

SHOQATA “SHPRESE PER TE ARDHMEN”



Ngritja e një biznesi: Sfidat dhe sukseset – *Migrantët tregojnë historitë e tyre*

Raport vlerësimi

Përgatitur nga
Dr. Elvin Meka
Vlerësues i pavarur
Blvd. “Dëshmorët e Kombit”
Kullat Binjake, Kulla 1, K.6, Ap. 3,
Tiranë

Tiranë, Shkurt 2009

TRYEZA E LENDES

REFERENCA E VLERESIMIT

FALENDERIM

PERMBLEDHESE

1. PARATHENIE
 - 1.1 SFONDI I PROJEKTIT
 - 1.2 QELLIMI I VLERESIMIT
 - 1.3 METODOLOGJIA E VLERESIMIT
 - 1.4 ETIKA E VLERESIMIT
 - 1.5 KUFIZIMET E PROCESIT TE VLERESIMIT

2. GJETJET/DISKUTIMI
 - 2.1 GJETJET QE VIJNE NGA SHFLETIMI I LITERATURES
 - 2.2 LIDHJA/PERSHTATJA E KOMPOZIMIT TE PROJEKTIT
 - 2.2.1 Shqyrtimi i dokumentacionit të projektit
 - 2.2.2. Gjetjet nga vlerësimi në terren
 - 2.3 QENDRUESHMERIA E PROJEKTIT
 - 2.4 KONKLuzionet finale dhe rekomandime

3. BIBLIOGRAFI

4. ANEKSE

REFERENCE VLERESIMI

Titulli i projektit:	Rritja e kapaciteteve të bizneseve të vogla dhe të mesme e fokusuar veçanërisht te migrantët
Numri i identifikimit:	20080210G/2008.7422.2
Donator:	Evangelischer Entwicklungsdienst (EED)
Zbatuese:	Shoqata “Shpresë për të Ardhmen”
Vlerësimi bëhet nga:	Dr. Elvin Meka
Periudha e vlerësimit:	Dhjetor 2008 – Shkurt 2009
Vendi i vlerësimit:	Zonat e Tiranës dhe Beratit.

FALENDERIM

Dëshiroj të falenderoj përfituesit e Shoqatës “Shpresë për të Ardhmen”, të cilët pranuan të ndanin me mua përvojat e migrimit dhe jetës dhe më ndihmuan të kuptoja situatën e tyre dhe ndikimin e projektit të shoqatës në jetën e tyre.

Gjithashtu dëshiroj të falenderoj Znj. Irena Dono, Drejtore ekzekutive dhe Znj. Monika Hasani, nëpunëse e projektit, komentet dhe mendimet e të cilave ishin vendimtare për analizën përfundimtare të vlerësimit.

PERMBLEDHJE

Në 2008 Shoqata “Shpresë për të Ardhmen”¹, që ofron shërbime riintegrimi në Shqipëri për migrantët e kthyer, u caktua të zbatonte një projekt të financuar nga një donator gjerman², ‘Rritja e Kapacitetit të Bizneseve të Vogla dhe të Mesme me një fokus të veçantë të migrantët’. Projekti synonte të ndihmonte përfituesit tradicionalë të Shpresës, emigrantët e kthyer dhe të brendshëm, si edhe mbështetësit e shërbimeve të Shpresës. Kjo erdhi si përgjigje e nevojave të identifikuara të këtyre grupeve të synuara për njohuri në fushën e menaxhimit të biznesit dhe për mbështetje financiare dhe teknike për të nisur apo zhvilluar një aktivitet fitimprurës ose biznes të vogël.

Projekti ishte një aksion pilot në mbështetje të riintegritit të emigrantëve shqiptarë të kthyer nga vende të ndryshme evropiane, si edhe të migrantëve të brendshëm të vendosur kryesisht në zonat përreth Tiranës. Mbështetja për siguruesit e shërbimeve të Shpresës parashikonte trajnime për të paktën 20 sipërmarrës për të rritur aftësitë e tyre manaxhuese dhe hartimin e strategjive, për të lehtësuar aksesin e tyre në institucionet financiare dhe shkëmbimin e informacionit me komunitetin e sipërmarrësve në Shqipëri. Mbështetja për përfituesit parashikonte trajnimin për të paktën 20 përfitues për të rritur aftësitë e tyre

manaxheriale dhe planifikimin strategjik për të nisur e mbajtur një biznes të vogël si edhe mbështetje teknike dhe financiare për 5 femra dhe 5 meshkuj përfitues për të nisur një biznes të vogël/aktivitet fitimprurës.

Në mbyllje të projektit, SHPRESE mandatoi këtë studim, me qëllim që të vlerësonte impaktin e projektit të përfituesit, të cilët u mbështetën për të nisur një aktivitet fitimprurës ose biznes të vogël. Vlerësimi është gjithashtu i dobishëm në drejtim të mësimave të nxjerra dhe rekomandimeve të detajuara për aksione të tjera të ngjashme në të ardhmen.

Për këtë qëllim u hartua një metodologji vlerësimi që konsistonte në një numër qasjesh dhe mjetesh për të mbledhur dhe analizuar të dhënat si:

- a) Mbledhje të dhënash dhe shqyrtim i dokumentacionit të projektit;
- b) Intervista të thelluara me stafin e SHPRESE-s, të përfshirë në zbatimin e projektit;
Intervista të thelluara me 10 përfitues të projektit, të cilët u mbështetën financiarisht për të nisur një aktivitet fitimprurës/ose biznes të vogël;
- c) Vizita në vendet ku migrantët e kthyer zhvillojnë aktivitetin;
- d) Takime informative me partnerët e projektit.

Mbi këtë bazë u përpunua një raport vlerësimi që përmbante gjetjet kryesore, komente mbi këto gjetje, rekomandime dhe anekse me informacion më të detajuar mbi metodologjinë dhe aktivitetet e vlerësuara.

¹ Që këtej e tutje do t'i referohemi me Shpresë

² Donatori është “Evangelischer Entwicklungsdienst”

GJETJET KRYESORE DHE
PERFUNDIMET

Migrimi i brendshëm, sadoqë nuk është aq i përhapur sa migrimi ndërkombëtar, mbetet një dukuri dinamike dhe e zhvilluar. Arsyet për migrimin e brendshëm variojnë nga ato ekonomike, te bashkimi familjar dhe kërkimi i mundësive më të mira për të ardhmen. Migrimi i brendshëm është një dukuri vitale e migracionit shqiptar, sadoqë shpesh është perceptuar si ndarje më dysh midis emigrantëve të kthyer të mundshëm. Shenjat empirike tregojnë se rrethanat parësore në të cilat migrantët do të ishin të vullnetshëm të ktheheshin përfundimisht janë: niveli i qendrueshëm i sigurisë dhe standarteve të jetesës, ndërsa llojet kryesore të asistencës së kthimit të kërkuara do të ishin huatë për hapje biznesi të vogël dhe ndihma për punësim. Përkundër ndryshueshmërisë së faktorëve që çojnë në forma të ndryshme të migrimit, ka një konsensus të gjerë në literaturë për rëndësinë e lehtësimit të eksperiencave të integritit përmes mbështetjes nga shteti dhe shoqëria civile.

Ndërhyrjet duhet të fokusohen në sigurimin e burimeve (financiare, informative, arsimore dhe edukimin profesional) që mund të ndihmojnë njerëzit e pavendosur të bëjnë zgjedhje të mira. Njëjtësisht, kthimi nga emigracioni mund të puqet me lëvizjen e brendshme, çka çon në shterimin e burimeve njerëzore në prefekturat e vendit të origjinës. Më shumë nxitje, kryesisht punësim dhe hua për të nisur një biznes të vogël, duhet të ofrohen te

emigrantët e kthyer në komunitetet e tyre, me qëllim që të lehtësohet një kalim sa më i butë i eksperiencave riintegruese. Veç kësaj kthimi nga emigracioni shpesh rezulton në “praktikat më të mira”, të cilat duhet të bëhen të dukshme dhe të prekshme për ata që e marrin parasysh të kthehen në atdhe.

Me qëllim që të bëhet kjo duhet të ekzistojë një mjedis i përshtatshëm për Ndërmarrjet e Mesme dhe të Vogla (NMV). Aktualisht ekonomia shqiptare në pjesën më të madhe bazohet te bizneset e vogla, prandaj promovimi i zhvillimit të sektorit privat konsiderohet si një forcë shtytëse për rritjen ekonomike dhe uljen e varfërisë në Shqipëri. Ekonomia shqiptare dominohet nga bizneset e vogla, për shkak të “kostove të ulta hyrëse” në treg. Rreth 60% janë të tilla. Veç kësaj, afro 32% e aktiviteteve sipërmarrëse janë të masës së vogël si sipërmarrje, ndërsa pjesa tjetër janë ndërmarrje të mesme. Ky sektor i ri privat ka nevojë për mbështetje financiare që të rritet. Deri më tash sistemi bankar nuk ka qenë në gjendje t’i përballojë këto nevoja.

Shumica e atyre që nisin një biznes, për të qenë më të sigurt, mbështeten në burimet e tyre financiare dhe njerëzore. Familja është një nga burimet më të rëndësishme të kapitalit, që mbështetet te shitjet me pakicë.

Vështirësitë që ndikojnë në sektorin e bizneseve të vogla dhe të mesme në Shqipëri janë sigurisht të pasqyruara në sipërmarrjet e vogla që janë subjekt i këtij studimi. Këto sipërmarrje vuajnë nga mbështetja e pamjaftueshme nga

sistemi bankar dhe kostot e larta bankare, nga detyrimet e larta fiskale, shkalla e lartë e ekonomisë informale dhe konkurimi i pandershëm, mungesa e pajisjes të shërbimeve të pandërprera dhe eficiente në kohë, mungesa e formimit profesional. Projekti i Shpresës tregon për një tentativë të suksesshme në mbështetjen e një numri migrantësh, duke e marrë në konsideratë vetëpunësimin si një mjet për të mposhtur vështirësitë ekonomike në Shqipëri dhe parandaluar emigrimin nga vendi. Projekti ka arritur me sukses të realizojë shumicën e objektivave specifike, ndërsa prognoza për qëndrueshmërinë e aktivitetit është gjithashtu pozitive, duke marrë parasysh se migrantët vetë i konsiderojnë aktivitetet e tyre si të suksesshme. Në fund të projektit stafi i Shpresës raportoi se të gjitha huatë ishin kthyer te shoqata para mbylljes së projektit, çka përbën një sukses të aktiviteve të migrantëve.

Megjithatë duhet ende shumë të arrihet “qendrueshmëria”. Kjo kërkon së pari mbështetje për t’i kthyer aktivitetet nga informaliteti në formalitet. E dyta, të lehtësohet hyrja e tyre në sistemin e kreditimit në vend; e treta, të ndihmohen që të rriten më tej përmes trajnimit të vazhdueshëm profesional dhe shkëmbimit të informacionit përsa u përket rregullave të tregut.

Përfundimisht projekti ia arriti qëllimit të ndërtojë një model që lehtëson procesin e riintegritit të migrantëve të kthyer dhe të brendshëm, çka parandalon emigrimin nga vendi si e vetmja zgjidhje e zbatueshme për të

luftuar mungesën e papunësisë dhe varfërisë. Projekti gjithashtu përpiqet të ndryshojë stereotipet tradicionale që nuk e lejojnë gruan të fuqizohet nga proceset e të mësuarit (siç janë kurset e trajnimit) ose punësimi.

Ka mjaft arsye të mira se pse kërkohet të përsëriten aktivitetet e projektit, po ashtu të kërkohet edhe zgjerimi në zona të tjera të vendit në të ardhmen.

1. PARATHENIE

1.1 SFONDI I PROJEKTIT

Në Janar 2008, Shoqata “Shpresë për të Ardhmen”, e cila ofron shërbime riintegrimi për emigrantët e kthyer në Shqipëri nisi zbatimin e Projektit “Rritja e kapaciteteve të bizneseve të vogla dhe të mesme e fokusuar veçanërisht te migrantët”. Ky projekt i financuar nga Evangelischer Entwicklungsdienst, EED, (Ndihma për Zhvillim e Kishës Evangjelike Gjermane), vinte në fokus emigrantët shqiptarë të kthyer në atdhe dhe migrantët e brendshëm, përfitues të shoqatës, po ashtu edhe sipërmarrësit që u ofronin punë dhe trajnim këtyre personave. Projekti erdhi si përgjigje e nevojave të identifikuara të këtyre grupeve të fokusuara për njohuri në manaxhimin e biznesit dhe për mbështetje teknike dhe financiare për të nisur dhe zhvilluar një aktivitet fitimprurës ose biznes të vogël. Qëllimi i fundit i kësaj ndërhyrjeje ishte të kontribuonte në një “manaxhim më të mirë të migracionit në Shqipëri” duke dhënë mbështetje për shërbime të qëndrueshme riintegrimi për migrantët.

Ideja e projektit u frymëzua nga përvoja migratore e popullsisë shqiptare në 18 vjetët e fundit. Qysh nga viti 1990 Shqipëria ka provuar një emigrim masiv dhe, paralel me të, lëvizje të brendshme të popullsisë, çka ka sjellë një ndryshim të madh demografik në vend. Migrimi i brendshëm nga zonat rurale tek ato urbane ka qenë shpesh i shoqëruar nga migrimi i jashtëm, kryesisht në vende të BE. Përveç kësaj, edhe ata që janë kthyer nga emigracioni jashtë kanë preferuar të vendosen në zona të mëdha urbane si Tirana apo Durrësi, në vend që të ktheheshin në vendin e tyre të lindjes (kryesisht në zonat fshatare). Lidhja midis migrimit të brendshëm dhe të jashtëm është kështu shumë e fortë.

Duke iu referuar migrantëve të kthyer, shumica e atyre që kthehen me dëshirë³ janë ose emigrantë të përkohshëm që kërkojnë në vendin e migrimit mjete për të grumbulluar kapital për të nisur një biznes të vogël, ose në rastin e popullsisë fshatare njerëz që shkojnë të bëjnë një punë sezonale⁴. Dëshira për të nisur një aktivitet biznesi tek emigrantët e kthyer është bërë e evidente gjithashtu nga programet e ndryshme të hartuara për të dhënë shërbime riintegrimi për emigrantët e kthyer si një mjet për të siguruar qëndrueshmërinë e kthimit. Në një studim të bërë nga Organizata Ndërkombëtare për Migracionin (IOM) në 2004 thuhej se rrethanat parësore në të cilat migrantët do të ishin të gatshëm

³ Vendimi për t'u kthyer mund të jetë vullnetarisht ose jo vullnetarisht dhe përcaktohet nga një numër rrethanash dhe faktorësh, siç është psh statusi i qëndrimit në vendin pritës.

⁴ IOM:2005, "Konkurimi për dërgesat e emigrantëve".

të ktheheshin në një bazë të qëndrueshme janë: punësim i sigurt, nivel i pranueshëm sigurie, dhe standard jetese, ndërsa tipet kryesore të dëshiruara të asistencës për të kthyerit ishin huatë për hapje biznesi të vogël ose të mesëm, të ndjekura nga ndihma për punësim⁵.

Sidoqoftë, dëshira për të nisur një biznes nuk ka qenë e mjaftueshme për të kënaqur të gjitha nevojat e migrantëve. Bizneset e ngritura nga migrantët nuk kanë qenë gjithnjë të suksesshme, përderisa nga shteti apo aktorë të tjerë ka pasur një mbështetje të kufizuar teknike dhe financiare dhe kjo për një numër arsyesh ku përfshihen: Kostot e larta për hapjen e biznesit, roli i kufizuar i sistemit bankar, për shkak të shkallës së lartë të interesit dhe kufizimet e sistemit të kreditimit, mungesa e politikave të përshtatshme në drejtim të nevojave të migrantëve të kthyer. Burimet njerëzore kanë përbërë gjithashtu një pengesë për zhvillimin e biznesit. Shumë pak njohuri janë dhënë për sipërmarrjen në arsimin e mesëm, ndërsa kurset e biznesit nuk ka qenë e lehtë të gjendeshin⁶.

Në mënyrë të ngjashme, këto pengesa janë shfaqur tek te dy tipet e përfituesve të Shpresës (migrantët e brendshëm dhe të jashtëm) dhe sipërmarrësit që u

⁵ IOM:2004, Profilizimi i migrantëve të parregullt dhe analiza e nevojave për riintegrim të të kthyerve potencialë nga Kosova, (Serbia dhe Mali i Zi), Shqipëria dhe Maqedonia nga Belgjika, Italia, Mbretëria e Bashkuar dhe Gjermania.

⁶ Informacion i marrë nga raporti "Zhvillimi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Shqipëri", përgatitur në Shtator 2004 nga Instituti për Studime Bashkëkohore/Qendra Shqiptare për Tregtinë Ndërkombëtare.

ofrojnë trajnime në punë përfituesve të shoqatës. Eksperienca tregon se shpesh përfituesit përballen me vështirësi të mëdha për të nisur dhe mbajtur një aktivitet fitimprurës apo biznes të vogël. Kjo ndodh kryesisht sepse tek të kthyerit mungon eksperienca dhe kultura e biznesit; (ata kanë ide biznesi, por nuk janë në gjendje t'i zhvillojnë ato në plane biznesi; edhe në rastin kur ata janë të aftë të hapin një biznes, nuk janë në gjendje ta zhvillojnë e mbajnë për një kohë të gjatë, për shkak se nuk kanë aftësi manaxheriale; sepse nuk kanë pará të mjaftueshme për të nisur një biznes dhe zhvilluar atë me sukses për një periudhë fillestare të paktën njëvjeçare.

Me qëllim që t'i adresohet këtyre nevojave, Shpresë zhvilloi dhe implementoi gjatë 2008 ndërhyrjen e mësipërme si një aksion pilot dhe si një mbështetje për një riintegrim të qendrueshëm të migrantëve të kthyer dhe të brendshëm përmes aktiviteteve që zhvillojnë kapacitetet e bizneseve të vogla dhe të mesme. Mbështetja për sipërmarrësit, siguroesit e shërbimeve të Shpresës, parashikonte trajnime për të paktë 20 sipërmarrës për të rritur aftësitë e tyre manaxheriale dhe planifikimin strategjik, lehtësimin e hyrjes tek institucionet financiare, dhe shkëmbimin e informacionit me komunitetin e sipërmarrësve në Shqipëri. Mbështetja për përfituesit parashikonte trajnime për të paktën 20 përfitues për të nisur një biznes të vogël dhe për ta mbajtur atë, lehtësimin e hyrjes në institucionet financiare, mbështetje teknike dhe financiare për 5 femra dhe 5 meshkuj përfitues për të

nisur biznese të vogla/aktivitete që sjellin të ardhura dhe lehtësim dhe shkëmbim informacioni me komunitetin e biznesit në Shqipëri.

Për të arritur qëllim e tij final, projekti vuri pesë objektiva specifike:

OBJEKTIV 1: Të rrisë kapacitetet e Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme (NVM) që sigurojnë trajnime në vendin e punës të përfituesve të Shoqatës "Shpresë për të Ardhmen" nëpërmjet edukimit dhe trajnimeve (Ofrimi i ekspertizës dhe njohurive për sipërmarrjen përmes institucioneve të specializuara dhe ekspertëve);

OBJEKTIV 2: Të lehtësojë hyrjen e NVM tek institucionet financiare (për të dyja palët, si sipërmarrësit ashtu edhe përfituesit e Shpresës), duke pakësuar riskun që vjen si rezultat i vlerës së lartë të kolateralit të kërkuar nga bankat;

OBJEKTIV 3: Të ngrëjë kapacitetet për përfituesit e Shpresës për të hapur dhe zhvilluar biznese të vogla ose aktivitete fitimprurëse;

OBJEKTIV 4: Të promovojë biznesin femëror;

OBJEKTIV 5: Të lehtësojë shkëmbimin e informacionit midis sipërmarrësve mbi zhvillimin e NVM-ve dhe kuadrin rregullator.

Objektivat specifike të projektit u formuluan në komponentët e mëposhtëm:

- Krijimi i mbështetjes për sipërmarrësit që ofrojnë trajnime në punë për përfituesit e Shpresës, me qëllim që të rriten aftësitë dhe njohuritë e tyre në manaxhimin e biznesit dhe planifikimin strategjik;
- Ofrimi i mbështetjes për rritjen e kapacitetit të përfituesve

nëpërmjet edukimit dhe trajnimit për të paktën 20 përfitues për të nisur një biznes dhe mbajtur atë;

- Mbështetje financiare për hapje biznesi dhe akses to institucionet financiare (për përfituesit dhe sipërmarrësit);
- Mbështetje për të lehtësuar shkëmbimin e informacionit midis sipërmarrësve mbi zhvillimin e NVM-ve dhe kuadrin rregullator.

Eksperiencia e Shpresës dhe roli në projekt

SHPRESE është një nga agjencitë kryesore vendase në ofrimin e shërbimeve të riintegritit ndaj kategorive të ndryshme të migrantëve shqiptarë ku përfshihen: të kthyer forcërisht, të kthyer vullnetarisht, ish të burgosur, migrantë të brendshëm në komunitetet e pafavorizuara, gratë dhe të rinjtë etj. Qasja e SHPRESES në ndërhyrjet e ndryshme është që të sigurohet një riintegrim i qëndrueshëm i përfituesve nëpërmjet mbështetjes të përfituesve dhe sipërmarrësve që u ofrojnë atyre vendin e punës. Në këtë kontekst, qëllimi i projektit që vlerësohet ka qenë të mbështesë riintegrimin e përfituesve të SHPRESES përmes ofrimit të shërbimeve të kualifikuara për bizneset e vogla/ngritje sipërmarrjesh të vogla dhe akses te institucionet financiare. Nëpërmjet mbështetjes për riintegrim SHPRESE synon të arrijë qëllimin final të parandalojë emigrimin nga vendi.

Projekti që po vlerësojmë përfaqëson një prej shumë iniciativave të ndërmarra nga SHPRESE qysh nga themelimi i saj për kategori të ndryshme

migrantësh shqiptarë. Qysh nga viti 1999, SHPRESE ka asistuar me shërbime riintegritimi 1, 362 migrantë shqiptarë, të kthyer forcërisht ose vullnetarisht nga vende të ndryshme evropiane si edhe migrantë të brendshëm. Mbështetja konsiston në ndihmën për t'i integruar në tregun shqiptar të punës dhe për t'i trajnuar, në mbështetjen psikologjike dhe ligjore, trajnimet për të hapur një biznes si edhe mbështetjen financiare dhe rritjen e ndërgjegjësimit për rrezikun e migrimit të parregullt. Theks i veçantë është vënë në dy faktorë që kanë një ndikim të fortë në dinamikën e riintegritimit në komunitetin vendas: vullneti individual për t'u riintegruar dhe reagimi i komunitetit të origjinës, në veçanti i rrethit farefisnor, familjes dhe rrjetit të miqve.

1. 2 QELLIMI I VLERESIMIT

Qëllimi i studimit është të:

- Vlerësojë impaktin e projektit te përfituesit që u mbështetën për forcim kapaciteti sipërmarrjeje dhe filluan një aktivitet fitimprurës ose biznes të vogël; Vlerësojë qëndrueshmërinë e këtyre aktiviteteve;
- Të nxjerrë mësimet dhe bëjë rekomandime për ndërhyrje të tjera të ardhshme nga SHPRESE.

Këto dy objektiva madhore me fushat specifike/tregues për t'u vlerësuar janë si më poshtë:

- a. Impakti i projektit te grupi i fokusuar dhe qëndrueshmëria e ndërhyrjes së bërë

Impakti – efekti i projektit te grupi prej 10 përfituesish, të cilët u mbështetën për forcim kapaciteti të biznesit dhe kontributi i tij për një qëllim më të gjerë të projektit.

Qendrueshmëria – kjo lidhet me vazhdimësinë e përfitimeve të ardhura nga komponenti i NVM të projektit pas periudhës së mbështetjes së siguruar nga SHPRESE.

b. Rekomandime për aksione të ardhshme
Nga ky komponent i veçantë i projektit u nxorën mësimet dhe u dhanë rekomandime se si të integrohen këto mësimet në projekte të ardhshme.

Për këtë qëllim u zhvillua një metodologji vlerësimi që konsistonte në një numër qasjesh metodologjike dhe mjetesh për të mbledhur dhe analizuar të dhëna siç ishte:

- a) Mbledhje të dhënash dhe shqyrtim i dokumentacionit të projektit/shikim i literaturës;
- b) Intervista të thelluara me stafin e SHPRESES, të përfshirë në zbatimin e projektit;
- c) Intervista të thelluara me 10 përfitues të projektit që u mbështetën financiarisht për të filluar një aktivitet fitimprurës/ose biznes të vogël;
- d) Vizita në vendin ku zhvillojnë aktivitetin/biznesin migrantët;
- e) Takime informative me partnerët e projektit.

1.3 METODOLOGJIA E VLERESIMIT

Metodologjia e vlerësimit konsiston si më poshtë:

a) Mbledhje të dhënash dhe shqyrtim i gjithë dokumentacionit përkatës të projektit duke përfshirë strategjitë përkatëse⁷. Një listë materialesh të konsultuara është përfshirë në Aneksin 1 të raportit. Shqyrtimi dhe analizimi i dokumentacionit të projektit (që përfshin Kornizën Logjike, Planin e Veprimit dhe buxhetin e projektit) dhe literatura përkatëse ndihmuan për të krijuar një përshtypje të përgjithshme të ndërtimit të projektit dhe për të vlerësuar në përgjithësi vlefshmërinë e projektit për sa i përket cilësisë së formulimit përballë situatës aktuale të përfituesve të tij (e fokusuar vetëm në komponentin NVM). Raportet e projektit (një raport në mes të projektit dhe një final) u analizuan për të përfutur një kuptim më të mirë të aktiviteteve të bëra dhe veçanësitë e grupeve të fokusuara që përfitojnë nga aksioni.

b) Intervista të thelluara me stafin e SHPRESES të përfshirë në implementimin e projektit për të mbledhur informacion cilësor dhe sasior. Intervistat me stafin e SHPRESES, me Zj. Irena Dono, Drejtore ekzekutive dhe Zj. Monika Hasani, nëpunëse e projektit, ishin të nevojshme për të vlerësuar arritjet e projektit dhe perspektivën e qëndrueshmërisë, po ashtu edhe për të njohur vështirësitë

⁷ Siç është Strategjia Kombëtare mbi Migracionin 2005, Strategjia Kombëtare mbi Punësimin dhe Trajnimin Profesional 2007

dhe sfidat e përballuara gjatë implementimit të projektit. Intervistat më ndihmuan gjithashtu të kuptoj dimensionet institucionale dhe organizative të projektit. Një komunikim i shpeshtë me shkrim u mbajt me stafin e SHPRESES gjatë vlerësimit të projektit dhe shkrimit të raportit për t'u siguruar se gjithë informacioni i marrë dhe pasqyruar në raport ishte i qëndrueshëm dhe i përpiktë.

Me qëllim që të bëhej një vlerësim i kuptueshëm i impaktit të projektit në aktivitetet e NVM, Vlerësuesi bëri në fillim një vlerësim të lidhjes, përkatësisë dhe eficiencës të shkrimit të projektit. Arsyeja e zgjedhjes së kësaj qasjeje u bazua në logjikën që i tërë hartimi i projektit është më shumë në funksion të objektivit të tretë të tij, që është “Rritja e kapacitetit të përfituesve të SHPRESES për të nisur dhe mbajtur një biznes të vogël ose një aktivitet fitimprurës”, i cili ndihmon direkt që të arrihet objektivi i përgjithshëm i projektit “të mbështesë riintegrimin e përfituesve të SHPRESES përmes ofrimit të shërbimeve të kualifikuara të orientuara drejt biznesit të vogël/ngritjes të ndërmarrjeve dhe aksesit në institucionet financiare”. Përmes mbështetjes për riintegrim, SHPRESE ia doli mbanë të arrijë qëllimin final të kontribuojë për një “menaxhim më të mirë të migracionit në Shqipëri” përmes mbështetjes për shërbime të qëndrueshme riintegrimi për migrantët”.

c) Intervista të thelluara me 10 përfitues të projektit, të cilët u mbështetën financiarisht për të filluar një aktivitet fitimprurës / sipërmarrje të vogël;

Siç ishte parashikuar në fillim, me këtë ndërhyrje SHPRESE asistoi 10 përfitues (3 migrantë të brendshëm dhe 7 migrantë të kthyer) për të krijuar një aktivitet fitimprurës ose sipërmarrje të vogël. Procesi i intervistimit të përfituesve ishte gjithashtu një mjet metodologjik bazë i përdorur për këtë vlerësim, sepse Vlerësuesi mundi të mblidhte eksperiencë direkte, opinione, mendime dhe dëshira të përfituesve të projektit mbi mbështetjen e marrë dhe të ardhmen e aktivitetit të tyre. Këto eksperiencë dhe opinione ishin vendimtare në formulimin e mësimëve të nxjerra dhe në përpunimin e rekomandimeve finale të vlerësimit.

d) Vizitat në terren ku zhvillohet aktiviteti i përfituesve
Procesi i intervistimit të përfituesve u shoqërua gjithashtu nga vizita në vendet e punës (aktivitetet/ndërmarrjen), çka i dha mundësi Vlerësuesit për të kuptuar më mirë dhe krahasuar informacionin e marrë nga stafi dhe përfituesit e projektit në drejtim të shërbimeve të marra dhe impaktin mbi përfituesit, po ashtu edhe si një mjet për të kuptuar më mirë lidhjet midis stafit të SHPRESES dhe përfituesve të projektit.

e) Takimet informative/intervistat me partnerët e projektit
Takime të tjera informative u organizuan me partnerët e SHPRESES në zbatimin e këtij projekti, si Shoqata e Grave Profesioniste dhe Afariste, Banka Raiffesen dhe Opportunity Albania (operator mikrofinancues), të cilët ishin përfshirë drejtpërdrejt në komponentin

e projektit (trajnim i përfituesve për hapje dhe konsolidim biznesi të vogël).

Shënim: Duke dhënë një shembull të vogël të këtij vlerësimi një “qasje krahasuese” u mor për gjetjet e vlerësimit, e cila në terma praktikë do të thotë krahasimi i “eksperiencave të migrantëve” me dëshmi të mbledhura gjatë kohës së punës në tryezë, me qëllim që të vërtetoheshin dhe vlerësoheshin gjetjet dhe të dilej në përfundime më përfaqësuese.

Zona e vlerësimit: Vlerësuesi e përqëndroi punën e tij vlerësuese në ato zona ku përfituesit e projektit jetonin dhe punonin, ku përfshihen zonat e Tiranës dhe Beratit (vlerësuesi nuk mundi të kontaktonte me 2 përfituesit e tjerë, një banor në Tiranë dhe një në Shkodër, sepse ata ishin përkohësisht jashtë vendit në kohën kur u bënë intervistat.

Përfituesit e fokusuar: Ky vlerësim i veçantë fokusonte një grup specifik përfituesish të projektit; migrantë që morën mbështetje financiare për të nisur një aktivitet fitimprurës ose sipërmarrje të vogël. Të tjerë përfitues të projektit, siç janë sipërmarrësit ose migrantët e kthyer, të cilët morën mbështetje për forcim kapaciteti vetëm përmes trajnimeve ose ata persona të zgjedhur të cilët ndoqën aktivitetet e projektit dhe përfituan prej tyre po i referojmë si përfitues indirektë për qëllime të këtij raporti.

1.4 ETIKA E VLERESIMIT

Vlerësuesi siguroi se të gjithë individët e intervistuar ose të kontaktuar për qëllime të këtij vlerësimi që të

dhënat/informacioni i mbledhur prej tyre do të përdroreshin vetëm për qëllime vlerësimi. Vlerësuesi përdori teknika pjesëmarrëse për ta udhëhequr këtë vlerësim; të gjitha intervistat ishin gjysmë të strukturuara, me qëllim që të krijonin mundësinë për diskutim të lirë dhe dhënie informacioni nga pjesëmarrësit.

Përfituesit e projektit, po ashtu edhe partnerët e tjerë, të cilët ishin të interesuar dhe ndanë me Vlerësuesin eksperiencën dhe perceptimet e tyre për aktivitetet e projektit dhe shërbimet në dobi të tyre, ishin të informuar më parë se të intervistoheshin që emrat e tyre nuk do të dilnin në raportin e vlerësimit, por do të përdroreshin vetëm akronimet.

1.5 KUFIZIMET E PROCESIT TE VLERESIMIT

Vlerësimi fokusonte një grup të kufizuar të përbërë prej 10 individësh. Ndërsa vlerësimi i çdo rasti individual ishte relativisht i lehtë, për arsye të numrit të kufizuar të atyre që u morën në pyetje, ishte e vështirë të nxireshin përfundime të përgjithshme për “realitetet e migrantëve” që mund të lidheshin me një grup më të gjerë, sepse shembulli nuk ishte përfaqësues. Përveç kësaj, Vlerësuesi mundi të arrinte dhe mbledhte informacion për 8 raste. Megjithatë kufizimet janë kapërcyer pjesërisht nga bërja e një “qasjeje krahasuese” në vlerësim, e cila në terma praktikë do të thotë të krahasosh ‘eksperiencat e migrantëve’ me dëshmitë e mbledhura gjatë punës kërkimore, me qëllim që të vërtetosh dhe bësh të vlefshme gjetjet dhe të dalësh me përfundime më përfaqësuese.

Një kufizim tjetër gjatë analizës së vlerësimit kishte të bënte me përbërjen e grupit të fokusuar, që përfshinte si migrantët e brendshëm ashtu edhe të jashtëm. Ndërsa këto nëngrupe kanë disa karakteristika të përbashkëta, megjithatë ato janë krejt të dallueshme nga njëra-tjetra jo vetëm përsa u përket eksperiencave të migrimit, por gjithashtu edhe eksperiencave të riintegrimit. Prandaj vlerësuesi i grupoi gjetjet e vlerësimit në dy “grupe gjetjesh” të veçanta që i përkasin secilit grup të fokusuar.

Marrja e informacionit për xhiron e biznesit ishte një temë delikate gjatë zhvillimit të intervistave me përfituesit. Për pasojë, personat e intervistuar nuk preferuan t’u përgjigjeshin pyetjeve mbi xhiron e biznesit duke e konsideruar atë informacion konfidencial, çka nuk i jepte shumë mundësi hartuesit të studimit të vlerësonte qëndrueshmërinë e aktivitetit.

2. GJETJET

2.1 GJETJET QE VIJNE NGA SHQYRTIMI I LITERATURES PERKATESE

Ky seksion i raportit paraqet një numër përkufizimesh dhe konceptesh që më vonë analizohen në kontekstin e aktivitetit fitimprurës/sipërmarrës të krijuar gjatë zhvillimit të këtij projekti. Karakteristikat e eksperiencave migratore të migrantëve të brendshëm dhe migrantëve ndërkombëtarë janë përvijuar përgjatë përpjekjeve për

riintegrim në komunitetin ku ata jetojnë pas kthimit.

2.1.1 Shqyrtimi i literaturës

Karakteristikat e migrimit të brendshëm, migrimit ndërkombëtar dhe kthimit nga emigracioni në Shqipëri⁸

Në gjysmën e dytë të viteve 1990-të Shqipëria përjetoi lëvizje të brendshme të popullsisë, çka çoi në lëvizje të mëdha demografike në vend. Ky migrim i brendshëm është karakterizuar nga nivele të ulta integrimi midis komuniteteve pritës dhe të të ardhurve, çekuilibrim në infrastrukturë (ujë, energji elektrike, rrugë), dhe sistemet e arsimit dhe kujdesit shëndetësor. Kur shqyrtojmë migrimin e brendshëm në Shqipëri, është e rëndësishme të analizojmë disa faktorë siç janë gjendja demografike dhe e punësimit për ata që u përfshinë në këtë proces. Megjithëse shumica e migrantëve të brendshëm (84%) janë të rinj, vetëm 60% e kësaj popullate punon. (INSTAT, 2004). Për më tepër shkalla e papunësisë është më e lartë ndër femra (41%) se meshkuj (23%). Gratë që ia dalin mbanë të sigurojnë një punë pas migrimit në një zonë të re brenda vendit, i përkasin dy nëngrupeve moshore: (15-19 vjeç) and (40-49 vjeç) ku grupi i mëparshëm gjen punë që nuk kërkojnë trajnim profesional dhe të avancuar, ndërsa pjesa tjetër janë gra që kanë një formim profesional dhe të avancuar. Lidhur me

⁸ Informacion i cituar nga studimi i IOM “Identifikimi i zonave më të prekura nga migrimi dhe kthimi nga emigracioni në Shqipëri: profili i migrantëve të parregullt”, raport draft , Nëntor 2008-i pabotuar.

prefekturat pritëse e para është prefektura e Tiranës, e pasuar nga Durrësi, Fieri dhe Vlora. Sipas regjistrimit të popullsisë të bërë në vitin 2001, 72% of njerëzve që kanë migruar brenda vendit jetojnë në Tiranë dhe Durrës (INSTAT, 2004).

Përsa i përket migrimit ndërkombëtar, ai mbetet një dukuri dinamike dhe zhvilluese. Arsyet për të migruar jashtë variojnë nga ekonomike, te bashkimi familjar dhe kërkimi i mundësive më të mira për të ardhmen. Kjo dukuri prek sidomos moshën e re për punë të popullsisë dhe është më i përhapur te meshkujt. Si në rastin e migrimit të brendshëm, eksperiencat migratore janë ndikuar nga faktorë si papunësia, varfëria, mungesa e sigurisë individuale dhe kolektive (si faktorë shtytës), po ashtu edhe aspiratat ekonomike dhe arsimore si edhe ato për një jetë më të mirë (si faktorë tërheqës). Migrimi ndërkombëtar mund të shfaqet si një sipërmarrje individuale dhe më vonë bëhet një dukuri e mbështetur nga familja kur pjesëtarë të familjes bashkohen me emigrantin pas një periudhe fillestare të jetuarit jashtë. Destinacionet kryesore të emigrantëve shqiptarë mbeten Greqia dhe Italia, të pasuara nga Gjermania, Mbretëria e Bashkuar, USA dhe Kanadaja.

Qysh prej disa vitesh kthimi nga emigracioni është shfaqur si një dukuri tjetër brenda migracionit shqiptar. Kthimi nga emigracioni mund të rezultojë ndryshe në kontekste të ndryshme siç janë arsyet për migrim (faktorët shtytës), emigranti si individ (dmth individi që ka punuar dhe

kursyer para duke punuar jashtë dhe më pas mendon të nisë një biznes në vendin e tij), ose konteksti familjar (dmth bashkimi familjar është i pamundur dhe emigranti vendos të kthehet në shtëpi. Këta faktorë shpesh konsiderohen se ndikojnë në kthimin vullnetar. (SHPRESE, 2006). Sipas IOM (2006), të kthyerit e mundshëm mund të vendosin të lëvizin në qytetet e mëdha në vend që të shkojnë në vendet e tyre të lindjes. Një arsye që mund ta shpjegojë këtë preferencë për zonat e mëdha urbane ka të bëjë me mundësitë që shpalosen në komunitetet e mëdha urbane krahasuar me mjediset e vogla rurale. Përveç kësaj një tipologji e emigrantëve që kthehen mund të zhvillohet bazuar në eksperiencat e emigrantëve gjatë procesit migrator jashtë. Për shembull të kthyerit mund të klasifikohen si investitorë potencialë, emigrantë të zotë ose pa profesion pas kthimit (IOM 2006). Në përputhje me këtë, strategjitë që lehtësojnë eksperiencat e kthimit duhet të jenë të ndryshme dhe t'u përshtaten nevojave të individëve të çdo kategorie.

Megjithë ndryshimet e faktorëve që çojnë në forma të ndryshme të migrimit, ka një konsensus të gjerë në literaturë për rëndësinë e lehtësimit të eksperiencave të integritit përmes mbështetjes nga shteti dhe shoqëria civile.

Mjedisi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Shqipëri

Përcaktimi i NVM-ve

Përcaktimi kombëtar i NVM-ve: Neni IV i ligjit nr. 8957, datë 17-10-2002 "Mbi

Ndërmarrjet e Vogla dhe të Mesme” jep një përcaktim të NVM-ve në Shqipëri. Përcaktimi i ndërmarrjeve të vogla mishërohet vetëm në kriterin e llogaritjes së stafit kryesor dhe shpall se subjektet që punësojnë më pak se 5 persona klasifikohen si biznese të vogla. Përveç kriterit të llogaritjes së stafit kryesor shtohen edhe treguesit financiarë siç janë xhiroja dhe bilancet, si edhe pronësia dhe elementët pavarësisht financiarë. Ndërmarrjet e vogla janë ato ente që punësojnë 6-20 persona dhe kanë një xhiro vjetore që nuk i kalojnë 40 milion Lekë (rreth 320.000 Euro). Kapitali i ndërmarrjes duhet të zotërohet nga subjekte që klasifikohen në këtë ligj si ndërmarrje të vogla.⁹

Ndërmarrjet e shqyrtuara në këtë studim janë të një natyre të vogël, sepse ato punësojnë më pak se 5 persona.

Historia e NVM në Shqipëri shkurt
Pas rënies sistemit komunist në vitet e para pas 90-tës Shqipëria filloi procesin e tranzicionit drejt një ekonomie tregu, një periudhë e gjatë e karakterizuar nga reforma strukturore konstante, të vazhdueshme dhe shpesh jo të tërësishme që synonin në liberalizimin, çrregullimin dhe privatizimin. Përkatësisht NVM ishin pothuaj tërësisht të privatizuara me politika qeveritare, të cilat e rishpallnin veten në favor të sektorit privat. Rritje e madhe ekonomike u bë në vitet 1993-1996, por u ndërpre në 1997 nga tensionet e mëdha sociale dhe politike, të shkaktuara nga kolapsi i skemave

⁹ Selami, Xhepa, Agolli në “Zhvillimi i Ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme në Shqipëri”, 2004, faqe 6

mashtuese piramidale (Izzo 2004: 3). Qysh atëherë ekonomia ka rilulëzuar dhe politikëbërësit kanë rritur përpjekjet e tyre për stabilitet dhe rritje ekonomike duke i kushtuar vëmendje zhvillimit të sipërmarrjes dhe NVM.

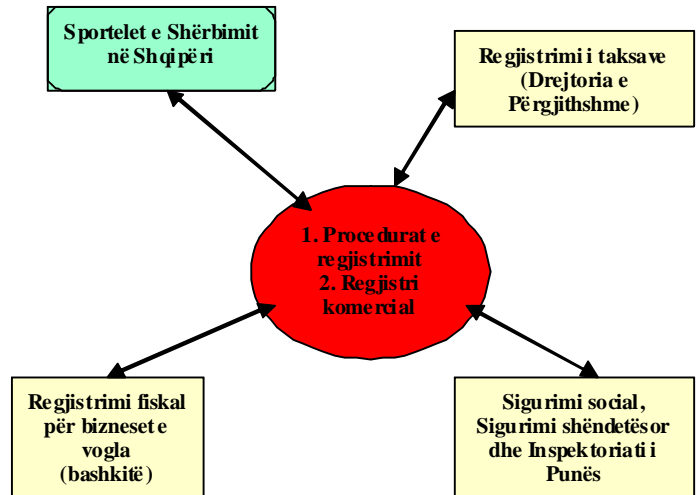
Në 2003 qeveria i kërkoi Qendrës Këshillimore për Investimet e Huaja (QKIH) që të bënte një vëzhgim mbi pengesat administrative në vend, me qëllim që të bënte rekomandime politikash për heqjen e “ngushtimeve burokratike” dhe “kufizimin e procedurave administrative për investitorët” (QKIF 2003:3) Roli i këtij vëzhgimi ishte shumë domethënës për përmirësimin e klimës së biznesit, sepse e shtyu qeverinë të paraqiste reforma të rëndësishme, siç ishte anulimi i kushtit të licensës për sektorin joushqimor ose krijimi i një qendre publikimi, e cila do të ofronte në të ardhmen informacion të hollësishëm legjislativ për bizneset (2004:4). Duke e pranuar rolin e madh përfitues të NVM-ve, qeveria dhe veçanërisht Ministria e Ekonomisë ka vënë një theks të fortë në zhvillimin e NVM-ve dhe sipërmarrjes gjatë 5 vjetëve të fundit. Është krijuar një agjenci e veçantë, Agjencia Kombëtare e NVM-ve, që të lehtësojë dhe promovojë një mjedis miqësor për NVM. Në 2003, Shqipëria adoptoi Kartën Evropiane për Bizneset e Vogla dhe të Mesme, ndërsa një strategji e re për NVM u aprovua në 2007.

Mjedisi i NVM-ve në Shqipëri
NVM-të në Shqipëri janë konsideruar të kenë një rol vendimtar për rritjen ekonomike të vendit. Agjencia Albinvest

në Ministrinë e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjisë siguron informacionin e mëposhtëm mbi madhësinë dhe peshën e sektorit të NVM-ve:

- Ndërmarrje e vogla dhe fare të vogla përfshijnë 99 përqind të trungut të ndërmarrjeve;
- Ndërmarrje e vogla dhe fare të vogla përbëjnë 71 përqind të xhiros së përgjithshme në sektorët jo bujqësorë;
- NVM-të (duke përfshirë fare të voglat) sigurojnë rreth 75 përqind të punësimit në sektorët jobujqësorë;
- Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në Shqipëri janë nga më dinamiket.

Raporti i progresit të KE-së për Shqipërinë për 2008 shënon se vendi ka bërë progres në fushën e industrisë dhe NVM-ve, në veçanti në zbatimin e Kartës Evropiane për Bizneset e Vogla. Qendra Kombëtare e Regjistrimit për Bizneset mund ta regjistrojë një biznes për një ditë të vetme. Numri i hapave të kërkuara për regjistrimin e biznesit është pakësuar dhe kostot e regjistrimit janë afërsisht 1 Euro. Përveç kësaj barra fiskale mbi ndërmarrjet është zvogëluar në Janar 2008, duke ulur taksën mbi fitimin nga 20% në 10%. Ndërmarrjet mund t'i bëjnë deklaratimet e kthimit të taksave dhe kontributeve sociale elektronikisht në 12 qytete duke përfshirë Tiranën.



Megjithë përpjekjet në dhjetëvjeçarin e fundit për të krijuar një klimë biznesi të shëndetshme, Shqipëria ka përballuar gjithashtu sfidat e korrupsionit, të cilat kanë pasur efektet e tyre në shkallën e investimeve të huaja po aq sa edhe në dështimin e NVM-ve vendase. Në këto kushte, politika qeveritare ka ende shumë për të bërë për klimën e biznesit dhe zhvillimin e sipërmarrjes në Shqipëri.

Dimensioni gjinor: Në përgjithësi gratë në Shqipëri kanë një pjesëmarrje të vogël në aktivitetet sipërmarrëse krahasuar me burrat. Në fakt, honi gjinor në aktivitetet sipërmarrëse është një shqetësim i përbashkët për të gjitha vendet dhe, duke qenë të ndërgjegjshëm për rolin tradicional që kanë gratë shqiptare në shoqëri, nuk është për t'u çuditur që vemë re një shkallë të ulët pjesëmarrjeje në aktivitete sipërmarrëse.

Hapja, regjistrimi dhe zhvillimi i biznesit në Shqipëri

Siç u përvijua më lart, një iniciativë e madhe e marrë nga Ministria e Ekonomisë, Tregtisë dhe Energjisë është reforma e procedurave të regjistrimit të biznesit, duke e reduktuar në një ditë kohën për të regjistruar një biznes dhe kombinuar gjithë hapat e regjistrimit – duke përfshirë taksën e regjistrimit në një procedure të vetme. Përsa i përket pagesës së taksës vendore, sipas ligjit Nr. 9632, dt. 30.12.2006, “Mbi sistemin e taksave vendore” Neni 10, pika 3 përcakton që çdo biznes, që raporton një xhiro vjetore të barabartë ose mbi 8 milion lekë duhet të paguajë një taksës vendore. Përsa i përket taksës, detyrimet fiskale janë rritur sipas xhiros së deklaruar.¹⁰

Vështirësitë e përballuara nga NVM në Shqipëri

Vështirësitë që NVM përballojnë në Shqipëri përgjithësisht mund të përmbliidhen në:

- Nivel i ulët i kreditimit të ekonomisë dhe mungesë ekulibri përsa i përket shpërndarjes rajonale;
- Financim i pamjaftueshëm nga sistemi bankar dhe kosto të larta

- bankare; shkalla e interesit mbetet e lartë në veçanti në fazën fillestare të ngritjes së biznesit. Kolaterali i kërkuar është zakonisht fizik dhe me vlerën e 140% të shumës së kërkuar të huasë;
- Nuk ekzistojnë skema garancie kredie;
- Taksa për ditët e pushimit për të paktën dy vitet e para nga ngritja e biznesit nuk është ende e zbatueshme;
- Tre vitet e fundit vihet re një rritje progresive e detyrimeve të tjera fiskale (siç është taksa për gjelbërimin, pastrimin etj.);
- Shkalla e lartë e ekonomisë informale dhe konkurimi i pandershëm;
- Mungesa e pajisjes konstante me shërbime të dobishme të pandërprera dhe eficiente në kohë;
- Nivel i pakënaqshëm i arsimit profesional të sipërmarrësve dhe të punësuarve në NVM;
- Nivel i ulët i teknologjisë së komunikimit si mjet për lehtësimin e shkëmbimit të informacionit;
- Kërkesë e pakët për standardet e kontabilitetit dhe kontrollit financiar
- Probleme të privatizimit që pengojnë zgjerimin e NVM-ve.

10. Informacion shtesë mbi detyrimet fiskale mund të merret në

http://www.qkr.gov.al/nrc/DF_DocumentViewer.aspx?id=b9b8e387-2b6f-4a7e-b8f0-75e00a47e208

2. LIDHJA DHE PERSHTATJA ME PROJEKTIN E HARTUAR

2.2.1 Shqyrtimi i dokumentacionit të projektit

Impakti i projektit tek përfituesit e NVM-ve dhe qëndrueshmëria e ndërhyrjes

Siç përshkruhet në seksionin 1.2 “Qëllimi i Vlerësimit” sukcesi i komponentit të NVM-ve të projektit në fjalë dhe perspektiva për të ardhmen janë vlerësuar përmes një analize të kriterit klasik si më poshtë:

Impakti – efekti i projektit te grupi i fokusuar prej 10 përfituesish, të cilët morën mbështetje për forcim kapaciteti dhe kontributi i tij në objektiva më të gjëra të sektorit, siç përmbledhet në objektivin e përgjithshëm të projektit.

Qëndrueshmëria – kjo lidhet me vazhdimësinë e përfitimeve që do të vijnë nga komponenti i NVM-ve të projektit pas periudhës së mbështetjes së ofruar nga SHPRESE.

Me qëllim që të bëhej një vlerësim gjithëpërfshirës i impaktit të projektit në aktivitetet e NVM-ve, Studjuesi bëri në fillim një vlerësim të lidhjes, përshtatjes dhe eficiencës të synimit të projektit. Arsyeja e zgjedhjes së kësaj qasjeje metodologjike u bazua në logjikën që i gjithë kompozimi i projektit është më shumë në funksion të objektivit të tretë: “rritje kapaciteti e përfituesve të SHPRESES për të ngritur e mbajtur një biznes të vogël/aktivitet fitimprurës”, çka

ndihmonte drejtpërdrejt objektivin e përgjithshëm të projektit, të quajtur “mbështetje për riintegrimin e përfituesve të SHPRESES duke ofruar shërbime të kualifikuara për bizneset e vogla/ngritjen e ndërmarrjeve dhe aksesin tek institucionet financiare”.

Përmes mbështetjes për riintegrim, SHPRESE ia doli mbanë t’ia arrijë qëllimit të kontribuojë “për një manaxhim më të mirë të migracionit në Shqipëri” duke mbështetur shërbime të qëndrueshme riintegrimi për migrantët.

Sa i përket lidhjes me projektin e hartuar, u bë një analizë se si qëllimi i përgjithshëm i vetë programit kontribuoi në strategjitë e marra, ndërsa analiza specifike mori parasysh objektivat immediate, siç edhe përcaktohet në projekt. Gjetjet kryesore dhe rekomandimet u zhvilluan më pas për secilën prej rezultateve kryesore të vlerësimit.

Objektivi 1: Të rrisë kapacitetet e NVM-ve duke u ofruar mundësi për trajnim në punë përfituesve të SHPRESES përmes edukimit dhe trajnimit (Ofrimi i ekspertizës dhe njohurive mbi sipërmarrjen nga institucionet e specializuara dhe ekspertët).

Siç nënvizohet gjithashtu në seksionin e background-it të projektit, SHPRESE ofron një qasje të integruar në aksionet e saj, të cilat synojnë një riintegrim të plotë të migratëve të kthyer në komunitet. Aksionet e saj variojnë nga asistenca e drejtpërdrejtë për migrantët të mbështetja për sipërmarrësit që ofrojnë punë për klientët e SHPRESES si edhe mbështetja për komunitetet ku

janë vendosur migrantët. Në këtë pikëvështrim projekti në fjalë ka parashikuar mbështetje për rritje kapaciteti për sipërmarrësit, të cilët kanë mundësuar trajnimin dhe punësimin e përfituesve të SHPRESES, me qëllim që t'i ndihmojë ata të zhvillojnë më tej aktivitetin e tyre dhe të shërbejnë si “mbështetje e vazhdueshme” për përfituesit e SHPRESES. Siç do të thuhet më tej në raport, disa prej përfituesve të projektit, u asistuan për të nisur aktivitete fitimprurëse/NVM.

Po ashtu objektivi i parë i projektit është i ndërthurur ngushtësisht me objektivin e tretë, që është në fokusin e këtij vlerësimi si edhe të objektivit të përgjithshëm të projektit.

Në total projekti realizoi me sukses pesë seanca trajnimi me të paktën 22 sipërmarrës që tradicionalisht kanë ofruar shërbime për përfituesit e SHPRESES. Trajnimet u bënë në periudhën Prill-Dhjetor 2008 dhe u organizuar në partneritet të ngushtë me Shoqatën e Grave Profesioniste dhe Afariste, Bankën Raiffeisen dhe Opportunities Albania. Tematika e mbuluar në këto sesione trajnimi ishte: regjistrimi i biznesit, procedurat dhe institucionet që sigurojnë shërbime në lidhje me këtë gjë, strategjia dhe planifikimi i biznesit, marketimi i produkteve dhe shërbimeve, manaxhimi financiar dhe planifikimi i biznesit.

Vlerësimi i bërë në fund të trajnimit tregoi që seancat e trajnimit të organizuara nga SHPRESE ishin shumë të dobishme për aktivitetin e të gjithë sipërmarrësve. Ajo çka prisnin, u plotësua pothuaj për të gjithë dhe temat

e shtjelluara ishin ato që u përgjigjeshin nevojave të të gjithëve. Ata madje sugjeruan përsëritjen e këtij lloj aktiviteti në të ardhmen, me qëllim që të mund të rifreskojnë njohuritë e tyre mbi rregullimin e tregut dhe procedurat që ndryshojnë.

Objektivi 2: Të lehtësojë aksesin e NVM-ve në institucionet financiare (për sipërmarrësit dhe përfituesit e SHPRESES), duke pakësuar riskun edhe si rezultat i vlerës së lartë të kolateralit të kërkuar nga bankat.

Në këtë komponent të projektit, SHPRESE u përpoq të krijonte një partneritet me një numër operatorësh dhe aktorësh në tregun financiar në Shqipëri si Dhoma Shqiptare e Tregtisë, Opportunity Albania, TAULEDA, Instituti Progress 3, Shoqata e Grave Afariste dhe Profesioniste dhe Banka Raiffeisen. Në këtë mënyrë, u organizuan disa takime nga SHPRESE me qëllim që të prezantohej projekti dhe të kërkohej përfshirja e partnerëve në seancat e trajnimit të projektit. Ndërsa SHPRESE ia arriti qëllimit të siguronte partneritete me shumë prej këtyre institucioneve, nuk u arrit të shkohej më tej që të nënshkruheshin marrëveshje dypalëshe me institucionet e mikrofinancimit ose bankat për një lehtësim të aksesit të përfituesve të saj për kredi afatgjata me një përqindje më të ulët interesi se zakonisht.

Objektivi 3: Të ngrëjë kapacitetet për përfituesit e SHPRESES për të filluar dhe mbajtur një aktivitet fitimprurës/ndërmarrje Me qëllim që të rritej impakti i mbështetjes në këtë komponent të

projektit, SHPRESE ndërhyri në dy nivele. Në nivelin e parë SHPRESE rriti kapacitetet e përfituesve për të nisur një zhvilluar më tej një aktivitet fitimprurës/biznes të vogël duke ofruar trajnime për ta. Pas një vlerësimi të kujdesshëm të përfituesve, ku u mor parasysh gjithashtu dëshira/kapacitetet e migrantëve për të nisur një aktivitet/NVM, SHPRESE zgjodhi dhe regjistroi në trajnime 20 migrantë (migrantë të kthyer dhe të brendshëm). Në total, u bënë 10 seanca trajnime, të kryera gjatë një periudhe gjashtëmujore. Programi i trajnimit u përcaktua si rezultatet i nevojave të nxjerra nga pyetësorët mbi biznesin dhe çështje që lidhen me të, të ndërmarra nga SHPRESE me përfitues përpara trajnimit. Tematika e mbuluar nga seancat e trajnimit ishte: regjistrimi i biznesit, procedurat dhe institucionet përkatëse, strategjia e biznesit dhe planifikimi, marketimi i produkteve dhe shërbimeve, manaxhimi financiar i biznesit dhe planifikimi. (Të lutem referoju Aneksit 2 për programin e trajnimit). Seancat e trajnimit u dhanë përfituesve mundësinë gjithashtu për të diskutuar idetë e tyre mbi aktivitetet/ngritjen e biznesit.

Në nivelin e dytë SHPRESE përzgjedhi 10 përfitues, 3 migrantë të brendshëm dhe 7 migrantë ndërkombëtarë dhe i mbështeti ata për të filluar një aktivitet fitimprurës/biznes të vogël. Asistenca e drejtpërdrejtë e SHPRESES përfshinte mbështetje teknike për të zhvilluar një ide dhe plan biznesi/ose planifikim për zgjerim, mbështetje financiare për të blerë pajisjet e nevojshme, si edhe monitorim të vazhdueshëm dhe mbështetje teknike (në veçanti përsa i

përket sigurimit të informacionit). Përfituesit e përzgjedhur morën një kontribut financiar prej 1,050 Eurosh, 70% e së cilës ishte grant dhe 30 përqind në formë huaje pa interes. Në fund të projektit, stafi i SHPRESES raportoi që të gjitha huatë iu kthyen shoqatës para përfundimit të projektit, çka tregon sukses të aktiviteteve të tyre.

Objektivi 4: Të promovojë sipërmarrjen femërore

Një vëmendje e veçantë iu kushtua grave si një nëngrup i veçantë i fokusuar në projekt. Kjo lidhej me punësimin dhe ofrimin e lehtësive për punësim dhe ofrim trajnimesh. Gratë përfituese demonstuan se kishin një nivel më të ulët arsimimi se burrat, çka inkurajoi SHPRESEN të nxiste trajnimin e tyre.

16 gra u regjistruan në seancat e trajnimit të projektit. Pesë gra u mbështetën financiarisht për të filluar një aktivitet fitimprurës/ose biznes të vogël. Në këtë pikëvështrim mund të vlerësohet që projekti ishte disi i suksesshëm në sigurimin e pjesëmarrjes së fortë të grave në të gjitha aktivitetet e projektit.

Objektivi 5: Të lehtësojë shkëmbimin e informacionit midis sipërmarrësve mbi zhvillimin e NMV-ve dhe kuadrit rregullator.

Në këtë komponent të projektit, SHPRESE organizoi dy seminare lokale, respektivisht në 27 Qershor dhe 18 Dhjetor 2008. I pari synoi të mblidhte së bashku entet publike, operatorët e tregut financiar, përfaqësuesit e shoqërisë civile, përfituesit e SHPRESES,

me qëllim që të diskutonin dhe shkëmbejnë informacione mbi zhvillimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme si edhe kuadrin rregullator në Shqipëri.

Seminari i dytë “Mbështetja e bizneseve të migrantëve të brendshëm dhe të kthyer – një faktor shtytës për zhvillimin ekonomik të vendit” u organizua në 18 Dhjetor 2008, çka përkonte me Ditën Ndërkombëtare të Migrantëve. Seminari synoi të rriste ndërgjegjësimin mbi të drejtat e migrantëve dhe respektimin e tyre si edhe mbi impaktin në rritjen ekonomike të vendit. Seminari shërbeu gjithashtu si një aktivitet përmbyllës për projektin.

Seminari doli me dy rekomandime:

- Entet publike, qeveria dhe OJF-të duhet të zgjerojnë njohuritë dhe mbështetjen për NVM-të në Shqipëri;
- Sistemi bankar duhet të lehtësojë aksesin te sistemi i tij i kreditimit për NVM-të dhe të sigurojë stimuj për rritjen e tyre.

PERFUNDIME

Përgjithësisht mund të dilet me përfundimin që hartimi i projektit dhe strategjitë e ndërhyrjes ishin koherente dhe të orientuara drejt arritjes së qëllimit madhor të projektit, pra “kontributit për një manaxhim më të mirë të migracionit në Shqipëri nëpërmjet mbështetjes për shërbime të qendrueshme riintegrimi për migrantët”. Kjo mund të justifikohet nga rezultatet e arritura, të cilat janë pozitive si përsa i përket numrit të përfituesve, pjesëmarrës në aktivitetet e projektit dhe sipërmarrjeve/aktiviteteve fitimprurëse të ofruara nga projekti. Në fund të

projektit stafi i SHPRESES raportoi se të gjitha huatë iu kthyen shoqatës para mbylljes së projektit, çka përbën një tregues të suksesit të këtyre aktiviteteve. Strategjia e ndërhyrjes shtrihej në tri nivele; mbështetje për të filluar një biznes (duke përfshirë orientimin, planifikimin e biznesit), mbështetje për të krijuar një biznes (blerje pajisjesh etj.), po ashtu edhe mbështetje për të drejtuar në mënyrë eficiente një biznes (përmes trajnimit për regjistrimin dhe vazhdimësinë e biznesit).

Përveç kësaj projekti ishte i suksesshëm në sigurimin e një pjesëmarrjeje të mirë të grave në të gjitha aktivitetet e tij.

Një pikë e fortë e projektit ishte mbështetja e integruar e SHPRESES në ndërhyrjet e saj që ofrojnë ndihmë të drejtpërdrejtë riintegrimi për migrantët dhe komunitetet ku ata vendosen, po ashtu dhe mbështetja për sipërmarrësit që i punësojnë përfituesit e shoqatës, për të mbajtur dhe zgjeruar aktivitetet e tyre të riintegrimin për migrantët.

Projekti ka gjithashtu edhe dobësitë e veta; ishte një ndërhyrje ambicioze, që nuk mori parasysh sa duhet vështirësitë që mund të shfaqte sistemi bankar për lehtësimin e aksesit për përfituesit e tij. Megjithë përpjekjet e vazhdueshme, stafi i projektit nuk mund të siguronte akses për kredi afatgjatë me një përqindje më të ulët interesi se zakonisht për përfituesit e tij.

2.2.1 Gjetje që vijnë nga vlerësimi në terren

“Migrantët tregojnë historitë e tyre”

Ky seksion siguron një analizë të plotë të 10 rasteve, të cilët morën mbështetje teknike dhe financiare nga projekti për të filluar dhe zhvilluar me sukses/ose zgjeruar një biznes të vogël. Ky grup i fokusuar prej 10 përfituesish ishte i përbërë nga 3 migrantë të brendshëm dhe 7 migrantë që ishin kthyer në Shqipëri pas një eksperience emigracioni në Evropë. Përbërja gjinore e grupit ishte 50% femra dhe 50% meshkuj. Femrat mbizotëronin në nëngrupin e migrantëve të brendshëm që ishte i përbërë vetëm prej tyre.

Pëshkrimi i çdo rasti në analizën e mëposhtme bëhet në bazë të informacionit të mbledhur nga intervista e drejtpërdrejtë me përfituesin po ashtu edhe në bazë të vëzhgimeve të bëra gjatë vizitave në terren si edhe të informacionit të marrë nga stafi i projektit. (Ju lutemi shihni Aneksin 3 për pyetësorët e përdorur për këtë vlerësim). Pëshkrimi i rasteve është mandej i pasuar nga një analizë e përgjithshme e të gjitha rasteve të asistuara dhe seksionin e konkluzioneve.

Parantezë:

Me qëllim që të kuptohet më mirë informacioni i siguruar në seksionet e mëposhtme, duhet të theksohet që projekti i mbështeti përfituesit e tij ose për të nisur një aktivitet fitimprurës/biznes të vogël ose për të

zgjeruar biznesin ekzistues. Kjo shpjegon “mospërputhjen e perceptuar” në disa raste midis datës së fillimit të biznesit dhe kohës aktuale të implementimit të projektit (viti 2008).

A) MIGRANTET E BRENDSHEM

F. T

Femër, 42 vjeç, e martuar, me arsim të mesëm, jeton aktualisht në komunën e Bërxullës në rajonin e Tiranës. Ajo ka migruar nga Vlora në 2003.

Tipi i aktivitetit: Biznes i vogël, Dyqan Fast-Food

Migrimi i brendshëm dhe krijimi i aktivitetit Përfituesja ka jetuar në qytetin e Vlorës deri në vitin 2003, kur u vendos në fshatin Bërxullë së bashku me të shoqin. Në 2004 përfituesja hapi një Fast-Food në Bërxullë, sepse besonte që mund t’ia arrinte qëllimit ta hapte dhe zhvillonte këtë aktivitet dhe sepse kishte kërkesa në fshat për këtë lloj shërbimi. Vendimi për ta hapur këtë fast-food ishte i sajë dhe jo i ndikuar nga të tjerë njerëz, sidoqoftë përfituesja beson se kursi i gatimit që ndoqi me mbështetjen e shoqatës ndikoi fuqimisht në zhvillimin e aktivitetit.

Kostoja fillestare për të hapur aktivitetin ishte 200,000 lekë. Përfituesja nuk kishte mjete të mjaftueshme financiare për të filluar dyqanin, prandaj e mori borxh shumë të nevojshme nga familjarë/të afërm të saj. Në 2008 SHPRESE kontribuoi financiarisht për këtë aktivitet me shumë prej 1,050 Eurosh (ose 134,000 Lekë), me qëllim që blinte pajisje të reja. Përveç mbështetjes financiare nga të afërm dhe Shpresë,

përfituesja nuk ka pasur ndonjë mbështetje tjetër.

Siç u tha më lart, përfituesja bëri dy kurse të shkurtra profesionale para se të niste dyqanin dhe një kurs profesional gatimi në Maj 2008 në qendrën “Alternativa Profesionale” e mbështetur financiarisht nga SHPRESE. Kur u pyet për nevojën e kursi trajnimi profesional, përfituesja u përgjigj që ky kurs do ta ndihmonte në planet e ardhshme për ta zgjeruar aktivitetin ekzistues.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij Në aktivitetin e saj ditor përfituesja mbështetet nga një anëtar i familjes, i shoqi, i cili nuk është në të vërtetë i trajnuar për këtë punë. Drejtimi ditor i aktivitetit, i cili përfshin blerje ushqimesh dhe drejtimin e dyqanit gjithashtu bëhet nga vetë përfituesja. Me qëllim që ta drejtonte dhe zhvillonte më mirë aktivitetin, përfituesja ndoqi kursin e trajnimit mbi ngritjen dhe manaxhimin e biznesit, që sipas mendimit të saj ishte i dobishëm, sepse e njohu atë me elementët thelbësorë të manaxhimit të biznesit.

Përgjithësisht përfituesja e vlerëson progresin e aktivitetit të saj si “të mirë” (sistemi i vlerësimit varion nga progres shumë i mirë tek shumë i keq) për arsyet e mëposhtme:

- Nivel i mirë klientele
- Përfitime modeste financiare të mbledhura nga aktiviteti

Përfituesja ndesh gjithashtu një numër vështirësish në zhvillimin e aktivitetit të saj, midis të cilave më të dukshmet janë:

- Mungesa e fondeve për t'i zëvendësuar pajisjet e vjetra të gatimit,
- Mungesa e vazhdueshme e energjisë elektrike në fshat,
- Taksat e larta vendore, të cilat e detyrojnë të mos e regjistrojë aktivitetin e saj si biznes i vogël.

Sidoqoftë përfituesja është optimiste se do t'i kapërcejë këto vështirësi në të ardhmen e afërt me përpjekje të mëdha dhe përkushtim në punë, çka do t'ia rrisë fitimet. Përfituesja gjithashtu e vlerëson mbështetjen e SHPRESES që i adresohet disa prej vështirësive përmes mbështetjes teknike të vazhdueshme.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandime për SHPRESEN dhe palët e tjera

Përfituesja është shprehur pozitivisht për qendrueshmërinë e aktivitetit të saj, sepse tashmë ka 4 vjet eksperience pune. Ajo gjithashtu synon ta zgjerojë aktivitetin e saj në të ardhmen duke rritur numrin e shërbimeve (laryshinë e ushqimeve) për klientët e saj dhe ajo është tashmë në gjendje ta bëjë këtë pa mbështetjen financiare nga jashtë. Për sa u përket rekomandimeve, ajo e inkurajon SHPRESEN të vazhdojë të zbatojë këtë “model suporti” për përfituesit e saj në të ardhmen. Veç kësaj ajo rekomandon që entet përgjegjëse qeveritare të rrisin dobinë dhe

shërbimet, si edhe të zbresin detyrimet fiskale për bizneset.

B. D

Femër, 37 vjeç, e martuar, me arsim të mesëm profesional (rrobaqepësi), aktualisht jeton në rajonin e Tiranës. Ajo ka migruar nga qyteti i Gramshit në Dhjetor 2004.
Tipi i aktivitetit: Rrobaqepësi

Migrimi i brendshëm dhe krijimi i aktivitetit Përpara se të lëvizte për në Tiranë në 2004, përfituesja ka jetuar një vit në Gramsh pas martesës, ndërsa është lindur dhe rritur në Burrel. Arsyet e zhvendosjes në Tiranë ishin ekonomike dhe për mundësi më të mira. Dhe në fakt duket se motivi që e shtyu përfituesen të migronte në Tiranë ekziston ende. Sidoqoftë vendosja në Tiranë e ka ndihmuar familjen e përfitueses ta përmirësojë gjendjen e saj ekonomike. Aktualisht përfituesja është e vetmja që mban familjen prej 5 vetësh, sepse i shoqi është në gjendje të rëndë shëndetësore, ndërsa vajzat vazhdojnë shkollën. Përfituesja u përfshi në programin e SHPRESES fillimisht në 2005, dhe asaj iu ofrua një kurs për nxënie zanati në një fabrikë të vogël, pak muaj pasi u vendos në Tiranë dhe kërkoi mbështetje.

Përfituesja është e kënaqur me vendosjen e saj në Tiranë dhe nuk e konsideron kthimin në Gramsh si një zgjedhje të mundshme, sepse kthimi për të do të thoshte papunësi dhe mundësi ekonomike për të jetuar një “jetë në përshtatje me vendin”. Edhe në rast dështimi të rrobaqepësisë, kthimi nuk

do të ishte një zgjidhje e mundshme për përfituesen.

Arsyeja kryesore e zgjedhjes për të hapur një rrobaqepësi ishte arsimimi i përfitueses si rrobaqepëse (shkolla e mesme profesionale e kryer – dega rrobaqepësi) dhe vendimi për të bërë kështu është marrë nga vetë përfituesja. Rrobaqepësia nisi të operonte me kapacitet të plotë në 2007; sidoqoftë aktiviteti nuk ishte ende i regjistruar si biznes. Arsyet e mosregjistrimit të aktivitetit ishin kryesisht të lidhura me presionin për pagim taksash regjistrimi dhe pasigurinë e përgjithshme të përfitueses nëse aktiviteti i saj do t'i rezistonte viteve dhe do të konsolidohej.

Kostoja fillestare për ngritjen e aktivitetit ishte 150,000 Lekë. Përfituesja nuk kishte mjete të mjaftueshme financiare për të filluar aktivitetin, prandaj mori një hua bankare prej 50,000 Lekësh, ndërsa SHPRESE ofroi mbështetjen prej 1,050 Eurosh. Përfituesja ka marrë mbështetje edhe prej të afërmëve të saj që jetojnë në Greqi dhe ka blerë dy makina qepëse për përdorim në rrobaqepësi.

I vetmi kurs trajnimi që ka ndjekur përfituesja pas nisjes së aktivitetit ka qenë ngritja dhe manaxhimi i biznesit nga SHPRESE, të cilin përfituesja e çmon si shumë të dobishëm për aktivitetin e saj.

Manaxhimi ditor i aktivitetit dhe progresi Aktualisht përfituesja punon vetëm dhe merr mbështetje nga vajzat e saj, ndërsa shpreson të marrë në punë dikë shpejt. Vajza e saj e madhe është duke ndjekur

aktualisht një shkollë arti (stiliste) dhe ka fituar tashmë ca eksperiencë pune. Megjithatë manaxhimi ditor i aktivitetit bëhet nga vetë përfituesja, e cila merr porosi dhe punon me to. Aktualisht ajo merr porosi nga individë, por në të ardhmen shpreson të marrë porosi edhe nga bizneset.

Përgjithësisht përfituesja e vlerëson aktivitetin e saj si “të mirë”, sepse ende vazhdon të ndeshet me vështirësi si:

- Mungesë mbështetje profesionale në punën e saj,
- Qira relativisht e lartë e dyqanit.

Megjithatë përfituesja është optimiste dhe i konsideron këto si pengesa të kalueshme. Ajo mendon se mund të kapërcehen duke marrë me qira një hapësirë më të madhe (dyqan) dhe me sigurimin shtesë të “krahut të punës”. Që të arrijë këtë qëllim përfituesja ka bërë përpjekje që të marrë porosi nga bizneset për të qenë në gjendje të përballojë rritjen e stafit. Ajo e konsideron mbështetjen e SHPRESES si zgjidhje për të kapërcyer disa vështirësi dhe si shumë të dobishme.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe palët e tjera

Përfituesja dëshiron ta zjerojë aktivitetin e saj në të ardhmen duke blerë pajisje të tjera dhe duke punësuar të tjerë njerëz. Sidoqoftë për momentin ajo nuk është ende gati ta ndër marrë këtë hap, për mungesë të mjeteve financiare.

Ajo i rekomandon SHPRESES të vazhdojë të zbatojë këtë “model suporti” për përfitues të tjerë në të ardhmen dhe të rrisë shumë e mbështetjes financiare. Sa për aktorët e tjerë, ajo rekomandon “lehtësimin e barrës fiskale”, me qëllim që të regjistrojë aktivitetin, ta zgjerojë atë dhe të jetë konkurese në treg.

R. LL

Femër, 18 vjeç, e pamartuar, me arsim tetëvjeçar, aktualisht jeton në rajonin e Tiranës (Kamëz). Ajo ka migruar nga qyteza e Klosit e zonës së Matit në 2003. Tipi i aktivitetit: Dyqan parukerie

Migrimi i brendshëm dhe fillimi i aktivitetit Përfituesja dhe motra e saj ¹¹ u zhvendosën nga qyteza e Klosit (rajoni i Matit) në zonën e Kamzës (rajoni i Tiranës) në 2003 në kërkim të mundësive më të mira të jetesës. Aktualisht ajo jeton me familjen e të ungjit të përbërë prej 7 vetësh. Kur kërkoi ndihmën e SHPRESES, ajo kishte shumë nevojë të gjente një vend pune që të fitonte ca para për jetesë, sadoqë ishte ende e re (17 vjeç).

Arsyet e lëvizjes për në Tiranë ishin vështirësitë ekonomike në Klos dhe mundësi më të mira jetese në Tiranë. Vendosja në Tiranë e ndihmoi përfituesen ta përmirësonte nivelin e saj ekonomik dhe t’u jepte drejtim disa prej nevojave të saj më të mëdha; prandaj ajo e konsideron vendosjen në Tiranë si vendim shumë pozitiv, i cili sigurisht i

¹¹ Pas vdekjes së të atit dhe martesës së dytë të së ëmës, ajo dhe e motra u bashkuan me familjen e të ungjit në Kamëz.

vlejtë. Përfituesja nuk e gjen me vend kthimin në vendin e origjinës. Dështimi i aktivitetit në Tiranë nuk do të ishte një arsye e mjaftueshme për t'u kthyer në Klos.

SHPRESE e mbështeti atë në fillim për një kurs trajnimi në parukeri dhe estetikë për të hapur më vonë një dyqan të vogël parukerie në Kamëz. Përfituesja vendosi ta hapte këtë aktivitet (dyqan parukerie), sepse e kishte pasion që nga fëmijëria dhe kishte vullnet ta bënte. Por ajo pranon se SHPRESE ka ndikuar drejtpërdrejt në vendimin e saj kur këmbënguli t'i ofronte trajnim profesional.

Dyqani i parukerisë u hap në Gusht 2008, por ende nuk është regjistruar si biznes, sepse përfituesja e sheh pagesën e regjistrimit dhe taksat periodike të larta dhe sepse aktiviteti është ende në hapat e para dhe ka nevojë të "kalojë provën për mbijetesë". Kostoja fillestare për fillimin e aktivitetit ishte 300.000 Lekë. Përfituesja nuk kishte mjete të mjaftueshme financiare për të filluar aktivitetin, ndaj kërkoi ndihmë nga i ungu, ndërsa SHPRESE i dha shumën prej 1,050 Euro.

Manaxhimi ditë i aktivitetit dhe progresi i tij
Kursi i trajnimit për parukeri dhe estetikë i mbështetur financiarisht nga SHPRESE, e mundësoi atë të fitonte aftësitë e nevojshme të përballonte procese të ndryshme të parukerisë dhe estetikës në mënyrë të pavarur. Aktualisht përfituesja punon vetëm dhe drejtimin ditë të aktivitetit e bën vetë. Ajo ka ndjekur gjithashtu kursin e trajnimit të biznesit, të organizuar nga

SHPRESE, të cilin ajo e konsideron si shumë të dobishëm për manaxhimin ditë të biznesit.

Në tërësi ajo e vlerëson progresin a aktivitetit të saj si "të mirë" për arsyet e mëposhtme:

- Numri i klientëve dhe puna janë të kënaqshme,
- Fitimet janë të arsyeshme.

Ndër vështirësitë në zhvillimin e aktivitetit përfituesja rreshton vetëm mungesën e mjeteve financiare për ta zgjeruar më tej aktivitetin duke blerë artikuj të rinj.

Perspektiva për të Ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe aktorë të tjerë

Përfituesja dëshiron ta zgjerojë aktivitetin e saj në të ardhmen duke ofruar shërbime për trajtimin e bukurisë. Sidoqoftë kjo nuk mund të bëhet menjëherë, sepse aktiviteti i saj ka nevojë të konsolidohet më parë. Ajo gjithashtu rekomandon që SHPRESE të vazhdojë të zbatojë këtë "model suporti" të përfitues të tjerë në të ardhmen.

PERMBLEDHJE E GJETJEVE

Megjithë numrin e vogël të rasteve të vëzhguara dhe vlerësuara, mund të nxirren një radhë përfundimesh përgjithësuare në lidhje me eksperiencat e migracionit dhe integritet për migrantët e brendshëm:

1. Arsyet kryesore për migrimin e brendshëm nga zonat e origjinës në zonat urbane (veçanërisht në zonën e Tiranës) janë vështirësitë ekonomike dhe mungesa e mundësive për të jetuar ku përfshihen punësimi, kujdesi shëndetësor, arsimimi etc. Megjithë vështirësitë e integritit në komunitetet e reja, përfituesit e konsiderojnë migrimin e brendshëm si një hap shumë pozitiv në përmirësimin e jetës së tyre dhe prandaj nuk e konsiderojnë kthimin në komunitetet e origjinës si një zgjedhje të domosdoshme. Arsyeja e dytë për moskthimin lidhet me kënaqësinë e përfituesit nga aktiviteti i tij/saj.
2. Vendimi për të ngritur një aktivitet fitimprurës ose sipërmarrje të vogël nuk është ndikuar nga lëvizja e brendshme e përfitueses, po aq sa edhe dështimi i mundshëm i aktivitetit nuk konsiderohet si një arsye për t'u kthyer në komunitetin e origjinës.
3. Përfitueset vendosën të ngrenë një "aktivitet të caktuar" në bazë të njohurive të tyre dhe interesit të lartë (në dy raste përfitueset u trajnuan profesionalisht në fushat specifike, ndërsa në një rast zgjedhi të bëjë një punë që e kishte pasion).
4. Kostoja fillestare e aktivitetit është përballuar pjesërisht nga klientja dhe kryesisht e mbështetur nga burime të jashtme të marra nga të afërm dhe SHPRESE.
5. Trajnimi profesional për aktivitetet e dhëna, po ashtu edhe trajnimi për manaxhimin vlerësohet nga përfitueset si vendimtar në hapjen dhe drejtimin e këtyre aktiviteteve dhe perspektivën për të ardhmen.
6. Përveç njohurive të marra gjatë sistemit të detyrueshëm shkollor, trajnimet e ofruara nga SHPRESE para dhe pas aktivitetit/hapjes së biznesit janë të vetmet trajnime të ndjekura nga përfitueset.
7. Aktivitetet janë drejtuar nga vetë përfitueset me ca mbështetje shtesë nga pjesëtarë të familjes, kur ka qenë e mundur.
8. Përfitueset nuk i kanë regjistruar aktivitetet e tyre si biznese (në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit), sepse aktivitetet janë në faza të hershme dhe u duhet kohë për t'u konsoliduar para se të jenë në gjendje të fillojnë të paguajnë detyrimet fiskale.
9. Përsa i përket "vizionit për të ardhmen", përfitueset kanë në plan të zgjerojnë aktivitetin e tyre me ofrimin e shërbimeve shtesë, të cilat kërkojnë pajisje shtesë/ose pajisje të reja si edhe staf shtesë.

PERFUNDIME

1. Migrimi i brendshëm dhe përpjekjet për të hapur një aktivitet fitimprurës/biznes të vogël së toku mund të konsiderohen si strategji mbijetese të përfituesve ndaj

varfërisë dhe mungesës së punësimit.

2. Aktivitetet e hapura janë kryesisht të natyrës së sipërmarrjes së vogël. Kjo mund të shihet në një numër aspektesh, siç është numri i punonjësve ose drejtimi ditor, i cili bëhet nga vetë përfitueset, vetëvlerësimi i progresit të aktivitetit si “të mirë” që përcaktohet kryesisht nga kritere siç është fitimi modest që kënaq nevojat parësore të përfituesve. Ky dimension i vogël i aktivitetit ndihmon drejtimin e suksesshëm, sepse ka shpenzime të vogla dhe risku është i pakët.
3. Strategjia tredimensionale e ndërhyrjes së SHPRESES që konsiston në trajnime para se të fillojë puna, mbështetje teknike dhe financiare për të filluar një aktivitet fitimprurës/biznes, trajnim për manaxhim biznesi ka dhënë prova të jetë e suksesshme, sepse përfitueset e vlerësojnë progresin e aktiviteteve të tyre si “të mirë” nga një sistem që përshkallëzohet nga “shumë i keq” tek “shumë i mirë”. Megjithatë aktivitetet nuk janë regjistruar në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit dhe nuk kontribuojnë në sistemin e taksave në vend.
4. Aktivitetet, qofshin këto të tipit fitimprurës ose sipërmarrje e vogël, kanë nevojë për mbështetje në hapat e para me qëllim që të rriten. Kjo nënkupton heqjen e detyrimeve fiskale, të paktën dy vitet e para të aktivitetit.

REKOMANDIMET E PERFITUESEVE

Rekomandimet mund të kategorizohen si më poshtë:

- SHPRESE duhet ta shtrijë mbështetjen te përfitues të tjerë dhe ta ushqejë atë për një kohë më të gjatë dhe me mbështetje financiare dhe teknike.
- Entet përgjegjëse qeveritare duhet ta marrin në konsideratë heqjen e detyrimeve fiskale për bizneset e vogla të reja në vitet e para, me qëllim që ato të jenë në gjendje të rriten dhe konsolidohen.

REKOMANDIMET E VLERESUESIT

- SHPRESE duhet të inkurajojë përfituesit që t'i regjistrojnë aktivitetet e tyre në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit, me qëllim që të jenë në gjendje të përfitojnë nga shërbimet e tregut financiar (siç janë sistemi i kreditimit) dhe si një mënyrë për të luftuar kundrejt informalitetit në ekonominë shqiptare;
- SHPRESE duhet të ndërmarrë përpjekje të tjera për të lehtësuar aksesin e klientëve të saj në institucionet e kreditimit, me qëllim që të mbështesë klientët e saj të zgjerojnë aktivitetin dhe ta mbajnë atë për një kohë të gjatë.

- Aktivitetet trajnuese mbi “ngritjen dhe zhvillimin e biznesit” duhet të vazhdojnë edhe në të ardhmen, sepse i ndihmojnë migrantët të fitojnë njohuri në këtë fushë dhe t’i rifreskojnë ato me rregullat e tregut dhe procedurat që ndryshojnë.

B) MIGRANTET E KTHYER

G. B

Femër, 30 vjeç, e pamartuar, me arsim të mesëm, aktualisht jeton në rajonin e Tiranës. Ajo ka emigruar në Gjermani në 2003 dhe është kthyer në Shqipëri në 2007. Tipi i aktivitetit: Floktore në Tiranë

Migrimi ndërkombëtar dhe krijimi i aktivitetit

Përfituesja emigroi në Gjermani në 2003 me një vizë Shengen dhe qëndroi aty pa leje pune të rregullt deri në 2007 kur u kthye në Shqipëri. Arsyet e emigrimit në Gjermani ishin kushtet e vështira ekonomike në familje dhe mungesa e punës, ndërsa arsyet për t’u kthyer në Shqipëri ishin statusi i parregullt i qëndrimit në Gjermani dhe pamundësia për të gjetur një punë tamam. Në tërësi përfituesja e vlerëson eksperiencën e saj të migrimit në Gjermani si të pasuksesshme, për shkak të statusit të parregullt të qëndrimit dhe pasigurisë për punë të vazhdueshme, çka në fund të fundit nuk i përmirësoi kushtet e saj ekonomike. Përfituesja nuk ka si synim të riemigrojë. Dështimi i aktivitetit gjithashtu nuk është një arsye

e fortë për ta marrë sërish udhën e emigrimit.

Arsyet për hapjen e një floktoreje ishin: të kishte të ardhura të sigurta dhe pasioni i saj i vjetër. Vendimi për të hapur një aktivitet u mor nga vetë përfituesja dhe orientimi profesional i SHPRESES e ndihmoi këtë vendim. Përfituesja beson se qëndrimi në Gjermani gjithashtu ndikoi në vendimin për ta hapur këtë aktivitet, sepse pasiguria e punës atje ia forcoi dëshirën që të vendoste të hapte një aktivitet në Shqipëri. Vullneti për ta hapur këtë aktivitet ndikoi gjithashtu në vendimin për t’u kthyer.

Përfituesja ka 6 vjet eksperiencë pune në parukeri, çka e ndihmon atë të drejtojë këtë aktivitet. Dyqani i parukerisë u hap në Maj 2008 dhe ende nuk është regjistruar si biznes për shkak të vështirësive financiare. Kostoja fillestare për ngritjen e aktivitetit ishte 300,000 Lekë dhe, ndërsa ajo nuk kishte para të mjaftueshme për të filluar aktivitetin, mori ca hua nga miqtë. Kontributi i SHPRESES ishte 1,050 Euro. Ajo nuk ka marrë ndonjë ndihmë nga persona/grupe të tjera.

Ajo ka marrë pjesë në të gjitha kurset e trajnimit të organizuara nga SHPRESE, respektivisht në manaxhim biznesi dhe parukeri.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij Përfituesja e drejton vetë dyqanin. Në tërësi ajo e konsideron progresin e aktivitetit si “të mirë”, megjithëse dyqani i saj është në një zonë relativisht të varfër të qytetit, ku nuk ka mundësi

për fitim të madh. Përfituesja ka pasur disa vështirësi në ngritjen e aktivitetit si mungesa e energjisë elektrike ose vështirësi teknike që u kapërcyen me ndihmën e SHPRESES.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe palët e tjera

Në të ardhmen e afërt përfituesja mendon që mund të jetë në gjendje të tërheqë më shumë klientë dhe ta zgjerojë aktivitetin nëse dyqani do të jetë më pranë rrugës kryesore. Përfituesja rekomandon që SHPRESE ta vazhdojë mbështetjen edhe për përfitues të tjerë.

O. J

26 vjeç, i pamartuar, studime universitare të pambaruara.

Ai ka emigruar në Itali në 2001 dhe është kthyer në Shqipëri në 2005.

Tipi i aktivitetit: Bar-kafe në Tiranë

Migrimi ndërkombëtar dhe hapja e aktivitetit

Përfituesi emigroi në Itali në 2001 për të ndjekur studimet në universitetin e Milanos. Kur i mbaroi viza studentore (përfituesi punonte, por nuk mundi të siguronte leje qëndrimi pune), ai qëndroi në mënyrë të parregullt në Itali gjatë viteve 2003-2004. Ai u kthye në Shqipëri në 2005, për shkak të statusit të parregullt dhe vështirësive ekonomike dhe kërkoi mbështetjen e SHPRESES për gjetjen e një vendi pune vetëm në 2007. Sadoqë në Itali kishte punuar si banakier, u ndihmua të gjente një vend pune në një dyqan mobilerie, çka u konsiderua si një zgjidhje e atypëratyshme për gjendjen e tij të

vështirë ekonomike. Përfituesi nuk mundi t'i kryente studimet universitare në Itali (inxhinieri gjeologji), për shkak të mungesës së lejes së qëndrimit.

Përfituesi e konsideron eksperiencën e tij të migrimit si të suksesshme, sepse ishte një eksperience sfide, prej nga mësoi shumë. Megjithatë përfituesi nuk ka ndërmend të riemigrojë. Dështimi i aktivitetit ekzistues (bar-kafe) nuk do të ishte gjithashtu një arsye e mjaftueshme për t'u kthyer në Itali, sepse përfituesi po kryen studimet universitare në Shqipëri, çka është shumë e rëndësishme për të.

Përfituesi vendosi të hapte një bar-kafe, sepse e konsideroi si një mundësi e mirë vetëpunësimi. Vendimi për të hapur një bar u mor nga vetë përfituesi dhe u ndikua nga eksperiencia e tij e emigracionit (ai kishte punuar për 5 vjet në restorante dhe bar-kafe. Stafii i SHPRESES gjithashtu ndikoi pjesërisht në vendimamarrjen e tij me orientimin e vazhdueshëm për punësim dhe ofrimin e trajnimeve për menaxhim biznesi.

Aktiviteti u hap në shtator 2008, pothuaj 4 vjet pas kthimit në Shqipëri. I pyetur për arsyen e kësaj nisjeje të vonuar, përfituesi pranoi që ai e kishte shpërfillur më parë mundësinë për të hapur një biznes, sepse ishte i zënë me studimet. Kostoja fillestare e hapjes së aktivitetit ishte 500, 000 lekë dhe ai u mbështet në ndihmën e pjesëtarëve të familjes dhe SHPRESES (EURO 1,050), sepse ai vetë nuk kishte mjete të mjaftueshme financiare. Aktiviteti është aktualisht i regjistruar si biznes, i cili paguan rregullisht taksat përkatëse.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij
Aktiviteti drejtohet nga vetë përfituesi dhe mbështetet nga tre persona të punësuar prej tij. Ai kujdeset gjithashtu për drejtimin financiar ditor të aktivitetit, i cili mbyllet me një bilanc të plotë financiar në fund të çdo muaji. Përfituesi nuk kishte ndjekur ndonjë kurs tjetër për manxhimin, përveç atij të ofruar nga SHPRESE, të cilin e konsideron shumë të dobishëm.

Përfituesi e konsideron progresin e aktivitetit si “shumë të mirë” dhe të kënaqshëm për të, megjithë disa vështirësi në fillimin e aktivitetit që lidheshin me detyrimet e larta fiskale dhe qiranë. Megjithatë përfituesi i ka kapërcyer këto vështirësi me shumë punë dhe është optimist për të ardhmen e biznesit të tij. SHPRESE e ka ndihmuar të kapërcente vështirësitë e mëdha të fillimit. Përfituesi nuk dëshiron ta zgjerojë aktivitetin në të ardhmen, sepse është i kënaqur me përmasën e tij.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandime për SHPRESEN dhe palë të tjera

Përfituesi rekomandon që SHPRESE ta përsërisë këtë eksperiencë për migrantë të tjerë, për një periudhë më të gjatë dhe ofrimin e një fondi më të madh.

Sa për aktorët e tjerë, përfituesi rekomandon për qeverinë zbatimin e lehtësimeve fiskale në të ardhmen dhe një rregullim më të mirë të kontratave biznes-biznes dhe marrëveshjeve (dmth kontrata qiraje etj.).

SH. K

27 vjeç, i pamartuar, arsim i mesëm

Ai ka emigruar në Itali dhe pastaj në Zvicër në vitin 2000 dhe u kthye në Shqipëri në 2007.

Tipi i aktivitetit: Dyqan video në Berat.

Migrimi ndërkombëtar dhe krijimi i aktivitetit

Përfituesi ka kaluar një kohë të konsiderueshme në migracion. Më poshtë pason një përshkrim i shkurtër i rrugës dhe statusit të tij të migrimit

- 2000-2002 në Itali, me status të parregullt
- 2002-2003 në Zvicër si azilkërkues
- 2004-2007 në Itali me status të rregullt (vizë studentore).

Arsyet e emigrimit ishin kushtet e vështira ekonomike të familjes; megjithatë emigrimi nuk e përmirësoi gjendjen e tij ekonomike, sepse ai nuk mundi të siguronte leje të përherëshme qëndrimi në vendin pritës dhe të kërkonte kështu një punë të përshtatshme. Kështu që ai zgjodhi të kthehej në Shqipëri në 2007 dhe të shihte për mundësi të ardhshme në vendin e tij. Në tërësi ai e vlerëson eksperiencën e migrimit si të pasuksesshme dhe si një kohë të humbur, për shkak se pati shumë vështirësi për integrim në vendin pritës (si për integrimin social ashtu edhe ekonomik). Dështimi i eksperiencës së tij të emigracionit është gjithashtu arsyeja kryesore pse përfituesi nuk e merr në konsideratë riemigrimin.

Me t'u kthyer në Shqipëri përfituesi vendosi të hapte një aktivitet privat, një dyqan videoje, sepse i pëlqente shumë muzika dhe e konsideronte si një zgjedhje të mirë për biznes. Ai e pranon se qëndrimi në Itali dhe Zvicër pati ndikim në vendimin e tij për të hapur këtë lloj aktiviteti. Megjithatë vendimi për t'u kthyer nuk u ndikua nga dëshira për ta hapur këtë aktivitet. Stafi i SHPRESES ka ndikuar pjesërisht në vendimin e tij për t'u kthyer nëpërmjet këshillimit dhe orientimit.

Aktiviteti u hap në Korrik 2008 dhe u regjistrua si biznes. Kostoja fillestare për hapjen e aktivitetit ishte 250, 000 Lekë dhe qyshse përfituesi nuk kishte mjete të mjaftueshme financiare për ta përballuar këtë kosto (kishte vetëm 70%), SHPRESE kontribuoi me shumën prej 1,050 Eurosh. Përveç mbështetjes së SHPRESES, përfituesi nuk ka marrë ndonjë ndihmë tjetër.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij Përfituesi nuk ka pasur ndonjë eksperiencë të mëparshme me aktivitete të këtij lloji. Sidoqoftë në 2008 ai ndoqi të gjitha seancat e manaxhimit të biznesit të organizuara nga SHPRESE. Aktualisht aktiviteti drejtohet nga ai dhe i vëllai, i cili nuk ka eksperiencë në drejtim biznesi. Megjithatë përfituesi është optimist, sepse mendon se ka fituar shumë njohuri nga seancat e trajnimit të organizuara nga SHPRESE dhe prandaj e manaxhon aktivitetin pa hasur ndonjë pengesë të madhe. Përfituesi e vlerëson progresin e aktivitetit si të mirë, sepse është i aftë të

fitojë para të mjaftueshme që e justifikojnë qëndrimin e tij në Shqipëri.

Ndër vështirësitë në drejtimin e aktivitetit ai sheh detyrimet e larta fiskale.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe aktorë të tjerë

Përfituesi parashikon ta zgjerojë aktivitetin në të ardhmen, si në pikëpamje të hapësirës së dyqanit, ashtu edhe të shërbimeve të ofruara. Përderisa ai e sheh eksperiencën e tij si shumë pozitive, i rekomandon SHPRESES ta zgjerojë mbështetjen e saj te migrantë të tjerë në nevojë për një kohë më të gjatë dhe një fond më të madh. Ai gjithashtu inkurajon SHPRESEN të vazhdojë të përpunojë dhe zhvillojë projekte të njëjta në të ardhmen e afërt, sepse ende ka një nevojë të madhe për riintegrimin e migrantëve të kthyer. Ndërsa për aktorët e tjerë përfituesi rekomandon që qeveria të aplikojë lehtësira fiskale në të ardhmen, të pakësojë burokracinë e regjistrimit të biznesit në drejtim të dokumentacionit të kërkuar për regjistrimin e biznesit.

J. Ç

27 vjeç, e divorcuar, arsimi i mesëm
Ajo ka emigruar në Itali në 1996 dhe u kthye në 2007.

Tipi i aktivitetit: Internet-Kafe në Tiranë

Migrimi ndërkombëtar dhe krijimi i aktivitetit

Përfituesja ka jetuar në emigracion për 10 vjet. Ajo iku nga Shqipëria në 1996

përmes kanaleve të rregullta të emigracionit për t'u bashkuar me të shoqin, i cili jetonte asokohe në Itali. Arsyet e emigrimit ishin kryesisht ekonomike dhe mungesa e strehimit. Në Qershor 2007 ajo vendosi të kthehej vullnetarisht së bashku me të birin pas divorcit me të shoqin dhe "vështirësive për ta përballuar jetën e vetme në emigracion". Ajo e vlerëson eksperiencën e saj të emigracionit si jo të suksesshme, sepse nuk ishte në gjendje të plotësonte nevojat e saj dhe shpresonte për një jetë më të mirë në migracion. Prandaj përfituesja nuk e merr në konsideratë riemigrimin.

Përfituesja aplikoi për ndihmë të SHPRESE në 2007 dhe asaj iu ofrua një punë në kompaninë "Pro-Bast". Sidoqoftë me këtë punë ajo nuk mund të sigurojë të ardhura të mjaftueshme për të paguar qiranë dhe shpenzime të tjera ditore për vete dhe të birin, kështu u drejtua sërish te SHPRESE për mbështetje financiare për të hapur aktivitetin e saj privat Internet-kafe. Eksperienca e fituar në kompaninë Pro-Bast e ndihmoi përfituesen të kërkonte aftësitë dhe njohuritë e nevojshme për ta drejtuar këtë internet-kafe.

Internet-Kafe-ja u hap në Korrik 2008 dhe u regjistrua si biznes i vogël. Kostoja fillestare për hapjen e aktivitetit ishte 300,000 Lekë, e cila u mbulua pjesërisht nga një hua bankare dhe SHPRESE, e cila e mbështeti me shumën e 1,050 Euro.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij Përveç eksperiencën së fituar në Kompaninë "Pro-Bast", përfituesja

ndoqi gjithashtu dy kurse trajnimi në manaxhim biznesi dhe kontabilitet (Alpha 5) me mbështetjen financiare të SHPRESES, të cilat i vlerëson si shumë të dobishme për drejtimin ditor të aktivitetit të saj. Ajo merret me drejtimin e aktivitetit, ndërsa ndihmohet edhe nga tre punonjës të cilët janë specializuar në pajisjet e teknologjisë së informacionit. Në tërësi ajo e vlerëson progresin e aktivitetit si "shumë të mirë", sepse ka klientelë dhe të ardhura në rritje.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe palët e tjera

Për arsye të progresit të mirë, përfituesja mendon ta zgjerojë aktivitetin e saj në të ardhmen dhe po planifikon të hapë edhe një fast-food pranë internet kafe-së.

Ajo rekomandon që SHPRESE ta zgjerojë aktivitetin dhe të mbështesë në veçanti rajone të Shqipërisë ku ka më shumë nevojë (zonat rurale), dhe të rrisë numrin e përfituesve si edhe të shtojë mbështetjen teknike dhe financiare.

G. B

32 vjeç, i pamartuar, me arsim të mesëm. Ai ka migruar fillimisht në Itali në 1998 dhe më pas në një numër vendesh të BE-së, për t'u kthyer në Shqipëri nga MB në 2007. Lloji i aktivitetit: Bar-Kafe në Tiranë

Migrimi ndërkombëtar dhe krijimi i aktivitetit

Përfituesi ka një "eksperiencë të pasur migrimi". Ai emigroi në Itali në mënyrë të parregullt në 1998 dhe pas kësaj në

një numër vendesh të tjera të BE-së si Belgjikë, Holandë, Angli në kërkim të punësimit dhe mundësive më të mira të jetesës. Pas refuzimit të kërkesës së azilit nga autoritetet britanike në 2007, ai vendosi të kthehej vullnetarisht në Shqipëri nëpërmjet programit të IOM-it (programit VARRP). Ai e konsideron periudhën e tij të migrimit si të pasuksesshme, sepse statusi si “azilkërkues” për një periudhë të gjatë e pengoi atë që të siguronte një punësim të rregullt në BE. Me t’u kthyer në Shqipëri, përfituesi zgjodhi të vendosej në Tiranë, në vend të rajonit të origjinës Skraparit, në kërkim të mundësive për punë, të cilat, sipas tij, mungonin fare në Skrapar. Ai është i lumtur me vendimin e marrë, sepse ka mundur të ngrejë një “jetë të kënaqshme” në Tiranë dhe nuk dëshiron të emigrojë sërish. Dështimi i aktivitetit nuk është gjithashtu një arsye e fortë për të riemigruar.

Vendimi për të hapur një bar-kafe u ndikua fort nga eksperiencia e tij në emigracion kryesisht nga puna si banakier/kamerier dhe ndihmës kuzhinier. Ai mendon gjithashtu që SHPRESE ndikoi në vendimin e tij duke e këshilluar të “verë në punë eksperiencën e fituar në emigracion”.

Bar-kafeja u hap në Qershor 2008 dhe u regjistrua si biznes. Kostoja fillestare për ngritjen e aktivitetit ishte 300,000 Lekë dhe u mbulua pjesërisht nga kursimet e periudhës së migracionit dhe pjesërisht nga mbështetja financiare e SHPRESES. Me qëllim që ta zhvillonte sa më mirë aktivitetin, përfituesi ndoqi gjithashtu kurset e trajnimit mbi manaxhimin të organizuara nga SHPRESE, të cilat sipas

tij ishin tepër të dobishme, kurse të cilat nuk kishte mundur t’i gjente më parë.

Drejtimi ditor i aktivitetit dhe progresi i tij Aktualisht aktiviteti drejtohet nga vetë përfituesi me tre veta të punësuar, të gjithë të trajnuar për atë punë. Përfituesi kujdeset vetë për drejtimin ditor (blerjen e pijeve etj.), po ashtu edhe për drejtimin financiar. Ai është i lumtur me progresin aktual, të cilin e konsideron si “shumë të mirë”, sepse ka klientelë të sigurt dhe, në një periudhë relativisht të shkurtër, ka arritur të ketë fitime të mira.

Sidoqoftë përfituesi ka kaluar nëpër vështirësi të fillimit si sigurimi i klientelës, mungesa e gjetjeve fillestare, vonesa në regjistrimin e aktivitetit si biznes. Por përfituesi i ka kapërcyer këto vështirësi dhe tashmë po bën plane parashikuese për të ardhmen.

Perspektiva për të ardhmen e aktivitetit dhe rekomandimet për SHPRESEN dhe palët e tjera

Përfituesi dëshiron të hapë një fast food pranë bar-kafesë, dhe ai është i sigurt se do t’ia dalë mbanë.

Ai i rekomandon SHPRESES ta zgjerojë aktivitetin dhe të mbështesë edhe emigrantë të tjerë të kthyer. Sa për aktorë të tjerë, ai rekomandon që bankat të lehtësojnë aksesin e kreditimit të biznesit dhe shteti të çlirojë bizneset e vogla nga detyrimet e larta fiskale.

||

||

PERMBLEDHJE

Nga sa u tha më sipër, mund të dilet në disa përfundime të përgjithshme përsa u përket eksperiencave të migrimit dhe riintegritimit:

1. Arsyet kryesore për migrimin ndërkombëtar janë kushtet e vështira të jetës dhe mungesa e punësimit në vend, përveç bashkimit familjar.
2. Sadoqë shumica e migrantëve kanë kaluar një kohë të konsiderueshme në migracion që varion nga 2-6 vjet, ata nuk e konsiderojnë këtë eksperiencë si shumë të suksesshme. Migracioni shihet shpesh si “humbje kohe” në jetën e tyre; megjithatë emigrantët e konsiderojnë atë si një eksperiencë sfiduese nga e cila kanë mësuar shumë.
 - a. Mungesa e suksesit në migracion është gjithashtu arsyeja kryesore pse përfituesit nuk e marrin në konsideratë si një zgjedhje. Arsyeja e dytë e fortë për të mos emigruar sërish lidhet me kënaqshmërinë nga aktiviteti i filluar nga përfituesi.
3. Me t'u kthyer në Shqipëri shumë prej përfituesve zgjedhën të hapnin një aktivitet të caktuar në bazë të eksperiencës së tyre të punës ose njohurive të fituara në emigracion; ata gjithashtu e vendosën të hapnin një aktivitet bazuar në interesin e tyre të fortë.
4. Kostoja e hapjes së aktivitetit është pjesërisht e përballuar nga klienti dhe kryesisht e mbështetur nga burime të jashtme nga anëtarë të familjes dhe SHPRESE dhe më pak nga huatë bankare.
5. Shumica e përfituesve, (5 raste kundrejt 1), i kanë regjistruar aktivitetet e tyre si biznese dhe paguajnë taksat vendore.
6. Trajnimi profesional për aktivitetet e dhëna, eksperiencia e mëparshme e punës, po ashtu edhe trajnimi mbi manaxhimin e biznesit konsiderohen nga përfituesit të jenë vendimtare në ngritjen dhe mbarëvajtjen e këtyre aktiviteve, sidomos për të ardhmen e aktiviteve.
7. Përveç njohurive të marra gjatë sistemit të detyrueshëm shkollor, trajnimet e ofruara nga SHPRESE para dhe pas nisjes së aktivitetit/biznesit janë të vetmet trajnime të ofruara dhe ndjekura nga përfituesit.
8. Aktivitetet drejtohen nga vetë përfituesit me ca mbështetje nga anëtarë të familjes kur është e mundur.
10. Në lidhje me “vizionin për të ardhmen”, përfituesit kanë në plan të zgjerojnë aktivitetet e tyre me sigurimin e shërbimeve dhe aktiviteve shtesë.

PERFUNDIME

1. Migrimi ndërkombëtar konsiderohet nga përfituesit si strategji për mbijetesë ndaj

- varfërisë dhe kushteve të vështira të jetesës.
2. Vendimi për të nisur një aktivitet të caktuar është ndikuar fort nga eksperiencia e punës e fituar në emigracion; prandaj eksperiencia e migracionit është vlerësuar menjëherë pas kthimit në vendin e origjinës, çka përbën një motiv të fortë për qëndrim të përhershëm në Shqipëri.
 3. Aktivitetet e ngritura janë kryesisht të natyrës biznesi i vogël. Kjo mund të shihet në disa aspekte, siç është numri i punonjësve ose drejtimi ditor, i cili kryhet nga vetë përfituesi, vetëvlerësimi i progresit të aktivitetit (që varion nga “i mirë te shumë i mirë”), çka përcaktohet nga kritere si “të ardhura të mjaftueshme” që e kënaqin përfituesin, por edhe planet për zgjerim në të ardhmen. Ky dimension i vogël i aktivitetit ndihmon që ta drejtojnë me sukses, sepse ka kosto të vogla, por edhe risqe të vogla.
 4. Strategjia tredimensionale e ndërhyrjes së SHPRESES që konsiston në trajnimin para nisjes së punës, mbështetje financiare dhe teknike për të hapur një aktivitet fitimprurës/biznesi, trajnim për manaxhim biznesi është “shlyer”, sepse përfituesit e vlerësojnë progresin e aktiviteve të tyre që varion nga “i mirë te shumë i mirë”.
 5. Aktivitetet janë regjistruar në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit dhe kontribuojnë në sistemin e taksave në vend, duke pasur kështu të drejtë të përfitojnë nga shërbimet financiare në treg siç është sistemi i kreditimit; kjo rrit shanset e tyre për qëndrueshmëri afatgjatë. Megjithatë duket se jo të gjithë përfituesit zotërojnë informacion të saktë mbi procedurat e regjistrimit dhe detyrimet fiskale. Kjo del nga një numër përgjigjesh konfuzë të marra prej tyre mbi kostot e regjistrimit ose taksat vendore.
 6. Aktivitetet, qofshin këto të tipit fitimprurës ose sipërmarrje të vogla, kanë nevojë për mbështetje në fazat e para, me qëllim që të rriten. Kjo nënkupton heqjen e detyrimeve fiskale të paktën në dy vitet e para të aktivitetit.
 7. Në fund të projektit stafi i SHPRESES raportoi që të gjitha huatë janë kthyer te SHPRESE para mbylljes së projektit, çka është një tregues i suksesit të këtyre aktiviteve.

REKOMANDIMET E PËRFITUESVE

Rekomandimet e përfituesve mund të kategorizohen si më poshtë:

- SHPRESE duhet ta zgjerojë mbështetjen edhe te përfitues të tjerë dhe ta mbajë atë për një kohë më të gjatë dhe ta shoqërojë me mbështetje shtesë financiare dhe teknike. Në fund të fundit SHPRESE duhet të vazhdojë të bëjë projekte të njëjta në të ardhmen e afërt, sepse

- ende ka një nevojë të madhe për riintegrim në vend të atyre migrantëve që vendosin të kthehen në Shqipëri.
- SHPRESE duhet ta zgjerojë mbështetjen e saj më shumë në rajone të vendit ku ka më shumë nevojë për mbështetje riintegrimi (zonat rurale).
 - Entet përgjegjëse qeveritare duhet ta marrin në konsideratë heqjen e detyrimeve fiskale për bizneset e vogla të reja për dy vitet e para, me qëllim që t'i lejojnë ato të rriten dhe konsolidohen.
 - Burokracia e regjistrimit të biznesit, përsa i përket dokumentacionit të kërkuar, duhet të reduktohet.
 - Sistemi bankar duhet të lehtësojë hyrjen e përfituesve në sistemin e kreditimit me qëllim që t'u japë atyre mundësi të rritin aktivitetin dhe të kenë jetëgjatësi.
- kreditimit) dhe si mënyrë për të luftuar informalitetin në ekonominë shqiptare;
- SHPRESE duhet të vazhdojë të inkurajojë migrantët të vënë në jetë njohuritë e tyre të fituara në emigracion, me qëllim që të vlerësohet kjo eksperiencë.
 - Të bëjë përpjekje të tjera për të lehtësuar aksesin e klientëve në institucionet financiare të kreditimit, me qëllim që t'i mbështesë të zgjerojnë aktivitetin e tyre dhe ta mbajnë për një kohë të gjatë.
 - Aktivitetet trajnuese mbi "hapjen dhe zhvillimin e biznesit" duhet të vazhdojnë në të ardhmen, sepse i ndihmojnë migrantët të fitojnë njohuri në këtë fushë dhe të rifreskojnë njohuritë për rregullimin e tregut dhe procedurat që ndryshojnë.

REKOMANDIMET E VLERESUESIT

- Shpresë duhet t'i inkurajojë përfituesit e saj të regjistrojnë aktivitetet e tyre në Qendrën Kombëtare të Regjistrimit për të përfituar nga shërbimet e tregut financiar (siç janë sistemi i

2.3 QENDRUESHMERIA E PROJEKTIT

Prognoza e qëndrueshmërisë të aktiviteteve fitimprurëse/sipërmarrjeve të vogla të ngritura në kuadrin e këtij projekti, është pozitive, nëse marrim në konsideratë perceptimin e migrantëve për suksesin e aktiviteteve të tyre, i cili, në të gjitha rastet, varion nga "i mirë te shumë i mirë" Një element tjetër që mund t'i shtohet kësaj prognoze pozitive është natyra e sipërmarrjes së vogël të filluar apo zgjeruar me

mbështetjen e projektit. Ky mikrodimension i aktivitetit ndihmon në një drejtim të suksesshëm, sepse përfshin kosto si edhe risqe të vogla. Elementi i tretë është trajnimi profesional i ofruar nga SHPRESE para dhe pas aktivitetit/fillimit të biznesit, çka të gjithë përfituesit besojnë se ka vendosur themelet për një drejtim solid të sipërmarrjes. Elementi i katërt ishte pjesëmarrja e plotë e përfituesve në të gjitha aktivitetet e projektit, e cila siguron zotërimin e rezultateve të arritura. Një element final që i shtohet kësaj prognoze është fakti që në fund të projektit, SHPRESE raportoi që të gjitha huatë u kthyen te SHPRESE para mbylljes së projektit, çka është tregues i suksesit të këtyre aktiviteteve.

Megjithatë mbetet shumë për të bërë në arritjen e “qëndrueshmërisë” së aktiviteteve/sipërmarrjeve të vogla. Kjo kërkon së pari mbështetje për të zhvendosur “aktivitetet” nga informaliteti në formalitet; së dyti të lehtësohet akses i tyre në sistemin e kreditimit në vend; së treti të ndihmohen të kenë rritje të mëtejshme duke ofruar trajnim profesional të vazhdueshëm dhe shkëmbim informacioni mbi rregullat e tregut.

2. 4 KONKLUZIONE FINALE

Migrimi i brendshëm, sadoqë jo aq i përhapur sa migrimi ndërkombëtar, mbetet një dukuri dinamike dhe në zhvillim. Arsyet për të migruar brenda vendit variojnë nga ekonomike te bashkimi familjar dhe kërkimi i mundësive më të mira për të ardhmen. Kthimi nga migracioni është një

dimension vital i migracionit shqiptar, sadoqë shpesh perceptohet i ndarë më dysh ndër migrantët e mundshëm për t’u kthyer. Të dhëna empirike dëshmojnë që rrethanat parësore në të cilat emigrantët duan të kthehen në bazë të qëndrueshme janë: punësim i siguar, nivel i pranueshëm i sigurisë dhe standardeve të jetesës, ndërsa tipet kryesore të dëshiruara të asistencës së kthimit do të ishin huatë për fillim biznesi dhe ndihma për të gjetur një punë. Megjithë larminë e faktorëve që çojnë në forma të ndryshme migrimi, ka një konsensus të gjerë në literaturë për rëndësinë e eksperiencave lehtësuese të riintegrit përmes mbështetjes qeveritare dhe të shoqërisë civile.

Ndërhyrjet duhet të përqëndrohen në sigurimin e mjeteve (financiare, informative, arsimore dhe profesionale) që mund të ndihmojnë individët e pavendosur të bëjnë zgjedhje të informuar. Njëjtësisht, kthimi nga emigracioni mund të bashkëndodhë gjithashtu me lëvizje të brendshme, e cila çon në zbrazjen e burimeve njerëzore në prefekturat e origjinës. Më shumë nxitje sidomos punësimi dhe huatë për të filluar një biznes të vogël duhet të vihen në dispozicion të emigrantëve që mund të kthehen në komunitetet e tyre të origjinës, me qëllim që të lehtësohet një tranzicion i butë dhe të krijohen eksperiencë riintegrimi. Veç kësaj të kthyerit nga emigracioni kanë “praktika të mira”, të cilat duhet të bëhen të dukshme dhe të arritshme për ata individë që e marrin parasysh të kthehen në shtëpi.

Me qëllim që të bëhet kjo, duhet të ekzistojë një mjedis i përshtatshëm për bizneset. Aktualisht ekonomia shqiptare kryesisht mbështetet në mikrobizneset, prandaj nxitja e zhvillimit të sektorit privat konsiderohet si një forcë shtytëse për zhvillimin dhe uljen e varfërisë në Shqipëri. Ekonomia shqiptare është e mbizotëruar nga sipërmarrjet e vogla dhe shumë të vogla, për shkak të “kostove të ulta të hyrjes” në treg. Rreth 64% janë sipërmarrje të vogla. Afro 32% të aktiviteve të sipërmarrjes janë shumë të vogla në kuptimin e masës, ndërsa aktivitetet që mbeten janë ndërmarrje të mesme. Ky sektor i ri privat ka nevojë për mbështetje financiare që të rritet. Deri më tash sistemi bankar nuk ka qenë në gjendje t'i përballojë këto nevoja. Shumica e fillestarëve mbështeten në burimet e tyre financiare dhe njerëzore si më të sigurtat. Familja është një prej burimeve më të rëndësishme të kapitalit dhe ata mbështeten kryesisht në shitjet me pakicë.

Vështirësitë që ndikojnë në sektorin e NVM-ve në Shqipëri janë të reflektuara sigurisht në sipërmarrjet e vogla të marra në shqyrtim në këtë studim. Këto biznese të vockla vuajnë nga fonde të pamjaftueshme prej sistemit bankar dhe kosto të larta bankare, nga detyrime të larta fiskale, shkallë e lartë e ekonomisë informale dhe konkurrencë jo e ndershme, mungesë e pajisjes konstante të shërbimeve të nevojshme eficiente të pandërprera dhe në kohën e duhur, niveli i edukimit profesional. Projekti i SHPRESES flet për një tentativë të suksesshme në mbështetjen e një numri migrantësh, duke e konsideruar

vetëpunësimin në Shqipëri si një mjet për të kapërcyer vështirësitë ekonomike dhe parandaluar emigrimin nga vendi. Projekti ia ka dalë mbanë të arrijë me sukses përmbushjen e shumicës së objektivave specifike, ndërsa prognoza për qëndrueshmërinë e tyre është gjithashtu pozitive, po të marrim parasysh që vetë migrantët i konsiderojnë aktivitetet e tyre si të suksesshme. Në fund të projektit, stafi i SHPRESES raportoi që të gjitha huatë ishin kthyer te SHPRESE para mbylljes së projektit, çka është një tregues i suksesit të këtyre aktiviteve.

Megjithatë ka ende shumë për të bërë në arritjen e “qëndrueshmërisë”. Kjo kërkon së pari mbështetje për t'i zhvendosur “aktivitetet” nga informaliteti në formalitet; së dyti të lehtësohet hyrja e tyre në sistemin e kreditimit në vend; së treti të ndihmohen ata të çajjnë përpara me trajnim të vazhdueshëm profesional dhe shkëmbim informacioni në lidhje me rregullat e tregut.

Përfundimisht projekti ia arriti qëllimit të ngrejë një model që lehtëson procesin e riintegritimit të migrantëve të kthyer dhe të brendshëm dhe kësisoj të parandalojë emigrimin nga vendi si e vetmja zgjidhja e mundshme ndaj mungesës së punësimit dhe varfërisë. Ai gjithashtu u përpoq të ndryshonte stereotipet tradicionale që e ndalojnë gruan të fuqizohet përmes proceseve të të mësuarit (siç janë kurset e trajnimit) ose punësimi. Këto janë arsye të mira për të kërkuar përsëritjen e aktiviteve të projektit, si edhe zgjerimin në zona të tjera të vendit në një të ardhme të afërt.

Bibliografi

Danaj, S. (2006). Analizë e aktivitetit të Shoqatës “Shpresë për të Ardhmen” për periudhën Prill 1999-Qershor 2006. Shoqata “Shpresë për të Ardhmen”, Tiranë.

Komisioni Evropian: 2008, Raporti i Progresit për Shqipërinë për 2008

ICS & ACIT: 2004, “Zhvillimi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Shqipëri”

INSTAT (2004a). Migracioni në Shqipëri në 2001. Tiranë: Instituti i Statistikës.

ISB/ACIT: 2004, “Zhvillimi i Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme në Shqipëri”

IOM: 2004, “Profili i migrantëve të parregullt dhe analiza e nevojave të riintegrit të të kthyerve potencialë nga Belgjika, Italia, Mbretëria e Bashkuar dhe Gjermania në Kosovë (Serbi dhe Mali i Zi), Shqipëri dhe Maqedoni”.

IOM: 2005, “Konkurimi i dërgesave”

IOM (2006). Asistancë e institucionalizuar për migrantët e kthyer në Shqipëri nëpërmjet zyrave vendase të punësimit dhe OJF-ve vendase. IOM, Tiranë: Shqipëri.

IOM, “Identifikimi i zonave më të prekura nga emigracioni dhe kthimi i emigrantëve në Shqipëri: profili i migrantëve të parregullt”, draft raport, Nëntor 2008-I pabotuar

Izzo, V.(2004) Politikat për biznes në vendet mesdhetare: Albania [online] Gjetet në: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/caimed/unpan018572.pdf> [Accessed on May 1st, 2007]

ANEKS 1

Lista e materialeve të konsultuara për vlerësimin

1. Dokumenti i projektit
2. Kuadri logjik i projektit
3. Plani i veprimit i projektit
4. Raporti i hartuar në mes të projektit
5. Raporti final i projektit
6. Strategjia Kombëtare për Migracionin dhe Plani Kombëtar i Veprimit (2005-2010)
7. Strategjia Kombëtare për Punësimin dhe Trajnimin Profesional (2007-2012)

ANEKS 2

Programi i Trajnimit

Dita 1

- ❖ Ç'është një biznes?
 - Përcaktimi i biznesit
 - Aktivitetet kryesore që mbulohen kur ke një biznes
 - Përgjegjësitë kryesore që duhen mbajtur për të pasur një biznes
- ❖ Pse hapet një biznes – biznes do të thotë punësim?
 - Si të sigurohemi që vendimi për të hapur një biznes është ai që duhet
 - Koncepti i karrierës personale – Vizioni dhe objektiva personale
 - Karriera dhe Personaliteti – Testi i personalitetit
 - Zbulimi i profesionit që i përshtatet nevojave tona dhe dëshirës për vetërealizim
 - Punësimi – aktivitetet kryesore dhe përgjegjësitë kur je i punësuar
 - Diskutim: Biznesi dhe Punësimi

Dita 2

- ❖ Çfarë është biznes i mirë për mua?
 - Biznesi që më pëlqen – zgjidh nga një deri në tre
 - Aftësitë që kam aktualisht
 - Eksperiencat e mëparshme
 - Ngritja e matricave të vlerësimit për biznesin
- ❖ Tregu shqiptar i biznesit – vështrim i përgjithshëm
 - Bizneset në Shqipëri sipas Kodit NACE
 - Sektorët kryesorë vs. GDP
 - Prirjet e bizneseve në rritje
 - Caqet e përfitimit për tipe të ndryshme biznesesh

Dita 3

- ❖ Fillo një Plan Biznesi – Ideja e biznesit
 - Përshkruaje idenë e biznesit të zgjedhur
 - Përshkruaj arsyet e zgjedhjes së kësaj ideje biznesi

- Përshkruaj arsyet pse kjo ide biznesi mund të jetë e suksesshme – pikat e forta
- Përshkruaj cilët mund të jenë faktorët për rrënimin e kësaj ideje biznesi – pikat e dobëta
- Cili është plani B në rast se diçka shkon keq.

Dita 4

- ❖ Plani i fillimit të biznesit – Aspektet ligjore
 - Është ky biznes i pranueshëm ligjërisht nga legjislacioni shqiptar
 - Cilat janë ligjet që rregullojnë këtë tip biznesi
 - Çfarë licencash dhe lelesh kërkohen për këtë tip biznesi
 - Cili është enti rregullator për industrinë
 - Struktura ligjore e kompanisë (Person fizik / Person juridik)
 - Struktura dhe përmbajtja e aksionerit
 - Personat përfaqësues ligjorë të kompanisë/biznesit
 - Procedura e regjistrimit për biznesin.

Dita 5

- ❖ Plani nistar i biznesit - Industri/Treg
 - Kupto industrinë/tregun për të hyrë- zinxhirin e industrisë
 - Statistika lidhur me industrinë/tregun
 - Analizo ciklin e industrisë dhe në ç'fazë është aktualisht
 - Barrierat për të hyrë në këtë industri të veçantë
- ❖ Konkurrimi
 - Identifiko konkuresit në tregun e afërt
 - Llogarit konkuresit në treg
 - Ngri matrica konkurimi – identifiko përparësitë e konkurimit
 - Vendos pozicionin e biznesit në treg.

Dita 6

- ❖ Fillo planin e biznesit - Marketingun - Produktet/Shërbimet që do të ofrosh
 - Përshkruaj produktet/shërbimet e planifikuara të ofrohen nga kompania
 - Analizo nëse janë produkte të reja apo ekzistuese për tregun
 - Identifiko çfarë teknologjie apo aftësish duhen për shpërndarjen e produktit/shërbimeve
 - Produktet/shërbimet e konkurimit
 - Zëvendëso produktet/shërbimet
 - Promocioni për produktet/shërbimet
 - Manaxhimi i inventarit

- ❖ Kanalet e shpërndarjes
 - Përshkruaj kanalet e shpërndarjes si koncept
 - Përshkruaj çfarë kanale shpërndarjeje do të përdoren nga kompania
 - Analizo eficiencën dhe përparësitë e kanaleve të zgjedhura të shpërndarjes
 - Çfarë investimi nevojitet për shpërndarjen e produktit
- ❖ Vendndodhjen e biznesit.

Dita 7

- ❖ Plani i fillimit të biznesit
 - Cilët janë klientët potencialë që do të blenë produktet/shërbimet tona
 - Klientela e qëndrueshme ose e rastësishme
 - Kreditimi i klientëve tanë – politika që është marrë
 - Si të menaxhosh ato që janë marrë-borxhet e këqija
 - Politika e çmimeve për shitjet me shumicë dhe pakicë
 - Mënyra e pagesës nga klientët.

- ❖ Furnitorët
 - Identifiko furnitorë potencialë
 - Ngri matrica furnitorësh – kriteret për cilësinë e shërbimit të furnitorëve
 - Kalkulo kohën për porositë e pajisjeve
 - Bëj blerje me kredi – politika e të pagueshmeve
 - Mënyra e pagesës për furnitorët

Dita 8

- ❖ Fillo një Plan Biznesi – Menaxhim financiar
 - Rëndësia e aspektit financiar për biznesin
 - Burimet e fondeve për biznesin
 - Deklarimet financiare të kompanisë
 - Bilancet
 - Deklarimet e të ardhurave (Përfitimi & Deklarimi i humbjeve)
 - Rrjedhja e parasë
 - Koha për përgatitje
- ❖ Investimi i fillimit
 - Cilat janë kostot e fillimit?
 - Kalkulo investimin fillestar të nevojshëm – përfshi kostot e bëra
 - Identifiko se si t'i gjesh shumat e parave të nevojitura
- ❖ Plani financiar
 - Çfarë është plani financiar
 - Marrja e të dhënave kryesore mbi biznesin
 - Si të ngresh një plan financiar

- Parashikimi i bilancit dhe deklarimit të të ardhurave për të paktën 5 vjet
- Identifiko boshllëkun financiar dhe si të gjesh fonde për të.

Dita 8 – vazhdim

- ❖ Mbajtja e shënimeve të përlogaritjeve
 - Suksesi i biznesit fillon me menaxhimin e parasë në dorë
 - Shpjegimi i faturave – të thjeshta ose me TVSH
 - Mbajtja ditore e shënimeve – të përdoret një tip formati
 - Detyrimet ndaj Zyrës së Taksave – dokumentet dhe frekuenca
 - Përgatitja e deklarimeve financiare – frekuenca

Dita 9

- ❖ Plani i fillimit të biznesit – Menaxhimi i stafit
 - Organigrama e biznesit
 - Identifiko aftësitë e nevojshme për suksesin e biznesit
 - Potenciali i tregut të punës – grupi i kandidatëve
 - Marrja në punë e stafit – procesi i përshtatshëm në vend
 - Menaxhimi i performancës së stafit
 - Trajnimi i stafit – kyç i përparimit të biznesit
 - Detyrimet ligjore për stafin

Dita 10

- ❖ Studim rasti – Vlerësimi i planit të biznesit të paraqitur nga pjesëmarrësit

ANEKS 3

Pyetësorët e përdorur për vëzhgimin në terren

Pyetësi 1- Migrantët e brendshëm

Të dhëna të përgjithshme

Mosha.....

Gjendja civile.....

Arsimi.....

Grupi I – Pyetësorë për migrimin e brendshëm

1. Ku keni jetuar para se të vendoseshit në Tiranë dhe sa kohë keni jetuar atje?

a.....

b.....

c.....

2. Në ç'vit u vendosët në Tiranë dhe ku ishte vendndodhja juaj e parë (në qytet apo rrethinat e tij)?

3. Cilat janë arsyet e lëvizjes në Tiranë?

4. A ekziston ende motivi që ju shtyu të zhvendoseshit në Tiranë?

Yes No

Pyetje alternative: Nëse po, cilat janë ndryshimet pozitive që shoqërojnë migrimin në Tiranë? (nëse ka ndonjë)

Pyetje alternative: cilat janë ndryshimet negative që shoqërojnë migrimin në Tiranë? (nëse ka ndonjë)

5. E merrni në konsideratë kthimin në zonën e origjinës?

Po Jo

Cilat do të ishin arsyet e kthimit/moskthimit?

6*¹². Një dështim i njëmendtë i aktivitetit do të ishte arsye e mjaftueshme që do të bënte ta rimerrni parasysh vendimin për t'u kthyer në zonën e origjinës? (Ju lutem specifikoni)

Po Jo

Grupi II – Pyetje mbi planifikimin e aktivitetit/sipërmarrjes

1. Pse vendosët ta hapnit këtë “aktivitet të tanishëm”?

2. Eshtë ky një vendim i ndikuar nga të tjerë?

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikoni kush ka ndikuar (pjesëtarë të familjes, miq etj.)

3. A mendoni se edukimi i marrë ka ndikuar në vendimin për ta filluar këtë aktivitet?

Po Jo

Nëse po, si ndikoi kjo?

4*. A ka ndikuar vendimi për ta hapur këtë aktivitet si arsye për të migruar në Tiranë?

Po Jo (Ju lutem specifikojeni)

5. A ka ndikuar stafi i SHPRESES në vendimin tuaj për të nisur aktivitetin e dhënë? Nëse po, në ç'mënyrë?

¹² Pyetjet me asterisk janë alternative dhe mund të bëhen nëse konsiderohen të përshtatshme nga intervistuesi

6. Ju lutem specifikoni eksperiencat tuaja të mëparshme/trajnime në fushën e aktivitetit/NVM.

Grupi III – Aktiviteti i ngritur (procedurat/kostot)

1. Kur e hapët aktivitetin? (Data)

2. Eshtë i regjistruar si biznes aktiviteti juaj? (A i paguani rregullisht taksat)?

Po Jo

Nëse jo, a ka arsye pse nuk jeni regjistruar/paguar taksat?

3. Cila ishte kostoja fillestare e hapjes së aktivitetit?

4. A kishit mjete të mjaftueshme financiare për të mbuluar shpenzimet e fillimit të aktivitetit?

Po Jo

Nëse jo, si i siguroat mjetet financiare?

5. Cili ishte kontributi financiar i ofruar nga SHPRESE për aktivitetin tuaj?

6. A patët ndonjë mbështetje tjetër përveç asaj financiare? (Siç janë pajisje, vegla pune, rimbursim taksash etj).

7. A ndoqët ndonjë kurs trajnimi para se të fillonit biznesin që mund t'ju ndihmonte ta zhvillonit aktivitetin tuaj?(siç është kurs manaxhimi biznesi etj.)

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikojeni

Grupi IV – Drejtimi ditor i aktivitetit , vështirësitë dhe rekomandimet

1. A punoni vetëm apo edhe dikush tjetër ju mbështet në drejtimin ditor të aktivitetit?

- Vetëm
- jam i mbështetur

Ju lutem specifikoni

2*. Sa nga këta mbështetës janë të kualifikuar/kanë eksperiencën e duhur për ta kryer atë punë?

3. A mund të përshkruani ju lutem se si manaxhohet aktiviteti juaj ditor?

4. A keni ndjekur ndonjë kurs trajnimi për drejtim biznesi?

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikoni

5. A keni marrë pjesë në kurset e trajnimit të organizuara nga SHPRESE për këtë qëllim?

Po Jo

Nëse po, si do t'i vlerësonit këto trajnime?

6. A keni marrë pjesë në ndonjë kurs trajnimi që ju ka ndihmuar për drejtimin e aktivitetit edhe pas hapjes së biznesit?

Po Jo

7. Si e vlerësoni progresin e aktivitetit nga krijimi dhe deri në ditën e sotme?

- a. Shumë të mirë

- b. Të mirë
- c. Jo të mirë
- d. Të keq.

Ju lutem argumentoni përgjigjet tuaja

8. Ju lutem rreshtoni disa nga vështirësitë e përballuara në ngritjen dhe drejtimin e aktivitetit.

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

9. A i keni kapërcyer këto vështirësi?

Po Jo

10. Cilat janë sipas jush arsyet e këtyre vështirësive?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

11. Si mund të kapërcehen këto vështirësi sipas jush?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

12. Cilat kanë qenë përpjekjet tuaja për t'i kapërcyer këto vështirësi?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

13. A pranoni të keni bërë ndonjë gabim në fillimin e aktivitetit që mund ta kishit shmangur?

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikojeni

14. Ju ka ndihmuar SHPRESE t'i kapërceni këto vështirësi?

Po Jo

Nëse po, në ç'mënyrë?

15*. A parashikoni ta zgjeroni aktivitetin në të ardhmen e afërt?

Po Jo

Nëse po, në ç'mënyrë? (ju lutem specifikojeni)

16. Çfarë do t'i rekomandonit SHPRESES në lidhje me mbështetjen e aktiviteteve të biznesit për migrantë të tjerë të brendshëm?

17. Çfarë do t'u rekomandonit aktorëve të tjerë të cilët, sipas mendimit tuaj, ndikojnë në suksesin e aktivitetit tuaj (siç janë institucionet qeveritare, sistemi bankar etj.)

ANEKS 3-

Pyetësor 2- Migrantët ndërkombëtarë

Të dhëna të përgjithshme

Mosha.....

Gjendja civile.....

Arsimi.....

Grupi I – Pyetje për migrimin ndërkombëtar

1. Ku emigruat dhe sa qëndruat në këto vende? (ju lutemi rreshtoni vendet dhe kohën e qëndrimit)

2. Cili ishte statusi juaj në vendet pritëse, i rregullt apo i parregullt? (ju lutemi specifikoni motivet për mbajtjen e statusit specifik.

3. Cilat ishin arsyet e emigrimit?

4. Cilat ishin arsyet e kthimit në Shqipëri?

5. Si e vlerësoni eksperiencën tuaj të migrimit?

a. të suksesshme

b. të pasuksesshme

Ju lutemi argumentoni përgjigjen

6. A e merrni parasysh riemigrimin?

Po

Jo

Nëse jo, cilat do të jenë arsyet për ta marrë parasysh rriemigrimin?

7*¹³. A do të ishte një dështim i mundshëm i aktivitetit tuaj një arsye e mjaftueshme që mund t'ju shtynte të rriemigrionit? (Ju lutem specifikoni)

Po Jo

Grupi II – Pyetje mbi planifikimin e aktivitetit/sipërmarrjes

1. Pse vendosët ju ta hapnit këtë “aktivitet të tanishëm”?

2. Eshtë ky një vendim i ndikuar nga të tjerë?

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikoni kush ka ndikuar (pjesëtarë të familjes, miq etj.)

3. A mendoni se eksperiencia juaj e emigrimit ka ndikuar në vendimin tuaj për të hapur “aktivitetin e tanishëm”

Po Jo

Nëse po, si ndikoi kjo?

4*. A ka ndikuar vendimi për ta hapur këtë aktivitet si arsye për t'u kthyer në Shqipëri? Ju lutem përgjigjuni hollësisht

Po Jo

¹³ Pyetjet me asterisk janë alternative dhe mund të bëhen nëse konsiderohen të përshtatshme nga intervistuesi

5. A ka ndikuar stafi i SHPRESES në vendimin tuaj për të nisur aktivitetin e dhënë? Nëse po, në ç'mënyrë?

6. Ju lutem specifikoni eksperiencat tuaja të mëparshme/trajnime në fushën e aktivitetit/NVM.

Grupi III – Aktiviteti i ngritur (procedurat/kostot)

1. Kur e hapët aktivitetin? (Data)

2. Eshtë i regjistruar si biznes aktiviteti juaj? (A i paguani rregullisht taksat)?

Po Jo

Nëse jo, a ka arsye pse nuk jeni regjistruar/paguar taksat?

3. Cila ishte kostoja fillestare e hapjes së aktivitetit?

4. A kishit mjete të mjaftueshme financiare për të mbuluar shpenzimet e fillimit të aktivitetit?

Po Jo

Nëse jo, si i siguroat mjetet financiare?

5. Cili ishte kontributi financiar i ofruar nga SHPRESE për aktivitetin tuaj?

6. A patët ndonjë mbështetje tjetër përveç asaj financiare? (Siç janë pajisje, vegla pune, rimbursim taksash etj).

7. A ndoqët ndonjë kurs trajnimi para se të fillonit biznesin që mund t'ju ndihmonte ta zhvillonit aktivitetin tuaj ?(siç është kurs manaxhimi biznesi etj.)

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikojeni

Grupi IV – Drejtimi ditor i aktivitetit , vështirësitë dhe rekomandimet

1. A punoni vetëm apo edhe dikush tjetër ju mbështet në drejtimin ditor të aktivitetit?

- Vetëm

- jam i mbështetur

Ju lutem specifikoni

2*. Sa nga këta mbështetës janë të kualifikuar/kanë eksperiencën e duhur për ta kryer atë punë?

3. A mund të përshkruani ju lutem se si manaxhohet aktiviteti juaj ditor?

4. A keni ndjekur ndonjë kurs trajnimi për drejtim biznesi?

Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikoni

5. A keni marrë pjesë në kurset e trajnimit të organizuara nga SHPRESE për këtë qëllim?

Po Jo

Nëse po, si do t'i vlerësonit këto trajnime?

6. A keni marrë pjesë në ndonjë kurs trajnimi që ju ka ndihmuar për drejtimin e aktivitetit edhe pas hapjes së biznesit?

Po Jo

7. Si e vlerësoni progresin e aktivitetit nga krijimi dhe deri në ditën e sotme?

- e. Shumë të mirë
- f. Të mirë
- g. Jo të mirë
- h. Të keq.

Ju lutem argumentoni përgjigjet tuaja

8. Ju lutem rreshtoni disa nga vështirësitë e përballuara në ngrtjen dhe drejtimin e aktivitetit.

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

9. A i keni kapërcyer këto vështirësi?

Po Jo

10. Cilat janë sipas jush arsyet e këtyre vështirësive?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

11. Si mund të kapërcehen këto vështirësi sipas jush?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

12. Cilat kanë qenë përpjekjet tuaja për t'i kapërcyer këto vështirësi?

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

13. A pranoni të keni bërë ndonjë gabim në fillimin e aktivitetit që mund ta kishit shmangur?
Po Jo

Nëse po, ju lutem specifikojeni

14. Ju ka ndihmuar SHPRESE t'i kapërceni këto vështirësi?
Po Jo

Nëse po, në ç'mënyrë?

15*. A parashikoni ta zgjeroni aktivitetin në të ardhmen e afërt?
Po Jo

Nëse po, në ç'mënyrë? (ju lutem specifikojeni)

16. Çfarë do t'i rekomandonit SHPRESES në lidhje me mbështetjen e aktiviteteve të biznesit për migrantë të tjerë të brendshëm?

17. Çfarë do t'u rekomandonit aktorëve të tjerë të cilët, sipas mendimit tuaj, ndikojnë në suksesin e aktivitetit tuaj (siç janë institucionet qeveritare, sistemi bankar etj.)
