

## Rritje të shëndetshme për një të ardhme të sigurtë

*Dr. Hans Spornbauer, themelues i ALMAKO-Austria Regional Business Clusters*

*Për një të ardhme të sigurt të fermave është shumë e rëndësishme që secili të mbështetet tek forcat e veta. Prioritetet dhe qëllimet e kompanisë janë prodhimi me cilësi, financa të qëndrueshme, menaxhim i rrezikut, si dhe vetë organizimi i kompanisë.*

### Zhvillimi nuk është i barabartë me rritjen e sipërfaqes apo madhësisë

Në blegtori zakonisht zhvillimi apo rritja shpeshherë barazohet me rritjen e madhësisë si p.sh.: më shumë sipërfaqe, stalla më të mëdha dhe me më shumë kafshë. Një nga dëshirat më të shpeshta të një fermeri ishte: “Unë dua të ndërtoj një stallë me 50 lopë.” Shumë fermerë janë gati për një rritje. Menaxhimi i mirë sjellë rritjen e biznesit dhe shikohet si më

shumë shitje, me shumë të ardhura, që do të thotë më shumë fitim ose vlerë të shtuar. Pikat e fillimit të mundshëm janë që kapacitetet ekzistuese të shfrytëzohen akoma dhe më mirë, të përmirësohet procesi i prodhimit, të ketë një menaxhim të qëndrueshëm, si dhe të ulë kostot e prodhimit.

Për këtë situatë shtrohen pyetjet në vijim: Si mund të kemi një rritje? A është kompania ime e gatshme për një rritje? Është patjetër e nevojshme, që në të ardhmen të ketë një zhvillim të mundshëm, të analizohet skenari apo zhvillimi i parashikuar duke marr parasysh situatën aktuale të firmës. Gjithsesi një rritje e nxituar nuk është e mirë. Sipërmarrësit të cilët e kanë arritur ekuilibrin mes dy ekstremeve janë gjithmonë më të suksesshmit.



**Ndërtimi i një stalle lope është një hap i madhë në jetën e një familje fermerësh. Një plan i detajuar, përqëndrimi i forcës dhe shumë vetbesim përbënë një themel të fortë.**

## Strategjitë që duhen patur parasysh

Një strategji e firmës është më shumë se „të ndërtohet një stallë me 50 lopë“. Strategjia udhëzon menaxhimin e një biznesi familjar në rrugën e së ardhmës.

Bizneset me zhvillim të qëndrueshëm janë më të sigurta. Investimet që bëhen duhet të jenë financiarisht të qëndrueshme, kapaciteti i punës është i shfrytëzuar maksimalisht, nuk janë të



mbingarkuar, kualiteti i jetës është me një status më të lartë. Duke qenë se çdo biznes përballet me situata të ndryshme nuk mund të ketë një rekomandim të përgjithësuar. Strategjia duhet të menaxhojë biznesin familjar që të përshtatet me kapacitetin që disponon dhe mundësitë financiare. Është e rëndësishme që në kohën e duhur të merremi me strategjinë e biznesit.

## Është një detyrim të kesh financat nën kontroll

Prodhuesit e suksesshëm të qumështit janë që sot shumë të mirë. Ju njihni një diferencë në kontributet e lopëve të qumështit, që qëndron tek 20 më te mirët në Shqipëri. Ju i njihni lëvizjet tuaja financiare, si dhe kostot e prodhimit të qumështit. Borxhet mund të amortizohen brenda periudhës së premtuar. Investimet janë të pranueshme dhe mund të shfrytëzohen pjesërisht nga fondet e fituara. Në një periudhë afatgjatë mbetet vetëm në ato fabrika që nuk rriten nga rrethanat dhe që ruajn burimet.

Feramat e qumështit duhet që në të ardhmen (ne EU) të shikojnë luhatshmërinë e qumështit dhe të vendosin cmimet si ndihmë të parë. Tek vitet e „shendosha“ duhet të kursejmë që të kemi qëndrueshmëri në vitet e „dobëta“. Pas një periudhe afatgjatë vetëm ata që janë të qëndrueshëm mund të kenë një financë të sigurtë, një teknologji mbi mesatare, të konkurojnë në treg, të prodhojnë produkte cilësore, të përdorin teknikat moderne, të kenë një kontratë afatgjatë me njërën nga fabrikat e qumështit dhe të sillen në menyrë profesionale duke u drejtuar sipas kërkesë-ofertës së tregut.

## „Receta“ për fshatrat në zhvillim

Nuk ka një metodë fikse për rrugën e duhur. Për këtë arsye kompanitë janë fleksibël dhe të ndryshme në menyrën e punës. Lista e mëposhtme mund tu shërbejë fermerëve që merren me prodhimin qumështit si një pikë referimi e udhëzimi për feramat e tyre:

- **Një strategji e qartë për fermën me qëllime afatmesme dhe afatgjatë:** Çfarë duhet të plotësoni për situatën aktuale që jeni, që në fund të keni një zgjidhje me rezultate pozitive? A janë plotësuar vërtet këto pika?
- **Teknologjia më e fundit e prodhimit dhe menaxhimi i kopesë është një detyrim!** Pra këto duhet të realizohen përpara ndërtimit të stallës. Kush dëshiron që të zhvillohet, duhet që të ndërmarrë një investim për të qënë i suksesshëm dhe i konkureshëm me kompanitë të tjera. A jeni të gatshëm për këtë?
- **Ska investime pa të ardhura shtesë:** Rritja e investimeve gjeneron më shumë shitje dhe për pak vite do të jetë plotësisht e shfrytëzuar.
- **Ndërto, nëse koncepti mbi stallën është i saktë!** Cilat kushte duhet të plotësojë një stallë e re? Një domosdoshmëri në ditët e sotme është produktiviteti i lartë i punës dhe duhet që lopa të ketë kushte shumë të mira.
- **Planifikimi për një zgjerim të qëndrueshëm:** A ju lejon pozicioni i biznesit tuaj të keni favor për një zhvillim të metejshëm? A janë planifikuar vendet përkatëse për plehërimin, hapësirën e magazinimit të ushqimit, mjelësi i lopës dhe a është vendi i punës një mjedis që i përgjigjet kërkesave të punës.
- **Vetë financimi i nevojshëm i kompanisë edhe në Shqipëri më së paku 10.000 deri në 15.000 € në vit:** Kjo lejon fermerët me zëvendësimin dhe investimet e reja duke financuar në teknologjinë e lartë.
- **Likuiditet pozitiv për pesë vitet e ardhshme:** Pas një investimi duhet që kompania të shikojë për uljen e borxhit, larjen e borxhit dhe zëvendësimin e investimit në mënyrë që pesë vitet e ardhshme të ketë një gjenerim pozitiv për para të fituara. Ndryshimet e kushteve duhet që të llogariten tek financat për të patur një situatë sa më të përballueshme.
- **Dyfishimi maksimal i lëndëve për kafshët që prodhojnë qumësht:** Te kopetë më të mëdha ka një kërkesë për menaxhimin efikas për të përforcuar financat dhe përballimin e problemeve.

### Vlersimi i shanseve të dhura, duke kapërcyer rreziqet

Rrethanat në bujqësi janë në një transformim të vështirë; këto ndryshime krijojnë frikë që duhet të merret seriozisht. Çdo veprimtari duhet të vlerësojë individualisht rrethanat e tij. Pra, nëse një shans që i jepet njërit mund të jetë një rrezik për tjetrin. A është biznesi familjar i vetëdijshëm se planet e



së ardhmes do të ofrojnë shumë mundësi për tregun vendas, këtu qëndrojnë të gjithë pas këtij vendimi dhe marrin përsipër pasojat e këtij vendimi.

Ndërgjegjësimi rreth këtij risku dhe përballimi është thelbësor. Një listë të ndihmon për të patur mbikqyrje të përgjithshme. Cilat rreziqe shfaqen më shumë, cilat shkaktojnë dëm të madh? Si mund të zvogëlohen rreziqet, zhduken dhe reduktohen? Si e menaxhon kompania një çmim shumë të luhatur të qumështit apo një pasiguri të zhvillimit të tregut ose borxhe të larta?

### **80% të suksesit vjen përmes menaxhimit të mirë**

Cilët janë motivimet e vërteta që një veprimtari familjare merr përsipër ndërtimin e stallës, kreditimin, financimin dhe ngarkesën gjatë orarit të punës, si dhe të marri përsipër presionin e suksesit? Argumenti nga ekonomia deri tek politikat agrare është i diskutueshëm. Motivet aktuale për familjet që merren me bujqësi janë më të thjeshta dhe më praktike: më pak punë të lodhshme fizike, orare më të reduktuara të punës, me shumë kohë të lirë, me shumë kohë për familjen, me shumë ose të njëjtat të ardhura.



*Tek stallat e reja është e detyrueshme rehatia e lopes dhe puna me efikasitet te larte*

Vendimtare për një zhvillim të suksesshem të kompanisë është mbi 80% qëndrimi i fëmës. Investimet e mëdha duan një vetëbesim të madh dhe një guxim të madh. Prodhuesit e suksesshme të qumështit i përgjigjen këtyre pyetjeve me „Po“: A i dashuronit lopët tuaja? I keni përzemër produktet e qumështit? A jeni të gatshëm, të përballeni me kuadrin e kushteve të ardhshme, dmth a besoni se mund t'ja dilni? A pranoni përgjegjësitë e plota për aktivitetin tuaj? A jeni të gatshëm për një „periudhë krize“, duke pranuar shanse të reja që të dilni nga kjo situatë. Nëse mund të ndryshoni gjë, në mënyrë që të përmirësoni ecurinë e firmës, a jeni i gatshëm që të ndërrmerni dicka?

## **Konkluzioni**

*Vendimtare për një punë të sukseshme janë së fundmi faktorët personal: motivimi, pasioni, Për drejtimin e duhur të kompanisë nuk mund të ketë receta fikse. Në mënyrë që pasardhësi i kompanisë ta drejtojë atë mirë, lejoheni atë që të zhvillohet në mënyrë individuale. Për një planifikim strategjik ka pak rëndësi vlerësimi i përgjithshëm i tregut, por shumë më shumë rëndësi duhet vlerësuar vazhdimësia e kompanisë.*

*disiplina, durimi, i hapur për të reja, përqëndrimi në pikat e forta dhe aftësitë sociale, të cilat janë ndër të tjera ato çfarë e karakterizojnë personalitetin e një sipërmarrësit. Zgjedhje e këtij drejtimi të prodhimit dhe dimensionit duhet që të përshtaten me personalitetin, përndryshe dështimi është i pashmangshëm. Biznesi familjar duhet të vlerësojë situatat e tyre, motivimin dhe gadishmërinë për të vepruar. Për çdo firmë jepen në një të njëjtën mënyrë apo tjetër, një shans ose një zhvillim i mëtejshëm. Për ta parë këtë, për ta kuptuar dhe për ta vazhduar në një gjendje të qëndrueshme deri në realizimin e tij, keto detaje janë vendimtare.*