

# NEWSLETTER No.6

## “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 Trajnuesin e Projektit “Building Communities of Knowledge for Competitive MSEs”- Skills4MSEs**
- **Si ka rezultuar zhvillimi i trajnimeve**
- **Cilat janë sfidat kryesore me të cilat jeni përballur në zbatimin e sesioneve të trajnimit?**
- **Si po perceptohen trajnimet, veçanërisht nga të rinjtë dhe gratë?**
- **Mësimet e nxjerra nga këto trajnime**
- **Intervistë me pjesëmarrës në trajnim**
- **Intervistë me Menaxherin e Projektit**

## Fondacioni ABC NË MBËSHTETJE TË SIPËRMARRJES DHE TË RINJVE



**NGA SHKELZEN MARKU**  
**Doktor Shkencash**

**Si po shkojnë në përgjithësi trajnimet deri tani?**

Edhe pse përballë disa sfidave të rëndësishme, sidomos në fillim të vitit, për shkak të situatës së pandemisë COVID-19, tani, me përmirësimin relativ të situatës, seancat e trajnimit po shkojnë mjaft mirë.

Sipërmarrja luan një rol kritik në nxitjen e rritjes dhe zhvillimit ekonomik të vendit. Si të tillë e shoh me mjaft interes që Fondacioni ABC, në kuadër të projektit “Building Communities of Knowledge for competitive MSEs”, i ka fokusuar përpjekjet e tij në trajnimin e sipërmarrësve.

Nuk i shoh këto trajnime vetëm si një kontribut në rritjen e kapacitetit dhe njohurive të sipërmarrësve, por këto trajnime shkojnë përtej kësaj; ato përfshijnë në të njëjtën kohë përpjekjet për rrënjësimin e një shpirti sipërmarrës tek të rinjtë, sepse të rinjtë sot janë burimi i sipërmarrësve të ardhshëm.

Gjatë periudhës Prill - Gusht arritëm të realizojmë nëntë sesione trajnimi duke përfshirë më shumë se rreth 120 persona të trajnuar nga rajone të ndryshme të vendit.

**Cilat janë sfidat kryesore me të cilat jeni përballur në zbatimin e sesioneve të trajnimit?**

Siç u përmend më lart, kufizimet për të mbajtur takime publike për shkak të situatës së pandemisë COVID-19 shkaktuan disa vonesa në fillim. Më pas, me përmirësimin e situatës dhe lehtësimin e kufizimeve, filloi sezoni



i plotë i punës në bujqësi dhe turizëm dhe kështu njerëzit filluan të nxiteshin të vraponin pas bizneseve të tyre, duke lënë më pak kohë në dispozicion për të ndjekur trajnimet.

Megjithatë, ne u përpoqëm të bënim më të mirën për të përshtatur qasjen e zbatimit me situatën e re, duke përfshirë rritjen e përdorimit të mjeteve të komunikimit online, duke qenë më fleksibël për të përshtatur oraret e trajnimit si dhe për t'iu afruar sa më shumë vendndodhjes së pjesëmarrësve të synuar.

***Si po perceptohen këto trajnime, veçanërisht nga të rinjtë dhe gratë?***

Si të rinjtë ashtu edhe gratë janë dy target grupe të rëndësishme të projektit dhe projekti ka bërë përpjekje të veçanta për t'i përfshirë sa më shumë në seancat trajnuese.

Si rezultat, jam i lumtur që shoh se shumica e pjesëmarrësve ishin midis këtyre dy grupeve. Të dy grupet kanë treguar interes mjaft të lartë për lëndët e trajnimit. Megjithatë, niveli i interesit duket të jetë disi i ndryshëm për sa i përket lëndëve.

Gratë në përgjithësi duket se janë më të interesuara për temat që lidhen me aksesin në tregje dhe burimet financiare, ndërsa të rinjtë tregojnë më shumë interes për komunikimin dhe

mediat sociale, dixhitalizimin dhe dizajnimin e modeleve më inovative të biznesit.

***Bazuar në përvojën tuaj të deritanishme, cili mund të jetë "i vetmi" mësim i nxjerrë nga këto aktivitete?***

Seancat e trajnimit në grup janë të rëndësishme për transferimin e njohurive dhe aftësive të përgjithshme dhe kanë potencial për të arritur një numër të madh personash. Megjithatë, me rritjen e tipologjisë së aktiviteteve të biznesit në ditët e sotme, rritjen e paqëndrueshmërisë së tregjeve, rritjen e komunikimit dhe ndryshimin e shpejtë të sjelljeve të klientëve, specifikat e sfidave me të cilat përballet biznesi gjithashtu janë rritur ndjeshëm.

Në këtë kontekst, përveç trajnimeve në grup (që kanë të bëjnë me tema mjaft horizontale), bizneset rurale do të kishin nevojë për trajnime më të përshtatura me llojin e aktiviteteve që fermerët zhvillojnë si dhe për mentorim individual për t'i ndihmuar ata të trajtojnë më në thellësi sfidat e tyre specifike.

***Intervistë me Z. Selimaj***

***Trajnimi: Përgatitja e planit të biznesit***

***A mendoni se njerëzit e biznesit lindin apo bëhen?***

Kjo është një pyetje shumë e vështirë për t'ju përgjigjur.

Unë mendoj se ka diçka të lindur, e cila më pas zhvillohet, kur i vë vetes qëllimin për të zhvilluar një biznes. Të bëj biznes nuk ka qenë qëllimi im derisa një ditë mbeta pa punë dhe, i gjendur në vështirësi, mendova se mund të bëj diçka për të jetuar. Ishte ky moment që më dha mundësinë për të filluar biznesin tim. Tani, kur e kthej kokën pas, mendoj se ka qenë gjithnjë me mua instikti për të zhvilluar një biznes.

## **Pra, kur nisët biznesin, cilat ishin ambiciet tuaja për të? Kishit një plan biznesi?**

T'ju them të drejtën, me ndihmën e një miku, bëra një biznes plan modest për të bindur bankën të më jepte një hua prej 200 mijë lekësh, gjë që tregoi se do të fitoja mjaftueshëm në vitin e parë. Megjithëse u munduam të ishim shumë të kujdeshëm në llogaritjen e kostove dhe në parashikimet e aktiviteteve, mund të them se nuk isha i bindur se vërtetë do të mund të arrija të dilja me fitim në vitin e parë të aktivitetit.

Gjithashtu bëmë një parashikim të rrjedhjes së parasë, një llogari të fitimit dhe humbjes dhe gjithçka që parashikuam për atë vit të parë fatmirësisht u realizua. Unë e arrita saktësisht, çfarëdo që kisha parashikuar në planin e biznesit.

Kisha shumë fat që funksionoi mirë që në fillim dhe kjo bindi jo vetëm bankën për të financuar, por më bindi edhe mua se sa e rëndësishme ishte të bëja një plan biznesi, i cili do më tregonte se ku isha dhe ku do të shkoja në një periudhë të caktuar kohe.

## **Pra, ishte një kombinim i të diturit se ku doje të ishe në fund të vitit të parë dhe shfrytëzimit të mundësive që t'u paraqitën për të kryer një biznes?**

Pikërisht, në atë kohë nuk kuptoja mirë rëndësinë e hartimit të një biznesi plani dhe të planifikimit me detaje të gjithçkaje që kishte të bënte me biznesin. Pavarësisht të gjithave, unë nuk kisha as njohuritë e nevojshme për t'a bërë këtë. Pra, kisha shumë mangësi dhe ende e kam të vështirë të planifikoj vetë.

Pavarësisht se miku im ishte i gatshëm të më ndihmonte në hartimin e planit të biznesit, mendova se do të ishte shumë më mirë, nëse do aftësohesha të bëja vetë parashikimet dhe të gjykoja më mirë mbi ecurinë e biznesit.

Vërtetë e fillova biznesin për të mbijetuar vitin e parë, por unë besoj fuqimisht në realizimin e ambicioneve dhe qëllimeve të mia. Andaj, bazuar në "suksesin" e vitit të parë, në vitin e dytë doja të bëja diçka më të mirë. Kjo ishte edhe arsyeja përse mora pjesë në këtë trajnim. Nuk do doja të mohoja intuitën në zhvillimin e një biznesi, por e kuptoj se më e rëndësishme është të mësuarit.

## **Çfarë përfituat nga ky trajnim?**

Sigurisht që trajnimi është shumë i rëndësishëm dhe mendoj se më ndihmoi shumë të kuptoj konceptet bazë mbi të cilat mbështetet hartimi i një plani biznesi. Ky trajnim të jep elementet e duhur që të ndihmojnë në hartimin e planit të biznesit, i cili është një mjet që shërben për të krahasuar idetë, për të caktuar objektivat, për të planifikuar të ardhmen e biznesit.



Gjatë trajnimit u trajtua rëndësia e hartimit të një plani biznesi dhe të gjitha hapat e domosdoshëm të hartimit të tij, që nga mbledhja e informacionit dhe kërkimet deri në hartimin e dokumentit final.

Tani mund të them se kam një pasqyrë më të qartë se si do të ndjek zhvillimin e biznesit, ndërsa ai ka filluar të rritet. Nëse më parë e quaja një humbje kohe hartimin e një dokumenti të tillë, tani e kuptoj sa i rëndësishëm është për suksesin e sipërmarrjes.

Jam i sigurtë se duke pasur një plan të mirëhartuar do më ndihmojë të marr vendimin e duhur në kohën e duhur.

Gjithashtu, vetë i gjithë procesi i hartimit të planit të biznesit është një praktikë që ndihmon shumë dhe të jep përgjigje për shumë pyetje që mund të dalin gjatë këtij procesi. Pra është një ushtrim dhe eksperiencë e mirë.

Trajnimi më ndihmoi edhe të analizoj biznesin dhe të kuptoj nëse ajo që po bëj ja vlen dhe është me fitim apo jo. Sigurisht, unë nuk e zhvilloj biznesin për pasion, por shtysa kryesore është sigurimi i të ardhurave për familjen dhe planifikimi i saktë është ndoshta hapi më i rëndësishëm për realizimin e të ardhurave të synuara. Në të njëjtën kohë kuptova se plani i biznesit më ndihmon të vendos objektiva të arritshme dhe që kanë kuptim për biznesin tim dhe të shmang në një farë mënyre gabimet.

Një pikë tjetër e rëndësishme që kam kuptuar është se marketingu nuk duhet neglizhuar dhe ka nevojë të planifikohet kur, ku dhe pse. Sot tregu është agresiv përse i përket marketingut, dhe mendoj se duhet të caktoj një buxhet të caktuar përse i përket marketingut. Unë nuk jam shumë i aftë të zhvilloj fushata marketingu dhe po mendoj që shpejt të marr pjesë edhe në një trajnim në lidhje me marketingun. Sidomos jam i interesuar për marketingun në rrjetet sociale pasi mendoj se ka kosto më të ulët dhe duhen më pak mjetet në dispozicion.

Ajo që kam ditur që në fillim dhe e kam përforcuar gjatë këtij trajnimi është se sa rëndësi ka plani i biznesit kur planifikoj të marr një hua. Në fund të fundit çdo bankë është e interesuar të vendosë para një një biznes që është në duar të sigurta, rentabël dhe me perspektivë zhvillimi për të gjithë kohën e kredisë dhe më tej. Rasti im me kredinë e parë ma ka vërtetuar këtë.

Dua të theksoj se trajnimi më ndihmoi se si të kuptoj më mirë ambientin ku e zhvilloj biznesin, konkurrencën, tendencat e tregut etj.

Këto janë të gjithë elemente që duhen marrë në konsideratë në biznesin tim. Kërkimin e tregut e kam bërë në mënyrë modeste dhe sporadike, dhe ndonjëherë edhe kam gabuar, duke ofruar një produkt për të cilin nuk ka nevojë tregu apo për të cilin nuk e kam ditur se konkurrenca e ofronte me një çmim shumë më të mirë se unë. Kjo ka bërë që të kem humbje në biznes.

Më e rëndësishmja është se trajnimi më bëri të kuptoj se me anë të planit të biznesit risqet me të cilat përballet biznesi mund të bëhen më të menaxhueshëm kur ato parashikohen dhe krijohen mjetet për t'u mbrojtur prej tij. Pra në këtë mënyrë nuk ja lemë në dorë fatit menaxhimin e riskut.

Shumë nga këto elemente që përmenda, e kuptoj që janë të rëndësishëm për t'u marrë në konsideratë, por jo për të gjitha jam i aftë të veproj dhe të marr vendimin e duhur. Mendoj se do më duhet një periudhë më e gjatë të mësuari, nëpërmjet pjesëmarrjes në trajnime apo edhe nëpërmjet eksperiencave të mia, por e rëndësishme është se tashmë kuptoj rëndësinë e të gjithë këtyre elementeve, që të marra sëbashku kanë ndikim në suksesin e biznesit.

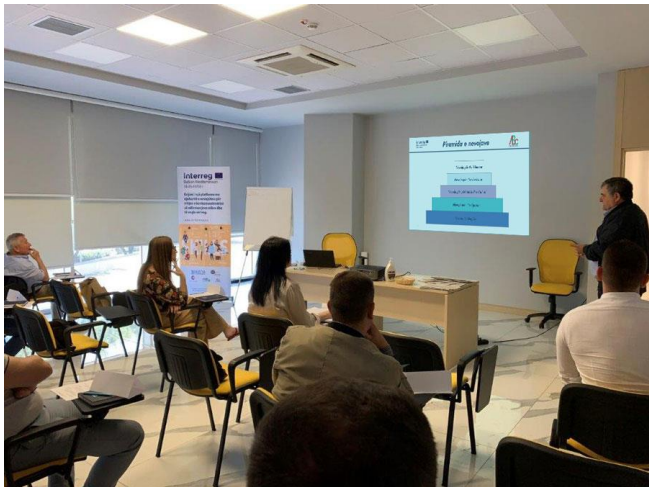
### **Çfarë mendoni se ishte e rëndësishme nga çka mësuat në trajnim?**

Ky trajnim, përpara se të më mësonte se si të parashikoj të ardhmen e biznesit, më mësoi se si të gjykoj mbi gjendjen aktuale të biznesit, si ta kuptoj më mirë se ku jam dhe mbi bazën e asaj se ku jam të filloj të ndërtoj të ardhmen. Nëpërmjet analizës SWOT mendoj se tashmë jam më i aftë të kuptoj më mirë biznesin tim. Kjo analizë më bën të kuptoj se cilat janë pikat e mia të forta, cilat janë mangësitë që kam dhe çfarë duhet të përmirësoj dhe si të shfrytëzoj mundësitë që më ofron tregu.

Gjithashtu, ky trajnim më bëri të mendoj dhe të kërkoj përgjigjet për çështje të tilla si:

- Sa para do të më duhen për të zhvilluar aktivitetin e parashikuar;

- A i kam fondet për gjithë aktivitetet e parashikuara?
- Si do të siguroj fondet në rast se nuk i kam fondet e mjaftueshme?
- A kam personel të mjaftueshëm?
- A i kam mjetet e duhura?



Të gjithë duhet të kuptoni se duhet shumë punë për të ngritur një sipërmarrje dhe shumë më tepër punë për ta mbajtur atë. Mësimi më i rëndësishëm për mua është që kurrë nuk duhet ndalur së përmirsuari.

Të mësuarit duhet të jetë pjesë e jetës, sepse rrethanat ndryshojnë, teknologjia ndryshon, klientët ndryshojnë dhe mësimi i vazhdueshëm të ndihmon të përshtatesh me ndryshimet.

### **Çfarë ju pëlqeu më shumë nga ky trajnim?**

Trajnimi ishte shumë i dobishëm dhe u organizua në mënyrë interaktive. Mendoj se ilustrimi me shembuj dhe shpjegimi nëpërmjet tyre na bënë që të kuptonim më mirë çështjet e trajtuara.

U trajtuan tamam ato çështje për të cilat kisha më shumë nevojë të informohesha.

Lektori ishte jashtëzakonisht i qartë dhe fleksibël.

Diskutimi në grupe të vogla na bëri të diskutojmë lirshëm dhe të shkëmbejmë edhe përvoja midis pjesëmarrësve në trajnim.

### **Intervistë më Prof. Asoc. Dr. Altin Muça**

#### **Si menaxher i projektit, çfarë mendoni për trajnimet që janë zhvilluar deri tani në kuadër të projektit “Building communities of knowledge for competitive MSEs”**

Së pari dua të theksoj se kjo është një mundësi shumë e mirë për sipërmarrësit e rinj. Ky trajnim organizohet falas nga Fondacioni ABC, në kuadër të projektit, i cili financohet nga fondet e Bashkimit Evropian dhe ato të vendeve pjesëmarrëse.

Jemi bërë pjesë e këtij projekti duke kuptuar se Shqipëria ka nevojë imediate për ngritje kapacitetesh të sipërmarrësve të vegjël, pasi, siç e kemi theksuar ndërmarrjet e vogla dhe të mwsme janë shtylla kurrizore e ekonomisë së vendit.

Fondacioni ABC, më tepër se zhvillimi i një serie trajnimesh, po punon që të rrënjosë tek sipërmarrësit kulturën e të mësuarit gjatë gjithë jetës, kulturën e përmirësimit të njohurive në vazhdimësi, çka do të përkthehet në një performancë më të mirë të biznesit, shërbim më i mirë për klientelën dhe fitime më të mira për sipërmarrësit.

Çështja e aftësive të sipërmarrjes që kërkohen për të kapërcyer pengesat drejt rritjes është ende një temë debati: ende ka opinione të ndryshme nëse sipërmarrësit lindin apo bëhen. Ndonëse përgjithësisht pranohet se ka sipërmarrës natyralë ‘të lindur’, ka studiues që besojnë se sipërmarrja është një aftësi që mund të mësohet. Sipërmarrja është një disiplinë dhe, si çdo disiplinë, mund të mësohet. Në një kuptim tradicional, sipërmarrja është e lidhur fort me krijimin e një biznesi dhe për këtë arsye është argumentuar se aftësitë e nevojshme për të arritur këtë rezultat mund të zhvillohen përmes trajnimit.

Kohët e fundit sipërmarrja po shihet si një mënyrë e të menduarit dhe sjelljes që është e rëndësishme për të gjitha pjesët e shoqërisë dhe ekonomisë, dhe një kuptim i tillë i sipërmarrjes kërkon një qasje të ndryshme në trajnim.

Në vijim të trajnimeve të realizuara deri më tani, do të vlerësoja faktin që pjesëmarrësit në këto trajnime vijnë nga eksperiencat të ndryshme, nga fusha të ndryshme të zhvillimit të biznesit, me nivele të ndryshme aftësish. Mbi këtë bazë, pjesëmarrësit në këto trajnime shkëmbejnë eksperiencat e tyre, të cilat vlerësoj se i shërbejnë objektivave të trajnimit.

Vlerësoj interesimin e pjesëmarrësve për temat e trajnimit të lançuara në këto module dhe njëkohësisht, nisur edhe nga vlerësimet e tyre për modulet e zhvilluara, ka një përvetësim optimal të temave të prezantuara.

Duke vlerësuar faktin se pjesëmarrësit në trajnime kanë një moshë relativisht të re dhe ata kanë mundësinë të rinovojnë "njohuritë e tyre jo vetëm me eksperiencat, por edhe me informacione të tjera që ata marrin përmes internetit, mediave sociale etj, literaturave të ndryshme, vlerësoj se outputi i trajnimit është i plotë.



Për më tepër, pjesëmarrësit në këto trajnime të përzgjedhur nga zyrat e punës pranë bashkive, klientë të rinj që kanë marrë apo kanë aplikuar për kredi për të startuar apo për të zhvilluar një biznes kanë sjellë eksperiencën e tyre positive si dhe vështirësitë në procesin e menaxhimit të biznesit.


Gjithashtu, do të doja të vlerësoja si element të veçantë të trajnimeve të realizuara në kuadër të këtij projekti, se pjesëmarrës në këto trajnime kanë qenë kryesisht sipërmarrës në zona me mundësi më të pakta të informacionit, të trajnimeve dhe, për më tepër, me prezencë më të kufizuar të institucioneve Bankare dhe mikrofinanciare.

Projekti "Building communities of knowledge for competitive MSEs" - Skills4MSEs është një fillësë shumë e mirë, pasi me përfundimin e tij, Fondacioni ABC, në bashkëpunim me partnerë të ndryshëm brenda dhe jashtë vendit ka mundësi t'a vazhdojë këtë eksperiencë, jo vetëm me modulet e prezantuara, por t'a pasurojë edhe me module të reja që plotësojnë më mirë kërkesat e sipërmarrësve.

Është qartë se sipërmarrja përfshin më shumë sesa fillimin e një biznesi, përfshin zhvillimin e aftësive për të zhvilluar një biznes, së bashku me kompetencat personale për ta bërë atë një sukses.

Ndonëse roli sipërmarrës mund të fitohet nëpërmjet punës, ai vazhdimisht ndikohet nga edukimi dhe trajnimi. Tashmë është e argumentuar se qasja tradicionale ndaj sipërmarrjes duhet të ndryshojë dhe se rëndësia e edukimit dhe trajnimit për sipërmarrjen duhet të zgjerohet.

Trajnimet e zhvilluara u konceptuan në atë mënyrë që të jenë ndërveprues dhe përfshijnë studime rasti, lojëra, projekte, simulime dhe aktivitete të tjera praktike. Përdorimi i metodave aktive të të mësuarit kërkon trajnerë



shumë të aftë dhe besim në përfshirjen e pjesëmarrësve më shumë në procesin e të mësuarit, nxitjen e inovacionit dhe kreativitetit dhe duhet të inkurajohet të mësuarit nga suksesi dhe dështimi.

Një nga pikat që u vlerësua shumë në trajnim ishte edhe përdorimi i modeleve, çka u identifikua nga pjesëmarrësit edhe si element efektiv i trajnimit. Përfshirja në trajnim e sipërmarrësve të suksesshëm të biznesit lokal, nëpërmjet dëshmive të drejtpërdrejta u vlerësua nga pjesëmarrësit në trajnim.

Një kujdes i veçantë ju kushtua gjuhës së përdorur gjatë trajnimit. Gjuha ishte e thjeshtë dhe larg terminologjisë së sofistikuar, çka bëri që të gjithë temat të jenë të kuptueshme nga pjesëmarrësit dhe në të njëjtën kohë lehtësuan shumë bashkëbisedimin mes lektorit dhe pjesëmarrësve.

Gjithashtu, për sipërmarrësit e rinj, vetëm trajnimi i aftësive nuk garanton krijimin e biznesit, por është një kusht thelbësor për sukses. Por, një trajnim i vetëm nuk mund të zgjidhë nevojat e sipërmarrësve për rritje kapacitetesh në një temë të caktuar. Duhet gjithashtu të pranohet se procesi i zhvillimit të aftësive sipërmarrëse ndodh gjatë një periudhe kohore dhe kërkon përfshirjen aktive të sipërmarrësve.

