

**REPUBLIKA E SHQIPËRISË**  
**MINISTRIA E FINANCAVE DHE EKONOMISË**  
**Drejtoria Rajonale e Ofrimit të Formimit Profesional Publik**

---

**PROGRAMI**  
**I KURSIT TË VEÇANTË**

**“SIPËRMARRJA DHE ZHVILLIMI I PLANIT TË  
BIZNESIT”**

**Kodi: SZHPB-20**

Miratoi:  
  
DREJTORI

.....

**Tiranë, 2022**

## **PROGRAMI I KURSIT TË VEÇANTË**

### **“SIPËRMARRJA DHE ZHVILLIMI I PLANIT TË BIZNESIT”**

**(SZHPB-20)**

#### **I. Profili i Përgjithshëm i Kursit për Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit**

##### ***a) Karakteristikat e kursit***

Ky program u krijua në zbatim të VKM Nr.348, datë 29.4.2020, “Për procedurat, kriteret dhe rregullat për zbatimin e programit të nxitjes nëpërmjet vetëpunësimit”. Përmes këtij kursi, kursantët (aplikues të përzgjedhur të programit) do të orientohen dhe marrin njohuritë bazë mbi vetëpunësimin dhe natyrën e sipërmarrjes, do të aftësohen për strukturimin e idesë dhe modelit të biznesit si dhe do të aftësohen për zhvillimin e planit të biznesit, ***sipas modelit bashkëlidhur***, për sipërmarrjet e tyre. Programi është në funksion të të gjithë atyre punëkërkuarve të papunë, të cilët kanë aplikuar me koncept idenë paraprake tek “programi i nxitjes nëpërmjet vetëpunësimit” dhe janë përzgjedhur për fazën e trajnimit në bazë të kriterëve të parashikuara në procedurat e programit.

##### ***b) Profili profesional i të vetëpunësuarit/es dhe sipërmarrësit/es***

Vetëpunësimi është gjendja e të punuarit për vetveten. Personi i vetëpunësuar mund të sigurojë një fleksibilitet dhe autonomi të madhe pune, krahasuar me personat e punësuar tek një punëdhënës tjetër. Megjithatë, duhet patur parasysh se vetëpunësimi ka edhe një shkallë më të lartë të rreziku dhe të ardhura më të paqëndrueshme. Në Shqipëri, shumica e pronarëve të bizneseve i përkasin kategorisë së “vetëpunësuar”. Ata/ato fillojnë me një aftësi ose grup të veçantë aftësish dhe zbulojnë se kanë mundësi për të fituar më shumë para duke e kthyer atë në një sipërmarrje fitimprurëse. Kjo përfshin hartimin e idesë së biznesit, zhvillimin e një modeli të të bërit biznes (për ofrimin e një produkti ose shërbimi për shitje), përgatitjen e një plani të detajuar biznesi, financimin dhe formalizimin e veprimtarisë në formën e një biznesi të ri të vogël dhe menaxhimit të tij.

Pronarët e një sipërmarrjeje/biznesi të tillë referohen si “sipërmarrës”. Një sipërmarrës/e është një individ që krijon një biznes (duke marrë përsipër vetë shumicën e rreziqeve), i/e cili bashkon dijet, kapitalin dhe fuqinë punëtore në mënyrë që të prodhojë mallra ose shërbime me synim gjenerimin e fitimeve. Sipërmarrësi/ja zakonisht shihet si novator/e, një burim i ideve, mallrave, shërbimeve dhe/ose proceseve të reja të biznesit. Sipërmarrja është me rrezik të lartë, por gjithashtu mund të jetë edhe me shpërblim të lartë, pasi shërben për të gjeneruar pasuri ekonomike, rritje dhe inovacion. Sipërmarrja në tërësi, është një nxitës i rëndësishëm i rritjes ekonomike dhe inovacionit.

#### **II. Kompetencat që fitojnë kursantët në përfundim të Kursit “Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit”**

Në përfundim të Kursit për Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit, kursantët do të jenë të aftë të:

- strukturojnë një ide biznesi të vogël;
- zhvillojnë dhe prezantojnë idenë e biznesit të vogël;
- përshkruajnë procedurat ligjore dhe administrative për hapjen e biznesit të vogël në Shqipëri;

- konceptojnë një model të të bërit biznes, duke përfshirë proceset e nevojshme për prodhimin dhe ofrimin e produkteve/shërbimeve të kërkuara në treg dhe menaxhimin e shpenzimeve dhe të ardhurave të biznesit;
- zhvillojnë modelin e të bërit biznes;
- hartojnë/zhvillojnë një plan të detajuar (përshkrues dhe financiar) biznesi për ngritjen, zhvillimin dhe menaxhimin e veprimtarisë dhe financave të një sipërmarrjeje të vogël, **sipas modelit bashkëlidhur**.
- të përshkruajnë rregullat e etikës profesionale dhe komunikimit në punë.

### III. Kërkesat e pranimit në Kursin për Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit

Pjesëmarrësit në Kursin për Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit duhet të jenë mbi 18 vjeç, si dhe të kenë përfunduar arsimin e detyruar.

### IV. Kohëzgjatja e Kursit për “Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit”

60 orë mësimore

1 orë mësimore = 45 minuta

### V. Modulet e Kursit për “Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit”

| Nr. | Titulli i Modullit                                                               | Kodi        | Kohëzgjatja                                                                        | Rezultatet Mësimore                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.  | Hyrje në sipërmarrje dhe ngritja e bizneseve të vogla në Shqipëri                | SZHPB-01-20 | 8 orë mësimore<br><br>Rekomandohet:<br>80% Teori<br>10% Praktikë<br>10% Vlerësime  | 1. Kursanti përshkruan procedurat e programit të nxitjes, nëpërmjet vetëpunësimit dhe konceptet bazë mbi biznesin e vogël.<br>2. Kursanti përshkruan format, procedurat ligjore dhe administrative për hapjen e një biznesi të vogël në Shqipëri.                                                                                                                                                                                                            |
| 2.  | Konsolidimi i idesë dhe modelit të biznesit për sipërmarrjet e biznesit të vogël | SZHPB-02-20 | 24 orë mësimore<br><br>Rekomandohet:<br>20% Teori<br>70% Praktikë<br>10% Vlerësime | 1. Kursanti përshkruan idenë e biznesit, përgatit profilin e klientëve të synuar, vlerësimin e tregut dhe analizën e konkurrentëve.<br>2. Kursanti zhvillon modelin e ofrimit dhe marrjes së vlerës, përfshirë vlerën e propozuar, produktet dhe/ose shërbimet e ofruara, kanalet dhe burimet e të ardhurave.<br>3. Kursanti zhvillon strukturën e proceseve dhe burimeve të nevojshme për zhvillimin e produkteve dhe/ose shërbimeve për klientët e synuar. |

|    |                                                                                                                                   |             |                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. | Zhvillimi i planit të biznesit<br><br>(Modeli i planit të biznesit, bashkëlidhur, i detyruar për t'u plotësuar nga pjesëmarrësit) | SZHPB-03-20 | 28 orë mësimore<br><br>Rekomandohet:<br>10% Teori<br>80% Praktikë<br>10% Vlerësime | 1. Kursanti përgatit pjesën e parë përshkruese të planit të biznesit të tij, <b>sipas modelit të planit të biznesit bashkëlidhur.</b><br>2. Kursanti përgatit planin financiar dhe të investimeve dhe finalizon dokumentin e planit të biznesit, <b>sipas modelit të planit të biznesit, bashkëlidhur.</b> |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## VI. Vlerësimi dhe Çertifikimi

Kursantët vlerësohen nga instruktorët e Kursit për të gjitha Rezultatet Mësimore (RM-të) që përmbajnë të gjitha Modulet e Kursit dhe nëse vlerësohen pozitivisht, futen në Provimin përfundimtar teoriko-praktik.

Nëse vlerësohen pozitivisht edhe në Provimin përfundimtar teoriko-praktik, kursantët fitojnë Certifikatën përkatëse që njihet nga MFE.

**VII. Përshkruesit e Moduleve të Kursit për Sipërmarrje dhe Zhvillim të Planit të Biznesit:**

**1. Moduli “Hyrje në sipërmarrje dhe ngritja e bizneseve të vogla në Shqipëri”**

| <i>PËRSHKRUESI I MODULIT</i>                                     |                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Titulli dhe kodi                                                 | <b>HYRJE NË SIPËRMARRJE DHE NGRITJA E BIZNESEVE TË VOGLA NË SHQIPËRI</b>                                                                                                                                                    | <b>SZHPB-01-20</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Qëllimi i modulit</b>                                         | Një modul teoriko-praktik që i njeh kursantët me programin e nxitjes nëpërmjet vetëpunësimit, konceptet bazë të biznesit të vogël, me veçoritë e profesionit të sipërmarrjes dhe ngritjes së biznesit të vogël në Shqipëri. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Kohëzgjatja e modulit</b>                                     | 8 orë mësimore<br>Rekomandohet: 80% Teori; 10% Praktikë; 10% Vlerësime.                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Niveli i parapëlqyer për pranim</b>                           | Kursantët duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar dhe të jenë mbi 18 vjeç.                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Rezultatet e të mësuarit (RM) dhe procedurat e vlerësimit</b> | <b>RM 1</b>                                                                                                                                                                                                                 | <b>Kursanti përshkruan procedurat e programit të nxitjes nëpërmjet vetëpunësimit dhe konceptet bazë mbi biznesin e vogël.</b><br>Kursanti duhet të jetë i aftë: <ul style="list-style-type: none"> <li>- të përshkruajë procedurat e aplikimit dhe zbatimit të programit të nxitjes nëpërmjet vetëpunësimit;</li> <li>- të përshkruajë termat “sipërmarrje”, “biznes”, “investim”, “kapital”, “financim”, “kreditim”, “normë interesi” dhe “menaxhim”;</li> <li>- të përshkruajë konceptet “kërkesë/ofertë”, “konsumin”, “kosto” dhe “kosto oportune”;</li> <li>- të përshkruajë kuptimin e “sipërmarrës”, funksionet dhe aftësitë dhe profilet kryesore të sipërmarrësve;</li> </ul> |

- të analizojë mjedisin e biznesit shqiptar, avantazhet dhe disavantazhet e një biznesi të vogël në Shqipëri;
- të analizojë faktorët e mundshëm të suksesit dhe të dështimit të një biznesi të vogël në Shqipëri (me anë të rastit studimor);
- të analizojë mundësitë për rritjen e biznesit të vogël në vend (me anë të rastit studimor);
- të përshkruajë rregullat e etikës profesionale dhe komunikimit në punë.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Pyetje - përgjigje me shkrim

**RM 2 Kursanti përshkruan format, procedurat ligjore dhe administrative për hapjen e një biznesi të vogël në Shqipëri.**

***Kriteret e vlerësimit:***

Kursanti duhet të jetë i aftë:

- të përshkruajë dallimin nga formën të ndryshme juridike dhe funksionimit të bizneseve në Shqipëri;
- të përshkruajë avantazhet dhe disavantazhet e secilës formë;
- të interpretojë kriteret që klasifikojnë sipërmarrjet e mëdha dhe të vogla (Biznes i Vogël) dhe biznesi VIP;
- të përshkruajë mënyrën e regjistrimit në QKB, në aplikacionet dhe platforma online dhe procedurën e marrjes së NUIS (numri i identifikimit unik) and regjistrimeve pranë administratës vendore dhe të sigurimeve shoqërore;
- të përshkruajë të gjitha përgjegjësitë ligjore dhe tatimore që rrjedhin pas regjistrimit, përfshirë procedurat për marrjen e licencave të nevojshme dhe kryerjen e deklarimet online të të gjitha detyrimeve;
- të zbatojë përgjegjësitë ligjore dhe tatimore që rrjedhin pas regjistrimit, përfshirë procedurat për marrjen e licencave të nevojshme dhe kryerjen e deklarimet online të të gjitha detyrimeve;
- të përshkruajë llojet e detyrimeve tatimore sipas strukturës së biznesit (biznesi i madh, i mesëm, i vogël), detyrimet për tatimet kombëtare dhe ato vendore, me afatet e pagesës së tyre, si dhe mënyrat e pagesës;
- të përshkruajë kushtet dhe kërkesat që duhen zbatuar në punë.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Pyetje - përgjigje me shkrim

**Udhëzime për zbatimin e modulit**

- Ky modul duhet të trajtohet në mjediset e klasës.
- Instruktori duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur shpjegime të ilustruara me materiale pamore, që i përgjigjet çdo moduli apo temë mësimore.
- Kursantët duhet të angazhohen në detyra konkrete në mjediset e klasës. Atyre duhet tu jepen detyra të ndryshme në lidhje me çështjet që trajtohen në modul si: në analizën e bizneseve konkrete në Shqipëri dhe në botë, në studimet e rasteve të bizneseve të sukseshme dhe të

dështuar, në analizën e nevojës të tregut shqiptar për biznes. Ata duhet të nxiten që të diskutojnë në lidhje me detyrat që kryejnë dhe proceset e punës që vëzhgojnë.

- Gjatë vlerësimit të kursantëve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së njohurive që parashikohen në këtë modul.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të mësuarit.

|                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit</b> | <p>Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Klasë mësimore e pajisur me mjete dhe materiale pamore.</li> <li>- Broshura, materiale të shkruara, ligje, rregullore, udhëzime, etj.</li> <li>- Materiale didaktike (CD, filma, etj) për konkretizimin e njohurive dhe aftësive.</li> </ul> |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 2. Moduli “Konsolidimi i idesë dhe modelit të biznesit për sipërmarrjet e biznesit të vogël”

### PËRSHKRUESI I MODULIT

|                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Titulli dhe kodi</b>                                          | <b>KONSOLIDIMI I IDESË DHE MODELIT TË BIZNESIT PËR SIPËRMARRJET E BIZNESIT TË VOGËL</b>                                                                                                                                                                      | <b>SZHPB-02-20</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Qëllimi i modulit</b>                                         | Në këtë modul teoriko–praktik kursantët qartësojnë idenë e biznesit të tyre, aftësohen se si të kryejnë analizën e tregut dhe konkurrentëve dhe të zhvillojnë elementët e ndryshëm të nevojshëm për ndërtimin e modelit të funksionimit të biznesit të tyre. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Kohëzgjatja e modulit</b>                                     | 24 orë mësimore<br>Rekomandohet: 20% Teori; 70% Praktikë; 10% Vlerësime.                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Niveli i parapëlqyer për pranim</b>                           | Kursantët duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar dhe të jenë mbi 18 vjeç, si dhe të kenë kryer modulën “Hyrje në sipërmarrje dhe ngritja e bizneseve të vogla në Shqipëri”.                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Rezultatet e të mësuarit (RM) dhe procedurat e vlerësimit</b> | <b>RM 1</b>                                                                                                                                                                                                                                                  | <p><b>Kursanti përshkruan idenë e biznesit, përgatit profilin e klientëve të synuar, vlerësimin e tregut dhe analizën e konkurrentëve.</b></p> <p>Kursanti duhet të jetë i aftë:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- të përshkruajë idenë dhe objektivat e biznesit;</li> <li>- të përshkruajë aftësitë/kompetencat personale;</li> <li>- të analizojë se si lidhen aftësitë/kompetencat personale me idenë e sipërmarrjes së tij;</li> <li>- të përshkruajë dhe analizojë klientët, përdoruesit dhe përfituesit e produkteve dhe shërbimeve dhe karakteristikat kryesore të tyre;</li> </ul> |

- 
- të identifikojë dhe analizojë segmentet e tregut të synuar;
  - të kryejë një kërkim të shpejtë të tregut me intervista me klientët potencial;
  - të analizojë të dhënat e grumbulluara dhe të interpretojë rezultatet e analizës/intervistave;
  - të përgatitë profilin përgjithësues të klientëve të synuar për secilin prej segmenteve të synuara;
  - të përgatitë vlerësimin e madhësisë dhe potencialit të tregut për produktet/shërbimet e parashikuara;
  - të analizojë situatën e mjedisit konkurrues në fushën specifike ku do të veprojë sipërmarrja/biznesi i vogël;
  - të identifikojë konkurentët kryesorë dhe të bëjë analizën e tyre;
  - të identifikojë pikat e forta dhe të dobëta të konkurrentëve;

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Pyetje - përgjigje me shkrim

**RM 2 Kursanti zhvillon modelin e ofrimit dhe marrjes së vlerës, përfshirë vlerën e propozuar, produktet dhe/ose shërbimet e ofruara, kanalet dhe burimet e të ardhurave.**

***Kriteret e vlerësimit:***

Kursanti duhet të jetë i aftë:

- të zhvillojë strukturën e vlerës së propozuar për klientët të synuar, bazuar në nevojat a identifikuar më parë;
- të përgatitë prototipin e produkteve dhe/apo shërbimeve që mundëson ofrimin e vlerës së propozuar;
- të përcaktojë dhe përshkruajë kanalet mundshme të shpërndarjes dhe shitjeve se produkteve dhe/apo shërbimeve;
- të përcaktojë dhe përshkruajë kanalet mundshme të ndërtimit dhe mirëmbajtjes së marrëdhënieve me klientët;
- të përcaktojë dhe përshkruajë burimet e të ardhurave sipas grupeve të ndryshme të produkteve/shërbimeve dhe kategorive të klientëve të synuar;
- të zhvillojë modelin e ofrimit dhe marrjes së vlerës.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

**RM 3 Kursanti zhvillon strukturën e proceseve dhe burimeve të nevojshme për zhvillimin e produkteve dhe/ose shërbimeve për klientët e synuar.**

***Kriteret e vlerësimit:***

Kursanti duhet të jetë i aftë:

- të përcaktojë dhe përshkruajë aktivitetet kryesore që nevojiten për prodhimin e produkteve dhe shërbimeve
- të përcaktojë dhe përshkruajë aktivitetet kryesore për shpërndarjen dhe shitjen e produkteve dhe shërbimeve;

- të përcaktojë dhe përshkruajë aktivitetet kryesore për menaxhimin e biznesit, përfshirë mbledhjen e të ardhurave menaxhimin e operacioneve dhe burimeve të ndryshme;
- të përcaktojë dhe përshkruajë burimet e nevojshme për ndritjen e biznesit, prodhimin dhe shpërndarjen e produkteve dhe/apo shërbimeve si dhe mbledhjen e të ardhurave;
- të përcaktojë dhe përshkruajë partnerët kryesorë që janë të nevojshëm për biznesin;
- të përcaktojë dhe përshkruajë se çfarë bëjnë/ofrojnë secili prej partnerëve kryesorë për biznesin sipas fazave dhe/apo proceseve të ndryshme;
- të përcaktojë dhe përshkruajë strukturën më të përshtatshme dhe më efikase të kostove;
- të përgatitë një plan aktivitetesh për ngritjen dhe zhvillimin e biznesit për të paktën 12 muajt e parë të biznesit;
- të zhvillojë strukturën e proceseve dhe burimeve të nevojshme për zhvillimin e produkteve dhe/ose shërbimeve për klientët e synuar.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

---

**Udhëzime për zbatimin e modulit**

- Ky modul duhet të trajtohet në mjediset e klasës dhe në terren (për vlerësimin e tregut, klientëve dhe konkurrentëve), ku kursantët duhet të angazhohen në veprimtari konkrete.
- Atyre duhet t'u jepen detyra të ndryshme në lidhje me çështjet që trajtohen në modul, dhe me anë të rasteve studimore të sjellin modele të sukseshme të sipërmarrjeve dhe sipërmarrësve të Shqipërisë dhe të mbarë botës. Ata duhet të angazhohen në detyra konkrete për kryerjen analizës së tregut, klientëve dhe konkurrentëve, e procedurave ligjore dhe administrative për hapjen e një biznesi të vogël në Shqipëri.
- Ata duhet të nxiten që të diskutojnë në lidhje me detyrat që kryejnë dhe proceset e punës që vëzhgojnë.
- Gjatë vlerësimit të kursantëve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike që parashikohen në këtë modul.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuara për çdo rezultat të të mësuarit.

---

**Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit**

- Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të kryhen vizita dhe praktika mësimore pranë bizneseve dhe institucioneve. Gjithashtu, për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:
- Klasë mësimore e pajisur me mjete dhe materiale pamore.
  - Libra, broshura, fletëpalosje, katalogë, video projektor.
  - Materiale nga interneti si dhe modele nga bota e biznesit.
-

- 
- Materiale didaktike (formate të gatshme për përgatitjen e elementeve të ndryshëm të analizave dhe modelimit të biznesit, CD, filma, etj.) për konkretizimin e njohurive dhe aftësive.
- 

### 3. Moduli “Zhvillimi i planit të biznesit”

| <i>PËRSHKRUESI I MODULIT</i>                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |             |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Titulli dhe kodi                                                 | ZHVILLIMI I PLANIT TË BIZNESIT                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | SZHPB-03-20 |
| <b>Qëllimi i modulit</b>                                         | Një modul teoriko-praktik që i aftëson kursantët të zhvillojnë dhe plotësojnë, hap pas hapi, të gjithë seksionet e planit të tyre të biznesit (përfshirë pjesën përshkruese dhe gjithë tabelat e kryesore të planit financiar), bazuar në njohuritë dhe shprehjet që kanë fituar në modulet e sipërmarrjes dhe menaxhimit të biznesit të vogël. |             |
| <b>Kohëzgjatja e modulit</b>                                     | 28 orë mësimore<br>Rekomandohet: 10% Teori; 80% Praktikë; 10% Vlerësime.                                                                                                                                                                                                                                                                        |             |
| <b>Niveli i parapëlqyer për pranim</b>                           | Kursantët duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar dhe të jenë mbi 18 vjeç, si dhe të kenë kryer modulet “Hyrje në sipërmarrje dhe ngritja e bizneseve të vogla në Shqipëri” dhe “Konsolidimi i idesë dhe modelit të biznesit për sipërmarrjet e biznesit të vogël”.                                                                         |             |
| <b>Rezultatet e të mësuarit (RM) dhe procedurat e vlerësimit</b> | <b>RM 1 Kursanti përgatit pjesën e parë përshkruese të planit të biznesit të tij, sipas modelit të planit të biznesit bashkëlidhur.</b><br><b>Kriteret e vlerësimit:</b><br>Kursanti duhet të jetë i aftë:                                                                                                                                      |             |

- 
- të argumentojë kuptimin, rëndësinë dhe përdorimin e një plan biznesi dhe elementët kryesorë të një plan-biznesi;
  - të plotësojë pjesën hyrëse të formularit të planit të biznesit me përmbledhjen e idesë dhe objektivat e biznesit;
  - të plotësojë informacionet mbi formen ligjore të biznesit;
  - të plotësojë përshkrimin e produkteve dhe/ose shërbimeve;
  - të plotësojë përshkrimin e klientëve;
  - të plotësojë analizën e tregut dhe konkurrencës;
  - të plotësojë planin e shitjeve dhe marketingut;
  - të plotësojë planifikimin e organizimit dhe menaxhimit të biznesit;
  - të plotësojë planifikimin e burimeve të nevojshme të biznesit;
  - të përgatitë planin e detajuar të aktiviteteve;
  - të përgatitë analizën e risqeve të mundshme të biznesit.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

**RM 2 Kursanti përgatit planin financiar dhe të investimeve, si dhe finalizon dokumentin e planit të biznesit, sipas modelit të planit të biznesit bashkëlidhur.**

***Kriteret e vlerësimit:***

Kursanti duhet të jetë i aftë:

- të kryejë përllogaritjen e investimeve fillestare të nevojshme për ngritjen e biznesit;
- të kryejë përllogaritjen e shpenzimeve operationale të nevojshme për prodhimin e produkteve/shërbimeve dhe zhvillimin e biznesit;
- të kryejë përllogaritjen e të ardhurave nga shitjet sipas llojeve të ndryshme të produkteve dhe/ose shërbimeve;
- të kryejë përllogaritjen e rrjedhjes së parave;
- të kryejë përllogaritjen e pasqyrës humje/fitim;
- të kryejë përllogaritjen e kapitalit të nevojshëm dhe burimeve të financimit;
- të kryejë përllogaritjen e përdorimit të financimit të kërkuar (grantit;)
- të kryejë rishikimin dhe finalizimin e gjithë dokumentit të planit të biznesit;
- të analizojë dhe vetëvlerësojë paraprakisht përputhshmërinë ose mospërputhshmërinë e mundshme të planit të biznesit me kriteret e vlerësimit dhe të bëjë rishikimet e nevojshme përfundimtare.

***Instrumentet e vlerësimit:***

- Pyetje - përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

---

**Udhëzime për zbatimin e modulit**

- Ky modul duhet të trajtohet në mjediset e klasës dhe në terren (për vlerësimin e tregut, klientëve dhe konkurrentëve), ku kursantët duhet të angazhohen në veprimtari konkrete.

- 
- Instruktori duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur shpjegimet të ilustruara me materiale pamore dhe me modele të gatshme.
  - Atyre duhet t'u jepen detyra të ndryshme në lidhje me çështjet që trajtohen në modul, për kryerjen e analizave ekonomike dhe plotësimin e tabelave financiare.
  - Kursantët duhet të nxiten që të diskutojnë në lidhje me detyrat që kryejnë dhe analizave ekonomike dhe përlllogaritjeve financiare.
  - Gjatë vlerësimit të kursantëve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike që parashikohen në këtë modul.
  - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të mësuarit.

---

**Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit**

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset, veglat, pajisjet dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore e pajisur me mjete dhe materiale pamore.
  - Materiale didaktike (CD, filma, etj) për konkretizimin e njohurive dhe aftësive.
  - Libra, broshura, fletëpalosje, katalogë.
  - Modele të gatshme të planeve të biznesit, modele bilancesh, modele të pasqyrave financiare, modele analize SWOT, etj.
-

# PROGRAMI I NXITJES NËPËRMJET VETËPUNËSIMIT

## PLAN BIZNESI

### PËRMBAJTJA

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Seksioni 1: Të dhena personale te sipërmarrësit .....       | 14 |
| Seksioni 2: Permbledhje e idese se biznesit .....           | 14 |
| Seksioni 3: Kompetencat e sipërmarrësit .....               | 15 |
| Seksioni 4: Produktet/shërbimet dhe klientët e synuar ..... | 15 |
| Seksioni 5: Tregu dhe konkurenca .....                      | 16 |
| Seksioni 6: Plani i shitjeve dhe marketingut .....          | 17 |
| Seksioni 7: Organizimi dhe menaxhimi i biznesit.....        | 19 |
| Seksioni 8: Risqet e mundshme .....                         | 20 |
| Seksioni 9: Plani financiar .....                           | 20 |

Seksioni 1: Të dhena personale te sipërmarrësit

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| 1. Emri dhe mbiemri:              |  |
| 2. Ditëlindja:                    |  |
| 3. Numri i kartës se identitetit: |  |
| 4. Adresa aktuale e banimit:      |  |
| 5. Bashkia:                       |  |
| 6. Numri i telefonit/celularit:   |  |
| 7. Emaili:                        |  |
| 8. Niveli i arsimimit:            |  |
| 9. Formimi profesional:           |  |

Seksioni 2: Permbledhje e idese se biznesit

|                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| 1. Lloji i biznesit:              |  |
| 2. Emri i biznesit (nëse e ka):   |  |
| 3. Adresa e biznesit (vendodhja): |  |
| 4. Bashkia:                       |  |

5. Jepni një përshkrim të shkurtër të idesë së biznesit tuaj.

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

6. Statusi juridik i biznesit tuaj.

- ☐ Sh.P.K;                      ☒ Person Fizik;                      ☐ Ambulant;                      ☐ Fermë  
☐ Tjeter (specifiko) \_\_\_\_\_

7. Burimet e financimit të biznesit gjatë 12 muajve të parë.

| Burimet e financimit:                     | Shuma ne Leke |
|-------------------------------------------|---------------|
| • Financim nga Granti                     |               |
| • Vetëfinancim nga sipërmarresi           |               |
| • Kredi bankare te marra                  |               |
| • Burime të tjera                         |               |
| <b>Totali i financimit te parashikuar</b> |               |

8. Cilat janë objektivat kryesorë (me tregues të matshëm) që synoni të arrini gjatë 12 muajve të parë të biznesit tuaj?

|      |  |
|------|--|
| O 1. |  |
| O 2. |  |
| O 3. |  |
| O 4. |  |
| O 5. |  |

### Seksioni 3: Kompetencat e sipërmarrësit

**1. Përse dëshironi të zhvilloni pikërisht këtë biznes dhe jo një lloj tjetër biznesi – përse mendoni se ky është biznesi i duhur për ju?**

**2. Përshkruaj çdo kualifikim të veçantë (arsim, trajnim, praktikë profesionale, etj.) që keni pasur mëparë dhe që është i rëndësishëm për biznesin tuaj.**

**3. Përshkruaj aftësitë, talentet ose elementë të tjerë të veçantë që ju keni dhe që janë të rëndësishme për suksesin e biznesit tuaj.**

**4. Përshkruani shkurtimisht çdo boshllëk në aftësitë, përvojën ose kualifikimet tuaja dhe shpjegoni se si do t'i adresoni këto.**

### Seksioni 4: Produktet/shërbimet dhe klientët e synuar

**1. Cilat janë produktet dhe/apo shërbimet tuaja kryesore dhe cilët janë klientët kryesorë të synuar?**

| Nr. | Emërtimi i produkteve apo shërbimeve kryesore | Përshkrimi i produkteve apo shërbimeve kryesore | Nevoja ose problemi i klientit adreson produkti (et) dhe / ose shërbimi (et) tuaj |
|-----|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1   |                                               |                                                 |                                                                                   |
| 2   |                                               |                                                 |                                                                                   |
| 3   |                                               |                                                 |                                                                                   |
| ..  |                                               |                                                 |                                                                                   |

**2. Përshkruaj shkurtimisht profilin (karakteristikat më të rëndësishme) të tre grupeve kryesore të klientëve tuaj të synuar?**

|                                                                                                                                         | Segmenti 1 | Segmenti 2 | Segmenti 3 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|
| <b>Gjeografia &amp; demografia:</b><br>(vendi/shteti, rajoni/zona, mosha, gjinia, familja, edukimi, etnia, origjina, feja, te ardhurat) |            |            |            |
| <b>Psikografia:</b>                                                                                                                     |            |            |            |

|                                                                                                                                        |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| <i>(stili i jetes, klasa shoqerore, profesioni, personaliteti, motivet, vlerat, normat shoqerore)</i>                                  |  |  |  |
| <b>Sjellja:</b><br><i>(shkalla dhe menyra e perdorimit, besnikeria ndaj produktit/sherbimit ose markes, sensitiviteti ndaj cmimit)</i> |  |  |  |
| <b>Interesta &amp; problemet:</b><br><i>(perfitimet e pritshme, problemet dhe veshtiresite e hasura ne arrijten e pritshmerive)</i>    |  |  |  |

#### Seksioni 5: Tregu dhe konkurenca

**1. Çfarë hulumtimesh keni kryer për të kuptuar tregun tuaj, përfshirë sektorin/industrinë tuaj, zonën/rajonin, klientët, konkurrentët?**

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

**2. Sa i madh është tregu juaj – sa klientë mendoni se do të blejnë produktin/shërbimin tuaj gjate 12 muajve te pare?**

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

**3. Cilat janë tendencat e sotme të njerëzve/klienteve që kërkojnë produktet/shërbimet tuaja?**

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

**4. Përshkruani pikat e forta dhe të dobta të tre konkurrentëve tuaj më të rëndësishëm**

| Nr. | Emri dhe vendodhja e konkurentit | Pikat e tij të forta | Pikat e tij të dobta |
|-----|----------------------------------|----------------------|----------------------|
| a.  |                                  |                      |                      |
| b.  |                                  |                      |                      |
| c.  |                                  |                      |                      |

**5. Çfarë ju dallon ju nga konkurrentët tuaj?**

|                                                                                       |                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>(a) Çfarë bëni ju më mirë se konkurentët tuaj?</b>                                 |                                                                                         |
|                                                                                       |                                                                                         |
| <b>(b) Cilat janë pikat tuaja të forta?</b>                                           | <b>(c) Cilat janë pikat tuaja të dobta?</b>                                             |
|                                                                                       |                                                                                         |
| <b>(d) Cilat janë oportunitetet/mundësitë e jashtme që favorizojnë biznesin tuaj?</b> | <b>(e) Cilat janë elementët/faktorët e jashtëm që mund të kërcënojnë biznesin tuaj?</b> |
|                                                                                       |                                                                                         |

#### Seksioni 6: Plani i shitjeve dhe marketingut

##### 1. Prodhimi: vëllimi mestar mujor gjatë periudhës së programit:

| Produkti/shërbimi | Njësia | Sasia mestare në muaj | Kostoja e prodhimit për njësi (Lekë) | Totali i kostove të prodhimit (Lekë) |
|-------------------|--------|-----------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
|                   |        |                       |                                      |                                      |
|                   |        |                       |                                      |                                      |
|                   |        |                       |                                      |                                      |
|                   |        |                       |                                      |                                      |
|                   |        |                       |                                      |                                      |
| Gjithsejt         |        |                       |                                      |                                      |

##### 2. Shitjet: vëllimi mestar mujor gjatë periudhës së programit:

| Produkti/shërbimi | Njësia | Sasia mestare në muaj | Çmimi i shitjes për njësi (Lekë) | Totali i të ardhurave nga shitjet (Lekë) |
|-------------------|--------|-----------------------|----------------------------------|------------------------------------------|
|                   |        |                       |                                  |                                          |
|                   |        |                       |                                  |                                          |
|                   |        |                       |                                  |                                          |
|                   |        |                       |                                  |                                          |
| Gjithsejt         |        |                       |                                  |                                          |

##### 3. A i keni letrat e interesit, kontratat paraprake apo marrëveshje të tjera afatgjate të shitjeve? Ju lutemi bashkëngjitni kopjet e dokumenteve të tilla.

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

##### 4. Produktet/shërbimet - krahasimi i çmimeve me konkurentet

| Nr. | Produkti apo shërbimi | Njësia e shitjes | Çmimi për njësi (Leke) | Si është çmimi juaj krahasuar me çmimet e konkurentëve kryesorë? |                          |                          |
|-----|-----------------------|------------------|------------------------|------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
|     |                       |                  |                        | Më i lartë                                                       | Njësoj                   | Më i ulët                |
|     |                       |                  |                        | <input type="checkbox"/>                                         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

|  |  |  |  |                          |                          |                          |
|--|--|--|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|  |  |  |  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|  |  |  |  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
|  |  |  |  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

#### 5. Strategjia/taktikat e vendosjes se cmimit

|                                                                                               |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| (a). Cilat janë arsyet për ta pasur këto çmime?                                               |  |
| (b). Pse mendoni se klientët do jenë të gatshëm të paguajnë këto çmime?                       |  |
| (c). Çfarë strategjish/taktikash do të përdorni tjetër për të tërhequr klientët/konsumatorët? |  |

#### 6. Produktet dhe/apo shërbimet tuaja do ti ofroni/shisni në territorin e:

- ☐ Qytetit/Fshatit
 ☐ Bashkisë
 ☐ Rrethit
 ☐ Rajonit  
☐ Gjithë vendit
 ☐ Jashtë vendit

#### 7. Produktet dhe/apo shërbimet tuaja do t'i shpërndani/shitni nga/përmes:

- ☐ Dyqanit (objektit) pa qira
 ☐ Dyqanit (objektit) me qira
 ☐ Tregtareve me pakice  
☐ Tregtareve me shumice
 ☐ Rrjetit tuaj të shpërndarjes
 ☐ Rrjet tjetër shpërndarje  
☐ Online
 ☐ Tjetër (specifikoni): \_\_\_\_\_

#### 8. Pse keni zgjedhur këtë mënyrë shpërndarje?

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

#### 9. Cilat janë tiparet kryesore (vlerat e veçanta/unike) të produkteve dhe/apo shërbimeve tuaja?

| Nr. | Produktet dhe/ose shërbimet | Cilësia | Përbërja | Paketimit dhe ose paraqitja |
|-----|-----------------------------|---------|----------|-----------------------------|
|     |                             |         |          |                             |
|     |                             |         |          |                             |
|     |                             |         |          |                             |
|     |                             |         |          |                             |

#### 10. Mënyrat e promovimit të produkteve dhe/ose shërbimeve (me koston sa më të ulët dhe me efekt sa më të madh)

| Lloji i promovimit | Përshkrimi i llojit të promovimit | Koha dhe kohezgjatja | Kostot e promovimit |
|--------------------|-----------------------------------|----------------------|---------------------|
| Permes instagram   |                                   |                      |                     |
| Postera            |                                   |                      |                     |

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

## Seksioni 7: Organizimi dhe menaxhimi i biznesit

### 1. Periudha e planifikuar për fillimin e biznesit

|                                                                        |            |
|------------------------------------------------------------------------|------------|
| (a) Periudha e planifikuar për fillimin e biznesit është (muaji/viti): | _____/____ |
| (b) Çfarë të mund ta pengojë/shyjë fillimin e biznesit?                |            |
|                                                                        |            |

### 2. Liçencat dhe lejet e nevojshme për ta ngritur biznesin tuaj dhe për të filluar punë

| Nr. | Përshkrimi i liçencave dhe/ose lejeve të nevojshme |
|-----|----------------------------------------------------|
| 1   |                                                    |
| 2   |                                                    |
| 3   |                                                    |
| ... |                                                    |

### 3. Ligjet/rregulloret/rregullat e veçanta që kanë të bëjnë me biznesin tuaj:

| Nr. | Përshkrimi i rregulloreve/rregullave të veçanta |
|-----|-------------------------------------------------|
| 1   |                                                 |
| 2   |                                                 |
| 3   |                                                 |
| ... |                                                 |

### 4. Nevojat dhe shpenzimet për staf/punonjës:

| Nr. | Përshkrimi punonjësit(ve) | Me kohë të pjesshme      | Me kohë të plotë         | Numri i muajve/vit | Paga bruto /muaj (Lekë) |
|-----|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|-------------------------|
| 1   |                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |                    |                         |
| 2   |                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |                    |                         |
| 3   |                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |                    |                         |
| 4   |                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |                    |                         |
| 5   |                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |                    |                         |

### 5. A parashikoni futjen e standarteve të caktuara në operacionet e biznesit tuaj? Nëse po, cilat standarte, si do t'i financoni ato, kur dhe si do të realizohet kjo?

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

### 6. A parashikoni keni ndonjë siguracion të veçantë për ambjentin/aktivitetin e biznesit tuaj? Nëse po, përshkruaj më poshtë.

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

### 7. Furnitoret dhe/ose partneret kryesore

| Nr. | Emri i furnitorit ose partnerit | Çfarë do të bëjë/ ofrojë për biznesin tuaj? | Forma e marrëdhënies | Informacione të tjera |
|-----|---------------------------------|---------------------------------------------|----------------------|-----------------------|
|     |                                 |                                             |                      |                       |
|     |                                 |                                             |                      |                       |
|     |                                 |                                             |                      |                       |

#### 8. Disponueshmëria e tokës, ndërtesave apo objekteve të tjera të nevojshme për biznesin

| Nr. | Emërtimi i objektit | Sip. (m2) | Ne pronësi               | Me qira                  | Përshkrimi |
|-----|---------------------|-----------|--------------------------|--------------------------|------------|
|     |                     |           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |            |
|     |                     |           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |            |
|     |                     |           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |            |

#### 9. Plani i punës/veprimit për ngritjen dhe zhvillimin e biznesit

| Nr. | Përshkrimi i aktiviteteve | Periudha | Organizimi | Përgjegjësi |
|-----|---------------------------|----------|------------|-------------|
|     |                           |          |            |             |
|     |                           |          |            |             |
|     |                           |          |            |             |

#### Seksioni 8: Risqet e mundshme

**Cilat janë rreziqet kryesore me të cilat mund të përballë biznesi juaj në 12 muajt e parë dhe planet/masat që do të ndërmerrni ju për eliminimin/reduktimin e tyre?**

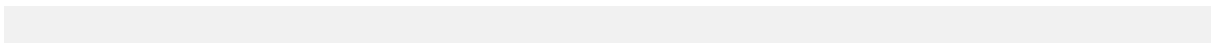
| Nr. | Risqet kryesore të mundshme | Faktorët/shkaqet për secilin nga risqet kryesore | Masat për eliminimin ose reduktimin e risqeve |
|-----|-----------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|     |                             |                                                  |                                               |
|     |                             |                                                  |                                               |
|     |                             |                                                  |                                               |

#### Seksioni 9: Plani financiar

**Tabela 1. Investimet fillestare të nevojshme për ngritjen e biznesit**

| Nr. | Emërtimi                             | Njësia | Sasia | Çmimi /njësi | Kosto Totale |
|-----|--------------------------------------|--------|-------|--------------|--------------|
| 1   | Riparime & rikonstrukcione ndërtese  |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
| 2   | Makineri & pajisje (jo-kompjuterike) |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
| 3   | Pajisje kompjuterike, softuere, etj. |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |
| 4   | Mjete transporti                     |        |       |              |              |
|     |                                      |        |       |              |              |

|   |              |  |  |  |  |
|---|--------------|--|--|--|--|
|   |              |  |  |  |  |
| 5 | Të tjera     |  |  |  |  |
|   |              |  |  |  |  |
|   |              |  |  |  |  |
|   | <b>TOTAL</b> |  |  |  |  |



**Tabela 2. Parashikimi i likujditetit (rrjedhes se parave)**

|            | MUAJT                                                       | Muaj<br>1 | Muaj<br>2 | Muaj<br>3 | Muaj<br>4 | Muaj<br>5 | Muaj<br>6 | Muaj<br>7 | Muaj<br>8 | Muaj<br>9 | Muaj<br>10 | Muaj<br>11 | Muaj<br>12 | Total |
|------------|-------------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-------|
| <b>I</b>   | <b>GJENDJA NE FILLIM TE PERIUDHES</b>                       |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| <b>II</b>  | <b>HYRJET NE PARA</b>                                       |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 1          | Të ardhurat nga shitja e produkteve                         |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 2          | Vetëfinancim nga sipërmarrësi                               |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 3          | Të ardhura nga granti                                       |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 4          | Kredi bankare të marra                                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 5          | Te ardhura të tjera                                         |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| <b>III</b> | <b>DALJET NE PARA GJITHSEJ</b>                              |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| <b>A.</b>  | <b>INVESTIME FILLESTARE</b>                                 |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 1          | Riparime dhe rikonstruksione ndertese                       |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 2          | Makineri dhe pajisje (jo-kompjuterike)                      |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 3          | Pajisje kompjuterike, softuere, etj.                        |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 4          | Mjete transporti                                            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 5          | Investime të tjera                                          |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| <b>B.</b>  | <b>SHPENZIME OPERATIVE</b>                                  |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| <b>a.</b>  | <b>Shpenzime per ndertesa, makineri dhe pajisje</b>         |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 1          | Qira per toke/ndërtesa/objekte (jo-ne pronesi)              |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 2          | Qira per pajisje (jo-ne pronesi)                            |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 3          | Mirembajtje/riparime ndertese                               |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 4          | Mirembajtje/riparime makineri dhe pajisje (jo-kompjuterike) |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 5          | Mirembajtje/riparime pajisje kompjuterike, softuere, etj    |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |
| 6          | Mirembajtje/riparime mjete transporti                       |           |           |           |           |           |           |           |           |           |            |            |            |       |

|           |                                                                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-----------|----------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 7         | Shpenzime te tjera (ne ndertesa, makineri dhe pajisje)         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>b.</b> | <b>Kosto e mallrave te shitura</b>                             |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Furnizime dhe lëndë të para/produkte                           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Karburant per transport mallrash (me mjete ne pronesi)         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3         | Pagesa për transport malli (me mjete transporti jo-ne pronesi) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>c.</b> | <b>Shpenzime personeli</b>                                     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Pagat bruto mujore te punonjesve                               |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Sigurimet shoqerore dhe shendetsore shtese (punedhensei)       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3         | Pagesa për mbajtjen e kontabilitetit                           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>d.</b> | <b>Shpenzime marketingu</b>                                    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Shpenzime per materiale reklamash/promovimi                    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Pagesa sherbime reklamash/promovimi                            |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3         | Pagesa te tjera per reklama dhe promovim                       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>e.</b> | <b>Shpenzime administrative</b>                                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Energjia elektrike dhe uje                                     |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Telefon dhe internet                                           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3         | Materiale zyre /administrative                                 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4         | Kosto te veprimeve me bankën                                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5         | Siguracione ndertesash/objektesh                               |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6         | Siguracione mjetesh transporti                                 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7         | Udhëtime personeli                                             |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8         | Shpenzime të tjera administrative                              |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>f.</b> | <b>Shpenzime financiare</b>                                    |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Pagesa per kreditë (principal, interesa, kamat vonesa)         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Pagesa për shpenzime të tjera financiare                       |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>g.</b> | <b>Taksa dhe tatime</b>                                        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|           |                                            |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|-----------|--------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1         | Taksat dhe tatime bashkie                  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Akciza, etj.                               |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>h.</b> | <b>Shpenzime te tjera</b>                  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1         | Regjistrime dhe licenca biznesi            |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2         | Pagesa per sherbime keshillimore           |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3         | Pagesa për kosto të tjera indirekte        |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>IV</b> | <b>TEPRICA/DEFICITI MUJOR (II - III)</b>   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>V</b>  | <b>GJENDJA NE FUND TE PERIUDHES (I+IV)</b> |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Tabela 3. Parashikimi i humbje/fitimit (per dy vitet e para te biznesit)**

|             | Zerat                                        | Viti 1 | Viti 2 |
|-------------|----------------------------------------------|--------|--------|
| <b>I.</b>   | <b>Te ardhurat nga shitjet</b>               |        |        |
| <b>II.</b>  | <b>Kosto operacionale</b>                    |        |        |
| 1           | Shpenzime per ndertesa, makineri dhe pajisje |        |        |
| 2           | Kosto e mallrave te shitura                  |        |        |
| 3           | Shpenzime personeli                          |        |        |
| 4           | Shpenzime marketingu                         |        |        |
| 5           | Shpenzime administrative                     |        |        |
| 6           | Shpenzime financiare                         |        |        |
| 7           | Taksa dhe tatime                             |        |        |
| 8           | Shpenzime te tjera                           |        |        |
|             | <b>Totali - kosto operacionale</b>           |        |        |
| <b>III.</b> | <b>Fitimi bruto nga veprimtaria</b>          |        |        |
|             | Amortizimi vjetor                            |        |        |
| <b>IV.</b>  | <b>Fitimi para taksave</b>                   |        |        |
|             | Taksa dhe tatime                             |        |        |
| <b>V.</b>   | <b>Fitimi neto</b>                           |        |        |

**Tabela 4. Parashikimi i perdorimit te grantit**

|           | Zerat e shpenzimeve                            | Njesia | Sasia | Cmimi /njesi | Total | Muaji 1 | Muaji 2 | Muaji 3 | Muaji 4 |
|-----------|------------------------------------------------|--------|-------|--------------|-------|---------|---------|---------|---------|
| <b>a.</b> | <b>Kosto e furnizimeve/mallrave per shitje</b> |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
| <b>b.</b> | <b>Riparime të ndërtesave/objekteve</b>        |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
| <b>c.</b> | <b>Makineri dhe pajisje</b>                    |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
| <b>d.</b> | <b>Shpenzime reklame/promovimi</b>             |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
| <b>e.</b> | <b>Shpenzime te tjera</b>                      |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           |                                                |        |       |              |       |         |         |         |         |
|           | <b>TOTALI</b>                                  |        |       |              |       |         |         |         |         |