

TERMA REFERENCE

Autoriteti Kontraktues:	Shoqata LIBURNETIK
Adresa:	Rr. “Kostandin Kristoforidhi”, H.1 Ap.4 Kodi Postar 1017, Tirane, Shqiperi
E-mail:	info@liburnetik.org
Data e Fillimit të Prokurimit:	25 Nëntor 2024
Afati i dorëzimit të ofertës:	30 Dhjetor 2024

1. Përmbledhje

"Nomad Tech - Fuqizimi i Gjeneratës së Ardhshme të Novatorëve" është pjesë e një nisme të gjerë për të mbështetur ekosistemin e Start-up-eve në Shqipëri, duke u fokusuar në inovacionin, sipërmarrjen dhe zhvillimin e sektorëve të teknologjisë së lartë dhe ekonomisë dixhitale. Ky projekt është hartuar për të fuqizuar organizatat rinore dhe Start-up-et nëpërmjet trajnimeve të strukturuar, integritit në tregun e punës dhe një skeme të nën-grantimit, që përfshin mentorim dhe mbështetje financiare për bizneset e reja dhe inovative.

Projekti zbatohet nga Organizata LIBURNETIK, me një kohëzgjatje totale prej 24 muajsh. Ai synon të ndikojë në transformimin ekonomik të Shqipërisë përmes zhvillimit të aftësive, rritjes së kapaciteteve sipërmarrëse dhe krijimit të një ekosistemi mbështetës për inovacionin. Përmes një strategjie të integruar, projekti do të zbatojë një sërë aktiviteteve, përfshirë trajnime, mentorim, grante për Start-up-e premtuese dhe lidhje me investitorë ndërkombëtarë.

Në veçanti, projekti synon të arrijë këto objektiva:

- Fuqizimi i Start-up-eve të drejtuara nga të rinjtë në sektorët e teknologjisë së lartë dhe dixhitalë, përmes një programi të plotë të ngritjes së kapaciteteve, përfshirë trajnime, seminare dhe mentorim me ekspertë të industrisë.
- Përmirësimi i aftësive dhe punësueshmërisë së të rinjve, duke krijuar mundësi për zhvillimin e aftësive dixhitale, sipërmarrëse dhe inovative, të cilat do t'i ndihmojnë ata të integrohen në tregun e punës dhe të krijojnë biznese të qëndrueshme.
- Krijimi i një ekosistemi të qëndrueshëm për inovacionin dhe sipërmarrjen, duke identifikuar pengesat rregullatore, duke propozuar reforma të politikave dhe duke forcuar kapacitetet e inkubatorëve dhe institucioneve akademike për të mbështetur rritjen e Start-up-eve

Këto objektiva do të arrihen nëpërmjet një qasjeje të organizuar në dy faza:

Në vitin e parë, fokusi do të jetë në ngritjen e kapaciteteve dhe krijimin e një ekosistemi të mbështetur për inovacionin. Do të organizohen trajnime, seminare dhe mentorime, ndërkohë që do të nisë një program grantimi për Start-up. Në të njëjtën kohë, do të kryhet një analizë e pengesave rregullatore dhe do të zhvillohen strategji për përmirësimin e klimës së biznesit.

Në vitin e dytë, aktivitetet do të përqendrohen në zbatimin, monitorimin dhe shkallëzimin e projekteve të suksesshme. Do të vazhdojë mbështetja për përfituesit e granteve, do të implementohet një kornizë monitorimi për të matur ndikimin e projektit dhe do të krijohen partneritete institucionale për të garantuar vazhdimësinë e programit. Gjithashtu, do të organizohen takime dhe evente rrjetëzimi me investitorë ndërkombëtarë dhe organizata mbështetëse, duke krijuar mundësi të reja për Start-up-et shqiptare në tregun global.

Rezultatet e pritura nga ky projekt përfshijnë një rritje të ndjeshme të Start-up-eve të drejtuara nga të rinjtë, përmirësimin e punësueshmërisë dhe aftësive sipërmarrëse të të rinjve dhe krijimin e një ekosistemi të qëndrueshëm që mbështet inovacionin dhe sipërmarrjen në Shqipëri.

Përmes një qasjeje të qëndrueshme dhe të koordinuar, "Nomad Tech" synon të kontribuojë në integrimin e Shqipërisë në ekosistemin e inovacionit rajonal dhe evropian, duke ndërtuar një ekonomi më konkurruese dhe të bazuar në dije.

2. Qëllimi i Kontratës

Qëllimi i kësaj kontrate është të përzgjedhë një subjekt të specializuar për ofrimin e një sërë shërbimesh që përfshijnë trajnimin, rrjetëzimin, analizat mbi ekosistemin e Start-up-eve dhe zhvillimin e mundësive për investim.

Në veçanti, subjekti i kontraktuar do të zbatojë një paketë të plotë shërbimesh, duke përfshirë:

- Organizimin e një programi trajnime për Start-up-et, që mbulon tema si zhvillimi i modelit të biznesit, financimi, marketingu, operacionet dhe inovacioni teknologjik.
- Realizimin e një studimi mbi ekosistemin e Start-up-eve në Shqipëri, duke analizuar sfidat dhe mundësitë e zhvillimit të sipërmarrjeve të reja.
- MasterClass-a/Tryeza të rrumbullakta dhe Seminare me përfaqësues të kompanive të konsoliduara në treg, ekspert të marketingut dhe legjislacionit, dhomat e tregtisë.
- Krijimin e mundësive për rrjetëzim mes Start-up-eve dhe bizneseve të tjera, përmes organizimit të eventeve ku sipërmarrësit mund të ndajnë përvoja dhe të krijojnë bashkëpunime strategjike.
- Organizimin e takimeve me investitorë dhe organizata mbështetëse ndërkombëtare, për të ndihmuar Start-up-et shqiptare të krijojnë kontakte të vlefshme për rritjen e tyre.

3. Përshkrimi i Shërbimit

Subjekti i kontraktuar do të jetë përgjegjës për zbatimin e 22 aktiviteteve të strukturuar si më poshtë:

3.1 Programi i Trajnimit për zhvillimin e Start-up (6 aktivitete)

Ky shërbim përfshin organizimin e 6 sesioneve trajnimi, secili me një tematikë specifike që synon të përmirësojë aftësitë dhe kapacitetet e Start-up-eve.

Përmbajtja e programit të trajnimit përfshin:

- Modeli i biznesit dhe strategjia e rritjes – Si të strukturohet dhe zhvillohet një model i suksesshëm biznesi.
- Menaxhimi financiar dhe qasja në investime – Zhvillimi i një strategjie efektive financimi dhe menaxhimi i burimeve financiare.
- Strategjitë e marketingut dhe branding – Zhvillimi i një identiteti të fuqishëm marke dhe strategji marketingu efektive.
- Operacionet dhe inovacioni teknologjik – Si të përdoren teknologjitë e reja për të rritur efikasitetin dhe konkurrencën.
- Përgatitja për investitorët dhe prezantimi i projekteve – Hartimi i prezantimeve dhe ndërtimi i strategjive për tërheqjen e investimeve.

3.2 Organizimi i Ceremonisë së Hapjes (1 aktivitet)

Ceremonia e hapjes do të jetë një event promovues që synon të prezantojë projektin për publikun dhe të krijojë një platformë bashkëpunimi mes aktorëve kyç të ekosistemit të Start-up-eve.

Aktivitetet përfshijnë:

- Përgatitjen e ftesave dhe listën e pjesëmarrësve.
- Organizimin e logjistikës dhe promovimin në media.
- Sigurimin e dokumentacionit vizual (foto, video, raport).

3.3 Studim Kombëtar analizues për përmirësimin e Ekosistemit të Start-up (1 Aktivitet)

Ky shërbim përfshin hulumtimin dhe analizën e thelluar të ekosistemit aktual të Start-up-eve në Shqipëri, me qëllim identifikimin e sfidave dhe mundësive për përmirësimin e tij. Studimi do të ndihmojë në zhvillimin e strategjive të reja për mbështetjen e sipërmarrësve të rinj dhe në hartimin e politikave mbështetëse që lehtësojnë zhvillimin e Start-up-eve.

Fushat kryesore të studimit do të përfshijnë:

- Analiza e politikave dhe rregulloreve ekzistuese që ndikojnë në krijimin dhe zhvillimin e Start-up-eve në Shqipëri.
- Vlerësimi i burimeve financiare të disponueshme për Start-up-et, përfshirë grantet, fondet e investimeve dhe kreditë bankare.

- Krahasimi me praktikat më të mira ndërkombëtare dhe identifikimi i mundësive për përshtatjen e tyre në Shqipëri.
- Identifikimi i barrierave që pengojnë zhvillimin e Start-up-eve, përfshirë sfidat rregullatore, financiare dhe ato që lidhen me rrjetëzimin
- Rekomandime të politikave dhe strategjive për mbështetjen e ekosistemit të Start-up-eve, bazuar në gjetjet e studimit.

3.4 MasterClass, RoundTable dhe Seminare me kompani të konsoliduara në treg; ekspertë ligjorë dhe ekspertë marketingu (8 Aktivitete)

MasterClass-et dhe seminarët do të jenë aktivitete me synimin e rritjes së kapaciteteve për e rinj, në mënyrë që të kuptojnë më mirë sfidat e tregut dhe strategjitë e suksesit. Këto sesione do të udhëhiqen nga ekspertë vendas dhe ndërkombëtarë nga fusha të ndryshme të botës së biznesit të cilët do të trajtojnë tema të lidhura me investimet, menaxhimi i biznesit, marketingu dhe ligji i sipërmarrjes.

Tematikat e MasterClass-eve dhe seminareve do të përfshijnë:

- MasterClass për menaxhimin e financave dhe sigurimin e investimeve: Si të hartohen plane financiare të qëndrueshme, si të përgatiten sipërmarrësit për bisedimet me investitorët dhe si të zhvillohet një strategji për të siguruar financim.
- MasterClass mbi brandimin dhe marketingun: Si të ndërtohet një markë tërheqëse për klientët dhe investitorët, si të krijohen strategji të suksesshme marketingu dhe si të përdoren platformat dixhitale për rritjen e shitjeve.
- Seminar mbi aspektet ligjore të sipërmarrjes dhe inovacionit: Diskutim mbi kuadrin ligjor për sipërmarrjet e reja në Shqipëri, mbrojtjen e pronësisë intelektuale dhe sfidat ligjore për Start-up-eve.
- Panel diskutimi mbi sfidat dhe mundësitë e ekosistemit të Start-up-eve: Tryeza të rrumbullakta me ekspertë dhe sipërmarrës të suksesshëm për të ndarë përvoja dhe për të diskutuar strategjitë për një zhvillim të qëndrueshëm.

3.5 Evente Rrjetëzimi për Start-up-e (4 Aktivitete)

Eventet e rrjetëzimit synojnë të krijojnë mundësi për bashkëpunim dhe shkëmbim përvojash mes Start-up-eve, investitorëve dhe aktorëve të tjerë të ekosistemit të biznesit. Ato do të ndihmojnë sipërmarrësit të krijojnë kontakte të reja dhe të ndërtojnë marrëdhënie strategjike.

Përmbajtja e eventeve të rrjetëzimit përfshin:

- Takime "Speed Networking" – Takime të shkurtra ku sipërmarrësit prezantojnë bizneset e tyre për të krijuar kontakte të reja.
- Diskutime të hapura dhe forume bashkëpunimi, ku sipërmarrësit mund të ndajnë përvoja, të trajtojnë sfida të përbashkëta dhe të eksplorojnë mundësitë për partneritete.

- Prezantime të Start-up-eve për investitorë dhe mentorë potencialë, duke krijuar mundësi për mbështetje dhe financim.
- Pjesëmarrje në evente në nivel kombëtar të lidhura me ekosistemin e Start-up-eve dhe inovacionit

3.6 Organizimi i Takimeve me Investitorë dhe Biznese Kombëtare dhe Ndërkombëtare (2 Aktivitete)

Ky shërbim ka për qëllim të krijojë lidhje të drejtpërdrejta mes Start-up-eve dhe investitorëve kombëtare dhe ndërkombëtarë, duke organizuar takime virtuale ose fizike ku sipërmarrësit mund të prezantojnë idetë e tyre dhe të eksplorojnë mundësitë për financim dhe bashkëpunim.

Përmbajtja e takimeve përfshin:

- Organizimin e të paktën 2 takimeve virtuale ose fizike, me investitorë nga vendi ose më gjerë.
- Përgatitjen e Start-up-eve për takimet me investitorët, përmes mentorimit dhe simulimeve të prezantimeve.
- Sigurimin e dokumentacionit të nevojshëm për të ndihmuar investitorët të kuptojnë potencialin e Start-up-eve.
- Mbështetjen e Start-up-eve për negociatat me investitorët, duke ofruar këshillim mbi aspektet financiare dhe strategjike.

4. Dorëzimet (Deliverables)

Nr.	Shërbimi	Numri i Aktiviteteve	Dorëzimet (Deliverables)
1	Program Trajnimi për Start-up	6	<i>Për çdo aktivitet duhen dorëzuar:</i> - Materialet e trajnimit - Axhenda - Raport Trajnimi - Lista e Pjesëmarrësve - Foto dhe video
2	Organizimi i Ceremonisë së Hapjes	1	<i>Për çdo aktivitet duhen dorëzuar:</i> - Lista e pjesëmarrësve - Raport mbi aktivitetin - Axhenda - Foto dhe video
3	Studim Kombëtar në analizimin dhe përmirësimin e Ekosistemit të Start-up	1	<i>Për çdo aktivitet duhen dorëzuar:</i> - Studimi Kombëtar - Gjetjet dhe rekomandimet e studimit - Powerpoint që përmbledh studimin - Raport Pune të Ekspertit të Angazhuar

4	MasterClass, RoundTable dhe Seminare me kompani të konsoliduara në treg; ekspertë ligjorë dhe ekspertë marketingu	8	- Lista e pjesëmarrësve dhe temat e trajtuara - Materialet e aktiviteteve - Raport i Aktiviteteve - Foto dhe Video
5	Evente Rrjetëzimi për Start-up-e	4	<i>Për çdo aktivitet duhen dorëzuar:</i> - Raport mbi kontaktet dhe bashkëpunimet e krijuara - Axhendat e Aktivitetit - Raport Aktiviteti - Lista e Pjesëmarrjes - Foto dhe Video
6	Takime me Investitorë dhe Biznese Ndërkombëtare	2	<i>Për çdo aktivitet duhen dorëzuar:</i> - Lista e investitorëve dhe Start-up-eve pjesëmarrëse - Raport mbi rezultatet dhe mundësitë e financimit që sigurohen - Raport aktiviteti - Materialet e aktiviteteve - Foto dhe Video

5. Kohëzgjatja e Kontratës, Ndryshimet dhe Raportimi

Kontrata për ofrimin e shërbimeve të përcaktuara në këtë dokument do të zgjasë 18 Muaj, **nga muaji Janar 2025 deri në Qershor 2026**. Gjatë kësaj periudhe, subjekti i kontraktuar do të jetë përgjegjës për realizimin e aktiviteteve të përcaktuara dhe dorëzimin e rezultateve sipas afateve të dakorduara me autoritetin kontraktues.

Njoftimi për firmosjen e kontratës do të bëhet deri në 15 ditë pas mbylljes së procedurës së prokurimit.

5.1 Ndryshimi i detajeve të specifikimeve teknike dhe dorëzimeve

Autoriteti kontraktues ruan të drejtën për të modifikuar numrin dhe datat e aktiviteteve të parashikuara në këtë dokument, bazuar në nevojat e projektit dhe kontekstin e zbatimit. Nëse lind nevoja për ndryshime, autoriteti kontraktues do të:

- Njoftojë me kohë subjektin e kontraktuar për çdo ndryshim të mundshëm në numrin e takimeve, aktiviteteve ose dorëzimeve.
- Diskutojë dhe konsultohet me subjektin e kontraktuar për të përshtatur afatet dhe formatin e aktiviteteve sipas kërkesave të reja të projektit.
- Sigurojë që çdo ndryshim të reflektohet në një mënyrë të menaxhueshme dhe të arsyeshme, duke mbajtur cilësinë dhe objektivat e përgjithshme të projektit.

5.2 Përgjegjësitë për Mbikëqyrjen dhe Raportimin

Subjekti i kontraktuar duhet të sigurojë përditësime periodike për ecurinë e aktiviteteve dhe të dorëzojë raporte përmbledhëse mbi progresin e bërë. Këto raporte duhet të përfshijnë:

- Përshkrimin e aktiviteteve të realizuara deri në atë moment.
- Sfida të hasura gjatë implementimit dhe rekomandime për përmirësime.
- Raporte mbi ndikimin dhe reagimet e pjesëmarrësve për secilin komponent të projektit.

6. Kriteret e përgjithshme të vlerësimit

6.1 Kriteret Teknike

- Subjekti duhet të ketë të paktën 2 vite përvojë në organizimin e programeve të trajnimit dhe aktiviteteve të sipërmarrjes.
- Duhet të ketë një ekip me ekspertizë të lartë në inovacion, investime, marketing dhe zhvillimin e biznesit.
- Subjekti duhet të ketë një CV të pasur dhe eksperiencë në aktivitete të ngjashme me ato që kërkohen.

6.2 Kriteret Financiare

- Subjekti duhet të dëshmojë stabilitet financiar dhe kapacitet për të përmbushur kërkesat e kontratës.
- Propozimi financiar duhet të jetë realist dhe sipas formularit të ofertës bashkëlidhur paketës së Termave të Referencës

7. Vlera e Kontratës, Pagesat dhe Afatet

7.1 Pagesat

- Fondi limit për shërbimet është 5,828,000 LEKË (Pesë milionë tetëqind e njëzet e tetë mijë)
- Pagesat do të kryhen në tri transhe vetëm përmes transaksionit në llogarinë bankare.
- Pagesa e parë do të bëhet pas nënshkrimit të kontratës dhe dorëzimit të faturës përkatëse nga subjekti i kontraktuar.
- Çdo pagesë do të bëhet vetëm pas dorëzimit të dokumentacionit përkatës, përfshirë raporte mbi progresin dhe evidencat për realizimin e aktiviteteve.
- Autoriteti kontraktues rezervon të drejtën për të rishikuar dhe rregulluar planin e pagesave në konsultim me subjektin e kontraktuar, në rast të ndryshimeve të papritura ose nevojave të projektit.

8. Dorëzimi i Ofertave

Subjekti i interesuar për të marrë pjesë në këtë procedurë duhet të dorëzojë dokumentacionin e mëposhtëm, në përputhje me kërkesat e autoritetit kontraktues:

8.1 Dokumente Administrative

1. Ekstrakt nga Qendra Kombëtare e Biznesit (QKB) – Dokument i përditësuar që vërteton regjistrimin e subjektit dhe objektin e veprimtarisë së tij.
2. Dokumentacion vërtetues i statusit aktiv – Konfirmon se subjekti është aktiv dhe operon në përputhje me legjislacionin shqiptar.
3. Vërtetim që subjekti nuk ka detyrime të papaguara ndaj autoriteteve tatimore – Dokument lëshuar nga Administrata Tatimore, që tregon se subjekti nuk ka borxhe të prapambetura ose detyrime të papaguara ndaj shtetit.
4. Deklaratën mbi Konfliktin e Interesave – Sipas formës bashkëlidhur Annex B të Termave të Referencës
5. CV të aktiviteteve që ka realizuar

8.2 Dokumente Financiare

- Oferta financiare – E plotësuar sipas formatit të përcaktuar nga autoriteti kontraktues bashkëlidhur Annex A të Termave të Referencës

8.3 Afati dhe Mënyra e Dorëzimit

- Të gjitha dokumentet duhet të dorëzohen brenda datës 30 Dhjetor 2024.
- Dokumentet duhet të dorëzohet me **zarf të mbyllur** i cili duhet të shkruajë sipër:
 - Të dhënat e dorëzuesit
 - Të Dhënat e autoritetit prokurues
 - Subjekt: Ofertë për Shërbime sipas shpalljes dt. 25 Nëntor 2024
- Adresa e Dorëzimit do të jetë zyra operative e autoritetit prokurues si vijon:

Shoqata LIBURNETIK

Rr. ‘Kostandin Kristoforidhi’, H.1 Ap.4 Kodi Postar 1017, Tirane, Shqiperi

- Çdo aplikim i dorëzuar pas afatit të përcaktuar nuk do të merret në shqyrtim.

8.4 Verifikimi dhe Kualifikimi

- Dokumentet e dorëzuara do të verifikohen nga autoriteti kontraktues për përputhshmëri me kërkesat e kësaj ftese për ofertë.
- Vetëm subjektet që dorëzojnë një dokumentacion të plotë dhe të vlefshëm do të konsiderohen të kualifikuar për fazën e vlerësimit të ofertave.
- Nëse dokumentet janë të paplota ose nuk përmbushin kriteret ligjore, subjekti do të skualifikohet nga procedura.

8.5 Kriteret e skualifikimit

Subjekti do të skualifikohet nga procedura nëse:

- Nuk dorëzon një ose më shumë nga dokumentet e kërkuara brenda afatit të përcaktuar.
- Nuk përmbush kushtet ligjore dhe financiare për të ofruar shërbimet.
- Ka paraqitur informacion të pavërtetë ose të pasaktë në dokumentacionin e tij.
- Nuk dëshmon eksperiencën e kërkuar në projekte të ngjashme.