“ Copyright”

I

Sanie DODA

2013

Udhëheqësi i Sanie Dodës vërteton se ky është version i miratuar i disertacionit të mëposhtëm:

**Menaxhimi i faktorëve që ndikon në marrjen e vendimeve personale financiare**

Udhëheqës shkencor: Prof. Dr.Mit’hat Mema

Menaxhimi i faktorëve që ndikon në marrjen e vendimeve personale financiare

Përgatitur nga: Msc. Sanie DODA

“Disertacion i paraqitur në

Fakulteti i Biznesit

Universiteti “Aleksandër Moisiu” Durrës

Në përputhje të plotë

Me kërkesat

Për gradën “Doktor”

Universiteti “Aleksandër Moisiu” Durrës

Qershor, Viti 2013

***Mirënjohje/Falënderim***

Ky studim vjen në përmbyllje të studimeve të shkollës doktorale pranë Universitetit “Aleksandër Moisiu” dhe si një përmbyllje e gjithë cikleve të mëparshme të arsimit pranë Universitetit të Tiranës. Punimi u realizua si rezultat i një pune të lodhshme, sistematike, me përgjegjshmëri për të arritur vlera shkencore, origjinale dhe për t’i ardhur në ndihmë gjithkujt. Për ndihmesën e çmuar do të doja të falenderoja të gjithë ata, të cilët më kanë mbështetur e inkurajuar gjatë rrugëtimit tim:

I jam falenderuese Zotit, Xh.Sh.

I jam mirënjohëse në mënyrë të veçantë, për mbështetjen profesionale, akademike dhe emocionale, udhëheqësit shkencor të këtij studimi Prof. Dr. Mit’hat Mema.

Gjithashtu, një mirënjohje dhe falenderim shkon për familjen time, që më ka mbështetur vazhdimisht gjatë gjithë shkallëve të karrierës sime, deri në këtë moment të rëndësishëm për mua.

Falenderoj njerëzit e thjeshtë dhe ata të cilët punonin në institucionet e ndryshme financiare, ku anketa është kryer, të cilët i janë përgjigjur pa hezitim, duke me dhënë një ndihmesë në rezultatet e dizertacionit e duke më siguruar informacionin e nevojshëm.

**Deklaratë mbi origjinalitetin**

Sanie Doda

Deklaroj se kjo tezë përfaqëson punën time origjinale dhe nuk kam përdorur burime të tjera, përveç atyre të shkruara nëpërmjet citimeve.

Të gjitha të dhënat: tabelat, figurat dhe citimet në tekst, të cilat janë riprodhuar prej ndonjë burimi tjetër, duke përfshire edhe internetin, janë pranuar në mënyre eksplicite si të tilla.

Jam i/ e vetëdijshme se në rast të mospërputhjeve, Këshilli i Profesorëve të UAMD-së është i ngarkuar të më revokojë gradën “Doktor”, që më është dhënë mbi bazën e kësaj teze, në përputhje me “Rregulloren e programeve të studimit të ciklit të tretë (Doktoratë) të UAMD-së, neni 33, miratuar prej Senatit Akademik të UAMD-së me Vendimin nr. , datë \_\_\_\_\_\_\_\_

Durrës, më \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Firma

**Përmbledhje**

Menaxhimi i parasë është një temë gjerësisht e diskutuar në literaturën e financave, por mbetet ende një koncept relativisht i ri për shqiptarët. Ka një debat të vazhdueshëm në psikologji në lidhje me rëndësinë relative të tiparit personal, si burim të variacioneve të sjelljes.

Kjo temë disertacioni u motivua së paku nga katër qëllime kryesore.

*Qëllimi i pare* ka të bëjë me përpjekjen për të kuptuar menaxhimin e parave dhe vendimet financiare mbi institucionet financiare në Shqipëri dhe në SHBA.

*Qëllimi i dytë* ka të bëjë me paraqitjen me një model konceptual, që të ekzaminojë nëpërmjet karakteristikave individuale dhe social-demografike sikurse janë: statusi martesor, mosha, edukata, të ardhurat, kultura, personaliteti, gjinia; faktorët ekonomik që influencojnë në marrjen e një vendimi financiar.

*Qëllimi i tretë* i studimit ka të bëjë me anketimet, si një metodë për të përfituar të dhëna. Për më tepër intervistat do të kryhen si për individët ashtu dhe për institucionet financiare si subjekte.

*Qëllimi i katërt* ka të bëjë me gjetjen dhe formulimin e disa sugjerimeve se si institucionet financiare mund t’i shërbejnë më mirë klientit dhe sesi menaxhimi i të ardhurave personale mund të kthehet në një strategji të suksesshme për individin.

Studime të kësaj fushe në Shqipëri janë shumë të pakta. Ky fakt dëshmon për domosdoshmërinë e këtyre studimeve me qëllim që të ndihmohen individët në zgjedhjet e tyre, për të marrë masat e duhura dhe për të pasur një marrëdhënie më të frytshme me paranë.

Në këtë studim janë përdorur anketime drejtuar individëve dhe institucioneve financiare të ndryshme si bankat. Individët objekt i këtij studimi përfaqësojnë tipare të ndryshme kulturore, social- ekonomike, me gjini të ndryshme dhe me formim të ndryshëm profesional. Analiza e të dhënave na lejon të nxjerrim konkluzione të rëndësishme për temën e studimit.

***Fjalët kyçe:*** Financa personale, Financat e sjelljes, Buxheti personal, Edukimi.

# Summary

Money management is a widely discussed topic in the contemporary finance literature. Yet, it is a relatively new concept for most Albanians. It has been a continuous debate in psychology with regard to the relative importance of personal traits as sources of behavioral variance. The common view among clinicians has been that individual traits are the main determinants of behavioral variation. However, the impact of socio-demographic characteristics on money management skills and financial decision making has been barely discussed in the literature. Seeing the bad personal management around in Albania make me interested in to see how male and female react on personal management.

The purpose of this study is four-fold:

Firstly, it attempts to strengthen the understanding of money management and financial decision making as well as provide a background on the financial institutions in Albania and United States.

The second purpose of this study is to introduce a conceptual model that examines the relationships among individual and socio-demographic characteristics such as, personality traits, gender, marital status, age, income, education; culture; and economic factors influencing financial decision making.

The third purpose of this study is to test the hypothesized relationships using survey as the method of collecting the data. Furthermore, intervieës will be conducted using individuals and financial institutions as subjects.

The fourth purpose of this study is to provide some suggestions on how to better serve the clients and properly manage personal finances using examples of successful strategies implemented in the United States.

As in Albania there are enough sources in finance but as it not well manage I would like to show to the individual that it is very important for them, their life’s, their future generation to manage them in a proper way.

***Keyword:***  Personal Finance, behavioral finance, personal budget.

**Përmbajtja e lëndës**

**Fq**

***Përmbledhje*** 6

***HYRJE***  12

***KAPITULLI I HYRJE NE FINANCAT PERSONALE***

* 1. Argumente dhe shembuj të koncepteve financiare16
  2. Tranzicioni ekonomik në Shqipëri19
  3. Plani financiar 21
  4. Si mund të ruhet një ekuilibër i financave personale? 26
  5. Planifikimi i pensionit 28
     1. Siguria si formë pë të qenë më i qetë 29

*1.5.2* Planifikimi i pronës 33

1.5.2.1 Rëndësia e marrëveshjeve paramartesore 35

1.6***.*** Ndërtimi i buxhetit 36

* + 1. Metoda e Buxhetimit: Laps dhe Letër 37
    2. Faqe Software 38
    3. Faqet e internetit si ndihmesë për menaxhimin e parasë 38
  1. Buxhetimi për të Ardhurat e Parregullta 40
  2. Planifikues dhe ndjekës të buxhetit mujor 45

***KAPITULLI II Financa e sjelljes***

2.1. Si ndikon psikologjia në financën personale? 49

2.1.1 Teoria financiare  49

* 1. Anomalitë e Financave 50
  2. Konceptet kryesore 51

***KAPITULLI III Gjinia dhe MENAXHIMI i financave personale***

3.1. Tipet e personalitetit dhe gjinia në financat personale 59

3.2. Niveli i papunësinë sipas gjinive 60

* + 1. Tendencat e papunësisë së meshkujve dhe femra në Europë

dhe SHBA 61

# 3.2.2 Shkalla e papunësisë sipas gjinive në Shqipëri 63

3.3. Menaxhimi i investimeve midis gjinive 65

# 3.4. Gratë dhe financat 68

***KAPITULLI IV******Edukimi dhe arsimimi i individit si kusht influencues mbi të ardhurat tona***

* 1. Edukimi dhe të ardhurat 71
  2. Arsimi ndikon në ekonomi 78

***KAPITULLI V Rezultatet e anketave dhe analiza statistikore***

5.1. Mbledhja e të dhënave 90

5.2. Analiza e kërkimit me anë të grafikëve 92

5. 3. Modeli i kërkimit 102

5.4. Përfundimet e kërkimit 113

***KAPITULLI VI***

Konkluzione dhe Rekomandime 116

***SHTOJCA*** 120

***Bibliografi*** 193

**Lista e figurave**

Figurë 1.1: Hapat e planit Financiar 23

Figura 1.2: Buxheti Laps dhe Letër 37

Figura 1.3: Faqja e internetit Mint.com 38

Figura 1.4: Buxheti në kompjuter 39

**Lista e Grafikëve**

# Grafiku 3.1: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në Europë 62

Grafiku 3.2: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në SHBA 62

Grafiku 3.3: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në Shqipëri 63

Grafiku 3.4: Niveli i papunësisë në % sipas gjinisë në Shqipëri 64

Grafiku 4.1: Sasia e studentëve në Shqipëri nga viti 1994-2010 75

Grafiku 4.2: Edukimi sipas gjinisë nga viti 1994-2010 76

Grafiku 4.3: Struktura e edukimit sipas gjinisë (në përqindje) 76

Grafiku 4.4: Struktura e edukimit sipas gjinisë (mosha 15- 24 vjeç) 77

Grafiku 5.1: Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në Shqipëri

për të depozituar para në bankë 93

Grafiku 5.2: Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në SHBA

Connecticut për të depozituar para në bankë 93

Grafiku 5.3: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në Shqipëri 94

Grafiku 5.4: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në

SHBA Connecticut 94

Grafiku 5.5: Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në Shqipëri 95

Grafiku 5.6: Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në SHBA Connecticut 95

Grafiku 5.7: Shkaku i kredive te këqija në Shqipëri 96

Grafiku 5.8: Shkaku i kredive te këqija në SHBA Connecticut 96

Grafiku 5.9 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të

intervistuarit në Shqipëri 97

Grafiku 5.10 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të

intervistuarit në SHBA Connecticut 97

Grafiku 5.11: Ndikimi i kulturës në vendimarrje financiare në Shqipëri 98

Grafiku 5.12: Ndikimi i kulturës në vendimarrje financiare në

SHBA Connecticut 98

Grafiku 5.13: Tipi i personalitetit i të intervistuarve në Shqipëri 99

Grafiku 5.14: Tipi i personalitetit i të intervistuarve në SHBA Connecticut 99

Grafiku 5.15: A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet

financiare sipas të intervistuarve në Shqipëri 100

Grafiku 5.16: A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet

financiare sipas të intervistuarve në SHBA Connecticut 100

Grafiku 5.17: A janë në dijeni të intervistuarit në Shqipëri për rregullat

e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale 101

Grafiku 5.18: A janë në dijeni të intervistuarit në SHBA Connecticut

për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale 101

Grafiku 5.19: Modeli Linear 104

Grafiku 5.20: Modeli Parabolik 104

Grafiku 5.21: Modeli Eksponencial 105

Grafiku 5.22: Modeli Logaritmik 105

**Lista e Tabelave**

Tabela 1.1: Hapat e administrimit të të ardhurave 25

Tabela 1.2: Llogaritja e kohëzgjatjes së planit të kursimit 27

Tabela 1.3: Metoda e parë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti

familjar apo individual 42

Tabela 1.4: Metoda e dytë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti

familjar apo individual 43

Tabela 1.5: Planifikues dhe ndjekës buxheti mujor, Hapi 1 46

Tabela 1.6: Planifikues dhe ndjekës buxheti mujor, Hapi 2 47

Tabela 1.7: Planifikues dhe ndjekës buxheti mujor, Hapi 3 48

Tabela 3.1: Pani financiar midis burrave dhe grave 66

Tabela 4.1: Rolet komplementare ndërmjet kapitalit

njerëzor dhe social 88

**Hyrje**

Menaxhimi i parasë është një temë e rëndësishme në literaturën botërore. Nisur nga fakti që Shqipëria është përfshirë në dekadën e fundit në sistemin e mekanizmit të tregut të lirë, në debatet akademike, vërehet një boshllëk diskutimesh. Menaxhimi i të ardhurave financiare në këtë studim do të shihet në dy këndvështrime:

Së pari nga individi për individin,

Së dyti nga institucionet financiare tek individi,

Dy këndvështrimet vijnë sepse jemi në një sistem që kërkon bashkëveprim me disa struktura. E thënë ndryshe paraja të tregon mënyrën sesi duhet të sillesh me të.

Financat personale shprehin mënyrën e drejtimit dhe menaxhimit të burimeve tona financiare. Përfaqëson gadishmërinë tonë në lidhje me të hollat dhe në mënyrë të përgjithshme të menaxhimit të të hollave në veprimtarinë tonë ekonomiko- financiare. Kjo do të thotë se duhet të vendosim ne vetë mbi të hollat tona, për të përfituar të mirat e dëshiruara. Praktikisht, kjo nënkupton mënyrën sesi shprehen vendimet mbi të ardhurat, vendimet mbi shpenzimet, kursimet, investimet, huamarrja, kreditë, hipotekimi dhe gjithçka tjetër që ka të bëjë me tregun financiar.

Financa merret, gjithashtu: me instrumentat financiarë, me shkëmbimet e fluksit të parave mes individëve, kompanive, shtetit si dhe me tregjet në të cilat këto struktura financiare praktikohen për negocim.

Në përgjithësi, financa drejton proceset në të cilat individi, bizneset, institucionet, organizatat dhe shtetet drejtojnë flukset monetare me kalimin e kohës dhe studjon sesi ndahen të hollat që shkojnë për përdorime të ndryshme. Sikurse dihet në vendimet e ndryshme që individët marrin mbi të ardhurat e tyre ndikohen edhe prej kërkesave sociale, që ndryshe quhen kriteret etike të finances dhe biznesit. Ndërkaq, një pjesë e rëndësishme e financave janë dhe financat personale.

Të mirëorganizosh të ardhurat e tua do të thotë të nisësh një rrugëtim drejt një lirie financiare. Kjo nuk do të thotë, domosdoshmërisht, të kesh një jetë luksoze, por që të adaptosh masa efikase për të arritur një situate mirëqënie të dëshiruar. Ky studim pretendon të jetë një kthesë drejt ndërtimit të një buxheti, si të veprosh me pagesat, si të kursesh më tepër për mirëqenien tënde, etj.

Në një këndvështrim më të ngushtë, ky studim pretendon të hedh bazat e një manuali në shërbim të individëve, me qëllim vetërealizimin dhe disiplinimin e mënyrës se si duhet të shihet dhe trajtohen të ardhurat personale.

**Pyetjet e kërkimit (Objektivat)**

Duke u mbështetur në objektivat e këtij studimi, janë ngritur disa hipoteza. Në këtë studim rendisim pyetjet e mëposhtme.

**Hipoteza 1**

**Cilët janë faktorët që influencojnë në vendimin financiar?**

* Cilat karakteristika individuale dhe socio-demografike influencojnë vendimin financiar të marrë?
* Si ndikon personaliteti në marrjen e vendimit financiar?
* Si ndikon gjinia në marrjen e vendimit financiar?
* Si ndikon statusi martesor në marrjen e vendimit financiar?
* Si ndikon mosha në marrjen e vendimit financiar ?
* Si ndikojnë të ardhurat në marrjen e vendimit financiar?
* Si ndikon edukimi në marrjen e vendimit financiar?

**Hipoteza 2**

**Cilët faktorë ekonomikë influencojnë në marrjen e vendimit financiar?**

**Hipoteza 3**

**A ka ndonjë diferencë domethënëse në marrjen e vendimit financiar nëpër kultura të ndryshme?**

Në çfarë niveli kultura zbut marrëdhënien midis faktorëve individualë dhe socio- demografik si dhe faktorëve ekonomikë në marrjen e vendimit financiar?

Këto janë hipotezat që ne presim të vërtetojmë gjatë këtij studimi dhe kjo mbështetur në përpunimin e rezultateve të pyetësorëve të realizuar në Shqipëri dhe Amerikë.

**Motivi i studimit**

1. Arsyeja parësore në zgjedhjen e temës ishte për të kristalizuar një përpjekje për përforcimin dhe kuptimin mbi menaxhimin e parasë, gjithashtu të sigurojë me anë të këshillave një kualifikim në institucionet financiare në Shqipëri dhe në Shtetet e Bashkuara. Kjo pasi motivohet me një çështje që është e rëndësishme në botën reale. Bazohet në besimin se një menaxhim efikas i të ardhurave personale të sjell më afër me një jetë të qetë dhe me mirëqenie.
2. Së dyti, ky punim është objekt studimi mjaft bashkëkohorë në rrjetet akademike. E mbi këtë organizohen gjithnjë e më shumë studime për ta njohur e interpretuar paranë si një faktor influencues në jetët tona.
3. Së fundmi, kjo temë është përzgjedhur si një sektor në fushën time të interesit, duke qenë se gjatë gjithë jetës jam marrë me prirjen drejt ekonomisë.

* **Shqyrtimi i Literaturës Ekzistuese**

Përzgjedhja dhe hulumtimi i literaturës ishte një sfidë e vështirë në mungesën e theksuar të studimeve të mirëfillta akademike për realitetin e menaxhimit të të ardhurave personale në Shqipëri. Megjithatë, kjo është kompensuar nga burimet parësore si anketat dhe intervistat tek individët dhe tek institucionet e ndryshme bankare. Si burime dytësore janë studiuar revista akademike si “ Polis”, “Përpjekja”, studime statistikore etj. Po ashtu, jam thelluar disi dhe në kuadrin ligjor ku flitet për lirinë ekonomike, për ligjet që shteti Shqiptar sanksionon për të ardhurat, taksimin, hipotekimin, kreditë etj.

Nga ku, janë përfshirë studime të tilla si “ Shqipëria në Tranzcion”, “ Zhvillimi si Liri”, “Kriza e Kapitalizmit Global”, “ Personal Finances”, “ Përmbledhje Ligjore për të Ardhurat Personale”, “ Njeriu kundër Shtetit”, “ Liberalizmi*”.*

Objekti i këtij studimi është të analizojë burimet parësore të përdorura, informacioni i parë i drejtpërdrejtë nga të anketuarit.

Kjo do të jetë një ndihmesë mjaft e mirë për të kuptuar se si ndikon intensiteti dhe cilësia e reagimit emocional individual në efektin që japin mbi mënyrën e menaxhimit të aspekteve të ndryshme të jetës përfshirë vendimet financiare.

* **Kontributi i studimit**

Ndërkaq, mendoj padyshim që ky studim do të jetë një shtysë e madhe për zhvillimin shkencor të financës personale në Shqipëri. Kjo pasi financat personale janë një ndihmesë e madhe për individin. Po ashtu, fakti që studime të mirëfillta në këtë fushë ende nuk janë kryer, vlerësoj që kjo do të jetë një kontribut i konsiderueshëm.

Studimi është mbështetur në teori dhe baza të ndryshme studimi:

Së pari, ka të bëjë me literaturën e rishikuar për temën.

Së dyti, mbështetet në treguesit e ndryshëm social- ekonomikë dhe kulturorë që ndikojnë në nivelin e të ardhurat tona dhe si ne i menaxhojmë ato.

Për të mos u lënë mënjanë, janë studimet me anë të burimeve të para si anketat e kryera jo vetëm në vendin tonë, por dhe në Amerikë duke na sjellë një kuadër më të plotë të zhvillimit të financave personale në Shqipëri dhe Amerikë. Padyshim nga ky krahasim do të kuptojmë shumë gjëra, për bazën e informimit të qytetarëve Shqiptarë dhe Amerikanë. Sa ndryshojnë perceptimet e tyre mbi ekonominë vetjake e të tilla.

Nisur nga këto tregues mund të themi që kuadri i përgjithshëm teorik është më se i plotësuar. Në këtë argument, mendoj të shtoj që për shkak dhe të përkufizimit të përgjithshëm punimi është bazuar më së miri në teori ekonomike të financave personale dhe në argument statistikorë të nxjerrë prej studimeve të thelluara.

Për ta mbyllur, pjesa e kontributit të shtuar ka të bëjë me rritjen e larmishmërisë së studimeve cilësore në literaturën e financave personale.

**KAPITULLI I**

**HYRJE NE FINANCAT PERSONALE**

* 1. **Argumente dhe shembuj të koncepteve financiare**

Blerja e një shtëpie të re, apo tentativa për të kursyer për daljen në pension ose për edukimin e fëmijëve, apo edhe tentativat për të gjetur një mënyrë efektive për menaxhimin buxhetit familjar, në kohët tona kërkohet më shume se kurrë me parë saktësi e korrektësi. Kjo kërkohet sidomos në vende si Shqipëria ku informimi dhe njohja e kësaj dege të financës nuk është zhvilluar ende sikurse në vendet e Evropës Perëndimore ose në ShBA. Për këtë ky studim do të jetë një udhëzues dhe nënvijëzues i domosdoshmërisë së informacioneve mbi temën.

Me këtë arrijmë të kuptojmë qartë ndikimin që kanë faktorë të ndryshëm në mënyrën e menaxhimit të të ardhurave. Në vetvete menaxhimi efikas i të ardhurave të çdo familje shqiptare sjell një rritje cilësore të familjeve në edukimin dhe kulturën e tyre të përgjithshme.

Në kuptimin teorik aktiviteti i financës është aplikimi i një strukture teknikash të cilat i përdorin individët, firmat dhe qeveritë, për të menaxhuar punët e tyre financiare, veçanërisht ndryshimet ndërmjet të hyrave dhe shpenzimeve dhe riskun e investimeve.

Termi financë ka më vete këto kuptime:

• Studimin e parasë dhe të aktiveve të tjera;

• Menaxhimin e aktiveve;

• Krijimi i profilit dhe menaxhimi i riskut të projekteve;

• Nga pikëpamja gjuhësore, "të financojë" është të mbledh fonde për aktivitetin në biznes.

Në kuptimin praktik, në një entitet të ardhurat e të cilit tejkalojnë shpenzimet që krijon, ai mund t’i japi hua apo të investojë të ardhurat që i teprojnë. Në anën tjetër, një entitet të hyrat e të cilit janë më të vogla se shpenzimet që krijon ai, mund të mbledh fonde financiare duke marrë hua, duke zvogëluar shpenzimet e tij, apo veprime të tjera me efekte financiare.

Huadhënësi mund të gjejë huamarrësin, drejtpërdrejtë apo në mënyrë indirekte përmes ndërmjetësve financiarë, siç janë bankat, ose të blejë apo të shesë letra me vlerë në tregun financiar. Huadhënësi merr interesin, ndërsa huamarrësi paguan interesin më të lartë se sa e merr huadhënësi, dhe ndërmjetësi financiar përvetëson ndryshimin.

Banka është institucioni që bashkon aktivitetet e huamarrësve dhe huadhënësve. Banka pranon depozitat nga huadhënësit, për të cilat ajo paguan interes. Më pas banka i jep hua ato depozita duke akorduar kredi huamarrësve. Bankat u mundësojnë huamarrësve dhe huadhënësve të niveleve të ndryshëm të koordinojnë aktivitetet e tyre. Kështu bankat janë kompensuese dhe balancojnë të gjitha lëvizjeve financiare duke i mundësuar huadhënësit dhe huamarrësit të takohen.

Financën e përdorin individët (financat personale), firmat e biznesit (financat e biznesit), qeveritë (financat publike) si dhe nga një varg organizatash duke përfshirë shkollat dhe organizatat jo fitimprurëse. Në përgjithësi, objektivat e çdo aktiviteti të përmendura më sipër arrihen përmes përdorimit të instrumenteve të përshtatshme financiare, duke marr në konsideratë ambientin e tyre institucional.

Në tri fusha të gjëra të financës: financat personale, financat e biznesit dhe financat publike, janë zhvilluar institucione, procedura, standarde dhe objektiva të specializuara. Dega e financës që është objekt i këtij studimi është ajo që ka në qendër individin dhe të ardhurat e tij personale.

Financat personale trajtojnë çështjet si:

* Sa para do të nevojiten për individin apo familjen në periudhat e ndryshme në të ardhmen?

Menaxhimi i mirë i financave personale është i rëndësishëm për mbajtjen e një familjeje në kushte të qëndrueshme financiare.

Planifikimi i mirë financiar dhe ruajtja e stabilitetit financiar do të ndihmojë gjithashtu për të parandaluar kriza financiare, të cilat jo pak raste shoqërohen me pasoja të pa korrigjueshme sociale si p.sh. divorcet dhe pasoja të tjera që deformojnë vijueshmërinë normale të një familje të shëndetshme apo të një personaliteti individual të pakushtëzuar nga fenomene jo racionalisht të pranueshme. Në pozitat e studiuesit dhe nga projeksionet e përvojës personale evidentohet nevoja e përqëndrimit në disa pika themelore në shërbim të realizimit të qëllimit të parashtruar.

Procesi i planifikimit financiar nuk është një ngjarje e ndarë nga situatat që mund të has individi, por një evolucion bashkëshoqërues me rrethana të parashikueshme dhe të papritura; procesi i planifikimit duhet të marr në konsiderate: ndryshimet e vazhdueshme, që ndodhin në jetën tonë, burimet tona dhe vendimet financiare të rastësishme dhe të mirëmenduara.

* Si do të sigurohen këto fonde financiare?

Sigurmi i fondeve për vënien në jetë të projekteve personale është një proces i vështirë, por jo i pamundur, pasi nga pikëpamja financiare, ne jemi të mirëinformuar se ekzistojnë një mori alternativash, të cilat mundësojnë krijimin e fondeve. Le të listojmë disa prej tyre:

1. Paga dhe bonuse.
2. Huamarrjet në marrëdhënie me institucionet finaciare.
3. Investimi në instrumente financiarë i të ardhurave të disponueshme.
4. Fonde të krijuara nga burime jashtë sistemit financiare si miqtë, të afërm etj.
5. Projektet

Paga është burimi kryesor, ku individët sigurojnë burimet e tyre financiare. Paga përfaqëson të ardhurat në para, që punëdhënësi i jep punëmarrësit për punën e kryer në sasi, cilësi e në kohë. Paga përcaktohet në kontratën e punës e lidhur ndërmjet punëdhënësit dhe të punësuarit[[1]](#footnote-2). Pa u zgjatur shumë tek perkufizimi juridik, le ta mendojmë si një burim kryesor të ardhurash për të mbështetur veprimtarinë e përditshme dhe operacionet e përmbushjes së nevojave, ku ne mund të realizojmë edhe dëshirat.

Në mënyrë që të kemi një ide të qartë në lidhje me instrumentat financiar, le të japim definicionet kryesore në qartësimin e tyre.

Instrumentet finanicare i ndajmë në dy kategori të mëdha sipas tregjeve përkatëse[[2]](#footnote-3):

- Instrumente të tregut të parasë;

- Instrumente të tregut të kapitaleve;

Dallimi midis tyre qëndron në afatin e maturimit. Përgjithësisht me instrumente të tregut të parasë hyjnë të gjithë ato instrumente ose letra me vlerë, që kanë afat maturimi deri në një vit.

Fondet nga rrethi i ngushtë shoqëror - janë një mënyrë e mirëarsyetuar për t’u ekspozuar në rrisk të ulët dhe mundësi përdorimi në alternativa investimesh.

Projektet - mundësohen, kur ato gjejnë palë të interesuara për krijimin e fondeve, si p.sh. një studim tregu për segmente, produkte apo shërbime në një treg të caktuar. Analiza financiare për vlefshmërinë e tyre realizohet, kryesisht, nëpërmjet testit të NPV (net present value)

i-norma e kërkuar e shlyerjes, n-periudha, Cn- flukset hyrëse neto, I-investimi financiarë. Në qoftë se NPV > 0, projekti për t’u realizuar ka më shumë mundësi racionale; ndërsa konkurrenca midis tyre realizohet nëpërmjet atij që jep NPV-n më të madhe (kjo e parë financiarisht, pa marrë në konsideratë prioritete të tjera).

* 1. **Tranzicioni ekonomik në Shqipëri**

Për të qenë në gjendje të kuptojmë faktorët influencues në mënyrën si menaxhohen paratë dhe si vihen në funksion financat personale në vendin tonë, ne duhet të japim një përshkrim historik mbi rrënjët tona. Pasi viteve ’90 shoqëria shqiptare u fut në rrugën e ndryshimeve të mëdha. Ekonomia ka ndryshuar nga një ekonomi e centralizuar dhe e planifikar në ekonominë e tregut të lirë. (Hashi, Xhillari 1997).

Gjatë ndryshimit të sistemeve mungesa e njohurive mbi demokracinë liberal- kapitaliste, solli një rrymë pasigurie, që do manifestohej në vitet ‘96 – ‘98 (Biberaj E. 2001). Duke qenë të privuar më parë nga informimi e duke u hedhur më pas në botën e informacionit, shqiptarët e patën të vështirë të mësoheshin me ekonominë e tregut të lirë. Asnjë vend i Evropës Lindore nuk hyri në rrugën e reformave në një gjendje kolapsi të ekonomisë, siç bëri Shqipëria në vitin 1992. Dy vite trazirash të mëdha politike, pas dekadash keqadministrimi dhe planifikimi të centralizuar, kishin shkaktuar përhapjen e anarkisë dhe kolapsin e plotë të ekonomisë. Në këto kushte, ndërtimi i ekonomisë së tregut do të ishte një punë tejet e vështirë për çdo qeveri, aq më tepër për një ekip pa përvojë. Me një program stabilizimi makroekonomik dhe me durim të madh të popullit lidhur me reformat e vështira, por të domosdoshme, brenda katër vjetëve Shqipëria pati një ngritje ekonomike mbresëlënëse. Rimëkëmbja ekonomike u mbështet dhe nga FMN[[3]](#footnote-4). Në këto kushte, Shqipëria filloi detyrën e vështirë të krijimit të strukturës ligjore dhe të mjedisit, që do të tërhiqte kapitalin e huaj dhe do të hidhte themelet e ekonomisë së tregut.

Me qëllim për të zgjeruar bazën ekonomike dhe demokratike të vendit, Shqipëria zbatoi një program të guximshëm privatizimi masiv, fuqizoi shtresën e mesme, tërhoqi kapitalin e huaj për të mbështetur zhvillimin e industrive kryesore.

Një problem i hasur në këtë fazë dhe që ndikoi negativisht në procesin e privatizimit dhe pengoi investimet e huaja ishte problemi i pronës. Pasiguria e pronësisë, sistemi bankar i pa zhvilluar, pengesat burokratike dhe paqëndrueshmëria e rajonit të Ballkanit, në përgjithësi, i largonte investuesit e huaj.

Një tjetër rrezik serioz për zhvillimin e strukturës së ekonomisë së tregut ishte krimi. Në Shqipëri nisi të shfaqej dhe fenomeni i gjakmarrjes i shkaktuar kryesisht nga grindje për çështje pronësie, por edhe nga grindje të vjetra. Gjatë kësaj periudhe, nisi të zhvillohej dhe skema e pasurimit të shpejtë. Biznesmenë me reputacion të dyshimtë ngritën skema piramidale mashtruese, të cilat funksionuan në shumë qytete të vendit.

Midis viteve 1991- 1996 kishte të paktën nëntë shoqër,i që dyshoheshin se vepronin si skema piramidale[[4]](#footnote-5). Shembja e shoqërive të parregullta piramidale në fillim të viteve 1997-të do të merrte kursimet e më shumë se gjysmë milion shqiptarëve, duke asgjësuar një pjesë të mirë të përparimit ekonomik të bërë që nga viti 1992 dhe duke shkaktuar kështu një destabilitet në qëndrueshmërinë politike në Shqipërisë.

Megjithatë, në vitet në vijim, Shqipëria ka përjetuar rritje të rëndësishme ekonomike, një nga rritjet më të shpejta në Evropë edhe nivel global. Kriza ekonomike globale, rimëkëmbja e dobët e fqinjëve të saj evropianë dhe partnerët kryesorë tregtarë kanë prekur në mënyrë të pashmangshme ekonominë e Shqipërisë. Zhvillimet makroekonomike në vend, në vitin 2011, u ndikuan në masë të konsiderueshme nga ngadalësimi i rritjes ekonomike botërore, nga goditje të krizës, që shtrenjtuan faturën e importit dhe nga ecuria e ngadaltë e kërkesës së brendshme. Aktiviteti ekonomik u zgjerua mesatarisht me rreth 2.7% gjatë tre tremujorëve të parë të vitit, i mbështetur kryesisht nga kërkesa e huaj[[5]](#footnote-6). Sipas INSTAT ekonomia në tremujorin e tretë të vitit 2012 u rrit me 2.7 përqind kundrejt tremujorit të tretë të vitit 2011, ndërsa krahasuar me tremujorin e dytë të vitit 2012 u rrit me 2.4 përqind[[6]](#footnote-7).

Me gjithë përparimet e bëra kohët e fundit, Shqipëria ka ende shumë për të bërë duke u ndalur në situatën e respektimit të të drejtave, lirive ekonomike dhe politike të cilat mbeten ende problematike. Shqipëria duhet të kompensojë rreziqet e jashtme të pazakonshme duke rritur kërkesën e brendshme, duke zgjeruar tregjet e saj të eksportit dhe duke tërhequr investimet e huaja. Reforma e pensioneve mbetet një prioritet tjetër i rëndësishëm për Shqipërinë. Pra liritë ekonomike në vendin tonë cungohen kryesisht prej mungesës së informimit të dyanshëm. Pra, institucione të ndryshme ekonomike nuk janë gjithmonë në ndihmë të konsumatorit apo familjarit; por dhe e kundërta, mungon interesi nga ana e këtij të dytit për t’u informuar për probleme të rëndësishme ekonomike në vend e që në fund të fundit na prekin ne vetë si qytetar. Shembull këtu mund të jetë rasti i inflacionit. Inflacioni i përgjithshëm në vendin tonë ndikon jo vetëm në investimet apo rritjen ekonomike të vendit, por dhe në investimet apo rritjen ekonomike të secilës prej familjeve shqiptare. Ky është një ndër aspektet ku individët duhet të jenë më të vëmendshëm, më të mirëinformuar dhe të kulturuar për tematika të ndjeshme për interesat e tyre. Për të vënë në dukje sesa e rëndësishme është kjo fushë e ekonomisë, duhet të njihemi si fillim me disa koncepte të përgjithshme teorike të financave personale.

**Plani Financiar**

Financa personale është aplikimi i parimeve të financave për vendimet monetare në një njësi individuale ose familjare. Kjo prirje trajton mënyrat në të cilat individët ose familjet marrin buxhetin dhe shpenzojnë mjetet monetare, duke marrë në konsideratë rreziqet e ndryshme financiare dhe ngjarjet në të ardhmen.

Komponentët e financave personale mund të përfshijnë: kontrollin dhe llogaritë e kursimeve, kartat e kreditit dhe kreditë konsumatore, investimet në tregun e aksioneve, planet e daljes në pension, përfitimet e sigurimeve shoqërore, politikat e sigurimit dhe të tatimit mbi të ardhurat. Pra, të gjitha këto përbëjnë disa nga devizat kryesore të secilit anëtar të shoqërisë i interesuar për të mësuar e për të qenë në dijeni për paqen dhe sigurinë personale.

Të menaxhosh financat personale është një vlerë, që shtohet gradualisht në rritje dhe i shërben një zinxhiri njerëzish:

I shërben në radhë të parë vetë personit. Me një menaxhim të mirë të parave mund të zgjohesh mbase jo i pasur, por mund të zgjohesh pa borxhe. Me një menaxhim të mirë të të ardhurave personale i shërben familjes.

Ky menaxhim i vlen shoqërisë, si një nga vlerat e rëndësishme që shumë njerëz i çon edhe drejt menaxhimit të fondeve që tejkalojnë në vlerë financat  personale.

Në Shqipëri nuk ka nisur akoma funksionimi i sporteleve të veçanta ose i agjencive, që janë vetëm në funksion të financës personale.

Warschauer (2008) trajtoi disa çështje të mëdha në planifikimin financiar, duke u ndalur në llojet e familjeve, familja e re me pak persona, me pak të ardhura dhe kursime të disponueshme, mund të ketë nevojë më të pakët për shërbimet e planifikimit financiar, ndërsa një familje me të ardhura dhe asete më të larta mund të ketë nevoja më të larta për shërbimet e planifikimit financiar.

Plani financiar i një familje ka nevojë për qëndrueshmëri, sepse në këtë mënyrë familja nuk do të përballet me probleme financiare. (Yuh & Hanna, 2010).

Paraja është një mjet, në të cilat ne mbështesim vlerat tona unike dhe përparësitë. Në fund të fundit, më të pasur mes nesh janë ata njerëz të cilët besojnë se kanë të holla të mjaftueshme për të jetuar një jetë cilësore dhe për të arritur qëndrueshmëri financiare.

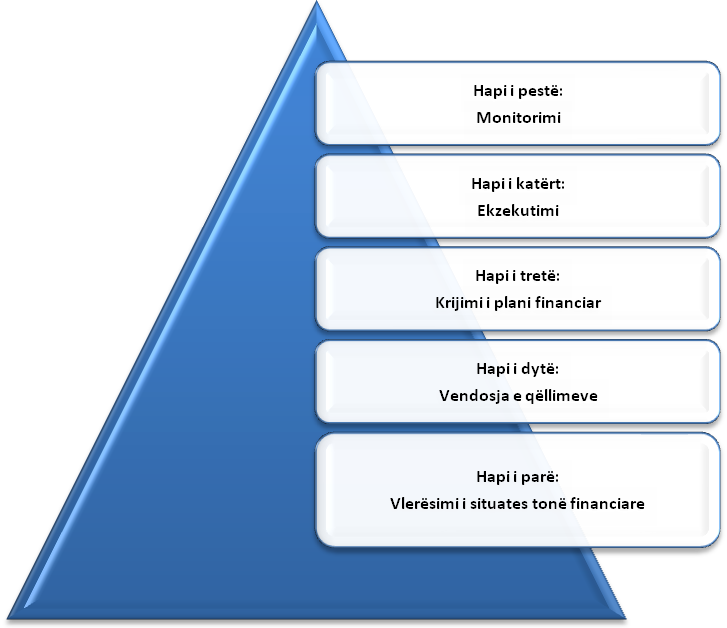
Duke ndjekur një menaxhim të efektshëm të të ardhurave personale, shumë prej familjeve shqiptare do të mund të arrinin ndoshta jo një jetë luksoze, por do të kishin një qëndrueshmëri më të madhe financiare, pra më shumë siguri në ditët tona.

Sipas Peterson. B, (2006) nevoja e një familjeje për shërbimet e planifikimit financiar duhet të jetë e lidhur me kompleksitetin e situatës financiare, numrin e qëllimeve, numri i llogarive financiare, niveli i burimeve financiare.

Higgins (1983), e konsideron planifikimin e financave personale si një koleksion të gjerë të temave duke përfshirë: sigurimin, tatimet, investimet, dhe planifikimin e daljes në pension. Një komponent kyç i financave personale është planifikimi financiar, i cili është një proces dinamik, që kërkon monitorim të rregullt dhe rivlerësim.

Sipas Cawood F. (2005) and Associates plani financiar përfshin pesë hapa :

* Vlerësimi: Njohja e gjendjes personale financiare. Secili prej nesh mund të vlerësojë gjendjen ekonomike me anën e hartimit të versioneve të thjeshtuara të bilanceve financiare dhe pasqyrat e të ardhurave. Një fletë personale e bilancit përfshin listat e vlerave të aseteve personale (p.sh., makinë, shtëpi, veshmbathje, rezervat, llogari bankare), së bashku me detyrimet personale (p.sh., kartë krediti borxhit, kredi bankare, hipoteke). Kjo përfshin dhe një deklaratë mbi të ardhurat personale, me listat e të ardhurave personale dhe shpenzimet.
* Vendosja e qëllimeve: Duke patur qëllime të shumta, është e zakonshme në mendjen, të tonë përfshihet një përzierje midis qëllimeve me afatshkurtër dhe qëllimeve afatgjata. Vendosja e qëllimeve financiare ndihmon për të drejtuar planifikimin financiar, që është mëse i domosdoshëm për individin.
* Krijimi i një plani do të ishte ideal, pasi skicon detajet financiare: si të përmbushen qëllimet tuaja. Kjo mund të përfshijë, për shembull, duke reduktuar shpenzimet e panevojshme, rritjen e të ardhurave të punësimit, apo duke investuar në tregun sipërmarrës.
* Ekzekutimi: Ekzekutimi i planit personal financiar të dikujt, shpesh, kërkon jo vetëm disiplinë dhe këmbëngulje. Shumë njerëz marrin ndihmë nga profesionistë të tillë si kontabilistë, planifikuesit financiar, këshilltarë të investimeve dhe avokatët.
* Monitorimi dhe rivlerësim: Me kalimin e kohës, plani personal financiar duhet të monitorohet për rregullime të mundshme ose për rivlerësime të reja.  
  Qëllimet tipike të ndryshueshme janë investimet për daljen në pension, duke investuar për kostot e universitetit për fëmijët, duke paguar shpenzimet mjekësore dhe planifikimin për kalimin e pronës së tyre në trashëgimtarët e tyre, e të tjera si këto.



***Figura 1.1 Hapat e planit Financiar***

*(Autori)*

Bordit të Standardeve të Planifikimit Financiar[[7]](#footnote-8), në lidhje me planifikimin financiar përcakton gjashtë fusha kryesore të cilat janë[[8]](#footnote-9) :

* Pozicioni financiar: kjo pikë merret me të kuptuarit e burimeve personale, duke e shqyrtuar me vlerë neto dhe sipas të hollave të familjes. Me vlerë neto kuptojmë bilancin e personit që llogaritet duke mbledhur të gjitha pasuritë e tij, minus të gjitha detyrimet e shtëpisë, në një moment.

Paratë që rrjedhin nga familja arrijnë të gjitha në burimet e pritshme të të ardhurave brenda një viti, minus të gjitha shpenzimet e pritshme brenda të njëjtit vit. Nga kjo analizë, planifikuesit financiarë mund të përcaktojë deri në çfarë shkalle dhe për sa kohë mund të arrihen synimet e përcaktuara.

* Mbrojtja adekuate: përshkruan analizën sesi mbrohet një familje nga rreziqe të paparashikuara. Këto rreziqe mund të ndahen në: përgjegjësitë e pronës, vdekja, paaftësitë shëndetësore dhe kujdesit afatgjatë. Disa nga këto rreziqe mund të jenë të vetë-zgjidhshme, ndërsa shumica do të kërkojë blerjen e një kontrate sigurimi. Këtu duhet përcaktuar sesa sigurim duhet marrë, në kushtet me kosto më efektive për sigurimin personal.

Pronarët e bizneseve, profesionistët, atletët dhe artistët (apo kategori të ngjashme), i kërkojnë profesionistëve të specializuar të sigurimit për të mbrojtur veten e tyre.

Sigurimi gjithashtu gëzon disa përfitime tatimore, duke përdorur produkte të investimit të sigurimit mund të jetë një pjesë kritike e planifikimit të investimeve të përgjithshme, e të gjitha këto janë masa adekuate.

* Planifikimi i taksave:përfshin zakonisht tatimin mbi të ardhurat që është dhe shpenzimi më i madh në një familje. Menaxhimi i taksave nuk është një çështje në qoftë se ne do të paguajmë taksat apo jo pasi ato janë një obligim shtetëror, mirëpo lind pyetja, kur dhe sa?

Në mënyrë tipike, kur e ardhura e një individi rritet, ai do të paguaj një normë më të lartë margjinale të tatimeve. Të kuptuarit se si të përfitojmë nga ulja e taksave të panumërta do të kenë një ndikim të rëndësishëm në suksesin e planifikimit të financave personale të gjithkujt.

* Investimet dhe akumulimi i qëllimeve: Planifikimi për të grumbulluar të holla të mjaftueshme për të blerë artikujt me një çmim të lartë është ajo që shumica e njerëzve e konsiderojnë një pjesë të planifikimit financiar. Arsyet kryesore për të grumbulluar pasuritë janë :

1. Të blesh një shtëpi
2. Të blesh një makinë
3. Të fillosh një biznes
4. Të paguash shpenzimet e arsimit
5. Të akumulosh para për daljen në pension, për të krijuar një rrymë të të ardhurave, për të mbuluar shpenzimet e jetesës.

* Planifikimi i daljes në pension: planifikimi i daljes në pension është procesi i të kuptuarit se sa kushton për të jetuar në pension. Prandaj është e rëndësishme të hartojmë një plan për të përmbushur mungesat në të ardhura duke synuar kështu një jetë të qetë dhe të sigurt për pjesën e mbetur të jetës së pensionistit.
* Planifikimi i pasurive të patundshme: përfshin planifikimin për pronësinë e pasurisë tonë. Më poshtë do të shohim një tabelë e cila mund të na ndihmojë mjaft në mbajtjen e një plani efikas financiar. Me disa hapa të thjeshtë administrimi i të ardhurave tona mund të përmirësohet dukshëm. Mbajtja e një memorie mbi çfarë shpenzohet është elementi i parë i kërkuar për një plan të suksesshëm financiar. Nëse ne jemi në kërkim të një zgjidhje për problemet tona të borxhit, gjëja më e rëndësishme është për të gjetur zgjidhjen e drejtë. Disa zgjidhje të borxhit janë të përshtatshme për borxhet e mëdha, të tjerët për borxhet e të vogla. Në vendet e zhvilluara si në Europë dhe ShBA individët kur kanë probleme me financat e tyre sidomos me borxhet ato i drejtohen këshilltarit të borxhit. Në Shqipëri ky realitet ëshë i panjohur sepse individët në vendin tonë nuk e përdorin këtë shërbim. Pra është gjithmonë e vlefshme të bisedojmë me një këshilltar të borxhit në lidhje me financat tona, por në qoftë se borxhet tona nuk janë shumë serioze, zgjidhja më e mirë e borxhit mund të jetë thjesht të mësuarit për buxhetin në mënyrë më efektive. Investimi është një tjetër çështje me interes në financat personale. Por ne duhet të jemi të kujdesshëm kur duhet të ndërmarrim një investim.

***Tabela 1.1: Hapat e administrimit e të ardhurave***

|  |  |
| --- | --- |
| **Administrimi i të ardhurave:** | |
| Në familjen time jetojnë së bashku: | |
| Të rritur |  |
| Fëmijë |  |
| Të ardhurat personale neto mujore (Lek) |  |
| Të ardhurat neto të bashkëshortit/es (Lek) |  |
| Të ardhura të tjera (Lek) |  |
| Detyrime kredie (Lek) |  |
| Qira së bashku me shpenzime të tjera (Lek) |  |
| Kosto e jetesës (Lek) |  |
| Siguracione (Lek) |  |
| Shpenzime të tjera (Lek) |  |
|  |  |

Burimi : Banka e Shqipërisë

* 1. **si mund të ruhet një ekuilibër i financave personale ?**

Financat personale janë shumë të rëndësishme për të ruajtur ekuilibrin e ekonomisë individuale. Sot, shumica e familjeve shqiptare kanë probleme me financat personale, kështu që duhet mësuar disa elemente të menaxhimit që mund të jenë shumë të dobishme për këdo. Sipas vendndodhjes mund të themi se në Shqipëri në zonat rurale informacioni se si të menaxhojnë më mirë financat e tyre personale është më i pakët. Kjo për shkak se edukimi dhe niveli i tyre i jetesës është më i ulët. Po të krahasojmë zonat rurale në Shqipëri me ato urbane, themi se individët në zonat rurale nuk janë shumë të prirur t’i depozitojnë kursimet e tyre në bankë. E rëndësishme për të organizuar financat tona personale është që të zhvillojmë monitorim shumë të detajuar mbi të gjitha të ardhurat dhe shpenzimet mujore, duhet ditur sa para kanë hyrë dhe sa janë shpenzuar. Vetëm në këtë mënyrë do të do të kemi informacion të detajuar se cili është burimi kryesor i të ardhurave në familje.

Peterson (2006) sugjeroi se nevoja e një familje për shërbimet e planifikimit financiar duhet të jetë e lidhur me kompleksitetin e situatës së tij financiare, të cilën ai deklaroi se duhet të varet nga numri i qëllimeve, numri i llogarive financiare, numri i personave ne ngarkim dhe niveli i burimeve financiare. Ai vuri në dukje se nevoja për shërbimet e planifikimit financiar duhet të balancohen kundrejt kostos së shërbimeve. Në zhvillimin e financave tona personale ne nuk mund të përfshijmë paratë që nuk janë regjistruar në llogaritë tona. Mekanizmi i thjeshtë, për të vënë në një fletë të gjitha financat personale është programi Excel, si mjet për të hedhur informacionet që mund të jenë shumë të dobishëm.

Hapi kyç i planifikimit financiar është të përcaktohen qartë qëllimet. Pasi qëllimet janë caktuar, duhet të përcaktohen përparësitë dhe mund të llogariten afatet kohore për arritjen e çdo qëllimi. Pra, dëshirat duhen mbajtur në kufij të ngushtë për të shmangur situata ekonomikisht të rënda.

Jeta është e gjatë dhe e bukur. Paraja është një komponent thelbësor për të jetuar dhe kështu është e këshillueshme që me menaxhim të mirë të burimeve tona financiare është një mënyrë për të jetuar një jetë të qete e sa më të gjate. Kreditë, buxhetimi, të ardhurat shtesë janë komponentë të rëndësishëm të menaxhimit financiar personal.

Rritja e kostos së jetesës e ka bërë domosdoshmëri që ne të planifikojmë dhe të shfrytëzojmë burimet tona financiare në mënyrën e duhur. Nëse ne jemi në gjendje të mbajmë një shumë të caktuar parash çdo muaj për nevoja urgjente, ose për të ardhmen tonë pasi do të vijë koha kur do të dëshirojmë para të mjaftueshme për argëtim dhe pushime, madje dhe për të blerë një makinë apo shtëpi. Kursimi gjatë secilit muaj është një aspekt i rëndësishëm që mësohet në disiplinën financiare dhe kjo është metodë efektive për një planifikim të efektshëm.

Komponentët e financave personale mund të përfshijnë dhe planet e daljes në pension, përfitimet e sigurimeve shoqërore, politikat e sigurimit dhe të tatimit mbi të ardhurat e menaxhuara mire. Temat në këtë fushë përfshijnë vlerësimin e situatës financiare personale dhe familjare,vendosjen e objektivave duke krijuar një plan të detajuat financiar dhe monitorimin e vlerësimin e planit personal financiar me kalimin e kohës. Mund të merren shumë këshilla se si një individ mund të siguroje mendime të specialisteve financiar për të përdorur informacion të mjaftueshëm ne menaxhimin e financave personale. Duke njohur më nga afër investimet, obligacionet, fondet e përbashkëta, taksat, kursimin e parave, menaxhimin e borxhit dhe më shumë. Për këtë vjen në ndihmë një fjalë mjaft e rëndësishme në leksikun tonë financiar: Kursim (Fry, T.R.L., Mihajilo, S., Russell, R. and Brooks, R. 2008). Mënyra më e mirë për të qëndruar i motivuar është mbajta e një regjistri për të regjistruar çdo para që ne kemi kursyer. Kursimi ka një ndikim të madh në sigurinë financiare (Bell, E. & Lerman, R. I. ,2005).

Në këtë skemë ne mund të llogarisim kohën që ne duhet për të kursyer një shumë të caktuar parash, duke u bazuar në një interes të dhënë. Shënojmë shumën e kursyer çdo vit, shumën që dëshirojmë të kursejmë dhe normën vjetore të interesit. Për më shumë shohim tabelën 1.2 e ilustruar më poshtë:

***Tabela 1.2: Llogaritja e kohëzgjatjes së planit të kursimit***

Top of Form

|  |  |
| --- | --- |
| **Llogaritja e kohëzgjatjes së planit të kursimit:** | |
| Shuma vjetore e kursimeve |  |
| Objektivi |  |
| Norma vjetore e interesit % |  |
|  |  |

Burimi : Banka e Shqipërisë

Sipas Cawood F. (2005) hapat që duhet të ndjekim për të reduktuar shpenzimet janë:

1. Hartimi i një plan javor –Hartimi dhe përgatitja e një plani javor është hapi i parë i reduktimit të shpenzimeve. Nëse ne do të përgatisim një plan ku do të identifikojmë se çfarë mallrash dhe shërbimesh na nevojiten atëherë ne mund të shmangim blerjet e panevojshme.
2. Përgatitja e një liste **-** Përpara çdo blerje, bëjmë një listë çfarë do të blejmë dhe vendosim se sa do të shpenzojmë. Kjo do të na ndihmojë të blejmë vetëm ato çfarë kemi në listën e blerjeve.
3. Kujdesi si të mos biem në “kurth” **-** Tregtarët fitojnë më pak para kur ne shpenzojmë më pak, kështu ata na tundojnë ne, me reklamat. Tregtarët mund të fuqizojnë shitjet me çmimet që mbarojnë me 9 ose me shenjat “Shitje”. Ne duhet të bëjmë blerje vetëm kur të kemi nevojë. Ne duhet tëshpenzojmë më pak kohë në dyqane dhe ne do të tundohemi më pak për blerje të cilat janë të panevojshme.
4. Krahasimi i çmimeve –Ne mund tëbëjmë krahasime me çmimet e të mirave dhe shërbimet, në këtë mënyrë ne mund të gjejmë ku po paguajmë më shumë dhe ku më pak. Ne mund të marrim një fletore shënimesh dhe fillojmë të shkruajmë se çfarë lloj artikujsh shiten me çmime më të ulëta në dyqane të ndryshme.
5. Blerje të rëndësishme **–** Ne duhet të kryejmëblerje duke u përqendruar në produkte dhe shërbime që për ne janë më të rëndësishme, vetëm në këtë mënyrë ne mund të kursejmë para.

Pra ne duhet ti bëjmë të thjeshta qëllimet tona dhe duhet të vlerësojmë dhe krijojmë një plan ku qëllimet dhe objektivat janë të arritshme. Ekujlibri i financave personale është një element shumë i rëndësishmëm për të jetuar një jetë të qetë dhe pa probleme. Duke marrë shembull nga vende të zhvilluara të Europës dhe SHBA- së themi se pjesë e rëndësishme e financave personale është planifikimi i daljes në pension.

* 1. **Planifikimi i pensionit**

Studimi i rregullave të daljes në pension gjendet brenda temës së njohurive financiare. (Hung, Parker, dhe Yoong, 2009; Huston, 2010; Remund, 2010). Kur ne jemi në një moshë të re, ne mendojmë se kemi kohë të mjaftueshme për të kursyer dhe investuar dhe nuk e shohim si të rëndësishme të bëjmë plane për të ardhmen. E ardhmja jonë mund të jetë më e sigurt kur ne planifikojmë, kur ende kemi mundësi të punojmë intensivisht për ruajtjen dhe kursimin e rezervave tona për të ardhmen. Autori i një artikull të 1977 në Wall Street Journal ka rekomanduar se nëse ne kursejmë 10% të të ardhurave ne mund të sigurojmë një pension të sigurt nga aspekti financiar (Moffitt, 1977).

Me anë të të ardhurave, duke pasur parasysh moshën në një moment të dhënë dhe duke e shumëzuar me koefiçentin e vlerësuar në varësi të moshës dhe inflacionit, ne mund të arrijmë në rezultanten e kërkuar, pra shumën që do të marrim në fund të pensionit tonë.

Ne duhet të identifikojmë nevojat tona financiare, duke menduar për pensionin dhe duke lënë mënjanë disa para. Sa më shpejt të fillojmë të ruajmë aq më të sigurt do të ndjehemi në të ardhmen. Kursimet tona duhet të rriten gradualisht për të mbështetur jetesën gjatë kohës së pensionit. (Wilhelmson, K., Andersson, A., Waern, M. and Allebeck, P. 2005). Ka shumë skema kursimi dhe fonde të daljes në pension[[9]](#footnote-10) në dispozicion në ditët e sotme. Në fillim ne mund të fillojmë me identifikimin e skemës së drejtë të fondit për veten. Ne gjithashtu mund të investojmë në një biznes që mund të marrim divident gjatë kohës së pensionit.

* + 1. **Siguria si formë për të qenë më i qetë**

Të gjithë individët kanë nevojë pë siguri, shanset për të qenë jo mirë nga aspekti shëndetësor rriten me rritjen e moshës. Por ne mund të marrim masa për të mbajtur nën kontroll mbrojtjen tonë. Ekzistenca e pasigurisë i detyron individët të konsiderojnë seriozisht mundësinë e ndodhjes së një ngjarjeje e cila do të kishte pasoja të mëdha në jetën e tyre ekonomike apo sociale. Sipas Cawood. F (2005) nëse ne i kushtojmë rëndësi pikave të renditura më poshtë mund të kemi një jetë të qetë dhe pa probleme:

* Jeta: Ne duhet të bëjmë gjënë e duhur duke marrë sigurimin e jetës për të mbrojtur familjen tonë.  Ne duhet të llogarisim sesa sigurim është e drejtë. Nëse kemi nevojë për të blerë më shumë apo jo, ky është një vendim që na përket ne.
* Aftësia e kufizuar: Ne mund të na ndodhë një paaftësi e përkohshme ose mund të largohemi nga kjo jetë para kohe. Por pak njerëz në Shqipëri blejnë mbulim të aftësisë së kufizuar për veten e tyre.
* Pronarët e shtëpive: Ne mund të kemi ristrukturuar apo kemi shembur një shtëpi të vjetër për të ndërtuat një të re, ndërsa të gjithë çmimet e shtëpive kanë qenë mjaft të larta. Kur është koha e fundit që kemi krahasuar vlerën e shtëpisë tonë, sa vlen hipoteka dhe sa vlerë ka investimi ynë i patundshëm? Ndaj ne shqiptarët duhet t’i kushtojmë rëndësi rivlerësimit të shtëpive tona duke u mbështetur në vlerën e tregut.

Shoqëritë e sigurimeve janë ato që sigurojnë pensionet e pleqërisë, pensionet e parakohshme, mbulojnë shpenzimet e operacioneve pas aksidenteve, shpenzimet shëndetësore etj. Shoqëria është e interesuar për ekzistencën e këtyre shoqërive të sigurimeve pasi falë tyre një individ ka mundësinë të gëzojë shërbime të cilat do të ishin tepër të vështira që t’i përballonin vetë dhe aq më tepër është i paparashikueshëm fakti nëse do të kishim nevojë për këto shërbime.

**Llojet e sigurimeve**

Sigurimet të cilat iu ofrohen individëve në Shqipëri janë të shumëllojshme por ne duke u mbështetur në të dhënat e marra nga Autoriteti i mbikëqyrjes financiare po përpiqemi të bëjmë një përmbledhje të tyre duke përmendur ato më të rëndësishmet.

1. Sigurimi i pronës

Sigurimi i pronës mbulon rreziqet e humbjeve që mund të ndodhin në pronë. Objekti i sigurimit të pronës janë banesat si dhe pajisjet shtëpiake. Policat e sigurimit të pronës mund të mbulojë dy tipe të humbjes;

* Humbje direkte e cila mbulon raste kur prona është dëmtuar, vjedhur ose shkatërruar.
* Humbje indirekte të cilat kanë një lidhje të drejtpërdrejtë nga humbja direkte.

1. Sigurimet e përgjithshme

Këto lloje sigurimesh konsistojnë kryesisht me sigurimin e përgjegjësive, të cilat e mbrojnë të siguruarin kundrejt dëmtimeve trupore apo materiale të një palë të tretë. Përgjegjësia ligjore rrjedh nga neglizhenca, ligji apo detyrimet kontraktuale. Shembuj të sigurimeve të përgjithshme janë; sigurimi TPL të makinave, sigurimi i përgjegjësisë së përgjithshme, sigurimi i kompensimit të punonjësve. Përveç sigurimit të përgjegjësive sigurimet e përgjithshme përfshijnë sigurimin nga vjedhja apo grabitja. Në krahasim me sigurimin e pronës e cila mbulon humbjet të cilat shkaktohen nga një rrezik specifik, sigurimet e përgjithshme mbulojnë përgjegjësinë e cila mund të ndodhi si rrjedhim i një ngjarjeje apo të një aksidenti.

Sipas të dhënave të nxjerra nga Autoriteti i mbikëqyrjes financiare në portofoletepronës, përgjegjësive, garancivetë cilat gjatë vitit 2012 siguruan rreth 2,227milionë lekë të ardhura në total, vendin e parë e zunëzjarri dhe dëmtime të tjera në pronë*,* me rreth 76.72% të pasuara ngasigurimi i përgjegjësive të përgjithshme civileme rreth 15.14% të totalit[[10]](#footnote-11).

1. Policat paketë

Shumë individ të cilët blejnë sigurime personale kanë nevojë për sigurimin e pronës dhe për sigurim të përgjithshëm në të njëjtën kohë. Disa produkte janë dizenjuar në polica të vetme. Këto njihen si”polica paketë”.

1. Policat e sigurimi të jetës

Policat e sigurimit të jetës ndihmojnë, duke ju ofruar stabilitet ekonomik, personave të cilat fitojnë në momentin që dikush vdes. Procedurat e sigurimit të jetës janë shumë të përdorshme për të paguar kostot e funeraleve si dhe detyrimet.

Në qoftë se një kryetar familje (i cili mban familjen) vdes në mënyrë të papritur dhe para kohe, sigurimi i jetës mund t’i ofrojë familjes të njëjtat të ardhura, fondet për edukimin e fëmijëve, si dhe para në raste emergjence. Sigurimi i jetës mund të ofrohet në bazë individuale apo dhe në bazë grupi.

Pse kemi nevojë për sigurimin e jetës? Sigurimi i jetës është për të mirën e personit që është i siguruar. Familja jonë ka nevojë për një garanci për një të ardhme të rehatshme financiare në rast se diçka mund të ndodhë me ne. Qëllimi kryesor i sigurimit të jetës është për të mundësuar familjen për të vazhduar jetesën e tyre aktuale, kur dhe në qoftë se ne nuk jemi më rreth tyre. Ajo është projektuar edhe për të ndihmuar, duke përmbushur nevojat specifike që familja jonë do të ketë në të ardhmen. Këtu janë disa shembuj se si një e mirë e sigurimit të jetës mund ta mbrojë familjen: Sigurimi i jetës do të zëvendësojë të ardhurat tona të humbura në rast se ne duam të shikojmë larg në të ardhmen. Ky sigurim mund të paguajë faturat tona dhe t’i sigurojë familjes tone një jetesë pa borxhe.

Karta e kreditit dhe borxhet e tjera të konsumit mund të likuidohen me përfitime të sigurimit të jetës. Sigurimit i jetës do të financojë një arsim cilësor për fëmijëve tanë. Shpenzimet përfundimtare mund të paguhen nga sigurimi i të ardhurave tona të jetës. Sigurimi i jetës tonë mund të na ndihmojë të përcaktojmë shumën e mbulimit që është më mirë për ne dhe familjen tonë. Sigurimi i jetës është sigurimi për paqen e familjes sonë. Standardi i tyre në të ardhmen e jetesës mund të varet nga vendimet e sigurimit të jetës që ne bëjmë sot.

1. Sigurimi i shëndetit

Sigurimi i shëndetit është një kategori sigurimi e cila përmbledh aksidentet, mjekimet dentare, shpenzimet mjekësore dhe paaftësinë. Aplikohen forma të ndryshme për rimbursimin e shpenzimeve mjekësore, paguhen rastet e kujdesit mjekësor apo parashikohen shërbime mjekësore të parapaguara dhe forma të ndryshme të sigurimit mjekësor. Këto shërbime janë të vlefshme në bazë individuale apo kolektive.

Sipas të dhënave të nxjerra nga Autoriteti i mbikëqyrjes financiare të ardhurat nga **sigurimet e aksidenteve dhe shëndetit,** gjatë vitit 2012, arritën në rreth 621 milionë lekë, duke shënuar ulje prej 29.05% në krahasim me vitin 2011. Peshën më të madhe të të ardhurave të këtij grupi e mbajtën Sigurimet e aksidenteveme rreth 62.30% të totalit[[11]](#footnote-12).

1. Linja personale

Duke pasur parasysh lloje të ndryshme të sigurimit, sigurimi i pronës dhe sigurimi i përgjithshëm mund të kategorizohet si sigurime në linjë personale. Sigurimet e linjave personale iu shiten individëve apo familjeve. Sigurimi i mjeteve motorike personale apo sigurimi kompleks i banesave janë dy nga sigurimet më të rëndësishme në linjën personale.

* Si të gjejmë sigurimin e duhur shëndetësor?

Sigurimi shëndetësor është një domosdoshmëri për të gjithë shqiptarët. Shpenzimet e kujdesit shëndetësor vazhdojnë të rriten shumë më shpejt se norma e inflacionit dhe në të ardhmen pritet një situate akoma më e keqe. Nëse ne kemi një buxhet të shtrënguar, ne mund të mendojmë se nuk mund të përballojmë sigurimin shëndetësor. Fakti është që ne nuk mund të përballojmë sfidat e të nesërmes nëse nuk kemi sigurim shëndetësor. Nëse ne punojmë për një kompani që ofron një plan të sigurimit shëndetësor në grup, ne shohim përfitimet tona dhe nënshkruajmë për të. Grupet si normë janë shumë të lira në krahasim me politikat individuale. Nëse punëdhënësi nuk ofron sigurim shëndetësor, kjo ndoshta do të jetë koha e vlefshme për të lënë punën dhe për të gjetur një punë tjetër më të mire.

Ne duhet të sigurohemi që plani i sigurimit shëndetësor që ne zgjidhim mbulon të gjitha bazat për një jetë të qetë dhe pa shqetësime për të papriturat që mund të na ndodhin.

* + 1. **Planifikimi i pronës**

Një komponent i rëndësishëm i menaxhimit të financave personale është dhe planifikimi i pronës. Çdo individ mund të kujdeset për pronën e tij duke hartuar në plan ku të përmbajë informacione me qëllim për të arritur qëndrueshmëri. Cawood F. (2005)trajton disa mënyra për ta bërë më të planifikuar pronën tonë.

Listimi i emrave të rëndësishëm

Marrim një bllok shënimesh dhe në faqen e parë shënojmë datën tonë të lindjes, numrin e sigurimeve shoqërore dhe vendin tonë ligjor pra shtetin dhe qytetin ku ne jetojmë. Në faqen tjetër poshtë shkruaj numrin dhe adresën e :

* Përfaqësuesit tonë ligjor;
* Dikë që mund të na ketë dhënë ndihmë noteriale;
* Të gjithë personat që janë në ngarkimin tona për përkujdesje ose përkrahje financiare;
* Dikë që ne dëshirojmë të na njoftoj n.q.s na ndodh diçka.

Një hap tjetër i rëndësishëm është të vendosim të gjithë këtë informacion në një vend të sigurt.

* Bëjmë kopje të të gjitha dokumenteve të rëndësishme që kemi listuar dhe vendosim ato më vete nga ditari ynë.
* Veçojmë origjinalet në një kuti depozite të sigurt. I japim një çelës tjetër përdoruesit tonë ose dikujt të ngjashëm që ne kemi besim absolut.
* Nuk duhet të përfshijmë kopjet origjinale të dokumenteve me fuqi ligjore. Në përgjithësi, personi që ne emërojmë si përfaqësues ligjor duhet t’i mbaj ato. Gjithashtu, vendosim letrat e marrëveshjeve tona të fundit në një kuti depozite të sigurt.
* Kthehemi tek lista e letrave më të rëndësishme në bllokun tonë të shënimeve dhe vendosim poshtëshënimin se ku e kemi vendosur secilin prej dokumenteve.

Mblidhja e përfitimeve të planifikimit të pronës

Planifikimi i pronës të mundëson të kontrollosh aktivet, si gjatë jetës po ashtu edhe pas vdekjes.

Objektivat kryesore janë:

* Të sigurohemi që të kujdesemi gjithmonë për familjen
* Bindja se aktivet tona shkojnë tek njerëzit dhe/ ose organizatat që ne kemi zgjedhur.
* Të zvogëlojmë vlerën e taksave, pagesat dhe pengesat gjyqësore me stabilizimin e pronës tonë.

Faqja e familjes

Së fundi krijojmë në fund të bllokut të shënimeve porosinë se ku e kemi vendosur kutinë e sigurimit të depozitave në shtëpi dhe kush është i autorizuar ta hapë atë. Të gjithë trashëgimtarët tonë, fëmijët e rritur, përfaqësuesit ligjor ose dikush i ngjashëm duhet të dinë se ku e kemi vendosur dosjen dhe bllokun e shënimeve. Nëse asnjëri nuk mund ta gjej puna jote e vështirë ka shkuar kotë.

Mbajtja e kasafortës në vend të sigurt

Ne duhet të marrim diçka të sigurt për të vendosur gjërat tona të rëndësishme p.sh. një kuti të sigurt për ti ruajtur në bankën tonë. Përmbajtja e kutisë sonë është e fshehtë vetëm ne mund të dimë se çfarë përmban ajo. Banka do të na jap një çelës dhe do të mbaj një tjetër që hap vetëm një anë të kutisë.

Dokumentet kryesore që na nevojiten për të mbrojtur pasurinë

Dokumentet më të rëndësishme që ne na duhen për të mbrojtur pasurinë dhe përgjegjësinë e familjarëve tona kur ne t’ia transferojmë[[12]](#footnote-13) janë si më poshtë:

* Testament
* Revokim kredie
* Delegimet tek përfaqësuesi financiar
* Delegimet e përfaqësuesit të kujdesit shëndetësor, gjithashtu si njohuritë mjekësore të kujdesit shëndetësor të përfaqësuesit ose personit të pajisur me prokurë.

Siguroje të ardhmen e pasurisë me Testament

Secili nga ne mund ta dijë se i nevojitet një testament. Në qoftë se ne largohemi nga kjo jetë pa një testament, ose "jo trashëgim-lënës", rregullat dhe ligjet vendosin se si do të ndahet pasuria jonë ku gjykata ndjek një formulë.

Siaps Cawood F. (2005) të menaxhosh pasurinë personale, na lejon ne të:

* Zgjedhim personin që do të administrojë pronën tonë;
* Zgjedhim emrin e kujdestarit të fëmijës tonë të mitur;
* Të krijojmë besim se kemi siguruar fëmijët tanë pa ndjekur hapat e gjyqësorit;
* Planifikimi i pasurisë sonë duke i siguruar dhe taksat kryesore për të kursyer trashëgimtarët.

Ne duhet të hartojmë testamentin tonë sa me shpejt të jetë e mundur. Minimumi i kërkesave për tu konsideruar mendërisht i aftë të shkruash një testament është që ne të kuptojmë se çfarë pasurish zotërojmë dhe se cilët janë pjesëtarët e familjes. Një person duhet të jetë i aftë mendërisht në momentin kur ai shkruan ose ndryshon testamentin e tij, vetë në këtë mënyrë ky testament është ligjërisht i vlefshëm.

E rëndësishme të trajtohet në financat personale është ndërtimi i buxhetit personal. Buxheti personal është mjeti që na ndihmon ne të njihemi me qëllimet tona financiare. Ndërtimi i buxheti personal na ndihmon ne të vendosim prioritete dhe të përcaktojmë se si do të arrihen qëllimet tona financiare.

**1.5.2.1 Rëndësia e marrëveshjeve paramartesore**

Për t’i ardhur në ndihmë ruajtjes së pasurisë individuale ose të trashëguar na ndihmojnë dhe marrëveshjet paramartesore. Pavarësisht nga publiciteti i keq, marrëveshjet paramartesore kanë marrë përmasa të mëdha në kohët moderne, paaftësia e ligjeve të martesës moderne për të përmbushur nevojat e shumë çifte e bën konceptin e një marrëveshje martesore mjaft pozitive. Liria për të strukturuar një marrëdhënie martesore nuk duhet të përcaktohet me ligje arkaike që nuk pasqyrojnë realitetin e ndryshimit të jetës familjare sot. Marrëveshjet paramartesore nuk janë romantike, por ata janë praktike. Një marrëveshje paramartesore mund të shmang gjykimet dhe efektet negative të divorcit. Në Shqipëri nuk janë të përhapura marrëveshjet paramartesore, për shkak të kulturës së vendit tonë dhe rezistencës për të krahasuar dashurinë me një marrëveshje biznesi. Por shumë shoqëri të qytetëruara gjatë shekujve kanë dokumentuar marrëveshjet martesore me dokumente të shkruara. Prandaj është e rëndësishme futja e këtij koncepti, që në Shqipëri nuk është shumë i aplikueshëm.

E rëndësishme në menaxhimin e financave personale nuk ëshë vetëm marrveshja paramartesore, por dhe bashkpunimi i partnerëve për të ndërtuar një buxhet sa më afër kërkesave dhe nevojave të familjes.

* 1. **Ndërtimi i buxhetit**

Një buxhet është shtylla kurrizore e suksesit financiar.  është e vështirë të jesh i suksesshëm financiarisht nëse ne nuk kemi krijuar një buxhet realist. Administrimi i parave tona është aspekt shumë i rëndësishëm. Ata që kanë një buxhet të planifikuar mirë me baza afatgjatë jetojnë më të qetë se sa ata që nuk i kushtojnë rëndësi ndërtimit të buxhetit. Buxheti mund të përmblidhet me një fjalë të vetme: Qëllim. Në ndërtimin e buxhetit është e rëndësishme të identifikojmë qëllimet kryesore.Buxheti duhet të ketë qëllime të përcaktuara që mund të arrihen brenda një periudhe të caktuar kohe.

Qëllimet janë një domosdoshmëri, nëse ne dëshirojmë që të ndjekim buxhetin tonë.  Arritja e qëllimeve tona nuk duhet të marrin shumë kohë për tu realizuar. Ne mund të vendosim piketa gjatë rrugës. Nëse kemi vështirësi të plotësojmë ato çfarë kemi përfshirë në buxhet, ne duhet të krijojmë disa qëllime afatshkurtra.

Ne mundohemi të kursejmë 100 mijë lekë. Nëse nuk kemi shumë të ardhura atëherë, ne nuk duhet të shpenzojmë për blerje të panevojshme.

Nëse ne blejmë diçka për pak para, ne mund të kursejmë pjesën tjetër që mbetet. Ky proces tingëllon si shumë i thjeshtë (dhe është). Por nëse ne jemi skeptik, ne do të mendojmë se kjo rrugë nuk do të na çojë në kursim të vërtetë. Le të kthehemi në 100 mijë lekëshin që përmendëm më parë. Sa kohë mendojmë se do të kemi për të kursyer 100 mijë lekë? Gjashtë muaj? Një vit?

Në të vërtetë, një person me të ardhura mesatare mund të kursejë 100 mijë lekë në më pak se shtatë muaj. Në disa raste, edhe më shpejt. Kjo nuk është një kohë shumë e gjatë për të përmbushur një qëllim të rëndësishëm.

Tani le të flasim për vendosjen e objektivave duke përdorur të njëjtën metodë. Ndryshojmë objektivat një herë në muaj për të përcaktuar se sa afër jemi me arritjen e qëllimeve tona. Regjistrojmë sa kemi kursyer atë muaj në letër. A do t’i arrijmë qëllimet tona në një muaj? Një buxhet është vetëm një sistem për të arritur qëllimet tona. Së pari, ne duhet të vendosim se çfarë është ajo që ne duhet të bëjmë. Ne duhet të përcaktojmë vendimet që kanë të bëjnë me paratë tona të bazuar në qëllime konkrete. Krijimi dhe menaxhimi i një buxheti përfshin organizimin dhe disiplinimin. Ne mund ta kemi më të lehtë në ndërtimin e buxhetit nëse punojmë drejt asaj që ne vërtet duam (psh. një pension i sigurt). Ne mund të jemi të suksesshëm në buxhetin tonë nëse ne jemi gjithmonë në kërkim të parave.

Buxheti shihet si një mënyrë optimale për një plan personal financiar që shpërndan të ardhurat  në drejtim të shpenzimeve, kursimeve dhe të shlyerjes së borxheve që ne kemi. Shpenzimet që kanë ndodhur në të shkuarën dhe borxhet duhet të merren në konsideratë kur ne krijojmë një buxhet personal. Ka disa metoda dhe mjete në dispozicion për krijimin, përdorimin dhe për përshtatjen e një buxheti personal. Një buxhet cakton ose shpërndan të ardhurat që priten, po ashtu shpenzimet e pritshme dhe kursimet. Mjetet janë të dobishme për ndërtimin e një buxhet personal. Pavarësisht nga mjeti i përdorur, saktësia e një buxheti është shumë i domosdoshëm. Buxhetet që përdoren në kompjuter janë bërë të zakonshëm pasi ata zëvendësojnë nevojën për të rishkruar dhe rillogaritjen e buxhetit në çdo kohë kur ka një ndryshim.

Duke ditur burimin dhe shumën e të ardhurave, ne mund të identifikojmë shpenzimet tona. Thjeshtësia është një tjetër element i rëndësishëm në ndërtimin e buxhetit individual.Sa më i ndërlikuar të jetë procesi i buxhetimit aq më pak gjasa ka që një person të ketë sukses financiar.

Qëllimi i një buxheti personal është të identifikoj se ku shkojnë të ardhurat dhe shpenzimet, për të identifikuar çdo transaksion. Në lidhje me përdorimin e kategorive të buxhetimit është përcaktuar se ndryshon nga familja në familje, por blerjet e vogla në përgjithësi mund të futen në një kategori (artikuj ushqimor, artikuj shtëpiake, etj). Procesi i buxhetimit është projektuar të jetë fleksibël, ne duhet të dimë që një buxhet do të ndryshojë nga muaji në muaj, dhe do të kërkojë shqyrtime mujore.

Tejkalimi i shpenzimeve në një muaj duhet të merret parasysh në muajin e ardhshëm. Për shembull, nëse një familje shpenzon 4000 lekë më shumë sesa ata mund të kanë planifikuar, buxheti i muajit të ardhshëm duhet të reflektojë një rritje të përafërt me 4000 lekë dhe rënie koresponduese në pjesë të tjera të buxhetit.Ne mund të modifikojmë buxhetin tonë në përputhje me rrethanat në të cilën ndodhemi.

**1.6.1 Metoda e buxhetimit : Laps dhe Letër**

Një buxhet i thjeshtë mund të jetë i shkruar në një copë letër dhe me një laps, dhe opsionale, (sipas dëshirës) një makinë llogaritëse.



**Figura 1.2 Buxheti Laps dhe Letër**

Buxhete të tilla mund të organizohen mjaft lehtë. Kjo metodë është e thjeshtë, janë para-formatuar buxhetimi shtëpiak ose forma të kontabilitetit që krijon një buxhet. Kjo metodë kryhet duke plotësuar vendet bosh. Shumica e familjeve shqiptare e përdorin këtë metodë të ndërtimit të buxhetit, pasi faqet e ndryshme softuerike janë akoma të panjohura për to.

* + 1. **Faqe Software**

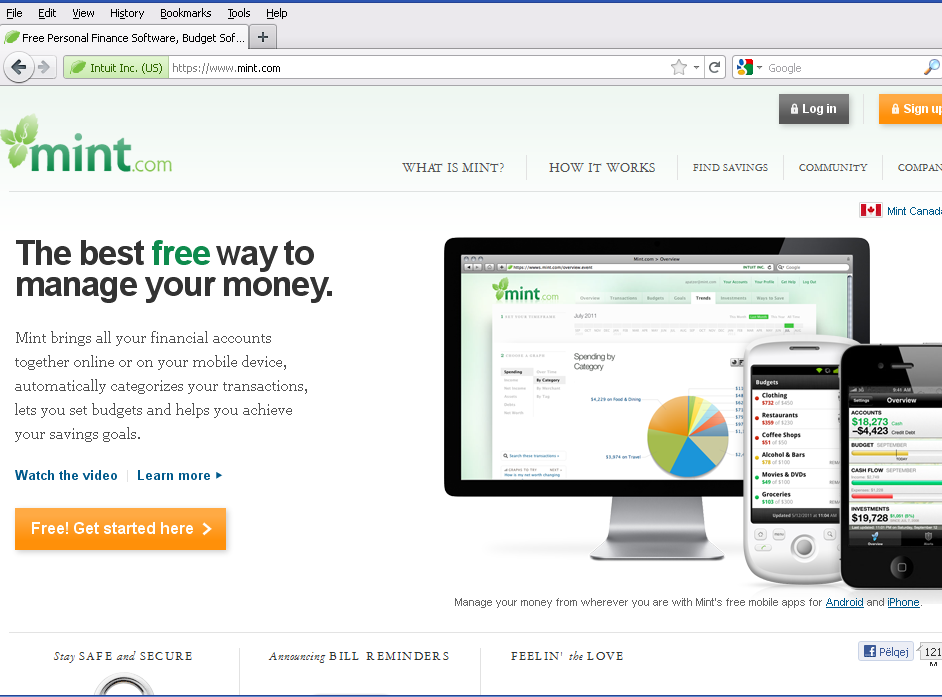
Faqet software, duke përfshirë Microsoft Excel, Numrat apo Open Office.org, Calc iwork, ndihmojnë për të rregulluar buxhetin në përputhje me nevojën dhe kryejnë llogaritje të lehtë me formula. Për shembull, faqet buxhetore janë përdorur për të regjistruar të dhënat në lidhje me të ardhurat dhe shpenzimet. Arsyeja kryesore që shumica e njerëzve mund të ndërpresin përdorimin e faqes së buxhetit është që nuk ofrojnë të dhëna të zhvendosura dhe informacioni lëviz në fund të çdo muaji. Këto faqe janë ende të shkëlqyera për buxhetet komplekse dhe ato të planifikuara.

* Software për menaxhimin e parasë

Disa software janë shkruar posaçërisht për menaxhimin e parave. Produkte të tilla si Moneydance, Microsoft Money dhe GnuCash janë projektuar për të mbajtur informacionin e llogarisë individuale, të tilla si kontrollin e kursimeve ose të hollave. Këto programe mund të shfaqin shpenzimet e kaluara dhe raporte mujore që janë të dobishme për muajt e ardhshëm buxhetor.

* + 1. **Faqet e internetit si ndihmesë për menaxhimin e parasë**

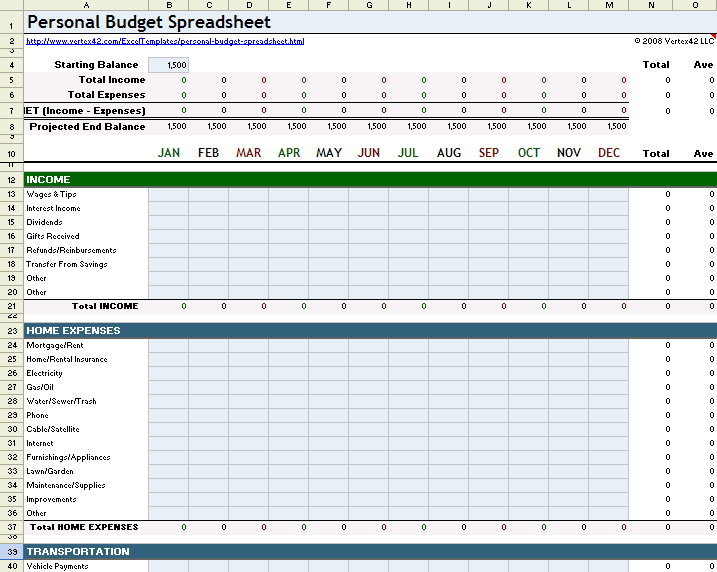
Disa faqe të internetit, të tilla si Mint.com janë hartuar për të ndihmuar në menaxhimin e financave personale.



**Figura 1.3 Faqja e internetit Mint.com**

Disa mund të kenë rregulla që rregullojnë përdorimin dhe shkëmbejnë informacione për të dhëna financiare.

Shpenzimet e Menaxhimit të Programeve- Shpenzimet e menaxhimit të programeve janë një variant i menaxhimit të parave. Ndryshe nga buxheti tipik që shpërndan të ardhurat në drejtim të shpenzimeve, kursimeve dhe shlyerjes së borxheve, ky lloj i softwer-it përdor një sasi të njohur të parave, të holla në dorë, për të dhënë informacionin e përdoruesit në lidhje me çfarë ka lënë për të shpenzuar në muajin aktual. Kjo metodë eliminon disa punë që lidhen me parashikimin, atë që një person mund të marrë kur vjen puna për caktimin e buxhetimit të parave. Menaxhimi i programit software, përfshin disa shpenzime të menaxhimit të paketave software që lidhen me llogaritë bankare online, në mënyrë për të tërhequr një raport aktual të parave.



**Figura 1.3 Buxheti në kompjuter**

**Figura 1.4: Buxheti në kompjuter**

* 1. **Buxhetimi për të Ardhurat e Parregullta**

Të ardhurat e parregullta janë të ardhura, të cilat nuk mund të përfitohen në një kohë të caktuar dhe shuma mund të ndryshojë. Të ardhurat e parregullta janë të ardhurat, që ne marrim si individ dhe vijnë në mënyrë të pabarabartë.

Disa muaj, të ardhurat tona mund të jetë të larta, por muajt e tjerë ato mund të jenë të ulëta. Nëse ne marrim të ardhura të parregullta, ne mund të marrim masa për të ndihmuar buxhetin për periudhat e ardhshme.

Masa të veçanta duhet të merren për familjet, që veprojnë me të ardhura të parregullta.

Familjet me të ardhura të parregullta duhet të mbajnë në konsideratë dy aspekte në planifikimin e tyre financiar:

* Të mos shpenzojnë më shumë se të ardhurat e tyre mesatare,
* Të kursejnë sa më shumë të jetë e mundur.

Në mënyrë të qartë, duhet që një familje të vlerësoj një mesatare (vjetore): kur të ardhurat janë të larta dhe shpenzimet duhet të jenë relativisht konstante dhe duhet të ruhen nën këtë shumë. Një buxhet paraqet një vlerësim të përafërt, ku hapësira ​​për gabim mund të lejohen, por individët duhet të kenë kujdes dhe të mbajnë shpenzimet në një nivel të kontrolluar. Buxhetimi është shembull i një mjeti që ne mund të përdorim për t’i mbajtur  financat tona personale në kontroll.

Një buxhet është mbi të gjitha një plan. Ne duhet të shikojmë burimet  disponueshme dhe më pas duhet të marrim një vendim. Shumë njerëz duhet të marrin sa më shumë informacion për menaxhimin e financave  personale, sepse ata janë përgjegjësit kryesor të financave të tyre personale.

Para së gjithash, ne duhet të jemi shumë të ndershëm në lidhje me të ardhurat dhe shpenzimet tona,duke u përqendruar në  një kontroll real mbi aktivitetet tona. Nëse ne jemi realist në mënyrën e ndërtimit të buxhetit, atëherë është më se e mundshme që ne do të arrijmë të kemi një pozitë të mirë financiare. Është gjithashtu e rëndësishme: ne të jemi realist në lidhje me mundësitë e punës që po bëjmë.

Krijimi dhe mirëmbajtia e një buxheti na ndihmon të shmangim problemet e borxhit financiar. Kjo arrihet duke vepruar si më poshtë:

* Ne duhet të krijojmë një listë të të gjitha të ardhurave mujore;
* Ne duhet të krijojmë një listë të shpenzimeve mujore.

Për përcaktimin e të ardhurave, lista e të gjitha burimeve, përfshin: ushqimin, përkrahjen e fëmijëve, punën, etj. Në llogaritjen e shpenzimeve, duhen përfshirë: ushqim, strehim, transport, shërbimet komunale, argëtim, etj. Për të fituar një pasqyrim të saktë të shpenzimeve aktuale, çdo natë shkruajmë shpenzimet, duke mos harruar të ruajmë faturat. Ne duhet të përcaktojmë nëse të ardhurat tona mbulojnë të gjitha shpenzimet tona. Nëse përgjigja është jo, atëherë disa shpenzime duhet të zvogëlohen. Në këtë situatë, ne duhet të rregullojmë shpenzimet.

Në qoftë kjo është një mospërputhje e vogël, duhet të zvogëlohen disa shpenzime si argëtuese apo faturat telefonike. Në qoftë se deficiti është i madh, ne mund të kemi nevojë të pakësojmë shpenzimet. Edhe nëse të ardhurat tona mbulojnë të gjitha shpenzimet tona, ne ende mund të dëshirojmë të shkurtojmë disa shpenzime, sepse mund të duhen para shtesë për gjëra të tilla si: pushime ose fonde për edukimin e fëmijëve tonë. Përveç kësaj, shohim, nëse kemi nevojë të shtojmë kategori të reja.

Për të shmangur borxhin, gjithashtu, mund të përdorim fondet emergjente të kursimeve apo kursimet e pensionit. Një fond emergjence është një sasi parash në dispozicion për të mbuluar ngjarjet e paparashikuara, që mund të ndodhin. Kjo do të eliminojë nevojën e përdorimit të kredive, të cilat mund të dëmtojnë buxhetin tonë.

Shpenzimet personale janë një komponent kryesor i sistemit financiar, pasi ato formojnë një pjesë shumë të rëndësishme në procesin e buxhetit. Ai është faktori i vetëm më i rëndësishëm në mbajtjen e financave personale nën kontroll. Ne të gjithë duam të kemi jetë luksoze, por kjo nuk është gjithmonë e mundur. Për këtë arsye, ne duhet të kënaqemi me rrethanat, ku ne gjejmë veten.

Nuk duhet pretenduar që ne të bëjmë shumë shpenzime, kur të ardhurat tona nuk janë të mjaftueshme. Kjo do të ishte një recetë për falimentim dhe shkatërrim të mundshëm financiar.

Nëse ekzekutohet siç duhet, një buxhet do të lejojë personin të përmbush synimet e tij në të njëjtën kohë, të kursej dhe të paguaj borxhet. Një buxhet mund të ndihmojë njerëzit të kursejnë të holla për t’i bërë objektiva e tyre reale. Prandaj, është me interes të lartë të krijojmë dhe të zbatojmë një buxhet. Ne duhet të përshtatemi me rrethanat tona dhe të përpiqemi të formojmë një strategji për të kaluar me sukses sfidat e sistemit të buxhetimit. Nëse ndiqen të gjitha këto rregulla atëherë nuk do të shfaqen probleme në lidhje me financat personale (Cawood F. 2005):

* Dy skema të thjeshta në ndërtimin e buxhetit janë:
* Metoda e parë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti familjar apo individual
* Metoda e dytë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti familjar apo individual.

***Tabela 1.3: Metoda e parë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti familjar apo individual***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategoria** | **Fitimi në %** | **Shuma mujore** | **Shuma vjetore** |
| **Përqindja vjetore** |  |  |  |
| **Totali i të ardhurave** |  |  |  |
| **Tatimet** |  |  |  |
| **Fitimi Neto** |  |  |  |
| **Strehim** |  |  |  |
| **Ushqim** |  |  |  |
| **Automobili** |  |  |  |
| **Sigurim** |  |  |  |
| **Pagimin i borxhit** |  |  |  |
| **Kulturë dhe zbavitje** |  |  |  |
| **Veshje** |  |  |  |
| **Kursime** |  |  |  |
| **Kujdesi mjekësor dhe dental** |  |  |  |
| **Të Ndryshme** |  |  |  |
| **Shkolla / arsimimi për fëmijët** |  |  |  |

***Tabela 1.4: Metoda e dytë për llogaritjen e thjeshtë të një buxheti familjar apo individual***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Kategoria** | **Viti 2010** | **Viti 2011** | **Viti 2012** | **Rezultate në %** | **Ndryshimi  10-11** | **Ndryshimi**  **11-12%** |
| Ushqimi në shtëpi |  |  |  |  |  |  |
| Ushqimi larg nga shtëpia |  |  |  |  |  |  |
| Strehimi |  |  |  |  |  |  |
| Veshmbathje dhe shërbimet |  |  |  |  |  |  |
| Transporti |  |  |  |  |  |  |
| Kujdesi Shëndetësor |  |  |  |  |  |  |
| Zbavitje |  |  |  |  |  |  |
| Sigurimi personal& Pensionet |  |  |  |  |  |  |
| Shpenzimet e tjera |  |  |  |  |  |  |
| **Shpenzime të tjera Vjetore** |  |  |  |  |  |  |

Gjatë metodës së dytë të organizimit të një buxheti të caktuar mund të shohim lirisht që në skemën e dytë përfshihen dhe vitet. Kjo është një metodë mjaft e mirë për të mbajtur statistikat tona mbi një periudhë të caktuar kohe dhe që mund të na ndihmojnë të krahasojmë.

Në këtë mënyrë jo vetëm mund të mësojmë të jemi më të vëmendshëm me shpenzimet dhe të jemi më analitik me ato tregues që buxheti ynë na rrëfen. Pasi sikurse më para kemi thënë buxheti ynë tregon mënyrën se ku paratë tona mund të investohen. Nëse ne mund të na ndodh një ngjarje negative që mund të ndikojë në financat tona,si një humbje punë, sëmundje apo aksident makine, mund të na shkaktojë stres. Por nëse ne jemi të përgatitur siç duhet atëherë kjo situate do të bëhet më pak kërcënuese. Më poshtë do të përshkruajmë disa hapa, të cilat mund t’i marrim në konsideratë për të minimizuar ndikimin e një krize të financave personale.

1. Bazat e buxhetimit

Llogaritë e parave, kursimi dhe llogari të tregut të parasë, si dhe certifikatat e depozitave qoftë dhe afatshkurtër të investimeve të qeverisë, do të na ndihmojnë më shumë në një krizë. Ne do të dëshirojmë burime të parave, për shkak se vlera e tyre nuk do të luhatet me kushtet e tregut.

1. Hartimi i një buxheti

Nëse ne nuk dimë se sa para kemi nevojë për fondin tonë. Dhe në qoftë se ne nuk jemi duke mbajtur një buxhet, ne gjithashtu nuk kemi asnjë ide nëse ne jemi duke jetuar mirë apo duke mbishpenzuar për veten.

Një buxhet nuk është një prind, nuk mund dhe nuk do të na detyrojë për të ndryshuar sjelljen tonë, por ai është një mjet i dobishëm që mund të na ndihmojë të vendosim nëse ne jemi të kënaqur me paratë tona dhe ku qëndrojmë ne financiarisht.

1. Përgatitja për të minimizuar faturat tona mujore

Ne duhet të jemi të gatshëm për të filluar të reduktojmë shpenzimet për të mira dhe shërbime që nuk përbëjnë një domosdoshmëri. Nëse ne kemi shpenzime mujore relativisht të larta, ne do të kemi vështirësi të paguajmë faturat, kur niveli i të ardhurave nuk është i mjaftueshëm. Në këtë situate ne duhet të rishikojmë buxhetin tonë në mënyrë që të kuptojmë se ku mund t’i kemi humbur paratë aktualisht.

Për shembull, Ne jemi duke paguar 550 lekë në muaj për një telefon fiks që ne nuk e përdorim. Nëse ne nuk e përdorim telefonin atëherë ne duhet të mbyllim kontratën me kompaninë e telefonit pasi pagesa e taksës prej 550 lekë është një shpenzim i pavlerë.

Një shembull tjetër: Ne kemi zakon që të lëmë ngrohësin ose kondicionerin ndezur kur ne nuk jemi në shtëpi, ose lëmë dritat ndezur në dhoma ndërkohë që ne nuk jemi duke përdorur dhomat. Ne duhet të fikim ngrohësen, kondicionerin apo ndricuesin e dhomës kur ne nuk po i përdorim. Këto situata na shpien në shpenzime ndaj ne duhet t’i kushtojmë rëndësi.

1. Menaxhimi i faturave

Pagesa e faturave në afate është shumë e rëndësishme sepse në rast të kundërt na shpien në shpenzime të kota përfshirë këtu komisione për mospagim të faturave në afate. Thjesht duke u organizuar ne mund të kursejmë një shumë të parave kur është fjala për faturat tona mujore. Ne duhet të caktojmë një datë, dy herë në muaj për të shqyrtuar të gjitha llogaritë tona kështu që ne nuk do të humbasim ndonjë nga datat e caktuara.  Nëse ne kemi probleme në mbajtjen e të gjitha llogarive tona, ne mund të fillojmë me hartimin e një liste.

 Kur lista është e plotë, ne mund të përdorim atë për t'u siguruar për të gjitha llogaritë tona dhe për të parë nëse ka ndonjë llogari ku ne mund t’i kombinojmë ose t’i mbyllim. Duke qenë të përgatitur ne mund të përfshijmë identifikimin e të gjitha mundësive tuaja.

1. Pagesa e borxhit në kartën e kreditit

Sado e rëndësishme është të jetosh pa borxhe, mund të vijë një moment që do të kemi nevojë të marrim një kredi. Një mënyrë e sigurt të përmbushim këtë është të ruajmë një sasi parash, p.sh 200000 lekë dhe më pas aplikojmë për një kredi të barabarte me këtë sasi parash, duke përdorur kursimet tona si garanci. Për një sasi të vogël interesi ne do të vëmë kredinë tonë pa u futur në borxh. Thjesht ne duhet të sigurohemi të paguajmë kredinë në kohë. Ne duhet të dimë se një kartë krediti nuk na jep ne të drejtën të shpenzojmë bollshëm, dhe borxhet e kartave të kreditit zakonisht mbartin një normë të lartë interesi. Nëse ne kontrollojmë kredinë tonë në vend që të na kontrollojë ajo, ne do të lirojmë veten nga stresi i panevojshëm. Gjithashtu ne do të shmangim problemet financiare. Ndërrimi i kartave të kreditit bëhet i kuptimtë nëse ne mund të marrim një normë më të ulët interesi.

**1.8. Planifikues dhe ndjekës të buxhetit mujor**

Planifikimi i financave personale është një nga gjërat më të rëndësishme që ne mund të bëjmë. Aspekt i rëndësishëm në planifikimin e financave personale është që të hartosh një buxhet mujor, ku të përfshijë të ardhurat, shpenzimet, investimet, duke na ndihmuar të dalim në një plan kursimesh.

Planifikimi dhe ndjekja e një buxheti mujor na ndihmon të arrijmë jo vetëm qëllime afatshkurtra por dhe qëllime afatgjata.

Më poshtë do të shohim katër hapa të rëndësishme që duhet të ndjekë një planifikues i buxhetit (Cawood F. 2005).

**Hapi 1- Vendosja të ardhurat tona bruto**

* Listimi i gjithë burimet tona të të ardhurave duke vlerësuar shumën bruto, të pritura në periudhën e 12- të muajve të tjerë për çdo burim. Ne duhet të përfshijmë vetëm shumat që ne kemi siguri që do t’i marrim.
* Të gjithë artikujt total për të ardhurat tona bruto, i pjesëtojmë me 12 që të vendosen të ardhurat tona mujore bruto.

***Tabela 1.5 : Ndjekja e buxhetit mujor, Hapi 1***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Hapi 1- Planifikues dhe ndjekës buxheti mujor |  |  |
| Shembull: Të ardhurat vjetore bruto prej: | Shembull: Të ardhurat mujore bruto | Të ardhurat tuaja mujore bruto |
| TE ARDHURAT |  |  |
| Të ardhurat mujore përpara taksave |  |  |
| Të ardhurat Investuese |  |  |
| Të tjera\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| Të ardhurat mujore bruto TOTALI |  |  |

**Hapi 2- Ulja e taksave**

1. Duke përdorur të dhënat e mëparshme të viteve të ardhurave tona, ne duhet të vlerësojmë përqindjen tipike për kategoritë e listuara në kuadratin Planifikues dhe Ndjekës i Buxhetit Mujor.
2. Përqindjet totale.
3. Shumëzojmë përqindjen nga të ardhurat totale mujore bruto.

***Tabela 1.6: Planifikues dhe Ndjekës Buxheti Mujor, Hapi 2***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Zbritjet nga të ardhurat Bruto | Shembull i shumës se lekut ose euros | Shembull vlerësimi % | Shuma aktuale | % aktuale | Diferenca |
| TAKSAT |  |  |  |  |  |
| Taksa shtetit |  | 5.0% |  |  |  |
| taksat Lokale |  | 6.0% |  |  |  |
| Burime të tjera |  | 0.0% |  |  |  |
| Burime mjekësore |  | 0.0% |  |  |  |
| Sigurime apo përfitime |  | 0.8% |  |  |  |
| Dalja në pension |  | 5.0% |  |  |  |
| KURSIMET (planifikuara) |  | 6.0% |  |  |  |
| Zbritjet totale për muaj |  | 47.8% |  |  |  |
| Përqindja aktuale është llogaritur: (shuma aktuale + te ardhurat totale bruto) x 100 |  |  |  |  |  |

**Hapi 3 – Vlerësimi i shpenzimeve**

1. Vlerësimi i shpenzimeve tipike mujore për kategoritë e listuara, duke shtuar ndonjë shpenzim “tjetër”. Ne duhet të përdorim regjistrime nga vitet e fundit si udhëzime.
2. Gjetja se çfarë përqindje ka kjo shumë nga të ardhurat tona mujore neto.
3. Ne duhet të përdorim informacion në kolonën “Përpiqu të mos e tejkalosh këtë %” që të identifikojmë ndonjë shpenzim të lartë të pazakonshëm. (Ne nuk duhet të caktojmë më shumë se 98% të të ardhurave tona mujore neto për shpenzimet e jetesës).

**Hapi 4 – Ndjekja e progresit**

Regjistrojmë burimet dhe shpenzimet aktuale. Llogarisim përqindjet aktuale. Zbresim shpenzimet aktuale nga shpenzimet e buxhetuara që të shohim nëse është negative apo pozitive. Një shumë negative në kolonën “Diferenca në para”, do të thotë harxhimet tona kanë tejkaluar shumën e planifikuar apo buxhetuar. Në këtë situate ne duhet të rregullojmë shpenzimet. Një shumë pozitive do të thotë se ne keni të ardhura shtesë që mund të shtohen tek kursimet. Ndjekja e shpenzimeve aktuale për disa muaj. Ne duhet të shohim për kategoritë me hyrje që vazhdimisht tejkalohen ose bien nga shumat e planifikuara, dhe duhet të bëjmë një rregullim të planit tonë.

Rikthimi-Është fundi i muajit të parë dhe ne sapo kemi zbuluar se në një farë mënyre kemi mbishpenzuar. Ne nuk mund të pretendojmë se kemi dështuar. Shpenzimet dhe buxheti ynë nuk mund të përputhen me muajin e parë. Ne duhet të shohim faturat dhe të bëjmë një rregullim buxhetit të muajit tjetër.

***Tabela 1.7: Planifikues dhe Ndjekës Buxheti Mujor, Hapi 3***

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Te ardhurat neto për shpenzimet e jetesës |  |  | Përpiqu te mos e tejkalosh këtë % | Shpenzimet aktuale | % e shp.aktuale | Diferenca ne Lekë |
| STREHIMI |  |  | 35.00% |  | 36.50% |  |
| hipoteke ose qiraja | |  | 27.50% |  | 30.00% |  |
| taksat e pronës |  |  | 5.00% |  | 4.00% |  |
| riparimet shtëpiake | |  | 1.00% |  | 1.00% |  |
| Sigurimet |  |  | 1.50% |  | 1.50% |  |
| TE DOBISHME |  |  | 11.00% |  | 13.00% |  |
| Energji |  |  | 4.00% |  | 5.00% |  |
| Gaz |  |  | 1.00% |  | 2.00% |  |
| Ujë |  |  | 1.00% |  | 1.50% |  |
| Kabull |  |  | 2.00% |  | 1.50% |  |
| Telefon |  |  | 2.00% |  | 3.00% |  |
| Internet |  |  | 1.00% |  | 0.00% |  |
| TRANSPORTI |  |  | 16.00% |  | 22.50% |  |
| pagesat mujore te makinës | |  | 9.00% |  | 11.00% |  |
| gaz, vaj |  |  | 2.00% |  | 2.50% |  |
| riparimet e makinës | |  | 1.00% |  | 1.50% |  |
| Sigurimet |  |  | 3.00% |  | 6.00% |  |
| parkim,transport publik | |  | 1.00% |  | 1.50% |  |
| PAGESAT DEBITORE | |  | 4.00% |  | 15.00% |  |
| kartat e kreditit |  |  | 3.00% |  | 10.00% |  |
| Huatë |  |  | 1.00% |  | 5.00% |  |
| USHQIM |  |  | 12.00% |  | 13.00% |  |
| Në shtëpi |  |  | 10.00% |  | 10.00% |  |
| jashtë shtëpie |  |  | 2.00% |  | 3.00% |  |
| SIGURIME PERSONALE |  |  | 3.00% |  | 3.00% |  |
| Sigurimi i jetës |  |  | 1.00% |  | 1.00% |  |
| Sigurime shëndetësore |  |  | 2.00% |  | 2.00% |  |
| SHËNDETI |  |  | 6.00% |  | 6.00% |  |
| doktori,dentisti,etj | |  | 4.00% |  | 5.00% |  |
| Përshkrime |  |  | 2.00% |  | 1.00% |  |
| TE NDRYSHME |  |  | 11.00% |  | 11.50% |  |
| dhurata |  |  | 2.00% |  | 3.00% |  |
| Detyrimet e bankës |  |  | 1.00% |  | 0.50% |  |
| shkollimi |  |  | 0.00% |  | 0.00% |  |
| veshje/aksesore |  |  | 5.00% |  | 5.00% |  |
| zbavitje |  |  | 2.00% |  | 3.00% |  |
| te tjera\_\_\_ |  |  | 1.00% |  | 0.00% |  |
| TOTALI |  |  | 98.00% |  | 120.50% |  |
| *te ardhurat totale bruto-zbritjet totale* | | | |  |  |  |

**KAPITULLI II**

**Financa e sjelljes**

**2.1 Si ndikon psikologjia në financën personale?**

Teoritë konvencionale ekonomike janë ato që lidhen me sjelljet racionale të njerëzve. Përzierja e ekonomisë dhe financës me psikologjinë, sipas koncepteve të tilla si ajo e kontabilitetit mendor, efektit të përzier dhe të paragjykimeve të tjera janë të rëndësishme për të trajtuar financat e sjelljes. Kjo qasje ka pasur kritikët e saj, por ka nisur të fitojë mbështetës vitet e fundit. Disa përkrahës të hipotezës së tregut efikas, janë kritikë të ashpër të financave të sjelljes.

Financat e sjelljes përfshin hulumtimet dhe supozime të maksimizimit të shërbimeve të pritshme racionale të investimeve në tregjet efikase. Të dy blloqet ndërtuese të financave të sjelljes janë njohës duke përfshirë psikologjinë (si mendojnë njerëzit) dhe kufizime në arbitrazh kur tregu do të jetë i paefektshëm (Joy R. Ritter 2003).

**2.1.1 Teoria financiare**

Hipoteza e tregut efikas, sikurse dimë prej shkrimit të babait të liberalizmit ekonomik të Smithit në “ Pasurinë e Kombeve” nuk ka llogaritur mungesë arsyeje në transaksionet ekonomike (duke filluar që prej veprimeve të thjeshta monetare dhe deri tek investimet ne shuma të mëdha). Hipoteza e tregut efikas supozon se çmimi i tregut është një siguri, që pasqyron ndikimin e të gjithë informacioneve. Kritiku i financave të sjelljes Eugene Fama, themeluesi i teorisë mbi efektivitetin e tregut, sugjeron se edhe pse ka disa anomali, që nuk mund të shpjegohen me teorinë moderne të efikasitetit të tregut financiar, teoria nuk duhet të braktiset tërësisht në favor të financave të sjelljes (Fama. E 1998). Në fakt, ai vë në dukje se shumë prej anomalive të gjetura në teoritë konvencionale, që mund të konsiderohen si afat-shkurtra dhe ngjarje të rastësishme mund të korrigjohen në kohë.

 Në vitin 1998, Eugene Fama në artikullin e tij të titulluar “Efektiviteti Afatgjatë i Financave të Tregut”, do të argumentonte se shumë nga konstatimet në sektorin e financave të sjelljes kundërshtojnë njëra-tjetrën dhe të gjitha financat e sjelljes në vetvete duhet të jenë një koleksion i anomalive, që mund të shpjegohen nga tregu dhe efikasiteti i tij.

**2.2 Anomalitë e Financave**

Prania e anomalive në teorinë konvencionale ekonomike kanë qenë një kontribuues i madh në formimin e financave të sjelljes. Ekzistenca e anomalive hedh poshtë financën moderne dhe teoritë ekonomike. Më poshtë do të trajtojmë disa prej anomalive të gjetura në literaturën financiare.

* Efekti “ Janar ”

Efekti “Janar” është i lidhur me anomalitë e tregut financiar. Ky efekt përfshin rritje të përgjithshme në çmimet e aksioneve gjatë muajit Janar. Ky efekt ndodh për të rritur blerjet, për shkak të rënies së çmimeve në dhjetor, kur investitorët kërkojnë të krijojnë humbje tatimore për të kompensuar fitimet kapitale. Kjo krijon një mundësi për investitorët për të blerë aksione me çmime më të ulëta para Janarit dhe t’i shesin ato pas rritjes të vlerës së tyre.

Kjo është në kundërshtim me hipotezën e tregut efikas, i cili parashikon se aksionet duhet të ndryshojnë në një "levizje të rastit", duke ia lënë “dorës së padukshme” të tregut. Megjithatë, një studim i vitit 1976 nga Michael S. Rozeff dhe Ëilliam R. Kinney, i quajtur "Tregu i kapitalit dhe Sezonaliteti: Rasti i Kthimit Stok", sugjeron se performanca mujore e rezervave të vogla ndjek një model relativisht të qëndrueshëm, të cilat bien në kundërshtim me atë që është parashikuar nga teoria konvencionale financiare.

* Mallkimi i fituesit

Një supozim i gjetur në financë dhe ekonomi është se investitorët dhe tregtarët janë   
racional dhe të vetëdijshëm për vlerën e vërtetë të disa aseteve. Megjithatë, ndodhin anomali të tilla si “mallkimi i fituesit”. Mallkimi Fituesi është një fenomen që mund të ndodhë në [ankande me vlerë të përbashkët](http://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=sq&prev=/search%3Fq%3Dwinner%2527s%2Bcurse%2Babnormalities%2Bfinance%26biw%3D1024%26bih%3D591&rurl=translate.google.al&sl=en&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Common_value_auction&usg=ALkJrhhVblKDKLxmtFRlT_yIyGdRbYHotA), me [informacione jo të plota](http://translate.googleusercontent.com/translate_c?depth=1&hl=sq&prev=/search%3Fq%3Dwinner%2527s%2Bcurse%2Babnormalities%2Bfinance%26biw%3D1024%26bih%3D591&rurl=translate.google.al&sl=en&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Incomplete_information&usg=ALkJrhi2ar38T-6rWWOdAJyk-f3fLIishA). Ankandi me vlerë të përbashkët, është ankandi me vlerë afërsisht të barabartë për të gjithë ofertuesit, por ofertuesit nuk e dinë vlerën e tregut, kur ata jane duke konkurruar. Çdo lojtar është i pavarur dhe vlerëson më parë vlerën e sendit të ofruar, e pastaj ofertat. Fituesi i ankandit është ofruesi, i cili dorëzon ofertën më të lartë.

Fituesi mund të mbipaguaj, në një nga këto dy mënyra:

1) oferta fituese e tejkalon vlerën e asetit në ankand,

2) vlera e parashikuar e aktivit është më pak se e ofertave .

Pra, sipas “mallkimit të fituesit” ka dy faktor kryesor, që dëmtojnë procesin e ofertave racionale:

* numri i ofrueve
* agresiviteti i ofertave.

Nga sa u tha më lartë, mund të themi se teoria konvencionale financiare, nuk mund të parashikojë të gjitha situatat, që ndodhin në botën reale. Kjo nuk do të thotë se teoria tradicionale nuk është e vlefshme, por se ndikimi i financave të sjelljes mund të sqarojë në mënyrë të mëtejshëm funksionimin në tregjet e punës.

* 1. **Konceptet kryesore**

Në pjesën e mëposhtme, ne do të shqyrtojë tetë konceptet kyçe që pionierët në fushën  
e financave të sjelljes kanë identifikuar si kontribuues të paarsyeshëm dhe që shpesh janë pjesëmarrës në vendimmarrjen e dëmshme financiare.

1. Ankorimi

Idetë tona, opinionet duhet të jetë të bazuara në fakte në mënyrë që të konsiderohen si të vlefshme. Megjithatë, nuk ndodh gjithmonë kështu. Koncepti i ankorimit ka të bëjë me prirjen për të bashkëngjitur ose "ankoruar" mendimet tona në një pikë referimi edhe pse ajo mund të mos ketë asnjë rëndësi logjike në vendimmarrje. Edhe pse mund të duket një fenomen i vështirë, ankorimi është mjaft i përhapur në situata ku njerëzit përballen me koncepte që janë të reja për to ku ato nuk mbështeten në njohuri të sakta. Në këtë mënyrë ata marrin vendime duke u mbështetur në aftësi të ndryshme të “ankorimit”.

Koncepti numër 1.1. - Diamanti

Për të analizuar këtë koncept marrim si shembull diamantin. Një unazë martese me diamant mund të kushtojnë sa paga e dy muajve. Ky "standard" është një nga shembujt më të palogjikshëm të ankoruar. Shumë individ nuk mund të përballojnë të shpenzojnë kaq shumë para në drejtim të një unaze, ndërsa paguajnë për shpenzimet e jetesës. Si pasojë, shumë individ mbushen me borxhe për të plotësuar këtë "standart".

Edhe pse shuma e shpenzuar për një unazë martese duhet të jetë në sinkrom me të ardhurat e individit, shumë burra në mënyrë të palogjikshme e shohin si shpresë për vendimin e tyre.  Për shkak se blerja e bizhuterive është një traditë për shumë njerëz, ata kanë më shumë gjasa për të blerë diçka që është vetëm për "standard", pavarësisht nga shpenzimet. Kjo është fuqia e ankorimit.

Koncepti numër 1.2.- Dëshmi akademike

Studimet akademike kanë treguar se efekti i ankorimit është kaq i fortë sepse ajo ende ndodh në situata ku ankorimi është absolutisht i rastit. Pra ankorimi është element tepër i rëndësishëm kur njerëzit përballen me koncepte të reja.

Koncepti numër. 1.3.- Investim- ankorim

Ankorimi mund të jetë një burim pengese në botën financiare ku investitorët thellojnë vendimet e tyre duke u mbështetur në shifra dhe statistika. Për shembull, disa investitorë investojnë në kompani që kanë pësuar rënie në mënyrë të konsiderueshme në një periudhë shumë të shkurtër kohe. Në këtë rast, investitori është ankoruar në një të dhënë të kohëve të fundit, duke besuar se rënia e çmimit të ofron një mundësi për të blerë aksione në zbritje.

Ndryshueshmëria e tregut të përgjithshëm mund të shkaktojë rënie, duke i lejuar investitorët të përfitojnë nga kjo paqëndrueshmëri afat- shkurtër.

* Shmangia e ankorimit

Investitorët duhet ti mbështesin vendimet e tyre në një apo disa standarde, ata duhet të vlerësojnë çdo kompani duke u mbështetur në shumë perspektiva në mënyrë që të nxjerrin të dhëna të investimeve. Pra, rishikimi i secilës prej alternativave do të kthjellonte dilemën tonë në largimin ndaj opinioneve ose perceptimeve që mund të jenë shpesh joreale.

1. Kontabiliteti Mendor

Kontabiliteti mendor i referohet tendenca që njerëzit kanë për të ndarë paratë e tyre në llogari të veçantë, të bazuar në një sërë kriteresh.  Individë të caktuar mund të vendosin funksione të ndryshme për secilin grup të pasurisë. Edhe pse shumë njerëz përdorin kontabilitetin mendor, ata nuk mund të kuptojnë se sa e palogjikshme mund të jetë kjo linjë e të menduarit me të vërtetë.

Për shembull, Një familje mund të ketë lënë para mënjanë për pushime apo për një shtëpi të re, ndërsa ende mban në konsideratë borxhet e kartës së kreditit. Fakti që janë devijuar fonde nga shlyerja e borxheve rrit pagesat e interesit dhe zvogëlon vlerën neto të personit. Ta themi thjesht, është e palogjikshme (dhe e dëmshme) të ketë kursime në një rast ku fitohet pak ose aspak interes dhe aq më tepër kur ne kemi borxh në kartën e kreditit.

Për të ilustruar rëndësinë e llogarive të ndryshme, sesi ndikojnë ato, e si ajo lidhet me   
kontabilitetin mendor vleresojme se paragjykimi i kontabilitetit mendor përfshin investimet. Për shembull, disa investitorë ndajnë investimet e tyre në mes të një portofoli investimi të sigurt dhe të një portofoli spekulativ për të parandaluar kthimin negativ.

Problemi është praktik, pasi puna dhe paratë që investitori shpenzon për investime të veçanta të portofolit, pasuria e tij neto do të ketë ndryshime nëse ai do të kishte investuar ne disa elemente te portofolit.

* Shmangia e kontabilitetit mendor

Një aspekt i rëndësishëm për t’u marrë në konsideratë në kontabilitetin mendor është se të gjitha paratë janë të njëjta. Ne mund të eliminojmë shpenzimin e pavlerë të parave. Në shumicën e rasteve, interesit mbi borxhin do të dëmtojë interesin që ne mund të fitonim në një llogari kursimi. Ndërkohë që kursimet janë të rëndësishme, nganjëherë ka më shumë kuptim të heqim dorë nga kursimet, në mënyrë që të paguhen borxhet.

1. Konfirmimi

Konfirmimi lidhet dhe me fjalën e urtë popullore tonën që sipas vendit bëhet kuvendi. Kjo shpesh thuhet dhe se, duke parë bëhesh besimtar.  Gjithkush prej nesh ka pasur raste, kur perceptojmë diçka në një mënyrë të caktuar, por në të vërtetë nuk është domosdoshmërisht një përfaqësim i vërtetë i realitetit. Kjo nuk do të thotë se ne kemi probleme me shqisat tona. Konfirmimi dhe paragjykimi ndikojnë në perceptimet dhe vendimet tona. Përshtypja e parë ka një ndikim të madh, sepse njerëzit gjithashtu priren të kenë filtër përzgjedhës. Ato i kushtojnë më shumë vëmendje mendimeve të personave që njohin, duke injoruar ose racionalizuar të tjerët.

Ky lloj i të menduarit përzgjedhës njihet ndryshe si paragjykimi i konfirmimit. E shohim këtë rast, të ilustruar me financën. Për të investuar, paragjykimi i konfirmimit sugjeron që një investitor do të këtë më shumë të ngjarë për të kërkuar informacion që mbështet idenë e tij/ saj për një investim në vend që të kërkojë një informacioni që bie në kundërshtim me të. Si rezultat, ky paragjykim shpesh mund të shkaktojë një vendim të gabuar, sepse duke e bërë të njëanshëm informacionin tenton të japësh një kuadër anësorë të referencës për investitorët duke i lënë ata me një pasqyrim jo të plotë.

* Shmangia e Paragjykimit të Konfirmimit

Paragjykimi i konfirmimit përfaqëson një tendencë ku ne përqendrohemi në informacionin që kemi nevojë për konfirmim të mendimeve faktike. Për të shmangur një pjesë të problemit me paragjykim e konfirmim është të qenit i vetëdijshëm. Një zgjidhje për tejkalimin e këtij paragjykimi do të ishte duke gjetur dikë që të veprojë si një zë "kundërshtues i arsyes ". Në këtë mënyrë individi ose familjari do të përballet me një pikëpamje në kundërshtim me mendimin duke parë një pamje më të plotë të problemit.

1. Lojtari i gabuar

Sipas lojtarit të gabuar, një person mund të parashikojë se monedha e ardhshme do të jetë kokë dhe ka më shumë gjasa të jetë kështu. Kjo linjë e të menduarit paraqet një kuptim të pasaktë të probabilitetit, sepse gjasat e një monedhë, të kthyer kokë ose pilë është gjithmonë me një probabilitet prej 50%.  Çdo rrokullisje monedhë është një ngjarje e pavarur, që do të thotë se çdo hedhje e mëparshme e monedhës nuk ndikon në hedhjen e radhës. Nuk është e vështirë të imagjinohet që në rrethana të caktuara, investitorët apo tregtarët mund të bien lehtë pre e lojtarit të gabuar.

* Shmangia e lojtarit të gabuar

Investitorët duhet të marrin vendimet e tyre bazuar në një analizë themelore ose në teknika para se ato të përcaktojnë se çfarë do të ndodhë me një trend. Pra ato duhet të jenë racional në marrjen e vendimeve të rëndësishme dhe duhet të kenë kujdes të mos bien pre e lojtarit të gabuar.

1. Sjellje e grupit

Sellja e grupit është tendenca ku individët imitojnë veprimet (*racionale ose irracionale*) të një grupi më të madh njerëzish. Megjithatë, shumica e njerëzve nuk do të bëjnë domosdoshmërisht zgjedhjen e njëjtë. Arsyeja e parë e kësaj sjellje është presioni social i përputhshmërisë. Nisur nga përvoja jonë personale mund të dimë se kjo mund të jetë një forcë e fuqishme. Kjo ndodh për shkak se shumica e njerëzve janë shumë të shoqërueshëm dhe mund të kenë si prirje natyrore dëshirën për t'u pranuar nga një grup, në vend që të quhet i dëbuar. Prandaj, përkatësia ndaj grupit është një mënyrë ideale për t’u bërë një anëtar.

Arsyeja e dytë e kësaj sjellje është besimi se sjellja e një grupi të madh njerëzish është e pamundur që të jetë e gabuar. Por edhe nëse ne jemi në dyshim për disa ide të gabuara ose veprime të paarsyeshme, ne do ta ndjekim ende këtë grup duke besuar se ata dinë gjëra që ne nuk i dimë. Kjo ndodh në situata ku individët janë pa përvojë.

Ka shumë investitorë që ndjekin këto grupe për të marrë vendime në lidhje me investimet e tyre. Një mentalitet i fortë i sjelljes së tufës mund të ndikojë edhe tek profesionistët financiarë, duke i çuar ato shpesh herë në vendimmarrje të gabuara.

* Shmangia e Mentalitetit të grupit

Ndërsa është joshëse për të ndjekur tendencat më të reja të investimeve, një investitor është përgjithësisht i kërcënuar nga sjellja e grupit. Vetëm për shkak se të gjithë janë hedhur në një “varkë” të përbashkët, nuk do të thotë që strategjia e zgjedhur për të investuar është e saktë.  Investitorët duhet të kenë kujdes me prirjet imituese për t’i ngjarë njëri- tjetrit. Ato duhet të bazohen në vlera themelore.

1. Vetëbesimi

Në një studim të vitit 2006 të titulluar "Sillen keq", studiuesi James Montier ka gjetur se  
74% e menaxherëve të fondeve nga 300 të anketuar besonin se ata kishin  
dorëzuar performanën e punës së tyre mbi mesataren. Pjesa e mbetur e anketuar, 26% e kanë parë veten si në mesatare.  Pothuajse në 100% të sondazhit, grupi besonte se puna e tyre ishte në nivelin mesatar ose më e mirë. Në këtë mënyrë mund të themi se vetëm 50% e kampionit mund të jetë mbi mesataren, duke sugjeruar sesa i lartë mund të jetë niveli irracional i këtyre fondeve , nisur nga vetëbesimi i ekspozuar i menaxherëve. Siç mund ta imagjinojmë, vetëbesimi, mbivlerësimi, apo ekzagjerimi i dikujt për  
aftësinë e suksesit të kryer ndaj një detyre të veçantë nuk është një tipar, që vlen vetëm për menaxherët e fondeve.

Ne duhet të dimë se ekziston një lidhje ndërmjet besimit dhe vetëbesimit. Kjo, nënkupton besimin në aftësitë reale, ndërsa vetëbesimi zakonisht nënkupton një vlerësim tepër optimist të njohurive të dikujt ose të kontrollit mbi një situatë. Nënkupton një mbivlerësim të vetes në lidhje me një situatë të dhënë.

Në kushtet e investimit, vetëbesimi mund të jetë i dëmshëm për zgjedhjen e investimit të parave tona. Investitorët dhe tregtarët tentojnë të besojnë se janë më të zotët në zgjedhjen e alternativave për investimin e parave të tyre.

* Shmangia e Vetëbesimit

Menaxherët më të mire të fondeve dinë se çdo ditë për investimet paraqitet një seri e re e sfidave dhe se investimet dhe teknikat vazhdimisht duhet të jenë drejt rafinimit. Investitorët duhet të jenë racionalë në vendimmarrje dhe mos ta teprojnë me vetëbesimin.

1. Reagimi i tepruar dhe disponueshmëria

Reagim i tepruar ndodh kur dikush reagon ndaj një lajmi në një mënyrë që është më e theksuar se ndikimi aktual i lajmit.

* Shmangia e disponueshmërisë

Ndërsa është më e lehtë për të kapur të rejat e fundit, qasjet afat-shkurtër zakonisht nuk japin rezultatet më të mira të investimeve. Nëse ne e realizojmë të plotë punën e kërkimeve dhe investimeve, ne duhet të kuptojmë më mirë rëndësinë e vërtetë të lajmeve të kohëve të fundit dhe do të jemi në gjendje të veprojmë në përputhje me rrethanat, duke mos harruar të përqendrohemi në qasjen afatgjatë.

1. Teoria e prospektivitetit.

Tradicionalisht, besohet se efekti neto i fitimeve dhe i humbjeve të përfshirë në  
çdo zgjedhje janë të kombinuara, për të paraqitur një vlerësim të përgjithshëm nëse një zgjedhje është e dëshirueshme.  Në vitin 1979, Kahneman dhe Tversky paraqitën një ide të quajtur teoria e prospektivitetit, e cila pretendon se fitimet dhe humbjet e njerëzve kanë vlera të ndryshme, dhe si të tilla, do të bazojnë vendimet mbi fitimet dhe jo mbi humbjet e perceptuara.

1. Relevanca financiare

Teoria e perspektivës mund të përdoret për të shpjeguar mjaft akte financiare në sjelljen e palogjikshme. Për shembull, ka njerëz që nuk dëshirojnë të vënë paratë e tyre në banka për të fituar interes apo që refuzojnë të punojnë jashtë orarit për shkak se ata nuk duan të paguajnë më shumë taksa.

 Edhe pse këta njerëz mund të duan të përfitojnë financiarisht nga shtesat pas tatimit mbi të ardhurat, teoria e perspektivës na sugjeron që ata të përfitojnë nga paratë shtesë nuk është e mjaftueshme për të kapërcyer ndjenjën e humbjes të shkaktuara nga pagimi i taksave.

Teoria e perspektivës gjithashtu shpjegon *efektin natyrë*, e cila është tendenca për investitorët që të mbajnë humbjen e stoqeve për një kohë të gjatë dhe të shesin rezervat e fituara shumë shpejt.  Investitorët mund të jenë të gatshëm për të marrë një nivel më të lartë të rrezikut në mënyrë që të shmangin një humbje të ardhshme. Për fat të keq, shumë prej humbjeve nuk shërohen dhe humbjet e pësuara vazhdojnë të akumulohen më shpesh me rezultate negative.

*Nga studimi i mësipërm shkurtimisht mund të kemi këtë përmbledhje:*

Financa konvencionale është e bazuar në teoritë të cilat përshkruajnë njerëzit për pjesën më të madhe si qenie që sillen logjikisht dhe racionalisht. Njerëzit që nisen nga kjo pikëpamje kalojnë dhe disa anomali, të cilat janë ngjarje që financa konvencional e ka të vështirë për ta shpjeguar.

Tre nga kontribuesit më të mëdha për fushë janë psikologët, Dr. Daniel Kahneman, Amos Tversky dhe ekonomisti, Richard Taler.

Koncepti i ankorimit tregon tendencën që ne kemi për t’i bashkëngjitur ose "ankoruar" mendimet tona rreth një pikë referimi, pavarësisht faktit se ajo mund të mos ketë ndonjë lidhje logjike me vendimet.

Kontabilitetit mendor i referohet tendencës që kanë njerëzit për të ndarë paratë e tyre në llogari të veçanta në bazë të kritereve sipas burimeve dhe qëllimeve. Për më tepër, rëndësia e fondeve në çdo llogari ndryshon në varësi nga burimi i parave dhe qëllimeve.

Paragjykimi i Konfirmimit i referohet mënyrës sesi njerëzit kanë tendencë për të qenë më të vëmendshëm ndaj informacionit të ri që konfirmon pa formuar më parë një panoramë të plotë duke parë të gjitha mundësitë për një subjekt.

Lojtari i gabuar i referohet një interpretimi të gabuar të statistikave ku dikush beson se shfaqja e ngjarjeve të pavarura të rastit do të shkaktojë në një farë mënyre një tjetër ngjarje të rastit të pavarur me pak gjasa që të ndodhë si mund të duam ne.

Sjellja e grupit, përfaqëson prirjen e individëve që të imitojë sjelljet ose veprimet e një grupi më të madh njerëzish dhe ka disa arsye që ka një forcë kaq të madhe ndikuese duke përfshirë mënyrat sesi ne shpenzojmë paratë tona. Së pari, secili prej nesh joshet nga rehatia, lehtësitë e të gjitha llojeve dhe ndjesia për të qenë i ngjashëm me të tjerët. Kur kjo sjellje përfshihet në financat tona personale mund të na dërgojë në vendime të nxituara monetare.

Vetëbesimi paraqet tendencën ku një investitor mbivlerëson aftësitë e tij në kryerjen e disa veprimeve apo detyrave që ka ndaj familjes, sipërmarrjes etj.

Reagim i tepruar ndodh kur dikush reagon ndaj një lajmi në një mënyrë që është më e theksuar se ndikimi aktual i lajmit.

Teoria e Perspektivës i referohet një ideje të krijuar nga Drs. Kahneman dhe Tversky dhe përcakton në thelb se njerëzit nuk ndjejnë nivele të barabarta midis gëzimit dhe dhimbjes për të njëjtin efekt. Individët priren të kenë humbje më të ndjeshme (në kuptimin që ai/ajo do të ndjejnë më shumë dhimbje në marrjen e një humbje në krahasim me sasinë e gëzimit ndjerë nga marrja e një sasie të barabartë të fitimit).

**KAPITULLI III**

**Gjinia dhe MENAXHIMI i financave personale**

**3.1 Tipet e personalitetit dhe gjinia në financat personale**

Marrja e vendimeve në menaxhimin e financave personale përfshin përballje me sfida psikologjike të tilla si: stresi, emocionet, paragykimet etj. Menaxhimi i financave personale mbështetet në personalitetin e çdo individi. Mënyra se si dikush percepton dhe interpreton një situatë, mund të jetë krejtësisht ndryshe nga një tjetër, pra mënyra se si gjykohen aspekte të ndryshme varen nga personi. Ky vlerësim përcakton intensitetin dhe cilësinë e reagimit emocional individual dhe vetë sjelljen e tij. Këto lloje procesesh janë të rëndësishme sepse ato kanë efekt në mënyrën se si dikush menaxhon aspekte të ndryshme të jetës, përfshirë vendimet financiare. Tipet e personalitetit mund të jenë një nga tiparet dalluese që influencojnë marrjen e vendimeve financiare. Individi mund t’i përkasë tipit A ose B:

Karakteristikat kryesore të tipit A janë: Konkurrues, i rëndësishëm, kundërshtues, agresiv, ndjenjë e fortë e urgjencës, gjithmonë duke bërë dy ose më shumë gjëra në të njëjën kohë, i paduruar. Nga ana tjetër karakteristikat kryesore të tipit B mendohet të jenë: i qetë, gjakftohtë, pasiv, nuk nxiton në realizimin e gjërave dhe i duruar (Kunen, S., Stamps, L., 1991).

Për t’u thelluar më tepër në studimin e menaxhimit të financave personale e rëndësishme është të trajtojmë se si gratë dhe burrat i menaxhojnë financat e tyre. Duke u mbështetur nga faktorët socio-demografikë, të tilla si gjinia dhe statusi i punësimit, mund të parashikojmë qëndrimet dhe sjelljet e individëve. (Borden et. Al. 2008 Kroska, 2008). Ndërsa, disa stereotipe bazohen në faktin se gratë shpenzojnë më shumë në familje, burrat kujdesen për investime afatgjata. Gratë priren të jenë më shumë të orientuara për të detajuar paratë e tyre. Ndërkaq, burrat kanë tendencë të jenë të rezervuar në shpenzimin e parave në gjëra të vogla, por ata kanë tendencë të kryejnë shpenzime të mëdha për blerje të tilla si: makinë, shtëpi, tokë apo stoqe.

Burrat dhe gratë kane pak dallime në veshje (veshin pantallona xhins dhe janë në kreun e familjeve të sotme), por ata ende kanë dallime gjinore unike në trajtimin e çështjeve të menaxhimit të financave personale, për shkak të dallimeve dhe rrethanave shoqërore. Edhe pse këto dallime nuk janë të njëtrajtshme, favorizojnë një gjini më shumë se tjetrin; ata së bashku thellojnë sfidën, duke kufizuar të ardhurat e tyre, duke e bërë jetën e tyre më të shtrenjtë dhe të ndërlikuar.

Ballafaqimi kësaj sfide është hapi i ardhshëm në revolucionin e femrave në fushën financiare, e cila filloi me femrën duke e bërë pjesë e një gare të përhershme në çdo pjesë të punës. Femrat tashmë mund të veprojnë si menaxherët dhe drejtuesit meshkuj, por tashmë është arritur në fund të fundit dhe pranuar se ka dhe femra të suksesshme në biznese, duke përqafuar kështu rivalitet në suksesin profesional.

Ndryshueshmëria subjektive (në tolerancë të individëve ndaj riskut financiar), brenda strukturave të ndryshme familjare, mosha, të ardhurat e secilit ndërveprojnë me efektet kryesore të strukturës familjare (statusi martesor dhe fëmijët) dhe ndikojnë në vendimet financiare (Wilhelmson et. al., 2005).

Investimet e grave shpesh shkojnë së bashku me modelin e familjes ku ato janë, pra gjinia femërore ka perceptimin se ato mund të marrin vendime të zgjuara në lidhje me paratë e tyre. Femrat janë shpesh më të ndjeshme se meshkujt në lidhje me imazhin e tyre dhe investojnë shumë më tepër në të. Ata shpesh shpenzojnë shumë para për veshje, këpucë dhe çanta apo dhe në përmirësimin e shtëpisë, duke përfshirë pajisjet shtëpiake.

Gratë shpesh nuk janë mbajtëse të mëdheja të rrezikut dhe kështu, investimet e tyre bëhen në fusha të njohura dhe të parashikueshme. Dallimet në menaxhimin e parave në mes të gruas dhe burrit kanë në thelb faktin se gruaja është më kundershtuese e riskut sesa burri, kur kanë të bëjnë me marrjen e vendimit financiar (Duda et. Al 2008). Burrat dhe gratë jetojnë në planete të ndryshme dhe veprojnë në orbita të ndryshme financiare. Një numër i madh studimesh kanë treguar se sjelljet midis burrit dhe gruas në lidhje me investimet dhe kursimet janë të ndryshme (Bajtelsmit & VanDerhei, 1997; Bajtelsmit, Bernasek, & Jianakoplos, 1996; Embrey & Fox, 1997; Hinz, McCarthy, & Turner, 1997; Yuh & Hanna, 1997).

Diferencat individuale ndikojnë në mënyrën se si njerëzit përjetojnë situata të caktuara. Burrat shpesh rrezikojnë në financa duke konkuruar me projekte të mëdha dhe më ambicioze. Duke u mbështetur në punën e tyre dhe kontaktet, meshkujt janë më të ekspozuar ndaj një game të larmishme të mundësive për investime më tepër se sa femrat. (Cawood. F 2005).

# . Niveli i papunësisë sipas gjinive

# Menaxhimi i financave personale ndikohet edhe nga niveli i punësimit sipas gjinive, kjo brenda familjes dhe në organizata.

# Shkalla e papunësisë është raporti midis numrit të të papunëve të regjistruar dhe numrit të popullsisë aktive (forcës së punës).

# Forca e punës përbën pjesën e popullatës e cila është në moshë pune dhe është në kërkim të vazhdueshëm për punë.

# Të dhënat sipas gjinive për shkallën e papunësisë tregojnë cila pjesë e meshkujve dhe femrave që bëjnë pjesë në forcën e punës janë të papunë.

# Më poshtë do të njihemi me nivelin e papunësisë midis meshkujve dhe femrave duke iu referuar një krahasimi të trefishtë: Evropës, ShBA-së dhe Shqipërisë. Niveli i papunësisë sipas gjinive midis vendeve të marra në shqyrtim do të ilustrohet me grafikë, duke pasqyruar qartë se si ka qenë prirja e këtij fenomeni ndër vite.

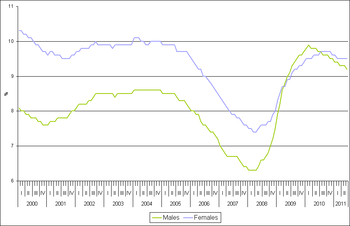
* + 1. **Tendencat e papunësisë së meshkujve dhe femra në Europë dhe ShBA**

Historikisht, gratë janë më të prekura nga papunësia se sa meshkujt. Në vitin 2000, shkalla e papunësisë për gratë në BE ishte rreth 10%, ndërsa norma e papunësisë për meshkuj ishte rreth 8%. Deri në fund të vitit 2002, ky dallim gjinor ishte ngushtuar në rreth 1.3 pikë për qind dhe në mes të 2002 dhe në fillim të 2007 ky hendek ka mbetur pak a shumë konstant.

Në vitet e fundit, që prej tremujorit të parë të vitit 2008, normat e meshkujve dhe e femrave të papunë në BE kanë konverguar dhe deri në tremujorin e dytë të vitit 2009 shkalla e papunësisë ishte më e lartë për meshkujt. Shkalla e përgjithshme e papunësisë në BE arriti 9.6% në vitin 2010. Në krahasim me normën e gjatë vitit 2009, shkalla e papunësisë u rrit me 0.6 pikë për qind. Kjo është më pak se rritja e madhe 2008-2009 për shkak të krizës ekonomike, kur norma u rrit me 1.9 pikë përqindjeje në mes të 2008 dhe 2009. Eurostat ka vlerësuar që 26522 milion femra dhe meshkuj janë të papunë në EU-27, prej të cilëve 19340 milion ishin në Eurozonë të papunë në Maj 2013. Krahasuar me muajin Prill numri i të papunëve është rritur nga 15000 në EU-27 prej të cilëve 67000 të papunë janë në Eurozonë. Krahasuar me muajin Maj 2012 papunësia është rritur me rreth 1438000 të papunë në EU-27 , ku 1459000 të papunë janë në Eurozonë[[13]](#footnote-14).

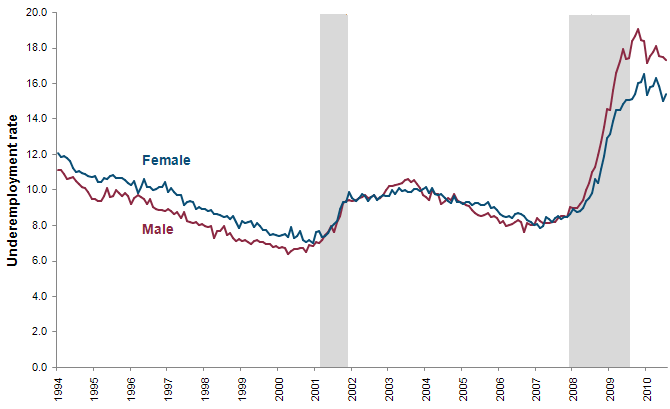
Në Shtetet e Bashkuara, ku shkalla e papunësisë u rrit nga 9.3% në 9.6% në mes të 2009 dhe 2010, ritmi i rritjes së papunësisë ka ngadalësuar disi. Midis 2008 dhe 2009, shkalla e papunësisë ishte rritur nga një 3.5 pikë përqindje tronditëse. Në vitin 2011 ishin rreth 14 milion Amerikan të papunë, në vitin 2012 kjo shifër pësoi rënie, duke shënuar 12.5 milion Amerikan të papunë.

# *Grafiku 3.1: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në Evropë*



# Burimi: Eurostat Statistic

# *Grafiku 3.2: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në SHBA*



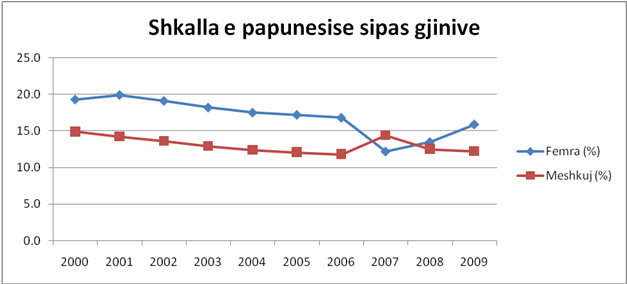
# Burimi: INSTAT, Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta

# Shkalla e papunësisë sipas gjinive në Shqipëri

Në Shqipëri forca e punës fillon nga mosha 16 vjeç deri në moshën e pensionit. Nga këto të dhëna, vihet re se shkalla e papunësisë midis femrave në vitin 2009 është 15.9%, ndërsa midis meshkujve është 12.2%. Kjo diferencë gjinore ka rezultuar thuajse në gjithë 10 - vjeçarin e fundit[[14]](#footnote-15).

# 

# *Grafiku 3.3: Niveli i papunësisë sipas gjinisë në Shqipëri*



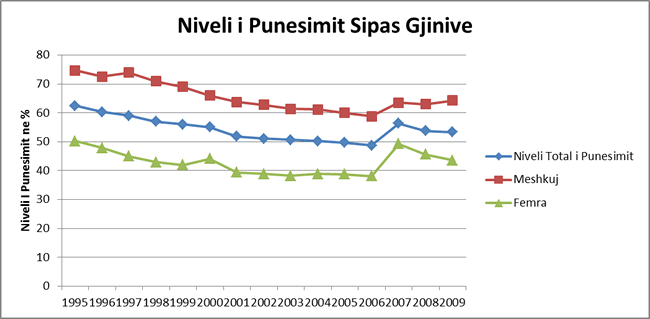
Burimi: INSTAT, Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta

Sikurse mund të shikohet edhe nga grafiku, diferenca midis shkallës së papunësisë të femrave dhe meshkujve ka qenë rreth 6%.

Me përjashtim të tre viteve të fundit, madje në 2007 për herë të parë ky raport është prishur, kur ka pasur më shumë të papunë midis meshkujve sesa midis femrave.

# 

# *Grafiku 3.4: Niveli i papunësisë në % sipas gjinisë në Shqipëri*



Burimi: INSTAT, Ministria e Punës, Çështjeve Sociale dhe Shanseve të Barabarta

Papunësia ka një ndikim të drejtpërdrejtë në të ardhurat e individëve. Studime, të tilla si ai i publikuar nga Zyra e Kontabilitetit të Përgjithshëm te shteteve në ShBA, në vitin 2003 me titull "Fitimet e grave", tregojnë se gratë janë të paguara me një normë më të ulët dhe fitojnë më pak se burrat, kështu ata kanë përfitime më të vogla të sigurimeve shoqërore dhe akumulimeve të daljes në pension.

Sepse detyra për t’u kujdesur për kategori të caktuara (për fëmijët, prindërit e moshuar dhe / ose familja e zgjeruar) tradicionalisht bie më shumë tek femrat, e më pas ata kanë më pak kohë për të punuar. Vetëm gratë pa fëmijë shpesh shihen si më të disponueshme për t'u kujdesur për një prind gjatë plakjes.

Këto përgjegjësi i bëjnë femrat të zgjedhin punë që kërkojnë të udhëtojnë më pak ose punë që nuk kërkojnë të punojnë jashtë orarit, dhe gjithashtu të kenë mundësi të marrin më shumë leje, të cilat ndikojnë në përparimin në karrierë. Edhe pse meshkujt kanë kujdestari të përbashkët për fëmijët, gratë janë ata të cilat kujdesen më shumë për fëmijët, ato kërkojnë që të punojnë më pak orë, ose të zhvillojnë një marrëdhënie të caktuar pune tele-operatore ku ato mund të punojnë nga shtëpia. Pjesë e rëndësishme në vendimarrjen financiare midis gjinive është dhe statusi civil.

* Divorci dhe të qenit e ve

Shkalla e divorcit dhe të mbeturit e ve është një faktor i cili ndikon negativisht në financat e familjes. Ky fenomen ka kosto emocionale dhe financiare. Shumë femra të divorcuara ose të ve janë të detyruar të punojnë me pagë të ulët, sepse ata nuk mund të përballojnë më një arsimim me kohë të plotë për t’u përgatitur dhe për të filluar një karrierë të re. Në një situatë të tillë për të përballuar jetesën e vështirë dhe për të rritur dhe edukuar fëmijë e tyre femrat detyrohen të punojnë me orare të zgjatura ose të punojnë në më shumë se një punë. Gratë priren të jenë më pak të sigurta se sa burrat për të kërkuar ngritje ne detyre apo rroge dhe shpesh më pak efektive në negocimin e tyre. Diskriminimi është një tjetër faktor ndikues. Ku hendeku i pagave ndodh shpesh për shkak të qëndrimeve diskriminuese të vazhdueshme në lidhje me angazhimin profesional të grave.

* 1. **Menaxhimi i investimeve midis gjinive**

Gratë në krahasim me burrat kanë qasje të barabarta për të investuar, por pjesë e rëndësishme e shpenzimeve të tyre janë shpenzimet pë paraqitje fizike dhe shpenzimet për siguri.

Gratë kanë kosto të lartë jetese:

* Paraqitja fizike

Njerëzit tërheqës kanë tendencë për të bërë progres në karrierë në botën e biznesit.  Femrat i kushtojnë shumë rendësi paraqitjes së tyre fizike, shpenzojnë shumë më tepër për veshje, artikuj kozmetike, kujdesin personal dhe në raste ekstreme: kirurgji kozmetike.

* Siguria

Femrat nga natyra kanë tendencë të jenë më të prirura për rrezikuar veçanërisht si nënë. Gratë mund të shpenzojnë më shumë për dhurata, pushime, për miqtë, familjen dhe bashkëpunëtorët. Për më tepër, gadishmëria e grave për të dhuruar është një prirje e re e organizatave të bamirësisë, të cilat kanë theksuar se dhuratat më të mëdha jepen nga donatore femra.

Kjo ka sjell përmirësimin e statusit të grave dhe ka rritur nivelin e sigurisë në shoqëri.

Edhe pse gratë e martuara kanë qenë tradicionalisht përgjegjëse për menaxhimin, burrat e tyre ende marrin shumicën e vendimeve të mëdha financiare në lidhje me blerjet dhe investimet. Gratë kanë qasje të barabartë për të investuar dhe për të ndjekur me rigorozitet këshillat e investimeve. Ato mund të akumulojnë mjete të përshtatshme për jetë më të gjatë dhe cilësi më të lartë të kujdesit shëndetësor. Për të shmangur mospërputhjet midis menaxhimit të financave të familjes, midis gjinive shihet si e nevojshme: komunikimi i hapur mes bashkëshortëve, sepse është një faktor kritik për harmoni financiare (Duda, F. R., dhe Gennaro, M., Schubert, R. 2006).

Një bashkëshort duhet të ketë qëllime të barabarta me bashkëshortin tjetër në mënyrë që të kemi komunikim të suksesshëm. E vetmja mënyrë që kjo të ndodhë është nëse burrat dhe gratë komunikojnë hapur pikëpamjet e tyre dhe të dëgjojnë njëri- tjetrin. Rezultatet e tabelës së mëposhtme tregojnë kontraste të mëdha në mes të burrave dhe grave në lidhje me situatat e tyre financiare (Cawood F. 2005):

***Tabela 3.2: Pani financiar midis burrave dhe grave***

| **Plani financiar** | **Burra** | **Gra** |
| --- | --- | --- |
| Planifikimi financiar me shumë kujdes | 39% | 49% |
| Asnjë ndryshim në planin e tyre financiar | 51% | 38% |
| Masa e shqetësimit për shpenzimet e tyre | 54% | 69% |
| Masa e ndjesisë mbi nivelin e përgjegjësisë që përcjellin tek partneri | 53% | 17% |
| Ndarja e përgjegjësisë me partnerin e tyre | 45% | 73% |
| Kënaqësia, që rrjedh nga vendimet | 53% | 45% |
| Ndryshime që sjellin fëmijët e tyre në planin e tyre financiar | 55% | 57% |

Rezultatet e mëposhtme tregojnë pabarazi mes çifteve në lidhje me menaxhimin e financave personale. Në të gjitha këto raste gratë janë më 8-9% më shumë të shqetësuar se meshkujt.

Prindërit shqetësohen në rritjen e fëmijëve të tyre, ato mendojnë për një periudhë të ashpër financiarisht. Është shumë e rëndësishme që prindërit të flasin me fëmijët e tyre shpesh në lidhje me paratë, duke filluar që në moshë të vogël. Prindërit duhet të ndihmojnë fëmijët që të krijojnë buxhetin duke diskutuar parimet financiare, si kursimi, shpenzimet, të ardhurat. Duke ndjekur këtë rrugë me fëmijët që në fillim të jetës, fëmijët kanë më shumë gjasa për t’i vënë në zbatim këto vlera dhe kur të rriten. Nuk ka rëndësi se sa para ka një familje, por e rëndësishme është që familja t’i edukojë financiarisht fëmijët e tyre, duke i siguruar në të ardhmen një sukses financiar.

* Dilema e shpenzimeve

Femrat në përgjithësi janë përgjegjëse për sende ushqimore, furnizimet shtëpiake, dhe artikuj për fëmijët. Ata duket se shpenzojnë kaq shumë para, për shkak se ata realizojnë shpenzime për të siguruar një jetesë normale. Burrat nuk kanë nevojë për blerje të përditshme, sepse blerjet rutinë i realizon gruaja e tyre ai duhet të kujdeset për mirëmbajtjen. Në realitet, meshkujt bëjnë dëme po aq sa edhe femrat. Megjithatë, burrat shpenzojnë në blerje të mëdha, të tilla si banesë, makina, televizor të tipit të fundit etj.  Por burrat dhe gratë janë njësoj përgjegjës për statusin e tyre financiar. Pra, ata të dy kanë nevojë që angazhimi të jetë pjesë e zgjidhjes.

Edhe pse zakonet e tyre të shpenzimeve janë të ndryshme, një buxhet i thjeshtë mund të jetë zgjidhje për sukses financiar dhe lumturi. Një buxhet është i nevojshëm për tu siguruar që çiftet janë në të njëjtën rrugë për të punuar drejt një qëllimi të përbashkët. Për shumë çifte një këshilltar ndërmjetës ose financiar është i nevojshëm për tu marrë me ndërtimin e një buxheti dhe me diskutime financiare duke përfshirë këtu vlerën për investimet.

Nëse ata bashkëpunojnë me një këshillues të financave, ata do të kenë përfitimet për shumë vite që do të vijnë.

Bashkëshortët duhet të rendisin faturat e tyre sipas datave dhe më pas duhet të vendosin nëse ata kanë para të mjaftueshme për të shlyer faturat dhe për të kryer blerje rutinë. Ata mund të kenë nevojë për të marrë një tjetër burim të ardhurash për të bërë dallimin. Njëri nga partnerët mund t’i duhet të kursejë nga të hollat për: libra, abonimet e revistave, anëtarësimet në palestër etj. Pasi të jenë shkurtuar të tilla shpenzime ata mund të rindërtojnë buxhetin, duke u mbështetur në qëllime afatgjata duke llogaritur atë që ata duhet të kursejnë çdo muaj.

Të ardhurat që kanë mbetur mund të ndahen për çdo person në familje. Atëherë gruaja do të dijë saktësisht sasinë e parave që do t’i mbeten për veten e saj çdo muaj dhe më pas burri ose gruaja mund të marri vendime personale për t’i shpenzuar. Pasi është vënë në veprim buxheti dhe partnerët te gëzojnë të mirat, ata do të ndjehen në paqe duke ditur se kanë kontrollin e financave të tyre. Analiza e të ardhurave sipas gjinive na implikon në kërkesën e një lidhje midis gjinive dhe financave personale.

* 1. **Gratë dhe financat**

Një pyetje e vazhdueshme pas krizës është se si gjërat mund të jenë të ndryshme, nëse gratë do të kishin punuar si drejtuse në sektorin e financës. Tregtarët meshkuj tentojnë të jenë të rinj, agresivë. Cawood. F (2005) pajtohet me mendimin se "Kriza bankare u shkaktua duke lejuar atë që asnjë shoqëri nuk e lejon kurrë, duke lejuar meshkuj të rinj që të sillen në mënyrë të parregullt," thotë ai. “Kushdo që ka studiuar neuro-biologji do të kishte parashikuar fatkeqësinë” .

Megjithatë, ky argument është një nga të shumtë, se industria e financës përmban shumë vende pune të ndryshme për lloje të ndryshme personalitetesh. Tregtarët janë, dhe gjithmonë kanë qenë, të rinj dhe agresiv. Problemi nuk ishte se te tregtarët mungonte rregulli përkatës nga pushteti, por ishte e nevojshme që menaxhimi të mbikëqyrej më shumë. Në të gjithë zinxhirin duhet të jenë individ përgjegjës. Kjo është veçanërisht e vërtetë sepse drejtuesit e lartë duhet të kenë pjekurinë dhe përvojën e duhur.

Ekspozimi i bankave të mëdha duhej të shoqërohej me një planifikim të menaxhimit të rrezikut, dhe jo të shoqërohej me besim të tepruar ndaj tregtarëve. Pyetja nuk është nëse duhet të kemi më shumë gra ose burra. Një pyetje më e dobishme është se si gjërat do të ndodhnin nëse bankat do të kishin më shumë gra në role kryesore si drejtuese dhe anëtare të bordit; natyrisht që kjo pyetje të zhyt në mendime.

Gratë me fëmijë punojnë më pak orë, zgjidhen në punë më pak se gratë që janë pa fëmijë.  Duke pasur fëmijë ka një ndikim shumë më të vogël në të ardhurat për gratë. Një jetesë me luks mund të vij vetëm, nëse bashkëshorti mund të ketë të ardhura të larta ose fitime te larta nga një biznes i tij.

Gjithashtu, ekziston dëshmi se hendeku i pagave mund të shpjegohet me faktin se gratë kane më pak gjasa për të negociuar në lidhje me pagën e tyre duke rritur kërkesën dhe promovimin. Realizimi i kërkesave të tilla shpesh merr një kuptim të një gadishmërie për të marrë përsipër rrezikun. Një nga problemet më të mëdha të grave, është se punojnë me të vërtetë në vështirësi dhe marrin përsipër punë të madhe.

Sigurisht, përulësia dhe dëshira e grave për të kaluar kohë me fëmijët nuk mund të thuhet se gratë janë plotësisht të fajësuara. Financa është një profesion ende e mbizotëruar nga burrat dhe që kërkon sakrificë, guxim dhe përkushtim në kohë. Burrat shpesh lidhen me njëri-tjetrin edhe për t’iu përgjigjur stresit, ndryshe nga femrat. Kjo mund të çojë në konfuzion dhe perceptim se koleget femra janë të paqëndrueshme, ose "emocionale". Burrat, gjithashtu, përpiqen për të marrë vendime të vështira duke mbështetur bashkë-punëtorët.

Edhe pse numri i grave, që futen në punë është gjithnjë në rritje, vitet e bumit ekonomik nuk i kanë çrrënjosur paragjykimet, apo hendekun në pagesë. Mesazhi i përcjellur nga subkoshienca pas gjithë kësaj, është se gratë nuk janë planifikuese strategjike, kur është fjala për para.

Duhen njohur qëndrimet e përgjithshme ndaj financës së femrave; shumë besojnë se disa gra përdorin pazar për veshje dhe produkte të bukurisë, si një formë e ilaçeve për të shtuar kënaqësinë në fantazitë e tyre, në pritje të princit sharmant që duhet për të paguar të gjitha borxhet e tyre. Në jetën reale përdoret nocioni se ajo që është e bukur dhe femërore është e rrezikshme në aspektin financiarm. Megjithatë ky nocion është hedhur poshtë tashmë.

Pak është thënë ose shkruar për gratë e varfra, të cilat janë të mbërthyer nga problemet e borxhit. Gratë janë të ndjeshme më shumë sesa burrat në lidhje me varfërinë dhe huazimet.

Borxhi i femrave mund të jetë për shkak të konflikteve, lëshimeve psikologjike.  Për gratë e të gjitha klasave dhe grupeve të të ardhurave, financat e tyre janë më të paqëndrueshme në krahasim me burrat dhe ka shumë më tepër gjasa për t'u prekur rëndë nga goditjet apo tranzicioni siç mund të jetë lindja e fëmijëve apo divorci. Burrat janë në kontroll të vendimeve të mëdha financiare afatgjatë, ndërsa gratë marrin përgjegjësinë e shpenzimeve të përditshme në familje. Është e vështirë të dish nëse gratë kanë dëshirë për të patur më shumë pushtet, por shumë gra largohen nga planifikimi financiar për shkak të burrave të tyre.

Për shkak të përgjegjësive familjare dhe të ardhurave më të ulëta, gratë kanë pak mundësi për të ndërtuar sigurinë financiare; shpesh ndalojnë së kursyeri kur ato bëhen nëna, pastaj ndodhen në situata të vështira për të filluar përsëri. Meshkujt mund të luftojnë për fondet e tyre të daljes në pension deri në të dyzetat dhe të pesëdhjetat, por gratë shpesh e gjejnë veten duke u kujdesur për të afërmit e moshuar dhe kështu nuk janë në gjendje për të rindërtuar karrierën e tyre, të ardhurat e tyre dhe për këtë arsye kursimet e tyre janë të pakta. Në një statistikë të zymtë, Shoqata e Siguruesve Britanike thotë se rreth 36% e grave që punojnë nuk kursejnë për pensionin (Cawood F, 2005).

Financa është një nga tabutë e madha në kohët e fundit, shumë gra e gjejnë veten në situata tepër të vështira dhe si pasojë e kanë shumë të vështirë të ndërrmarrin nisma financiare për të dalë nga kriza. Por, gratë nuk duhet të përballojnë një jetë në errësirë ​​në lidhje me të hollat. Gratë duhet të jenë më të vetëdijshme financiarisht, se sa burrat për të kapërcyer pabarazitë dhe për të adresuar faktin se jeta në punë ka të ngjarë të jetë e ndryshueshme dhe komplekse.

Në qoftë se ato kanë borxhe, atëherë ato duhet të përdorin të gjithë fuqitë financiare për të ndryshuar jetën e tyre, duke shpenzuar dhe investuar. Kriza e kredive ka treguar se burrat nuk kanë kompetenca mistike me të holla. Pra, gratë duhet të vlerësojnë më shumë veten e tyre duke vlerësuar situatën e tyre financiare.

**KAPITULLI IV**

**Edukimi dhe arsimimi i individit si kusht influencues mbi të ardhurat tona**

* 1. **Edukimi dhe të ardhurat**

Niveli dhe cilësia e arsimit që ne mund të ndjekim kanë një ndikim të drejtpërdrejtë në të ardhurat tona. Në vitet e fundit niveli i përvojës është një nga faktorët që vendos për të punësuar punëdhënësit.

Rregullat dhe rregulloret janë duke u përditësuar gjatë gjithë kohës dhe punëdhënësit në sektorë të caktuar mund të shohin nëse anëtarët e stafit e kanë certifikatën e specifikuar. Apo nuk kanë kualifikimin e kërkuar dhe atëherë ata nuk janë të siguruar si duhet për të kryer aktivitetin e punës. Tregu kërkon cilësi.

Globalisht, ne jemi në prag të një revolucioni të menduarit në lidhje me arsimin e lartë. Arsimi i lartë është kërkuar për t'iu përshtatur nevojave të reja shoqërore (Mit`hat Mema, Kseanela Sotirofski, Ulpian Hoti 2011).

Edukimi dhe lufta kundër analfabetizmit janë elemente të rëndësishëm të cilat nxisin zhvillimin e vendit. Kjo është dhe arsyeja se pse një nga qëllimet strategjike të politikave në Shqipëri është edhe kontributi për realizimin me efektivitet të studimeve, reduktimi i shkallës së ngeljes në klasë dhe braktisjes shkollore, dhe kontributi për përmirësimin e cilësisë së arsimit nëpërmjet restaurimit të shkollave, pajisjen me mjete, trajnimin e stafit mësimdhënës, forcimin e komunitetit shkollor dhe sistemin arsimor publik.

Sistemi arsimor shqiptar është një nga strukturat e dëmtuara gjatë tranzicionit politik dhe socio- ekonomik të Shqipërisë. Megjithëse shkalla e analfabetizmit është reduktuar dukshëm, duhet të përmirësohet më tej shkalla e arsimimit dhe duhet të reduktohet shkalla e braktisjes shkollore, veçanërisht në zonat rurale.

Sfida të tjera me të cilat duhet të përballemi janë furnizimi i shkollave me mjetet didaktike dhe infrastrukturën e nevojshme për të mundësuar zhvillimin e aktivitetit edukues në nivele të kënaqshme. Teknikat dhe materialet edukative dhe pedagogjike duhet të përditësohen dhe adaptohen me nevojat e brezit të ri.

Të gjitha këto arritje do të çonin në uljen e braktisjes dhe do të promovonin motivim të brezit të ri. Kjo është veçanërisht e rëndësishme në zonat rurale ku shumë prej tyre ëndërrojnë të shkojnë në vende të tjera për të përmirësuar situatën ekonomike të familjeve të tyre. Sipas Raportit për Objektivat e Mijëvjeçarit për Zhvillim (OMZH) për vitin 2010 një progres i rëndësishëm është arritur për sa i përket arritjes së një arsimi 9-vjeçar universal.

Projekti “Rritja e kapaciteteve njerëzore” nëpërmjet forcimit të Sistemit Arsimor Shqiptar ka sjell një impakt pozitiv në nivelin arsimor të shqiptarëve. Mbështetja e reformës arsimore, trajnimi i burimeve njerëzore dhe përmirësimi i infrastrukturës dhe pajisjeve” i cili përfshin një analizë të detajuar për situatën aktuale në shkollat 9-vjeçare në Shkodër dhe Tiranë, duke siguruar të dhëna për cilësinë e shkollave, infrastrukturën, pajisjen, materialet dhe kualifikimin e stafit të tyre. Ai gjithashtu analizon arsyet kryesore të mbetjes në klasë dhe braktisjes shkollore, duke vënë theksin në aspektin ekonomik të familjeve. Së fundmi, propozon rekomandime për stafin e angazhuar me mësimdhënien në shkolla dhe autoritetet lokale dhe kombëtare, për të promovuar arsim cilësor në Shqipëri:

* Përfshirja e komponentëve të rinj në strukturën e kurrikulës parauniversitare;
* Modernizimin e metodologjive të mësimdhënies edhe nëpërmjet projekteve në bazë rajoni ose shkolle, duke pasur në qendër nxënësin dhe zhvillimin e mendimit të pavarur dhe krijues të tij;
* Aftësimi i mësuesve dhe drejtuesve të arsimit nëpërmjet trajnimeve, për të përcjellë mendësinë bashkëkohore dhe për të menaxhuar situatat e krijuara nga tranzicioni;
* Zvogëlimi i javës mësimore në arsimin parauniversitar nga 6 ditë në 5 ditë mësimi, në përshtatje me kushtet e reja ekonomike-shoqërore;
* Përmirësimi i ndjeshëm i cilësisë së kurrikulave të arsimit të lartë, nëpërmjet punës së vazhdueshme studimore dhe ndërhyrjeve të rëndësishme në përmbajtje, në sistemin e studimeve, në vlerësimin e cilësisë dhe në drejtim të fuqizimit të kapaciteteve institucionale. Ndryshimet e mësipërme kanë qenë dhe vazhdojnë të jenë elementë të rëndësishëm të reformës së gjithë sistemit arsimor në Shqipëri.

Shqiptarët, historikisht, e konsiderojnë arsimin një trashëgimi të çmuar. Duke ndjekur traditën e brezave paraardhës, jo vetëm në vite, por edhe në shekuj, arsimi vazhdon të jetë një nga vlerat themelore të shoqërisë shqiptare dhe një nga çelësat e së ardhmes së saj. Këtë e konstatojmë ndër vite.

Shkolla e parë shqipe zyrtarisht njihet ajo e 7 marsit 1887, por rrënjët dhe e vërteta e saj janë më herët. Që nga kjo kohë e deri më sot, në historinë e arsimit shqiptar janë shënuar mjaft fakte domethënëse, që dëshmojnë dëshirën dhe arritjet për arsimim, si dhe janë evidentuar një sërë figurash të shquara, përpjekjet e të cilëve janë përqendruar në pasurimin e mendjes së shqiptarëve dhe në përsosjen e vlerave të kombit Shqiptar.

Në Republikën e Shqipërisë, prej dekadash, 7 Marsi festohet si Dita Kombëtare e Mësuesit. Sundimi i gjatë osman mbi vendin tonë solli një prapambetje të përgjithshme ekonomike, kulturore dhe arsimore. Në shekujt XVII-XVIII mori hov ndërtimi i medreseve dhe i shkollave islame, te të cilat vendin kryesor e zinte mësimi i fesë islame, por jepeshin dhe disa njohuri shkencore. Në këtë kohë u hapën shumë shkolla edhe nga kleri ortodoks, në të cilat mësimi zhvillohej në greqisht. Më 1750 u kijua Akademia Voskopojës, e cila u shndërrua në një qendër të rëndësishme, me përmasa evropiane për zhvillimin e kulturës dhe të mendimit didaktik.

Gjatë epokës së Rilindjes Kombëtare Shqiptare përpjekjet për zhvillimin e arsimit patën rritje të dukshme. Lidhja Shqiptare e Prizrenit (1878-1881) hartoi programin për njohjen zyrtare të gjuhës dhe të shkollës shqipe. U caktua një alfabet i përbashkët dhe u botua libri “Alfabetorja e gjuhës shqipe”. Më pas u botuan mjaft tekste të tjera shkollore për shkollat shqipe. Mësonjëtorja e parë shqipe ishte shkollë me fizionomi të qartë kombëtare me karakter demokratik, e përbashkët për djem dhe vajza të të gjitha shtresave shoqërore e të besimeve të ndryshme. Më 1909 u çel e para shkollë e mesme e arsimit kombëtar, shkolla “Normale” e Elbasanit, e cila shërbeu për përgatitjen e mësuesve të shkollave fillore.

Me shpalljen e pavarësisë, më 1912, për herë të parë në historinë e Shqipërisë, arsimi dhe shkollat shqiptare u organizuan dhe u drejtuan nga Qeveria Kombëtare, duke hedhur në këtë mënyrë bazat fillestare të legjislacionit arsimor shqiptar. Në vitet në vijim u bënë shumë përpjekje për organizimin e shtetit ligjor dhe për futjen në Shqipëri të legjislacionit perëndimor evropian. Këto vite karakterizohen nga stabiliteti i arsimit, nga konsolidimi i shkollës fillore të detyruar (5 vjet në qytet) dhe (6 vjet në fshat) dhe krijimi i sistemit të plotë të arsimit të mesëm.

Më 1933 u bë shtetëzimi i shkollave. Gjatë Luftës së Dytë Botërore, me qindra arsimtarë shkuan vullnetarisht në Kosovë dhe në zonat e tjera, ku vunë bazat e arsimit kombëtar shqiptar. Pas kësaj lufte, në Shqipëri u vendos pushteti i diktaturës së proletariatit. Më 1946 e tutje u miratuan reforma të tjera të rëndësishme për arsimimin e popullit.

Aktualisht, arsimi bazë ose ndryshe arsimi i detyruar në Shqipëri është 9-vjeçar. Të gjithë fëmijët e moshës 6-16 vjeç duhet të ndjekin shkollën e arsimit bazë. Prindërit kanë të drejtë të zgjedhin ndërmjet shkollave publike, ku arsimimi ofrohet pa pagesë dhe shkollave jopublike të licencuara, ku arsimimi ofrohet kundrejt një pagese. Fëmijët janë të detyruar të fillojnë shkollën në moshën 6 vjeç. Nuk ka kritere përjashtuese për hyrjen në klasën e parë të arsimit bazë, me përjashtim të rasteve tepër të veçanta, kur fëmija paraqitet me zhvillim shumë të dobët.

Arsimi bazë synon të zhvillojë aftësitë intelektuale, krijuese, praktike dhe fizike të nxënësve, të zhvillojë personalitetin e tyre dhe t’i pajisë ata me elementë themelorë të kulturës së përgjithshme dhe të edukatës qytetare. Ndaj dhe në punim, po i kushtojmë kaq rëndësi, pasi shtron themelet e edukimit të individit.

Duke filluar që nga viti 1997, sipas rekomandimeve të UNESCO-s për klasifikimin e Niveleve të shkollave dhe Fushave  të studimit të përcaktuara në Klasifikimi Ndërkombëtar Standard i Arsimit-1997, shkolla në vendin tonë ndahet në këto nivele[[15]](#footnote-16):

* Niveli 0 - Arsimi parashkollor;
* Niveli 1 - Cikli i Ulët i Arsimit 9-vjeçar;
* Niveli 2 - Cikli i Lartë i Arsimit 9-vjeçar;
* Niveli 3 - Arsimi i Mesëm;
* Niveli 4 - Arsimi mbi të mesmen dhe jo i lartë;
* Niveli 5 - Arsimi i Lartë universitar dhe jouniversitar;
* Niveli 6 - Arsimi Pasuniversitar për tituj dhe grada shkencore.

### Karakteristikat kryesore të Arsimit në vitet e fundit janë:

### Shtimi i numrit të nxënësve të regjistruar në Arsimin e Mesëm Profesional e Teknik dhe profilizimi i shkollave të Mesme të Përgjithshme, pas disa vjet testimi me sukses[[16]](#footnote-17).

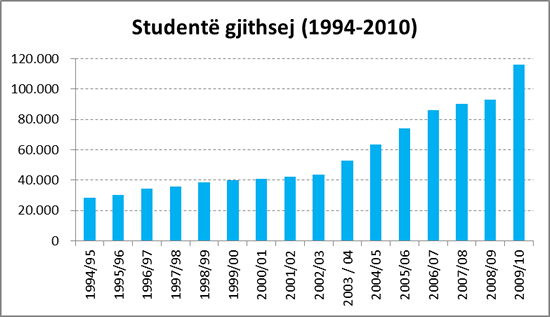
* Rritja e pranimeve të reja në Arsimin e Lartë me shkëputje nga puna, si përgjigje e  kërkesave të mëdha të nxënësve që mbarojnë shkollat e Mesme;
* Përmirësimi i shumë ambienteve mësimore dhe i teksteve shkollore;
* Hapja  e shkollave  të Larta Universitare jopublike, private. Në vitet e fundit është  rritur me shpejtësi edhe numri i shkollave jopublike (private), veçanërisht në qytetet kryesore të vendit. Në vitin shkollor 2005  u regjistruan në të gjitha nivelet e arsimit 769,6 mijë fëmijë, nxënës e studentë, 4.3 për qind  e numrit të përgjithshëm të të cilëve  janë  të arsimit privat duke shënuar një rritje prej 1 për qind  krahasuar me vitin 2003-04 dhe 2.3 për qind me vitin 2001-02.

Sipas raportit e konkurueshmërisë Globale, për sa i përket arsimit të lartë dhe trajnimeve të specializuara, Shqipëria renditet poshtë krahasuar me pothuaj të gjithë Evropën Juglindore në vendin 84, duke u paraqitur më mirë vetëm se Bosnja[[17]](#footnote-18) .

Arsimi dhe shëndetësia janë dy prioritetet e forta nga qeveria shqiptare gjatë viteve të fundit, të cilat rezultojnë të kenë performuar mirë. Në fakt jemi jo ne nivelin e kërkuar, në Evropë e në Ballkan. Performanca në sistemin arsimor dhe atë shëndetësor, të cilat përfaqësojnë dy prej shtyllave kryesore të shërbimeve publike.

Në grafikun e mëposhtëm ne mund të shohim mirë korrelacionin midis zhvillimit të arsimit ndër vite. Ndërkaq, grafiku jep qartë dhe shtimin e studentëve në ndjekjen e studimeve të larta. Ky padyshim është një kapital i ri njerëzor për vendin.

***Grafiku 4.1: Studentët në Shqipëri nga viti 1994-2010***

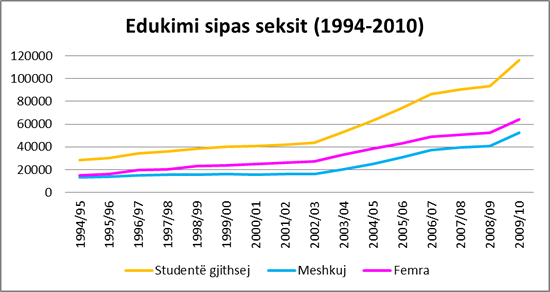


Burimi : Instat

Shqyrtimi i arsimimit sipas seksit në Shqipëri për periudhën 1994-2010 është vërtet shumë interesant.

Ai tregon qartazi prirjen për arsim të femrës, sidomos në vitet e fundit. Në vitin 1994, struktura ishte pothuajse 50% me 50%. Femra në auditorë ishin afërsisht vetëm 1500 më shumë se sa meshkuj, por me kalimin e viteve situata ndryshon ndjeshëm. Deri në vitin 2003, numri i femrave u rrit me 82% kundrejt 1994, ndërsa ai i meshkujve me 22%.

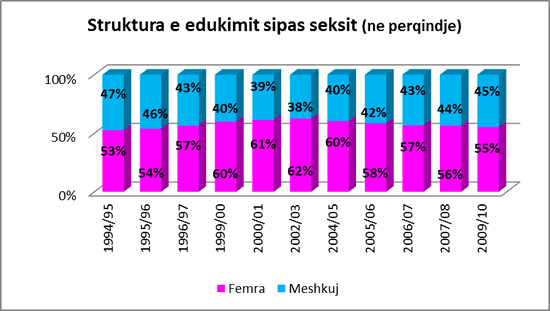
***Grafiku 4.2: Edukimi sipas gjinisë nga viti 1994-2010***



Burimi: MASH, INSTAT

Në këtë vit, raporti femra-meshkuj ndryshoi në 62% me 38%, ndërsa në vlera absolute,  10.760 më shumë femra.

***Grafiku 4.3: Struktura e edukimit sipas gjinisë (në përqindje)***



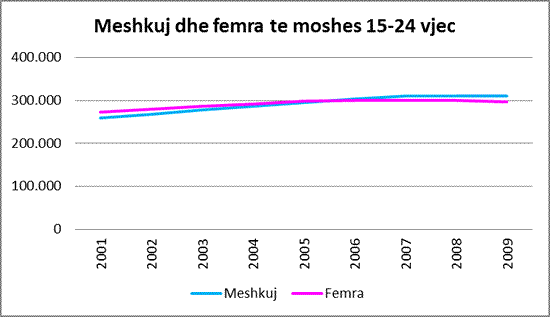
Burimi: INSTAT

Viti 2003-2004 shënoi një kthesë të rëndësishme. Ritmi i rritjes të të arsimuarve ishte më i lartë se sa në çdo vit të mëparshëm. 21.6% më shumë, ritëm që u mundua të mbahej edhe në dy vitet pasardhëse.

Përveç masivizimit të universiteteve, viti 2003 përmbys edhe raportet e ritmit të rritjes së studentëve midis meshkujve dhe femrave. Kështu, në vitin 2003-2004 ritmi i rritjes së meshkujve të regjistruar ishte 23%, ndërsa i femrave 20%. Diferenca thellohet në dy vitet pasuese: 24% me 16% dhe 22% me 13%.  Megjithatë, edhe me këto ndryshime të fundit, femrat vazhdojnë të mbizotërojnë nëpër auditorë. Në vitin 2009-2010, ishin gati 12.000 më shumë femra që vazhdonin studimet e larta.

Të dhënat bëhen më interesante po të marrim parasysh edhe popullsinë totale për grupmoshat 15-24. Të dhënat e popullsisë janë marrë nga INSTAT. Në metodologjinë e përdorur nga INSTAT, klasifikimi sipas seksit është bërë për grupmosha të ndara në 4 vjeçar. Për këtë arsye, duke qenë se pjesa më e madhe e studentëve i përkasin moshës 18-22 vjeç, janë mbledhur dy grupmosha të popullsisë: 15-19 dhe 20-24 vjeç.

***Grafiku 4.4: Struktura e edukimit sipas gjinisë (mosha 15- 24 vjeç)***



Burimi: INSTAT

Duke nisur që nga viti 2005, ka më shumë meshkuj se sa femra të moshës 15-24 vjeç. Kjo shpjegon pjesërisht pse ritmi rritës i studentëve të regjistruar meshkuj është më i lartë se sa ai i femrave, duke filluar prej vitit 2003. Nga ana tjetër, fakti që ka më shumë meshkuj se sa femra, por megjithatë, në mënyrë konstante edhe pas vitit 2005, numri i studenteve femra është ndjeshmërisht më i lartë, tregon përparësinë që ka marrë arsimi i femrës.

* 1. **Arsimi ndikon në ekonomi dhe financat personale**

Sipas Bankës Botërore (BB), pasja e një ekonomie tregu, që të jetë konkurruese brenda përbrenda BE-së, është një kusht thelbësor për anëtarësimin në Bashkimin Evropian. Sidoqoftë, në shumë aspekte, ekonomitë e vendeve të Evropës Juglindore nuk kanë arritje të kënaqshme. Bashkimi Evropian ka përcaktuar 16 tregues, përfshirë pesë standarde, me anë të të cilave do të monitorojë kontributin e arsimit dhe kualifikimit në realizimin e Agjendës së Lisbonës.

Sipas BB-së, treguesit për arsimin e lartë janë të paktë në numër dhe për shumë vende të Evropës Juglindore nuk ka të dhëna të krahasueshme, por një mjet më i vlefshëm për krahasimin e vendeve është “Raporti për aftësinë e konkurrencës në botë” i Forumit Botëror Ekonomik (WEF), ku Shqipëria paraqitet jo mirë.

Nga 131 vendet që klasifikohen për vitin 2007, Sllovenia dhe Kroacia ishin vendet më të suksesshme të Evropës Juglindore, të renditura, përkatësisht, në vendin e 39- të dhe 57-të, ndërsa vendet e tjera të Evropës Juglindore ishin më poshtë se vendi i 70-të. Vetë Shqipëria renditej e 109-a. Ekspertët e Bankës Botërore theksojnë se krijimi i një ekonomie konkurruese, e një ekonomie që është në zhvillim dhe krijon vende pune të orientuara në drejtim të së ardhmes, kërkon masa politike në shumë sektorë, përfshirë arsimin, dhe veçanërisht arsimin e lartë. Duke iu referuar të dhënave të INSTAT Shqipëria në krahasime ndërkombëtare të arsimit të lartë në vitin 2008 grupmoshat të përfshirë në arsimi të lartë zë rreth 30%[[18]](#footnote-19). Kjo një përqindje tepër e ulët në krahasim me vende të tjera të botës. Studimet që ka bërë Banka Botërore që në fillim të viteve ’90-të, tregojnë se zhvillimi i arsimit të lartë lidhet me zhvillimin ekonomik. Këto konkluzione janë përforcuar nga studimet më të fundit për ndërtimin e shoqërive të dijeve. Këto studime tregojnë se aftësia e një shoqërie për të prodhuar, përzgjedhur, përshtatur, tregtuar dhe për të përdorur dijet është shumë e rëndësishme për rritjen e qëndrueshme ekonomike dhe përmirësimin e standardeve të jetesës.

Është e vetëkuptueshme pastaj se arsimi i lartë mund të ofrojnë qasje në shumë mundësi më të mira për të gjetur një punësim të mirëpaguar. Një fakt i rëndësishëm për t’u mbajtur mend është që çdo para që ju paguani në një kolegj apo universitet për të studiuar për arsimin e lartë është investim do të vetëm kthehet në të ardhmen, duke u bërë një investim shumë i mirë dhe i qëndrueshëm.

Sektorë të ndryshëm mund të vlerësojnë profesione të ndryshme. Duke bërë krahasime me Amerikën një mjek i zakonshëm paguhet më shumë sesa një nëpunës zyre. Por në Shqipëri nuk kemi të njëjtin realitet.

Po ashtu një mjek vendet e punës i ka më të garantuara, por nëse nëpunësi i zyrës do të kryejë kualifikimet e nevojshme mund të marri rritje rroge dhe do të kishte një pagesë të kënaqshme.

Përvoja është ende një faktor i rëndësishëm që mund të ndikojnë në nivelin e pagave dhe punonjësve me një përzierje midis eksperiencës dhe kualifikimeve që mund të na ndihmojnë të shikojmë përpara për një karrierë të gjatë, të qëndrueshme dhe sigurisht të paguar mjaft mirë. Disa specialiste ekonomie kanë argumentuar gjithmonë se përvoja duhet të llogaritet mbi çdo kualifikim të fituar dhe punëdhënësit janë duke bërë një përpjekje shtesë për të siguruar që punonjësit e tyre me përvojë të dërgohen në trajnime  për të arritur performancën e nevojshme.

Ne mund të kemi dëgjuar se paga jone bazë është përcaktuar kryesisht nga niveli arsimor, por nuk kemi pyetur veten ndonjëherë saktësisht sesa ndikon çështja e arsimit në këtë? Nëse jemi pak të vëmendshëm për të njohur kërkesat e tregut të punës atëherë duhet ta dimë që një trajnim profesional qe na kërkohet minimalisht që të jemi në koherencë me kërkesat e punës.

Së paku, për një individ jo të arsimuar gjërat nuk mund të jenë aq të thjeshta. Mungesa e punës sjell më shumë konkurrencë për çdo post të hapur, profesionistët, administrative, asistente zyre, janë poste me prejardhje të fuqishme arsimore ato duke qenë se sjellin rezultate të lartë paguhen mirë. Ndërkaq, këshilla për një trajnim profesional është optimale. Sepse punonjësit me trajnime formale janë të preferuar gjithnjë, meqë gjithkush priret rreth punëve që janë të renditura shumë lart në piramide dhe nuk mund të punësohesh lehtë, nevojiten në këtë rast dhe persona që të punojnë në fushën profesionale. Këto vende pune janë të sigurta dhe janë të garantuara. Ndaj Ministria e Arsimit pikërisht këtë po kërkon të realizojë të bëjë, të fuqizojë shkollën profesionale dhe ta bëjë atë joshëse për të rinjtë që të mund ta ndjekin atë.

Arsimi, mesa u kuptua nga më lart është një përbërës thelbësor në rrugën e suksesit profesional. Punëdhënësit po përdorin gjithnjë e më tepër diplomat dhe gradat si një ekran për aplikantët. Dhe një here, paga jone do të pasqyrojë kredencialet tona. Ekspertët thonë se një diplomë universitare është një ide e mirë pa marrë parasysh sesa kemi shpenzuar për këtë, pasi fitimet kanë tendencë të rriten duke u rritur nivelet e arsimit.

Sipas raporteve të ndryshme të Ministrisë së Arsimit, të rinjtë kanë marrë të paktën një diplomë të nivelit të parë dhe vazhdimisht kishin fitime më të larta sesa ato me një arsimim mesatar ose parauniversitar. Duke e qartë dhe e thjeshtë: arsimimi në shkallë më të lartë, sjell prirjen që kështu mund të provohen njohuritë dhe aftësitë tona. Sa më shumë qe mund të provojmë njohuritë dhe aftësitë tona, punëdhënësit më shumë do të duan të punojnë me ne.

Le të bëjmë një lidhje më poshtë midis deklarimit të të ardhurave që qeveria ka vendosur ta bëjë transparente për qytetarët shqiptarë dhe raportit të të ardhurave me edukimin apo arsimimin. Mund ta vërejmë nga ajo që më poshtë deklarohet nga Ministria e Financave që duke qenë një treg pune ende i ri, shumica e profesioneve ende nuk e kanë gjetur veten në piramidën e nevojave. Ende remitancat (të ardhurat nga emigrantët) nga shqiptarët që jetojnë jashtë janë një nga burimet kryesore që mbajnë ekonominë shqiptare.

Pavarësisht me rritje, nëse e krahasojmë me vendet e tjera të rajonit, për nivelin e të ardhurave mesatare për frymë, Shqipëria lë pas vetëm Kosovën, ndërsa shtetet e tjera përreth nesh kanë një zhvillim më të lartë. Kroacia mban nivelin më të madh të të ardhurave për frymë, që shkon në rreth 13 mijë dollarë për vitin 2009, kur Shqipëria e kishte rreth 3800 dollarë. Të dhënat i referohen institucionit ndërkombëtar financiar, Bankës Botërore, e cila paraqet listën me vendet mbi bazën e të ardhurave, duke i renditur për nga madhësia. Sipas BB-së, Shqipëria renditet e 116-a në listën e 213 vendeve në botë për nga madhësia e të ardhurës për frymë në raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto.

Të flasësh se sa shpenzon është shumë e lehtë për çdo kënd, por të tregosh burimin e të ardhurave, shpesh është më e vështire dhe shumë komplekse. Por Banka Qendrore e vendit është përpjekur që me anë të disa anketave të thjeshta të tregojë burimet kryesore të të ardhurave të shqiptarëve[[19]](#footnote-20). Në anketat e realizuara nga Banka e Shqipërisë të vitit 2006-2007, rreth 43 për qind e të anketuarve marrin të ardhurat nga puna që kryejnë në sektorin privat, ndërsa rreth 31 për qind e tyre i marrin këto të ardhurat nga sektori publik. Në këtë kategori bëjnë pjese edhe pensionistët, përveçse rrogëtarëve të administratës publike.

Anketa e Bankës së Shqipërisë zbardh edhe një aspekt tjetër ku, nëpërmjet të cilit mësohet se vetëm rreth 3.5 për qind, e burimit të të ardhurave janë emigrantet, ndërsa 7 për qind e të anketuarve i kanë të kombinuara të ardhurat, si nga sektori publik ashtu dhe nga ai privat. Komponenti kryesor përbërës i të ardhurave familjare, janë të ardhurat e rregullta nga puna dhe zënë dy të tretat e tyre. Por sipas matjeve të INSTAT, të ardhurat nga transfertat kryesisht private si dhe nga emigracioni zëne 10 për qind të të ardhurave familjare gjithsej.

Komponentë të tjerë në të ardhurat e shqiptareve janë të ardhurat nga pronat, pensionet, etj. Shpërndarja e tyre është e ndryshme midis tipave dhe madhësive të ndryshme të familjeve. Për familjet me një person, të ardhurat vijnë kryesisht nga pensione dhe transfertat. Kjo është karakteristike edhe për çiftet pa fëmijë dhe familjet me një prind. Nga ana tjetër, transfertat private janë të ndjeshme për familjet me një person dhe ato me një prind, duke zënë rreth një të katërtën e të ardhurave gjithsej. Për familjet me një dhe dy fëmije, burim kryesor për të ardhurat gjithsej janë të ardhurat nga puna, të cilat zënë mbi tre të katërtat e tyre. Në përgjithësi, të ardhurat nga puna përbëjnë më shumë se dy të tretat e totalit të të ardhurave familjare.

* Të ardhurat e shqiptarëve, hulumtimet nisin në vitin 2002

Në vitin 2002, u krye vrojtimi i parë (LSMS[[20]](#footnote-21)) kampionar mbi nivelin e jetesës së familjeve nga Instituti i Statistikës, (INSTAT). Ky vrojtim bëri të mundur mbledhjen e një informacioni të gjerë mbi familjet shqiptare, situatën e tyre demografike, si kanë lëvizur gjatë viteve të tranzicionit dhe cilat janë shkaqet, si jetojnë, nga se përbëhet buxheti i tyre. Po ashtu, si e shpenzojnë atë, konsumin për vete, situatën e punësimit dhe kërkimet për pune, si dhe sa kujdesen për shëndetin e tyre, sa dhe si janë të arsimuar, sa të interesuar janë për ndjekjen e studimeve, si e vlerësojnë situatën e tyre financiare, aksesin ndaj shërbimeve bazë.

Informacioni i mbledhur bën të mundur realizimin e një sinteze të kushteve ekonomike dhe sociale të familjeve, si dhe studime më të thella mbi varfërinë në përputhje me angazhimet më të fundit të Bankës Botërore dhe Kombeve të Bashkuara për një vështrim shumë dimensional të varfërisë e monitorimin e treguesve kyç, që shprehin rritjen ekonomike dhe reduktimin e varfërisë. LSMS do të vazhdoje të aplikohet gati vit për vit, me mbledhjen e informacionit nga gjysma e kampionit të vitit 2002. Do të mbajë në qendër të vëmendjes ngjarje dhe procese, që ndikojnë në nivelin e jetesës dhe që do të monitorojnë progresin e bërë në zbatimin e strategjisë së qeverisë për Zhvillim Social dhe Ekonomik, objektivat e mileniumit te ri.

Ndaj, nisur nga treguesit më lart, mund të arrijmë në përfundimin që të rinjtë shkollimin e shohin si një mjet afatgjatë për të arritur synimet e tyre. Normalisht, kjo prirje është më se e mirëpritur nga institucionet arsimore shqiptare pasi të rinjtë dhe niveli i tyre i arsimimit shpreh cilësinë e kapitalit njerëzor që vendi ynë posedon.

Ne në përgjithësi mendojmë për arsimim universitar në aspektin personal. Studentët investojnë kohë të konsiderueshme dhe energji, përveç në para, në ndërtimin e të ardhmes së tyre nëpërmjet edukimit. Kjo mbetet perspektivë e mundësive më të gjera dhe të një standardi më të lartë të jetesës që çon familjet shqiptare për të kursyer më parë, për të sakrifikuar mundësitë e konsumit dhe të marrin shpesh borxhe për të mundësuar fëmijët e tyre për të vazhduar arsimin e lartë. Në këtë spektër të gjerë shoqëror përfituesit e investimeve në arsimin e lartë marrin më pak vëmendje, por janë themelore për mirëqenien e kombit tonë. Qeveritë e shteteve më të fuqishme investojnë me miliarda dollarë në vit për kolegjet publike dhe universitetet.

Qeveria ofron grante, kredi, dhe ndihmë për punë, si dhe kredi për të ndihmuar studentët e nivelit të dytë arsimor. Megjithatë, janë te shumta mënyrat për t’i ndërgjegjësuar të rinjtë, mënyrat në të cilat theksohet roli i përfituesit që në këtë rast do të ishte studenti, ku mundësitë e arsimimit tanimë janë rritur. Është e pamundur të vlerësohet i përshtatshëm niveli i investimeve qoftë privat ose publike në arsimin e lartë pa një kuptim më konkret të individit dhe të shoqërisë, pra marrëdhënia për përfituesit përveç shpenzimeve. Është investimi personal dhe publik në arsimin e lartë me vlerë madhe? Është investimi më i përshtatshëm? Padyshim që po, është më i sigurti dhe më i përshtatshmi.

Shumë njerëz kanë një kuptim të përgjithshëm se nivelet më të larta të arsimit janë të lidhura me fitime më të larta dhe se universiteti është një parakusht për një jetesë të rehatshme të klasës së mesme. Logjikisht të diplomuarit universitarë kontribuojnë më shumë se të tjerët për thesarin publik dhe të kontribuojë gjithashtu në mënyra të tjera të rëndësishme për rritjen e mirëqenies shoqërore. Në mënyrë të ngjashme, nuk është çudi që arsimi i lartë ul probabilitetin e të qenit të varur nga shoqëria për mbështetje. Forcimi i këtyre koncepteve të përgjithshme mund të rrisë të kuptuarit tonë për kontributet e arsimit të lartë dhe rrisin efikasitetin e funksionimit të shoqërisë.

Ekzistojnë një shumëllojshmëri e mënyrës së jetesës në ndryshim nga të ardhurat, stilit të jetës, dhe modelet e sjelljes që korrespondojnë me nivelet e ndryshme të arsimit. Ne jemi përpjekur për të sjellë në përgjithësi statistika në dispozicion të qeverisë, së bashku me hulumtime më pak të njohura akademike në mënyrë që të krijohet një tablo e hollësishme dhe e integruar e përfituesve të arsimit të lartë dhe se si ato janë të shpërndara. Kemi përmbledhur analizat e ndërlikuara në përputhje me stilin e prezantimit të drejtpërdrejtë në këtë studim. Ne jemi munduar te ofrojmë referenca për në thellësi dhe analiza në mënyrë që te ndjekim çështjet me interes të veçantë.

Përfituesit e Arsimit të Lartë për individët dhe shoqërinë që direkt i atribuohet arsimit dhe sa është në të vërtetë rezultat i faktorëve të tjerë. Karakteristikave individuale, mundësia e regjistrimit dhe diplomimit nga Institucionet e nivelit të dytë mund të ketë një influencë të drejtpërdrejta dhe sistematike në rezultate të tjera.

Arsimi i lartë ka një ndikim të fuqishëm pozitiv për individët dhe shoqërinë. Ndonëse këto modele duhet të interpretohen me kujdes, ato ofrojnë argument bindës për vlerën e investimeve tona në arsimin e lartë.

Një tjetër fakt i nevojshëm për interpretimin e saktë të informacioni është se jo të gjithë përfituesit e arsimit të lartë janë në të njëjtin nivel cilësie. Kënaqësia personale dhe përvojat për të përmirësuar jetën që gjenerohet nga arsimi i lartë janë praktikisht të pamundura për tu matur. Për më tepër, përfitimet të tilla si rritja e pjesëmarrjes së qytetarëve, nuk mund të përkthehet realisht në kushtet e krahasimit midis shpenzimeve dhe investimeve.

Qëllimi është që të tregojmë rolin që luan në ekonomi cilësia e arsimit. Me një arsim më të plotë dhe me pamje koherente individët do të jenë në gjendje të bëjnë një jetë më të mire, sepse ato do të mund të punojnë në një punë me një pagë më të lartë. Arsimi ka një shkallë të lartë të kthimi për studentët nga të gjitha grupet racore / etnike, për burrat dhe për gratë. Arsimimi gjithashtu ka një shkallë të lartë të kthimit të kostos për shoqërinë. Si pasojë do të kemi, kërkesa më të ulëta në programet e mbështetjes sociale, norma më të ulëta të burgosjes, dhe nivele më të madh të kulturës qytetare.

Normat e regjistrimit të universitete janë rritur dukshëm gjatë 30 viteve të fundit, për të gjitha grupet demografike. Megjithatë, ky është një lajm i mirë dhe është shuar nga boshllëqet e vazhdueshme në pjesëmarrjen e në arsimimit të nivelit të dytë në mesin e njerëzve me prejardhje të ndryshme si, individët me të ardhura të ulëta, familjet ku prindërit e të cilëve nuk kanë marrë pjesë në universitet, romët dhe vllehtë. Mund të themi me siguri se fëmijët e familjeve të arsimuara kanë më shumë gjasa të ndjekin hapat e prindërve pra të jenë të arsimuar madje të regjistrohen në kolegj dhe për të fituar gradë.

Megjithatë mund të themi se ekzistojnë shumë faktorë qe kontribuojnë në shkallën e pjesëmarrjes në arsimin e lartë të tilla si: kufizimet financiare, kontraste të gjëra në mundësitë në arsimin fillor dhe të mesëm, përgatitja akademike, aspiratat etj. Pamjaftueshmëria financiare krijon barrierë për pjesëmarrje kolegj. Ka shumë prindër në Shqipëri që duan të arsimojnë fëmijët e tyre por për arsye financiare fëmijët pasi mbarojnë shkollën e mesme detyrohen të futen në punë.

* Niveli arsimor

Niveli arsimor është një element i rëndësishëm në menaxhimin e financave tona. Individë të cilët janë më të arsimuar bëjnë një jetë më të mire nga aspekti financiar. Qëllimi ynë nuk është të propozojmë zgjidhje për boshllëqet në pjesëmarrjen në universitete apo kurset post- universitare, por të nxjerrim në pah mundësitë e humbura për individë dhe për shoqërinë. Nëse të gjitha grupet demografike kanë një arsim ato do ta kenë më të lehtë të gjejnë një punë janë dhe do të kenë një jetë më të suksesshme. Për më tepër, shoqëria do të funksionojë më me efikasitetin duke gëzuar një shumëllojshmëri të përfitimeve të përbashkëta.

Kostot e investimeve publike dhe private në arsimit të lartë janë shumë të dukshme. Është e rëndësishme që të dyja sukseset dhe mangësitë e këtyre investimeve të jetë po aq te dukshme. Studentët që ndjekin institucionet e arsimit të lartë të kanë një gamë të gjerë dijesh për menaxhimin e financave personale; Po kështu, tatimpaguesit dhe shoqëria si një e tërë nxjerrin një numër përfituesish të ri direkte dhe indirekte, kur qytetarët kanë mundësi për arsimim te nivelit universitar. Prandaj, normat e pabarabarta të pjesëmarrjes në arsimin e lartë në të gjithë segmentet e ndryshme të shoqërinë shqiptare duhet të jetë një çështje urgjente me interes jo vetëm për individët drejtpërdrejt, por edhe si një çështje e publikut dhe politikave në nivelet shtetërore dhe lokale. Kjo çështje paraqet dëshmi të hollësishme të të dy përfituesve privat dhe publike të arsimit të lartë. ne gjithashtu po mundohemi te hedhim dritë mbi shpërndarjen e këtyre përfituesve, duke e shqyrtuar përparimin si dhe pabarazitë e vazhdueshme në pjesëmarrjen ne arsimin e nivelit universitar apo post- universitar.

* Përfitimet e individëve me arsim të lartë :
* Niveli i lartë arsimor sjell fitime më të larta për të gjitha racat, grupet ,etnitë, si për burrat dhe gratë.
* Hendeku midis të ardhurave të diplomuarit në shkollat e mesme dhe të  
  të diplomuarit në universitete është rritur dukshëm me kalimin e kohës, ardhurat e individit me arsim të mesëm janë më të vogla se të ardhurat e individit me arsim të lartë.
* Çdo përvojë e universitetit prodhon përfitime të matshme, pra mund të themi se individët me arsim të lartë posedojnë një nivel të lartë dijesh.
* Përfitimet sociale:
  + Nivelet e larta të arsimit korrespondojnë me nivele më të ulëta të papunësisë dhe varfërisë, kështu që përveç se individët kontribuojnë më shumë për të ardhurat e tyre, por ata nuk kanë nevojë për programet e sociale, duke gjeneruar uljen e kërkesës për buxhetet publike.
  + Individët e arsimuar kanë më shumë perceptimet pozitive për shëndetin personal, kanë shkallë më të ulët të pirjes së duhanit dhe një normë më të ulët të burgosjes.
  + Nivelet e larta të arsimit janë të lidhur ngushtë me nivele të larta të pjesëmarrjes qytetare, duke përfshirë punën vullnetare, votimin, dhurimin e gjakut etj.
* Modelet e vëzhguara të  pjesëmarrjes në arsimin e lartë përfshijnë:
* Praktikisht të gjithë nxënësit me të ardhura të larta,  regjistrohen në arsimin universitar.

* Të ardhurat e ndryshuara janë një tendencë që kanë një ndikim të vogël në normat e regjistrimit në universitet.
* Pjesëmarrja në arsimin e lartë i ndryshon grupet racore / etnike, për mirë pasi i emancipon, i zbut diferencat. Për më tepër, ndërsa hendeku midis romëve dhe pjesës tjetër  është rritur në dekadën e fundit. Ndaj, për këtë duhen marrë masa duke rritur arsimimin e gjithë grupeve racore.
* Mangësitë në mes të individëve që nuk shkojnë në universitete  dhe atyre që shkojnë në universitete, përbëjnë një ndikim të madh në gjeneratën e ardhshme. Dukshëm bëhet dallimi midis mënyrës së jetesës së njërës familje dhe tjetrës, përgatitjes dhe formimit.
* Historia tregon që arsimimi është një thesar afatgjatë dhe i përjetshëm. Ai jep një shkallë të lartë të kthimit për studentët nga të gjitha grupet racore / etnike, për burrat dhe për gratë. Arsimi gjithashtu jep një shkallë të lartë të kthimit për shoqërinë.

Pjesa më e madhe e përfitimeve nga arsimi i lartë realizohen individualisht nga studentët dhe familjet e tyre. Për anëtarët e të gjitha grupeve demografike, të ardhurat mesatare të tyre janë rritur nga niveli arsimor.

Studimet kanë treguar se arsimi së bashku me kulturën financiare luan një rol pozitiv në inkurajimin e sjelljes së kursimit (Fry et.al.2008). Individët e arsimuar kanë më pak gjasa të jenë të papunë dhe më pak gjasa të jetojnë në varfëri. Ndonëse borxhi shkaktohet gjithmonë duhet të trajtohen me kujdes, edhe studentët, të cilët ndodhen në situatë të nevojshme për të marrë hua për të përballuar shpenzimet e arsimimit të lartë, ata do ta kenë të lehtë la shlyejnë huan në qoftë se hynë në punë pasi diplomohen.

Shoqëria në tërësi ka kthim financiar në investimet në arsimin e lartë. Arsimimi është i lidhur me aftësinë njohëse (Berry, Gruys, & Sackett, 2006). Arsimi është i lidhur me të qenit më i orientuar drejt së ardhmes, dhe familjet, më të arsimuara mund të vendosin një vlerë më të lartë në përfitimet e ardhshme të shërbimeve të planifikimit financiar (Yuh dhe Hanna, 2010).

Arsimi rrit produktivitetin, sjell të ardhurat më të lartë, gjeneron pagesa më të larta tatimore, zvogëlon varësinë e të ardhurave nga transferimi i programeve publike. Përveç kthimin ekonomike për individët dhe për të shoqërisë në tërësi, arsimi i lartë përmirëson cilësinë e jetës.

Për më tepër, avantazhet ekonomike tashmë janë të përmendura dhe kanë implikime të gjera. Për shembull, përveç rritjes së standardit të jetesës, reduktimi i varfërisë përmirëson mirëqenien e përgjithshme të popullsisë, dhe implikimet psikologjike të papunësisë janë të dukshëm.

Fëmijët të cilët janë rritur në një familje të mirarsimuar, kanë nivele të larta njohëse dhe aftësi më të mëdha se sa fëmijët e tjerë. Duhet të tregojmë interes sot që nesër të mund të kemi një kthim të parave tona të investuara në edukimin e fëmijëve. Të papunë dhe me problem më të theksuara shëndetësore janë ato qe kanë edukim më të ulët si për shembull minoriteti Rom.

Mesatarja e fitimeve rritet me nivelin e arsimimit. Njerëzit, të cilët kanë përfunduar një program të mirë studimi janë më të sigurt në tregun e punës. Do të mund të zgjedhin midis alternativave, që mund t’i ofrohen. Edukimi si treguesi i tretë social- ekonomik ka një rol themelor në ndikimin e jetesës së përgjithshme në vendin tonë. Ka kritere që kontribojnë në menaxhimin më të mirë të financave në familje duke përfshirë arsimin, qëndrimet në drejtim të shpenzimeve, normat shoqërore (Hilgerth & Hogarth, 2008)

Procesi i edukimit financiar mund të përkufizohet si fitim në njohuri financiare, që e bëjnë një individ të marrë vendime më efektive financiare (Lyons et al., 2003).

"Individët të cilët janë edukuar financiarisht" jane:

(a) të ditur, të edukuar, dhe të informuar në çështjet e menaxhimit të parave dhe aseteve; (b) ata kuptojnë konceptet bazë në lidhje me menaxhimin e parave dhe aseteve;

(c) ata përdorin ato njohuri për të planifikuar dhe zbatuar vendimet financiare (Hogarth 2002).

Kapital të dijeve kemi vetëm atëherë kur dijet vihen në funksion dhe kur ato gjenerojnë dije dhe aftësi të reja.

Vetëm kapitali i dijeve është në funksion të zhvillimit njerëzor sepse dijet që nuk vihen në zbatim, nuk prodhojnë dije dhe aftësi të reja. (Blondal, Field, Girouard, 2002).

“Sipas analizës së OECD-së, fitimi që gjenerohet nga investimi në arsim mund të manifestohet me të ardhura më të larta, me lidhshmëri më të madhe me tregun e punës, me shëndetin më të mirë dhe me një sërë përfitimesh të tjera jo monetare.

Shikuar nga ky aspekt, investimi në arsim është pjesë e një politike të përgjithshme të zhvillimit. Ajo që këtë politikë e bën shumë specifike është karakteri i saj strategjik afatgjatë. Gabimet konceptuale në politikat arsimore rezultojnë me pasoja të zgjatura, të cilat, së pari, janë të hetueshme në tregun e punës në formën e debalancimit të ekuilibrit ndërmjet ofertës dhe të kërkesave për profesione që, më pas, manifestohet në ngecjen e përgjithshme ekonomike.

Politikat arsimore nuk janë produktive vetëm në kuadër të ZhNj[[21]](#footnote-22)-së dhe të KNj-së[[22]](#footnote-23), por edhe në kuadër të kapitalit social – KS-së, sepse përmes procesit arsimor mund të kemi ndikim në rritjen e kapitalit social, që përfshin rrjetet sociale, normat dhe vlerat ndërmjet individëve në shoqëri (Schuller, 2001).

Lidhur me ndikimin e politikave arsimore jo vetëm në fushën e kapitalit njerëzor, por edhe kapitalit social, mund të themi se lërmi ku qeveritë kanë gjasa më të mëdha të gjenerojnë kapitalin social është arsimi.

Procesi i zhvillimit njerëzor është një hallkë e rëndësishme në zinxhirin: Arsimim- Edukim- Mësimdhënie- Dije dhe Aftësi. Kapitali i dijeve, zbatimi i dijeve, sjell zhvillim njerëzor. Zbatimi i dijeve dhe aftësive të individëve për zhvillim ekonomik prodhon kapitalin njerëzor. Bashkimi i njerëzve në rrjete sociale, respektimi i normave dhe i kodeve të përcaktuara etike formon kapitalin social. Kapitali social në Shqipëri është në nivel të ulët.

Organizatat arsimore nuk bartin vetëm kapitalin njerëzor, por bartin edhe kapitalin social në formën e rregullave dhe të normave. Kjo nuk vlen vetëm për arsimin fillor dhe të mesëm, por edhe për arsimin e lartë.

Mjekët nuk mësojnë vetëm mjekësinë, por edhe Betimin e Hipokratit (çfarë kapitali njerëzor dhe social do të përbënte një mjek njohës i shkëlqyer i mjekësisë, por që nuk e respekton Betimin e Hipokratit, ose çfarë kapitali njerëzor dhe social do të përbënte një mësimdhënës që nuk e respekton kodin e edukatorit?).

Mbrojtja më e mirë nga korrupsioni është aftësimi cilësor profesional i zyrtarëve të lartë. Rolet komplementare ndërmjet kapitalit njerëzor dhe social. Rolet komplementare ndërmjet kapitalit njerëzor dhe social ( Shuller 2001).

***Tabela 4.1: Rolet komplementare ndërmjet kapitalit njerëzor dhe social***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Kapitali njerëzor** | **Kapitali social** |
| Fokusi | Akte individual Marrëdhëniet | raportet |
| Matja | gjatësia e shkollimit | kualifikimet |
| Rezultatet | Nivelet e besimit | Qëndrimet/vlerat |
| direkte : të ardhura, |  |  |
| produktiviteti |  |  |
| indirekte : shëndeti. |  |  |
| aktivizimi qytetar |  |  |
| Kohezioni social |  |  |
| Arritjet ekonomike |  |  |
| Shtim i kapitalit social |  |  |
| Shtim i kapitalit social |  |  |

Arsimi, në dallim nga të mirat e tjera, nxit efekte pozitive të jashtme në nivelin e kapitali njerëzor, kapitali social, fokusi individual marrëdhëniet dhe raportet. Kualifikimet fitohen në procesin e arsimimit.

Kjo e justifikon pushtetin publik që të financojë arsimim edhe nga kërkesat private. Tërë shoqëria mund të ketë fitim nga qytetarë të arsimuar. Ekziston një lidhje unike dhe e thjeshtë ndërmjet mjeteve të investuara në arsim dhe rezultateve të arsimit e të ndikimit të këtyre rezultateve në mirëqenien ekonomike, në zhvillimin e tij është dashur që të krijohet një mjet, vegël apo indikator që mat këto raporte dhe ndikime.

Mjeti me të cilin matet raporti i ndikimit të arsimit në mirëqenien ekonomike, në jetëgjatësinë e njerëzve, shëndetin e tyre, i zbuluar në prag të shekullit XX, quhet Indeksi i Zhvillimit Njerëzor – IZhNj. IZhNj-ja është tregues i shkallës së ZhH[[23]](#footnote-24)-së të një shoqërie, shteti, vendi, rajoni, komune apo lokaliteti. Me IZhNj matja e ZhNj-së zgjerohet përtej qasjes tradicionale të përllogaritjes së të ardhurave nacionale.

Ndonjëherë anashkalohet fakti se qëllimi primar i zhvillimit është përfitimi që njerëzit kanë nga ky zhvillim. Edhe pse të dobishme, shifrat të cilat shprehin të ardhura nacionale nuk arrijnë të zbulojnë kompozicionin e të ardhurave ose shfrytëzuesit e rritjes ekonomike. Në disa raste, njerëzit mund të vlerësojnë ushqimin dhe shërbimet e mira, mundësitë më të mëdha për qasje në arsim, mundësitë që të dëgjohet zëri i tyre. Përgjegjësitë në miratimin e vendimeve, mjedisin më të sigurt, apo kushtet më të mira, më shumë se qëllimet absolute të të ardhurave.

Për këtë arsye: “Politikat nacionale zhvillimore nuk mund të bazohen vetëm në krijimin e ndikimin e rezultateve të efikasitetit dhe të efektivitetit të arsimit në mirëqenien ekonomike, në Zhvillimin e Kapitalit Njerëzor dhe të Kapitalit Social”. (Gradanin, 2004)

Në diskursin zhvillimor, zhvillimi ekonomik do të duhej të ishte “mjet” dhe “fund”, para se të jetë vetëm “fund”. Qasja në zhvillimin human, kujdesin e duhur e përqendron në ndikimin e politikave zhvillimore dhe në atë se si ato transformohen për përmirësimin e mjeteve për jetesë. Aq më tepër, në vitet e kaluara, kjo qasje ka vendosur theksin e shtuar në liritë bazike politike dhe njerëzore, në balancën e zhvillimit human, në zhvillim ekonomik dhe social të barabartë dhe të drejtë.

* **Roli edukues i prindërve**

Është e vështirë të jesh një prind. Duke qenë një prind shpesh do të thotë të luftosh për të jetuar mirë financiarisht, sepse familja ka nevojë për siguri dhe stabilitet. Prindi duhet të shpenzojë shumë kohë me edukimin e fëmijës së tij. Fëmija është plotësisht i varur nga prindi, por kur fëmija arrin pjekurin, prindërit do të jenë këshillues për to, në vendimmarrje të rëndësishme. Roli i prindit dhe ndikimi në jetën e fëmijës ka një influencë të madhe mbi shanset e tij për tu bërë një njeri i lumtur, produktiv dhe i suksesshëm. Fëmijët kanë nevojë për prindërit në çdo kohë. Prindërit duhet të përgatisin dhe të mësojnë fëmijët e tyre se si ti menaxhojnë paratë e tyre, që në të ardhmen të kuptojnë rëndësinë e financave të tyre duke jetuar një jetë të qetë dhe pa probleme financiare.

Prindërit duhet të ushqejnë në çdo moment marrëdhënien që ato kanë me fëmijën e tyre. Fëmijët është mirësia më e mëdha në tokë. Duke rritur mirë fëmijët, duke i edukuar dhe arsimuar sa më shumë të jetë e mundur, do të krijojmë një brez të ardhshëm të denjë për shoqërinë tonë.

**KAPITULLI V**

**Rezultatet e anketave dhe analiza statistikore**

**5.1. Mbledhja e të dhënave**

Kontributi i studimit përfshin një model konceptual që identifikon faktorët influencues në marrjen e vendimeve financiare. Qëllimi i ndërtimit të pyetësorit është të zbuloj se si individët veprojnë dhe mendojnë në vendimmarrjen dhe përdorimin e financave personale.

Pra të kuptohet më mirë vendimmarrja mbi menaxhimin e parave si dhe prezantimi i një modeli konceptual që merr në konsideratë marrëdhëniet ndërmjet individëve dhe karakteristikave të tyre socio-demografike. Qëllimi i hulumtimit për studim është që të fitohet një pervoje e mire për çështjen e financave personale në Shqipëri. Duke u mbështetur në natyrën e informacionit të kërkuar është përcaktuar dhe lloj i pyetësorit. Pyetësori është ndërtuar duke përfshirë një strukturë me pyetje hyrëse, cilësuese, orientimi dhe specifike të qëllimit të kërkimit.

Në kuadrin e një kërkimi cilësor, pyetësori është hartuar me pyetje të mbyllura duke përfshirë pyetje me një zgjedhje, pyetje në shkallë Likerti, pyetje me shumë zgjedhje. Për të dy pyetësorët është realizua një testim paraprak në kushtet reale të kërkimit, ky testim paraprak konsistoi në verifikimin e pyetësorëve, në një numër të vogël individësh që i përkisnin popullimit të referencës së kërkimit, me qëllim korrigjimin e gabimeve të bëra duke përfshirë të metat në dizenjimin e hulumtimit ose në metodologjinë e caktuar.

Pas testimi paraprak u konstatua që individët nuk kishin probleme në plotësimin e pyetësorit. Studimi ka përfshirë dy vende Shqipërinë dhe Amerikën duke pasur dy gjuhë zyrtare të ndryshme. Intervistuesit për marrjen e të dhënave i janë drejtuar individëve dhe institucioneve financiare të dy vendeve, pra janë aplikuar dy pyetësor të ndryshëm, një pyetësor drejtuar individëve me zgjedhje të rastësishëm dhe pyetësori tjetër institucioneve financiare pra bankave.

Gjatë mbledhjes së të dhënave vlen të theksohet se intervistuesit nuk kanë hasur asnjë problem pasi të intervistuarit kanë shprehur një gatishmëri dhe solidaritet për të ndihmuar me mbledhjen e të dhënave si në Shqipëri dhe në Amerikë.

Në Shqipëri pyetësori është realizuar në dy qytetet më të mëdha Durrës dhe Tiranë dhe i është drejtuar individëve dhe bankave. Ne realizimin e zgjedhjes së kampionit kemi përdorur teknika probabilitare të kushëzuara, kushti i realizimit të pyetësorëve të individëve në Shqipëri është marrë planimetria e qytetit të Durrësit dhe Tiranës. Në Shqipëri janë plotësuar 168 pyetësor drejtuar individëve dhe 69 pyetësor drejtuar bankave.

Në qytetin e Durrësit jemi fokusuar:

- Lagjia 1

- Lagjia 2

- Lagjia 15

Në këto vendqëndrime kemi pyetur cdo kalimtar me kushtin 1 në 12.

Në qytetin e Tiranës jemi fokusuar:

“Zogu i Zi”

“Fakulteti i Shkencave”

“Ushtari i panjohur”

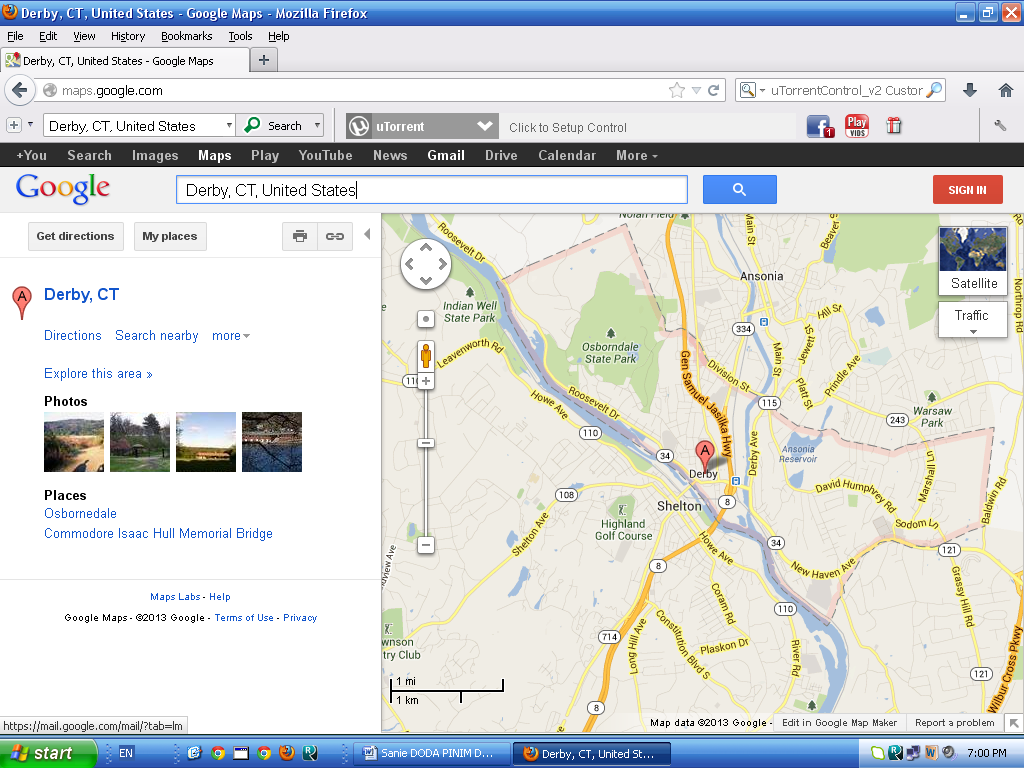
“21 dhjetori”

Për shak të fluksit më të madh respektuam raportin 1 me 30. Faktori moshë nën 20 vjec janë përjashtuar nga studimi, edhe kjo është ushtruar në mënyrë probabilitare, sepse variabli moshë është plotësuar në mënyrë individuale pa prezenceën e intervistuesit, kjo më shumë është përdorur për efekt mirësjellje.

Duke dashur t’i jap përparësi një studimi personal vendosa që në vënd të zgjedhjes së institucioneve që kanë detyra administrative për furnizimin me të dhëna zyrtare të subjekteve të interesuara të përdor pyetsorë drejtuar sistemit banker në Shqipëri dhe Amerikë, kjo për shkak të temës së marrë në studim.

Në Shqipëri pyetësori është realizuar në këto banka:

* Credins
* Pro Credit
* Raiffeizen Bank
* Alpha Bank
* Intesa San Paulo
* Societe Generale Albania
* Banka Kombëtare Tregtare (BKT)

Në ShBA pyetësori është shtrirë në të gjithë shtetin e Connecticut. Connecticut është shteti me jugor i ShBA- së. Pyetësori u është drejtuar individëve dhe bankave. Kërkimi u zhvillua në Derby dhe iu drejtua qytetarëve të këtij qyteti dhe qytetarëve New York-es të cilët jetojnë me qera në Derby për shkak të qerasë më të ulët. Derby është komuna më e vogël e Connecticut rreth 2 ore larg New York. Në fillim u realizua një testimi paraprak i pyetësorëve, për të konstatuar nëse ka probleme me plotësimin e tyre. Pas testimit paraprak u konstatua që individët dhe institucionet financiare nuk kishin probleme ose diçka të paqartë që nuk kuptonin në lidhje me pyetjet e pyetësorit. Në Amerikë pyetsori i individëve është plotësuar në një stacion qëndror të shpërndarjes së linjave të transportit dhe kemi respektuar raportin një me 50, ky raport nuk është respektuar në momentin kur kemi pasur refuzim përgjigjesh.

100 pyetësorët u janë drejtuar individëve në ShBA dhe 60 pyetësorë institucioneve financiare (15 pyetësor në çdo bankë).

Pyetësori i institucioneve financiare në Amerikë u fokusuan në këto banka:

* Bank of America,
* Peoples Bank,
* Webster Bank,
* Td Bank.
  1. **Analiza e kërkimit me anë të grafikëve**

Duke u përpjekur për t’i dhënë informacion në lidhje me studimin lexuesit apo panelit të kritikës shkencore po paraqesim një analizë të rezultateve të pyetësorit në Amerikë dhe Shqipëri ku të dhënat janë hedhur në grafikë.

***Grafiku 5.1: Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në Shqipëri për të depozituar para në bankë***

***Grafiku 5.2: Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në SHBA Connecticut për të depozituar para në bankë***

Nga studimi i bërë në Amerikë dhe Shqipëri rezulton se në Amerikë fakti se ku jeton nuk do të thotë asgjë pasi të tëre individët që kanë të ardhura shtesë i depozitojnë ato në bankë. Ndërsa në Shqipëri nuk mund të themi se të gjithë individët që jetojë në zonat rurale i depozitojnë paratë e tyre në bankë, por nga studimi i kryer mund të themi se depozitimi në bankë i të ardhurave është një prirje në rritje dhe raporti i mësipërm përbën një rezultat inkurajues pasi na rezultoi afërsisht 52% e tyre që ishin të prirur për t’i depozituar, kjo prirje relativisht e vogël pamundëson edhe realizimin me sukses të politikave qeveritare dhe bankare pasi kjo kategori individësh eviton në një farë mënyre instrumentet e tregut.

***Grafiku 5.3: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në Shqipëri***

***Grafiku 5.4: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në SHBA Connecticut***

Duke analizuar në % na rezultoi se alternative në Shqipëri individët kontaktojnë me bankën 13%, gjatë afatit të maturimit, 17.3% kur vendosin të mbyllin marrëdhëniet me bankën, 40% kur duan të përfitojnë shërbime bankare dhe 29.7% e të pyeturve u përgjigjën për tre arsyet e mësipërme.

***Grafiku 5.5: Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në Shqipëri***

***Grafiku 5.6: Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në SHBA Connecticut***

Në Shqipëri jepen më shumë kredi për individët, ndërsa në Amerikë kredi për Biznese. Rezultati i mësipërm është shqetësues pasi promotorët e zhvillimit shoqëror dhe përgjithësisht mirëpërdoruesit e mjeteve monetare në tregun e përgjithshëm janë bizneset. Pas krizës bankare të viteve të fundit bankat në Amerikë japin kredi me vështirësi, por mund të theksojmë një fakt të rëndësishëm që në Amerikë % e interesit të kredive janë më të ulëta se në Shqipëri.

***Grafiku 5.7: Shkaku i kredive te këqija në Shqipëri***

***Grafiku 5.8: Shkaku i kredive te keqija në SHBA Connecticut***

Në Shqipëri sipas të intervistuarve, shkaku dominues i kredive të këqija është papërgjegjshmëria e individëve dhe likuiditeti i dobët në tregun shqiptarë, ndërsa në Amerikë shkaku është rënia e nivelit të të ardhurave të individëve

***Grafiku 5.9 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në Shqipëri***

***Grafiku 5.10 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në SHBA Connecticut***

Nëse të ardhurat bien, në Shqipëri, të intervistuarit ulin shpenzimet, shpenzojnë kursimet ose marrin kredi bankare. Në Amerikë, nëse të ardhurat bien të intervistuarit shpenzojnë kursimet, shesin letra me vlerë aksione ose ulin shpenzimet.

***Grafiku 5.11: Ndikimi i kulturës në vendimarrje financiare në Shqipëri***

***Grafiku 5.12: Ndikimi i kulturës në vendimarrje financiare në SHBA Connecticut***

Duke u nisur nga përgjigjet e të intervistuarve në të dy vendet themi se kultura ndikon në marrjen e vendimeve financiare.

***Grafiku 5.13: Tipi i personalitetit i të intervistuarve në Shqipëri***

***Grafiku 5.14: Tipi i personalitetit i të intervistuarve në SHBA Connecticut***

Siç mund të shikohet nga dy grafikët e mësipërme shumica e femrave mbartin personalitet të Tipit A, ndërsa shumica e meshkujt mbartin personalitet të tipit B. I njëjti përfundim vlen për të dy vendet. Kjo tregon qartë se femrat janë më tepër kundërshtare të riskut.

***Grafiku 5.15: A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në Shqipëri***

***Grafiku 5.16: A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në SHBA Connecticut***

Siç mund të shohim nga përgjigjet e të intervistuarve në të dy vendet gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare luan një rol tepër të rëndësishëm.

***Grafiku 5.17: A janë në dijeni të intervistuarit në Shqipëri për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale***

***Grafiku 5.18: A janë në dijeni të intervistuarit në SHBA Connecticut për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale***

Në Amerikë të intervistuarit janë më tepër të informuar për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale sesa në Shqipëri kjo vjen si pasojë e zhvillimit ekonomiko-politik dhe kulturor të vendit tonë.

**5.3 Modeli ekonometrik**

Le të përcaktojmë variablat që do të marrim në shqyrtim për të ndërtuar modelin Ekonometrik si përpjekje për të shpjeguar arsyet që kushtëzojnë:

***“MENAXHIMI I FAKTORËVE INFLUENCUES NË MARRJEN E VENDIMEVE PERSONALE FINANCIARE”.***

*Në ndertimin e modeleve ekonometrike hasen dy koncepte shumë të rëndësishme:*

1. **Variabel i varur**: variabli i varur është variabli të cilin studiuesi e zgjedh si referencë për të analizuar sjelljen e variablave të tjerë dhe mbi të gjitha efektet që prodhojnë këto variabla në atë që quajtëm të varur për shkak se janë pikërisht këto variabla që influencojnë vlerësimet për këtë të fundit.
2. **Variabla të pavarur (shpjegues)**: këto variabla janë faktor kyç në trajtimin e studimit dhe në përfundimet e pritëshme dhe nga vlerësimet e njohura për to do të përpiqemi të hartojmë një marrdhënie funksionale me variablin e varur.

Duke iu referuar problemit esencial që kemi vendosur të trajtojmë kemi gjykuar që nga të dhënat që kemi në dispozicion si variabël të shpjeguar do të zgjedhim.

**Prirjen p**ë**r konsum, investim apo pjes**ë**n tjet**ë**r t**ë **varianteve p**ë**rjashtues t**ë **dy t**ë **parave Y.**

Variablat shpjegues:

1. MOSHA SIPAS RANKIMIT NGA 1 NE 4 X1
2. NIVELI ARSIMOR X2
3. TIPI I PERSONALITETIT X3
4. NIVELI I Të ARDHURAVE X4
5. NJOHJA OSE JO E RREGULLAVE Të MENAXHIMIT FINANCIAR X5

Qëllimi: synojmë të japim një relacion të rëndësishëm të faktorëve të përzgjedhur në lidhje me atë pjesë të sjelljes financiare që na mundëson informacioni që kemi*.*

Duke iu referuar pyëtsoreve ne do të marrim në shqyrtim individët e Shqipërisë dhe të Amerikës dhe në të njëjten kohë do të marrim vlerësimet për to duke u përpjekur për t’iu përgjigjur hipotezave dhe për t’i dhënë një tipar objektiv studimit.

Duke përdorur informacionin e përfituar nga pyetsorët do të përpiqemi të ndertojmë një model të përgjitheshëm i cili të perfaqesojë në mënyrë objektive qëllimet e këtij studimi.dhe kampioni i marrë në shqyrtim të jetë sa më përfaqësues për sa i takon popullimit të synuar për të përfaqesuar nga interpretimi sipërfaqesor i rezultateve të pyetsorëve kemi një përputhje me pritshmeritë teorike duke u mbështetur edhe në gjykime të pa parashtruara në punim pasi jemi përpjekur të selektojmë ato që i kemi konsideruar si më të rëndësishmet.

Variablin e shpjeguar e kemi koduar me vlerat 1 kur bëhet fjalë për konsum me 2 kur bëhet fjalë për investim dhe me 0 alternativa të tjera.

**NUMRI I PERSONAVE QE VENDOSIN TE INVESTOJNE KURSIMET E TYRE Y.**

Të dhënat faktike për këtë variabël janë marrë nga pyetësorët dhe përkatësisht me pyetjen.

*Nëse ju apo familia juaj keni kursyer për çfarë do ti shpenzoni paratë e kursyera?*

***E kemi gjykuar këtë pyetje si një barometër të rëndësishëm të asaj që duam të studiojmë.***

1- a. Për mallra konsumi

2- b. Depozitoni para në bankë

3- c. Investoni në tregun e kapitaleve

4 d. Investoni në biznesin tuaj

5 e. Investoni në art bizhuteri

6 f. Do të jepni hua shokëve apo miqëve

7 g.Tjetër.

Pasi kemi përcaktuar të dhënat faktike të variablit të shpjeguar siç u paraqiten me lartë. Le të marrim variablin X1, ky variabël do të përcaktohet për çdo rast sipas një rankimi nga 1 – 4 duke marrë parasyshe që të anketuarit kanë qenë të moshave 20-29,30-39,40-49,50- , këto intervale i kemi renditur sipas rendit rritës me numrat 1, 2, 3, 4 dhe për këto vlera kemi marrë në konsideratë edhe vlerësimet për to.

Variabli X2 niveli arsimor do të përcaktohet mbi bazën e një vlerësimi cilësor po i shprehur numerikisht me qëllim përfshirjen në model, hierarkia e rankimit është nga më i ulëti te më i larti.

Variabli X3 është përfshirë në model si përpjekje për të evidentuar ndonjë ndikim te rëndësishëm të tipit të personalitetit në vendimarrjen financiare. Vlerat e këtij variabli janë 1 tip agresiv, kundërshtues etj, 2 tip i qetë racional.

Variabli X4 niveli i të ardhurave, për këtë variabel të dhënat janë marrë 1 nivel i ulët 2 nivel i mesëm, 3 nivel i lartë.

Variablin X5 ka të bëjë me testimin e rëndësisë së njohjes së rregullave të menaxhimit financiarë. Në këto kushte do të supozojmë se këto të dhëna korrespondojnë me regresion të pesfishtë linearë. Kritere të rëndesishëm në zgjedhje në modele ekonometrike është përdorimi i dy parimeve kryesore.

1. Me të dhënat që kemi realizojmë disa tipe dhe përzgjedhim atë me devijim standart mëtë vogël.

2. Kriteri tjetër jo rigoroz është duke kontrolluar diferencat e njëpasnjeshme midis vlerave.

Në shërbim të përdoruesve dhe lexuesit le të japim variantet mbi të cilat ndërtohet një model ekonometrik. Në qoftëse do të supozonim një model lineare atëherë do të kishim si më poshtë:

***Grafiku 5.19: Modeli linearë***

Y

b0

Xi

***Grafiku 5.20: Modeli parabolik***

Y

***Grafiku 5.21: Modeli eksponencial***

X

Y

X

***Grafiku 5.22: Modeli logaritmik***

Y

X

Pikat me ngjyrë të zezë tregojnë rezultatet faktike ndersa lakoret funksionin që përafrohet më mire.

Ekzistojnë edhe trajta të tjera të kombinuara, por më të perdorshmët janë ato tipe që lidhen më trajta të thjeshta funksionale.

Nga pikëpamja e studiuesit pretendojmë që ndër influencuesit e dukurisë janë variablat e mësipërm dhe duke parë që shpërndarja e tyre është uniforme sepse po të perdorim rregullën e Cebishevit vërejmë që të dhenat ndodhen brenda intervalit të 3 devijimeve standarte rreth mesatares, prandaj shpërndarja supozohet normale dhe modeli më i përshtatshëm është ai linear.

Nga pikëpamja e studiuesit pretendojmë që ndër influencuesit e dukurisë janë variablat e mësipërm dhe duke parë që shpërndarja e tyre është uniforme gjykojmë që modeli më i përshtatshëm është ai linear.

Ỹ= β0 + β1 X1 + β2 X2 + β3 X3 + β4 X4 +β5X5 +Ui

Duke përdorur metoden e katrorëve më të vegjël ne do të derivojmë me pjesë shumën e katrorëve të diferencave të vlerave faktike me ato të regresionit të percaktuar më lartë.

S= Ỹ)2= b0 - b1 X1 - b2 X2 - b3 X3 - b4 X4 - b5X5)2(min)

Duke marrë derivatet e pjeshme të shumës në lidhje me koeficientët β do të kemi sistemin e ekuacioneve si më poshtë.

Metoda e katrorëve më të vegjël ka si supozim kryesor që shuma e katrorëve të shmangieve midis vlerave faktike dhe atyre të regresionit të jetë minimale. Nëpërmjet regresionit ne përpiqemi t’i japim një trajtë funksionale të dhënave që njohim duke u përpjekur që nëpërmjet këtij funksioni të japim konkluzione përgjithësuese në lidhje me fenomenin që kemi marr në shqyrtim, Për të realizuar derivimet e pjesshme në lidhje me koeficientet e regresionit do t’i referohemi konceptit bazë të derivative të kësaj natyre i cili është i forms

( 1 )

(2 )

Në të njëjtën mënyrë procedohet për të gjitha ekuacionet e përcaktuara sipas sistemit të derivateve të pjesshëm.

( 3 )

( 4 )

( 5)

( 6)

Nga përcaktimet që bëmë më lartë për 6 ekuacionet e minimizimit të shumës se mësipërme duke përdorurur një nga metodat e njohura të zgjidhjes së sistemeve lineare mund të përcaktojmë koeficientet e ekuacionit të regresionit.

Për të përcaktuar koeficientët po përdorim metodën e përcaktorëve sipas sistemit të Kramerit.

Përcaktori përcaktohet si përcaktor me elemente koeficientët përpara ndryshoreve (.) në sistemin e mësipërm.

Përcaktori përcaktohet si përcaktor me elementet e përjashtuar shtyllën e parë në të cilën vendosen termat e lirë (pa ndryshore).

Përcaktori përcaktohet si përcaktor me elementet e përjashtuar shtyllën e dytë në të cilën vendosen termat e lirë. Arsyetimi vazhdon në të njejtën mënyrë deri tek përcaktori .

Le të japim shpjegimin matematik të asaj që thamë më lartë për të dhënë një ide të qartë se si operohet në mungese të softeve (programe kompiuterike) të cilat i kryejnë këto veprime në mënyrë automatike por ajo që kemi gjykuar të rëndësishme është njohja konceptuale e këtyre ku njohja e tyre përbën një avantazh absolut në aftesinë e transmetimit të informacionit tek degjuesit, lexuesit si dhe tek ata që nuk janë ekonomist të një niveli të lartë pasi kjo menyrë jep një paraqitje hap pas hapi dhe jo përdorim programesh kompjuterike pasi ata nuk përmbajnë saktesinë njerezore si dhe nuk detajojnë llogjikën e veprimeve, element shumë i rëndesishëm që përbën epersinë e inteligjencës njerëzore.

Nëpërmjet përdorimit të njohurive personale në shkencat e vendimarrjes si statistika, ekonometria dhe matematika e aplikuar kam gjykuar trajtimin analitik si më të arsyeshëm se sa përdorimin e softeve kompiuterik të cilet evitojnë lodhjen fizike dhe në të njejtën kohë shkaktojnë mosnjohjen konceptuale të modelit të kërkimit ose më saktë jo sa trajtimi një për një i detajeve empirike siç na e mundëson kjo metodë veprimi.

E njëjta proçedurë aplikohet edhe për përcaktorët e tjerë

**MëNYRA E LLOGARITJES Së VLERëS Së PERCAKTORëVE**

Përcaktori mund të zbërthehet sipas një shtylle ose rrjeshti pa privilegj.

Kur flasim për përcaktor kusht i nevojshëm është që matrica të jetë katrore (me përmasa të njejta psh. (3x3) dmth. 3rrjeshta dhe 3 shtylla, formulimi i përgjitheshëm është (nxn), (n-rrjeshta dhe n-shtylla).

Formula e përgjitheshme e zberthimit të percaktorit .

Formulimi i mësiperm përbën zbërthimin e përcaktorit sipas shtyllës së parë deri sa rendi i tij gjatë zbërthimit të zbresë në përmasat në këto kushte përcaktori zbërthehet në këtë mënyrë.

Metoda të tjera të njohura janë edhe ato të mbledhjes, eleminimit dhe metodat GAUS dhe GAUS&JORDAN. Duke qenë se kemi të bëjmë me shkencën e financës e gjykojmë të arsyeshme që nuk do të jetë më shumë e nevojshme të bëjmë trajtim matematik më të hollesishëm, prandaj po llogarisim vlerat e koeficientëve dhe përfundimet do t’i paraqesim në punim duke iu referuar përcaktimeve të mësipërme nëpërmjet ndihmës së programit excel e kryesisht duke përdorur funksionin MDETERM.

|  |  |
| --- | --- |
| b0 | 1,3430 |
| b1 | -0,0101 |
| b2 | 0,1410 |
| b3 | -0,0259 |
| b4 | 0,0019 |
| b5 | -0,0822 |

Ekuacioni i regresionit do të jetë i formës si më poshtë :

Duke analizuar me kujdes koeficientët nënkuptojmë që prirja për të investuar është e lidhur në mënyrë negative me moshën sipas këtij relacioni sa më e madhe mosha aq më e vogël prirja drejt investimeve, krahas modelit kjo situatë është një reflektim i realitetit konkret pasi në kushte të thella pasigurie të financave ndërkombëtare prirja për të investuar është më e tkurrur pasi ekziston rreziku i moskthimit të investimit, prandaj krahas rëndesisë statistikore ky koeficient është shprehje e tendencës së realitetit konkret, mosha mesatare e individëve është një variabel tjetër i cili implikon në sipermarrje me rrisk më të ulët prandaj sa me e madhe mosha mesatare aq më e vogël prirja për të investuar e këtyre individëve.

Ndërsa variablat e tjerë të cilët kanë koefiçent shoqërues (me shenjë pozitive tregojnë një influencë pozitive në trendin e asaj që ne kemi gjykuar si të rëndësishme në studim). Në kushte të tilla ne duhet që të formulojmë përfundimisht një definicion për modelin duke e nënshtruar atë në sitën e testeve të rëndesisë statistikore. Duke përdorur njohuritë e mia matematikore, statistikore, ekonometrike etj, gjykoj të rendesishëm masën me të cilën modeli përshkruan realitetin dhe testin e rëndesisë së përgjithshme.

Në qoftë se refuzohet H0 do të thotë që të paktën njeri nga koeficientët është i ndryshëm nga 0 ekziston një lidhje e rëndesishme midis variablave. Masa me të cilën modeli përshkruan realitetin është R2=0.95, ky është një nivel i kënaqeshëm i përshkrimit testi i rëndësisë statistikore i Fisherit i cili nxjerr në pah një shmangie të dukshme midis vlerës së llogaritur dhe asaj të tabeluar.

që

Vlera e llogaritur është 1244.5 dukshëm më e madhe se e tabeluara prandaj mund të themi me bindje dhe probabilitet 90 % se ky model është objektiv dhe përshkrues në një farë mënyre i atij realiteti që kemi parashtruar më sipër. Nga pikpamja teorike qëllimi parësorë nuk është të definoj hollësisht lidhje të tilla por të përpiqem të reklamoj një trend sipërfaqësor. Teste e deteksioneve nuk i kam gjykuar si shumë të rëndësishëm pasi edhe variablat dhe mënyra e hartimit të pyetsorëve nuk synon një përgjasi maksimale të realitetit konkret për krijimin e një projeksioni mbi atë që po ndodh. Në derivimin e këtij modeli jam mbështetur në njohurite e mia matematikore, statistikore dhe ekonometrike.

b0=1,343 b1= -0,0101

b2=0,141

b3=-0.0259

b4=0,0019

b5=-0.0822

Parametri b0 tregon prirjen minimale në kushtet kur të gjithë vlerat e variablave janë 0.

Ndersa b1 tregon lidhjen qe ekziston midis X1 dhe Y dhe matet nga derivati i pjesshëm i Y me X1. Në rastin tonë fakti që ka vlerë pozitive tregon që ekziston një lidhje e drejtë midis tij dhë Y. Në tërësinë e tyre të gjithë këto bi kur janë negative tregojnë lidhje të zhdrejta ndërsa kur janë positive rritja me një njësi e Xi shkakton rritje me b njësi tek Yi dhe kështu me radhë.

Në rastin kur =-0.0101 tregon që mosha lidhet lidhet negativisht me prirjen për të investuar dhe kjo lidhje negative shkon në favor të të predispozimit për sjellje konsumi ose sjellje të tjera të cilat nuk lidhen me investimin apo konsumin e të mirave normale.

Koeficienti tregon që niveli arsimor ka efekt pozitiv në prirjen për të investuar ndoshta kjo edhe për faktin që mirëerdorimi i burimeve të disponueshme përben një sjellje racionale tipar i cili pretendohet të jetë më i ekspozuar tek individet më nivel arsimor më të lartë.Kjo përben një rregushsi të përgjithëshme dhe relativisht të vertetë.

Koeficienti tregon lidhjen që ekziston midis tipit të personalitetit dhe sjelljes me financat personale në rastin tonë kemi të bejmë me një lidhje negative midis tyre. Ky relacion tregon që individet me tipare agresive priren në favor të investimeve në një masë më të madhe se sa ato më tipare racionale, ndoshta kjo lidhet edhe më kushtet dhe klimën ekonomike të krijuar si shkak i pasigurive që shoqerojnë të nesërmen, duke vepruar në menyre racionale është e veshtirë të inkurajohesh për të investuar, ndoshta kjo është arsyeja për të cilen kampioni i marrë në shqyrtim reklamon një sjellje të tillë. Përfshirja e tipit të personalitetit si një faktor i rëndesishëm në vendimarrjen financiare përfaqëson një modelim të ri krahasuar më bazat teorike të cilat rpiren ta trajtojnë sjelljen konsumatore të fokusuar së shumti tek zgjedhja por jo tek heterogjeniteti i tipareve. Fillimisht le të percaktojmë lidhjen direkte midis ketyre variablave dhe fortësinë e kesajë lidhje.

Kjo realizohet nepermjet vlerësimit për koeficientin e korrelacionit:

0.024.

Vërejmë një lidhje negative por të rëndësishme edhe pse kemi një lidhje të dobët të variablit të personalitetit me sjelljen financiare, ky është synimi madhor i këtij studimi.

Parametri tregon që niveli i të ardhurave është i lidhur pozitivisht me prirjen për të investuar,kjo është e mbeshtetur në argument të forte të teorisë monetare në lidhje me predispozicionin për të shumëfishuar të arhurat e disponuëshme.

Parametri nënkupton që sa më e madhe njohja ndaj rregullave të menaxhimit financiarë aq më e dobët prirja për të ndjekur alternative në disfavor të shumëfishimit të të ardhurave në lidhje më të tashmen dhe të ardhmen. Duhet theksuar që ky është një postulat bashkëkohorë, në terma përgjithësues irracionaliteti është një veper e ndaluar.

Në kuadër të përpjekjes për të konturuar një objektivitet më baza të forta teoriko– shkencore të ketij studimi nuk mund të evitojmë interesin dhe argumentet ndaj situatave të cilat mund të lekundin rendësinë shkencore të modelit apo të evidencave individuale.

Një nga problemet që duhet marrë parasyshë në ndërtimin e modeleve ekonometrike është multikolineariteti.

Multikolineariteti i referohet një situatë ku ekziston një korrelacion i lartë ndërmjet variablave të pavarur apo shpjegues në një model regresioni të shumëfishtë. Multikolineariteti është dukuri statistikore që haset vetëm në modelet e shumefishta ose më sakët ka kuptim të flitet për të vetëm në këto modele sepse në një model me dy variabla një shpjegues dhe një i shpjeguar korrelacioni është matës i fortësisë së lidhjes. Në këto kushte prezenca e multikolinearitetit nënkupton ekzistencën e kombinimeve lineare midis variablave shpjegues dhe për rrjedhojë prezencë lidhje midis tyre, problemi nuk trajtohet si shumë shqetësues nëse korrelacioni është i dobët d.mth afër 0.

p.sh.

Kemi dhënë këtë përcaktim me qëllimin për të mos e lënë pa e theksuar rendësinë konceptuale por kujdesi i treguar në përzgjedhjen e variablave është tërësisht përjashtues i korrelacionit ose më saktë edhe kur ekziston për shkaqe numerike është i dobët për këtë arsye nuk i kemi paraqitur si pjesë të materialeve shpjeguese.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| TREGUESIT | Ῡ | Ῠ | (Ῠ-Ῡ)^2 | (Y-Ῡ)^2 | (Ῠ-Y)^2 |
| SHUMA | 1.579 | 428.033 | 2.8999 | 138.487 | 135.5785 |

Nga tabela e mësiperme vërejmë qe regresioni shmanget nga prirja qëndrore afërsisht 5 %, kjo tregon që synimi parësor për të dhenë një trend të dukurisë se shqyrtuar është arritur.

**5.4 Përfundime TË KËRKIMIT**

Risitë e këtij kërkimi janë tipet e individëve të marra në studim si faktor të rëndësishëm, ndryshe nga përgjithësimet teorike të mëparshme të cilat përqëndrohen më shumë tek baza teorike e sjelljes konsumatore dhe postulatet ekonomike.

* Nga studimi i bërë në të dy vendet rezulton se në Amerikë fakti se ku jetojnë individët nuk do të thotë asgjë, pasi të tërë individët që kanë të ardhura shtesë i depozitojnë në bankë. Amerikanët mund t’i ndash sipas të ardhurave dhe jo sipas faktit se ku jetojnë, sepse në zonat urbane shpenzohet më tepër sepse qiratë janë më të larta, por edhe pagesa e punës është më e lartë, kështu që si të thuash, balancojnë njëra - tjetrën. Ndërsa në Shqipëri nuk mund të themi se të gjithë individët që jetojë në zonat rurale i depozitojnë paratë e tyre në bankë, por nga studimi i kryer mund të themi se depozitimi në bankë i të ardhurave është një prirje në rritje.
* Kur një person apo biznes aplikon për kredi, të paktën bankat në Amerikë shikojnë kreditin e personit, nëse ai ka një kredit të mirë, nëse ai ka marrë kredi me parë dhe shtrohet pyetja a e ka shlyer në kohë, sa i rregullt ka qenë në pagesa, sesa të ardhura ka realizuar, sa kohë ka që është hapur dhe gjithashtu analizohet edhe krediti i punëdhënësit të tij. I njëjti realitet është dhe në Shqipëri.
* Pas krizës bankare të viteve të fundit bankat në Amerikë japin kredi me vështirësi, por mund të theksojmë një fakt të rëndësishëm që në Amerikë % e interes të kredive janë më të ulëta se në Shqipëri. P.sh në Amerikë kreditë për shtëpi variojnë rreth 4%- 5%.
* Në Shqipëri shkaku dominues i kredive të këqija është papërgjegjshmëria e individëve, ndërsa në Amerikë shkaku është rënia e nivelit të të ardhurave të individëve.
* Tiparet e personalitetit të individëve luajnë një rol dominues në vendimet financiare. Individët e tipit A janë më kundërshtues të riskut në marrjen e vendimeve financiare se individët e tipit B.
* Të ardhurat kanë impakt në marrjen e vendimit financiar, pasuria është më e rëndësishmja.
* Individët e martuar dhe ata që kanë fëmijë janë më kundërshtues të riskut se sa ata që janë beqarë.

Nëse të ardhurat bien individët në Shqipëri ulin shpenzimet, shpenzojnë kursimet se marrin kredi bankare. Në Amerikë nëse të ardhurat bien shpenzojnë kursimet, shesin letra me vlerë aksione ose ulin shpenzimet.

Në Amerikë individët janë më tepër të informuar për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale sesa në Shqipëri kjo vjen si pasoj e zhvillimit ekonomiko-politik dhe kulturor të vendit tonë.

Kultura ka një impakt domethënës në marrjen e vendimeve financiare.

* Edukimi si treguesi i rëndësishëm social- ekonomik ka një rol themelor në ndikimin e jetesës së përgjithshme në vendin tonë. Shoqëria në tërësi gëzon një kthim financiar të lartë në investimin e arsimit të lartë.
* Edukimi është një variabël potencial që ka impakt në marrjen e vendimeve financiare individuale dhe në aftësitë menaxhuese të parasë. Sa më të edukuar të jenë individët aq më shumë kundërshtues të riskut janë dhe kanë aftësi të larta kundrejt vendimeve financiare që ato marrin.

**KAPITULLI VI**

**Konkluzione dhe Rekomandime**

* Financat personale trajtojnë mënyrat në të cilat individët ose familjet marrin të ardhurat, shpenzojnë mjetet monetare, kursejnë duke marrë parasysh rreziqet e ndryshme financiare dhe ngjarjet në të ardhmen.
* Detyra e çdo individi për të menaxhuar financat e tij personale është që të bëjë një listë të të gjitha burimeve të të ardhurave dhe shpenzimeve. Duke krijuar një pamje më të qartë të shpenzimeve, kështu individët do ta kenë më të lehtë rrugën për të arritur një ekuilibër dhe një sukses të menaxhimit të financave të tyre personale.
* Komponentët e financave personale përfshijnë: kontrollin dhe llogaritë e kursimeve, kartat e kreditit dhe kreditë konsumatore, investimet në tregun e aksioneve, planet e daljes në pension, përfitimet e sigurimeve shoqërore, politikat e sigurimit dhe të tatimit mbi të ardhurat e menaxhimit, pra të gjitha këto përbëjnë disa nga devizat kryesore që secilit anëtar i shoqërisë i intereson për të mësuar e për të qenë në dijeni për paqen dhe sigurinë personale.
* Mbajtja e financave personale është një nga detyrat e vështira me të cilën individët duhet të përballen.
* Menaxhimi i suksesshëm financiar nuk duhet të shihet thjesht si një qëllim afatshkurtër, por si një objektiv që do të sjell përfitime të dëshiruar në periudha afatgjate.
* Paraja është një mjet, me të cilat ne mbështesim vlerat tona unike dhe përparësitë, por e rëndësishme është që individët të kenë të holla të mjaftueshme për të jetuar një jetë cilësore dhe për të arritur qëndrueshmëri financiare.
* Një investim i mirë i kursimeve të individëve mund të jap kthim fitimprurës në të ardhmen. Individët duhet të bëjnë hulumtime paraprake për të vendosur ku do të investojnë, duke marrë parasysh të ardhurat e tyre dhe riskun. Ato mund të investojnë në një aktiv, në një biznes, apo edhe në tregun e aksioneve.
* Vendi ynë ka kaluar një tranzicion të vështirë ekonomiko- politik, ndaj akoma në Shqipëri nuk ka nisur funksionimi i sporteleve të veçanta ose i agjencive që janë vetëm në funksion të financës personale. Kjo është një arsye pse sot shumica e familjeve shqiptare kanë probleme me financat personale. Shërbimet në shtete të tjera e sidomos në ShBA paguhen me këste dhe duke ndjekur këshillat e dhënë nga këshilluesi financiar.
* Nga analizat e bëra konkludojmë që vendi ynë ka shumë për të përmirësuar në disiplinën e financave personale por themelet janë hedhur, dhe qytetarët janë të ndërgjegjshëm që menaxhimi i mirë i financave të tyre personale do të sjelli më shumë siguri në të ardhme.
* Për një menaxhim të mirë të financave familjare rekomandohet të hapet një llogari kursimi. Një llogari kursimi mund të ndihmojnë shumë familje të paguajnë për shpenzimet e ardhshme, të tilla si pagesa për shkollim, faturat e spitalit, dhe emergjencave të tjera.
* Individët duhet të mundohen të kursejnë të paktën 10% të të ardhurave mujore, në vend që ti shpenzojnë për blerje të pa rëndësishme.
* Duke ndjekur një buxhet të shtrënguar, individët do të jetë në gjendje të maksimizojnë fitimet e tyre, duke siguruar që shpenzojnë para aq sa ato mund të përballojnë dhe çfarë është më e rëndësishmja ato do të kursejnë para nga shpenzimet e pavlerë.
* Buxheti i financave personale i ndihmon individët të kuptojnë gjendjen e tyre financiare, dhe kjo është një variabël tepër i rëndësishëm për të identifikuar komponentët financiar duke kursyer njëkohësisht kohë.
* Një nga arsyet kryesore të shëndeti të dobët financiare është dëshira e disa individëve për të bërë një jetesë të shtrenjtë. Individët duhet të jetojnë brenda mundësive financiare, nuk duhet të zgjedhin një mënyrë jetese që ato nuk mund ta përballojnë.
* Menaxhimi i financave familjare nuk është e lehtë në klimën aktuale. Duke pasur një familje është e arsyeshme të priten përgjegjësi më të mëdha sepse jo vetëm që individët duhet të kujdesen për financat individuale, por dhe për financat e familjes së tyre. Plani financiari i një familje ka nevojë për qëndrueshmëri.
* Një nga faktorët më thelbësor që përcakton shëndetin e financave të familjes është komunikimi i hapur mes bashkëshortëve. Bashkëshortët duhet të jenë në gjendje të flasim hapur për shpenzimet e përditshme dhe për blerjet më të shtrenjta.
* Hendeku i brezave ka ndikim në përcaktimin e planifikimit financiar dhe në përcaktimin e suksesit financiar.
* Në mënyrë tipike, njerëzit nënvlerësojnë jetëgjatësinë e tyre, sa është shuma e parave do t’i nevojitet atyre për pension dhe në cilën moshë ata kanë të drejtë për përfitim të plote të Sigurimeve Shoqërore.
* Shumë shqiptarë nuk bëjnë një llogaritje për të parë se sa para do të duhen ne të vërtetë për të jetuar kur të dalin në pension, pra ato shpesh e nënvlerësojnë këtë aspekt. Qytetarët duhet të krahasojë të ardhurat e regjistruara me ato të deklaruara nga punëdhënësi i tij duke u siguruar që shifrat të përputhen, veçanërisht nëse ju jeni i punësuar në më shumë se një punë brenda një viti. Është e rëndësishme të bëhet kontrolli çdo vit.
* Çdo individ duhet të jetë i ndërgjegjshëm se ata nuk mund të bëjnë supozime në lidhje me pensionin e tyre. Është e rëndësishme për të ndërmarrë hapa mbrojtëse kundër kërcënimeve që mund të tkurrin pensionin e një qytetari.
* Rritja e kostos së jetesës e ka bërë të domosdoshme që ne të planifikojmë dhe të shfrytëzojmë burimet tona financiare në mënyrë efektive dhe efiçente.
* Shumica e njerëzve janë fajtorë për blerje të paplanifikuara. Individët para se të vendosin për të kryer një blerje ata duhet të jenë racional dhe të përcaktojnë nëse është një blerje e denjë apo jo. Duhet të shmangin blerjet impulsive.
* Planifikimi financiar i një individi duhet të reflektojë vlerat dhe të përfshijë objektivat e duhura në tri fusha të gjera. Plani për shpenzimet, plani për t'iu kundërvënë rrezikut dhe planin për akumulimin e kapitalit. Suksesi në planifikimin financiar kërkon një kuptim të vlerave të dikujt, qëllimet e përcaktuara në mënyrë eksplicite financiare, supozimeve të caktuara në lidhje me ekonominë, si dhe strategjitë logjike financiare. Para se dikush të kërkojë të arrij qëllimet e tij financiare, ai ose ajo ka nevojë që së pari të dijë vlerën financiare neto, pra ku qëndron në atë në atë moment.
* Asnjë individ nuk duhet të pretendoj që të bëjë një buxhet perfekt për muajin pasi kjo është e vështirë të arrihet, të bësh një buxhet nuk është një marrëveshje që bëhet një herë. Por çdo individit duhet të përpiqet që t’i bëje të thjeshta qëllimet e tij të vlerësoj dhe të krijoj një plan që mund ta arrij.
* Në qoftës e individët kanë probleme me menaxhimin e financave të tyre ata duhet të transformojnë qëndrimet e tyre në drejtim të procesit të menaxhimit të parave. Individëve gjithmonë do t’i lindë nevoja që të hartojnë strategjive të reja për sigurinë e tyre financiare.
* Financa e sjelljes është një fushë e re në ekonomi që kohët e fundit ka një interes të rëndësishëm sepse ofron një gamë të gjerë njohurish se si individëve të marrë vendime financiare, përfshin shumë disiplina të tilla si psikologji, shkencat sociale, antropologji, ekonomi.
* Individët i referohen kontabilitetit mendor për të ndarë paratë e tyre në llogari të veçanta në bazë të kritereve si burim dhe qëllim për të holla. Ku rëndësia e fondeve në çdo llogari ndryshon në varësi të burimit të parave dhe qëllimeve.
* Tiparet e personalitetit të individëve është një nga aspektet dalluese që influencojnë në marrjen e vendimeve financiare.
* Ka diferenca domethënëse në marrjen e vendimeve financiare bazuar në gjini, moshë, në nivelin e të ardhurave.
* Ekzistojnë dallime në menaxhimin e parave ndërmjet grave dhe burrave, në marrjen e vendimeve financiare gratë janë më pak të prirur për rrezik se meshkujt.
* Femrat në Shqipëri duhet të jenë më të vetëdijshme dhe të pavarura financiarisht për të kapërcyer pabarazitë. Ato duhet të jenë në gjendje për të trajtuar financat me ose pa një njeri në jetën e tyre.

Me kalimin e kohës individët bëhen më pak kundërshtues të riskut në marrjen e vendimeve financiare.

* Edukimi luan një rol pozitiv në aftësitë menaxhuese të parasë dhe në inkurajimin e sjelljes së kursimit. Arsimi i mesëm dhe i larta duhet të jetë më i përfshirë në edukimin financiar të të rinjve në Shqipëri, për të siguruar që të gjithë individët e përfshirë në procesin arsimor janë instrument i nevojshëm për promovimin e financave ekonomike dhe personale. Për më tepër, ata do të bëhen anëtarë produktivë të ekonomisë tonë si dhe do të kontribuojnë në mirëqenien e përgjithshme të shoqërisë.
* Kultura është një aspekt i rëndësishëm që ka një ndikim të madh në marrjen e vendimeve financiare. Për fat të keq, shumë individ në Shqipëri vuajnë nga mungesa e vetëdijes dhe edukimit financiar duke i shkaktuar atyre marrjen e vendimeve të dobëta në lidhje me menaxhimin e financave të tyre.
* Të dhënat nga hulumtimet mund të ofrojnë një shpjegim shkakor lidhur me fenomenet e stresit. Menaxhimi financiar mund të ndikojë në shëndetin mendor dhe fizik të një individi. Me fjalë të tjera, menaxhimi i dobët financiar mund të çojë në ankth dhe mund të sjell më shumë stres në jetë.
* Shpenzimet, modelet e kursimit në familje dhe sjelljet e përgjithshme të menaxhimit financiar preken drejtpërdrejt nga tendencat e ekonomisë së vendit pra gjëndja ekonomike e një vendi luan një rol tepër të rëndësishëm në marrjen e vendimeve financiare.

***Shtojcë***

**PYETËSOR MBI BANKAT**

*Qëllimi i këtij pyetësori është të kuptohet më mirë vendimmarrja mbi menaxhimin e parave si dhe prezantimi i një modeli konceptual që merr në konsideratë marrëdhëniet ndërmjet individëve dhe karakteristikave të tyre socio-demografike.*

1. **A e përdorin klientët tuaj sistemin online bankar:**



1. **Klientët kontaktojnë me ju:**
2. Gjatë afatit të maturimit
3. Kur duan të mbyllin marrëdhëniet me bankën
4. Kur duan të përfitojnë shërbime bankare
5. Te gjitha të mësipërmet
6. **Sa siguri ofron banka juaj për depozitat e individëve nga 1-10:**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Sa të prirur janë individët që jetojnë në zona rurale të depozitojnë kursimet e tyre:**
2. Shumë
3. Pak
4. Aspak
5. **Banka juaj jep më tepër kredi për:**



Individ Biznese

1. **Sa lehtësi i ofron banka juaj individëve në dhënien e kredive:**
2. Shumë
3. Pak
4. Aspak
5. **Ju jepni më tepër kredi:**
6. Konsumatore
7. Për shtëpi
8. Biznese
9. **Sa të prirur janë individët të mbulojnë shpenzimet e tyre me marrjen e një kredie:**
10. Shumë
11. Pak
12. Aspak
13. **Mosha e individëve që marrin më tepër kredi:**
14. 20-29 vjeç
15. 30-39 vjeç
16. 40-49 vjeç
17. Tjetër
18. **Individët marrin më tepër kredi:**
19. Për shtëpi
20. Për mobilim
21. Për udhëtim
22. Investim
23. Arsimim
24. Tjetër
25. **A ofron banka juaj mbështetje financiare me kredi për studentët:**



1. **A ofron banka juaj mbështetje financiare me kredi për të sapo martuarit:**



1. **Cili është shkaku sipas jush i kredive të këqija:**
2. Rënia e nivelit të të ardhurave të individit
3. Niveli i ulët kulturor i individit
4. Papërgjegjshmëria e individit
5. Tjetër

***Ju faleminderit për bashkëpunimin tuaj!***

**QUESTIONNAIRE FOR BANKS**

1. **Do your clients use the online banking system:**



Yes No

1. **Clients contact you:**
2. At the deadline of their deposits’ maturity
3. When want to close the relationship with the bank
4. At the time they need banking services
5. Other (Please specify)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. **How safe is your bank in relation to the individual deposits (rate from lowest 1 to highest 10)**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **What is the tendency of people living in rural areas to deposit their savings?**

a) High

b) Medium

c)Low

1. **Your Bank gives more credits to:**



Individuals Businesses

1. **Does your Bank provides facilities to individuals when they ask for a credit?**
2. Many
3. Few
4. Not at all
5. **The credits you give are more:**
6. Consumer credits
7. Housing credits
8. Business credits
9. **What is the tendency of individuals to ask for credit in order just to cover their ecpenditures:**
10. High
11. Medium
12. Low
13. **The age of individuals who receive credit the most is:**
14. 20-29 years old
15. 30-39 years old
16. 40-49 years old
17. Other (please specify)
18. **Individuals ask for loans/ credits for:**
19. Housing
20. Furniture
21. Travel
22. Investments
23. Education
24. Other (please specify)
25. **Does you Bank offer financial support for students?**



Yes No

1. **Does your Bank offer financial support for young couples?**



Yes No

1. **According to you which is the cause of bad loans/ credits:**
2. The decrease of individuals’ income level
3. Low cultural level of individuals
4. Individuals irresponsibility
5. Other (Please specify)

***Thanks for your Collaboration !***

**PYETËSOR** **PËR INDIVIDËT**



1. **Gjinia:**

1. **Mosha juaj:**
2. 20-29 vjeç
3. 30-39 vjeç
4. 40-49 vjeç
5. 50-59 vjeç
6. 60-69 vjeç
7. Tjetër\_\_\_\_\_
8. **Cila është gjendja juaj familjare:**
9. I/E martuar
10. Bashkëjetesë
11. I/E divorcuar
12. Beqarë
13. **Cili është vendbanimi juaj:**
14. Zonë rurale
15. Zonë urbane
16. Zonë gjysmurbane
17. **Cili është arsimi juaj:**
18. 9-vjeçarë
19. i mesëm
20. universitarë
21. Pasuniversitar (Master/Doktorature etj)
22. **Tipi i personalitetit tuaj:**
23. Tipi A[[24]](#footnote-25)
24. Tipi B[[25]](#footnote-26)
25. **Të ardhurat në familjen tuaj i siguroni nga:**
26. Puna/mbështetja në sektorin publik (përfshin dhe pensionistët)
27. Puna në sektorin privat
28. Emigracioni dhe të tjera
29. Kombinimi i a.b. dhe c.
30. Kombinimi a,b
31. **Cili është niveli juaj i të ardhurave:**
32. I ulët
33. Mesatar
34. I lartë
35. **Sa llogari bankare dispononi:**
36. Asnjë
37. Një
38. Dy
39. Më shumë se dy
40. **A jeni në dijeni për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave Personale:**



**Po Jo**

1. **Si mendoni a ndikon gjendja ekonomike e një vendi në vendimet financiare:**



**Po Jo**

1. **Nëse ju/familja juaj ka kursyer të ardhura nga viti i kaluar për çfarë do t’i shpenzonit ato:**
2. Për mallra konsumi
3. Do t’i depozitoje në bankë ose nuk do t’i tërhiqje nga llogaria
4. Do t’i investoje ato në tregun e kapitaleve
5. Do t’i investoje në biznesin tuaj
6. Do t’i investoje në art dhe bizhuteri
7. Do ia jepje hua shokëve dhe miqve
8. Tjetër
9. **A do të konsultoheshit me një specialist të financave për menaxhimin e financave tuaja:**



**Po Jo**

1. **Nëse të ardhurat tuaja bien papritur, si e menaxhoni situatën:**
2. Ul shpenzimet
3. Merr hua nga të afërmit
4. Shpenzon kursimet tuaja
5. Shet letra me vlere/aksione
6. Merr kredi bankare
7. **Sipas mendimit tuaj a ka diference në marrjen e vendimeve financiare nëpërmjet kulturave të ndryshme:**



**Po Jo**

***FALEMINDERIT PËR BASHKËPUNIMIN TUAJ !***

**Questionare**



1. **Gender:**

1. **Age:**
2. 20-29 years old
3. 30-39 years old
4. 40-49 years old
5. 50-59 years old
6. 60-69 years old
7. Other \_\_\_\_\_
8. **You are:**
9. Married
10. Cohabitation
11. Divorced
12. Single
13. **You live in:**
14. Rural area
15. Urban area
16. Half urban area
17. **You have got:**
18. 9-years of education
19. High school degree
20. University degree
21. After university degree (Master/PhD,etc)
22. **You consider your personality as:**
23. Type A[[26]](#footnote-27)
24. Type B[[27]](#footnote-28)
25. **Income in your family comes from:**
26. Job/ income from public sectours ( are included also pensions)
27. Work in the private sectour
28. Emigration and other
29. Combination of a.b. and c.
30. Combination of a.b
31. **How would you consider your level of income:**
32. Low
33. Medium
34. High

1. **How many bank accounts do you have:**
2. None
3. One
4. Two
5. More than two
6. **Do you have any information about the legal regulations of the Management of the personal income?**



**Yes No**

1. **Do you think that the income of a country has an impact on our personal financial decisions?**



**Yes No**

1. **If you and your family have saved a certain amount of money from the last year income, for what will u use it?**
2. For every day products
3. You would put them on a bank account and not use them
4. You would invest them on your private business
5. You would invest them on art and jeëelries
6. You would lend them to your friends
7. Other
8. **Would u ever consult a financial specialist for the management of your personal income?**



**Yes No**

1. **If your income faces an immediate fall how would u manage this situation?**
2. Cut expenses
3. Borrow from friends
4. Spend your personal savings
5. Sell stock or bonds that u own
6. Get a bank loan
7. **According to you does the culture impact on your financial decisions**



**Yes No**

Thank You for the collaboration !

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Të dhënat e pyetësorëve të individëve në Amerikë** | | | | | | | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| nr | p1 | p.2 | p.3 | P.4 | p.5 | p6 | p7 | p.8 | p.9 | p.10 | p.11 | p12 | p.13 | p.14 | p.15 |
| 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 |
| 4 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 6 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 7 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 1 |
| 8 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 1 |
| 9 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 10 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 1 |
| 11 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 12 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 13 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| 14 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 2 |
| 15 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 6 | 1 | 4 | 1 |
| 16 | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 17 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 18 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 |
| 19 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 20 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 21 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 22 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 23 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 24 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 25 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 26 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 27 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 28 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 29 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 30 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 31 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 32 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 33 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 34 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 35 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 36 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 |
| 37 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 38 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 39 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 |
| 40 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| 41 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 42 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 43 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 44 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 45 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 46 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 47 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 48 | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 49 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 50 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 |
| 51 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 52 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 53 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 54 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 55 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 56 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 57 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 4 | 1 |
| 58 | 1 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 59 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 60 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| 61 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 2 |
| 62 | 2 | 1 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 63 | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 64 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 |
| 65 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| 66 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 2 | 1 |
| 67 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 68 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 69 | 2 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 70 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 71 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 72 | 1 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 73 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 74 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 75 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 76 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 77 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 78 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 79 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 80 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 81 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 5 | 1 | 4 | 1 |
| 82 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 83 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 4 | 1 |
| 84 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 85 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 86 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| 87 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 | 4 | 2 |
| 88 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 5 | 1 | 4 | 1 |
| 89 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 90 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 |
| 91 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| 92 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 2 | 1 |
| 93 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 94 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 95 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 96 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 97 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 98 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 |
| 99 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| 100 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 5 | 2 | 3 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Të dhënat e pyetësorëve e individëve në Shqipëri** | | | | | | | | | | | | | | |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| nr | p1 | p.2 | p.3 | P.4 | p.5 | p6 | p7 | p.8 | p.9 | p.10 | p.11 | p12 | p.13 | p.14 | p.15 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 5 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 7 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 8 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 9 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 10 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 11 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 12 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 13 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 |
| 14 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| 15 | 2 | 6 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 16 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 17 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 18 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 19 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 20 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 21 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 22 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 23 | 2 | 6 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 24 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 25 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 26 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 27 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 2 |
| 28 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 29 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 |
| 30 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 31 | 2 | 6 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 |
| 32 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 33 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 34 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 35 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 6 | 1 | 1 | 1 |
| 36 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 5 | 1 |
| 37 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 38 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 |
| 39 | 1 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 40 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 41 | 1 | 6 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 42 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 4 | 5 | 5 | 1 |
| 43 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 44 | 1 | 6 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 45 | 1 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 46 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 7 | 4 | 4 | 1 |
| 47 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 48 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 49 | 1 | 6 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 50 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 2 | 1 | 1 |
| 51 | 1 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 52 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| 53 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 |
| 54 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 55 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 56 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 57 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 58 | 1 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 6 | 2 | 5 | 2 |
| 59 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| 60 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 61 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 62 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 63 | 1 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 64 | 1 | 3 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 1 | 2 | 1 |
| 65 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 66 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 67 | 1 | 6 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 68 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 69 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 |
| 70 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 71 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 4 | 2 | 5 | 1 |
| 72 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 |
| 73 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 6 | 2 | 2 | 1 |
| 74 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 75 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| 76 | 1 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 77 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 78 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 2 |
| 79 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 80 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 7 | 2 | 1 | 1 |
| 81 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 82 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 83 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | 5 | 1 |
| 84 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 85 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 86 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 87 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 88 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 89 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 90 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 91 | 2 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 |
| 92 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 |
| 93 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 7 | 2 | 1 | 1 |
| 94 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 95 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 96 | 2 | 1 | 4 | 3 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 |
| 97 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 5 | 1 |
| 98 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 3 | 1 |
| 99 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 100 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 101 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 102 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 103 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 2 |
| 104 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 5 | 1 |
| 105 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 106 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 107 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 5 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 5 | 1 |
| 108 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 109 | 1 | 5 | 1 | 2 | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 110 | 1 | 5 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| 111 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 112 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 113 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 114 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 115 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 116 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 |
| 117 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 3 | 2 |
| 118 | 2 | 4 | 4 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 119 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 5 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 5 | 1 |
| 120 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| 121 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 122 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 123 | 2 | 5 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 124 | 2 | 5 | 1 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 125 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 126 | 2 | 3 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 7 | 1 | 1 | 1 |
| 127 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 128 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 5 | 2 |
| 129 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 |
| 130 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 6 | 1 | 2 | 2 |
| 131 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 |
| 132 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 2 | 1 |
| 133 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 134 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 135 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 |
| 136 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 2 |
| 137 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| 138 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 139 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 140 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 141 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 142 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 143 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 144 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 145 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 146 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 147 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 148 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 149 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 150 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 151 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 1 | 2 | 2 |
| 152 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 |
| 153 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| 154 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 |
| 155 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 156 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 5 | 2 |
| 157 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 158 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 159 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 160 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 |
| 161 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 162 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 |
| 163 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 1 | 1 |
| 164 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 165 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |
| 166 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 |
| 167 | 2 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 7 | 2 | 3 | 1 |
| 168 | 2 | 1 |  | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 |

**Të dhënat e pyetësorëve të bankës në Shqipëri**

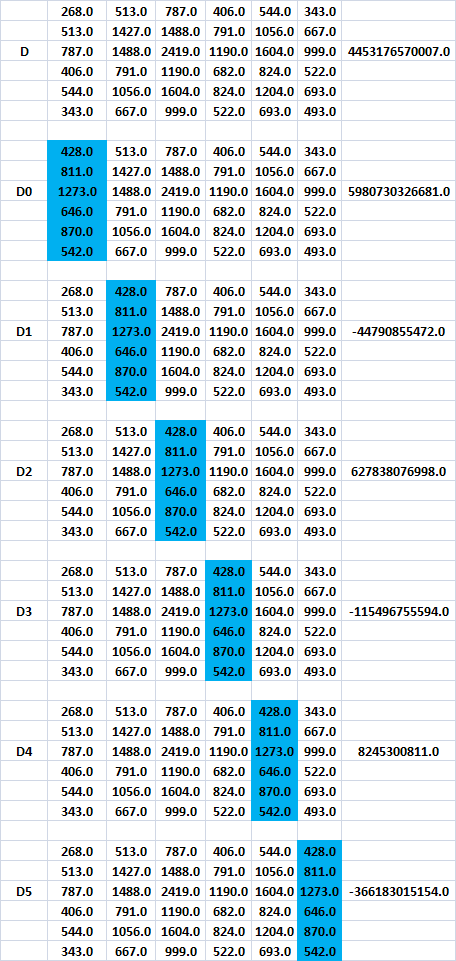
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| nr | P.1 | P.2 | P.3 | P.4 | P.5 | P.6 | P.7 | P.8 | P.9 | P.10 | p.11 | P.12 | P.13 |
| 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 3 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 6 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 7 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 8 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 9 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| 10 | 1 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 4 |
| 11 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 12 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 |
| 13 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 14 | 2 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 15 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 6 | 2 | 2 | 1 |
| 16 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 17 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 |
| 18 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 19 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 20 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 21 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 22 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 23 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 24 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 25 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 26 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 27 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 28 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 29 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 30 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 31 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| 32 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 33 | 2 | 3 | 9 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 34 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 35 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 36 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 37 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 38 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 39 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 40 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 41 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 42 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| 43 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| 44 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 |
| 45 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 |
| 46 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 47 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 48 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 49 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 |
| 50 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 51 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 52 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 53 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 54 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 6 | 2 | 1 | 1 |
| 55 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| 56 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| 57 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 |
| 58 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 59 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 6 | 1 | 1 | 1 |
| 60 | 1 | 4 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 61 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 62 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 63 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 64 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 1 | 1 | 3 |
| 65 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 66 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 |
| 67 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| 68 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 69 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 |

**Të dhënat e pyetësorëve të bankës në Amerikë**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| nr | P.1 | P.2 | P.3 | P.4 | P.5 | P.6 | P.7 | P.8 | P.9 | P.10 | P.11 | P.12 | P.13 |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 2 | 1 |
| 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 4 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 5 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 7 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | 3 |
| 8 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 3 |
| 9 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 3 |
| 10 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 11 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 2 | 4 |
| 12 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 13 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 14 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 |
| 15 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | 1 | 2 | 1 |
| 16 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 |
| 17 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 18 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 19 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 20 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 1 | 1 |
| 21 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 |
| 22 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 23 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 24 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 25 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 26 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 5 | 1 | 2 | 4 |
| 27 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 28 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 5 | 1 | 2 | 3 |
| 29 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| 30 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 31 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 32 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 33 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 34 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 35 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 36 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 37 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 38 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 39 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 40 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 41 | 1 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 42 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 43 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 44 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 45 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 46 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 47 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 |
| 48 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 49 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 2 | 2 |
| 50 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| 51 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 52 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 |
| 53 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 |
| 54 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 55 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| 56 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 5 | 1 | 2 | 3 |
| 57 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 5 | 1 | 2 | 2 |
| 58 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 1 | 2 | 2 |
| 59 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 5 | 1 | 2 | 1 |
| 60 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 |

**Rezultatet e anketimeve të individëve në Amerikë dhe Shqipëri**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NR** | **Y** | **X1** | **X2** | **X3** | **X4** | **X5** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **2** |
| **2** | **2** | **4** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **3** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **4** | **2** | **2** | **4** | **1** | **3** | **1** |
| **5** | **2** | **2** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **6** | **2** | **2** | **4** | **1** | **2** | **2** |
| **7** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **2** |
| **8** | **2** | **1** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **9** | **1** | **1** | **4** | **1** | **2** | **2** |
| **10** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **11** | **2** | **2** | **4** | **2** | **2** | **2** |
| **12** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **13** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **14** | **2** | **1** | **3** | **1** | **1** | **2** |
| **15** | **2** | **6** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **16** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **17** | **1** | **1** | **2** | **1** | **2** | **2** |
| **18** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **19** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **20** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **21** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **22** | **1** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **23** | **2** | **6** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **24** | **2** | **1** | **3** | **1** | **3** | **2** |
| **25** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **26** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **27** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **28** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **29** | **0** | **1** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **30** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **31** | **0** | **6** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **32** | **2** | **1** | **3** | **1** | **3** | **2** |
| **33** | **2** | **1** | **3** | **1** | **3** | **2** |
| **34** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **35** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **36** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **37** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **38** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **39** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **40** | **2** | **1** | **3** | **2** | **1** | **2** |
| **41** | **2** | **6** | **3** | **2** | **1** | **2** |
| **42** | **2** | **1** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **43** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **44** | **2** | **6** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **45** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **46** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **47** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **48** | **2** | **1** | **2** | **2** | **2** | **1** |
| **49** | **2** | **6** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **50** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **51** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **52** | **2** | **3** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **53** | **2** | **1** | **4** | **2** | **3** | **2** |
| **54** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **55** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **56** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **57** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **58** | **0** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **59** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **60** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **61** | **2** | **1** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **62** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **63** | **2** | **4** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **64** | **0** | **3** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **65** | **1** | **4** | **1** | **2** | **2** | **2** |
| **66** | **2** | **3** | **2** | **2** | **3** | **2** |
| **67** | **1** | **6** | **1** | **2** | **1** | **2** |
| **68** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** | **1** |
| **69** | **1** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **70** | **1** | **4** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **71** | **2** | **2** | **3** | **1** | **3** | **2** |
| **72** | **1** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **73** | **0** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **74** | **2** | **4** | **2** | **1** | **2** | **1** |
| **75** | **2** | **1** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **76** | **2** | **1** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **77** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **78** | **0** | **1** | **2** | **1** | **2** | **2** |
| **79** | **1** | **1** | **2** | **1** | **2** | **1** |
| **80** | **0** | **4** | **2** | **2** | **2** | **2** |
| **81** | **1** | **5** | **1** | **2** | **1** | **2** |
| **82** | **2** | **1** | **2** | **2** | **2** | **2** |
| **83** | **0** | **2** | **2** | **1** | **2** | **1** |
| **84** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **85** | **1** | **1** | **2** | **2** | **2** | **2** |
| **86** | **1** | **3** | **2** | **1** | **2** | **2** |
| **87** | **1** | **4** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **88** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **89** | **1** | **2** | **4** | **2** | **3** | **1** |
| **90** | **1** | **2** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **91** | **0** | **1** | **2** | **1** | **2** | **2** |
| **92** | **1** | **3** | **4** | **2** | **3** | **1** |
| **93** | **0** | **3** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **94** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **95** | **1** | **3** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **96** | **1** | **1** | **1** | **1** | **2** | **2** |
| **97** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **98** | **0** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **99** | **2** | **4** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **100** | **1** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **101** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **102** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** | **2** |
| **103** | **0** | **3** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **104** | **2** | **2** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **105** | **2** | **4** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **106** | **2** | **3** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **107** | **2** | **2** | **4** | **1** | **3** | **1** |
| **108** | **2** | **2** | **2** | **2** | **2** | **1** |
| **109** | **1** | **5** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **110** | **1** | **5** | **2** | **2** | **1** | **2** |
| **111** | **2** | **3** | **2** | **2** | **2** | **2** |
| **112** | **2** | **4** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **113** | **2** | **4** | **2** | **2** | **1** | **2** |
| **114** | **2** | **3** | **2** | **2** | **2** | **1** |
| **115** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **116** | **0** | **3** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **117** | **0** | **3** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **118** | **2** | **4** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **119** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **120** | **1** | **4** | **3** | **2** | **3** | **2** |
| **121** | **2** | **4** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **122** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **123** | **2** | **5** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **124** | **2** | **5** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **125** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **126** | **0** | **3** | **4** | **1** | **3** | **1** |
| **127** | **2** | **3** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **128** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **129** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **130** | **0** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **131** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **132** | **0** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **133** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **134** | **1** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **135** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **136** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **137** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **138** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **139** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **140** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **141** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **142** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **143** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **144** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **145** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **146** | **2** | **1** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **147** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **148** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **149** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **150** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **151** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **152** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **153** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **154** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **155** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **156** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **2** |
| **157** | **1** | **1** | **3** | **1** | **1** | **2** |
| **158** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **159** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **160** | **0** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **161** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **162** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **163** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **164** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **165** | **2** | **1** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **166** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **167** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **168** | **2** | **1** | **3** | **1** | **3** | **2** |
| **169** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **170** | **2** | **2** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **171** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **172** | **2** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **173** | **2** | **1** | **2** | **1** | **1** | **1** |
| **174** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **175** | **0** | **1** | **2** | **2** | **3** | **1** |
| **176** | **0** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **177** | **2** | **2** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **178** | **0** | **2** | **2** | **2** | **3** | **1** |
| **179** | **2** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **180** | **2** | **1** | **2** | **1** | **1** | **1** |
| **181** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **182** | **0** | **1** | **2** | **2** | **3** | **1** |
| **183** | **0** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **184** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **185** | **2** | **2** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **186** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **187** | **2** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **188** | **2** | **1** | **2** | **1** | **1** | **1** |
| **189** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **190** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **191** | **2** | **1** | **2** | **2** | **3** | **1** |
| **192** | **2** | **1** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **193** | **2** | **2** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **194** | **2** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **195** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **196** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **197** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **198** | **2** | **2** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **199** | **2** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **200** | **2** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **201** | **2** | **1** | **2** | **1** | **1** | **1** |
| **202** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **203** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **204** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **205** | **2** | **1** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **206** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **207** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **208** | **2** | **4** | **3** | **1** | **3** | **1** |
| **209** | **2** | **1** | **2** | **1** | **1** | **1** |
| **210** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **211** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **212** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **213** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **214** | **2** | **2** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **215** | **2** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **216** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **217** | **2** | **2** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **218** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **219** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **220** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **221** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **222** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **223** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **224** | **2** | **2** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **225** | **2** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **226** | **2** | **4** | **4** | **2** | **3** | **1** |
| **227** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **228** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **229** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **230** | **2** | **1** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **231** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **232** | **2** | **1** | **4** | **2** | **2** | **2** |
| **233** | **2** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **234** | **0** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **235** | **2** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **236** | **1** | **1** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **237** | **2** | **1** | **4** | **1** | **1** | **1** |
| **238** | **2** | **2** | **4** | **1** | **2** | **1** |
| **239** | **2** | **2** | **4** | **2** | **2** | **1** |
| **240** | **2** | **4** | **4** | **2** | **3** | **1** |
| **241** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **242** | **2** | **2** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **243** | **2** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **244** | **2** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **245** | **2** | **2** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **246** | **2** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **247** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **248** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **249** | **0** | **1** | **3** | **1** | **2** | **1** |
| **250** | **2** | **2** | **3** | **2** | **1** | **1** |
| **251** | **0** | **2** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **252** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **253** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **254** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **255** | **0** | **1** | **2** | **1** | **3** | **1** |
| **256** | **0** | **1** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **257** | **2** | **1** | **3** | **1** | **1** | **2** |
| **258** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **2** |
| **259** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **260** | **0** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **261** | **2** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **262** | **1** | **1** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **263** | **2** | **1** | **3** | **1** | **1** | **1** |
| **264** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **265** | **2** | **4** | **3** | **2** | **3** | **1** |
| **266** | **2** | **1** | **2** | **2** | **1** | **1** |
| **267** | **2** | **2** | **3** | **2** | **2** | **1** |
| **268** | **0** | **2** | **3** | **1** | **2** | **2** |
| **TOTAL** | **428** | **513** | **787** | **406** | **544** | **343** |



|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Rezultateve e kërkimit në Banka në Shqipëri dhe Amerikë**

*Tabela 1.1: Përdorimi i sistemit online bankar në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativa | PO | JO |
| Nr. I individeve | **28** | **41** |

**Tabela 1.1**

**Grafiku 1.1**

***Nga grafiku i mësiperm vërejmë që në Shqipëri masa e përdorimit të sistemit bankarë online është relativisht e vogel kjo për një shumë arsyesh madhore duke përfshirë këtu sidomos mungesa e informacionit dhe realizimi i transaksioneve cash ose me urdhra bankare.***

*Tabela 2.1: Përdorimi i sistemit online banar në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | PO | JO |
| Nr. I Individëve | **60** | **0** |

**Tabela 2.1**

**Tabela 2.1**

**Grafiku 2.1**

***Po të krahasojmë dy grafikët e mësipërme do të dallojmë qartë se Sistemi Online banker në Amerikë përdoret 100%, ndërsa në Shqipëri përdoret shumë pak, ky realitet vjen si pasoj e kulturës, arsyeve ekonomiko-shoqërore, mungesës së informacionit, dhe një shkak madhor është edhe mungesa e institucioneve të mirëspecializuara në realizimin e transaksioneve online.***

*Tabela 1.2: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[28]](#footnote-29) | b[[29]](#footnote-30) | c[[30]](#footnote-31) | d[[31]](#footnote-32) |
| Nr. Individeve | **9** | **12** | **28** | **20** |

**Tabela 1.2**

**Grafiku 1.2**

***Duke analizuar në % na rezultoi se në Shqipëri individet kontaktojne me bankën 13%, gjatë afatit të maturimit, 17.3 kur vendosin të mbyllin marrëdheniet me bankën, 40% kur duan të perfitojnë sherbime bankare dhe 29.7% e të pyeturve u pergjigjën për tre arsyet e mësipërme.***

*Tabela 2.2: Arsyeja pse individët kontaktojnë me bankat në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Nr. Individeve | **50** | **10** | **0** | **0** |

**Tabela 2.2**

**Grafiku 2.2**

***Grafiku 2.2 na tregon se në Amerikë klientët nuk e kanë të nevojshme të shkojnë në bankë kur duan të përfitojnë shërbime bankare pasi këto shërbime mund t’i marrin dhe nëpërmjet internetit. Në Amerikë në ditet e sotme mund të hapësh llogari bankare në banka të ndryshme, duke vënë informacionin personal pa qenë nevoja të shkosh në* *bankë. Por në Shqipëri shpesh here klientët janë të detyruar të shkojnë në bankë për të kryer transaksione të ndryshm, kjo është edhe arsyeja e një shmangje të tillë nga analiza grafike.***

*Tabela 1.3 Siguria që ofrojnë bankat për depozitat në Shqipëri nga 1-10*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| VLERSIMI | 10 | 9 | 8 | 7 |
| NR. Individëve | **44** | **18** | **6** | **1** |

**Tabela 1.3**

**Tabela 1.3**

**Grafiku 1.3**

**Grafiku 1.3**

*Tabela 2.3 Siguria që ofrojnë bankat për depozitat në SHBA Connecticut nga 1-10*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| VLERSIMI | 10 | 9 | 8 | 7 |
| NR. Individëve | **37** | **14** | **9** | **0** |

**Tabela 2.3**

**Grafiku 2.3**

***Në Shqipëri dhe Amerikë bankat ofrojnë siguri relativisht të lartë pë depozitat e klientëve të tyre, kjo si shkak i konsolidimit të sistemit bankarë.***

*Tabela 1.4 Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në Shqipëri për të depozituar para në bankë*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[32]](#footnote-33) | b[[33]](#footnote-34) | c[[34]](#footnote-35) |
| Nr. Individeve | **36** | **31** | **2** |

**Tabela 1.4**

**Grafiku 1.4**

*Tabela 2.4 Prirja e individëve që jetojnë në zona rurale në SHBA Connecticut për të depozituar para në bankë*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Nr. Individeve | **60** | **0** | **0** |

**Tabela 2.4**

**Grafiku 2.4**

***Nga studimi i bërë në Amerikë dhe Shqipëri rezulton se në Amerikë fakti se ku jeton nuk do të thotë asgjë pasi të tëre individët që kanë të ardhura shtesë i depozitojnë në bankë. Ndërsa në Shqipëri nuk mund të themi se të gjithë individët që jetojë në zonat rurale i depozitojnë paratë e tyre në bankë, por nga studimi i kryer mund të themi se depozitimi në bankë i të ardhurave është një prirje në rritje. Raporti i mësipërm përbën një rezultat inkurajues pasi na rezultoi afersisht 52% e tyre qe ishin të prirur për t’i depozituar, kjo prirje relativisht e vogël mundëson edhe realizimin me sukses të politikave qeveritare dhe bankare pasi kjo kategori individesh eviton në një farë mënyre instrumentat e tregut.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Individ | Biznese |
| Nr. Individeve | **38** | **32** |

*Tabela 1.5 Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në Shqipëri*

**Tabela 1.5**

**Tabela 1.5**

**Grafiku 1.5**

*Tabela 2.5 Kreditë e dhëna më tepër nga bankat në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Individ | Biznese |
| Nr. Individeve | **20** | **40** |

**Tabela 2.5**

**Grafiku 2.5**

***Në Shqipëri jepen më shumë kredi për individët, ndërsa në Amerikë kredi për Biznese. Rezultati i mësipërm është shqetësues pasi promotorët e zhvillimit shoqëror dhe përgjithësisht mirëpërdoruesit e mjeteve monetare në tregun e përgjithshëm janë bizneset.***

*Tabela 1.6 Sa lehtësi ofrojnë Bankat në Shqipëri në marrjen e kredive*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Nr. Individeve | **48** | **18** | **3** |

**Tabela 1.6**

**Grafiku 1.6**

*Tabela 2.6 Sa lehtësi ofrojnë Bankat në SHBA Connecticut në marrjen e kredive*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Nr. Individeve | **39** | **21** | **0** |

**Tabela 2.6**

**Grafiku 2.6**

***Në Shqipëri bankat ofrojnë më tepër lehtësi ne dhënien e kredive se në Amerikë kjo shihet qartë dhe nga grafiku 1.6, 2.6. Pas krizës bankare të viteve të fundit bankat në Amerikë japin kredi me vështirësi, por mund të theksojmë një fakt të rëndësishëm që në Amerikë % e interesit të kredive janë më të ulta se në Shqipëri.***

*Tabela 1.7 Çfarë kredish japin më tepër bankat në Shqipëri*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[35]](#footnote-36) | b[[36]](#footnote-37) | c[[37]](#footnote-38) |
| Nr. Individeve | **11** | **42** | **16** |

**Tabela 1.7**

**Grafiku 1.7**

*Tabela 2.7 Çfarë kredish japin më tepër bankat në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Nr. Individeve | **15** | **20** | **25** |

**Tabela 2.7**

**Grafiku 2.7**

***Dhënia e kredive jepet sipas kërkesës së klientëve, në Shqipëri jepen më shumë kredi për shtëpi, ndërsa në Amerikë jepen më shumë kredi për Biznes.***

*Tabela 1.8 Prirja e individëve në Shqipëri për të mbuluar shpenzimet me marrjen e një kredie*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[38]](#footnote-39) | b[[39]](#footnote-40) | c[[40]](#footnote-41) |
| Nr.Individeve | **54** | **15** | **0** |

**Tabela 1.8**

**Grafiku 1.8**

*Tabela 2.8 Prirja e Individëve në SHBA Connecticut për të mbuluar shpenzimet me marrjen e një kredie*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Nr. Individeve | **0** | **22** | **18** |

**Tabela 2.8**

**Grafiku 2.8**

***Në Shqipëri të intervistuarit janë më të prirur të mbulojnë shpenzimet e tyre me marrjen e një kredie sesa në Amerikë dhe kjo ndodh se në Amerikë jepen më me vështirsi një kredi por në të njëjtën kohë lind edhe dyshimi i madh nëse shqiptarët kanë një prirje më të fortë drejt huamarrjes për zgjidhjen e problemeve të tyre, në këto kushte mbetet shqetësues fakti se si trajtohet mbulimi i shpenzimeve pasi kjo sjellje ka racionalitet të cunguar duke pasur parasyshë që kreditë konsumatore kanë normë kthimi 0.***

*Tabela 1.9 Mosha e Individëve që marrin më tepër kredi në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[41]](#footnote-42) | b[[42]](#footnote-43) | c[[43]](#footnote-44) | d[[44]](#footnote-45) |
| Nr. Individëve | **3** | **42** | **24** | **0** |

**Grafiku 1.9**

**Tabela 1.9**

*Tabela 2.9 Mosha e Individëve që marrin më tepër kredi në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Nr. Individëve | **30** | **20** | **10** | **0** |

**Tabela 2.9**

**Grafiku 2.9**

***Në Shqipëri mosha që merr më tepër kredi është 30-39 vjeç, ndërsa në Amerikë mosha që merr më tepër është 20-29 dhe 30-39. Nga kërkimi dalin rezultate që në Amerikë marrin kredi 20-29 vjeç për qëllime studimi, ndërsa pjesa tjeter nuk përben ndonjë diferencë të rëndësishme.***

*Tabela 1.10 Arsyeja dominuese e marrjes kredi nga Individët në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[45]](#footnote-46) | b[[46]](#footnote-47) | c[[47]](#footnote-48) | d[[48]](#footnote-49) | e[[49]](#footnote-50) | f[[50]](#footnote-51) |
| Nr. Individëve | **49** | **4** | **3** | **8** | **0** | **5** |

**Tabela 1.10**

**Grafiku 1.10**

*Tabela 2.10 Arsyeja dominuese e marrjes kredi nga Individët në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e | f |
| Nr. Individëve | **20** | **0** | **0** | **20** | **20** | **0** |

**Tabela 2.10**

**Grafiku 2.10**

***Në Shqipëri të intervistuarit marrin më tepër kredi për shtëpi, ndërsa në Amerikë kemi një ndarje të paprivilegjuar mes marrjes së kredisë për shtëpi, Investim, Arsimim.***

*Tabela 1.11 A ofrojë bankat në Shqipëri kredi për studentët*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Nr. Individeve | **37** | **32** |

**Tabela 1.11**

**Grafiku 1.11**

*Tabela 2.11 A ofrojë bankat në SHBA Connecticut kredi për studentët*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Nr. Individeve | **42** | **18** |

**Tabela 2.11**

**Grafiku 2.11**

***Nga kërkimi rezulton se bankat në Shqipëri dhe në Amerikë ofrojnë kredi për student kryesisht duke bashkpunuar dhe me Universitete. Në disa raste si pjesë e rëndësishme e kolateralit përdoret diploma, nuk e gjykojmë të arsyeshme të deklarojmë emra konkret por ky realitet haset edhe në Shqipëri pasi nga pervoja mund të themi që ekziston ose ekzistojnë banka që kushtezojnë huamarrësit e tyre student për të punuar për një kohë të caktuar me bankën që e ka kredituar.***

*Tabela 1.12 A ofrojnë ofrojë bankat në Shqipëri kredi për të sapo martuarit*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Nr. Individeve | **38** | **31** |

**Tabela 1.12**

**Grafiku 1.12**

*Tabela 2.12 A ofrojnë ofrojë bankat në SHBA Connecticut kredi për të sapo martuarit*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Nr. Individeve | **16** | **44** |

**Tabela 2.12**

**Grafiku 2.12**

***Duke iu referuar grafikut të mësipërm mund të themi që në Shqipëri bankat janë më të prirura të ofrojnë kredi për të sapomartuarit sesa në Amerikë, kjo diferencë ndoshta lidhet me kulturën dhe qëndrueshmerinë e marrëdhënieve më të madhe familiare se ne Amerike.***

*Tabela 1.13: Shkaku i kredive te keqija në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[51]](#footnote-52) | b[[52]](#footnote-53) | c[[53]](#footnote-54) | d[[54]](#footnote-55) |
| Nr. I Individeve | **28** | **7** | **31** | **3** |

**Tabela 1.13**

*Tabela 2.13: Shkaku i kredive te keqija në SHBA Connecticut*

**Grafiku 1.13**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Nr. Individeve | **25** | **5** | **10** | **20** |

**Tabela 2.13**

**Grafiku 2.13**

***Në Shqipëri sipas të intervistuarve, shkaku dominues i kredive të këqija është papërgjegjshmëria e individëvedhe likuditeti i dobet ne tregun shqiptare, ndërsa në Amerikë shkaku është rënia e nivelit të të ardhurave të individëve.***

**Rezultatet e kërkimit në Durrës dhe Tiranë**

*Tabela 3.1 Gjinia e të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gjinia | Mashkull | Femer |
| Nr Individeve | **41** | **57** |

**Tabela 3.1**

**Grafiku 3.1**

*Tabela 4.1 Gjinia e të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gjinia | Mashkull | Femer |
| Nr Individeve | **44** | **26** |

**Tabela 4.1**

**Grafiku 4.1**

***Nga pyetsorët na rezultoi një raport i përafërt me të dhënat e gjendjes civile në Durrës 42 % femra ndërsa në Tiranë afro 39% një tregues i mirë ky i një zgjedhje përfaqesuese për sa i takon gjinisë.***

*Tabela 3.2 Mosha e të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[55]](#footnote-56) | b[[56]](#footnote-57) | c[[57]](#footnote-58) | d[[58]](#footnote-59) | e[[59]](#footnote-60) | f[[60]](#footnote-61) |
| Mashkull | **23** | **5** | **3** | **6** | **1** | **3** |
| Femer | **32** | **9** | **9** | **4** | **1** | **2** |

**Tabela 3.2**

*Tabela 4.2 Mosha e të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e | f  **Grafiku 3.2** |
| Mashkull | **27** | **6** | **5** | **6** | **0** | **0** |
| Femer | **13** | **3** | **5** | **5** | **0** | **0** |

**Tabela 4.2**

**Grafiku 4.2**

***Mosha 20-29 vjec na rezultoi dominuese afro 56 % në Durrës dhe 65 %, në Tiranë një tregues i një popullimi relativisht të ri.***

*Tabela 3.3 Gjëndja familjare e të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[61]](#footnote-62) | b[[62]](#footnote-63) | c[[63]](#footnote-64) | d[[64]](#footnote-65) |
| Mashkull | **13** | **4** | **5** | **19** |
| Femer | **22** | **9** | **0** | **26** |

**Tabela 3.3**

**Grafiku 3.3**

*Tabela 4.3 Gjëndja familjare e të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **13** | **3** | **0** | **28** |
| Femer | **10** | **0** | **1** | **15** |

**Tabela 4.3**

**Grafiku 4.3**

***Në tëresinë e tyre rezulton që peshën më të madhe si në Tirane ashtu edhe Durrës e zenë beqarët kjo ndoshta është nje trend që po zhvillohet së fundi pasi statistikat e shkuara flasin për një raport më te sheshtë në marrëdhenie me martesën.***

*Tabela 3.4 Vendbanimi i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[65]](#footnote-66) | b[[66]](#footnote-67) | c[[67]](#footnote-68) |
| Mashkull | **4** | **30** | **7** |
| Femer | **1** | **51** | **5** |

**Tabela 3.4**

*Tabela 4.4 Vendbanimi i të intervistuarve në Tiranë*

**Grafiku 3.4**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Mashkull | **1** | **43** | **0** |
| Femer | **1** | **25** | **0** |

**Tabela 4.4**

**Grafiku 4.4**

***Nga vezhgimi është densiteti i lartë i perqëndrimit të popullsise në qëndrat urbane që prodhon efektet e lartëpërmendura pasi edhe pse popullsia është homogjene dhe në kushte të vështira ekonomikë si shkak i mosmirëspecializimit në tregun e punën. Megjithatë mund të themi se ekziston një prirje agresive për tu përqendruar në zona urbane.***

*Tabela 3.5 Arsimi i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[68]](#footnote-69) | b[[69]](#footnote-70) | c[[70]](#footnote-71) | d[[71]](#footnote-72) |
| Mashkull | **3** | **3** | **30** | **5** |
| Femer | **2** | **11** | **32** | **12** |

**Tabela 3.5**

**Grafiku 3.5**

*Tabela 4.5 Arsimi i të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **0** | **6** | **36** | **2** |
| Femër | **0** | **0** | **25** | **1** |

**Tabela 4.5**

**Grafiku 4.5**

***Ajo qe bie ne sy është mungesa zyrtare e analfabetizmit dhe për më tepër ne Tiranë ku nuk rezultoi asnje me arsim 8 ose 9 vjecar, pjesa tjetër është në raport të kënaqshëm arsimimi.***

*Tabela 3.6 Tipi i personalitetit i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[72]](#footnote-73) | b[[73]](#footnote-74) |
| Mashkull | **15** | **26** |
| Femër | **38** | **19** |

**Tabela 3.6**

**Grafiku 3.6**

*Tabela 4.6 Tipi i personalitetit i të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b |
| Mashkull | **12** | **32** |
| Femer | **14** | **12** |

**Tabela 4.6**

**Grafiku 4.6**

***Nga të dhënat e mësipërme të përfituara nga pyetsorët na rezultoi që gjinia është faktor i rëndeshëm pasi kemi dominancë të theksuar të prezencës së femrave me një tip, kundërshtues, konkurues me vetebesim.***

*Tabela 3.7 Sigurimi i të ardhurave i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[74]](#footnote-75) | b[[75]](#footnote-76) | c[[76]](#footnote-77) | d[[77]](#footnote-78) | e[[78]](#footnote-79) |
| Mashkull | **16** | **13** | **6** | **5** | **1** |
| Femer | **20** | **19** | **3** | **12** | **3** |

**Tabela 3.7**

**Grafiku 3.7**

*Tabela 4.7 Sigurimi i të ardhurave i të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e |
| Mashkull | **20** | **15** | **2** | **2** | **5** |
| Femer | **7** | **13** | **1** | **3** | **2** |

**Tabela 4.7**

**Grafiku 4.7**

***Në të dy qytetet na rezulton si burimi më i rëndesishëm i të ardhurave sektori publik, duhet thënë se ky nuk është një reagues i mirë pasi, sektori publik është i angazhuar për të ezauruar ofertën e shërbimeve publuke dhe jo domosdoshmerisht një transferues të ardhurash,në një ekonomi tregu të lirë shteti nuk rekomandohet si aktor kryesorë pasi edhe nëse ekziston ky variant me siguri kjo eshte zgjidhje afatshkurtër.***

*Tabela 3.8 Niveli i të ardhurave i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[79]](#footnote-80) | b[[80]](#footnote-81) | c[[81]](#footnote-82) |
| Mashkull | **6** | **29** | **6** |
| Femer | **8** | **40** | **9** |

**Tabela 3.8**

*Tabela 4.8 Niveli i të ardhurave i të intervistuarve në Tiranë*

**Grafiku 3.8**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Mashkull | **4** | **34** | **6** |
| Femer | **3** | **19** | **4** |

**Tabela 4.8**

***Në të dy këto qytete dominon niveli mesatarë i të ardhuave.***

**Grafiku 4.8**

*Tabela 3.9 Llogaritë bankare i të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[82]](#footnote-83) | b[[83]](#footnote-84) | c[[84]](#footnote-85) | d[[85]](#footnote-86) |
| Mashkull | **9** | **23** | **6** | **3** |
| Femer | **27** | **23** | **6** | **1** |

**Tabela 3.9**

*Tabela 4.9 Llogaritë bankare i të intervistuarve në Tiranë*

**Grafiku 3.9**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **22** | **17** | **5** | **0** |
| Femer | **15** | **10** | **1** | **0** |

**Tabela 4.9**

**Grafiku 4.9**

***Në Tiranë dhe ne Durrës kemi shprehje të prezencës në mënyrë seroze të individeve të që i përdorin këto llogaritë bankare ky është një tregues i një konkluzioni statistikor drejte zvogëlimit të qarkullimit të parasë një faktor tejet i dëmshëm që mundëson realizimin e politikave efektive fiskalo-monetare.***

*Tabela 3.10 A janë në dijeni të intervistuarit në Durrës për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **20** | **21** |
| Femer | **27** | **30** |

**Tabela 3.10**

**Grafiku 3.10**

*Tabela 4.10 A janë në dijeni të intervistuarit në Tiranë për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **34** | **10** |
| Femer | **16** | **10** |

**Tabela 4.10**

***Në të dy qytetet na rezultoi një masë e konsiderueshme që është në dijeni të proceseve dhe sistemit banker.***

**Grafiku 4.10**

*Tabela 3.11 A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në Durrës*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **28** | **13** |
| Femer | **52** | **5** |

**Tabela 3.11**

**Grafiku 3.11**

*Tabela 4.11 A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në Tiranë*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **34** | **10** |
| Femer | **16** | **10** |

**Tabela 4.11**

***Në të dy këto qytete gjendja ekonomike është një problem serioz, ku dominon dukshëm edhe në vendimet financiare.***

**Grafiku 4.11**

*Tabela 3.12 Për çfarë i shpenzojnë kursimet të intervistuarit në Durrës*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[86]](#footnote-87) | b[[87]](#footnote-88) | c[[88]](#footnote-89) | d[[89]](#footnote-90) | e[[90]](#footnote-91) | f[[91]](#footnote-92) | g[[92]](#footnote-93) |
| Mashkull | **9** | **14** | **2** | **11** | **0** | **2** | **3** |
| Femer | **13** | **15** | **6** | **14** | **5** | **0** | **4** |

**Tabela 3.12**

**Grafiku 3.12**

*Tabela 4.12 Për çfarë i shpenzojnë kursimet të intervistuarit në Tiranë*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e | f | g |
| Mashkull | **9** | **14** | **1** | **17** | **0** | **1** | **2** |
| Femer | **2** | **7** | **2** | **10** | **3** | **0** | **2** |

**Tabela 4.12**

**Grafiku 4.12**

***Vlenë për tu theksuar që në Durrës kemi një tiparë më të dukshem të konsumerizmit se sa në Tiranë, por në të dy rastet kjo është në plan të dytë.***

*Tabela 3.13 A do të konsultoheshin me një specialist të financave për menaxhimin e financave të tyre të intervistuarit në Durrës*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **17** | **24** |
| Femer | **30** | **27** |

**Tabela 3.13**

**Grafiku 3.13**

*Tabela 3.13 A do të konsultoheshin me një specialist të financave për menaxhimin e financave të tyre të intervistuarit në Tiranë*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **40** | **4** |
| Femer | **21** | **5** |

**Tabela 4.13**

**Grafiku 4.13**

***Në Tiranë ekziston një prirje më e dukshme e predispozicionit për tu konsultuar me ekspert financiar.***

*Tabela 3.14 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në Durrës*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[93]](#footnote-94) | b[[94]](#footnote-95) | c[[95]](#footnote-96) | d[[96]](#footnote-97) | e[[97]](#footnote-98) |
| Mashkull | **23** | **3** | **8** | **1** | **6** |
| Femer | **39** | **0** | **13** | **0** | **5** |

**Tabela 3.14**

**Grafiku 3.14**

*Tabela 3.14 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në Tiranë*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e |
| Mashkull | **6** | **11** | **16** | **2** | **9** |
| Femer | **5** | **5** | **10** | **0** | **6** |

**Tabela 4.14**

**Grafiku 4.14**

***Njënga zgjedhjet e detyruara është konsumi i kursimeve në rast të mungese apo renies së fondeve.***

*Tabela 3.15 A ndikon kultura në marrjen e vendimeve financiare sipas të intervistuarëve në Durrës*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **36** | **5** |
| Femer | **53** | **4** |

**Tabela 3.15**

**Grafiku 3.15**

*Tabela 4.15 A ndikon kultura në marrjen e vendimeve financiare sipas të intervistuarëve në Tiranë*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **35** | **9** |
| Femer | **23** | **3** |

**Tabela 4.15**

**Grafiku 4.15**

***Kultuara mund të jetë një variabël që krijon diferenca jo në terma absolut por në relative. Në terma në absolut kemi raporte të rëndëshme dhe me masë të vogël të ndikimit të kulturës.***

**Rezultatet e kërkimit në Shqipëri dhe Amerikë**

*Tabela 5.1 Gjinia e të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gjinia | Mashkull | Femer |
| Nr Individeve | **85** | **83** |

**Tabela 5.1**

**Grafiku 5.1**

*Tabela 6.1 Gjinia e të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Gjinia | Mashkull | Femer |
| Nr Individeve | **58** | **42** |

**Tabela 6.1**

**Grafiku 6.1**

***Në kërkimin e kryer në Shqipëri dhe Amerikë meshkujt zënë përqindjen më të mëdha të intervistave.***

*Tabela 5.2 Mosha e të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[98]](#footnote-99) | b[[99]](#footnote-100) | c[[100]](#footnote-101) | d[[101]](#footnote-102) | e[[102]](#footnote-103) | f[[103]](#footnote-104) |
| Mashkull | **50** | **11** | **8** | **12** | **1** | **3** |
| Femer | **45** | **12** | **14** | **9** | **1** | **2** |

**Tabela 5.2**

**Grafiku 5.2**

*Tabela 6.2 Mosha e të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e | f |
| Mashkull | **21** | **26** | **0** | **11** | **0** | **0** |
| Femer | **29** | **13** | **0** | **0** | **0** | **0** |

**Tabela 6.2**

**Grafiku 6.2**

***Mosha dominuese e të intervistuarve në Shqipëri dhe Amerikë është 20-29 vjeç.***

*Tabela 5.3 Gjëndja familjare e të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[104]](#footnote-105) | b[[105]](#footnote-106) | c[[106]](#footnote-107) | d[[107]](#footnote-108) |
| Mashkull | **26** | **7** | **5** | **47** |
| Femer | **32** | **9** | **1** | **41** |

**Tabela 5.3**

**Grafiku 5.3**

*Tabela 6.3 Gjëndja familjare e të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **26** | **11** | **11** | **10** |
| Femer | **15** | **0** | **1** | **26** |

**Tabela 6.3**

**Grafiku 6.3**

***Gjatë kërkimit në Shqipëri përqindjen më të madhe e zënë të intervistuarit beqar, ndërsa në Amerikë përqindjen më të madhe e zënë të intervistuarit e martuar.***

*Tabela 5.4 Vendbanimi i të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[108]](#footnote-109) | b[[109]](#footnote-110) | c[[110]](#footnote-111) |
| Mashkull | **5** | **73** | **7** |
| Femer | **2** | **76** | **5** |

**Tabela 5.4**

*Tabela 6.4 Vendbanimi i të intervistuarve në SHBA Connecticut*

**Grafiku 5.4**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Mashkull | **0** | **40** | **18** |
| Femer | **0** | **18** | **24** |

**Tabela 6.4**

**Grafiku 6.4**

***Një pjesë e konsiderueshme e të intervistuarit në Shqipëri dhe në Amerikë siç e shohim dhe nga grafiku jetojnë në zona urbane dhe një pakicë në zona gjysëm-urbane. Por në Shqipëri janë intervistuar dhe individ që jetojnë në zonat rurale edhe pse zënë një përqindje të vogël.***

*Tabela 5.5 Arsimi i të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[111]](#footnote-112) | b[[112]](#footnote-113) | c[[113]](#footnote-114) | d[[114]](#footnote-115) |
| Mashkull | **3** | **9** | **66** | **7** |
| Femer | **2** | **11** | **57** | **13** |

**Tabela 5.5**

*Tabela 6.5 Arsimi i të intervistuarve në SHBA Connecticut*

**Grafiku 5.5**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **0** | **10** | **40** | **8** |
| Femer | **0** | **17** | **12** | **13** |

**Tabela 6.5**

**Grafiku 6.5**

***Në Shqipëri të intervistuarit kanë qënë me arsim 9 vjeçar, të mesëm, universitar, pas universitar, por dominojnë të intervistuarit me arsim Universitar. Në Amerikë zënë një përqindje të madhe të intervistuar me arsim Universitar, të intervistuarit me arsim 9-vjeçar zënë 0%.***

*Tabela 5.6 Tipi i personalitetit i të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[115]](#footnote-116) | b[[116]](#footnote-117) |
| Mashkull | **20** | **65** |
| Femer | **55** | **28** |

**Tabela 5.6**

*Tabela 6.6 Tipi i personalitetit i të intervistuarve në SHBA Connecticut*

**Grafiku 5.6**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b |
| Mashkull | **20** | **38** |
| Femer | **34** | **8** |

**Tabela 6.6**

**Grafiku 6.6**

***Siç mund të shikohet nga dy grafiqet e mësipërme shumica e femrave mbartin personalitet të Tipit A, ndërsa shumica e meshkujt mbartin personalitet të tipit B. I njëjti përfundim vlen për të dy vendet. Kjo tregon qartë se femrat janë më tepër kundërshtare të rriskut.***

*Tabela 5.7 Sigurimi i të ardhurave i të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[117]](#footnote-118) | b[[118]](#footnote-119) | c[[119]](#footnote-120) | d[[120]](#footnote-121) | e[[121]](#footnote-122) |
| Mashkull | **36** | **28** | **8** | **7** | **6** |
| Femer | **27** | **32** | **4** | **15** | **5** |

**Tabela 5.7**

**Grafiku 5.7**

*Tabela 6.7 Sigurimi i të ardhurave i të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e |
| Mashkull | **2** | **41** | **0** | **2** | **13** |
| Femer | **0** | **34** | **0** | **0** | **8** |

**Tabela 6.7**

**Grafiku 6.7**

***Në Shqipëri të intervistuarit i sigurojnë më shumë të ardhurat e tyre nga puna në sektorin publik dhe atë privat. Në dallim nga vendi ynë të intervistuarit në Amerikë që i sigurojnë të ardhurat nga sektori publik zë një përqindje shum ëmë të vogël, gjithashtu mund të themi që Shqipëria një pjesë të konsiderueshmetë të të ardhurave i siguron nga emigracioni, në ndryshim nga Amerika që ky fenomen nuk është shumë dominues.***

*Tabela 5.8 Niveli i të ardhurave i të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[122]](#footnote-123) | b[[123]](#footnote-124) | c[[124]](#footnote-125) |
| Mashkull | **10** | **63** | **12** |
| Femer | **11** | **59** | **13** |

**Tabela 5.8**

**Grafiku 5.8**

*Tabela 6.8 Niveli i të ardhurave i të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c |
| Mashkull | **17** | **14** | **11** |
| Femer | **8** | **17** | **17** |

**Tabela 6.8**

**Grafiku 6.8**

***Grafikët e mësipërm na tregojnë që të intervistuarit e të dy vendeve jetojnë në një nivel mesatar jetese. Por ky përfundim nuk mund të merret si i mirqën pasi Shqipëria dhe Amerika janë dy vende shumë të ndyshëm nga aspekti ekonomik, politik, kulturor etj. I vetmi përfundim me rëndësi është fakti që në Amerikë femrat me një nivel jetese të lartë zënë një përqindje të madhe ndërsa në Shqipëri femrat akoma nuk janë të integruara dhe të pavaruar plotësisht në tregune punës sa të krijojnë një nivel jetese të lartë.***

*Tabela 5.9 Llogaritë bankare të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[125]](#footnote-126) | b[[126]](#footnote-127) | c[[127]](#footnote-128) | d[[128]](#footnote-129) |
| Mashkull | **31** | **40** | **11** | **3** |
| Femer | **42** | **33** | **7** | **1** |

**Tabela 5.9**

**Grafiku 5.9**

*Tabela 6.9 Llogaritë bankare të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d |
| Mashkull | **2** | **19** | **0** | **37** |
| Femer | **0** | **11** | **20** | **11** |

**Tabela 6.9**

**Grafiku 6.9**

***Të intervistuarit në Amerikë në dallim me të intervistuarit në Shqipëri disponojnë më shumë llogari bankare kjo vjen për shkak se në Amerikë të gjithë transaksionet kryhen me anë të bankës ndërsa në Shqipëri akoma përdoret pagesa me para në dorë.***

*Tabela 5.10 A janë në dijeni të intervistuarit në Shqipëri për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **54** | **31** |
| Femer | **43** | **40** |

**Tabela 5.10**

**Grafiku 5.10**

*Tabela 6.10 A janë në dijeni të intervistuarit në SHBA Connecticut për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **56** | **2** |
| Femer | **39** | **3** |

**Tabela 6.10**

**Grafiku 6.10**

***Në Amerikë të intervistuarit janë më tepër të informuar për rregullat e përgjithshme ligjore të Menaxhimit të Financave personale sesa në Shqipësi kjo vjen si pasojë e zhvillimit ekonomiko-politik dhe kulturor të vendit tonë.***

*Tabela 5.11 A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **71** | **14** |
| Femer | **78** | **5** |

**Tabela 5.11**

**Grafiku 5.11**

*Tabela 6.11 A ndikon gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare sipas të intervistuarve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **49** | **9** |
| Femer | **41** | **1** |

**Tabela 6.11**

**Grafiku 6.11**

***Siç mund të shohim nga përgjigjet e të intervistuarve në të dy vendet gjëndja ekonomike e një vendi në vendimet financiare luan një rol tepër të rëndësishëm.***

*Tabela 5.12 Për çfarë i shpenzojnë kursimet të intervistuarit në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[129]](#footnote-130) | b[[130]](#footnote-131) | c[[131]](#footnote-132) | d[[132]](#footnote-133) | e[[133]](#footnote-134) | f[[134]](#footnote-135) | g[[135]](#footnote-136) |
| Mashkull | **18** | **28** | **3** | **28** | **0** | **3** | **5** |
| Femer | **15** | **22** | **8** | **24** | **8** | **0** | **6** |

**Tabela 5.12**

**Grafiku 5.12**

*Tabela 6.12 Për çfarë i shpenzojnë kursimet të intervistuarit në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e | f | g |
| Mashkull | **2** | **31** | **10** | **13** | **0** | **0** | **2** |
| Femer | **0** | **13** | **11** | **8** | **5** | **5** | **0** |

**Tabela 6.12**

**Grafiku 6.12**

***Po të shohim grafikun e të intervistuarve në Shqipëri dalim në përfundimin se ato kursimet i depozitojë në bankë ose i investojnë në në biznese. Ndërsa të intervistuarit në Amerikë kursimet i depozitojë në bankë, investojnë në biznese dhe i investojnë në tregun e kapitaleve.***

*Tabela 5.13 A do të konsultoheshin me një specialist të financave për menaxhimin e financave të tyre të intervistuarit në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **57** | **28** |
| Femer | **51** | **32** |

**Tabela 5.13**

**Grafiku 5.13**

*Tabela 6.13 A do të konsultoheshin me një specialist të financave për menaxhimin e financave të tyre të intervistuarit në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **34** | **24** |
| Femer | **38** | **14** |

**Tabela 6.13**

**Grafiku 6.13**

***Nga përgjigjet e dhëna mund të nxjerrim si përfundim që si në Shqipëri dhe në Amerikë të intervistuarit do të donin të konsultoheshin me një specialist të financave për menaxhimin e financave të tyre.***

*Tabela 5.14 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në Shqipëri*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a[[136]](#footnote-137) | b[[137]](#footnote-138) | c[[138]](#footnote-139) | d[[139]](#footnote-140) | e[[140]](#footnote-141) |
| Mashkull | **29** | **14** | **24** | **3** | **15** |
| Femer | **44** | **5** | **23** | **0** | **11** |

**Tabela 5.14**

**Grafiku 5.14**

*Tabela 6.14 Si e menaxhojnë situatën nëse të ardhurat bien papritur të intervistuarit në SHBA Connecticut*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alternativat | a | b | c | d | e |
| Mashkull | **4** | **5** | **19** | **24** | **6** |
| Femer | **13** | **0** | **1** | **28** | **0** |

**Tabela 6.14**

**Grafiku 6.14**

***Nëse të ardhurat bien në Shqipëritë intervistuarit ulin shpenzimet, shenzojnë kursimet ose marrin kredi bankare. Në Amerikë nëse të ardhurat bien të intervistuarit shpenzojnë kursimet, shesin letra me vlerë aksione ose ulin shpenzimet.***

*Tabela 5.15 A ndikon kultura në marrjen e vendimeve financiare sipas të intervistuarëve në Shqipëri*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **71** | **14** |
| Femer | **76** | **7** |

**Tabela 5.15**

**Grafiku 5.15**

*Tabela 6.15 A ndikon kultura në marrjen e vendimeve financiare sipas të intervistuarëve në SHBA Connecticut*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Alternativat | Po | Jo |
| Mashkull | **49** | **9** |
| Femer | **39** | **7** |

**Tabela 6.15**

**Grafiku 6.15**

***Duke u nisur nga përgjigjet e të intervistuarve në të dy vendet themi se kultura ndikon në marrjen e vendimeve financiare.***

***BIBLIOGRAFI***

* Bajtelsmit, V. L., & Bernasek, A. (1996). Why do women invest differently than men? Financial Counseling and Planning, 7, 1-10. Bajtelsmit, V. L., Bernasek, A., & Jianakopolos, N. A. (1996). Gender effects in pension investment allocation decisions. Center for Pension and Retirement Research, 145-156.
* Bajtelsmit, V. L., & VanDerhei, J. A. (1997). Risk aversion and retirement income adequacy. In M. S. Gordon, O. S. Mitchell, & M. M. Twinney (Eds.), Positioning pensions for the twenty-first century. Philadelphia: University of Pennsylvania Press
* [Borden](javascript:void(0);), L.M.,  [Lee](javascript:void(0);), S., [Serido](javascript:void(0);), J. and [Collins](javascript:void(0);), D. 2008. Changing College Students' Financial Knowledge, Attitudes, and Behavior through Seminar Participation. [Journal of Family and Economic Issues](http://proquest.umi.com.proxy.foley.gonzaga.edu:2048/pqdweb?RQT=318&pmid=53465&TS=1278335573&clientId=10553&VInst=PROD&VName=PQD&VType=PQD). Vol. 29, Iss. 1; f. 23-41.
* Bell, E. & Lerman, R. I. (2005). Can Financial Literacy Enhance Asset Building? Opportunity and Ownership Project, The Urban Institute, 9(6), f 1-7.
* Berry, C. M., Gruys, M. L., & Sackett, P. R. (2006). Educational attainment as a proxy for cognitive ability in selection: Effects on levels of cognitive ability and adverse impact. Journal of Applied Psychology, 91(3), f 696-705.
* Cawood W. F and Associates Inc, Personal Finance for Seniour, FC&A, United States of America 2005, f. 100-300
* Biberaj. E, Shqiperia ne tranzicion -Rruga e vështirë drejt demokracisë 1990-2010, Shtëpia botuese: AiiS - Tirana Times, Viti: 2001
* BLONDAL, S., S. FIELD and N. GIROUARD (2002), “Investment in human capital through post-compulsory education and training: Selected efficiency and equity aspects”, OECD Economics Department Working Papers (forthcoming).
* [Duda](javascript:void(0);), F. R., [de Gennaro](javascript:void(0);), M., [Schubert](javascript:void(0);), R. 2006. Gender, Financial Risk, and Probability Weights. [Theory and Decision](http://proquest.umi.com.proxy.foley.gonzaga.edu:2048/pqdweb?RQT=318&pmid=53513&TS=1278336944&clientId=10553&VInst=PROD&VName=PQD&VType=PQD). Vol. 60, Iss. 2-3; f. 260- 283.
* Embrey, L., & Fox, J. (1997). Gender differences in the in vestment decision-making process. Financial Counseling and Planning, 8(2), 33-40.
* Fama. E, Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance, Journal of Financial Economics 49 (1998) 283—306,
* Friedman, M. Kapitalizmi dhe Liria, Tiranë : ISP & DITA 2000, 2005.
* Fowler, L. & Rattiner, J. (2005). Averting disaster. Financial Advisor, (August), 59-61.
* Fry, T.R.L, Mihajilo, S., Russell, R. and Brooks, R.2008. The factors influencing Saving in a Matched Savings Program: Goals, knowledge of Payment Instruments, and Other Behaviour. Journal of Family and Economic issues. Vol.29, Iss.2: f.234-251
* Gradanin: Izazovi i mogucnosti. Izveštaj o humanom razvoju.Kosove 2004. Prishtinë , 2004, f.1135
* Jay R. Ritter, Pacific basin Finance journal, Vol.11, No. 4 2003, f.429-437
* Kahneman, D., and Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, Econometrica 1979, fq 296-312,
* Kunen, S., Stamps, L., A Discriminant Function Analysis of Type A Behavior Personality, Educational and Psychological Measurement Winter 1991 51: f 923-929*.*
* Lyons, A. C., Hogarth, J., Schuchardt, J., Smith, T., & Toussaint-Comeau, M.(2003). Evaluating Outcomes of Personal Financial Education. Consumer Interests Annual, f. 49.
* Lyons, A. C., Palmer, L., Jayaratne, K. S. U., & Scherpf, E. (2005). Are We Making the Grade? A National Overview of Financial Education and Program Evaluation. University of Illinois Chicago Working Paper, No. 012. Retrieved October 15, 2005
* Hanna, S. D. & Chen, P. (1997). Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios. Financial Counseling and Planning, 8 (2), f. 17-26.
* Hinz, R. P., McCarthy, D. D., & Turner, J. A. (1997). Are women more conservative investors? Gender differ ences in participant-directed pension investments.
* Hung, A., Parker, A.M., & Yoong, J. (2009). Defining and Measuring Financial Literacy. RAND Working Paper 708. September. Retrieved from <http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/working_papers/2009/RAND_WR708.pdf>
* Hogarth, J. M. (2002). Financial Literacy and Family & Consumer Sciences. Journal of Family & Consumer Sciences, 94(1), f. 14-28.
* Higgins, David P. (1983). Integrating a personal financial planning major into existing curricula, Journal of Financial Education, Fall, 3 f.1-36.
* Hilgert, Marianne, Jeanne Hogarth and Sandra Beverly (2008); House Hold Financial Management: “The connection between knowledge and behaviour”
* Moffitt, D. (1977, January 24). How some professional pension-planning ideas can show how much to save for retirement. Wall Street Journal, f. 34.
* Mit`hat Mema, Kseanela Sotirofski, Ulpian Hoti, Europian scientific journal, Society for gender equality, March 2011, Vol.10
* Modigliani, F. and Bumberg, R. (1954) Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data, Post Keynesian Economics, Rutgers University Press,1954.
* Peterson, B. (2006). Are households with complex financial management issues more likely to use a financial planner? Thesis, University of Wisconsin - Madison.
* Purcell, J. (1997, April 17). A good question. People Management, f. 40.
* Yuh, Y., & Hanna, S. (1997). The Demand for Risky As sets in Retirement Portfolios. Proceedings of the Academy of Financial Services
* Yuh, Y. & Hanna, S. D. (2010). Which households think they save? Journal of Consumer Affairs, 44(1), f .70-97.
* Schuller, T. 2001. "The Complementary Roles of Human and Social Capital." ISUMA - Canadian Journal of Policy Research, Spring 2001: 18-24.
* Salisbury, D. (1997, July 23). Speech to TIAA-CREF/ASEC, Seminar. New York.
* Viceira, L. M., Life-cycle funds (2007, May 22). Available: http://ssrn.com/abstract=988362.
* [Wilhelmson](javascript:void(0);), K., [Andersson](javascript:void(0);), A., [Waern](javascript:void(0);), M. and [Allebeck](javascript:void(0);), P. 2005. Elderly people's perspectives on quality of life. [Ageing and Society](http://proquest.umi.com.proxy.foley.gonzaga.edu:2048/pqdweb?RQT=318&pmid=14190&TS=1278337631&clientId=10553&VInst=PROD&VName=PQD&VType=PQD). Vol. 25, Part 4, f. 585-601.
* Warschauer, T. (2008). The economic benefits of personal financial planning. Proceedings of the Academy of Financial Services.

***Marr nga interneti:***

<http://www.bankofalbania.org/web/Skema_e_llogaritjes_se_kohezgjatjes_se_planit_te_kursimit_5282_1.php>

[http:/www.bankofalbania.org/web/Instrumente\_llogaritese\_5250\_1.php](http://www.bankofalbania.org/web/Instrumente_llogaritese_5250_1.php)

[http://www.bankofalbania.org/web/Skema\_e\_administrimit\_te\_te\_ardhurave\_5279\_1.ph](http://www.bankofalbania.org/web/Skema_e_administrimit_te_te_ardhurave_5279_1.php)

<http://www.bankofalbania.org/web/pub/kapitulli_ii_zhvillimet_makroekonomike_4883_1.pdf>

<http://www.instat.gov.al/al/themes/arsimi.aspx>

<http://www.instat.gov.al/media/181786/pbbt_publikim_t3_2012.pdf>

<http://amf.gov.al/news.asp?id=847>

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\_explained/index.php/Unemployment\_statistics

http://www.instat.gov.al/al/themes/arsimi.aspx

***CV***

***Emri dhe Mbiemri:*** Sanie DODA

***Vendbanimi:*** Durrës, Shqipëri

***Edukimi:*** 2009-2012: Universiteti “Aleksander Moisiu”, Fakulteti i Biznesit, shkolla Doktorale

2006-2077: Universiteti i Tiranës, Fakulteti Ekonomik, Msc. në Bank-Financë

1984-1988: Universiteti Bujqësor i Tiranës, Fakulteti Ekonomik

***Eksperiencë pune:*** Lektore Universiteti “Aleksander Moisiu”

Nëndrejtoreshë në shkollën e Mesme Golem

Shefe Finance në shkollën e Mesme Golem

Mësuese Matematike në shkollën e Mesme Golem

***Konferencë, Artikuj***

Doda. S, 2012: Gender influence on Persnal Finance management, Glogus, Prishtinë Kosovë

Doda. S, 2011: Externalities, Role of state and Global market, Institutii financave Kosove, Prishtinë

Doda. S, 2011: Market segmentation for travel and turism markets, Universiteti “Aleksander Moisiu”, Durrës, Shqipëri

Doda. S, 2011, A required Innovation for sustainable development in Albania, Universiteti i Prishtinës, Universiteti Zenica, Universiteti Europjan Dukagjini, Prishtinë, Kosovë

Doda. S, 2013: The importance of family budgeting in personal , Qendra per hulumtime ekonomike, Ulqin, Mali Zi

Doda. S: Thellimi i konceptit te turizmit si një nga kushtet e zhvillimit te tij, Qendra për hulumtime ekonomike, Ulqin, Mali Zi

Doda. S, 2012: The challenges of the present and future for sustainable turism in Albania, Mediterranean journal of social science (ISSN 2039-2117), Vol 3, 627- 639.

Doda. S, 2011: Management of personal finances- Influencis factor, International Revieë of business and social science Neëspaper, Vol. 1

Doda. S, 2011: Management of change of organization, Social and economic Albania neëspaper, No. 5, 201

Doda. S, 2012: Economic challenges in Kosovo, European scientific journal. Vol 8, 124

***Libër***

Doda, Sanie: The importance of Personal Finance, LAP LAMBERT Academic Publishing ISBN-13: 978-3659332029 , Germany, January 2013

1. Ligjin nr.7702, datë 22.4.1993,Dekret nr.756, datë 13.1.1994, Dekret nr.1437, datë 1.4.1996, Neni 1 [↑](#footnote-ref-2)
2. http://amf.gov.al/pdf/publikime2/edukimi/letra/cInstrumentet%20Financiare%20dhe%20Letrat%20me%20Vlere%20-%20Material%20Edukues%20%28PDF%29.pdf [↑](#footnote-ref-3)
3. Fondi Monetar Ndërkombëtar [↑](#footnote-ref-4)
4. Më të rëndësishmet ishin : “ Vefa Holding”, “Gjallica”, “Xhaferri”, “Populli”, “ Kamberi” dhe “Sudja”. [↑](#footnote-ref-5)
5. http://www.bankofalbania.org/web/pub/kapitulli\_ii\_zhvillimet\_makroekonomike\_4883\_1.pdf [↑](#footnote-ref-6)
6. http://www.instat.gov.al/media/181786/pbbt\_publikim\_t3\_2012.pdf [↑](#footnote-ref-7)
7. Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) është një shoqatë jofitimprurëse që menaxhon, zhvillon dhe operon në lidhje me planifikimin financiar. [↑](#footnote-ref-8)
8. Financial Planning Curriculum Framework". Financial Planning Standards Board. 2011. Retrieved 7 April 2012. [↑](#footnote-ref-9)
9. Princeton WordNet [↑](#footnote-ref-10)
10. http://amf.gov.al/news.asp?id=847 [↑](#footnote-ref-11)
11. http://amf.gov.al/news.asp?id=847 [↑](#footnote-ref-12)
12. trashëgosh [↑](#footnote-ref-13)
13. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\_explained/index.php/Unemployment\_statistics [↑](#footnote-ref-14)
14. http://open.data.al/sq/lajme/lajm/lang/sq/id/144/Shkalla-e-Papunesise-Historike-ne-Shqiperi [↑](#footnote-ref-15)
15. http://www.instat.gov.al/al/themes/arsimi.aspx [↑](#footnote-ref-16)
16. http://www.instat.gov.al/al/themes/arsimi.aspx [↑](#footnote-ref-17)
17. Zë vendin e 88-të [↑](#footnote-ref-18)
18. http://www.instat.gov.al/al/themes/arsimi.aspx [↑](#footnote-ref-19)
19. http://www.instat.gov.al/al/themes/niveli-i-jetes%C3%ABs.aspx [↑](#footnote-ref-20)
20. Vrojtimi i matjes së Standartit të jetesës [↑](#footnote-ref-21)
21. Zhvillimi Njerzor [↑](#footnote-ref-22)
22. Kapitali Njerzor [↑](#footnote-ref-23)
23. Zhvillimit Human [↑](#footnote-ref-24)
24. Konkurrues, i rëndësishëm, kundërshtues, agresiv ndjenjë e fortë e urgjencës, gjithmonë duke bërë dy ose më shumë gjëra në të njëjtën kohë. [↑](#footnote-ref-25)
25. I qetë, gjakftohtë, pasiv, nuk nxiton në bërjen e gjërave dhe i duruar. [↑](#footnote-ref-26)
26. Competitive, important, controversial, aggressive strong sense of urgency, always doingtwo or more things at the same time. [↑](#footnote-ref-27)
27. Quiet, serene, passive, not rushing into making things and be patient. [↑](#footnote-ref-28)
28. Gjatë afatit të maturimit [↑](#footnote-ref-29)
29. Kur duan të mbyllin mardhënien me bankën [↑](#footnote-ref-30)
30. Kur duan të përfitojnë shërbime bankare [↑](#footnote-ref-31)
31. Të gjitha rastet e mësipërme [↑](#footnote-ref-32)
32. Shumë [↑](#footnote-ref-33)
33. Pak [↑](#footnote-ref-34)
34. Aspak [↑](#footnote-ref-35)
35. Konsumatore [↑](#footnote-ref-36)
36. Për shtëpi [↑](#footnote-ref-37)
37. Biznes [↑](#footnote-ref-38)
38. Shumë [↑](#footnote-ref-39)
39. Pak [↑](#footnote-ref-40)
40. Aspak [↑](#footnote-ref-41)
41. 20-29 vjeç [↑](#footnote-ref-42)
42. 30-39 vjeç [↑](#footnote-ref-43)
43. 40-49 vjeç [↑](#footnote-ref-44)
44. 50-59 vjeç [↑](#footnote-ref-45)
45. Për shtëpi [↑](#footnote-ref-46)
46. Për mobilim [↑](#footnote-ref-47)
47. Për udhëtim [↑](#footnote-ref-48)
48. Investim [↑](#footnote-ref-49)
49. Arsimim [↑](#footnote-ref-50)
50. Tjetër [↑](#footnote-ref-51)
51. Rënia e nivelit të ardhurave të individëve [↑](#footnote-ref-52)
52. Niveli i ulët kulturor i individëve [↑](#footnote-ref-53)
53. Papërgjegjshmëria e individëve [↑](#footnote-ref-54)
54. Tjetër [↑](#footnote-ref-55)
55. 20-29 vjeç [↑](#footnote-ref-56)
56. 30-39 vjeç [↑](#footnote-ref-57)
57. 40-49 vjeç [↑](#footnote-ref-58)
58. 50-59 vjeç [↑](#footnote-ref-59)
59. 60-69 vjeç [↑](#footnote-ref-60)
60. Tjetër [↑](#footnote-ref-61)
61. I/E martuar [↑](#footnote-ref-62)
62. Bashkjetesë [↑](#footnote-ref-63)
63. I/E divorcuar [↑](#footnote-ref-64)
64. Beqarë [↑](#footnote-ref-65)
65. Zonë rurale [↑](#footnote-ref-66)
66. Zonë urbane [↑](#footnote-ref-67)
67. Zonë gjysëm-urbane [↑](#footnote-ref-68)
68. 9-vjeçar [↑](#footnote-ref-69)
69. I mesëm [↑](#footnote-ref-70)
70. Universitar [↑](#footnote-ref-71)
71. Pas Universitar [↑](#footnote-ref-72)
72. [Konkurrues, i rëndësishëm, kundërshtues, agresiv ndjenjë e fortë e urgjencës, gjithmonë duke bërë dy ose më shumë gjëra në të njëjtën kohë.](file:///C:\\Documents%20and%20Settings\\Administrator\\Desktop\\REZULTATET\\REZULTATET%20E%20PYETSORIT%20NE%20DURRES.xls" \l "RANGE!G7)

    |  |  |  |
    | --- | --- | --- |
    |  |  |  |

    [↑](#footnote-ref-73)
73. [I qetë, gjakftohtë, pasiv, nuk nxiton në bërjen e gjërave dhe i duruar.](file:///C:\Documents%20and%20Settings\Administrator\Desktop\REZULTATET\REZULTATET%20E%20PYETSORIT%20NE%20DURRES.xls#RANGE!G8) [↑](#footnote-ref-74)
74. Puna mbështetja në sektorin publik [↑](#footnote-ref-75)
75. Puna në sektorin privat [↑](#footnote-ref-76)
76. Emigracioni dhe të tjera [↑](#footnote-ref-77)
77. Kombinimi a. b. c [↑](#footnote-ref-78)
78. Kombinimi a.dhe b. [↑](#footnote-ref-79)
79. I ulët [↑](#footnote-ref-80)
80. Mesatarë [↑](#footnote-ref-81)
81. I lartë [↑](#footnote-ref-82)
82. Asnjë [↑](#footnote-ref-83)
83. Një [↑](#footnote-ref-84)
84. Dy [↑](#footnote-ref-85)
85. Më shumë se dy [↑](#footnote-ref-86)
86. Për mallra konsumi [↑](#footnote-ref-87)
87. Do ti depozitoje ne banke ose nuk do ti tërhiqje nga llogaria [↑](#footnote-ref-88)
88. Do ti investoje në tregun e kapitaleve [↑](#footnote-ref-89)
89. Do ti investoje në biznesin tuaj [↑](#footnote-ref-90)
90. Do ti investoje në art dhe bizhuteri [↑](#footnote-ref-91)
91. Do tia jepje hua shokëv e dhe miqve [↑](#footnote-ref-92)
92. Tjetër [↑](#footnote-ref-93)
93. Ulin shpenzimet [↑](#footnote-ref-94)
94. Marrin hua nga të afërmit [↑](#footnote-ref-95)
95. Shpenzojnë kursimet [↑](#footnote-ref-96)
96. Shet letra me vlerë aksione [↑](#footnote-ref-97)
97. Marrin kredi bankare [↑](#footnote-ref-98)
98. 20-29 vjeç [↑](#footnote-ref-99)
99. 30-39 vjeç [↑](#footnote-ref-100)
100. 40-49 vjeç [↑](#footnote-ref-101)
101. 50-59 vjeç [↑](#footnote-ref-102)
102. 60-69 vjeç [↑](#footnote-ref-103)
103. Tjetër [↑](#footnote-ref-104)
104. I/E martuar [↑](#footnote-ref-105)
105. Bashkjetesë [↑](#footnote-ref-106)
106. I/E divorcuar [↑](#footnote-ref-107)
107. Beqarë [↑](#footnote-ref-108)
108. Zonë rurale [↑](#footnote-ref-109)
109. Zonë urbane [↑](#footnote-ref-110)
110. Zonë gjysëm-urbane [↑](#footnote-ref-111)
111. 9-vjeçar [↑](#footnote-ref-112)
112. I mesëm [↑](#footnote-ref-113)
113. Universitar [↑](#footnote-ref-114)
114. Pas Universitar [↑](#footnote-ref-115)
115. [Konkurrues, i rëndësishëm, kundërshtues, agresiv ndjenjë e fortë e urgjencës, gjithmonë duke bërë dy ose më shumë gjëra në të njëjtën kohë.](file:///C:\Documents%20and%20Settings\Administrator\Desktop\REZULTATET\REZULTATET%20E%20PYETSORIT%20NE%20DURRES.xls#RANGE!G7) [↑](#footnote-ref-116)
116. [I qetë, gjakftohtë, pasiv, nuk nxiton në bërjen e gjërave dhe i duruar.](file:///C:\Documents%20and%20Settings\Administrator\Desktop\REZULTATET\REZULTATET%20E%20PYETSORIT%20NE%20DURRES.xls#RANGE!G8) [↑](#footnote-ref-117)
117. Puna mbështetja në sektorin publik [↑](#footnote-ref-118)
118. Puna në sektorin privat [↑](#footnote-ref-119)
119. Emigracioni dhe të tjera [↑](#footnote-ref-120)
120. Kombinimi a. b. c [↑](#footnote-ref-121)
121. Kombinimi a.dhe b. [↑](#footnote-ref-122)
122. I ulët [↑](#footnote-ref-123)
123. Mesatarë [↑](#footnote-ref-124)
124. I lartë [↑](#footnote-ref-125)
125. Asnjë [↑](#footnote-ref-126)
126. NJë [↑](#footnote-ref-127)
127. Dy [↑](#footnote-ref-128)
128. Më shumë se dy [↑](#footnote-ref-129)
129. Për mallra konsumi [↑](#footnote-ref-130)
130. Do ti depozitoje ne banke ose nuk do ti tërhiqje nga llogaria [↑](#footnote-ref-131)
131. Do ti investoje në tregun e kapitaleve [↑](#footnote-ref-132)
132. Do ti investoje në biznesin tuaj [↑](#footnote-ref-133)
133. Do ti investoje në art dhe bizhuteri [↑](#footnote-ref-134)
134. Do tia jepje hua shokëv e dhe miqve [↑](#footnote-ref-135)
135. Tjetër [↑](#footnote-ref-136)
136. Ul shpenzimet [↑](#footnote-ref-137)
137. Merr hua nga të afërmit [↑](#footnote-ref-138)
138. Shpenzo kursimet [↑](#footnote-ref-139)
139. Shet letra me vlerë aksione [↑](#footnote-ref-140)
140. Merr kredi bankare [↑](#footnote-ref-141)