



Projekti
për ngritjen e bizneseve
në mjediset multietnike

Studime të rasteve



Durim dhe shumë mund i ndërthurur në përpunimin e veshjes tradicionale– ShPKNjP “Shkëlqimi” – Tetovë

Zelije Alili është grua e suksesshme – sipërmarrëse, e cila kreativitetin e vet e shndërron në biznes fitimprurës për përpunim të veshjeve tradicionale nga sëрма, rruaza dhe kristale për dasma dhe festime. Hapat e parë në përpunimin e zbukurimeve për veshje i ka bërë te punëdhënësit e tjerë, ku ka fituar përvojën dhe praktikën përkatëse. Duke i ditur potencialet e veta për sipërmarrje, Zelija ka vendosur të punojë në mënyrë të pavarur dhe të hapë firmën e vet.



“Në secilin produkt të prodhimeve të mia është thurur shumë dashuri, emocione dhe durim” – thotë Zelija dhe shton se shpërblimi më i madh për punën e saj është buzëqeshja në fytyrat e myshterinjve të kënaqur.

Sot dyqani ShPKNjP “Shkëlqimi” gjendet në qendër të Tetovës dhe flet për tregime të shumta të klientëve të kënaqur. Unikja te prodhimet e saj fitohet nëpërmjet dizajneve të krijuar personalisht, që i dallojnë nga oferta konkurrenente e prodhimeve.

Nga punëtoria në shtëpi deri te tregu onlajn

Rrëfimi i suksesshëm i ShPKNjP “Shkëlqimi” fillon në shtëpinë familjare në Tetovë, ku në një hapësirë të adaptuar për punë prej 20 m² Zelija ka filluar të marrë porositë e para dhe të prodhojë artikuj unikë. Kërkesa e zmadhuar është arsyeja pse vendosi më vonë të marrë dyqan me qira në qendër të Tetovës, ku i ekspozon edhe prodhimet e veta të cilat tashmë janë në dispozicion të blerësve. Duke dashur të ecë me përparimet teknologjike, ajo ka investuar në zhvillimin e shitjes nëpërmjet porosive në internet. Manovra e tillë e ka zmadhuar në mënyrë drastike shitjen dhe qarkullimin mujor nga 60 deri në 80 mijë denarë. Kështu u shfaq dhe nevoja për zgjerim të mëtejshëm të biznesit, kështu që firma ka bërë partneritet me një firmë tjetër lokale e cila merret me përpunimin e fustaneve të nuseve. Partneriteti u ka sjellë dobi të përbashkët të dyja firmave për përpunimin e prodhimeve me shenjë unike.

Sfida në rrugën drejt suksesit

Fillimi, si edhe për shumicën e firmave ka qenë mjaft i vështirë, por tejkalimi i çdo sfide e ushqen forcën që të vazhdohet me këmbëngulje.

Si themeluese, Zeliya është e punësuar e vetme në ShPKNJ P “Shkëlqimi” dhe është e obliguar për të gjitha aktivitetet lidhur me biznesit, si në pjesën e prodhimit ashtu edhe në të shitjes. Vështirësi shtesë për të është kërkesa sipas sezonit, përkatësisht rritja e kërkesës për punët e saj gjatë periudhës së verës dhe zvogëlimi i kërkesës gjatë dimrit. Një prej sfidave më të mëdha me të cilat ballafaqohet ajo është fakti se si t’i kënaqë kërkesat e blerësve gjatë verës, nëse kihet parasysh se prodhimi i artikujve të tillë kërkon shumë kohë dhe mund. Për këtë qëllim Zeliya ka bërë plan për prodhim lidhur me trajnimin e praktikantëve të rinj, kurse planifikon të trajnojë një grup të rinjsh të cilët do të ndihmojnë në prodhimtari nën mbikëqyrjen e saj.

Plane për të ardhmen

Trendi i zmadhimit të shitjes e ka nxitur pronaren e ShPKNJ P “Shkëlqimi” të mendojë në drejtim të mbindërtimit të vazhdueshëm dhe zgjerimit të prodhimtarisë, kurse problemi me shitjen e prodhimeve është zgjidhur në mënyrë përkatëse. Planet e ardhshme të firmës shkojnë në drejtim të zgjerimit të biznesit duke punësuar më tepër persona dhe duke investuar në teknologji të reja për prodhim të veshjeve. Momentalisht kompania ka nevojë për punësim të minimum një personi i cili do të prodhojë dhe do të ndihmojë në shitje, si edhe të një grupi të vogël prodhuesish – praktikantë. Gjithashtu, në një kohë të afërme kompania planifikon të furnizohet me makineri kompjuterike për qëndisje me fije argjendi, që do të ndikojë në zvogëlimin e kohës së nevojshme për përpunim. Në të ardhmen firma planifikon ta intensifikojë bashkëpunimin me dizajnues të njohur të cilët mund të vendosin elemente me sërma dhe gurë gjysmë të çmuar në prodhimet e veta unike.

Deklaratë – Myshteri – Atixhe Zenuni

"Prodhimet e Zelijes janë cilësore, unike dhe të punuar bukur. Vendosa të marr prodhime të saj sepse jam e sigurt se në çdo eveniment do të dukem bukur dhe e veçantë sepse tek ajo s'ka punim që përsëritet. Falë Zelijes ndihem e veçantë në çdo festim. Ajo e kupton shijen time dhe e punon gjithmonë atë që e kam përfytyruar unë në mënyrën e vet të papërsëritshme."



Biznes në ngritje: kultivimi i kërpudhave –

Bl Jordanço Minevski – Kriva Pallanka

Për kërpudhën perlë (*Pleurotus ostreatus*) thonë se është eliksiri i shëndetit. Në popull njihet si guaca e pyllit, përveç se në ushqim, ajo mund të përdoret edhe për zvogëlim të dhimbjeve dhe për relaksim të muskujve. Sasia e kësaj kërpudhe që mund të gjendet në natyrë është edhe e paktë por edhe mezi gjendet që të plotësohen nevojat e tregut. Duke pasur parasysh këtë fakt, Jordanço Minevski nga Kriva Pallanka ka nisur dhe e udhëheq me sukses prodhimtarinë e kërpudhave të llojit të kërpudhës perlë.

Ai thotë se nuk ka pasur përvojë në kultivimin e kërpudhave, por dashuria dhe këmbëngulja me të cilat ka punuar për një kohë të shkurtër ka kontribuar që në treg të ofrojë një prodhim të përkryer.

Qëllimi im është, shton ai:



“Të ofroj një perlë të freskët dhe cilësore në tregun lokal, prandaj shfrytëzohet teknikat më bashkëkohore për prodhimtari, mbaj kontakte të afërme me blerësit dhe ofroj dorëzime të shpejtë të prodhimeve.”

Jordanço është ekonomist i diplomuar i cili ka pasur gjithmonë interes të madh për prodhimtarinë primare në prodhimet bujqësore. Pas

përfundimit të fakultetit ekonomik ka punuar si kontabilist në një market, ku ka fituar përvojën në menaxhment financiar, që sot si sipërmarrës i ri e ka shfrytëzuar me shkathtësi. Kultivimi i kërpudhave në fillim ka qenë e re dhe e panjohur për të, por arsimi joformal nëpërmjet shfrytëzimit të literaturës, vizitave të prodhuesit e tjerë dhe përdorimi i teknologjive digjitale i mundësuan që të fillojë dhe ta zhvillojë me sukses biznesin e vet.

Afati i shkurtër i përdorimit – sfida më e madhe

Sfida më e madhe me të cilën ballafaqohet Minevski është afati i shkurtër i përdorimit të perlës së freskët. Përpjekja për shitje të prodhimeve të freskëta dhe me cilësi të lartë të blerësit nënkupton nevojë për një plasman në kohë të të gjithë prodhimit dhe i zmadhon shpenzimet e transportit.

Me kultivimin e kërpudhave mund të merret gjithkush, nga më i madhi deri te më i vjetri, thotë Minevski, por çelësi i suksesit është plasmani i prodhimeve. Prandaj, ai në të ardhmen, përveç zgjerimit të prodhimit planifikon të ndjekë një program për këshillim me të cilin do të fitojë teknika negociuese të cilat do t'ia zmadhojnë shitjen dhe do t'i zhvillojnë marrëdhëniet e mira me blerësit dhe subjektet e tjerë në treg.

Kënaqësi që nga mbledhja e parë

Edhe pse në fillim të punës së vet, me një kapacitet të vogël prej 30 m², firma "Minevski" ka bërë mbledhjen e parë. Rezultat i mundit të dhënë dhe i përkushtimit në punë janë rreth 250 kg perlë të freskët çdo muaj. Kjo tani për tani nuk është shumë, por kënaqësia është e madhe për shkak të plasmanit të tërësishëm të prodhimit nëpërmjet shitjes së kontraktuar me një blerës të njohur. Prodhimi është pozicionuar mirë në tregun lokal, kurse arritja më e madhe shihet te blerësit të cilët shfaqin interes të madh për bashkëpunim për shkak të cilësisë dhe çmimit të mirë të prodhimeve të ofruara.

Hapat e ardhshëm

Që të vendoset një ofertë e vazhdueshme e prodhimeve në treg, firma planifikon të zmadhojë dhe zgjerojë prodhimin në një objekt të ri dhe më të madh prodhues në afërsi të Kriva Pallankës. Koj nënkupton edhe nevojën për punësime të reja, duke kontribuar kështu edhe në përf forcimin e ekonomisë lokale. Por ambicia e Jordanços nuk ndalon këtu. Në pesë vitet e ardhshme ai planifikon zgjerim të biznesit me hapje të linjës për konservim të kërpudhave, si dhe modernizim të sistemit për kultivimin e tyre. Vizioni i tij është firma "Minevski" të jetë përzgjedhja e parë kur bëhet fjalë për kërpudha të freskëta dhe cilësore.

Deklaratë – bashkëpunëtor - blerës – Sashko Mitovski, pronar i restorantit etno "Vodenica 3" në Kriva Pallankë

"Me Jordançon njihemi prej prej kohe që në ditët e shkollës dhe më erdhi mirë kur dëgjova se ka nisur biznesin e vet. Unë preferoj të zgjedh cilësinë, kështu që me kërkesë të përbashkët vendosëm menjëherë bashkëpunimin dhe që në fillim mund të them se jam i kënaqur nga cilësia e prodhimit. Dëgjova dhe jam i bindur për dëshirën dhe ambicien e tij për zhvillim dhe i uroj çdo të mirë dhe nëse vazhdon të punojë profesionalisht dhe nëse ka çmime konkurruese, parashikoj se do të kemi bashkëpunim të përkryer edhe në të ardhmen."



Biznes i cili u jep freski objekteve – DM “Dizajn Ekstra” – Kriva Pallanka

Përvoja enorme në ndërtimtari të cilën e ka fituar duke punuar në kompani të tjera, por edhe në mënyrë të pavarur, ka qenë shkaku që Marjan Peshovski të formojë kompaninë e vet DM “Dizajn Ekstra” nga Kriva Pallanka. Kërkesa e madhe në treg për fuqi pune profesionale dhe eksperte e kanë nxitur të mendojë në drejtim të fillimit të biznesit të vet.

DM “Dizajn Ekstra” është kompani e cila u jep freski objekteve, duke ofruar shërbime për lyerje, përpunim të fasadave, izolim dhe shërbime për zbukurim të hapësirës. Çdo objekt ku kanë punuar

duart punëtorë të usta Marjanit ka rrrëfimin e vet dhe fsheh shumë sekrete të veta. Por te të gjitha janë vendosur materialet më cilësore dhe janë bërë me shumë dashuri dhe profesionalizëm të lartë.

Marjani ka përvojë enorme në ndërtimtari të cilën e ka marrë duke punuar në kompani të tjera por edhe në mënyrë të pavarur.

Fillimet e para i ka bërë para 15 vjetësh kur e ka nisur zanatin në firmë

lokale si bojaxhi, kurse më vonë ka shkuar jashtë shtetit ku ka punuar si murator. Pas kthimit në vend është marrë joformalisht me shërbime ndërtimi, kurse më vonë ka themeluar biznesin e vet.

Në verë punohet shumë, në dimër pushojmë

Natyrë e punës në ndërtimtari është e tillë dhe varet nga kushtet e kohës. Kërkesë më të madhe për shërbime DM “Dizajn Ekstra” ka në periudhën e verës, më pak në vjeshtë dhe pranverë, por në dimër pothuajse nuk ka fare punë. Natyrë e tillë sezonale e biznesit është sfidë e madhe për Marjanin.

Prandaj përveç tij, në periudhën kur kërkesa është e madhe, ai angazhon edhe 2-3 persona të cilët e ndihmojnë në punë. Mendon edhe për punësim të përhershëm të punëtorëve të tjerë, kështu do të krijohet mundësia për punë në objekte më të mëdha, si dhe për përfshirje në partneritet me firma të tjera dhe pjesëmarrje të përbashkët në tender.



Teknika të reja për më tepër klientë

Shërbimet standarde të cilat i ofron DM "Dizajn Ekstra" janë pranuar mirë në treg. Por dëshira e tij që përveç freskimit objekteve t'u japë edhe pamje tjetër e çon në drejtim të zgjerimit të shërbimeve duke përdorur teknologji të reja dhe zbulurime të tjera në hapësirat në varësi nga nevojat dhe kërkesat e klientëve. Një pjesë e këtyre teknikave mund të kryhen edhe në dimër, kështu që do të tejkalohet sfida e mbetjes pa punë në muajt e dimrit. Kjo do të mundësojë, gjithashtu, që biznesi të dalë nga kufijtë lokalë dhe të zgjerohet edhe në Kumanovë dhe në Shkup.

Vizioni për të ardhmen

Për këtë lloj shërbimesh do të ketë kërkesë, thotë Marjani, duke shtuar se është me rëndësi të veçantë të dallohesh nga konkurrenca. Prandaj, ai në punën e vet përdor materiale cilësore dhe çdo objekti i kushton aq kohë saç është e nevojshme që të kryhet punë me cilësi. Motoja ime është, thotë ai, më mirë të qëndroj më gjatë në një objekt dhe të bëj punë profesionale, e cila më vonë do të më shërbejë si reklamë për biznesin.

Vizioni për zhvillim të biznesit ka të bëjë me punësimin e më tepër personave, furnizimit me pajisje dhe trajnimi i vazhdueshëm teknologjik i të gjithë të punësuarve. Planifikon që për tre vjet numri i të punësuarve të arrijë deri në 5, por edhe të posedojë pajisjet e përgjithshme për zbatimin e punëve. Investimi më i madh në atë drejtim është furnizimi me skele që të punohen fasadat dhe pret që atë ta blerë maksimum për tre vjet.

Deklaratë – Pronari – Marjan Peshovski

"Unë me këtë punë merrem prej një kohe të gjatë dhe konsideroj se ka një të ardhme me prosperitet. Edhe pse në fillim isha shumë skeptik rreth regjistrimit të biznesit tim, tani jam i bindur se njeriu i cili dëshiron të punojë dhe është këmbëngulës, nuk ka si të mos arrijë sukses. Nga përvoja ime personale rekomandoj që puna të kryhet me profesionalizëm dhe në kohë. Puna e mbaruar me cilësi është shoqëruesi ynë më i mirë – si reklamë për qëndrueshmërinë e biznesit. Dhe atëherë ka edhe për mua, kurse do të ketë edhe prej nga të veçoj për shtetin dhe t'i paguaj të gjitha tatimet dhe taksat."



Biznes i krijuar me masë – Butik “Elegant HS” – Fsh. Tearcë, Tetovë

Selvija Ameti është grua familjare e cila nëpërmjet biznesit të vet u ofron pamje të re klientëve të saj. Në dyqanin e vogël, por të rregulluar plot shije dhe dashuri në Tearcë, Selvija shet veshje për femra dhe meshkuj për të gjitha moshat. Ajo klientëve të saj u ofron gjithashtu edhe shërbime të vogla rrobaqepësie, që, siç thotë dhe ajo vetë, gjithçka ta kenë sipas masës.

“Nuk është e lehtë të kesh dyqan veshjesh. Duhet të jesh në vijim me trendët e modës, t’i dish nevojat e klientëve dhe të bësh vlerësim të mirë të sasive të cilat mund t’i shesësh. Dhe mbi të gjitha, furnizimi me mall nënkupton edhe udhëtime të shpeshta si nëpër Maqedoni ashtu edhe jashtë shtetit” – shton Selvija.

Dëshira për themelimin e firmës personale ka qenë brenda saj një periudhë më të gjatë. Para pesë vjetësh ka mbaruar kurs për rrobaqepësi, që më vonë e ka ndihmuar të punësohet si rrobaqepëse në një butik. Puna në butik e ka ndihmuar të mësojë gjëra të dobishme për biznesin, nga fakti si bëhet furnizimi deri te ajo se si të mbajë kontakte të afërta me blerësit dhe t’i shikojë nevojat e tyre. Mjedisi familjar dhe rural nuk e penguan dëshirën e saj, por përkundrazi kanë qenë motiv që ajo të dëshmohej. Sot Selvija është pronare krenare e butikut “Elegant HS” i cili gjendet në rrugën kryesore në fsh. Tearcë.

Lojaliteti i klientëve sfida më e madhe

Që një dyqan i vogël për veshje të ketë vend të suksesshëm në treg para së gjithash duhet ta fitojë betejën me dyqanet e tjera që ekzistojnë në vend, por edhe me ato në qytetet përreth. Selvija e di shumë mirë këtë gjë, kështu që të tërheqë sa më shumë blerës ajo i ofron prodhimet dhe shërbimet përkatëse. Sekretet e shitjes së suksesshme fshihet te komunikimi i mirë dhe njohja e dëshirave të klientëve, kurse lojaliteti i blerësve nuk fitohet për një ditë, prandaj ajo punon me këmbëngulje duke ofruar prodhime me cilësi të mirë dhe çmime konkurruese. Shërbimi për korrigjime rrobaqepësie i jep përparësi ndaj konkurrencës.



Fitore mbi vetveten

Hapja e firmës personale për Selvijen ka qenë suksesi më i madh. Ajo arriti t'i tejkalojë sfidat të cila i mbart roli i gruas familjare dhe gruas që gjendet në një mjedis rural dhe ecën me guxim drejt realizimit të ëndrrës së vet. Biznesin e udhëheq tërësisht në mënyrë të pavarur nga plani i furnizimit deri te shitja dhe evidenca financiare. Ka filluar vetëm me 76 artikuj, që shumë shpejt të ofrojë 535 artikuj të ndryshëm për gra dhe fëmijë. Rezultat i kësaj është zmadhimi konstant i numrit të blerësve dhe kënaqësia e tyre prej shërbimit dhe artikujve të ofruar.

Plan të qartë për të ardhmen

Selvija ka plane të qarta për zhvillim të firmës së vet. Së pari, puna e zmadhuar kërkon angazhim shtesë në fuqinë e punës, kurse mandej do të mund të ofrohen edhe shërbime shtesë. Në treg mungon veshja për gra e qepur me dorë për evenimente dhe festime të tjera, kështu që planet janë që kjo gjë të jetë një shërbimi ri. Shqyrtohet, gjithashtu, edhe mundësia që të realizohet partneritet me ndonjë prej rrobaqepësve lokalë, që prodhimet të qepen më lehtë dhe të kryhen lehtë korrigjime të vogla rrobaqepësie. Rritja e numrit të objekteve shitëse edhe në qytete të tjera, gjithashtu është në listën e planeve për zhvillim të firmës.

Deklaratë – Merita Elmazi – Përfaqësuese e pushtetit lokal (Komuna Tearcë)

"Më vjen shumë mirë që së bashku me përfaqësuesit e projektit e identifikuam Selvijen që të marrë pjesë. Ajo tani ka biznes të regjistruar dhe besoj se do të ketë të ardhme të suksesshme sepse është njeri këmbëngulës dhe e mban fjalën. Gjithashtu, shpresoj se hapja e këtij biznesi të vogël do të kontribuojë në eliminimin e pabarazisë gjinore në fushën e ekonomisë dhe sensibilizimit dhe ngritjes së vetëdijes te gratë në mjediset rurale. Kjo do ta ndihmojë atë në sigurimin e beneficioneve për pension, në implementimin e mbrojtjes shëndetësore dhe në sigurimin e të ardhmes."



Prodhimet organike eko burim i ekzistencës –

BI Millovan Veselinovski Rankovcë

Millovani e ka prejardhjen nga një familje bujqësore për të cilën burimi i vetëm i ekzistencës ka qenë shitja e prodhimeve bujqësore. Ai i ka bashkuar në mënyrë të përkryer faktin se prodhimet organike janë të famshme dhe njohuritë e tij të përkryera për bujqësinë dhe ka filluar biznes personal për prodhim të produkteve organike. E ka themeluar "AgroDare" nga Rankovca, kompani e cila merret me prodhimin e vezëve, mjaltit dhe drithërave organikë. Përvoja e tij e madhe dhe njohuritë e tij reflektohen në cilësinë e prodhimeve.

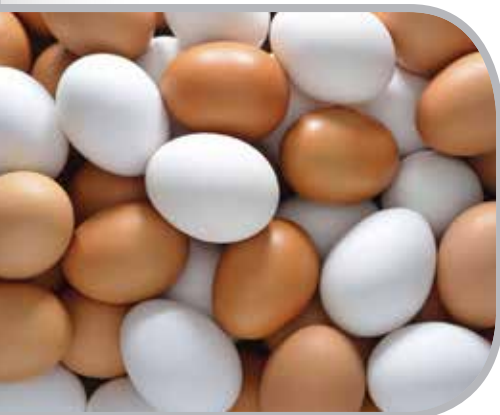
Millovani i kushton rëndësi të madhe ushqimit, vendit dhe mënyrës së rritjes së shpendëve dhe bletëve me qëllim që të fitojë produkt organik të dobishëm për blerësit e vet.

Prëfimin e vet profesional të biznesit e ka filluar me hapjen e farmacisë bujqësore në Rankovcë, kurse e ka vazhduar me disa investime të tjera më të vogla nga prodhimtaria bujqësore primare. Hapa më të mëdha bëri me marrjen me koncesion të tokës bujqësore shtetërore prej 20 ha, që së bashku me tokën e vet

bëjnë një sipërfaqe prej 25 ha për prodhim të drithërave. Më vonë biznesin e zgjeron me prodhimin e vezëve dhe mjaltit organik të cilat i shet në tregun lokal. Jo rrallë këto prodhime gjenden edhe në tryezat e turistëve të cilët për fundjavë e vizitojnë krahinën e mrekullueshme rreth Rankovcës.

Konkurrencë e madhe – çmime të ulëta

Sfida kryesore e çdo biznesi është arritja e një çmimi sa më të mirë për shitjen e prodhimeve. Konkurrenca e madhe në prodhimin e drithërave e zvogëlon çmimin e shitjes, kurse kjo ndikon në kufizim të fitimit. Duke pasur parasysh këtë fakt "AgroDare" në vend që t'i shesë sasi të drithërave të prodhuara vendosi t'i përdorë për ushqim të



shpezëve. Në këtë mënyrë ai investon në zgjerimin e asortimentit të prodhimeve, por edhe në marrjen e vezëve organike, si produkt përfundimtar i cili hidhet në treg. Konkurrenca në prodhimin e vezëve organike është shumë më e vogël kështu që me shitjen e tyre realizohet fitim më i madh.

Tri prodhime në treg

Për pesë muaj aq saç ekziston edhe firma, në treg janë hedhur tri prodhime personale: vezë organike, drithëra dhe mjaltë. Kërkesa për prodhime organike zmadhohet çdo ditë, kështu që për 7500 vezë në muaj, si dhe për prodhime të tjera, ferma mund të sigurojë me lehtësi plasmanin përkatës. Nga ana tjetër theks i madh vihet te raporti dhe bashkëpunimi me bujqit lokalë me qëllim që të sigurohet plasman i drithërave.

Plane për të ardhmen

Zhvillimin e biznesit pronari e shikon në investimet në pajisje teknike për prodhim të vezëve siç janë: kalibrator, vula, pajisje për ujë dhe pajisje për ushqim. Gjithashtu mendon edhe për zgjerimin e prodhimtarisë me lopë, viça dhe derra për shitje të qumështit dhe mishit. Pronari ka ambicie të mëdha të ndërtojë një kompleks eko me një atmosferë të mirë fshati për qëndrim dhe pushim të këndshëm. Ku do të mund t'i ofrojë prodhimet e veta cilësore organike.

Deklaratë – Gordana Stefkovska-Veljanovska – Udhëheqëse e projektit.

"Millovani më impresionoi që në fillim si njeri me qëndrim pozitiv ndaj vetes dhe jetës në bujqësi, i cili beson se mund të arrijë sukses në bazë të punës së vet. Kjo haset rrallë. Ai beson me sinqeritet në rehatshmërinë e jetës rurale dhe nuk mendon të shpërngulet dhe për këtë fakt e respektoj në veçanti. E shikoj si person me plane të mëdha, me besim dhe vizion për të ardhmen dhe sinqerisht besoj se do të ketë sukses."



Projekti zbatohet nga:

Konsalting për Zhvillim Strategjik– Zyra e projektit ,
Bul. Partizanski odredi , nr. 43A, 1/1/11
1000 Shkup, Republika e Maqedonisë
Telefon : + 389 (0)2 3119 107
www.sdc.com.mk



British Embassy
Skopje

Ky projekt është mbështetur nga
Ambasada Britanike në Shkup

Përgatitja e kësaj fletushke është mundësuar me përkrahjen e Ambasadës Britanike në Shkup, në kuadër të projektit "Ngritja e bizneseve në mjediset multietnike". Qëndrimet dhe vështrimet e shfaqura në këtë fletushkë nuk i reflektojnë gjithmonë vështrimet dhe qëndrimet e Ambasadës Britanike në Shkup.

