

NEWSLETTER No.5

“BUILDING COMMUNITIES OF KNOWLEDGE FOR COMPETITIVE MSE-S”

Priority Axis 1. Entrepreneurship & Innovation – Sp. Objective 1.3 Territories of Knowledge,
Project No. 1848, Subsidy Contract No BMP1/1.3/1848/2019,
Interreg V-B “Balkan – Mediterranean 2014 – 2020”

NË KËTË NUMËR

**Intervistë me Menaxherin e
Projektit “Building
Communities of Knowledge
for Competitive MSEs”-
Skills4MSEs**

- **Cilat janë aktivitetet kryesore që keni zhvilluar në kuadër të projektit.**
- **Cilat janë grupet ku e keni përqëndruar trajnimet dhe si keni arritur t’i identifikoni këto grupe.**
- **Pse jeni përqëndruar edhe në një grup të veçantë që janë sipërmarrësit, të cilët kanë dështuar një herë në sipërmarrjen e tyre?**

Fondacioni ABC

NË MBËSHTETJE TË SIPËRMARRJES DHE TË RINJVE



NGA ALTIN MUÇA

Profesor i Asociuar Doktor Shkencash

Cilat janë aktivitetet kryesore që keni zhvilluar në kuadër të projektit “Building Communities of Knowledge for Competitive MSEs”- Skills for MSEs.

Fondacioni ABC, që nga krijimi i tij e ka adresuar vëmendjen dhe ofron mbështetje konkrete në tre drejtime kryesore:

1. Përmirësim i klimës dhe komunikimit me biznesin
2. Ndërtim kapacitetesh, veçanërisht në sektorin e mikrofinancës dhe
3. Mbështetje për grupet në nevojë dhe shoqërinë civile

Sigurisht, mbështetja e sipërmarrësve ekzistues apo start-up, por pa lënë mënjane edhe grupet të tilla si gratë, të rinjtë, romët dhe etnitete të tjera, apo edhe grupeve të tjera si në rastin tonë sipërmarrësit e shansit të dytë (sipërmarrësit që kanë dështuar në një sipërmarrje të mëparshme dhe kërkojnë të rinisin përsëri) mbetet një ndër prioritetet tona dhe do të vazhdojë të jetë në fokusin e përpjekjeve të Fondacionit ABC për të përmirësuar kapacitetet e biznesit për të qenë konkurrues në treg si dhe për rrjedhojë edhe nivelin e jetesës dhe për rritjen e përfshirjes së grupeve vulnerabël në jetën aktive social-ekonomike në vend.

Misioni i Fondacionit ABC, në një pjesë të rëndësishme të tij, përfshin trajnimin dhe informimin e sipërmarrësve kryesisht në lidhje me njohuritë financiare për t’u mundësuar sipërmarrësve përshtatjen e planeve të tyre të biznesit me modelin e kërkuar në banka apo nga institucione financiare.



Ne jemi të ndërgjegjshëm që këto grupe zotërojnë realisht potenciale dhe kapacitete zhvillimi të pashfrytëzuara sa dhe siç duhet. Për të aktivizuar dhe gjallëruar këto kapacitete, ato kanë nevojë për informim adekuat, organizim, nxitje, ballafaqim me eksperiencë të suksesshme dhe të pranueshme për ta.

Në këtë kuadër, Fondacioni ABC realizon mbështetjen e tyre, nëpërmjet zhvillimit të aktiviteteve si dhe projekteve konkrete specifike, duke synuar që ato të jenë gjithmonë e më shumë të përfshira dhe të integruara me pjesën tjetër aktive të shoqërisë.

Me qëllim realizimin e misionit të tij, Fondacioni ABC është përfshirë si partner në projektin **“Building Communities of Knowledge for Competitive MSEs” – skills4MSEs**, i cili është një projekt shumë i rëndësishëm përse i përket trajnimit të sipërmarrësve dhe të rinjve, sipërmarrësve të shansit të dytë si dhe krijimit të një platforme online mësimi për të interesuarit.

Bazuar në sfidat kryesore që do të adresojë projekti si shkalla e lartë e papunësisë, sidomos papunësia afatgjatë tek të rinjtë; mangësitë e aftësive të punës dhe emigrimi i trurit, veçanërisht i njerëzve të aftë dhe profesionistë; pamundësia e njerëzve për t'u integruar në tregun e punës; nevoja për të lidhur mbështetjen e përgjithshme të biznesit me aftësimin profesional; Fondacioni ABC kontraktoi një ekspert të jashtëm për të kryer një studim mbi identifikimin e nevojave për trajnim, duke synuar të adresojë disa nga problemet kryesore që hasen sot në zhvillimin e sipërmarrjes së vogël dhe të mesme dhe në integrimin e të rinjve në tregun e punës.

Gjetjet e studimit treguan se evidentohet që ekzistojnë mundësi potenciale për trajnim dhe rritje të aftësive në fusha të tilla si gjenerim të ideve novative, rritje e kreativitet, përballja me konkurrencën, zhvillimi i fushatave promovuese dhe aftësive për marketing, hartimi i një plan biznesi përmes ndërtimit të pasqyrave financiare, si të përfitojnë një kredi, menaxhim të konfliktit në biznes, punë në grup, kontabilitet, etj.

Pra, në tërësinë e tij, studimi tregoi se edhe sipërmarrësit që aktualisht kanë një biznes relativisht të suksesshëm, ende kanë nevojë për rritje të kapacitetit të tyre profesional, për njohuri të reja në lidhje me menaxhimin e biznesit në mënyrë që ta fuqizojnë atë dhe ta bëjnë më konkurrues në treg. Kjo kryesisht përmes dizenjimit të produkteve e shërbimeve të reja, në varësi të nevojave në çdo treg rajonal në Shqipëri apo përmes zgjerimit të aktiviteteve ekzistuese që domosdoshmërisht kërkojnë shtim të kapaciteteve profesionale dhe financiare përkatësisht përmes trajnimeve dhe kredive. Nga vetë bizneset, trajnime të tilla për punonjësit ofrohen në nivele shumë të ulëta (më pak se 2% e xhiros vjetore të biznesit), gjë e cila të bën të mendosh se ekziston hapësirë dhe mundësi për trajnim të këtyre sipërmarrësve potencialë në lidhje me aftësitë bazike dhe ato të avancuara të sipërmarrjes.

Studimi tregoi gjithashtu se, lidhur me nivelin e interesimit të bizneseve për një platformë në internet që ofron trajnime për të zhvilluar më tej aftësitë e përmendura më lart, pjesa më e madhe e sipërmarrësve të intervistuar shprehin një interes të konsiderueshëm për këtë platformë.

Ky studim tregoi për identifikimin e nevojave për trajnim, shërbeu si një bazë për ndërtimin e moduleve të trajnimit, kryesisht module që lidhen me zhvillimin e aftësive të buta, joteknike që i nevojiten sipërmarrësve për të arritur suksesin e dëshiruar; gjenerimin e ideve për të nisur një biznes; njohja e tregut dhe përballimi i konkurrencës; planifikimi i biznesit; marketingu;

modelet e biznesit; përdorimi efektiv i mediave sociale etj.

Ne jemi të ndërgjegjshëm që një sipërmarrës duhet të pajiset me aftësi të reja për të pasur sukses në sipërmarrjen e tij, për t'ju përshtatur sa më mirë zhvillimeve të tregut dhe zhvillimeve të reja teknologjike. Një ndryshim rrënjësor teknologjik kërkon një sipërmarrës dinamik, i cili në vazhdimësi rrit njohuritë dhe përmirëson aftësitë e tij për të qënë i përgatitur të përballojë sfidat dhe konkurrencën.

Prandaj, ndër të tjera, ne kërkojmë të ngulisim tek pjesëmarrësit në trajnim konceptin se trajnimi i vazhdueshëm duhet të bëhet kulturë në jetën e tyre. Kjo do të thotë që mësimi gjatë gjithë jetës duhet të zbatohet si një kulturë dhe të mos ndalet pas diplomimit ose sipërmarrjes së suksesshme të biznesit.

Hulumtimet e ndryshme kanë treguar se formimi i sipërmarrësve potencialë përmes edukimit dhe trajnimit mund të ndihmojë rritjen ekonomike, duke stimuluar dhe njoftuar lehtësuar aktivitetet sipërmarrëse, të cilat nga ana tjetër mund të zvogëlojnë nivelin e papunësisë, të rrisin formimin e bizneseve të reja dhe të zvogëlojnë numrin e bizneseve që dështojnë.

Cilat janë grupet ku e keni përqëndruar trajnimet dhe si keni arritur t'i identifikoni këto grupe.

Sigurisht për të identifikuar grupet e sipërmarrësve dhe të rinjve që kërkojnë të rrisin aftësitë e tyre sipërmarrëse kërkon punë. Për këtë publikuam njoftimet në faqen tonë të internetit, si dhe në mediat sociale.

Në të njëjtën kohë bashkëpunuam me zyrat e punësimit në disa prej bashkive ku problemi i punësimit është më i ndjeshëm, për më tepër në një vend si shqipëria ku niveli i papunësisë është relativisht i lartë, dhe për më tepër ku pjesa më vulnerabël janë të rinjtë, gratë dhe grupet në nevojë.

Kemi bashkëpunuar edhe me Fondin Besa si një institucion financiar që ka njohje të mirë të bizneseve dhe sipërmarrësve pothuajse në të gjithë Shqipërinë. Me anë të një pyetësi të

shpërndarë në biznese arritëm të identifikojmë një numër të konsiderueshëm sipërmarrësish të interesuar, të cilët më pas u grupuan sipas interesave dhe nevojave specifike për trajnim.

Cilat janë modulet e trajnimit që keni zhvilluar deri në fund të muajit korrik?

Pavarësisht vështirësive që pati kjo periudhë kryesisht si pasojë e pandemisë gjatë gjithë periudhës kur u realizuan këto trajnime, janë zhvilluar 6 modulet e para të trajnimit.

Pjesëmarrja ka qënë e kënaqshme dhe jemi munduar që nëpërmjet rasteve konkrete dhe ushtrimeve të ndryshme të aktivizojmë pjesëmarrësit në mënyrë që të kenë mundësi të përfitojnë sa më shumë të jetë e mundur nga këto trajnime.

Këto trajnime shërbyen edhe si një mundësi më tepër për shkëmbim të eksperiencave midis pjesëmarrësve.

Ndër të tjera, pse jeni përqëndruar edhe në një grup të veçantë që janë sipërmarrësit, të cilët kanë dështuar një herë në sipërmarrjen e tyre?

Për ekonominë në tranzicion siç është ekonomia shqiptare që ka hyrë në tregun e konkurrencës së lirë pas viteve '90, ende nuk është arritur një ekuilibër i qenësishëm midis sektorëve të ekonomisë. Ndaj, përshtatja e bizneseve me avantazhet konkurruese detyrimisht ka bërë që numri i bizneseve që kanë falimentuar, kryesisht bizneset e vogla të jetë relativisht i lartë.

Është e vërtetë që një rëndësi të veçantë i kemi kushtuar edhe përfshirjes në trajnim të sipërmarrësve që kishin dështuar në biznes, me qëllim që t'i pajisim me njohuritë e duhura se si të rihyjnë në rrugën e biznesit. Ajo që kemi theksuar vazhdimisht në veprimtarinë tonë në kuadër të këtij projekti është se një sipërmarrës i përgatitur mirë, me një plan biznesi solid, që njeh mirë tregun, klientelën dhe konkurrencën ku operon, i cili di të lexojë shifrat dhe të kuptojë se si duhet të përshtatet në situata të ndryshme, ka shanse shumë më të mëdha për sukses.

E kemi vënë në vëmendje këtë nën-grup të veçantë sipërmarrësish, pasi është e njohur se

dështimi që përjeton një sipërmarrës shërben si një rezervuar i njohurive që është i rëndësishëm për suksesin e ardhshëm. Me shpresën se këta sipërmarrës do të “shërohen” dhe rishfaqen në krijimin e sipërmarrjeve të reja, ne hartuam një modul të veçantë për ta dhe kemi identifikuar një grup sipërmarrësish të cilët, pavarësisht eksperiencës së tyre, do të donin t’i ktheheshin sërish sipërmarrjes. Ende nuk e kemi zhvilluar këtë trajnim, por sigurisht që në trajnimet me sipërmarrësit e rinj, kemi angazhuar edhe sipërmarrës të shansit të dytë, duke përdorur dëshmitë e atyre që kanë parë një sipërmarrje të dështojë, e të ndajnë me të tjerët përvojën e tyre.

Është e rëndësishme të theksojmë se arsyet e dështimit të një sipërmarrje mund të jenë shumë të ndryshme nga ato të një sipërmarrje tjetër. Ndaj, pavarësisht hartimit të një moduli bazë, ndjehet nevoja për t’a përshtatur atë dhe për t’a “personalizuar” në mënyrë që ato të mund të mbështesin në mënyrë adekuate nevojat unike të sipërmarrësve të shansit të dytë. Ky trajnim do të ndihmojë këtë grup sipërmarrësish të shfrytëzojnë dhe përshtatin kompetencat e tyre ekzistuese, në krijimin e sipërmarrjeve të reja. Teoria e të mësuarit sipërmarrës sugjeron që dështimi ka një ndikim pozitiv në performancën e mëvonshme të sipërmarrjes. Për më tepër, dështimi i biznesit jo gjithmonë barazohet me rezultate negative; në shumë raste dështimi hedh themelet për suksesin e mëvonshëm të biznesit.

Por nga ana tjetër, dështimi nuk është një përfundim i paracaktuar për suksesin e mëvonshëm. Që sukcesi të pasojë dështimin është thelbësore që sipërmarrësi të mësojë nga përvoja e tij pasi dështimi i sipërmarrjes mund të jetë një mundësi për të mësuar.

Një qëndrim pozitiv ndaj dështimit mund të rrisë gatishmërinë e sipërmarrësve për të mësuar nga dështimet e tyre duke ndihmuar në ndryshimin e mendimeve dhe fitimin e njohurive në mënyrë që gabimet të mos përsëriten edhe

pse kjo mund të jetë e vështirë pasi kërkon që sipërmarrësi të pranojë shkaqet e dështimeve të tyre, cka do ti stimulojë sipërmarrësit të ndjekin mundësi të reja.

Prandaj është e rëndësishme për sipërmarrësin që të përdorë dështimin e biznesit si një mundësi për të mësuar nga gabimet e tyre për suksesin që do të pasojë. Për shkak të përvojës së mëparshme sipërmarrëse, ata kanë tendencë të kenë mësuar, kështu që posedojnë aftësi më të mëdha siç janë aftësitë menaxheriale, kanë njohuri për strategjitë dhe rrjetet me klientët dhe furnizuesit, të cilat mund të lidhen me suksesin e sipërmarrjes.

Mësimi nga dështimi u jep sipërmarrësve aftësi dhe fleksibilitet për të ndryshuar proceset e brendshme dhe të fillojnë sipërmarrje të reja me një përvojë të caktuar që është grumbulluar gjatë gjithë jetës së tyre.

Ne jemi të ndërgjegjshëm që një pengesë domethënëse për sipërmarrësit e shansit të dytë është stigma që rrethon një biznes të dështuar.

Shqetësimet kryesore janë falimentimi dhe efektet negative që një biznes i dështuar mund të ketë në familje, për shembull humbja e kursimeve, humbja e shtëpisë, shkatërrim i marrëdhënieve për shkak të këtij dështimi, etj. Por, pavarësisht dështimit dhe efekteve negative që mund të shkaktohen, disa sipërmarrës provojnë përsëri. Prandaj, është e rëndësishme të kuptohen motivet e tyre dhe çfarë i çon ata të hyjnë përsëri në sipërmarrje pasi të dështojnë një herë.

Ndikimi që një dështim i sipërmarrjes ka tek një sipërmarrës mund të zmadhohet ose zvogëlohet në varësi të kulturës në të cilën është rrënjësor sipërmarrësi. Stigma përshkruhet nga studiuesit si një përvojë agonizuese dhe ndonjëherë shqetësuese për sipërmarrësit e dështuar, e cila më pas parandalon fillimin e sipërmarrjeve të ardhshme.

Të gjitha këto arsye na çuan në nevojën që t’i drejtohem këtij grupi, duke i mbështetur ata në përpjekjet për të pasur sukses, bazuar në përvojën e tyre.