



MANUAL **SI TË SHKRUAJMË NJË PROJEKT PROPOZIM**

Përgatiti
AULONA HYSENAJ
Specialise për projektet

DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNJEVE ME JASHTË

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË

Vlorë 2019



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

TABELA E PËRMBAJTJES

1. Hyrja.....	2
2. HAPI I - FAZA PËRGATITTORE, ANALIZIMI I SITUATËS.....	3
2.1 Identifikimi i problemit – Diagnoza fillestare.....	3
2.2 Identifikimi i përfituesve (Target Group).....	4
2.3 Përcaktimi i Palëve të Interesuar (stakeholders).....	5
2.4 Mbledhja e informacionit nga mjedisi rrethues.....	5
2.5 Pritshmëritë.....	6
2.6 Vetëvlerësim Institucional (Analiza SWOT).....	6
2.7 Këndvështrimi i donatorit.....	7
3. HAPI II - IDENTIFIKIMI I MUNDËSIVE PËR FINANCIM.....	8
4. HAPI III - KRIJIMI I PARTNERITETEVE EFEKTIVE.....	14
5. HAPI IV - PËRGATITJA E NJË PROJEKT PROPOZIMI TË SUKSESSHËM.....	16
- Këshilla para se të filloni së shkruari projekt propozimin tuaj.....	16
- Këshilla për një tekst të qartë.....	16
- Gabimet tipike të shkrimit të projekteve.....	17
6. SHTJELLIMI I ELEMENTEVE TE PROJEKT PROPOZIMIT.....	18
- Titulli i projektit.....	18
- Të dhënat e aplikuesit.....	19
- Kohëzgjatja e projektit.....	19
- Përmbledhja e projektit (Project Summary).....	19
- Analiza e kontekstit (Context Background).....	20
- Qëllimi dhe Objektivat e projektit (Project Goal & Objectives).....	21
- Rezultateve të Pritshme (Expecting Results)	24
- Përshkrimi i Aktiviteteve të projektit (Activities).....	26
- Analiza e Kornizës Logjike (Logical Framework Matrix)	28
- Logjika vertikale e Kornizës Logjike.....	30
- Logjika horizontale e Kornizës Logjike.....	31
- Supozimet dhe Rreziqet (Assumptions and Risks).....	32
- Indikatorët/Treguesit objektivisht të verifikueshëm (Variable Indicators).....	34
- Burimet e Verifikimit (Means of Verification).....	35
- Tabela 1 Matrica e Kornizës Logjike.....	36
- Tabela 2 Shembull i Matricës së Kornizës Logjike.....	37
- Qëndrueshmëria (Sustainability)	38
- Personeli i angazhuar në projekt.....	38
- Buxheti i Projektit (Project Budget)	39
- Verifikimet e fundit.....	40



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

HYRJA

Projekti është një seri aktivitete, që synojnë zgjidhjen e një problemi të caktuar nëpërmjet arritjeve të objektivave të qarta brenda një afati kohor dhe një buxheti të përcaktuar. Projektet aplikohen në kuadër të thirrjeve të caktuara për grante, të cilat nëse rezultojnë të suksesshme financohen nga donatori përkatës për t'u implementuar. Por për të arritur deri në këtë fazë, nuk është aspak një rrugëtim i lehtë. Vetëm ideja e mirë dhe dëshira për të ndihmuar të tjerët, në këtë rast nuk mjaftojnë. Të shkruash një projekt propozim të mirë kërkon kohë, përkushtim dhe eksperiencë në këtë fushë. Përpos kësaj, ndryshe nga llojet e tjera të shkrimit, shkrimi i një projekt propozimi është më sfidues; ai kërkon talent, aftësi dhe intuitë për të "kapur" syrin dhe "fituar" zemrën e donatorit.

Ajo çfarë më së shumti e vështirëson situatën është fakti që fondet në dispozicion për financim projektesh, qofshin ato nga BE-ja, fonde të tjera ndërkombëtare apo të brendshme, janë të kufizuara, ndërkohë që aplikimet janë të shumta. Kjo do të thotë se fondet u jepen vetëm aplikimeve që plotësojnë të gjitha kërkesat e nevojshme dhe që ofrojnë projekt propozime me cilësi më të lartë. Për këtë është e rëndësishme që aplikuesit të mësojnë se si t'i bëjnë aplikimet e tyre sa më konkurrues që të jetë e mundur duke e bindur financuesin se ajo që propozoni të bëni është e rëndësishme dhe se jeni ju ata të duhurit për ta bërë këtë. Për më tepër donatorët duhet të fitojnë besimin se projekti është në duar të sigurta dhe se fondet e tyre do përdoren me përgjegjësi dhe efikasitet.

Këto gjëra mund të tingëllojnë sfiduese dhe shumë të vështira për t'u arritur, sidomos për aplikantët për herë të parë apo për ata që kanë pak eksperiencë në këtë fushë; megjithatë pasi të keni kuptuar logjikën dhe sistemin e të shkruarit të një projekt propozimi, përgatitja e tij do të bëhet gjithnjë e më e lehtë. Pikërisht ky është dhe synimi kryesor i hartimit të këtij manuali.

Nëpërmjet këtij manuali, aplikantët e projekt-propozimeve do të kenë mundësi:

- Të njihen me hapat e nevojshme që duhen të ndërmerren për hartimin e një projekt propozimi cilësor;
- Të aftësohen në identifikimin e problemit dhe analizën e faktorëve të brendshëm dhe të jashtëm;
- Të njihen me burime të ndryshme të financimit dhe rrugët sesi t'i kërkojnë ato;
- Të njihen me rëndësinë e një partneriteti efektiv dhe roli që ai luan në suksesin e projekt propozimit;
- Të mësojnë mbi elementët e një projekt propozimi dhe mbi teknikat e zhvillimit të tyre;
- Të ndërtojnë në mënyrë të suksesshme Matricën e Kornizës Logjike të projektit
- Të njihen me këshilla praktike që ndikojnë në cilësinë e projekt propozimit;
- Të rrisin kapacitetet në shkrimin e një projekt zhvillimi cilësor;



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

HAPI 1

FAZA PËRGATITORE – ANALIZA E SITUATËS

Çdo projekt fillon me një ide. Kjo ide mund të lindë nga ju si individ i një komuniteti, ju si konsumator, ju si nevojtar apo nga nevoja e identifikuar e një individ apo grup i caktuar tjetër, nga një nismë ku jeni përfshirë apo dëgjuar etj. Rrugët për të të "ndricuar" mendjen janë të ndryshme, dhe shumë ide apo mendime mund të "hidhen mbi tavolinë"; por përpara se të entuziasmoheni, është e rëndësishme të fokusoheni, të uleni, të shkruani dhe të qartësoni idetë.

Për këtë, përpara hedhjes së hapave të tjerë duhet të mendoni dhe kryeni një analizë të gjendjes ekzistuese të problemit që ju keni evidentuar. Është shumë e rëndësishme që projekt propozimi juaj të bazohet në një proces të thellë analize. Aplikimi më i mirë është ai i bazuar në një hulumtim të mirë. Nëse ju jeni të qartë në mendjen tuaj, edhe të tjerët do e kuptojnë më qartë idenë tuaj. Kjo analizë njihet dhe si hapi i parë i ciklit të projektit, dhe është një hap i domosdoshëm për t'u ndërmarrë përpara se të vendosni mbi hartimin dhe stragjinë e projektit që do të ndiqni.

Në vijim do të gjeni një listë pyetjesh të cilat do t'ju ndihmojnë të nxirrni në pah komponentë të rëndësishëm të kësaj faze. Duke menduar në mënyrë kritike për këto pyetje ju do të krijoni një hapësirë pune për veten tuaj si dhe të ndërtoni themelet e fortë të projekt propozimit tuaj.

1. Identifikimi i problemit:

Diagnoza fillestare është pikërisht ajo e identifikimit të problemit ku analizohen aspektet negative të një situatë të evidentuar dhe arsyet se përse është e rëndësishme ndërhyrja e menjëhershme mbi këtë problem. Ju do ju kërkohet të jeni kompetentë në identifikimin e problemeve dhe gjetjen e zgjidhjeve të këtyre problemeve në formatin e projektit.

Pyetjet që duhet të parashtroni në këtë fazë janë:

- Cili është problemi që doni të adresoni?
- A është ky problem i rëndësishëm?
- Cilat janë shkaqet themelore të problemit?
- Cilat janë efektet e problemit?
- Pse është e nevojshme kjo iniciativë? Pse duhet të adresohet?
- Çfarë nevojash të rëndësishme po përpiqeni të plotësoni?
- Pse tani dhe jo më vonë?
- Çfarë doni të arrini me këtë projekt? Cili është vizioni, misioni juaj?

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

- A i menaxhueshëm/realizueshëm?
- Cilat boshllëqe ekzistojnë në bazë të njohurive që ju keni deri tani në këtë fushë?
- Cfarë pengesash mund të hasni gjatë rrugës dhe si mund t'i anashkaloni ato?
- Bëni një kërkim mbi projekte të mëparshme të implementuar me këtë tematikë apo të ngjashme. Nëse ka të tillë, deri ku ka qënë fusha e tyre e veprimit? Projekt ideja juaj do sjellë një këndvështrim të ri të çështjes apo do jetë vazhdimësi e një projekti të përfunduar?

Në analizimin e problemit, mbani në vëmendjen tuaj se një problem është mjaftueshëm i rëndësishëm dhe tërheqë vëmendjen e donatorit kur:

- Përbën shqetësim për njerëzit
- Është konkret dhe i demonstrueshëm
- Është i zgjidhshëm
- Ngrihet nga një shqetësim
- Është emergjent dhe përbën prioritet

2. Identifikimi i përfituesve – Grupi i synuar (Target Group):

Grupi i synuar janë pikërisht ata për të cilin ju do punoni; të cilët janë të prekur më së shumti nga ky problem dhe ata që do përfitojnë nga implementimi i projektit tuaj.

Në analizën që do bëni për grupin tuaj të synuar, mbani në vëmendje se kemi dy lloje përfituesish: përfitues të drejtëpërdrejtë (direkt) dhe përfitues jo të drejtëpërdrejtë (indirekt).

- *Përfituesit e drejtëpërdrejtë* janë përfituesit kryesorë që dëshironi të synoni/mbështetni direkt me aktivitetet e projektit tuaj dhe për të cilët doni të arrini një efekt, rezultat.
- *Përfituesit jo të drejtëpërdrejtë* përfshijnë njerëzit në mjedisin e përgjithshëm. Për shkak se ata luajnë një rol të rëndësishëm ndërmjetës, grupet e synuara indirekte duhet gjithmonë të merren në konsideratë.

Bëni një listë të personave që synoni të influenconi me këtë iniciativë. Renditini sipas radhës nga ata që mendoni se janë grupi i synuar kryesor deri tek ata më pak të influencuar. Për këtë referojuni pyetjeve të mëposhtme:

- Kthehuni tek misioni juaj, për kë do i bëni të gjitha këto veprime?
- Kë synoni të ndihmoni me projektin tuaj? Kush do të përfitojë nga ai?
- A përmban projekti nevojat e vërteta të komunitetit?
- Si ndikon projekti tek ata?
- Në cilën fazë të projektit do të përfshihen?
- Cilat janë përfitimet për komunitetin e gjërë?

Kujtoni se për të bërë një përcaktim sa më të kompletuar të përfituesve tuaj, si për ata të drejtëpërdrejtë dhe për përfituesit indirekt nevojitet të bëhet një përshkrim i detajuar i karakteristikave të tyre si: gjinia, mosha, përbërja etnike etj apo karakteristika të tjera që hyjnë në funksion të projekt propozimit tuaj. Ky informacion i detajuar do t'ju ndihmojë si gjatë fazës së hartimit dhe atë të implementimit të projektit tuaj për të ndërtuar hapat dhe rrugët e komunikimit që prekin secifikisht dhe kanë në fokus atë target group.

3. Përcaktimi i Palëve të Interesuar (stakeholders)

Shpesh herë diagnostifikimi vetjak i problemit që bëme në hapin e parë (pika 1 e kësaj faze) është jo i plotë, kjo pasi situata ekzistuese (problemi) ka të ngjarë të perceptohet në mënyra të ndryshme nga grupe të ndryshme të aktorëve. Për këtë arsye, për të pasur një panoramë të plotë të problemit, është e rëndësishme të konsultoheni me njerëz me perspektiva të ndryshme mbi situatën aktuale dhe çfarë është ajo që përfaqëson problemin. Këta persona në terminologjinë e projekteve identifikohen si stakeholders apo palë të interesuar.

Palë e interesuar është çdo individ, grup njerëzish, institucion/e ose firmë/a që mund të kenë një rol të rëndësishëm në suksesin ose dështimin e një projekti (si zbatues, lehtësues, përfitues ose kundërshtarë).

Në identifikimin e palëve të interesuara na hyjnë në punë pyetjet e mëposhtme:

- Kush ka të drejtë të përfshihet në projekt? Në c'mënyrë mund të përfshihen?
- Pikëpamjet dhe përvojat e kujt do të ishin relevante për projektin?
- Mbështetja aktive e kujt është thelbësore për suksesin e projektit?
- Cilat janë interesat e tyre në lidhje me problemet që duhet adresuar?
- Cilat janë marrëdhëniet ekzistuese dhe potenciale ndërmjet palëve të interesuara që mund të ndërtohen për të përmirësuar perspektivat e suksesit të projektit?
- Kush ka gjasa të ndihet i kërcënuar nga projekti? A ekzistojnë konflikte të interesit ndërmjet aktorëve të cilët do të ndikojnë në mosrealizimin me sukses të projektit?

4. Mbledhja e informacionit nga mjedisi rrethues:

Mblidhni sa më shumë informacione që të mundeni rreth çështjes që ju synoni të trajtoni; por njëkohësisht tregohuni të kujdesshëm në selektimin e tij, informacioni që grumbulloni duhet të jetë i vlefshëm dhe i besueshëm.

- Si fillim bëni një vështrim të detajuar mbi informacionet dhe shërbimet që po ofrohen në këtë periudhë mbi çështjet që ju kërkoni të adresoni.
- Kërkoni të dhëna nga raporte zyrtare, botime, artikuj kërkimor, raporte apo botime nga organizata të ndryshme, intervista dhe artikuj nga media të ndryshme, të dhëna që institucione të ndryshme që mund t'i kenë në arkivin e tyre etj.
- Shpërndani pyetesorë online dhe përballë.
- Komunikoni / bisedoni ballë për ballë me anëtarë të grupit tuaj të përfituesve që keni evidentuar kjo do t'ju ndihmojë të merrni reagimet e tyre në kohë reale.
- Përdorni rrjetet sociale, janë me kosto të ulët, shpërndajnë mesazhin dhe marrin reagim të shpejt nga një grup i madh njerëzish.
- Konsultohuni me aktorët dhe partnerët potencialë të identifikuar dhe grumbulloni opinionet dhe këshillat e tyre në lidhje me pikëpamjet dhe perceptimet e tyre nëpërmjet teknikave 'Brainstorming' (shpalosjeve së ideve) duke organizuar workshope, seminare, takime etj apo duke marrë pjesë në aktivitete të organizuar nga shoqata, institucione të tjera që trajtojnë çështje të tematikës tuaj.

5. Pritshmëritë:

Bëni një analizë të ndryshimeve që do të sjellë projekti dhe si do të kontribuojë ai në fushën e evidentuar nga ju.

- Çfarë do të ndryshojë zbatimi i këtij projekti?
- Çfarë risish sjell ky projekt?
- Çfarë ndikimi do të ketë ai në punën tuaj? A është ky projekt-ide në përputhshmëri me misionin e institucionit tuaj?

6. Vetëvlerësim Institucional (Analiza SWOT):

Një faktor kryesor për suksesin e një projekti është matja e performancës dhe kapacitetit të institucioneve pjesëmarrëse. Analiza SWOT është një mjet për vlerësimin vetjak institucional dhe përfshin analizën e katër komponentëve:

- Strengths → Përparësitë - Faktorët pozitivë të brendshëm
- Weakness → Dobësitë - Faktorët negativë të brendshëm
- Opportunities → Mundësitë - Faktorët pozitivë të jashtëm
- Threats → Kërcënimet - Faktorët negativ të jashtëm

PERPARËSITË	DOBËSITË
<p>Faktorët pozitivë të brendshëm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cfarë dini të bëni më mirë? • Cilat janë përparësitë tuaja në krahasim me të tjerët (burimet tuaja të brendshme)? p.sh njohuritë, eksperienca, edukimi, rrjetëzimi, reputacioni, aftësi të ndryshme etj • A i keni kapacitetet e duhura? (burime njerëzore, financiare dhe teknike)? • Si është reputacioni i institucionit tuaj? • Cfarë shohin të tjerët si pikë të fortë tek ju? 	<p>Faktorët negativë të brendshëm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ku janë dobësitë tuaja? (p.sh ekspertiza ose aksesitë në teknologji etj) • Sa mund t’ju dëmtojnë pikat tuaja të dobëta? • Cilat fusha kanë nevojë për përmirësime për të përmbushur objektivat tuaja? • Cfarë duhet të evitoni?
MUNDËSITË	KËRCËNIMET
<p>Faktorët pozitivë të jashtëm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cfarë mundësish egzistojnë në treg apo në mjedisin e jashtëm nga të cilat mund të përfitoni? • Cilat janë të rejtat/trendet interesante për të cilat ju jeni në dijeni? 	<p>Faktorët negativ të jashtëm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cilat janë pengesat me të cilat përballeni? • Cilët janë konkurrentët tuaj ekzistues apo potencialë? • Sa mund t’ju dëmtojnë pikat tuaja të dobëta?



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

7. Këndvështrimi i donatorit:

Donatorët e mundshëm duhet të binden jo vetëm se problemi që ju parashtroni është mjaft i rëndësishëm për të merituar vëmendjen e tyre, por gjithashtu që zgjidhja e problemit është e realizueshme dhe se ju personat e duhur për ta realizuar këtë.

Analizoni pyetjet e mëposhtme:

- Pse duhet të t'ua japi juve ato para?
- Cilat janë gjërat më të rëndësishme që një donator dëshiron të dijë?
- A është projekt ideja juaj brenda kontekstit të objektivave të donatorëve? Zakonisht donatorë të ndryshëm shpallin fushat e tyre të veprimit (objektivat) tre ose më shumë vjecare që para hapjes së thirrjeve për grante.

Këshilla!

- Mos prisni shpalljen e Thirrjes për Propozime për të filluar me përgatitjen e projektit. Analizimi i situatës kërkon kohë për t'u realizuar në mënyre efektive, për këtë ju duhet t'i keni të ndërtuara hapat e saj që para shpalljes së thirrjes.
- Krijoni një strukturë të gjërave që do të bëni: Listoni dhe renditini hapat në mënyrë korrekte. Mos i nënvlerësoni dhe përpiquni t'i përfshini të gjitha hapat për të marrë një tablo të plotë të situatës.
- Teksa mbledhni të dhënat, kujdesuni që të përlogarisni dhe kohën për vonesa të mundshme gjatë hulumtimit të cilat nuk janë në duart tuaja.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

HAPI 2

IDENTIFIKIMI I MUNDËSIVE PËR FINANCIM

Me idete e qarta tanimë se çfarë projekti dëshironi të realizoni dhe çfarë rezultati dëshironi të arrini, është koha të kërkoni për financues të mundshëm për projektin tuaj. Zhvilloni një listë kriteresh në mënyrë që të gjeni financues që përshtaten me propozimin tuaj. Ju do t'u duhet të identifikoni financuesit që janë të interesuar për zonën tuaj gjeografike, fushën në të cilin punoni/ keni ekspertizë dhe financues të gatshëm për të siguruar shumën e fondeve që do t'ju nevojitet për projektin tuaj.

Gjatë këtij manuali do të fokusohemi ekskluzivisht në fondet me financim të jashtëm, kryesisht të Bashkimit Evropian, pasi që fondet e shtetit shqiptar shumë pak targetojnë institucionet e Arsimit të Lartë, ato fokusohen kryesisht në financimin dhe rritjen e kapaciteteve të shoqërive civile në vendin tonë. Në vijim të këtij seksioni do të gjeni informacione mbi disa nga donatorët e huaj ku Shqipëria është e pranueshme për të aplikuar si shtet lider në thirrjet e tyre për projekt propozim.

Financim i jashtëm (Grantet e Bashkimit Evropian)

Bashkimi Evropian është donatori më i madh në mbarë botën. Me rreth 80 miliardë euro çdo vit, grantet evropiane mbështetin zhvillimin e autoriteteve lokale/kombëtare, institucioneve publike, bizneseve, organizatave private/publike dhe jofitimprurëse në vendet në nevojë për të zhvilluar më tej objektivat e tyre. Fondet e BE-së targetojnë vetëm projektet për shërbime publike të tilla si zhvillimi lokal, inovacioni, hulumtimi, arsimiti, punësimi, mjedisi, kultura, transporti etj.

Shumica e financimeve të BE-së vihet në dispozicion në formën e granteve për të mbështetur projektet. Grantet janë kontribute financiare që vijnë nga buxheti i BE-së ose nga Fondi Europian i Zhvillimit dhe jepen si kontribute për palët e treta për të implementuar projekte për të kryer aktivitete të ndihmës së jashtme. Grantet publikohen nëpërmjet Thirrje për Propozime (*Calls for Proposals*) të cilat ftojnë kandidatët të paraqesin brenda një afati të caktuar një projekt propozim i cili duhet të kontribuojë në arritjen e një sërë rezultatesh të përcaktuara qartë të etiketuara si objektiva.

Për të parë nëse ideja juaj e projektit mund të financohet nga BE-ja, fillimisht ju duhet të gjeni se cilat fondet janë të vlefshme për shtetin shqiptar, pra ku Shqipëria është e pranueshme (*eligible*) dhe pastaj të kontrolloni rezultatet e përcaktuara të programit në fjalë dhe të thirrjes së hapur për projekte nëse përputhen me idenë e projekt propozimit tuaj.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

➤ **IPA – Instrumenti i Asistencës së Para- Anëtarësimit**

Shqipëria së bashku me vendet e tjera të Ballkanit Perëndimor u identifikua si një kandidat potencial për anëtarësim në BE gjatë Këshillit Evropian të Selanikut në qershor 2003; status që vetëm në qershor të vitit 2014 ju akordua.

Prej vitit 2007 si vendet candidate ashtu edhe ato candidate potenciale marrin fonde dhe ndihma të fokusuara nga BE-ja përmes Instrumentit të Asistencës së Para-Anëtarësimit, (*Instrument for Pre-accession Assistance*) ose shkurt, IPA. Prej këtij viti IPA zëvendësoi programet e mëparshme si PHARE, ISPA, SAPARD dhe CARDS. Në dallim nga këto programe, IPA ofron fonde si për vendet candidate të BE-së (Shqipëri, Maqedoni e Veriut, Mal të Zi, Serbi, Turqi) ashtu dhe për ato vende candidate potenciale (Bosnja dhe Hercegovinë dhe Kosovë). Objektivi i përgjithshëm i IPA-së është të mbështesë kandidatët e BE-së për të miratuar dhe zbatuar të gjitha reformat (politike, institucionale, ligjore, administrative, sociale dhe ekonomike) që kërkohen për të përmbushur vlerat e BE-së dhe për t'iu përshtatur gradualisht rregullave të BE-së, politikave dhe praktikave standarde drejt anëtarësimit në BE. Një komponent i rëndësishëm i IPA-s është mbështetja e bashkëpunimit ndërkufitar midis vendeve të BE-së dhe vendeve në kufi, të cilat ndajnë një kufi tokësor ose kalim detar me njera-tjetrën nëpërmjet Programit të Bashkëpunimit Ndërkufitar (*Cross-border Co-operation Programme CBC*).

Një herë në shtatë vjet, Bashkimi Evropian vendos për buxhetin dhe objektivat e ardhshme afatgjata. Rregullorja e mëparshme e IPA-s që mbuloi periudhën 2007-2013 ("IPA I") u zëvendësua në mars të vitit 2014 me një rregullore të re ("IPA II") që mbulon periudhën 2014-2020. IPA II do të përfundojë më 31.12.2020, dhe pasardhësi i tij ("IPA III") do të nisë rrugëtimin më 01.01.2021 me një vizion të qartë dhe ambicioz për të ardhmen e Europës.

Për periudhën 2007-2013 ("IPA I") kishte një buxhet prej 11.5 miliardë €; pasardhësi i tij, ("IPA II") ka buxhetin prej 11.7 miliardë € për periudhën 2014-2020. ("IPA III") e cila do të zbatohet për periudhën 2021-2027 krahasuar me financimin aktual ("IPA II") do të ketë një rritje prej 13% ose do të ketë vlerën totale prej 14.5 miliardë €.

Buxheti për Shqipërinë për programin ("IPA I") ka qënë 595 milion €, ndërsa për programin ("IPA II") buxheti është 649 milion €.

("IPA II") 2014-2020 fokusohet në këto objektiva:

- Demokracia dhe qeverisja
- Sundimi i ligjit dhe të drejtat themelore
- Mjedisi dhe çeshtjet klimatike
- Transporti
- Konkurrenca dhe inovacioni
- Arsimi, punësimi dhe politikat sociale
- Bujqësia dhe zhvillimi rural



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

➤ **Fondet e Ballkanit Perëndimor (FBP)**

Një tjetër program që mbështet Shqipërinë dhe institucionet e Arsimit të Lartë është Fondi për Ballkanin Perëndimor (*Western Balkans Fund*) i cili u nënshkrua më 13 nëntor në Pragë, nga Ministrat e Punëve të Jashtme të Shqipërisë, Bosnje dhe Herzegovinës, Malit të Zi, Maqedonisë së Veriut, Kosovës dhe Serbisë. Fondi është i bazuar në Tiranë dhe siguron financimin dhe bashkëfinancimin e projekteve të vogla dhe ato të mesme në vendet e Ballkanit Perëndimor në fushat e interesit të përbashkët si arsimit, mjedisi, të drejtat e njeriut, kultura, shkëmbimet e të rinjve, bashkëpunimi ndërkufitar dhe rajonal i të rinjve.

Misioni i Fondit për Ballkanin Perëndimor është të promovojë:

- Zhvillimi e bashkëpunimit më të ngushtë ndërmjet Palëve Kontraktuese të Ballkanit Perëndimor
- Forcimi i lidhjeve midis Palëve Kontraktuese të Ballkanit Perëndimor
- Integrimi i Palëve Kontraktuese në Bashkimin Evropian
- Prezantimi i përbashkët i Palëve Kontraktuese të FBP-së në vendet e treta

Fondi për Ballkanin Perëndimor kontribuon në bashkëpunimin ndërkufitar dhe ndër-rajonal dhe në forcimin e kohezionit rajonal, veçanërisht në fushat e mëposhtme:

- Promovimi dhe zhvillimi i bashkëpunimit kulturor
- Promovimi dhe zhvillimi i shkëmbimeve shkencore, hulumtimi dhe bashkëpunimi në fushën e arsimit në mes të Palëve Kontraktuese
- Promovimi dhe zhvillimi i shkëmbimeve midis të rinjve
- Promovimi i zhvillimit të qëndrueshëm të Palëve Kontraktuese

➤ **Erasmus+: Ngritja e Kapaciteteve për Arsimin e Lartë dhe Programi Jean Monnet**

Erasmus + është programi i Bashkimit Evropian (BE) për arsimin, trajnimin, rininë dhe sportin. Erasmus + nuk shënjestron vetëm studentët, ajo ofron gjithashtu mundësi dhe mbështetje të shumëllojshme për individë dhe organizata/ institucione. Erasmus+ financon mobilitetin akademik dhe projektet e bashkëpunimit që përfshijnë partnerë nga "Vendet e Programit" dhe "Vendet Partnere" në të gjithë botën. 33 vendet e programit përbëhen nga 28 shtetet anëtare të BE dhe pesë vende të tjera evropiane. Erasmus + mbështet aktivitetet që përputhen ngushtë me prioritetet e BE-së për politikën e bashkëpunimit me vendet dhe rajonet partnere.

Projektet për Ndërtimin e Kapaciteteve të Arsimit të Lartë (*Capacity Building in Higher Education action (CBHE)*) kanë jetëgjatësi dy deri në tre vjetore; ato synojnë modernizimin dhe reformimin e institucioneve të arsimit të lartë, zhvillimin e kurrikulave të reja, përmirësimin e qeverisjes dhe ndërtimin e marrëdhënieve midis institucioneve të arsimit të lartë dhe ndërmarrjeve. Ato gjithashtu mund të trajtojnë tema dhe çështje të ndërtimit të politikave, duke përgatitur terrenin për reformën e arsimit të lartë, në bashkëpunim me autoritetet kombëtare.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Programi *Jean Monnet* mbështet dhe promovon thellimin e njohurive rreth çështjeve të Integritimit Evropian, mësimdhënien dhe kërkimin mbi historinë, politikën, ekonominë, marrëdhëniet ndërkombëtare dhe legjislacionin e Bashkimit Evropian. Aplikimi në programin Jean Monnet është i hapur për të gjithë Institucionet e Arsimit të Lartë dhe për të gjitha disiplinat që kanë pikë-prerje me fushën e Integritimit Evropian. Ky aplikim ka një procedurë të thjeshtë dhe bëhet në bazë institucioni. Ai nuk kërkon detyrimisht krijimin e partneriteve me IAL –të tjera.

Portalet ku mund të gjeni informacion mbi disa nga financimet e BE-së ku Shqipëria është e pranueshme

Më poshtë gjeni të listuara disa portale interneti të cilat ofrojnë informacion të përditësuar mbi mundësitë e financimit për Shqipërinë të thirrjeve për propozime nga programe të ndryshme, zonat gjeografike që mbulojnë/përfshijnë dhe afatet e tyre të aplikimeve.

Faqet e Bashkimit Evropian:

- Bashkimi Evropian
<https://webgate.ec.europa.eu/europeaid/online-services/index.cfm?ADSSChck=1539596779096&do=publi.welcome&userlanguage=en>
- Drejtoria e Përgjithshme për Politikën Rajonale dhe Urbane në BE
http://ec.europa.eu/regional_policy/index.cfm/EN/funding/ipa/
- Drejtoria e Përgjithshme për Punësimin, Çështjet Sociale dhe Gjithëpërfshirjen në BE
<http://ec.europa.eu/esf/home.jsp?langId=en>
- Drejtoria e Përgjithshme për Bujqësi dhe Zhvillim Rural në BE
https://ec.europa.eu/agriculture/enlargement_en
- Faqja e internetit e Delegacionit të BE-së në Shqipëri
https://eeas.europa.eu/delegations/albania_en
- Seksionet mbi ‘Mundësitë për Financime’(Grants) i Delegacionit të BE-së në Shqipëri:
https://eeas.europa.eu/delegations/albania/area/jobs-funds_en
https://eeas.europa.eu/delegations/albania/area/projects_en
https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/funding-by-country/albania_en
- Qendra për Informacion e BE-së në Shqipëri
<http://europehouse.al/2018/sherbimet/?lang=sq>
<https://www.cbibplus.eu/albania>
- Horizon 2020
http://ec.europa.eu/research/participants/docs/h2020-funding-guide/grants/applying-for-funding/find-partners_en.htm
- Fondet e Ballkanit Perëndimor
<http://westernbalkansfund.org/>



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Faqet shqiptare:

- Kyeministria në Shqipëri
<https://www.kryeministria.al/en/>
- Ministria për Evropën dhe Punët e Jashtme
<https://punetejashtme.gov.al/>
- Ministria e Financave dhe Ekonomisë në Shqipëri
<http://www.financa.gov.al/>
- Ministria e Arsimit Sportit dhe Rinisë
<http://www.arsimi.gov.al/>

Në kuadër të IPA 2014-2020 Shqipëria merr pjesë në këto programe:

- Shqipëri - ndihmë financiare në kuadër të IPA II
https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/funding-programmes/overview-funding-programmes_en
- Interreg Adriatico – Jonian (ADRION)
<http://www.adrioninterreg.eu/>
- Balkan - Mediterranean programme
<http://www.interreg.gr/en/programmes/2012-05-11-09-00-08/balkan-mediterranean.html>
- Interreg Mediterranean programme
<https://interreg-med.eu/>
- Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar Interreg IPA Itali - Shqipëri - Mali i Zi
http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/programmes/2014-2020/italy/2014tc16i5cb008
<https://www.italy-albania-montenegro.eu/>
- Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar Interreg IPA Greqi – Shqipëri
<http://greece-albania.eu/>
http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/programmes/2014-2020/greece/2014tc16i5cb010
- Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar Interreg IPA Shqipëri – Kosovë
<http://www.albaniakosovo.org/>
- Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar Interreg IPA Maqedonia Veriore – Shqipëri
<http://ipacbc-mk-al.net/>
- Programi i Bashkëpunimit Ndërkufitar Interreg IPA Mali i Zi – Shqipëri
<https://www.cbc-mne-alb.org/>
- Portal gjithëpërfshirës mbi të gjitha programet e financimit në kuadër të IPA
<https://www.keep.eu/keep/data-programme>



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Në kuadër të programit Erasmus+

- Erasmus+ website
http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/node_en
- Erasmus+ Albania
<http://erasmusplus.al/>
- Erasmus+ projects & results:
<http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/>
- Erasmus+ funding opportunities:
http://eacea.ec.europa.eu/erasmus-plus/funding_en
- Jean Monnet
https://eacea.ec.europa.eu/erasmus-plus/news/call-for-proposals-jean-monnet-activities-2018_en

Ju lutem kini në vëmendjen tuaj se është e vështirë që ky Manual të ofrojë një listë përfundimtare të të gjitha mundësive për financim ku Shqipëria ka të drejtë aplikimi, pasi mundësitë janë të ndryshme në kohë të caktuara dhe programet apo prioritetet mund të ndryshojnë vit mbas viti, ndaj është thelbësore që të jeni vigjilentë dhe të kërkonti informacion rreth mundësive për financim në mënyrë të përditësuar.

Këshilla!

- Zhvilloni një listë të gjerë të financuesve potencialë dhe pastaj shpërndajini ato që përshtaten më mirë me nevojat tuaja.
- Lexoni me kujdes Udhëzimet për aplikantët e granteve, duke përfshirë objektivat dhe prioritetet e thirrjes specifike dhe verifikoni nëse institucioni juaj ka të drejtë të aplikojë në këtë thirrje.
- Kontrolloni Kriteret e Përzgjedhjes (*Eligibility Criteria*) për t'u siguruar që institucioni juaj (dhe partnerët tuaj) përmbushin kriterin e statusit ligjor.
- Shqyrtoni Kriterin e Vlerësimit për të kuptuar nëse institucioni juaj ka burime të mjaftueshme për të zbatuar projektin dhe disponon kapacitetin e duhur menaxhues dhe kompetencën profesionale.
- Kushtojini vëmendje të vecantë afatit të dorëzimit, kualifikimin, formatin e projekt propozimit, afatin kohor e shqyrtimit, buxhetet, kë duhet të kontaktoni dhe kërkesat e tjera të dorëzimit.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

HAPI 3

KRIJIMI I PARTNERITETEVE EFEKTIVE

Partneriteti me institucione të tjera, në zonat gjeografike ku thirrja e projekt propozimit vepron, në shumicën e rasteve është një detyrim nga financuesi. Për këtë, duke qënë se rrugëtimi do të jetë i përbashkët, gjetja e partnerëve të duhur do të jetë thelbësore në suksesin e aplikimit për grante dhe në zbatimin e suksesshëm të tij.

Në lidhje me partneritetin, në grantet me financim të jashtëm, do të haseni me tre përkufizime:

- **Partneri kryesor** – (*Lead Partner*): Partner me përgjegjësi të plota për zhvillimin dhe implementimin e përgjithshëm të projektit. Ai vepron si lidhës midis partnerëve të projektit dhe Programit dhe duhet të sigurojë që shpenzimet e paraqitura nga partnerët e projektit t'u korrespondojnë aktiviteteve të dakorduara që në aplikim. Partneri kryesor duhet të përmbushë kriterin e statusit ligjor dhe kriterin e vlerësimit për të kuptuar nëse ka burimet e mjaftueshme për të zbatuar projektin dhe disponon kapacitetin e duhur menaxhues dhe kompetencën profesionale për implementimin e tij.
- **Partnerët** – (*Partners*): Partnerët marrin pjesë të drejtëpërdrejtë në hartimin dhe zbatimin e një pjese të projektit. Ata marrin fonde direkt nga Bashkimi Evropian dhe kontribuojnë financiarisht në të. Ata gjithashtu duhet të përmbushin kriterin e statusit ligjor.
- **Partnerët e asocuar** – (*Associates*): Partnerët e asociuar ndryshe të njohur si bashkëpunëtorët në projekte nuk marrin fonde direkt nga Bashkimi Evropian dhe janë të gatshëm të përfshihen në një projekt pa kontribuar financiarisht në të. Ndryshe nga partnerët e tjerë, atyre nuk u kërkohet të përmbushjen kërkesat e partneritetit.

Si partneri kryesor, ashtu dhe partnerët dhe bashkëpunëtorët e tjerë duhet të jenë të vendosur në zonën gjeografike që përfshin programi për të cilin po aplikoni.

Faza e idejimit dhe hartimit të projekt propozimit mund të kërkojë një kohë të gjatë, për këtë është thelbësore që procesi i identifikimit të partnerëve për projekte të fillojë sa më shpejt që të jetë e mundur. Më poshtë gjeni një listë të teknikave që do ju ndihmojnë në gjetjen e partnerëve potencial për projektin tuaj.

- Përdorni kontaktet që keni nga bashkëpunime apo rrjetëzime të mëparshme
- Shyrtoni të dhëna nga institucione/OSHC të tjera si dhe nga projektet e mëparshme dhe të vazhdueshme në zonën tuaj gjeografike
- Përdorni portalet e posacme të internetit mbi gjetjen e partnerëve të tilla si:

<https://www.keep.eu/keep/partner>

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

https://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/partner_search.html

<http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/ProfileSimpleSearch>

- Merrni pjesë në eventeve të ndryshme që mund të organizohen në rajonin tuaj
<http://een.ec.europa.eu/tools/services/SearchCenter/Search/EventSimpleSearch?nolayout=true>
- Përdorni Pikat Kombëtare të Kontaktit në rajonin tuaj
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/support/national_contact_points.html

Të gjitha këto qasje janë të pranueshme, ju duhet të zgjidhni atë që ju përshtatet më mirë dhe ju jep rezultat më efektiv dhe në një kohë më të shkurtër. E rëndësishme është që partneriteti të fillojë sa më shpejt që të jetë e mundur, në mënyrë që të gjithë partnerët të përfshihen në shkrimin e projektit propozimit (sidomos në pjesët që kanë të bëjnë me rolin e secilit partner në projekt); në ndërtimin e objektivave të përbashkëta si dhe plotësimin e formës së aplikimit. Kjo pasi projekti duhet jo vetëm të implementohet në bashkëpunim por dhe të përgatitet po në bashkëpunim duke dhënë secili partner këndvështrimet e tyre që në fillim të procesit. Secili partner ka forma të veçanta ekspertize për t'i ofruar projektit. Ata i sjellin një grup të ndryshëm vlerash, prioritetesh, burimesh dhe kompetencash në një partneritet. Kjo do të sigurojë mes të tjerash që projekt propozimi i shkruar të jetë i besueshëm dhe i qartë teknikisht. Gjithashtu përfshirja e tyre në procesin e shkrimit të projektit do t'u japë mundësi të gjithë partnerëve të familjarizohen me përmbajtjen e projekt propozimit dhe rolet që kanë në të. Për shkak të distancës shkrimi i projektit mund të zhvillohet me partnerët online, nëpërmjet postës elektronike ose videotelefonatave.

Përpos anëve pozitive që sjell bashkëpunimi i të gjithë partnerëve gjatë hartimit të projekt propozimit, egziston rreziku që produkti përfundimtar të mos jetë homogjen përsa i përket stilit apo detajeve, për këtë këshillohet që një person, zakonisht nga partneri lider, të bëjë korigjimin përfundimtar të projekt propozimit për të siguruar njëtrajtshmërinë e tërë tekstit.

Këshilla!

- Është e rëndësishme që të gjithë partnerët të kenë besim të ndërsjellë tek njëri-tjetri, prandaj shpenzoni kohë për të njohur partnerët potenciale. Partneriteti i sukseshëm duhet të ndërtohet në bazë të barazisë, transparencës, besimit dhe përgjegjësisë reciproke.
- Sigurohuni që ashtu si ju dhe secili nga partnerët tuaj të përmbushni kriterin e statusit ligjor (*Eligibility Criteria*) dhe të demonstrojë një histori pune brenda sektorit.
- Sigurohuni që partnerët tuaj të jenë gjithashtu të përgatitur dhe të kenë kapacitetet dhe kompetencat e duhura.

HAPI 4

PËRGATITJA E NJË PROJEKT PROPOZIMI TË SUKSESSHËM

Tashmë me skica të detajuara analize në duart tuaja, me ide të qarta mbi atë se çfarë doni të bëni dhe çfarë rezultati doni të arrini, si dhe me një hartë të gjërë të partnerëve të mundshëm me të cilët do doni të bashkëpunoni, jeni gati t’i konkretizoni idetë tuaja në një projekt propozimi të mirëfilltë. Sapo të identifikoni Thirrjen për Propozim që i vjen përshtat ose i afrohet idesë tuaj filloni të përgatitni planin e punës për shkrimin dhe përjasjen që doni t’i jepni projekt propozimit tuaj.

Ju lutem mbani në vëmendjen tuaj se thirrjet për propozime, përpos kriterëve të tyre shumë strikte, janë të kufizuara dhe në kohë; c’ka do të thotë se aplikimet për projekt propozim qëndrojnë të hapura vetëm për një periudhë të caktuar kohore. Për shëmbull, thirrjet për projekt propozim me financim nga BE-ja janë të hapura vetëm për 2- 3 muaj nga dita e shpalljes së Thirrjes deri te afati i fundit për pranimin e propozimeve. Edhe pse, në pamje të parë, kjo kohë mund t’ju duket relativisht e gjatë, kur të filloni me përgatitjen e projektit, do vëreni se koha “fluturon” shumë shpejt sidomos nëse ende nuk e keni analizuar hapat e mëparshme. Prandaj është e rëndësishme që teknikat e shkrimit të projekt propozimit, të cilat do të shtjellohen gjerësisht në këtë seksion, t’i përvetësoni dhe t’i praktikoni me veten tuaj qysh para gjetjes së thirrjes së mundshme për aplikim, në mënyrë që të keni një ide të qartë të asaj çfarë në thelb kërkohet nga ju dhe t’ju lehtësojë procesin e shkrimit të tij.

Më poshtë do të gjeni disa rekomandime për t’ju orientuar përpara se të filloni procesin e shkrimit të projekt propozimit:

Këshilla para se të filloni së shkruari projekt propozimin tuaj!

- Lexoni me kujdes dhe printoni të gjitha dokumentat që i janë bashkëngjitur Thirrjes së Propozimeve.
- Gjatë plotësimit të Aplikimit ndiqni saktësisht rregullat e Thirrjes për Propozime dhe Udhëzuesit për Aplikantët me të cilën shoqërohet.
- Duhet të plotësohen të gjitha pjesët e formularit të aplikimit, duke ndjekur rregullat specifike që shpjegojnë secilën pjesë.
- Projekti duhet të shkruhet në një nga gjuhët e kërkuara nga donatori, ato zakonisht cilësohen që në paketën e Thirrjes së Propozimeve. Megjithatë, përveç alternativave të ndryshme, për thirrjet me financim të huaja gjuha “standarte” mbetet ajo angleze.
- Duhet të tregoni se keni ide të qartë për projektin tuaj; dëshmoni se e dini saktësisht ç’ka duhet bërë, si duhet dhe pse duhet bërë ashtu.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORE
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

- Projekti duhet të jetë aq mirë i shkruar sa që të kuptohet edhe nga persona të tjerë që nuk janë në brendësi të ideologjisë së projektit.
- Duhet t'i strukturoni idetë në mënyrë logjike dhe duhet ta keni të qartë se cilat rezultate dëshironi të arrini që t'ua bëni të qartë edhe të tjerëve.
- Respektoni numrin e faqeve të kërkuara dhe mos ndryshoni radhitjen e tyre.

Këshilla për një tekst të qartë!

- Mbani mend, ju me të vërtetë duhet të arrini ta “bëni për vete” donatorin, por në të njëjtën kohë nuk duhet t'ua harxhoni kohën me shumë faqe shkrimi apo me fjalë të komplikuar.
- Teksti i projekt propozimit duhet patjetër të jetë i qartë, konciz dhe i lehtë për t'u lexuar.
- Mbani ton formal të shkrimit dhe përdorni fjali të shkurtra (15-20 fjalë)
- Përdorni paragrafë të shkurtë.
- Shmangni përdorimin e akronimeve; nëse është e nevojshme t'i përdorni, mos i lini pa i sqaruar.
- Nëse një fjalë teknike është absolutisht e nevojshme, përcaktojeni atë për lexuesin.
- Aty ku mundeni përafrooni shifrat numerike (përvec seksionit të buxhetit ku gjithcka duhet të jetë specifike)
- Informacioni duhet të jetë i kufizuara në atë që është esenciale për përshkrimin e projekt propozimit dhe duhet të kenë rrjedh logjike.
- Mos bëni gabimet gramatikore.
- Produkti përfundimtar duhet të jetë i njëtrajtshëm dhe homogjen.

Gabimet tipike të shkrimit të projekteve!

- Nuk u kushtohet vëmendje e mjaftueshme kërkesave formale të donatorit.
- Forma e detyrueshme e Aplikimit për Grant nuk është respektuar.
- Projekt propozimi i tejkalon aftësitë e institucionit.
- Projekt propozimi është i paqartë, shumë i madh ose shumë i vogël.
- Projekt propozimi nuk tregon lidhje të qartë me qëllimet e programit.
- Objektivat e projektit janë përshkruar në terma shumë të përgjithshme dhe pa asgjë konkrete.
- Aplikanti kërkon të “shpëtojë botën” – propozimi duket jo real.
- Buxheti është ose shumë i madh ose shumë i vogël në lidhje me nevojat e projektit.
- Aplikanti jep informacione të gabuara në projekt propozim.
- Teksti nuk është i strukturuar qartë, mungon logjika e brendshme.
- Aplikanti shkruan në terma përjashtuese ose fyese.
- Teksti nuk është homogjen, mungon korrigjimi final.
- Mosrespektimi i afatit përfundimtar kohor.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

SHTJELLIMI I ELEMENTEVE TE PROJEKT PROPOZIMIT

Projektet janë unike dhe çdo donator ka formatin e tij të aplikimit për projekt propozime, për këtë arsye nuk ka një strukturë të saktë apo të vetme për ta shkruajtur atë dhe gjithmonë duhet të jemi të kujdesshëm t'i përshtatemi kërkesave të secilit donator. Zakonisht së bashku me formatin e aplikimit, aplikuesve u jepet dhe një dokument tjetër bashkalidhur që i udhëzon ata hap pas hapi në shkrimin e projektit.

Megjithëse formatet e aplikimeve ndryshojnë nga një thirrje dhe donator në një tjetër, ka disa elemente kyçe të shkrimit të projektit që gjenden në çdo projekt propozim, pavarësisht shtesave dhe kërkesave të veçanta që mund të mbartin nga një formular aplikimi në tjetër. Pikërisht për këtë, përsa i përket seksionit të shkrimit të projektit (Hapi 4), ky manual, do të sjellë një shpjegim të elementëve të përgjithshëm të një projekt propozimi, të cilat i gjejmë kryesisht në të gjitha aplikimet për projekte, qofshin ato me financim të jashtëm dhe ato me financim të brendshëm. Ajo çfarë mund të ndryshojnë nga një aplikim në tjetër mund të jetë rradhitja apo dhe terminologjia e përdorur por kryesisht thelbi mbetet i njëjtë.

Elementet e përgjithshëm të projekt-propozimit janë si më poshtë:

- Titulli i projektit
- Të dhënat e aplikuesit
- Kohëzgjatja e projektit
- Analiza e kontekstit (Context / Background)
- Përmbledhja e projektit (Project Summary)
- Qëllimi dhe objektivat e projektit (Project goal, Project Objective)
- Aktivitetet e projektit (Project Activities)
- Rezultatet e pritshme (Expecting results)
- Matrica e Kornizës Logjike (Logical Framework Matrix)
 - Rreziqet dhe supozimet (Risks and Assumptions)
 - Indikatorët/ Treguesit objektivisht të verifikueshëm (Variable Indicators)
 - Burimet e Verifikimit (Means of Verification)
- Qëndrueshmëria (Sustainability)
- Personeli i angazhuar në projekt
- Buxheti i detajuar (kostot fikse, pajisjet e nevojshme)

✓ TITULLI I PROJEKTIT

Zgjidhni një titull të mirë për projektin tuaj. Ai duhet të reflektojë qëllimin e projektit; një titull që ka pak lidhje me projektin tuaj, rrezikon të duket jo profesional. Mos synoni tituj të gjatë dhe plot me zhargone, përgjithësisht titujt e gjatë të projekt propozimeve dështojnë në përpjekje për t'i dhënë lexuesit tablonë efektive të asaj që është brenda dhe rrezikojnë të mos mbahen mend. Titulli i projektit duhet të jetë i shkurtër, konçiz dhe i qartë.

Rikthejuni dhe një herë titullin pas mbarimit të projekt propozimit, a reflekton ai ende ideologjinë e projektit, a e përmbledh në një fjali idenë e asaj çfarë doni të realizoni? Nëse po, atëherë ai është i duhuri.

✓ TË DHËNAT E APLIKUESIT

Qëllimi i këtij seksioni është të japi një përshkrim të shkurtër dhe konçiz ku do të listohen institucioni lider dhe partnerët në këtë aplikim (emri i institucioneve, viti i hapjes i secilit, fushat e ndërhyrjes; emrat e kontakteve kryesore, roli i tyre në këtë projekt, adresat e tyre përkatëse si numrat e telefonit dhe adresat e e-mailit etj). Kjo do të jetë një pasqyrë fillestare e aplikatëve, pasi që, do të vërejmë në vijim se do të ketë një tjetër seksion të dedikuar personelit të angazhuar në projekt ku do të jepen informacione më të detajuara mbi fushat e tyre të veprimit dhe rolit konkret që ata do të kenë në projekt propozimin tuaj.

✓ KOHËZGJATJA E PROJEKTIT

Kohëzgjatja e projektit duhet të jetë brenda kornizave kohore të parashikuara nga donatori, gjithashtu duhet të specifikoni ditën, muajin, vitin kur do të fillojë dhe mbarojë projekti. Megjithatë përshkak të gjërave të paparashikuara apo pengesave të hasura gjatë implementimit të projektit, mund të ndodhë që projekti, me leje të donatorit dhe në bashkëpunim me partnerët, të zgjatet në kohë, por gjithësesi ju duhet të keni një datë fikse të parashikuar në projekt propozim.

✓ PËRMBLEDHJA E PROJEKTIT (*PROJECT SUMMARY*)

Sic edhe e përmendëm në seksionet e mësipërme, për një thirrje për financim, aplikimet për projekte janë të shumta dhe, përshkak të efektit kohë, jo të gjitha arrihen të lexohen nga donator deri në fund. Me një "bum" aplikimesh në duar, donatorit i duhet të jetë shumë selektues në ato që ja vlejné kohën dhe vemendjen e tij. Është pikërisht përmbledhja e projektit që e bën këtë diferencim.

Përmbledhja e projektit jep një "shije" të propozimit që do të vijë. Ajo zë një vend të veçantë, në krahasim me elementët e tjerë të projekt propozimit, pasi që është kontakti i parë i donatorit me ideologjinë e projektit tuaj nga ku do të kuptojë nëse ideja dhe projekti juaj ja vlen të lexohet deri në fund apo jo.

Qëllimi i këtij seksioni është të përmbledh pikat kyçe të projekt propozimit si dhe të paraqesë në mënyrë përshkruese objektivat që ai mbart, metodat e implementimit, qasjet që duhen ndërmarrë për lehtësimin e problemit të ngritur si dhe të mirat që do të vijnë nga realizimi me sukses i tij. Ju lutem mbani në vëmendjen tuaj se, përmbledhja e projektit nuk mund të jetë më shumë se një faqe kështu që, ju do ju duhet të jeni shumë seleksionues në përzgjedhjen e pikave më të rëndësishme të projektit tuaj, në mënyrë që të jepni një panoramë të plotë të asaj që do bëni por njëkohësisht të mos dilni nga fokusi juaj e as të lodhni lexuesin.

Për të mbajtur një linjë koherente dhe koncize të informacioneve që do parashtroni në këtë seksion përmbajuni pyetjeve të mëposhtme të njohura si 5 W-të:

- *What* - **Çfarë** do të bëni?
- *Why* - **Pse** do ta bëni?
- *How* - **Si** do ta bëni këtë?
- *Who* - **Kush** do ta bëjë këtë?
- *Where* - **Ku** do të bëhet kjo?

Këshilla!

- Kushtojini kohë dhe vëmendje të veçantë këtij seksioni pasi do të jetë mundësia juaj e parë dhe e vetme për të lënë një përshtypje të mirë tek njerëzit që mund të financojnë grantin tuaj.
- Është e rëndësishme që projekti të mos japi përshtypjen sikur përpiqet të "shpëtojë botën" por të japi zgjidhje konkrete dhe të jetë më këmbë në tokë.
- Është mirë që përmbledhja e projektit të përmbajë dicka interesante, dicka që "të kapë syrin" e donatorit menjëherë dhe ta bëjë projektin tuaj të dallohet midis shumë të tjerëve.
- Përmbledhja duhet të jetë e shkurtër, e strukturuar dhe pa ujëra të tepërta.
- Asnjëherë mos supozoni që lexuesi i përmbledhjes suaj mund të di shumë apo ndonjë gjë në lidhje me çështjen apo përfaqshjen që ju adresoni. Për këtë është shumë e rëndësishme që përmbledhja e projektit të shkruhet e qartë dhe e thjeshtë në mënyrë që informacioni të kuptohet nga të gjithë lexuesit, pavarësisht nga njohuritë ose ekspertiza e tyre.
- Disa profesionistë të shkrimit të projekteve sugjerojnë që ta lini shkrimin e përmbledhjes së projektit të fundin, pra pasi të keni përfunduar së bërë të gjithë komponentët e tjerët të projekt propozimit shkrimin e projektit.

✓ ANALIZA E KONTEKSTIT (*CONTEXT / BACKGROUND*)

Analiza e kontekstit të projektit jep një përshkrim racional të situatës në sfondin social, ekonomik, politik dhe kulturor. Është një përshkrim përmbledhës i mjedisit dhe historisë pas (prapavijë) të projektit. Fokusi primar i tij është të japë një pasqyrë të përgjithshme të problemit; sa serioz, sa i përhapur është dhe pasojat e mundshme që mund të ndodhin nëse nuk ndërmerren veprime për të anashkaluar këtë problem. Këtu bëhet lidhja me njerëzit që do të përfitojnë nga projekti juaj dhe si ky target group do të përfitojnë nga zgjidhja e këtij problemi.

Në këtë seksion ju duhet të demonstroi që e kuptoni me të vërtetë thelbin e problemit, shkakun, pasojat dhe si mund të zgjidhet ai, gjithashtu dhe burimet e nevojshme për të arritur këtë rezultat. Pikat e mëposhtme do t'ju ndihmojnë të arrini në këtë konkluzion dhe të formuloni një analizë konteksti të sukseshme:

- Parashtrimi i problemit (*Përse po e bëni këtë projekt?*)
- Historia e problemit (*Problemi duhet të jetë real dhe jo një problem imagjinar*)
- A është projekti një nxitje e një ngjarje apo çështje specifike?
- A është ky projekt në vazhdimësi të hulumtimeve të mëparshme të kryera nga ju apo dikush tjetër apo është një projekt hulumtimi "i parë i llojit të tij"?
- Cfarë hulumtimi keni bërë për të mësuar rreth zgjidhjeve të mundshme?
- Numri i përafërt i njerëzve që janë të prekur drejtpërdrejt ose indirekt nga ky problem.
- Hapat e ardhshëm që nevojiten të ndërmerren si në periudhën afatshkurtër ashtu edhe atë afatgjatë.

Këshilla!

- Është e rëndësishme që të mos hallakateni gjatë shpjegimit, nga sfera më e përgjithshme duhet të fokusoheni në rajonin gjeografik ku ju shërbeni. Ju duhet të demonstrioni që e njihni shumë mirë kontekstin lokal.
- Përshkruani një problem specifik, të cilin përpiqet ta zgjidhë projekti, për t'i dhënë këtij të fundit arsye apo kuptim.
- Duhet të godisni në shenjë, pa u humbur në detaje të panevojshme të cilat mund të çojnë në humbjen e interesit të donatorit-lexues.
- Përdorni ekspertizën tuaj për ta shpjeguar atë, por e bëni të thjeshtë për ta kuptuar.
- Parashtroni nevojat duke përdorur statistikat bindëse që mbështesin argumentin tuaj.
- Bëni një përmbledhje të shkurtër të mësimave të nxjerra nga eksperiencat e mëparshme me projekte të ngjashme apo paraqitni histori të vërteta si shembuj.
- Ky seksion nuk duhet të jetë më shumë se një faqe.
- Nëse është e nevojshme përfshini referenca në dokumentacionin mbështetës, siç janë dokumentet dhe artikujt e hulumtimit.

✓ QËLLIMI DHE OBJEKTIVAT E PROJEKTIT

Shpesh në botën e projekteve, por dhe në fusha të tjera, flasim për qëllime dhe objektiva të cilat duam/kërkojmë të arrijmë. Por çfarë janë qëllimet dhe çfarë janë objektivat? Shpesh, pa u kushtuar vëmendjen e duhur, i përdorim këto terma në mënyrë të ndërsjellë duke i ngatërruar me njëra-tjetrën - por a janë të njëjta? Thuhet se qëllimet pa objektiva nuk mund të arrihen kurrë, ndërsa objektivat pa qëllime nuk do të arrijnë rezultatin që do të donin. Në të vërtetë të dy konceptet janë të lidhura me njëra-tjetrën por dhe të ndara. Të dyja përcaktojnë dhe përshkruajnë atë çfarë institucioni me projekt propozimin dëshiron të arrijë por ajo çfarë i diferencion nga njëra-tjetra është afati kohor, atributet që vendosin dhe efekti që bëjnë.

Qëllimi, ose siç mund ta hasni dhe ndryshe – Objektivi i Përgjithshëm, shpjegon thelbin e problemit dhe rëndësinë e projektit; ai është rezultati afatgjatë që ju nëpërmjet projektit tuaj dëshironi apo keni nevojë për të arritur.

Objektivat janë rezultatet e verifikueshme të projektit. Ato janë hapat që ju do të ndërmerrni për të arritur qëllimin tuaj dhe japin një përshkallëzim më të detajuar të tij. Qëllimet dhe objektivat janë të dyja rezultatet (qëllimi - afatgjatë dhe objektivat - afatshkurtra) që dëshironi të arrini.

Në tabelat e mëposhtme ju do të gjeni të pasqyruar dallimet midis qëllimit dhe objektivave dhe njëkohësisht karakteristikat përkatëse për t'i ndërtuar ato në mënyrë sa më të saktë.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

QËLLIMI	OBJEKTIVAT
Projekti ka 1 (një) qëllim kryesor, i cili zbërthehet në disa objektiva të ndryshëm	Projekti duhet të ketë disa objektiva që japin një përshkallëzim më të detajuar të qëllimit të projektit
Qëllimi është një përshkrim i një destinacioni	Objektivat janë hapat që nevojiten për të arritur në destinacion
Qëllimi është afatgjatë dhe nuk mund të arrihet vetëm me një ose disa projekte	Objektivat realizohen në afat të shkurtër apo të mesëm brenda afatit kohor të projektit
Qëllimet është vizionar, bazohen në ide	Objektivat bazohen në fakte
Qëllimet janë shpesh të hapura dhe të pastrukturuara në natyrë	Objektivat janë konkrete dhe direkte
Qëllimet janë të vështira për t'u vendosur një afat kohor	Objektivat duhet t'u jepen një afat kohor për të qenë më efektiv
Qëllimi është shumë i gjerë dhe jo i prekshëm (jo i matshëm)	Suksesi i një objektivi mund të matet me lehtësi

Të pasqyruara më thjeshtë, ju duhet të mbani mend që:

QËLLIMI	OBJEKTIVAT
Është një i vetëm	Janë disa
Është afatgjatë	Janë afatshkurtra dhe praktike
Është vizionar, bazohen në ide	Bazohen në fakte
Është i gjerë	Janë specifike, të sakta
Është i paprekshëm	Janë të prekshme
Nuk mund të matet lehtë	Janë të matshme
Është rezultati	Janë hapat që të cojnë drejt rezultatit

Si të ndërtojme qëllimin dhe objektivat e projektit propozimit:

Kthehuni dhe një herë në fazën ku shqyrtuat identifikimin e problemit dhe nevojave që donit të parashtronit në projekt propozimit tuaj (HAPI 1 i këtij manuali). Ndërsa analiza e problemeve paraqet aspektet negative të situatës ekzistuese, analiza e qëllimit dhe objektivave paraqet aspektet pozitive të një situatë të dëshiruar në të ardhmen. Kjo përfshin riformulimin e problemeve në objektiva dhe problemit qëndror në qëllimin e projektit.

Bëni kujdes në përcaktimin e qëllimit të projektit tuaj; dhe pse ai është i përgjithshëm dhe i paprekshëm kjo nuk do të thotë se ai duhet të jetë i paqartë. Ju përsëri duhet të hartoni një qëllim të qartë, të veçantë dhe lehtësisht të kuptueshëm. Mbi të gjitha bëni kujdes të mos tregoheni tepër ambicioz në parashikimin e tij, qëllimi juaj duhet të jetë real dhe i realizueshëm në një të ardhme të largët.

Objektivat janë rezultate të verifikueshme të projektit. Ato mbështesin gjithmonë qëllimin, dhe përmbushja e tyre do kontribuojë në arritjen e qëllimit duke bërë kështu asgjësimin e problemit dhe përmirësimin e situatës. Mendoni se çfarë ndikimesh shpresoni të bëni në lidhje me problemin e evidentuar nga ju dhe që kërkon ta

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

reduktioni nëpërmjet implementimit të projekt propozimit tuaj. Ç'ka e shkaktoi problemin apo çfarë faktorësh kontribuojnë në të, dhe si mund të modifikohen këta faktorë për të lehtësuar problemin? Cilat ndryshime specifike të matshme mund të bëhen? Përgjigjet e këtyre pyetjeve do t'ju lejojë të zhvilloni një sërë objektivash të projektit.

Mendoni në mënyrë të "zgjuar" kur ndërtoni objektivat tuaj, pasi që ato duhet të jenë SMART:

- ***Specific*** – (Specifike): Ato duhet të plotësojnë nevojat (problemet) të identifikuar dhe çdo progres drejt objektivit t'i atribuohet projektit dhe jo ndonjë arsye tjetër
- ***Measurable*** – (Të matshme): Ato duhet të maten me tregues konkretë, të cilët duhet të pasqyrojnë shkallën deri në arritjen e tyre në mënyrë që të matet performanca e projektit.
- ***Achievable*** – (Të arritshme): Ato duhet të arrihen brenda burimeve financiare dhe fizike të dhëna dhe brenda kornizave kohore të parashikuara
- ***Realistic***– (Realiste): Objektivat duhet të bazohen në fakte
- ***Time based***- (Të arritura në kohë) Objektivat duhet të arrihen/realizohen në fund të projektit.

Përcaktimi i saktë i qëllimit dhe objektivave të projektit tuaj përbëjnë bazën e projekt propozimit tuaj. Një qëllim i mirëpërcaktuar dhe objektivat e tij realiste dhe praktike do të rrisin mundësinë e financimit të propozimit tuaj. Ato janë komponentët nga ku matet apo vlerësohet sukcesi apo mosesukesi i projektit tuaj pasi që një projekt rezulton i sukseshëm vetëm atëherë objektivat e tij janë përmbushur tërësisht në funksion të qëllimit të tij afatgjatë.

SHEMBULL!

Qëllimi i përgjithshëm: "Të rritet cilësia e turizmit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY"¹

Qëllimi i përgjithshëm është në thelb e kundërta e problemit kryesor të evidentuar në fazën e parë të identifikimit të situatës (Hapi I i këtij manuali). Kështu, nëse supozojmë se për shembullin konkret problemi kryesor do të ishte cilësia e dobët e turizmit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY (problemi i përgjithshëm), atëherë ju me projektin tuaj do të kontribuoni në rritjen e cilësisë të këtij lloj turizmi në rajonin përkatës (qëllimi i përgjithshëm).

Sic vërejmë ky qëllim është i përgjithshëm, vizionar dhe afatgjatë, ç'ka do të thotë se mund të zgjasë disa kohë apo vite për t'u arritur, pra do të ndodhi një ditë në të ardhmen, por nuk e dimë saktë kur do të vijë koha, dhe ju së bashku me të tjerë, qoftë nëpërmjet projekteve të tjera apo dispozitave të qeverive përkatëse/ pushtetit lokal të zonës, duhet të punoni fort drejt këtij qëllimit afatgjatë.

² Shëmbulli ilustrativ i përdorur në këtë manual është marrë nga Manuali për Përgatitjen e Projekteve, fq 40, përgatitur në kuadër të projektit "Cross Border Institution Building", me financim të BE-së

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË**Objektivat:**

1. Të përmirësohet infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit
2. Të ngrihet vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY

Përbushja e Objektivit 1 dhe 2 kontribuon në arritjen e qëllimit të përgjithshëm të projektit.

Objektivat janë problematikat e hasura të konvertuara në synime për t'i arritur, pra konvertimi nga aspektet negative (problematikat) në ato pozitive (objektivat). Pra nëse keni evidentuar se cilësia e dobët e turizimit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY (problemi i përgjithshëm), ndër shumë të tjerave, vjen si pasojë edhe e infrastrukturës jo të përshtatshme për ciklistë në të dyja anët e kufirit XY (problemi 1), atëherë ju do të ndërhyni nëpërmjet projektit tuaj për të përmirësuar infrastrukturën rekreative të tyre (objektivi 1).

Nëse gjithashtu keni evidentuar se cilësia e dobët e turizimit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY (problemi i përgjithshëm) vjen si pasojë edhe e mungesës së interesit nga komuniteti i rajonit ndërkufitar XY mbi turizmin rekreativ në këtë zonë (problemi 2), atëherë ju do të punoni për të ngritur vetëdijen publike tek target grupi juaj mbi këtë çështje (objektivi 2).

Pra, realizimi me sukses i këtyre dy objektivave, si përmirësimi i infrastrukturës të përcaktuar për ciklistë, ashtu dhe ndërgjegjësimi publik do të çojnë/kontribuojnë në përbushjen e qëllimit të përgjithshëm të projektit.

✓ REZULTATET E PRITSHME (*EXPECTING RESULTS*)

Mendoni për rezultatet që prisni në përfundim të projektit. Ato e bëjnë më konkret qëllimin e projektit. Kthehuni përsëri tek seksioni i përshkrimit të projektit, qëllimit dhe objektivave dhe hartoni rezultatet e pritshme për çdo objektiv të projektit tuaj. Kjo formon bazën mbi të cilën do të vlerësohet projekti. Ju lutem mbani në vëmendjen tuaj se rezultatet duhet të jenë specifike, konkrete dhe praktike.

Rezultatet e projektit mund të ndahen në tri lloje:

- **Outputs** janë ato rezultate që arrihen menjëherë pas zbatimit të një aktiviteti. Për shembull, nëse po organizojmë një seminar mbi rëndësinë e turizmit rekreativ, pjesëmarrësit që morën pjesë në këtë seminar, tani kanë një kuptim më të qartë mbi atë se në çfarë konsiston turizmi rekreativ dhe pse ai është i rëndësishëm për rajonin ndërkufitar XY. Pra, ky është një produkt që projekti ka arritur dhe arrihet menjëherë pas përfundimit të seminarit.
- **Outcomes** mund të konsiderohen si rezultate afatmesme. Ato nuk shihen menjëherë pas përfundimit të aktivitetit të projektit, por pas një kohe, kur shohim ndonjë ndryshim në terren për shkak të aktivitetit të projektit, atëherë mund të quhet një rezultat afatmesëm. Duke marrë shembullin e mësipërm të një

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

seminari mbi rëndësinë e turizmit rekreativ, nëse pjesëmarrësit kanë filluar të mobilizojnë anëtarët e komunitetit të tyre si dhe të ngrihet vetëdija publike për të kërkuar ndërtimin e infrastrukturave të përshtatshme për zhvillimin e turizmit rekreativ, atëherë ky është një outcome i projektit.

- **Ndikimi** është zakonisht një rezultat afatgjatë dhe mund të mos jetë i arritshëm edhe gjatë ciklit jetësor të projektit. Për shembull, nëse komuniteti në bashkëpunim me implementimin e projektit ka arritur qëllimin e tij që të mobilizojë dhe pushtetin (qeveritë përkatëse) të rajonit ndërkufitar XY në ndërmarrjen e një sërë politikave në përmirësimin e cilësë së turizmit rekreativ në atë zonë, atëherë është një ndikim i krijuar nga projekti edhe pse zakonisht shihet pas disa vitesh.

SHEMBULL!

Duke i'u referuar shembullit bazë të këtij manuali, në vijëmbësi të lidhjes logjike të shpjeguar më sipër, ku realizimi i objektivave të projektit çojnë/kontribuojnë në përmbushjen e qëllimit të përgjithshëm të tij, në këtë fazë do të kuptojmë sesi realizimi i rezultateve konkrete do të çojnë në përmbushjen e objektivave përkatëse.

Në vijim të shembullit bazë të këtij manuali:

Objektivat:

1. Të përmirësohet infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit
2. Të ngrihet vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY

Rezultatet:

- 1.1. Rrugët e ciklistëve janë rinovuar dhe kanë sinjalizim
- 2.1. Është formuar shërbim i përbashkët për promovim

Përmbushja e Rezultatit 1.1 çon në realizimin e Objektivit 1

Përmbushja e Rezultatit 2.1 çon në realizimin e Objektivit 2

Kështu që: "Rinovimi dhe paisja me sinjalizim i rrugëve të ciklistëve" (rezultati 1.1) do të çonte në "Përmirësimin e infrastrukturës rekreative në pjesët e rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit" (objektivi 1). "Formimi i shërbimit të përbashkët për promovim" (rezultati 2.1) do të çonte në "Ngritjen e vetëdijes publike në rajonin ndërkufitar XY" (objektivi 2).



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

✓ **AKTIVITETET E PROJEKTIT (PROJECT ACTIVITIES)**

Pas hartimit të qëllimit dhe objektivave të projekt propozimit tuaj, ju duhet ti konkretizoni ato nëpërmjet hartimit të listës së aktiviteteve. Aktivitetet janë hapat konkrete që duhen të ndërmerren për arritjen e objektivave të projektit dhe rrjedhimisht realizimin e suksesshëm të tij.

Gjatë përcaktimit të aktiviteteve të projekt propozimit tuaj mbani në konsideratë që:

- Aktivitetet të jenë në një lidhje logjike me objektivat duke shpjeguar sesi do të arrihet sicili objektiv. Cdo objektiv i projektit duhet të ketë një ose më shumë aktivitete që i korrespondojnë dhe mundëson arritjen e tij.
- Duhet të jepet një përshkrim i qartë i aktiviteteve, grupit të synuar të secilit, rrjedha e tyre dhe përcaktimi i stafit/partnerit/ ekspertëve të cilët do të punojnë në realizimin e tyre.
- Aktivitetet kërkojnë një sërë komponentësh për t'u realizuar, kështu që gjatë hartimit të tyre mendoni dhe për burimet e disponueshme njerëzore, fizike dhe financiare që do ju nevojiten.
- Vendosni kohën e fillimit, kohëzgjatjen dhe përfundimin e çdo aktiviteti dhe detyre. Aktivitetet duhet të realizohen brenda periudhës së përcaktuar të implementimit të projektit. Nëse një aktivitet nuk arrihet të implementohet në kohë apo brenda afatit të projekti, ju duhet të jepni një shpjegim bindës mbi këtë, në raportin përfundimtar të projektit tuaj, në mënyrë që të justifikoni transferimin e fondeve tek një aktivitet tjetër apo t'i ktheni ato mbas.
- Parapirni rreziqet dhe paqartësitë që mund të ndikojnë në zbatimin e aktiviteteve.

SHEMBULL!

Në këtë seksion do të kishim këtë ndërlidhje logjike: Realizimi i aktiviteteve do të sillte rezultatet përkatëse konkrete; arritja e rezultateve konkrete do të çonte në përmbushjen e objektivave përkatëse dhe realizimi i objektivave të projektit çojnë/kontribuojnë në përmbushjen e qëllimit të përgjithshëm të tij.

Në vijim të shembullit bazë të këtij manuali:

Rezultatet:

- 1.1. Rrugët e ciklistëve janë rinovuar dhe kanë sinjalizim
- 2.1. Është formuar shërbim i përbashkët për promovim

Aktivitetet:

- 1.1.1. Përzgjedhja e kompanisë për rikonstrukcion
- 1.1.2. Rinovimi dhe sinjalizimi i rrugëve për ciklistë
- 2.1.1. Përpilimi i strategjisë së përbashkët për promovim
- 2.1.2. Krijimi i faqes së internetit të përbashkët
- 2.1.3. Trajnim për punonjësit turistik në fushën e marketingut
- 2.1.4. Përgatitja e materialeve promovuese

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Realizimi i Aktiviteteve 1.1.1 dhe 1.1.2 çojnë në arritjen e Rezultatit 1.1

Realizimi i Aktiviteteve 2.1.1; 2.1.2; 2.1.3 dhe 2.1.4 çojnë në arritjen e Rezultatit 2.1

Kështu që: Realizimi me sukses i “Përzgjedhjes së kompanisë për rikonstruksion” (aktiviteti 1.1.1) dhe “Rinovimi dhe sinjalizimi i rrugëve për ciklistë” (aktiviteti 1.1.2) do të çonte në “Rinovimin dhe pajisjen me sinjalizim i rrugëve të ciklistëve” (rezultati 1.1)”. Realizimi me sukses i “Përpilimit të strategjisë së përbashkët për promovim” (aktiviteti 2.1.1), “Krijimit të faqes së internetit të përbashkët” (aktiviteti 2.1.2), “Trajnimit të punonjësve turistik në fushën e marketingut” (aktiviteti 2.1.3) dhe “Përgatitja e materialeve promovuese” (aktiviteti 2.1.4) do të çonte në “Formimin e shërbimit të përbashkët për promovim” (rezultati 2)

Kalendari i aktiviteteve (Timetable of the activities)

Pas identifikimit të aktiviteteve të projekt propozimit tuaj, do ju duhet të përcaktoni kohën e implementimit të tyre si dhe personat /partnerët përgjegjës për realizimin e tyre. Këto të dhëna pasqyrohen vizualisht në Kalendarin e aktiviteteve të projekt propozimit. Kalendarin e aktiviteteve është një shtojcë më vete, jashtë formatit të aplikimit, e cili prezanton në formë tabelike aktivitetet e projekt propozimit duke indentifikuar rendin e tyre logjik; afatin kohor të implementimit të secilit aktivitet si dhe bën shpërndarjen e detyrave në mesin e ekipit apo partnerëve të projektit duke identifikuar se kush do të jetë përgjegjës për zbatimin e secilit aktivitet.

Në këtë fazë aplikantët nuk duhet të japin një datë specifike fillestare për zbatimin e aktivitetit, por thjesht i referohen 'muajit 1', 'muajit 2' etj i realizimit të aktivitetit.

Shëmbull i Kalendarit të Aktiviteteve në projekte me financim të huaj:

	Muaji 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Përgjegjës për implementimin
Aktiviteti 1													Partneri kryesor (LP)
Aktiviteti 2													Partneri 1 (P1)
Aktiviteti 3													Partneri 2 (P2)
Aktiviteti 4													Partneri 3 (P4)
Aktiviteti 5													Partneri kryesor (LP)

✓ **MATRICA E KORNIZËS LOGJIKE TË PROJEKTIT (LOGICAL FRAMEWORK MATRIX - LFM)**

Nga analiza e bërë më sipër të disa prej elementëve/komponentëve më të rëndësishëm të projekt propozimit kuptuam, se ekziston një ndërlidhje logjike ndërmjet problemit të përgjithshëm, qëllimit, objektivave specifike, rezultateve të pritura dhe aktiviteteve. Për të lehtësuar analizën e këtyre ndërveprimeve dhe marrëdhënieve të tyre me mjedisin rrethues lind nevoja për përdorimin e një metodologjie e cila përvec se do lehtësoje planifikimin e kësaj ndërlidhjeje do të jepte gjithashtu një tablo të plotë të përfaqjes së projektit për të kuptuar nëse ai është koceptuar logjikisht apo jo. Matrica e Kornizës Logjike është pikërisht mjeti i vlefshëm për këtë.

Matrica e Kornizës Logjike është një procedurë sistematike e planifikimit për menaxhimin e plotë të ciklit të projektit. Ajo u hartua për herë të parë nga USAID në fund të viteve '60-të si një mjet për të ndihmuar në konceptimin e një projekti dhe për të analizuar supozimet që qëndrojnë pas saj. Që prej asaj kohe Korniza Logjike ka rezultuar jashtëzakonisht e vlefshme për projektimin, zbatimin, monitorimin dhe vlerësimin e projekteve të ndryshme. Ajo përmbledh elementët kryesorë të projektit dhe ndihmon hartuesit e projekt propozimit / palët e interesuara të strukturojnë idetë dhe të kontrollojnë logjikën e tyre, për të kuptuar se si aktivitetet e programit do të çojnë në rezultatet e menjëhershme dhe se si këto rezultate do të çojnë në realizimin e objektivave dhe përmbushjen e qëllimit.

Matrica e Kornizës Logjike duhet të jetë pikënisja juaj për hartimin e projektit; aplikuesit e projekt propozimit në fillim duhet të ndërtojë kornizën logjike të projektit dhe pastaj ajo do të shërbejë si burim informacioni themelor për përmbushjen e dokumentacionit të kërkuar të aplikimit.

Në spektrin e përgjithshëm Matrica e Kornizës logjike ofron përgjigje pyetjeve të mëposhtme:

- **Pse** është e nevojshme të realizohet projekti?
- **Çfarë** pritet të arrijë ky projekt?
- **Si** do ta arrijë projekti qëllimin e tij?
- **Cilat** faktorë të jashtëm janë vendimtarë për suksesin e tij?
- **Ku** të gjeni informacionin e kërkuar për të arritur suksesin e projektit?
- **Cilat** mjete janë të nevojshme?
- **Sa** do të kushtojë projekti?

Struktura e Kornizës Logjike

Matrica e kornizës logjike konsiderohet si formati më i përdorur për përshkrimin dhe paraqitjen e projekteve për shumicën e donatorëve. Kryesisht përdoret një standard i kornizës logjike, por ndodh që ajo ndryshon në varësi të donatorit dhe thirrjes, megjithatë thelbi mbetet i njëjtë. Forma më e thjeshtë e një kornize logjike është një tabelë e cila ka 4 kolona dhe 4 rreshta me 16 qeliza, megjithëse ky nuk është një format strikt.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

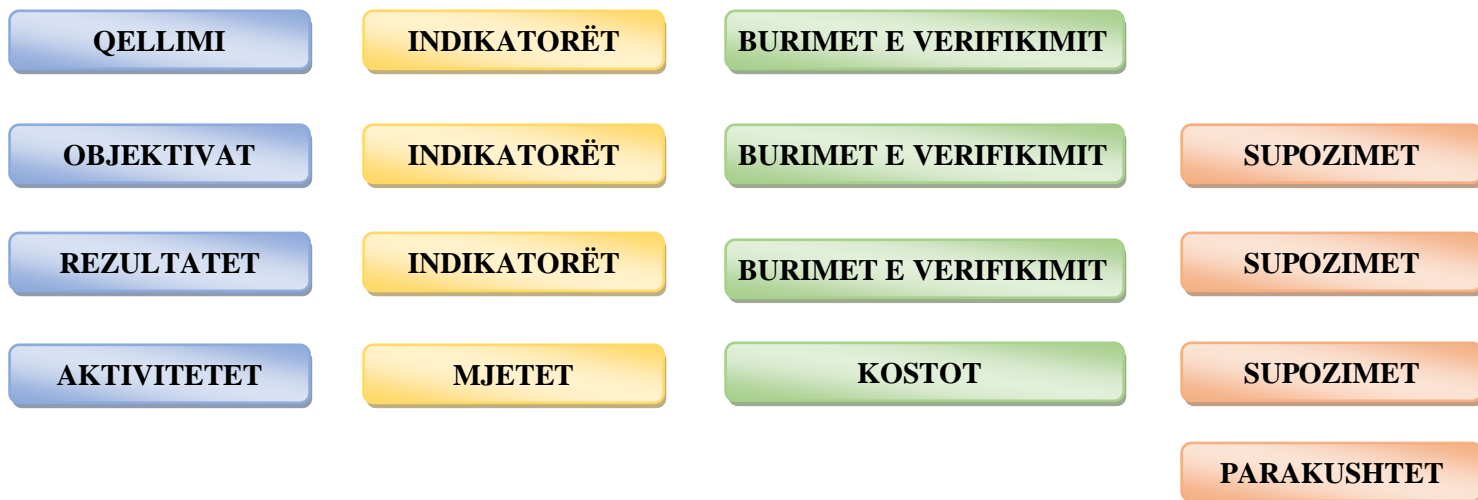
Duke filluar nga lart - poshtë Korniza logjike jep përshkrimin e projektit:

- *Qëllimi* (qëllimi i përgjithshëm afatgjatë i projekt propozimit).
- *Objektivat* (çfarë do të arrihet, kush do të përfitojë, dhe nga kur).
- *Rezultatet* (rezultatet specifike që projekti do të gjenerojë).
- *Aktivitetet* (cilat detyra duhet të bëhen në mënyrë që outputi të arrihet).

Ndërsa nga e majta në të djathtë e Kornizës Logjike janë teknikat që mundësojnë arritjen dhe matjen e këtyre qëllimeve afatgjata dhe afatshkurtra:

- *Logjika e intervernimit* (shpjegimi i qëllimit, objektivave, rezultateve dhe aktiviteteve).
- *Treguesit objektivisht të verifikueshëm* (si do të matni rezultatet e arritura).
- *Mjetet e verifikimit* (si do të grumbulloni informacionin për treguesit).
- *Rreziqet dhe supozimet* (kushtet e jashtme të nevojshme për të marrë rezultate).

Pamje ilustrative e strukturës së Kornizës Logjike dhe renditjes së elementëve të saj:

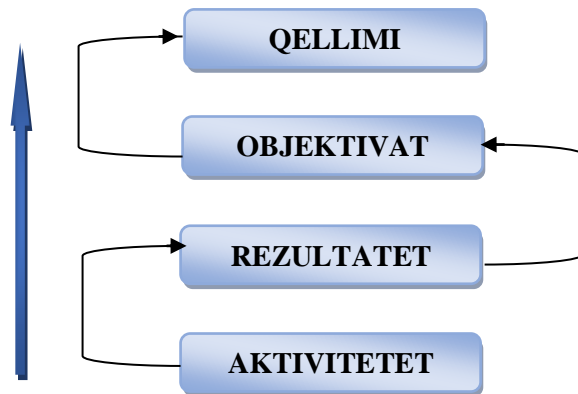


SI TË PËRDORIM MAKTRICËN E KORNIZËS LOGJIKE:

Matrica e Kornizës Logjike ndërvepron në dy dimensione, vertikalisht dhe horizontalisht. Ajo ndjek ndërlidhjen "nëse-atëherë". Nëse prodhojmë rezultate të caktuara nën kushte të caktuara, atëherë mund të presim që të arrijmë rezultate të caktuara. Kjo linjë aplikohet si për ndjekjen e logjikës vertikale ashtu edhe në logjikën horizontale të matricës së kornizës logjike.

- **Logjika vertikale** (nga poshtë- lart) lidh aktivitetet me rezultatet, rezultatet me objektivat dhe objektivat me qëllimin e përgjithshëm.

Pamje ilustrative e logjikës vertikale të Matricës së Kornizës Logjike



Kjo nënkupton që:

Nëse aktivitetet realizohen me sukses atëherë arrihen rezultatet e parashikuara.

Nëse arrijmë rezultatet e projektit atëherë kemi arritur objektivat, dhe

Nëse objektivat janë arritur atëherë është përmbushur/ kontribuar në arritjen e qëllimit të projektit.

Për ta kuptuar më mirë sesi funksionon logjika vertikale e matricës, analizojmë shembullin e mëposhtëm:

SHEMBULL:

Qëllimi i përgjithshëm:

Të rritet cilësia e turizmit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY

Objektivat:

1. Të përmirësohet infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit
2. Të ngrihet vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY

Rezultatet:

- 1.1. Rrugët e ciklistëve janë rinovuar dhe kanë sinjalizim
- 2.1. Është formuar shërbim i përbashkët për promovim

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Aktivitetet:

- 1.1.1. Përzgjedhja e kompanisë për rikonstrukcion
- 1.1.2. Rinovimi dhe sinjalizimi i rrugëve për ciklistë
- 2.1.1. Përpilimi i strategjisë së përbashkët për promovim
- 2.1.2. Krijimi i faqes së internetit të përbashkët
- 2.1.3. Trajnim për punonjësit turistik në fushën e marketingut
- 2.1.4. Përgatitja e materialeve promovuese

Kështu:

Nëse realizojmë me sukses “përzgjedhjen e kompanisë për rikonstrukcion” (aktiviteti 1.1.1) dhe “rinovimin dhe sinjalizimin e rrugëve për ciklistë” (aktiviteti 1.1.2) **atëherë** do të “rinovojmë dhe pajisim me sinjalizim rrugët e ciklistëve” (rezultati 1.1)”. **Nëse** realizojmë me sukses “përpilimin e strategjisë së përbashkët për promovim” (aktiviteti 2.1.1), dhe “krijojmë faqen e përbashkët të internetit” (aktiviteti 2.1.2), dhe “trajnojmë punonjësit turistik në fushën e marketingut” (aktiviteti 2.1.3) dhe “përgatisim materialet promovuese” (aktiviteti 2.1.4) **atëherë** do të “formojmë shërbimin e përbashkët për promovim” (rezultati 2).

Nëse “rinovojmë dhe pajisim me sinjalizim rrugët e ciklistëve” (rezultati 1.1)” **atëherë** do të “përmirësojmë infrastrukturën rekreative në pjesët e rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit” (objektivi 1). **Nëse** do të “formojmë shërbimin e përbashkët për promovim” (rezultati 2) **atëherë** do të “rrisim vetëdijen publike në rajonin ndërkuftar XY” (objektivi 2).

Nëse do të “përmirësojmë infrastrukturën rekreative në pjesët e rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit” (objektivi 1) dhe “rrisim vetëdijen publike në rajonin ndërkuftar XY” (objektivi 2) **atëherë** do të kontribuojmë në “rritjen e cilësisë së turizmit rekreativ në rajonin ndërkuftar XY” (qëllimi i përgjithshëm)

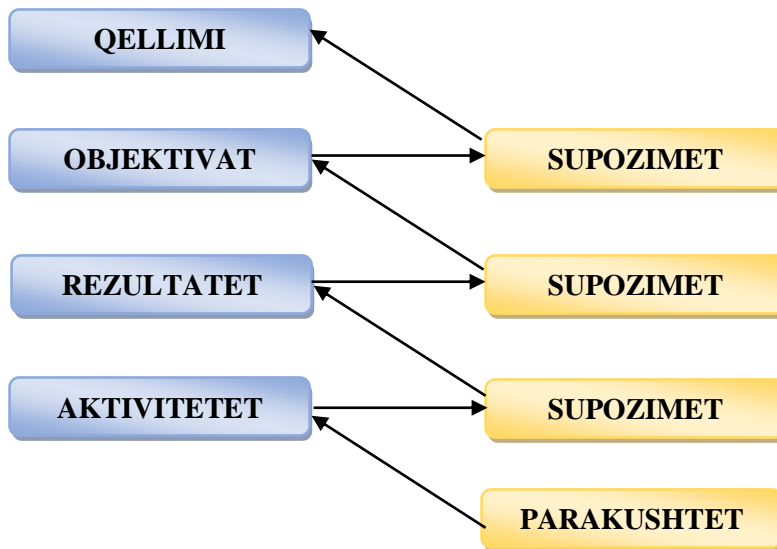
- **Logjika horizontale e Matricës së Kornizës Logjike**

Logjika vertikale e Kornizës Logjike, e analizuar më sipër, na paraqiti versionin ideal dhe atë më të “thjeshtë” të realizimit të projektit, ku çdo gjë shkon sipas planit dhe rruga nga aktiviteti tek rezultatet, nga rezultatet tek objektivat dhe nga objektivat drejt qëllimit kryesor nuk has asnjë pengesë. Por në realitet a ndodh kështu?!

Pavarësisht se sa mirë e keni shkruajtur dhe planifikuar një projekt, duhet të kemi parasysh se, gjëra të paparashikuara do të ndodhin pothuajse me siguri dhe jo të gjitha do të shkojnë sipas planit. Kjo për arsye se projektet nuk mund të mbahen të “izoluara” dhe ato do të preken në një mënyrë apo një tjetër nga faktorë të jashtëm si mjedisi, njerëzit, institucionet, politikat, klima etj të cilat do të ndikojnë apo pengojnë në implementimin dhe në qëndrueshmërinë afat-gjatë të projektit. Për t’i paraprirë ato, Matrica e Kornizës Logjike përdor “Plani B” të saj nëpërmjet ndjekjes së Logjikës Horizontale.

Logjika horizontale e Matricës së Kornizës Logjike prezanton një tjetër komponent të rëndësishëm të kësaj matrice, supozimet, dhe bën lidhjen (nga e majta - në të djathtë) të linjave kryesore të projekt propozimit me ato.

Pamje ilustrative e logjikës horizontale të Matricës së Kornizës Logjike



Ashtu si Logjika Vertikale e Kornizës Logjike, edhe Logjika Horizontale e saj ndjek ndërlidhjen shkak-pasojë ose "nëse-atëherë" për të shpjeguar ndërveprimet e saj. Pra, nëse prodhojmë rezultate të caktuara nën kushte të caktuara, atëherë mund të presim që të arrijmë rezultate të caktuara. Por përpara se të shpjegojmë sesi këto ndërveprime realizohen është e rëndësishme të kuptoni se çfarë janë supozimet dhe pse përfshirja e tyre në hartimin e projektit tuaj është thelbësore në implementimin me sukses të tij.

✓ **SUPOZIMET DHE RREZIQET (ASSUMPTIONS AND RISKS)**

Në terminologjinë e projekteve, faktorët e jashtëm negativë (jashtë kontrollit të menaxhimit të projektit) që mund të ndikojnë në mos realizimin me sukses të projektit tuaj, etiketohen si "rreziqe". Që projekti të realizohet me sukses është e domosdoshme që këto pengesa/rreziqe të paraprihen si dhe të merren masat e nevojshme për t'i anashkaluar ato që në fazën e shkrimit të projektit. Për këtë, për çdo rrezik të parashikuar, hartohet një mini-strategji përballjeje me të në mënyrë që të jemi të përgatitur për situata të ndryshme që mund të ndodhin gjatë implementimit të projektit. Kjo përballje deklarohet në aspektin e situatës së dëshiruar në formën e një supozimi, dhe inkorporohet në kolonën e katërt të matricës së kornizës logjike të projektit.

Supozimet janë situata/kushte hipotetike të favorshme (pozitive), jashtë kontrollit të menaxhimit të projektit, të nevojshme për zbatimin me sukses të projektit. Arritja e qëllimit varet nëse supozimet mbesin të vërteta dhe rreziqet nuk realizohen. Sa më të madhaja të jenë gjasat se supozimet e caktuara do të realizohen, aq më i fortë është hartimi i projektit. Vetëm supozimet e rëndësishme, ato që kanë më shumë gjasa

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

të ndodhin duhet përfshirë në matricën e kornizës logjike, ato për të cilat jeni pothuajse ose gati të sigurt që nuk do të ndodhin, duhet të shmangen. Në matricën e kornizës logjike ju duhet të ndërtoni supozime për aktivitetet, rezultatet dhe objektivat e projektit tuaj. Ndërsa në nivelin e qëllimit të përgjithshëm nuk formulohen supozime. Kjo për arsye se, në këtë fazë, supozohet që projekti e ka arritur tashmë qëllimin e tij dhe faktorët e jashtëm nuk përbëjnë më kërcënim.

Egistrojnë dhe disa kushte të tjera, po ashtu jashtë kontrollit të menaxhimit të projektit, që duhet të plotësohen përpara se të fillojë projekti; këto quhen parakushte dhe vendosen në kuadratin më të ulët të kolonës së katërt të matricës së projektit, një nivel më poshtë se aktivitetet.

- **Logjika horizontale e Matricës së Kornizës Logjike (vazhdim)**

Tashmë që kemi një vision më të qartë të supozimeve është koha t'i kthehemi dhe një herë Logjikës Horizontale të Matricës së Kornizës Logjike për të kuptuar ndërveprimet e saj me komponentët e tjerë të projekt propozimit.

Kështu, Logjika horizontale propozon që:

Nëse aktivitetet janë realizuar dhe supozimet janë të vërteta atëherë këto rezultate do të prodhohen.

Nëse rezultatet janë krijuar dhe supozimet janë të vërteta atëherë objektivat do të arrihet.

Nëse objektivi është arritur dhe supozimet janë të vërteta atëherë qëllimi do të arrihet.

Për ta kuptuar më mirë sesi funksionon logjika horizontale e matricës, analizojmë shëmbullin e mëposhtëm:

SHEMBULL:

Nëse është “siguruar lejet për rinovim dhe vendosjen e sinjalizimit në rrugët për ciklistë” (parakushti) dhe nëse është bërë “përzgjedhja e kompanisë për rikonstruksion (aktiviteti 1.1.1) dhe është bërë “rinovimi dhe sinjalizimi i rrugëve për ciklistë” (aktiviteti 1.1.2) dhe “kushtet kohore në të dyja anët e kufirit janë të favorshme” (supozim) atëherë “rrugët e ciklistëve do të rinovohen dhe do të kenë sinjalizim” (rezultati 1.1). Nëse është “përpiluar strategjia e përbashkët për promovim (aktiviteti 2.1.1)” dhe “është krijuar faqja e internetit të përbashkët” (aktiviteti 2.1.2) dhe “punonjësit turistik janë trajnuar në fushën e marketingut” (aktiviteti 2.1.3) dhe “janë përgatitur materialet për promovim” (aktiviteti 2.1.4) dhe nëse “ka interesim dhe motivim mes punonjësve turistik ndërkufitar” (supozim) atëherë “është formuar shërbimi i përbashkëtpër promovim” (rezultati 2.1).

Nëse “rrugët për ciklistë janë rinovuar dhe kanë sinjalizim” (rezultati 1.1) dhe nëse “ekspertiza e kompanisë e cila kreu rikonstruksionin del e sukseshme” (supozim) atëherë “është përmirësuar infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara nga ciklistë në të dyja anët e kufirit” (objektivi1). Nëse “është formuar shërbimi i përbashkët për promovim” (rezultati 2.1) dhe nëse “ka qëndrueshmëri dhe partneritet” (supozim) atëherë “është ngritur vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY” (objektivi 2).

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

Nëse “është përmirësuar infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara nga çiklistë në të dyja anët e kufirit” (objektivi 1) dhe “është ngritur vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY” (objektivi 2) dhe nëse “cilësi e lartë e shërbimit për marrëdhënie me publikun” (supozim) dhe “interesimi i tursitëve vjen në rritje” (supozim) **atëherë** “është rritur cilësia e turizmit rekreativ në rajonin ndërkufitar” (qëllimi i projektit)

✓ **TREGUESIT OBJEKTIVISHT TË VERIFIKUESHËM / INDIKATORËT
(INDICATORS)**

Supozojmë se ju keni ndërtuar një projekt propozim shumë të mirë, me objektiva të qarta dhe konkrete që kërkon t’i arrini gjatë implementimit dhe në fund të projekt. Si do t’i vlerësoni arritjet e projektit tuaj? Financuesit kanë nevojë të dinë që projekti është në duar të sigurta dhe se fondet e tyre do përdoren me përgjegjësi dhe efikasitet. Thjesht deklarimi i qëllimit dhe objektivave nuk është i mjaftueshëm. Është e rëndësishme që ju të bëni vlerësimin e ndikimit të projektit tuaj si dhe të përcaktoni mënyrat e matjes së progresit që po arrihet.

Për të siguruar që një objektiv është i matshëm duhet të shoqërohet me tregues që specifikojnë informacionin e kërkuar. Treguesit Objektivisht të Verifikueshëm janë baza më e rëndësishme për monitorimin gjatë zbatimit të projektit. Duke vëzhguar rregullisht treguesit arrijmë të kuptojmë nëse zbatimi i projektit po bëhet siç duhet sikurse është planifikuar.

Treguesit Objektivisht të Verifikueshëm:

- Tregojnë se si të njihni suksesin në secilin nivel të qëllimit
- Ndihmojnë për të përsosur dhe qartësuar qëllimet
- Bëjnë të qartë se si grupi i synuar do të përfitojë nga realizimi i rezultateve
- Lehtësojnë monitorimin dhe marrjen e masave përmirësuese nëse do të jetë e nevojshme
- Lehtësojnë vlerësimin në fund të projektit për të përcaktuar shpërndarjen e rezultateve dhe përparimin e bërë në arritjen e objektivave dhe qëllimit.

Një tregues i mirë duhet të jetë:

- I besueshëm – Mat atë çfarë është e rëndësishme në projekt dhe ndryshimet e shkaktuara nga projekti
- Me kosto – efektive që përfshijnë të dhëna që mund të mblidhen dhe të analizohen në mënyrë të lirë
- I synuar – Sa shumë..., çfarë lloj, kur
- I verifikueshëm objektivisht – nuk duhet të varen në mendimin/gjykimin subjektiv



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

UNIVERSITETI “ISMAIL QEMALI” VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

✓ **BURIMET E VERIFIKIMIT – MATJA E TREGUESVE (SOURCE OF VERIFICATION)**

Kur formulohen treguesit duhet të konsiderohen dhe të specifikohen në të njëjtën kohë dhe burimet e tyre të verifikimit (burimet e informacionit dhe mjetet që do të përdoren për grumbullimit të tij). Kjo do të ndihmojë të testojë treguesit nëse ato janë realisht të matshme brenda afatit kohor, buxhetit dhe përpjekjeve të projektit.

Burimet e verifikimi duhet të specifikojnë:

- Si do të mblidhet informacioni (p.sh. nga të dhënat administrative, studime të veçanta, pyetësor, intervista, vëzhgimet etj) dhe/ose burimi i dokumentuar në dispozicion (p.sh. raportet e progresit, raportet financiare, llogaritë e projektit etj);
- Kush duhet të mbledhë / të sigurojë informacionin;
- Kur / sa rregullisht duhet të sigurohet ky informacion (p.sh. mujore, tremujore, vjetore etj)

Burimet e informacionit të projektit duhet të kontrollohen për aksesueshmërinë, besueshmërinë dhe rëndësinë që ato mbartin. Në të njëjtën kohë, duhet të studjohen dhe kostot që kërkojnë mbledhja e këtyre informacioneve në mënyrë që të sigurohen mjetet e nevojshme. Nëse një tregues është shumë i shtrenjtë për të verifikuar, tepër i ndërlikuar për të kontrolluar apo është e pamundur të identifikohen mjetet e përshtatshme të matjes tij, ai duhet të zëvendësohet nga tregues të tjerë.

Burimet e informacionit përshkruhen për secilin tregues në kolonën e tretë të matricës së projektit, nën titullin “Burimet e verifikimit”.

Këshilla për plotësimin e Matricës së Kornizës Logjike!

- Mos e përgatisni Kornizën Logjike veçmas nga dokumentet e tjera të kërkuara të projektit; kjo do të sillte mospërputhje ndërmjet saj dhe formatit të aplikimit të projekt propozimit tuaj.
- Propozimi juaj i projektit duhet të jetë koherent, nëse projekti ka arsyetim të mirë atëherë logjika vertikale duhet të jetë e saktë dhe lehtësisht e paraqitshme.
- Kolona e “Supozimeve” për “Qëllimin e përgjithshëm” mund të lihet bosh.
- Është e rëndësishme që në hartimin e kornizës logjike duhet të marrin pjesë të gjithë partnerët e përfshirë në projekt.

SHEMBULL I KORNIZËS LOGJIKE

*Shembulli ilustrativ i përdorur në këtë manual (fq 37) është marrë nga Manuali për Përgatitjen e Projekteve, përgatitur në kuadër të projektit “Cross Border Institution Building”, me financim të BE-së.

PËRSHKRIMI I MATRICËS SË KORNIZËS LOGJIKE

	LOGJIKA E INTERVENIMIT	INDIKATORË OBJEKTIVISHT TË VERIFIKUESHËM	BURIMET E VERIFIKIMIT	RREZIQET DHE SUPOZIMET
QËLLIMI I PËRGJITHSHËM	Objektivi i nivelit më të lartë dhe impakti më i gjerë për të cilin projekti juaj pritet të kontribuojë, por nuk do të mundësojë arritjen e plotë.	Mekanizmat monitorues për vlerësimin e progresit të planit. Masat (direkte ose indirekte) për të verifikuar se deri në çfarë mase është përmbushur qëllimi	Identifikon se ku mund të gjenden informatat e nevojshme (burime / të dhënave/ metoda) për të vlerësuar suksesin e projektit.	N/A
OBJEKTIVAT	Rezultatet që priten të arrihen në fund të implementimit të projektit	Specifikon se si mund të përcaktohet sukcesi i objektivave në terma operacionalë të matshëm (sasia, cilësia, koha, etj).	Identifikon se ku mund të gjenden informatat e nevojshme (burime / të dhënave/ metoda) për të vlerësuar arritjen e objektivave.	Faktorë të jashtëm që janë vendimtarë për suksesin e projektit
REZULTATET	Rezultatet e pritura; produkte / prodhime, të cilat mund të jenë fizike ose aktivitete të kryera; fillimi i përfitimeve që gëzojnë anëtarët e grupit të synuar.	Ndihmon të jepet përgjigje për pyetjet: si do ta dimë se rezultatet janë arritur? Duhet të përfshihen detaje të përshtatshme për sasinë.	Identifikon se ku mund të gjenden informatat e nevojshme (burime / të dhënave/ metoda) për të vlerësuar arritjen e rezultateve.	Faktorë të jashtëm që janë vendimtarë për arritjen me sukses të objektivave.
AKTIVITETET	Hapat konkrete që duhen të ndërmerren/ plotësohen për arritjen e rezultateve të projektit	MJETET Burimet fizike dhe jofizike të nevojshme për ekzekutimin e aktiviteteve të planifikuara të tilla si materialet, personeli, shërbimet e nevojshme	KOSTO Ndonjëherë në këtë kuti prezantohen shpenzimet/ buxhetet	Faktorë të jashtëm që janë vendimtarë për arritjen me sukses të rezultateve.
				PARAKUSHTET Faktorë të jashtëm që janë vendimtarë për fillimin e projektit.

SHEMBULL I MATRICËS SË KORNIZËS LOGJIKE

	LOGJIKA E INTERVENIMIT	INDIKATORË OBJEKTIVISHT TË VERIFIKUESHËM	BURIMET E VERIFIKIMIT	RREZIQET DHE SUPOZIMET
QËLLIMI I PËRGJITHSHËM	Të rritet cilësia e turizmit rekreativ në rajonin ndërkufitar XY	Nr. i vizitave turistike është rritur me 5% në të dy anët e kufirit deri në përfundimin e projektit	Të dhëna nga zyra e statistikës dhe shoqatat turistike	N/A
OBJEKTIVAT	1. Të përmirësohet infrastruktura rekreative e pjesëve të rrugës të përcaktuara për ciklistë në të dy anët e kufirit	1. Pjesët e rrugës të parashikuara për ciklistë janë në dispozicion të turistëve në të dy anët e kufirit janë rritur deri muajin e 8 të projektit	Të dhëna nga agjencitë lokale turistike dhe komunat	Cilësi e lartë e shërbimit për marrëdhënie me publikun Rritje e interesimit të turistëve
	2. Të ngrihet vetëdija publike e rajonit ndërkufitar XY	Kërkesat nga turistët në të dy anët e kufirit janë rritur me 5% deri në fund të projektit.	Të dhëna nga agjensitë lokale turistike dhe faqja e përbashkët e internetit	
REZULTATET	1.2. Rrugët e ciklistëve janë rinovuar dhe kanë sinjalizim	Janë rinovuar 15 km të rrugës për ciklistë në të dy anët e kufirit deri në muajin e 6 të projektit; Rajoni për bicikleta është shënjuar me 5 tabela në të dy anët e kufirit deri në muajin e 7 të projektit	Raportet e kompanive që merren me rikonstruksion; Të dhëna nga komunat; Raportet finale të projektit	Ekspertiza e kompanisë e cila kreu rikonstruksionin del e sukseshme
	2.1 Është formuar shërbim i përbashkët për promovim	Është formuar partneritet ndërkufitar mes 5 organizatave turistike deri në muajin e 5 të projektit Faqja e internetit të përbashkët është në funksion deri në muajin e 3 të projektit	Raportet finale të projektit; Materiale promovuese; Strategjia e përbashkët e marketingut	Qëndrueshmëri e partneritetit
AKTIVITETET	1.1.1. Përzgjedhja e kompanisë për rikonstruksion 1.1.2. Rinovimi dhe sinjalizimi i rrugëve për ciklistë	MJETET Njerëzore: 6 ekspertë X dhe 4 ekspertë Y, 2 kompani ndërtimore; Materiale: 6 kompjuterë, material ndërtimore, tabela promovuese, zyrë dhe hapësirë për trajnime, bazë e të dhënave me ofertën aktuale turistike, software	KOSTO Burimet financiare të nevojshme për të siguruar burimet materiale dhe njerëzore të projektit Shpenzime Gjithsej: 245.000 EUR Vlera X: 125.000 EUR Vlera Y: 120.000 EUR	Kushte të favorshme kohore në të dy anët e kufirit Interesim dhe motivim mes punonjësve turistik ndërkufitar
	2.1.1. Përpilimi i strategjisë së përbashkët për promovim 2.1.2. Krijimi i faqes së internetit të përbashkët 2.1.3. Trajnim për punonjësit turistik në fushën e marketingut			

✓ QËNDRUESHMËRIA E PROJEKTIT (*PROJECT SUSTAINABILITY*)

Efekti i projektit duhet të vazhdojë edhe pas implementimit të tij, pasi ashtu siç shpjeguam dhe më sipër, arritja e qëllimit është në proces afatgjatë. Shumica e donatorëve, edhe pse ofrojnë burimet financiare të parashikuara vetëm për periudhën e implementimit të projektit, i kushtojnë shumë rëndësi vazhdimësisë së tij. Kjo për shkak se donatorët duan të jenë të sigurt se investimi i tyre nuk do të humbasë në fund të projektit por efekti i tij do të vazhdojë për një kohë të gjatë edhe pas realizimit të tij. Ai kërkon nga ju që të planifikoni që tani një strategji për vazhdimësinë e projektit edhe pas mbarimit të burimeve aktualisht të disponueshme.

Për këtë, implementuesit e projektit u kërkohet:

- Të jepin shpjegime për burime financiare të përfituara në të kaluarën apo aktuale, produktet e të cilave mund të kombinohet apo të vihen në dispozicion të këtij projekti dhe të bashkëpunojnë për vazhdimësinë e tij.
- Të gjejnë burime të tjera financimi nga donator të tjerë apo qoftë dhe nga burimet e tyre të nevojshme që projekti të vazhdojë të ekzistojë edhe në të ardhmen.
- Të jepin shpjegim mbi sesa gjasa (siguri) ka që burimet e sipërpërmendura do të vazhdojnë të mbështesin projektin financiarisht
- Sigurohuni që të përmendni kontributet në natyrë, të tilla si punë vullnetare, qëra ambjenti, pajisje në përdorim të institucionit tuaj etj të cilat mund të vihen në dispozicion të projektit.

Ju mund të jepni informacion më të detajuar sidomos kur keni të bëni me një donator me të cilin nuk keni bashkëpunuar në të shkuarën, duke shtuar/bashkëlidhur në shtojcat (anekset) e projekt propozimit tuaj broshura prezantimi të projekteve, historinë, burime të tjera financiare të përfituara në të shkuarën (listë e donatorëve) dhe investimet e rëndësishme në të shkuarën që keni bërë ju si institucion lider dhe partnerët tuaj të përfshirë në projekt.

✓ PERSONELI I ANGAZHUAR NË PROJEKT

Në këtë seksion përcaktohen se kush do të jenë personat përgjegjës për projektin dhe cilat do të jenë rolet e tyre në implementimin e tij. Përpos përcaktimi të grupit të punës, qëllimi i tjetër i këtij seksioni është të paraqesë besueshmëri dhe imazhin e një institucioni të mirë menaxhuar që plotëson nevojat kritike në fushën të punës ku operon së bashku me partnerët të cilët do të bashkëpunojnë në projekt.

Listoni të gjithë personat dhe parterët që do të përfshihen në projekt. Sigurohuni që të përfshini emrin, titullin, rolin në projekt, aktivitetet për të cilat do të jenë përgjegjës, kontaktet e tyre (numrat e telefonit dhe adresat e e-mailit).

Numri dhe karakteristikat e personelit të cilët ngarkohet të implementojnë projektin varen nga kërkesat specifike që ka secili projekt dhe nga buxheti që ai mbart. Zakonisht një projekt ka një menaxher, koordinator, financier, ekspertë të fushave të ndryshme etj të cilët varet nga fusha specifike e projektit. Në projekte me disa partner,

UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË

roli dhe numri i stafit implementues ndryshon nga partneri në partnerë. Roli kryesor mbetet ai i partnerit kryesor i cili bën dhe koordinimin midis partnerëve dhe komunikon në emër të të gjithëve me donatorin.

Në projekte me shumë partnerë jepni informacion të detajuar mbi prapavijën e partnerëve:

- Shpjegoni përgjegjësitë dhe detyrat e secilit person kyç në projekt
- Qëllimet/ filozofitë e tyre
- Fushat e ndërhyrjes
- Roli në projekt
- Marrëdhënia me përfituesit
- Të dhëna mbi bashkëpunime të mëparshme
- Justifikoni nevojën për personelin e jashtëm (nëse projektit tuaj i nevojiten ekspertë të jashtëm)

✓ **BUXHETI I DETAJUAR (PROJECT BUDGET)**

Buxheti është shprehja e projektit në vlera monetare. Ai ndryshon nga një Thirrje për Propozime dhe nga një donator në një tjetër. Kjo varet dhe nga madhësia e projektit për të cilin po aplikohet; Projektet e vegjël që zgjasin pak muaj kërkojnë burime financiare modeste, ndërsa një projekt i madh mund të kërkojë miliona Euro dhe të zgjasë për shumë vite. Buxheti përfshinë të gjitha shpenzimet e nevojshme dhe të lejueshme (të gjitha linjat dhe nën-linjat e pritshme) që nevojiten për të realizuar projektin në kohë.

Ju lutem kini në vëmendjen tuaj se zakonisht për financim të jashtëm, si rregull i përgjithshëm, kërkohet bashkëfinancim nga përfituesit e tij, me vlerën 15% të buxhetit total të projekt propozimit. Ky 15% mund të financohet nga burimet e përfituesit ose partnerëve apo nga fonde të tjera jashtë BE-së ose mund të shlyhet nëpërmjet "kontributit në natyrë" duke përfshirë këtu punë vullnetare, pajisje nga projektet e mëparshme, hapësirë pune etj).

Këshilla!

- Buxheti duhet të jetë bottom-up (nga poshtë - lart) dhe jo top-down (nga lart - poshtë) (shuma e përmbledhur nuk duhet të specifikohet që në fillim dhe pastaj ato shpenzimet individuale specifike, por duhet të filloj me aktivitetet specifike, shpenzimet, pajisjet që nevojiten etj për të arritur pastaj në një shumë finale)
- Duhet të jenë shumë mirë të specifikuara dhe jo mbi vlerësime të përafërta (Shuma të madha mund të ndahen në shpenzime specifike)
- Ai duhet të jetë i qartë dhe i lexueshme (shuma finale, shuma për zë, shpenzime specifike)
- Linjat e buxhetit duhet të përbëjnë një rrjedhë logjike të metodës së punës dhe veprimtarive si dhe t'u përgjigjen aktiviteteve reale të projektit
- Buxheti duhet të jetë realist dhe mos të japi përshtypje si i fryrë artificialisht.
- Në këtë seksion mund të tregohen burimet (e mundshme) të financimit nga donatorët e tjerë.



REPUBLIKA E SHQIPËRISË

**UNIVERSITETI "ISMAIL QEMALI" VLORË
DREJTORIA E SIGURIMIT TË BRENDSHËM TË CILËSISË DHE PROJEKTEVE
SEKTORI I PROJEKTEVE DHE MARRËDHËNIEVE ME JASHTË**

VERIFIKIMET E FUNDIT!

- Jepuni kohë vetes për të marrë reagime dhe opinione nga kolegë, miq tuaj gjatë kohës që jeni duke shkruajtur projektin. Sigurohuni që të lini vetes kohë për rishikime dhe për të bërë ndryshime të mundshme.
- Kontrolloni afatin për paraqitjen e propozimit. Nëse vonoheni qoftë edhe një minutë pas afatit perfundimtar propozimi juaj do të refuzohet me siguri.
- Përfshini shtajcat e kërkuara nga donatori.
- Sigurohuni që i gjithë dokumentacioni mbështetës që ka të bëjë me institucionin tuaj dhe ato partnere të përgatitet në kohë dhe të arrini ta dorëzoni propozimin në adresën e dhënë në mënyrë që të plotësohen kërkesat e donatorit.
- Kontrolloni me kujdes numrin e kopjeve të printuara, nëse janë të gjitha me firmë (aty ku kërkohet) para se ta dergoni me poshtë.

SUKSESE!