klienti është person i ekspozuar politikisht (deputet, drejtor, ministër, president etj.), nëse është rezident ose vjen nga shtet tjetër që mund të jetë me rrezik të madh, ose shtet që nuk i plotëson standardet për vendosjen e kornizës juridike për parandalimin e pastrimit të parave dhe financimin e terrorizmit ose shtet në të cilin ka organizata terroriste, organizatë terroriste e sponsoruar etj. Në fund, ngel kontrolli i listave të sanksionimit të entiteteve të kushtëzuar nga organizata ndërkombëtare ose lista të zeza të cilat banka ka qasje të drejtpërdrejtë.

Nëse sipas kriterëve të caktuara, nëpunësit bankarë konstatojnë se bëhet fjalë për klient me rrezik të madh, i qasen analizës së mëtejshme më të thellë në lidhje me transaksionet e tij bankare, gjatë çka duhet të përcaktojnë nëse ka transaksione të dyshimta dhe të kryhet vlerësimi i tyre. Bëhet vlerësimi i transaksioneve me para në dorë, huazimet, puna me këmbime, puna me deviza, transferime përmes transferimit të shpejtë të parave etj. Pastaj përcaktohen transaksionet e pa logjikshme, të pa zakonshme për klientin dhe për veprimtarinë e tij, ose transaksione që reterojnë nga puna e përditshme. Mbasi do të kryhet vlerësimi, bëhet rangimi i klientit, ose profilizimi i tij dhe përcaktimi i shkallës së dyshimit.

Nuk ekziston profil i vetëm!

Përfundimin e filloj pikërisht me këtë fjali sepse secili rast është i veçantë dhe veçohet nga ai paraprak ose, përsëri, nga ai që vijon...

MËSIMET MË TË REJA NË LIDHJE ME RREGULLATIVËN BANKARE NË SHTETET QË NUK JANË NË EUROZONË

Eurozona pësoi krizë globale fiskale gjatë trazirave të vitit 2007/2008, që u pasua menjëherë nga kriza debitorë. Krizat e mëtejme shkaktohen nga njëra anë nga ndërvarësia sovrane e bankës dhe mungesa e unionit fiskal nga ana tjetër. Epilogu momental në tregjet evropiane të eurozonës është fragmentimi financiar. Bashkimi Bankar (BB) i BE-së, paraqet përpjekje për rikuperim rregullator dhe institucional nga problemet kryesore financiare në eurozonë pas krizës globale. Ky është sinjal i qartë se disa leksione janë mësuar. Gjegjësisht, rregullativa më e rreptë (një rregullore) synon në drejtim të rritjes së cilësisë së bankave. Mekanizmi i vetëm mbikëqyrës (SRM) dhe mekanizmi për rezolutë (SRM) kanë për qëllim t'i bashkojnë dhe t'i përmirësojnë standardet për mbikëqyrje dhe rezolutë në BE. Me theks mbi garancitë dhe nivelin për shpëtimin e fundit të BE-së, ndërvarësia sovrane e bankave duhet të anulohet, më çka mundësitë për krizën financiare lëvizin me paraqitjen e përsëritur të shpenzimeve të mëdha për tatim pagesit me çka duhet të jetë dukshëm më të vogla. Në këtë kontekst shtrohet pyetja: A ekzistojnë elementë të rëndësishëm të Bashkimit Bankar që mund të vendosen në shtetet që nuk janë anëtare të eurozonës dhe nuk janë anëtare të BE-së?



*Dejan Shoshkiq,
profesor i rregullt, Fakulteti i Ekonomisë, Universiteti i Beogradit*

Disa elementë të rëndësishëm, propozojnë përgjigje pozitive në lidhje me pyetjen paraprake.

E para, aspektet rregullatorë të BE-së vlejnë për zbatimin e standardeve të Bazeli III (me ndihmën e Direktivës CRD4 BE). Implementimi i këtyre standardeve do të mundësojë bazë më cilësore kapitale për likuiditetin e bankave dhe të sigurojë forcën dhe rezistencën e tyre ndaj goditjeve, në veçanti për bankat me rëndësi sistemore. Gjithashtu, kjo përfshin mundësi në kuadër të shtyllës II, që janë me rëndësi të madhe, por përdoren rrallë. Ky është element shumë i rëndësishëm për sigurimin e humbjeve më të vogla për bankat dhe me rrezik më të vogël për shpenzime plotësuese të qeverisë, gjegjësisht tatimpagesit në rast të paaftësisë së mëtejshme për pagesë të bankave. Në shtetet që nuk janë në eurozonë do të paraqiste zgjuarsi të shqyrtohet miratimi i disa standardeve për Bazeli III.

E dyta, aspekti mbikëqyrës i BB-së mbështetet në rritjen e kapacitetit të supervisorit të rregullatorit aktual. Në këtë rast BB e ka përfshirë veprimin e Asset Quality Review (AQR) nga bilanci i gjendjes së bankës dhe zbatimin e stres – testeve që janë reale, që bankat ta durojnë në rast të krizave të rënda financiare. Shtetet jashtë tranzicionit të eurozonës, duhet t'i vendosin sektorët e tyre bankarë në mënyrë të ngjashme që të krijojnë vizion real në lidhje me rreziqet dhe mangësitë që duhet të zgjidhen në mënyrë parandaluese.

E treta, krijimi i sistemit më efektiv për intervenim të hershëm nga mentori i pjesës vitale të BB-së. Kjo nevojitet në shumicën e shteteve jashtë eurozonës. Supervisorët, gjithashtu, duhet të kenë autorizime që të reagojnë në lidhje me konstatimet e tyre, pa prolongim, gjegjësisht dukshëm kur kapitali dhe parametrat e likuiditetit janë nën nivelin e nevojshëm.

E katërta, ndërvarësia sovraane e bankave nuk është problem vetëm i eurozonës. Një nga mënyrat e mundshme të qasshme për vendet që nuk janë në eurozonë që të zgjidhet ky problem është të kufizohen ekspozimet potenciale të bankave, të borxhit të vetëqeverisjes lokale. Njëkohësisht, nga pikëpamja e ndërvarësisë sovraane të bankave, rishqyrtimin e instrumenteve dhe sigurimin e politikave monetare të pranueshme nga bankat qendrore, gjithashtu, do të mund të përshtatet.

E pesta, menaxhimi korporativ dhe asimetria e informacioneve ndërmjet pronarëve dhe drejtorëve mund të jetë pjesë e procesit të mbikëqyrjes dhe pjesë e masave parandaluese për kontroll të bankave në shtetet që nuk janë në eurozonë.

Në përgjithësi, BB vendos parim shumë të rëndësishëm për uljen e detyrueshme të mundësisë për shfrytëzimin e parave të tatim paguesve për financimin e ndihmës bankare financiare. Rregulla më të rrepta, mbikëqyrje më e mirë dhe masa parandaluese, garanci dhe rezolutë më e rregullt për bankat pa likuiditet, duhet të jenë element të rëndësishëm që mund të implementohen edhe në vendet që nuk janë në eurozonë.

Sic mund të shohim, Bashkimi Bankar, zhvilloi disa parime universale dhe ide për përmirësimin e sistemit financiar që gjithashtu kanë të drejtë të implementohen në vendet që nuk janë në eurozonë.



RECENSIONI DHE STANDARDE PËR PUBLIKIM

Në programin e Këshillit Drejtues të "e-Bankar" vend të rëndësishëm zë mundësia për publikimin e punimeve tuaja profesionale dhe shkencore, me qëllim edukimin tuaj, jo vetëm ajo që rezulton nga leximi i punimeve të publikuara, por edhe për rritjen e nivelit të njohurive për të gjithë procesin, nga përpilimi deri te publikimi i manuskriptit. Ky proces nënkupton edhe recension të punimeve të paraqitura.

Recensioni ose vlerësimi nga kolegë - ekspertë, është proces të cilit i nënshtrohet punimi, hulumtimi ose ideja, për kontroll nga të tjerë të cilët janë më të kualifikuar dhe të aftë të bëjnë recension të paanshëm. Vërdimin nëse manuskripti do të publikohet ose jo, ose do të modifikohet para publikimit, e merr edituesi i revistës në bazë të mendimit të një ose më tepër recensuesve. Ky proces duhet t'i inkurajojë dhe t'i nxisë autorët t'i respektojnë standardet e pranuar në lidhje me disiplinën e tyre dhe të ndalojnë diseminimin e konstatimeve irelevante, pohimeve

të pambështetura, interpretimeve të papranueshme dhe pikëpamjeve personale. Punimet të cilat mbrojnë origjinalitetin duhet të respektojnë supozimet e praktikës së mirë financiare (për punimet profesionale) dhe metodës shkencore (sekuencë ose koleksion të proceseve të cilat konsiderohen si karakteristikë e hulumtimit shkencor dhe për fitimin e titullit të ri shkencor bazuar në prova).

Kuptohet, secili ka të drejtë të mos pajtohet me mendimin e recensentit ose edituesit, dhe nëse me sukses arrin të arsyetojë dhe të mbështesë qëndrimin e tij me prova relevante, do të kontribuojë në përmirësimin e cilësisë së recensimit. Edhe pse recensimi ka shumë mangësi (zakonisht përmendet ngadalësia), megjithatë, recensimin duhet ta shohim si mbrojtës të profilit të një reviste, avancues të cilësisë dhe mësimdhënës të standardeve për publikim të punimeve profesionale - shkencore.

INFORMATË NË LIDHJE ME AUTORËT

„e-Bankar“ do të publikojë punime profesionale, shkencore dhe punime gazetareske, tregime për raste ose raporte të shkurta në lidhje me punën financiare të institucioneve. Autorët janë të obliguar t'i respektojnë rregullat për përpilimin e punimeve. Këshilli Drejtues i "e-Bankar" nuk do të pranojë për shqyrtim dhe/ose recension punime që nuk do t'i përbushin këto kërkesa.

Përpilimi i manuskriptit

Manuskripti duhet të paraqitet në A4 format (216 x 279 mm) me margjina prej 25 mm nga secila anë, i shtypur vetëm në njërin anë të fletës, me hapësirë të dyfishtë ndërmjet rreshtave, me madhësi të shkronjave prej 12 pikë, Time New Roman. Numri i faqeve (pa tabela dhe/ose figura/ilustrime) varet nga lloji i punimit:

1. Për punim shkencor origjinal 12 faqe dhe maksimum 6 tabela dhe/ose grafikë/fotografi;
2. Për punim profesional origjinal 8 faqe dhe maksimum 4 tabela dhe/ose grafikë/fotografi;
3. Tregim në lidhje me një rast ose raport të shkurtër 6 faqe dhe maksimum 3 tabela dhe/ose grafikë/fotografi

Secila pjesë e punimit duhet të fillojë në faqe të re: Faqja e parë, abstrakti me fjalët kryesore, teksti i punimit, referencat, tabelat individuale, ilustrimet dhe legjendat. Numërimi i faqeve duhet të shënohet në pjesën e poshtme të këndit të djathtë, duke filluar nga faqja e parë.

Faqja e parë – ballina: Duhet të përmbajë: (a) emrin e punimit, i shkurtër, por informativ, (b) emrin dhe mbiemrin i secilit prej autorëve, (v) institucionin, (g) emrin dhe adresën e autorit me të cilin do të kenë korrespondencë në lidhje me manuskriptin.

Faqja e dytë - abstrakt dhe fjalë kryesore: Abstrakti duhet të shkruhet me të paktën 150 fjalë për abstrakt jostrukturor dhe 250 fjalë për abstrakt strukturor (i përmban pjesët: Qëllim/et e studimit ose hulumtimit, procedurat themelore, konstatimet/ rezultatet kryesore, të dhëna dhe rëndësia e tyre statistikore, nëse është e mundur), dhe konkluzat kryesore. Theksoni aspektet e reja dhe të rëndësishme të studimit ose observimit.

Me abstraktin identifikoni dhe shënoni fjalët kryesore: 3-5 fjalë ose fraza të shkurta të cilat do të ndihmojnë në indeksimin e punimit dhe gjatë publikimit të abstraktit.

Faqja e tretë dhe faqet që pasojnë – teksti i punimit: Teksti zakonisht duhet të jetë, por jo detyrimisht, i ndarë në pjesë me tituj si vijon: hyrje, material dhe metoda, rezultate dhe diskutime.

Hyrje: Shprehni qëllimin e punimit. Përmbledhni arsyetimin për realizimin e studimit ose observimit. Shënoni vetëm referencat që lidhen rreptësisht me lëndën e hulumtimit ose observimit, mos bëni analizë vëllimore të lëndës së hulumtimit/observimit. Mos vendosni të dhëna ose konkluzat për punën për të cilën raportoni.

Material (vlen për materialin mbi të cilin kryhet hulumtimi) dhe metoda: Shënoni përshkrimin e përgjithshëm të metodave. Përshkruani qartë zgjedhjen e subjekteve tuaja të observimit ose eksperimentimit. Tregoni metodat dhe procedurat në detaje të mjaftueshme që do të lejojnë të tjerët ti vendosin metodat, përfshirë edhe ato statistikore.

Statistikë: Nëse të dhënat janë përmbledhur në pjesën e rezultateve, specifikoni metodat statistikore që i keni përdorur që t'i analizoni. Përkrahni metodat statistikore me detaje të mjaftueshme të cilat do t'i lejojnë çdo lexuesi më njohuri të mjaftueshme të ketë qasje në të dhënat origjinale që të verifikohen rezultatet e publikuara. Kur është e mundur, kuantifikoni konstatimet dhe shënoni ato me indikatorë përkatës për gabimet në matje.

Evitoni përdorim joteknik të nocioneve teknike në statistikë, siç është rasti me "rastësor", "normal" dhe "mostër". Përkufizoni nocionet statistikore, shkurtesat dhe shumicën e simboleve.

Diskutim: Theksoni aspektet e reja dhe të rëndësishme të studimit dhe përfundimit që do të pasojnë pas tyre. Mos i përsërisni në detaje të dhënat ose material tjetër të dhënë nga pjesët paraprake. Shprehni implikimet e konstatimeve dhe kufizimet e tyre, duke përfshirë edhe implikimet për hulumtimet e ardhshme. Krahasoni observimet me studime të tjera relevante. Lidhni përfundimet me qëllimet e studimit dhe evitoni shprehje të pakualifikuara, pohime dhe konkluzat të cilat nuk janë të mbështetura tërësisht me të dhënat tuaja. Evitoni t'u jepni prioritet punëve të papërfunduara. Jepni hipotezë të re vetëm kur është e qartë se mund të garantoni se mund të shënohet si e tillë. Nëse është përkatëse, mund të jepet edhe rekomandime.

Referenca: Referencat vendosen në tekst me numra arabe të vendosura në kllapa, sipas radhës së paraqitjes të parë në tekst. Për shkrimin e referencave në bibliografi, shfrytëzoni mënyrën dhe formatin në mënyrën si vijon:

(Rosenbloom , 2004: 56-70)

Shenjat "ibid" , "ob.cit" dhe ngjashëm sipas rregullit nuk përdoren.

Evitoni të përdorni si referenca abstrakte, "të dhëna të papublikuara" dhe "komunikime personale". Mund të përdoren referenca, punime të pranuar, por akoma të papublikuara, shënoni revistën dhe shtoni "në botim".

Literatura e përdorur/referenca shënohet në fund të punimit sipas radhës alfabetike në mënyrën si vijon:

Libra

Rosenbloom, B. (2004), "Marketing channels: a management view", Mason: Thomson South-Western.

Artikuj në revista

Mesiq, M. (2010) "Мультикультурализм у Нjemачкој", Миграцијске и етничке теме, вiti 26, nr. 3, faq. 243-246

Burim nga interneti

Cassarino, J.P. (2009), "EU mobility partnership: Expression of a New Compromise", in: Migration Policy Institute – Migration Information Source, September 2009, [http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=741] (28.11.2009)

Burim korporativ

OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) (2003), "National accounts of OECD countries", vol.I, 1990-2001, Paris: OECD

Nëse shënohen më tepër punime nga një autor të publikuar vitin e njëjtë i pari shënohet si (2010a), i dyti (2010b) etj.

Tabela: Secila tabelë duhet të vendoset në letër të veçantë, e printuar sipas të njëjtave rregulla të cilat vlejnë për të gjithë tekstin. Mos dërgoni tabela si fotografi. Tabela nuk guxon të ketë më tepër se 6 kolona dhe 8 reshta. Shënoni tabelat njëra pas tjetrës me numra arabë, sipas rendit të paraqitjes në tekst. Jepni sqarim të shkurtë për tabelën në vazhdim të titullit. Të gjitha sqarimet plotësuese, legjendat ose sqarimet në lidhje me shkurtesat e pastandardizuara, vendosini menjëherë nën tabelë. Secila tabelë duhet të citohet në tekst.

Ilustrime: Figurat duhet të numërohen sipas radhës sipas të cilit citohen për herë të parë në tekst. Grafiku dhe figurat duhet të jenë të punuara në mënyrë profesionale, bardhë e zi ose me ngjyrë. Shkronjat, numrat simbolet dhe të tjera duhet të jenë të qarta dhe të dukshme edhe pas reduktimit të madhësisë së ilustrimit. Titujt dhe detajet për ilustrimet duhet të vendosen në legjendën e tekstit, dhe jo në vetë ilustrimin. Nëse vendosen fotografi të personave, ato mund të vendosen ose me leje me shkrim për publikimin e tyre, ose personat e tillë nuk mund të identifikohen.

Shfrytëzoni shkurtesat e standardizuara. Evitoni shkurtesa në titull ose abstrakt.

Hapat e Këshillit Redaktues

Pas pranimit të punimeve, këshilli redaktues i ndërmerri hapat si vijon: 1) punimin ia dërgon recensentit të caktuar 2) nëse ka vërejtje në lidhje me tekstin e njofton autorin dhe ja dërgon sugjerimet nga recensenti për përpunimin plotësues të tekstit 3) e refuzon dorëshkrimin dhe për këtë e njofton autorin. Në revistë publikohen vetëm punime me recension pozitiv. Nëse dorëshkrimi kthehet – refuzohet, (redaktori nuk duhet të sqarojë patjetër shkaku pse e refuzon punimin) atëherë autori punimin mund ta ofrojë për publikim në vend tjetër. Punimet e dërguara nuk kthehen.

Vërejtje (shënim)

Në të gjitha manuskriptet të cilat i dërgohen kryeredaktorit duhet të qëndrojnë si vërejtje (shënim) nëse ato dedikohen për rubrikën "Punime shkencore dhe profesionale".

Në fund të punimit, në fletë të veçantë duhet të nënshkruani deklaratë se punimi nuk është ofruar për publikim dhe se nuk do t'u dërgohet teksti i njëjtë revistave të tjera profesionale. Punimi i pranuar një herë për këtë revistë, e obligon autorin të mos e publikojë punimin në vend tjetër pa lejen e këshillit redaktues. Nëse e publikon punimin e njëjtë në vend tjetër, atëherë duhet të shënojë se punimi tani më është publikuar në revistën "e-Bankar".

Punimet dërgohen në formë elektronike te redaktori i revistës në adresën elektronike:

e-mail: info@abit.edu.mk

INVITATION FOR PUBLICATION

The Financial Internet Quarterly 'e-Finanse'

ISSN: 1734-039X (Online, Open access)

The Financial Internet Quarterly 'e-Finanse' (abbrev. 'e-Finanse') is an on-line publication (www.e-finanse.com) put out since 2005 by the Institute for Financial Research and Analyses (www.ibaf.edu.pl) which is part of the organizational structure of the University of Information Technology and Management in Rzeszow (www.wsiz.rzeszow.pl). The aim of this quarterly publication is the popularization of financial knowledge and the presentation of new ideas in this field. We publish articles covering a wide range of financial topics, including issues related to business finance, public finance, insurance, banking, accounting, capital markets and the legal aspects of financial management. Since the end of 2013 the quarterly has been published only in English.

The quarterly 'e-Finanse' is indexed in distinguished international periodical repositories such as: **The Central European Journal of Social Sciences and Humanities (CEJSH), EconLit, RePEc, Index Copernicus, ProQuest, Ulrichsweb and EBSCO, DOAJ, EconBiz, Cabell Publishing, Inc, Gale, Citations in BazEkon, ICM.**

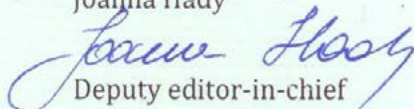
The journal belongs to a small group of economic journals which can boast almost the maximum awarding of points (for periodicals not on the Philadelphia List) on the Ministry of Science and Higher Education's scale. Each article published in the journal is worth 9 points in the academic portfolio (the maximum is 10 points).

Each paper published in 'e-Finanse' is assigned a DOI® number, which appears beneath the author's affiliation in the published paper.

For any additional information, please contact with the Deputy editor-in-chief at jhady@wsiz.rzeszow.pl.

Regards,

Joanna Hady



Deputy editor-in-chief

The Financial Internet Quarterly „e-Finanse”

The University of Information Technology and Management in Rzeszow

ul. Sucharskiego 2

35 - 225 Rzeszów

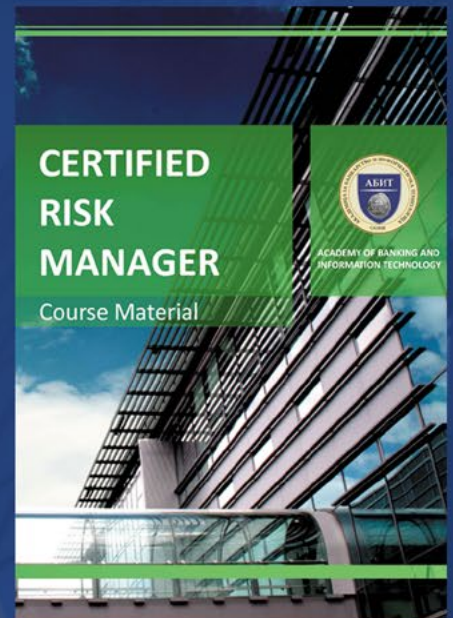
POLAND



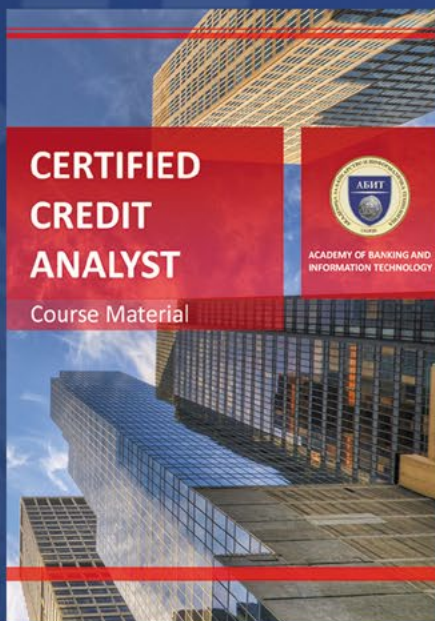
SHKURT 2016



SHKURT 2016



SHKURT 2016



SHKURT 2016



Rr. "Orce Nikolov", nr. 75, 1000 Shkup, Maqedoni
(Ndërtesa e Bursës së Maqedonisë ShA Shkup – kati i parë)
Tel. +389 2 312 5500