



BASHKIA HIMARË

Udhëzues Operacional

Për zbatimin e projektit «Programi i nxitjes së punësimit të biznesit t'inor»

Miratimi

Ky udhëzues u hartua nga Bashkia Himarë, Drejtoria çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë duke u bazuar në praktikat më të mira nga rajoni i Ballkanit.

Nëntor 2024

Tabela e përmbajtjes

Shkurtime dhe akronime	4
1. Hyrje	5
2. Elementet kyç.....	6
2.1. Informacion i përgjithshëm.....	6
2.2. Aplikantët e pranueshëm.....	6
2.3. Shuma e grantit	7
2.4. Pranueshmëria e aktiviteteve dhe shpenzimeve të biznesit	7
2.5. Mbulimi gjeografik	10
3. Organet e projektit	11
3.1. Organet e menaxhimit.....	11
3.2. Organet operacionale dhe të mbështetjes.....	12
4. Udhëzuesi për zbatimin.....	13
4.1. Fushata informuese dhe mbledhja e aplikimeve (Ideve të biznesit)	14
4.2. Përzgjedhja e aplikantëve	15
4.3. Pjesëmarrja në trajnim, zhvillim, dhe paraqitja e planeve të biznesit.....	17
4.4. Vlerësimi dhe përzgjedhja e planeve më të mira të biznesit dhe dhënia e çmimeve.....	18
4.5. Kontraktimi dhe përdorimi i fondeve	20
4.7. Monitorimi dhe vlerësimi	21
Anekset	22
Aneksi 1 – Njoftim publik	23
Aneksi 2 – Njoftim i takimeve informuese.....	27
Aneksi 3 –Formular aplikimi për ide biznesi.....	28
Aneksi 4 – Formulari i vlerësimit për aplikimin e ideve të biznesit.....	32
Anksi 5 – Procesverbali i vlerësimit te ideve te biznesit	33
Anksi 6 – Format i plan biznesit.....	33
Aneksi 7 – Listë kontrolli e dokumenteve të dorëzuara të aplikimit për grantin.....	41
Aneksi 8 – Procesverbali i takimit të verifikimit administrativ	42
Aneksi 9 – Formulari i vlerësimit për planin e biznesit.....	43
Aneksi 10 – Procesverbali i takimit për vlerësimin e planit të biznesit.....	45
Aneksi 11 – Njoftim për aplikantët.....	46
Aneksi 12 – Kontrata për dhënien e grantit	48
Aneksi 13 – Raporti për përdorimin e grantit	51
Anksi 14 – Formulari i monitorimit.....	52

Shkurtime dhe akronime

QKB	Qendra Kombëtare e Biznesit
UO	Udhëzues Operacional
Projekti	Projekti 'Programi i nxitjes së Punësimit të Biznesit Rinor.'

1. Hyrje

Sipërmarrja ka provuar se është në vetvete një katalizator për rritjen ekonomike në shumë shtete. Po të njëjtën rëndësi ka edhe roli shumë i madh që luajnë te rinjte në rritjen e nivelit ekonomik. Grantet për të rinjtë, ndihmojnë në rritjen krijimin e kushteve të barabarta përmes ofrimit të ndihmës financiare që u mundëson atyre të konkurrojnë në tregun e sotëm. Fuqizimi ekonomik i të rinjve, nëpërmjet rritjes së aksesit në tregjet e punës edhe nëpërmjet përmirësimit të mundësive për sipërmarrjen e tyre është një politike që gradualisht po fiton vëmendje në politikën e qeverisë shqiptare si një mjet për të garantuar konsolidimin e të drejtave të rinjve.

Për ta vazhduar më tej këtë shtysë dhe për të bërë të mundur suksesin e financimit të veçantë të vitit 2025 e ne vazhdim, për të rinjtë sipërmarrës, Bashkia e Himarës prezanton Zbatimi e «Programit i nxitjes së punësimit të biznesit rinor» që ushtronin aktivitetin e tyre në Himarë. Programi synon të krijoj lehtësi për ngritjen e biznesit rinor që do të ketë sipërmarrës të rinjtë, nga të gjitha kategoritë të cilët me projektet dhe propozimet e tyre bindëse, por dhe konkuruuese, do ti japin vetes mundësi punësimi e për më tepër prioritet hapjes së vendeve të reja të punës nga vetë ata. Projekti kontribuon në punësimin e personave të papunë, duke pasur në vëmendje edhe vajza e djem me aftësi të kufizuara të cilëve jo vetëm u përmirëson standartin e jetesës por i bën të ndihen të vlefshëm për shoqërinë dhe pjesë e saj. Do të vlerësohen ato projekte, që janë më novatore, fitimprurëse por edhe në përputhje me politikën e Bashkisë së Himarës që ofrojnë një plan-biznesi bindës dhe konkuruues.

Ngritja e një biznesi rinor do të përfshi moshat e reja nga 18 deri 35 vjec. Përfitues do të jenë ata të rinj të cilët kanë kurajon e sipërmarrjes për të krijuar një natyrë biznesi të suksesshme duke paraqitur një plan-biznesi të detajuar, duke qenë këmbëngulës dhe të përkushtuar në arritjen e synimeve, entuziast dhe krijues, ambiciozë dhe me besim në vetvete. Nuk do të ketë avantazhe të mirëfillta sa u përket lehtësive fiskale, sepse do të operohet si çdo biznes tjetër, pra do të kryhen pagesat në shtet si dhe të gjitha detyrimet që lindin. Cdo do ta bënte një gjë të tillë, pra do të hapte një biznes, nëse gjithçka do të ecte mirë atëherë ai do të arrinte të siguronte edhe të ardhura për veten, por edhe do të krijonte kushte për rritjen e biznesit. Në biznes duhet të ofrohen shërbime standarde dhe të gjithë marrin një pagë dhe pjesa e fitimit nuk shpërndahet te akcionerët, por ri-investohet.

Elementet kyç të projektit përfshijnë një proces aplikimi të drejtë dhe konkuruues, trajnim në aftësi bazë të biznesit, përgatitje të një plani biznesi të shëndoshë dhe të zbatueshëm, mbështetje financiare (nëpërmjet ofrimit të granteve) për të filluar biznesin, dhe udhëheqje. Ky Udhëzues Operacional (UO) ofron orientim për procesin e zbatimit të projektit. Dokumenti përmban seksionet e mëposhtme:

Seksioni 1: ofron një prezantim të përgjithshëm të projektit;

Seksioni 2: përkufizon elementet kyç të projektit;

Seksioni 3: përfshin informacion për menaxhimin e fondit dhe organet e zbatimit;

Seksioni 4: përshkruan procedurat hap pas hapi për zbatimin e projektit.

Seksioni 5: formularët dhe dokumentet e nevojshme të përfshirë si anekse në këtë UO.

2. Elementet kyç

2.1. Informacion i përgjithshëm

Fondi në ndihmë të krijimit të biznesit rinor, i financuar nga programi i nxitjes dhe mbështetjes për zhvillim ekonomik dhe i projektuar për të mbështetur krijimin ose zgjerimin e aktiviteteve të zbatueshme të biznesit nga të rinjtë, të aftë për të pasur sukses në një treg konkurrues. Procesi i përzgjedhjes së aplikantëve synon të sigurojë transparencë dhe konkurrencë të ndershme, dhe të mbështesë idetë më të mira, unike dhe të besueshme dhe planet e biznesit që garantojnë rezultate të qëndrueshme.

Përzgjedhja e aktiviteteve më të mira të biznesit do të kryhet në tre faza :

Së pari, kandidatët e pranueshëm aplikojnë me një ide biznesi, për t'u pranuar që të marrin pjesë në projekt.

Së dyti, aplikantët e pranuar trajnohen mbi aftësitë e përgjithshme të biznesit dhe zhvillimin e planit të biznesit, dhe vetëm pas kësaj ata mund të paraqesin planet e tyre të biznesit. Planet e biznesit do të jenë një version më i shtjelluar i idesë së biznesit.

Së treti, fituesit e shpallur (në rastin e bizneseve të reja (start-up), si fillim ata regjistrojnë bizneset e tyre në Qendrën Kombëtare të Biznesit (QKB) nënshkruajnë një kontratë 18-mujore për të marrë financime në formë granti dhe mbështetje për udhëheqje.

2.2. Aplikantët e pranueshëm

Projekti është projektuar për kandidatët me një ide të qartë biznesi, që synon fillimin ose zgjerimin e një biznesi të pavarur të vogël ose shumë të vogël. Kandidatët e përzgjedhur janë të detyruar të marrin pjesë personalisht në të gjitha aktivitetet e projektit, pasi ata janë drejtpërdrejt të përfshirë në zhvillimin dhe zbatimin e biznesit të tyre.

Kandidatët e kualifikuar dhe pjesëmarrësit e projektit janë të rinj që jetojnë dhe/ose kanë biznese të vogla ose shumë të vogla në territorin e Bashkisë së Himarës, në momentin e aplikimit, duke qënë banorë efektivë të këtij qyteti. Secili aplikant mund të marrë pjesë vetëm me një ide biznesi, ku e drejta për të marrë pjesë në projekt dhe për të pasur akses në asistencën me grante mund të përdoret vetëm një herë në vit.

- Te rinjtë e grupeve të mëposhtme do të kenë prioritet¹.
- Të rinj /të reja (18-35 vjeç) dhe banorë efektivë të Himarës;(kriter kryesor)
- Të rinj nga zonat rurale të Bashkisë së Hmarës;
- Të rinj me aftësi të kufizuara;
- Të rinj dhe të reja, me njërin prind me aftësi të kufizuar ose gëzojnë statusin e jetimit.
- Të rinj dhe të reja të papunë që nuk u përkasin kategorive më lartë.
- Të rinj dhe të reja të rikthyer nga emigracioni ose që duan të rikthehen si një mundësi për të qëndruar në Himarë.

2.3. Shuma e Grantit

Çdo përfitues i këtij projekti do të mbështetet me numri i përfituesve do të varet nga shuma që do të ketë në dispozicion Drejtoria e çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë ne çdo vit kalendarik.

¹ Gjatë procesit të vlerësimit të idesë së biznesit, aplikantët nga këto grupe mund të marrin deri në 5 pikë (nga 100) më shumë sesa aplikantët e tjerë. Më shumë informacion paraqitet në Formularin e Vlerësimit të Idesë së Biznesit.

Efektet financiare të pikës 1 të këtij vendimi do të përballohen nga buxheti i miratuar çdo vit për Bashkinë Himarë për projektin "Programi i nxitjes së punësimit të biznesit rinor".

Në zbatim të pikës 2 të këtij vendimi, buxheti që do të miratohet çdo vit për këtë projekt do të planifikohet duke ju referuar ecurisë së projektit të vitit parardhës dhe mundësive financiare për përfshirjen në buxhetin e Bashkisë Himarë të viteve në vijim për secilin plan biznesi të zhvilluar me sukses, i cili është pranuar gjatë procesit të përzgjedhjes, së bashku me asistencën për udhëheqje deri në dy vite pas fillimit të zbatimit të planit të biznesit.

Aplikantët e përzgjedhur mund të planifikojnë për financim shtesë duke përdorur instrumente financiare (kredi, hua, grante, etj.) të disponueshme në Shqipëri nëpërmjet institucioneve financiare ose projekteve të financuara nga donatorë, ose me financat e tyre. Nëse instrumenti financiar do të përdoret së bashku me asistencën e grantit për fillimin e planit të biznesit, atëherë ky burim financiar duhet të përfshihet në planin e biznesit dhe do të jetë subjekt i vlerësimit. Nëse instrumenti financiar do të përdoret për zgjerim të mëtejshëm të biznesit, kjo mbështetje shtesë e përfituar pritet që vetëm të raportohet në vizitat e monitorimit dhe raportet e projektit.

2.4. Pranueshmëria e aktiviteteve dhe shpenzimeve të biznesit

Aktivitetet e pranueshme të biznesit janë nga sektorët e mëposhtëm:

- Bizneset rurale;
- Turizmi;
- Teknologjitë e Informacionit dhe Komunikimit (TIK);
- Biznes eco-friendly (miqësor me natyrën);
- Shërbime;
- Artizanale.
- Bujqësi/ Blegtori

Sektorët mund të ndryshojnë përgjatë secilit vit, në varësi të prioriteteve të përcaktuara nga bashkia.

Prioritet do u jepet aplikantëve:

- me ide biznesi unike (jo të përsëritura ndërmjet aplikantëve) ose që ofrojnë produkte/shërbime të reja,
- me biznese që ndodhen në zonat rurale të Bashkisë së Himarës,
- që përdorin zgjidhje teknike dhe teknologji prodhimi të reja dhe/ose që kursejnë energji,
- që përdorin burime të energjisë së rinovueshme
- me biznese që krijojnë më shumë se 3 mundësi punësimi dhe
- me biznese që japin mundësi punësimi kategorive vunerabël si gra të dhunuara etj.

Pavarësisht sektorit të zgjedhur, idetë e mëposhtme të biznesit nuk janë të pranueshme për të qenë pjesë e projektit:

- ❖ shërbime të pasurive të patundshme, qiraja për pasuri të tundshme;
- ❖ shërbime financiare dhe sigurimesh, dhe shërbime që përfshijnë lojërat e fatit;
- ❖ prodhim pijesh me përmbajtje dhe esencë të lartë alkooli;
- ❖ prodhim produktesh duhani;
- ❖ prodhim dhe shpërndarje armësh;

- ❖ prodhim duke përdorur teknologji që shkakton ndotje mjedisore (siç është ndotja e ajrit, ujit, tokës, etj).

Shpenzimet e pranueshme që mund të mbulohen nga paratë e grantit duhet të përdoren për zbatimin e planit të biznesit dhe mund të përfshijnë:

- qiranë për mjediset për zyra dhe shërbimet e biznesit;
- blerjen e materialeve për mobilim ose rregullim të mjediseve/godinave për biznesin;
- blerjen e makinerive, mjeteve dhe pajisjeve, si edhe software dhe asete të tjera jo të prekshme;
- blerjen para fillimit të materialeve të papërpunuara dhe produkteve të konsumueshme;
- rrogat dhe pagat, dhe shërbime të tjera të specializuara të nevojshme, kontabilitet, administrim, IT, etj ;
- promovimin dhe reklamimin e aktiviteteve.

Ka disa kufizime për shpenzimet e pranueshme:

- blerja e materialeve të papërpunuara mund të mbulohet vetëm një herë, si blerje e vetme e stokut fillestar;
- rrogat dhe pagat mund të mbulohen deri për nente muaj pas fillimit të biznesit, bazuar në rrogën mesatare në Shqipëri (pjesa tjetër e rrogës duhet të mbulohet nga vetë biznesi);

Shpenzimet jo të pranueshme që nuk mund të mbulohen nga paratë e grantit përfshijnë:

- ❖ blerjen e pasurive të patundshme si toka, godina, etj ;
- ❖ blerjen e mjeteve të transportit që nuk do të përdoren direkt për funksionimin e biznesit të propozuar;
- ❖ çdo shpenzim që nuk lidhet me biznesin e propozuar;
- ❖ shpenzimet e kryera përpara përmblylljes së kontratës së grantit.

Shpenzimet jo të pranueshme në grant mund të mbulohen nëpërmjet kontributit personal të aplikantit, dhe formave të tjera të financimit, siç janë kreditë, huaja, etj.

2.5. Mbulimi gjeografik

Në vitin 2025, projekti po zbatohet në territorin e Bashkisë së Himarës duke përfshirë këtu dhe dy njësitë administrative si Lukovë dhe Horë-Vranisht .

3. Organet e projektit

Projekti i fondit të biznesit rinor po zbatohet nga Bashkia e Himarës nëpërmjet Drejtorisë së çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë si dhe drejtori të tjera që do të përfshihen në disa hapa konkretë të zbatimit, janë si në vijim:

- Drejtoria juridike
- Drejtoria e financës, e planifikimit të buxhetit dhe e integritimit evropian
- Drejtoria e të ardhurave
- Drejtoria e turizmit, kulturës dhe sportit
- Drejtoria e shërbimeve publike dhe mirëmbajtjes
- Drejtoria e bujqësisë, pyjeve, kullotave dhe i ujitjes

Projekti po zbatohet nga organet e mëposhtme:

- ✓ Komisioni i vlerësimit
- ✓ Koordinator i projektit/sekretari i komisionit
- ✓ Mentorë

3.1. Organet e menaxhimit

Komisioni për Vlerësimin

Komisioni për vlerësimin do të përbëhet nga 7 anëtarë konkretish nga:

- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria juridike
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e financës, e planifikimit të buxhetit dhe e integritimit evropian
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e të ardhurave
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e turizmit, kulturës dhe sportit
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e shërbimeve publike dhe mirëmbajtjes.
- (1) një përfaqësues nga Drejtoria e bujqësisë, pyjeve, kullotave dhe i ujitjes.

Ky komision do të ngrihet dhe emërohet me Urdherin e Kryetarit të Bashkisë së Himarës.

Takimet e komisionit do të organizohen në zyrën e Drejtorisë së çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë. Paneli do të kryesohet nga përfaqësuesi i kësaj drejtorie si dhe emrat e anëtarëve të komisionit nuk do të bëhen publikë para publikimit të rezultateve përfundimtare.

Anëtarët e komisionit do të mblidhen fillimisht për të vlerësuar secilin aplikim për ide biznesi në mënyrë të pavarur, bazuar në kriteret e përcaktuara.

Së dyti, komisioni do të bëjë një verifikim administrativ të planeve të paraqitura të biznesit sipas kriterëve të përcaktuara.

Së treti, komisioni do të shqyrtojë opinionet dhe pikët e dhëna nga këshilltarët e pavarur të vlerësimit për secilin plan biznesi sipas kriterëve të përcaktuara. Nëse është e nevojshme, këshilltarët, trajnuesit dhe/ose kandidatët mund të ftohen në takim për shpjegime të mëtejshme. Komisioni mund të kërkojë vlerësim shtesë nëse është e nevojshme dhe të bjerë dakord ose të ndryshojë shumë e kërkuar të grantit. Së fundi, komisioni rendit planet e biznesit sipas pikëve përfundimtare për secilin plan biznesi (mesatarja e pikëve individuale të dhëna nga secili këshilltar).

Anëtarët e komisionit duhet të bien dakord me rezultatet përfundimtare dhe listën e pranuar të planeve të biznesit për financim. Koordinatori i projektit vepron si sekretar gjatë takimeve dhe harton procesverbalin e takimeve.

3.2. Organet operacionale dhe të mbështetjes

Koordinatori i projektit :

Një përfaqësues i Drejtorisë së çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë në Bashkinë e Himarës shërben si Koordinator projekti dhe është përgjegjës i menaxhimit operacional të projektit. Koordinatori është përgjegjës për zbatimin në kohë të të gjitha aktiviteteve të projektit dhe ndjek kalendarin e miratuar. Gjithashtu, ai/ajo organizon takimet e komisionit të vlerësimit, siguron shpërndarjen e dokumenteve tek ata, si edhe mbledh firmat nga të gjithë anëtarët e komisionit . Koordinatori është përgjegjës për menaxhimin e të gjitha dokumenteve të projektit dhe ruajtjen në drejtori dhe i mban ato në arkiv për të paktën 2 vite pas përfundimit të projektit.

4. Udhëzuesi për zbatimin

Trajnuesit :

Trajnuesit (një ose dy) në planifikimin e biznesit do të ofrojnë trajnim për aplikantët e përzgjedhur, 40 orë (10 gjysma ditësh pune në total). Qëllimi i tyre do të jetë të mësojnë të rinjtë se si mundet të ndërtohet një plan biznesi i qëndrueshëm. Kostot e trajnuesit do të mbulohet si shërbim nga Bashkia Himarë.

Ekspertet për vlerësimin :

Të paktën dy (2) këshilltarë të pavarur (ekspertë) të cilët mund të jenë edhe trajnuesit e planifikimit të plan bizneseve, do të vlerësojnë secilin plan biznesi të paraqitur dhe do të jenë përgjegjës për to. Ata do t'i japin opinionin e tyre me shkrim komisionit dhe mundet të jenë të pranishëm në takimet e komisionit për këshillime të mëtejshme.

Këshilltarët do të caktohen nga bashkia, për të bërë një vlerësim për secilin nga planet e paraqitura të biznesit, sipas sistemit të pikëzimit dhe rregullave të përcaktuara në këtë UO. Secili plan biznesi duhet të vlerësohet nga dy (2) këshilltarë. Nëse pikët përfundimtare të secilit prej këshilltarëve ndryshojnë nga njëri-tjetri me më shumë se 20 pikë, atëherë një këshilltar i tretë duhet të japë opinionin dhe pikët e tij/saj. Kostot financiare të ekspertëve në këtë proces do të mbulohet nga Bashkia Himarë .

Koordinatori i projektit, dhe 2 mentorët e projektit do të emërohen zyrtarisht nga Kryetari i Bashkisë. Projekti i fondit për krijimit të biznesit rinor, do të zbatohet në një cikël që ndjek shtatë hapat e mëposhtëm:

- Fushata informuese dhe mbledhja e aplikimeve (Ideve të biznesit);
- Përzgjedhja e aplikantëve;
- Paraqitja e planeve të biznesit;
- Vlerësimi dhe përzgjedhja e planeve më të mira të biznesit dhe dhënia e çmimeve;
- Kontraktimi dhe përdorimi i fondeve;
- Udhëheqja;
- Monitorimi dhe vlerësimi.

4.1. Fushata informuese dhe mbledhja e aplikimeve (Ideve të biznesit)

Fushata informuese :

Një fushatë informuese tre-javore do të organizohet duke pasur si objektiv aplikantët e pranueshëm, të gjitha OJF-të/institucionet/partnerët që mund të informojnë të rinjtë, që jetojnë në zonat urbane dhe rurale të Bashkisë.

Një njoftim publik (Aneksi 1) do të hartohet nga koordinatori i projektit. Njoftimi duhet të përfshijë informacion për tërësinë e procesit të aplikimit dhe kriteret e pranueshmërisë. Ai duhet të përfshijë gjithashtu informacion për çdo takim informues që do të organizohet gjatë tre javëve. Njoftimi do të publikohet nëpër faqet zyrtare të bashkisë si në media lokale. Gjithashtu, njoftimi duhet të publikohet edhe në ato institucione të tjera vendore (zyrat e punësimit, OJF dhe zona të tjera ku ka një lëvizje të madhe). Formulari i aplikimit për ide biznesi duhet të hidhet online, si edhe të jetë në dispozicion në kopje të printuara në zyrën pritëse në bashki dhe njësitë administrative përkatëse.

Takimet informuese (Aneksi 2) duhet të organizohen në vende të ndryshme në territorin e Bashkisë për të transmetuar informacionin e nevojshëm të të gjithë aplikantët në një mënyrë të standardizuar dhe të njëjtë. Synimi i këtyre takimeve do të jetë shpërndarja e informacionit të aplikantët e mundshëm të pranueshëm që në të kundërt do të kenë akses të

kufizuar te kanalet formale të komunikimit. Takimet do të publikohen në faqe interneti, media dhe mjete të tjera të komunikimit. Takimet informuese do të organizohen gjatë dy javëve të para të fushatës. Duke përdorur një qasje hap pas hapi, aplikantët informohen për kushtet e përgjithshme të projektit, procedurat e aplikimit dhe kriteret e pranueshmërisë. Së fundmi, formulari i aplikimit për ide biznesi (Aneksi 3) do të jetë në dispozicion gjatë këtyre takimeve.

Për më tepër, projekti do të promovojë kanalet e tjera të medias, siç janë konferencat për shtyp, artikujt e gazetave, revistat dhe gazetatat, portalet e punësimit, kryeartikujt të veçantë online nëpërmjet medias sociale dhe nga kanale dhe aktivitete të tjera të marrëdhënieve me publikun të përdorura nga bashkia.

Dorëzimi/mbledhja e formularëve të aplikimit për ide biznesi :

Të gjitha publikimet, takimet informuese, njoftimet dhe materialet e tjera do të ofrojnë informacion për aplikantët e interesuar mbi afatet e dorëzimit dhe procesin e përzgjedhjes. Të gjithë Formularët e Aplikimit për Ide Biznesi të plotësuar duhet të dorëzohen pranë sektorit të pritjes me qytetarin, në Bashki. Aplikantët duhet të dorëzojnë formularin e aplikimit për ide biznesi në origjinal dhe në dy kopje të tjera identike. Aplikantët janë të detyruar të paraqesin dokumentacione shtesë, në dokumentet e formularit të aplikimit për ide biznesi, që provojnë arsimin, kualifikimin dhe përvojën e tyre lidhur me idenë e paraqitur të biznesit.

Afati përfundimtar për dorëzimin e formularëve të aplikimit për ide biznesi është në fund të fushatës informuese tre-javore. Ky afat shpallet qartësisht në të gjitha thirrjet publike për secilin cikël të projektit dhe formularin e aplikimit për ide biznesi. Formulari i aplikimit për ide biznesi i plotësuar (një origjinal dhe dy kopje) dhe dokumentet bashkëngjitur duhet të dorëzohen personalisht tek zyra e përtjetës me qytetarin në bashki, me orët e punës, në një zarf.

**Çdo aplikim i marrë pas datës përmbyllëse të shpallur do të konsiderohet i pavlefshëm. Për aplikimet e marra me postë, e vlefshme është data e dërgimit (vula e postës). Aplikime të tilla pranohen edhe nëse merren pas afatit përfundimtar.*

Aplikimet pranohen sipas procedurave të mëposhtme:

Një verifikim formal i adresës, sipas shembullit të mësipër kryhet në sektorin e informimit dhe shërbimeve për qytetarët, dokumentet të cilat nuk kanë adresë, ose që kanë adresë të gabuar, nuk do të pranohen. Çdo kandidati i caktohet një numër reference me vulën e bashkisë.

4.2. Përzgjedhja e aplikantëve :

Shqyrtimi dhe vlerësimi i formularëve të aplikimit për ide biznesi do të kryhet nga komisioni i vlerësimit. Takimi do të organizohet nga koordinatori i projektit. Procesi për vlerësim administrativ dhe përzgjedhja e kandidatëve duhet të fillojnë jo më gjatë sesa dy ditë pune pas afatit përfundimtar për dorëzim të ideve të biznesit. Të gjithë anëtarët e komisionit duhet të jenë të pranishëm në takim. Procesi nuk duhet të zgjasë më shumë se tre ditë pune. Koordinator i projektit shpërndan të gjithë zarfat e marrë me aplikime dhe anëtarët e komisionit dhe koordinatori kontrollojnë së pari emrat e aplikantëve.

**Në rastin e duplikimeve të aplikimeve (më shumë se një aplikim për person) do të shpallet përfitues vetëm një aplikim, ai që ka idenë më të mirë të biznesit.*

Më pas, anëtarët e komisionit dhe koordinatori hapin të gjithë zarfat e mbetur dhe ndajnë të gjithë . në grupe – kompani të reja dhe ekzistuese (të regjistruara). Secili grup ndahet në 6

shtylla, sipas sektorëve të pranueshëm të biznesit. Aplikimet vlerësohen nga sektorët, e njëjta ndodh edhe me idetë e biznesit. Secili anëtar i komisionit do të vlerësojë secilën ide biznes individualisht sipas matricës së mëposhtme:

Formulari i vlerësimit të aplikimit (Aneksi 4) përbëhet nga tre seksione:

-Seksioni i parë mund të kontribuojë me një total prej 30 pikësh dhe mbulon aftësitë, zotësitë dhe përvojën personale të aplikantëve për të ushtruar aktivitete biznesi ose përvoja të mëparshme në menaxhimin e një biznesi;

-Seksioni i dytë i pyetjeve mund të kontribuojë me një maksimum prej 50 pikësh dhe i referohet realizueshmërisë së idesë së biznesit të kandidatit dhe njohurive të përgjithshme në fushën e sipërmarrjes;

-Seksioni i tretë, një total prej 20 pikësh mund t'i jepet idesë ose aplikantit bazuar në prioritetet e përgjithshme të vendosura nga projekti.

**Nëse gjatë procesit të vlerësimit konsiderohet se dokumentet e aplikantit janë të rreme, këta aplikantë do të përjashtohen menjëherë. Gjatë takimeve, Komisioni do të paraqesë arsye për refuzimin e ideve të biznesit për cdo aplikim.*

Pikët përfundimtare për secilën ide biznesi janë pikët mesatare të tre anëtarëve të komisionit.

Së fundi, komisioni rendit aplikantët për secilin grup veçmas sipas pikëve përfundimtare të secilës ide biznesi në rendin zbritës (nga aplikanti me pikët më të larta te ai me pikët më të ulëta).

****(Aplikantet me 70 pikë e lartë do të kualifikohen për të kaluar fazën e parë të përzgjedhjes)***

Kandidatët me të njëjtin numër pikësh të dhëna sipas metodës së mësipërme do të renditen sipas rendit të mëposhtëm:

1-Aplikimi me pikët totale më të larta të shënuara për prioritetet e projektit vijjnë të parat.

Nëse sërish ka balotazh:

2-Aplikimi me pikët totale më të larta të shënuara për grupin e parë të pyetjeve në Formularin e Aplikimit për Ide Biznesi vijjnë të parat. Nëse sërish ka balotazh:

3-Aplikimi me pikët totale më të larta të shënuara për grupin e dytë të pyetjeve në Formularin e Aplikimit për Ide Biznesi vijjnë të parat.

Aplikantët e parë nga secili grup, te reja dhe ekzistues, do të vazhdojnë përpara drejt hapit tjetër me pjesëmarrjen në trajnim, zhvillimin e planit të biznesit si dhe paraqitjen e planit të biznesit. Pas finalizimit të procesit të përzgjedhjes, koordinatori i projektit do të përgatisë listën përfundimtare të aplikantëve dhe do ta paraqesë atë me procesverbalin (Aneksi 5) në bordin e projektit për miratim brenda tre dite pune. Me miratimin, lista përfundimtare do të bëhet publike (në stendën faqen zyrtare dhe web të bashkisë, dhe vende të tjera publike).

Koordinatori i projektit do të kontaktojë me email ose telefon aplikantët që kanë kaluar fazën e parë të përzgjedhjes, dhe do t'u kërkojë atyre të konfirmojnë pjesëmarrjen e tyre në fazën e dytë të procesit të përzgjedhjes brenda 3 ditësh pune. Nëse disa nga aplikantët e pranuar nuk konfirmojnë pjesëmarrjen e tyre në kurset e trajnimit, vendet e tyre do të zihen nga aplikantët ndjekës në renditje. Vendet e grupit të trajnimit do të plotësohen sipas rendit të konfirmimit të pjesëmarrjes.

4.3. Paraqitja e planeve të biznesit

A-Formati i planit të biznesit :

Pas përfundimit të suksesshëm të trajnimit, aplikantët do të fillojnë të punojnë individualisht me planet e tyre konkrete të biznesit duke ndjekur Formatin e Planit të Biznesit dhe të gjitha dokumentacionet përkatëse, që do t'i jepen secilit kandidat që arrin në këtë fazë. Planet e biznesit do të zhvillohen dhe dorëzohen gjatë periudhës katër-javore që pason datën e fundit të pjesës teorike të trajnimit. Gjatë kësaj periudhe, aplikantët mund të konsultohen me trajnuesit për planet e tyre të biznesit.

B-Dorëzimi i planeve të biznesit

Planet e biznesit duhet të dorëzohen jo më vonë se fundi i periudhës katër-javore për zhvillimin e tyre në sektorin e informimit dhe shërbimeve për qytetarët në bashki. Aplikimet mund të dorëzohen personalisht ose me postë në origjinal dhe në dy kopje të bashkëlidhura dhe të vendosura në një zarf .

**Çdo aplikim i marrë pas datës përmbyllëse të shpallur do të konsiderohet i pavlefshëm. Për aplikimet e marra me postë, e vlefshme është data e dërgimit (vula e postës). Aplikime të tilla pranohen edhe nëse merren pas afatit përfundimtar.*

Aplikimet pranohen sipas procedurave të mëposhtme:

1-Një verifikim formal i adresës, sipas shembullit të mësipër kryhet në sektorin e informimit dhe shërbimeve për qytetarët, dokumentet të cila nuk kanë adresë, ose që kanë adresë të gabuar, nuk do të pranohen;

2-Çdo kandidat i caktohet një numër reference me vulën e bashkisë;

Koordinatori i Projektit merr informacion deri në afatin përfundimtar të dorëzimit të dokumentacionit nga sektorin e informimit dhe shërbimeve për qytetarët të gjitha aplikimet e marra (zarfa) dhe i ruan në zyrën e tij/saj pa i hapur ato, me qëllim ruajtjen dhe transparencën e gjithë procesit.

4.4. Vlerësimi dhe përzgjedhja e planeve më të mira të biznesit.

Verifikimi administrativ i planeve të dorëzuara të biznesit

Verifikimi administrativ i planeve të biznesit do të kryhet nga komisioni i vlerësimit. Takimi do të shpallet nga koordinatori i projektit. Procesi për vlerësim administrativ dhe përzgjedhjen e kandidatëve do të fillojë jo më vonë se dy ditë pune pas afatit përfundimtar të dorëzimit të planeve të biznesit. Të gjithë anëtarët e komisionit duhet të jenë të pranishëm në takim. Procesi do të zgjasë jo më shumë se një ditë pune.

Koordinatori i projektit shpërndan të gjithë zarfat me planet e biznesit dhe anëtarët e komisionit dhe koordinatori hapin të gjithë zarfat. Të gjithë anëtarët së bashku kryejnë një verifikim administrativ të secilit plan biznesi të paraqitur sipas 2 (dy) kritereve të përcaktuara në Listën e kontrollit të Formularit të Dokumenteve të Aplikimit për Grantin e marrë (Aneksi 7):

1. Verifikimi i plotësisë së dokumentit;
2. Formatit i planit të biznesit dhe bashkëngjitjet;
3. Përputhshmëria me kërkesat e projektit
4. Kriteret për pranueshmërinë e aplikantit;
5. Kriteret për pranueshmërinë e biznesit;
6. Niveli i përputhshmërisë midis planit të hartuar të biznesit me idenë origjinale të aplikantit për biznes.

7. Kur dokumentet e aplikimit nuk janë plotësuar ose nuk përputhen me kërkesat e projektit, aplikantët do të përjashtohen nga konkurrimi. Vetëm planet e biznesit që përmbajnë dokumentim të plotë dhe që janë në përputhje me kriteret e pranueshmërisë do të pranohen nga eksperti i vlerësimit. Ky proces do të përfundojë brenda dy ditësh pune dhe koordinatori do të mbajë Procesverbalin e këtij takimi (Aneksi 8).
8. Kriteret për realizueshmërinë e planit të biznesit
9. Vlerësimi maksimal është 80 pikë, dhe matet nga elementët e mëposhtëm:
 10. Realizueshmëria financiare e biznesit;
 11. Burimet e disponueshme për biznesin – mjediset, pajisjet, furnizimet dhe personeli;
 12. Njohuritë lidhur llojin përkatës të biznesit;
 13. Vlerësimi i tregut.
 14. Kriteret prioritare për idenë e biznesit
 15. Vlerësimi maksimal është 20 pikë dhe merret nga formulari i vlerësimit të idesë së biznesit të secilit aplikant.
16. Secili plan biznesi duhet të vlerësohet nga dy këshilltarë. Vlerësimi nga ekspertë i planeve të biznesit do të përfundojë brenda një periudhe që mund të zgjasë maksimalisht deri në dhjetë ditë. Pikët përfundimtare të shënuara nga ekspertët i paraqiten koordinatorit të projektit.

Takimi i komisionit të vlerësimit :

Takimi i komisionit të vlerësimit do të organizohet nga koordinatori, jo më vonë se dy ditë pune pas marrjes së vlerësimit të ekspertëve. Nëse është e nevojshme, këshilltarët e vlerësimit, trajnuesit dhe/ose kandidatët mund të ftohen në takim për shpjegime të mëtejshme.

Komisioni i vlerësimit do të jape vlerësimin për secilin plan biznesi. Nëse është e nevojshme, mund të kërkohen informacione dhe dokumente shtesë për secilin plan biznesi. Aplikantët do të njoftohen me shkrim nga koordinatori për kërkesa të tilla dhe do u lihen në dispozicion pesë ditë pune për t'u përgjigjur. Aplikantët që nuk paraqesin dokumentet dhe/ose informacionet e kërkuara brenda periudhës së caktuar do të përjashtohen nga konkurrimi i mëtejshëm.

Komisioni bie dakord për vlerësimin përfundimtar të secili plan biznesi, që është mesatarja e dy vlerësimeve. Vlerësimi përfundimtar për plane të tilla biznesi janë pikët mesatare të dy vlerësimeve që ndryshojnë me më pak se 20 pikë (i pari dhe i treti ose dyti dhe i treti). Komisioni i vlerësimit përcakton pikët përfundimtare për secilin aplikant.

Së fundi, komisioni rendit planet e biznesit sipas pikëve përfundimtare të secilit plan biznesi në rendin zbritës për dy grupe aplikantësh – kompanitë start-up dhe ato ekzistuese (të regjistruara). Të gjithë aplikantët nga të dy grupet, planet e biznesit të cilëve kanë marrë vlerësime prej 70 pikësh ose më shumë, nga të cilat të paktën 60 pikë lidhen me kriterin e Realizueshmërisë, do të pranohen për financim deri në përfundimin e të gjitha financimeve të akorduara për këtë projekt. Nëse një nga grupet ka një numër të pamjaftueshëm të aplikimeve të suksesshme, financimi do t'i transferohet një grupi tjetër. Po ashtu nëse numri i atyre që kanë arritur të marrin më shumë se 70 pikë është më i vogël se numri i atyre që janë planifikuar për të përfituar, atëher komisioni mundet të rendise përfitues ata të cilët kanë arritur të renditen me pikë poshtë kufirit prej 70 pikëshit. Për këtë kategori komisioni do ti kërkojë eksperteve tju zhvillojnë të rinjve edhe një trajnim 1 javor ku të korigjojnë mangësitë e tyre. Në përfundim të trajnimit 1 javor eksperti do ti përgatisë një relacion komisionit se çfarë ka arrit ti zhvilloj më tepër këtij plani biznesi. Të gjithë anëtarët e komisionit duhet të bien dakord për rezultatet përfundimtare dhe listën e miratuar të planeve të biznesit për financim.

Pas finalizimit të procesit të vlerësimit, koordinatori do të përgatisë listën përfundimtare të aplikantëve dhe do ta dorëzojë atë së bashku me Procesverbalin e Takimit (Aneksi 10) në brenda tre ditësh pune.

Shpallja e rezultateve të konkursit :

Me miratimin e saj, lista përfundimtare do të bëhet publike (në stendën e njoftimeve, faqen e internetit të bashkisë dhe vende të tjera publike), gjithashtu do të njoftohet Kryetari i Bashkisë Himarë me listën përfundimtare të fituesve. Secili aplikant do të marrë një njoftim me shkrim (Aneksi 11), të përgatitur nga koordinatori i projektit, sipas opinionit të ekspertëve nga vlerësimet e planeve të biznesit. Pas botimit zyrtar të rezultateve, kandidatët mund të depozitojnë një apelim me shkrim në bashki brenda pesë ditësh pune nga marrja e njoftimit. Të gjitha apelimet e paraqitura brenda afatit përfundimtar shqyrtohen nga komisioni i vlerësimit, që duhet të informojë aplikantin për vendimin dhe përfundimet e tyre me shkrim brenda pesë ditësh pune.

4.5. Kontraktimi dhe përdorimi i fondeve

Kontrata e grantit :

Procesi për regjistrimin e enteve ligjore (vetëm për bizneset e reja) dhe firmosja e kontratës së grantit do të koordinohet nga koordinatori dhe do të mbështetet nga drejtoritë si ajo Juridike dhe të asaj të financës, e planifikimit të buxhetit dhe e integritit evropian. Pas regjistrimit, të gjithë aplikantët e miratuar duhet të hapin një llogari bankare në emër të kompanisë së tyre.

Pas regjistrimit të entit në Qendrën Kombëtare të Biznesit (QKB) dhe hapjes së një llogarie bankare, kandidatët nënshkruajnë kontratën e grantit. Kontrata e standardizuar e grantit firmoset ndërmjet bashkisë dhe përfituesit për një periudhë kohore prej 18 muajsh që nga dita e nënshkrimit. Plani i biznesit dhe të gjitha bashkëlidhjet e miratuara nga komisioni vlerësues do të përbëjnë një pjesë integrale të kontratës së dhënies së grantit (Aneksi 13).

Aplikantët mund të dorëzojnë propozime për amendimin e kontratës, si dhe justifikime vetëm në rrethana të jashtëzakonshme te koordinatori i projektit, i cili do të informojë më pas komisionin e vlerësimit për propozimet e paraqitura. Komisioni do të vendosë për miratimin ose refuzimin e propozimit pasi të jetë konsultuar me drejtorinë juridike të Bashkisë Himarë. Nryshimet mund të bëhen vetëm gjatë periudhës së zbatimit të kontratës dhe nuk do të kenë fuqi prapavepruese. Ndryshimet e miratuara do të integrohen në një aneks të firmosur nga palët i cili do të përbëjë një pjesë integrale të kontratës.

Përdorimi i Grantit :

Bashkia do të transferojë grantin tek llogaria bankare e biznesit të përfituar të miratuar dhe transfertat në këtë llogari do të bëhen me dy (2) këste 50/50. Pagesat nga llogaritë bankare do të bëhen sipas kalendarit për përdorimin e grantit dhe kontributit të aplikantit (Seksioni X i Formatit të Planit të Biznesit). Aplikanti i miratuar duhet ta përdorë grantin brenda nëntë 9 muajve nga data e nënshkrimit të kontratës së grantit. Kontrolli mbi detyrimet kontraktuale të aplikantëve të miratuar do të kryhet nga Drejtoria e çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë.

Pas përdorimit të secilit kështë të grantit, sipas kalendarit të miratuar për përdorimin e grantit dhe kontributit të aplikantit, Drejtoria e çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë, do të hartojë dhe verifikojë një raport të përkohshëm dhe përfundimtar për përdorimin e kontributit (Aneksi 14) për çdo kompani. Për të vërtetuar qëllimin e synuar dhe përkatësinë e shpenzimeve sipas parashikimeve në planin e biznesit, aplikanti i miratuar do të prezantojë një faturë dhe/ose një kontratë me një ofrues shoqëruar nga një dokument i pagesës bankare (konfirmim pagese ose urdhër pagese) për secilën blerje sipas kritereve të përzgjedhjes.

Nëse aplikanti e përdor grantin për qëllime të tjera, por jo për biznesin e miratuar ose përfundon aktivitetin e biznesit pa një arsye objektive (p.sh. shtrimi në spital për një kohë të gjatë, humbja e aftësive për punë si rrjedhojë e një aksidenti, arsye konkrete ekonomike, financiare, teknologjike ose të tregut të cilat i kalojnë mundësitë e kandidatit dhe që kanë një ndikim negativ në biznesin e tij/saj), Bashkia do të ndalojë menjëherë së financuari atë biznes dhe/ose do të fillojë një procedurë në gjykatën përkatëse për rikthimin e grantit.

4.7. Monitorimi dhe Vlerësimi :

Qëllimi i monitorimit të projektit, që mbulohet nga këto Udhëzime Operacionale, është të sigurojë informacion në kohë dhe të saktë nëse projekti është duke u zbatuar në përputhje me objektivat dhe kalendarin e tij;

Monitorimin e suksesit dhe efekteve të projektit të zbatuar:

Drejtoria e çështjeve sociale do të monitorojë zbatimin në kohë të të gjitha fazave të projektit, sipas kalendarit të miratuar nga bashkia. Informacioni i mbledhur gjatë këtij procesi monitorimi do t'i vendoset në dispozicion komisionit të projektit. Përfaqësues të komisionit të Bashkisë Himarë do të monitorojnë suksesin dhe efektet e zbatimit të projektit duke vizituar aplikantët e pranuar në këtë projekt. Çdo kompani do të vizitohet çdo muaj 9 muajt e parë, dhe më pas çdo tre muaj deri në fund të periudhës së kontratës 18 mujore) Vizitat në terren duhet të organizohen duke (dhe kur nevojitet pa) bërë përcaktimin paraprak të përfituesve, si dhe duke i njoftuar ata një deri në tre ditë para. I gjithë informacioni i mbledhur gjatë vizitave në terren do të reflektohet në një formular standard monitorimi (Aneksi 15). Komisioni do të diskutojë dhe do të marrë vendim për të gjitha vëzhgimet dhe çështjet e identifikuara gjatë vizitave në terren.

Këshilltari dhe mentorët për mbështetjen e biznesit do të përdoren si një burim informacioni kur përgatiten vizitat monitoruese. Gjatë vizitave në terren, do të kontrollohen sa më poshtë, të cilat do të parashtrohen me detaje në formularin e monitorimit:

- Ecuria e aktiviteteve në krahasim me planin e biznesit;
- Ndjekja e kalendarit të përdorimit të grantit dhe kontributit të aplikantit;
- Organizimi i biznesit;
- Verifikimi dhe dobia e shpenzimeve;
- Ndikimi i përdorimit të grantit, etj.

Një raport përfundimtar për projektin do të hartohet nga koordinatori në fund të çdo viti, duke përfshirë një analizë të projektit dhe rekomandime për ndryshimet.

Treguesit e mëposhtëm statistikorë do të monitorohen gjithashtu gjatë zbatimit të projektit:

- i. **Numri i dorëzuar i formularëve të aplikimit të ideve për biznes;**
- ii. **Numri i ideve për biznes të miratuara;**
- iii. **Numri i aplikantëve që janë trajnuar;**
- iv. **Numri i planeve të biznesit të dorëzuara;**
- v. **Numri i planeve të biznesit të dorëzuara përkundrejt numrit të aplikantëve që janë trajnuar;**
- vi. **Numri i planeve të biznesit të miratuara – veçmas për bizneset e reja dhe kompanitë ekzistuese dhe në total;**
- vii. **Shuma e financimit të lëvruar;**
- viii. **Numri i kontratave të firmosura të grantit;**
- ix. **Sektorët ekonomikë në të cilat funksionojnë kompanitë;**
- x. **Numri i vendeve të hapura të punës gjatë procesit të realizimit të idesë së biznesit;**

Këta tregues do të monitorohen gjatë çdo cikli projekti, si dhe për të gjithë projektin. Analiza krahasuese e rezultateve të arrira në çdo cikël pasues do të ofrojë informacion mbi dinamikën e projektit dhe ecurinë e tij.

Projekti do të vlerësohet në fund të dy viteve(18 muajve) sipas treguesve të mëposhtëm:

- Numri i të trajnuarve me aftësi të ndryshme biznesi,te rinjte
- Numri total i kompanive të mbështetura;
- Numri vendeve të punës të hapura;
- Arsyet për mbylljen e bizneseve (gjatë) pas dy viteve funksionim;
- Linjat e reja të biznesit të hapura brenda bizneseve ekzistuese;
- Përqindja e bizneseve që funksionojnë pas një viti pune;
- Investime të reja (aktivitete biznesi/linja biznesi shtesë, biznese të reja, etj.);
- Rezultatet e vlerësimit do të matin suksesin e Projektit.
- Anekset

Aneksi 1 – Njoftim publik

Aneksi 2 – Njoftim për takimet informuese

Aneksi 3 – Formular aplikimi për ide biznesi

Aneksi 4 – Formulari i vlerësimit për aplikimin e ideve të biznesit

Aneksi 5 – Procesverbali për vlerësimin e ideve të biznesit

Aneksi 6 – Format i plani të biznesit

Aneksi 7 – Listë kontrolli e dokumenteve të dorëzuara të aplikimit për grantin

Aneksi 8 – Procesverbali i takimit të verifikimit administrativ

Aneksi 9 – Formular i vlerësimit për planin e biznesit

Aneksi 10 – Procesverbal i takimit për vlerësimin e planit të biznesit

Aneksi 11 – Njoftim për aplikantët

Aneksi 12 – Kontrata për dhënien e grantit

Aneksi 13 – Raporti për përdorimin e grantit

Aneksi 14 – Formular monitorimi

Njoftim Publik

Projekti i bashkisë së himarës për fondin e projekti ‘Programi i nxitjes së punësimit të biznesit rinor.’

1.1 Hyrje

Në/...../..... (datë) Bashkia Hmarë do të fillojnë zyrtarisht projektin për fondin e programit të nxitjes së punësimit të biznesit rinor të Bashkisë Himarë, financuar nga programi i mbështetjes dhe nxitjes ekonomike ku do të shpallet thirrja e hapur për dorëzimin e aplikimeve për grante për projekte biznesi individuale të krijuara për të mbështetur krijimin, ose zgjerimin e aktiviteteve biznesi të suksesshme nga të rinjtë që janë të afta për të qenë të suksesshme në një treg konkurrues.

1.2 Rreth projektit të Bashkisë Himarë për fondin e programit të nxitjes së punësimit në ndihmë të krijimit të biznesit social rinor”

Qëllimi i projektit është të mbështesë plane të qëndrueshme biznesi të krijuara nga të rinjtë në Himarë, të cilat janë të afta që të mbijetojnë në një treg konkurrues. Procesi i përzgjedhjes së aplikantëve ka si qëllim të ofrojë transparencë dhe konkurrencë të barabartë si dhe të mbështesë idetë dhe planet e biznesit më të mira, të veçanta, fitimprurëse dhe që garantojnë rezultate të qëndrueshme. Përveç mbështetjes në formë granti, projekti do të ofrojë gjithashtu trajnim për aftësitë në biznes si dhe mbështetje duke ndihmuar të rinjtë me orientime profesionale dhe kualifikime për të qenë të suksesshme në fushën e përzgjedhur.

Projekti do të zbatohet në të gjithë territorin e Bashkisë Himarë dhe do të ketë kuota që do të kufizojnë numrin e aplikantëve dhe sasinë e financimit për t’u përdorur për bizneset e reja dhe bizneset ekzistuese (50/50).

1.3 Mbështetja e Projektit

Qëllimi i Projektit është të japë një mbështetje hap pas hapi për idetë e biznesit që kanë mundësinë më të madhe për të pasur sukses dhe për të tejkaluar barrierat e ndryshme të tregut. Për këto qëllime, projekti është ndarë në tre faza:

Faza e parë: Kandidatët e pranueshëm aplikojnë me idenë e tyre bazë për biznes, përmes Formularit të Aplikimit (shiko më poshtë).

Faza e dytë: Aplikantët e pranuar marrin pjesë në trajnim (10 gjysma ditë pune) për aftësi të përgjithshme biznesi dhe zhvillimin e planit të biznesit, dhe vetëm atëherë ata dorëzojnë planet e tyre të biznesit. Planet e biznesit do të jenë një version më i përpunuar i idesë për biznes dhe do të konkurrojnë për mbështetjen e grantit.

Faza e tretë: Fituesit e njoftuar do të firmosin një kontratë 18 mujore për të marrë financimin e grantit dhe mbështetje këshilluese.

1.4 Aplikantët e pranueshëm

Të gjithë aplikantët duhet të kenë një ide për biznes, që ka si qëllim fillimin ose zgjerimin e një biznesi të pavarur shumë të vogël ose të vogël. Ata janë të detyruar të marrin pjesë personalisht në të gjitha aktivitetet e Projektit, duke qenë se ata janë të përfshirë drejtpërsëdrejti në zhvillimin dhe zbatimin e biznesit të tyre.

Kandidatët dhe pjesëmarrësit e pranueshëm të projektit janë të rinj që jetojnë në territorin e Bashkisë Himarë, që kanë një biznes shumë të vogël, ose duan të hapin një të tillë por që nuk kanë mjaftueshëm mbështetje financiare nga kapitali i tyre, në kohën e aplikimit.

Të rinjtë që nuk përmbushin kriteret për t'u përzgjedhur janë ato të cilat kanë një konflikt interesi me palët e përfshira dhe vendimmarrësit e projektit.

Çdo aplikant mund të marr pjesë me vetëm një ide biznesi, e drejta për të marrë pjesë në projekt dhe për të pasur akses në asistencën e grantit mund të përdoret vetëm një herë në vit. Aplikantet mund të jenë biznese start up dhe ekzistuese. Grupet e mëposhtme të të rinjve do t'u jepet prioritet:

- Të rinj /të reja (18-35 vjeç) dhe banorë efektivë të Himarës;(kriter kryesor)
- Të rinj nga zonat rurale të Bashkisë së Hmarës;
- Të rinj me aftësi të kufizuara;
- Të rinj dhe të reja, me njërin prind me aftësi të kufizuar ose gëzojnë statusin e jetimit.
- Të rinj dhe të reja të papunë që nuk u përkasin kategorive më lartë.
- Të rinj dhe të reja të rikthyer nga emigracioni ose që duan të rikthehen si një mundësi për të qëndruar në Himarë.

1.5 Aktivitete Biznesi të Pranueshme

- Aktivitetet e pranueshme të biznesit janë nga sektorët e mëposhtëm:
- Bizneset rurale;
- Turizmi;
- Teknologjitë e Informacionit dhe Komunikimit (TIK);
- Biznes eco-friendly (miqësor me natyrën);
- Shërbime;
- Artizanale.
- Bujqësi

Sektorët mund të ndryshojnë përgjatë secilit vit, në varësi të prioriteteve të përcaktuara nga bashkia. Prioritet do u jepet aplikantëve:

- ✓ me ide biznesi unike (jo të përsëritura ndërmjet aplikantëve) ose që ofrojnë produkte/shërbime të reja,
- ✓ me biznese që ndodhen në zonat rurale të Bashkisë së Himarës,
- ✓ që përdorin zgjidhje teknike dhe teknologji prodhimi të reja dhe/ose që kursejnë energji,
- ✓ që përdorin burime të energjisë së rinovueshme
- ✓ me biznese që krijojnë më shumë se 3 mundësi punësimi dhe
- ✓ me biznese që japin mundësi punësimi kategorive vunerabël si gra të dhunuara etj.

Pavarësisht sektorit të zgjedhur, idetë e mëposhtme të biznesit nuk janë të pranueshme për të qenë pjesë e projektit:

- të gjitha llojet e aktiviteteve brenda sektorit parësor të bujqësisë;
- shërbime të pasurive të patundshme, qiraja për pasuri të tundshme;

- shërbime financiare dhe sigurimesh, dhe shërbime që përfshijnë lojërat e fatit;
- prodhim pijesh me përmbajtje dhe esencë të lartë alkooli;
- prodhim produktesh duhani;
- prodhim dhe shpërndarje armësh;
- prodhim duke përdorur teknologji që shkakton ndotje mjedisore (siç është ndotja e ajrit, ujit, tokës, etj.

Shpenzimet e pranueshme që mund të mbulohen nga paratë e grantit duhet të përdoren për zbatimin e planit të biznesit dhe mund të përfshijnë:

- qiranë për mjediset për zyra dhe shërbimet e biznesit;
- blerjen e materialeve për mobilim ose rregullim të mjediseve/godinave për biznesin;
- blerjen e makinerive, mjeteve dhe pajisjeve, si edhe software dhe asete të tjera jo të prekshme;
- blerjen para fillimit të materialeve të papërpunuara dhe produkteve të konsumueshme;
- rrogat dhe pagat, dhe shërbime të tjera të specializuara të nevojshme, kontabilitet, administrim, IT, etj ;
- promovimin dhe reklamimin e aktiviteteve.

Ka disa kufizime për shpenzimet e pranueshme:

- ❖ blerja e materialeve të papërpunuara mund të mbulohet vetëm një herë, si blerje e vetme e stokut fillestar;
- ❖ rrogat dhe pagat mund të mbulohen deri për nente muaj pas fillimit të biznesit, bazuar në rrogën mesatare në Shqipëri (pjesa tjetër e rrogës duhet të mbulohet nga vetë biznesi);

Shpenzimet jo të pranueshme që nuk mund të mbulohen nga paratë e grantit përfshijnë:

- blerjen e pasurive të patundshme si toka, godina, etj ;
- blerjen e mjeteve të transportit që nuk do të përdoren direkt për funksionimin e biznesit të propozuar;
- çdo shpenzim që nuk lidhet me biznesin e propozuar;
- shpenzimet e kryera përpara përmbylljes së kontratës së grantit.

1.6 Mbështetje financiare

Efektet financiare të pikës 1 të këtij vendimi do të përballohen nga buxheti i miratuar çdo vit për Bashkinë Himarë për projektin "Programi i nxitjes së punësimit të biznesit rinor". Aplikantët e përzgjedhur mund të planifikojnë financime shtesë duke përdorur instrumente financiare (kredi, dhënie me qira, grante, etj.) të disponueshme në Shqipëri përmes institucioneve financiare ose projekteve të financuara nga donatorë, ose financat e veta. Nëse një nga këta instrumente financiare do të përdoret së bashku me asistencën për grant për të filluar planin e biznesit, atëherë ky burim financiar duhet të përfshihet në planin e biznesit dhe do të jetë subjekt i vlerësimit. Nëse instrumenti financiar do të përdoret për zgjerim të mëtejshëm të biznesit, kjo mbështetje e mëtejshme e marrë pritet që të raportohet në vizitat dhe raportet monitoruese për projektin.

1.7 Shpenzimet e pranueshme

Shpenzimet e pranueshme që mund të mbulohen nga paratë e grantit duhet të përdoren për zbatimin e planit të biznesit dhe mund të përfshijnë:

- Qiranë e mjediseve për zyrë ose operacione biznesi;
- Blerjen e materialeve për rinovimin ose përshtatjen e mjediseve/ndërtesave për biznes;
- Blerjen e makinerive, impianteve dhe pajisjeve, si dhe programe kompjuterike dhe asete të tjera të paprekshme;
- Blerje paraprake e lëndës së parë dhe materialeve të konsumueshme;
- Rroga si dhe shërbime të tjera të nevojshme (kontabilitet, administrim, IT, etj);
- Promovimi dhe reklamimi i aktiviteteve.

Ka disa kufizime për shpenzimet e pranueshme:

- ✓ Blerja e lëndës së parë mund të mbulohet deri në dy herë, si blerje e mallit fillestar;
- ✓ Rrogat mund të mbulohen deri në gjashtë muaj pas fillimit të biznesit, duke u bazuar mbi rrogën mesatare në Shqipëri (pjesa tjetër e rrogës duhet të mbulohet nga vetë biznesi);
- ✓ Reklammat mund të mbulohen vetëm për gjashtë muaj pas fillimit të biznesit dhe nuk mund të jenë më shumë se 10 % të grantit total.

Shpenzimet e papranueshme që nuk mund të mbulohen nga lekët e grantit përfshijnë:

- ❖ Blerjen e pasurisë së patundshme (tokën, ndërtesat, etj.);
- ❖ Blerjen e çdo mjeti transportues që nuk do të përdoret drejtpërdrejt për funksionimin e biznesit të propozuar;
- ❖ Çdo shpenzim që nuk lidhet me biznesin e propozuar;
- ❖ Shpenzimet e bëra para përfundimit të kontratës së grantit.

Shpenzimet e papranueshme të grantit mund të mbulohen nga kontributi personal i aplikantit, dhe nga forma të tjera financimi si kredi, hua, etj.

1.8 Si të aplikohet :

Të gjithë formularët e plotësuar të aplikimit do të dorëzohen në sektorin e pritjes me qyetatrin në bashki në një kopje origjinale dhe dy kopje të tjera identike. Aplikantët janë të detyruar që të dorëzojnë bashkëngjitur me formularin e aplikimit të gjitha llojet e dokumenteve që vërtetojnë arsimin, kualifikimin dhe eksperiencën e tyre që korrespondon me idenë e paraqitur për biznes.

Afati i fundit për dorëzim nuk është më vonë se/...../..... ora(data dhe ora) në adresat në vijim:.....Formulari i plotësuar i aplikimit me dokumentet e bashkëngjitura duhet të dorëzohet personalisht ose me postë në zyrën përkatëse të punësimit (ku aplikanti është i regjistruar si i papunë) brenda orarit të punës.

*Çdo aplikim që merret pas datës së shpallur të mbylljes do të quhet i pavlefshëm.

*Çdo aplikant mund të aplikojë me vetëm një ide për biznes.

1.9 Dokumentacioni i cili duhet dorëzuar për aplikim :

- Kartë identiteti
- Dokumente justifikuese nëse i perket grupeve vunerabël
- Formulari standart i idesë së biznesit
- Certifikate familjare që vërteton që aplikanti është banues i territorit të Bashkisë Himarë

Aneksi 2 – Njoftim i takimeve informuese

Në datën nga (ora) deri në jeni i ftuar të ndiqni një takim informues për projektin e Bashkisë Himarë për biznesin rinor, i cili do të ofrojë asistencë me një grant nga _____ lekë dhe asistencë teknike për zbatimin e ideve të qëndrueshme për biznes në vitin 2025.

Mendoni se keni një ide biznesi të suksesshme dhe nuk keni mbështetje financiare? Mos hezitoni! Projekti i Bashkisë Himarë për biznesin rinor ofron një mundësi për të financuar një herë planin tuaj të biznesit si dhe ju ofron trajnim intensiv në planifikim biznesi, aftësi në biznes, kërkim për mbështetje të tjera financiare dhe konsultime me këshillues të njohur të fushës. Kandidatët dhe pjesëmarrësit në projekt janë të rinj që jetojnë dhe kanë biznese të vogla ose duan të krijojnë një të tillë në territorin e Bashkisë Himarë, në kohën e aplikimit. Gupet e mëposhtme të të rinjve do të kenë prioritet.

- Të rinj /të reja (18-35 vjeç) dhe banorë efektivë të Himarës;(kriter kryesor)
- Të rinj nga zonat rurale të Bashkisë së Hmarës;
- Të rinj me aftësi të kufizuara;
- Të rinj dhe të reja, me njërin prind me aftësi të kufizuar ose gëzojnë statusin e jetimit.
- Të rinj dhe të reja të papunë që nuk u përkasin kategorive më lartë.
- Të rinj dhe të reja të rikthyer nga emigracioni ose që duan të rikthehen si një mundësi për të qëndruar në Himarë.

Fondi i të rinjve në ndihmë të krijimit të biznesit rinor, është një projekt i Bashkisë Himarë i financuar nga buxheti i bashkisë për nxitje dhe mbështetje të programeve nxitëse ekonomike dhe hartuar për të mbështetur krijimin, ose zgjerimin e aktiviteteve të mundshme për biznes nga gratë që janë të afta që të jenë të suksesshme në një treg konkurrues.

Projekti është zbatuar përmes një procesi konkurrimi, për të marrë kështu fitimin më të lartë të mundshëm nga investimi. Prosesi i përzgjedhjes së aplikantëve ka si qëllim të sigurojë transparencë dhe konkurrencë të drejtë dhe të mbështesë idetë dhe planet e biznesit më të mira, të veçanta dhe me më shumë përfitim si dhe që garantojnë rezultate të qëndrueshme.

Takimi do të ndiqet nga dhe gjatë takimit do të prezantohen kushtet për pjesëmarrje, afatet për aplikim dhe fazat e zbatimit të projektit. Mund të gjeni gjithë informacionin shtesë në thirrjen publike në adresën www.bashkiahimare.gov.al (faqen e internetit) së bashku me formularin e aplikimit.

Të gjithë të interesuarit janë të ftuar të marrin pjesë në takimin informues.

Aneksi 3 –Formular Aplikimi për ide biznesi

Formular aplikimi për ide biznesi

Informacione kontakti

Emri dhe Mbiemri	
Adresa	
Numri i telefonit	
Emaili	
Numri i Kartës së Identitetit	
Niveli i arsimit, fusha e arsimit *	
Curriculum Vitae (CV)	
Njësia administrative*	

Biznesi im është (klikoni një të një prej kutive):

Biznes start-up (i paregjistruar)

Biznes ekzistues (i regjistruar)

Jepni një përshkrim të shkurtër të idesë suaj të biznesit:

.....
.....
.....
.....

Cila është shuma e bashk/financimit që ju do të vendosni në ndërtimin e këtij aktiviteti, dhe sa është numri i vendeve të punës që ju do të krijoni ?

.....
.....
.....

Biznesi im do të ofrojë produktet/shërbimet e mëposhtme:

.....
.....
.....
.....

Do të shes produktet/shërbimet e mia në (përshkruani tregun tuaj):

.....
.....
.....
.....

Konkurrenca ekzistuese dhe avantazhi konkurrues i biznesit tim:

.....
.....
.....
.....
.....

Aftësitë, përvojat dhe njohuritë që zotëroj për të zhvilluar këtë biznes *:

.....
.....
.....
.....
.....

Zgjedha këtë ide biznesi sepse:

.....
.....
.....
.....
.....

Ju i përkisni grupit(eve) të mëposhtme (klikoni të gjitha ato që ju përcaktojnë):

1. Të rinj /të reja (18-35 vjeç) dhe banorë efektivë të Bashkisë Himarës;(kriter kryesor)
2. Të rinj nga zonat rurale të Bashkisë së Hmarës;
3. Të rinj me aftësi të kufizuara;
4. Të rinj dhe të reja, me njërin prind me aftësi të kufizuar ose gëzojn statusin e jetimit.
5. Të rinj dhe të reja të papunë që nuk u përkasin kategorive më lartë.
6. Të rinj dhe të reja të rikthyer nga emigracioni ose që duan të rikthehen si një mundësi për të qëndruar në Himarë.

**** Ju lutemi na paraqisni edhe dokumente shtesë që vërtetojnë arsimin, aftësitë dhe eksperiencat e sipërpërmendura.***

Data e mbylljes së dorëzimit të dokumenteve të aplikimit është (data, ora).
Lista e aplikantëve të aprovuar do të publikohet te Bashkia më (data). Informacioni do të jepet edhe nëpërmjet telefonit (numri).

Unë i/e nënshkruara me karte identiteti.....banuese ne Tirane, adresa;deklaroj se të dhënat që përmban ky aplikim janë dhënë me vullnetin time të lirë, në përputhje me mbrojtjen e të dhënave personale, të garantuar nga

Kushtetuta e Republikës së Shqipërisë dhe në përputhje me Ligjin Nr. 9887, datë 10.03.2008 "Për Mbrojtjen e të Dhënave Personale", i cili garanton konfidencialitetin e të dhënave të klientit dhe në këtë mënyrë jap shprehimisht pëlqimin tim që ato të përdoren nga Bashkia Himarë për qëllime të kryerjes së aktivitete të saj.

Nënshkroi:

Data:

Aneksi 4 – Formulari i vlerësimit për aplikimin e ideve të biznesit

Formulari i vlerësimit për aplikimin e ideve të biznesit

Aplikanti:

Biznes start-up (i paregjistruar)

Biznes ekzistues (i regjistruar)

Grupi I	Si të bëni matjen	Pikët përfundimtare
Pyetja 3	E zhvilluar mire , 7-15 pikë, Disi e qarte 1- 7 pikë, Mungon - 0 pikë	
Pyetja 4	Granti i kërkuar është i pranueshëm - 5 pikë, i papranueshëm - 0 pikë	
Dokumentet	Ka ofruar dokumentacionin që ka lidhje me arsimin, aftësitë dhe përvojat – 10 pikë, Që ka pjesërisht lidhje – 7 pikë, Mungojnë ose jo përkatëse – 0 pikë	
Pikët jo përfundimtare të Grupit I (maks. 30)		
Grupi II	Si të bëni matjen	Pikët përfundimtare
Pyetja 5	E përshkruar mirë - 10 pikë, Disi e qartë - 5 pikë, jo e qartë ose e pazhvilluar - 0 pikë	
Pyetja 6	E zhvilluar dhe që ka lidhje - 10 pikë, Që ka pjesërisht lidhje - 7 pikë, E pa zhvilluar ose mungon - 0 pikë	
Pyetja 7	E përshkruar mirë - 10 pikë, Disi e qartë - 5 pikë, jo e qartë ose e pazhvilluar - 0 pikë	
Pyetja 8	E përshkruar mirë - 10 pikë, Disi e qartë - 5 pikë, jo e qartë ose e pazhvilluar - 0 pikë	
Pyetja 9	E përshkruar mirë - 10 pikë, Disi e qartë - 5 pikë, jo e qartë ose e pazhvilluar - 0 pikë	
Pikët jo përfundimtare të Grupit II (maks. 50)		
Grupi III	Si të bëni matjen	Pikët përfundimtare
Pyetja 10	Grupe prioritare – deri në 5 pikë në varësi të numrit të grupeve prioritare të kontrolluara	
Prioritete	Ide/oferta biznesi të veçanta, produkte/shërbime të reja (për t'u kontrolluar nga Komisioni brenda aplikimeve nga i njëjti sektor) - 4 pikë	
	Biznese me vendndodhje në zonat rurale të Bashkisë Himarë - 2 pikë	
	Biznesi do të përdorë teknologji/zgjidhje për kursimin e energjisë - 2 pikë	
	Biznesi do të përdorë burime të energjisë së rinovueshme - 2 pikë	
	Biznesi do të krijojë se paku 3 vende pune - 5 pikë	
Pikët jo përfundimtare të Grupit III (maks. 20)		
TOTALI		

Vlerësuesi:

Data:

Aneksi 5 – Procesverbali për vlerësimin e ideve të biznesit

Procesverbali për vlerësimin e ideve të biznesit

Më...../...../..... (data) komisioni i vlerësimi u mbledh dhe shqyrtoi (numri) aplikime, të ardhura deri (ora) më (data),

Aplikimet e dorëzuara nga bizneset Start-up (të paregjistruara) janë (numri) dhe aplikimet e dorëzuara nga bizneset ekzistuese (të regjistruara) janë ...

Gjatë shqyrtimit të aplikantëve, aplikantët/aktivitetet e biznesit të mëposhtme rezultuan të papranueshëm në kuadër të projektit për fondin e të rinjve sipërmarrës nga Bashkia Himarë dhe si përfundim nuk u pranuan:

Nr.	Emri i aplikantit	Arsyet e mospranimit

Në bazë të kriterëve për vlerësimin, aplikimet e mbetura nga bizneset Start-up (të paregjistruara) u vlerësuan si më poshtë:

Nr.	Emri i Aplikantit	Pikët totale	Vendimi përfundimtar

Në bazë të kriterëve për vlerësimin, aplikimet e mbetura nga bizneset ekzistuese (të regjistruara) u vlerësuan si më poshtë:

No	Emri i aplikantit	Pikët totale	Vendimi përfundimtare

Sipas rregullave të projektit të Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës, nëse disa prej aplikantëve të pranuar nuk konfirmojnë pjesëmarrjen e tyre në kurset trajnuese, vendet e tyre do të zihen nga aplikantët pasardhës në renditje.

Falënderojmë të gjithë aplikantët pjesëmarrës në projekt dhe ju ftojme që të aplikoni sërish në të ardhmen.

Anëtarët e komisionit të vlerësimit:

1.

2.

3.

Aneksi 6 - Formati i planit të biznesit

TË DHËNAT PERSONALE TË APLIKANTIT

Emri, Mbiemri	
Emri i Kompanisë (nëse jeni në biznes)	
Adresa:	
Tel.:	
E-mail:	
Dita e fillimit të biznesit	

Në formatin e mëposhtëm jepet një përshkrim i shkurtër me udhëzime për çdo paragraf për t'ju orientuar sa më drejt në kryerjen e analizave të nevojshme me qëllim që të përgatitni një plan sa më të përafëruar me realitetin. Në përfundim të planit ju mund ti hiqni këto pjesë të formatit.

I. PERMBLEDHJE E SHKURTER E PLANIT

Përmbledhja ekzekutive plotësohet në fund, pasi të jenë plotësuar të gjitha seksionet. Nuk duhet të jetë më e gjatë se ½ deri në 1 faqe. Kjo është pjesa që do të lexohet më shumë

1. Një paragraf që përshkruan idenë tuaj të biznesit (përcaktimi i misionit dhe qëllimi specifik i planit)
2. Procesin e dezinjimit dhe prodhimit të produkteve
3. Strategjia e marketingut (imazhi i biznesit, cilët janë klientët dhe si do tërhiqen ata)
4. Personeli (kush është pronari dhe përgjegjës për menaxhimin)
5. Një përmbledhje të shkurtër të parashikimeve financiare
6. Përmbledhje se si do të kryhet financimi

II. PROFILI I SIPERMARRSIT /PROFILI I KOMPANISE

Nëse jeni sipërmarrës i ri, që nuk jeni akoma në biznes, lutemi bëni një përshkrim të aftësive tuaja, që ju bëjnë të mendoni se jeni të aftë për të kryer këtë biznes:

- a) Analizoni sa të angazhuar jeni ju: Cilat janë stimujt personale, Këmbëngulja, besimi në vetvete, entuziazmi, investimi i kohës/përpjekjet
- b) Analizoni aftësitë tuaja: arsimi dhe trajnimi, përvoja në menaxhim, aftësi që ndihmojnë në punë, përvoja të mëparshme në sektorin e biznesit, sa keni kontakte me bizneset në këtë fushë:
- c) Analizoni cilësitë tuaja personale: ndershmëria, përgjegjshmëria, ambicia, novatorizmi, shkathtësia, etj

Nëse e keni hapur biznesin, lutem bëni një përshkrim të biznesit tuaj sipas pikave më poshtë:

Qëllimi i shoqërisë dhe veprimtaria e saj;

Ortakët; vendndodhjen e firmës tuaj (vendndodhjen në krahasim me tregun);

Sa personel keni;

Disa të dhëna financiare të shoqërisë për 2 ose 3 vitet e fundit (psh xhiro, fitimi)

Shkurtimisht të përmendni produktet që shisni tek klientët,
Planet aktuale dhe fushën e zgjerimit në të ardhmen. Si p.sh. xhiro vjetore, kufijtë e fitimit, nese zgjeroni pikat e shitjes, ndërtesat, zyrat, produktet e reja në treg, etj.

III. PRODUKTET/SHËRBIMET

Lutemi bëni një përshkrim të produktit/eve dhe /ose shërbimit që do të ofroni në treg. Eshtë e rëndësishme që të keni të qarta llojet e ndryshme të produkteve që do të ofroni (ose që planifikoni të ofroni), pasi kjo është e lidhur me seksionet e tjera të planit, dmth me identifikimin e klientëve apo përcaktimin e segmentit të tregut ku do të shërbeni. Në rast se jeni në biznes, plani duhet të përfshijë edhe produktet e tjera që ju keni aktualisht. Listimi i produkteve duhet bërë i veçantë, pasi ato mund të lidhen me tipe të ndryshme klientësh dhe me nevoja të ndryshme.

Më poshtë janë renditur një sërë pyetjesh që ju ndihmojnë për të plotësuar këtë seksion. Një pjesë e përgjigjeve të këtyre pyetjeve nuk mund të merren me mend por kërkojnë kryejën e një studimi tregu, veçanërisht kur duam të bëjmë krahasimet me produktet konkurrenente për të nxjerrë në pah dallimet e tyre me produktin tonë.

Produkti 1 : Jepni informacione sipas pyetjeve të mësipërme, përfshirë çmimin dhe si është përcaktuar çmimi?

Përshkruani llojet e produkteve me të cilat do të synoni të futeni në treg,

Cilat janë arsyeet për zgjedhjen e këtyre produkteve?

Cilat janë tiparet kryesore të produkteve tuaja?

A ka produkte të tilla në treg dhe përshkruaj se çfarë i dallon produktet e tua nga ato që janë aktualisht në treg?

Cilat janë disa prej vlerave të veçanta ose unike që kanë produktet e tua? Psh dizenjimi, shija

Ai do t'i vlerësonin klientët produkteve tuaja?

Produkti: 2 Jepni informacione sipas pyetjeve të mësipërme, përfshirë çmimin ? (Plotësoni si më lart nese keni më shumë se një produkt ose shërbim)

IV. ANALIZA E TREGUT

4.1 Nevojat e tregut

a) Jepni arsyeet pse po hyni në treg me produktet tuaja.

b) Pse i kërkon tregu këto produkte?

c) Cilat janë tendencat e sotme të njerëzve që kërkojnë produktet/shërbimet tuaja?

4.2. Madhësia dhe lokalizimi i tregut

a) Lokalizimi i tregut dhe madhësia e tij duhet të përcaktohen bazuar në të dhëna, statistika, informacione nga pikat e shitjes, nga përfaqësuesit e shitjeve, apo njerëz të tjerë që kanë njohuri mbi këtë treg, si edhe direkt prej konsumatorëve.

b) Sa i madh është tregu juaj, psh. Ku është i vendosur nga ana gjeografike?

c) Sa njerëz ose familje mund të blejnë produktin/shërbimin tuaj?

4.3 Klientët dhe pritjet e tyre

- a) Identifikoni cilat janë tiparet karakteristike të klientëve tuaj, pozicionin gjeografik (pra ku banojnë klientët tuaj), si dhe të dhëna demografike në lidhje me ta.
- b) Do të shisni tek bizneseve të tjera, psh. tek shitësive me shumicë apo me pakicë (përshkruani se cilët janë këto biznese, në cilin sektor, ku ndodhen, sa të mëdhenj janë, et.)
- c) Do të shisni direkt tek konsumatori, nëpërmjet pikës suaj të shitjes, ose rrjetit tuaj, online, etj. (Të cilës moshe janë klientët, a kanë të ardhura, çfarë preferojnë ata, çfarë arsimi kanë?)
- d) A mendoni se blerjet e produkteve/shërbimeve tuaja do jenë në rritje apo po tkurren?

4.4 Analiza e konkurrencës

- a) Si do të hyni ju në treg? Me disa produkte? Në një zonë të caktuar dhe me klientë të përcaktuar?
- b) A do t'ju konkurrojnë konkurrentët tuaj me një produkt të caktuar, me klientë të caktuar apo me zona të përcaktuara? Cilat produkte dhe kompani konkurrojnë me ju?

Listoni emrat dhe adresat e konkurrentëve tuaj kryesorë

Konkurenti A	
Emri i kompanisë	
Adresa	

Konkurenti B	
Emri i kompanisë	
Adresa	

Shënoni në tabelë në cilat nga këto elementë jeni më të fortë ose më të dobët ju dhe konkurrentët tuaj.

Elementët e analizuar	Kompania juaj		Konkurenti A		Konkurenti B	
	Pikat e forta	Pikat e dobëta	Pikat e forta	Pikat e fobëta	Pikat e forta	Pikat e dobëta
Produktet						
Çmimi						
Cilësia						
Shërbimi						
Paketimi						
Shpërndarja						
Pjesa e tregut						
Pozicionimi në treg						
Pikat e shitjes						
Metodat e shitjes						
Reklama						

Elementët e analizuar	Kompania juaj		Konkurrenti A		Konkurrenti B	
	Pikat e forta	Pikat e dobëta	Pikat e forta	Pikat e fobëta	Pikat e forta	Pikat e dobëta
Imazhi i biznesit						

V. PLANI I MARKETINGUT

Në këtë pjesë të planit duhet të jepni informacion mbi marketingun dhe veprimet në kuadër të planit të marketingut.

Qëllimi i marketingut – Jepni një përshkrim se si do të jetë biznesi juaj në do të ardhmen dhe se si do ta përshtatni në treg.

Objektivat e marketingut – vendosni një deri në katër objektiva specifike, që maten ose realizohen- psh sa do rritet xhiroja, fitimi, sa pika te reja shitjeje do hapni, etj.

Produkti

Cili është tipari i veçantë/unik për shitjen e secilit prej produkteve tuaja, që do të konsiderohet nga ju edhe si avantazhi juaj konkurrues në raport me produktet e tjera konkurruese në treg? Jepni një informacion të plotë rreth karakteristikave të produkteve/shërbimeve (p.sh. zhvillimi i produkteve apo lloji i shërbimit, tiparet, materialit i përdorur, përmasat, paketimi, vlera e përdorimit, etj.);

Çmimi

Jepni informacion duke shpjeguar metodën e vendosjes së çmimeve të produkteve të reja. Për bizneset e vogla, mbajtja e çmimit të ulët nuk është një politikë e mirë.

Sa do të jetë çmimi i shitjes?

Si mendoni të shisni në fillim me çmim të lartë dhe pastaj ta ulni, apo të kundërtën, do ofroni oferta?

A është i rëndësishëm çmimi që klientët të blejnë produkteve tuaja?

Shpërndarja e produkteve/shërbimeve

Duhet të jepet informacion se si do të shiten në treg produktet/shërbimet tuaja

Si do të shiten produktet tuaja? Direkt nga ju apo me shpërndarës tjetër?

Ku do të shiten produktet tuaja? (p.sh. A do të hapet një pikë për shitje? Do të shiten me porosi?

Apo nëpërmjet shitësve me shumicë apo ndërmjetësve? Online?

Promocioni

Plani i promocionit duhet të mbajë parasysh çështjet që lidhen me imazhin e biznesit. Sepse krijimi i një imazhi pozitiv do të tërheqë klientët që synoni.

A do krijoni imazhin e kompanisë tuaj nëpërmjet reklamës apo pozicionimit të pikës së shitjes, çmimit, paketimit, etj

Çfarë lloj reklame do të bëni? A keni gjetur koston më të lirë por me efekt më të madh?

A do të përsorni ndonjë fletëpalosje apo material tjetër promocional për shitjen e produkteve tuaja?

Plani i buxhetit të marketingut

(Lutem vendosni në tabelë veprimtaritë që kanë lidhje me idenë tuaj të biznesit)

Sa lekë do të shpenzoni për marketingun që keni përshkruar më lart?

VI.MANAXHIMI DHE ORGANIZIMI

Shpjegoni veprimtarinë e përditshme të biznesit, vendndodhjen, pajisjet, personeli, proceset, burime të tjera, etj.

Vendndodhja, personeli, furnitorët

Përshkruani vendndodhjen e fimës apo pikës së shitjes tuaj, hapësira, pozicionimi, kostoja (qeraja, dhe mirëmbajtja dhe orari i punës
Sa persona do punësohen, a janë të kualifikuar, çfarë punësh do kryejnë dhe a do ti trajnoni?
Cilët janë furnitorët kryesorë (emrat dhe adresat), çfarë lloj produkti do të blini tek ata, me çfarë çmimesh?

Makineri dhe pajisje, mobilje, mjete transporti

(Lutemi përshkruani të gjitha pajisjet që ju nevojiten për fillimin e punës. Për vlerësimin e çmimit duhet të merrni ofertat për secilën prej tyre. Lutemi plotësoni të dhënat e kërkuara në tabelën e mëposhtme)

Lloji i makinerisë apo pajisjes, karakteristikat teknike, Kapaciteti përpunues, Viti i prodhimit (e re ose e përdorur), Çmimi i blerjes ose qeraja

Forma ligjore e biznesit dhe dokumentacioni

(Lutemi përshkruani formën ligjore të kompanisë psh. Person fizik apo shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (sh.p.k.), emrat e ortakëve, pjesët e secilit, etj.)

Si është e regjistruar në QKB kompania jua? Apo si do ta regjistroni? Person fizik, apo shpk?

Burimet e financimit

Nr.	Përshkrimi i financimit	TOTALI NE LEKË
1	Financim nga granti	
2	Kontributi i vet kompanisë	
3	Burime të tjera financiare	
	TOTALI I BURIMEVE TE FINANCIMIT NE LEKË	

VII.PLANI I VEPRIMIT

Lutem bëni një plan të thjeshtë se si do t'i parashikoni veprimet në të ardhmen

PËRSHKRIMI I AKTIVITETEVE	ORGANIZIMI	PERIUDHA	PËRÇMUESIT
Regjistrimi i kompanisë (në QKR ose gjykatë)			
Marrja e Licensës (nesë kërkohet)			
Blerja e pajisjeve			
Blerja apo marrja me qera per ndërtesën			
Rekrutimi i personelit			
Kontratat me personelin			
Nenshkrimi i kontratave me furnitorët			
Nenshkrimi i kontratave me blerësit			
Te tjera			

VIII. PLANI FINANCIAR

Tabela 1 INVESTIMET NE MAKINERI DHE PAJISJE

Nr.	Emri i makinerise/pajisjes	Sasia	Çmimi për njësi në Lekë	Kosto totale në Lekë
-----	----------------------------	-------	-------------------------	----------------------

1.	Toka dhe ndërtesa			
2.	Makineri dhe pajisje			
3.	Mjete transporti			
4.	Mobilje			
5.	Ndërtime dhe rikonstruksione			
6.	Të tjera			
	TOTALI në LEKE			

Tabela 2. PAGAT E PUNONJESVE

Pozicioni i punes	Nr punonjesve	Muaj	Paga mujore	Sigurimet shendets e shoqerore
Manaxheri				
Marketing/Ekonomist				
Financier				
Punëtori i I-re				
Punëtori i I-re				
TOTALI në LEKE				

Tabela 3. PARASHIKIMET E LIKUIDITETIT – VITI i-RE

	MUAJT	1	2	2	4	5	6	7	8	9
A	GJENDJA NE FILLIM									
B	HYRJET NE PARA (1-5)									
1	Të ardhurat nga shitja e produkteve									
2	Hyrje nga debitorët									
3	Kreditë bankare									
4	Kapitali i pronarit									
5	Të ardhura nga granti									
C	Daljet ne para gjithsej									
1	Blerja e lëndëve të para/produkteve (variabël)									
2	Qeraja e ndërtesës									
3	Pagat neto te punonjesve									
4	Sigurimet shoq + shendetsore									
5	Energjia elektrike									
6	Uji +karburant									
7	Telefon +Internet									
8	Materiale zyre /administrative									
9	Reklama /Marketing									
10	Kosto te veprimeve me bankën									
11	Pagesa për mbajtjen e kontabilitetit									
12	Interesi									
13	Pagesat e kredisë									
14	Pagesa pajisje me qira									
15	Pagesa për mjete transporti									
16	Siguracione makine									

17	Riparime									
18	Udhëtime									
19	Taksat bashkie/akciza									
20	Kosto te tjera									
D.	TEPRICA/ DEFICITI (B-C)									
E.	Gjendja ne fund te periudhes (A+B-C)									

TABELA 12: PARASHIKIMI I HUMBJE/ FITIMIT PER NJE PERIUDHE 3-VJEÇAR

Vitet	2025	2026	2027
Shitjet			
Kosto e mallrave te shitura			
Shpenzimet operacionale			
Totali			
Amortizimi nese ka			
Fitimi para taksave			
Tatimi mbi fitimin 15%			
Fitimi neto			

IX. Tabela e përdorimit të grantit

Lutemi jepni përshkrim të detajuar për secilin shpenzim që kërkoni të mbulohet nga granti

Tabela 3. Tabela e përdorimit të grantit sipas muajve

		Muajt								Totali në Lekë	
		1	2	3	4	5	6	7	8		9
1	Qera mjedisi ose mjetesh /Riparim/Konstruksion										
2	Makineri, pajisje, software, etj										
3	Blerja fillestare e lëndëve të para ose produkte										
4	Paga bruto dhe sigurimet e punëdhënësit										
5	Promovimi dhe reklamimi i veprimtarive të biznesit										

Aneksi 7 – Listë kontrolli e dokumenteve të dorëzuara të aplikimit për grantin

Listë kontrolli e dokumenteve të dorëzuara të aplikimit për grantin

Aplikanti:

Data:

Verifikimi i plotësisë së dokumenteve:

Lloji i dokumentit	Po	Jo	Shënime
Formati i planit të biznesit			

Përputhshmëria me kërkesat e projektit:

Kriteret e pranueshmërisë së aplikantit	Po	Jo
Kriteret e pranueshmërisë së biznesit	Po	Jo
Përputhshmëria e planit të zhvilluar të biznesit me idenë fillestare të aplikantit për biznesin	Po	Jo

Plani i biznesit i është pranuar për vlerësim nga eksperti	Po	Jo
--	----	----

Anëtarët e komisionit të vlerësimit:

1.

2.

3.

4.....

5.....

Aneksi 8 – Procesverbali i takimit të verifikimit administrativ

Procesverbali i takimit të verifikimit administrativ

Sot, më (data) komisioni i vlerësimit u mbledh për të kryer verifikimin administrativ të planeve të biznesit të dorëzuara në kuadër të projektit të Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës. Ata shqyrtuan planet e biznesit të dorëzuara nga aplikantët e grantit deri më (data) sipas programit të projektit.

Rezultatet:

Nga ... (numri) aplikantë të pranuar për të zhvilluar planet e biznesit, ... (numri) plane biznesi janë dorëzuar për vlerësim si vijon: ... (numri)

Planet e biznesit të aplikantëve të renditur më poshtë (numri) rezultuan të ishin të papajtueshëm ose të pamjaftueshëm sipas kriterëve të Projektit:

Nr.	Emri i aplikantit	Motivi

Planet e biznesit të aplikantëve në vijim dërgohen te ekspertët për vlerësim (numri):

Nr.	Emri i aplikantit

Bashkëlidhur: Listë kontrolli e dokumenteve për aplikimin e grantit

Anëtarët e komisionit të vlerësimit:

1.

2.

3.

Aneksi 9 – Formulari i vlerësimit për planin e biznesit

Formulari i vlerësimit për planin e biznesit

Emri i aplikantit:

Përshkrimi i kritereve	Pikët	Vlerësimi
Realizueshmëria financiare e biznesit	maks. 20	
Kapitali i start-up (kapitali real, disponueshmëria)	deri në 5	
Marzhi i fitimeve neto	deri në 15	
Rezervat e disponueshme për biznesin	maks. 20	
Ambientet për biznesin	maks. 5	
Ambientet në dispozicion në përputhje me nevojat e biznesit; ose	5	
Ambientet në dispozicion në pritje të rregullimeve; ose	2	
Nuk ka ambiente ose ka ambiente statusi i të cilave është i paqartë.	0	
Pajisjet – përmbushin mjaftueshëm atë që kërkohet për të filluar biznesin, përshirë aspektin e çmimit	deri në 5	
Furnizimet – përmbushin mjaftueshëm atë që kërkohet për të filluar biznesin, përshirë aspektin e çmimit	deri në 5	
Personeli	deri në 5	
Numri real i stafit	deri në 2	
Rrogat reale	deri në 1	
Personeli dhe pronari kanë eksperiencë dhe kualifikime profesionale ose janë të papunë	deri në 3	
Njohja me llojin e biznesit	maks. 20	
Ideja e biznesit është e formuluar qartësisht dhe saktësisht	deri në 5	
Aplikanti është i familjarizuar me rregulloret statusore përkatëse për këtë lloji biznesi	deri në 5	
Aplikanti ka specifikuar standardet dhe licencat përkatëse të biznesit dhe ka planifikuar mbulimin e kostove të tyre	deri në 5	
Parashikimi real për kapacitetin e prodhimit	deri në 5	
Tregu	maks. 20	
Të ardhura reale (totali i të ardhurave, të ardhurat sezonale, rritja e shitjeve)	deri në 10	
Shitjet e sigurta (kontratat paraprake, letra qëllimi, etj.)	deri në 6	
Njohuri mbi konkurrencën	deri në 4	
Pikët përfundimtare të kritereve të biznesit	maks. 80	
Prioritetet		
Grupet prioritare	deri në 5	
Ide e veçantë biznesi / produkt apo shërbim i ri	4	
Biznes në zonat rurale	2	
Biznesi do të përdorë teknologji/zgjidhje të kursimit të energjisë	2	
Biznesi do të përdorë burime të energjisë së rinovueshme	2	
Biznesi do të krijojë së paku 3 vende pune	5	
Pikët përfundimtare të prioriteteve	deri në 20	

TOTALI	maks. 100	
--------	-----------	--

Mendimi i vleresuesit:

U pranua në klasifikim përfundimtar

Nuk u pranua në klasifikimin përfundimtar

Deklaratë e detajuar:

Vleresuesi:

Emër Mbiemër:

Nënshkrimi/

Data:

Aneksi 10 – Procesverbali i takimit për vlerësimin e planit të biznesit

Procesverbali i takimit për vlerësimin e planit të biznesit

Sot, më (data) komisioni i vlerësimit u mbledh dhe shqyrtoi planet e biznesit të dorëzuara për t'u shqyrtuar pas vlerësimit të ekspertit.

Vlerësimi përfundimtar i aplikimeve të bizneseve start-up është si vijon:

Nr.	Emri i aplikantit	Pikët	Shuma në lekë
Aplikantët me më shumë se 70 Pikë			
Aplikantët me më pak se 70 Pikë			

Vlerësimi përfundimtar i aplikimeve të bizneseve ekzistuese është si vijon:

Nr.	Emri i aplikantit	Pikët	Shuma në lekë
Aplikantët me më shumë se 70 Pikë			
Aplikantët me më pak se 70 Pikë			

Sipas Udhëzimeve Operative për zbatimin e projektit të Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës, të gjithë aplikantët që marrin më shumë se 70 pikë do të klasifikohen në rend zbritës dhe do të financohen deri atëherë kur të kenë mbaruar fondet.

Anëtarët:

..... 2 3

Aneksi 11 – Njoftim për aplikantët

Njoftim për aplikantët

Protokoll Dalje. /2025

Drejt

I nderuar Z./Znj.,

* Kemi kënaqësinë t'iu informojmë se plani i biznesit që keni dorëzuar në projektin e Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës do të financohet me një grant prej LEK

Ju urojmë shumë suksese në realizimin e idesë tuaj për biznesin.

Ju lutemi kontaktoni bashkinë në (adresa) për më shumë informacione në lidhje me afatin kohor për përfshirjen e kompanisë tuaj dhe kushtet dhe afatet për nënshkrimin e kontratës për dhënien e grantit.

** Me keqardhje ju informojmë se plani juaj i biznesit që keni dorëzuar në projektin e Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës nuk arriti totalin e pikëve minimale të kërkuara, dhe si rrjedhojë nuk jeni pranuar për të marrë grantin për biznesin tuaj.

Komisioni i vlerësimit e vlerësoi planin tuaj të biznesit me pikë. Sipas Udhëzuesve Operacionalë për zbatimin e në projektin e Bashkisë Himarë për fondin e të rinjve sipërmarrës, vetëm aplikantët, planet e biznesit të cilëve kanë marrë me shumë se 70 pikë do të pranohen për të marrë financimin dhe fatkeqësisht ju nuk jeni në këtë grup.

Plani juaj i biznesit u vlerësua me pikë sipas kriterëve të realizueshmërisë dhe pikë sipas kriterëve për prioritetet. Komisioni e bazoi vlerësimin te kriteret e mëposhtme:

Kriteret për realizueshmërinë

Treguesi i qëndrueshmërisë financiare – biznesi vlerësohet si ...

Treguesi për rezervat në dispozicion - biznesi vlerësohet si ...

Treguesi i familjarizimit me llojin e biznesit - biznesi vlerësohet si ...

Treguesi i tregut - biznesi vlerësohet si ...

Kriteret e prioritetëve – plani juaj i biznesit nuk merr asnjë pikë / merr ... pikë sipas kriterëve të vlerësimit.

Ju faleminderit!

Koordinatori i projektit

.....

* Për aplikantët e pranuar.

** Për aplikantët që nuk janë pranuar

Aneksi 12 – Kontrata për dhënien e grantit

Kontrata për Dhënien e Grantit

Nr...../...../.....

Sot më/...../..... në qytetin e Himarës, palët nënshkruese:

Bashkia e Himarë (më poshtë referuar si “Bashkia”), si njëra palë

INTITUCIONI FINANCUES,

Dhe

Ndërmarrja..... (emri i shoqërisë) në Himarë, “Përfituesi i Grantit” më poshtë referuar si

PËRFITUESI,

bien dakord si vijon:

I. QËLLIMI I KONTRATËS

Institucioni financues akordon dhe përfituesi pranon çmimin e grantit në shumën..... (.....)*LEK, në kuadrin e projektit të Bashkisë Himarë për të rinjtë sipërmarrës.

Granti do të përdoret për këto qëllime,

Qera mjedisi

Blerje makineri, paisje software, dhe produkte të tjera.

Blerje fillestare e lendeve të para produkte,

Paga bruto dhe sigurimet për punëdhënësin,

Promovimi dhe reklamimi i veprimtarive të biznesit, sipas Planit të biznesit dhe programit të përdorimit të grantit përfshirë në Aneksin 1 më sipër.

Nëse Përfituesi përdor grantin për qëllime të tjera dhe jo për biznesin e aprovuar ose nëse ndërpret aktivitetin e biznesit pa ndonjë arsye objektive (p.sh. shtrim afatgjatë në spital, humbja e aftësisë për të punuar për shkak të një aksidenti, arsye konkrete ekonomike, financiare, teknologjike ose tregu, jo për faj të kandidatit, por që kanë ndikim negativ në biznesin e tij/saj), Institucioni financues do të ndërpresë menjëherë financimin dhe do të depozitojë një padi në Gjykatën përkatëse.

II. TERMAT DHE KUSHTET PËR TRANSFERIMIN E GRANTIT

Granti do të transferohet në llogarinë bankare të Përfituesit sipas detajeve të mëposhtme:

Banka:

Llogaria bankare:

Kodi i bankës:

Institucioni Financues do të transferojë këstin e parë (50.% e grantit) të grantit në llogarinë bankare, siç përcaktohet në paragrafin 3, brenda 30 (tridhjetë) ditëve me te gjitha bashkelidhjet e nevojshme si : kopje e kontrates origjinale, fotokopje e NIPT, fotokopje e QKB, vertetim bankar te llogarise se subjektit dhe kësti i dytë 50 % e grantit do të transferohen pas aprovimit të raporteve për përdorimin e përfundimtar të fondeve të nënshkruar nga “përfaqësuesi i institucionit financues (nga ... Drejtoria e çështjeve sociale, arsimit dhe rinisë), bashkë me paraqitjen e dokumentave justifikuese për përdorimin e grantit.

Përfituesi do ta përdorë grantin tërësisht brenda 9 (nëntë) muajve nga data e firmosjes së kësaj kontrate.

Përdorimi i plotë i grantit do të verifikohet në një raport mbi përdorimin e fondeve të nënshkruar nga përfaqësuesi i institucionit financues. Dorëzimi dhe aprovimi i raportit do të krijojë kushtet për revokimin e kërkesave të përcaktuara në paragrafin 5.

III. TË DREJTAT DHE PËRGJEGJËSITË E PALËVE

Institucioni financues mund të refuzojë transferimin e grantit, nëse Përfituesi nuk përmbush detyrimet kontraktore të përcaktuara në paragrafët 4 ose 6 këtu. Në këtë rast, Kontrata shpallet e pavlefshme automatikisht, pa pasur nevojën që të njoftojë paraprakisht palën fajtore.

Përfaqësuesit e autorizuar të institucionit financues mund të kryejnë vizita në terren për sa i përket: progresit të aktiviteteve sipas planit të biznesit; vëzhgimit të aktiviteteve dhe shpenzimeve të programit; organizimit të biznesit; verifikimit objektiv të shpenzimeve; ndikimit nga përdorimi i grantit. Ata gjithashtu, mund të kërkojnë dokumente që mbështesin kostot dhe dokumente të tjera, raporte me gojë dhe me shkrim, shpjegime, etj.

Përfituesi mund të përdorë grantin e dhënë në përputhje me termat dhe kushtet e kontratës. Përfituesi merr përsipër të përdorë fondet e grantit vetëm për qëllimet e specifikuar në paragrafin 2 dhe të realizojë planin e biznesit të bashkëlidhur këtu.

Përfituesi merr përsipër të ofrojë akses të lirshëm për vizitat në terren, për shqyrtimin e dokumenteve mbështetëse të kostove për shpenzimet e fondit të grantit, si edhe të japë çdo informacion tjetër në lidhje me ekzekutimin e kontratës.

Përfituesi merr përsipër të sigurojë një kontratë për hapësirën e prodhimit (tokat) të specifikuar në planin e tij/saj të biznesit për periudhën kohore të 18 muajvee së paku.**

** Nëse parashikohet përdorimi i objekteve (tokave) me qira.

Përfituesi merr përsipër të sigurojë një leje ndërtimi për godinën e përcaktuar në planin e tij/saj të biznesit, jo më vonë sesa fundi i..... (muaji), dhe ta vendos ambientin në punë jo më vonë se..... (muaji).***

*** Nëse parashikohet një ndryshim në qëllimin e përcaktuar të ambientit.

Përfituesi merr përsipër të sigurojë të gjitha licencat, lejet, dokumentet e kategorizimit, certifikatat e regjistrimit të nevojshme, etj. në lidhje me performancën e aktivitetit, të përcaktuar në planin e tij/saj të biznesit, jo më vonë se..... ****

**** Në rast se kërkohen dokumente të tilla për performancën e aktiviteteve.

Përfituesi nuk do të ndryshojë formën ligjore të biznesit të tij dhe nuk do të rregullojë dhe as nuk do të pengojë ndonjë pronë, e cila u mor me anë të fondeve të grantit ose që përdoret për zbatimin e planit të biznesit, pa marrë leje me shkrim nga institucioni financues.

IV. DISPOZITA TË TJERA

Nëse ndodh ndonjë shkelje në lidhje me pikat 11, 12, 13, (14, 15 ose 16*****) ose 17, Institucioni Financues mund t'i japë fund kontratës duke dërguar një njoftimin me shkrim 7 ditë para, si rrjedhojë përfituesi do të jetë përgjegjës për rimbursimin e shumës së plotë të fondeve të grantit të marra brenda 10 (dhjetë) ditëve nga përfundimi i kontratës.

****Pikat 14, 15 ose 16 do të shtohen nëse janë pjesë përbërëse e kontratës.

Kontrata mund të përmirësohet ose të zgjerohet vetëm nëse ka miratimin e ndërsjellë të palëve me shkrim, të bashkangjitur si një aneks këtu. Me nënshkrimin, një Aneks i tillë do të bëhet pjesë themelore e kontratës.

Për çështje që nuk parashikohen në këtë kontratë, do të aplikohen dispozitat e legjislacionit civil dhe tregtar shqiptar.

Çdo mosmarrëveshje në lidhje me interpretimin dhe zbatimin e kontratës do të zgjidhet me miratimin e ndërsjellë midis palëve. Nëse nuk arrijnë të bien dakord, mosmarrëveshja do të zgjidhet nga gjykata përkatëse.

Palët deklarojnë vullnetin e tyre për mirëbesim dhe konfidencialitet në marrëdhëniet e tyre, dhe se përmbajtja e kontratës nuk duhet të bëhet publike.

Kontrata do të hyjë në fuqi që prej datës së nënshkrimit dhe do të jetë e vlefshme deri më _____****Jo më shumë se 18 muaj.

NË DËSHMI TË KËSAJ, palët realizuan këtë kontratë në tre kopje identike – një për secilën nga palët.

Për Bashkinë Himarë:

Për Përfituesin e Grantit:

Aneksi 13 – Raporti për përdorimin e grantit

Raporti mbi përdorimin e përkohshëm/Përfundimtar të grantit për aplikantin

.....

Aktivitetet		Shpenzimet në LEK	
E planifikuara	Reale	E planifikuara	Reale
1. Qiraja, riparimi/rikonstruksioni i ambienteve/ndërtesave gjithsej			
2. Makineritë, pajisjet, software gjithsej			
3. Rezervat fillestare të furnizimeve dhe lëndëve të para gjithsej			
4. Pagat dhe rrogat gjithsej			
5. Promovimi dhe reklamimi i aktiviteteve gjithsej			
TOTALI			

U përgatit nga:
nga:.....
(Përfaqësuesi i Kompanisë)

U rregullua

(Përfaqësuesi i Bashkisë Himarë)

U konfirmua nga:
(Përfaqësuesi i Bashkisë Himarë)

FORMULARI I MONITORIMIT

Subjekti.....

Pyetjet e monitorimit për kompanitë që aktualisht po përdorin grantin, por që nuk kanë filluar operimin e biznesit			
A po zhvillohen aktivitetet sipas programit? Ju lutemi përshkruani ndonjë ndryshim të paautorizuar që u bë gjatë vizitës për monitorimin:	Po	Jo	Pjesërisht
A janë mjediset e biznesit në dispozicion dhe gati për përdorim? Ju lutemi përshkruani gjendjen e mjediseve, lejet përkatëse, etj.:	Po	Jo	Pjesërisht
A i ka biznesi të gjitha lejet, licencat, patentat, certifikatat, politikat e sigurimeve përkatëse dhe dokumente të tjera në lidhje me performancën e aktiviteteve të biznesit, siç specifikohen në planin e biznesit?	Po	Jo	Pjesërisht
A ka blerë përfituesi i grantit pajisjet e specifikuar në planin e tij/saj të biznesit? Ju lutemi përshkruani gjendjen e pajisjeve:	Po	Jo	Pjesërisht
A ka blerë përfituesi i grantit furnizimet dhe lëndët e para të specifikuar në planin e biznesit?	Po	Jo	Pjesërisht
A e filloi biznesi veprimtarinë brenda datës së planifikuar fillestare? Nëse jo, cilat janë disa prej shkaqeve të vonesës, a ka ndonjë kërkesë për shtyrje dhe cila është periudha e shtyrë për nisjen efektive të biznesit?	Po	Jo	Pjesërisht

Pyetjet e monitorimit për kompanitë që përdorën grantin dhe filluan operimet e biznesit			
Fondet e huazuara për biznesin, përfshirë edhe qiratë financiare, kreditë, fondet e mbledhura nga propozimet e Projektit, para nga të afërmit ose partnerët, fondet personale, përveç atyre të specifikuar në planin e biznesit, etj. Ju lutem përshkruani investimet e kryera me këto fonde shtesë dhe cili ka qenë ndikimi te biznesi?			
Trajnim për pronarin(ët) e biznesit dhe/ose personelin			

Si e promovon përfituesi i grantit biznesin e tij/saj? A ka biznesi materiale promocionale ose një faqe interneti; a merr pjesë në panaire, ekspozita për tregun, evente biznesi, etj.?			
Si i shet biznesi produktet/shërbimet e tij? A ka kontrata me klientët? Ju lutemi ofroni detaje.			
Si është situata e stafit në biznes– sa punonjës punojnë në biznes, cilat janë aftësitë e tyre, a ka largim të stafit, janë krijuar vende pune të reja?			
A po fiton biznesi të ardhura nga shitjet sipas parashikimit të planit të biznesit? Ju lutemi shpjegoni arsyet për statusin aktual të shitjeve.	Po	Jo	Pjesërisht
Vëzhgime të tjera për biznesin – zgjerimi i operimeve, biznesi rrezikon të mbyllet, etj.			
A përdor përfituesi i grantit shërbimet e siguruar nga Konsulenti i Biznesit/trajnesin e QTP (Qendra e Trajnimit Profesional)? Ju lutemi specifikojeni, nëse jo, çfarë shërbimesh janë ofruar dhe pse nuk është i gatshëm përfituesi t'i përdorë ato?	Po	Jo	Pjesërisht
A konsultohet përfituesi me Konsulentin e Biznesit/trajnesin e QTP (Qendra e Trajnimit Profesional) për të lehtësuar kontratat e tij/saj me biznese të tjera dhe institucione.	Po	Jo	Pjesërisht

PËRFUNDIMI: Deri më sot, kompania po arrin/po arrin pjesërisht/nuk po arrin synimet e veta.

REKOMANDIME:

--

Data:

Vizita në terren zgjati deri orë.

Përfaqësuesi i kompanisë:
/nënshkrimi/

Specialisti i monitorimit:
/nënshkrimi/