

# TOP 200

KOMPANITË MË TË MËDHA NË VEND  
SIPAS XHIROS 2024

NË "KURTHIN" E KAPITALIT HUMAN

## SPAR ALBANIA NËN VIVA FRESH GROUP: ZGJERIM I SHPEJTË DUKE DYFISHUAR NUMRIN E DYQANEVE, LOGJISTIKË MODERNE DHE PARTNERITET I FORTË ME PRODHUESIT VENDAS



Kalimi i SPAR Albania nën pronësinë e Viva Fresh Group shënon një pikë kthese për tregun modern në Shqipëri. Pas tetë vitesh nën drejtimin e grupit BALFIN, në vitin 2025 rrjeti i marketeve dhe hipermarketeve të SPAR u bë pjesë e një prej operatorëve më të fuqishëm rajonalë, i cili prej vitesh operon me sukses në Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut.

Me një pozicion të fortë të njohjes së brandit SPAR nga konsumatorët në Shqipëri, fokusi në 5 vitet në vazhdim është zgjerimi i shpejtë duke targetuar dyfishim të numrit të pikave të shitjes në të gjithë Shqipërinë. Strategjia do të mbështetet në një zgjerim agresiv në të gjithë territorin shqiptar, ku synohet prezenca përveç formatit

të supermarketeve edhe me formate inovative si Compact Hyper, të cilat kombinojnë komoditetin e supermarketeve me gamën e gjerë të hipermarketeve.

Përveç investimeve në zgjerim, vlen të theksohet edhe fokusi në investimet në logjistikë dhe zinxhirin e furnizimit. Aktualisht po rinovohet magazina qendrore (EDC), e cila pritet të jetë funksionale brenda këtij viti. Kjo qendër do të mundësojë centralizimin e stokut dhe porosive, duke garantuar shpërndarje më të shpejtë e më të sigurt në gjithë Shqipërinë. Zgjerimi i flotës së transportit dhe standardizimi i proceseve të furnizimit do të krijojnë një infrastrukturë të aftë për të përballuar ekspansionin ambicioz, ndërsa në







një horizont afatmesëm parashikohet edhe ndërtimi i një magazine të dytë. Ky sistem i integruar do të mbështesë jo vetëm dyqanet nën menaxhim direkt, por edhe partnerët, duke siguruar që klienti fundor të ketë një eksperiencë të unifikuar kudo.

Përveç Shqipërisë, kjo strategji është pjesë e një vizioni më të gjerë rajonal. Viva Fresh synon të ndërtojë një ekosistem të integruar të retail-it në Ballkanin Perëndimor, duke shfrytëzuar përvojën e fituar dhe fuqinë blerëse për të sjellë një eksperiencë uniforme SPAR në gjithë rajonin. Në këtë kuadër, Shqipëria shihet jo vetëm si treg i rëndësishëm më vete, por edhe si një strategjike për konsolidimin e pranisë së grupit në hapësirën shqiptare dhe përtej.

Në larminë e asortimentit që SPAR Albania ofron sot për klientët e saj, ku dallohet për produktet e importit nga Italia, Holanda e Austria të markës SPAR, do të shtohet edhe gama non-food e Viva Fresh me çmimet më të mira në treg. Qëllimi është të ofrohet një shportë multifunksionale për klientin, ku krahas produkteve ushqimore të gjenden edhe artikuj tekstilë, të kopshtarisë, kuzhinës e sezonale, duke e bërë eksperiencën e blerjes më të plotë.

Një tjetër dimension ku SPAR Albania nën drejtimin e Viva

Fresh po vendos theks të veçantë është partneriteti me prodhuesit vendas. Aktualisht, mbi 15% e asortimentit përbëhet nga produkte shqiptare, ndërsa synimi është që kjo përqindje të arrijë në 30% brenda dy viteve të ardhshme. Për ta arritur këtë objektiv, rrjeti po zbaton praktika lehtësuese për prodhuesit lokalë, duke krijuar kushte më të favorshme për depërtimin e tyre në tregun modern.

Ky angazhim sjell përfitime shumëdimensionale: nga njëra anë, konsumatori shqiptar do të ketë gjithmonë e më shumë akses në produkte të freskëta, autentike dhe të cilësisë së lartë; nga ana tjetër, prodhuesit lokalë, sidomos ata të vegjël, marrin një mundësi konkrete për të zgjeruar aktivitetin e tyre dhe për të investuar më tej. Në këtë mënyrë, rritet prodhimi vendas, nxiten investime të reja në sektorin e agrobiznesit dhe zhvillohen zonat rurale, të cilat përfitojnë direkt nga ky bashkëpunim.

Ky model reflekton në thelb filozofinë e SPAR International: "Think global, act local". Duke ndërthurur eksperiencën globale me realitetin shqiptar, SPAR Albania po ndërton një rrjet që forcon ekonominë kombëtare, modernizon tregtinë dhe krijon vlerë të qëndrueshme për partnerët, klientët dhe komunitetet ku operon.



# DO TË KURSESH?

LLOGARIT PRIMIN E TPL ME **2** KLIKIME!



**SIGMA**   
VIENNA INSURANCE GROUP



web.sigma.al





Revistë ekonomike e përjavshme

Botim i  
"Media Union" sh.p.k.Drejtores:  
Anda LaskaKëshilli Botues:  
Rinald Guri  
Ornela Liperi  
Eridon Lameborshi  
Enklid MilajKryeredaktore:  
Ornela LiperiZv. Kryeredaktor:  
Ersuin ShehuGazetarë:  
Blerina Malaj  
Nertila Maho  
Deada Hyka  
Dorina Azo  
Eralda ZitoDesign & Layout:  
Orest MuçaRedaktore letrare:  
Mira Leka

Email: revista@monitor.al

Reklama & Abonime:  
E-mail: advertising@monitor.al  
E-mail: abonime@monitor.alMobil:  
+355 67 62 90 525

Faqe në internet: www.monitor.al

Adresa: Rruga "Murat Toptani",  
Qendra e Biznesit "Eurocol"Shtypet në shtypshkronjën  
DeaPrint  
Tel: 04 441 5079

## speciale - renditja e kompanive

- 10 200 VIP-at: Në kurthin e kapitalit human**  
Renditja e kompanive më të mëdha në vend, sipas qarkullimit vjetor, "Monitor 200", për vitin 2024. Zgjerimi i shoqërive po pengohet nga mungesa e fuqisë punëtore të kualifikuar, duke detyruar rritjen e pagave, pa u mbështetur në produktivitet. Shpenzimet për paga dhe sigurime për sipërmarrjet më të mëdha në vend sipas të ardhurave ishin 14% më të larta në vitin 2024. Për krahasim, po të njëjtat shoqëri shtuan të ardhurat me 6%, ndërsa fitimet u tkurrën me 16%. Ekonomia nuk po arrin të diversifikohet përtej sektorëve tradicionalë, duke mbetur e varur nga ndërtimi dhe tregtia. E vetmja risi e 2024-s është rritja e sipërmarrjeve të përqendruara në energjinë e diellit. Turizmi po ndihmon konsumin dhe hotelierinë, por ato mbeten wende jashtë listës së 200 më të mëdhenjve.

ORNELA LIPERI

- 22 10 kompanitë më të mëdha në vend**  
**26 Mungesa e fuqisë punëtore, kompanitë po rrisin pagat**  
**28 Nafta, rritet tregu e konsumi**  
**36 Distributorët rritje e ngadaltë, efekt pozitiv nga kursi i këmbimit**  
**42 Biznesi i shëndetit arrin maturimin**  
**52 Ndërtimi ngadalëson rritjen, por a po hyn në fazën e maturimit**  
**74 A ka më hapësirë për ndërtimet, sidomos në kryeqytet**  
**79 Rritja e udhëtimeve dhe turizmit**  
**81 Zgjerimi i hotelierisë në zonat turistike, por jo në kryeqytet**  
**94 Koncesionet po dalin nga lista e më të mëdhenjve**  
**97 Për koncesionet në hetim, buxheti ka dhënë deri tani gati 400 mln euro**  
**98 Tregu i komunikimeve elektronike, në rritje të lehtë**  
**102 Zinxhiri i supermarketeve, shtohen operatorët e mëdhenj**  
**106 Elektroshtëpiaket, rritje e ngadaltë**  
**110 Tregu i veshjeve, ndikim pozitiv nga turizmi**  
**112 Shitblerjet, bizneset po rristrukturohen**  
**114 Pritet të ndodhë transferimi i madh i kapitalit nga gjenerata e parë e pronësisë tek e dyta**  
**118 Energjia, rriten sërish treguesit**  
**126 Bankat vijnë të rriten më ngadalë se ekonomia**

- 136 Mikrofinanca frenon kredinë, por jo të ardhurat**  
**138 Sigurimet, rritje e ngadaltë**  
**141 Rritje e tregut të automjeteve të reja, por klientët po i blejnë direkt**  
**144 Nga call center tek IT**  
**146 Ecuri pozitive**  
**148 Kazinotë me rënie, lojërat e fatit me rritje**  
**149 Industria në terren negativ**  
**161 Ngec industria mbështetëse automotive, bie punësimi**  
**165 Industria përpunuese po kthehet në magazinuese, pasojat në afatin e gjatë**  
**170 Grupet më të mëdha në vend**  
**178 Renditja e 200 shoqërive më të mëdha sipas të ardhurave (mld lekë)**

## intervista

- 182 BALFIN, nga Tirana në 11 shtete dhe dy kontinente**  
Intervistë me Samir Mane, President i Grupit BALFIN. Riorganizimi pasqyron strategjinë tonë për t'u fokusuar te bizneset që mund të shtrihen përtej një tregu të vetëm dhe që kanë potencial ndërkufitar. Në këtë kuptim, shitja e SPAR dhe "Fashion Group Albania" ishte një hap logjik, pasi këto aktivitete kishin kufizime gjeografike për t'u zgjeruar edhe në vende të tjera nga ana jonë.
- 184 BKT, një shekull rritjeje dhe stabiliteti**  
Intervistë me Z. Seyhan Pencabligil, Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar Bordi i BKT. Masat e marra në korrik ka gjasa të ngadalësojnë rritjen në disa segmente të tregut të kredisë për pasuri të paluajtshme - veçanërisht kreditë me raport të lartë vlerë kredie/kolateral, blerje banese për qëllime spekulative, ose kreditë për huamarrës me të ardhura të parregullta. Bankat do të duhet të jenë më selektive në huadhënie dhe huamarrësit do të përballen me një listë më strikte dokumentacioni, ndoshta kreditim më të ulët se vlera e pronës apo parapagime në vlera më të larta.
- 190 OSHEE Group forcon performancën financiare dhe zgjeron planet për investime strategjike**  
Intervistë me Enea Karakaçi, Administrator i kompanisë OSHEE Group. Ulja e çmimit me pakicë të energjisë elektrike me rreth 12% për konsumatorët familjarë që konsumojnë deri në 700 kwh në muaj energji elektrike, nga 9.5 lekë/kwh në 8.5 lekë/kwh, është një sfidë e përballuar me sukses të plotë nga "OSHEE Group". Efekti i uljes së çmimit në reduktimin e të ardhurave, në përfitim të drejtpërdrejtë të konsumatorëve familjarë, sipas ecurisë së periudhës 7-mujore pritët të jetë rreth 2.58 miliardë lekë, ose rreth 26.6 milionë euro.

# 2 dekada

ekspertizë dhe sukses



Raiffeisen Leasing ofron shërbime të personalizuar, fleksibile dhe të besueshme, duke ndërtuar partneritete që zgjasin.

➤ Lider në leasing-un financiar ➤ Mbi 1000 klientë aktiv





## 194 KESH, në qendër të reformës energjetike

Intervistë me Erald Elezi, Administrator, Korporata Elektroenergjetike Shqiptare. Gjatë këtij viti, Korporata Elektroenergjetike Shqiptare është përballur me një situatë hidrike jashtëzakonisht të vështirë. Prurjet mesatare në kaskadën e Drinit kanë rezultuar rreth 120 m<sup>3</sup>/s, ndjeshëm më të ulëta se mesatarja 30-vjeçare prej 182 m<sup>3</sup>/s, çka përbën një deficit prej rreth 34%. Kjo mungesë uji ka ndikuar drejtpërdrejt në rezervën energjetike dhe në rendimentin e kapacitetit prodhues të hidrocentraleve. Nisur nga kushtet hidrike aktuale, vlerësojmë se prodhimi total vjetor pritet të arrijë rreth 3,180 GWh, ose afërsisht 1,146 GWh më pak se mesatarja historike.

## 198 OST pret bilanc pozitiv edhe këtë vit, sfida integrimi i burimeve të reja në rrjet

Prononcim zyrtar i Operatorit të Sistemit të Transmetimit. Vera e këtij viti shënoi një konsum rekord, që së bashku me temperaturat ekstremisht të larta kanë vënë nën presion sistemin energjetik. Për të përballuar një situatë si kjo, kompanitë janë orientuar drejt përshtatjes dhe ndërhyrjeve paraprake që minizojnë ndikimet negative.

## 204 Mes pasigurive të tregut dhe ndryshimeve të klimës

Intervistë me Rigela Gegprifti, Drejtore e Përgjithshme e "Statkraft" për Shqipërinë. Bazuar në kontratën e koncesionit të Projektit Hidroenergjetik të Devollit, "Statkraft" po zhvillon projektin e hidrocentralit me sistemin e rezervës së pompuar RP Moglica Shtesë. Ndryshe nga hidrocentralët tona ekzistues të Banjës dhe Moglicës, që janë hidrocentrale tradicionale me rezervuar, RP Moglica Shtesë bazohet në teknologjinë e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar.

## 206 "Kurum", pas rristurimit drejt sfidave të tregut

Intervistë me Erdal DEMIR, Administrator i "Kurum". Në të ardhmen e afërt, shoqëria ka parashikuar

vijimin e situatës së vështirë industriale dhe rritjen e vazhdueshme të kostove të operimit, rritjen e konkurrencës nga importi i mallrave nga i gjithë rajoni apo edhe nga vende të Lindjes së Largët (Kina), duke projektuar investime teknologjike në fabrikat e saj edhe për tre vitet e ardhshme.

## 210 Zhvillimi i qëndrueshëm kërkon partneritet mes qeverisë, bankave dhe sektorit privat

Intervistë me Flutura Veipi, Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e Union Bank

## 214 Digjitalizimi, ura drejt së ardhmes financiare

Intervistë me Elton Çollaku, Administrator i Union Financiar Tiranë (UFT). Së bashku me aktorë të tjerë të tregut, UFT planifikon të përfshihet në fushatë të përbashkëta për edukim financiar në komunitet, në bashkëpunim me institucione publike, media dhe forume të institucioneve financiare. Ne synojmë që aksesin në teknologji të kthehet në përfshirje financiare reale në ekonomi, më shumë shërbime e më shumë alternativa për të gjithë qytetarët.

## 218 Si mund të nxitet tregu i sigurimeve

Intervistë me Klaidi Çitozi, CEO i "Sigma Vienna Insurance Group". Përvoja ndërkombëtare tregon qartë se bashkëpunimi publik-privat është çelësi i suksesit. Modele si ai francez CATNAT, por edhe praktikatat në vende si Gjermania, Italia apo Kroacia, tregojnë se shteti ofron garanci dhe instrumente në rast katastrofash të mëdha, ndërsa kompanitë private mbeten mekanizmi kryesor për shpërndarjen e riskut, shërbimin ndaj qytetarëve dhe administrimin e dëmeve.

## 222 Përshtatja me zhvillimet teknologjike dhe sjelljet e reja të konsumatorëve

Intervistë me Eglindir Ramaj, Drejtore ekzekutive i "Digit-Alb". Sa u përket filmave mund të themi që pothuajse të gjithë zhanret kanë audiencë të lartë; ndoshta mund të veçohen filmat aksion si dhe filmat klasikë, por vetëkuptohet që edhe filmat e rinj kanë një audiencë të lartë. E njëjta gjë mund të thuhet edhe për dokumentarët, serialët dhe programet për fëmijë. Siç vihet re, ne punojmë me të gjithë zhanret, dhe e njëjta gjë mund të thuhet edhe për eventet sportive.

## marrëdhënie me publikun

## 2 SPAR Albania nën Viva Fresh Group: Zgjerim i shpejtë duke dyfishuar numrin e dyqaneve, logjistikë moderne dhe partneritet i fortë me prodhuesit vendas

## 20 Integrimi do të hapë tregje të reja për bizneset shqiptare

Intervistë me Z. Paulin Gega, President i GEGA OIL GROUP

## 62 Aftësitë dixhitale, themeli i ekonomisë së së ardhmes

Intervistë me Erald Hysa, drejtor i Burimeve Njerëzore dhe Pronave në Vodafone Albania

## 72 Përtej Çimentos, me Njerëzit në themel të ëndrrave tona, Partneri tek i cili Shqipëria mund të mbështetet

Intervistë Biznesi me CEO-n e TITAN Albania, z. Dimitris Dimou. Shqipëria ndodhet në një pikë kthese. Nga transformimi urban tek ambiciet për anëtarësim në BE, vendi po përqafohet ndryshimin, dhe TITAN Albania është një partner i çmuar në këtë rrugëtim.

## 88 Ana tjetër e historisë së pagesave me kartë: Tokenizimi i kartave në telefon

## 90 Euro po shkatërron biznesin e hotelierisë dhe jo vetëm

## 92 Saint-Gobain: 360 vjet inovacion për një botë më të mirë

Flet Benoit Bazin, CEO

## 111 Inovacion, zgjerim dhe fokus te konsumatori

Flet menaxherja ekzekutive e Sport Vision Group, Semi Gjyli

## 132 30 vite besueshmëri, rritje dhe inovacion

Intervistë me Drejtorin e Përgjithshëm Ekzekutiv të Tirana Bank, Z. Dritan Mustafa

## 145 WAF: Rritje me dy shifra dhe hapje të reja – Grupi kalon 1,000 punonjës dhe dyfishon të ardhurat

Intervistë me Daniele Volpe, CEO i kompanisë

## 176 Teknologjia përshejton, njerëzit bëjnë ndryshimin: Historia e Delta Pharma

Intervistë me Lindita Tema, Chief Financial Officer dhe Szymon Komorowski, Strategic Director

## 188 Aeroporti ndërkombëtar i tiranës: Transformimi që po e bën Shqipërinë qendër rajonale ajrore

Intervistë me Piervittorio Farabbi, Drejtore Operacional i TIA

## 197 Porsche Albania 20 vite arritje dhe sfida në tregun shqiptar

## 201 Studio Dhiamandi, një Histori

Trashëgimie dhe Inovacioni  
Intervistë me Joana Dhiamandi, CEO Studio Dhiamandi





Një rrugëtim që nis në vitin 1996 dhe sot simbolizon besueshmërinë dhe inovacionin në Shqipëri.

Sali Elektrik u themelua në vitin 1996, në qytetin e Vlorës, në një periudhë kur tregu shqiptar kishte nevojë për furnitorë të specializuar dhe seriozë, veçanërisht në fushën e **materialeve elektrike**. Me një vizion të qartë për të ofruar **produkte me standarde dhe shërbim profesional**, kompania ka ndërtuar ndër vite një reputacion të fortë si **partner i besueshëm për bizneset dhe individët**.

Sot, pas **29 vitesh aktivitet**, Sali Elektrik është një nga kompanitë më të konsoliduara në sektor, duke ofruar mbi **30.000 produkte** për më shumë se **7.000 subjekte** të regjistruara dhe duke bashkëpunuar me **markat më prestigjioze ndërkombëtare**.

## RRJETI I SALI ELEKTRIK

Aktualisht, Sali Elektrik operon me katër degë kryesore në Tiranë, Durrës, Fier dhe Vlorë, duke garantuar shpërndarje të shpejtë dhe efikase në të gjithë territorin e Shqipërisë dhe jashtë saj.

Showroom-et moderne prezantojnë jo vetëm **gamën e gjerë të produkteve elektrike**, por edhe **zgjidhje inovative në ndriçim, automatizim dhe sisteme inteligjente**, duke i ofruar klientëve akses të menjëhershëm në **teknologjitë më të fundit**. Shërbimet kyçe që ofrojmë janë distribulimi i materialeve elektrike, **implementimi për projekte specifike dhe ndjekja nga procesi i projektimit, assemblimit dhe deri tek dorëzimi final**.

## RRUGËTIMI I KOMPANISË



## SHËRBIMET & PRODUKTET

### Materiale Elektrike

Mbi 30.000 produkte me standarde europiane, të certifikuar dhe të përshtatura për të plotësuar çdo nevojë të tregut.

### Panele Elektrike

Projektim dhe assemblim i paneleve elektrike për objekte rezidenciale ose industriale, duke përfshirë automatizim dhe sisteme të avancuara kontrolli.

### Ndriçim & Konsulencë Ndriçimi

Departamenti i specializuar "Lighting Department" ofron **projektim teknik dhe zgjidhje të personalizuar** për ndriçim arkitektural, industrial dhe dekorativ.

### Automatizim & Smart Home

Me Sistemet e **Automatizimit Smart**, ju e shndërroni shtëpinë e thjeshtë në inteligjente, duke pasur kontroll të plotë mbi ndriçimin, grilat, temperaturën dhe sigurinë e shtëpisë suaj. gjithçka thjesht me një prekje.

### Instalime Industriale

Zgjidhje të plota për **instalime profesionale**: panele shpërndarjeje, sisteme kundër zjarrit, pajisje komandimi dhe kablllo.

### Siguri & Survejim

Sisteme moderne alarmi, **kamera, detektorë dhe monitorim në distancë përmes rrjetit dhe "cloud"**, të integruara me ndriçimin për situata emergjente.

### Audio & Komunikim

Zgjidhje për komunikim të sigurt dhe të besueshëm: **telefoni, citofoni, videocitofoni, sisteme televizive dhe antena**.

### Pompa

Shpërndarës ekskluziv i markës italiane Pedrollo, e njohur ndërkombëtarisht për efikasitet dhe qëndrueshmëri të lartë.

## PARTNERITETET DHE MARKAT KRYESORE



GEWISS

legrand

bticino

 PEDROLLO

LedsC4

SYLVANIA

MASIERO

 Lovato electric

Lombardo.

Sali Elektrik, lider në treg për **distribulimin dhe implementimin e materialeve elektrike & të ndriçimit**.



**Sali**  
ELEKTRIK

# ELECTRIFYING FUTURE

Follow us



sali.at



# 200 VIP-AT

## NË KURTHIN E KAPITALIT HUMAN

Ornela LIPERI

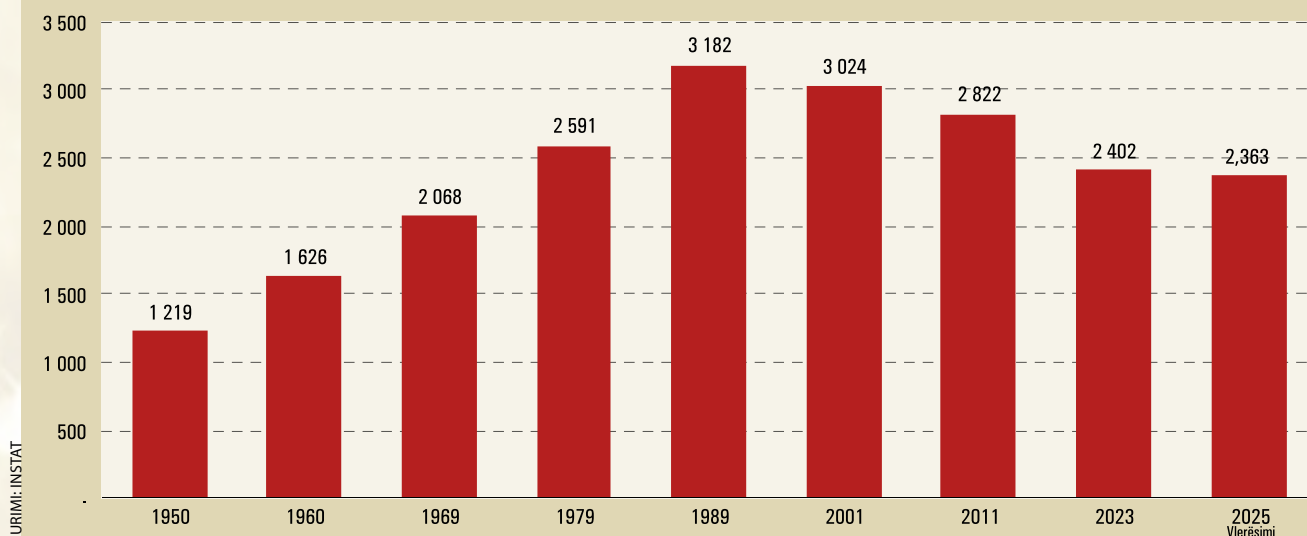
**P**as më se 30 viteve tranzicion, ekonomia po kalon në një fazë tjetër. Bizneset në vite janë rritur e diversifikuar duke zgjeruar aktivitetin jo vetëm brenda vendit, por në disa raste edhe jashtë tij. Në fillim të viteve '90 ishte e lehtë të menaxhoje një sipërmarrje në një treg të uritur. Në dekadat në vijim, merita, sofistikimi, dinamizmi, por në një vend si Shqipëria edhe lidhjet e duhura, ishin të domosdoshme për të pasur sukses, në një treg ku konkurrenca, shpesh dhe e pandershme, po rritej si nga brenda ashtu dhe nga jashtë, ndërsa informaliteti shërbeu shpesh si avantazh konkurrues. Pengesat gjatë rrugës, në disa raste ciklike, si maturimi i tregjeve, apo të papritura, si kriza globale e 2008-s, apo pandemia e 2020-s, u



kapërcyen relativisht lehtë, me bizneset që jo vetëm ishin të mësuara me vështirësitë, por dhe për shkak të strukturës jo komplekse të pronësisë, e kishin më të lehtë të përshtateshin

me shpejtësi, pa nevojën e vendim-marrjes komplekse. Por, tani biznesi po përballlet me një pengesë që është kthyer në tendencë të qëndrueshme: mungesën e fuqisë

**POPULLSIA E SHQIPËRISË SIPAS CENSEVE ZYRTARE (MIJË)**





**RENDITJA E KOMPANIVE MË TË MËDHA NË VEND, SIPAS QARKULLIMIT VJETOR, "MONITOR 200", PËR VITIN 2024. ZGJERIMI I SHOQËRIVE PO PENGOHET NGA MUNGESA E FUQISË PUNËTORE TË KUALIFIKUAR, DUKE DETYRUAR RRRITJEN E PAGAVE, PA U MBËSHTETUR NË PRODUKTIVITET. SHPENZIMET PËR PAGA DHE SIGURIME PËR SIPËRMARRJET MË TË MËDHA NË VEND SIPAS TË ARDHURAVE ISHIN 14% MË TË LARTA NË VITIN 2024. PËR KRAHASIM, PO TË NJËJTAT SHOQËRI SHTUAN TË ARDHURAT ME 6%, NDËRSA FITIMET U TKURRËN ME 16%. EKONOMIA NUK PO ARRIN TË DIVERSIFIKOHET PËRTEJ SEKTORËVE TRADICIONALË, DUKE MBETUR E VARUR NGA NDËRTIMI DHE TREGTIA. E VETMJA RISI E 2024-S ËSHTË RRRITJA E SIPËRMARRJEVE TË PËRQENDRUARA NË ENERGJINË E DIELLIT. TURIZMI PO NDIHMON KONSUMIN DHE HOTELERINË, POR ATO MBETEN ENDE JASHTË LISTËS SË 200 MË TË MËDHENJVE.**

punëtore. Modeli i zhvillimit, i orientuar në sektorë pa vlerë të shtuar të lartë, si tregtia apo ndërtimi dhe shfrytëzimi i avantazhit të kostos së lirë të fuqisë punëtore, nuk e ndihmoi vendin të largohej shumë nga pozicioni i vendit të fundit të Europës për të ardhurat për frymë dhe pagat. Në një formë proteste të heshtur ndaj këtij modeli dhe politikave qeveritare, që nuk arritën të sjellin zhvillimin e pritshëm, emigrimi rifilloi një cikël të ri pas vitit 2016. Ndryshe nga të ikurit e fillimit të viteve '90, emigrantët e rinj, kryesisht të lindurit e pas viteve '90, ishin një brez me pritshmëri më të larta nga jeta dhe me shumë mundësi për të lëvizur në një botë që ofron shumë zgjedhje. Kjo tendencë filloi të krijonte një ngërç në tregun e punës që para pandemisë, por që sa erdhi dhe u bë më e mprehtë vitet e fundit dhe është një shqetësim që

bizneset e shprehin në raportet e tyre vjetore të aktivitetit.

Problematika e mungesës së fuqisë punëtore vetëm sa u thellua në 2024-n, duke ndikuar si produktivitetin, ashtu dhe planet e sipërmarrjeve për investime e zgjerime të mëtejshme. Ndërsa Censi i fundit i INSTAT i vitit 2023, gjeti se ka 420 mijë persona më pak se në vitin 2011, tendenca u përkeqësua në 2024-n. Popullsia zbriti në 2.36 milionë banorë.

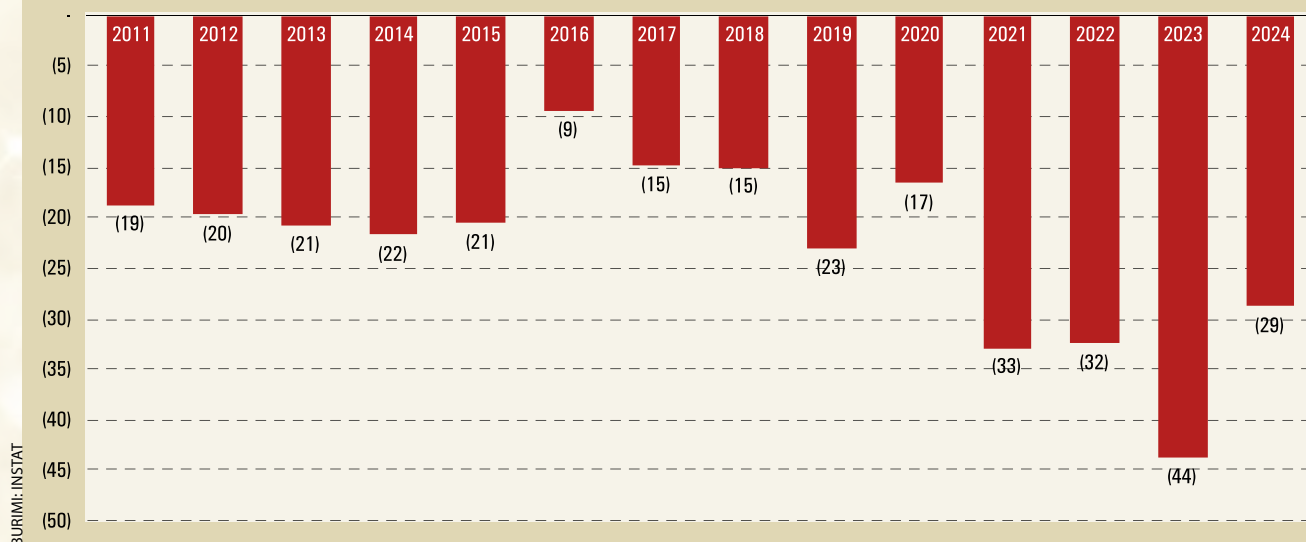
Për një ekonomi të vogël, kjo do të thotë se gati një e shtata e popullsisë është larguar, me pasoja të rënda si në gjetjen e fuqisë punëtore, kryesisht të të rinjve, ashtu dhe në konsum. Emigracioni neto (diferenca mes personave që ikin dhe atyre që kthehen) është thelluar në 2021 - 2024, me mesatarisht 30 mijë persona që i ikin Shqipërisë në vit, cikli me më shumë largime të paktën që nga viti 2011, kur

INSTAT raporton të dhënat.

Numri i individëve, që largohen për arsye punësimi, ka ardhur në rritje të ndjeshme vitet e fundit. Eurostat raportoi se vetëm në 2022-2024 janë dhënë mesatarisht 20 mijë leje pune në vit, kryesisht në Itali, Greqi e Gjermani, nga rreth 3-4 mijë që jepeshin një dekadë më parë. Që nga viti 2021, Bashkimi European ka dhënë rreth 72 mijë leje qëndrimi për herë të parë për arsye punësimi për shtetasit shqiptarë. Kjo shifër, që përfshin vetëm ikjet zyrtare, pa llogaritur ata të paregjistruar, që punojnë në të zezë, apo ata që ikin për punësim sezonal, është sa 13% e të punësuarve në sektorin privat jo bujqësor, sipas të dhënave të tjera të INSTAT.

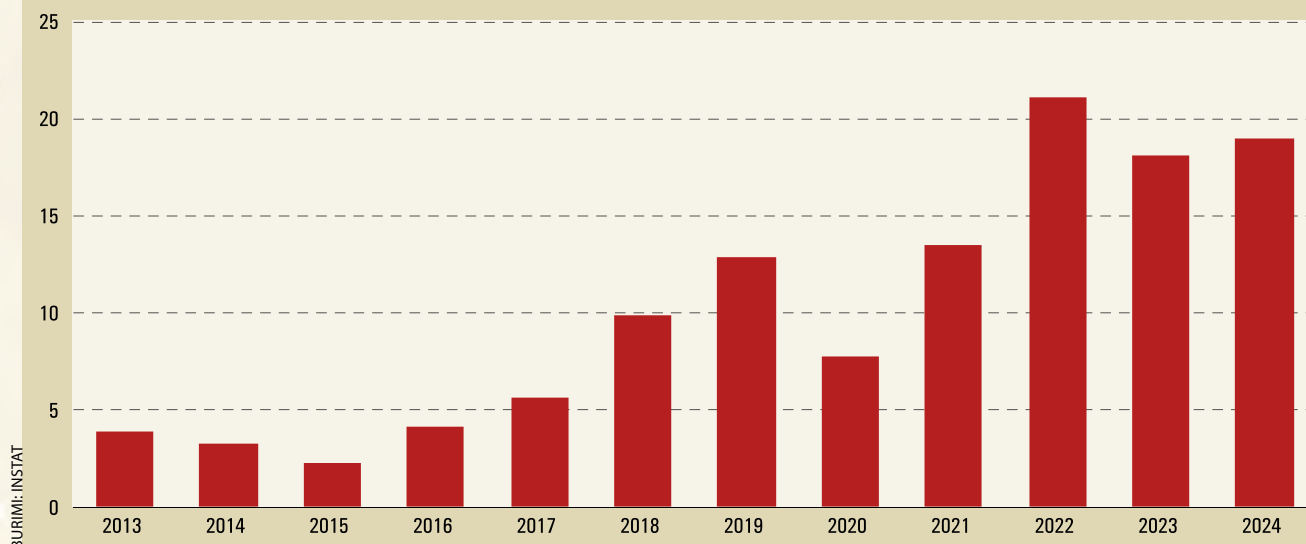
Një popullsi më e reduktuar nuk do të thotë vetëm më pak punonjës, por edhe më pak konsumatorë. Plakja graduale e popullsisë është një tjetër

**EMIGRACIONI NETO, 2011-2024 (MIJË)**





## LEJET E QËNDRIMIT PËR ARSYE PUNE TË DHËNA NGA BE PËR HERË TË PARË PËR SHTETASIT SHQIPTARË (MIJË)



faktor që ndikon dhe riorienton potencialin për të bërë biznes. Moshë mediane, që ndan popullsinë përgjysmë, arriti në 44.3 vjeç në fillim të vitit 2025, nga 32.6 vjeç që ishte në 2011-n, sipas të dhënave zyrtare të INSTAT, duke iu afruar mesatares së Bashkimit Europian prej 44.7 vjeç. Bumi turistik që ka përjetuar vendi vitet e fundit ishte një faktor i rëndësishëm që amortizoi deri diku konsumin e munguar nga rënia e popullsisë dhe nxiti një ekonomi, që nuk ka kush po i shërben!

Gjetja e fuqisë punëtore po bëhet një problem gjithnjë e më shqetësues, që po pengon planet e bizneseve për të menaxhuar aktivitetin e përditshëm dhe mbi të gjitha për t'u zgjeruar me investime të reja. Në kahun tjetër, mungesa e fuqisë punëtore, teksa emigracioni po vijon me ritme të

shpejta, ka detyruar kompanitë të rrisin shpenzimet për personelin, që në pjesën më të madhe nuk përkthehet në shtim të produktivitetit, duke ndikuar në performancën afatgjatë.

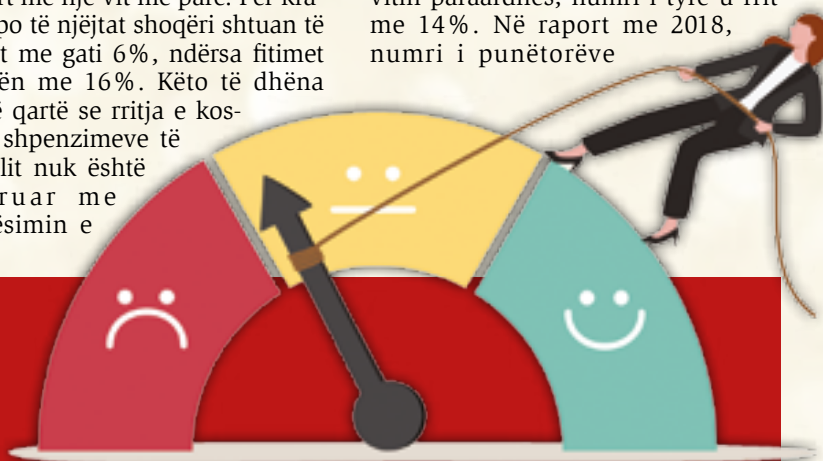
“Monitor” përpunoi të dhënat e shpenzimeve të personelit për 200 sipërmarrjet më të mëdha në vend sipas të ardhurave. Shpenzimet për paga dhe sigurime për 165 sipërmarrjet nga kjo listë, që i kanë raportuar të dhënat e detajuara në pasqyrat financiare, janë rritur me rreth 14% në 2024-n, në raport me një vit më parë. Për krahasim, po të njëjtat shoqëri shtuan të ardhurat me gati 6%, ndërsa fitimet u tkurrën me 16%. Këto të dhëna tregojnë qartë se rritja e kostove të shpenzimeve të personelit nuk është shoqëruar me përmirësimin e

rendimentit të punës, por ka qenë e detyruar nga presioni që ka shkaktuar në treg mungesa e fuqisë punëtore. Edhe tregu i punës nuk po sjell zgjidhje të besueshme për fuqi punëtore nga jashtë dhe për më tepër, kuadri ligjor për këtë lloj zgjidhje është ende i brishtë dhe i paqëndrueshëm. Deri në vitin 2024, në vend kishte 11.2 mijë të huaj, të pajisur me leje pune dhe vërtetime pune, sipas të dhënave të Agjencisë Kombëtare të Punësimit dhe Aftësive (AKPA). Krahasuar me vitin paraardhës, numri i tyre u rrit me 14%. Në raport me 2018, numri i punëtorëve

## NGËRÇI I PERSONELIT

“Monitor” përpunoi të dhënat e shpenzimeve të personelit për 200 sipërmarrjet më të mëdha në vend sipas të ardhurave. Shpenzimet

për paga dhe sigurime për 165 sipërmarrjet nga kjo listë, që i kanë raportuar të dhënat e detajuara në pasqyrat financiare, janë rritur me rreth 14% në 2024-n, në raport me një vit më parë. Për krahasim, po të njëjtat shoqëri shtuan të ardhurat me gati 6%, ndërsa fitimet u tkurrën me 16%. Këto të dhëna tregojnë qartë se rritja e kostove të shpenzimeve të personelit nuk është shoqëruar me përmirësimin e rendimentit të punës, por ka qenë e detyruar nga presioni që ka shkaktuar në treg mungesa e fuqisë punëtore.





KARTA E KREDITIT VISA PLATINUM

# Një eksperiencë unike nga **Union Bank**



10 hyrje falas  
në vit në Lounge  
në aeroporte



Ulje dhe çmime  
preferenciale



Sigurim për  
fluturimet, blerjet  
dhe bagazhet

 **UNIONBANK**

 unionbank.al

 +355 42 389 111



me inflacion të lartë.

Pas një inflacioni të lartë në vitin 2022, që arriti në 6.2%, më i larti nga 1998-a dhe që mbeti relativisht i lartë në vitin 2023, në nivelin e 4.8%, presionet u lehtësuan dukshëm në 2024-n. Indeksi i Çmimeve të Konsumit zbriti në një mesatare vjetore prej 2.2%.

Krahas presioneve demografike, ekonomia vijoi të vuajë pasojat e një mjedisi jokonkurrenues, në shumë raste favorizues për një pakicë, pak investime në teknologji e orientim nga importi, mungesë të investimeve të huaja cilësore dhe vlerë të shtuar të ulët e pagat më minimale në Europë. Ekonomia po vuan gjithnjë e më fort pasojat e problemeve të saj strukturore, si varësia e lartë nga importet; konkurrueshmëria e ulët e industrisë përpunuese që u bë dhe më e brishtë ndaj importeve; niveli i ulët i sofistikimit dhe vlera e ulët e shtuar e eksportuesve, që i bëri ata më të brishtë ndaj luhatjeve të monedhave; orientimi drejt industrive joproduktive si ndërtimi, që nuk bën asgjë për të ndihmuar në raste krizash; investimet e pakta në teknologjinë e informacionit, që mund të shërbejnë si amortizator; si dhe ekonomia informale, që është aq e lartë saqë arrin të zhbalojë të gjithë treguesit ekonomikë!

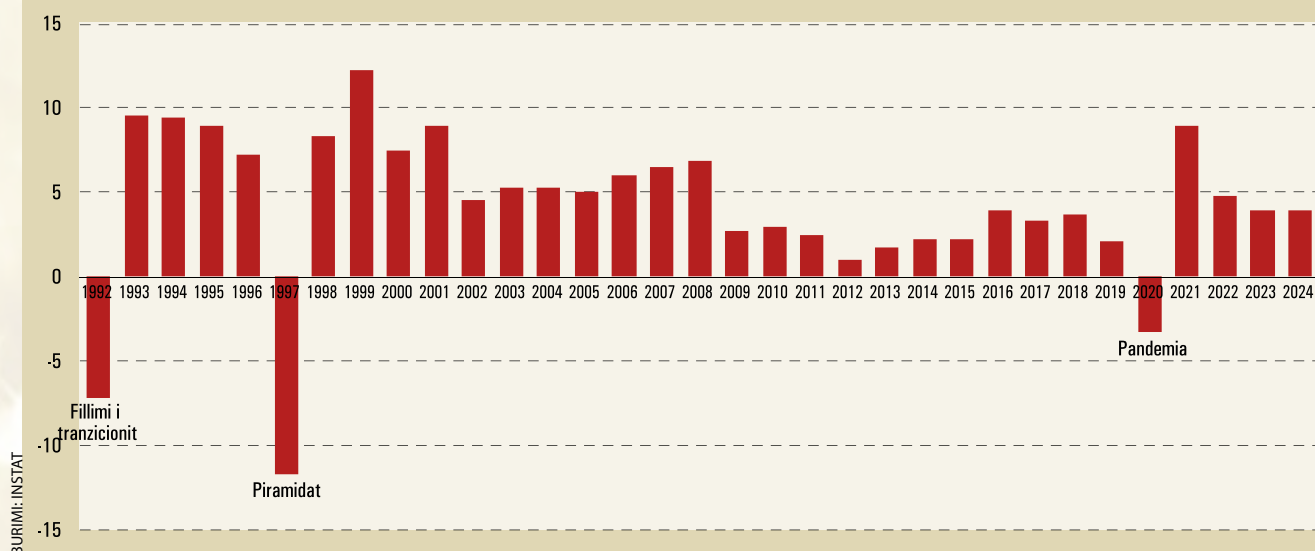
Ekonomia mbetet e varur nga konsumi që po bie. Ndërtimet, që nxitën rritjen për disa vite radhazi, nuk dihet se për sa kohë do të vazhdojnë fryr-

→ të huaj me leje apo vërtetime pune është shtuar 1,7 herë. Pavarësisht rritjes, ky numër përbën vetëm 2% të të punësuarve gjithsej kontribuues në sektorin privat, ku ka gjithsej rreth 560 mijë të punësuar, sipas INSTAT.

Ndryshimet demografike dhe presioni që ato ushtrojnë në konsum po ndikojnë në ecurinë e bizneseve, që po rriten më ngadalë. Xhiroja e 200 kompanive më të mëdha në vend, në vitin 2024, në renditjen e përvitshme të "Monitor 200", ishte 1.48 trilionë lekë (rreth 15 miliardë euro), me një rritje prej 5.9% në krahasim me vitin e mëparshëm. Ecuria e të ardhurave të 200 kompanive më të mëdha ndikohet kryesisht nga sektorë si tregtimi i naftës, energjisë, që janë të lidhura direkt me koniunkturën e çmimeve ndërkombëtare, apo nga ndërtimi, që ka luhatje të forta në varësi të ecurisë së shitjeve të banesave

rezidenciale dhe projekteve të infrastrukturës që financohen nga buxheti. Në vitin 2024, ekonomia ruajti të njëjtat ritme si në vitin 2023 duke u zgjeruar me 3.96%, nga 3.94% vitin e mëparshëm. Ndryshe nga vitet e mëparshme, kur ndërtimi dhe aktiviteti i pasurive të paluajtshme mbajtën peshën kryesore, në 2024-n, kontributi i tyre erdhi në rënie, sidomos në pjesën e dytë të vitit. Administrata publike ishte një faktor i rëndësishëm që ndikoi në ecurinë e ekonomisë, e nxitur nga rritja e fortë e pagave në administratën publike. Kthimi i Shqipërisë në një destinacion turistik mbetet një faktor i rëndësishëm që po riorienton ekonominë drejt shërbimeve, duke amortizuar disi dhe rënien e konsumit nga vendasit, për shkak të emigracionit dhe uljes së fuqisë blerëse pas periudhës

**RITJA REALE E PBB-SË NGA VITI 1992-2024**







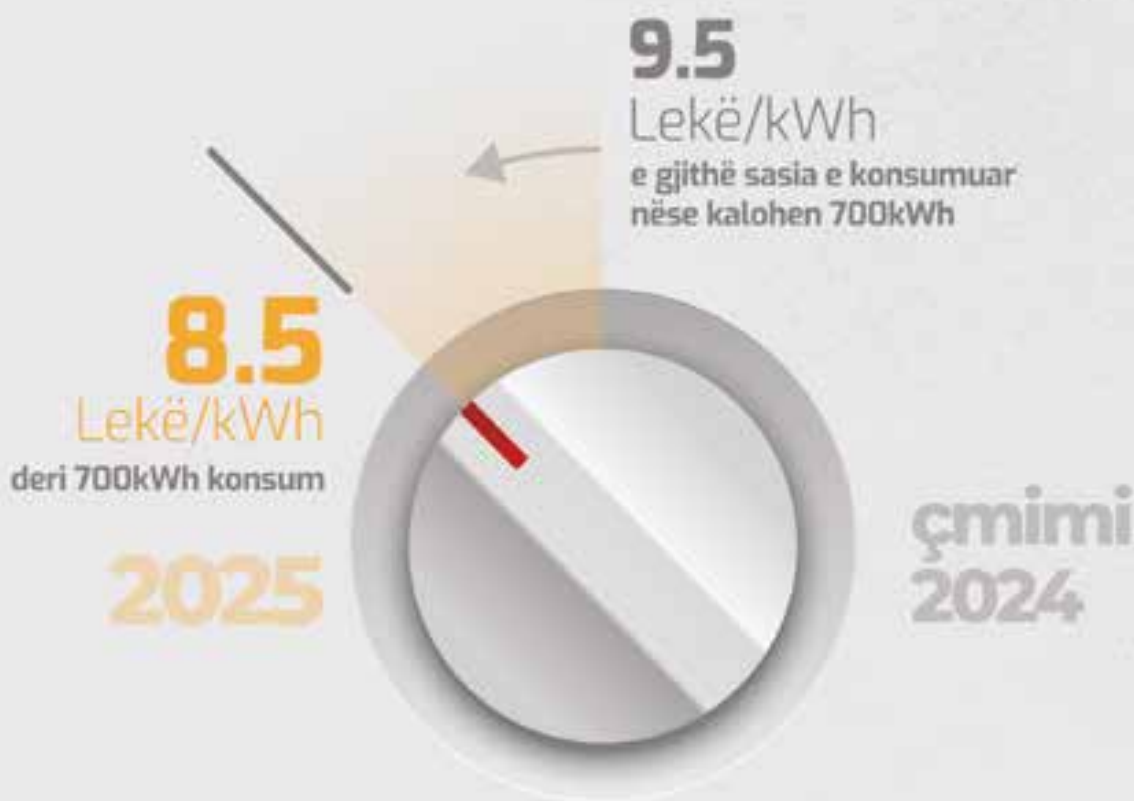
OSHEE  
GROUP



**Energjia më e mirë  
është ajo që ndahet  
me familjen**

## 2025 me ulje çmimi

Falë përkushtimit tuaj në pagesat e energjisë, OSHEE GROUP SH. A. duke filluar nga data **1 shkurt 2025** ka aplikuar **ulje çmimi 10.5%** në faturën mujore të energjisë për konsumin **deri 700 kWh**.



[www.oshee.al](http://www.oshee.al)



Shkarkoni  
Aplikacionin

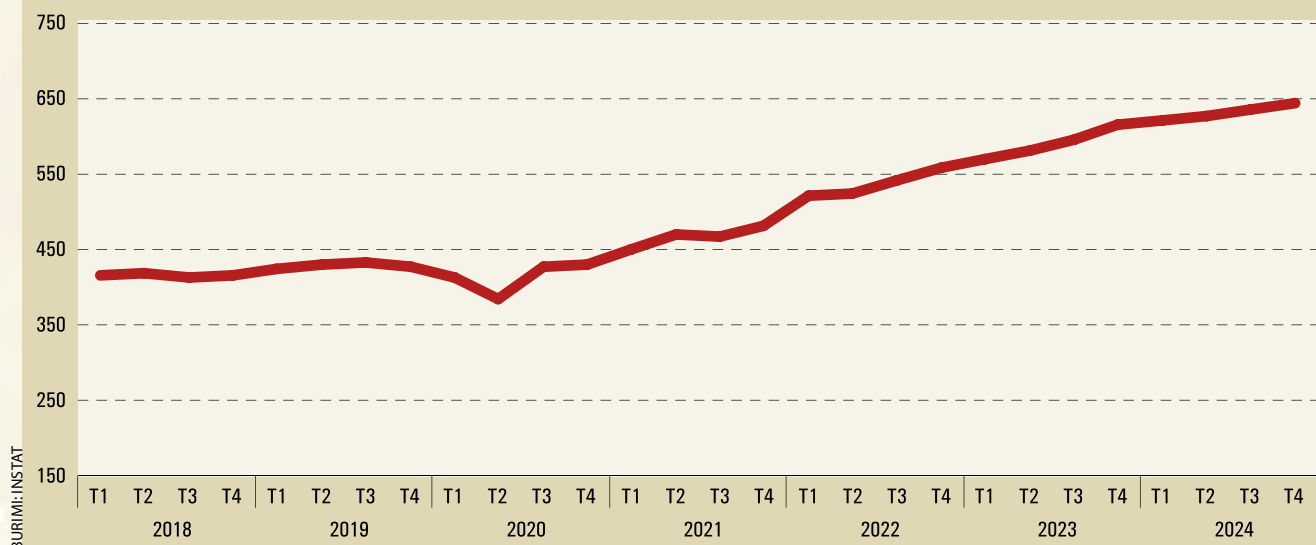


Google Play



App Store

→ **PBB ME ÇMIME KORRENTE, TË PËRSHTATURA SEZONALISHT, T I 2018-T IV 2024 (MLD LEKË)**



jen, përpara se të fillojnë rënien, teksa ngadalësimi ka mbërritur tashmë. Industria përpunuese po zëvendësohet gjithnjë e më shumë nga importet dhe sipërmarrjet nuk duken të përgatitura të përballojnë presionin e hapjes së tregjeve, pasi vendi ka nisur një përshpejtim të procesit administrativ që i paraprin integrimin në BE, me një nxitje edhe publike të përfaqësuesve të Komisionit apo nga liderë të vendeve të rëndësishme në BE. Euro e dobët po u jep goditjen e fundit eksportuesve dhe po ndikon ndjeshëm turizmin, sektorin që po ecte më mirë vitet e fundit.

Edhe në vitin 2024, në renditjen e 200 më të mëdhave, mbizotërojnë sipërmarrjet tregtuese e shpërndarëse, që kanalizojnë importet pranë konsumatorit lokal. Vetëm një duzinë kompanish kanë aktivitet në industrinë përpunuese. Eksportuesit po vuajnë rënien e Euros, që u ka ulur të ardhurat në monedhën vendase, duke dalë nga lista e të mëdhenjve. Industria mbështetëse e prodhimit të pjesëve të automjeteve, e vetmja që po tërhiqte investime dhe kishte ecuri të mirë deri në vitin 2022, në vitin 2023 ndali rritjen dhe në 2024-n ishte në rënie. Ky sektor ka filluar dhe shkurtimin e punonjësve, përkundër planeve të mëdha fillestare për zgjerimin e aktivitetit. Për herë të parë në renditje nuk ka asnjë shoqëri nga prodhimi i këpucëve, për shkak të rënies së fortë të aktivitetit të tyre në tre vitet e fundit.

Sipërmarrjet e tregtimit të karburanteve, me shumicë e pakicë, mbizotëro-

jnë në renditjen e “Monitor 200”. Distributorët, që në pjesën më të madhe financojnë importin, sërish zënë një vend kryesor. Sipërmarrje të tjera kanë thjesht aktivitet tregtar. Ndërtimi, sidomos ai rezidencial, vijon të dominojë në listë. 20% e sipërmarrjeve ndër 200 më të mëdhatë operojnë në ndërtim ose sektorët mbështetës.

Zhvillimi më i dukshëm në renditjen e “Monitor 200” është hyrja e shoqërive që kanë aktivitet në fushën e energjisë diellore, një sektor që po tërheq gjithnjë e më shumë investime së fundmi. Turizmi është një tjetër aktivitet prem-tues, por hotelet e mëdha, pavarësisht rritjes, ende nuk janë konsoliduar në nivelin që të plotësojnë kriterin e xhiros për të hyrë në listën e 200 më të mëdhenjve.

Nga 200 sipërmarrjet më të mëdha, sipas qarkullimit vjetor, 66% e tyre raportuan rritje të xhiros në vitin 2024, (me rënie të ndjeshme kundrejt 83% vitin e mëparshëm), 2% ishin hyrje të reja. Për 39% të sipërmarrjeve të renditura në “Monitor 200”, zgjerimi ishte dyshifror (kundrejt 40% vitin e mëparshëm).

32% e kompanive deklaruan rënie të të ardhurave në vitin 2024, në raport me vitin e mëparshëm, të ndikuara nga rënia e çmimeve dhe zhvlerësimi i Euros (nga 17% vitin e mëparshëm). Kufiri i qarkullimit vjetor minimal të subjekteve që kanë hyrë tek 200 më të mëdhenjtë është rreth 2.4 miliardë lekë, nga 2.2 miliardë lekë vitin e mëparshëm.

Tipike në renditjen e të mëdhave janë kompanitë që deklarojnë xhiro të lartë vjetore, por kanë shumë pak punonjës. Më shumë sesa një revolucion teknologjik, kjo lidhet me llojin e aktivitetit tregtar, që qarkullon shuma të mëdha nëpërmjet aktivitetit të rishpërndarjes apo shitblerjes, por realisht ka ndikim të ulët në vlerën e shtuar të ekonomisë dhe punësim. P.sh., një kompani e tillë në listën e më të mëdhenjve në 2024-n raporton të ardhura vjetore prej 5 miliardë lekësh, me shpenzime personeli vjetore prej 2 milionë lekësh, që janë të mjaftueshme vetëm për pagesën e 4 personave me pagë minimale prej 40 mijë lekësh në muaj.

“Monitor 200” ka hartuar, si çdo vit, renditjen e 200 sipërmarrjeve më të mëdha në vend, sipas të ardhurave, bazuar në listën emërore të subjekteve të mëdha të marra nga Tatimet dhe xhirot e deklaruar nga subjektet, në bilanci e dorëzuara në Qendrën Kombëtare të Biznesit (QKB) dhe të dhënave nga vetë kompanitë, të cilat nuk e kanë dorëzuar ende bilanci në QKB. Në numër mbizotërojnë subjektet me aktivitet në fushën e tregtisë, të ndjekura nga ndërtimi, financa, nafta, industria përpunuese. Në listën e 200 sipërmarrjeve më të mëdha ka 39 shoqëri ndërtimi, ose të lidhura direkt me të, 21 kompani që tregtojnë karburant me shumicë e pakicë, 62 janë në aktivitetin e tregtimit me shumicë e pakicë, 13 janë në energji (prodhim e tregtim). Nga sektori i industrisë janë 21 shoqëri. ■



**Dërgo dhe tërhiq  
para në të gjithë  
botën.**







Zgjedhje **PROFESIONALE.**





Lider në sektorin **ELEKTRIK**.  
Asamblim panele elektrike deri në **4,000A**.  
Projektim dhe implementim **PROFESIONAL**.  
Shitje me **SHUMICË** dhe **PAKICË**.

📍 Tiranë - Durrës, Km 5

☎ 04 453 8440

🌐 [www.itegroup.al](http://www.itegroup.al)





# INTEGRIMI DO TË HAPË TREGJE TË REJA PËR BIZNESET SHQIPTARE

Intervistë me Z. Paulin Gega, President i GEGA OIL GROUP

Integrimi evropian hap perspektiva të reja për bizneset shqiptare dhe vendos sfida të reja për përshtatje me standardet e BE-së. Për kompanitë kryesore të ekonomisë, ky proces shihet si një mundësi për të zgjeruar tregjet dhe për të forcuar konkurrueshmërinë. Në këtë kuadër, GEGA OIL GROUP, një nga tre kompanitë më të mëdha në vend për nga xhiroja, ka vijuar konsolidimin në tregun vendas dhe rajonal gjatë vitit 2024 dhe gjysmës së parë të 2025-s. Në intervistën për "Monitor", Presidenti i GEGA OIL GROUP, Paulin Gega, flet për ndikimin e integritit evropian, ecurinë e kompanisë, sfidat e tregut të hidrokarbureve dhe planet e zgjerimit në sektorë të rinj, nga tregtia me shumicë e gazit LPG deri tek investimet në energji të gjelbër.

## Si do ta vlerësoni ecurinë e GEGA OIL GROUP në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të vitit 2025?

Ecuria e GEGA OIL GROUP në vitin 2024 ka qenë shumë pozitive, duke e renditur kompaninë ndër tre më të mëdhatë në Shqipëri për nga xhiroja dhe duke forcuar pozitat si një nga liderët e tregut të hidrokarbureve në vend dhe rajon. Kompania ka konsoliduar marrëdhëniet me klientët aktualë, ndërsa ka zgjeruar portofolin e saj me klientë të rinj, veçanërisht operatorë nga tregu shqiptar dhe kosovar. Gjatë gjysmës së parë të vitit 2025, rezultatet financiare kanë qenë të qëndrueshme, ndërsa fokusi te cilësia, inovacioni dhe zgjerimi i shërbimeve dëshmon vendosmërinë e kompanisë për të konsoliduar dhe për të forcuar më tej rolin e saj si një nga kompanitë kryesore të ekonomisë shqiptare.

## Cilat janë pritshmëritë e Grupit për periudhën në vijim?

Për periudhën në vijim, pritshmëritë e GEGA OIL mbeten pozitive. Kompania do të vazhdojë të ofrojë produkte cilësore dhe shërbim të dedikuar si për klientët ekzistues, ashtu edhe për ata të rinj. Në segmentin e tregtisë me shumicë pritet një rritje e ndjeshme e numrit të klientëve, pasi aktualisht jemi në bisedime dhe kemi arritur të sigurojmë kushte dhe çmime shumë konkurruese nga rafineria "ARAMCO" me të cilën bashkëpunojmë prej kohësh. Një zhvillim i rëndësishëm për këtë vit është edhe zgjerimi i aktivitetit me tregtinë me shumicë të gazit LPG, i cili deri tani është ofruar vetëm me pakicë në pikat tona të karburantit.

Përfshirja e këtij produkti në shitjet me shumicë, jo vetëm që pritet të rrisë xhiron, por edhe të plotësojë më mirë nevojat e disa prej klientëve tanë ekzistues, duke forcuar më tej pozicionin e kompanisë në treg.

## Si po ndikon në aktivitetin tuaj turrja e popullsisë? Po në drejtim të gjetjes së personelit?

Edhe pse fenomeni i turrjes së popullsisë është i pranishëm, deri më tani nuk kemi ndier ndikim të drejtpërdrejtë në aktivitetin e GEGA OIL. Kjo për faktin se vit pas viti kemi rritur volumin e shitjeve, si në tregtinë me shumicë, ashtu edhe në stacionet tona të karburantit. Përveç ruajtjes së klientëve ekzistues, kemi afruar edhe klientë të rinj, mes tyre drejtues automjesh të rinj mbi 18 vjeç që pajisen çdo vit me patentë dhe automjet, si dhe vizitorë të huaj që udhetojnë në Shqipëri me makina personale ose me qira. Këta faktorë kanë kompensuar efektet e emigrimit. Megjithatë, ekzistojnë disa qytete të veçanta ku xhiroja është tkurrur në vite, gjë që lidhet drejtpërdrejt me largimin e popullsisë.

Sa i përket gjetjes së stafit, deri tani kemi arritur të plotësojmë çdo pozicion pune, edhe falë politikave tona të rritjes së pagave dhe ofrimit të bonuseve motivuese kur arrihen objektivat. Megjithatë, si në sektorin tonë, edhe në sektorë të tjerë të ekonomisë, sfida mbetet gjetja e punonjësve të kualifikuar dhe profesionistëve që e shohin punën me përkushtim afatgjatë.

## Si ka ndikuar rritja e turizmit në ecurinë e bizneseve tuaja, si tregtimi i karburanteve? Sa arrin ta neutralizojë rënien e kërkesës nga tregu vendas, si rrjedhojë e turrjes së popullsisë?

Rritja e turizmit ka ndikuar ndjeshëm pozitivisht në aktivitetin tonë, sidomos në qytete si Vlora, Saranda, Berati dhe Tirana. Në këto zona, jo vetëm që është neutralizuar efekti i turrjes së popullsisë, por kërkesa për karburant dhe shërbime shtesë është rritur ndjeshëm, duke tejkaluar pritshmëritë. Ndërsa në disa zona të veçanta si Burreli, Tropoja dhe Kukësi kemi vënë re një ulje të kërkesës gjatë viteve, fenomen që lidhet drejtpërdrejt me emigrimin dhe turrjen e popullsisë vendase. Megjithatë, bilanci në tërësi për pjesën më të madhe të rrjetit tonë mbetet pozitiv, me rritje të qëndrueshme nga viti në vit, falë turizmit dhe zgjerimit të bazës së klientëve.





### **Grupi juaj po rritet me shpejtësi vitet e fundit. Si e menaxhoni këtë rritje në drejtim të analizës së riskut dhe burimeve njerëzore?**

Çelësi i suksesit të GEGA OIL qëndron te fakti se kompania vazhdon të jetë një biznes familjar, në pronësi dhe menaxhim 100% nga familja Gega. Secili prej anëtarëve të familjes është i angazhuar drejtpërdrejt në drejtimin e departamenteve kryesore – Financat, Shitjet, menaxhimin e stacioneve të karburantit, IT dhe Departamentin Juridik. Kjo strukturë menaxheriale na mundëson të kemi kontroll të plotë mbi proceset, të garantojmë standarde të larta në shërbim dhe të mbajmë staf të motivuar dhe nën monitorim të vazhdueshëm.

Nga ana tjetër, aktiviteti ynë është i lidhur ngushtë me luhatjet e tregut ndërkombëtar të energjisë, çka e bën këtë biznes me risk të lartë dhe fitime të ulëta në raport me xhiron. Në vetëm pesë vitet e fundit kemi përjetuar dy ekstreme: rënie drastike të çmimit deri në 300 \$ / ton gjatë pandemisë, dhe më pas, rritje rekord deri në 1600 \$ / ton gjatë konfliktit Rusi–Ukrainë. Në të dyja rastet, sfida kryesore ishte sigurimi i furnizimeve nga rafineritë dhe ofrimi i çmimeve ditore në përputhje me bursën për klientët tanë të shumicës.

Nëse për pak ditë nuk do të arrinim të siguronim çmime konkurruese dhe të respektonim kontratat, ekzistonte rreziku real i humbjes së klientëve më të mëdhenj. Arsyeja pse ia kemi dalë lidhet drejtpërdrejt me menaxhimin e kujdesshëm të stokut, balancimin e volumit të shitjeve dhe besimin e ndërtuar ndër vite me furnitorët tanë. Këto marrëdhënie të forta, të bazuara si në volumin e qëndrueshëm të blerjeve, ashtu edhe në likuidimet e rregullta me parapagim, na kanë mundësuar të ruajmë stabilitetin edhe në periudhat më të vështira.

### **Cilat janë planet tuaja të zgjerimit dhe diversifikimit në të ardhmen afatshkurtër dhe afatgjatë, si brenda ashtu dhe jashtë vendit?**

Planet tona të zgjerimit dhe diversifikimit janë të ndara në dy drejtime kryesore: afatshkurtër dhe afatgjatë, si brenda ashtu edhe jashtë Shqipërisë.

Në vitin 2024, ne lançuan Dynamic+ Diesel, një naftë premium e krijuar për të rritur jetëgjatësinë dhe performancën e motorit. Aktualisht po punojmë që në pjesën më të madhe të stacioneve tona të ofrojmë edhe benzinë 100 oktan, për të plotësuar kërkesat e tregut të automjeteve moderne. Për këtë arsye, po investojmë në shtimin e kapaciteteve të depozitimit në disa pika ku deri më tani ka pasur kufizime.

Paralelisht, po zgjerojmë gamën e produkteve me artikuj të prodhimit tonë, si AdBlue, antifrizë dhe ujë xhamash, të cilat ofrohen me cilësi premium dhe çmime shumë konkurruese krahasuar me tregun.

Në drejtim të teknologjisë së gjelbër, deri më tani kemi rreth 17 stacione të pajisura me karikues elektrikë për automjete, ndërsa objektivi ynë është që deri në vitin 2026, ky numër të arrijë minimalisht në 40 stacione.

Një tjetër fokus janë shërbimet shtesë për klientët. Po investojmë në ngritjen e ambienteve si coffee shop-e, markete dhe lavazhe robotike, me synim që në çdo stacion të krijojmë një hapësirë shumëfunktionale ku udhëtarët të mund të furnizohen me karburant, të pushojnë dhe të

marrin shërbime të tjera të nevojshme. Strategjia jonë është të mbulojmë të gjitha rrugët kryesore kombëtare, në mënyrë që një ndalesë në GEGA OIL të përmbushë disa nevoja njëherësh. Afatgjatë, kompania ka në plan të hyjë edhe në fusha të tjera strategjike, përfshirë investime në panele fotovoltaike dhe sektorin e ndërtimit, duke diversifikuar portofolin dhe duke kontribuar në zhvillimin e qëndrueshëm energjetik dhe ekonomik të vendit.

### **Si e shikoni në të ardhmen ekonominë shqiptare, teksa vendi po përparon drejt anëtarësimit në Bashkimin European?**

E ardhmja e ekonomisë shqiptare lidhet ngushtë me procesin e anëtarësimit në Bashkimin European. Ky proces tashmë ka sjellë rritje të transparencës dhe përafrim me standardet europiane, sidomos në sektorë si financat, energjia dhe infrastruktura. Integrimi do të hapë tregje të reja për bizneset shqiptare, do të nxisë investime të huaja dhe do të krijojë kushte më të mira konkurruese për kompanitë vendase.

Nga ana tjetër, rruga drejt BE-së sjell edhe sfida. Kërkohen reforma strukturore më të thella, forcim i shtetit ligjor dhe përmirësim i administratës publike. Për sektorin privat, kjo do të thotë nevoja për rritje të produktivitetit, dixhitalizim dhe standardizim të proceseve.

Në perspektivë afatgjatë, unë e shoh ekonominë shqiptare si më të hapur, më të diversifikuar dhe më të integruar në zinxhirët rajonalë dhe europianë të furnizimit. Turizmi, energjia e rinovueshme, bujqësia e modernizuar dhe shërbimet do të jenë disa nga shtyllat kryesore të zhvillimit. Anëtarësimi në BE do të sjellë më shumë mundësi, por suksesi do të varet nga sa mirë arrijmë të përgatitemi për t'i shfrytëzuar ato.

### **Si duhet të përshtaten sipërmarrjet për të ruajtur konkurrueshmërinë dhe çfarë shansesh mund të hapë anëtarësimi në BE?**

Për të ruajtur konkurrueshmërinë në kushtet e integritimit europian, sipërmarrjet shqiptare duhet të përshtaten me standardet e BE-së, duke investuar më shumë në cilësi, inovacion dhe dixhitalizim. Ky përafrim kërkon gjithashtu transparencë më të lartë, forcim të praktikave të qeverisjes korporative dhe zhvillim të vazhdueshëm të burimeve njerëzore. Edhe pse përshtatja me kërkesat e tregut europian përbën një sfidë, ajo njëkohësisht ofron mundësi për të rritur besueshmërinë dhe për të krijuar partneritete me afatgjata dhe më të qëndrueshme.

Anëtarësimi në BE hap perspektiva të reja për bizneset shqiptare: hyrjen në një treg shumë më të madh me mbi 450 milionë konsumatorë, tërheqjen e investimeve të huaja, qasjen në fondet europiane dhe integrimin në zinxhirët rajonalë e ndërkombëtarë të furnizimit. Për kompanitë vendase, kjo do të thotë diversifikim të aktivitetit, zgjerim të tregjeve të eksportit dhe rritje të produktivitetit.

Në këtë kuadër, sipërmarrjet që do të arrijnë të përqafojnë inovacionin, të forcojnë menaxhimin financiar dhe të rrisin standardet e shërbimit, do të jenë fituesit e vërtetë të procesit të integritimit. Ky është një moment vendimtar për ekonominë shqiptare dhe një mundësi që bizneset të shndërrohen në aktorë konkurrues jo vetëm në rajon, por edhe në tregun e përbashkët europian.



# 10 KOMPANITË MË TË MËDHA NË VEND

## 1 KASTRATI ENERGY TRADE

Kompania më e madhe e importit dhe tregtimit të naftës me shumicë, “Kastrati Energy Trade”, (ish-“Kastrati Group”) është ngjitur sërish në vendin e parë në listën e “Monitor 200”, që i rendit sipërmarrjet sipas të ardhurave vjetore. Shoqëria raportoi 77.6 miliardë lekë qarkullim vjetor, me rritje prej 9.4% me bazë vjetore, pas tkurrjes me 25.4% vitin e mëparshëm. Këto luhatje të mëdha lidhen me ecurinë e çmimeve të naftës në bursat ndërkombëtare dhe kursit të këmbimit, që reflektohen dhe në tregun vendas. Vitet e fundit, grupi “Kastrati” është diversifikuar edhe në ndërtim e hoteleri dhe sidomos në ndërtim e operim në infrastrukturë [me një seri projektesh të tilla (porti MBM, Aeroporti Rinasit) dhe autostrada (Rruga e Kombit, me 50% të aksioneve)]. Në dhjetor 2024, “Kastrati Group”, ndryshoi emrin në “Kastrati Energy Trade”.

“Gjatë vitit 2024, “Kastrati Energy Trade” ka vijuar të konsolidojë pozicionin e tij si aktori kryesor në sektorin e energjisë, duke shënuar rritje të qëndrueshme në të ardhura dhe investime strategjike. Kompania ka theksuar përkushtimin ndaj qëndrueshmërisë dhe tranzicionit të gjelbër, duke orientuar një pjesë të rëndësishme të projekteve drejt energjive të rinovueshme dhe eficiencës energjetike. Rezultatet e arritura në vitin që lamë pas reflektojnë jo vetëm

forcimin e bazës financiare, por edhe angazhimin për të reduktuar ndikimin mjedisor përmes teknologjive inovative dhe modeleve të reja të menaxhimit. Planet për të ardhmen synojnë zgjerimin në projekte të gjelbra, duke përfshirë investime në burime të pastra energjie, zhvillimin e infrastrukturës së karburanteve alternative dhe nxitjen e një ekonomie më të qëndrueshme për gjeneratat e ardhshme”, thanë burime zyrtare të kompanisë.

## 2 OSHEE GROUP

Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike (OSHEE Group), një kompani publike, ka në pronësi tri shoqëri, Furnizuesin e Shërbimit Universal, Furnizuesin e Tregut të Lirë dhe Operatorin e Sistemit të Shpërndarjes (OSSH). Të tria kompanitë kanë filluar të operojnë si të veçanta nga 1 janari 2020, pas ndarjes së funksioneve. Sipas të dhënave zyrtare të buxhetit faktik të Ministrisë së Financave, qarkullimi vjetor i të tria kompanive, duke netuar vlerat e të ardhurave nga aktiviteti i shoqërive brenda grupit, ishte 74.7 miliardë lekë në 2024-n, në të njëjtat nivele me një vit më parë, duke u renditur në sipërmarrjen e dytë në vend, sipas të ardhurave dhe ndërmarrjen publike më të madhe. “Pas një periudhë gati 3 vjeçare, për shkak të tërmetit, pandemisë dhe krizës energjetike globale, grupi OSHEE nisi në fund të vitit 2023 dhe në vazhdim të 2024-s, një plan masash agresiv sa i takon investimeve”, pohon Z. Enea Karakaç, administrator i kompanisë OSHEE Group. “Bazuar mbi një strategji të mirë koordinuar, u miratuan dhjetëra projekte me vlerë 40 miliardë lekë, të cilat synon ndërtimin dhe rikonstruksionin e mbi 20 nënstacioneve, shtrimin e rrjetit kabllo 20kV, kabinave të reja me linja ABC, të pozicionuara në çdo cep të vendit”.

## 3 GEGA OIL GROUP

“Gega Oil Group” u rendit në vitin 2024, si operatori i dytë më i madh i naftës në vend, pas “Kastrati Group” për të gjashtin vit radhazi. Kompania ka deklaruar një qarkullim vjetor prej rreth 35.5 miliardë lekësh, me rënie prej 2.8% me bazë vjetore duke u ngjitur në vendin e tretë në renditjen totale.

Paulin Gega, Presidenti i “Gega Oil Group”, pohon se ecuria e “Gega Oil Group” në vitin 2024 ka qenë shumë pozitive duke e renditur kompaninë ndër tre më të mëdhatë në Shqipëri për nga xhiroja dhe duke forcuar pozitën si një nga liderët e tregut të hidrokarbureve në vend dhe rajon. Kompania ka konsoliduar marrëdhëniet me klientët aktualë, ndërsa ka zgjeruar portofolin e saj me klientë të rinj, veçanërisht operatorë nga tregu shqiptar dhe kosovar. Ai shton se “një zhvillim i rëndësishëm për këtë vit është edhe zgjerimi i aktivitetit me tregtinë me shumicë të gazit LPG, i cili deri tani është ofruar vetëm me pakicë në pikat tona të karburantit. Përfshirja e këtij produkti në shitjet me shumicë, jo vetëm që pritet të rrisë xhiron, por edhe të plotësojë më mirë nevojat e disa prej klientëve tanë ekzistues, duke forcuar më tej pozicionin e kompanisë në treg”.

## 4 EUROPETROL DURRËS ALBANIA

“Europetrol Durrës Albania”, shoqëria që tregon karburante u ngjiti në vendin e katërt në 2024-n. Kompania raportoi të ardhura prej 28.2 miliardë lekësh, me rritje prej 27.7% në raport me vitin 2023. Sipas raportit të aktivitetit, gjatë këtij viti, është rritur portofoli i klientëve të besueshëm, i cili është fokusuar në favor të segmentit të klientëve dhe bizneseve garantuese të cilët parapaguan produktet. Po ashtu si rezultat i menaxhimit më të mirë, është zvogëluar dukshëm niveli i klientëve jo-performues si dhe janë rritur arkëtimet e debitorëve. Kompania pohon se ka ndërtuar sistemin për administrimin dhe menaxhimin e rrezeve financiare, përfshirë strategjinë dhe politikat të cilat shërbejnë në identifikimin, matjen dhe zvogëlimin e të gjitha rrezeve të biznesit: rrezikut debitor, kreditor, tregut, marketingut, likuiditetit, operacional, ligjor, reputacionit etj.





**Local** insight  
global outlook.



Zyra ndërkombëtare e avokatisë Wolf Theiss është e pranishme në Shqipëri që prej vitit 2004 me fokus kryesor në fushën e korporatave, bankë dhe financë, energji, telekomunikacion, pasuri të paluajtëshme dhe ndërtim, transaksione tregtare cross-border, konsulencë fiskale, konsulencë për biznesin vendas dhe të huaj.

Këto realizohen nga një ekip avokatësh të specializuar dhe me përvojë shumëvjeçare.

Si pjesë e një rrjeti ndërkombëtar, Wolf Theiss shfrytëzon eksperiencat më të mira të EU dhe mund të angazhojë në mënyrë të menjëhershme ekspertë të së drejtës dhe nga vende të tjera, duke u bërë një zgjedhje e natyrshme për klientët sa herë që kërkohen zgjidhje inovative në projekte komplekse dhe të rëndësishme.

# Wolf Theiss

→ [wolftheiss.com/](http://wolftheiss.com/)



## 5 BIG MARKET

“Big Market”, zinxhiri më i madh i supermarketeve në vend, për të katërtin vit është klasifikuar ndër 10 më të mëdhatë, sipas qarkullimit vjetor të konsoliduar për të gjithë rrjetin. Të ardhurat e kompanisë, sipas të dhënave zyrtare, ishin rreth 27.7 miliardë lekë, me rritje prej 4% në krahasim me vitin e kaluar, duke u ngjitur për herë të parë në sipërmarrjen e pestë më të madhe në vend. Rrjeti i supermarketeve të “Big Market” ka njohur rritje të shpejtë vitet e fundit, duke arritur në 180 pika. Vëmendja e grupit vazhdon të jetë zgjerimi në pika të reja dhe përmirësimi i shërbimit për klientin vendas. Fokus i veçantë mbetet shtimi i gamës së produkteve Bio, sipas burimeve zyrtare.

## 6 KESH

“Korporata Elektroenergjetike Shqiptare” (Sh.a. KESH) renditet për të katërtin vit radhazi në listën e 10 më të mëdhave, duke u ngjitur në vend të katërt. Në vitin 2024, të ardhurat ranë me 36% në 26.7 miliardë lekë, sipas të dhënave të buxhetit faktik të Ministrisë së Financave. “Nga pikëpamja hidrike, viti 2024 ka qenë një vit nën mesataren shumëvjeçare, pra hidrologjikisht ka qenë një vit relativisht i thatë në reshje dhe për rrjedhojë me prurje, poshtë treguesve shumëvjeçarë. Prurjet mesatare në HEC Fierzë ishin 140 m³/s, krahasuar me 182 m³/s (mesatarja e 30 viteve të fundit). Pavarësisht se prurjet rezultuan konsiderueshëm me 23% më pak se mesatarja shumëvjeçare, falë mirëmenaxhimit të integruar dhe të balancuar sipas skenarëve më optimal, prodhimi bruto i Kaskadës së Drinit rezultoi në 4,124 GWh, pra me vetëm 4.7% më pak se mesatarja shumëvjeçare 1994–2023”, pohon Erald Elezi, Administrator, Korporata Elektroenergjetike Shqiptare. Ai shton se dhe në 2025-n KESH është përballur me një situatë hidrike jashtëzakonisht të vështirë. Prurjet mesatare në kaskadën e Drinit kanë rezultuar rreth 120 m³/s, ndjeshëm më të ulëta se mesatarja 30-vjeçare prej 182 m³/s, çka përbën një deficit prej rreth 34%. Kjo mungesë uji ka ndikuar drejtpërdrejt në rezervën energjetike dhe në rendimentin e kapacitetit prodhues të hidrocentraleve. “Nisur nga kushtet hidrike aktuale, vlerësojmë se prodhimi total vjetor pritet të arrijë

rreth 3,180 GWh, ose afërsisht 1,146 GWh më pak se mesatarja historike”.

## 7 KURUM INTERNATIONAL

“Kurum International”, me aktivitet në prodhimin, tregtimin e çeliqueve të ndërtimit e profileve të tjera të hekurit dhe prodhim energjie, pësoi rënie të të ardhurave për të dytin vit radhazi. Qarkullimi vjetor në 2024-n ra me 33%, në 25.2 miliardë lekë. Një vit më parë tkurja ishte 18%. Sipas raportit të aktivitetit, Shoqëria, gjatë vitit 2024 ka vijuar aktivitetin e saj në të gjithë sektorët e prodhimit, përfshirë prodhimin e prokateve të çelikut në fabrikën e çelikut, prodhimin e shufrave të çelikut në fabrikën e petëzimit, prodhimin e gëlqeres në fabrikën e gëlqeres, si dhe prodhimin e energjisë elektrike në 4 HEC-et në pronësi të saj. Kompania raporton se ka prodhuar rreth 144 mijë tonë prokate çeliku, me rritje 6% nga viti i kaluar dhe rreth 200 mijë tonë shufra çeliku, me tkurje prej 29% në raport me vitin 2023. Në aktivitetin tjetër, atë të energjisë, u prodhuan rreth 366 milionë KW, me rënie 2% me bazë vjetore. Sipas të dhënave në bilanc, rënia e të ardhurave është ndikuar nga tkurja e shitjeve të hekurit dhe nënprodukteve të tij (nga 33 miliardë lekë në 20.2 miliardë lekë), ndërsa arkëtimet nga shitja e energjisë u rritën nga 2.8 në 4.6 miliardë lekë. Në gusht, shoqëria ndaloi prodhimin e hekurit, duke cituar koniunkturën e pafavorshme ndërkombëtare. Gjatë vitit 2024, Shoqëria vijoi me planin e miratuar të Ristrukturimit, të Vendimit të Gjykatës datë 30.6.2017. Sipas vlerësimeve të bëra, në total janë shlyer rreth 21.3 milionë euro në principale dhe rreth 452 mijë euro interesa ndaj kreditorëve. “Gjatë 2024-s, me rëndësi ka qenë fakti që shoqëria ka përmbyllur me sukses pagesat ndaj kreditorëve duke mbyllur procesin e riorganizimit të nisur në vitin 2017, ndaj nga viti 2025, shoqëria është liruar totalisht nga detyrimet kreditorë të asaj periudhe”, pohon Erdal Demir, Administrator i “Kurum”.

## 8 NOA ENERGY TRADE

“Noa Energy Trade” ka hyrë për herë të parë në listën e 10 shoqërive më të mëdha sipas qarkullimit vjetor. Shoqëria, që ka aktivitet në tregtimin e energjisë elektrike, kishte të ardhura prej 26.2

miliardë lekësh, me rritje të fortë prej 36.4% në krahasim me një vit më parë. “Këto të ardhura përfaqësojnë të ardhura nga shitja e energjisë elektrike brenda vendit, nga tranziti i energjisë elektrike, si dhe nga eksportimi i energjisë elektrike”, thuhet në raportin e aktivitetit.

## 9 BKT

“Banka Kombëtare Tregtare” (BKT) është sërish edhe në vitin 2024 në listën e 10 më të mëdhave, pasi rihyri në vitin 2023. BKT mbetet banka më e madhe në vend sa u përket të ardhurave, me qarkullim prej 23.9 miliardë lekësh në 2024, me zgjerim prej 9.8%. Sipas të dhënave të tjera nga Shoqata e Bankave, BKT është më e madhja në vend për nga totali i aktiveve, e katërta për nga huadhënia në ekonomi dhe e para për nga depozitat. “Viti 2024 ishte një vit i mirë për BKT, ku pothuajse të gjitha objektivat tona u arritën. Ne rritëm kreditimin e ekonomisë me 20% në terma të euros, ndërkohë që mbajtëm një nivel të ulët të kredive me probleme. Kthimi nga kapitali ishte gjithashtu shumë i shëndetshëm, në nivelin 20% në terma të dollarit amerikan, pasi kapitali ynë aksionar është i denominuar në këtë monedhë. Si rezultat, norma e mjaftueshmërisë së kapitalit ishte 19% dhe forcua më tej kapitalin tonë me emetimin e dytë të MREL”, pohon Z. Seyhan Pencabligil, Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar Bordi i BKT.

## 10 INTER DISTRIBUTION SERVICES

“Inter Distribution Service”, prej disa vitesh ka kaluar në distributorin më të madh të produkteve me shumicë në vend. Në vitin 2024, kompania për herë të parë ka hyrë në listën e më të mëdhave. Qarkullimi vjetor ishte 22.6 miliardë lekë, me rritje 16.7%, në raport me vitin e mëparshëm. Sipas raportit vjetor, “gjatë këtij viti, në përputhje me strategjitë dhe prioritetet e kompanisë dhe të furnitorit, ka vijuar rritja e investimeve në trajnimin dhe kualifikimin e burimeve njerëzore, si dhe në përmirësimin e metodave të shitjes, administrimit dhe menaxhimit operacional e logjistik. Nga ana tjetër, një vëmendje e shtuar i është kushtuar mirëmbajtjes dhe optimizimit të portofolit të produkteve që trajton kompania jonë”. ■







# A NEW SAIL TO THE SEAS



Safin Hotel përfaqëson standardin më të lartë të mikpritjes dhe arkitekturës bashkëkohore në Rivierën Shqiptare. Projektuar nga Brunos Group, hoteli është konceptuar si një hapësirë ku eleganca e rafinuar takohet me funksionalitetin dhe komoditetin absolut. Çdo element arkitektonik dhe dizajni është menduar me kujdes për të krijuar një përvojë unike, ku qetësia e natyrës dhe horizonti i detit shndërrohen në pjesë të pandashme të qëndrimit tuaj. Safin Hotel nuk është thjesht një vendpushim, por një destinacion që mishëron artin e mikpritjes moderne.



# MUNGESA E FUQISË PUNËTORE, KOMPANITË PO RRISIN PAGAT



**P**rej disa vitesh, në raportet e tyre vjetore, sipërmarrjet vënë në dukje problematikat kryesore me të cilat ato po përballen. Më kryesorja mbetet si paqëndrueshmëria e fuqisë punëtore, ashtu dhe mosgjatja e saj. Shoqëritë raportojnë se po rrisin vazhdimisht pagat për punonjësit e tyre.

“Lëvizja e stafit dhe ikja e tyre jashtë kufijve ka krijuar vështirësi të shumta në menaxhimin e burimeve njerëzore dhe ofrimin e një shërbimi shëndetësor të një standardi të lartë”, theksohet në raportin vjetor të “American Hospital”. I njëjti shqetësim për fuqinë punëtore konstatohet dhe nga “BALFIN Construction”, pjesë e një ndër grupeve më të mëdha në vend, BALFIN. Mungesa e fuqisë punëtore dhe produktiviteti i tyre është një nga faktorët kryesorë që po ndikon në industrinë e ndërtimit, krahas rritjes së kostove, një faktor që përmendet për të disatin vit radhazi në raportin vjetor. “Mungesa e fuqisë punëtore për të përfunduar një projekt ose për të arritur qëllimet e produktivitetit është një rrezik i madh kur merren projekte të reja. Mungesa e fuqisë punëtore për të kryer punën mund të çojë me punë jashtë orarit dhe vonesat e mundshme në dorëzimin e projektit në kohë”. Kompania thotë në raportin vjetor se paga mesatare bruto ishte 158 mijë lekë në vitin 2024, nga 137 mijë lekë një vit më parë. Shoqëria ka parë një lëvizje më të madhe të stafit në 2024-n, me një qarkullim vjetor të punonjësve prej 24.6%, nga 8.5% në vitin 2023, sipas raportit vjetor.

“NEPTUN”, që tregon pajisje elektroshhtëpiake, thekson se rreziqet fiskale, emigracioni dhe zhvillimet ndërkombëtare kanë shtuar pasiguri për kompanitë që operojnë në Shqipëri.

Për “Conad Albania”, një prej zinxhirëve më të mëdhenj të supermarketeve në vend, plakja dhe rënia e forcës punëtore në Shqipëri, migrimi i të rinjve jashtë vendit dhe pasiguria ekonomike në shkallë globale mbeten sfidat kryesore të aktivitetit.

“Bami Holding”, me aktivitet në ndërtim, thekson se “mungesa e punonjësve të kualifikuar dhe e kapaciteteve për të përmbushur afatet e projekteve përbën një nga rreziqet më të mëdha për projektet infrastrukturorë. Kjo mund të rezultojë në punë jashtë orarit, rritje të kostove dhe vonesa në përfundimin e punimeve”.

“Coral”, me aktivitet në përpunimin e peshkut, thekson se “mungesa e theksuar e punonjësve ka sjellë vonesa në dorëzimin e porosive. Rritja e përgjithshme e kostove përsëri ka qenë problematikë e madhe”.

## KOMPANITË RRISIN PAGAT DHE VËMENDJEN TE BURIMET NJERËZORE

Kompanitë raportojnë rritje të pagave të personelit dhe vëmendje më të lartë në menaxhimin e burimeve njerëzore. Shoqëria që ushtron aktivitet në fushën e agropërpunimit, “Kombinati i Mishit”,

thekson në raport se “me zgjerimin e aktivitetit kryesor, është rritur dhe shpërblimi i punonjësve, si dhe janë zgjeruar më tej hapësirat dhe mundësitë për kualifikim të vazhdueshëm, shpërblim të arsyeshëm dhe kontributi për realizimin personal të tyre. Numri i punonjësve të kompanisë u ul në 380 nga 390 vitin e mëparshëm, ndërkohë që shpenzimet e personelit u rritën me 14% për të njëjtën periudhë”.

“Elka-SA”, me aktivitet në shpërndarjen dhe prodhimin e produkteve ushqimore, raporton se “në fund të vitit 2024, kompania ka një numër prej 52 punonjësish gjithsej, të punësuar në sektorë të ndryshëm të kompanisë. Gjatë vitit 2024 i është dhënë përparësi sektorit të burimeve njerëzore, duke shtuar staf të kualifikuar me qëllim arritjen e objektivave që kompania ka për një personel cilësor dhe profesionist. Pagat e stafit të kompanisë ‘Elka’ gjatë vitit 2024 kanë shënuar rritje të konsiderueshme duke u bërë një nga kompanitë me paga nga më të mirat në vend. Fondi i pagave ishte 686 milionë lekë, me rritje prej 9.74%”.

“KID Zone”, me aktivitet në tregtimin me pakicë (linja “Jumbo”) pohon se paga mesatare bruto e punonjësve arriti në 80.7 mijë lekë. Në vitin 2024, numri efektiv mesatar i punonjësve ishte 297, nga 264 në vitin 2023. “Gjatë vitit 2024, qarkullimi i punonjësve ishte relativisht i lartë. Largimi i punonjësve ishte rreth 37.4% gjatë vitit. Shumica e punonjësve të kompanisë, përfshirë të gjitha nivelet dhe pozicionet, janë të kualifikuar dhe të orientuar drejt nevojave të kompanisë”.

Pikat e dobëta të ekonomisë, sipas raportit të “Kid Zone” janë:

- Ekonomi e padiversifikuar dhe me një shkallë të ulët hapje demografike jofavorizuese: plakja dhe emigracioni.
- Shkallë e lartë informaliteti e ekonomisë.
- Varfëria, si dhe prioriteti i ulët i dhënë edukimit
- Sistemi gjyqësor dhe administrativ ineffektiv dhe i politizuar.
- Korrupsion dhe krim i organizuar, shpesh të ndërlidhur me njëri-tjetrin. ■





# ALFA ROMEO JUNIOR INTENSA PASIONI FSHIHET NË ÇDO DETAJ



Konsumi i karburantit Alfa Romeo Junior Intensa: 6-8.3 l/100 km. Emissionet e CO<sub>2</sub>: 111-121 g/km. Konsumi i energjisë Alfa Romeo Junior Intensa Elektrike: 15.2 kWh/100 km. Emissionet e CO<sub>2</sub>: 0 g/km. Vlerat paraqesin një matës sipas skemës NEDC për homologimin dhe mund të ndryshojnë për shkak të përdorimit. Të dhënat e treguara janë vlerat për qarkullim të zakonshëm. Konsumi i karburantit dhe niveli i CO<sub>2</sub> mund të ndryshojnë në varësi të kushteve të përdorimit dhe faktorëve të ndryshëm, si cilësia e matricës, temperatura, sili i drapit, shpejtësia, përshatja e automatit, pajisjet specifike të kondicionerit, ngrohja, radio, navigimi, interneti, etj. Vlerat e paraqitura janë të përafërta dhe të përcaktuara në kushte të kontrolluara.

**AUTO MASTER**

+355 67 605 0744 | Automaster, distributor zyrtar | ALFA ROMEO në Shqipëri

# NAFTA, RRITET TREGU E KONSUMI

**K**onsumi i karburanteve është përmirësuar dukshëm në 2024-n, i ndikuar nga dy faktorë. Së pari, numri i mjeteve në qarkullim është rritur ndjeshëm. Të dhënat e Drejtorisë së Përgjithshme të Transportit Rrugor tregojnë se numri i mjeteve aktive në qarkullim, në fund të vitit 2024, arriti në gati 960 mijë, nga 676 mijë në vitin 2020. Vetëm në 2024-n u regjistruan një numër rekord

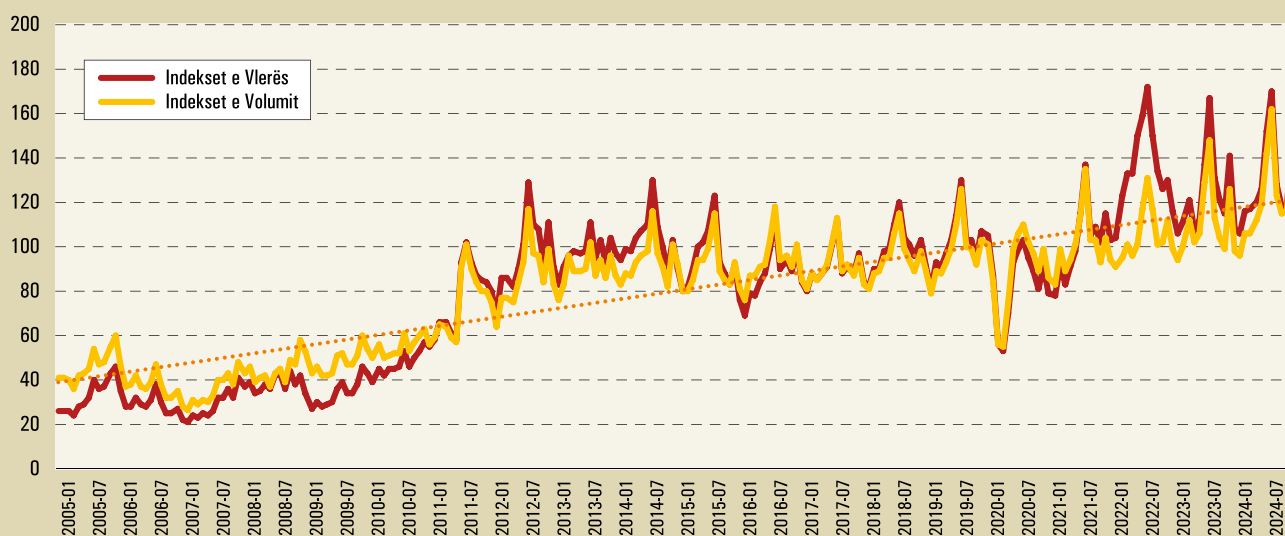
prej gati 100 mijë mjeteve, pas “zbulimit” të një tregu të ri blerjeje, atij të Koresë së Jugut, që ishte origjina e importeve për 19% të mjeteve të regjistruara për herë të parë.

Së dyti, ecuria pozitive e turizmit është një tjetër faktor që ka rritur qarkullimin e mjeteve dhe kërkesën për karburant, duke nxitur dhe zhvillimin e tregut të makinave me qira.

Për të dytin vit radhazi, në 2024-n,

importi i karburanteve ishte me rritje, pas tkurrjes me 9% që shënuan në vitin 2022, si rrjedhojë e rënies së konsumit nga çmimet e larta. Në 2024-n, importet arritën në 657 mijë tonë, niveli më i lartë i regjistruar ndonjëherë, me një rritje prej 7% me bazë vjetore. Konsumi u rimëkëmb nga ulja e çmimeve, teksa u nxit më tej edhe nga ardhja e një numri të lartë turistësh në vend.

**INDEKSET E VLERËS DHE VOLUMIT TREGTI ME PAKICË E HIDROKARBUREVE NË NJËSI TREGTARE TË SPECIALIZUARA (2021=100), JANAR 2005-DHJETOR 2024**





# xe uni e



We believe in technology that simplifies life.  
We produce devices which make everyday gestures easier.  
We combine technology and aesthetics to create something unique,  
combining two worlds only apparently distant.

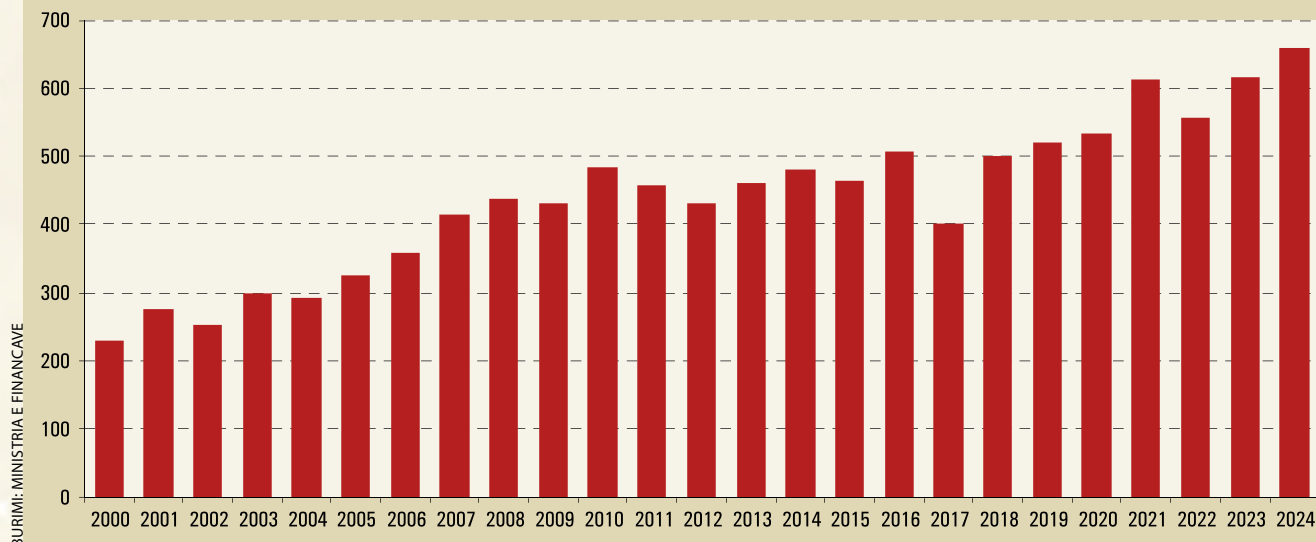


by: **alba elettrica**





## IMPORTI I KARBURANTEVE 2010-2024 (MIJE TON)



BURIMI: MINISTRIA E FINANCAVE

Në vitin 2024, qarkullimi vjetor i 21 shoqërive më të mëdha të tregtimit me shumicë e pakicë të hidrokarbureve ishte 279 miliardë lekë, me rritje prej 9.1% me bazë vjetore, pas tkurrjes prej 15% vitin e mëparshëm. Ndryshe nga 2023-shi, kur çmimet ishin në rënie, në 2024-n ato qëndruan më stabil dhe rritja e të ardhurave është si rrjedhojë e përmirësimit të konsumit. Në një pjesë të madhe, xhiroja e kompanive rritet fiktivisht duke kaluar nga një subjekt në tjetrin, për pasojë të tregtimit me dy nivele (me shumicë e me pakicë) në mënyrën se si është i strukturuar tregtimi i karburanteve në Shqipëri sot.

Tre sipërmarrje në fushën e tregtimit me shumicë të hidrokarbureve renditen ndër 10 më të mëdhatë e “Monitor 200” në vitin 2024, nga katër në 2023.

“Kastrati Energy Trade”, (ish-“Kastrati Group”) që kryen tregtimin me shumicë të hidrokarbureve, është pozicionuar prej vitesh si operatori më i madh në tregtimin e naftës. Në vitin 2024, “Kastrati Energy Trade” raportoi një qarkullim prej 77.6 miliardë lekësh (+9.4%), rreth dy herë më të lartë se konkurenti i dytë në listë.

“GEGA OIL GROUP” qarkulloi 35.4 miliardë lekë (-2.8%). Sipas raportit të aktivitetit, gjatë vitit 2024, shoqëria “GEGA OIL GROUP SHA” ka shitur Diesel në sasinë 317 milionë litra, benzinë në sasinë 40 milionë litra, Jet A1 në sasinë 367 mijë litra. Sasia totale e karburanteve në litra tregtuar

për vitin 2024 është 357 milionë litra, ose 10.5 milionë litra më shumë. Për Diesel, 53% e shitjeve janë kryer në tregun e brendshëm, ndërsa për benzinën, tregu vendas zuri 87% të shitjeve (pjesa tjetër është eksport ose zonë e lirë). Për vitin 2024, në shoqërinë “GEGA OIL GROUP SHA” kanë qenë mesatarisht 51 të punësuar në muaj. Paga mesatare bruto mujore për një të punësuar për vitin 2024 ishte 108 mijë lekë.

“Europetrol Durrës Albania” raportoi të ardhura prej 28.2 miliardë lekësh (+27.7%).

“Kastrati Energy”, që kryen tregtimin me pakicë të shoqërisë sha “Kastrati

Energy Trade”, deklaroi të ardhura prej 18.3 miliardë lekësh (-8.7%). Sipas raportit të aktivitetit, shoqëria ka shtuar ndjeshëm numrin e punonjësve në 2024-n, nga 629 në 813, ndërkohë që numri i pikave u ul në 84, nga 87 në vitin 2023.

Në vend të pestë është “Bolv Oil”, me të ardhura 15 miliardë lekë, me rritje prej 17.2% në raport me një vit më parë. Sipas raportit vjetor, 91% e të ardhurave janë nga shitja e karburanteve dhe pjesa tjetër nga investimet e qiratë. “Olsi” sh.p.k., operatori tjetër i grupit, që tregon karburante me pakicë, shënoi rritje me 6.6%, në 6.8 miliardë lekë.







Proces i automatizuar dhe në kohë reale për monitorimin/rakordimin e Cash-it në rrjetin e ATM-ve.



Eviton proceset manuale në kontrollet ditore të ATM -ve



Informon për nivelin e cash-it në kohë reale



Optimizon rakordimin e Cash-it



Redukton kostot operative

## PORTALI I MONITORIMIT DHE RAKORDIMIT TË ATM

*Ju maksimizoni aktivitetin,  
PayLink ju minimizon shqetësimet.*

➔ **“Eroil”**, operatori i gjashtë më i madh pas “Bolv Oil”, raportoi të ardhura prej 11.7 miliardë lekësh, me rritje prej 21.4%.

**“Europetrol Export”**, në pronësi të “Europetrol Group sha”, raportoi më se dyfishim të të ardhurave në vitin 2024, në gati 10 miliardë lekë. Shoqëria ka si aktivitet tregtinë me shumicë të naftës brut dhe nën-produkteve të veta, si dhe import dhe eksport.

**“Tenet”**, me aktivitet në transportin dhe tregtimin me shumicë të naftës e gazit, shënoi të ardhura 9.8 miliardë lekë, me rritje prej 34%. Kompania është 50% në pronësi të “Kastrati Energy Trade” dhe 50% nga “Vitriol”. Sipas raportit vjetor, faktorët kryesorë që kanë ndikuar në rritjen e të ardhurave janë njohja e kërkesave të tregut të brendshëm dhe të jashtëm, rritja e performancës së shoqërisë, që sjell shtimin e volumit të shitjeve, si dhe politikave menaxheriale të kompanisë.

**“Skënderi G”**, tregtuesi me pakicë i “Europetrol”, qarkulloi rreth 9 miliardë lekë, sipas të dhënave paraprake nga tatimet.

Renditja vijon me **“Nosta Oil”**, me të ardhura prej rreth 6 miliardë lekësh.

**“Al.Global Oil”**, me të njëjtën pronësi si “Europetrol Durrës Albania”, që bleu rafinerinë e bitumit të ARMO-s disa vite më parë, ka raportuar të ardhura 4.2 miliardë lekë, me rënie prej 15.8%, nga aktiviteti i shitjes së bitumit.

Ndryshe nga pesha në qarkullimin vjetor, sipërmarrjet e tregtimit të karburanteve kanë pak ndikim në ekonomi, si në drejtim të punonjësve, ashtu edhe vlerës së shtuar. Kontributi më i madh është në pagesën e TVSH-së, ndërsa norma e fitimit e deklaruar është shumë e ulët, mesatarisht 1-2%.

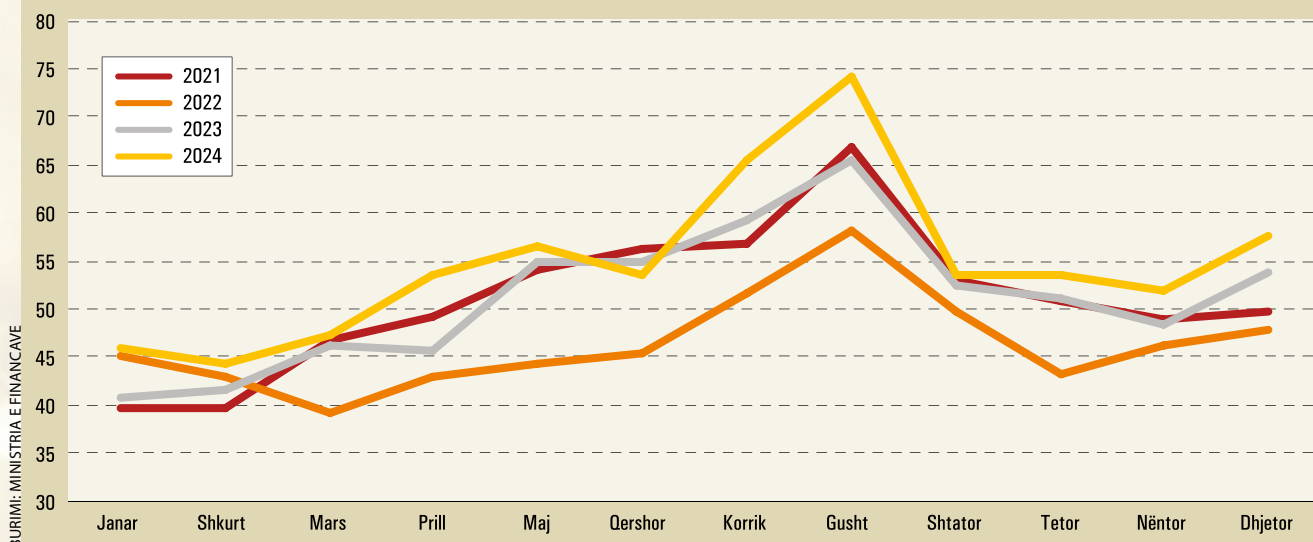
Në tregtimin e gazit, shoqëria më e madhe është **“AV International Group”**, që raportoi të ardhura prej 15.7 miliardë lekësh në vitin 2024, me tkurrje 2% me bazë vjetore.

## PRODHUESI SHTETËROR I NAFTËS

**“Albpetrol”**, shoqëria me kapital shtetëror që realizon operacione hidrokarbure, nëpërmjet shfrytëzimit dhe zhvillimit të zonave ekzistuese naftëmbajtëse dhe ato gazmbajtëse të vendit, kërkimeve të reja dhe zhvillimit të blloqeve në administrim, si dhe shfrytëzim të rërave bituminoze, ka raportuar të ardhura prej 11.9 miliardë lekësh, nga të gjitha aktivitetet e saj, me një rënie të lehtë prej 0.7% me bazë vjetore. Sipas raportit të aktivitetit, shoqëria ushtron veprimtari në vendburimet e naftës në zonat Kuçovë, Patos, Cakran-Mollaj, Gorisht-Kocul, Amonicë-Gorisht dhe Karbunarë. Për vendburimet e gazit, në zonën Cakran-Mollaj, Kuçovë dhe vendburimi i rërës bituminoze Kasnic-Fier. Të ardhurat

sigurohen nga aktiviteti prodhues i vetë shoqërisë dhe nga zbatimi i marrëveshjeve hidrokarbure, të cilat i japin kompanisë shtetërore një pjesë të prodhimit. Prodhimi i naftës gjithësej nga veprimtaria e vetë shoqërisë “Albpetrol” sha dhe nga zbatimi i Marrëveshjeve Hidrokarbure për vitin 2024, është realizuar në vlerën 106,624 tonë, ose rreth 95% e programit. Nga aktiviteti i vetë shoqërisë “Albpetrol” sha, prodhimi i naftës është realizuar 70,248 tonë kundrejt 75,396 tonë të programuar ose 93.2%, me një mosrealizim prej 5,148 tonësh naftë. Shoqëria i tregon prodhimet hidrokarbure në tregun vendas dhe aplikon ankandin si metodë për lidhjen e kontratave. Sipas raportit të aktivitetit, me zhvillimin e ankandit të naftës dhe lidhjen e kontratës së shitjes në muajin qershor me bashkimin e operatorëve “RBH Belinë” sha & “Europetrol Durrës Albania” sha, shoqëria filloi punën intensive për evadimin e sasisë së naftës së grumbulluar në depozitat dhe shitjen e saj. Në 2024-n janë shitur 115.7 mijë tonë naftë. Nafta e prodhuar nuk është e një cilësie të mirë, ndaj shitet me zbritje në krahasim me treguesin referencë ndërkombëtar, Brent. Shitja e naftës gjeneron 65-70% të të ardhurave të kompanisë, pjesa tjetër vjen nga shitja e gazit të prodhuar dhe furnizimit me energji, kryesisht për nënkontraktorët e operacioneve hidrokarbure dhe klientë të tjerë të kualifikuar. ■

IMPORTET E KARBURANTEVE SIPAS MUJVE (MIJË TON)





# TOGETHER WE RISE WITH SAP



More than  
**15 years**  
partner





**GEGA OIL**

## **MENAXHONI FLOTËN TUAJ**



**KARTA TË PERSONALIZUARA**



**FURNIZIM NË 90 PIKA  
NË MBARË VENDIN**



**MENAXHIM I RAPORTEVE  
ONLINE**

**SHPEJT, LEHTË, KUDO**

[info@gegaoil.al](mailto:info@gegaoil.al)



**DYNAMIC+**  
Diesel



**MË SHUMË FUQI**



**MOTOR I PASTËR**

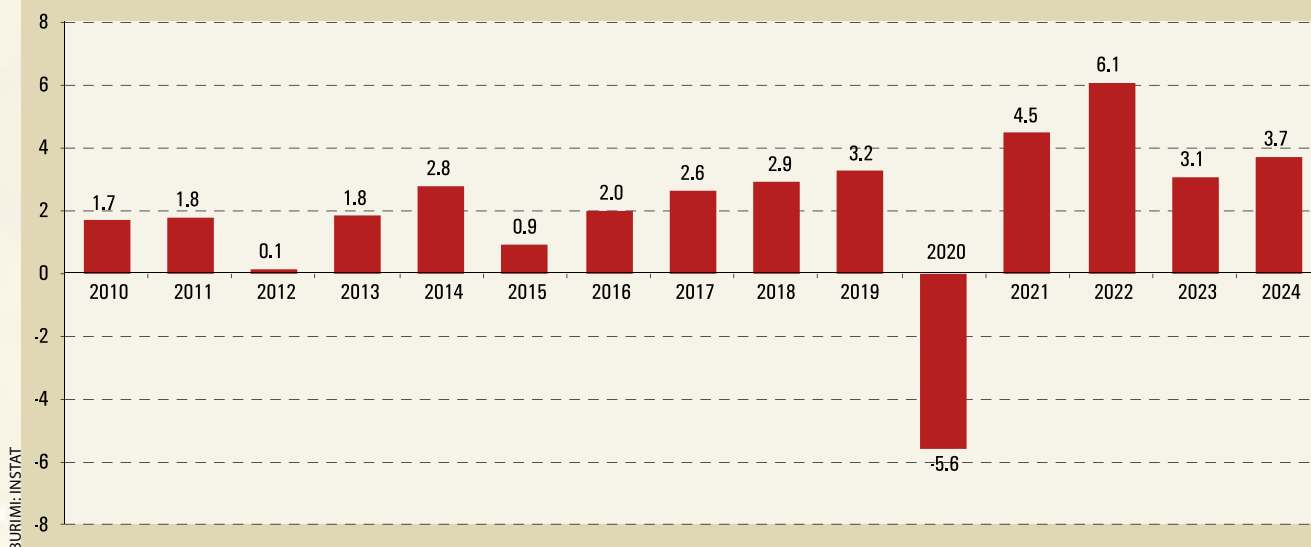


**PERFORMANCË E LARTË**



**NEW FORMULA**  
**PREMIUM QUALITY**

KONSUMI VJETOR I POPULLATËS, NDRYSHIMI VJETOR, 2010-2024



BURIMI: INSTAT

## DISTRIBUTORËT RRIJTJE E NGADALTË, EFEKT POZITIV NGA KURSI I KËMBIMIT

**D**istributorët, të përqendruar në segmentin FMCG (mallrat e konsumit që lëvizin shpejt nga raftet, përgjithësisht nga importi) kanë vijuar të rriten në vitin 2024, të ndikuara nga një përmirësim i lehtë i konsumit dhe turizmi. Konsumi vjetor i popullatës, sipas INSTAT, u përsheptua në 3.71% në 2024-n, nga 3.1% në vitin 2023.

Shqetësimi kryesor i operatorëve mbeten ndryshimet demografike, si rrjedhojë e emigracionit, sidomos të rinjve dhe plakjes graduale të popullsisë, që po jep efektet e veta si në zakonet e blerjes së popullsisë, ashtu dhe në gjetjen e fuqisë punëtore. Rënia e Euros, për të disatin vit radhazi, ka qenë një faktor pozitiv, që ka ndihmuar importuesit për të amortizuar rritjen e çmimeve të importit. Kthimi i vendit në një destinacion turistik ka kompensuar, deri diku, rënien e konsumit nga emigracioni, sidomos në kulmin e sezonit. Operatorët raportojnë rritje të shtuar të produkteve në rrjetet tregtuese në zonat bregdetare, ku vendin e parë e mbajnë pijet alkoolike. Në komentet e tyre në forume, turistët theksojnë se sidomos në supermarkete, çmimet janë të njëjta me vendet europiane, që operojnë në tregje ku konsumatori

është me të ardhura shumë më të larta se konsumatori shqiptar. Të dhënat e fundit të Eurostat konfirmuan këtë tendencë, teksa për herë të parë që nga viti 2005, kur njësia europiane e statistikave mat të dhënat, Indeksi i Çmimeve të Ushqimeve dhe Pijeve Joalkoolike për Shqipërinë e ka kaluar lehtë nivelin 100% (100.1%). Kjo do të thotë se çmimet e ushqimeve në Shqipëri janë 1% më të shtrenjta se mesatarja e Bashkimit Europian, në një kohë që të ardhurat janë sa 41% e mesatares së BE-së, një faktor i rëndësishëm që ndikon në fuqinë blerëse. Operatorët pohojnë se çmimet më të shtrenjta lidhen me kostot e larta të transportit, logjistikës, TVSH-së së padiferencuar të ekonomisë së shkallës, rritjes së pagave dhe mungesës së ekonomisë së shkallës. Një tjetër faktor është varësia e lartë nga importet, ku në supermarkete ka shumë pak prodhime vendi. Edhe këto të fundit shpesh nuk janë konkurrese në çmime për shkak të kostove të larta të prodhimit.

“Grupi AGNA”, me dy kompanitë “AGNA” dhe “Alfa”, ka ruajtur pozicionin si distributori më i madh në vend. “AGNA” kishte qarkullim vjetor prej 18.2 miliardë lekësh, me rritje vjetore 15%, sipas të dhënave para-

prake nga kompania (bilanci zyrtar nuk është publikuar ende). “Alfa” raportoi 14 miliardë lekë të ardhura, me rritje 9.4%. “Grupi AGNA”, përfshirë dy kompanitë së bashku, qarkulloi rreth 32 miliardë lekë në vitin 2024. Sipas të dhënave zyrtare, kompania e parë, “Anonime Kakavi” (tani ‘AGNA’ sh.a.), u krijua në vitin 1991, si importuese dhe distributore ekskluzive e kompanive të mirënjohura në kategorinë ushqimore si “Nestle”, “Misko”, “Barrilla”, “Chipita”, “Lay’s”, “Heinz”, “Marbo” e të tjerë; në kategorinë e detergjentëve dhe kujdesit personal si “Beohemija”, “Mega”, si dhe në kategorinë e cigareve të kompanisë “Karelia”.

“AGNA” sh.a. operon gjithashtu edhe në fushën e investimeve të energjisë, të hotelierisë, ndërtimit dhe pronave të patundshme në Shqipëri dhe jashtë saj. Kjo kompani ka krijuar një portofol të rëndësishëm investimesh ndër vite.

“Alfa” sh.a. u krijua në vitin 1992 si shpërndarëse zyrtare e “Amstel” dhe “PepsiCo”. Në vitin 1997, “Alfa” sh.a. ndërtoi një fabrikë moderne në fshatin Glinë, e cila bëri të mundur zgjerimin e aktivitetit me prodhimin e ujit “Glina” dhe shumë pijeve të tjera. Suksesi e çoi “Alfa” sh.a. në



# Growing Together



## Gjonaj Group by numbers 2024

Group EBITDA

12M EUR

Taxes Paid

4M EUR

Non- Consolidated  
Group Revenues

326M

Training Courses/Hours

35/3500 hours

Employees in our  
Group Companies

1000+

Gjonaj Group

14 Companies

Countries

13



→ marrjen e statusit të Botiluesit dhe Shpërndarësit zyrtar të “Pepsi”, “Ivi”, “7up” dhe “Lipton” për territorin shqiptar në vitin 1999, dhe për Kosovën, në vitin 2019.

“**Inter Distribution Service**” (IDS) ka vijuar rritjen e fortë për të tretin vit radhazi duke arritur një qarkullim vjetor prej 22.6 miliardë lekësh (+16.7%). Për të tretin vit radhazi, IDS ka raportuar një qarkullim vjetor më të lartë sesa “AGNA”.

“**Philip Morris Albania**” është rritur me 15.6%, në rreth 17.4 miliardë lekë, duke ruajtur vendin e tretë. Sipas raportit të aktivitetit, rritja e të ardhurave është ndikuar kryesisht nga një sërë masash të ndërmarra nga Shoqëria për të siguruar disponueshmërinë e produkteve të saj në treg, por edhe duke shtuar aktivitetet e komunikimit me konsumatorët e rritur. Krahasuar me vitin e kaluar, shpenzimet operative të Shoqërisë u rritën gjithashtu me 11%.

“**Tobacco Holding Group**” kishte të ardhura rreth 10.4 miliardë lekë, me zgjerim prej 0.5% me bazë vjetore, duke u renditur në distributorin e pestë në vend. Sipas të dhënave në raportin vjetor, kompania është shpërndarëse e “BAT”, “Peja”, “Pernot Ricard”, “Prince Caffè” etj.

“**Marketing & Distribution**” është operatori i gjashtë më i madh në vend. Në vitin 2024, deklaroi të hyra prej 8.9 miliardë lekësh, me rënie prej 1.2% me bazë vjetore.

“**Eurolab Internacional Grup Sh.p.k.**” është një tjetër distributor i madh, që nuk ka dorëzuar asnjëherë pasqyra financiare. Sipas renditjes së Tatimeve, të ardhurat e përafërta të shoqërisë në vitin 2024 ishin rreth 7 miliardë lekë. Sipas faqes së internetit, kompania ka mbi 30 vite eksperiencë në shitje, distribucion, import/eksport dhe shërbime të tjera (marketing, zhvillim tregu dhe produkteve, veprime operacionale etj.) dhe ka siguruar rritje vjetore dyshifrore gjatë dekadës së fundit.

“**Albanian Distribution & Development**” u rrit me 6%, duke raportuar të ardhura prej 6.6 miliardë lekësh. “Kompania tregon një gamë të gjerë produkteve që përfshijnë pije alkoolike dhe joalkoolike, pije energjike, artikuj të pastrimit dhe kujdesit personal etj. Nga viti në vit, shoqëria ka rritur gamën e produkteve duke e



zgjerruar portofolin e saj të produkteve”, thuhet në raportin vjetor.

“**British American Tobacco**” (BAT) ka rritur të ardhurat totale me 5.4% në 6.4 miliardë lekë në vitin 2024. Sipas raportit vjetor, ecuria e të ardhurave gjatë vitit 2024 i atribuohet rritjes së akcizës dhe prezantimit të produkteve të tjera me/pa nikotinë. Bazuar në kalendarin vjetor të akcizës, kjo e fundit u rrit nga 7,000 lekë në 2023 në 7,250 lekë në vitin 2024. Kompania thotë se industria e duhanit është shumë e prekshme nga ndryshimet legjislative të kryera në një periudhë të caktuar, në cilat mund të çojnë në rritje të kostove, rënie të konsumit të duhanit apo nxjerrje nga tregu të produkteve specifike.

“**ELKA-SA**” rriti të ardhurat me 2.4%, në 5.8 miliardë lekë. Krahas tregimit të produkteve të ndryshme, “ELKA-SA” është eksportues dhe e angazhuar edhe në sektorin e prodhimit të patatinave, çokokremit, kruasantëve. “Viti 2024 për kompaninë ishte një vit relativisht me ecuri të kënaqshme duke pasur në këtë mënyrë ritmin e rritjes së vazhdueshme, që kompania ka pasur çdo vit, pavarësisht pandemisë”, thuhet

në raportin vjetor. Eksportet janë rritur me 14.28% dhe sollën rreth 17% të totalit të të ardhurave.

Në aktivitetin e eksporteve, “Elka SA” është ndikuar negativisht nga rënia e Euros. “Stabiliteti i kursit të këmbimit do të luante një rol të rëndësishëm në aktivitetin tonë si eksportues, pasi luhatjet e shumta në ulje që ka pësuar kursi i këmbimit, kanë sjellë pasiguri në çmimet e shitjes duke ndikuar edhe tregun ndërkombëtar, në të cilin ne jemi të pranishëm prej shumë vitesh. Sidomos gjatë vitit 2024 ka pasur shumë luhatje të kursit, të cilat kanë ndikuar negativisht edhe në rezultatit financiar”, thuhet në raportin vjetor. “**Primall**”, që ka aktivitet kryesisht në tregtimin e cigareve, raportoi qarkullim vjetor prej 4.2 miliardë lekësh, me zgjerim 14.3%.

“**Teuta Durrës**”, që operon në dy sektorë kryesorë, paketimin dhe shpërndarjen e produkteve ushqimore, ka rezultuar me të ardhura prej 3.7 miliardë lekësh në vitin 2024, me zgjerim 8.2% me bazë vjetore. Sipas raportit vjetor, aktiviteti i kompanisë është zgjeruar dhe rritur nga viti në vit përmes zgjerimit të gamës





## BAT – Duke krijuar të ardhmen e zgjedhjeve të konsumatorëve që prej vitit 1902

Prej më shumë se një shekulli, BAT ka qenë një lider global në mallrat e konsumit, e udhëhequr nga një vizion i vetëm: të ndërtojë **A Better Tomorrow™**.

Kemi themele të forta me operacione të konsoliduara në mbarë botën: 67 fabrika prodhimi dhe mbi 48.000 punonjës nga 140 kombësi. BAT është vlerësuar si **Global Top Employer** për tetë vite radhazi, nga 2018 deri më 2025, nga Top Employers Institute. Ky vlerësim nënvizon angazhimin e qëndrueshëm të BAT për praktika të avancuara të HR-it, zhvillimin e punonjësve dhe një kulturë gjithëpërfshirëse pune në të gjitha operacionet globale.

Misioni ynë është i qartë – të krijojmë një botë pa tym, duke i ofruar konsumatorëve të rritur alternativa novatore, **më pak të dëmshme\*** ndaj cigareve. Deri në vitin 2035, synojmë që pjesa më e madhe e të ardhurave tona të vijë nga këto kategori të reja, transformuese të produkteve.

## BAT Albania mbetet një partner i çmuar i ekonomisë shqiptare, duke balancuar inovacionin me vazhdimësinë.

BAT është e vetmja kompani në tregun shqiptar që ofron si produktet tradicionale të industrisë, ashtu edhe të tre kategoritë e produkteve me rrezik të reduktuar\* – duke u dhënë konsumatorëve të rritur më shumë zgjedhje, më shumë inovacion dhe më shumë përgjegjësi.

Duke përshpejtuar tranzicionin drejt produkteve me rrezik të reduktuar, kompania vijon të tregtojë në mënyrë të përgjegjshme të gjitha produktet. Si një nga kontribuesit kryesorë fiskalë në vend, **BAT Albania** mbështet çdo vit buxhetin e shtetit me mbi **55 milionë euro** në akciza, dogana dhe detyrime të tjera shtetërore, duke forcuar financat publike. Operacionet tona në Shqipëri mbështesin një ekosistem të gjerë punësimi, duke krijuar mbi **100 vende pune**, dhe reflektojnë një angazhim të fortë ndaj parimeve **ESG**, me fokus të veçantë te mbrojtja e mjedisit dhe sjellja e përgjegjshme e biznesit.



Si kontribut për ndërtimin e një shoqërie pa tym, BAT krijoi platformën dinamike OMNI™, të projektuar për të nxitur dialog të hapur mes të gjithë palëve të interesit rreth alternativave të nikotinës më pak të dëmshme\*.

Omni™ është një përmbledhje e progresit të BAT në udhëtimin tonë drejt A Better Tomorrow™ përmes Ndërtimit të një Bote pa Tym — një botë ku Reduktimi i Dëmit nga Duhani (Tobacco Harm Reduction) kuptohet dhe pranohet. Besojmë se përmes ndarjes së dijes mund ta ndërtojmë atë botë, ndaj krijuam Omni™, një burim të dedikuar për shkencëtarët, autoritetet e shëndetit publik, rregullatorët, politikëbërësit dhe investitorët.

**Nuk po transformojmë vetëm portofolin tonë . Po ripërcaktojmë të ardhmen.**



\*Bazuar në peshën e provave dhe duke supozuar kalimin e plotë nga pirja e cigareve. Këto produkte nuk janë pa rrezik dhe shkaktojnë varësi.



→ së produkteve të hedhura në treg, zgjerimit të njësive të shpërndarjes në të gjithë vendin dhe kjo është evidentuar në termat financiarë me një qarkullim të shtuar me rreth 7.9%. Gjatë këtij viti, produktet me logo “Teuta” kanë gjetur shpërndarje edhe në tregun e Kosovës. Kompania “Teuta Durrës” parashikon të vijojë me rritje të vazhdueshme në treg.

“Ferra”, e fokusuar në tregtimin e mallrave ushqimore, kryesisht të sheqerit, orizit, vajit, etj., dhe në aktivitete të tjera dytësore, shënoi rënie të të ardhurave me 20%, në 3.4 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit, “viti 2024 për shoqërinë ‘FERRA&CO’ sh.p.k. vlerësohet të mos jetë në nivelin e pritshmërive krahasuar me rezultatet e arritura në vitet paraardhëse. Në disa tregues, ajo sërish tregoi qëndrueshmëri financiare dhe përmirësoi disa nga treguesit e performancës. Rënia e të ardhurave nga aktiviteti i shfrytëzimit është shkaktuar nga lëkundjet e shpeshta dhe të mëdha të çmimit të shoqërisë në bursat ndërkombëtare, e cila nuk u arrit të sinkronizohet me çmimet

e tregut brenda vendit duke shkaktuar humbje në këtë vit financiar. Edhe për këtë vit, aktiviteti kryesor i shoqërisë ka qenë tregtimi i mallrave ushqimore, kryesisht të sheqerit, orizit, vajit, etj., dhe në aktivitete të tjera dytësore siç është qiradhënia e aktiveve të paluajtshme”.

“Inter Trade & Distribution” deklaroi qarkullim vjetor prej 3 miliardë lekësh, me rritje 5.6% në raport me vitin 2023. Sipas raportit vjetor, përmirësimi i treguesve ka ardhur kryesisht si rrjedhim i faktorëve të brendshëm, që kanë të bëjnë me përmirësimin e strukturës së shitjeve, organizimit më të mirë të punës, investimeve në teknologji dhe në kualifikimin e burimeve njerëzore. Një faktor i dytë jo më pak i rëndësishëm janë dhe investimet e mëdha të kryera me fondet e furnitorëve, por edhe ato të kompanisë në marketing dhe promocion, duke bërë të mundur jo vetëm ndërtimin e markave të reja, por edhe konsolidimin e atyre në aktivitetet. Së fundmi, ndikim ka sjellë edhe niveli i ulët i kursit të këmbimit, si dhe normës së interesit”.

“Interlogistic” kishte të ardhura 2.8 miliardë lekë, me tkurrje prej 6.5% me bazë vjetore. “Shoqëria ka ruajtur një pozicion të qëndrueshëm financiar dhe operativ, pavarësisht sfidave të mjedisit ekonomik kombëtar dhe ndërkombëtar. Performanca financiare reflekton aftësinë e shoqërisë për të mbajtur efikasitetin operativ, për të menaxhuar me kujdes kostot dhe për të gjeneruar të ardhura të vazhdueshme nga aktiviteti i saj kryesor”, thuhet në raportin e aktivitetit.

“Interbrands” raportoi të ardhura prej 2.7 miliardë lekësh, me rritje 4.3% me bazë vjetore. Sipas raportit vjetor, këto rezultate kanë ardhur si rrjedhim i strukturës së shitjeve, organizimit të punës, investimeve në teknologji dhe burimeve njerëzore, “Kanë ndodhur një sërë ndryshimesh në strukturën e produkteve të shitura. Është vënë re gjithashtu rënie e shitjeve të produkteve dhe grup-produkteve të caktuar, si dhe rritje e shpejtë e shpenzimeve, gjë që pa dyshim do të ndikojë në rezultatin financiar”, thuhet në raport. ■







# Zbulo Xtreme 3, Ndi hu Komod



Mjeshtë  
të Brisqeve  
që prej  
vitit 1772

# BIZNESI I SHËNDETIT ARRIN MATURIMIN



**S**pitalet private i rritën të ardhurat me shpejtësi, të paktën që nga viti 2017, për të kulmuar në vitin 2021, kur pandemia rëndoi dukshëm shëndetin e popullatës duke rritur vdekshmërinë shtesë. Pasi arriti kulmin në vitin 2021, tregu duket se është maturuar dhe ka nisur rënien për spitalet e mëdha, ndërsa të vegjlit vijojnë ende zgjerimin. Në vitin 2024, vdekjet u rritën me 3.2% në krahasim me vitin e mëparshëm, por mbeten 27.5% më të ulëta sesa në 2021, kur kulmuan në 30.5 mijë, për shkak të pasojave të pandemisë. Rënia e vdekshmërisë dhe përfundimi i ciklit të virusit ka ulur ndjeshëm aktivitetin e spitaleve private dhe sidomos të klinikave mjekësore, që kanë rritje të fortë nga analizat. Në të kundërt, pasojat afatgjata të COVID-19 dhe plakja graduale e popullsisë po mbajnë të lartë konsumin e medikamenteve. Një tjetër faktor që po

ndikon negativisht vlerësohet dhe rënia e vazhdueshme e lindjeve, që ka ulur punën në klinikat obstetrike të vendit. Të dhënat e INSTAT bënë të ditur se në vitin 2024 u regjistruan 23.3 mijë lindje, niveli më i ulët i gjithë tranzicionit. Në raport me një dekadë më parë, lindjet janë tkurrur ndjeshëm me 53%.

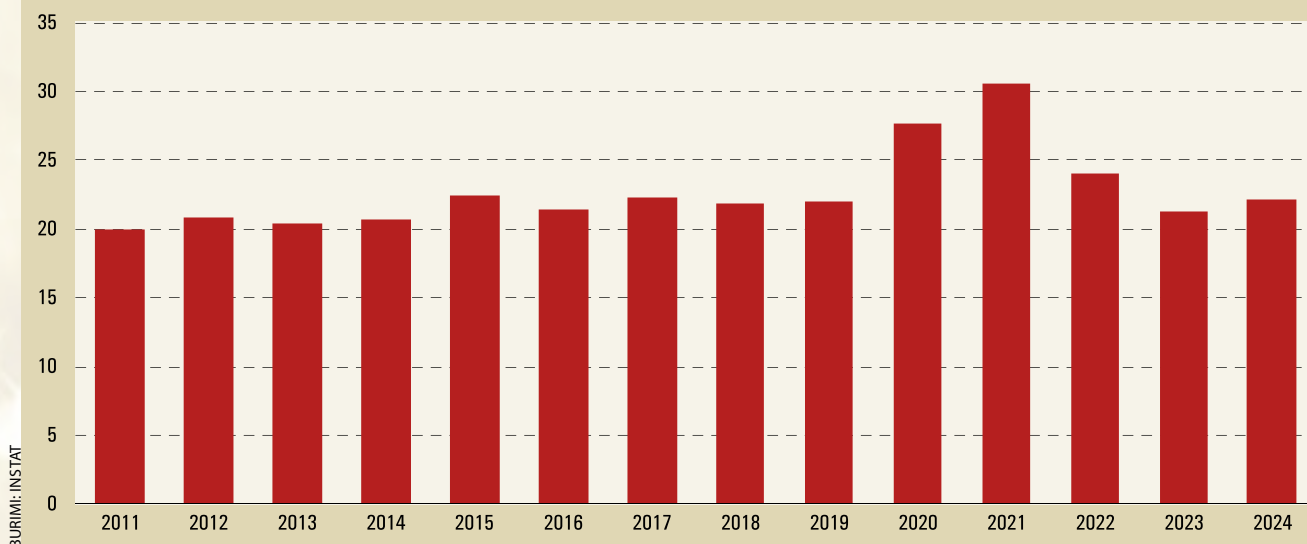
## SPITALET PRIVATE, BIEN TË MËDHENJTË, SHPRESA TE ZGJERIMI I TREGUT PËRTEJ KUFIJVE

Për të tretin vit radhazi, spitalet e mëdha private raportuan stanjacion ose rënie të të ardhurave. Tendenca lidhet me nivelin e lartë që arritën në vitin 2021, kur si rrjedhojë e tejmbushjes së spitaleve publike, por edhe besimit të ulët në sistemin publik të shërbimit

shëndetësor, shumë individë u kuruan në spitale private. Paaftësia paguese e popullatës është një tjetër arsye që japin spitalet për tkurrjen e aktivitetit të tyre. Sipas operatorëve, faktorët kryesorë që ndikojnë në kërkesën për shërbime shëndetësore private janë aftësia e ulët paguese e popullatës, teksa shërbimet private kanë çmime të shtrenjta. Rënia e lindjeve është një tjetër faktor që ka ulur fluksin e këtij shërbimi në privat. Edhe emigracioni ka larguar shtresën e mesme që mund të kishte aftësi paguese për t'iu drejtuar privatit. Në kahun tjetër, cilësia e shërbimeve në sistemin shëndetësor publik është një faktor që nxit fluksin në privat, si rrjedhojë e pritjeve të gjata dhe procedurave të miratimit dhe kryerjes së ekzaminimeve të rëndësishme, sipas operatorëve privatë.

Zgjerimi i tregut përtej kufijve është një potencial që shohin operatorët. "Shqipëria është një vend kandidat për në BE, me një rrugë të qartë drejt integritimit në BE. Si e tillë, ajo po kalon reforma të shumta ekonomike që synojnë përmirësimin e standardeve të jetesës duke përfshirë zgjerimin e mbulimit të kujdesit shëndetësor. Sektori shëndetësor është një zonë me mundësi në rritje për investitorët spitalorë, veçanërisht ata që kërkojnë të synojnë pacientë ndërkombëtarë nga tregjet e afërta europiane si Italia, Greqia dhe Ballkani. Shumë pacientë të huaj tashmë po udhëtojnë

NUMRI I VDEKJEVE GJITHSEJ, NË VITE (MIJË)





# QAFSHTAMA

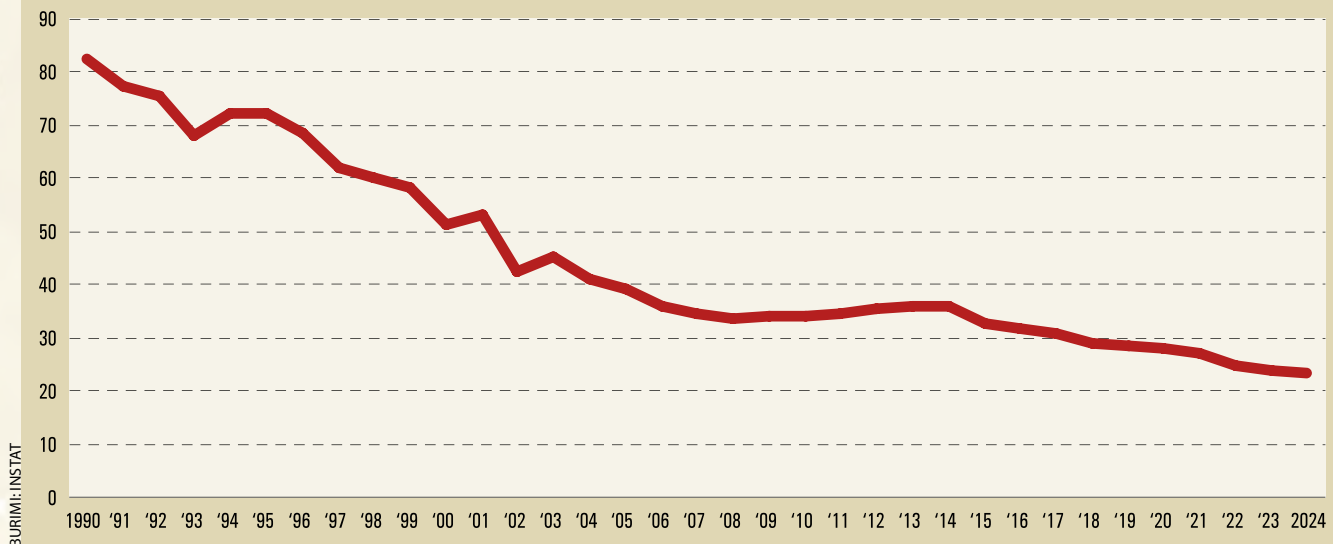
ZGJIDHNI UJIN E SHËNDETIT !

I Mbushur Në Burim Në  
Lartësinë 1350 M





LINDJET, 1990-2024 (MIJË)



BURIMI: INSTAT

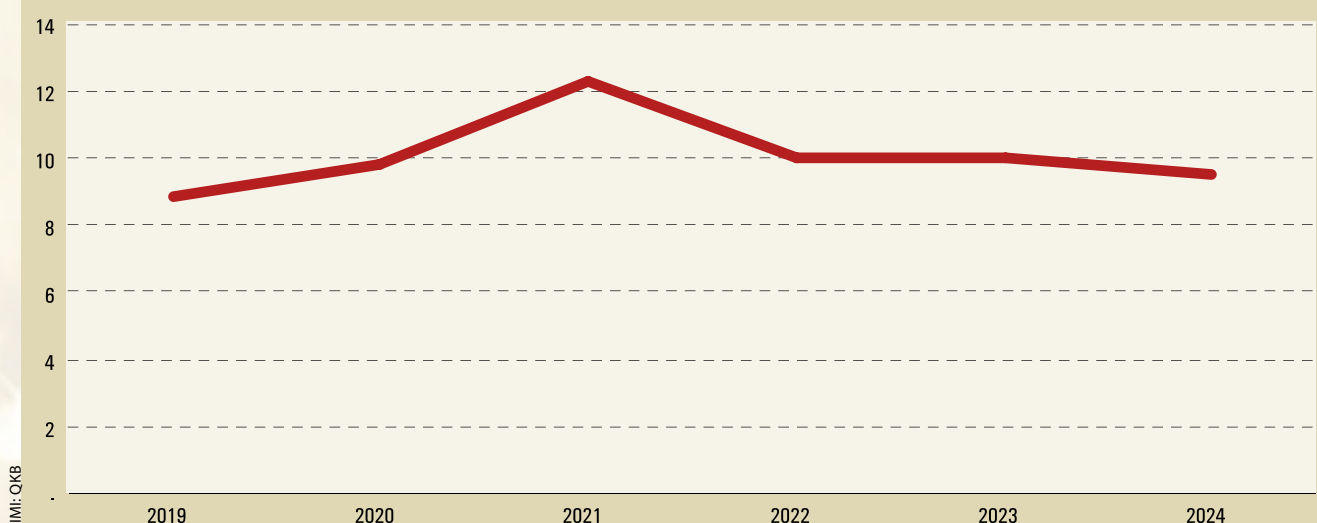
drejt Shqipërisë për shërbime shëndetësore cilësore me kosto më të ulëta dhe kjo prirje pritet të vazhdojë të rritet me përmirësimin e standardeve të kujdesit shëndetësor privat”, thuhet në raportin e aktivitetit të “Spitalit Amerikan”, më të madhit në vend.

“**Spitali Amerikan**” (**American Hospital**) është më i madhi në vend duke dominuar në këtë segment, teksa të ardhurat e tij janë rreth 10 herë më të larta se i dyti në listë. Në vitin 2024 qarkulloi 5.6 miliardë lekë, me rritje 3.2 me bazë vjetore. Ky ishte viti i parë i bashkimit me “International Hospital” (ish-Hygeia), të cilin e përthithi në fund të vitit 2023, teksa e kishte në pronësi

prej shtatë vitesh, me synim rritjen e sinergiave, optimizimin e burimeve njerëzore dhe materiale dhe rritjen e bashkëpunimit mes spitaleve të grupit. “Bashkimi u ndërmor për të rritur efikasitetin operacional duke riorganizuar funksionet administrative dhe duke reduktuar tepricat. Ai synon të arrijë kursime të koston përmes shpërndarjes së optimizuar të burimeve, ndërkohë që përmirëson kujdesin ndaj pacientit duke përmirësuar cilësinë dhe shtrirjen e shërbimeve të ofruara. Për më tepër, duke përdorur ekonomitë e shkallës, një njësi e kombinuar pozicionohet të përmirësojë performancën e përgjithshme financiare dhe sinergjitë operationale”,

thuhet në raportin e aktivitetit. Dy spitalet kanë filluar të operojnë si një i vetëm nga shtatori 2024. Nëse bashkimi me “International Hospital” sh.a. do të kishte përfunduar në ditën e parë të vitit financiar, të ardhurat e Shoqërisë për vitin 2024 do të ishin 7.6 miliardë lekë, sipas raportit të aktivitetit (një vit më parë, qarkullimi vjetor i dy spitaleve së bashku ishte 8.3 miliardë lekë). Nga bashkimi i dy filialeve, numri i të punësuarve i “Spitalit Amerikan” u rrit me 20%, duke arritur në 1636 punonjës. Në vitin 2023, viti i fundit i operimit më vete, “International Hospital” (ish-Hygeia) kishte raportuar 2.9 miliardë lekë të ardhura. “International Hospital”

QARKULLIMI VJETOR I 4 SPITALEVE MË TË MËDHA (MLD LEK)



BURIMI: QKB







**GTS**

**SOLGROUP**  
a breath of life

**GAZRA TEKNIKE DHE MJEKËSORE**  
**TECHNICAL AND MEDICAL GASES**





## TË ARDHURAT E SPITALEVE PRIVATE KRYESORE (MLN LKË)

|   |                                                       | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021   | 2022  | 2023   | 2024   |
|---|-------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|--------|
| 1 | AMERICAN HOSPITAL*                                    | 3 966 | 4 910 | 5 405 | 5 984 | 7 230  | 5 533 | 5 404  | 7 600* |
| 2 | INTERNATIONAL HOSPITAL (ISH HYGEIA)                   | 2 638 | 2 418 | 2 605 | 2 721 | 3 179  | 2 848 | 2 952  | -      |
| 3 | SALUS TIRANA                                          | 500   | 377   | 431   | 450   | 767    | 641   | 662    | 647    |
| 4 | GERMAN HOSPITAL INTERNATIONAL                         |       |       | 317   | 462   | 654    | 531   | 539    | 673    |
| 5 | SPITALI EUROPIAN                                      |       |       | 82    | 176   | 404    | 439   | 471,7  | 560    |
| 6 | QARKULLIMI VJETOR I 5 SPITALEVE MË TË MËDHA (MLN LKË) |       |       | 8 840 | 9 793 | 12 234 | 9 992 | 10 029 | 9 480  |

BURIMI: QKB

\*2024 PËRFSHIN DHE INTERNATIONAL HOSPITAL

ka kontribuar me 17.2 miliardë lekë të ardhura dhe 18.5 milionë lekë fitime për periudhën ndërmjet datës së blerjes (në 2018-n) dhe datës së raportimit, sipas raportit të aktivitetit.

Sipas raportit të aktivitetit, "American Hospital" do të fokusohet edhe në zgjerimin e aktivitetit të tij edhe jashtë territorit të Shqipërisë dhe zhvillimin e Turizmit Mjekësor, duke rritur edhe më tej kapacitetet e shërbimit. "Me rëndësi të veçantë për strukturën tonë spitalore është investimi i vazhdueshëm në infrastrukturën tonë, si për rritjen e kapaciteteve dhe pritjen e një numri më të lartë pacientësh, por gjithashtu dhe për ofrimin e kushteve më të mira të ambienteve të qëndrimit, poliklinikave e pavijoneve". Në vitin 2024 janë kryer afërsisht 10 mijë ndërhyrje kirurgjikale, 3 mijë trajtime mjekësore, 98 mijë numër seancash dialize. Spitalet e tjera nuk renditen në listën e 200 më të mëdhave. Të dhënat zyrtare të bilanceve të katër spitaleve private, "American

Hospital" (përfshirë "International Hospital"), "Salus", "German Hospital International", "Spitali European", të përpunuara nga "Monitor", tregojnë se të ardhurat e kombinuara të tyre ishin rreth 9.5 miliardë lekë, me rënie prej 4.5% në raport me vitin e mëparshëm. Në tre vitet e fundit, ecuria e aktivitetit është ngadalësuar ndjeshëm. Në vitin 2021, rritja e të ardhurave ishte 25.5%, më e larta e regjistruar vitet e fundit. Në 2020-n, kur pandemia u forcua në muajt e fundit të vitit, zgjerimi vjetor i të ardhurave ishte 10.7%.

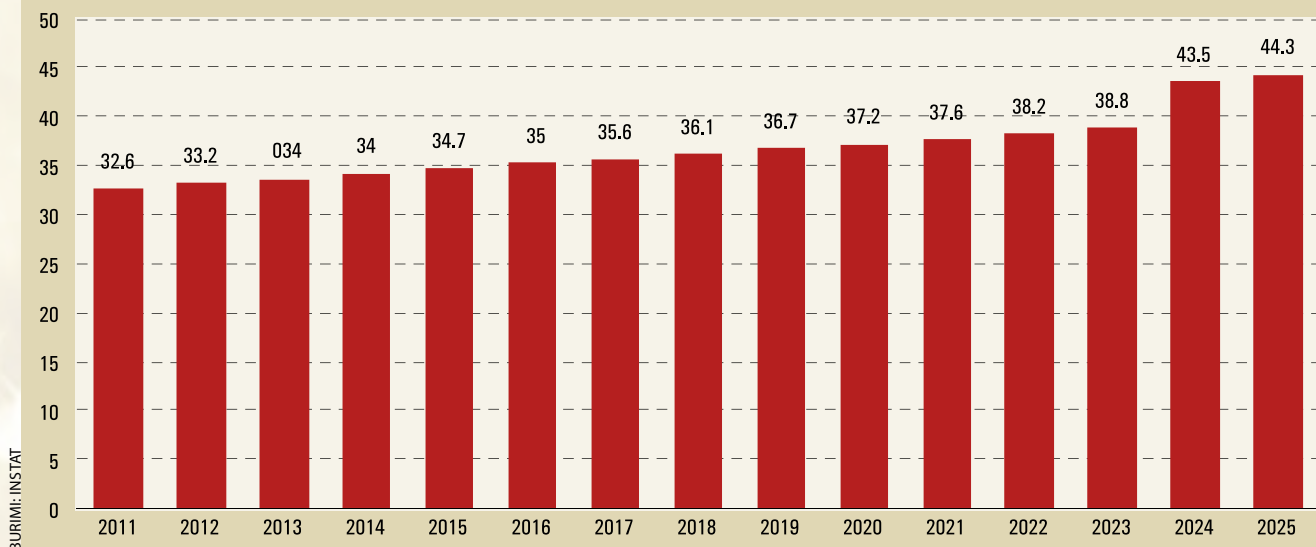
"German Hospital International" kishte xhiro prej 673 milionë lekësh, me rritje 25% duke u ngjitur për herë të parë në spitalin e dytë më të madh në vend. Spitali "Salus" raportoi 647 milionë lekë të ardhura, me rënie 2.3%, duke zbritur në vendin e tretë.

"Spitali European" u rrit me ritme pak më të përshpejtuara prej 19% duke arritur një qarkullim vjetor prej 560 milionë lekësh.

## FARMACEUTIKA NUK E NDIEN KRIZËN

Barra e sëmundjeve në vend vijon të rritet, e ndikuar nga plakja graduale e popullsisë, apo dhe pasojat afatgjata që la Covid. Pas Censit të popullsisë, që u zhvillua në vitin 2023 nga INSTAT, rezultoi që moshë mediane (që ndan popullsinë përgjysmë) ishte rritur me shpejtësi, e ndikuar si nga emigracioni i të rinjve, ashtu dhe rënia e lindjeve, duke arritur në 44.3 vjeç në 1 janar 2025, që do të thotë se gjysma e popullsisë është mbi këtë moshë. Ky nivel është pothuajse i njëjtë sa mesatarja e Bashkimit European, prej 44.7 vjeç, sipas të dhënave të Eurostat. Importet e produkteve farmaceutike u rritën me 5% në vitin 2024 duke arritur në 28.2 miliardë lekë. 2021-i vijon të jetë viti me rekordin e importeve, i ndikuar si nga pandemia, ashtu edhe hyrja e vaksinave që u përdorën kundër Covid-19. Edhe

## MOSHA MEDIANE E POPULLSISË





# Wholesale LPG trading company

Liquefied petroleum gas (LPG) is the lowest carbon fuel available and is increasingly becoming a viable and favourable choice for consumers and businesses.



**150.000**

MT Annual Volume



**8.400**

CBM Storage Capacity



**6**

Loaded Trucks/time



**300**

ton/hour Loaded in Ships



**51.000**

m<sup>2</sup> Surface Area

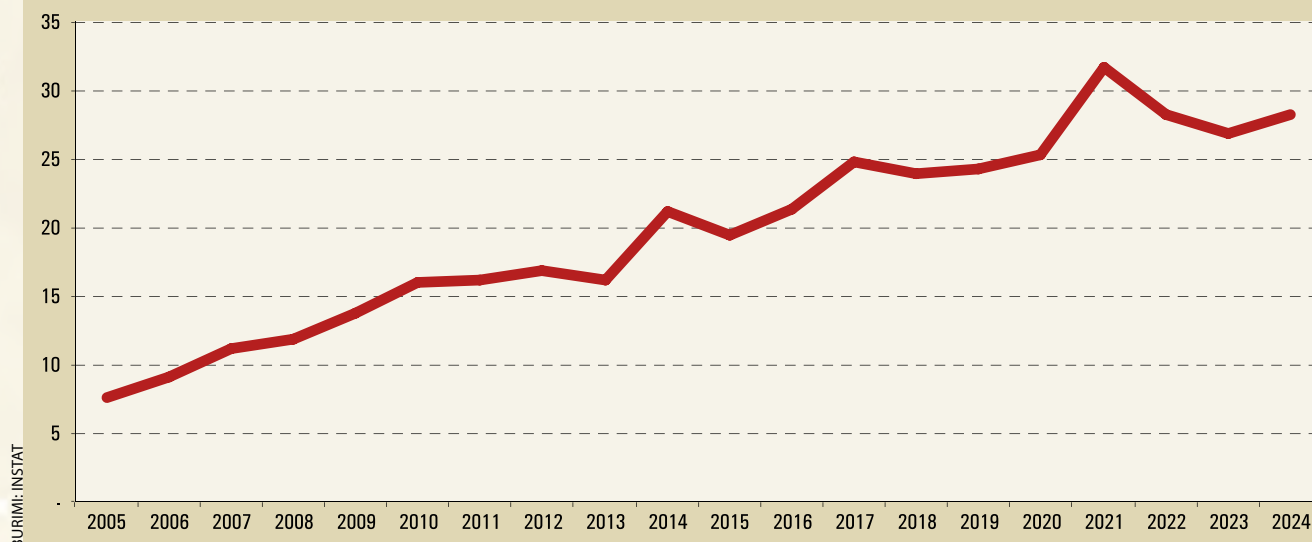
**Kontakt:**



info@tenet.al  
www.tenet.al



## IMPORTET E PRODUKTEVE FARMACEUTIKE (MLD LEK)



BURIMI: INSTAT

të dhënat e tjera të INSTAT tregojnë se indekset e vlerës së produkteve farmaceutike po shënojnë rritje të fortë vit pas viti. Disa operatorë të tregtimit me shumicë të produkteve farmaceutike kanë raportuar rritje në vitin 2024.

**“Rejsi Farma”** raportoi të ardhura prej rreth 5.1 miliardë lekësh në 2024-n, me rritje 2%. Sipas raportit të aktivitetit, kjo performancë tregon për një situatë të konsoliduar financiare dhe ekonomike të shoqërisë. “Për të ruajtur performancën e arritur deri tani dhe për të zgjeruar më tej aktivitetin, shoqëria ka zgjeruar gamën e veprimtarisë së saj në fushën e tregtisë me pakicë për të cilën kemi filluar ndërtimin e një godine të

re, e cila do të shërbejë si supermarket me pakicë, si dhe magazinë me pikë shumice”.

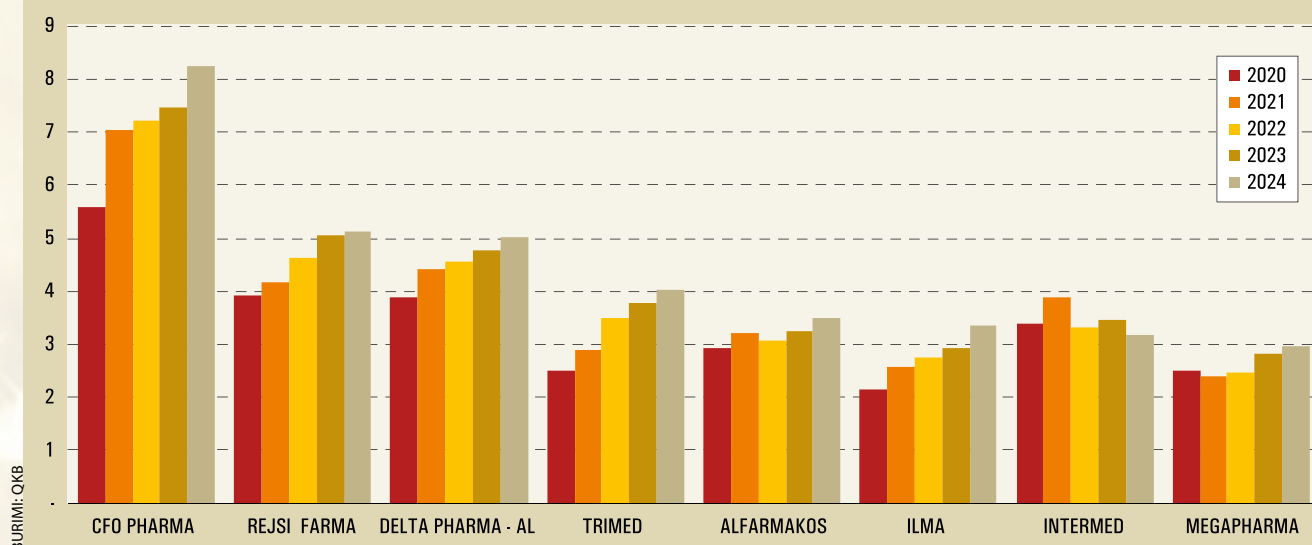
**“Delta Pharma”** u zgjerua me 4.6%, në 5 miliardë lekë. Lindita Tema, CFO, tregon se si me një strukturë të dedikuar dhe një investim që ka arritur në 7 milionë euro, Delta Pharma po përditëson dhe përmirëson kapacitetet e saj në tregun e Kosovës, që është edhe vendi i parë ku kompania ka eksportuar modelin e saj të menaxhimit. Burimet zyrtare pohojnë se në procesin e rritjes, një rol të veçantë ka pasur mbështetja e partnerëve strategjikë. Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) ka luajtur një rol thelbësor

në zhvillimin e hallkës që ka afruar Delta Pharma-n me pacientët, rrjetin farmaceutik “Ditë e Natë”.

**“Trimed”** u zgjerua me 6.3%, në 4 miliardë lekë. “Që të sigurojë vijimësinë dhe rritjen e biznesit, shoqëria ka ndërmarrë një sërë masash duke siguruar dhe disponueshmërinë e produkteve të saj në treg, si dhe duke shtuar gamën e produkteve”, thuhet në raportin e aktivitetit.

**“Alfarmakos”** qarkulloi 3.5 miliardë lekë, në 2024-n, me një zgjerim prej 7.3%. Sipas raportit të aktivitetit, shoqëria ka aktualisht një numër të konsiderueshëm klientësh, të shpërndarë në të gjithë territorin shqiptar. ■

## TË ARDHURAT E DEPOVE TË MËDHA FARMACEUTIKE (MLD LEK)



BURIMI: QKB







## Me hapa të sigurt drejt risive dhe së ardhmes së farmaceutikës.

Prej më shumë se 20 vite në tregun farmaceutik shqiptar, Trimed mbetet një nga partnerët më të besuar për farmacitë dhe profesionistët e shëndetit. Me një rrjet të konsoliduar dhe strukturë moderne, Trimed është fokusuar në sjelljen e risive dhe ndryshimeve që i japin tregut farmaceutik një standard të ri shërbimi.

Me përkushtim ndaj përmirësimit të trajtimit të pacientëve, Trimed ofron mbi 1,300 produkte farmaceutike, me një fokus të veçantë këtë vit në spektrin e sëmundjeve Kardio-Renal-Metabolike dhe Dermokozmetikën.



Në vitin 2025, Trimed lançoi WEB-in e ri, një platformë inovative që ofron akses të shpejtë në informacion dhe mundësi për porositë online, duke arritur vetëm në pak muaj mbi 1,450 farmaci të cilat kanë zgjedhur të shfrytëzojnë këtë risi.



20  
Vite në Treg



1,300  
Produkte



23  
Partnerë



1,450  
Klientë



Autostrada Tiranë-Durrës, km.10  
Kashar Tirana AL, 1001, Albania



Mobile: +355697004712 / +355692067839  
Telefon: +355 4 560 1088



[trimed@trimed.com.al](mailto:trimed@trimed.com.al)



[www.trimed.com.al](http://www.trimed.com.al)



capitalpoint

---

**Forbes**

---

GLOBAL PROPERTIES







Your access to  
**LUXURY REAL ESTATE**  
in Albania

---

[www.capitalpoint.al](http://www.capitalpoint.al)

## NDËRTIMI NGADALËSON RRITJEN, POR A PO HYN NË FAZËN E MATURIMIT

**N**gritja e projekteve rezidenciale, investimet publike, kryesisht në ndërtimin e rrugëve, turizmi, që po nxit si ndërtimin e hoteleve, komplekseve për banim, ashtu dhe me blerjen e pasurive të paluajtshme, kryesisht nga të huaj janë faktorët kryesorë që ndikojnë në tendencën e ndërtimit e pasurive të paluajtshme.

Ndërtimi është kthyer vitet e fundit në një kontribuues të rëndësishëm në performancën e vendit. Gjithsesi, roli që kanë luajtur ndërtimi dhe pasuritë e paluajtshme në rritjen ekonomike ka rënë në 2024-n, në raport me vitin e mëparshëm, kur kontribuan në gati gjysmën e zgjerimit ekonomik. Sektori e nisi mirë pjesën e parë të vitit për t'u ngadalësuar më pas në

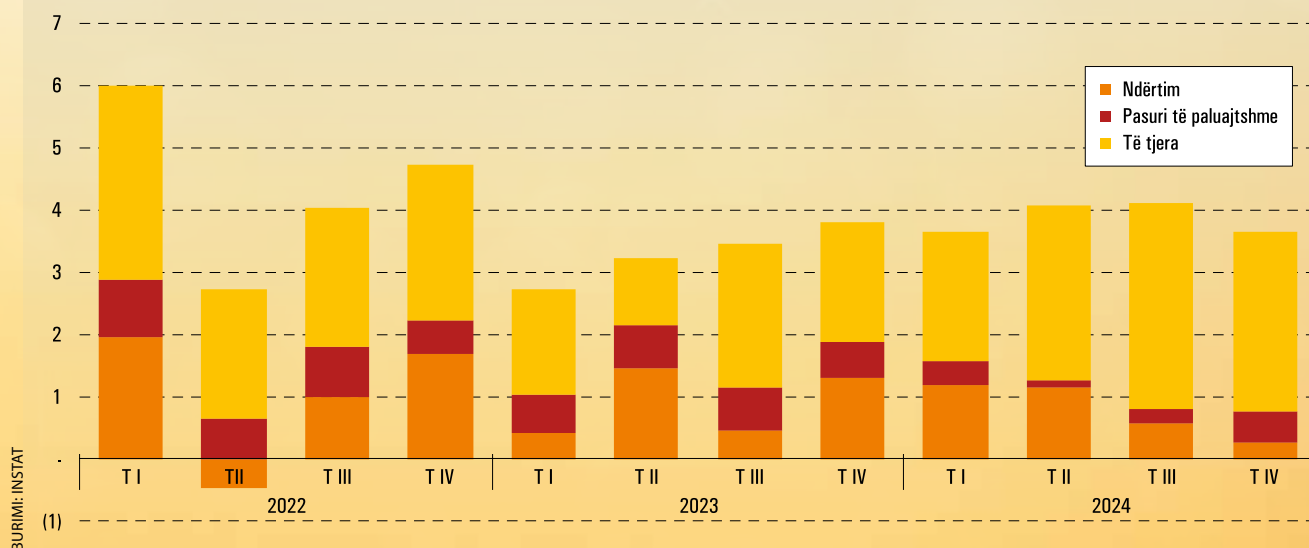
gjysmën e dytë, sidomos në tremujorin e katërt.

Vlera e shtuar bruto në sektorin e ndërtimit në vitin 2024 ishte rreth 300 miliardë lekë (3 miliardë euro). Që prej 2014-s, sektori i është rikthyer ciklit të zgjerimit dhe në vitin 2024 arriti në nivelin më të lartë historik në vlerë, sipas të dhënave të publikuara nga INSTAT.





## KONTRIBUTI I NDËRTIMIT DHE PASURIVE TË PALUAJTSHME NË RRRITJEN EKONOMIKE (%)

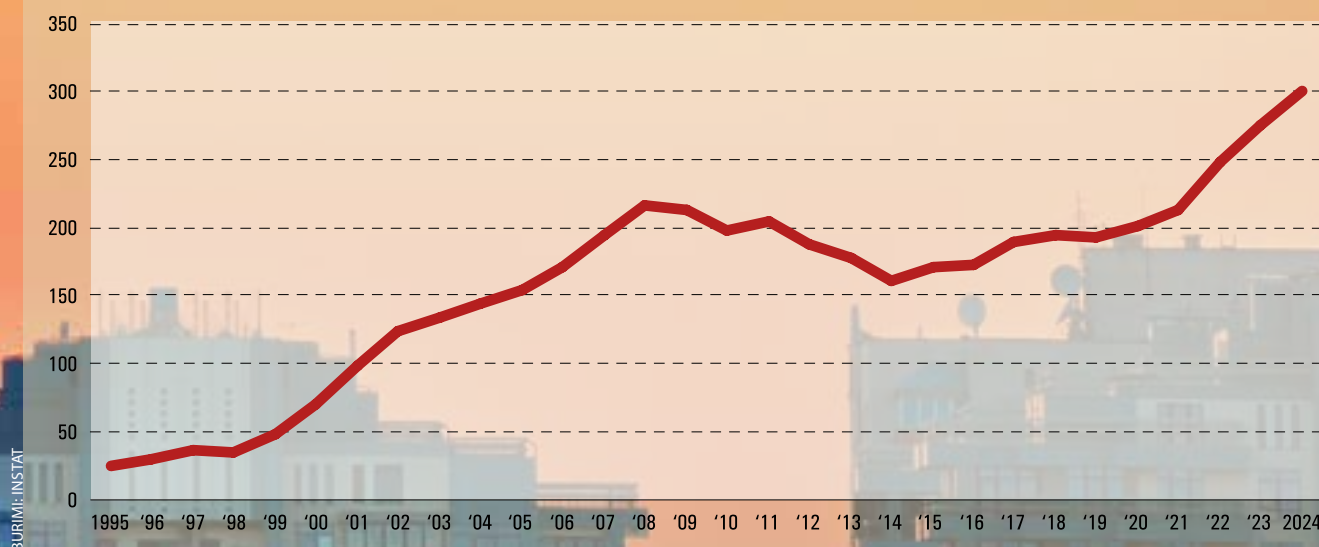


Në raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto, ndërtimi zë rreth 12% të ekonomisë, larg viteve të arta në 2001 - 2009, kur kjo peshë arriti deri në 19%, për shkak të rritjes me ritme më të shpejta të sektorëve të tjerë. Ndërtimi ngadalësoi ritmet e rritjes në 2024-n. Sipas INSTAT, sektori u zgjerua me 4.5%, nga 5% vitin e mëparshëm dhe shumë larg ritmeve prej 15.2% që u konstatuan në vitin 2022. Ky është ritmi më i ulët që nga 2020-a, kur ekonomia po vuante pasojat e pandemisë. Ecuri më të mirë kishte aktiviteti i pasurive të paluajtshme, që u përmirësua me 4%, nga 2.8% vitin e

mëparshëm. Ndërsa sektori është ngadalësuar në tërësi, duket se ai po përqendrohet te kompanitë e mëdha, që kanë shënuar rritje më të lartë sesa mesatarja në 2024-n. Numri i kompanive të ndërtimit dhe atyre të industrisë mbështetëse në listën e “Monitor 200” për vitin 2024, ishte 39, nga 43 vitin e mëparshëm. Këto kompani qarkulluan rreth 200 miliardë lekë (2 miliardë euro) në vitin 2024, me rritje prej 10% në krahasim me vitin e mëparshëm. Zgjerimi ka ardhur si nga projektet e infrastrukturës, ashtu dhe ato rezidenciale, ku mbizotërojnë projektet

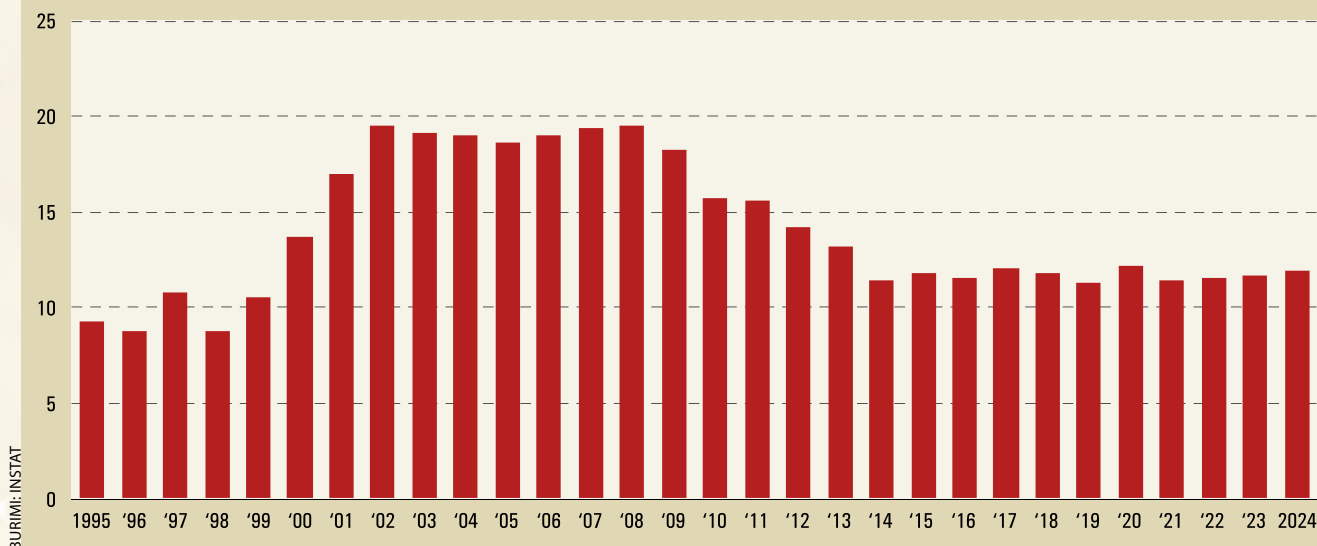
në hotelieri e fshatra turistike. Subjektet e ndërtimit kanë luhatje të mëdha të aktivitetit, në varësi të projekteve inxhinierike ku janë të përfshira, apo të ciklit të shitjes së apartamenteve. “Gener 2”, me aktivitet në ndërtimet inxhinierike, rezidenciale dhe menaxhimin e qendrave tregtare, ka shënuar rritje të ndjeshme në 2024-n duke kaluar në sipërmarrjen më të madhe të këtij segmenti në vend. Të ardhurat u rritën me 73% në 16.3 miliardë lekë, e ndikuar nga zëri “shitje ndërtimi për të tretë”, sipas raportimeve në bilanc. Kompania është zgjeruar ndjeshëm në ndërtimet rezidenciale vitet e

## VLERA E SHTUAR BRUTO ME ÇMIME KORENTE- NDËRTIMI (MLD LEKË)





## PESHA E NDËRTIMIT NË PBB, 1995-2024 (%)



BURIMI: INSTAT

fundit, nëpërmjet ngritjes së disa komplekseve pranë zonës së Liqenit Artificial në kryeqytet. Sipas raportit vjetor, rreth 90% e të ardhurave ka ardhur nga aktiviteti i ndërtimit dhe shitja e objekteve të banimit, ndërsa pjesa tjetër, nga qiratë e shërbimet në qendrat e biznesit dhe shitja e mallrave në qendrën tregtare “Coin”. Një vit më parë, ky raport ishte 73%. Të ardhurat nga qendra “Coin” ishin rreth 1.4 miliardë lekë në 2024-n, pothuajse në të njëjtin nivel me një vit më parë.

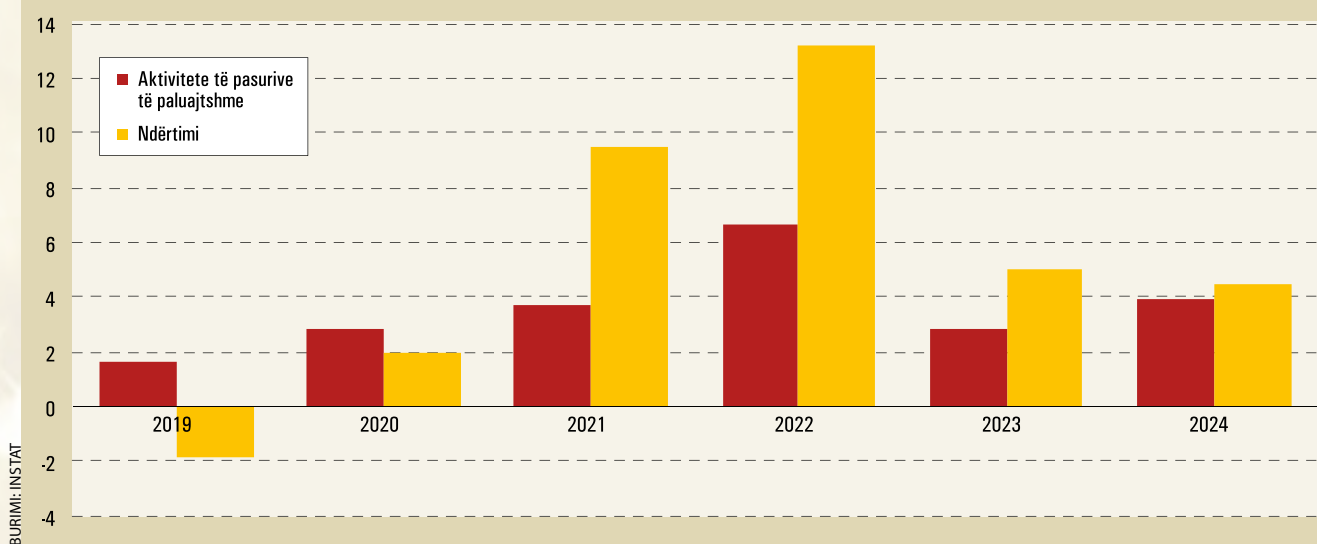
“Gjoka Konstruksion”, që vepron dhe si nënkontraktor i “Gjoka 87” në koncesionin për ndërtimin e Rrugës

së Arbrit, kaloi në të dytën më të madhe në segmentin e ndërtimeve civile, industriale e rezidenciale në vitin 2024. Kompania raportoi të ardhura prej 10.6 miliardë lekësh, me tkurrje prej 2% në raport me vitin 2023, pas rritjes me 35% vitin e mëparshëm. Sipas raportit të aktivitetit, për vitin 2024 dhe në vazhdim, shoqëria “Gjoka Konstruksion” ka punuar për zbatimin e kontratës për përmirësimin, ndërtimin, operimin dhe mirëmbajtjen e Rrugës së Arbrit. Gjithashtu, edhe me projekte të tjera: ndërtimi i tunelit të Llogorasë në seksionin rrugor Orikum-Himarë; ndërtimi i Ujësjellësit Rajonal burimi

i Përroit të Lopës; hartimi i projektit dhe zbatimi i punimeve për ndërtimin e Godinës (seksioni B) në zonën Zhvillimore Kombinat; ndërtimi i Unazës së Jashtme të Tiranës, Loti 6; Sistemim, asfaltim, rruga Ura e Cerencit, Peshkopi, loti 3; zgjerimi i rrugës Elbasan - Qafë Thanë, Faza V; punime për ndërtimin e hidrocentralit Gojan; rehabilitimi i rrugës Fier - Kthesa e Patosit -Frataj etj.

“Shijaku” ishte edhe në vitin 2024 një ndër sipërmarrjet më të mëdha të ndërtimeve në vend. Të ardhurat e saj ishin rreth 8.2 miliardë lekë, me rënie 8.4%. Kompania është zgjeruar vitet e fundit në sektorin e ndërtimit,

## PBB, NORMA E RITJES REALE (%), NDËRTIMI DHE PASURITË E PALUAJTSHME



BURIMI: INSTAT







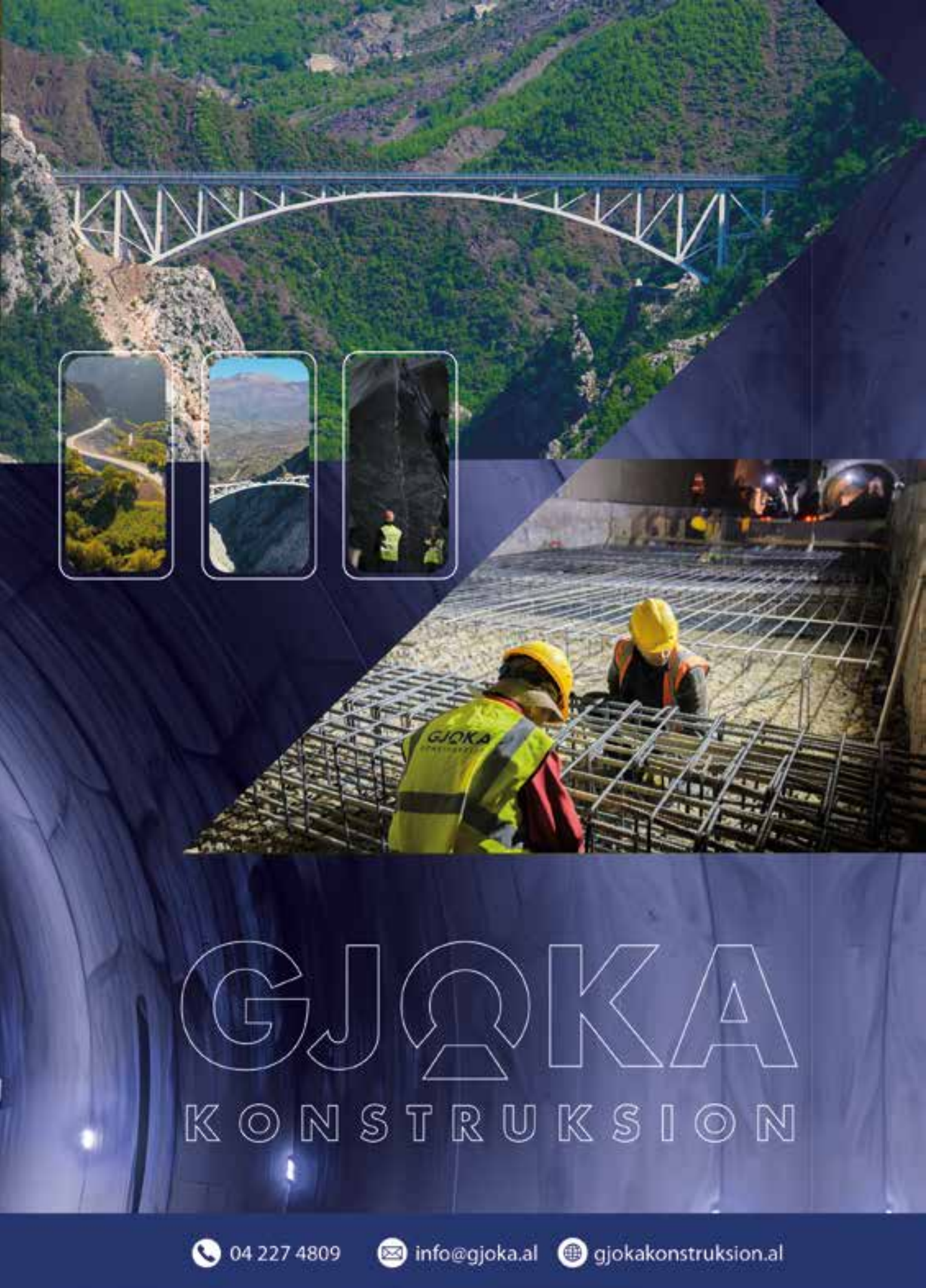
*Jeta Shëndetshme*



**GJØKA**  
KONSTRUKSION







# GJOKA

## KONSTRUKSION

04 227 4809

info@gjoka.al

gjokakonstruksion.al



→ hotelierisë dhe HEC-eve, si dhe punimit të materialeve të ndërtimit. Në pjesë të aktivitetit, kompania e ka në shitjen e skrapit. Kompania ka aktivitete dhe në eksporte, për të cilin thotë se ka rritje. “Gjatë vitit 2024, të ardhurat nga shitjet e mallrave për eksport janë rritur në krahasim me vitet e kaluara, për shkak të zgjerimit të aktivitetit dhe mundësive të reja në treg dhe shfrytëzimit me eficiencë të burimeve (eksporti i mbetjeve industriale skrap hekuri). Pra në të njëjtën periudhë është eksportuar skrap dhe është importuar hekur ndërtimi”, thuhet në raportin e aktivitetit.

“**Salillari**” raportoi një qarkullim vjetor prej rreth 9 miliardë lekësh (kompania nuk ka dorëzuar bilanc). Aktiviteti kryesor i shoqërisë është i orientuar drejt ndërtimit të veprave të infrastrukturës rrugore, të fituara nga prokurime publike apo nga operatorë të tjerë të tregut, si dhe në prodhimin e materialeve të ndërtimit dhe kryerjen e shërbimeve të tjera si aktivitete dytësore.

“**Alb-Star**” deklaroi një qarkullim vjetor prej gati 5 miliardë lekësh, me rritje 10%. Nga dhjetori i vitit 2016, “Alb-Star” është pjesë e grupit holding “Finman”. Sipas raportit, aktiviteti kryesor i shoqërisë është në fushën e ndërtimit, import-eksport i produkteve industriale, shitja me shumicë e ujit të pijshëm dhe industrial dhe shërbimet e transportit. Kompania raporton se numri i punonjësve ka zbritur në 291, nga 432 në vitin 2023. “**2T**”, që ushtron aktivitetin në ndërtimin e veprave infrastrukturore si rrugë, kanalizime, rikonstruksione, ka më se dyfishuar të ardhurat në 4.9 miliardë lekë në 2024-n. Sipas raportit vjetor, “kjo rritje është rezultat i kontratave të reja të fituara dhe intensifikimit të punimeve në kantiere të ndryshme”.

“**Gjikuria**” raportoi të ardhura 4.3 miliardë lekë, me tkurrje vjetore prej 3.5%. Sipas raportit të aktivitetit, gjatë vitit 2024 e në vazhdim, shoqëria ka realizuar projekte të ndryshme të financuara nga buxheti i shtetit dhe Fondi Shqiptar i Zhvillimit dhe sipërmarrje në fushën e hotelierisë dhe turizmit, hotele dhe apartamente dhe ka shumë projekte të tjera në vazhdimësi.

“**Rafealo 2002**” deklaroi të ardhura prej 4.3 miliardë lekësh, me një tkurrje prej 1.7% me bazë vjetore.

Shoqëria, sipas faqes së internetit, ka aktivitet në ndërtim, me projekte në Shëngjin, Kashar, Golem, Tiranë, Mal të Zi, transport, hidrocentrale, hotelieri e turizëm etj.

“**Alb Building**” deklaroi të ardhura 4 miliardë lekë, me zgjerim prej 16.2%. Kompania është përfshirë në disa projekte si segmenti rrugor Qukës – Qafë-Plloçë, zgjerimi i rrugës Elbasan - Qafë Thanë (faza I) si dhe projekte të tjera për ndërtime urash, rehabilitime të rrugëve, mbrojtje nga rrëshqitjet etj. “Gjatë vitit, shoqëria ka zhvilluar aktivitet intensiv për pjesën e ndërtimit duke aktivizuar numër të konsiderueshëm personeli gjatë gjithë periudhës kontabël”, thuhet në raportin e aktivitetit.

Për të pestin vit radhazi, në listën e më të mëdhave është “**Alesio-2014**”, me aktivitet në ndërtimin dhe tregtimin e betonit, që vijon të performojë, ndonëse aktiviteti i saj është sekuestruar në gusht 2022 nga Agjencia e Administrimit të Pasurive të Sekuestruara dhe Konfiskuara. Kompania, e cila furnizon me beton shoqëritë e ndërtimit, ka rritur ndjeshëm qarkullimin vjetor në 2024-n, me 42%, duke deklaruar të ardhura prej 3.8 miliardë lekësh. Sipas përshkrimit në raportet e dorëzua në QKB, kompania është zotëruese e fabrikës Asfalto-Betoni, dy impianteve të betonit, gurorë inertesh dhe gurorë gipsi, operon në fushën e ndërtimit, si ndërtim-rikonstruktiv dhe mirëmbajtje të objekteve civile, infrastruktururore, industriale dhe energjetike.

“**G.P.G COMPANY**”, që merret krye-

sisht me punë të lidhura me fonde publike, në ndërtimin e rrugëve në të gjithë territorin e Shqipërisë, ra me 7.3% në 3.45 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit gjatë vitit 2024 ka pasur një performancë më të ulët krahasuar me vitin 2023, në drejtim të realizimit të të ardhurave dhe ulje për fitimin neto.

“**Shoqëri e Thjeshtë INTEKAR – ASL**” është për të tretin vit radhazi në listën e më të mëdhenjve të ndërtimit, me të ardhura prej 3.3 miliardë lekësh, me rënie 54% me bazë vjetore. Kompania ka fituar tenderin për ndërtimin e tunelit të Llogorasë.

“**Fusha sh.p.k.**” raportoi të ardhura prej gati 2.9 miliardë lekësh, me rënie 22% në raport me vitin e mëparshëm. Sipas raportit vjetor, “gjatë vitit financiar të mbyllur më 31 dhjetor 2024, shoqëria ka ushtruar aktivitetin në fushën e ndërtimit, pastrimit, shitjes së pasurive të paluajtshme dhe dhënies me qira të tyre. Aktiviteti është shtrirë kryesisht në Tiranë, Vlorë, Berat, Gjirokastër, Durrës etj., i cili lidhet kryesisht me aktivitetin e ndërtimit të objekteve civile dhe infrastrukturës rrugore. Krahasuar me vitin e kaluar, të ardhurat kanë pësuar rënie për shkak të përfundimit të kontratës së pastrimit të qytetit të Tiranës, e cila ka qenë e aplikuar në vitin financiar të mbyllur më 31 dhjetor 2023”.

“**INC S.P.A.**”, kompania italiane që është e angazhuar në ndërtimin e hekurudhës Tiranë – Rinas - Durrës, raportoi një rënie të të ardhurave me 27% në 2024-n, duke zbritur në 2.4





# EKSPLORO BOTËN E DIJES PA FRIKË

Sigurimi nga Aksidentet i Nxënësve dhe Studentëve  
**vetëm 500 lekë në vit**





miliardë lekë.

**“Geci”** ka deklaruar 2 miliardë lekë qarkullim vjetor, me rënie 14.5% duke dalë nga lista e “Monitor 200”. Një pjesë të aktivitetit, kompania e ka të lidhur me aktivitetin e Hotel Tirana. Sipas raportit të aktivitetit, hoteleria ka sjellë 741 milionë lekë të ardhura, ose 37% të të ardhurave. **“Bami Holding”** është një hyrje e re nga sektori i ndërtimit në listën e “Monitor” 200, pas rritjes së shpejtë të aktivitetit në 2024-n. Kompania raportoi të ardhura prej 2.64 miliardë lekësh, me një zgjerim vjetor prej 37.5%. E themeluar në vitin 1999, “Bami Holding” sh.p.k. është e specializuar në fushën e ndërtimeve të rrugëve dhe autostradave, civile dhe industriale, sipas raportit të aktivitetit.

**“Elmazaj Konstruksion”** është një tjetër kompani që po i afrohet listës së “Monitor 200”, duke u pozicionuar në vendin e 201. Shoqëria raportoi të ardhura prej 2.4 miliardë lekësh, me një zgjerim prej 82% me bazë vjetore. Sipas faqes së internetit, kompania ka kontrata të shumta për punime inxhinierike në fushën e punëve publike.

## SEKTORI REZIDENCIAL, MË MIRË PO ECËN BREGDETI

Vitet e fundit, sektori i ndërtimeve rezidenciale njohu rritje të vazhdueshme, i nxitur nga shtimi i ndjeshëm i lejeve të ndërtimit, kana-

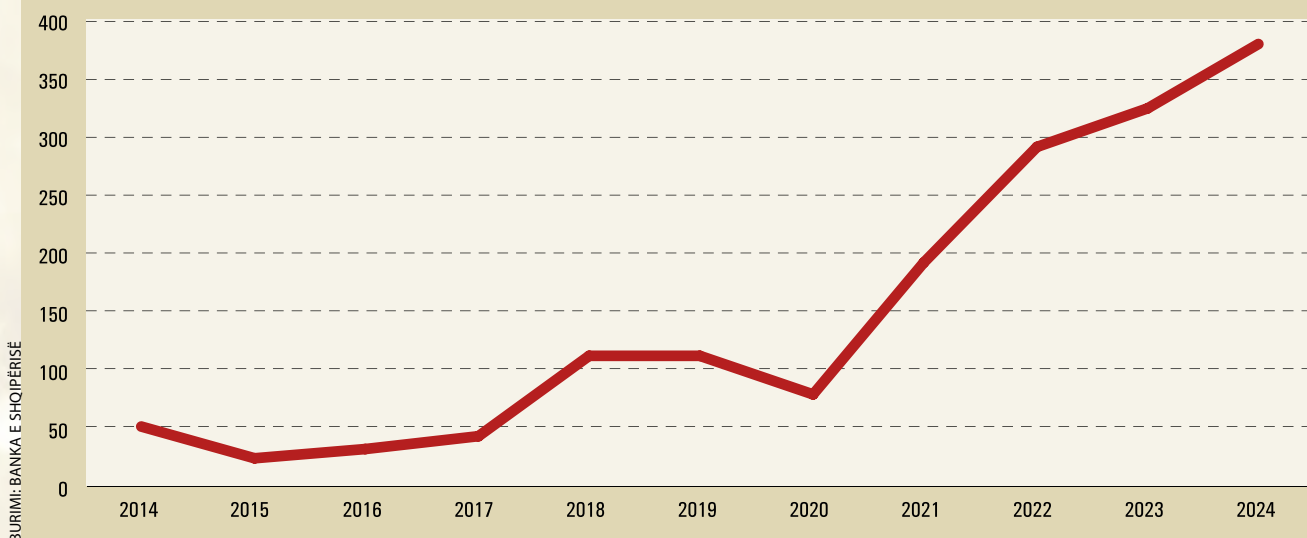
lizimi i parave informale në blerjen e pasurive të paluajtshme, si dhe blerjet nga të huajt, sidomos në zonat turistike. Shtrenjtimi i vazhdueshëm i çmimeve të apartamenteve është një tjetër faktor që ka ndikuar në rritjen e qarkullimit vjetor të këtij segmenti. Shtimi i blerjeve të pasurive të paluajtshme nga të huajt është një faktor tjetër që po vazhdon të nxisë sektorin. Sipas të dhënave nga Banka e Shqipërisë, në vitin 2024, investimet e të huajve në pasuri të paluajtshme në Shqipëri arritën vlerën rekord të 379 milionë eurove, në rritje me 16.6% me bazë vjetore. Pasuritë e paluajtshme sollën më shumë se

25% të vlerës së përgjithshme të Investimeve të Huaja Direkte për vitin e kaluar, nga 3-5% që ishte kjo peshë një dekadë më parë. Të huajt po tërhiqen veçanërisht nga pasuritë e paluajtshme në bregdet, ku çmimet janë ende më të lira sesa në vendet e tjera të rajonit (Mal i Zi, apo Kroaci). Interesi i lartë i të huajve për Shqipërinë po nxit dhe zgjerimin e investimeve dhe shitjeve në hoteleri e turizëm, që nga viti 2018. Investitorët janë kryesisht të interesuar në projektet e vilave, të cilat kanë një kthim shumë më të lartë dhe të shpejtë sesa hoteleria.

Ndryshe nga viti 2023, kur një sërë



INVESTIMET E HUAJA DIREKTE, AKTIVITETE TË PASURIVE TË PALUAJTSHME (MLN EURO)



BURIMI: BANKA E SHQIPËRISË





Billa nuk është thjesht një brand  
është një revolucion dhe lëvizje globale  
në dizajn dhe produkt.

Billa nuk shet produkte, ajo ndërton  
një filozofi mbi hapësirat e jetesës.



Nga Shqipëria në më shumë se 92 shtete.

|                |                               |
|----------------|-------------------------------|
| Billa Albania  | • Ballkan, Evropa Jug Lindore |
| Villa Ceramica | • Spanjë, Global              |
| Billa Tegels   | • Benelux, Evropa Veriore     |

**Billa**Holdings

[www.billa.al](http://www.billa.al)

# AFTËSITË DIXHITALE, THEMELI I EKONOMISË SË TË ARDHMES

Intervistë me Erald Hysa, drejtor i Burimeve Njerëzore dhe Pronave në Vodafone Albania

**A**ftësitë dixhitale janë themeli i ekonomisë së të ardhmes. Erald Hysa, drejtor i Burimeve Njerëzore dhe Pronave në Vodafone Albania, thotë në një intervistë për "Monitor", se investimi në aftësitë dixhitale jo vetëm përgatit profesionistët e së ardhmes, por gjithashtu shërben që Shqipëria të jetë e përgatitur për të konkurruar globalisht.

Sipas tij, Shqipëria është në një moment kyç të zhvillimit të saj, sepse rruga drejt integritimit në BE po sjell reforma, standarde dhe aksesë që po krijojnë mundësi të shumta, si për bizneset, ashtu edhe për profesionistët. Mundësitë që më herët dukeshin të disponueshme vetëm në vendet e mëdha të BE-së, tani po shfaqen edhe këtu. Z. Hysa thotë se teknologjia, turizmi, industritë kreative dhe shërbime të tjera po rriten me ritme mbresëlënëse dhe ky zhvillim kërkon njerëz të aftë dhe ambiciozë, që janë gati të formësojnë të ardhmen. Ai mendon se Shqipëria nuk është më një vend ku talenti zhvillohet për t'u eksportuar, por po bëhet një vend ku talenti mund të lulëzojë, të rritet dhe të ketë ndikim brenda vendit.

**Vodafone Albania vazhdimisht renditet ndër punëdhënësit më të mirë në vend. Çfarë ju bën "an employer of choice"?**

Të jesh një "punëdhënës i përzgjedhur" është pasqyrim i kulturës që kemi ndërtuar me kujdes ndër vite, një kulturë e rrënjësor në besim, novacion, përfshirje dhe mision të qartë. Në Vodafone Albania, njerëzit tanë janë pasuria jonë më e madhe. Ajo që na veçon nuk është vetëm ajo çfarë bëjmë, por edhe mënyra se si arrijmë drejt objektivave. Ne kultivojmë një kulturë ku çdo punonjës ndihet i vlerësuar dhe i motivuar për të kontribuar në projekte domethënëse.

Misioni ynë është ndërtimi i një mjedisi që shkon përtej punës së përditshme. Investojmë në zhvillimin e leadershipit, në diversitet dhe përfshirje. Tregojmë kujdes, me politika të caktuara, për shëndetin mendor dhe mirëqenien, si dhe krijimin e një modeli pune fleksibël. Punonjësit tanë kanë autonominë për të rritur potencialin e tyre, për të udhëhequr dhe për të sjellë më të mirën e tyre në punë. Kjo është ajo që përcakton rrugëtimin tonë, një kulturë kujdesi, frymë bashkëpunimi dhe zhvillimi të vazhdueshëm.

**Cili është kontributi që Vodafone Albania ofron për vendin, përtej të konceptuarit si biznes?**

Vodafone është më shumë se një kompani telekomunikacioni; ne jemi një partner dixhital për të ardhmen e Shqipërisë. Roli ynë në vend shkon përtej treguesve të biznesit, ai lidhet me zgjidhjet konkrete dhe mundësitë që ne ofrojmë për të garantuar zhvillimin dhe revolucionin teknologjik e dixhital në vend. Nëpërmjet investimeve tona në teknologji, partneriteteve

me institucione publike dhe private, si dhe projekteve sociale të Fondacionit Vodafone Albania, ne ndikojmë në mënyrë gjithëpërfshirëse në shoqëri, nga mbështetja për edukimin dixhital, te nismat mjedisore dhe sistemet e reagimit ndaj emergjencave civile.

Por, roli ynë nuk ndalet këtu. Me përkushtim të vazhdueshëm, ne i japim prioritet krijimit të një brezi të ri talentesh, të përgatitur për t'ju përgjigjur kërkesave të reja të tregut të punës. Duke bashkëpunuar ngushtë me universitetet kryesore në vend dhe me partnerë ndërkombëtarë, ne identifikojmë dhe zhvillojmë liderët e së ardhmes. Filozofia bazohet në të nxënit e vazhdueshëm, përmes trajnimeve të personalizuara, programeve të riformimit dhe zhvillimit të aftësive dixhitale dhe drejtuese. Krenohemi që formojmë talente të reja, jo vetëm për Vodafone Albania, por për gjithë tregun shqiptar, duke ndihmuar kështu në formimin e një fuqie punëtore konkurruese, të përgatitur për të ardhmen dhe të aftë për të udhëhequr në një botë dixhitale.

Ne ndihemi krenarë që jemi pjesë e historisë së zhvillimit të Shqipërisë për çfarë kemi bërë e do të vazhdojmë të bëjmë, me vizion të qartë, me pasion dhe me zemër.

**Pse është e rëndësishme ndërtimi i kulturës së duhur të punës dhe si e ka arritur Vodafone këtë?**

Për ne në Vodafone, kultura nuk është thjesht një grup vlerash, është energjia pas gjithçkaje që bëjmë. Është arsyeja pse njerëzit zgjedhin të qëndrojnë, të rriten dhe të japin më të mirën e tyre. Kemi ndërtuar një mjedis ku mendja e hapur, dëshira për të mësuar dhe bashkëpunimi janë pjesë e përditshmërisë. Njerëzit tanë udhëhiqen nga një mision i përbashkët, mbështeten nga liderë që vërtet kujdesen për ta dhe mbështeten të zhvillohen në



**ERALD  
HYSA**

**Drejtor i Burimeve Njerëzore  
dhe Pronave në Vodafone Albania**



çdo fazë të rrugëtimit të tyre. Kjo kulturë nuk është thjesht mënyra si ne punojmë, është mënyra si krijojmë potencialin, frymëzojmë novacionin dhe arrijmë sukses së bashku.

### **Çfarë e diferencon Vodafone Albania nga punëdhënësit e tjerë në treg?**

Ajo që na dallon vërtet është mendësia globale që sjellim në një treg lokal. Ne ofrojmë standardet dhe novacionin e një kompanie ndërkombëtare, me fokus te njerëzit dhe komuniteti në Shqipëri. Punonjësit në Vodafone janë të përfshirë në projekte që shpesh kanë shtrirje rajonale apo globale, duke u dhënë ekspozim, përgjegjësi dhe rritje, pa pasur nevojë të largohen nga vendi. Gjithashtu, ofrojmë një nga mjediset dixhitale më të avancuara në tregun shqiptar të punës. Nga mjetet dixhitale dhe metoda "agile" e të punuarit, deri te vendimmarrja e bazuar në të dhënat dhe teknologjinë më të fundit. Por përtej kësaj, prioriteti ynë është zhvillimi personal i njerëzve tanë. Ne nuk krijojmë thjesht vende pune, ne investojmë në formimin e karrierës së punonjësve tanë. Vlen për t'u theksuar, se Vodafone Albania gjithashtu hap dyer për mundësi të reja punësimi në tregun ndërkombëtar. Krenohemi që shërbejmë si një Qendër Ekselence Talentesh për të gjithë Grupin Vodafone. Shumë prej njerëzve tanë shpesh fitojnë pozicione pune në shtete të tjera ku Vodafone operon. Kjo, jo vetëm që reflekton forcën e talenteve tona, por dhe e pozicionon Vodafone Albania si një burim talentesh për liderët globalë, duke provuar se karrierat që nisin këtu mund të kenë ndikim në mbarë botën.

### **Pse sot është i rëndësishëm investimi në aftësitë dixhitale?**

Aftësitë dixhitale janë themeli i ekonomisë së të ardhmes. Bota po ndryshon me ritme të shpejta dhe aftësia për t'u përshtatur, për të analizuar dhe për t'u bërë më analitik e më novator, duke përdorur mjetet dixhitale, nuk është më opsionale. Vodafone Albania e ka pozicionuar veten si lider në këtë fushë, jo vetëm brenda kompanisë, por edhe më gjerë në vend. Ne bashkëpunojmë me universitete, organizojmë bootcamp-e teknologjike dhe u ofrojmë të rinjve akses që në faza të hershme të karrierës së tyre, nëpërmjet praktikave dhe programeve të dedikuara për të rinjtë. Duke investuar në aftësitë dixhitale, ne jo vetëm përgatisim profesionistët e së ardhmes, por gjithashtu përgatisim Shqipërinë për të konkurruar globalisht.

### **Shqipëria po zhvillohet me shpejtësi. Cilat janë mundësitë që shihni këtu?**

Shqipëria është në një moment kyç të zhvillimit të saj. Me një popullsi të re dhe energjike, si dhe me rritjen e investimeve të huaja, vendi po përjeton një transformim të shpejtë dixhital dhe ekonomik. Rruga drejt integritimit në BE po sjell reforma, standarde dhe akses që po krijojnë mundësi të shumta, si për bizneset, ashtu edhe për profesionistët. Mundësitë që më herët dukeshin të disponueshme vetëm në vendet e mëdha të BE-së, tani po shfaqen edhe këtu. Teknologjia, turizmi, industritë kreative dhe shërbime të tjera po rriten me ritme mbresëlënëse dhe ky zhvillim kërkon njerëz të aftë dhe ambiciozë, që janë gati të formësojnë të ardhmen.

Ky është një moment mundësish për njerëzit, veçanërisht për

profesionistët e rinj, për të udhëhequr ndryshimin dhe jo thjesht për ta ndjekur atë. Shqipëria nuk është më një vend ku talenti zhvillohet për t'u eksportuar, por po bëhet një vend ku talenti mund të lulëzojë, të rritet dhe të ketë ndikim brenda vendit. Njerëzit tani kanë mundësinë të ndërtojnë karriera që iu vlejné, të ndërmarrin nisma të reja dhe të kontribuojnë në formimin e një Shqipërie moderne dhe me vizion për të ardhmen, pa u larguar nga rrënjët e tyre.

### **Çfarë nismash po ndërmerr Vodafone për të tërhequr dhe për të mbajtur talentin shqiptar?**

Në Vodafone investojmë te njerëzit me një vizion afatgjatë. Për të mbajtur talentet më të mira, ofrojmë paga konkurruese, akses në platforma mësimore të nivelit botëror, certifikime të financuara nga kompania, si dhe akademi riformimi aftësish që fuqizojnë punonjësit të rriten jo vetëm në rolet e tyre aktuale, por edhe në fusha krejtësisht të reja. Ne mundësojmë promovim në karrierë, si në nivel lokal përmes transferimeve dhe rritjeve të brendshme, ashtu edhe në nivel ndërkombëtar, me projekte afatshkurtra në tregjet e Vodafone në të gjithë Europën. Punonjësit tanë nuk përkufizohen vetëm me rolet që mbajnë sot; fokusohemi në potencialin e tyre për të ndërtuar karriera të gjithanshme që mund të zhvillohen kudo, në tregun shqiptar dhe më gjerë.

Për sa i përket tërheqjes së talenteve, ne kemi partneritete të forta me universitetet kryesore dhe institucionet publike, për të forcuar burimin e talenteve. Nismat tona kryesore, si Programi i të Diplomuarve dhe së shpejti edhe Bootcamp-i Dixhital, i pari i këtij lloji në Shqipëri, janë krijuar jo vetëm për të tërhequr gjeneratën e ardhshme të liderëve me aftësitë më të kërkuara, por edhe për t'i kthyer shoqërisë profesionistë me aftësi të qëndrueshme për të ardhmen.

### **Cili është mesazhi juaj për profesionistët shqiptarë jashtë vendit?**

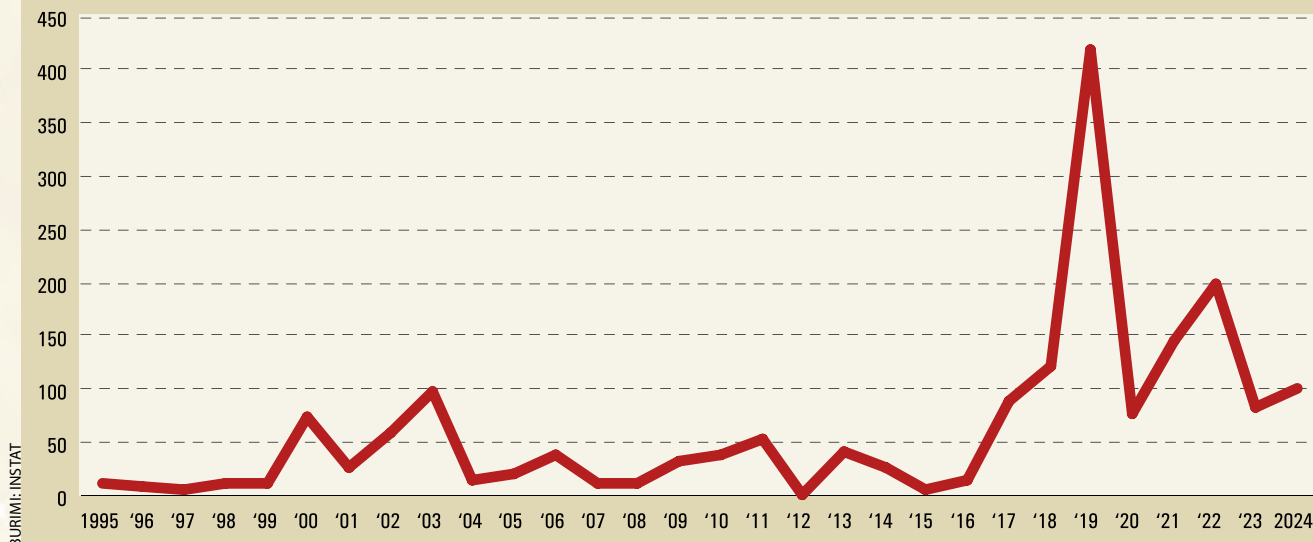
Shqipëria po zhvillohet dhe ka nevojë për ju! Nëse keni ndërtuar karrierën tuaj jashtë, apo jeni në fillimet e saj, mundësitë që kërkonit tashmë mund të jenë të disponueshme edhe këtu, në Shqipëri. Vodafone Albania ofron një platformë ku mund të aplikoni përvojën tuaj ndërkombëtare, të bëni ndryshimin dhe të rriteni pa kufi. Kthehuni, jo vetëm për t'u rikthyer në shtëpinë dhe vendin tuaj, por për të zhvilluar, për të frymëzuar dhe për të udhëhequr Shqipërinë e së nesërme! Ne po ndërtojmë të ardhmen e këtij vendi dhe për ta bërë këtë kemi nevojë për profesionistët më të mirë.

### **Cilat janë angazhimet afatgjata të Vodafone Albania për zhvillimin e talenteve?**

Angazhimi ynë është i thjeshtë: ne do të vazhdojmë të investojmë te njerëzit. Ne po ndërtojmë liderë, jo thjesht punonjës. Përmes të nxënit të vazhdueshëm, zhvillimit të strukturuar të karrierës dhe një mjedisi që shpërblen nismën dhe novacionin, Vodafone Albania do të mbetet një lojtar kyç në zhvillimin e brezit të ardhshëm të profesionistëve.

Qëllimi ynë është të sigurojmë që Shqipëria të mos jetë thjesht një burim talenti për vende të tjera, por një destinacion për vetë talentin. Ne jemi këtu për ta udhëhequr këtë transformim!

→ SIPËRFAQJA E LEJEVE TË NDËRTIMIT, HOTELE DHE TË NGJASHME, MIJË M2, 1995-2024



projektesh rezidenciale raportuan rënie, në 2024-n është shënuar rritje e fortë e më të mëdhenjve, sidomos e projekteve që po zhvillohen në bregdet.

**“Green Coast”**, pjesë e grupit BALFIN që po ndërton kompleksin turistik të vilave me të njëjtin emër në Jug, ishte shoqëria më e madhe për ndërtimet rezidenciale në vend, me të ardhura prej 8.1 miliardë lekësh, me zgjerim vjetor 14.6%. Shoqëria zhvillon projekte elitare në zonën e Jugut, me ndërtimin e fshatrave turistike dhe hotelerisë. Kompania është investitore dhe ndërtimin e kryen përmes nënkontraktorëve. Sipas raportit të aktivitetit, projektet kryesore janë “Green Coast Resort and Residences”, që po ndërtohet në brigjet e detit Jon; “Green Coast Resort Village” që do të shtrihet në afro 500,000 m<sup>2</sup> tokë me më shumë se 290,000 m<sup>2</sup> ndërtim dhe “Hotel MGallery”, brand me 5 vje nën markën “MGallery”, me 118 dhoma, mbi 16,000 m<sup>2</sup> ndërtim, në një truall prej mbi 8,000 m<sup>2</sup>.

**“BALFIN Construction”** (ish-Mane TCI), edhe kjo pjesë e grupit BALFIN, e fokusuar në ndërtim, raportoi të ardhura prej rreth 4.6 miliardë lekësh, me rënie 9.1% me bazë vjetore. Sipas raportit vjetor, “e themeluar në vitin 2001, ‘BALFIN Construction’ është e specializuar në fushën e ndërtimeve civile dhe industriale, si: qendra tregtare, godina rezidenciale, qendra sociale e kulturore dhe ndërtime infrastrukture”. Ajo ka

ndërtuar tre projektet e godinave “Ambasador” në Tiranë, “Park Gate”, “Rolling Hills Luxury Residences”, “Green Coast Resort and Residences” etj. Kompania thotë në raportin vjetor se faktorët kryesorë që ndikojnë këtë industri janë: Mungesa e fuqisë punëtore dhe produktiviteti i tyre; rreziqet e shëndetit dhe sigurisë në punë; mospërbushja e kushteve nga nënkontraktorët; ndryshimet e kërkesave të klientëve; rritja e kostonë së materialeve të ndërtimit; ekspozimi ndaj luhatjeve të kursit të këmbimit në monedhën funksionale.

**“NOVA Construction 2012”** është një nga subjektet ndërtuese rezidenciale me rritjen më të fortë në tre vitet e fundit. Në 2024-n, të ardhurat e saj arritën në 5.7 miliardë lekë, me zgjerim vjetor prej 59%, duke u renditur e treta më e madhja në vend në segmentin rezidencial. Sipas raportit vjetor, rreth 40% e të ardhurave ishin nga aktiviteti i ndërtimit dhe gati 60% nga aktiviteti investues (të ardhurat nga kontratat me klientët). Vitin e fundit, kjo shoqëri është përfshirë në disa projekte të mëdha rezidenciale në vend dhe pritet të fillojë ndërtimin e “Malit të Tiranës”, kullës pas Teatrit të Operës dhe Baletit në kryeqytet.

**“Kastrati Construction”** vijoi rritjen e fortë të aktivitetit me 57.5%, në 4.2 miliardë lekë. Një ndër projektet më të mëdha të shoqërisë është investimi dhe ndërtimi në një godinë shumë-funksionale “Down Town One”, me 37 kate mbi tokë dhe 5 kate nën tokë,

në bulevardin “Zhan Dárk”.

**“Agi Kons”** raportoi të ardhura prej 3.9 miliardë lekësh, me rritje vjetore 16%. Pjesa më e madhe e të ardhurave të shoqërisë vijnë nga punimet e ndërtimit për të tretë, sipas bilancit, ndërsa rritja është ndikuar kryesisht nga “të ardhura nga punime ndërtimi të padorëzuara klientit”.

**“Concord Investment”** ka hyrë sërish në listën e më të mëdhenjve të ndërtimit, pas rritjes së të ardhurave me 374%, në 3.4 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit, “Shoqëria ‘Concord Investment’ sh.p.k. është investitore në një sërë projektesh të rëndësishme në lëmin e pasurive të paluajtshme, dhe çka është më e rëndësishme është novatore në fushën e investimit në shërbimet e hotelieri-turizëm duke qenë ndër të parat që kanë marrë statusin e veçantë të investitorit në hotelet me 5 vje. Ky ka qenë ndër objektivat kryesorë të shoqërisë për vitin 2024 dhe është arritur falë investimeve të shoqërisë dhe partnerëve të saj në ndërtimin e strukturës akomoduese me 5 vje ‘San Pietro’ në Gjirin e Lalëzit. Investimi në këtë projekt ka pasur ecuri mjaft të kënaqshme për vitin 2024 dhe nuk është i vetmi për shoqërinë. Shoqëria ka përmbyllur investimin në qendrën rezidenciale, kompleksi ‘Fiori di Bosco’ në rrugën ‘Don Bosko’. Kompania po investon në ndërtimin e një kompleksi ambientesh magazinimi në Kashar, i pari i llojit të tij në Tiranë. Faza e parë është





# GREEN COAST

FOUNTAIN OF LIFE

## OWN A SLICE OF MEDITERRANEAN BEAUTY

📍 ALBANIAN RIVIERA



DOWNLOAD OUR BROCHURE

Discover more  
[WWW.GREENCOAST.AL](http://WWW.GREENCOAST.AL)



→ përmbyllur, dhe ndërkohë kanë filluar dhe vijuar punimet për fazën e dytë të strukturave magazinore”.

**“Kontakt sh.p.k.”** deklaroi një qarkullim vjetor prej 3.2 miliardë lekësh, me rritje prej 6.6% në raport me vitin e kaluar. (Të ardhurat nga shitjet ishin rreth 1.4 miliardë lekë dhe 1.8 miliardë lekë nga ndryshimi në inventarin e mallrave dhe prodhimit në proces, që janë objekte në zhvillim dhe njësitë e hipotekuara në proces shitje). Sipas faqes së internetit, kompania ka disa projekte banesash me markën “Mangalem”, po ndërton kompleksin e vilave “Abi”, në periferi të Tiranës, si dhe ka nisur rezervimet për projektin “Pyjet e Drilonit”, që është shumë pranë Parkut të Drilonit, në Pogradec.

**“Park Construction Albania”** ka vijuar rritjen për të tretin vit radhazi, me të ardhurat që arritën në 3 miliardë lekë, me zgjerim prej 10%. Por, kompania raporton se ka pasur disa vështirësi, kryesisht inflacioni (si kudo në rajon), por edhe një tkurrje në aktivitetin industrial dhe të ndërtimit në tremujorin e dytë të vitit 2024 pas efektit që dhanë çmimet më të larta të importit të materialeve të prodhimit dhe ndërprerjet globale të zinxhirit të furnizimit. Për vitin 2024, shoqëria përfundoi një proces privatizimi të një trualli me sipërfaqe rreth 28,000 m<sup>2</sup>, si dhe filloi ndërtimin e një objekti të ri. Në raport parashikohet, që përfitueshmëria e shoqërisë për vitin 2025 pritet të shënojë një rritje të lartë, kjo si pasojë e rritjes së shitjeve, si dhe ndërtimeve të reja që pritet të ndërtohen.

**“Arlis Ndërtim”** raportoi në 2024-n të ardhura prej 2.1 miliardë lekësh, me një rënie prej 5.2% me bazë vjetore. Kompania po zhvillon projekte të shumta në Bashkinë e Tiranës, sipas faqes së saj të internetit.

**“ORION”**, me aktivitet në ndërtime civile e turistike, raportoi të ardhura prej rreth 1.5 miliardë lekësh. Sipas burimeve zyrtare, kompania është e përfshirë në një sërë projektsh rezidenciale e komplekse banimi e vila, por së fundi po diversifikohet dhe në turizëm.

**“Durrës Marina sh.a.”**, shoqëria që po menaxhon projektin strategjik të Marinës së Jahteve në Durrës, prej dy vitesh ka filluar shitjen e apartamenteve, të cilat në bilanc i deklarën në zërin “Detyrime nga kontratat me klientë”. Megjithatë kompania ka

raportuar të ardhura zero, sepse “të ardhurat do të njihen në momentin e dorëzimit të njësitë të banimit, fillimisht në vitin 2025”, tatimet e rendisin atë në listën e shoqërive më të mëdha. Në dy vjet, zëri i detyrimeve nga kontratat me klientët ka arritur në 4.17 miliardë lekë, përkatësisht 1.87 miliardë lekë në vitin 2023 dhe 2.3 miliardë lekë në vitin 2024. Shoqëria është pajisur me Status të “Investim/Investitor Strategjik” për projektin e investimit “Durrës Yachts & Marina”, për një periudhë 20-vjeçare. Gjithsej, parashikohet ndërtimi i gati 13 mijë apartamenteve (4 mijë në fazën e parë dhe rreth 8,600 në fazën e dytë), ndërsa do të ketë vetëm pak hotele me më shumë se 850 dhoma. Parashikohen vetëm 280 vende për jahte. 93% e sipërfaqes së ndërtimit të parashikuar do të jetë rezidenciale dhe nga 3.5% përkatësisht do të jenë hotele dhe sipërfaqe tregtare.

Pala shqiptare ka kontribuar me tokën ku do të ndërtohet kompleksi rezidencial “Durrës Marina”. Përveç ofritit të truallit, qeveria shqiptare do të çlirojë kompaninë nga detyrimi për pagesën e taksës së ndikimit të infrastrukturës dhe fondit të strehimit social, që vlerësohen në rreth 7% të vlerës së parashikuar të shitjeve.

## BIEN TË ARDHURAT E PRODHUESVE TË ÇIMENTOS

Ndryshe nga shoqëritë e përqendruara në ndërtim, bizneset që operojnë në industrinë e çimentos kanë rapor-

tuar rënie në pjesën më të madhe të tyre, teksa rritja e konsumit ka qenë e dobët, kryesisht nga banesat individuale. Ulja e çmimeve të shitjes është një tjetër faktor që ka ndikuar në këtë tendencë.

Sipas të dhënave nga “Colacem Albania”, në vitin 2024, sektori i çimentos regjistroi nivele konsumi rreth 1.7 milionë tonë, një rritje prej 3% krahasuar me vitin 2023. Rritja lidhet me ecurinë e mirë të sektorit të ndërtimit për shkak të rindërtimit pas tërmetit, shitjet e pasurive të paluajtshme për banesa private, rimëkëmbjen e fortë të punëve publike dhe në fund, investimet e huaja në sektorin e turizmit. Tremujori i fundit ka dhënë shenja të stabilizimit. Importet e çimentos janë ulur duke arritur në 196 mijë tonë, ndërkohë eksportet janë rritur me 11.9%, e përkthyer në 112 mijë tonë.

**“Antea Cement”**, pjesë e grupit “TITAN” raportoi një qarkullim vjetor prej 9.8 miliardë lekësh në 2024-n, me një rënie prej 18%, pas tkurrjes prej 2% vitin e mëparshëm. Sipas raportit të aktivitetit, rënia lidhet kryesisht me tkurrjen e vëllimeve të shitjeve dhe uljen e çmimeve të shitjes, të shkaktuara nga konkurrenca dhe reduktimi i kostove të lëndëve të para. Aktivitetet e eksportit të shoqërisë mbeten të qëndrueshme duke përbërë rreth 28% të shitjeve totale, që është e pandryshuar nga një vit më parë. Tregjet kryesore të eksportit mbeten vendet fqinje të Shqipërisë, përfshirë Italinë dhe Kosovën. “Antea Cement” ka një kapacitet prodhimi prej 1.4 milionë tonësh çimento në vit dhe 3.300 tonë klinker në ditë, sipas raportit të vitit 2023. CEO-n i TITAN Albania,





z. Dimitris Dimou sektori i ndërtimit po kalon një transformim të thellë. “Ndryshimet klimatike kërkojnë veprim urgjent, pasi prodhimi i çimentos përbën rreth 7% të emetimeve globale të CO<sub>2</sub>. Në të njëjtën kohë, digjitalizimi po ndryshon mënyrën se si projektojmë, ndërtojmë dhe operojmë, ndërsa shoqëria pret që kompanitë të sjellin vlerë në mënyrë të përgjegjshme. Këto sfida përforcohen edhe nga paqendrueshmëria e energjisë dhe pasiguritë gjeopolitike, të cilat komplikojnë kostot dhe zinxhirët e furnizimit”.

**“Fushë-Krujë Cement Factory”** raportoi të ardhura rreth 7.2 miliardë lekë, sipas të dhënave indirekte nga renditja e Tatimeve (kompania nuk ka dorëzuar bilancin e 2022 - 2024).

**“Colacem Albania”** raportoi të ardhura prej 3.1 miliardë lekësh, me rënie prej 10.6% në 2024-n. Kjo fabrikë aktualisht ka një kapacitet prodhues prej rreth 350,000 tonësh çimento në vit dhe e ka filluar prodhimin në vitin 2013. Sipas raportit të aktivitetit, “në qershor të vitit 2021, ‘Colacem Albania’ filloi ndërtimin e një siloje klinkeri me një diametër prej 40 m dhe kapacitet magazinimi prej afërsisht 70,000 tonë produkte gjysmë të gatshme. Deri më datë 31.12.2024, investimi total është afërsisht 3.9 milionë euro. Procesi i ndërtimit do të përfundojë brenda vitit 2025 dhe kostoja totale e investimit do të jetë afërsisht 4.7 milionë euro. Ky investim synon të inovojë asetet e kompanisë për të mbrojtur mjedisin, si në aspektin e sigurisë në punë, ashtu edhe të kursimit të energjisë, gjithashtu përmes automatizimit dhe instalimit të filtrave për heqjen e pluhurit të ajrit të tërhequr në fabrikë, gjithmonë në përputhje të rreptë me rregulloret aktuale për sa u përket emetimeve në atmosferë”.

**“Berdica Cement”** është për të tretin vit radhazi në listën e “Monitor 200”, por nuk është prodhuese direkte. Të ardhurat u rritën ndjeshëm me 61%, në 5.1 miliardë lekë në vitin 2024. Kompania ka aktivitet në distribucionin e ingredientëve dhe aditivëve për industrinë e materialeve të ndërtimit në Shqipëri dhe Kosovë. Të ardhurat, sipas raportit të aktivitetit, gjenerohen nga shitja e mallrave të ndryshëm industrialë të përdorur në ndërtim si çimento, gëlqere, gur kuarci, rezinë dhe nga shërbimet e transportit. Për



vitin 2024, një hov të madh zhvillimi ka dhënë futja në treg e çimentos gri, si një produkt risi, bazuar në raportin e aktivitetit. Kompania ka rritur dhe peshën e tregut në Shqipëri e Kosovë.

## NGADALËSOHET EDHE INDUSTRIA MBËSHTETËSE

Prej disa vitesh, kompanitë e segmentit të materialeve hidrosanitare, të ndërtimit e mobilieve kishin njohur rritje të shpejtë dyshifrore. Por, në 2023 - 2024, segmenti ka shënuar ngadalësim. Operatorët pohojnë se kërkesa është e lartë sidomos nga projektet e lidhura me turizmin, por ka rënë kërkesa e familjeve, që ata e lidhin me tendencën e emigracionit. Operatori më i madh në treg është **“Brunes”**, me aktivitet në tregtimin e materialeve të ndërtimit, qeramikë, hidrosanitare dhe mobilie, që ka parë zgjerim të të ardhurave me 7%, në rreth 5.8 miliardë lekë në 2024-n. “Aktualisht ‘Brunes’ ka një aparat shpërndarje që mbulon të gjithë Shqipërinë me 8 pika shitje në qytetet më të mëdha të vendit. Tregu ku ne operojmë ka mundësi akoma më shumë për rritje dhe për këtë arsye, ne po punojmë në zgjerimin e gamës së produkteve si dhe në trajtimin sa më cilësor të klientit”, thuhet në raportin e aktivitetit. Raporti thekson se Shqipëria është një vend i sigurt për operimin e biznesit, por karakterizohet shpeshherë nga tensione politike, të cilat sjellin paqartësi dhe pasiguri për operatorët e biznesit, si dhe vetë konsumatorët. Tensionet

politike shpeshherë shoqërohen me ndryshime në legjislacionin tatimor, duke e bërë të vështirë për operatorët e biznesit të përditësohen dhe të implementojnë me përpikëri të gjitha ndryshimet.

**“Billa”** raportoi të ardhura prej 3.4 miliardë lekësh, me rënie prej 5.5% me bazë vjetore. Në raportin e aktivitetit, si faktor kryesor për këtë rënie për të dytin vit radhazi përmendet zhvlerësimi i Euros në raport me Lekun. “Duke qenë se një pjesë e konsiderueshme e shitjeve kryhet në eksport, përkthimi i tyre në Lek është kryer sipas kursit ditor dhe kjo ka shkaktuar zhvlerësimin e shitjeve të paraqitura në monedhën vendase”.

Që nga viti 2007, **“Billa Albania”** është distributori më i madh i pllakave në Ballkan. Kompania ka ekskluzivitetin e prodhuesve më të mëdhenj të pllakave në Spanjë, Itali, Turqi etj. Në vazhdim të veprimtarisë së saj, shoqëria synon të ruajë aktivitetin ekzistues, të zgjerojë më tej praninë në tregjet ndërkombëtare përmes rritjes së eksporteve dhe përthithjes së klientëve të rinj në filialet jashtë vendit.

**“Haki Sinani”** kishte të ardhura prej 3.9 miliardë lekësh, me rritje 6.8% me bazë vjetore. “Rritja do të vijojë me ritme të larta për vitin 2025 e në vazhdim. Kompania ka planifikuar investime në aktivet e saj afatgjata materiale për të shfrytëzuar sa më mirë burimet e krijuara nga rezervat dhe fitimi i këtij viti. Në këtë mënyrë do të krijojmë bazën e duhur për mbështetjen e zgjerimit të vazhdueshëm të aktivitetit tonë për vitet e ardhshme”, vlerësohet në raportin e aktivitetit.



# EMANTE



## LIDER NË ZGJIDHJET E NDËRTIMIT DHE ENERGJI TË RINOVUESHME

E themeluar në vitin 2006 si një biznes import-eksporti i specializuar në panele sanduic, Emante u transformua në vitin 2017 në një prodhues lider të materialeve të ndërtimit në Shqipëri. Nga rrënjët në tregti, kompania ka evoluar në një ofrues zgjidhjesh ndërtimi inovative, efikase në energji dhe miqësore me mjedisin për aplikime industriale dhe komerciale.

## INOVACIONI NË ENERGJI TË RINOVUESHME

Në epokën e tranzicionit energjetik, ku burimet e rinovueshme po marrin rolin kryesor, Emante ka spikatur si një nga kompanitë më inovative në Shqipëri dhe rajon. E specializuar në zhvillimin e strukturave për impiante fotovoltaike, kompania kombinon çelikun Magnelis® me zgjidhje inxhinierike moderne, duke garantuar jetëgjatësi, rezistencë dhe efikasitet maksimal për çdo projekt.



## MATERIALI INOVATIV – MAGNELIS®

Magnelis® është një çelik i galvanizuar me një shtresë unike zinku, alumini dhe magnezi, që siguron mbrojtje të jashtëzakonshme ndaj korrozionit dhe jetëgjatësi deri në 25–30 vite, edhe në mjedise të vështira. Emante është një nga kompanitë që ka sjellë këtë material në tregun shqiptar, duke e përdorur për bazamentet e parqeve fotovoltaike dhe strukturat mbajtëse, duke treguar lidërship dhe orientim drejt inovacionit.





## PROJEKTE TE REALIZUARA ME SUKSES

EMANTE ka realizuar projekte të rëndësishme fotovoltaike në Shqipëri dhe jashtë saj, duke treguar ekspertizë të lartë dhe aftësi të avancuara teknologjike. Një nga projektet më të mëdha është Nova Solar në Seman, Fier, me kapacitet total 74 MW, e ndërtuar në një zonë agresive afër detit, ku janë përdorur struktura double-pile dhe 3100 ton material Magnelis. Një tjetër projekt strategjik është Info-Telecom në Ballsh, me 100 MW + 1.5 MW, duke kombinuar bazamente betoni dhe pila të thella me materiale Magnelis dhe aksesore mbajtës.



## RRITJE DHE VIZION

Me një rritje mbresëlënëse prej 42% nga viti 2023 në 2024, Emante vazhdon të vendosë standarde të reja në sektorin fotovoltaik, duke ofruar zgjidhje të qëndrueshme dhe jetëgjata për energjinë e së ardhmes.

**KONTAKT:**  
+355 52 420 130  
[info@emante.eu](mailto:info@emante.eu)  
[emante.eu](http://emante.eu)







**DAST (Delta Adhesive Structural Tech)** kishte të ardhura prej rreth 3.8 miliardë lekësh, me tkurrje 7.7% me bazë vjetore. Gjatë vitit 2024 shoqëria është angazhuar kryesisht në realizimin e disa kontratave për tregtim me shumicë e me pakicë të produkteve prodhime llaçi, përgatitje tullash, pajisje hidrosanitare me klientët kryesorë, sipas raportit të aktivitetit. **DELTA** (tregti pllakash dhe pajisjesh hidrosanitare) kishte rritje të ardhurash me 6.3%, në 2.7 miliardë lekë.

## RRITEN PRODHUESIT E ALUMINIT

Segmenti i prodhimit të profileve të aluminit, pas rënies në vitin 2023 i është rikthyer rritjes në 2024-n.

**“Everest”**, me aktivitet në prodhimin e profileve të aluminit, raportoi të ardhura prej 6.9 miliardë lekësh, me zgjerim të fortë prej 70% në krahasim me vitin 2023. Sipas raportit të aktivitetit, rreth 52% e të ardhurave janë siguruar nga shitja e produkteve të aluminit dhe pjesa tjetër nga aktiviteti i ndërtimit. “Duke pasur parasysh kapacitetet tregtare, që shoqëria ka në dispozicion, volumni i të ardhurave të realizuara nga aktiviteti i shoqërisë, për ne konsiderohet i kënaqshëm. Shoqëria aktualisht ka rrjet të shpërndarjes së produkteve brenda gjithë territorit të vendit”, thuhet në raport. “Nga ecuria e deritanishme dhe nga kontratat që kemi në proces dhe të lidhura rishtas, ne

parashikojmë që volumni i të ardhurave të jetë në nivelin e vitit 2024 dhe treguesit ekonomikë e financiarë do të përmirësohen”.

Prodhuesi i profileve të aluminit, **“Alumil”**, raportoi të ardhura prej 2.8 gati miliardë lekësh duke shënuar rënie prej 4.1% me bazë vjetore. Sipas raportit të aktivitetit, shoqëria është e angazhuar në shitjen e profileve të aluminit të prodhuara apo dhe rishitja e profileve të blera te klientët e saj. Kompania është e angazhuar dhe në shitjen e skrapit industrial të krijuar nga procesi i prodhimit të shoqëria e saj mëmë, **“Alumil” S.A.**

## MATERIALET ELEKTRIKE

Segmenti i materialeve elektrike ndoqi ciklin e ndërtimit duke shënuar rritje të ndjeshme për disa vite radhazi. Në vitin 2024, pjesa më e madhe e operatorëve në këtë segment kanë shënuar rritje të aktivitetit.

**“4 A-M”**, më e madhja në këtë segment, me fokus punime elektrike, tregtim me shumicë e pakicë të materialeve elektrike, rezultoi me qarkullim vjetor 5 miliardë lekë, me rritje vjetore prej 6.8%.

**“Albaelettrica”** raportoi të ardhura 3.5 miliardë lekë, me rënie 10%. Sipas faqes zyrtare, **“Albaelettrica”** është specializuar në tregtimin me shumicë e pakicë të materialeve elektrike, civile, industriale, si dhe projektimin dhe instalimin e tyre që prej vitit 1993. “Gjatë vitit 2024 ‘Albaelettrica’ ka mbajtur nivelin e aktivitetit në vlerat e pritshme.

Treguesit financiarë janë të kënaqshëm, duke marrë parasysh situatën në vend dhe faktorët makro e mikroekonomikë”, thuhet në raportin e aktivitetit.

**“ITE GROUP”**, me aktivitet në import-eksport, materiale elektrike, renditet në listën e **“Monitor 200”** për të tretin vit radhazi. Të ardhurat në vitin 2024 ishin 3.7 miliardë lekë, me një rritje të fortë prej gati 50% në krahasim me vitin 2023. Në rritjen e të ardhurave kanë ndikuar investimet që po bëhen në jugperëndim të vendit dhe po ashtu, edhe zhvillimet që po bëhen në parqet fotovoltaike, ndonëse dhe kostot janë rritur, duke ndikuar në tkurrjen e fitimeve. Sipas raportit të aktivitetit, për vitin 2025, Grupi ITE synon të ruajë trendin e rritjes së qëndrueshme duke konsoliduar pozicionin në tregun vendas dhe rajonal. Pritshmëritë janë të fokusuara në: zgjerimin e portofolit të projekteve në sektorët e inxhinierisë, energjisë dhe teknologjisë; rritjen e kapaciteteve operacionale dhe përmirësimin e efikasitetit të brendshëm; investime të moderuara në teknologji dhe zhvillim të burimeve njerëzore.

**“Sali Elektrik”** deklaroi një xhiro prej 2.4 miliardë lekësh, me rritje prej 9%. Sipas faqes së saj të internetit, “kompania ‘Sali Elektrik’ u themelua në vitin 1996 dhe ka një përvojë mbi 25-vjeçare në sektorin e tregtisë dhe shpërndarjes së materialeve elektrike dhe të ndriçimit”. “Sali Elektrik” ka në total katër magazina në Tiranë, Durrës, Fier dhe Vlorë, si dhe një rrjet të gjerë përfaqësuesish në të gjithë Shqipërinë. ■



## SIPËRMARRJET MË TË MËDHA TË NDËRTIMIT DHE TË LIDHURA ME KËTË SEKTOR (MLD LEKË)

| 2024 | Subjekti                              | Aktiviteti                                                         | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| 1    | GENER 2                               | Ndërtime civile dhe industriale, shërbime të tjera                 | 16,3 | 9,4  | 8,7  |
| 2    | GJOKA KONSTRUKSION                    | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 10,6 | 10,8 | 8,0  |
| 3    | ANTEA CEMENT                          | Prodhim çimento                                                    | 9,8  | 11,9 | 12,3 |
| 4    | ALBAMETAL                             | Tregtim i çelqeve të ndërtimit e profileve të tjera të hekurit     | 9,4  | 14,6 | 11,5 |
| 5    | SHIJAKU                               | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 9,0  | 9,0  | 11,4 |
| 6    | SALLARI                               | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 9,0  | 6,9  | 7,8  |
| 7    | GREEN COAST                           | Projektimi, ndërtimi, vënia në shfrytëzim e një kompleksi turistik | 8,1  | 7,1  | 5,6  |
| 8    | FUSHE-KRUJE CEMENT FACTORY*           | Prodhim çimento                                                    | 7,2  | 7,0  | 4,0  |
| 9    | EVEREST                               | Prodhim e tregtim profile alumini                                  | 6,9  | 4,0  | 7,5  |
| 10   | LARTI - SHPK                          | Ndërtim, tregtim materiale ndërtimi                                | 5,8  | 5,4  | 6,2  |
| 11   | BRUNES                                | Tregtim materiale hidrosanitare e të tjera                         | 5,7  | 5,4  | 5,2  |
| 12   | BERDICA CEMENT                        | Tregtim me shumicë e pakicë e materialeve të ndërtimit             | 5,1  | 3,1  | 3,0  |
| 13   | ALB - STAR                            | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 5,0  | 4,5  | 6,5  |
| 14   | 2 T                                   | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                         | 4,9  | 2,3  | 1,9  |
| 15   | NOVA CONSTRUCTION GROUP               | Ndërtime civile, industriale, turistike                            | 4,8  | 3,0  | 2,7  |
| 16   | BALFIN CONSTRUCTION (ISH MANE TCI)    | Ndërtim                                                            | 4,6  | 5,1  | 4,9  |
| 17   | RAFAELO 2002                          | Ndërtim, turizëm                                                   | 4,3  | 4,4  | 6,1  |
| 18   | GJIKURIA                              | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 4,3  | 4,7  | 3,9  |
| 19   | KASTRATI CONSTRUCTION                 | Ndërtime rezidenciale (Down Town)                                  | 4,2  | 2,7  | 2,4  |
| 20   | ALB-BUILDING                          | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 4,1  | 3,5  | 2,9  |
| 21   | HAKI SINANI                           | Tregtim materiale hidrosanitare e të tjera                         | 3,9  | 3,7  | 3,3  |
| 22   | AGI KONS                              | Ndërtime rezidenciale                                              | 3,9  | 3,4  | 4,4  |
| 23   | ALESIO - 2014                         | Ndërtime rezidenciale                                              | 3,8  | 2,7  | 2,7  |
| 24   | DAST (DELTA ADHESIVE STRUCTURAL TECH) | Tregtim i produkteve hidrosanitare e materiale ndërtimi            | 3,8  | 4,1  | 3,6  |
| 25   | ALBANIAN HIGHWAY CONCESSION           | Kontratë koncesionare - Mirëmbajtja Milot Morinë                   | 3,6  | 2,1  | 2,2  |
| 26   | G.P.G. COMPANY                        | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 3,5  | 3,7  | 4,2  |
| 27   | BILLA & CO                            | Tregtim i produkteve hidrosanitare e të tjera të ndërtimit         | 3,4  | 3,6  | 3,8  |
| 28   | CONCORD INVESTMENT                    | Ndërtime industriale, rezidenciale, turistike                      | 3,4  | 0,7  | 1,9  |
| 29   | SHOQËRI E THJESHTË INTEKAR - ASL      | Zbatimin e projektit "Ndërtimin e Tunelit të Llogarasë"            | 3,3  | 7,3  | 5,3  |
| 30   | KONTAKT SHPK                          | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 3,3  | 3,1  | 3,5  |
| 31   | PARK CONSTRUCTION ALBANIA             | Ndërtime civile dhe industriale-rezidenciale                       | 3,1  | 2,9  | 2,3  |
| 32   | COLACEM ALBANIA SHPK                  | Prodhimi i çimentos, gelqeres                                      | 3,1  | 3,5  | 3,7  |
| 33   | FUSHA                                 | Ndërtime civile dhe industriale                                    | 2,9  | 3,7  | 3,3  |
| 34   | KUKESI 2023-CO                        |                                                                    | 2,9  | -    | -    |
| 35   | GJOKA 87                              | Ndërtim-koncesioni i Rrugës së Arbrit                              | 2,9  | 2,9  | 2,7  |
| 36   | ALUMIL - ALBANIA                      | Fabrikë alumini                                                    | 2,9  | 3,0  | 3,4  |
| 37   | DELTA                                 | Tregtim i produkteve hidrosanitare e të tjera                      | 2,7  | 2,5  | 3,3  |
| 38   | BAMI HOLDING                          | Ndërtime industriale dhe rezidenciale                              | 2,6  | 1,9  | -    |
| 39   | INC S.P.A.                            | Ndërtime industriale                                               | 2,4  | 3,3  | 2,5  |
| 40   | ELMAZAJ KONSTRUKSION                  | Punime inxhinjerike                                                | 2    | 1    | -    |
| 41   | PROGEEN                               | Tregti e materialeve të ndryshme, ndërtime                         | 2,3  | 2,1  | 1,9  |
| 42   | FERRO BETON & CONSTRUCTION CO         | Prodhim përpunim betoni, materiale ndërtimi                        | 2,2  | 2,9  | 2,5  |
| 43   | ARLIS - NDERTIM                       | Ndërtime rezidenciale                                              | 2,1  | 2,3  | 5,5  |
| 44   | GECI                                  | Ndërtime, hotelieri                                                | 2,1  | 2,4  | 2,6  |

BURIMI: QENDRA KOMBËTARE E BIZNESIT PËR PASQYRAT FINANCIARE, RENDITJA E BAZUAR NË LISTËN E TATIMEVE  
 \*KOMPANIA NUK KA DORËZUAR ENDE BILANC, VLERËSIM INDIREKT BAZUAR NË RENDITJEN E TATIMEVE

# PËRTEJ ÇIMENTOS, ME NJERËZIT NË THEMEL TË ËNDRRAVE TONA, PARTNERI TEK I CILI SHQIPËRIA MUND TË MBËSHTETET

Intervistë Biznesi me CEO-n e TITAN Albania, z. Dimitris Dimou. Shqipëria ndodhet në një pikë kthese. Nga transformimi urban tek ambiciet për anëtarësim në BE, vendi po përqafton ndryshimin, dhe TITAN Albania është një partner i çmuar në këtë rrugëtim.

**T**eksa TITAN Albania feston 15-vjetorin e kontributit në infrastrukturën e vendit, CEO z. Dimitris Dimou reflekton mbi rrugëtimin e kompanisë, përkushtimin ndaj qëndrueshmërisë dhe mundësitë që e presin Shqipërinë. Si pjesë e TITAN Group prodhues ndërkombëtar udhëheqës i çimentos dhe materialeve të ndërtimit, me një histori 122-vjeçare të pasur, TITAN Albania merr forcë nga një trashëgimi inovacioni dhe ekselence. Me një lidhje personale me vendin dhe një eksperiencë të gjerë globale në industri, z. Dimou ndan mënyrën se si TITAN Albania po përqafton inovacionin digjital, po investon te njerëzit e saj dhe po ndihmon në formimin e një sektori ndërtimi që është modern, i qëndrueshëm dhe i gatshëm për të ardhmen.

## **Z. Dimou, a do të dëshironit të na tregoni mbi TITAN dhe rrugëtimin e tij në Shqipëri?**

TITAN Albania është pjesë e TITAN Group, një lider global në industrinë e materialeve të ndërtimit, me gati 6,000 punonjës dhe operacione në më shumë se 25 vende në katër kontinente. Me 122 vite eksperiencë, Grupi luan një rol të rëndësishëm në SHBA, Ballkan, Greqi dhe Mesdheun Lindor, ndërsa së fundmi është zgjeruar edhe në Indi përmes një sipërmarrjeje të përbashkët në materialet plotësuese të çimentos.

Në Shqipëri, historia jonë nisi 15 vite më parë me atë që mbetet investimi "Greenfield" më i madh ndonjëherë në këtë sektor. Ishte një angazhim i guximshëm, një shprehje besimi tek njerëzit e Shqipërisë dhe tek e ardhmja e saj. Që në fillim, synimi ynë nuk ishte vetëm të ishim prodhues industrial, por partner në zhvillimin e vendit, duke kontribuar në infrastrukturën moderne dhe rritjen e qëndrueshme.

Sot, TITAN Albania është një aktor kyç në industrinë e materialeve të ndërtimit dhe atë të infrastrukturës së kombit.

Ne prodhojmë çimento me cilësi të lartë, në përputhje me standardet ndërkombëtare dhe nevojat lokale, duke mbështetur gjithçka nga projektet e mëdha infrastrukturore deri tek godinat shumëkatëshe. Në zemër të këtij suksesi janë mbi 100 klientë, mijëra persona që punojnë në sektorin e ndërtimit, mbi 400 punonjës të përkushtuar, qindra furnitorë dhe partnerë. Ata janë themeli i vërtetë i rrugëtimit tonë dhe, për mua, heronjtë e përditshëm.

## **Cilat janë sfidat e sektorit të ndërtimit globalisht, dhe si po i përgjigjet TITAN Group?**

Sektori i ndërtimit po kalon një transformim të thellë. Ndryshimet klimatike kërkojnë veprim urgjent, pasi prodhimi i çimentos përbën rreth 7% të emetimeve globale të CO<sub>2</sub>. Në të njëjtën kohë, digjitalizimi po ndryshon mënyrën se si projektojmë, ndërtojmë dhe operojmë, ndërsa shoqëria pret që kompanitë të sjellin vlerë në mënyrë të përgjegjshme. Këto sfida përforcohen edhe nga paqëndrueshmëria e energjisë dhe pasiguritë gjeopolitike, të cilat komplikojnë kostot dhe zinxhirët e furnizimit.

Në TITAN, ne u përgjigjemi këtyre sfidave përmes strategjisë sonë "Green Growth". Po ulim ndikimin tonë mbi mjedisin duke përdorur burime alternative energjie, përfshirë mbetjet të listë së gjelbër, biomasën dhe nënproduktet industriale,

ndërkohë që po eksplorojmë lëndë të para natyrisht të dekabornizuara. Në të njëjtën kohë, po investojmë fuqishëm në inovacionin digjital për t'i bërë operacionet tona më të zgjuara dhe më efikase. Gjithashtu, bashkëpunojmë me iniciativë globale si GCCA dhe Science Based Targets, sepse veprimi kolektiv është thelbësor për ndikim afatgjatë. Për ne, zhvillimi i një sektori ndërtimor të qëndrueshëm dhe rezistent është njëkohësisht përgjegjësi dhe mundësi për të formësuar të ardhmen.



**DIMITRIS DIMOU**

CEO i TITAN Albania



### **Si e shihni peizazhin e ndërtimit në Shqipëri sot, dhe ku ndodhet vendi në arenën globale?**

Në vetëm tre dekada, Shqipëria ka kaluar një transformim të jashtëzakonshëm. Nga një vend në tranzicion, është shndërruar në një ekonomi dinamike, me rritje të shpejtë, me struktura arkitektonike moderne që ngrihen mbi Tiranë dhe me infrastrukturë strategjike që e lidh atë me rajonin dhe më gjerë. Investimet në aeroporte, autostrada dhe hekurudha po përmirësojnë lëvizshmërinë dhe po e pozicionojnë më fort Shqipërinë në hartën evropiane.

Ky zhvillim është më shumë se statistika, është një histori qendrueshmërie dhe ambicieje. Rruga e Shqipërisë drejt anëtarësimit në BE jepe një shtysë të mëtejshme, me ligje të reja që promovojnë materiale ndërtimi me nivel emetimi të karbonit të ulët dhe zhvillim të qëndrueshëm. Megjithatë, sfidat mbeten. Vendi përballlet me presione globale si ndryshimet klimatike, migracioni dhe mungesa e ekspertizës teknike. Për t'i përballuar këto, Shqipëria duhet të vijojë të investojë tek njerëzit, aftësitë dhe transformimi digjital, duke nxjerrë mësim nga fqinjët e BE-së për të ndërtuar kuadro të forta ligjore dhe metoda inovative ndërtimi. Me vizionin e duhur, Shqipëria mund të pozicionohet si një lider rajonal në zhvillimin e qendrueshëm.

### **A mund të luajë TITAN Albania një rol të rëndësishëm në këtë peizazh dinamik?**

Pa dyshim. Ne jemi plotësisht të përafuar me Strategjinë 2026 të TITAN Group, e cila fokusohet në ekselencën operacionale, dekarbonizimin dhe transformimin digjital. Synimi ynë është të ulim emetimet e CO<sub>2</sub> me 25% deri në vitin 2030, kryesisht duke optimizuar përmbajtjen e klinkerit në çimento dhe duke rritur përdorimin e lëndëve alternative në 40% të energjisë termike totale.

Në 5 vitet e fundit kemi arritur tashmë një ulje me 5% të emetimeve tona të CO<sub>2</sub> dhe kemi prezantuar produkte me nivel emetimi karboni më të ulët. Këto iniciativa mbështesin objektivat mjedisore të Shqipërisë dhe tregojnë se si industria mund të udhëheqë tranzicionin drejt qëndrueshmërisë. Natyrisht, kuadrot rregullatore do të jenë kritike për të përshpejtuar këtë progres.

### **Si po e përqafton TITAN Albania transformimin digjital?**

Digjitalizimi është në zemër të operacioneve tona. Një arritje kyçe ka qenë implementimi i sistemit Real-Time Asset Optimization (RTO), "bashkëpiloti digjital" i fabrikës sonë. Kjo zgjidhje e fuqizuar nga inteligjenca artificiale përpunon të dhëna nga mijëra sensorë, duke analizuar në kohë reale prodhimin, performancën mekanike, elektrike, cilësore dhe mjedisore.

RTO rekomandon parametrat optimalë të funksionimit, duke mundësuar vendimmarrje më të zgjuara dhe më të shpejta. Që nga nisja e tij, ka rritur prodhimin me 10%, ka ulur konsumin e energjisë me 10% dhe ka reduktuar ndjeshëm emetimet e CO<sub>2</sub>. Përtej operacioneve, mjete digjitale si TitanUp po transformojnë eksperiencën e klientit, duke e bërë shërbimin më të shpejtë, më efikas dhe më reagues.

### **Çfarë po bën kompania juaj në përgjigje të ndryshimeve të thella shoqërore?**

Njerëzit tanë mbeten forca jonë më e madhe. Në vitet 2024 dhe 2025, kemi zgjeruar programet e të nxëniet dhe zhvillimit, kemi prezantuar Modelin e Lidershit TITAN për të ushqyer liderët e së ardhmes dhe kemi nisur PODD (Point of Digital Dexterity) për të pajisur ekipet me aftësi digjitale. Gjithashtu, nxisim një kulturë meritokracie, bashkëpunimi dhe mendimi të guximshëm.

Përtej fuqisë punëtore, përpiqemi të krijojmë vlerë për shoqërinë. Një nismë kyçe është Rrjeti Shqiptar i ESG, i pari i këtij lloji në vend. Duke bashkuar bizneset, shoqërinë civile, institucionet dhe partnerët ndërkombëtarë, ai synon të avancojë politika të qëndrueshme dhe të përafrojë strategjitë e korporatës me parimet evropiane të ESG-ve. Kjo platformë e pozicionon Shqipërinë për të marrë një rol udhëheqës në zhvillimin e qëndrueshëm në rajon.

### **Në sektorin vendas të ndërtimit, a shihni kërcënime të tjera?**

Sektori përballlet me presione konkurruese nga materialet e ndërtimit të importuara, shpesh të prodhuara në tregje me kosto më të ulëta energjie dhe pune, por edhe me strategji oportuniste. Taksa indirekte si ato mbi karburantët dhe lëndët djegëse fosile rrisin gjithashtu koston e prodhimit vendas.

Në TITAN Albania, i shohim këto sfida si një mundësi për të riafirmuar përkushtimin tonë afatgjatë. Fokusi ynë është tek investimi i qëndrueshëm, ndërtimi i kapaciteteve dhe mbështetja e infrastrukturës së Shqipërisë. Prodhimi i çimentos është vetëm një pjesë e misionit tonë, ndërtimi i besimit dhe ekspertizës vendase është po aq i rëndësishëm.

### **Cilat janë planet e ardhshme të TITAN Albania?**

Duke parë përpara, fokusi ynë mbetet tek rritja së bashku me klientët tanë, me cilësinë, qëndrueshmërinë dhe transformimin digjital si shtylla kryesore. Deri në vitin 2030 do të investojmë mbi 65 milionë euro; 20 milionë për të reduktuar nivelin e emetimeve të karbonit përmes zëvendësimit të karburanteve; 25 milionë në projekte të efikasitetit energjetik; 20 milionë për të rritur produktivitetin. Çdo investim i mëtejshëm duhet të krijojë vlerë për Shqipërinë, duke mbështetur komunitetet dhe duke forcuar ekonominë. Për ne, rritja do të thotë një progres që zgjat në aspektin mjedisor, shoqëror dhe ekonomik.

### **Disa fjalë për ju? Cilat janë prioritetet tua? Çfarë ju shqetëson më shumë?**

Erdha në Shqipëri gati një vit më parë me një eksperiencë të gjerë në fushën e karburanteve, çimentos dhe materialeve të ndërtimit. Ky mision është thellësisht personal, sepse Shqipëria është tashmë shtëpia e familjes sime dhe ndaj të njëjtat shpresa dhe ambicie si njerëzit e saj.

Ajo që më shqetëson më shumë është shëndeti dhe siguria e njerëzve tanë. Nëse çdo koleg kthehet çdo ditë në shtëpi i shëndetshëm dhe i lumtur, besoj se të gjitha sfidat e tjera mund të menaxhohen. Prioritetet e mia si drejtues janë ta çoj TITAN Albania përtej çimentos, të krijoj vendin më tërheqës dhe fuqizues të punës dhe të mbetem një partner i besueshëm në zhvillimin afatgjatë të Shqipërisë.

Në fund të fundit, dua të udhëheq operacionet tona në një vend ku të gjithë duan të jetojnë, duke e bërë atë, në të njëjtën kohë, një vend ku të gjithë duan të punojnë.



## A KA MË HAPËSIRË PËR NDËRTIMET, SIDOMOS NË KRYEQYTET

**N**ga viti 2019, sipërfaqja e dhënë për leje ndërtimi në vend filloi të rritej me shpejtësi, duke kulmuar në 2022 - 2024, kur u dhanë 1.5 - 2 milionë metra katror sipërfaqe për leje ndërtimi në të gjithë vendin për qëllime banimi. Ky është cikli i dytë i ndërtimeve në vend. I pari nisi pas vitit 1997, teksa lëvizjet e popullsisë nxitën ndërtime masive në qytetet e qendrës së vendit, kryesisht në kryeqytet. Në vitin 2010 u arrit

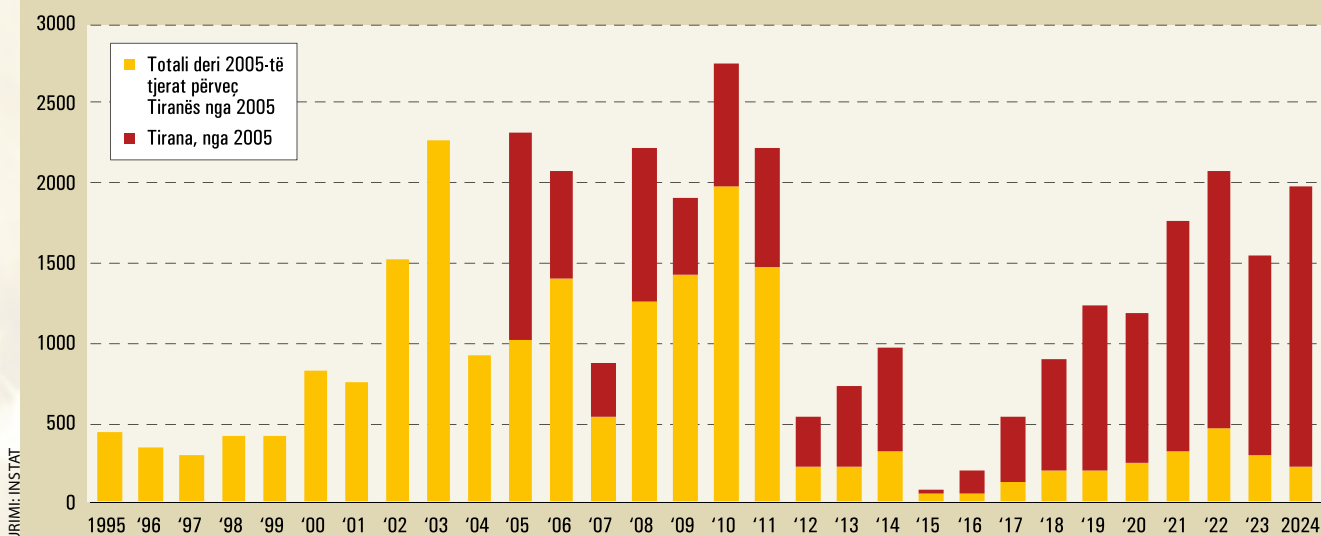
dhe rekordi historik me 2.7 milionë metra, për të rënë më pas në vitet në vijim, në vetëm 50 mijë metra katror në 2015-n.

U duk se vendi e kaloi fazën emergjente të ndërtimeve, me sektorin që arriti në maturim, madje sipërmarrjet tentuan të diversifikoheshin në drejtime të tjera, me disa që provuan madje dhe investimet në fermat blegtorale. Kjo “qetësi” nuk zgjati për shumë kohë. Pas vitit 2016 nisi një tjetër

valë e vullshme. Ndryshe nga cikli i parë, që ishte i shpërndarë në të gjithë vendin, vëmendja tashmë ishte vetëm në kryeqytet. P.sh., në 2010, Tirana mori vetëm 28% të sipërfaqes të lejeve të dhëna për banesa, Vlora, 27.7%; Shkodra 11%; Durrësi 8%. Në vitin 2011, Tirana mori po 28%, Vlora 18%, Durrësi 11%.

Në 2022 - 2024, në kryeqytet u dhanë 70-80% e sipërfaqeve për leje. Në vitin 2024 madje u arrit rekordi i lejeve

**SIPËRFAQJA E LEJEVE TË NDËRTIMIT PËR BANESA, SHQIPËRIA DHE TIRANA (MIJË M2)\***

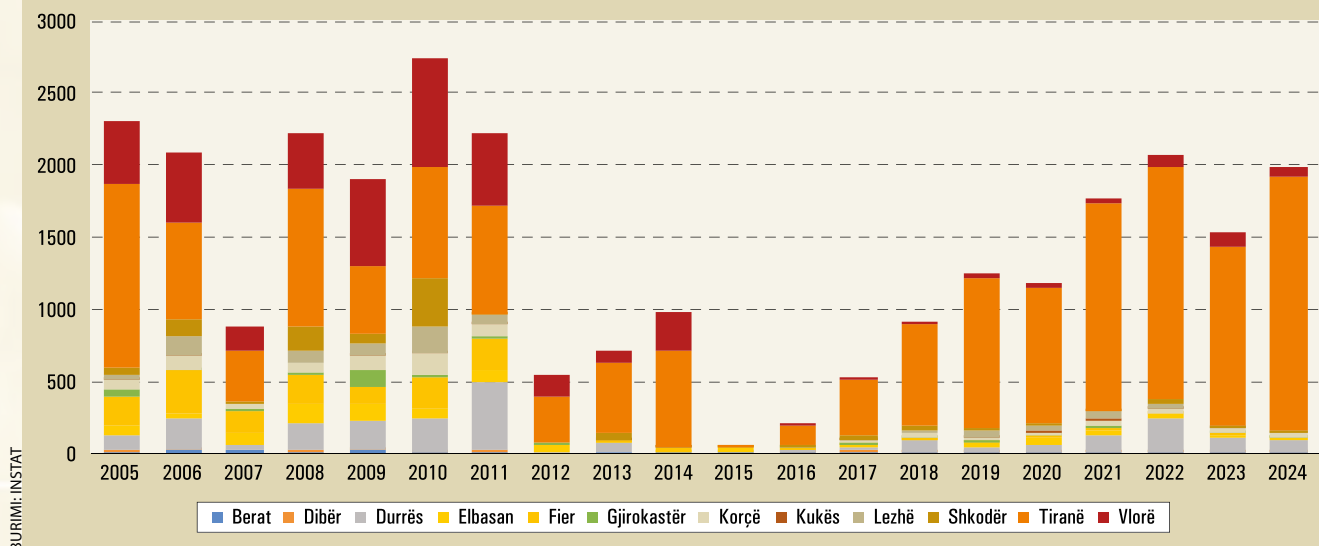


BURIMI: INSTAT

\*TË DHËNAT E DETAJUARA PËR QARQET JANË TË DISPONUESHME VETËM NGA VITI 2015



**SIPËRFAQJA E LEJEVE TË NDËRTIMIT PËR BANESA, SIPAS QARQEVE (MIJË M<sup>2</sup>)**



të dhëna ndonjëherë për Tiranën, me 1.76 milionë metra katror.

## A KA ARRITUR SEKTORI NJË MATURIM TË RI?!

Dy vitet e fundit i kanë dhënë disa sinjale. Çmimet janë rritur me shpejtësi duke frenuar kërkesën. Në qendër, apartamentet kanë arritur në një pikë të lartë prej 4-6 mijë euro/m<sup>2</sup> dhe brenda Unazës, në 2000-3000 euro/m<sup>2</sup>. Shtrenjtimi i qendrës e zhvendosi kërkesën më në periferi,

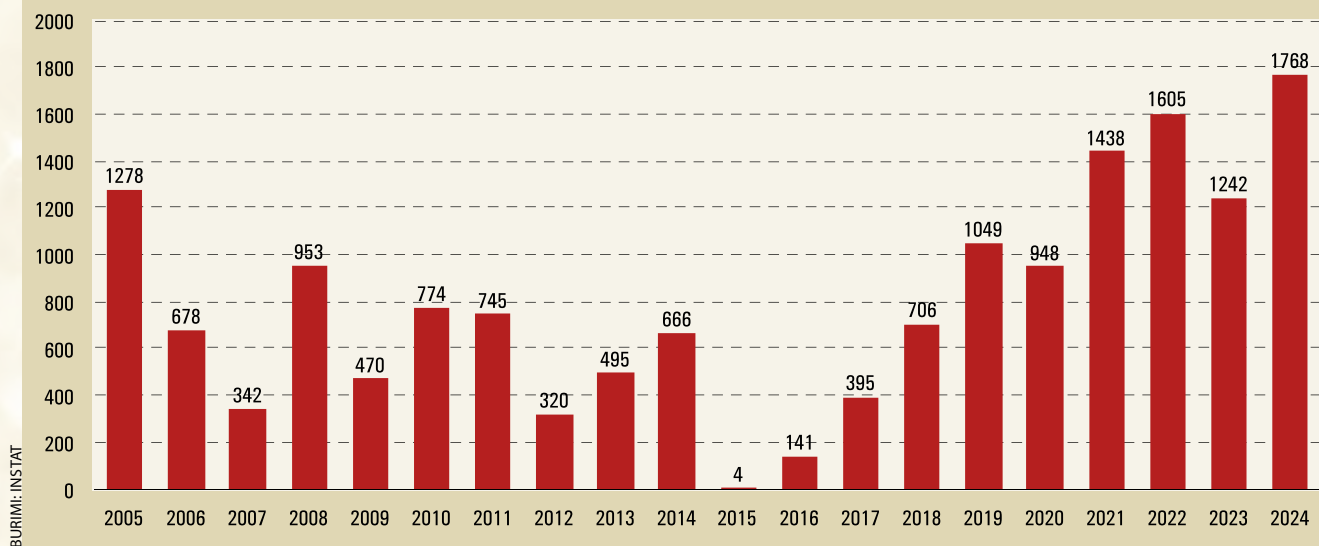
duke tërhequr një valë të re rritje çmimesh. Tashmë apartamenti më i lirë në Tiranë kushton mesatarisht mbi 1400 euro/m<sup>2</sup>.

Sinjalet nga tregu janë që edhe kërkesa e të huajve për prona po bie, si rrjedhojë e shtrenjtimit të shpejtë të tyre. Vitet e fundit, edhe apartamentet në bregdet, sidomos në Jug, njohën rritje dyshifrore të çmimeve, për shkak të kërkesës së lartë. Çmimet maksimale të shitjes së apartamenteve në bregdet kanë arritur deri në 4,000 euro/m<sup>2</sup>, blerjet e të huajve ishin bërë një faktor i rëndësishëm për nxitjen e tregut,

sidomos në bregdet.

Me kredinë për pasuritë e palua- jtshme që ka arritur në 27% të së gjithë huasë së dhënë në vend, Banka e Shqipërisë ka shfaqur shenjat shqetësimi. Në korrik 2024, Banka e Shqipërisë vendosi që norma e shtesës kundërciklike të kapitalit (KUNC) për Shqipërinë do të jetë 0.25 pikë për qind, nga zero që parashiko- hej në vendimin e mëparshëm, që u plotësua nga bankat deri në qershor 2025. Që nga 1 korriku 2025, Banka e Shqipërisë vendosi kufizime të reja për kreditë për banesa: për shtëpinë e parë, financimi nuk mund të kalojë

**SIPËRFAQJA E DHËNË PËR LEJE NDËRTIMI PËR BANESA NË TIRANË (MIJË M<sup>2</sup>)**



# Albsteel, Ekselenca që ndërton të ardhmen

Albsteel vazhdon të vendosë standarde të reja në industrinë e metaleve duke investuar vazhdimisht në rritjen e flotës në numër, teknologji moderne dhe cilësi shërbimi. Me një vizion të qartë dhe strategji të qëndrueshme, kompania është shndërruar në një pikë referimi për tregun vendas dhe rajonal.

Zgjerimi i sipërfaqes së prodhimit në mbi 100,000 m<sup>2</sup> është një dëshmi e përkushtimit të Albsteel për të rritur kapacitetet, për të optimizuar proceset dhe për të përmbushur kërkesat gjithnjë e më dinamike të klientëve. Ky investim jo vetëm që forcon pozitën e kompanisë si lider në Shqipëri dhe në Ballkan, por edhe pasqyron besimin e saj tek inovacioni dhe qëndrueshmëria afatgjatë.

Ekselenca e Albsteel bazohet në tre shtylla kryesore: cilësia e produkteve, profesionalizmi i stafit dhe shërbimi i besueshëm ndaj klientit. Kompania jo vetëm që rrit vlerën e saj në treg, por edhe kontribuon në zhvillimin ekonomik dhe industrial të rajonit.

Albsteel ka një kapacitet prej 70,000 ton dhe me vizionin e saj afatgjatë synon që deri në vitin 2030 të arrijë 100,000 ton prodhim, duke konsoliduar pozitën si lideri i padiskutueshëm i industrisë së metaleve në gjithë Ballkanin.



## Pjesë e “Made in Steel 2025”

Albsteel mori pjesë me sukses në panairin prestigjioz Made in Steel 2025, një nga ngjarjet më të rëndësishme ndërkombëtare të industrisë së metaleve.

Me një prezantim dinjitoz përmes standit të saj modern dhe inovativ, Albsteel shfaqti gamën e gjerë të produkteve dhe shërbimeve që e bëjnë një nga aktorët kryesorë të tregut të metaleve në rajon.

Pjesëmarrja në këtë panair ishte një mundësi e jashtëzakonshme për të forcuar marrëdhëniet me partnerët ekzistues, për të krijuar bashkëpunime të reja dhe për të prezantuar vizionin e kompanisë për të ardhmen.





albsteel

# Dimension i ri në shërbimin e metaleve.

Albsteel drejt lidhshimit në Shqipëri dhe Ballkan,  
me mbi **100,000 m<sup>2</sup>** sipërfaqe prodhimi

Me vizionin për të arritur **100,000 ton** deri në vitin **2030**,  
Albsteel forcon rolin e saj si lider rajonal.







85% të vlerës së pronës në Lek (75% në valutë) dhe kësti mujor nuk duhet të tejkalojë 40% të të ardhurave (35% në valutë); për shtëpinë e dytë, kufijtë janë 80%/35% në Lek dhe 70%/30% në valutë. Afati maksimal është 30 vjet ose deri në pension, ndërsa bankat mund të tejkalojnë kufijtë vetëm për 15% të kredive të reja në raste të veçanta. Sipas Bankës së Shqipërisë, zbatimi i këtyre kufijve do të mundësojë uljen e rrezikut të dështimit të huamarrësve dhe pakësimin e humbjeve bankare të lidhura me këto kredi, si pasojë e zhvillimeve eventuale të pafavorshme në çmimet e pronave të paluajtshme, ose në kuadrin makroekonomik të vendit. Sipas statistikave të Bankës Qendrore, deri në fund të muajit qershor 2025, portofoli aktiv i kreditë për blerjen e banesave ka arritur vlerën e 230.1 miliardë lekëve, në rritje vjetore me 17.4%.

Zhvillimet demografike prej vitesh nuk janë në favor të tregut të pasurive të paluajtshme. Të dhënat e fundit të Censit gjetën se popullsia e Shqipërisë, në dekadën e fundit, është zvogëluar me 460 mijë banorë, ose rreth 16% më pak. Edhe gjetjet e tjera nuk janë optimiste: Rreth 40% e apartamenteve rezultojnë të jenë bosh; grupmosha 15-19 vjeç është përgjysmuar në një dekadë; numri i grave në moshë riprodhimi ka rënë 28.4% nga 2011 - 2023, që paralajmëron një tkurrje të mëtejshme të lindjeve. Bashkia e Tiranës, më e madhja

## PRITSHMËRIA

Vetëm koha do ta tregojë nëse projektet e planifikuara në të ardhmen do të arrijnë të materializohen, apo do të mbeten në letër si rrjedhojë e mungesës së financimeve, apo rënies së kërkesës. Por, si gjithmonë në Shqipëri, parashikimi mbetet një ekuacion i vështirë për shkak të një variable të panjohur, asaj të flukseve informale.

në vend, e cila është një qendër graviteti në krahasim me të tjerat për emigracionin e brendshëm, nuk po sheh rritje të shpejtë të popullsisë. Sipas Cens 2023, në kryeqytet kishte 758 mijë banorë, vetëm 8 mijë persona më shumë se në Censin 2011. Në vitin 2025, popullsia u rrit me vetëm 1.7 mijë persona, duke arritur në 759.9 mijë banorë. Kjo rritje faktike e popullsisë së kryeqytetit nuk është një lajm i mirë për ndërtuesit në kryeqytet, të cilët kanë ndërtuar për projeksione të gabuara deri më

tani, me të dhëna që Tirana rritet me 20 - 25 mijë banorë në vit.

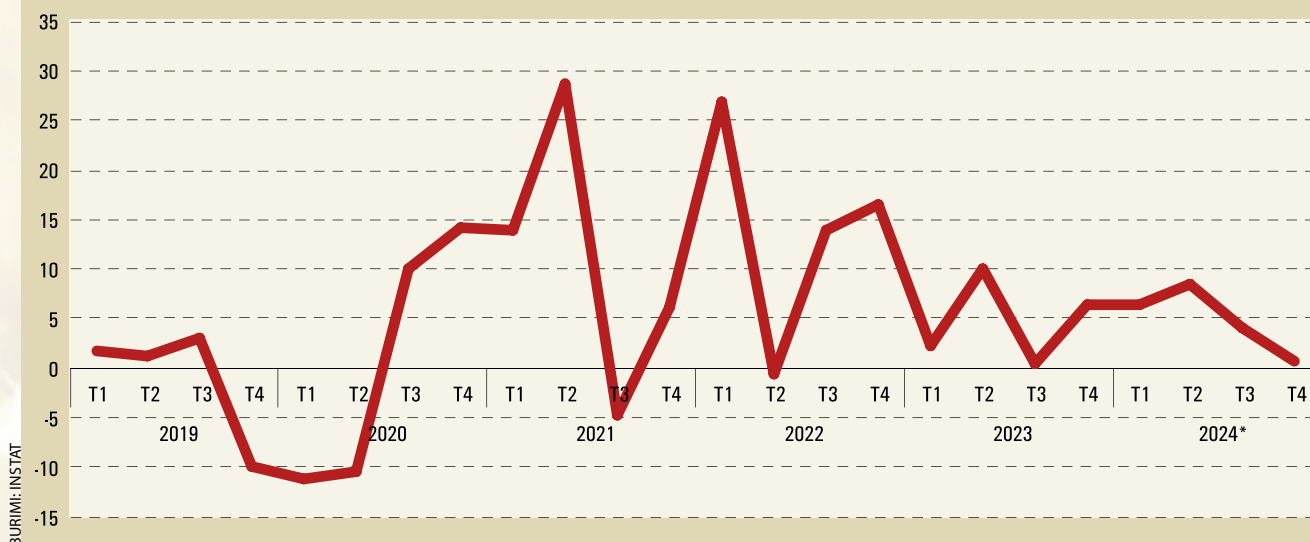
Maturimi në fakt duket se ka filluar. Rritja e aktivitetit të ndërtimit është ngadalësuar në 2023 - 2024 dhe operatorët pohojnë që shtrenjtimi i çmimeve ka frenuar kërkesën.

Valuta informale ka qenë një faktor i rëndësishëm që ka nxitur tregun e ndërtimit dhe pasurive të paluajtshme, si në ofertë, ashtu dhe në kërkesë, por hetimet e SPAK i kanë "trembur" këto hyrje, sipas deklaramëve nga agjentët e pasurive të paluajtshme dhe një pjesë e projekteve nuk dihet nëse do të fillojnë, apo më e keqja nëse ato që kanë nisur do të përfundojnë.

Ka apo nuk ka kërkesë, rritja e ndërtimeve duket se do të vazhdojë, të paktën sipas letrave. Në tre mbledhjet në gjysmën e parë të 2025-s, Këshilli Kombëtar i Territorit ka dhënë leje për projekte shumëkatëshe në kryeqytet, hotele të larta e zona rezidenciale. Ndërsa kemi ende për të parë materializimin e lejeve të dhëna në 2024-n, pasi duhen të paktën dy vjet që ato të fillojnë të konkretizohen.

Vetëm koha do ta tregojë nëse projektet e planifikuara në të ardhmen do të arrijnë të materializohen, apo do të mbeten në letër si rrjedhojë e mungesës së financimeve, apo rënies së kërkesës. Por, si gjithmonë në Shqipëri, parashikimi mbetet një ekuacion i vështirë për shkak të një variable të panjohur, asaj të flukseve informale. ■

**NORMA E RITJES REALE TË NDËRTIMIT, T I 2019-T IV 2024 (%)**





# RRITJA E UDHËTIMEVE DHE TURIZMIT



83 % e të hyrave ishin të ardhura nga aviacioni, ndërsa pjesa tjetër e të ardhurave ishin nga shitjet, tarifat e reklamave, qiraja etj.

Aktiviteti i udhëtimeve ajrore është rritur me shpejtësi pas pandemisë, i nxitur nga hyrja e operatorëve me kosto të ulët dhe kthimi i Shqipërisë në një destinacion të preferuar turistik. Në vitin 2024 u shënua një rekord i ri. Të dhënat e INSTAT tregojnë se për vitin 2024 kishte rreth 10.7 milionë hyrje-dalje përmes ajrit, me rritje 46 % me një vit më parë duke shënuar rekord historik.

## KONKURRENCË E FORTË MES KOMPANIVE AJRORE

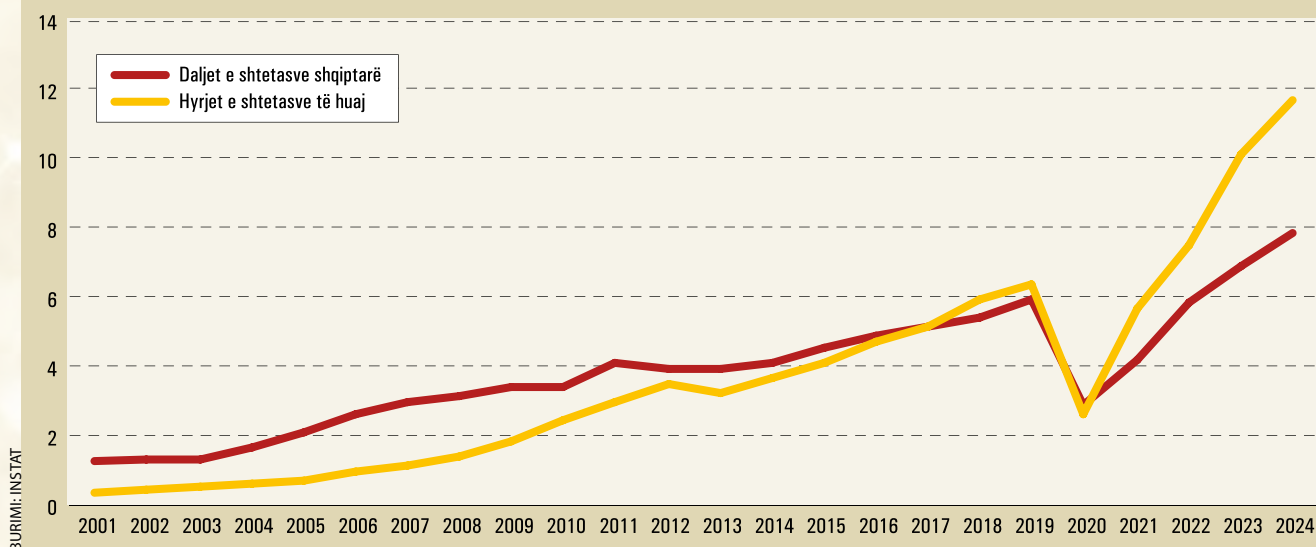
Të ardhurat e “Wizz Air”, operatorit më të madh ajror në vend, nuk shfaqen në listën e “Monitor 200”. Që nga 2019-a, kur realizoi vetëm 6 % të fluturimeve, “Wizz Air” e ka rritur me shpejtësi dominimin në tregun vendas. Në vitin 2021, kjo peshë arriti në 34 %, duke u ngjitur në 58 % në vitin 2022. Në vitin 2023, tendenca e rritjes vazhdoi, ndonëse me ritme shumë më të ngadalësuara, duke e mbyllur vitin në nivelin e 61 %. Në 2024-n, “Wizz Air” humbi terren në pjesën e tregut për shkak të rritjes së konkurrencës, duke zbritur në 54.84 %. Ndonëse pe-

Shqipëria u ngjit me shpejtësi në piedestalin e turizmit duke shënuar një zhvillim të vrullshëm gjatë tre viteve të fundit. Reklamimi i vendit në rrjetet sociale për bukuritë natyrore, çmimet e lira, trashëgimia e pasur historike, së bashku me vëmendjen që i dhanë mediat e huaja kanë tërhequr shumë turistë në vend, duke nxitur sipërmarrjet e përqendruara në aktivitetin e udhëtimeve. Në kahun tjetër, edhe shtetasit shqiptarë prirën të udhëtojnë jashtë vendit, të nxitur nga shtimi i fluturimeve me kosto të ulët.

Hyrje-daljet e shtetasve shqiptarë dhe të huaj nga deti, ajri, toka u rritën me 16 % në vitin 2024. Për shtetasit vendas u shënuan gjithsej 7.9 milionë dalje, me rritje 13.9 %. Hyrjet e shtetasve të huaj arritën në 11.7 milionë, ose 15 % më shumë se një vit më parë.

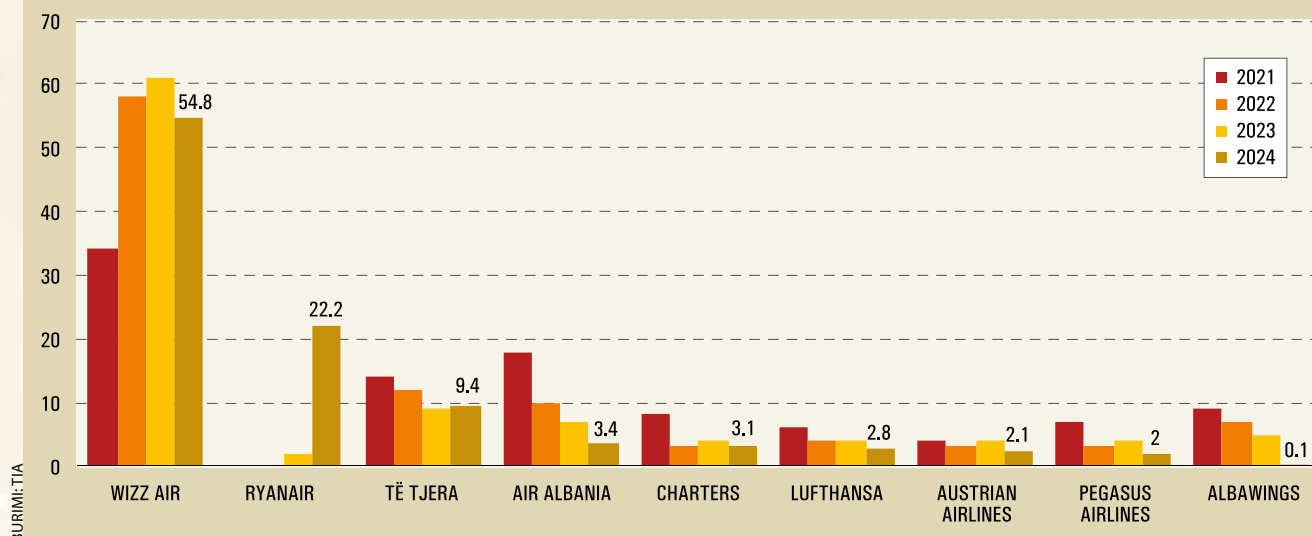
“Tirana International Airport” (TIA), që menaxhon me koncesion Aeroportin e Rinasit, historikisht një prej bizneseve më fitimprurëse në vend, raportoi rritje me 13 % të të ardhurave në vitin 2024, duke arritur në një rekord prej 11.4 miliardë lekësh.

LËVIZJET E SHTETASVE SHQIPTARË DHE TË HUAJ (MLN)



BURIMI: INSTAT

NDARJA E TREGUT TË FLUTURIMEVE SIPAS NR TË PASAGJERËVE (% NDAJ TOTALIT)



sha e tregut u ul, numri i pasagjerëve që fluturuan përmes kësaj linje arriti në rreth 6.3 milionë në 2024-n, me rritje prej 37% në krahasim me vitin e mëparshëm.

Operatori tjetër me kosto të ulët, **“Ryanair”**, që hyri në treg në fund të 2023, në vitin e parë të plotë të aktivitetit ishte konkurrenti më i fortë i **“Wizz Air”**, duke marrë 22.3% të udhëtarëve që fluturuan përmes Rinasit. **“Air Albania”**, që në vitin 2023 ishte operatori i dytë më i madh, me 7% të tregut, ka zbritur në vend të tretë në 2024-n, me një peshë prej 3.4%. Konkurrenca e **“Wizz Air”** dhe **“Ryanair”** ka ndikuar në aktivitetin e këtij operatori në destinacionet përveç Stambollit. Kompania nuk ka dorëzuar asnjëherë bilanc. Sipas të dhënave nga Tatimet, qarkullimi vjetor i kompanisë ishte rreth 3.8 miliardë lekë në vitin 2021, për të arritur në rreth 5 miliardë lekë në vitin 2022 dhe 5.5 miliardë lekë në vitin 2023. Në vitin 2024, të ardhurat janë rreth 4 miliardë lekë, sipas të dhënave indirekte nga Tatimet.

**“Albawings”**, operatori me kapital shqiptar, që zuri 5% të tregut në vitin 2023, ka pasur aktivitet vetëm në fillim të 2024-s, duke e mbyllur vitin me një peshë prej 0.1%. Kompania kreu disa fluturime vetëm në janar. Të ardhurat e tij, sipas bilancit, ishin 4.6 miliardë lekë (43 milionë euro) më 2023. Sipas Aviationonline, **“Albawings”** ndërpreu operacionet më 12 janar 2024. “E themeluar në vitin

2015, kompania ajrore u tërhoq nga tregu në një moment kulmor për industrinë e turizmit në Shqipëri. Megjithatë, konkurrenca e ashpër nga zgjerimi i **“Wizz Air”** dhe **“Ryanair”**, si dhe krijimi i linjës ajrore shtetërore-private **“Air Albania”**, e vështirësoi ndjeshëm mbijetesën e **“Albawings”**, raporton Aviationonline.

**“Albcontrol”**, operatori në pronësi publike, që kryen shërbime të transportit ajror, deklaroi të ardhura 3.6 miliardë lekë, me rritje 9% në 2024-n. Në raportin vjetor, kompania pohon faktikisht se ajo nuk i ka arkëtuar të ardhurat për shkak të bllokimit të llogarive të saj, pas konfliktit mes qeverisë shqiptare dhe investitorit italian, Francesco Becchetti. “Gjatë vitit 2024, ashtu si edhe gjatë vitit

2023, shoqëria nuk ka arkëtuar asnjë të ardhur nga shërbimi ‘en route’ dhe ‘terminal charge’ si pasojë e një vendimi të Gjykatës së Shkallës së Parë të Brukselit, për bllokimin e të ardhurave nga shërbimet ‘en route’ dhe ‘terminal charge’, të ofruara nga **“Albcontrol”**, thuhet në përshkrimin e pasqyrave financiare. Shuma që **“Albcontrol”**, kompania me pronësi shtetërore, që menaxhon trafikun ajror, nuk ka arritur të arkëtojë për shkak të bllokimit të llogarive të saj në Eurocontrol, si rrjedhojë e konfliktit mes qeverisë shqiptare dhe investitorit italian, Francesco Becchetti, ka arritur në 13.5 miliardë lekë në fund të vitit 2024, nga 607 milionë lekë që ishte ky zë në dhjetor 2020.

Përballja e Shqipërisë me investitorin





italian, Francesco Becchetti, në Qendrën Ndërkombëtare për Zgjidhjen e Mosmarrëveshjeve të Investimeve, përfundoi me një vendim në favor të tij, duke i dhënë një kompensim prej 110 milionë eurosh. Investitori ka synuar mbledhjen e parave në llogaritë që shteti shqiptar ka jashtë kufijve, ku një prej tyre është llogaria e “Albcontrol” në Eurocontrol në Bruksel.

“Air BP Albania”, që ka të drejtën e furnizimit me karburant të avionëve që fluturojnë në Aeroportin e Rinasit, raportoi të ardhura 3.1 miliardë lekë

në vitin 2024, me rritje 11.2% me bazë vjetore. Sipas raportit të aktivitetit, sasia e shitjeve është 40% më e lartë.

## RRITJA E AGJENCIVE TURISTIKE

Vitet e fundit, në listën e më të mëdhave, hynë dhe agjencitë turistike, për shkak të një ndryshimi në mënyrën e mbajtjes së kontabilitetit, që i detyronte të raportnin si të ardhura edhe

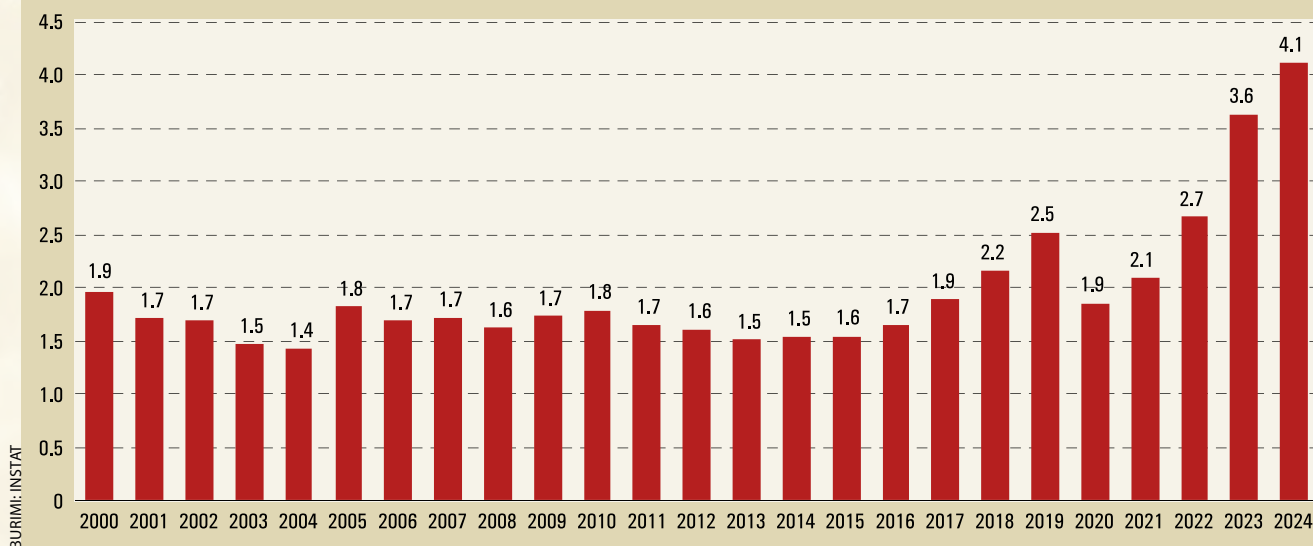
vlerën e biletave, jo vetëm marzhin që mbanin.

“Albtours‘D’-VAS tour operatore” është agjencia më e madhe e udhëtimeve në vend. Të ardhurat e operatorit u rritën me 4.8%, në gati 3.4 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit, të gjitha të ardhurat janë nga shërbimi “ticketing”.

“Globus-Travel” rriti me 13% të ardhurat, në 3.5 miliardë lekë. “Viti 2024 vlerësohet nga ana e drejtuesve të shoqërisë si një vit me performancë të kënaqshme”, thuhet në raportin e aktivitetit. ■

# ZGJERIMI I HOTELERISË NË ZONAT TURISTIKE, POR JO NË KRYEQYTET

AKOMODIMI DHE SHËRBIMI USHQIMOR, PESHA NË PRODHIMIN E BRENDSHËM BRUTO (%)



Ritja e turizmit po i jep hov dhe zhvillimit të hotelerisë, sidomos në zonat bregdetare. Të dhënat e INSTAT treguan se pesha e aktivitetit të akomodimit dhe shërbimit ushqimor ka shënuar rritje të shpejtë në raport me madhësinë e ekonomisë. Në fund të vitit 2024, ky zë zuri 4.1% të Prodhimit të Brendshëm Bruto, niveli më i lartë i regjistruar ndonjëherë. Deri në vitin 2017, akomodimi dhe shërbimi ushqimor kontribuonte më pak se 2% të PBB-së. Sipas të dhënave të Ministrisë së

Turizmit e Mjedisit, deri në vitin 2023 janë kategorizuar zyrtarisht 1850 struktura, me një ritëm të shtuar të kategorizimeve në tre vitet e fundit. Zbërthimi i ofertës së turizmit nxori në pah një rritje të dukshme të kapaciteteve të akomodimit, me një rritje të numrit të dhomave dhe shtretërve përkatësisht në 57 778 dhe 129 698 në vitin 2023. Megjithatë, mbizotërimi i strukturave akomoduese me qira afatshkurtër paraqet sfida për rritjen e qëndrueshme, sipas vlerësimit të Ministrisë së Turizmit.

Në linjë me zhvillimin e turizmit, hotelet kanë rritur me shpejtësi të ardhurat vitet e fundit, por kjo tendencë ka qenë më e dukshme në bregdet, teksa kryeqyteti ka qëndruar në stanjacion, i ndikuar nga konkurrenca e njësive të vogla. I gjithë sektori është ndikuar negativisht nga rënia e Euros, që ka tkurrur të ardhurat, ndonëse hotelet raportojnë se kanë shitur më shumë dhoma. Pavarësisht rritjes, asnjë hotel nuk raporton më shumë se 2 miliardë lekë të ardhura, që do t'i siguronte një vend në listën e më të mëdhenjve të “Monitor 200”.





## → HOTELET NË BREGDET, “DOMINON” DURRËSI

Zhvillimi i turizmit ka nxitur me shpejtësi investimet në strukturat hoteliere në bregdet. Zona e Durrësit (përfshirë Gjirin e Lalëzit dhe Golemin), dhe e Kavajës (Qerretit), ishin të parat që sollën modelin e strukturave të mirëfillta hoteliere, me ushqim të përfshirë, pas kontratave që lidhën me agjencitë e mëdha turistike. Ky koncept u përqaftua dhe në Shëngjin të Lezhës. Në Jug, zhvillimi u orientua më së shumti në fshatrat turistike, ku më i madhi është “Green Coast” dhe së fundmi po investohet në struktura hoteliere me 5 yje, në bashkëpunim me marka ndërkombëtare. Në qershor 2025 filloi aktivitetin “Green Coast Hotel – MGallery Collection”

**Grupi “Fafa”** është më i madhi jo vetëm në bregdet, por edhe në vend, si për kapacitetet hoteliere, edhe për të ardhurat. Nga viti 2020, aktiviteti i “Fafa” sh.p.k. është i ndarë në dy shoqëri. Sipas të dhënave zyrtare, në vitin 2024, të ardhurat e “**Grand Blue Fafa**” dhe “**Fafa Resort**” arritën në 1.75 miliardë lekë, me rritje 20% me bazë vjetore, pas zgjerimit prej 31% vitin e mëparshëm. “Grand Blue Fafa” kishte të ardhura prej 942 milionë lekësh dhe “Fafa Restort” 805 milionë lekë në 2024-n.

Grupi ka 7 hotele “Grand Blue Fafa”, “Fafa Aqua Palace”, “Fafa Aqua Blue”, “Fafa Beach”, “Fafa Sun Hotel”, “Fafa Mel Holiday”, “Fafa Premium”, në zonën e Golemit dhe Kavajës. Së fundmi, shoqëria ka marrë dhe leje zhvillimi për një “Strukturë hoteliere dhe rezidenciale 3-4-5-7-8-10-11-14-19 kate mbi tokë, me 3 kate nën tokë”,

me vendndodhje në Kryemëdhën, Bashkia e Kavajës, me subjekt zhvillues shoqërinë “Grand Blue Fafa Resort” sh.p.k. Të gjitha hotelet kanë një kapacitet prej 900 dhomash, me mbi 190 mijë shtretër. Në struktura janë 480 të punësuar.

“Fokusi i ‘Fafa Group’ ka qenë këto vite konsolidimi i markës ‘Fafa’ dhe janë disa struktura nën këtë grup të cilat kanë krijuar standardin dhe imazhin e tyre. Në këtë fazë mendoj se ka ardhur koha që përveç turizmit masiv, ku ne kemi pasur pjesën tonë të suksesit, të angazhohemi në një standard të ri në hoteleri. Jemi në fazat e procedurave për një objekt të ri me 200 dhoma që do të jetë në zonën e Golemit që njihet si Kryemëdhën. Do të jetë një strukturë që do të mbajë një markë ndërkombëtare me të cilën ne jemi në negociata. Kjo më bën shumë optimist, jo vetëm për zgjerimin, por edhe për mundësinë

që rajonit të Durrësit t’i shtojmë një markë të një standardi të lartë që i jep tjetër vizibilitet destinacionit”, pohon Fatos Çerenishti, sipërmarrësi i “Fafa Group”.

“**Management Hospitality Albania**”, që ka në pronësi hotelin “Meliá” në Gjirin e Lalëzit, një investim i “Concord Investment”, ka vijuar rritjen e shpejtë. Në vitin e dytë të plotë të aktivitetit, të ardhurat arritën në gati 1.7 miliardë lekë, me një rritje prej 41.5% në krahasim me 2023, kur filloi funksionimin. Sipas Ministrisë së Turizmit, struktura ka 669 dhoma. Juan Tuñon, Menaxher i Përgjithshëm i “Meliá Durrës”, ka pohuar në një intervistë për “Monitor” se “që nga fillimi ynë, progresi ka qenë i jashtëzakonshëm. Kemi parë një rritje të ndjeshme në njohjen e markës, kthimin e klientëve që na zgjedhin përsëri dhe në mundësitë e partneriteteve. Zhvillimet në infrastrukturë, rritja e besimit të investitorëve dhe mbështetja në rritje e qeverisë për turizmin kanë ndikuar pozitivisht. Prania e ‘Meliá’ është zgjeruar në përputhje me identitetin në zhvillim të turizmit shqiptar dhe jemi krenarë që po kontribuojmë në ngjitjen e Shqipërisë si një destinacion me potencial të lartë në Mesdhe”. Ai shton se “portofoli ynë prej 22 projektesh të markës ‘Meliá’ po ecën mirë, me disa prona që ndodhen në faza të avancuara të zhvillimit ose projektimit. Partnerët tanë investues mbeten të përkushtuar duke parë vlerë afatgjatë në ekonominë turistike të Shqipërisë. Ne parashikojmë hapje të njëpasnjëshme







gjatë viteve në vijim, gjë që jo vetëm do të diversifikojë praninë e 'Meliá'-s, por edhe do të ngrejë më tej nivelin e sektorit të mikpritjes në vend. Shqipëria vazhdon të jetë një destinacion tërheqës për investime falë vijës së saj të paprekur bregdetare, mjedisit probiznes dhe vendndodhjes strategjike". **"Rafaelo Resort"** është një nga strukturat më të mëdha të hotelerisë e turizmit në vend, me aktivitet në zonën e Shëngjinit. Në vitin 2024, shoqëria raportoi të ardhura prej 1.2 miliardë lekësh, me rritje 7.5% me bazë vjetore. Resorti ka 657 dhoma dhe apartamente me kapacitet prej 2000 - 2100 shtretër duke qenë struktura më e madhe në vend nga numri i shtretërve.

**"Bonita"**, me aktivitet në zonën e Golemit, raportoi të ardhura prej 512 milionë lekësh, me rritje 5.3%. Shoqëria ka dy komplekse hoteliere të mëdha, ka marrë në administrim hotelin "Dolce Vita". Kompania po vijon zgjerimin teksa së fundmi ka marrë një leje ndërtimi për objektin: "Godinë shërbimi hoteleri me 21 kate mbi tokë dhe 4 kate nën tokë", me vendndodhje në Golem, Bashkia e Kavajës, me subjekt zhvillues shoqërinë "Bonita Konstruksion" sh.p.k.

**"Hotel Brilliant"** në Durrës deklaroi 483 milionë lekë të ardhura, me rënie 7.4%. Kompania është e përfshirë dhe në projektet rezidenciale po në bregdet. **"Grand Brilliant"** që po zhvillon projekte ndërtimesh rezidenciale në zonën e Kavajës, sipas faqes zyrtare,

deklaroi të ardhura prej 464 milionë lekësh në 2024-n, me mbi 6-fishim në raport me vitin e mëparshëm.

**"Royal G"** po në Golem kishte të ardhura prej gati 500 milionë lekësh në vitin 2024.

Në Jug, struktura më e madhe hoteliere është **"Marina Bay"**, pjesë e "Maritim", me të ardhura gati 500 milionë lekë në 2024, me rritje 12.5%. Në zgjerim të shpejtë është dhe **"SOLEIL & SEA- SOLEIL"**, në Jal, Himarë, me konceptin e vilave e apartamenteve luksoze që jepen me qira. Të ardhurat për vitin 2023 ishin 580 milionë lekë.

## KRYEQYTETI, ME RITJE MË TË DOBËT

Në kryeqytet, tregu i hoteleve është më i vakët se i bregdetit. Shtimi i konkurrencës, teksa shumë marka po hyjnë në Tiranë, rënia e Euros dhe konkurrenca nga njësitë informale akomoduese në Booking dhe Airbnb po ndikojnë në këtë ecuri.

**"The Plaza Tirana"**, që menaxhon hotelin më të madh në kryeqytet, "Maritim Hotel Plaza Tirana", deklaroi të ardhura prej 1.15 miliardë lekësh në vitin 2024, pothuajse në të njëjtin nivel të një viti më parë, pas tkurrjes me 13% në vitin 2023. Sipas burimeve nga kompania, ecuria negative lidhet kryesisht me zhvlerësimin e Euros, që ka ulur ndjeshëm

të ardhurat, si dhe informalitetin e lartë në treg, që nuk mundëson vendosjen e çmimeve të larta sipas kategorizimit të yjeve. "Ndonëse numri i dhomave të shitura për vitin 2024 ka qenë më i lartë se viti 2023, fitimi i vitit 2024 është më i ulët se ai i vitit 2023. Një ndikim të ndjeshëm këtu ka pasur ulja e theksuar e kursit të këmbimit. Ky është një nga faktorët kryesorë të uljes së të ardhurave nga shitja e dhomave. Gjatë këtij viti kemi pasur një rritje të numrit të turistëve edhe nga vende nga të cilat nuk kemi pasur më parë, si Izraeli, Arabia Saudite, Emiratet e Bashkuara dhe Katari", thuhet në raportin e aktivitetit. Hoteli ka nisur aktivitetin në vitin 2016 dhe prej vitit 2019 është pjesë e rrjetit gjerman "Maritim Hotels".

**"Tirana Marriott Hotel"**, pjesë e grupit "Finman", është struktura e dytë më e madhe hoteliere në kryeqytet, me të ardhura prej gati 1 miliard lekësh në 2024-n, viti i parë që ka raportuar aktivitetin si e ndarë nga "Alb-Star", përmes shoqërisë "Finman Hospitality".

**"Golden Eagle"**, që menaxhon **"Rogner Tirana"**, raportoi 866 milionë lekë të ardhura, me rritje vjetore 8.4%. "Aktiviteti ekonomik gjatë vitit 2024 ka qenë në kuotat e një viti të mirë duke shënuar dhe një rritje në zënshtëmërinë e hotelit në masën 6,46%. Në mënyrë që të ruajë avantazhin konkurrues të saj dhe të







# THE IDEAL PLACE FOR YOUR **CORPORATE EVENT**

MEDITERRANEAN FOODS CULTURE MEETS ALBANIAN FLAVORS  
INDULGE INTO GRAND BLUE FAFA RESORT & SPA







WITH 12 CONFERENCE ROOMS ACCOMMODATING BETWEEN 100 AND 800 GUESTS,  
FAFA IS THE IDEAL CHOICE FOR SEMINARS, LARGE CONFERENCES, BUSINESS, AND CORPORATE EVENTS.

#### DAMMAI WELLNESS & SPA



Mali i Robit, Kavajë, Albania



+355 69 70 01 353



+355 55 800 800



info@fafa.al



## TË ARDHURAT E STRUKTURAVE MË TË MËDHA HOTELIERE NË VEND (MLN LEK)

| 2024 | Subjekti                                                                    | 2024  | 2023  | 2022  | 2021 | Punonjës | Nr. dhoma |
|------|-----------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|------|----------|-----------|
| 1    | FAFA RESORT + GRAND BLUE FAFA, GOLEM                                        | 1 746 | 1 457 | 1 094 | 11,5 | 480      | 900       |
| 2    | MELIA (MANAGEMENT HOSPITALITY ALBANIA), GJIRI I LALZIT                      | 1 693 | 1 196 | -     | 12,3 | 304      | 669       |
| 3    | RAFAELO RESORT, SHËNGJIN                                                    | 1 232 | 1 145 | 1 434 | 8,0  | 220      | 657       |
| 4    | THE PLAZA TIRANA                                                            | 1 148 | 1 146 | 1 292 | 11,4 | -        | 190       |
| 5    | TIRANA MARRIOTT HOTEL (FINMAN HOSPITALITY), TIRANË                          | 931   | -     | -     | 8,7  | -        | 150       |
| 6    | ROGNER TIRANA (GOLDEN EAGLE)                                                | 866   | 798   | 804   | 5,3  | -        | -         |
| 7    | HOTEL TIRANA INTERNATIONAL (PJESË E GECI)                                   | 741   | 663   | N/A   | 5,6  | -        | -         |
| 8    | XHEKO SH.P.K. XHEKO IMPERIAL (TIRANË)                                       | 609   | 477   | 401   | 4,0  | -        | -         |
| 9    | MAK ALBANIA HOTEL (KASTRATI HOTELS & TOWER), TIRANË                         | 533   | 545   | 567   | 7,8  | 167      | -         |
| 10   | BONITA, GOLEM                                                               | 512   | 486   | 230   | 6,2  | -        | -         |
| 11   | SOLEIL & SEA- SOLEIL, JALË HIMARË                                           | -     | 579   | 337   | 5,2  | -        | -         |
| 12   | MARINA BAY, VLORË                                                           | 495   | 440   | -     | 4,9  | -        | -         |
| 13   | ROYAL G, GOLEM                                                              | 494   | 344   | 329   | 3,9  | -        | -         |
| 14   | BRILLANT HOTEL & SPA, QERRET, KAVAJË                                        | 483   | 522   | 573   | 6,5  | -        | -         |
| 15   | RINIA - 04 SH.P.K MORINA PALACE, DHËRMI; RADISSON COLLECTION MORINA, TIRANË | 455   | 437   | 600   | 6,1  | -        | -         |
| 16   | MRIZI I ZANAVE, FISHTË, LEZHË                                               | 442   | 434   | N/A   | 7,5  | -        | -         |
| 17   | HILTON GARDEN INN (ALPAS 2E), TIRANË                                        | 433   | 345   | 200   | 3,6  | 85       | -         |
| 18   | INN COMPANY-GLORIA PALACE, QERRET KAVAJË                                    | 222   | 232   | 206   | 3,3  | -        | -         |
| 19   | DIAMMA SH.P.K, GOLEM                                                        | 221   | 222   | 326   | 4,2  | -        | -         |

BURIMI: QKB

→ zhvillojë e forcojë pozitën e saj në treg, shoqëria ka vijuar me planin për investime në rikonstruksionin e plotë të dhomave – faza e dytë duke rritur kështu më tej veprimtarinë ekonomike të saj”, thuhet në raportin e aktivitetit.

“Geci” që administron “**Hotel Tirana International**”, raportoi të ardhura vetëm nga Hoteli prej 741 milionë lekësh, me rritje prej 12%. Kompania ka investuar në hotelin e ri, me markën ndërkombëtare “InterContinental”, që pritet të vihet në funksion së shpejti.

“**Xheko Imperial**” është struktura akomoduese me rritjen më të shpejtë në kryeqytet, prej 27%, duke gjeneruar të ardhura prej 609 milionë lekësh. “**Kastrati Hotels & Towers**”, që menaxhon “**Mak Albania Hotel**”, raportoi rënie të të ardhurave me 2.2%, në 533 milionë lekë, pas tkurrjes me 4% vitin e mëparshëm.

**Alpas 2E**”, operatori pas administrimit të “**Hilton Garden INN Tirana**” kishte të ardhura prej 433 milionë lekësh, me rritje 25%.

## AGROTURIZMET, MODELI I “MRIZIT TË ZANAVE”

Nga agroturizmet veçohet “**Mrizi i Zanave**”, që shfrytëzoi në mënyrë të zgjuar avantazhet e zonës rurale dhe frymëzoi krijimin e shumë agroturizmeve të tjerë në Shqipëri. Të ardhurat e shoqërisë ishin 442 milionë lekë në 2024-n, me një rritje të lehtë prej 2%, nivele që janë të ngjashme me qarkullimin vjetor të hoteleve relativisht të mëdha në vend.

“**Mrizi i Zanave**” është konceptuar nga Altin Prenga, si një model inovativ i agroturizmit që ndërthur traditën shqiptare me qasje moderne dhe të qëndrueshme. Ai e ka ndërtuar këtë impiant agroturistik në Fishtë të Lezhës duke rikthyer vlerën e produkteve bujqësore lokale dhe duke krijuar një rrjet bashkëpunimi me fermerët e zonës.

Shefi Altin Prenga ka pohuar më herët për “**Monitor**” se këtë model e pa fillimisht në Itali, ku numërohen mbi 50 mijë njësi agroturizmi. Në çdo pikë që ai ka vizituar atje, kuzhina dhe dialekti ndryshon sipas zonave. Sa herë vinin në Shqipëri, ndienin që në restorante mungonte lidhja e traditës dhe identitetit. Për këtë arsye vendosi





që të hapte një restorant ku do të sillte gatime tradicionale.

“Mrizi i Zanave” ka qenë një gjenerator punësimi për të gjithë zonën, në mënyrë direkte dhe indirekte. Thuajse i gjithë stafi i tij është marrë nga zona dhe janë kryesisht të rinj. Sipërmarrja synon ciklin e mbyllur në njësitë e tij të agroturizmit, duke siguruar të gjithë lëndën e parë nga restoranti me prodhime vendase.

## INVESTIMET E REJA, NË MARKAT ME 4 DHE 5 VJE

Investimet në struktura hoteliere marka ndërkombëtare kanë arritur në 792 milionë euro, sipas dokumentit të strategjisë së turizmit 2024 - 2030. Pas paketës së vitit 2018, që synonte nxitjen e investimeve në struktura me katër dhe pesë vje marka ndërkombëtare, duke u dhënë atyre lehtësi fiskale, një sërë markash ndërkombëtare kanë hyrë në vend. Ministria e Turizmit thekson se në tregun e investimeve në turizëm në Shqipëri ka spikatur hyrja e markave ndërkombëtare të hoteleve:

- Investimet kryesohen nga hotelet e markës “Meliá”, me 669 dhoma të projektuara, ndërsa vendin e dytë e mbajnë hotelet e markës “Accor”, me 616 dhoma të planifikuara, pasuar nga “Hyatt”, me 447 dhoma;
- Për sa u përket investimeve totale për dhomë, kryesojnë investimet në hotelet e markës “Marriott”, me një investim mesatar prej 322 581 eurosh për dhomë, pasuar nga hotelet “Hilton”, me 201 149 euro për dhomë, dhe “Meliá” me 122 571 euro investim për dhomë;
- Në lidhje me shifrat totale të investimeve, kryeson “Accor” me një vlerë totale investimi prej 122 milionë eurosh, pasuar nga “Marriott” me 100 milionë euro dhe “Meliá”, me 82 milionë euro;
- Nga një vlerë totale investimesh prej 792 milionë eurosh, 65 % janë projekte të kategorisë me 5 vje, me një investim total prej 615 milionë eurosh, ndërsa projektet me 4 vje përfaqësojnë 35 % të totalit, me 177 milionë euro investime.

Hyrjet e hoteleve marka janë bërë të mundura kryesisht nëpërmjet bashkëpunimeve mes partnerëve shqiptarë

dhe markave ndërkombëtare duke marrë kundrejt pagesës emrin dhe duke zbatuar standardet që imponon ai.

“Meliá” ka hyrë në Shqipëri nëpërmjet grupit të ndërtimit dhe hotelierisë, “Edil Al-it”. “Marriot” ka hyrë nëpërmjet kompanisë vendase “Alb Star”. “Hyatt Regency and Residences Tirana” vjen bazuar në një marrëveshje me grupin “Kastrati”, për menaxhimin e hotelit “MakAlbania”. “Meliá” është deri tani marka më e suksesshme nga linjat ndërkombëtare, duke shënuar rritje të shpejtë në 2023 - 2024 dhe po bëhet gradualisht operatori më i madh hotelier në vend.

Në një marrëveshje me “Accor”, grupi BALFIN zhvilloi një strukturë të segmentit luksoz që nisi operimin në fund të qershorit 2025. Kjo strukturë ndodhet në Palasë, ku i njëjti grup ka ndërtuar një projekt vilash turistike të shtrirë në dy faza. Hoteli në fjalë që ka marrë emrin e kompleksit, “**Green Coast Hotel – MGallery Collection**” ka 131 dhoma dhe suita, një Spa me pesë nivele, si dhe katër koncepte gastronomike.

Së fundmi, Komiteti i Investimeve Strategjike i ka dhënë status strategjik “**Grand Hotel Borsh**” që synon të ndërtojë një strukturë me 5 vje, i

cili do të përfshijë 240 dhoma dhe 4 vila private. “Vlera e investimit të projektit të investimit ‘Radisson Individuals Premium Borsh’ i plotëson kriteret e parashikuara nga legjislacioni për investimet strategjike dhe parashikohet të jetë mbi 27.6 milionë euro”, sipas vendimit. “Grand Hotel Borsh” zotërohet nga dy sipërmarrje “A.TOTO” dhe “Fab Construction”, përkatësisht me 33 % dhe 67 % të aksioneve.

Investimi në këto hotele të markave nuk vjen pa rreziqe. Turizmi elitari në Shqipëri përballlet me disa pengesa themelore: mungesë standardesh të unifikuara dhe kontrolli cilësie në akomodim, nevojë për rregullim të qartë të tregut (klasifikim, qira afatshkurtra), mangësi në menaxhimin e destinacioneve, si dhe mungesë kapacitetesh dhe aftësish në fuqinë punëtore — sidomos për shërbime “high-end”. Këto lidhen edhe me infrastrukturën publike (ujë/kanalizime, menaxhim mjedisor), që mbetet kusht kritik për destinacionet premium. Ministria e Turizmit pranon se kalimi drejt segmentit “high-spend” kërkon rritje të standardeve, zbatim të klasifikimit dhe forcim të menaxhimit të destinacioneve, krahas investimeve dhe rregullave më të qarta fiskale/rregullatore. ■





# ANA TJETËR E HISTORISË SË PAGESAVE ME KARTË: TOKENIZIMI I KARTAVE NË TELEFON

Pagesat pa kontakt u mundësojnë përdoruesve të kryejnë pagesa duke vendosur kartën apo telefonin mbi një terminal Pagese POS. Kjo eliminon nevojën për kontakt fizik me terminalin e pagesave, duke e bërë atë një metodë pagese më të përshtatshme dhe efektive. Faktorët që i kanë bërë këto pagesa të klasifikohen si të preferuarat e klientëve janë shpejtësia dhe komoditeti për të përmbushur nevojat e tyre, si dhe mundësia për të kryer pagesa në rastet kur nuk kanë me vete kartën fizike. Pagesat pa kontakt shfaqen në forma të ndryshme, si karta fizike apo karta të tokenizuara në portofolin digjital në telefon. Një ndër këto forma, që në ditët e sotme është më e parapëlqyer për kartëmbajtësit, është tokenizimi i kartave në Google Wallet, i cili u prezantua në 2011 si një sistem pagesash mobile i zhvilluar nga Google. Ai u lejon përdoruesve të ruanin kartat e kreditit dhe debitit në pajisjet e tyre mobile dhe të kryenin pagesa thjesht duke prekur telefonat në терминаlet e pagesave, pa kontakt. Në prezantimin e tij, Google Wallet u përball me disa sfida, duke përfshirë kufizimin e pajisjeve digjitale dhe rezistencën nga institucionet financiare. Megjithatë, pavarësisht këtyre pengesave, Google Wallet hodhi themelet duke shënuar të ardhmen e pagesave direkt nga telefoni dhe duke transformuar aktivitetin e pagesave në tërësi.

Në vitin 2015, Google prezantoi Android Pay si një version të ribranduar të Google Wallet ndërsa në vitin 2018, Google bashkoi Android Pay dhe Google Wallet në një platformë të unifikuar të quajtur Google Pay. Ky bashkim synonte të përmirësonte përvojën e përdoruesit dhe të ofronte një zgjidhje të përsosur pagesash në shërbimet e Google. Google Pay ruajti veçoritë e pararendësve të tij, duke u lejuar përdoruesve të kryenin pagesa në dyqane nëpërmjet kartave të tokenizuara vetëm duke vendosur telefonin e tyre afër një terminali POS, ose në internet duke përdorur opsionin Google Pay. Ndër strategjitë më të suksesshme të ndjekura nga Google Pay për zgjerimin e partneriteteve të tij me tregtarët elektronikë, është bashkëpunimi me Shopify dhe skemat e pagesave Mastercard dhe Visa. Në vitin 2020, Google Pay njoftoi një partneritet me Shopify për t'u mundësuar tregtarëve të ofrojnë Google Pay si një opsion pagese për çdo blerje online. Ky veprim e bën Google Pay një opsion



**GENTIANA  
DUKA**

Drejtoresh e Zhvillimit të Biznesit  
Paylink Albania

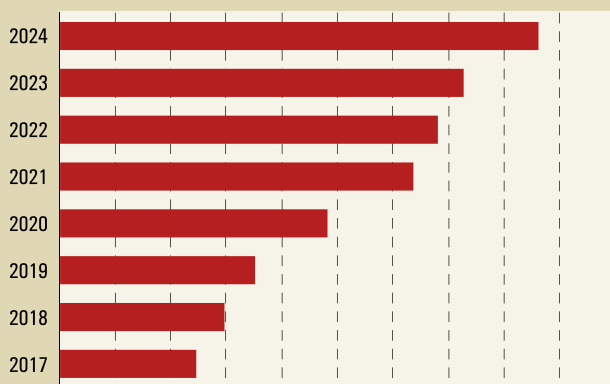
pagese më të përshtatshme për klientët dhe rrit praninë e tij për bizneset që kërkojnë t'u ofrojnë klientëve opsione pagese sa më inovatore.

Google Pay, si partner edhe i skemave të pagesave Mastercard dhe Visa, ka fituar terren të konsiderueshëm edhe në Shqipëri. Disa nga bankat, me suportin e procesorit Paylink, kanë arritur të integrojnë në kohë rekord këtë trend pagesash gjatë këtyre viteve. Paylink ka arritur t'u ofrojë bankave partnere në vend dhe rajon një shërbim të shpejtë për të arritur objektivat e tyre të biznesit në lidhje me tokenizimin e kartave dhe kryerjen e pagesave nëpërmjet Google Pay.

Përpara disa viteve kur individët u kufizuan në lëvizjen e tyre për shkak të pandemisë, ekspertët e industrisë së pagesave nuk ndalonin së arsyetuar se si do të ndikonte kjo në përdorimin e parave cash kundrejt kartave financiare në aktivitetin e pagesave. Ndërsa gjatë dekadave të fundit, procesorët dhe

bankat kanë treguar interes të lartë për të zhvilluar procese të shpejta pagesash, duke marrë në konsideratë evolucionin e Inteligjencës Artificiale. "Tap to Pay" ka shënuar një revolucion në industrinë e pagesave, duke përfshirë jo vetëm inovacionin por edhe rritjen e sigurisë nëpërmjet autentifikimit të klientit dhe tokenizimit të kartave. Duke analizuar midis dy periudhave, duket qartë se kufizimi në

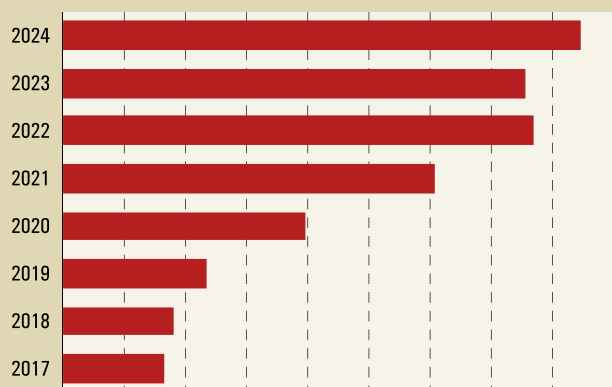
## NUMRI I PAGESAVE ELEKTRONIKE NËPËRMJET KARTAVE



BURIMI: BANKA E SHQIPËRISË, RAPORTI I INSTRUMENTEVE TË PAGESAVE

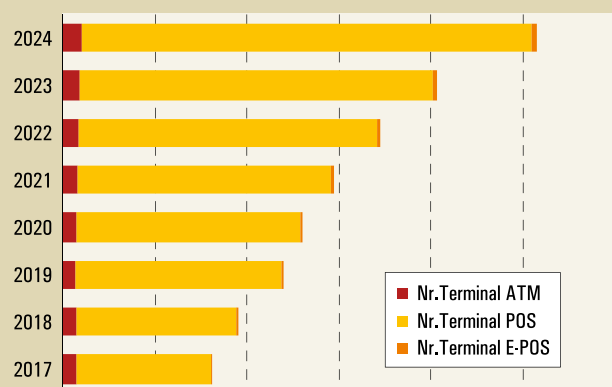


## VOLUMET E PAGESAVE ELEKTRONIKE NËPËRMJET KARTAVE



BURIMI: BANKA E SHQIPËRISË, RAPORTI I INSTRUMENTEVE TË PAGESAVE

## NUMRI I TERMINALEVE TË PAGESAVE



BURIMI: BANKA E SHQIPËRISË, RAPORTI I INSTRUMENTEVE TË PAGESAVE

sjelljen njerëzore ndikon direkt në format e reja të sjelljes së individëve si konsumatorë dhe modifikimin apo transformimin e industrisë së pagesave.

Por nga ana tjetër, bazuar edhe në analizat nga skemat e pagesave, shprehet qartë tendenca e kartëmbajtësve dhe orientimi i tyre drejt pagesave pa kontakt nëpërmjet kartës apo telefonit. Sipas anketave të Mastercard, 8 në 10 kartëmbajtës shprehen se preferojnë të përdorin pagesat pa kontakt në pagesat e tyre me kartë. Në nivel global, rreth 46% e kartëmbajtësve Mastercard e kanë ndërruar kartën e tyre për të pasur një kartë me funksion për pagesa pa kontakt apo kartë të tokenizuar në telefon. Ndërsa mbi 50% e transaksioneve të kryera me kartat Visa në nivel global kryhen me pagesa pa kontakt. Shqipëria dhe vendet e rajonit kanë një rritje të ndjeshme të pagesave nëpërmjet telefonit duke u konsideruar nga klientët si një mënyrë e përshtatshme dhe e sigurt për të kryer transaksione. Në këtë transformim kanë ndikuar disa faktorë, si: depërtimi i lartë i telefonave inteligjentë, zhvillimet teknologjike dhe preferenca e klientëve për kryerjen e pagesave në kohë të shkurtër.

## SFIDAT E NJË GJENERATE “KLIENTËSH TË TOKENIZUAR” DHE E ARDHMJIA E PAGESAVE

Në industrinë e pagesave çdo ditë shfaqen sfida, zgjidhja e të cilave kërkon iniciativë dhe angazhim nga të gjithë aktorët e sistemit financiar, si Banka Qendrore, Procesorët, Institucionet Financiare, Tregtarët dhe Kartëmbajtësit.

**Protokolle të forta sigurie dhe ndërtimi i besimit:** Fokusimi në krijimin e veçorive të avancuara të sigurisë, të tilla si tokenizimi dhe vërtetimi dinamik i të dhënave, të cilat gjenerojnë kode unike për secilin transaksion. Kjo e bën të vështirë për mashtruesit të replikojnë ose keqpërdorin të dhënat.

**Prioritizimi i privatësisë:** Integrimi i masave të privatësisë në procesin e zhvillimit të sistemeve të pagesave pa kontakt. Kjo përfshin minimizimin e mbledhjes së të dhënave dhe sigurimin që informacioni personal të jetë i enkriptuar dhe anonim.

**Edukimi i tregtarëve dhe kartëmbajtësve:** Vendorsja e iniciativave të trajnimit për tregtarët dhe konsumatorët të përqendruara në përfitimet dhe sigurinë e pagesave pa kontakt.

**Përmirësim i vazhdueshëm:** Inkurajimi i vlerësimeve të vazhdueshme të masave të sigurisë dhe përditësimet e shpejta të softuerëve dhe sistemeve për t'u mbrojtur nga kërcënimet e reja.

**Ruajtja e të dhënave personale:** Konsumatorët mund të shqetësohen për privatësinë e të dhënave, pasi portofolat digjitale ruajnë informacione personale dhe financiare. Ofruesit e portofolave duhet të sigurojnë mbrojtje të fortë të të dhënave për të ruajtur besimin e përdoruesit.

**Evoluimi dhe përshtatja e pajisjeve:** Disa portofola digjitale janë ekskluzive për pajisje specifike, gjë që mund të jetë një pengesë për përdoruesit që nuk zotërojnë pajisje të përputhshme.

**Varësia nga Bateria:** Ndryshe nga kartat tradicionale, portofolat digjitale mbështeten në pajisje me bateri. Nëse bateria mbaron, përdoruesi mund të mos jetë në gjendje të kryejë një pagesë.

Ndërsa teknologjia përparon, portofolat digjitale dhe pagesat pa kontakt pritet të evoluojnë në disa mënyra:

**Zgjerimi i Pagesave me Kriptoalutë:** Disa portofola digjitale tani mbështesin transaksionet me kriptoalutë dhe ky trend ka të ngjarë të rritet ndërsa kriptoalutat bëhen më të zakonshme.

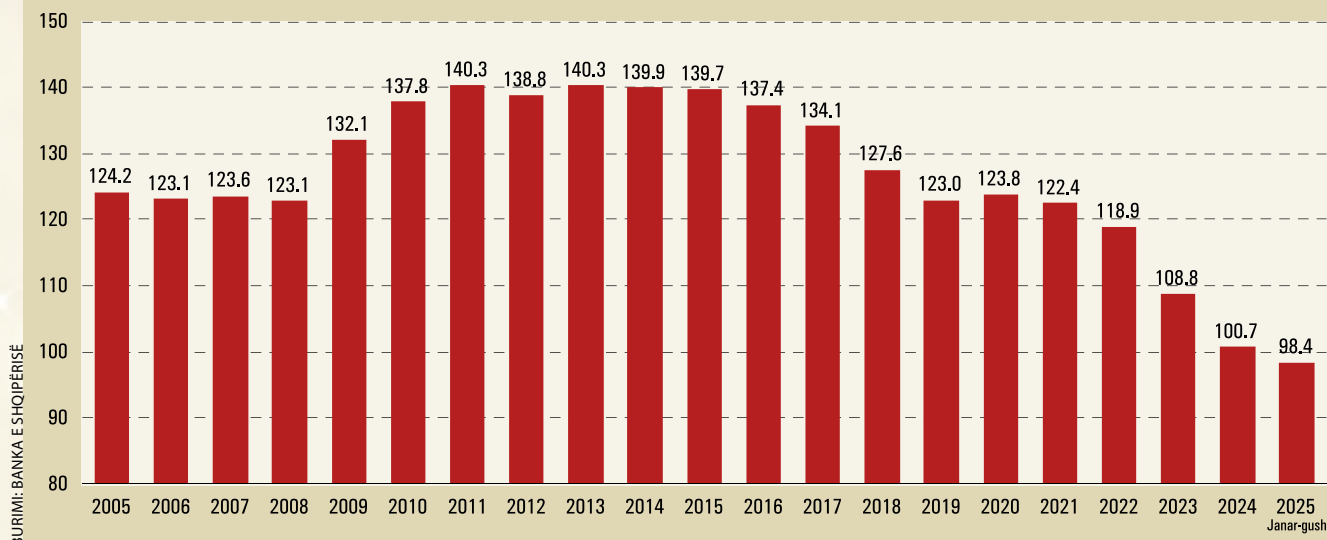
**Përparimet Biometrike:** Masat biometrike të sigurisë, si njohja e fytyrës dhe skanimi i gjurmëve të gishtave po bëhen më të sofistikuar, duke rritur sigurinë e portofolave digjitale.

**Rritja e Miratimit të Pagesave me Kod QR:** Pagesat me kod QR, transaksionet në ATM, po fitojnë terren global, duke ofruar një metodë alternative për pagesat pa kontakt.

**Mbajtja e territorit të Inovacionit:** Tokenizimi dhe pagesat pa kontakt tani janë në territorin e tyre. Por që nga momenti i prezantimit, portofoli i produkteve nuk ka ndryshuar nga ato thelbësoret dhe klientët ende nuk kanë një alternativë plotësuese brenda platformave. Ndoshta një paketë e plotë produktesh, si për klientët ashtu edhe për tregtarët, do t'i kthenin këto platforma në të vetmet infrastruktura të vërteta të tregtisë elektronike. Duke qenë se historia ka treguar që revolucionet janë më të suksesshme kur realizohen nëpërmjet partneritetit, këto platforma duhet të jenë më fleksibël dhe bashkëpunuese edhe me aktorët e tjerë financiarë që operojnë në industrinë e pagesave.

# EURO PO SHKATËRRON BIZNESIN E HOTELERISË DHE JO VETËM

KURSI MESATAR VJETOR I KËMBIMIT (LEK PËR 1 EUR)



**N**donëse “The Plaza Tirana” ka shitur 5% më shumë dhoma në 2024-n, në raport me një vit më parë, të ardhurat nuk janë rritur. Sipër-marrësi Behar Male, aksioner në hotelin më të madh nga të ardhurat në kryeqytet, thotë se arsyeja kryesore lidhet me rënien e Euros, që ka zhvlerësuar të ardhurat. “Euro po e shkatërron biznesin e hotelierisë”, pohon ai. “Na është rritur kosto e çdo lloj malli e shërbimi vetëm nga zhvlerësimi i Euros. Kësaj i shtohen dhe kostot e larta të energjisë për subjektet e mëdha, pagat e personelit e të tjera”. Ai shton se Shqipëria mund të jetë i vetmi vend në botë, ku për shkak të forcimit të Euros janë rritur kostot e çdo produkti. Edhe turistët, sidomos ata nga Kosova, po përballen me shtrenjtim indirekt të çmimeve.

Të dhënat e Bankës së Shqipërisë bëjnë të ditur se Euro u këmbye mesatarisht 100.7 lekë në 2024-n, nga 123 lekë në 2019-n, kur dhe filloi buma i turizmit, që u ndërpre përkohësisht nga pandemia. Kjo ka bërë që të ardhurat e operatorëve të jenë automatikisht rreth 18-20% më të ulëta vetëm nga efekti i zhvlerësimit të monedhës së përbashkët.

Z. Male thotë se nuk është vetëm turizmi që është dëmtuar nga Euro e dobët, por edhe sektorë të rëndësishëm si bujqësia, apo industria e fasonit. “Rreth 70% e

ekonomisë po dëmtohet. Të vetmit që po dalin të fituar janë importuesit”. Z. Male, ekonomist, nuk arrin të kuptojë se si qeveria ka ndërmarrë vetëm politika që kanë çuar në zhvlerësimin e Euros. “Pse qeveria duhet të rrisë peshën e borxhit në valutë dhe të emetojë eurobonde, ndërkohë që ka të paktën dy vjet që buxheti është me suficit dhe nuk arrin të shpenzojë paratë. Pse nuk i rrit pensionet që të shtojë qarkullimin e parasë në ekonomi?!” Edhe për 2025-n, hotelieria, të paktën në kryeqytet, nuk po sheh rritje, sipas tij. Në muajt e parë kishte rënie rreth 5%, ndërsa në gusht ishte pothuajse në të njëjtat nivele si një vit më parë. Teksa në kryeqytet ka shumë projekte ndërtimi hotelesh, që po tentojnë tërheqjen e markave të njohura, nuk dihet nëse do të ketë punë për të gjithë. “Tirana ka kërkesë për akomodim në hotele që zihen gjithë kapacitetet maksimumi 10-15 ditë në vit”.

Për më tepër, turistët që vijnë në Shqipëri, janë me kosto të ulët. “Shqipëria mund të jetë i vetmi vend, ku 80% e tregut ajror zotërohet nga kompanitë me kosto të ulët, të cilat sjellin turistë që shpenzojnë pak”. Rritje të fortë të aktivitetit të hotelierisë nuk presin më as bizneset e bregdetit. “Viti 2024 ishte një vit mjaft i mirë për turizmin, me një rritje 10%, që në fillim as nuk e mendonim. Gjithsesi, mendoj

që nuk do të kemi një rritje të tillë dyshifrore në vazhdim. Për hotelierinë, shifrat e rritjes së turizmit duhet të lexohen me kujdes pasi vetëm 17-18% e të huajve që vijnë në Shqipëri qëndrojnë në struktura të kategorizuara si hotele. Pjesa tjetër qëndrojnë në apartamente me qira ditore ose shkojnë takojnë familjarë. Pra numri i hyrjes së të huajve në vend jo domosdoshmërisht shfaqet edhe në hotele”, pohon Fatos Çerenishti, nga “Fafa Group”. Pavarësisht potencialit, sektori i hotelierisë përballlet me shumë sfida. “Viti 2025 ka pasur disa problematika që e kanë bërë më të vështirë ecurinë për bizneset e turizmit në rajonin e Golemit ku unë kam edhe aktivitetin. Si fillim ishte mungesa e ujit, për shkak të riparimit që po bëhet në Manskuri. Së dyti, shërbimet lënë për të dëshiruar, pasi duke qenë një biznes sezonal, si dhe mungesa e fuqisë punëtore ka sjellë që zëvendësimi të bëhet sipas mundësive dhe jo kudo me staf të kualifikuar. Vlerësimi ynë nga operatorët e huaj turistikë bëhet si destinacion dhe ngërçet që mund të hasen nga subjekti në subjekt mund të penalizojnë në zinxhir të gjithë. Edhe për infrastrukturën shumë punë është bërë, por ka ende shumë për t’u bërë. Sezoni veror 2025 mendoj se pak a shumë do të jetë në të njëjtat nivele si viti 2024 pa ndonjë rritje domethënëse”, pohon z. Çerenishti i “Fafa Group”. ■





Authorised  
Service  
Contractor



# Vetëm 32€ kudo në botë

Me UPS, dërgimi i zarfeve dhe dokumentacionit bëhet më i thjeshtë se kurrë: një tarifë unike, shërbim global dhe besueshmëria e një rrjeti ndërkombëtar që ju garanton shpejtësi dhe siguri.

\*Aplikohen termat dhe kushtet për dokumentat



United Transport shpk  
Authorised Service Contractor for UPS in Albania  
info@albaniancourier.al www.albaniancourier.al  
Mob. 044208080

# SAINT-GOBAIN: 360 VJET INOVACION PËR NJË BOTË MË TË MIRË

**E**themeluar në vitin 1665, Saint-Gobain është një lider botëror në ndërtimin e lehtë dhe të qëndrueshëm. Ky vizion është në zemër të strategjisë së Grupit, që kombinon inovacionin, përgjegjësinë mjedisore dhe performancën e orientuar nga klienti.

Duke operuar në mbi 80 vende, Saint-Gobain punëson 161,000 persona dhe raportoi 46.6 miliardë euro në shitje për vitin 2024. Pavarësisht sfidave makroekonomike, Grupi arriti një marzh rekord operativ prej 11.4%, 5.3 miliardë euro të ardhura operative dhe 4.0 miliardë euro fluks të lirë monetar.

## VIZION STRATEGJIK: RITJE DHE NDIKIM

Plani strategjik i Saint-Gobain, "Grow & Impact", i nisur në vitin 2021, ka tejkaluar të gjithë objektivat financiarë. Siç deklaroi CEO Benoit Bazin:

"Rezultatet tona për vitin 2024 tregojnë sërish suksesin e profilit të ri të Saint-Gobain, me Grupin që ofron një performancë shumë të fortë operative. Prezantimi i gamës sonë të gjerë të zgjidhjeve të qëndrueshme dhe novatore, së bashku me organizimin tonë lokal të orientuar nga performanca, na ka mundësuar të raportojmë rezultate të reja rekord. Mbetemi të përkushtuar ndaj strategjisë sonë për të udhëhequr në nivel global ndërtim të lehta dhe të qëndrueshme".

Grupi synon të përshpejtojë rritjen fitimprurëse, të forcojë praninë në rajonet me rritje të lartë (Amerika e Veriut, Azia, tregjet në zhvillim si Europa Lindore) dhe të udhëheqë tranzicionin drejt ndërtimit me karbon të ulët.

Inovacion, kërkim dhe zhvillim: Drejtimi i së ardhmes së ndërtimit Saint-Gobain operon 70 qendra Kërkim-Zhvillimi dhe investon mbi 500 milionë euro çdo vit në kërkime. Gama e inovacioneve



përfshin shumë produkte, disa prej të cilave janë prezantuar tashmë në tregun shqiptar, si:

- **ORAÉ®** – xhami i parë në botë me karbon të ulët për fasada, i prodhuar me 70% përmbytje të ricikluar dhe emetime të reduktuara të CO<sub>2</sub>.
- **Glasroc® X** – pllakë gipsi rezistente ndaj lagështisë për aplikime të jashtme, që ofron qëndrueshmëri dhe mbrojtje nga zjarri.
- **Lanaé®** – izolim me lesh xhami me performancë të lartë, i bërë nga 50% xham i ricikluar, që kombinon efikasitetin termik me qëndrueshmërinë.
- **Habito®** – pllakë gipsi ultra-rezistente që lejon instalimin direkt të objekteve të rënda pa përdorimin e plugëve, ideale për zona me trafik të lartë.

Mbi 60% e produkteve mbulohen nga Vlerësime të Ciklit të Jetës (LCA) duke mbështetur certifikime si LEED dhe BREEAM.

## REFERENCA GLOBALE: NDËRTIMI I IKONAVE BOTËRORE

Materialet dhe zgjidhjet e Saint-Gobain kanë

formësuar disa nga monumentet më ikonë të arkitekturës në botë, duke dëshmuar ekselencën teknike, inovacionin estetik dhe përkushtimin ndaj qëndrueshmërisë:

- **Piramida e Luvrit, Paris** – Saint-Gobain zhvilloi dhe furnizoi xhamin e personalizuar për piramidën ikonë të dizajnuar nga I.M. Pei, e cila kërkoi dy vite kërkim dhe zhvillim për të përmbyshur kriteret e transparencës dhe strukturës.
- **Galeria e Pasqyrave, Pallati i Versajës** – Në vitin 1678, Saint-Gobain (atëherë prodhues xhami) furnizoi pasqyrat për këtë galeri legjendare, një nga shembujt më të hershëm të mjeshtërisë së saj.
- **Kulla Saint-Gobain, Paris La Défense** – Selia e Grupit është një







shembull i dizajnit të qëndrueshëm, me xham me performancë të lartë dhe sisteme efikase energjie.

- Stadiumet në Katar dhe Arabinë Saudite – Zgjidhjet e Saint-Gobain janë përdorur në ndërtimin e stadioneve të Kupës së Botës, duke ofruar rehati termike dhe kontroll akustik në klimë ekstreme.
- Platforma e Aksesit të Eurotunelit – Saint-Gobain furnizoi përforcimin me fibra xhami për bitumin e përdorur në platformë, duke siguruar qëndrueshmëri nën trafik të rëndë.

Këto referenca ilustronë shtrirjen globale të Saint-Gobain, lider-shipin teknologjik dhe aftësinë për të kontribuar në projekte me rëndësi historike, kulturore dhe arkitekturore.

## SAINT-GOBAIN NË SHQIPËRI: PARTNER PËR ZHVILLIM TË QËNDRUESHËM

Që nga viti 2016, Saint-Gobain është aktiv në Shqipëri duke ofruar zgjidhje me performancë të lartë të përshtatura për nevojat lokale. Misioni i saj "Të bëjmë botën një Shtëpi më të mirë", është të mbështesë ndërtimin modern, efikas në energji dhe të përgjegjshëm ndaj mjedisit, duke ofruar një gamë të gjerë produktesh dhe sistemesh për të gjitha tipologjitë e ndërtesave dhe ndërtimeve. Fabrika pranë Tiranës prodhon produkte të markës Weber, përfshirë ngjitës, suva, llaç, produkte për shtresat e dyshemesë,



sisteme hidroizolimi dhe zgjidhje fasadash të certifikuar nga BE. Gjithashtu tregton marka të njohura si Weber & Adfors, hidroizolim për aplikime të brendshme dhe të jashtme të avancuara, sisteme të certifikuar fasadash, sisteme për shtresa të dyshemesë, llaç teknik për përmirësim shtresash të dëmtuara etj.; Rigips, Isover & Echophone për mure të thata dhe tavane për përdorim të brendshëm dhe të jashtëm; Fosroc, Cryso etj., additive dhe produkte të ngjashme për infrastrukturë, ura, themele, tunele, diga; Bituver, Marris Polimeris etj., për ballkone të gjelbra, izolime tarracash dhe shumë produkte të tjera. Saint-Gobain Albania ofron jo vetëm një produkt apo sistem për shitje, por të gjithë eksperiencën dhe konsulencën për të gjithë aktorët: arkitektë, investitorë, ekipe aplikimi, distributorë, shitës me pakicë etj.

Në vitin 2023, Saint-Gobain Albania zgjeroi operacionet edhe në gurore gipsi me blerjen e Delgi Sh.p.k., një vendburim natyror në Finiq, Sarandë.

Në vitin 2024, prezantoi për herë të parë në vend, në faqen zyrtare, platformën dixhitale "Kalkulatori i Sistemit të Fasades", duke asistuar çdo ekip aplikimi, tregtar, arkitekt, investitor, prokurues, preventivues, për t'u informuar mbi sistemet, detajet e produkteve dhe sasitë e nevojshme për t'u prokuruar në bazë të sipërfaqeve të investimit.

Në vitin 2025, projekti Downtown One – i Grupit Kastrati, u vlerësua me çmimin e parë në Trofeun Ndërkombëtar të Gipsit nga një juri ndërkombëtare në konkursin e Saint-Gobain për segmentin e Ndërtesave Rezidenciale të Qëndrueshme. Ky projekt dhe shumë të tjerë pasqyrojnë përkushtimin e Grupit ndaj modernizimit urban dhe zhvillimit të qëndrueshëm.

## PËRFUNDIM

Saint-Gobain është më shumë se një furnizues materialesh – është një partner strategjik që formëson të ardhmen e ndërtimit. Me 360 vjet ekspertizë, inovacion të avancuar dhe praninë e fortë lokale, Grupi fuqizon Shqipërinë të ndërtojë struktura më të zgjuara, më të gjelbra dhe më të qëndrueshme për brezat që vijnë.

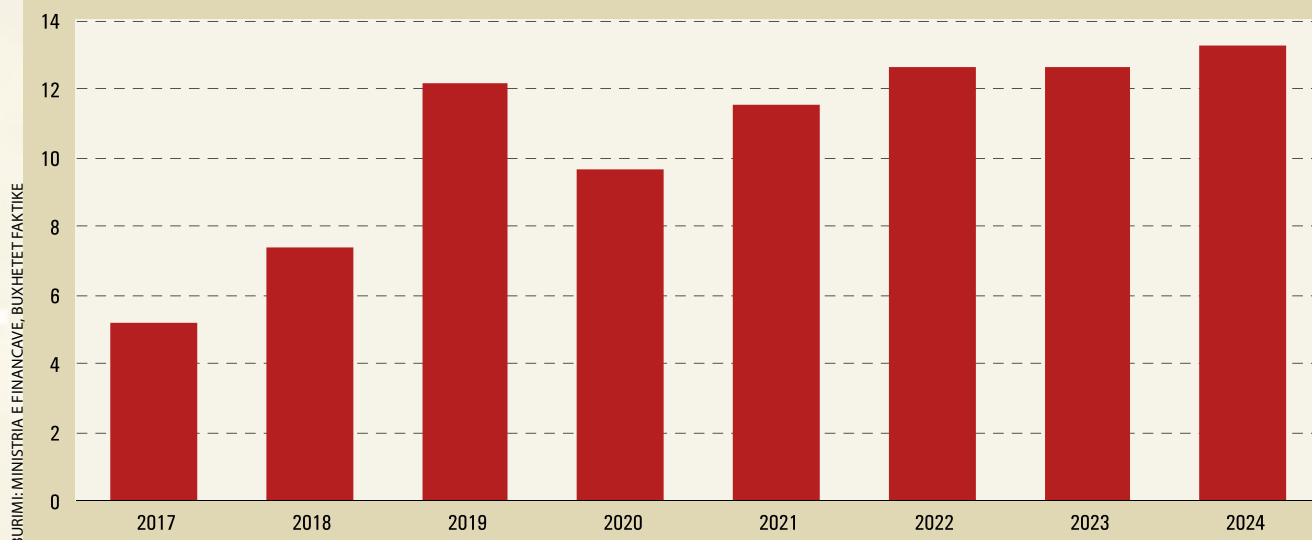


DOWNTOWN ONE FITUES I VENDIT TË PARË NË KATEGORINË  
REZIDENCIALE TË GYPSUM TROPHY 2025



# KONCESIONET PO DALIN NGA LISTA E MË TË MËDHENJVE

PAGESAT FAKTIKE NGA BUXHETI I SHTETIT PËR KONCESIONET 2017-2024 (MLD LEKË)



BURIMI: MINISTRIA E FINANCAVE, BUXHETET FAKTIKE

**P**artneritetet Publike-Private (PPP), në formën e koncesioneve, një nga modelet e biznesit që tërhoqën shumë sipërmarrje, për shkak të biznesit të sigurt dhe normës së lartë të fitimit, po dalin gradualisht nga lista e më të mëdhenjve pas përfundimit të kontratave.

Kontrata e koncesionit ndërmjet Ministrisë së Financave, si autoritet kontraktues, dhe shoqërive “Sicpa Security Solutions S.A.” e “**Sicpa Security Solutions Albania sh.p.k.**”, për projektimin, financimin, dizenjimin, prodhimin dhe ngritjen e një sistemi për emetimin, shpërndarjen, gjetjen dhe monitorimin e pullave fiskale e të pullave të kontrollit të barnave përfundoi në datën 31 dhjetor 2024, pasi ishte zgjatur edhe me dy vjet në janar 2023. Të ardhurat e kompanisë ishin 863 milionë lekë në vitin 2024, ndërsa u raportuan humbje prej 6 milionë lekësh. Nga janari 2025, prodhimi dhe shpërndarja e pullave kryhet nga Shtypshkronja e Letrave me Vlerë.

Një tjetër koncesion që ka përfunduar është ai i markimit të karburanteve që po zbatohet nga “**GFI Albania**”. Kontrata 10-vjeçare përfundonte më 1 gusht 2023, ndërsa qeveria vendosi ta shtyjë edhe me një vit. Shoqëria nuk ka dorëzuar bilanc për vitin 2024, ndërkohë që ka mbyllur adresat dytësore.

Më 31 korrik 2023 përfundoi dhe kontrata me “**Aleat**”, që kishte me koncesion prodhimin e dokumenteve të qytetarëve shqiptarë. Pas përfundimit të periudhës së koncesionit, Shoqëria i ka kaluar Autoritetit zotërimin e vendndodhjeve të koncesionit dhe mjediset e koncesionit dhe të gjitha asetet e projektuara dhe të përdorura gjatë periudhës së koncesionit. Kompania shtetërore që e kryen tashmë këtë shërbim “**Identitek**” ka hyrë në listën e “Monitor 200”, duke raportuar të ardhura prej 3.7 miliardë lekësh, në dyfishim nga viti i mëparshëm. “**S2 Albania**”, e cila zbaton marrëveshjen e koncesionit të skanimit, në vitin 2023 raportoi të ardhura prej 1.5 miliardë lekësh. Për 2024-n, bilanci nuk është dorëzuar ende, po sipas të dhënave paraprake nga tatimet, qarkullimi vjetor ka arritur në rreth 1.9 miliardë lekë.

## KONCESIONET E FORMËS PPP, PAGESAT ARRITËN REKORD NË 2024-N

Pas vitit 2018, qeveria ndoqi strategjinë e projekteve të Partneritetit Publik - Privat, ku kompania private angazhohet të kryejë një shërbim, përkundrejt pag-

esave vjetore nga buxheti i shtetit. Sipas Ministrisë së Financave, në vitin 2024 rezultojnë 10 kontrata koncesionare/PPP me mbështetje buxhetore. Pagesat faktike për vitin 2024, në total arritën në 13.3 miliardë lekë, me rritje vjetore prej 5%, duke shënuar nivelin më të lartë historik që prej vitit 2017, kur ka filluar raportimi.

“**GJOKA 87**”, e krijuar në prill 2018, në pronësi të “Gjoka Konstruksion”, po ndërton me koncesion Rrugën e Arbrit. Kompania raportoi 2.9 miliardë lekë të ardhura (+1.5%), ndonëse punimet kryhen nga shoqëria mëmë “Gjoka Konstruksion”. Në funksion të përmbushjes së veprimtarisë së saj, sipas statutit dhe objektivit të aktivitetit për të cilën është krijuar, shoqëria “Gjoka 87” sh.p.k. ka nënkontraktuar për realizimin e punimeve shoqërinë “Gjoka Konstruksion” sh.a., i miratuar nga Autoriteti Kontraktor. Sipas raportit të aktivitetit, “për vitin 2024 të ardhurat e realizuara për punimet e kryera në Rrugën e Arbrit janë 2.9 miliardë lekë. Në total janë realizuar 96.5% e punimeve të parashikuara për ndërtimin e kësaj rruge. Për vitin 2024 kemi një zvogëlim të shpenzimeve për interesa krahasuar me vitin 2023, si rezultat i uljes së normës së interesit të huasë bankare. Burimet e financimit për këtë projekt bazohen në gjendjen finan-





ciare të shoqërisë 'Gjoka Konstruksion', si dhe në financimet nga bankat e nivelit të dytë". Kompania merr më pas pagesa vjetore nga buxheti, bazuar në kontratën koncesionare dhe parashikimet buxhetore për pagesat e koncesioneve.

**"Albanian Highway Concession"** ka fituar koncesionin për ndërtimin, operimin dhe mirëmbajtjen e Rrugës Milot – Morinë, me afat 30 vjet, e miratuar në vitin 2016, por zbatimi i saj nisi vetëm në shtator të vitit 2018. Ajo është një konsorcium mes dy sipërmarrjeve të mëdha, "Kastrati" dhe "Salillari" (me nga 50% secila). Kompania raportoi të ardhura 3.6 miliardë lekë në vitin 2024, me rritje të fortë prej 68% me bazë vjetore. Të ardhurat nga aktiviteti kryesor i kompanisë ishin 1.85 miliardë lekë (nga tarifat neto), me zgjerim prej 16%, ndërsa "Të ardhurat e përllogaritura mbi vlerën e investimit të kryer", pothuajse u trefishuan në 1.74 miliardë lekë (kjo e fundit përfaqëson vlerën e tregut, të investimit të kryer, i cili do t'i shlyhet kompanisë koncesionare në vitet e ardhshme nëpërmjet tarifave që do të arkëtohen nga përdorimi i rrugës në vitet në vijim). Sipas raportit të aktivitetit, viti 2024 është viti i tetë i operimit të Sheshit të Pagesave dhe viti i dorëzimit dhe përfundimit të marrjes në dorëzim e punimeve kapitale "Ndërtimi i Urës së

re të Kukësit".

Në kontratën e koncesionit është parashikuar që në rast se shuma e të ardhurave nga tarifa e përdorimit të rrugës, tejkalon limitin e parashikuar në kontratë, 60% e këtij tejkalimi do t'i kthehet autoritetit kontraktues. Shuma e përllogaritur për vitin ushtrimor në bazë të kësaj kërkesë, sipas pasqyrave financiare, është 277 milionë lekë. Të ardhurat bruto nga tarifat, para zbritjes së kësaj shume ishin 2.15 miliardë lekë.

**"SaniService"** fitoi në vitin 2015 koncesionin për "ofrimin e shërbimeve të integruara për setin e personalizuar të instrumenteve kirurgjikale, furnizimin me material mjekësor steril njëpërdorimësh në sallat kirurgjikale, si dhe trajtimin e mbetjeve biologjike dhe dezinfektimin e sallave kirurgjikale", me afat 10-vjeçar. Kompania deklaroi në bilanc rritje me 2.7%, në 1.52 miliardë lekë në 2024-n, duke mos hyrë në renditjen e "Monitor 200". Sipas raportit të aktivitetit, Shoqëria SaniService sh.p.k. gjatë vitit 2024, ka ofruar shërbimin e saj në të 29 qendrat spitalore për një total prej 65,266 ndërhyrjesh dhe 100,743 paketime me avull.

Për këtë koncesion kanë nisur hetimet nga Prokuroria e Posaçme, SPAK, pas kallëzimeve se ky projekt është i panevojshëm, duke hedhur dyshime për

abuzime të ndryshme financiare.

Koncesionari tjetër në shëndetësi, **"3P Life Logistic"**, raportoi të ardhura prej 731 milionë lekësh, në të njëjtin nivel me një vit më parë. Aktiviteti kryesor i biznesit të Shoqërisë përfshin paketën e shërbimit të kontrollit mjekësor për moshat 40-65 vjeç, për një periudhë prej 10 vjetësh, siç parashikohet në marrëveshjen e koncesionit nënshkruar ndërmjet 3P Life Logistic sh.p.k. dhe Ministrisë së Shëndetësisë, më 7 janar 2015. Edhe për këtë koncesion, kanë nisur hetimet nga SPAK.

Kompania tjetër **"DiaVita"**, e cila ofron shërbimin e dializës nëpërmjet një koncesioni, raportoi në vitin 2024 rreth 890 milionë lekë të ardhura, me rritje 5.4% me bazë vjetore. Kompania merr financime nga buxheti i shtetit për shërbimin e dializës që ajo ofron prej disa vitesh në disa qytete të vendit. Sipas kontratës me qeverinë, "DiaVita" do të ofrojë shërbimin e dializës në 5 qendra pranë spitaleve, përkatësisht në Lezhë, Shkodër, Korçë, Vlorë dhe në Elbasan.

**"Laboratory Network"** ofron me koncesion shërbimin laboratorik. Të ardhurat e kompanisë, sipas bilancit zyrtar të dorëzuar në Qendrën Kombëtare të Biznesit, ishin 1.9 miliardë lekë në vitin 2024, me zgjerim vjetor 8.5%. Ky është dhe koncesioni që po merr pagesat më

→ të mëdha në fushën e shëndetësisë. Koncesioni laboratorik i spitaleve universitare, rajonale dhe atyre bashkiake të Sarandës dhe Lushnjës u firmos në mbledhjen e 24 prillit 2019 nga qeveria dhe hyri në fuqi në dhjetor të vitit 2019. Vlera e kontratës është 13 miliardë lekë, ose rreth 106 milionë euro, dhe afati i saj përfundon në vitin 2028. Edhe ky koncesion është në hetim nga SPAK.

## INCENERATORËT

Inceneratorët janë koncesionet më të debatuar, për shkak të abuzimeve të mëdha që po gjen hetimi i SPAK, i cili i ka bllokuar që të tria kontratat.

Koncesioni i trajtimit të mbetjeve në Elbasan (**"Albtek Energy"**), me kosto totale prej 5.3 miliardë lekësh, me kapacitetet përpunues rreth 120-140 tonë/ditë, sipas deklarimeve zyrtare në kontratë, u pezullua në mars 2022 nga SPAK. Kompania i kishte marrë të gjitha financimet nga buxheti para se të bllokohej. Në vitin 2022 dhe 2023, financimi ishte zero. Në total, gjatë periudhës 2017 - 2021, kompania ka marrë 2.4 miliardë lekë nga buxheti i shtetit.

Inceneratori i trajtimit të mbetjeve në Fier (**"Integrated Technology Waste Treatment Fier"**), me kosto totale prej 3.97 miliardë lekësh dhe kapacitetet përpunues rreth 180 - 200 tonë/ditë, u pezullua nga SPAK po në mars 2022. Për vitin 2022, Ministria e Financave ka paguar për këtë koncesion 376 milionë lekë, ose 45% më pak se viti i mëparshëm. Në total, për periudhën

2017 - 2022 janë paguar gjithsej nga buxheti 4 miliardë lekë.

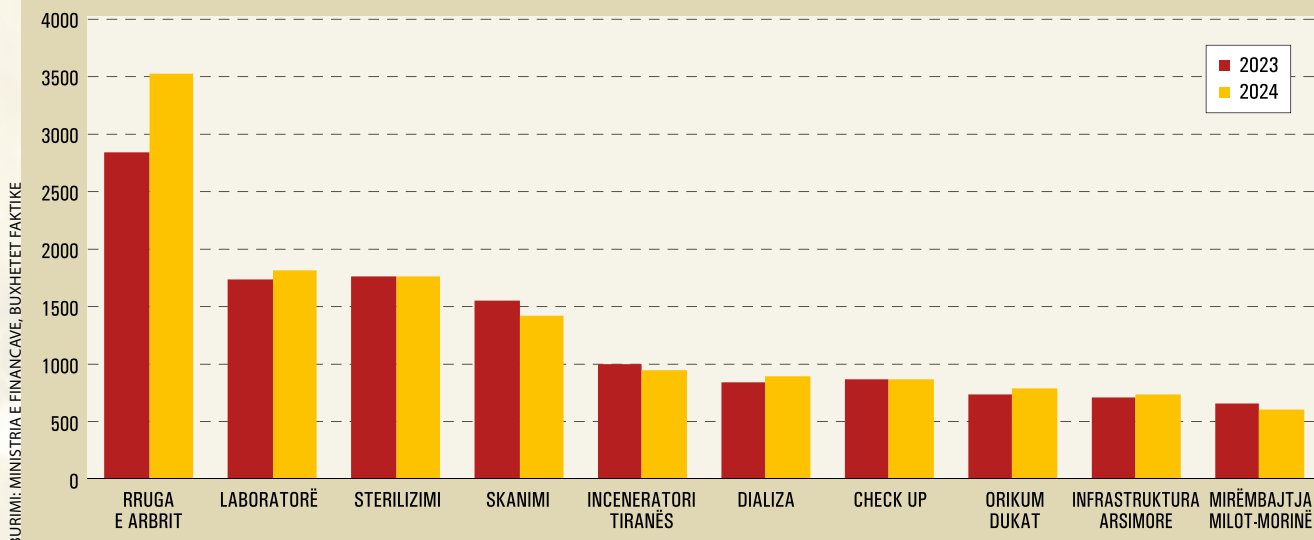
Projekti i tretë është Trajtimi i mbetjeve në Tiranë (**"Integrated Energy B.V sh.p.k."**), me kosto totale 40 miliardë lekë dhe kapacitetet përpunues rreth 550-800 tonë/ditë. Edhe për këtë projekt, pas një procesi të gjatë hetimesh, Prokuroria e Posaçme kundër Korrupsionit dhe Krimit të Organizuar në Tiranë vendosi në gusht 2023 masën e sigurimit pasuror "sekuestro preventive" mbi kompaninë "Integrated Energy B.V. S.P.V." që zotëron koncesionin e Tiranës, dhe të gjitha pasuritë e tjera në emër të kompanisë. Akuzat janë për veprat penale të "Mashtrimit me pasoja të rënda", në bashkëpunim, "Shpërdorimi i detyrës", "Korrupsioni pasiv i funksionarëve të lartë shtetërorë ose i të zgjedhurve vendorë", "Pastrimi i produkteve të veprës penale apo i veprimtarisë kriminale", e kryer në bashkëpunim. Në vitin 2024 kompania raportoi të ardhura prej 1.7

miliardë lekësh, me rritje 8.5%.

Fillimi i hetimit për të tre inceneratorët, atë të Elbasanit që punoi vetëm një vit dhe Fierit që ka përfunduar, (por nuk është vënë asnjëherë në punë), dhe të Tiranës (ndërtimi i të cilit nuk ka filluar), vuri më tepër në dukje për shoqërinë se me inceneratorët, jo vetëm që nuk është përmirësuar situata mjedisore e plehrave në vend, por edhe kostot e buxhetit janë të larta. Nga hetimi, SPAK ka gjetur shkelje të shumta, që fillojnë me procedurat për dhënien e koncesioneve e më pas me falsifikime dokumentesh të pronësisë, krijimin e kompanive fiktive, faturime fiktive e dhënie të pagesave për punime që nuk janë kryer. Janë përdorur skema fiktive të kryerjes së pagesave, për të mbuluar dhe për të fshehur natyrën e vërtetë të origjinës së paligjshme të shumave monetare, natyrën e vërtetë të transferimit dhe të zhvendosjes së tyre e deri te faturimet fiktive për të rritur shpenzimet e për të ulur barrën tatimore. ■



PAGESAT NGA BUXHETI I SHTETIT PËR KONCESIONET, SIPAS PROJEKTEVE (MLN LEK)





# PËR KONCESIONET NË HETIM, BUXHETI KA DHËNË DERI TANI GATI 400 MLN EURO

**P**as vitit 2015, qeveria nisi me vrull praktikën e dhënies së koncesioneve për shumë shërbime e projekte, që ajo synonte të realizonte. Pavarësisht kundërshtimeve, që në fillim, nga institucionet financiare ndërkombëtare, të cilat kërkonin që të bëhej një analizë e qartë e kostove dhe përfitimeve, institucionet shtetërore nuk ndalën. Në vitin 2015 u dhanë koncesioni i sterilizimit dhe i check-up. Në vitin 2016 u dha me koncesion dhe dializa, ndërsa në 2019-n, ai i laboratorëve, të gjitha në fushën e shëndetësisë. Në vitin 2015 nisi dhe praktika e dhënies së koncesioneve të inceneratorëve, me Elbasanin, që në vitin 2017 u zgjerua me Fierin dhe në vitin 2019, me Tiranën. Në vitin 2017 u dha me koncesion mirëmbajtja e rrugës Milot - Morinë dhe në vitin 2018 u dha me koncesion Rruga e Arbrit. U rishikua dhe koncesioni i skanimit, i cili ishte miratuar në vitin 2013 nga qeveria në ikje e atëhershme dhe për të hequr barrën nga bizneset, qeveria mori përsipër të paguajë një pjesë të kostos nëpërmjet buxhetit. Të gjitha koncesionet e sipërpërmendura përfitonin pagesa direkte nga buxheti i shtetit. Shtimi i këtyre pag-

esave detyroi qeverinë, pas presionit të FMN-së që të vendoste një rregull fiskal, sipas të cilit shuma totale e pagesave vjetore neto, që kryhen nga njësitë e qeverisjes së përgjithshme, të cilat rezultojnë nga kontrata koncesionare apo Partneriteti Publik - Privat (PPP), si rregull, nuk duhet të tejkalojë kufirin prej 5% të të ardhurave tatimore faktike të vitit paraardhës buxhetor. Në rast tejkalimi të këtij kufiri, Këshilli i Ministrave merr masa korrektuese në krahun e të ardhurave buxhetore, të nevojshme dhe të mjaftueshme, për t'u rikthyer brenda kufirit të lejuar, gjatë dy viteve të ardhshme buxhetore.

Kufiri, deri tani, nuk është tejkaluar asnjëherë, por realiteti po tregon se në pjesën më të madhe, këto pagesa kanë qenë joeficiente në kosto, përderisa një pjesë e madhe e koncesioneve është tashtë nën hetim zyrtar nga SPAK, struktura e posaçme antikorruption.

Të dhënat e Ministrisë së Financave, në buxhetet faktike 2017 - 2024, të përpunuara nga "Monitor", tregojnë se në shtatë vjet, buxheti i shtetit ka paguar në total 84 miliardë lekë (rreth 840 milionë euro) për 12 koncesione: Rruga e Arbrit; skanimi; sterilizimi;

laboratorë; Inceneratori i Tiranës; check-up; dializa; mirëmbajtja Milot - Morinë; infrastruktura arsimore; Inceneratori i Fierit; Orikum - Dukat; Inceneratori i Elbasanit. Shuma më e lartë është dhënë për Rrugën e Arbrit (19.3 miliardë lekë), sterilizimin (13 miliardë lekë), skanimin (12.3 miliardë lekë), Inceneratorin e Tiranës (7.4 miliardë lekë) - shiko tabelën e plotë: Pagesat faktike nga buxheti i shtetit për koncesionet 2017 - 2024.

Nga këto 12 koncesione, për gjashtë prej tyre - tre inceneratorët, check-up dhe sterilizimi e laboratorët - është hapur hetim zyrtar ose kanë filluar procedurat nga SPAK me akuza për korrupsion, shpërdorim detyre e deri te pastrim parash. Shuma totale e dhënë nga buxheti për këto gjashtë koncesione për periudhën 2017 - 2024 është 39 miliardë lekë (rreth 400 milionë euro), që përbën 46% të pagesave totale që janë bërë nga buxheti për të gjitha koncesionet!! Edhe vetë Financat kanë shprehur shqetësimin se kontratat koncesionare nuk po kontrollohen dhe as monitorohen në respekt të detyrimeve ligjore dhe marrëveshjeve ndërmjet shtetit dhe privatit, që janë instrumente të detyrueshme. ■

## PAGESAT FAKTIKE NGA BUXHETI I SHTETIT PËR KONCESIONET 2017-2023 (MIJË LEKË)

| KONCESIONI               | VITI I FILLIMIT | VITI I MBARIMIT | 2017      | 2018      | 2019       | 2020      | 2021       | 2022       | 2023       | 2024       | TOTALI '17-'24 |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|----------------|
| RRUGA E ARBRIT           | 2018            | 2030            |           |           | 3 910 860  | 2 691 055 | 3 390 727  | 2 940 000  | 2 844 000  | 3 504 000  | 19 280 642     |
| STERILIZIMI              | 2015            | 2024            | 1 086 572 | 1 625 581 | 2 163 282  | 1 288 269 | 1 560 000  | 1 699 975  | 1 749 982  | 1 755 835  | 12 929 496     |
| SKANIMI                  | 2013            | 2030            | 1 548 992 | 1 525 579 | 1 509 659  | 1 140 893 | 1 660 000  | 1 925 103  | 1 540 310  | 1 411 985  | 12 262 521     |
| INCENERATORI TIRANËS     | 2017            | 2046            |           | 977 000   | 977 125    | 1 280 000 | 1 250 000  | 1 046 397  | 989 797    | 931 363    | 7 451 682      |
| LABORATORË               | 2019            | 2028            |           |           |            | 30 760    | 1 100 000  | 1 612 914  | 1 718 879  | 1 802 818  | 6 265 371      |
| DIALIZA                  | 2016            | 2025            | 370 251   | 738 911   | 804 388    | 733 203   | 750 000    | 802 583    | 849 129    | 894 392    | 5 942 857      |
| CHECK UP                 | 2015            | 2024            | 876 083   | 876 083   | 876 083    | 322 322   | 220 000    | 876 083    | 876 083    | 876 083    | 5 798 820      |
| MIRËMBAJTJA MILOT-MORINË | 2017            | 2047            | 21 000    | 308 183   | 570 643    | 811 734   | 790 027    | 740 978    | 666 563    | 608 601    | 4 517 729      |
| INCENERATORI FIER        | 2016            | 2023            | 721 404   | 752 771   | 752 770    | 752 770   | 690 040    | 376 385    | .          | .          | 4 046 140      |
| INCENERATORI ELBASANIT   | 2015            | 2021            | 538 085   | 601 429   | 631 317    | 582 720   | 40 292     | .          | .          | .          | 2 393 843      |
| INFRASTRUKTURA ARSIMORE  | 2017            | 2024            |           |           |            |           |            | 395 074    | 698 074    | 722 121    | 1 815 269      |
| ORIKUM-DUKAT             | 2018            | 2030            |           |           |            |           | 47 000     | 224 698    | 726 787    | 786 380    | 1 784 865      |
| TOTALI VJETOR            |                 |                 | 5 162 387 | 7 405 537 | 12 196 127 | 9 633 726 | 11 498 086 | 12 640 190 | 12 659 604 | 13 293 578 | 84 489 23      |

BURIMI: MINISTRIA E FINANCAVE, BUXHETET FAKTIKE

# TREGU I KOMUNIKIMEVE ELEKTRONIKE, NË RITJE TË LEHTË

Tregu i komunikimeve elektronike i është rikthyer rritjes në 2024-n, pas rënies së një viti më parë. Autoriteti i Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP) bëri të ditur se, sipas të dhënave paraprake të raportuara nga operatorët, të ardhurat e sipërmarrësve nga komunikimet elektronike në vitin 2024 ishin 39.3 miliardë lekë duke shënuar rritje me rreth 4% nga viti i kaluar. Një vit më parë, tregu kishte rënë me 3%. Rritja u ndikua nga përmirësimi i të ardhurave të telefonisë celulare, që u zgjeruan me 9.8%, ndërsa rrjeti fiks u tkurr me 1.75%.

Tregu dominohet nga telefonja e lëvizshme. Të ardhurat e sipërmarrësve nga shërbimet e ofruara nëpërmjet rrjeteve celulare ishin rreth 28 miliardë lekë duke vijuar të zënë peshën më të madhe me 71% të totalit të të ardhurave, ndërsa të ardhurat nga shërbimet nëpërmjet rrjeteve fikse ishin 11 miliardë lekë, apo 29% e totalit të të ardhurave të tregut të komunikimeve elektronike, sipas të dhënave të AKEP. Tregu i komunikimeve elektronike shënoi të dytin vit ku "One Albania" sh.a. veprimi si i vetëm, pas bashkimit mes dy operatorëve "One Telecommunications" dhe "ALBtelecom". Duke filluar nga data 1.1.2023 në treg ishin vetëm dy operatorë celularë: "Vodafone



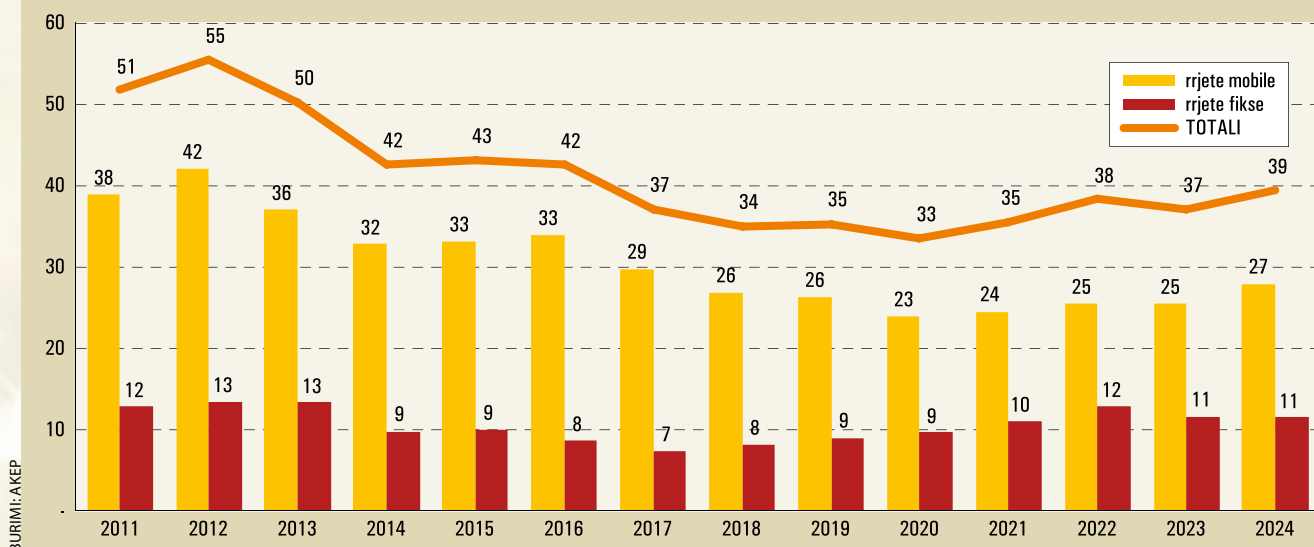
Albania" sh.a. dhe "One Albania". Sipas AKEP, edhe pse që nga viti 2023 sipërmarrësi "One Albania" filloi ofrimin e shërbimeve si i vetëm, pas bashkimit të "One Telecommunications" me "ALBtelecom", sërisht për vitin 2024 sipërmarrësi me të ardhurat më të larta të gjeneruar në tregun e ofrimit të shërbimeve mobile mbetet "Vodafone Albania", me rreth 58% të totalit të këtij tregu. Të ardhurat e gjeneruara nga ofrimi i shërbimeve mobile me shumicë përbëjnë rreth 18% të totalit të të ardhurave dhe pjesa tjetër, rreth 82%, gjenerohen nga tregu i pakicës. "Vodafone" mbetet më i madhi në tregun e telefonisë celulare. Sipas të dhënave nga AKEP, qarkullimi vjetor ishte rreth 19 miliardë lekë në 2024-n, me rritje prej 12% në krahasim me vitin e mëparshëm.

Rritja ishte më e fortë në aktivitetin e telefonisë celulare, me 12.5% (16.2 miliardë lekë), ndërsa dhe ajo fikse ishte në nivele të pandryshuara (rreth 2.7 miliardë lekë).

"One Albania" ishte në vitin e dytë të operimit pas bashkimit. Të ardhurat totale rezultuan 14.7 miliardë lekë, me një tkurrje prej 3.7% me bazë vjetore, sipas AKEP. Në vitin 2023, operatori pa një rritje të fortë të qarkullimit me 58% në 15.2 miliardë lekë, në raport me vitin e mëparshëm, kur operonte si e vetme nën emrin "One Telecommunications". Në vitin 2024, telefonja celulare solli 11.7 miliardë lekë, me rritje prej 4%. Në rënie të fortë ishin të ardhurat nga telefonja fikse që u tkurr me 34% në 3 miliardë lekë, duke ndikuar në uljen e qarkullimit të kompanisë si e tërë.

Tregu i komunikimeve elektronike është larg viteve të arta, kur qarkullonte më shumë sesa 50 miliardë lekë në vit (2011 - 2013), duke e çuar atë sërisht drejt përqendrimit. Pas daljes nga tregu të shoqërisë "Plus Communication" në vitin 2017, gjë që shkaktoi pakësimin e numrit të sipërmarrësve të tregut të telefonisë së lëvizshme nga katër në tre operatorë, nga 1 janari 2023, "One Telecommunications" dhe "ALBtelecom" u bashkuan, me emrin e ri "One Albania". (të dyja ishin

TË ARDHURAT NGA KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE (MLD LEKË)





Zgjidhja e duhur  
për dixhitalizimin e biznesit

# Vodafone Business Digital+



Vodafone



GigaFibra



Microsoft 365

ULJE DERI NË

**30%**

**FALAS**

Suport  
i dedikuar



**ALBSIG**

**30%**

ALBSIG

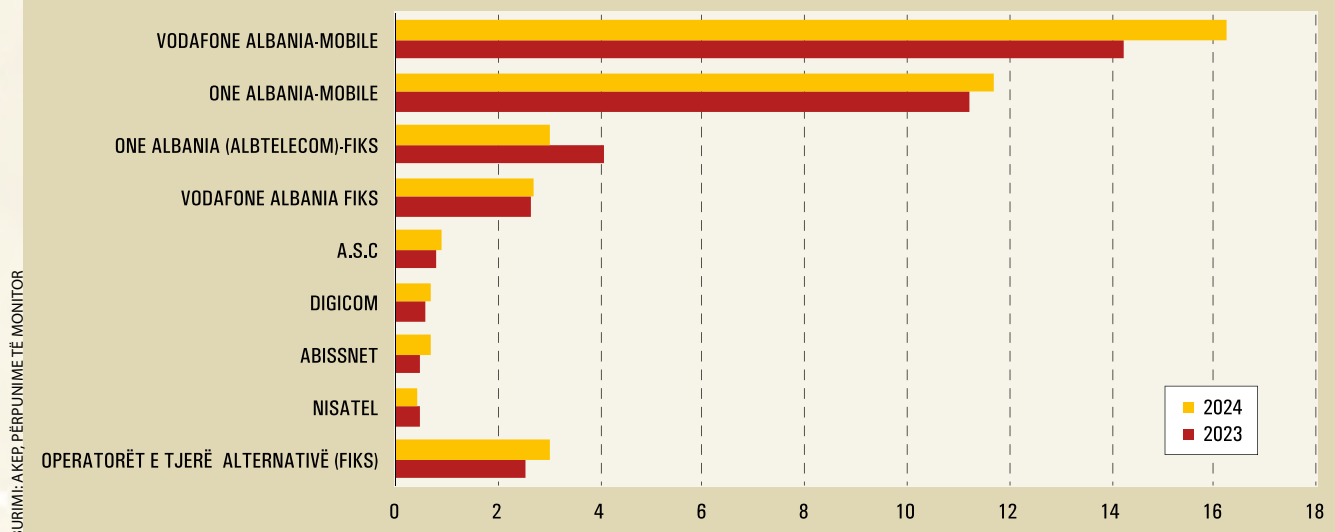
Karta  
e shëndetit  
**FALAS**



Together we can

**vodafone**  
business

## TË ARDHURAT NGA KOMUNIKIMET ELEKTRONIKE, SIPAS OPERATORËVE KYRESORE (MLD LEKË)



blerë nga operatori hungarez 4iG). Vështirësitë financiare të “ALBtelecom”, së bashku me shkaqe të tjera strukturore, ndikuan në autorizimin e përqendrimit nga Autoriteti i Konkurrencës.

AKEP thekson se zhvillimet periodike të tregut të komunikimeve elektronike kushtëzohen jo vetëm nga tendenca e tij për të kaluar drejt një konkurrence efektive, por edhe si nevojë e brendshme për të qenë në koherencë me kërkesat gjithnjë në rritje që sjell zhvillimi i inovacionit dhe teknologjisë në fushën përkatëse, gjë e cila ndikon nevojën e operatorëve celularë dhe të rrjeteve fikse për të investuar në për-

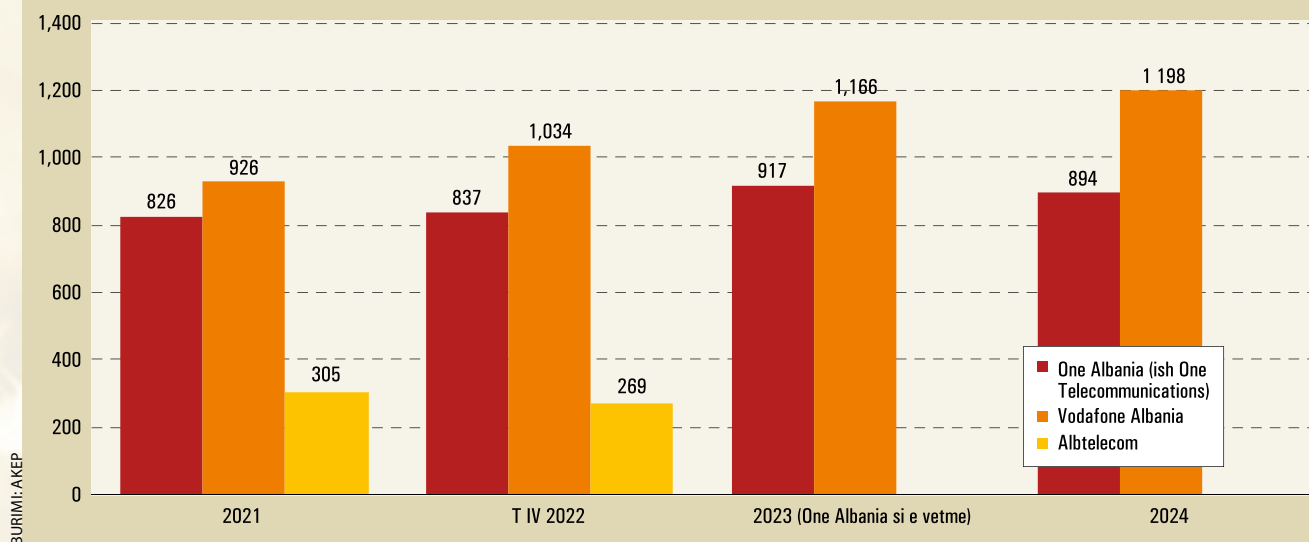
mirësimin e kapaciteteve teknologjike dhe sigurisë së rrjeteve për ofrimin e shërbimeve të tyre.

Tregu i telefonisë së lëvizshme prej vitesh po ridimensionohet duke u përshtatur me zhvillimet e vrullshme teknologjike. Sipas të dhënave të AKEP, gjatë vitit 2024, treguesit kryesorë të marrë në konsideratë kanë pësuar ulje në krahasim me vitin 2023, ku norma më e madhe e uljes është për thirrjet hyrëse ndërkombëtare, e ndjekur nga ulja e numrit të pajtimtarëve mobile sipas kartave SIM. Treguesi që ka shfaqur përmirësim është ai i përdorimit të numrit të pajtimtarëve aktivë të shërbimit internet, tregues i

cili ndikon edhe në rritjen e volumit të të dhënave (internet) të transmetuara nga rrjetet celulare, i cili ka rezultuar me rritje me më shumë se 15% krahasuar me vitin 2023.

Rritja e përdorimit të internetit nëpërmjet telefonave celularë evidenton faktin se tashmë telefonat celularë e kanë ridimensionuar rolin e tyre duke kaluar nga përdorimi tradicional për kryerjen e thirrjeve zanore, drejt ofrimit të aksesit të gjerë në botën virtuale (shfletim informacionesh, transmetim të dhënash, kryerje e thirrjeve audio/video, SMS, etj.), gjë e cila ndikon drejtpërdrejt volumin e të dhënave të transmetuara në shërbimet celulare. ■

## NUMRI I PAJTIMTARËVE AKTIVË ME AKSES BROADBAND NË RRJETET 3G/4G SIPAS OPERATORËVE (MIJË)





One business

 **select**



**Skano këtu për të  
krijuar paketën tënde**

\*Ju do të përfitonit deri në 10 muaj falas nëse kombinoni një plan në Fibër me të paktën tre plane mobile.

**1**one  
Business

# ZINXHIRI I SUPERMARKETEVE, SHTOHEN OPERATORËT E MËDHENJ

**T**regu i shitjeve me pakicë është një ndër më të mëdhenjtë në vend. Të dhënat zyrtare të INSTAT tregojnë se të ardhurat nga shitjet neto në tregtinë me pakicë ishin 461 miliardë lekë në vitin 2023, apo 4.6 miliardë euro (e dhëna e fundit e disponueshme). Një nga sektorët që duket se po nxit zgjerimin e industrisë retail është turizmi, ku operatorët pranojnë se shitjet sezonale, sidomos gjatë periudhës kryesore turistike, që konsiderohet ajo maj-shtator, kanë nxitur zgjerimin e ofertës, kapaciteteve logjistike dhe pikave në zonat me frekuencimin më të lartë me vizitorë. Ky treg po riformatohet vitet e fundit, teksa zinxhirët e supermarketeve po zgjerohen, duke marrë nga tregu i dyqaneve të vogla, që po mbyllen për shkak të rritjes së konkurrencës dhe konsumit të dobët. Sipas të dhënave të INSTAT, në vitin 2023 kishte 30 mijë ndërmarrje në tregtinë me pakicë, nga 35 mijë në vitin 2015, ndonëse qarkullimi vjetor i këtij sektori ishte më se dy herë më i lartë në raport me atë periudhë. Pavarësisht rritjes së vazhdueshme të zinxhirëve të organizuar, tregu vijon ende të jetë i fragmentuar. Sipas të dhënave nga xhiro e 7 su-

permarketeve më të mëdha në vend, ato zinin rreth 10% të tregtisë me pakicë, sa u takon të ardhurave nga shitjet neto. Gjithsesi, vitet e fundit, rrjetet e organizuara po forcohen dhe konkurrenca është shtuar.

Dy vitet e fundit, numri i operatorëve që kanë hyrë në renditjen e “Monitor 200” është shtuar, teksa ky segment po zgjerohet me shpejtësi. Megjithatë, tregu ndien pasojat e emigracionit, sidomos të të rinjve. Në periudhën e verës ndikon pozitivisht shtimi i turistëve.

Të dhënat e INSTAT për indeksin e tregtisë me pakicë të ushqimeve, pije e duhan në njësi të specializuara, tregojnë se rritja e tregut në tërësi është e qëndrueshme.

“Big Market” është rrjeti më i madh i supermarketeve në vend, por nuk figuron në listën e më të mëdhave, për shkak të strukturës së operimit të tij me subjekte të veçanta për çdo pikë shitjeje, që çon në raportim me dyqane të ndara. Operatori kishte 27.7 miliardë lekë të ardhura në vitin 2024, sipas të dhënave zyrtare nga kompania, me rritje 4%, me bazë vjetore.

Rrjeti i supermarketeve “SPAR Albania” (pjesë e grupit BALFIN), raportoi

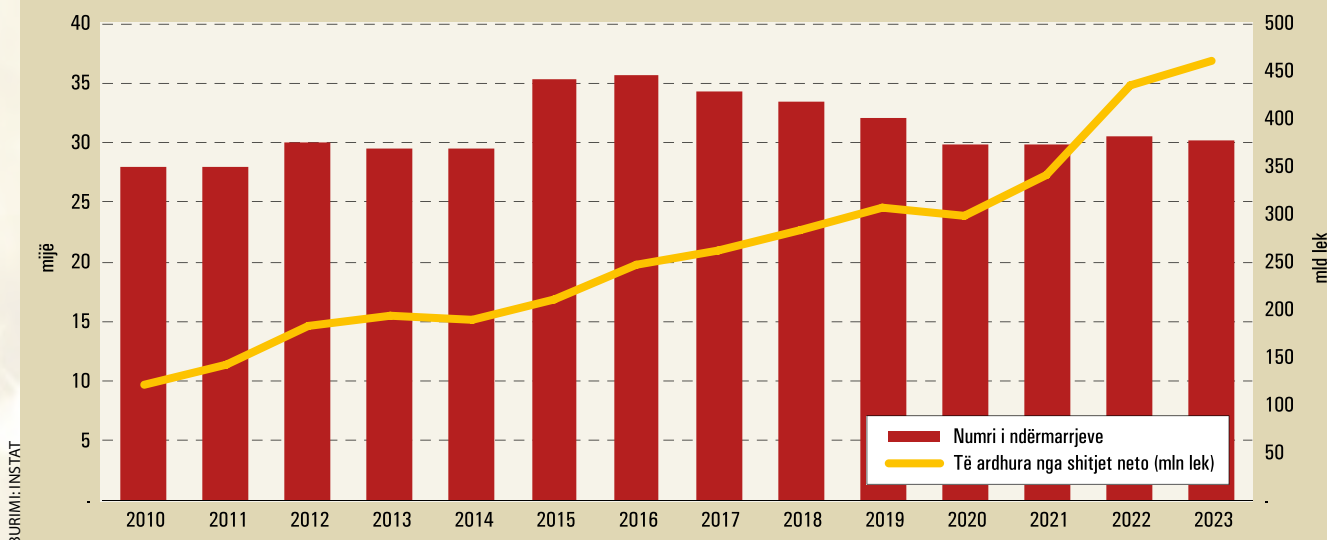
të ardhura prej 12.4 miliardë lekësh, me zgjerim 15.3% me bazë vjetore vetëm nga rrjeti i dyqaneve që menaxhon vetë. Sipas raportit vjetor, rritja është nxitur nga dy faktorë kryesorë: rritja organike e performancës në marketet ekzistuese dhe hapja e njësisive të reja, të cilat kanë sjellë ndikim të drejtpërdrejtë në përsheptimin e volumit të shitjeve.

Në fund të vitit 2024, rrjeti përfshinte 92 pika shitjeje në të gjithë vendin. Prej këtyre, 43 markete janë nën menaxhimin e drejtpërdrejtë të “SPAR Albania”, përfshirë hipermarketet në qendrat tregtare TEG dhe QTU, ndërsa 49 operojnë nëpërmjet modelit të operimit franchise me partnerë lokalë në Shqipëri.

Duke përfshirë dhe të ardhurat nga “SPAR Franchise”, qarkullimi total vjetor i SPAR arriti në 20.2 miliardë lekë, me rritje 7.4% me bazë vjetore, sipas të dhënave zyrtare nga kompania. “Gjatë vitit 2025, ‘SPAR Albania’ do të përqendrohet në zgjerimin e mëtejshëm të rrjetit të supermarketeve, me synimin për të shtrirë praninë e saj në zona të reja të territorit shqiptar”, thuhet në raportin e aktivitetit.

Në fund të muajit mars 2025, kompa-

TREGTIA ME PAKICË DREJT KONSOLIDIMIT





ama<sup>®</sup>  
CAPSULE

Shijo kafen perfekte  
me vetëm një **click!**

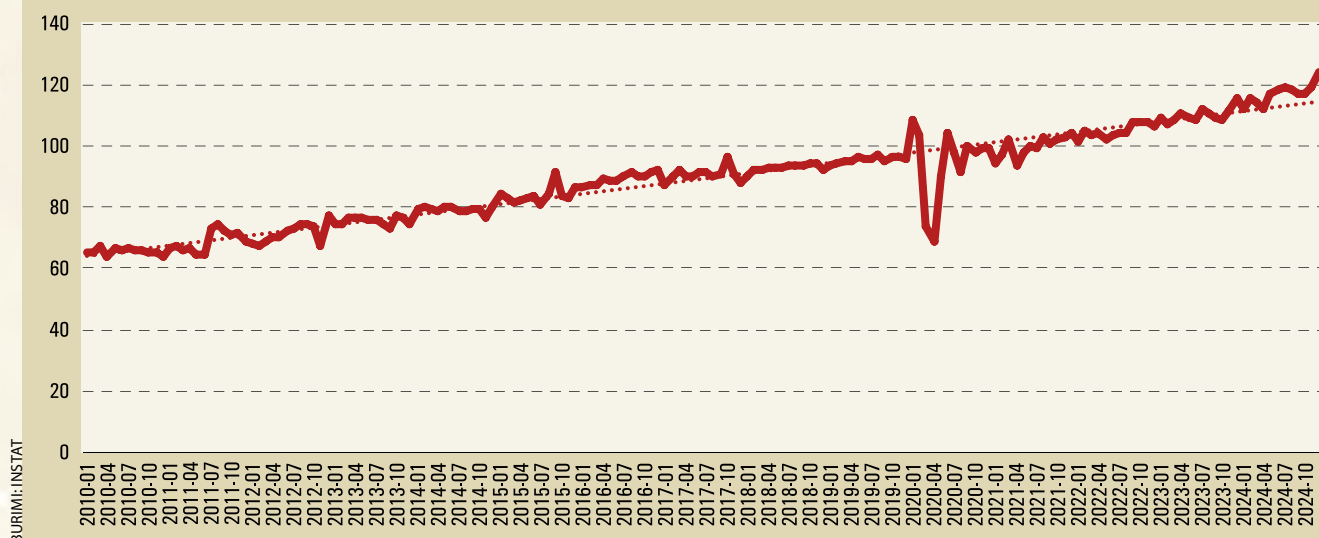


Përfito ekspresin me kosto 0!

\*Mjafton një porosi mujore prej të paktën 100 kapsulash!



→ INDEKSET E VOLUMIT, TREGTI ME PAKICË JANAR 2010-DHJETOR 2024 (2021=100)



nia nga Kosova, “Viva Fresh Store”, njoftoi se ka arritur një marrëveshje për blerjen e “SPAR Albania”. Kalimi i SPAR Albania nën pronësinë e Viva Fresh Group shënon një pikë kthese për tregun modern në Shqipëri, sipas burimeve zyrtare. Rrjeti pritet të hyjë në një fazë të re zhvillimi, me plane për dyfishim të numrit të pikave të shitjes në një periudhë pesëvjeçare. Strategjia do të mbështetet në një zgjerim agresiv në të gjithë territorin shqiptar, ku vetëm gjatë vitit të ardhshëm, krahas hapjes së 10 supermarketeve dhe 4 hipermarketeve të reja, do të prezantohen edhe formate inovative si Compact Hyper, të cilat kombinojnë komoditetin e supermarketeve me gamën e gjerë të hipermarketeve.

“Conad Albania” raportoi të ardhura prej 4.4 miliardë lekësh në 2024-n, me një rritje prej 7.3% me bazë vjetore, duke rikuperuar rënien e vitit të mëparshëm. Në vitin 2023, të ardhurat e shoqërisë u reduktuan me 5.3%, e ndikuar me mbylljen e 9 supermarketeve që nuk përshtateshin 100% me standardin e saj. Sipas raportit të aktivitetit, “2024-a ka qenë një vit konsolidimi për kompaninë, e cila operon në sektorin e tregtisë ushqimore me shumicë nën markën ndërkombëtare ‘Conad’. Kompania ka treguar rezistencë të lartë ndaj sfidave të tregut duke shënuar një rritje të qëndrueshme në të gjithë treguesit kryesorë”.

Ndër faktorët kryesorë që kompania vlerëson të kenë ndikuar pozitivisht në ecurinë e aktivitetit në vitin 2024 janë rritja e konsumit të produkteve cilësore; stabilizimi i kursit të këmbimit Lek/Euro; rritja e PBB-së dhe fuqisë blerëse; ndryshimi i preferencave drejt produkteve të shëndetshme.

“D & D Distribution” (ish-Eco Market Food), me aktivitet në fushën e prodhimit, magazinimit dhe tregtimit të prodhimeve e ushqimeve blegtorale e bujqësore, raportoi të ardhura rreth 2.6 miliardë lekë në vitin 2024, me rënie prej 24% me bazë vjetore.

“Tirana Cash & Carry” (me të njëjtin aksioner si “Big Market”) raportoi rreth 3 miliardë lekë të ardhura, me rënie prej 1%.

“Diambe” është për të tretin vit

radhazi në listën e “Monitor 200”, duke shënuar sërish rritje të fortë me 28%, në 4.9 miliardë lekë. Ky është viti i tretë radhazi me zgjerim mbi dyshifror. Zinxhiri i marketeve zbaton konceptin e “discount” në vend dhe ka filluar aktivitetin në vitin 2014. Sipas burimeve zyrtare, rrjeti i Diambe market ka mbi 70 markete në Tiranë, Durrës Vlorë, Elbasan, Fier, Shkodër, berat etj. Vetëm në 2024-n u hapen 13 markete të reja. Kompania po zgjerohet dhe në rajon, përmes blerjes së KAM Market në Kosovë me mbi 30 pika shitjeje.

“Xhangolli Group”, shoqëria që menaxhon rrjetin e supermarketeve “Xhangolli”, është në listë për të dytin vit radhazi. Në 2024-n, qarkullimi vjetor i shoqërisë ishte 3.4 miliardë lekë. Në shtator 2023, aktiviteti ekonomik ka kaluar nga personi fizik “Hysen Xhangolli” te shoqëria “Xhangolli Group” sh.p.k. Në vitin 2023, të ardhurat e personit fizik ishin 3.6 miliardë lekë.

“Extramarket” është për të dytin vit radhazi në renditjen e 200 më të mëdhave. Të ardhurat u rritën me 12.6%, në 2.9 miliardë lekë. “Shoqëria me investimet e kryera më parë, konkretisht me selinë e re dhe me magazinë të re, si dhe me rikonstruksionet e disa pikave të shitjes, ka bërë të mundur që të ketë një organizim më të mirë në shpërndarje, transport dhe kontroll të punës në të gjitha hallkat e saj. Ky investim ka mundësuar rritjen e kapaciteteve tregtuese të kompa-







**DIAMBE**  
MARKET

**70**  
markete

#### DIAMBE Market – Rrjeti që po transformon përvojën e blerjes në Shqipëri!

Që prej themelimit në vitin 2014, **DIAMBE Market** ka qenë pionier i konceptit “Hard Discount” në Shqipëri, duke sjellë për herë të parë një filozofi blerjeje që **kombinon çmime të ulëta, transparencë dhe besueshmëri**. Me këtë qasje inovative, **DIAMBE** ka fituar shpejt zemrat dhe besimin e konsumatorëve, duke u kthyer në një pikë referimi për tregtinë moderne në vend.

Sot, rrjeti i **DIAMBE Market** numëron mbi 70 markete të shpërndara në qytete kryesore si **Tirana, Durrësi, Vloja, Elbasani, Fieri, Shkodra, Berati** dhe më gjerë, duke u bërë pjesë e pandashme e përditshmërisë së mijëra familjeve shqiptare.

#### Viti 2024 ishte një vit i veçantë suksesi për kompaninë tonë. Gjatë këtij viti, **DIAMBE Market**:

- Hapi 13 markete të reja, duke zgjeruar ndjeshëm praninë e tij në treg.
- Realizoi një rritje të qarkullimit prej 27%, duke treguar qartë fuqinë e modelit tonë të biznesit dhe besimin e konsumatorëve.

Në kuadër të vizionit për rritje rajonale, **DIAMBE Market** ka hedhur hapa të mëdhenj edhe jashtë kufijve të Shqipërisë. **Blerja e rrjetit të njohur KAM Market në Kosovë, me mbi 30 pika shitje**, ka konsoliduar pozicionin tonë si një nga aktorët më të rëndësishëm të tregtisë me pakicë në rajon.

Me rritje të qëndrueshme, inovacion dhe përkushtim të palëkundur ndaj konsumatorit, **DIAMBE Market** vijon misionin e tij: të ofrojë çmimet më të mira në treg, cilësi të garantuar dhe një përvojë blerjeje të thjeshtë e të besueshme.

**DIAMBE Market – Bli dhe kurse!**

**DIAMBE Market – Bli dhe kurse!**



nisë”, thuhet në raportin vjetor. **“Rossmann-Lala”**, rrjeti gjermano-shqiptar i marketeve, po rezulton një nga bizneset më të qëndrueshme, me shtim dyshifror vit pas viti. Në vitin 2024, qarkullimi i saj vjetor arriti në 6.9 miliardë lekë, me zgjerim prej 10.3%. Kompania tregton produkte kozmetike, parfume, shëndeti, si dhe produkte të tjera dytësore të kësaj kategorie. Aktiviteti i saj shtrihet në të gjithë Shqipërinë, duke operuar në një rrjet prej 23 dyqanesh, nga të cilat 16 me vendndodhje në Tiranë, një në Vlorë, një në Durrës, një në Shkodër, një në Fier, një në Sarandë, një në Korçë dhe një në Lezhë. Gjatë vitit 2024 janë hapur dy dyqane të rinj, një në Tiranë dhe një në Lezhë. Shoqëria ka aktivitetet dhe në Kosovë.

**“Megatek”**, hipermarketi më i madh “Bëje vetë”/DIY në Shqipëri, ka raportuar të ardhura prej 3.1 miliardë lekësh në vitin 2024, me tkurrje 4% me bazë vjetore. Sipas raportit vjetor, “‘Megatek’ ka bërë përmirësime thelbësore në strukturën e saj të shitjes, e cila ka çuar në rritje dhe qëndrueshmëri të fitimit. Për vitin 2024, për zgjerimin e aktivitetit është investuar në vlerë totale 62.6 milionë lekë në ndërtesë, mjete, makineri dhe pajisje informatike. Tregu i njësive të organizuara të shitjes me pakicë pritet të zhvillohet dhe më tej, teksa po bën gati infrastrukturën për të hyrë zinxhiri me origjinë gjermane i dyqaneve ushqimore me zbritje **“Lidl”**, që aktualisht vepron në 31 shtete dhe ka mbi 12.5

mijë njësi shitjeje. “Lidl” po hyn në tregun shqiptar me një investim strategjik që parashikon ndërtimin e një qendre logjistike prej rreth 105 milionë eurosh në Porto Romano, pranë Durrësit, e cila do të shërbejë si bazë për furnizimin e rrjetit të ardhshëm të supermarketeve në vend. Kompania gjermane, e pranishme me njësi lokale në Shqipëri që nga viti 2022, ka fituar statusin e “Investitorit Strategjik”, që i siguron lehtësi administrative dhe akses të përparuar në tokë publike. Projekti pritet të krijojë rreth 2,500 vende pune dhe të përmirësojë zinxhirin e furnizimit, duke integruar edhe prodhuesit vendas në një rrjet modern shpërndarjeje, ndërsa synimi afatgjatë është shtrirja kombëtare me supermarkete të reja. ■

## ELEKTROSHTËPIAKET, RRRITJE E NGADALTË

**“Neptun”** mbetet tregtuesi më i madh i produkteve elektroshtëpiake dhe elektronike në vend. Në vitin 2024, të ardhurat e “Neptun” ishin 8.8 miliardë lekë, me zgjerim vjetor prej 4.5%. Në raportin e aktivitetit, kompania shpjegon se “Neptun” është aktualisht rrjeti më i madh në sektorin e elektroshtëpiakeve i pranishëm me 30 dyqane dhe duke planifikuar zgjerimin në 31 dyqane deri në fund të vitit 2025 dhe 19 dyqane “Nova”, duke mbuluar gjithë vendin. “Neptun” është kompania më e madhe edhe për sa i përket shitjes me pakicë online të pajisjeve elektronike dhe elektroshtëpiakeve. “Sidoqoftë, konkurrenca ka filluar të bëhet më e vështirë në treg. ‘Globe’ dhe ‘AZA’ SH.P.K. vazhdojnë të jenë konkurrentët më seriozë të kompanisë sonë”, thuhet në raportin vjetor. Për të ardhmen “Neptun” po përgatitet të prezantojnë për herë të parë në tregun shqiptar përqasjen Omni-Channel (shumë kanale) duke i mundësuar konsumatorit të blejë online nga ekrani i kompjuterit ose telefonit celular, duke telefonuar, ose edhe në një dyqan fizik. Kompania pohon se po lëviz drejt online-it, ku si konkurrent në këtë fushë (elektronika) është “Supermart”, ndërsa në disa kategori të tjera si klima, konkurrentët kryesorë janë “Klimateknika” dhe “Best Tech”. Alexandros Kosenas, CEO Neptun,

pohon se “rritjet globale të kostove të lëndëve të para dhe transportit kanë pasur ndikim të drejtpërdrejtë në çmime. Edhe pse markat dhe shitësit me pakicë përpiqen të përthithin një pjesë të këtij ndikimi, ndërprerjet në rrjetet e furnizimit dhe presioni i diktuar nga inflacioni kanë ndikuar si në disponueshmërinë, ashtu edhe në sjelljen e konsumatorit. Gjithashtu, kemi vënë re interes gjithnjë e më të shtuar të konsumatorëve për produkte me efikasitet energjetik si mënyrë afatgjatë për të përballuar rritjen e kostove të energjisë”.

**“Globe Shops”** raportoi të ardhura 3 miliardë lekë, pothuajse në të njëjtin nivel me një vit më parë. “Gjatë vitit 2024, shoqëria ‘Globe Shops’ SH.P.K. ka vijuar zhvillimin e aktivitetit të saj kryesor në tregun e pajisjeve elektronike dhe elektroshtëpiake duke ofruar produkte me cilësi të lartë dhe të pajisura me teknologji bashkëkohore. Gjatë kësaj periudhe është vërejtur një rritje e ndjeshme e kërkesës për pajisje me efikasitet të lartë energjetik dhe teknologji të avancuar të tipit smart-home, e cila ka ndikuar pozitivisht në performancën e përgjithshme të shitjeve”, thuhet në raportin e aktivitetit. Duke u mbështetur në këtë tendencë, shoqëria ka hartuar një strategji të qartë zgjerimi, e cila parashikon hapjen e njësive të reja tregtare deri në fund të vitit 2025. Gjithashtu,

kompania po eksploron mundësi për diversifikimin e portofolit të produkteve, duke shtuar kategori të reja dhe zgjidhje inovative për shtëpinë moderne, si teknologjitë smart-home, sistemet e menaxhimit të energjisë dhe pajisje me lidhje inteligjente.

**“AZA Elektroshtëpiake”** deklaroi qarkullim vjetor prej 2.7 miliardë lekësh, me rritje 8.2%.

**“Go Tech”** kishte të ardhura prej 2 miliardë lekësh, me zgjerim prej rreth 6% me bazë vjetore. Sipas raportit të ecursisë së biznesit, shoqëria synon të rritet me 8% këtë vit, si rrjedhojë e njësive të reja në Tiranë e rrethe dhe zgjerimit të sistemit franshise.

**“Electromagic”** është një tjetër operator në treg që po zgjerohet me shpejtësi. Të ardhurat e shoqërisë ishin 634 milionë lekë në 2024-n, me rritje 85% në krahasim me një vit më parë. Kompania është e fokusuar në furnizimin e pajisjeve cilësore për shtëpi dhe biznese. Ajo ka një njësi të specializuar Electromagic Pro që u dedikohet zgjidhjeve profesionale të pastrimit, duke ofruar pajisje dhe sisteme për hotele, spitale, industri ushqimore, lavanieritë industriale dhe industri të tjera. Kompania bën të ditur se përveç markave të njohura si Miele dhe Nilfisk, Electromagic Pro ka zgjeruar së fundmi rrjetin e saj, duke përfshirë Tolon Global, në pajisjet profesionale të lavanderisë. ■



# Gjithmonë mendojmë GREEN

Krijojmë vlera **ekonomike** dhe **sociale**  
duke prodhuar **çimento** në mënyrë të **qëndrueshme**



Autoriteti Portual Durrës

DURRËS PORT AUTHORITY





# PERFORMANCA 7 MUJORE E PORTIT TË DURRËSIT

RRITEN ME

# 6%

## VOLUMET E MALLRAVE TË PËRPUNUARA NË KALATAT PORTUALE

Porti i Durrësit, ka vijuar të shënojë rezultate positive të performancës edhe gjatë shtatëmujorit të vitit 2025. Gjatë periudhës janar-korrik 2025, në kalatat portuale janë përpunuar mbi **2 milionë tonë mallra**, duke regjistruar një **rritje prej 6,3%** krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar.

Kjo rritje përkthehet në rreth **138 mijë tonë më shumë mallra** të përpunuara, një tregues i qartë i rolit të konsoliduar të portit në zinxhirin e furnizimit kombëtar dhe rajonal.

Të dhënat e Autoritetit Portual Durrës tregojnë se **1,759,072 tonë mallra** kanë hyre

në Shqipëri përmes portit, ndërsa **536,901 tonë** janë eksportuar drejt tregjeve ndërkombëtare.

Ky bilanc nënvizon rëndësinë strategjike të portit si një nyje furnizimi për ekonominë e vendit dhe njëkohësisht si portë dalje për eksportet shqiptare. Një nga prirjet më të dukshme të këtij shtatëmujori është **rritja me rreth 30% e importeve**, e cila reflekton kërkesën e shtuar të tregut vendas dhe forcimin e pozitës së Portit të Durrësit si qendër logjistike dhe tregtare e rajonit.

Sektori i përpunimit të konteinerëve ka vijuar të shënojë rezultate të qëndrueshme. Vetëm në periudhën janar-korrik 2025 janë përpunuar **128,213 njësi konteinerike (TEU)**, duke regjistruar një **rritje mesatare prej 9%** në krahasim me të njëjtën periudhë të vitit 2024. Ky tregues pasqyron jo vetëm rritjen e fluksit të mallrave, por edhe zhvillimin e shërbimeve logjistike dhe efikasitetin operativ të portit.

Gjatë shtatëmujorit të këtij viti është shënuar **rritje prej 4% në fluksit të hyrje-daljeve të udhëtarëve**, krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar. Në hyrje të vendit janë regjistruar **195,310 pasagjerë**, ndërsa **157,229 udhëtarë** kanë zgjedhur tragetet e linjave Durrës-Itali për të udhëtuar jashtë vendit. Në një panoramë më të gjerë, duke marrë në konsideratë periudhën korrik 2024 - korrik 2025, trafiku i pasagjerëve ka shënuar një **rritje kumulative prej 6%**, duke konfirmuar rolin e rëndësishëm të Portit të Durrësit si një pikë e rëndësishme hyrëse për turistët dhe vizitorët që zgjedhin Shqipërinë.

Rezultatet e qëndrueshme të këtij shtatëmujori tregojnë qartë kapacitetin dhe potencialin e Portit të Durrësit për t'iu përgjigjur kërkesave në rritje të tregut, sfidave të transportit ndërkombëtar dhe zhvillimit të ekonomisë kombëtare. Këto tregues përforcojnë vizionin e qeverisë shqiptare për transformimin e kompleksit portual **Durrës-Porto Romano** në një qendër moderne, konkurruese dhe me rëndësi strategjike jo vetëm për Shqipërinë, por për të gjithë rajonin.



# TREGU I VESHJEVE, NDIKIM POZITIV NGA TURIZMI



**S**egmenti i tregimit të veshjeve po shënon rritje, pas hyrjes dhe zgjerimit të markave të huaja, që po konkurojnë në tregun e çorganizuar dhe me nivel të lartë informaliteti. Veshjet janë një tjetër sektor që po ndikohen pozitivisht nga turizmi.

“**ITX ALBANIA**”, në pronësi të grupit “Zara Holding B.V.”, kishte të ardhura rreth 7.2 miliardë lekë, me rritje 10.5% në raport me vitin e mëparshëm duke qenë më e madhja e tregimit të veshjeve në vend. Kompania aktualisht menaxhon 8 dyqane për 6 marka të ndryshme: “ZARA”, “ZARA Home”, “Bershka”, “Stradivarius”, “Pull & Bear” dhe “Massimo Dutti”.

Ndryshe nga vitet e kaluara, kur shitjet online ishin në rritje, në 2024-n konsumatorët duket se kanë preferuar që t’i vizitojnë dyqanet fizikisht. Sipas raportit të aktivitetit, për vitin 2024, shitjet online përfaqësojnë 19% të shitjeve totale, nga 25% në vitin 2023 dhe 18% në vitin 2022. Shuma e shitjeve online e përkthyer në Lek është 1.36 miliardë lekë, nga 1.64 miliardë lekë në 2023.

“**LC Waikiki Retail AL**” kishte qarkullim vjetor në vitin 2024 prej 6.2 miliardë lekësh, me rritje 11.8% me bazë vjetore, duke u renditur në operatorin e dytë më të madh të tregimit të veshjeve në vend. Kompania është e përqendruar në segmentin e tregimit të veshjeve të lira. Mehmet Memo Menaxher i LC Waikiki

për Shqipërinë dhe Maqedoninë e Veriut pohon se turistët kanë një ndikim të madh në shitjet gjatë sezonit veror. “Ka një rritje të dukshme të kërkesës për veshje nga turistët, veçanërisht në qytetet bregdetare si Durrësi dhe Vlora, ku volumi i shitjeve është më i lartë. Këto qytete janë destinacione të njohura turistike dhe prania e një numri të madh turistësh ka kontribuar në rritjen e shitjeve”.

“**Kid Zone**” (“Jumbo”) me aktivitet në tregtimin me pakicë (lodra, veshje për fëmijë, mjete kancelarie, rroba, dekorues dhe orendi të ndryshme shtëpiake) pa rritje të qarkullimit vjetor me 14.8%, në 3.2 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit, “2024-a ka qenë një vit me ecuri të mirë financiare. Ky rezultat është rrjedhojë e shtrirjes së rrjetit të dyqaneve ‘Jumbo’ në gjithë territorin e Shqipërisë. ‘Kid Zone’ ka performuar gjatë vitit 2024 me 9 dyqane të shtrira në qytetet kryesore të Shqipërisë”. Sipas raportit, pritshmëritë ishin më të larta, por gjithsesi ka pasur ndikim negativ të inflacionit, ku si pasojë u rritën kostot e lëndëve të para dhe gjithashtu u ul fuqia blerëse e konsumatorëve.

Në mars të vitit 2023, në tregun shqiptar hynë edhe veshjet e markës “H&M”, i cili është shitësi i dytë më i madh ndërkombëtar i veshjeve, pas “Inditex”, kompania mëmë e “Zara”. Në Shqipëri, operatori nuk ka pasur një rritje të shpe-

jtë, ndryshe nga aktiviteti i “Inditex”. “**H & M Hennes & Mauritz Albania SH.P.K**” nuk e ka deklaruar bilancin e vitit 2024, por sipas të dhënave para-prake nga Tatimet ka qarkulluar rreth 700 milionë lekë. Të ardhurat e tij janë më të ulëta se linja “**Defacto**”, që kishte 772 milionë lekë të ardhura në 2024-n. “**In Sport**”, më e madhja në tregtimin e këpucëve e veshjeve sportive, raportoi të ardhura prej rreth 2 miliardë lekësh, pothuajse në të njëjtat nivele me një vit më parë. “Shoqëria ‘In Sport’ sh.p.k. synon të ruajë dhe konsolidojë pozitën në fushën e tregimit të artikujve dhe veshjeve sportive, si dhe aksesorët sportivë duke u përshtatur me ndryshimet në mjedisin e biznesit, teknologjinë, mundësive për financim”, thuhet në raportin e aktivitetit. “Ndryshimet demografike dhe ekonomike po ndikojnë ndjeshëm në aktivitetin e tregut dhe në kërkesën për produktet sportive, duke sjellë sfida dhe mundësi të reja. Një gjeneratë e re, e orientuar drejt stilit të jetesës aktive dhe të shëndetshme, po ndikon në rritjen e interesit për veshje dhe atlete sportive. Gjithashtu, rritja e ndërgjegjësimit mbi trendet globale ka shtuar kërkesën për brande të njohura, produkte të reja e të sigurta që përputhen me stilin modern të jetesës”, pohon Semi Gjyli, menaxherja ekzekutive e “Sport Vision Group” (emri tregtar i “In Sport”). ■



# INOVACION, ZGJERIM DHE FOKUS TE KONSUMATORI

Flet menaxherja ekzekutive e Sport Vision Group, Semi Gjyli

Në një treg gjithnjë e më dinamik dhe të ndikuar nga transformimet digjitale, Sport Vision Group vazhdon të mbajë rolin lider në sektorin e artikujve sportivë në Shqipëri. Me një portofol të pasur markash ndërkombëtare dhe një qasje të përqendruar te përvoja e klientit, kompania ka shënuar rritje të qëndrueshme gjatë vitit 2024 dhe pjesës së parë të 2025. Menaxherja ekzekutive, Semi Gjyli, flet për ecurinë e deritanishme, sfidat e tregut, ndikimin e teknologjisë dhe planet ambicioze për të ardhmen, si brenda ashtu edhe jashtë vendit.

## Si do ta vlerësonit ecurinë e Sport Vision në vitin 2024 dhe pjesën e parë të vitit 2025?

Sport Vision Group ka shënuar ecuri pozitive dhe të qëndrueshme duke forcuar pozicionin si lider në tregun e artikujve sportivë në Shqipëri. Kompania vijon të jetë pranë konsumatorëve me produkte cilësore, inovative dhe në përputhje me trendet globale. Sport Vision Group është përfaqësues i gjigantit ndërkombëtar Nike në Shqipëri, si dhe i brand-eve po aq në zë si The North Face, New Balance, On Cloud, Hoka, Asics, Champion. Gjithashtu ka të drejtën e shitjes me pakicë për Adidas.

Një portofol i tillë, me shumëllojshmëri brand-esh, kategorish dhe produktesh, janë të ofruara në katër koncepte: Nike Shop, Sport Vision, Buzz Sneakers Station, Sport Reality, si dhe Nike Outlet e Sport Vision Outlet. Kjo larmishmëri përbën një nga arritjet kryesore, ku pritjet të ndikojë në një rritje të ndjeshme gjatë vitit 2025. Investimet në teknologji, përmirësimi i përvojës së klientit dhe rritja e efikasitetit të brendshëm kanë vazhduar edhe në pjesën e parë të 2025, duke treguar një trend mjaft pozitiv dhe aftësinë për t'u përshtatur me zhvillimet, e për të qëndruar konkurrues në një treg gjithnjë e më dinamik.

## Cilat janë pritshmëritë dhe objektivat e kompanisë për periudhën në vijim?

Fokusi ynë është në ruajtjen dhe përf forcimin e pozicionit si lider në treg, duke pasqyruar trendet globale me brand-et botërore dhe modelët më të fundit. Kompania synon rritjen e kënaqësisë dhe besnikërisë së klientëve, zgjerimin e rrjetit të dyqaneve dhe platformës online.

Një tjetër prioritet është investimi në rritjen e kapaciteteve operationale dhe trajnimin e stafit. Në tërësi, Sport Vision Group synon të luajë një rol kyç në zhvillimin e tregut sportiv në vend, duke qenë promovues i inovacionit në këtë fushë.

## Si po ndikojnë ndryshimet demografike dhe ekonomike në tregun shqiptar, në aktivitetin tuaj dhe në kërkesën për produktet sportive?

Ndryshimet demografike dhe ekonomike po ndikojnë ndjeshëm në aktivitetin e tregut dhe në kërkesën për produktet sportive, duke sjellë sfida dhe mundësi të reja. Një gjeneratë e re, e orientuar drejt stilit të jetesës aktive dhe të shëndetshme, po ndikon në rritjen e interesit për veshje dhe atlete sportive. Gjithashtu, rritja e ndërgjegjësimit mbi trendet globale ka shtuar kërkesën për brande të njohura, produkte të reja e të sigurta që përputhen me stilin modern të jetesës. Nga ana tjetër, luhatjet ekonomike dhe fuqia blerëse ende kërkojnë një qasje të balancuar mes cilësisë, çmimit dhe përvojës së blerjes. Këto zhvillime na shtojnë të jemi më fleksibël në mënyrë që të përshtatemi sa më mirë me nevojat e një konsumatori në ndryshim të vazhdueshëm.

## Si ka ndikuar rritja e ndërgjegjësimit për aktivitetin fizik dhe sportin, si dhe rritja e fluksit të turistëve në zhvillimin e biznesit tuaj?

Ndërgjegjësimi në rritje i konsumatorëve për rëndësinë e aktivitetit fizik dhe sportit nuk është vetëm një trend i pavarur apo global, por edhe një refleks i qasjes sonë aktive në treg. Përmes një strategjie marketingu kreative, fushatave të vazhdueshme dhe bashkëpunimeve në terren, ne kemi arritur të reflektojmë lidhjen e ngushtë mes një stili të shëndetshëm jetese dhe produkteve tona, ku veshja sportive shihet si refleks i energjisë, stilit dhe vetëbesimit. Ky vizion ka

ndikuar veçanërisht te të rinjtë, të cilët sot janë më të prirë të investojnë në atlete dhe veshje të përshtatshme për sport edhe përditshmëri. Po ashtu, rritja e numrit të turistëve ka sjellë një aspekt pozitiv, duke iu përgjigjur ofertës për produkte që shoqërojnë udhëtimet apo aktivitetet rekreative. Në këtë mënyrë, marketingu ynë jo vetëm ka ndjekur ndryshimet në sjelljen e konsumatorit, por ka qenë vetë katalizatori që i ka gjeneruar ato, duke çuar drejt zgjerimit dhe diversifikimit të mëtejshëm të Sport Vision Group.

## Një sfidë e madhe në tregun e retail-it është përballja me rritjen e blerjeve online. Si po e adresoni këtë sfidë dhe çfarë strategjish keni për të qëndruar konkurrues në këtë segment?

Blerjet online mund të jenë sfidë për tregun, por për Sport Vision Group kanë qenë një mundësi zhvillimi dhe inovacioni. Që prej vitit 2019, kur nisi platforma online, kemi ndërtuar një ekip të dedikuar dhe kemi investuar vazhdimisht për të ofruar një përvojë të shpejtë, të lehtë dhe të personalizuar për klientët tanë. Platformat tona ofrojnë produkte ekskluzive, dërgesa të shpejta dhe fushata promocionale të vazhdueshme, duke na vendosur në një pozicion të fortë për të qëndruar konkurrues dhe për të udhëhequr tregun e produkteve sportive në vend.

## Si po adresohet nga kompania juaj problematika e gjetjes së fuqisë punëtore?

Ne fokusohemi në rekrutimin e kujdesshëm, investimin e vazhdueshëm dhe në zhvillimin profesional të stafit, duke ofruar trajnime të rregullta si në aspektin teknik, ashtu edhe në atë të shërbimit ndaj klientit.

Krijimi i një mjedisi pune dinamik, me mundësi reale për rritje në karrierë dhe vlerësim të vazhdueshëm, ka ndihmuar në tërheqjen, ruajtjen dhe motivimin e një ekipi energjik dhe të pasionuar. Në një treg gjithnjë e më konkurrues, motoja e kompanisë: "Ne jemi Ekip" reflekton suksesin dhe zhvillimin afatgjatë nëpërmjet frymës së bashkëpunimit.

## Cilat janë planet e zgjerimit dhe diversifikimit të Sport Vision në të ardhmen afatshkurtër dhe afatgjatë, si brenda vendit ashtu edhe jashtë tij?

Fillimisht, fokusi është forcimi i rrjetit aktual të shitjes dhe do të vijojë zgjerimin dhe përmirësimin e platformës online me synimin për të rritur përvojën digjitale të klientit dhe për të integruar teknologji të reja në procesin e shitjes. Në aspektin afatgjatë, kompania synon të diversifikojë atë që përfaqëson, duke vazhduar strategjitë e saj të komunikimit për atë çka kompania ofron: brand-e prestigjioze, produkte ekskluzive dhe një përvojë të veçantë blerëse. Sport Vision Group mbetet jo vetëm një pikë referimi për produktet sportive, por edhe një model përfaqësues i suksesit dhe inovacionit në industrinë e retail-it.





# SHITBLERJET, BIZNESET PO RISTRUKTUROHEN

**N**dryshe nga vitet e mëparshme, ku transaksionet e shitblerjes kanë qenë të pakta dhe kryesisht mes familjarëve, në 2024-n dhe në pjesën e parë të 2025-s ka pasur më shumë lëvizje. Në tregun financiar, Grupi austriak “Uniqa” ka dalë nga tregu i sigurimeve në Shqipëri, Kosovë e Maqedoni të Veriut. Grupet e mëdha shqiptare kanë filluar riorganizimin strategjik teksa po përgatiten që t’ia kalojnë aksionet brezit të dytë, siç është rasti i Grigor Jotit, i cili ka shitur tërësisht aksionet e “InfoSoft Systems”.

## GRUPI AUSTRIAK “UNIQA” TËRHIQET NGA “SIGAL”

Transaksioni më i madh i vitit të fundit është dalja nga tregu e grupit austriak të sigurimeve “Uniqa”, që kishte blerë shoqëritë e sigurimeve të jo jetës dhe jetës të “Sigal” në vitin 2007.

Sipas Qendrës Kombëtare të Biznesit, në qershor 2025 është mbyllur transaksioni në bazë të të cilit “UNIQA Österreich Versicherungen” ka shitur paketën prej 90% të aksioneve në shoqëri të “Sigal Business Center”, shoqëri e kontrolluar 100% nga Avni Ponari, themelues dhe aksioner pakice i “Sigal Uniqa Group Austria”. Z. Ponari zotëronte në mënyrë të drejt-përdrejtë edhe pjesën e mbetur prej 10% të aksioneve, ndërsa me blerjen e kuotave të “Uniqa” bëhet pronar i vetëm i kompanisë. “Sigal Business Center” është tashmë 100% aksionere edhe e “Sigal Life”.

Njëkohësisht “Uniqa” ka shitur dhe filialet e saj në Kosovë dhe Maqedoni të Veriut. “Sigal” vepron në tregun e Kosovës, me dy ndërmarrjet e kontrolluara 100% prej saj, “Sigal Uniqa Group Austria” dhe “Sigal Life Uniqa Group Austria”. Në Maqedoninë e Veriut, kompania vepron nëpërmjet “Uniqa AD Skopje”, me 99,95% të aksioneve dhe “Uniqa Life AD Skopje”, me 100% të aksioneve.

“Sigal” është shoqëria më e madhe e sigurimeve në vend. Sipas të dhënave nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare (AMF), në fund të vitit 2024, “Sigal” zotëronte 25.5% të primeve të shkruara bruto të sigurimit të Jo-Jetës dhe

39.6% të primeve të shkruara bruto të sigurimit të Jetës.

## GRIGOR JOTI MBYLL RISTRUKTURIMIN STRATEGJIK TË GRUPIT

Sipërmarrësi Grigor Joti ka vijuar ristrukturimin strategjik të grupit “Investment Joti”, përmes të cilit ka reduktuar kompleksitetin e kompanive të grupit dhe rritur fokusin menaxherial. Z. Joti thotë se në korrik 2025 ka nënshkruar kontratat e shitjes së kuotave të tij edhe në kompanitë “InfoSoft Systems” sh.p.k. në Kosovë dhe “InfoSoft Systems doo” në Maqedoninë e Veriut. Kjo përmbyll këtë fazë të ristrukturimit strategjik të grupit. Në maj 2023, z. Joti u largua nga “InfoSoft Systems” në Shqipëri duke transferuar në favor të z. Armand Sharra 36.6% të kuotave. Tashmë “InfoSoft Systems” zotërohet 30% nga “TAG Engineering”, po në pronësi të Armand Sharra, i cili 66.7% të kompanisë dhe 33.3% nga Bledar Dhima.

Në qershor 2025, “Investment Joti” ka shitur dhe 55% të aksioneve që zotëronte në “InfoSoft Business So-

lution”, ku 36.66% i janë shitur z. Armand Sharra dhe 16.33% tek Bledar Dhima, pjesëmarrja e të cilit ka arritur në 33.33% të kapitalit të shoqërisë. Pjesa tjetër prej 30% zotërohet nga “TAG Engineering”, në pronësi 100% të Armand Sharrës. Vlera e transaksionit ishte rreth 300 milionë lekë.

Z. Joti ka rritur pjesëmarrjen në “Inter Trade & Distribution”, ku “Investment Joti”, që ai zotëron, ka 76% të aksioneve nga 52% që kishte më parë (24% zotërohen nga Roland Joti). Në janar 2025, z. Grigor Joti ka dalë nga shoqëria “Interbrands”, teksa është depozituar marrëveshja për shkëmbimin/kalimin e 52% të kuotës nga ortakut Investment Joti - InfoSoft Group në favor të ortakut Plarent Kristo, që rriti përqindjen e kapitalit nga 24% në 76%. (24% zotërohet nga Roland Joti). “Ky transaksion nuk ishte thjesht një shitje e kuotave të mia në ‘Interbrands’, por një shkëmbim reciprok kuotash midis meje dhe një ortakut të përbashkët në të dy kompanitë. Unë mora kuotat e tij në ‘Inter Trade & Distribution’, duke i kaluar atij kuotat e mia në ‘Interbrands’. Edhe ky transaksion kishte për qëllim konsolidimin e pronësisë mbi kompanitë dhe rritjen e fokusit mbi mirëmenaxhimin e tyre”, ka pohuar z. Grigor Joti më





herët në një intervistë për “Monitor”. “Duke konsideruar diversifikimin e lartë dhe kompleksitetin e bizneseve të grupit, që shtriheshin nga ndërtimi i infrastrukturave komplekse të IT në Shqipëri, Maqedoni e Veriut dhe Kosovë, te distribucioni i produkteve IT në këto tre vende, në distribucionin e produkteve të konsumit, në Real Estate në Shqipëri e Austri, në Investimet Financiare, etj., si dhe bazuar mbi strukturën familjare, unë vendosa të reduktoj kompleksitetin dhe të rris fokusin menaxherial. Qëllimi ishte të përmirësohej qeverisja e përgjithshme e grupit dhe të krijoheshin kushte më të favorshme për kalimin e brezit të dytë në drejtim”.

## GRUPI BALFIN SHET “SPAR ALBANIA” DHE “FASHION GROUP”

Në fund të muajit mars 2025, kompania nga Kosova, “Viva Fresh Store”, njoftoi se ka arritur një marrëveshje për blerjen e “SPAR Albania” nga grupi shqiptar BALFIN. Vlera finale e transaksionit ishte 36.4 milionë euro, sipas transaksionit të regjistruar në Qendrën Kombëtare të Biznesit. Pas njoftimit të blerjes, Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) dhe fondi Enterprise Expansion Fund II (ENEF II), në kuadër të Kornizës së

Investimeve për Ballkanin Perëndimor të Bashkimit European (WBIF), njoftuan se do të japin një hua deri në 25 milionë euro për të mbuluar pjesërisht koston e blerjes së “SPAR Albania” – me BERZH që kontribuon me 22 milionë euro dhe ENEF II me 3 milionë euro. Kjo është huaja më e madhe që BERZH ka dhënë ndonjëherë për një kompani vendase në Kosovë. Pas blerjes, “Viva Fresh” planifikon të zgjerojë aktivitetin në Shqipëri me hapjen e dyqaneve të reja dhe rinovimit të pikave ekzistuese të “SPAR”.

Në një strategji për të mbajtur vetëm biznese që kanë hapësira të jenë racionale dhe më gjerë, grupi BALFIN ka shitur “Fashion Group Albania” te kompania me kapital nga Kosova, “Albi Holding”, për 7.6 milionë euro, sipas kontratës së depozituar në QKB. “Fashion Group Albania” (FGA) ka për objekt aktiviteti importin dhe tregtimin e veshjeve dhe këpucëve. Shoqëria operon nëpërmjet rrjetit të saj të dyqaneve nën markën ndërkombëtare “Aldo”, “Carpisa”, “Cortefiel”, “Geox”, “Mango”, “Okaidi”, “Parfois”, “Prenatal”, “Springfield”, “Woman Secrets”, brenda territorit të Shqipërisë. “Albi Holding” është pjesë e “Albi Group”, i themeluar në Kosovë, i cili zotëron rrjetin e dyqaneve me produkte të modës që operon në Kosovë dhe rajon, duke përfaqësuar markat ndërkombëtare si: “Celio”, “Chaussea”, “Okaidi”, “Mango”, “Springfield”, “Ozdilek”, “Geox”, “Gant”, “Timberland”, “Hugo Boss”, “Sportina Armani Exchange”, “Tom Tailor”, “XYZ”, “UGG”, “Plein Sport”, “Orsay”, “Dan John”, “Parfois”, “Boggi”. “Albi Holding” zotërohet prej biznesmenëve nga Kosova, Tahir Humolli, Sutki Humolli, Nexhat Humolli, Nehat Humolli dhe Betim Humolli. Transaksioni nuk është regjistruar ende në Qendrën Kombëtare të Biznesit, por ka marrë miratimin e Autoritetit të Konkurrencës.

## EDHE “KASTRATI GROUP” NDRYSHON EMRIN, RIORGANIZON AKSIONET

Në dhjetor 2024, “Kastrati Group”, kompania më e madhe në vend sipas të ardhurave, me aktivitet kryesor

tregtimin me shumicë të hidrokarbureve, ndryshoi emrin në “Kastrati Energy Trade”. Në maj 2025, sipërmarrja kreu një riorganizim të aksioneve. Aksioneri 100% i kompanisë është shoqëria e re e krijuar në janar 2025 me emrin “Jonuz Kastrati”, (e emëruar sipas emrit të të atit të aksionerëve ekzistues). Shoqëria “Jonuz Kastrati” zotërohet 65% nga kompania “Kastrati” sh.p.k. (në pronësi 100% të Shefqet Kastrati), 20% të Shefit Kastrati dhe nga 5% secili kanë Bilbil Kastrati, Selam Kastrati dhe Hajredin Kastrati. Sipas dokumenteve të dorëzuara në QKB, ky proces riorganizimi i entiteteve në pronësi po bëhet për të optimizuar operacionet e tyre dhe për t’iu përgjigjur nevojave të zhvillimit strategjik të shoqërive, si dhe përmirësimit e efikasitetit operativ për të nxitur rritjen e investimeve afatgjatë dhe përfitimet për ortakët e saj.

Të njëjtat shkëmbime janë bërë dhe për shoqërinë tjetër, “Kastrati sh.p.k.”, me aktivitet tregtimin me pakicë të hidrokarbureve, e cila është riemërtuar “Kastrati Energy”. Nga maji 2025 “Shoqëria Jonuz Kastrati” është aksionere 100% e “Kastrati Energy”.

## “EUROLAB” BLEN “BIRRA STELA”

Në prill 2025 u finalizua marrëveshja e shitjes së fabrikës së prodhimit të birrës “Stela” te kompania “Eurolab Internacional Grup”, një nga më të mëdhatë në fushën e distribucionit. Procedurat për transaksionin e shitjes mes operatorëve rezultojnë se kanë nisur që në muajin tetor 2024, pas miratimit të vendimit të Asamblesë së Përgjithshme të aksionerëve të shoqërisë “Stefani & CO” Sh.A. për shitjen e të gjitha aksioneve të saj te kompania “Eurolab Internacional Grup” sh.p.k., për një shumë totale prej 10 milionë eurosh.

Marrëveshja finalizuese e blerjes së fabrikës së birrës “Stela” është e vlefshme prej 10 prillit 2025. Kjo marrëveshje përfshin: 100% të aksioneve të kompanisë “Stefani & Co” ShA; Transferimin e kontrollit operacional dhe strategjik; Integrimin në grupin e kompanive “Eurolab Internacional Grup” Sh.P.K.





## → "TRANZIT" BLEN "NOA"

Në janar 2025, 100% e aksioneve të shoqërisë mikrofinanciare "NOA" janë transferuar tek institucioni financiar konkurrent "Tranzit" (aksioner i vetëm i Bankës Amerikane të Investimeve - ABI Bank). Pronësia e kompanisë nga 100% e huaj u bë 100% shqiptare. Më parë aksionerët e "NOA" ishin "NOA Cooperatief U.A." dhe "NOA Holdings N.V.", të dyja korporata investimi me origjinë holandeze, të regjistruara dhe me seli në Amsterdam, Holandë, ndërsa përfitues përfundimtarë ishin një grup biznesmenësh shqiptarë. "NOA" shënon blerjen e tretë të grupit të "ABI Bank", pas bankës "Credite Agricole Albania" dhe bankës "NBG Albania".

## NDRYSHOJNË AKSIONERËT E "DIGIT-ALB"

"Digit-Alb", platforma më e madhe me pagesë televizive në vend, ka pasur lëvizje të shumta të aksionerëve në pjesën e parë të 2025-s. Në datën 27.01.2025 janë shitur 2.52% të kuotave të Shoqërisë nga ortakut Alban Jaho në favor të Shoqërisë "Albsea Transport".

Në datën 25.02.2025 janë shitur 13.6% të kuotave të Shoqërisë nga Shoqëria "Union Grup" në favor të Shoqërisë "About Times", subjekt në pronësi të plotë të Vjollca Hoxhës. Po në atë datë, "Grupi Union" ka shitur njëkohësisht edhe 3.2% të aksioneve që kontrollonte nëpërmjet shoqërisë tjetër të grupit, "Arch Investor", të "Top Channel", kompani që zotërohet nga trashëgimtarët ligjorë të themeluesit të saj, Dritan Hoxha.

Pas këtyre transaksioneve, familja Hoxha e ka rritur pjesëmarrjen e saj në "Digit-Alb" në 60.25% të aksioneve, duke përfituar shumicën vendimarrëse në shoqëri.

Në datën 08.05.2025 janë shitur 10.52% të aksioneve nga Shoqëria "Albsea Transport" në favor të Shoqërisë që ka aktivitet kryesor prodhimin e shpendëve, "A.I.B.A. KOMPANI". Kjo e fundit kishte hyrë si aksioner në "Digit-Alb" në 2019-n dhe më pas në fillim të vitit 2022 kishte shitur aksionet tek "Albsea Transport", nga e cila i bleu sërish.

## PRITET TË NDODHË TRANSFERIMI I MADH I KAPITALIT NGA GJENERATA E PARË E PRONËSISË TEK E DYTA

"Bazuar në të dhënat dhe analizat tona të publikuara në raportin për Europën Juglindore, transaksionet ndërkorporative në Shqipëri vazhdojnë të jenë në nivele të qëndrueshme, ndërkohë që me hapjen e deryve të kapitalit të huaj europian dhe nevojës për rritje jo-organike, ne presim rritje graduale në 3-5 vitet e ardhshme", pohoi për "Monitor", Andi Suli – Managing Director me "OCF Corporate Finance", një firmë e specializuar në financën e korporatave, shkrirjet e blerjet (M&A) dhe vlerësimin financiar.

Gjatë 2024-2025, "OCF Corporate Finance" ka regjistruar 16 transaksione, kryesisht blerje mazhoritare, të shtrira në industri të ndryshme. "Ndërkohë, qëndrueshmëria gjatë viteve, në gjykimin tonë është një katalizator i mirë për atë çka ne mendojmë se do të vijojë të rritet gradualisht si mekanizëm i pra-

nishëm për rritjen e vlerës korporative nga bizneset shqiptare, diktuar kryesisht nga a) nevoja për rritje joorganike në sektorë të maturuar; b) konsolidimi i pashmangshëm në sektorë të fragmentuar me shumë operatorë; c) shtimi i presionit konkurrues nga e ardhmja e afërt në Bashkimin Europian; dhe d) transferimi i madh i kapitalit që pritët të ndodhë nga gjenerata e parë e pronësisë të gjenerata e dytë".

Ai shton se këta faktorë janë të pranishëm në mënyrë të qartë në sektorët më fitimprurës dhe me kthimet më të larta në vend, duke e bërë të domosdoshme që Drejtuesit dhe Aksionerët të përgatiten dhe të planifikojnë për të rritur vlerën e biznesit përmes këtij mekanizmi.

Z. Suli e shikon me optimizëm rristurimin e kompanive më të mëdha në Shqipëri, pasi ky proces hap rrugën drejt krijimit të vlerës afatgjatë për aksionerët. Riorganizimet, disinvestimi i segmenteve/

## VILMA NUSHI KËMBEN ME TOKË 50% TË AKSIONEVE TË "MARKETING & DISTRIBUTION"

Sipërmarrësja Vilma Nushi, e cila themeloi kompaninë e shpërndarjes së produkteve "Marketing & Distribution" në vitin 1997, ka vendosur që në gusht 2024 të bëhet kalimi i 25% të kapitalit të shoqërisë në favor të Niki Gleoudi dhe 25% të kapitalit të shoqërisë në favor të Dorothea Gleoudi, shtetase greke, sipas vlerës së kontributit të ofruar në natyrë, që lidhet me sipërfaqe të pasurive arë prej 15 mijë metra katror në zonën e Katundit të Ri, Kashar. Pas kësaj lëvizjeje, shoqëria nga shqiptare u bë e përbashkët, shqiptare - e huaj.

## "AGIKONS" BËHET SHOQËRI E HUAJ, POR ME AKSIONER SHQIPTAR

Në dhjetor të vitit 2024, është depozituar në Qendrën Kombëtare të Biznesit kontrata e shkëmbimit të kuotave që Gentian Sula kishte në shoqërinë e ndërtimit "AGIKONS" me shoqërinë "UK Development Holding Limited". Shoqëria u bë me kapital të huaj 100%, nga 100% shqiptare që ishte më parë. Sipas vendimit të Asamblesë, "Ortakut i vetëm miraton shkëmbimin e kuotës së Shoqërisë 'AGIKONS' sh.p.k. me kapital 1,501,000,000 lekë me kuotat e Shoqërisë angleze 'UK Development Holding Limited' në 12,652,449 GBP e cila përbën 100% të pjesëmarrjes në kapitalin e Shoqërisë". Edhe pas këtij shkëmbimi, aksioneri nuk ka ndrysh-



divizioneve më pak fitimprurëse apo konsolidimi i aktiviteteve thelbësore u mundëson grupeve të përqendrohen te segmentet me potencial më të lartë rritjeje dhe kthimi mbi kapitalin e investuar.

“Nga këndvështrimi ynë, përmirësimi i qeverisjes korporative dhe krijimi i strukturave menaxheriale të mirëpërcaktuara janë faktorë kyçë për të maksimizuar vlerën e aksionerëve. Modele më të qarta të vendimmarrjes, alokimi më efikas i kapitalit dhe transparenca e shtuar u japin grupeve mundësinë të tërheqin investime strategjike, të diversifikojnë burimet e financimit dhe të rrisin pozicionimin e tyre në tregun lokal dhe atë rajonal”.

Në vitet në vijim, në pikëpamjen e “OCF Corporate Finance”, bizneset që do të dominojnë tregun shqiptar dhe me mundësinë më të lartë për të penetruar gjëresisht në atë rajonal, do të jenë ato që arrijnë të ndërthurin dy elemente: i) qartësinë strategjike në portofolin e aseteve dhe bizneseve; dhe ii) menaxhimin e avancuar financiar të alokimit të kapitalit në projektet e reja investuese. “Në këtë kuadër, ristrukturimet e sotme janë baza për leadershipin e nesërm në treg”, përfundon z. Suli. ■



uar. “Në përfundim të transaksionit, Shoqëria do të ketë ortak të vetëm z. Gentian Sula, i cili do të jetë zotërues i një kuote që përbën 100% të kuotave të kapitalit të Shoqërisë”, thuhet në vendimin e asamblesë. Z.Sula ka regjistruar shoqërinë “UK Development Holding Limited” në Londër në korrik 2024.

## TRANSAKSIONET E TJERA

- Në qershor 2025, z. Petrit Shijaku, i cili zotëronte 33% të shoqërisë “Shijaku”, me aktivitet në ndërtim, është larguar nga kompania dhe ua ka dhuruar pjesën e tij dy vëllezërve, përkatësisht Shpëtim Shijakut me 15.67%, i cili ka rritur kuotat në 49%, dhe Bilbil Shijakut, 16.67%, që tashmë ka 51% të kuotave të kompanisë. Çmimi i shitjes, sipas kontratës, ishte 1.2 milionë euro.

- Në korrik 2025, ortaku **Kujtim Kale**, i cili zotëronte 50% të aksioneve të shoqërisë së tregtimit me shumicë të karburanteve, “RDA Petrol”, ka shitur kuotën e tij tek aksioneri tjetër Fation Veizaj, që tashmë zotëron 100% të kompanisë.

- Në maj 2024 u zbatua projekt-bashkimi me përthithje, ku shoqëria “Riofarma” sh.p.k. u përthith nga “Trimed”, të dyja me aktivitet në tregtimin e produkteve farmaceutike. Qëllimi i transaksioneve është zvogëlimi i kostove dhe bashkimi i sinergjive. Në gusht 2024, nga “Trimed” u largua ortaku Gani Peposhi, i cili i dhuroi 40% të aksioneve të Gentiana Peshkatari, kuota e së cilës u rrit në 50%. Pjesa tjetër prej 50% vijon të zotërohet nga Endrit Hido.

- Në shkurt 2024, në shoqërinë e tregtimit të produkteve farmaceutike “Megapharma” është shtuar ortaku

“T-Medss”, i cili ka blerë 30% të aksioneve nga aksionerët ekzistues për 4.6 milionë euro. Monika Hamzaraj ka shitur 15% të aksioneve, duke mbajtur 35%, dhe Robert Çina ka shitur po 15% të aksioneve, duke mbajtur 35%. Zotëruesi i “T-Medss” është Sokol Ramizi.

- Një tjetër ndryshim në pronësinë e shoqërive farmaceutike lidhet me transferimin e 20% të kapitalit të z. Izmir Shehu, në favor të znj. Besjana Gradica në shoqërinë “Alfamarkos”, për 70 milionë lekë. Z. Shehu ka ulur pjesëmarrjen në kapital nga 60 në 40%, ndërsa pjesa tjetër prej 40% vijon të zotërohet nga Vladimir Margjeka. Transaksioni ka ndodhur në prill 2024.

- Në qershor 2024, Bardhyl Sali, i cili zotëronte 100% shoqërinë “Sali Elektrik”, me aktivitet në tregtimin e materialeve elektrike, i ka dhuruar 40% të aksioneve të birit, Rikardo Sali. ■



TOLON

Electromagic sjell ekskluzivisht  
zgjidhjet profesionale të

# LAVANDERIVE TOLON GLOBAL

NË SHQIPËRI





## ELECTROMAGIC DHE ELECTROMAGIC PRO



janë emra të njohur në tregun shqiptar të pajisjeve shtëpiake dhe profesionale. Me një eksperiencë të gjatë në furnizimin e pajisjeve cilësore për shtëpi dhe biznese, Electromagic ka fituar besimin e klientëve për cilësi, besueshmëri dhe shërbim të nivelit të lartë. Electromagic Pro është degë e specializuar që u dedikohet **zgjidhjeve profesionale të pastrimit**, duke ofruar pajisje dhe sisteme për hoteleri, spitale, industri ushqimore, lavanderitë industriale dhe industri të tjera.



Përveç markave të njohura si Miele dhe Nilfisk, Electromagic Pro ka zgjeruar së fundmi rrjetin e saj duke përfshirë **Tolon Global**, një markë ndërkombëtare me histori të gjatë dhe eksperiencë të provuar në pajisjet profesionale të lavanderisë.

### EKSKLUZIVITETI TOLON GLOBAL

Electromagic është krenar që ka marrë të drejtën ekskluzive për importin e pajisjeve Tolon Global në Shqipëri. Me një histori që nis në vitin 1937 në Turqi, Tolon është një markë familjare që ka evoluar nga prodhimi i lavatriçeve shtëpiake në krijimin e **makinerive profesionale të lavanderisë** për sektorë të ndryshëm: hoteleri, spitale, shtëpi kujdesi, konvikte dhe lavanderi komerciale.



Tolon Global është sinonim i **performancës, besueshmërisë dhe teknologjisë së avancuar**. Çdo pajisje është projektuar për të ofruar rezultate optimale në çdo fazë të procesit të lavanderisë: larje, tharje, hekurosje dhe palosje. Partneriteti strategjik i Tolon me Jensen-Group, një nga liderët botërorë të teknologjisë së lavanderisë, garanton inovacion dhe pajisje të qëndrueshme, efikase dhe të lehta në përdorim.

Si pjesë e filozofisë së saj, Tolon kombinon rrënjët familjare me inovacionin modern, duke vendosur fokus te marrëdhëniet afatgjata me klientët dhe cilësia e produkteve. Me Electromagic si importues ekskluziv, profesionistët shqiptarë tani mund të përfitojnë nga sisteme lavanderie që jo vetëm ofrojnë një performancë të lartë, por janë ndërtuar për të zgjatur në kohë.

*Zgjidhjet Tolon – më shumë se pajisje,  
një garanci për qetësi dhe efikasitet në çdo lavanderi profesionale.*



## ENERGJIA, RRITEN SËRISH TREGTUESIT

**T**regtimi i energjisë elektrike mbetet një model tërheqës biznesi, por që ka varësi të lartë nga ecuria e prodhimit dhe importeve. Në vitet kur prodhimi vendas ulet dhe rrjedhimisht importet rriten, tregtuesit kanë më shumë punë. Pas rënies në vitin 2023, viti 2024 ka shënuar rritje të qarkullimit vjetor. Ky është një model i thjeshtë dhe pa nevojë për shumë investime, por vetëm me kapital, dhe një numër minimal punonjësish. Kostot e personelit nuk arrijnë më shumë se 1% të totalit të shpenzimeve, sipas

të dhënave nga bilanci.

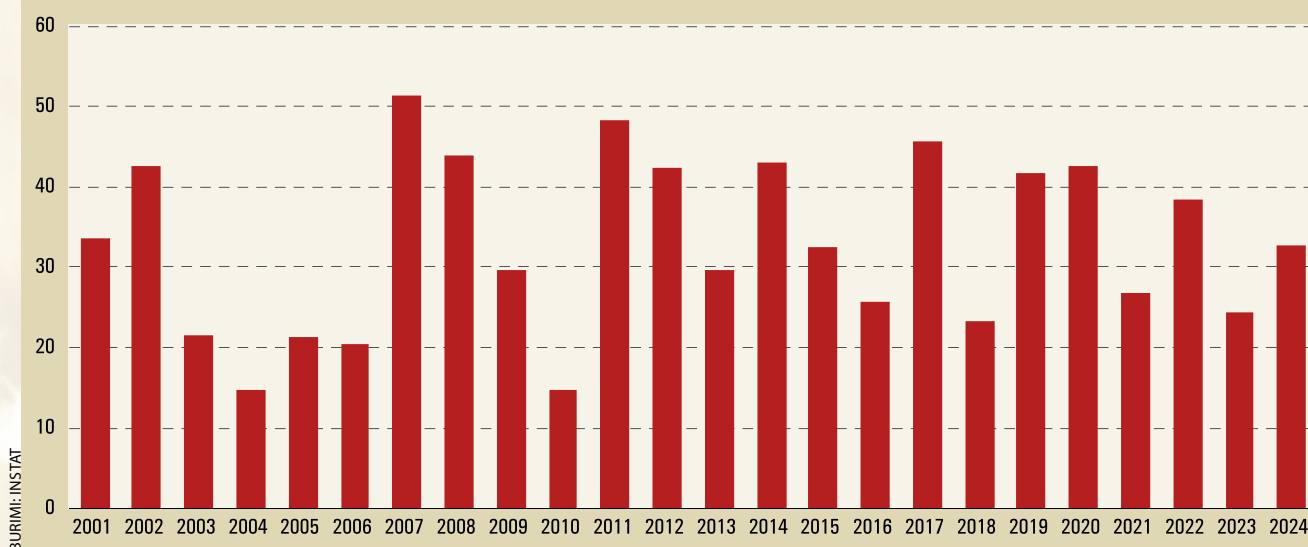
Në total, bashkë me Tatimin mbi Vlerën e Shtuar, importet e energjisë në vitin 2024 ishin rreth 100 milionë euro, nga 70 milionë euro në vitin 2023, sipas të dhënave nga Korporata Elektroenergetike Shqiptare (KESH), dhe mbi 500 milionë euro që u shpenzuan në 2022.

Sipas të dhënave të INSTAT, në vitin 2024, pesha e importeve në raport me energjinë në dispozicion u rrit në 32.7% në 2024-n, nga 24.4%, që ishte në vitin 2023, si rrjedhojë e rënies

së prodhimit vendas dhe rritjes së importeve.

Në vitin 2024, sipas INSTAT, energjia elektrike në dispozicion u rrit me 3.7%. Prodhimi neto vendas i energjisë elektrike, në vitin 2024, arriti vlerën 7.837 GWh nga 8.796 GWh energji të prodhuar në vitin 2023, duke shënuar rënie të prodhimit me 10.9%. Importi bruto i energjisë elektrike (energji në marrje) arriti vlerën 2.669 GWh nga 1.922 GWh që ishte një vit më parë, duke shënuar kështu një rritje me 38.9%.

**PESHA E IMPORTIT BRUTO (ENERGJI NË MARRJE)/ENERGJI NË DISPOZICION (%), 2000-2024**





**FTL**  
FURNIZUESI  
I TREGUT TË LIRË



OSHEE  
GROUP

# Nga 1 Janari 2026

## Subjektet e lidhura në rrjetin 6 kV

do të furnizohen në treg të lirë

## Furnizuesi i Tregut të Lirë

do të ofrojë shërbimin e furnizimit  
për këto subjekte



**MBËSHTESIM ENERGJINË  
E RINOVUESHME**

e prodhuar në vend  
dhe **100% e pastër**



Çmim fiks  
i pa luhatur  
nga bursa



Kujdes klienti  
në të gjithë  
vendin



**për informacione të mëtejshme kontaktoni**  
[info.furnizimi@oshee.al](mailto:info.furnizimi@oshee.al)



[www.oshee.al](http://www.oshee.al)



Shkarkoni  
Aplikacionin



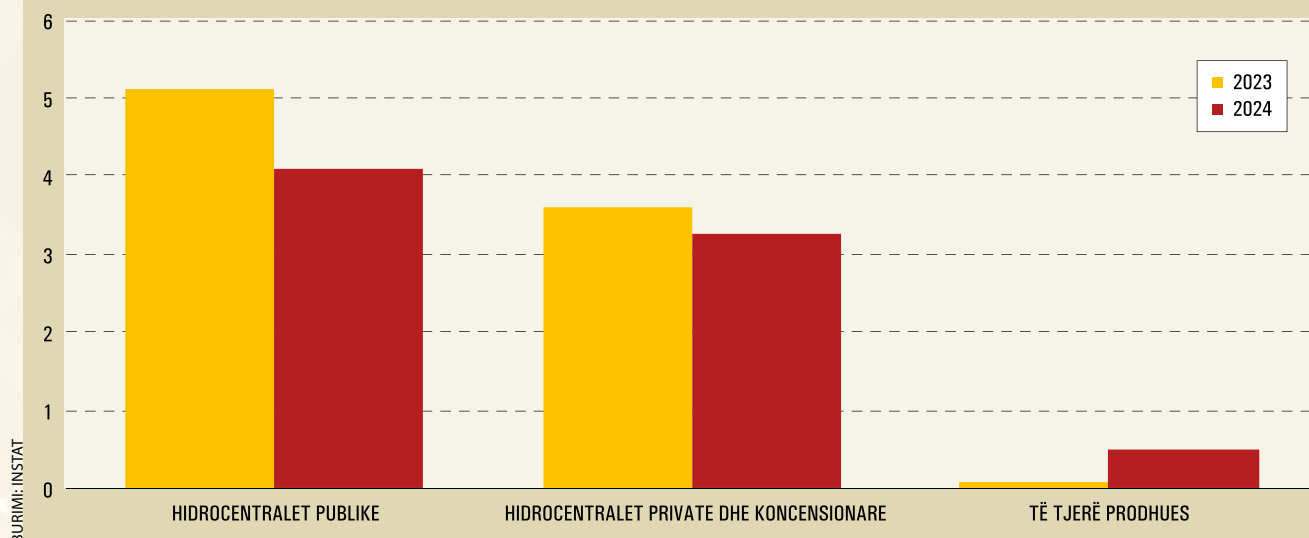
Google Play



App Store



## PRODIMI NETO VENDAS I ENERGJISË ELEKTRIKE, (MIJË GWH)



**“Noa Energy Trade”** renditet për të dytin vit radhazi si më i madhi në këtë segment. Në vitin 2024, kompania raportoi një qarkullim vjetor prej 26.2 miliardë lekësh, me zgjerim 36.4% me bazë vjetore.

**“Ener Trade”**, pjesë e grupit “Gjonaj”, në vitin 2024 ka kaluar në tregtuesin e dytë më të madh të energjisë në vend, ndërsa vitin e kaluar ishte i pari. Të ardhurat ishin 11.5 miliardë lekë, me rritje prej 10% në krahasim me vitin 2023, pas tkurrjes së fortë prej 76% vitin e mëparshëm, që u ndikua nga ulja e çmimeve të energjisë. “Në kuadër të liberalizimit të tregut të energjisë elektrike për klientët me tension të mesëm (20 kV), ‘Ener Trade’, në përputhje me Licencën për Furnizimin me Energji Elektrike nr. 429 të lëshuar nga Enti Rregullator i Energjisë (ERE), ka filluar zyrtarisht procesin e lidhjes së kontratave të furnizimit me energji elektrike me konsumatorët përkatës. Ky zhvillim përfaqëson një hap të rëndësishëm në zgjerimin e pranisë së kompanisë sonë në tregun e brendshëm të energjisë”, thuhet në raportin e aktivitetit.

**“GSA”** ishte operatori i tretë më i madh i tregtimit të energjisë. Në vitin 2024 kompania gjeneroi 7 miliardë lekë nga tregtimi i energjisë, nga 8.3 miliardë vitin e mëparshëm. Në vitin 2023, shoqëria kishte të ardhura totale prej 19.1 miliardë lekësh nga tregtimi i energjisë dhe i ferrokromit, ku 54% vinin nga tregtimi i energjisë. Në vitin 2024, të ardhurat totale të GSA-së

ranë në 8.7 miliardë lekë, si rrjedhojë e ndarjes së aktivitetit të ferrokromit, në kompaninë tjetër “GSA Ferrokrom”. Kompania deklaroi vetëm 1.2 miliardë lekë nga shitja e ferrokromit në 2024-n, nga 9.8 miliardë lekë vitin e mëparshëm.

Shoqëria “GSA Ferrokrom” sh.p.k. u themelua nga ortakut “GSA” sh.p.k. në tetor 2023, pasi ky ortak synon që sa më shpejt të jetë e mundur t’i transferojë tërësisht aktivitetin ekonomik të ferrokromit, që aktualisht kryhet nga vetë ortakut “GSA” sh.p.k., në mënyrë që ky aktivitet të kryhet si një shoqëri më vete, me qëllim rritjen e eficiencës në menaxhim, thithjes së investimeve të reja, zgjerimin e gamës së produkteve dhe aktiviteteve në fushën e ferrokromit etj.

**“SOLE 24 DOOEL Shkup-Dega në Shqipëri”** është një hyrje e re në tregtimin e energjisë elektrike, e regjistruar në QKB në prill 2023 dhe ka raportuar të ardhura prej 6.6 miliardë lekësh në 2024-n, viti i parë i plotë i aktivitetit. Fusha e veprimtarisë së Degës është kryerja e aktivitetit të furnizimit dhe tregtimit në energji dhe mallra tregtare, si dhe aktivitete të tjera që lidhen me tregtimin e certifikatave të gjelbra dhe të gazit.

**“GEN-I Tirana”**, operatori sloven, ka reduktuar të ardhurat me 29%, në 5 miliardë lekë. Sipas raportit vjetor, “synimi i qëndrueshëm i ‘GEN-I Tirana’ është të fitojë konsumatorë fundorë të mëdhenj dhe për rrjedhojë, të zgjerojë fokusin e vet drejt konsumatorëve

torëve fundorë SME - Sipërmarrje të Vogla e të Mesme, në rast mundësish të mira të tregut”.

**“Ayen Energy Trading”** ka hyrë sërish në listën e “Monitor 200”, pas rritjes me 129% të të ardhurave, në 3.6 miliardë lekë.

## PRODHUESIT PRIVATË TË ENERGJISË, NË RËNIE

Investimet e mëdha në ndërtimin e hidrocentraleve private kanë rritur ndjeshëm peshën e prodhimit të energjisë nga kompanitë jopublike vitet e fundit.

Prodhiimi neto vendas i energjisë elektrike, në vitin 2024, arriti vlerën 7.837 GWh duke shënuar rënie të prodhimit me 10,9%. Ky prodhim u realizua nga hidrocentralet publike në masën 52,1%, nga hidrocentralet private dhe koncesionare në masën 41,4%.

Sipas INSTAT, hidrocentralet publike, në vitin 2024, prodhuan 4.085 GWh nga 5.123 GWh në vitin 2023, duke shënuar kështu një rënie me 20,3%. Hidrocentralet private dhe koncesionare prodhuan 3.245 GWh nga 3.582 GWh një vit më parë duke shënuar një rënie me 9,4%.

**“Devoll Hydropower”** është prodhuesi privat më i madh i energjisë në vend nëpërmjet dy hidrocentraleve. Në vitin 2024, të ardhurat e tij bruto ranë me 34%, në 10.9 miliardë lekë (6.8 miliardë lekë nga aktiviteti krye-





# Air Cargo Service ofron shërbimet e Lufthansa Cargo



Me shërbimet e Lufthansa Cargo,  
ofrojmë zgjidhje logjistike për ngarkesa të ndryshme si:

➤ Mallra me vlerë

➤ Produkte të freskëta

➤ Produkte farmaceutike

➤ Kafshë shtëpiake

➤ Pajisje të rënda etj

*Eksport drejt Europës brenda 24 orë dhe drejt vendeve të tjera brenda 48 orëve.*





→ sor i shitjes së energjisë elektrike dhe rreth 4.1 miliardë lekë ishin fitime nga aktivitetet e tregut, neto, që përfaqësojnë të ardhurat nga aktivitetet e tregtisë së energjisë dhe aktivitetet fillestare të cilat janë materializuar në datën e marrëveshjes me klientin). Sipas raportit të aktivitetit, në vitin 2024, të ardhurat bruto të DHP-së u tkurrën për shkak të uljes së çmimit të energjisë dhe prodhimit të ulur për shkak të hidrologjisë së pafavorshme. Prodhimi total i energjisë elektrike gjatë vitit 2024 ishte 449 681 MWh, reduktim prej më shumë se 30% krahasuar me vitin 2021 që ishte viti i fundit me hidrologji relativisht normale, për shkak të hidrologjisë së pafavorshme. Gjatë vitit 2024 kishte kushte hidrologjike të pafavorshme në Luginën e Lumit Devoll me ulje të konsiderueshme të prurjeve ujore në rezervuarët e Banjës dhe Moglicës, duke rezultuar me ulje të sasisë së prodhimit të energjisë elektrike nga hidrocentralet. Edhe çmimet e energjisë elektrike ishin më të ulëta në tregjet ku operon DHP, krahasuar me vitet 2022 dhe 2023. HEC-i i Banjës (kapacitet i instaluar i energjisë së rinovueshme 72 MW) filloi veprimtarinë tregtare në vitin 2016, ndërsa HEC-i i Moglicës (kapacitet i instaluar i energjisë së rinovueshme 197 MW) nisi veprimtarinë tregtare në tremujorin e dytë të vitit 2020. Viti 2022 ishte i pari i plotë me operime nga të dy HEC-et, Banja dhe Moglica. Sipas burimeve zyrtare nga “Statkraft”, dy hidrocentralet, Banja dhe Moglica kanë kapacitet të instaluar 256 MW. Rigela Gegprifti, Drejtore e Përgjithshme e “Statkraft” për Shqipërinë

pohon se luhatja e çmimit të energjisë elektrike mbetet një nga sfidat kryesore të tregut. Gjithashtu, efektet e ndryshimeve të klimës vazhdojnë të ndihen ndjeshëm, veçanërisht në ndikimin e hidrologjisë dhe reduktimin e sasisë së prodhuar të energjisë. Ajo shton se bazuar në kontratën e koncesionit të Projektit Hidroenergetik të Devollit, “Statkraft” po zhvillon projektin e hidrocentralit me sistemin e rezervës së pompuar RP Moglica Shtesë. Ndryshe nga hidrocentralet tona ekzistuese të Banjës dhe Moglicës, që janë hidrocentrale tradicionale me rezervuar, RP Moglica Shtesë bazohet në teknologjinë e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar. “Teknologjia e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar është teknologjia më e përdorur në botë për ruajtjen e energjisë dhe është praktikisht një bateri e madhe uji”.

“Ayen as Energy” raportoi të ardhura 3.4 miliardë lekë, me rënie 9.2% në raport me vitin e mëparshëm. Kompania turke po zbaton kontratën e vitit 2011 për projektimin, ndërtimin, vënien në punë, administrimin, mirëmbajtjen e hidrocentraleve Gojan, Gjegan, Peshqesh, Ura e Fanit dhe Fangut, me kapacitet të kombinuar prej 109.7 MW. “Ayen as Energy” ndërtoi dhe vuri në punë në fund të 2017-s HEC-in e Fangut, me kapacitet 74,6 MW. HEC-i i Fangut, për nga kapaciteti i prodhimit, renditet i pesti pas HEC-eve të Fierzës, Komanit dhe Vaut të Dejës, të cilët janë në pronësi shtetërore dhe Moglicës.

Ky është HEC-i i dytë në vend, i ndërtuar nga kompania turke “Ayen” pas atij të Peshqeshit, me kapacitet 23 MW, i cili nisi prodhimin pak vite më parë.

Sipas raportit të aktivitetit, në 2024-n, “Ayen as Energy” prodhoi energji totale prej 342 mijë MWh. Nuk raportohen investime të reja në 2024-n. Si rreziqe të aktivitetit, shoqëria përmend ndryshimet klimatike që ndikojnë në thatësira ose modele të paqëndrueshme të reshjeve; ndryshimet në politikat energjetike dhe rregullatore; luhatjet e çmimeve dhe ekspozimin ndaj palëve të treta në tregun e shitblerjes së energjisë.

“Energjia Ashta”, me fuqi të instaluar 48.2 MW, kishte qarkullim vjetor prej 1.8 miliardë lekësh, me rënie 21%, duke dalë nga lista e “Monitor 200”. Gjatë vitit 2024, prodhimi total ishte 243,982 MWh, sipas raportit vjetor. Kapaciteti i kombinuar i të dy hidrocentraleve (Ashta 1 dhe Ashta 2) është 53 megavat (MW); 242 milionë kilovat orë prodhohen në vit.

## RRITJA E ENERGJISË SË DIELLIT

Vitet e fundit ka pasur një vëmendje të shtuar për të investuar në energjinë e diellit, që tashmë ka filluar të japë rezultatet e dukshme. Për herë të parë në 2024-n, energjia nga dielli ka arritur të “ndriçojë” skenën e energjisë, duke kontribuar në masën 6,5% të prodhimit neto vendas të energjisë elektrike, sipas të dhënave të INSTAT. Ata prodhuan 507 GWh nga 90 GWh në vitin 2023, duke shënuar një rritje të prodhimit të energjisë elektrike me 5,6 herë, nga energjia diellore.

Interesi për fotovoltaiikët nisi në vitin 2017, kur u miratua edhe kuadri i parë ligjor për burimet e rinovueshme të energjisë, por mori nxitjen reale në vitet 2021 dhe 2022 me fillimin e krizës së energjisë.

Në total, deri më tani, janë dhënë 65 licenca në prodhimin e energjisë fotovoltaike nga Enti Rregullator i Energjisë, duke nisur që nga projekti i parë i zbatuar disa vite më herët nga Ujësjiellësi i Korçës.

Deri më tani në vend janë zbatuar disa projekte, por ato që dominojnë janë impiantet e vogla deri në 2 MW, kurse më i madhi është Karavastaja, i fituar përmes ankandit të qeverisë nga “Voltalia”, që ka nisur prodhimin prej vitit 2024.

Projekte të tjera private, të orientuara drejt shitjes në treg të lirë, po zbatohet.



hen në disa rajone, teksa shumica e projekteve të propozuara mbeten në hallka të ndryshme institucionale pa filluar ende punimet në terren.

Gjatë 2025-s, Enti Rregullator i Energjisë licencoi deri në fund të korrikut të paktën 13 subjekte, ku një prej tyre është me kusht. Në total, kapaciteti i instaluar i projekteve që kanë marrë një licencë prodhimi si fotovoltaike është 125 MW, ku 11 prej tyre i takojnë kategorisë së impianteve me fuqi të instaluar deri në 2 MW.

Impianti kryesor që ka marrë së fundmi licencën në prodhim është ai që parashikohet me një fuqi 100 MW nga “Sunny Side Energy”, i parashikuar për ndërtim në zonën e Darëzezës në Fier, miratuar në tetor 2024, një investim i grupit “Kastrati”. Energjia do të shitet në tregun e lirë. Për herë të parë në renditjen e “Monitor 200” në 2024-n kanë hyrë dy shoqëri, që e kanë përqendruar aktivitetin në energjinë diellore.

“Karavasta Solar”, që është pjesë e shoqërisë franceze të energjisë së rinovueshme “Voltalia” dhe ka nën menaxhim impiantin e Karavastasë me kapacitet 140 MW, është një ndër më të mëdhenjtë që ka përfunduar dhe po prodhon energji nga fundi i vitit 2023. Të ardhurat e shoqërisë

ishin rreth 17 miliardë lekë në 2024-n, sipas të dhënave nga Tatimet (bilanci zyrtar nuk është dorëzuar ende).

“Voltalia” fitoi ankandin e parë të qeverisë për Karavastanë ku ofroi një çmim 24,89 euro për megavat. Sipas marrëveshjes, 70 megavat janë të ndara për prodhim dhe shitje në treg të lirë dhe 70 megavat me çmim të rregulluar.

Çmimi i rregulluar zgjat për 15 vjet dhe do të blihet nga Operatori i Shpërndarjes së Energjisë. Sa i takon Spitallës, gara u mbyll me çmim 29.89 euro/MWh.

Impianti i Karavastasë prodhoi vitin e shkuar 258.3 GWH dhe përbënte 3.2% të prodhimit neto vendas, dhe më shumë se gjysmën e gjithë energjisë nga dielli.

Një tjetër projekt i “Voltalia” është Parku Fotovoltaike i Spitallës, që do të ketë kapacitet të instaluar 100 MW, nga të cilat 70 MW do të blihen nga Operatori i Shpërndarjes së Energjisë Elektrike, nëpërmjet një kontrate për blerjen e energjisë me çmim të paracaktuar dhe 30 MW do të tregtohen në treg të lirë. Por ky projekt nuk ka avancuar me ritmet e pritshme.

“Vega Energy” është një tjetër hyrje nga biznesi i diellit, e fokusuar në instalimin e paneleve diellore për

impiante të mëdha. Shoqëria raportoi të ardhura prej 2.8 miliardë lekësh, me tetëfishim në krahasim me vitin 2023. Kompania është krijuar në tetor të vitit 2022 dhe është pjesë e grupit “Vega”, e fokusuar në energji. Që prej themelimit, shoqëria është rritur me shpejtësi.

Sipas raportit të aktivitetit, në 2024-n, “Vega Energy” realizoi disa projekte kyçe të instalimeve të paneleve diellore, duke përfshirë parqe fotovoltaike industriale dhe komerciale, ku përfshihen:

- Realizimi i projekteve të mëdha utilitare si “Nova Prospect”, “Sun’s Miracle”, “Sun Avenue & Sun Power Park”, “Alb Sun Energy” dhe “EZ 5 Energy”, me kapacitet total mbi 20 MWp.

- Fillimi i zhvillimit të projektit të madh të energjisë diellore me kapacitet mbi 120 MWp në fazë pipeline. (Sunny Side Pipeline). Kompania pohon se ka marrëveshje strategjike për bashkëpunim me investitorë ndërkombëtarë për zgjerim rajonal.

“Aprovimi i lejeve të ndërtimit të Parqeve Fotovoltaike nga Qeveria Shqiptare, e cila sjell një potencial për tregun me mbi 500 MWp për vitet në vazhdimësi”, thuhet në raportin vjetor. ■





# NGA NDËRMARRJE E FALIMENTUAR NË **HISTORI SUKSESI**

Vetëm pak kohë më parë, Ujësjiellësi i Durrësit shihej si një ndërmarrje e falimentuar, me borxhe të shumta dhe pamundësi për të mbuluar shpenzimet e energjisë. Sot, Shoqëria Rajonale Ujësjiellës Kanalizime Durrës (SHRUKD) renditet e para në nivel kombëtar për performancën financiare dhe shërbimet ndaj qytetarëve. Ky transformim është një model suksesi që tregon fuqinë e reformës dhe menaxhimit të përgjegjshëm.

## **NGA KRIZA NË RINGRITJE**

Në janar 2023, kur nisi reforma e ujësjiellësave në të gjithë vendin, duke i reduktuar ato nga 58 në 15 shoqëri rajonale, Ujësjiellësi i Durrësit u zgjerua duke përfshirë edhe Kavajën, Rogozhinën dhe Krujën, çka solli edhe barrën e detyrimeve të prapambetura.

Në maj 2024, drejtimin e SHRUKD e mori inxhinieri Sedi Çausi, i cili nisi një proces të thellë transformimi, task-forca për kontrollë, riorganizim të stafit, vendosje të standardeve të reja në menaxhim. Brenda pak muajsh, rezultatet nisën të ishin të prekshme.







## TREGUESIT STATISTIKORË



**398** MILION  
LEKË

FATURIMI MAJ - KORRIK 2023

**36** %  
MË SHUMË

FATURIMI MAJ - KORRIK 2023  
541 MILION LEKË

**100** %

NË VITIN 2024 U ARRIT TË  
LËNDOSHET POTHUASË TË GJITHA  
FATURAT SË ENDRIGJËSË ELEKTRIKE

**24** %  
MË SHUMË

ARKËTIMET



**>170** MILION  
LEKË

SHËRIMET E DËTËRIMËVE TË KRDANTUR  
NËN VITE NGA SHRUKD

**70** %

SHËRIMI I ULUR NDAL  
KREDITIMEVE

**749** MILION  
LEKË

SHALLA E CERRSHUR NË BUKHETIN E  
DASHURË DËRPOS NGA FATURAT E  
LIT, PA MATHE, ASHME SUBVENÇION  
NGA SHTETI

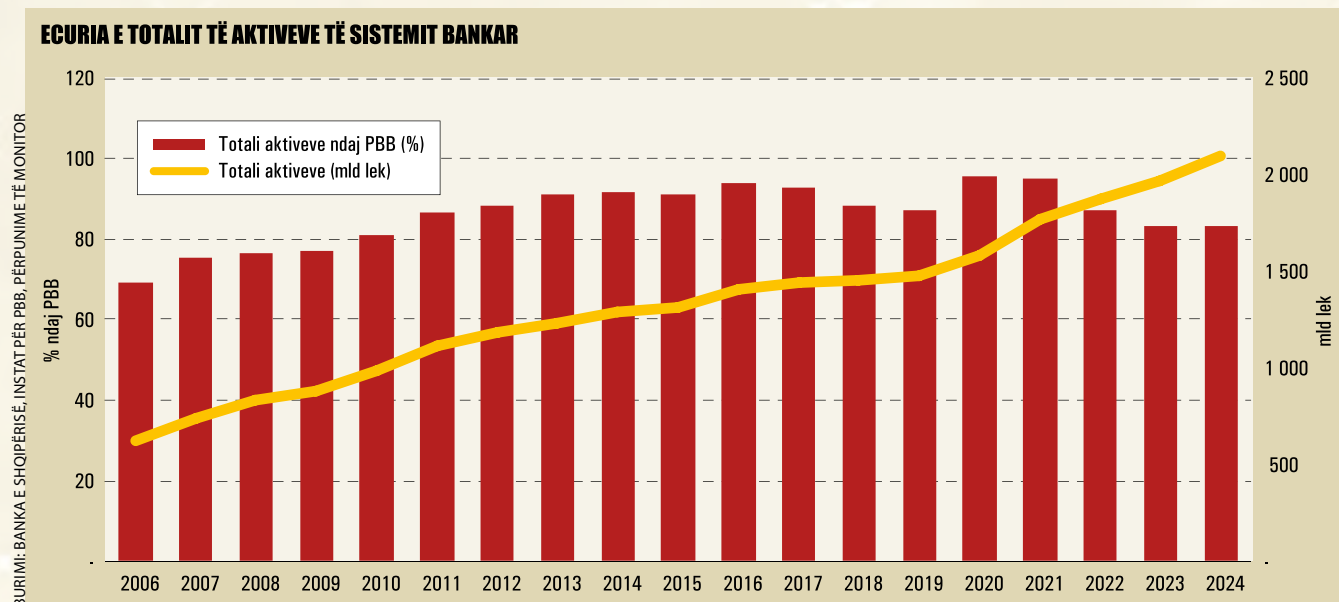
## INVESTIMET QË SOLLËN NDRYSHIM

- Spitallë-Porto Romano: 74 km rrjet i ri ujësjellësi, depo 2000 m<sup>3</sup> dhe 2500 matësa inteligjentë, duke garantuar furnizim 24 orë me ujë.
- Karroqerre, Shijak: 28 km rrjet i ri, 1630 matësa dhe furnizim të pandërprerë.
- Pastrim dhe ndërtim pusësh të reja në Çermë, Fushë-Krujë dhe zona të tjera.
- Përmirësim i furnizimit me ujë për 48 mijë banorë në Durrës.

## SFIDAT DHE PROJEKTET

Në horizont janë investime edhe më të mëdha. Falë marrëveshjes me Agjencinë Franceze për Zhvillim (62 milion euro), pritët rikonstruksioni i rrjetit kryesor të furnizimit me ujë në Durrës, me objektiv 24 orë ujë për 168 mijë banorë dhe ulje të humbjeve në rrjet nga 70% në 20-30%. Paralelisht, do të hartohet masterplani i kanalizimeve, ndërsa SHRUKD po investon vetë në përmirësimin e stacioneve të pompimit dhe burimeve ekzistuese.

E gjithë performanca e SHRUKD është një dëshmi se si menaxhimi transparent, vendimet e guximshme dhe investimet e mirëorientuara mund të kthejnë një ndërmarrje problematike në model suksesi. Sfidat mbetet të madhe: sigurimi i qëndrueshmërisë afatgjatë dhe përballimi i rritjes së popullsisë e turizmit. Por hapat e hedhur tregojnë se transformimi i nisur është i pakthyesëm.



## BANKAT VIJOJNË TË RRITEN MË NGADALË SE EKONOMIA



**R**ritja e aktiveve të sistemit bankar është përshpejtuar gjatë 2024-s. Në fund të vitit, totali i aktiveve të sistemit bankar arriti një nivel rekord prej 2.09 trilionë lekësh, sipas të dhënave të Bankës së Shqipërisë, me rritje 6.4% me bazë vjetore, në përshpejtim nga zgjerimi prej 4.7% i vitit të mëparshëm duke shënuar ritmet më të shpejta që nga

viti 2021, kur sistemi po rimëkëmbej nga pasojat në ekonomi të pandemisë së Covid. Pavarësisht zgjerimit, në raport me ekonominë, sistemi bankar po rritet më ngadalë. Pësia e aktiveve të sistemit bankar ndaj Prodhimit të Brendshëm Bruto (PBB) zbriti në 83.07% në vitin 2024, nga 83.12% vitin e mëparshëm duke shënuar nivelin më të ulët nga 2010-a.

Kreditë me probleme rezultuan në nivelin e 4.17% në fund të 2024-s, nga 4.74% në dhjetor 2023. Ky është niveli më i ulët që nga viti 2007. Sipas Bankës së Shqipërisë, portofoli i kredisë vijon të ketë një cilësi të mirë dhe kjo reflektohet në nivelet e ulëta të treguesit të kredisë me probleme dhe një strukture valutore të orientuar drejt Lekut. Edhe në 2024-n, bankat kishin një vit pozitiv, teksa të gjitha raportuan rritje të të ardhurave. Por, ndryshe nga viti 2023, kur zgjerimi ishte dyshifror, në 2024-n tendenca ishte më e moderuar.

Pas një periudhe disave konsolidimesh, që uli numrin e bankave në vend në 11, nga 17 disa vite më parë, sistemi nuk ka shënuar ndryshime dy vitet e fundit.

Banka më e madhe në vend, nga qarkullimi vjetor, është “BKT”, me rreth 24 miliardë lekë të ardhura, me rritje 9.8% me bazë vjetore.

Seyhan Pencablilgil, Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar Bordi i Bankës Kombëtare Tregtare (BKT) pohon në raportin vjetor se “ne vijojmë të investojmë në vend, në cilësinë tonë si banka më e madhe tregtare, gjë që dëshmohet edhe nga rritja e portofolit të kredive. Paralelisht, po forcojmë bazën tonë të kapitalit duke ruajtur njëkohësisht një politikë të qëndrueshme dividendësh. Në këtë drejtim, kemi emetuar obligacione MREL me vlerë 30 milionë euro duke përmbyshur të gjitha kërkesat rregullatore si banka sistemikisht më



Lounge<sup>™</sup>  
KEY



CREDINS  
BANK

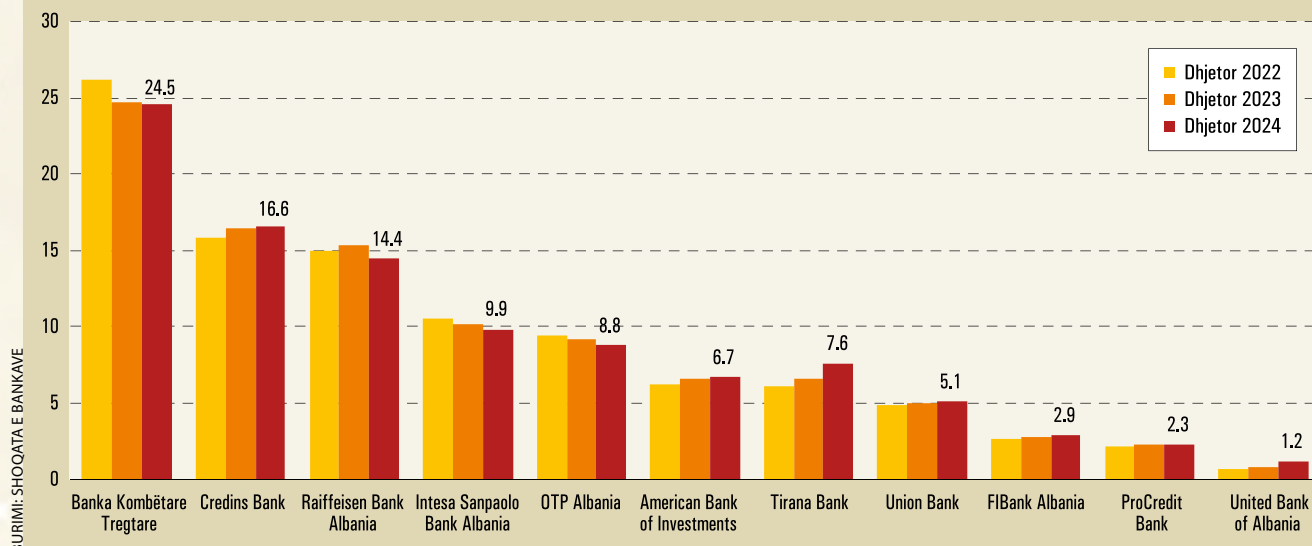


**SHIJO ZONËN E REHATISË  
PARA ÇDO UDHËTIMI**

Skano për  
më shumë



→ **STRUKTURA E AKTIVEVE TË SISTEMIT BANKAR, (PESHA E TREGUT/TOTALIT TË AKTIVEVE, %)**



e rëndësishme në vend”.

“**Raiffeisen**” është banka e dytë më e madhe në vend, sipas qarkullimit vjetor. Banka raportoi të ardhura prej 19.9 miliardë lekësh, me rritje prej 15.4% me bazë vjetore, sipas raportit vjetor (banka nuk ka dorëzuar ende pasqyrat financiare në QKB).

“Banka mbetet një nga liderët e padiskutueshëm në treg, me një total aktivesh prej rreth 303 miliardë lekësh dhe një kthim mbi kapitalin prej mbi 26% duke tejkaluar ndjeshëm mesataren e tregut. Kapitalizimi i fortë dhe pozicioni i qëndrueshëm i likuiditetit, i reflektuar në raportin e mjaftueshmërisë së kapitalit prej 20,3%, ndjeshëm mbi kufirin e kërkuar, dëshmojnë qartë gatishmërinë e bankës për të përballuar sfida dhe për të shfrytëzuar çdo mundësi në mënyrë proaktive”, citohet Christian Canacaris, Drejtor i Përgjithshëm, Kryetar i Drejtorisë, “Raiffeisen”, në raportin vjetor.

“**Credins**” ishte banka e tretë më e madhe në vend nga të ardhurat. Qarkullimi total i “Credins” arriti në 19.7 miliardë lekë, me zgjerim vjetor prej rreth 16.9%.

“Credins Bank”, gjatë vitit 2024, zgjeroi bazën e klientëve të saj duke shënuar një numër prej 400,000 klientësh, me rritje prej 2.35% krahasuar me një vit më parë. ‘Credins’ vijon të qëndrojë sërish e para për portofolin e kredive, të cilin e zgjeroi me mbi 9% krahasimisht me një vit më parë”, thotë Drejtori i Përgjith-

shëm i “Credins Bank”, Maltin Koruti, në raportin vjetor.

“**OTP Bank**” renditet sërish në vend të katërt, pozicion në të cilin u ngjit në vitin 2022, pas bashkimit me përthithje me “Alpha Bank”. Në vitin 2024, të ardhurat e bankës ishin 11.9 miliardë lekë, me zgjerim 7.6% në raport me vitin 2023.

“Viti 2024 ka qenë një tjetër vit historik për Bankën OTP Albania — një vit i karakterizuar nga një performancë pozitive financiare, aktivitet tregtar dhe rritje e qëndrueshme, të cilat përbëjnë më të mirat në historinë tonë, që prej hyrjes në tregun bankar shqiptar. Gjatë vitit që lamë pas kemi arritur rezultatet më të mira në historinë e bankës, ndërkohë që kemi ofruar vlerë të qëndrueshme për klientët, ekonominë e vendit dhe partnerët tanë”, ka pohuar Bledar Shella, Drejtor i Përgjithshëm dhe Kryetar i Bordit të Menaxhimit, në raportin vjetor.

“**Intesa Sanpaolo**” mbetet banka e pestë më e madhe në vend nga të ardhurat, që arritën në 10.63 miliardë lekë, me rritje 13.6%.

“Në vitin 2024, ‘Intesa Sanpaolo Bank Albania’ operoi në një mjedis financiar dinamik dhe në zhvillim, i karakterizuar nga kërkesa në rritje për kredi, mundësi gjithnjë e më të mëdha investimi dhe një orientim i qartë drejt integritetit europian”, pohon në raportin vjetor Alessandro D’Oria, drejtor ekzekutiv i bankës. “Norma jonë e mjaftueshmërisë së

kapitalit mbetet më e larta në treg (24.55%), ndërsa cilësia e aktiveve është ndër më të mirat, me nivelin më të ulët të kredive me probleme në vend (3.2%). Kjo dëshmon efektivitetin e qasjes sonë të kujdesshme ndaj menaxhimit të riskut, edhe pse kemi rritur kreditimin për të mbështetur ekonominë reale të Shqipërisë”.

“**Tirana Bank**” deklaroi të ardhura prej rreth 8.8 miliardë lekësh, me rritje vjetore prej 28.8%, duke u ngjitur sërish në vendin e gjashtë.

Dritan Mustafa, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv, ka theksuar në një intervistë të mëparshme për “Monitor” se “viti 2024 ka qenë një vit rekordesh për ‘Tirana Bank’, i cili shënoi arritje të rëndësishme financiare, por edhe konsolidimin e mëtejshëm të rolit tonë, si një nga institucionet me rritjen më të shpejtë në sistemin bankar shqiptar. Krahasuar me një vit më parë, totali i aseteve u rrit me 30%, duke arritur në 1.63 miliardë euro, ndërsa portofoli i kredisë u zgjerua me 41% duke kapur vlerën e 800 milionë eurove. Njëkohësisht, depozitat e klientëve u rritën me 22%”.

“**Banka Amerikane e Investimeve**” (ABI) rriti të ardhurat me gati 24.7% në 8.7 miliardë lekë, por zbriti sërish në vend të shtatë”.

“ABI në vitin 2024 ka vazhduar të përmirësojë më tej rekordin në fitim, depozita, kredi, përfitueshmëri dhe cilësi portofoli. Prej vitesh, ABI raporton përqindjen më të ulët të kredive të këqija. ABI është në një proces të





**otpbank**

# PRIVILEGJI I TË UDHËTUARIT ME *Visa Platinum*.

10 hyrje falas në vit në mbi 1200  
lounge aeroportesh në botë & akses  
falas pa limit, në TIA Business Lounge.

Sigurim në udhëtim dhe asistencë  
për emergjencë.

Visa Concierge: Asistencë në kohë  
reale përmes chatbot, telefon dhe  
email.

Deri në 50% ulje për shërbime në  
udhëtim me Avis, SIXT, Agoda, etj.

→ thellë zgjerimi të numrit të degëve dhe brenda 2026 planifikon të ketë një dyfishim të tyre krahasuar me fillimin e 2024-s. Ky është një hap i rëndësishëm në retail”, ka pohuar në një intervistë të mëparshme për “Monitor”, Andi Ballta, Drejtor i Përgjithshëm i Bankës Amerikane të Investimeve.

“Pas blerjes së ‘NOA’ nga ‘Tranzit’ në dhjetor 2024, grupi i kompanive tona (ABI, NOA dhe Tranzit) kanë krijuar një sinergji dhe avantazh unik në industrinë financiare në vend, me një trinitet që mundëson financimin e bizneseve të mëdha dhe të mesme, bizneset e vogla, sektorë të rëndësishëm të nënkredituar, si bujqësia, rritjen e kërkesës konsumatore, si dhe ruajtjen e kredidhënies së shëndetshme, nëpërmjet mbledhjes etike të detyrimeve financiare”, shton ai. “**Union Bank**” ka deklaruar një qarkullim vjetor prej rreth 6.6 miliardë lekësh, me rritje 23%.

Flutura Veipi, Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e “Union Bank”, ka pohuar në një intervistë të mëparshme për “Monitor” se “viti 2024 ka qenë me rritje të qëndrueshme për ‘Union Bank’ duke konsoliduar pozicionin tonë në treg dhe duke zgjeruar shërbimet ndaj klientëve. Banka ka forcuar pjesën e saj të tregut duke u renditur si banka e pestë në treg për rritjen e aktiveve duke performuar mbi mesataren dhe duke ruajtur një ritëm pozitiv të rritjes së depozitave prej 4,7% në vitin 2024”.

“**Banka e Parë e Investimeve**” (Fibank Albania) rriti të ardhurat me 9.4%, në 3.8 miliardë lekë.



Bozhidar Todorov, Drejtori i Përgjithshëm i Bankës, citohet në raportin vjetor se “në vitin 2024, totali i aktiveve tona e tejkaloi kufirin prej 600 milionë eurosh. Gjithashtu, portofoli i kredive u rrit me gati 15%, ndërsa depozitat u shtuan me 12%, duke theksuar një rritje të shëndetshme dhe organike, si dhe besimin që individët, familjet dhe bizneset vazhdojnë të kenë te ne. Duke parë përpara, mbetemi të përkushtuar për të arritur objektivin tonë afatmesëm prej 5% të pjesës së tregut, të udhëhequr nga inovacioni, fuqia operationale dhe një njohje e thellë e tregut shqiptar”. “**ProCredit Bank**” deklaroi të ardhura prej 2.6 miliardë lekësh, me rritje 18.6% me bazë vjetore.

Mirsad Haliti, Anëtar i Drejtorisë Ekzekutive të “ProCredit Bank Shq-

ipëri” ka pohuar më herët për “Monitor” se “gjatë vitit të kaluar, ‘ProCredit Bank Shqipëri’ ka vijuar rritjen e qëndrueshme, duke tejkaluar mesataren e tregut dhe duke rikonfirmuar pozicionin tonë si një nga institucionet financiare më të besueshme në vend. Rritja e portofolit të kredisë me 28.2%, dukshëm mbi mesataren e sektorit, reflekton angazhimin tonë për të mbështetur bizneset dhe individët me financime të përshtatura ndaj nevojave të tyre”.

“**Banka e Bashkuar e Shqipërisë**” raportoi të ardhura prej 1.3 milionë lekësh, me rritje të fortë prej 67%. Banka është tashmë në pronësi të shoqërisë shqiptare të sigurimeve “Eurosig”, me 99.46% të aksioneve, pas tërheqjes graduale të pronarëve të mëparshëm nga Arabia Saudite. ■

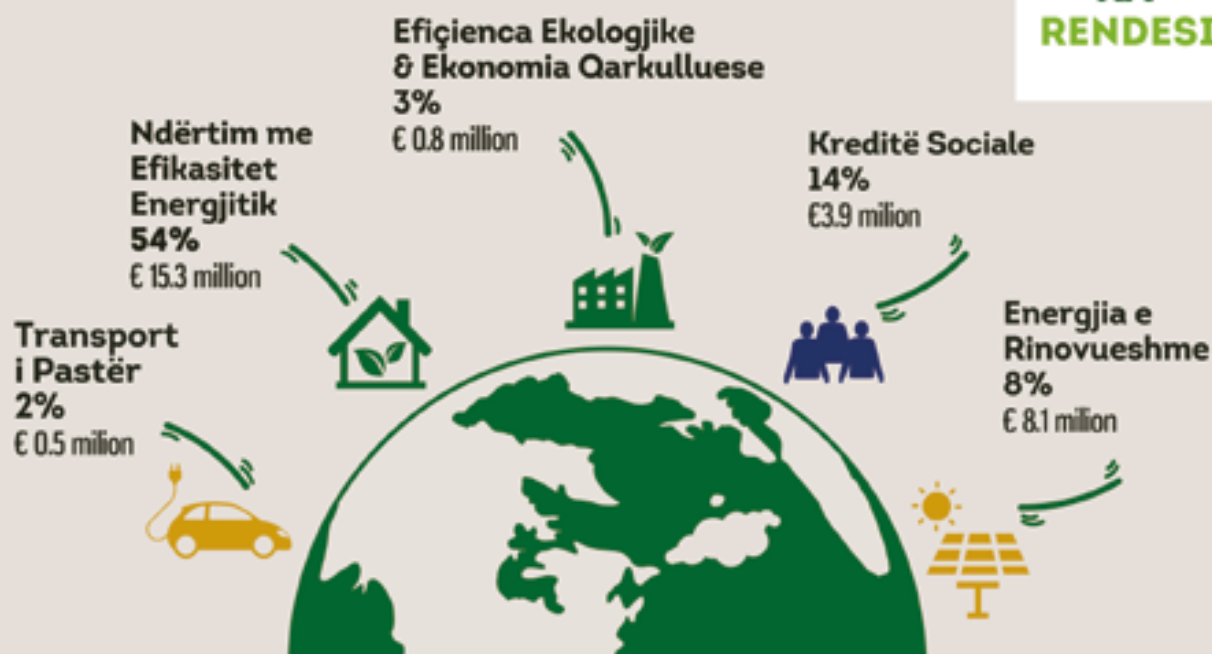
## TË ARDHURAT E SISTEMIT BANKAR (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti                                                           | 2024 | 2023 | 2022 | 2021 | 2020 | 2019 |
|------|--------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| 1    | BANKA KOMBETARE TREGTARE*                                          | 23,9 | 21,8 | 17,4 | 24,5 | 22,8 | 25,0 |
| 2    | RAIFFEISEN BANK SH.A                                               | 19,9 | 17,2 | 13,1 | 11,2 | 10,7 | 11,4 |
| 3    | BANKA CREDINS                                                      | 19,7 | 16,8 | 14,3 | 11,7 | 12,1 | 10,6 |
| 4    | BANKA OTP ALBANIA                                                  | 11,9 | 11,1 | 7,2  | 5,1  | 4,6  | 4,6  |
| 5    | INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA                                       | 10,6 | 9,3  | 6,8  | 6,3  | 5,8  | 6,1  |
| 6    | BANKA AMERIKANE E INVESTIMEVE SHA                                  | 8,7  | 7,0  | 4,7  | 4,0  | 3,8  | 3,1  |
| 7    | BANKA E TIRANES                                                    | 8,8  | 6,8  | 4,8  | 3,9  | 3,8  | 2,8  |
| 8    | UNION BANK SHA                                                     | 6,7  | 5,4  | 4,4  | 4,0  | 3,5  | 3,1  |
| 9    | BANKA E PARË E INVESTIMEVE-ALBANIA/ FIRST INVESTMENT BANK- ALBANIA | 3,8  | 3,5  | 2,5  | 2,1  | 1,8  | 1,7  |
| 10   | PROCREDIT BANK                                                     | 2,6  | 2,2  | 1,8  | 1,6  | 1,4  | 1,5  |
| 11   | BANKA E BASHKUAR E SHOQPERISE                                      | 1,3  | 0,8  | -    | -    | -    | -    |
| 12   | BANKA ALPHA ALBANIA / ALPHA BANK ALBANIA                           | -    | -    | -    | 3,0  | 2,8  | 2,9  |

BURIMI: QKB. \*BKT, 2019-2021



**ÇDO HAP  
KA  
RENDESI**



# KONTRIBUTI YNE PER NJE TE ARDHME ME TE QENDRUESHME

\*Të dhënat i referohen periudhës janar-qershor 2025

 **INTESA SANPAOLO BANK**  
Albania



**PER ATE QE KA ME SHUME  
RENDESI PER TY**

Bankë e **INTESA**  **SANPAOLO**

    [www.intesasnpaolobank.al](http://www.intesasnpaolobank.al)

DIGITAL BRANCH

08006000 (Falas nga One) +355 4 2276000

# 30 VITE BESUESHMËRI, RRITJE DHE INOVACION

Intervistë me Drejtorin e Përgjithshëm Ekzekutiv të Tirana Bank, Z. Dritan Mustafa

**T**irana Bank po konsolidon gjithnjë e më shumë rolin e saj si një prej institucioneve bankare më dinamike në vend, me një rritje të qëndrueshme në të gjithë treguesit financiarë dhe me projekte të rëndësishme në fazë implementimi. Viti 2024 shënoi sërish rezultate mbi mesataren e industrisë bankare, duke sjellë një vlerësim të rëndësishëm ndërkombëtar nga Euromoney, ndërsa 2025 ka vijuar me ritme të larta të rritjes së aktivitetit. Në prag të përfundimit të disa projekteve transformuese në fushën e digjitalizimit dhe zhvendosjen në selinë e re qendrore, Tirana Bank po për gatitet për një etapë të re zhvillimi në 2026, që përkon me 30-vjetorin e fillimit të aktivitetit në tregun shqiptar.

## Si do ta vlerësoni ecurinë e Tirana Bank në vitin 2024?

Viti 2024 ishte një vit i jashtëzakonshëm për Tirana Bank, duke shënuar rritje të qëndrueshme dhe rezultate mbi mesataren e sektorit bankar lokal. Aktivitetet totale kaluan nivelin prej 1.6 miliardë eurosh, portofoli i huave dhe depozitave u rritën ndjeshëm, ndërsa kthimi mbi kapitalin (ROE) qëndroi në nivele shumë të kënaqshme, duke konfirmuar efektivitetin e modelit tonë të biznesit. Këto arritje janë një tregues i qartë i besimit të klientëve dhe i përkushtimit të stafit tonë. Si një dëshmi e performancës sonë të konsoliduar, këtë vit Tirana Bank u vlerësua me çmimin prestigjioz "Banka më e Mirë në Shqipëri" nga Euromoney, duke u renditur përkrah institucioneve më të respektuara bankare në rajon.

## Si ka qenë ecuria e deritanishme e vitit 2025?

Në 8 muajt e parë të vitit 2025, Tirana Bank ka vazhduar trendin pozitiv të rritjes dhe ka konsoliduar më tej pozicionin në treg. Totali i aseteve ka arritur në 1.76 miliardë euro duke u rritur me 8% krahasuar me fundin e vitit 2024. Për të njëjtën periudhë, portofoli i huave shënoi një rritje prej 13%, ndërsa depozitat u rritën me 11%. Krahas rritjes financiare, gjatë këtij viti kemi zgjeruar rrjetin me dy degë të reja në Tiranë, kemi financuar projekte të rëndësishme në industrinë e turizmit, energjisë dhe ndërtimit, si dhe kemi përparuar ndjeshëm me projektet e transformimit digjital të Bankës.

## Cilat janë pritshmëritë e bankës për periudhën në vijim?

Synimi ynë mbetet rritja organike dhe e qëndrueshme, duke vijuar të jemi një partner i besueshëm për individët dhe bizneset. Transformimi digjital është prioriteti ynë strategjik, pasi ne besojmë se teknologjia është ura që na afron edhe më shumë me klientët. Aktualisht, Tirana Bank renditet ndër pesë bankat më të mëdha në vend për portofolin e huave dhe ka hyrë në top-5 edhe për rritjen e depozitave, duke treguar forcën e modelit tonë të zhvillimit. Në periudhën në vijim do të fokusohemi në konsolidimin e këtij pozicioni dhe në avancimin drejt objektivit tonë për të qenë një nga bankat lider në treg.

## Cilat janë planet e bankës për të ardhmen në drejtim të shërbimeve e produkteve të reja?

Planet tona për të ardhmen përqendrohen në ofrimin e shërbimeve

moderne dhe inovative, gjithmonë me klientin në qendër. Në krye të listës janë platforma e re online banking dhe pagesat nëpërmjet portofolit digjital, të cilat janë në përfundim të zhvillimit dhe së shpejti do të jenë të disponueshme për publikun.

Në tremujorin e fundit të këtij viti do të zhvendosemi në selinë e re qendrore, një investim që pasqyron vizionin tonë afatgjatë të zhvillimit të Bankës.

Këto zhvillime janë të lidhura ngushtë edhe me një moment historik që na pret, në vitin 2026, Tirana Bank do të shënojë 30-vjetorin e saj. Ky është një jubile i veçantë që do ta shoqërojmë me projekte të rëndësishme dhe nisma të reja, duke reflektuar rrugëtimin tonë deri tani dhe vizionin për të ardhmen.

## Ku e shikoni ekonominë shqiptare në afatin e mesëm e të gjatë? Cilët janë sektorët që kanë më interes të kreditohen nga Banka juaj dhe sektori bankar në përgjithësi?

Ekonomia shqiptare është në një fazë zhvillimi të qëndrueshëm dhe ofron mundësi të shumta për sektorë të rëndësishëm. Energjia, turizmi dhe projektet infrastrukturore mbeten sektorët më premtues, të cilët kanë potencial të lartë për të gjeneruar rritje dhe për të kontribuar në zhvillimin e qëndrueshëm të vendit.

Një prioritet i veçantë për Tirana Bank është financimi i gjelbër, kemi mbështetur projekte të shumta për panele fotovoltaike, si për prodhimin

vetjak ashtu edhe për parqe të mëdha të energjisë së rinovueshme. Kjo është një fushë që lidhet drejtpërdrejt me angazhimin tonë për një zhvillim të qëndrueshëm dhe me nevojën e ekonomisë për të diversifikuar burimet energjetike.

Tirana Bank ka një histori të gjatë në mbështetjen e individëve përmes produkteve të financimit me kredi hipotekore dhe konsumatore, për të përmbushur nevojat e ndryshme të klientëve tanë. Qasja jonë është e orientuar drejt ndërtimit të marrëdhënieve afatgjata duke ofruar zgjidhje të personalizuar, transparente dhe të qëndrueshme financiarisht.

## Në korrik, Banka e Shqipërisë mori disa masa për të shtërnguar kriteret e dhënies së kredisë me shtëpi. Si prisni të ndikojnë këto masa në ecurinë e kredisë për pasuri të paluajtshme?

Masat e reja do të sjellin frenim të lehtë dhe të shëndetshëm në ritmin e kredisë për banesa, pa e kthyer tregun në rënie të fortë. Vendimi i Bankës së Shqipërisë vendos tavane në raportin mes huasë dhe vlerës së pronës dhe raportit mes këstit të kredisë dhe të ardhurave, me qëllimin për të ulur rrezikun, veçanërisht atij në valutë.

Pritshmëritë tona janë se kërkesat për shtëpitë e dyta apo blerjet për investime mund të pësojnë një rënie të lehtë. Gjithsesi nuk pritët një rënie drastike pasi aktualisht shumica e bankave, përfshirë Tirana Bank, aplikojnë standarde të ngjashme.

Politikat tona të kujdesshme të kreditimit kanë bërë që Tirana Bank të jetë mes bankave me nivelin më të ulët të kredive me probleme, aktualisht në nivelin 2.8% të totalit të portofolit dhe me një trend në rënie gjatë vitit 2025.







STANDARD  
DHE RISI ABSOLUTE  
NË SHQIPËRI:  
**VISA PLATINUM  
BUSINESS**

*nga Tirana Bank.*



**VISA**



AMERICAN BANK  
OF INVESTMENTS

*investo ně optimalizēm*

[www.abi.al](http://www.abi.al)



# Mblidh paratë jo shiritin!



deri në  
**4%**

Depozitë 3 vjeçare  
në LEK, EUR, USD

Depozitë 3 vjeçare me interesa  
të përshkallëzuar dhe likuidim  
interesi vjetor, në LEK, EUR, USD

*\*Në rast të thyerjes së depozitës para afatit, klienti mund të humbasë maksimalisht të gjitha interesat e përfituara gjatë periudhës.*

*\*Fushatë e limituar në kohë, ku aplikohen kushte të paracaktuara.*

Info: [www.abi.al](http://www.abi.al) tel: +355 42 258 755

**abi**

AMERICAN BANK  
OF INVESTMENTS



## MIKROFINANCA FRENON KREDINË, POR JO TË ARDHURAT

**R**ritja e sektorit të mikrokredisë u ngadalësua vitin e kaluar. Të dhënat e Bankës së Shqipërisë tregojnë se portofoli total i huasë nga institucionet e licencuara për mikrokredi në fund të 2024-s arriti në 24.1 miliardë lekë, 3.9% (rreth 0.9 miliardë lekë) më shumë krahasuar me një vit më parë. Rritja e kredisë është ngadalësuar ndjeshëm krahasuar me nivelin prej 29% (rreth 5.2 miliardë lekë) të vitit 2023.

Megjithëse në tërësi, ecuria e kredisë për ekonominë vitin e kaluar ishte pozitive, kjo rritje për sektorin e mikrofinancës është frenuar dukshëm. Me sa duket, skandali i mikrokredive dhe fillimi i një cikli të shtrëngimit rregullator nga Banka e Shqipërisë kanë dhënë efekte që vitin e kaluar në volumin e kredidhënies nga institucionet mikrofinanciare.

Pavarësisht frenimit të kredidhënies, operatorët e mikrofinancës kanë vijuar me rritjen e fortë të të ardhurave edhe në 2024-n, duke vazhduar të shfrytëzojnë frytet e zgjerimit të vitit të mëparshëm.

“ECFA” është institucioni më i madh mikrofinanciar në vend. Të ardhurat e shoqërisë ishin 3.4 miliardë lekë, me zgjerim vjetor prej 11%. Në raportin vjetor për vitin 2024 përmenden 80,000 aplikime të pranuara; 133,000 kredi të dhëna; 84% klientë të përsëritur; 57 milionë euro të akorduara.

“Fondi Besa” raportoi të ardhura në 2024-n prej 3.3 miliardë lekësh, ose 9.2% më shumë se në vitin 2023. Sipas raportit vjetor, klientët individualë vazhdojnë të mbeten në qendër të strategjisë. Ky segment gjatë vitit 2024 ka regjistruar një rritje me 1,141 kredi aktive ose 4.33% duke arritur një total prej 27,498 kredish. Portofoli i Kredisë është rritur me 2.68% krahasuar me vitin 2023, duke arritur në 14.8 miliardë lekë. 38% e kredive është dhënë për shërbime, 14% për tregti, 11.6% për ndërtim, 11% për konsum, 9.7% për bujqësi dhe blegtori etj.

“NOA” deklaroi të ardhura prej 2.8 miliardë lekësh, me zgjerim prej 32% në krahasim me vitin e mëparshëm.

Të ardhurat nga interesat ishin 2.5 miliardë lekë, me zgjerim 39%. Përkundrejt ngadalësimit të sektorit, stoku i huasë i dhënë nga “NOA” në fund të 2024-s arriti në 10.8 miliardë lekë, me rritje 22%.

“NOA” ka filluar aktivitetin e saj në 1999 si PSHM (Partneri Shqiptar në Mikrokredi) dhe më vonë si ‘Opportunity Albania’. Në 2010-n aksionet e Grupit u blenë nga ‘NOA Holdings N.V.’, një entitet i huaj i themeluar në Holandë. Në vitin 2011, emri i Grupit u ndryshua nga ‘Opportunity Albania’ në NOA SH.A. Në datë 31 dhjetor 2024, ‘NOA Holdings N.V.’ dhe ‘NOA Cooperatief U.A.’ shiti 100% të aksioneve të ‘NOA’ sh.a te ‘Tranzit’ sh.p.k. Grupi është i zotëruar tërësisht nga ‘Tranzit’ sh.p.k., (i zotëruar më tej nga fonde investimi të menaxhuara nga ‘Moscopole INC’ me përfitues fundor z. Andi Ballta, ‘New Century Holdings XI’, ‘L.P.’ dhe ‘NCH Balkan Fund’, ‘L.P.’) një institucion financiar jobankar shqiptar i cili ofron mundësi financimi për shoqëritë dhe individët”, sipas raportit vjetor. ■





Paguaj me lehtësi.  
Me çdo pajisje Apple.





## SIGURIMET, RITJE E NGADALTË

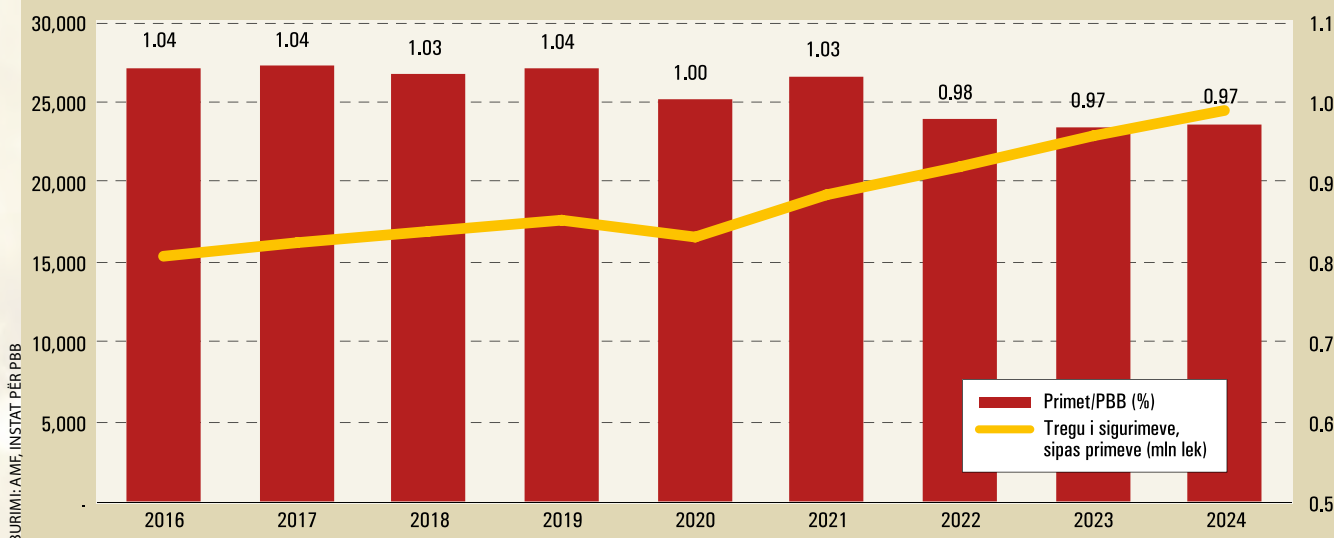
**T**regu i sigurimeve ka vijuar të jetë i ulët në raport me madhësinë e ekonomisë. Në tre vitet e fundit, madhësia e këtij tregu ka rënë poshtë 1% të Prodhimit të Brendshëm Bruto. Në vendet e tjera, tregu i sigurimeve luhet midis 1.3 - 2% të PBB-së dhe shumë larg niveleve të mesatares së Bashkimit Europian, që e kalon 7% të PBB-së. Operatorët kanë shpjeguar se ky nivel i ulët depërtimi lidhet me disa faktorë, si kultura dhe interesi i ulët i shoqërisë për t'u siguruar, moszgjërimi i shërbimeve financiare, si dhe mungesa e kolonës së dytë të zhvillimit të pensioneve në vend (një kombinim i skemës private me atë shtetërore). Edhe hyrja e shoqërive të huaja të sigurimit më se një dekadë më parë

nuk arriti që t'i japë gjallëri këtij segmenti, që vijon të varet nga sigurimi i detyrueshëm. Moszhvillimi i tij bëri që pas 18 vitesh, grupi austriak "Uniq" të shesë paketën prej 90% të aksioneve që zotëronte te "Sigal" në Shqipëri, Maqedoni të Veriut dhe Kosovë. I vetmi grup i huaj në tregun e sigurimeve ngelet "Vienna Insurance Group", që kontrollon kompanitë "Sigma" dhe "Intersig". Klaidi Citozi, CEO i Sigma Vienna Insurance Group pohon se hyrja e grupeve ndërkombëtare ka qenë një zhvillim i rëndësishëm, sepse ka sjellë standarde më të larta shërbimi, një gamë më të gjerë produktesh dhe transparencë më të madhe ndaj publikut. Megjithatë, kjo nuk ka mjaftuar për të sjellë transformimin e pritshëm në treg. Ai thotë

se arsyet lidhen me volumin e vogël të tregut dhe produktet inovative kërkojnë një bazë të gjerë klientësh dhe prime më të mëdha që të jenë të qëndrueshme financiarisht. "Gjithashtu, situata nuk ka qenë gjithnjë e favorshme për zhvillimin e produkteve të reja. Shpesh herë mungojnë stimujt për sigurimet vullnetare, ndërkohë që sigurimet e detyrueshme dominojnë portofolin e tregut. Një faktor tjetër është edhe mentaliteti i qytetarëve, të cilët shpesh presin që në rast fatkeqësish natyrore apo emergjencash të mëdha zgjidhja të vijë nga qeveria". Sipas të dhënave nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare (AMF), gjatë vitit 2024, tregu i sigurimeve ka pasur rritje prej 7.03%, në ngadalësim nga 8.86% një vit më parë. Vëllimi i primeve të shkruara bruto arriti në 24.5 miliardë lekë.

Sigurimi i jo-jetës vijon të ketë peshën dominuese në primet e sigurimit, me 91.5% të totalit në vitin 2024, sipas të dhënave të AMF-së, duke e lënë jetën me vetëm 8.5%. Në raport me një vit më parë, pesha e sigurimit të jo-jetës ka rënë lehtë me 0.3 pikë pikë përqindjeje. Brenda segmentit të sigurimit të jo-jetës dominon sigurimi i detyrueshëm i mjeteve motorike, me rreth 67.15% të totalit të primeve, rreth 0.65 pikë përqindjeje më shumë se një vit më parë. Sipas AMF-së, në vitin 2024 janë paguar gjithsej 8,656,050 mijë lekë dëme, ose 24.38% më shumë se në vitin 2023. Numri i dëmeve të paguara në vitin 2024 është rritur me 10,155 dhe arriti shifrën 73,482, nga të cilat 70,482 dëme janë paguar nga shoqëritë e sigurimit

ECURIA E TREGUT TË SIGURIMEVE







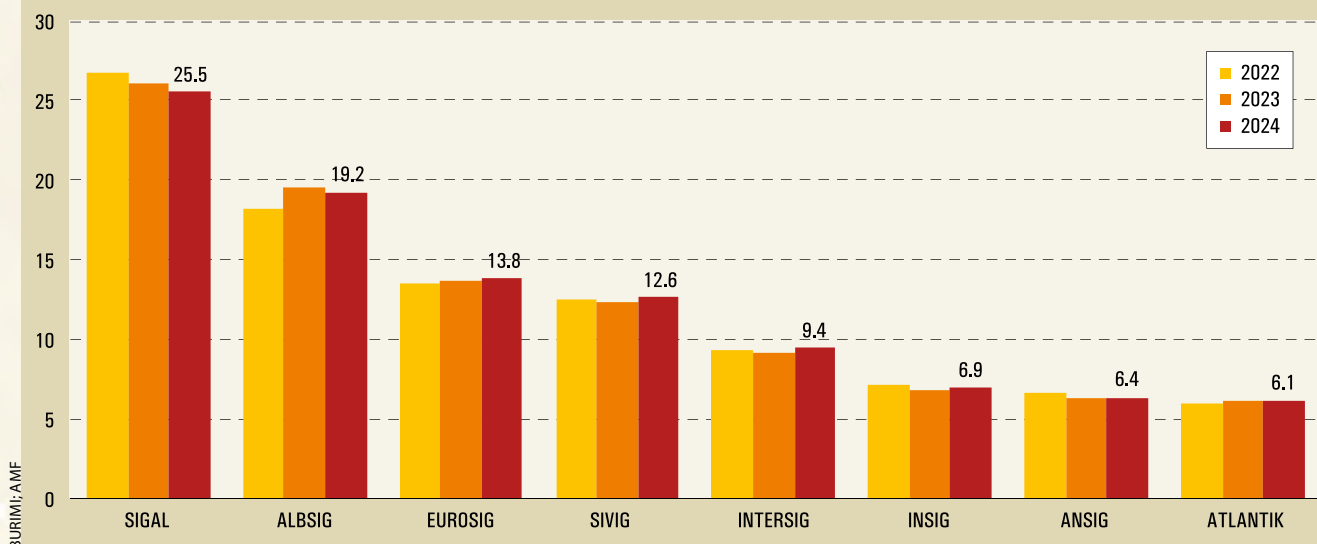
**BËHU PJESË  
E SKUADRËS SË  
MË TË MIRËVE!**

***Kredo.al***

**NDËRTOJMË SË BASHKU  
HISTORI SUKSESI  
QË DO TË MBAHEN MËND!**

**rekrutime@kredo.al  
www.kredo.al**

NDARJA E TREGUT SIPAS PRIMEVE TË SHKRUARA BRUTO, JO JETA (%)



të jo-jetës dhe 3,476 nga shoqëritë e sigurimit të jetës.

Shoqëria më e madhe e sigurimeve është **“Sigal Uniq Group Austria”**, me 5.8 miliardë lekë të ardhura dhe rritje vjetore rreth 4%.

“Sigal” është e vetmja kompani që ofron të gjitha klasat e sigurimeve, duke numëruar mbi 2400 punonjës e agjentë dhe mbi 1200 zyra në Shqipëri, Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut”, citohet Avni Ponari, Drejtor i Përgjithshëm i shoqërisë në raportin vjetor. Kompania, sipas raportit vjetor, ka paguar mbi 500 milionë euro dëmshpërblime të paguara në 25 vite.

“AlbSig” shënoi rritje të të ardhurave, me 5.4%, në 4.35 miliardë lekë. “Ndryshimet e mëdha që po përjeton bota karakterizohen nga pasiguri në rritje, sfida të ndërlukuara dhe rreziqe gjithnjë e më të paparashikueshme. Tensionet gjeopolitike, vështirësitë ekonomike dhe krizat mjedisore kanë krijuar një realitet të ri, që kërkon vigjilencë dhe përshtatje të vazhdueshme. Në këtë kontekst sfidues, shoqëria ‘Albsig’ sh.a. ka dëshmuar aftësinë për të ruajtur stabilitetin dhe për të vijuar rritjen. Ne kemi kapërcyer me sukses situata të jashtëzakonshme, nga fatkeqësitë natyrore dhe krizat financiare, deri të pandemia, duke përmbyshur angazhimet tona”, citohet Muharrem Bardhoci, Drejtor i Përgjithshëm, në raportin vjetor.

“Eurosiga SHA” kishte të ardhura prej 3.7 miliardë lekësh, me një rritje prej 17.6% me bazë vjetore. Rreth 16% e këtyre të ardhurave (586 milionë lekë)

ishin të ardhura nga interesi, sipas bilancit.

Një drejtim i rëndësishëm, që ka pasur vëmendjen e shoqërisë “Eurosiga”, është pagesa e dëmeve. Vlerësimi i klientëve është boshti kryesor ku mbështetet suksesi i shoqërisë sonë të sigurimit. Natyrisht, kjo dëshkohet me vlerësimin e drejtë dhe pagesën në kohë të dëmeve. Rreth 36.6% më shumë klientë janë dëmshpërblyer në vitin 2024, ose rreth 46.6% në vlerë dëme të paguara më shumë se në vitin 2023. Duhet theksuar se volumi i dëmeve të paguara për tregun është rritur me 24.9%, nga 46.6% që është rritur ky tregues për ‘Eurosiga’ - pohon Xhevdet Kopani, Drejtor i Përgjithshëm, në raportin vjetor.

Prej disa vitesh, “Eurosiga” ka hyrë dhe në sistemin bankar. Në korrik 2023, kompania e sigurimeve “Eurosiga” e rriti pjesëmarrjen në pothuajse 82% të kapitalit aksioner të Bankës së Bashkuar të Shqipërisë.

“Sigma Inter Albanian Vienna Insurance” deklaroi 3.58 miliardë lekë të ardhura, me rritje 6.2%.

“Kemi rritur më tej praninë tonë në treg, kemi sjellë produkte më të sofistikuara dhe kemi përforcuar rolin tonë si një partner strategjik për klientët individualë dhe korporatat. Rezultatet tona financiare, rritja e qëndrueshme dhe përmbyshja e objektivave rregullatore janë reflektim i një pune të mirëstrukturuar dhe vizioni të qartë”, pohon në raportin vjetor z. Klaidi Çitozi, Drejtor i Përgjithshëm, “Sigma Vienna Insurance Group”. “Me mbështetjen e grupit tonë

të fuqishëm, ‘Vienna Insurance Group’, do të vijojmë të rrisim standardet e tregut të sigurimeve në Shqipëri dhe të ndërtojmë një kulturë të qëndrueshme sigurie dhe përgjegjshmërie për të gjithë”, shton ai.

“Intersig Vienna Insurance Group” (pjesë e të njëjtit grup me “Sigma”) është operatori i pestë më i madh, me qarkullim vjetor prej 2.5 miliardë lekësh, me rritje vjetore prej 8.1%.

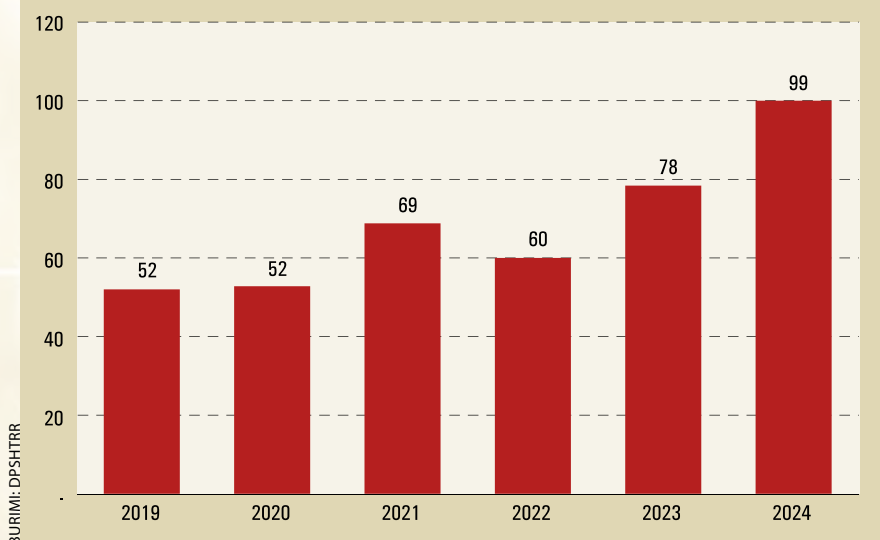
“Gjatë vitit 2024, ‘Intersig VIG’ ka shkruar rreth 2,113 milionë lekë prime, duke zotëruar kështu 9.43% të tregut. ‘Intersig’ ka paguar rreth 876 milionë lekë dëme gjatë vitit 2024. Numri i kërkesave të dëmeve të paguara nga ‘Intersig’ gjatë 2024 është 11,473 ose 16.39% e të gjithë kërkesave të tregut”, thuhet në raportin vjetor.

“Atlantik” raportoi të ardhura prej rreth 1.39 miliardë lekësh në vitin 2024, me rritje 7.4% me bazë vjetore. “Në një ekonomi të orientuar gjithnjë e më shumë nga turizmi, sigurimi i pronës merr një vëmendje të veçantë. Hotelet, baret, restorantet deri edhe shtëpitë që jepen me qira ditore duhet të ndërgjegjësohen se siguria është kryefjalë e turizmit. Biznesi shqiptar duhet të kuptojë se investimi i tyre duhet të ketë një mbrojtje që mbetet një garanci për të ardhmen. Qytetarët shqiptarë që udhëtojnë jashtë për pushime dhe që vitin e kaluar ishin jo pak, por 7.9 milionë udhëtime, kanë nevojë për sigurim shëndetësor për të qenë të sigurt”, citohet Dritan Çelaj, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv, në raportin vjetor. ■



# RRITJE E TREGUT TË AUTOMJETEVE TË REJA, POR KLIENTËT PO I BLEJNË DIREKT

**MJETE TOTALE TË REGJISTRUARA PËR HERË TË PARË (MIJË)**



të importuara, vetëm 12% e tyre kishin një vit prodhimi 0-4 vjet. Gati 80% e autoveturave të regjistruara për herë të parë në 2024 kishin një vit prodhimi mbi 9 vjet.

Nga totali i autoveturave të regjistruara, vendin e parë e zë “Volkswagen”, me 24.2%, e ndjekur nga “Mercedes Benz” me 17.5% dhe “Audi”, me 12.8%.

## RRITET INTERESI PËR AUTOMJETET E REJA

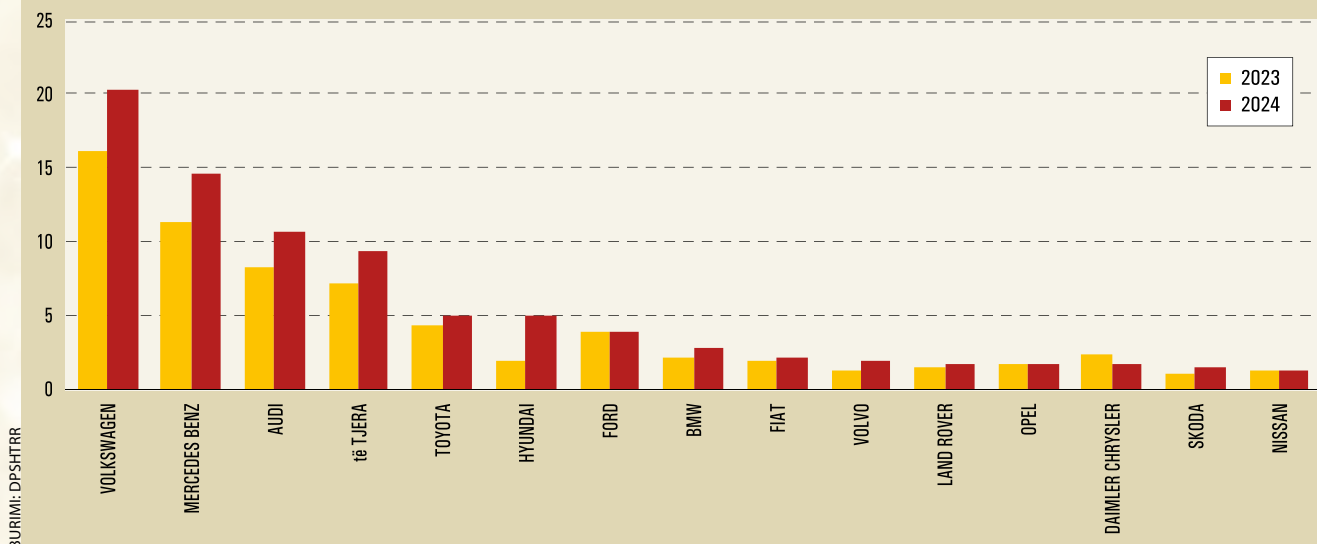
Tendenca e blerjes së automjeteve me zero kilometrazh po vjen në rritje të shpejtë vitet e fundit. Në 2024-n u regjistruan për herë të parë 13873 mjete të reja, me zgjerim prej 44% në krahasim me vitin e mëparshëm. Pesa e mjeteve të reja të regjistruara për herë të parë arriti në 13.9% të totalit, nga 12.3% që ishte vitin e mëparshëm. Të dhënat bëhen të ditura në databazën e Drejtorisë së Përgjithshme të Shërbimeve të Transportit Rrugor.

Pjesa më e madhe e automjeteve hyjnë direkt nga importi, por edhe koncesionarët ose shitësit e autorizuar po e përmirësojnë pjesën e tyre në treg. Në 2024-n, nëpërmjet koncesionarëve

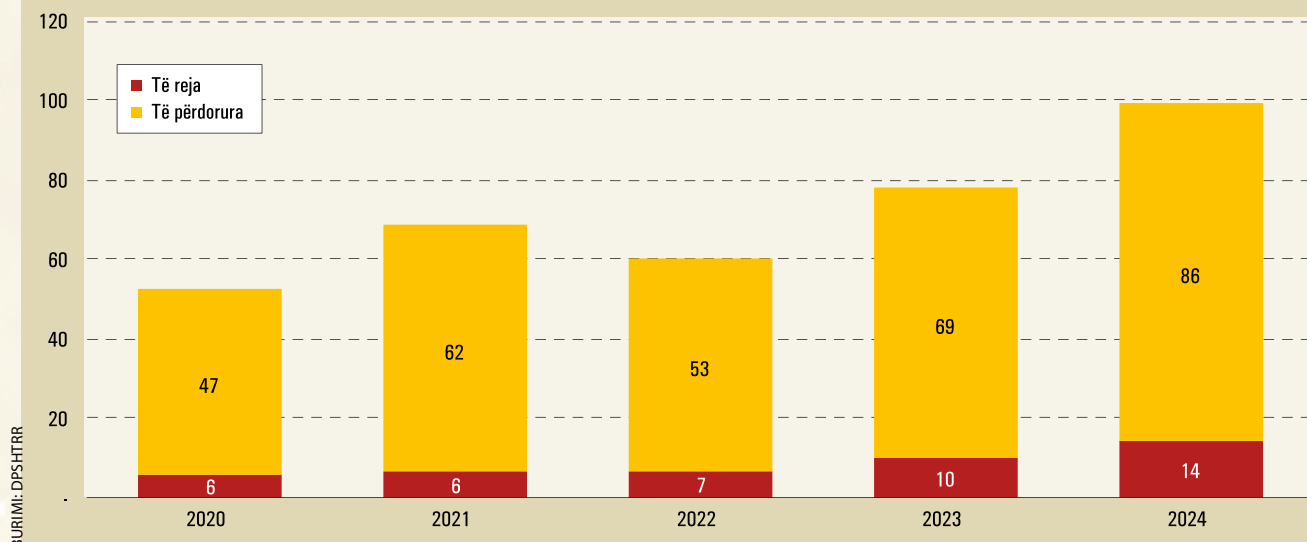
**N**donëse tregu i automjeteve të reja mbetet tepër i ulët në vend, shitjet e makinave me zero kilometrazh po shënojnë rritje vit pas viti. Por, viti 2024 tregoi një orientim drejt blerjeve direkte, duke anashkaluar koncesionarët. Kjo ka bërë që një pjesë e tyre të shënojnë rënie të të ardhurave në 2024-n.

Sipas të dhënave nga DPSHTRR, regjistrimet e automjeteve në total u rritën ndjeshëm. Në vitin 2024 u regjistruan për herë të parë 99.4 mijë automjete, ose 27% më shumë nga viti i mëparshëm. Nga këto 83 mijë ishin autovetura, me rritje 26% nga 2023. Tregu vijon të dominohet nga automjetet e vjetra. Nga 83 mijë autovetura

**AUTOVETURA TË REGJISTRUARA GJITHSEJ, SIPAS MARKAVE (MIJË)**



## REGJISTRIMET PËR HERË TË PARË TË AUTOMJETEVE, TOTAL, SIPAS VJETËRSISË (MIJË)



BURIMI: DPSHTTR



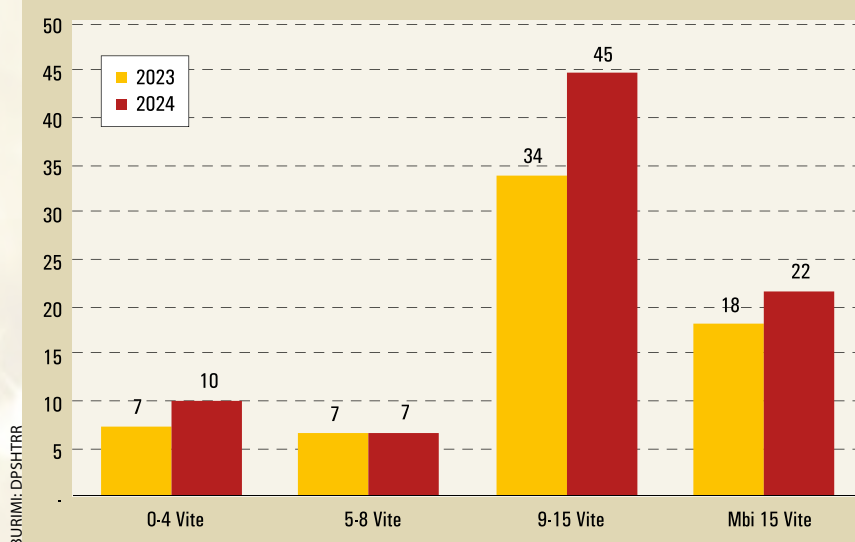
u regjistruan 24.4% e mjeteve gjithsej, me një rritje nga 21.75% vitin e mëparshëm. Gjithsej, në 2024-n, nëpërmjet koncesionarëve janë regjistruar 24.3 mijë mjete, me rritje 43% me bazë vjetore. Edhe te koncesionarët, mjetet e përdorura zënë peshën kryesore, me 85% të totalit.

Blerësit e mjeteve të reja preferojnë në pjesën më të madhe që t'i marrin direkt nëpërmjet importit dhe nuk kalojnë nga koncesionarët. Nga 13.9 mijë mjete të reja, vetëm 27% kaluan nëpërmjet koncesionarëve.

Tregu është nxitur dhe nga turizmi, që ka shtuar kërkesën për automjete të reja nga shoqëritë që i japin me qira dhe ato të taksive. Këto të fundit janë zgjeruar ndjeshëm së fundmi, duke investuar në flota elektrike.

“Mektrin Motor” realizoi të ardhura prej 4.3 miliardë lekësh, me rritje 13.6% me bazë vjetore duke u ngjitur në vend të parë. Sipas raportit të aktivitetit, ndikimin kryesor në ecurinë e aktivitetit e kanë dhënë: Rënia e të ardhurave nga shitja e pjesëve të këmbimit; rritja e të ardhurave nga shitja e automjeteve; rënia e të ardhurave nga shërbimet; rritja e shpenzimeve për paga, amortizimeve, të tjera operationale dhe e interesave financiare. Shitjet e automjeteve kanë sjellë 89% të të ardhurave, pjesa tjetër ka ardhur nga pjesët e këmbimit dhe riparime e mirëmbajtje. Kompania thekson në raport se është përballur me rritjen e çmimeve të shërbimeve për

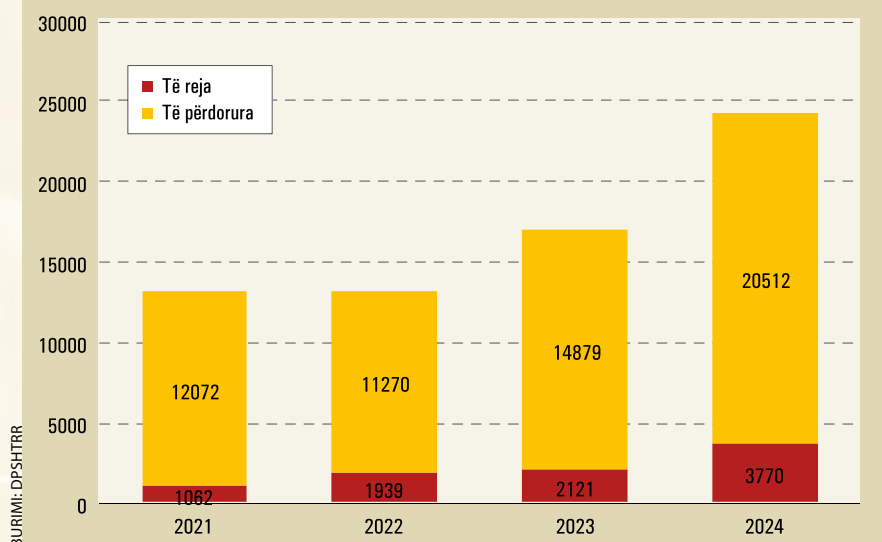
## AUTOVETURA TË REGJISTRUARA PËR HERË TË PARË, SIPAS VITIT TË PRODHIMIT (MIJË)



BURIMI: DPSHTTR



## REGJISTRIMET PËR HERË TË PARË TË AUTOMJETEVE NGA KONCESIONARËT



realizimin e shitjeve. Kjo ka sjellë vështirësi në menaxhimin e kostove dhe realizimin e shitjes deri te klienti. **“Porsche Albania”**, raportoi të ardhura prej 4.1 miliardë lekë në 2024-n. Sipas të dhënave të detajuara në bilanc, 92% e të ardhurave vijnë nga tregtimi i automjeteve të reja. Si të ardhurat nga shitja e makinave të reja, ashtu dhe të përdorura, ishin në rënie në vitin 2024. Rreth 90% e qarkullimit është gjeneruar nga automjetet e pasagjerëve dhe pjesa tjetër, nga automjetet e punës. Gentian Bushati, menaxher i përgjithshëm i kompanisë pohon se “nga dy marka në vitin 2005, sot kompania përfaqëson pesë marka të Grupit Volkswagen, duke ofruar një portofol të plotë dhe të diversifikuar për tregun vendas. Në vitin 2013, tregut shqiptar iu bashkua edhe Porsche Leasing, duke e bërë Porsche Albania të vetmin

distributor me filozofinë “One Stop Shop” për klientët. Këto hapa kanë konsoliduar rolin e kompanisë në treg dhe kanë krijuar një bazë të qëndrueshme për zhvillimin e mëtejshëm”.

**“Tyres Group Albania”** është një kompani që rritet me shpejtësi, duke raportuar të ardhura prej 4.1 miliardë lekësh në vitin 2024, me zgjerim prej 62%. Sipas raportit të aktivitetit, kompania ushtron aktivitetin e saj në fushën e tregtimit me shumicë dhe pakicë të gomave, të të gjitha llojeve, për të gjitha llojet e automjeteve dhe ka qendër servisi për riparimin dhe mirëmbajtjen e gomave për të gjitha llojet e automjeteve. Shoqëria ka si objekt dhe ushtrimin e aktivitetit privat në fushën e biznesit “Duty Free Shop”, nëpërmjet importit dhe tregtimit të mallrave që tregtohen në këtë rrjet.

**“Kadiu”** ka rritur të ardhurat me 7.2%,

në 3.3 miliardë lekë. Sipas raportit të aktivitetit “edhe gjatë këtij viti është bërë një punë e mirë menaxheriale në rritjen e numrit të klientëve duke marrë parasysh edhe konkurrencën me të cilën përballlet ky sektor. Gjatë vitit 2024, shoqëria ‘Kadiu’ SH.A. ka vazhduar të rrisë edhe shitjet duke bërë që personeli të shënojë një rritje të numrit të punonjësve në 342, në krahasim me 313 të vitit të kaluar”.

**“Auto-Pasion”** kishte aktivitet me rritje 9%, me të ardhura prej 3.1 miliardë lekësh. Kompania pohon në raportin vjetor se “gjatë vitit 2024 kemi rritje me afro 10% të numrit të klientëve, në krahasim me 2023”.

**“Albanian Motor Company”** raportoi të ardhura prej 3 miliardë lekësh, me një tkurrje prej 25% me bazë vjetore. Sipas raportit të aktivitetit, “Albanian Motor Company” është përfaqësuesja zyrtare dhe ekskluzive e markës “Ford”. Nga janari 2020, kompania është përfaqësuesi zyrtar i makinave “Hyundai”. Nga janari 2022 është përfaqësuesi zyrtar i makinave “MG”, kurse në vitin 2023 mori përfaqësinë e shitjes të makinave “Cher”.

**“Autostar Albania”** raportoi të ardhura 2.9 miliardë lekë, me rënie prej 7.4% me bazë vjetore. Sipas të dhënave në bilanc, rreth 64% e të ardhurave ishte nga shitja e automjeteve të reja dhe pjesa tjetër, nga shërbimet, pjesët e këmbimit dhe qiradhënia.

**“Auto Master”** raportoi të ardhura prej 2.1 miliardë lekësh, me zgjerim 20% në 2024-n, pas rritjes me 40% vitin e mëparshëm. Ecuria pozitive është nxitur kryesisht nga zhvillimi i tregut të makinave me qira afatshkurtër, e ndikuar nga ecuria e mirë e sektorit të turizmit. ■





## NGA CALL CENTER TEK IT

**B**iznesi i qendrave të thirrjeve telefonike (call center) mori një zhvillim të shpejtë pas vitit 2010 duke u bërë një prej punëdhënësve më të mëdhenj të të rinjve. Sektori vitet e fundit po arrin të rezistojë, pavarësisht problemeve, si mungesa e fuqisë punëtore, apo faktit që brezi i sotëm i të rinjve nuk ka më njohuri aq të mira të gjuhës italiane. Një zhvillim pozitiv është rritja e shoqërive që ofrojnë shërbime më të sofistikuara për të tretët të lidhura me teknologjinë e informacionit.

Vetëm dy kompani call center kanë mbetur në renditjen e “Monitor 200”, nga të paktën katër që kishte disa vite më parë. Pozitive është rritja e shoqërive që kanë një aktivitet më të diversifikuar mes thirrjeve telefonike e teknologjisë së informacionit. Përtej call center, sektori i shërbimeve të kontraktimeve për të tretët (BoP) ka nisur të zhvillohet në vend duke e çuar BoP në një nivel të ri, përtej call center. Në shumë shtete të botës, po konstatohet lulëzimi i përdorimit të teknologjive të reja informatike, si për aplikacionet e shitblerjeve online, të kontrollit shëndetësor në mënyrë informatike dhe të aplikacioneve për lojëra virtuale, etj. Tendenca ka rritur ndjeshëm kërkesën për developer (zhvillues) në mbarë botën. Edhe për Shqipërinë, interesi është i lartë për ta shfrytëzuar si një treg të shërbimeve nga të tretët, siç po raportohet nga shumë biznese të fushës, teksa emigracioni i forcës së kualifikuar të fuqisë punëtore mbetet një problem i mprehtë. Shqetësim tjetër është ngadalësimi i kësaj industrie kudo në botë.

“Albania Marketing Service”, operatori më i madh i call center në vend, ka raportuar të dhëna rreth 6.8 miliardë lekë, pothuajse sa vitin e kaluar, sipas të dhënave paraprake nga kompania. Aktiviteti i saj mbetet i qëndrueshëm duke qenë një nga punëdhënësit privatë më të mëdhenj në vend, me një numër mesatar të punësuarish prej 3411 personash, sipas të dhënave zyrtare nga kompania.

“Assist” ka ngadalësuar aktivitetin

në vitin 2024, pas një rritje dyshifrore prej tre vitesh radhazi. Kompania raportoi të ardhura prej 3.7 miliardë lekësh, me zgjerim prej 1%, pas rritjes 20% vitin e mëparshëm.

E krijuar në vitin 2015, “Assist” është degë e shoqërisë italiane “Assist Digital spa”. Sipas raportit të aktivitetit, “shoqëria ofron shërbime konsulence për klientë të ndryshëm, shërbime call center inbound dhe outbound nëpërmjet telefonisë, nëpërmjet email-eve, shërbime të menaxhimit të rrjeteve sociale dhe shërbime të tjera të ndryshme në fushën e teknologjisë dhe inovacionit, sipas kërkesave të klientit”. Nga viti 2021, numri i punonjësve ishte 1229 duke u rritur me shpejtësi në dy vitet në vijim, përkatësisht 1546 punonjës në vitin 2022 dhe 1718 në 2023, sipas të dhënave në raportin vjetor. Por, në 2024-n, në linjë me ngadalësimin e aktivitetit, numri i të punësuarve u rrit më ngadalë, duke arritur në 1769.

“Albacall” dhe “IDS”, që dikur ishin më të mëdhatë që operonin në segmentin e call center, kanë dalë nga lista e më të mëdhave. “IDS”, dikur më i madhi, prej pesë vitesh, nuk është më në listë, pas ndarjes së aktivitetit. “Albacall” doli nga lista që në vitin 2021, pas rënies së të ardhurave në 1.8 miliardë lekë, ndërsa që kur kompania nuk arriti të fitojë një kontratë të madhe me “Vodafone Italia”, ajo nuk është më aktive dhe



është nën sekuestro të vazhdueshme konservative në ekstraktin e saj në QKB, për shkak të detyrimeve tati-more e ndaj të tretëve.

“Sisal”, me aktivitet në zhvillimin e aplikacioneve softuerike dhe call center, raportoi të ardhura prej 2.5 miliardë lekësh, me rritje prej 14.4%. Sipas raportit vjetor “aktiviteti kryesor i biznesit të shoqërisë është konceptimi, krijimi, zhvillimi dhe zbatimi i aplikacioneve softuerike, sistemet e plota të IT dhe platformat IT nën autoritetin e ‘Sisal S.p.A.’ dhe kompanive të tjera të grupit ‘Sisal’. Shoqëria ka si aktivitet tjetër ofrimin e shërbimeve kërkimore dhe të projektimit që lidhen me aktivitetet e mësipërme, si dhe shërbimet në përgjithësi në lidhje me shkencat kompjuterike, telematike dhe robotike, si dhe mirëmbajtjen teknologjike dhe aktivitetet e asistencës që lidhen me softuerin e krijuar në mënyrë direkte ose jodirekte në emër të ‘Sisal S.p.A.’ dhe shoqërive të tjera të grupit ‘Sisal’. Shoqëria ofron edhe shërbime të tjera jo IT kundrejt shoqërive të grupit ‘Sisal’, si shërbimet e kujdesit ndaj klientit, shërbime kontabiliteti dhe prokurimesh”. Numri mesatar i punonjësve për vitin 2024 është 729, nga 677 vitin e mëparshëm.

Sipas të dhënave të detajuara në bilanc, gati gjysma e të ardhurave (47%) është nga zhvillimi i programeve kompjuterike dhe pjesa tjetër nga shërbimet mbështetëse. Në fund të vitit 2024, kompania kishte 265 zhvillues programesh kompjuterike dhe 407 operatorë (pjesa tjetër është administratë).

Një tjetër shoqëri që po rritet me shpejtësi është “Lufthansa Industry Solutions”, që raportoi të ardhura prej 2.2 miliardë lekësh, me rritje 18% me bazë vjetore në 2024-n, por nuk ka hyrë ende në listën e “Monitor 200”. “Lufthansa Industry Solutions” (LHIND) është një kompani informatike. Aktiviteti i LHIND bazohet në dy struktura kryesore: Zhvillime aplikacioni dhe Veprimtari mbështetëse, sipas raportit të aktivitetit. Të ardhurat e kompanisë kanë ardhur tërësisht nga shërbimet e zhvillimit të softuerit, sipas të dhënave në bilanc.

“Fiber Grup” (WAF) dyfishoi të ardhurat në 1.7 miliardë lekë në 2024-n. Shoqëria operon në sekto-



# WAF: Rritje me dy shifra dhe hapje të reja – Grupi kalon 1,000 punonjës dhe dyfishon të ardhurat

Intervistë me Daniele Volpe, CEO i kompanisë

Viti 2024 i ka hapur rrugë WAF për të treguar se rritja reale nuk vjen vetëm nga numrat — ajo kërkon shkathtësi, leadership dhe vizion përtej kufijve. Me dyfishim të xhiros dhe zgjerim të infrastrukturës, WAF po afirmohet jo vetëm si simbol suksesi ekonomik, por edhe si motor ndryshimesh që sjell punë, kompetenca dhe inovacion në tregun lokal dhe ndërkombëtar. Në një kontekst tregu ku sektori po përjeton performancë të zbehtë, WAF pozicionohet si një prej lojtarëve më dinamikë duke forcuar rolin e tij si pikë referimi kryesore. Viti 2024 shënoi një pikë kthese për grupin, me rritje dyshifrore që çoi në dyfishimin e të ardhurave krahasuar me vitin 2023. Kjo arritje merr më shumë peshë në dritën e



**DANIELE VOLPE**

CEO i kompanisë

sfidave makroekonomike aktuale dhe fazës së tkurrjes që po ndikon industrinë.

Përtej rezultateve financiare, WAF ka forcuar strukturën organizative: sot, më shumë se 1,000 profesionistë janë pjesë e grupit, duke theksuar një rrugëtim që nuk ka të bëjë vetëm me zgjerim në dimension, por edhe me krijimin e vlerës në punësim dhe zhvillimin e aftësive.

Nga ana infrastrukturore, kompania përuroi tre site të reja operationale, secila me sipërfaqe mbi 1,000 metra katrorë, të dizajnuara për të mbështetur më mirë nevojat për rritje dhe inovacion. Shkurtimisht, këtyre do t'u bashkohen edhe dy hapje të tjera strategjike, njëra në Kosovë dhe tjetra në Shqipëri, duke konfirmuar fokusin e grupit në një model

të pranisë së gjerë dhe ndërkombëtare.

Veçanërisht hapja e selisë së re italiane në janar të këtij viti përfaqëson një tjetër hap në strategjinë e zgjerimit dhe konsolidimit ndërkombëtar. Italia, vend me të cilin WAF lidhet thellë për shkak të shtetësisë së themeluesve të tij, luan një rol strategjik në forcimin e partneriteteve ekzistuese në një treg që tashmë është shumë i rëndësishëm për grupin, duke i mundësuar atij të përgjigjet më mirë ndaj standardeve të reja dhe të specifikave vendore.

“Rezultatet e arritura janë sinteza e punës në ekip që bashkon vizionin sipërmarrës, soliditetin organizativ dhe aftësinë për t'u përshtatur në një kontekst gjithnjë në ndryshim. Prioriteti ynë mbetet investimi në njerëz dhe në cilësinë e shërbimeve, që ne besojmë se janë thelbësore për ndërtimin e një rritjeje të qëndrueshme afatgjatë”, – deklaroi Daniele Volpe, CEO i kompanisë.

Me një pozicionim që kombinon rrënjë të forta lokale dhe horizonte ndërkombëtare, WAF shikon vitet që vijnë me synimin për të konsoliduar më tej leadershipin e tij dhe për t'u pozicionuar si një standard (benchmark) për sektorin duke kontribuar konkretisht në modernizimin dhe konkurrencën e tregut.





→ rin e telekomunikacionit. Aktiviteti konsiston në ofrimin e shërbimeve të ndryshme telefonike për llogari të vet apo të palëve të treta, sipas raportit të aktivitetit. Numri i punonjësve është rritur ndjeshëm, gjë që reflektohet edhe në shpenzimet për personelin në vlerën 993 milionë lekë. “Për vitin 2025, Fiber Group sh.p.k. synon të rrisë më tej portofolin e klientëve dhe të zgjerojë aktivitetin me partnerë ndërkombëtarë. Strategjia fokusohet në investime në teknologji dhe automatizim, si dhe përmirësimin e proceseve të brendshme për të ruajtur ritmin pozitiv të rritjes”, thuhet në raport. Në shkurt 2024, “Fiber Grup” përrthithi shoqërinë “We are fiber”. “WAF ka forcuar strukturën organizative: sot, më shumë se 1,000 profesionistë janë pjesë e grupit, duke theksuar një rrugëtim që nuk ka të bëjë vetëm me zgjerim në dimension, por edhe me krijimin e vlerës në punësim dhe zhvillimin e aftësive”, pohon Daniele Volpe, CEO i kompanisë ..

“Ritech Solutions” po i afrohet listës së 200 më të mëdhave. Të ardhurat e kompanisë arritën në gati 1.65 miliardë lekë në vitin 2024, me zgjerim prej 12% me bazë vjetore. “Gjatë vitit 2024, ‘Ritech Solutions’ është angazhuar në zhvillim back-end

dhe front-end, sigurim cilësie (QA), dizajn UI/UX, menaxhim projektsh, DevOps, zhvillim të bazave të të dhënave dhe inxhinieri të të dhënave”, sipas raportit të aktivitetit. Shoqëria parashikon që industria e zhvillimit të softuerit pritet të vazhdojë rritjen dhe zgjerimin në të ardhmen. Kompanitë do të kenë mundësi të synojnë tregje dhe industri të reja, duke iu përgjigjur segmenteve të ndryshme të klientëve. “Për të përfutur nga kjo rritje, ‘Ritech’ duhet të kryejë kërkime tregu, të identifikojë tendencat dhe kërkesat që po shfaqen dhe të zhvillojë strategji për hyrje efektive në tregje të reja”. ■

## ECURI POZITIVE

“Digit-Alb” është platforma më e madhe e televizioneve me pagesë në vend. Në vitin 2024, shoqëria i është rikthyer rritjes, pas disa vitesh që kishte raportuar ngadalësim të aktivitetit. Në 2024-n, të ardhurat ishin 3.4 miliardë lekë, ose 14.4% më shumë se viti i mëparshëm, pas një tkurrije prej 8.5% në vitin 2023. Ecuria e vitit 2023 u ndikua dhe nga ndryshimi i marrëdhënieve me operatorët e tregut të Kosovës, por që nga janari 2024, sinjali i “Digit-Alb” është i pranishëm sërish në të gjithë PayTV kablllore në Kosovë, duke rikthyer edhe fluksin e të ardhurave të munguara nga Kosova. Të ardhurat nga abonimet ishin 1.5 miliardë lekë, sipas të dhënave në bilanc, me rritje 7%. Të ardhurat nga të drejtat e transmetimit nga partnerët ishin 30% më të larta, në 1.54 miliardë lekë duke dhënë ndikimin kryesor në përmirësimin e aktivitetit. “Viti 2024 ishte një vit shumë i mirë për shoqërinë tonë, duke tejkaluar edhe pritshmëritë tona si nga ana financiare, ashtu edhe për realizimin e gjithë objektivave strategjikë afatshkurtër dhe afatgjatë”, pohon Eglinor Ramaj, drejtor ekzekutiv i “Digit-Alb”. Ai shton se aplikacioni “Digit-Alb” ka qenë zhvillimi më i rëndësishëm dhe më i qëndrueshëm në industrinë mediatike të Shqipërisë gjatë dekadës së fundit. Ky aplikacion përdorimin më të madh e ka në vend, i ndjekur nga vendet ku diaspora shqiptare është më e madhe si Italia, Greqia,



Gjermania, Anglia, Zvicra, Shtetet e Bashkuara etj.

“Tring TV”, platforma e dytë më e madhe e televizioneve me pagesë, raportoi 1.5 miliardë lekë të ardhura, me rritje prej 7.7%.

### “TV KLAN”, MË I MADHI NGA TË ARDHURAT

“TV Klan” është televizioni më i madh privat pa pagesë në vend dhe i vetmi që renditet në listën e 200 sipërmarrjeve më të mëdha. Të ardhurat e “TV Klan” rezultuan 2.3 miliardë lekë në vitin 2024, me një rënie prej 5.8%, pas zgjerimit prej 19% vitin e mëparshëm. Të ardhurat e shoqërisë vijnë nga transmetimi i

spoteve publicitare në televizion dhe në web, të drejtat e transmetimit dhe nga abonimet OTT.

Sipas raportit të aktivitetit, që nga viti 2022, “TV Klan” ka zhvilluar aplikacionin “Klani im” që transmeton Live 24 orë të gjithë programin e “TV Klan” si dhe një platformë OTT me 26 kanale televizive dhe 5 radiot më të rëndësishme shqiptare. Televizioni Kombëtar Klan ka blerë të drejtat ekskluzive të transmetimit të Kampionatit Botëror 2026. Ndër objektivat e televizionit janë shtimi i programeve, prodhimeve në shqip, dixhitalizimi i proceseve të punës, kontrollit dhe rrjetet sociale.

“Top Channel” është i dyti më i madh në vend. Ndryshe nga “TV Klan”, “Top Channel” ia ka dalë të rrisë të ardhurat, i ndikuar dhe nga audienca që i kanë sjellë programet e “Big Brother”. Të ardhurat e televizionit ishin 1.89 miliardë lekë në vitin 2024, me zgjerim prej 7% me bazë vjetore, pas rritjes me 22% në vitin 2023. Fitimet para taksave ishin 157 milionë lekë, nga 107 milionë lekë vitin e mëparshëm.

“Media Vizion” (Vizion Plus) kishte një vit pozitiv, teksa raportoi rritjen më të lartë në këtë treg, me 16.4%, në 651 milionë lekë. Edhe një vit më parë, televizioni kishte përmirësuar qarkullimin vjetor me 25%. Megjithatë, fitimet mbetën minimale në 22 milionë lekë, nga 20 milionë lekë në 2023. ■





Risi Absolute në  
**Klani im**  
**+355 69 80 44 555**

[www.klaniim.al](http://www.klaniim.al)

**VËMENDJE E GARANTUAR**

**I PARI DHE I VETMI NË BLOK**

Zgjidhni klani im për të promovuar biznesin tuaj

Reklama juaj do të jetë e vetmja në bllok, me pozicionim premium dhe shfaqje të pandalshme (unskippable), duke siguruar që spoti të transmetohet deri në sekondën e fundit. Ky format inovativ i reklamës digjitale vjen në tregun shqiptar me çmime konkurruese, duke maksimizuar kthimin e investimit. Kjo mënyrë reklamimi arrin profesionistët dhe vendimmarrësit kryesorë në tregun shqiptar duke ofruar një avantazh konkurrues të qartë. Për më tepër, kontaktoni në +355 069 80 44 555

# KAZINOTË ME RËNIE, LOJËRAT E FATIT ME RRRITJE

**P**as nismës për mbylljen me ligj të lojërave të fatit nga 1 janari 2019, shoqëritë që e ushtronin këtë aktivitet dolën nga lista e më të mëdhave, si për të ardhurat, ashtu dhe fitimet. Vetëm “Regency Casino” vijoi të kishte aktivitet. Por, viti 2021 solli rihyrjen në listë të kompanive, që këtë herë janë kthyer nëpërmjet menaxhimit të kazinove në hotelet me 5 yje. Megjithatë, viti 2024 nuk ka qenë pozitiv për kazinotë, por ishte pak më i mbarë për lojërat e fatit.

“Adria Entertainment” raportoi të ardhura prej 3.1 miliardë lekësh, me rënie vjetore prej 11%. “Zëri kryesor i të ardhurave që gjenerohet nga të ardhurat e realizuara nga aktiviteti i operimit të kazinosë ka një ulje në masën 11% nga viti i kaluar, ndërkohë të ardhurat që realizohen nga aktiviteti dytësor i barit rezultojnë këtë vit të kenë një ulje në masën 15%. Detyrimet e paguara që përbëjnë tatimet dhe taksat zënë një peshë specifike prej 32% të të gjithë shpenzimeve të vitit ushtrimor”, thuhet në raportin e aktivitetit. Gjatë vitit 2024, ka pasur frekuentim të klientëve të huaj dhe punonjësve të huaj që punojnë në

kompaninë tonë, ky pozicionim ka promovuar ekonominë e vendit duke rritur më së shumti të ardhurat që vijnë indirekt në sektorin e akomodimit dhe operatorëve që operojnë në sektorin e fluturimeve”.

“Regency International Casino Tirana” ka shënuar aktivitet në stancion gjatë viteve të fundit, por në 2024-n ka rikuperuar. Shoqëria raportoi të ardhura prej 2.4 miliardë lekësh, me rritje 9.6% me bazë vjetore, teksa mbetet ende 30% poshtë niveleve të parapandemisë.

Në qershor të vitit 2023, qeveria miratoi ligjin që riktheu bastet, por vetëm online. Ai parashikon se bastet online do të luhen nëpërmjet telefonave, tablet-ëve, iPad-ëve, laptop-ëve, por pa u kufizuar vetëm në to, si dhe në faqet zyrtare të internetit, aplikacionet e subjekteve të licencuara për ushtrimin e aktivitetit “baste sportive online”.

Në vitin 2018, viti i fundit i aktivitetit të lojërave të fatit, qarkullimi vjetor i kompanive të licencuara ishte rreth 140 milionë euro, ku 60% e totalit vinte nga kazinotë, sipas të dhënave të mëparshme të “Monitor” në ren-

ditjet e kompanive më të mëdha në vend. Ky ishte vetëm tregu zyrtar, ndërsa vlerësimet e aktivitetit real ishin disa herë më të larta, për shkak të informalitetit masiv.

“Apex-AI”, “Lotto Sport”, “Top Sport”, “Adriatik Game” ishin më të mëdhatë në vend, me xhiro që në vitin 2017 luhatej midis 2.2 - 2.5 miliardë lekë secila. “ITSGA” ishte kompania më e madhe sipas numrit të të punësuarve, me rreth 3 mijë të tillë dhe 1.4 miliardë lekë të ardhura. Këto biznese ishin ndër më fitimprurëset në vend, me norma fitimi që luhateshin nga 30 - 70%.

Më 31 dhjetor 2018, qeveria vendosi mbylljen e kazinove elektronike, basteve sportive, bastet për garat në pistë, sallat e bingove dhe lojërat e fatit elektronike në distancë (online). Të vetmet që u lanë në këtë fushë ishin kazinotë në hotele me 5 yje, ndërkohë që kazinosë së vetme me një licencë 10-vjeçare, “Regency” (Parku Rinia, te Tajvani) iu la kohë deri në mbarimin e afatit.

Në vitin 2020, qeveria miratoi zonën ku mund të hapeshin kazinotë në kryeqytet dhe më pas bëri njoftimin për dorëzimin e kërkesave nga subjektet e interesuara. Deri tani janë të paktën 5 kazino të hapura në hotelet “brand name” në kryeqytet dhe bregdet, por vetëm njëra prej tyre është në listën e “Monitor 200”. ■





# INDUSTRIA NË TERREN NEGATIV



dhe të personelit, apo dhe koniunkturës së pafavorshme ndërkombëtare. Shtimi i kostove është i vështirë që të transferohet në çmime për shkak të uljes së konkurrueshmërisë.

Rënia e Euros është një tjetër faktor që ka ndikuar negativisht eksportuesit për të disatin vit radhazi, ndërsa prodhuesit, që marrin lëndën e parë nga importi, i ka lehtësuar disi.

Mungesa e fuqisë punëtore është një tjetër arsye që po ndikon negativisht te prodhimi.

Kriza e sektorit ka bërë që kontributi i industrisë në ekonomi të vijë në rënie të vazhdueshme. Në 2024-n, pesha e industrisë në Prodhimin e Brendshëm Bruto (PBB) zbriti në 7.6%, nga 8.47% vitin e mëparshëm, sipas të dhënave të INSTAT. Ky është niveli më i ulët në 15 vjet, që nga 2009-a, kur ky sektor zinte 6.72% të PBB-së. Më pas, ai nisi një rritje të vazhdueshme, e ndikuar fillimisht nga industria nxjerrëse dhe më pak nga përsheptimi i aktivitetit të sipërmarrjeve të përpunimit.

Aktiviteti i industrisë po zgjerohet me ritme shumë më të ulëta se ai i sipërmarrjeve të tjera, si ndërtimi dhe energjia, duke bërë që shumë prej tyre të dalin nga lista e "Monitor 200", sipas të ardhurave.

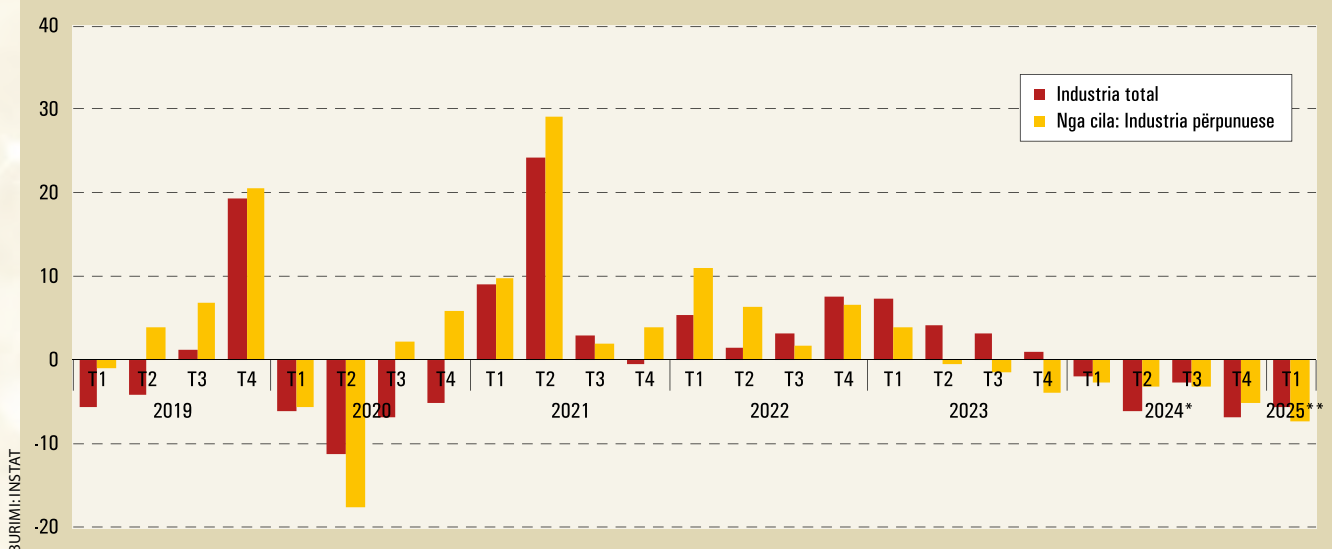
"Kurum" është kompania më e madhe në Shqipëri në sektorin e industrisë, me të ardhura 25.1 miliardë lekë (me

**S**ektori i industrisë hyri zyrtarisht në recesion në vitin 2024, duke shënuar rënie gjatë të katër tremujorëve radhazi. Tendenca u përkeqësua dhe në pjesën e parë të 2025-s. Të dhënat e INSTAT bënë të ditur se industria në total ("Industria nxjerrëse; përpunuese; energjia elektrike, gazi, avulli dhe furnizimi me ajër të kondicionuar; furnizimi me ujë; aktivitetet e trajtimit dhe menax-

himit të mbeturinave, rehabilitimit") pësoi rënie me 4.55% në vitin 2024, hera e parë me ecure negative që nga periudha e pandemisë, kur tkurrja ishte 7.32%. Industria përpunuese u reduktua me 3.65%, me ecure më negative sesa gjatë periudhës së pandemisë (-3.58%).

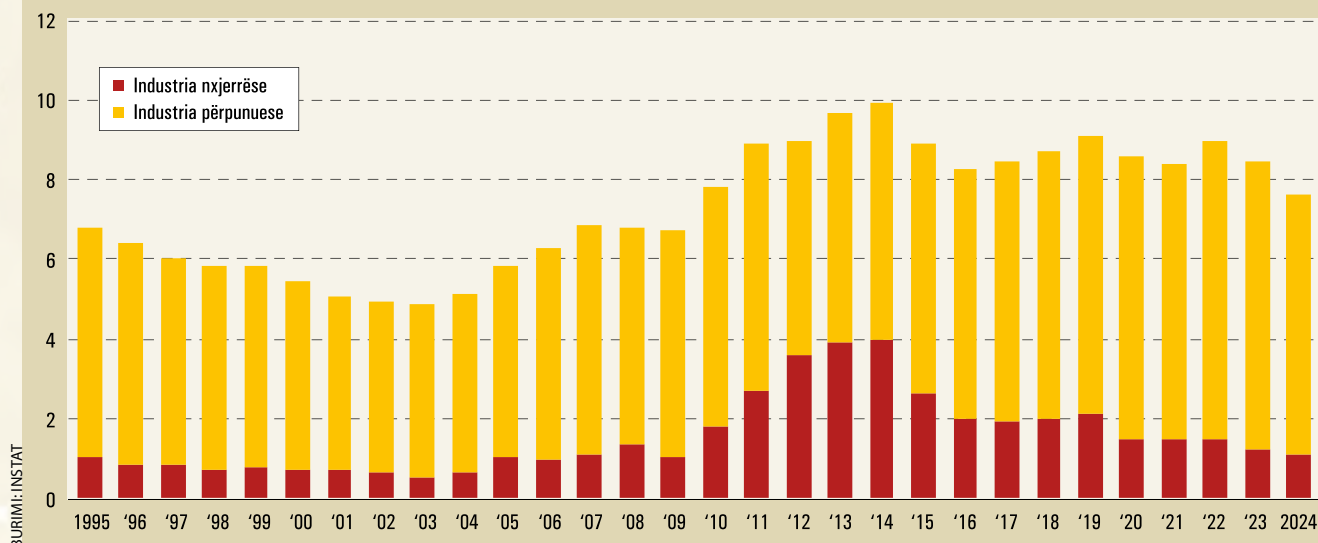
Sektori nuk po arrin të dalë nga rrethi vicioz ku ka hyrë, e shkaktuar nga rritja e kostove të operimit të aktivitetit

INDUSTRIA, NORMA E BRITJES REALE, T I 2019-T I 2025





## PESHA E INDUSTRIISË NË PRODHIMIN E BRENDSHËM BRUTO (%)



rënie 33.2%) e ndikuar nga tkurrja e çmimeve dhe koniunktura e pafavorshme ndërkombëtare. **“Bankers Petroleum”**, eksportuesi më i madh i naftës bruto, shënoi rënie të të ardhurave me 1%, në 21.7 miliardë lekë, sipas burimeve nga kompania.

Eksportuesi i kromit, **“Albchrome”**, shënoi rënie me 20% të të ardhurave, në 6.5 miliardë lekë. Kjo performancë vjen pas përgjysmimit të të ardhurave vitin e mëparshëm, e ndikuar nga koniunktura e pafavorshme e çmimeve në bursat ndërkombëtare, si rrjedhojë e kërkesës së dobët. Kompania administron minierën e kromit në Bulqizë, uzinat e prodhimit të ferrokromit në Elbasan dhe Burrel.

Sipas raportit të aktivitetit, “viti 2024 ishte një vit me paqëndrueshmëri të tregut, pas një periudhe mjaft të destabilizuar të çmimeve të energjisë elektrike, si dhe nga kriza e luftës në Ukrainë që kaloi industria, ku për shkak të kërkesës së ulët, çmimet e FeCr u ulën me rreth 35%, duke u krahasuar me vitin 2023. Gjatë vitit 2024 nuk u operua me kapacitet prodhues të plotë për shkak të vendimeve të bordit duke vlerësuar ndikimin e tregut të energjisë elektrike, si dhe kërkesën e shitjeve të produktit final. Për pasojë është prodhuar një sasi prej 13,199 tonë në Elbasan dhe 11,191 tonë në Burrel përkatësisht. Ndërkohë prodhimi i kromit arriti shifrën 89,837 tonë gjatë 2024”.

Numri i punonjësve në fund të vitit 2024 ishte në shifrën e 958 punonjës ose 29 punonjës më pak krahasuar

me vitin 2023 (987 punonjës). Numri më i madh i punonjësve është në Minierën e Bulqizës, me 593 të punësuar në 2024-n.

Shoqëria thekson se për sa i përket aktivitetit investues, ai ka vazhduar sipas objektivave të shoqërisë duke u përqendruar te përmirësimi i kushteve të punonjësve, përmirësimi teknologjik për reduktimin e ndotjes së mjedisit, si dhe të rritjes së produktivitetit. Vlera totale e investimit

pritet të kapë shifrën e 41.4 milionë dollarëve deri në fund të vitit 2025. Nëpërmjet këtij investimi pritët të zgjatet më tej jeta e minierës dhe të shfrytëzohen rreth 1.9 milionë tonë rezerva minerare.

Kompania ka ndryshuar vazhdimisht menaxhimin. Në vitin 2001, një koncesion i rëndësishëm i përbërë nga asetet si: miniera, uzinat dhe implanti i pasurimit, pjesë e industrisë së kromit në Shqipëri, iu dhanë kom-







# NATURALS

## PA KONSERVANTË

Kujdes përtej kujdesit !





→ panisë franceze DARFO srl, nëpërmjet një Marrëveshje Koncesionare. Kompania DARFO sh.p.k., punoi dhe shfrytëzoi këto asete koncesionare deri në vitin 2007 kur një grup austro – rus i mori në shfrytëzim dhe formoi një kompani tjetër të quajtur ACR (Albanian Chrome). Në vitin 2009, struktura e pronësisë së ACR ndryshoi ku grupi austriak mori në zotërim 100% të aksioneve të koncesionit, duke u bërë kështu e vetmja aksionere e ACR. Në 2013, për shkak të vështirësive financiare, grupi austriak ia shiti të gjitha aksionet e ACR, grupit BALFIN (Balkan Finance Investment Group). Në janar të vitit 2022, “Albchrome” u ble nga “Yilmaden Holding”, një degë e “YILDIRIM Group of Companies”, e cila është një nga liderët globalë në prodhimin e ferrokromit me karbon të lartë, si dhe mineralit të kromit me cilësi të lartë.

“Albchrome” zë një peshë të vogël në prodhimin global të ferrokromit dhe mineralit. Edhe pse ‘Albchrome’ është një prodhues cilësor, ai ka një treg të kufizuar dhe konkurrencë shumë të fortë nga Kazakistani dhe Rusia (të gjitha bashkë me një prodhim total vjetor ferrokromi prej rreth 2 milionë tonësh). Kapaciteti prodhues vjetor i ferrokromit të ‘Albchrome’ përllogaritet rreth 72.000 tonë kundrejt një prodhimi global rreth 13.7 milionë tonë FeCr në vit.

Prodhuesi i pijeve freskuese “Coca Cola” rriti të ardhurat me 1.8%, në 5.9 miliardë lekë. Sipas të dhënave të detajuara, produkti “Coca Cola” sjell pjesën më të madhe të të ardhurave me 54%, e ndjekur nga “Fanta” me 35%, “Sprite” 2% e “Schweppes” me 3.4%, dhe rreth 5% janë produkte të tjera. Rreth 88% e të ardhurave gjenerohet nga tregu vendas.

Sipas raportit të aktivitetit, gjatë vitit 2024 u instaluan 2 linja të reja mbushjeje për produktet në kanaçe dhe RGB. Presidenti i “Coca Cola Bottling Shqipëria”, Luca Busi, thotë se viti 2024 shënoi shtim të volumit të prodhimit duke reflektuar ndikimin e rritjes së turizmit, përmirësimit të shpërndarjes dhe zgjerimit të ofertës së produkteve. Shtimi i prodhimit vendas, sipas z. Busi, ka ndikuar në frenimin e importeve të pijeve freskuese nga Polonia, Nigeria, Republika Çeke, Italia, etj. Z. Busi nënvizon gjithashtu se një nga sfidat kryesore me të cilat po përballlet sektori i pijeve freskuese



vijon të jetë rekrutimi dhe kualifikimi i punonjësve.

**Grupi “EHW”**, me aktivitet në punimin e mishit, prodhimin e ujit, supermarkete etj., raportoi 7.9 miliardë lekë të ardhura, me rritje prej 5.8%. Prej disa vitesh, “EHW” raporton bilancin si grup, përfshirë dhe ujin “Qafshatama” dhe supermarketet (ajo zotëron 55% të aksioneve të shoqërisë “Conad Albania”). Sipas raportit vjetor, “Shoqëria ‘EHW’ ka investuar gjatë vitit 2024 në rinovimin e teknologjisë për të rritur konkurrueshmërinë në treg. Një investim të rëndësishëm ka bërë dhe shoqëria ‘Qafshatama’, pjesë e grupit, e cila vuri plotësisht në eficiencë fabrikën e dytë në zonën malore të Qafshatamës. Gjatë vitit që u mbyll, shoqëria ka pasur në qendër të vëmendjes politikat për mbrojtjen e mjedisit. Për këtë qëllim janë instaluar në dy stabilimente impiante fotovoltaike për prodhimin e energjisë elektrike”.

**“Kombinati i Mishit”** raportoi të ardhura me rreth 3.63 miliardë lekë, me rënie të lehtë prej 0.8%. Aktiviteti kryesor i shoqërisë ka qenë prodhimi dhe tregtimi i mallrave ushqimore, kryesisht në rrjetet e supermarketeve, por edhe shitje me shumicë për bizneset në të gjithë territorin e vendit. Sipas raportit të aktivitetit, “tipar dallues i kësaj periudhe është qëndrueshmëria në treguesin e të ardhurave nga aktiviteti i shfrytëzimit, e cila ka ardhur nga shumë faktorë, ku më kryesoret janë përmirësimet në strukturën e grupit të mallrave ushqimore, përmirësimi i cilësisë së mallrave nga furnizimet brenda dhe jashtë vendit, rritja e cilësisë së produkteve të prodhuara nga

vetë njësia, përmirësimi i shërbimit etj.”. Kompania shton se për zhvillimet e ardhshme, shoqëria ka planifikuar të ecë nëpërmjet investimeve të reja drejt rritjes dhe përmirësimit të kapaciteteve, përmirësimit të menaxhimit në të gjithë sektorët, zgjerimin në tregun e brendshëm. Ne do të vazhdojmë të përqendrohemi te segmentet tona historike të tregut, që janë individët, bizneset e mesme dhe të vogla.

**“Lajthiza Invest”**, me aktivitet në prodhim, ambalazhim, tregtim i ujit natyral po rritet me shpejtësi. Kompania raportoi të ardhura prej 4.4 miliardë lekësh, me zgjerim 22%, pas rritjes me 30% vitin e mëparshëm. Sipas raportit të aktivitetit, kryesisht shitjet më të mëdha kanë qenë nga formati 0.5 litra dhe 5 litra. Përveç mbulimit lokal në Shqipëri, shoqëria ka realizuar shitje në rajon (Maqedoni e Veriut dhe Kosovë) dhe një pjesë janë eksportuar dhe në Mbretërinë e Bashkuar.

Thanas Siveri, administratori i “Lajthiza Invest”, pohon se kompania e tij tashmë ka një prani të gjerë në tregje ndërkombëtare. “Për sa u përket eksporteve, ne tashmë jemi të pranishëm me produktet tona dhe eksportojmë në disa shtete si p.sh.: Zvicër, SHBA, Britani e Madhe, Tajvan, Francë, Maltë, si dhe në vendet e rajonit si Kosova, Maqedonia e Veriut, Mali i Zi etj. Për zgjerimin e mëtejshëm, aktualisht jemi drejt finalizimit të kontratave me dy vende të tjera”.

Ai shton se ashtu sikurse edhe në vitet e mëparshme, edhe gjatë 2025-s, prodhimi ka ardhur në rritje, mbështetur nga investimet e reja për shtim të gamës së produkteve, siç është ujë me



vitamina me ambalazhime PET (ambalazhim ekologjik i riciklueshëm).

**“GSA Ferrokrom”** është një hyrje e re në listë, pasi kompania GSA, që kishte aktivitet në tregtim, energji dhe ferrokrom, e ndau këtë të fundit me vete. Shoqëria deklaroi të ardhura prej 4.3 miliardë lekësh, në vitin e parë të aktivitetit. Shoqëria tjetër “GSA” deklaroi vetëm 1.2 miliardë lekë nga shitja e ferrokromit në 2024-n, nga 9.8 miliardë lekë vitin e mëparshëm. “GSA Ferrokrom” prodhon dhe tregton ferrokrom me karbon të lartë.

**“Beralb”**, shoqëria që operon me një marrëveshje koncesioni 42-vjeçare me qeverinë shqiptare për shfrytëzimin e minierave të bakrit është ngjitur sërish në listën e më të mëdhave. Të ardhurat e kompanisë u rritën me 76% në vitin 2024 duke arritur në 3.5 miliardë lekë, e ndikuar nga koniunktura e favorshme e çmimeve në tregjet ndërkombëtare dhe shtimit të licencave të shfrytëzimit. Shoqëria shfrytëzon me koncesion minierën e bakrit Munellë, minierën e bakrit Lakrosh dhe dy uzinat e pasurimit, një në Fushë-Arrëz dhe tjetra në Shkodër. Gjatë vitit 2014, Ministria e Energjisë dhe Industrisë dha një licencë për aktivitetet e shfrytëzimit dhe vlerësimit për katër miniera të tjera: Qafë Bari, Karma, Tuç dhe Palucë.

Gjatë vitit 2024, çmimet e bakrit treguan rritje të qëndrueshme në vlera mbi 9800 USD/tonë metal bakër, duke qenë mbi kufirin prej 8,500 USD për tonë metal bakër, mbi të cilin shoqëria vlerëson se është në gjendje të gjenerojnë fitime.

**“Maccaferri Balkans”** raportoi rreth 3 miliardë lekë të ardhura, sipas

të dhënave paraprake nga tatimet. Shoqëria operon në tregun shqiptar prej afro 15 vitesh dhe në atë botëror, me një përvojë mbi 140 vjet. Objekt kryesor ka aktivitetin e prodhimit dhe tregtimit të produkteve me përdredhje të dyfishtë (si gabione, materase dhe rrjeta), rrjetave në formë unazore dhe tregtimin e produkteve gjeosintetike të përdorura për të zgjidhur problemet në lidhje me kontrollin e erozionit, mbrojtjen e terrenit në Shqipëri, Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut.

**“CWI-Albania”** (ÇOKYASAR WIRE INDUSTRY ALBANIA) është një nga sipërmarrjet më të reja në fushën e industrisë, një investim dhe bashkëpunësi shqiptaro-turke. E themeluar në vitin 2019, kompania nisi prodhimin e telave të galvanizuar, që përdoren për rrjeta ose kosha. Në vitin 2024, kompania shënoi rritje të shpejtë, duke zgjeruar të ardhurat me 21.6% në 2.9 miliardë lekë, e ndikuar nga aktiviteti pozitiv i prodhimit të telit të galvanizuar me veshje të ulët. Sipas burimeve të kompanisë, investimi është rreth 6 milionë euro dhe aktiviteti nisi në janar 2021, pas disa vonesave për shkak të pandemisë.

Kompania **“Tete Albania Tunel & Mining”**, me kapital turk, e cila ka investuar prej vitesh në një fabrikë pasurimi të bakrit në zonën e Spaçit, ka hyrë sërish në listën e “Monitor 200” pas rritjes së të ardhurave me rreth 50% në 2.7 miliardë lekë, sipas të dhënave paraprake nga tatimet. Shoqëria ka përfituar një leje shfrytëzimi në 20 gusht 2007 nga Ministria e Infrastrukturës dhe Energjisë, me jetëgjatësi 20 vjet për nxjerrjen dhe përpunimin e mineralit të bakrit nga miniera

ekzistuese e ndodhur në Spaç, Mirditë. Gjatë 2018, Shoqëria ka përfunduar ndërtimin e fabrikës dhe tuneleve të minierës dhe ka filluar nxjerrjen dhe përpunimin e bakrit. Aktiviteti i shitjes ka filluar në muajin qershor 2018. Nëpërmjet kompanive të saj, ‘Acacia Mining’, ‘Ilan Marble’ dhe ‘Tete Albania’, ‘Ilbak Holding’ vazhdon të rritet në sektorin minerar”.

Miniera e bakrit e Spaçit është një nga minierat më produktive në zonë, me një tunel aktiv prej 12 km dhe rreth 3 milionë tonë rezerva të rikuperueshme për nxjerrje. “Tete Albania” planifikon të nxjerrë 3,6 milionë tonë minerale me Projektin e Spaçit.

Shoqëria gjithashtu, përveç investimit të bërë në Minierën e Spaçit dhe Fabrikën e Pasurimit, ka filluar investime në dy miniera të tjera si Gurth 2 dhe Gurth 3. Minerali i zinkut, i cili do të prodhohet nga këto dy miniera, do të pasurohet në Fabrikën e Pasurimit Spaç. Për herë të parë në Republikën e Shqipërisë, shoqëria “Tete Albania” ka filluar prodhimin e koncentratit të zinkut.

## INDUSTRIA E PËRPUNIMIT TË PESHKUT, NËN POTENCIAL PËR SHKAK TË KUOTAVE DHE RËNIES SË EUROS

Industria e përpunimit të peshkut, e cila punon kryesisht me modelin e materialit të porositisit, ka tërhequr investime të shumta vitet e fundit. Por, sektori mbetet nën potencial për shkak të kufizimit të kuotave të eksportit.

Në kuadër të marrëveshjes tregtare me BE-në, industria shqiptare e përpunimit të peshkut mund të eksportojë drejt Europës rreth 1600 tonë peshk të përpunuar, aq më pak të konservuar. Për shkak të zgjerimit të kësaj industrie, prej vitit 2015, kuotat e eksportit përmbushen që në muajt gusht apo tetor. Pas plotësimit të kuotave, produktet taksohen me 25% të vlerës. Për një dërgesë në vlerën 200 mijë euro, eksportuesit shqiptarë do t’i kushtojë 50 mijë euro taksa doganore. Mënyerë kështu, ata kanë operuar, duke importuar produkt gjysmë të gatshëm, por me ligjet e reja europiane, çdo kategori produkti do të taksohet. Kërkesa e industrialistëve shqiptarë







→ është zgjerimi i kuotave me BE-në deri në 4000 tonë, mirëpo negociatat midis shtetit shqiptar dhe BE-së kanë mbetur në vend.

Aktualisht, industria operon me dy kategori produkti; produkt gjysmë i gatshëm, i cili shërben si lëndë e parë për prodhuesit europianë dhe produkt përfundimtar, të cilat janë konservat me peshkun açuge.

Humbjet nga rënia e Euros gjithashtu përbëjnë shqetësim edhe për eksportuesit e industrisë përpunuese të peshkut.

Sipas INSTAT, në vitin 2024, eksportet e grupit “Peshku dhe kafshët guaskore të nënujshme”, ranë me 9.2% në sasi dhe 10.8% në vlerë, duke shënuar tendencën më negative që nga viti 2013, kur kishte filluar zgjerimi i vrullshëm i sektorit. Ndryshe nga viti 2023, kur eksportet në sasi ishin në rritje, por në vlerë u ndikuan nga Euro, në 2024-n kishte më pak shitje edhe në sasi.

Kjo ecuri reflektohet dhe në rënien e aktivitetit të operatorëve kryesorë që

veprojnë në këtë segment.

“CORAL” mbetet sipërmarrja më e madhe përpunuese e peshkut në vend. Të ardhurat në vitin 2024 ishin 2.8 miliardë lekë, me rënie 8.8% me bazë vjetore. Ky është viti i dytë radhazi me tkurrje, pas reduktimit me 8.3% në vitin 2023. Sipas raportit të aktivitetit, problematikat me të cilat u përball shoqëria gjatë 2024-s kanë qenë të shumta. Ndër më kryesoret përmenden mungesa e theksuar e punonjësve, që ka sjellë vonesa në dorëzimin e porosive, si dhe rritja e përgjithshme e kostove.

“Coral” sh.p.k. operon në sektorin e përpunimit të produkteve të detit që nga viti 1994. Prej shumë vitesh, kompania operon dhe në tregjet ndërkombëtare, veçanërisht në Itali, Greqi, Mal të Zi, Kosovë dhe Spanjë, marrëdhëniet me të cilën janë intensifikuar së tepërmi vitet e fundit, duke tregtuar produktet e saj në këto tregje me kompani shumë prestigjioze që janë lider të sektorit në këto vende.

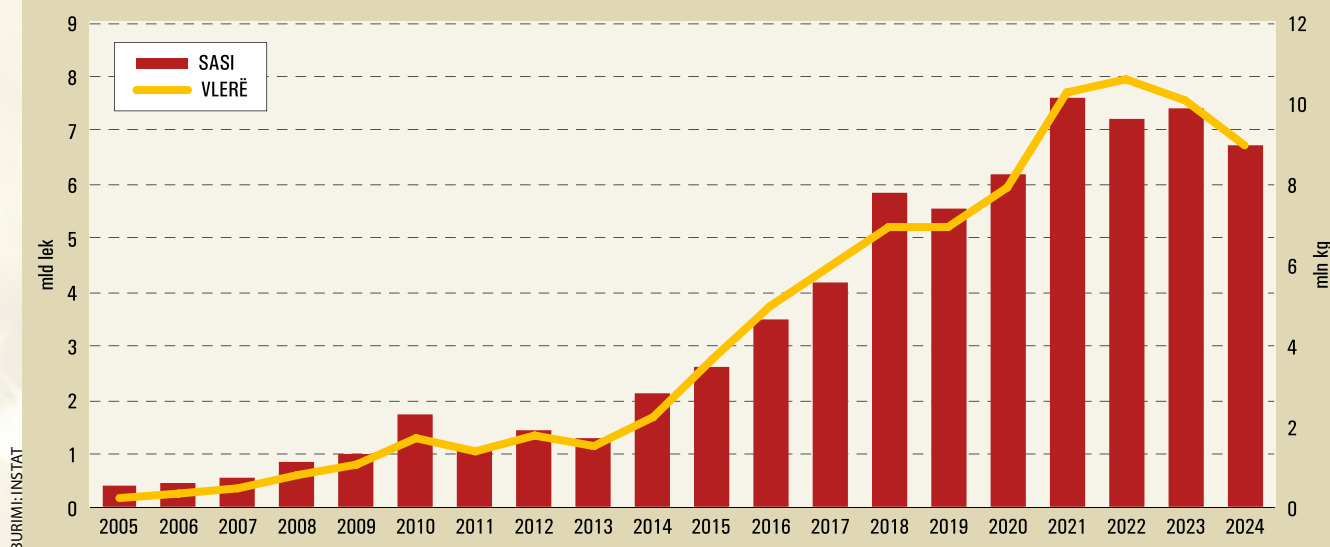
Produktet e freskëta me origjinë shqiptare, si dhe importet nga Greqia dhe Italia të peshkut të freskët, kryesisht tregtohen brenda vendit dhe eksportohen. Por ka dhe importe të peshkut të ngrirë, por në pjesën më të madhe përpunohen dhe eksportohen përsëri në tregun e huaj”. Sipas raportit, gjatë 2024, subjekti “Coral” vazhdoi me investime në pasuri të patundshme si dhe me strategjinë e zgjerimit të gamës së produkteve, përshtatja në sasi më të vogla (për konsum familjar), si një mënyrë për të balancuar rritjen.

“Rozafa”, me aktivitet në zënie, grumbullim, përpunim dhe tregtim me shumicë e pakicë të prodhimeve të detit, brenda dhe jashtë vendit, raportoi të ardhura në gati 1.7 miliardë lekë, me tkurrje 1%.

## EKSPORTUESIT E VESHJEVE TË KËMBËVE NË VITIN E TRETË TË RËNIES

Për të tretin vit radhazi, industria e veshjeve të këmbëve, që ka dhe sipërmarrjet më të mëdha në segmentin që punon me material porositësi, po pengohet nga dy sfida. Së pari, rënia e ndjeshme e Euros ka ulur të ardhurat në Lek të eksportuesve. Së dyti, ata po përballen me probleme të mëdha në gjetjen e fuqisë punëtore, duke bërë që të mos e përballojnë dot kërkesën nga porositësit. Këtyre u shtohen edhe

EKSPORTET E “PESHKU DHE KAFSHËT GUASKORE TË NËNUJSHME”







# Jogobella

- NGA QUMESHTI I FRESKËT,
- PA KONSERVANTË!
- ME EKSTRA COPËZA FRUTASH.



• **Zott** është kompani gjermane e përpunimit dhe prodhimit të produkteve nga qumështi e themeluar në vitin 1926.

Importues dhe distributor për Shqipëri: Kosmonte Foods Tirana Sh.p.k,  
Rr. Frashnjet, 1053, Tiranë. [www.kosmontefoods.al](http://www.kosmontefoods.al)

→ rritja e kostove, e ndikuar në pjesën më të madhe nga rritja e pagës minimale, që në prill 2023 u bë 40 mijë lekë. Edhe më herët, kompanitë po i rrisnin pagat, si një masë për të frenuar ikjen e punonjësve. Rritja e kostove ka bërë që furnitorët, kryesisht nga Italia, të zhvendosen drejt shteteve të tjera në Marok, apo në Lindjen e Mesme. Sektori i prodhimit të këpucëve është ndër më të lehtët për të delokalizuar. Në momentin që prodhimi bëhet më i shtrenjtë, porositisit nxitojnë drejt vendeve të tjera me kosto më të lira. Industria nuk është ndihmuar as nga kërkesa globale që ka ardhur në rënie, e ndikuar nga ndryshimi i sjelljes së konsumatorëve dhe ngadalësimi i ekonomisë globale.

Në vitin 2024, eksportet e veshjeve të këmbëve ranë me 8.2% në sasi dhe 19.4% në vlerë, të ndikuara nga vijimi i nënçmimit të Euros, shtimi i kostove nga pagat e larta, ndryshimi i kërkesës globale për këpucë për shkak të motit të ngrohtë dhe zhvendosjes së prodhimit të sipërmarrjeve europiane drejt vendeve me kosto më të lira të punës, si India e shtete të tjera të Azisë. Skënder Pashaj, i cili drejton kompaninë “Fital”, një nga prodhuesit më të mëdhenj në treg, pohon se përpos situatës së vështirë, nuk ka shpresa për rikuperim. Ndër shumë faktorë që kanë ndikuar në përkeqësimin e situatës është rënia e kërkesës nga jashtë, tha ai. “Ka një frenim të shitjeve, sidomos të këpucëve pas luftës në Ukrainë. Rritja e çmimeve të mallrave

të shportës i ka shkurtuar blerjet për këpucë. Tendenca pritet të jetë e tillë, e kombinuar edhe nga ndryshimi i stilit të jetës dhe ndikimet klimatike që po ndikojnë në ndryshimin sezonal”, - shpjegoi ai. Z. Pashaj tha se në tregun e brendshëm, kostot e larta të punës nga rritja e pagave dhe humbjet nga kursi i këmbimit janë faktorë shtesë që kanë vështirësuar situatën në sektor. Sipërmarrjet e prodhimit të këpucëve, që kanë një cikël pothuajse të mbyllur, kanë dhe faturim më të lartë, kanë qenë gjithmonë pjesë e “Monitor 200”. Por, në 2024-n, për herë të parë, nuk ka asnjë shoqëri nga ky segment, teksa asnjë nuk ka raportuar të ardhura mbi 2 miliardë lekë.

“Albaco Shoes” mbetet fabrika më e madhe e prodhimit të këpucëve. Të ardhurat e shoqërisë ranë me rreth 27% në 2024-n, duke zbritur në 1.6 miliardë lekë, duke bërë që shoqëria të dalë nga lista e “Monitor 200”, teksa në vitin 2023 ishte e vetmja që kishte mbetur nga ky segment. Sipas raportit të aktivitetit, shoqëria “Albaco Shoes”, gjatë vitit 2024 ka pasur një ecuri jo normale të aktivitetit të saj. Kompania rendit dhe arsyet e rënies. Faturimet kanë pësuar ulje me rreth 26.35% në krahasim me vitin 2023, kjo për shkak të mungesës së fuqisë punëtore, rënies së kërkesës dhe kursit të këmbimit. Kostot e prodhimit kanë shënuar rritje me rreth 16.4% në krahasim me vitin 2023. Numri i të punësuarve është ulur rreth 6% në krahasim me vitin 2023. Çmimet e faturimit në Euro janë rritur, por rënia e kursit të këmbimit ka

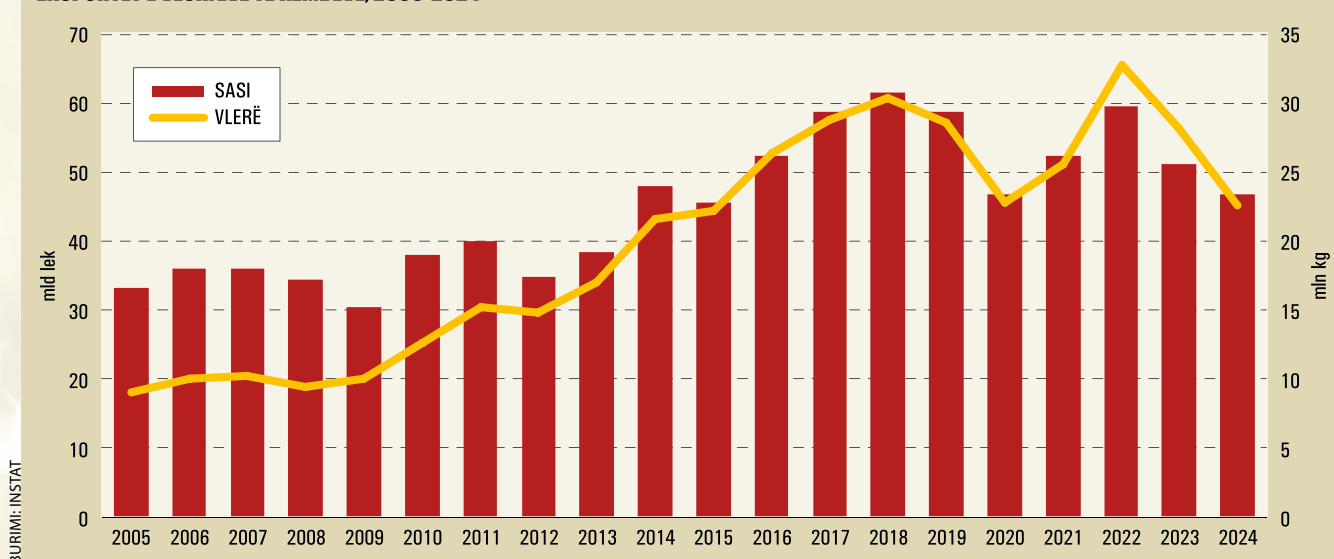
sjellë ndikim të madh negativ. Në vitin 2023, kompania kishte 1554 punonjës, ndërsa pas reduktimit të tyre me rreth 6%, shoqëria kishte rreth 1460 të punësuar në 2024.

“Fital”, një nga operatorët më të mëdhenj të prodhimit të këpucëve në vend, ka shënuar rënie të ndjeshme të të ardhurave me 40%, në 826 milionë lekë, pas tkurrjes me 34% vitin e mëparshëm duke qenë shumë poshtë vitit më të mirë në 2019-n, kur qarkullimi vjetor arriti në rreth 2.4 miliardë lekë. Kompania ka shkurtuar vazhdimisht punonjës, nga 911 në vitin 2022, numri i tyre ka zbritur në 647 në vitin 2024. Paga mesatare mujore për të punësuar është rritur vazhdimisht, nga 42.2 mijë lekë në vitin 2022, në 49.6 mijë lekë në vitin 2024.

“Efekte negative në treguesit e vitit 2024 ka dhënë kursi i këmbimit të Euros, i cili në fillim të vitit 2024 ka qenë 103.88 lekë/euro, ndërsa në fund të vitit 2024 ka qenë 98.15 lekë/euro, si dhe rënia e eksporteve në krahasim me vitin 2023”, thuhet në raportin e aktivitetit.

“Efa Solution”, e specializuar në prodhimin e këpucëve dhe nënkontraktimin, në vitin 2024 realizoi 1.9 miliardë lekë të ardhura, me rritje prej 2%, kryesisht nga aktiviteti i nënkontraktimit. Sipërmarrja tjetër e të njëjtit grup, “Pro Dyn Albania”, ku është përqendruar prodhimi i këpucëve, kishte të ardhura prej 643 milionë lekësh, me rritje 21%. Numri i punonjësve të “ProDyn Albania” ishte 597 në vitin 2024.

EKSPORTET E VESHJEVE TË KËMBËVE, 2005-2024







# KUR SUKSESI BËHET STIL JETE

Zgjidhni GLC dhe udhëtoni në stilin tuaj.

62.000 €

GLC 200 d 4M  
Star Edition

550€

në Muaj

Mercedes-Benz



Konsumi mesatar për GLC 200 d 4M është 5,3 l, emetimi i CO<sub>2</sub> 139 g/km.

 **TIRANA BANK**

Norma e interesit për vitin e parë duke filluar nga: 3,99% në bashkëpunim me Tirana Bank.

Oferta e financimit vlen për: 30% parapagesë, periudhë shlyerjeje 60 muaj dhe 27,5% vlerë të mbetur.

Oferta vlen vetëm për personë juridikë. Shumat e paraqitura në ofertë mund të ndryshojnë për shkak të kursit të këmbimit, vlerësimit të kreditit të marrësit potencial të leasing-ut dhe faktorëve të tjerë. Kjo ofertë informative nuk përbën ofrues për nënshkrimin e kontratës së leasing-ut financiar, por vetëm informacion nga ofruesi i leasing-ut mbi kushtet e mundshme në rast nënshkrimit të kontratës së leasing-ut.



## → KALIMI NË NJË FAZË MË TË LARTË

Më rënien e fuqisë punëtore, por me kualifikimin e lartë të punonjësve aktualë fabrikat shqiptare të fasonerisë po konsiderojnë si mjet mbijetese kalimin në zinxhirët e prodhimit me vlerë të lartë.

Viti 2024 ishte një periudhë tranzicioni për një ndër fabrikat më të mëdha të prodhimit të këpucës për eksport, Pro-Dyn që drejtohet nga Eva Laro. Fitimi para taksave ishte në nivel pozitiv, por mungesa e porosive optimale dhe luhatjet e euros e mbajtën biznesin larg potencialit të plotë. Ndikimi pozitiv erdhi nga rritja graduale e porosive dhe pranimi i çmimeve më të larta nga klientët, një trend që u konsolidua vetëm në tremujorin e katërt të vitit të kaluar. Aktualisht kompania operon me kapacitet të plotë dhe Laro është optimiste dhe e shikon 2025-ën me besim, falë një rritjeje prej 4-5 % në çmime dhe aktivizimit të një linje të re qepjeje që pritet ta çojë prodhimin në nivel të plotë. Përtej sfidave të valutës dhe kostove fikse, biznesi duket i pozicionuar mirë për të kapitalizuar kërkesën e tregut dhe për të forcuar qëndrueshmërinë financiare. Për të përballuar krizën që erdhi nga rritja e kostove dhe rënia e porosive, zonja Laro e transferoi prodhimin për një nivel më të lartë të klientëve. Prej gati dy vitesh ajo kaloi me sukses

fazën e testimit për prodhimin për markën e luksit “Prada”, ndërkohë që po zhvillon projekte të reja me Massimo Dutti, Gant, Birkenstock etj.

## INDUSTRIA E MIELLIT NË STANJACION

Për të dytin vit radhazi në renditjen e “Monitor 200” nuk ka asnjë shoqëri që ushtron aktivitet në industrinë e përpunimit të miellit. Pas rritjes në vitin 2022, - që kryesisht erdhi nga shtrenjtimi i çmimeve, si rrjedhojë e situatës kaotike të krijuar pas sulmeve të Rusisë në Ukrainë, që zhbalecuan tregun global të drithërave - në vitin 2023, të ardhurat e kompanive ranë ndjeshëm, dhe në 2024 u shënua përmirësim i lehtë. Sipas deklarimeve të “Miell Tirana”, operatorit më të madh në treg, vështirësitë kryesore të hasura janë: rritja e kostove të energjisë dhe punës; rënia e fuqisë blerëse për shkak të inflacionit; vështirësi në arkëtimin e detyrimeve nga klientët debitorë; konkurrencë e fortë nga operatorë me praktika agresive çmimi, përfshirë produkte të importuara me cilësi më të ulët.

“Miell Tirana”, deklaroi të ardhura prej 2.1 miliardë lekësh në vitin 2024, me rritje 2%. “Viti 2024 ka qenë një vit me sfida dhe mundësi të reja për ‘Miell Tirana’ SH.A. Rritja e kostove të lëndës së parë në bursat ndërkombëtare, inflacioni i përgjithshëm dhe presioni konkurrues në tregun vendas

kanë ndikuar ndjeshëm në aktivitetin tonë. Megjithatë, kompania ka ndërmarrë një sërë masash për të ruajtur pozicionin e saj si lider në sektorin e përpunimit të grurit dhe shpërndarjes së miellit në tregun shqiptar”, thuhet në raportin e aktivitetit. “Po të analizojmë strukturën e shitjes në vitin 2024, krahasuar me vitin 2023 si volum shitje, shohim që kemi rritje prej 4% në shitjen e miellit, gjithashtu një rritje prej 60% të grurit”.

“Atlas Mills” kishte të ardhura prej 1.7 miliardë lekësh, me rritje 7.7% me bazë vjetore.

“Bloja”, që ishte sipërmarrja më e madhe e këtij lloji në vend para tre vitesh, ka dalë nga renditja e më të mëdhave që në vitin 2022. Në 2024 ka raportuar rreth 1.2 miliardë lekë qarkullim vjetor, me rënie 3.6%.

## INDUSTRIA E PËRPUNIMIT TË QUMËSHTIT RRIETET ME “NDIHMËN” E IMPORTIT

Industria e përpunimit të qumështit ka vijuar rritjen edhe në 2024-n, ndonëse blegtoaria nuk është në ditët e saj më të mira. Kjo ka bërë që lënda e parë të sigurohet në një pjesë nga importi. Sipas të dhënave të doganave, për 2024 u importuan 22,8 milionë litra qumësht, me një rritje të fortë prej 23% me bazë vjetore. Edhe në vitin 2023, blerjet e qumështit nga jashtë ishin rritur me gati 19%.

Operatorët pohojnë se blejnë qumësht si lëndë të parë nga jashtë, kryesisht gjatë muajve të verës, pasi nuk plotësohen dot me prodhimin vendas nga fermerët. Një tjetër arsye se pse ata i drejtohen importit lidhet me koston më të lirë të lëndës së parë, rreth 35-40% më pak sesa nga fermat në Shqipëri.

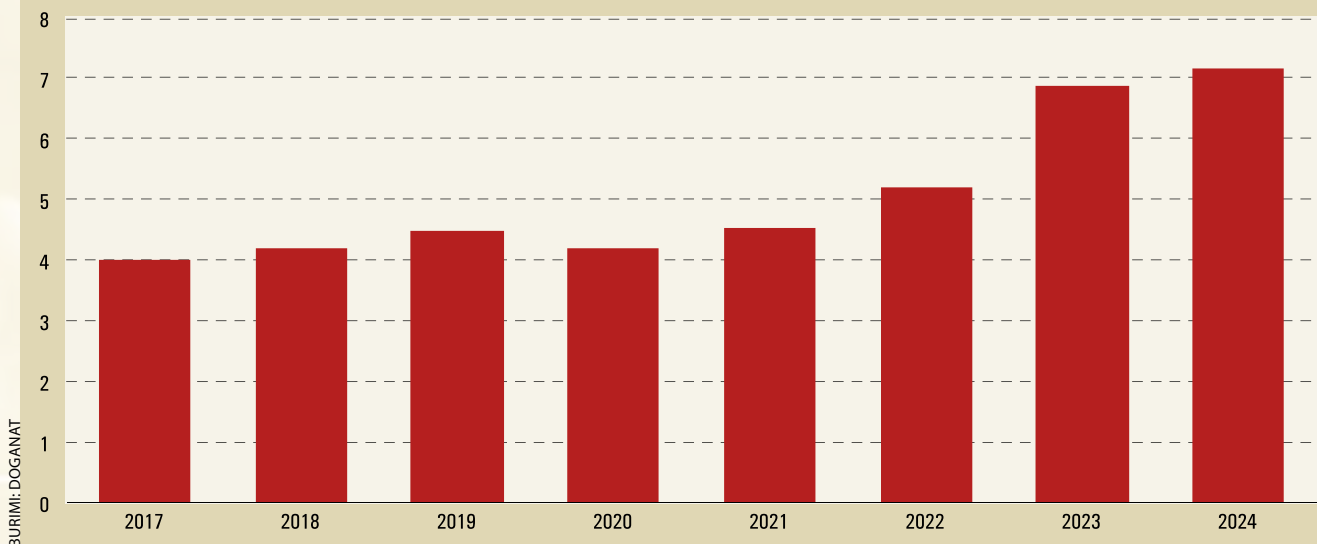
Rënia e numrit të bagëtive, e ndikuar kryesisht nga emigracioni, e shoqëruar me zinxhirin e shkëputur të industrisë, duke filluar nga ushqimi për kafshët, dhe mungesa e ekonomisë së shkallës (mbi gjysma e qumështit prodhohet në ferma me pak lopë, që nuk kanë efikasitet dhe teknologji moderne), kanë bërë që hallka e fundit e përpunimit, fabrikat, të varen gjithnjë e më shumë nga importi.

INSTAT raportoi se sasia e qumështit të grumbulluar ra me 6.6% në vitin





### IMPORTET E QUMËSHITIT PËR MUAJT JANAR-MAJ (MLN LITRA)



BURIMI: DOGANAT

2024, duke arritur nivelin më të ulët historik, të paktën që nga 2014-a, kur raportohen të dhënat. Që nga viti 2019, kur arriti nivelin maksimal, ky tregues ka ardhur vetëm me rënie.

Nisja e rënies përkon me ndryshimin e skemës së TVSH-së për bujqësinë. Deri në vitin 2017, rimbursimi i TVSH-së për përpunuesit ishte 20%, çka do të thotë se për çdo blerje të qumështit me faturë tatimore nga fermeri, përpunuesi mund të kreditonte këtë vlerë në TVSH-në e zbritshme. Kjo skemë e bënte ekonomikisht të leverdishme blerjen edhe me çmim të lartë dhe siguronte marzh të qëndrueshëm fitimi për industrinë. Nga viti 2019

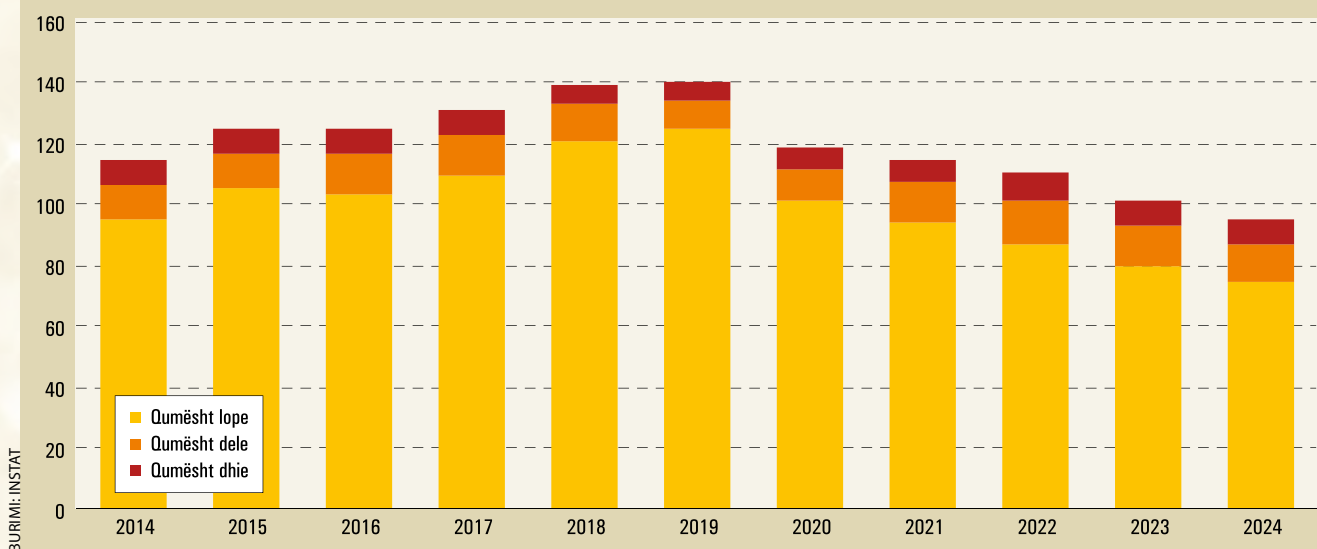
deri në 2022, skema ndryshoi. TVSH në blerje (nga fermerët) u ul në 6%. Ndërsa TVSH-ja në shitje e produkteve të bulmetit mbeti 20%. Kjo krijoi pabarazi fiskale, pasi industria paguante më shumë në dalje sesa kreditonte në hyrje.

Prej vitit 2022, skema e TVSH-së së kreditueshme u hoq plotësisht, duke vendosur 0% TVSH të zbritshme për blerjet e qumështit nga fermerët. Operatorët pohojnë se menjëherë pas heqjes së skemës, pasojat u reflektuan te përpunuesit. Nga 2019, me uljen e TVSH-së së kreditueshme deri në 2022, me heqjen e skemës, u rrit kostoja e prodhimit, sepse TVSH e paguar nuk

kreditohet më dhe bëhet pjesë e kostos së lëndës së parë.

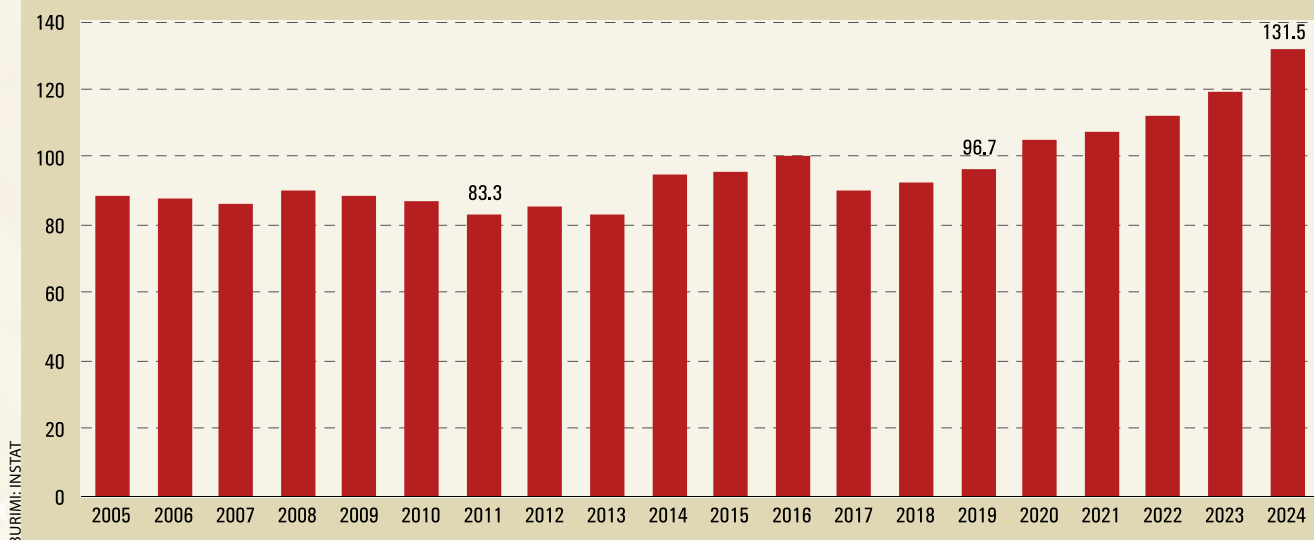
Të dhëna të tjera të Eurostat tregojnë se këto problematika i kanë bërë produktet e përpunuara të qumështit 31.5% më shtrenjtë se mesatarja e Bashkimit Europian. Sipas renditjes së Eurostat, Shqipëria është e katërta në Europë për çmimet më të shtrenjta të treguesit “qumësht, djathë dhe vezë”, pas Irlandës (171.7%), Zvicrës (147.2%), Norvegjisë (132%). Në Europë, çmimet më të lira të bulmetit janë në Sllovaki (86% e mesatares së BE-së), Poloni (89.8%) dhe Maqedonia e Veriut (91.2%). Çmimet e lira që ka Maqedonia e Veriut lidhen

### SASIA E QUMËSHITIT TË GRUMBULLUAR (MLN KG)



BURIMI: INSTAT

INDEKSI I ÇMIMEVE, QUMËSHT, DJATHË DHE VEZË, SHQIPËRIA, NDAJ MESATARES SË BASHKIMIT EUROPIAN (BE=100)



me politikat mbështetëse të subvencioneve që janë më gjithëpërfshirëse dhe të lidhura direkt me prodhimin e qumështit, ndërsa Shqipëria ka ende një model të kufizuar subvencionesh. “Problematikat në sektorin e prodhimit të qumështit, fatkeqësisht, mbeten të njëjtat prej vitesh. Sot, sfida kryesore është kostoja e lartë e prodhimit në fermat vendase, që na e bën të vështirë të jemi konkurrues, sidomos në kushtet e një tregu të hapur”, thotë Luis Ndreka, administrator i ADG (ish-Lufta) përpunuesit të dytë më të madh në vend të qumështit.

Ai shton se nga ana tjetër, informaliteti i lartë vazhdon të mbetet një pengesë serioze për zhvillimin e qëndrueshëm të sektorit dhe për garantimin e sigurisë ushqimore. Prandaj, është e domosdoshme që të vijnë kontrollet nga institucionet përgjegjëse, me qëllim rritjen e formalizimit dhe përmirësimin e standardeve në të gjithë zinxhirin e prodhimit.

“Ajo që duhet në këtë moment është një strategji kombëtare e qartë, e ndërtuar në bashkëpunim me qeverinë, që të përcaktojë qartësisht se si do të përgatitemi për konkurrencën që na pret në momentin kur të hapen tregjet me Bashkimin Europian. Duhet ta kuptojmë se ajo konkurrencë do të jetë shumë më e fortë dhe nëse nuk jemi të përgatitur, rrezikojmë seriozisht të mbetemi pas. Pra, nëse duam një sektor të qëndrueshëm dhe konkurrues, duhet të punojmë paralelisht në disa drejtime: të ulim koston e prodhimit, të formalizojmë tregun dhe të

ndërtojmë një strategji afatgjatë për integrimin në tregun europian”, pohon z. Ndreka.

Pavarësisht problematikave, fabrikat e mëdha të përpunimit të qumështit vijojnë me tendencën rritëse të të ardhurave, teksa kanë orientuar një pjesë të burimeve në blerjen e lëndës së parë nga importi, në një përpjekje për të ulur kostot. Në të kundërt, operatorët më të vegjël kanë raportuar turrje në 2024-n.

“**Erzeni sh.p.k**” është më i madhi në këtë segment. Në vitin 2024, kompania raportoi të ardhura prej gati 2.5 miliardë lekësh, me rritje prej 13.5% me bazë vjetore.

“**ADG**” (ish-Lufta) është i dyti më i madh me të ardhura prej 2 miliardë lekësh, me zgjerim 12%. Kompania e ka rritur numrin e punonjësve me 20 persona duke e çuar në 261 në vitin 2024.

Luis Ndreka, administrator i kompanisë, pohon se rezultati në përmirësim vjen prej punës së shumë viteve dhe investimeve të duhura në kohën e duhur, si në teknologji, te fermerët me të cilët bashkëpunojmë dhe investimet në treg, ku kemi edukuar konsumatorin të konsumojë produkte të sigurta dhe të kontrolluara. Faktorët kryesorë që kanë ndikuar në rritjen e rezultatit janë formalizimi i tregut dhe ndryshimi i preferencave të konsumatorëve, të cilët çdo vit e më shumë kërkojnë të konsumojnë produkte të kontrolluara dhe të certifikuara sipas standardeve.

“**Mireli**” kishte të ardhura prej 380 milionë lekësh, me turrje 7.1% në krahasim me vitin e mëparshëm. Shoqëria ka 59 punonjës.

“**Gjirofarma**” raportoi 351 milionë lekë të ardhura, me një rënie prej 11% me bazë vjetore. Kompania numëron 55 të punësuar. ■





# NGEC INDUSTRIA MBËSHTETËSE AUTOMOTIVE, BIE PUNËSIMI

**I**ndustria mbështetëse automotive ishte nga të paktët sektorë që tërhoqi investime të huaja vitin e fundit, duke shfrytëzuar avantazhin e krahut të lirë të fuqisë punëtore. Ky sektor kryesisht punon me sistemin e materialit të porositësit, nëpërmjet montimit të sistemeve elektrike dhe mori hov pasi shtetet e Europës Lindore, si p.sh. Çekia, kaluan në një fazë më të lartë teknologjie, duke bërë që proceset më të thjeshta të zhvendoseshin në vende që kanë ende kosto të lira të fuqisë punëtore. Kompanitë kryesore në këtë segment janë “Yura Corporation”, “SEWS Cabind Albania”, “Forschner Albania”, “Delmon Group Albania”, “PSZ Albania”.

Pas një rritjeje të shpejtë në 2021 - 2022, në dy vitet e fundit segmenti ka shfaqur shenja të forta ngadalësimi, madje dhe tkurje, duke qenë larg planeve të zgjerimit, teksa ka filluar dhe reduktimin e numrit të punonjësve. Të ardhurat e pesë operatorëve kryesorë të këtij segmenti në vitin 2024 ishin 11.9 miliardë lekë, me një tkurje prej 1.6% me bazë vjetore, përkundrajt rritjes me 72% dhe 20% përkatësisht në vitin 2022 dhe 2023.

Dy problemet kryesore të brendshme të sektorit ishin gjetja e fuqisë punëtore të kualifikuar dhe sidomos zhvlerësimi i



Euros, që ul të ardhurat e arkëtuara në valutë. Faktori i tretë lidhet me kërkesën në tregjet globale dhe konkurrencën e fortë të industrisë automotive nga Kina. Edhe eksportet e këtij segmenti po shfaqin të njëjtën tendencë.

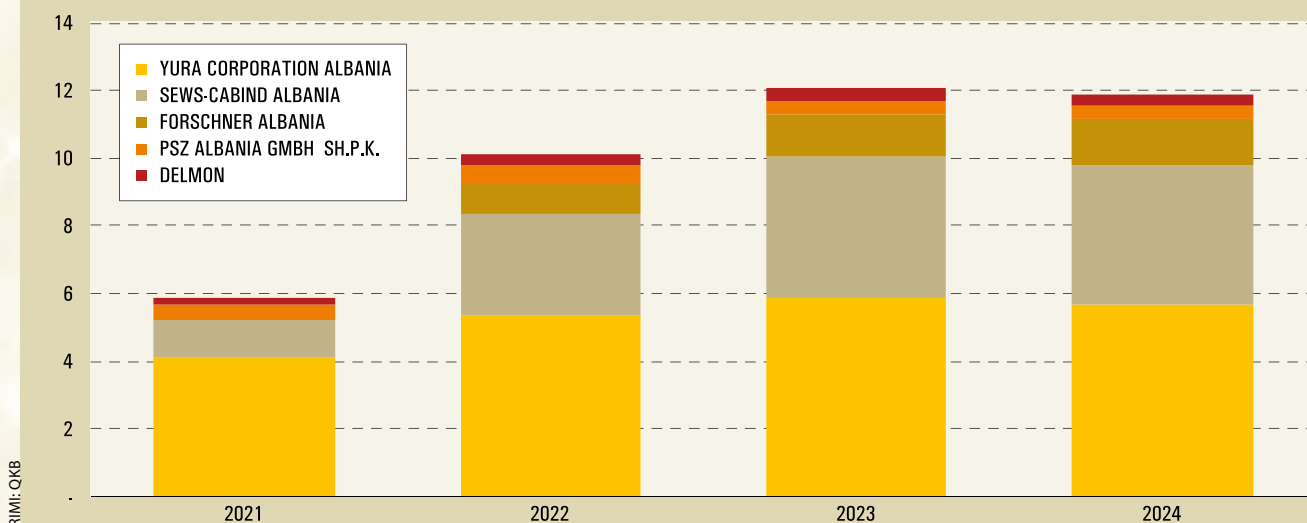
Për herë të parë që nga 2016, kur filluan rritjen e vullshme, eksportet e makinerive, pajisjeve dhe pjesëve të këmbimit shënuan tendencë rënëse, ndonëse të lehtë në vitin 2023. Shitjet e këtij grupi ishin rreth 39 miliardë lekë, me tkurje prej 1.5% me bazë vjetore. Tendenca rënëse është përkeqësuar në vitin 2024.

Eksportet e makinerive, pajisjeve dhe pjesëve të këmbimit kanë rënë me 3.8% me bazë vjetore, duke reflektuar kryesisht zhvlerësimin e Euros.

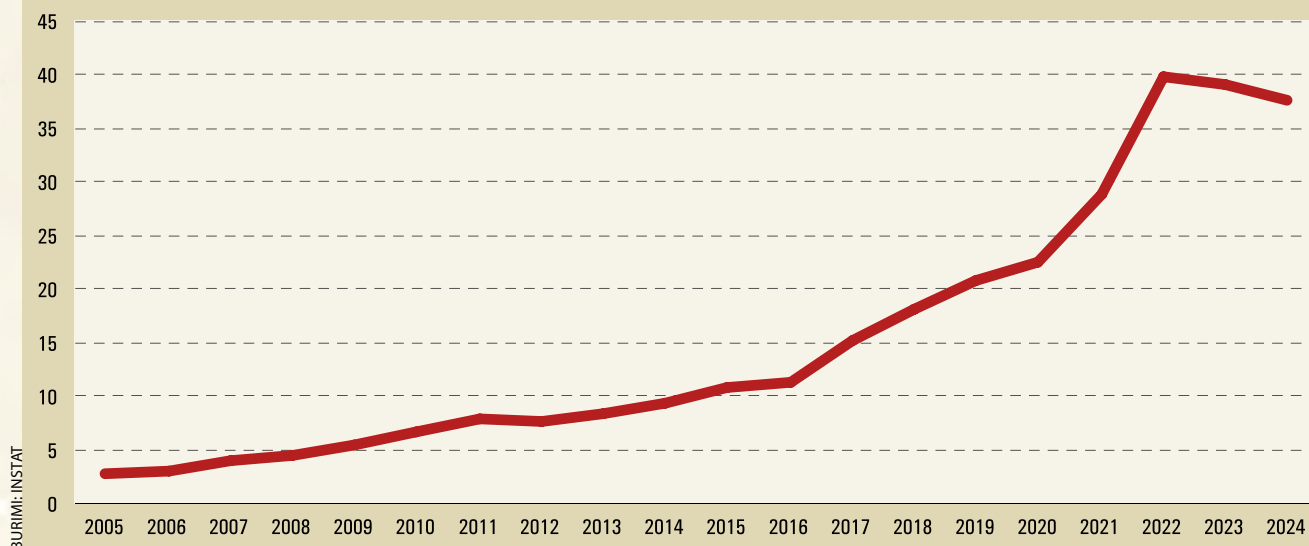
Ertjan Çabiri, nga “Delmon Albania”, thotë se ngadalësimi i reflektuar te kompanitë që prodhojnë pjesë të thjeshta si kablllo dhe gomina për klientët e mëdhenj në industrinë e automobilave vjen si efekt i zhvillimeve te grupet e mëdha, kryesisht europiane.

“Gjatë vitit 2024, tregu i automobilave ka pasur një rënie të shitjeve në krahasim me shitjet e buxhetuara për

**ECURIA E TË ARDHURAVE TË KOMPANIVE KRYESORE TË INDUSTRIJË MBËSHTETËSE AUTOMOTIVE (MLD LEK)**



## EKSPORTET E MAKINERË, PAJISJE DHE PJESË KËMBIMI (MLD LEK)



shumicën e kompanive të mëdha europiane si ‘Stellantis’, ‘Renault Group’, ‘Volkswagen’ etj. Kjo ka ndodhur kryesisht prej rënies së kërkesës, por edhe rritjes së ofertës dhe konkurrencës nga makinat elektrike të markave kineze”, tha z. Çabiri.

Eris Jaçaj, nga kompania “Forschner Albania”, thotë se “në tregun global u përballëm me rënie të kërkesës, e theksuar kryesisht në tremujorin e fundit të vitit 2024, megjithëse pritshmëritë dhe parashikimet ishin për një rritje”.

Planet fillestare të kompanive për zgjerim të aktivitetit dhe rritje të numrit të punonjësve duket se janë përmbysur tërësisht. P.sh., “Yura Corporation Alba-

nia”, më e madhja sipas të ardhurave, planifikonte të punësonte deri në 4 mijë persona, por nuk ka punësuar as gjysmën dhe nuk ka plane për të shtuar personelin. Numri i të punësuarve, jo vetëm nuk po rritet, por po vjen në ulje. Në vitin 2022, pesë shoqëritë kishin 4615 të punësuar, ndërsa në fund të 2024-s, numri i tyre zbriti në 4386.

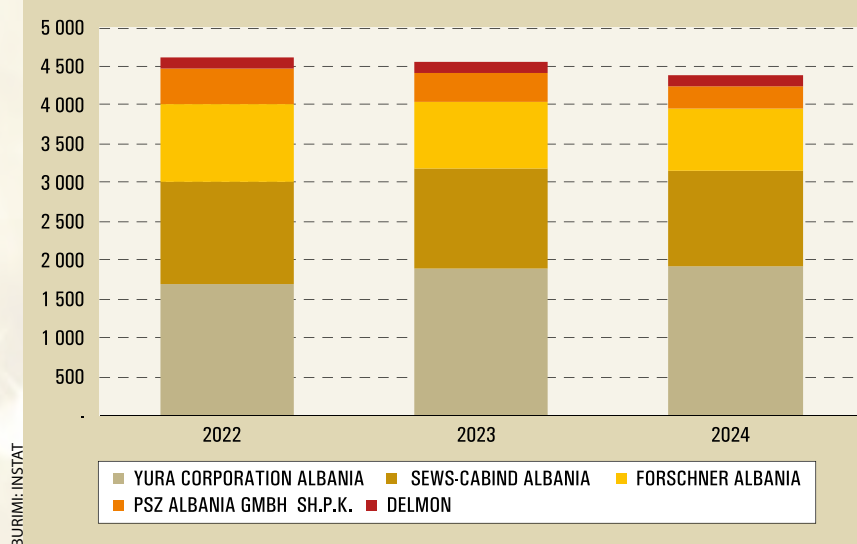
Edhe fitimet nuk janë premtuese. “Yura Corporation Albania” vijon të deklarojë humbje, fitimet e “SEWS Cabind Albania” ranë me 25% në 2024-n, fitimi i “PSZ Albania” u përgjysmua.

“Yura Corporation Albania” sh.p.k., më e madhja në këtë segment, ka shënuar rënie të të ardhurave, për herë

të parë që pas nisjes së aktivitetit. Në vitin 2024, kompania deklaroi një qarkullim vjetor prej 5.7 miliardë lekësh, me tkurrje prej 3.7% me bazë vjetore. Në vitin 2023, kompania kishte parë një zgjerim prej 10% dhe në vitin 2022, me 30%. Megjithatë, numri i punonjësve ka ardhur në rritje, duke arritur në 1915 në fund të vitit 2024, nga 1889 në vitin 2023. Për dy vjet radhazi (2023-2024) shoqëria ka rezultuar me humbje prej rreth 215-219 milionë lekësh në vit, duke e detyruar atë të rrisë kapitalin në mënyrë që të vazhdojë aktivitetin, si dhe të kërkojë mbështetje nga shoqëritë e vendeve të tjera. “Në mënyrë që Shoqëria të plotësonte nevojat e saj për likuiditet dhe të vazhdonte pa ndërprerë operacionet, më 5 dhjetor 2024, ortaku i vetëm i shoqërisë vendosi për rritjen e kapitalit të nënshkruar të shoqërisë në shumën 4,500,000 euro (në shumën ekuivalente në lekë 442,485,000). Përveç kësaj, ‘Yura Slovakia’ është zotuar, përmes një letrë mbështetëse të datës 21 janar 2025, të mbështesë Shoqërinë për të përmbushur detyrimet e saj për të ardhmen e parashikueshme”, thuhet në raportin vjetor. Pas këtyre ndërhyrjeve, shoqëria vlerëson që “bazuar në pozicionin e likuiditetit të Shoqërisë, në datën e autorizimit të këtyre pasqyrave financiare, dhe në pasigurinë që rrethon zhvillimin e ardhshëm të shpërthimit, menaxhmenti vlerëson se ajo nuk do të ketë nevojë për financim shtesë për të përmbushur detyrimet e saj financiare”.

“Yura Corporation Albania” sh.p.k.,

## NUMRI I PUNONJËSVE, INDUSTRIJA MBËSHTETËSE AUTOMOTIVE





*KUDO NË SHQIPËRI*

**BANAKING**







→ mori status si investitor strategjik nga qeveria shqiptare në 2018-n. Në korrik 2019 nisi ndërtimin e fabrikës në Fier. Në atë kohë, kryeministri Edi Rama e vlerësoi këtë investim si bazë për zhvillimin e sektorit të prodhimit teknik dhe elektronik për automobilat. Në planin fillestar, kompania parashikonte të zgjerohej vazhdimisht, duke arritur 4,000 të punësuar në total nëpërmjet ngritjes edhe të dy fabrikave të tjera në Elbasan dhe Librazhd. Planet duket se janë lënë në pritje, teksa në raportin e 2024, kompania specifikon se nuk ka në plan të rriste numrin e punonjësve më shumë se 2 mijë persona.

**“SEWS Cabind Albania”**, pjesë e grupit “SEWS Cabind S.p.A”, me seli qendrore në Collegno, Torino, Itali, hyri në Shqipëri në vitin 2019. Pas rritjes së shpejtë në vitin 2023, kur shënoi një zgjerim prej 40%, aktiviteti është ngadalësuar në 2024-n. Të ardhurat e shoqërisë ishin 4.1 miliardë lekë, me një rënie prej gati 1% me bazë vjetore, teksa po punon me rreth gjysmën e kapacitetit. Siç thuhet në raportin e aktivitetit, “gjatë vitit 2024, Shoqëria ka operuar me kapacitet prodhimi prej 53% dhe ka ruajtur një nivel të qëndrueshëm shitjesh kundrejt klientëve të saj kryesorë”. Numri i punonjësve ka rënë në 1224, nga 1303 në fund të vitit 2023. Shoqëria ka ndërtuar

disa fabrika prodhimi dhe ka vazhduar me procesin e instalimit të makinerive për linjat e reja të prodhimit. Ndërkohë Shoqëria është ende në proces për rekrutimin e stafit dhe trajnimin e tyre për operacionet e prodhimit për të mbuluar kapacitetin e synuar të operacioneve prodhuese.

Në kuadër të financimit të investimeve të saj në Shqipëri, Shoqëria ka nënshkruar një linjë kredie me shoqërinë mëmë “SEWS Cabind S.p.A”, me një vlerë maksimale deri në 10 milionë euro me kohëzgjatje 1 vit dhe me normë interesi prej 4,5%. Për vitin e mbyllur më 31 dhjetor 2024, Shoqëria ka përdorur 8.8 milionë euro nga kjo linjë kredie.

**“Forschner Albania”** është themeluar në vitin 2015. Aktiviteti kryesor i Shoqërisë përfshin prodhimin e sistemeve kabllorë, prodhimin e sistemeve elektromekanike, përfshirë edhe aktivitetet të tjera të lidhura me sistemet e prodhimit të sistemeve elektromekanike. Të ardhurat e kompanisë u rritën me 11.9% në vitin 2024, duke arritur në 1.38 miliardë lekë, pas një zgjerimi me 30% vitin e mëparshëm. Ndonëse të ardhurat janë rritur, numri i punonjësve ka rënë për të dytin vit radhazi, nga 1010 në vitin 2022, në 865 në vitin 2023 dhe 813 në 2024-n. “Kos- toja e prodhimit u menaxhua më mirë,

ndërsa u investuan mbi 65 milionë lekë në makineri dhe pajisje të reja”, thuhet në raportin vjetor. Kompania thotë se ecuria e të ardhurave lidhet me çmimet e larta të transportit dhe materialeve të importuara; Ndryshimet në kërkesat e industrisë automobilistike; Luhatjet e kursit të këmbimit, ku në 2024-n, një euro u këmbye mesatarisht me 98.15 lekë. Shoqëria planifikon zgjerimin e linjave të prodhimit në Domje, integrimin e teknologjive ERP për logjistikë, si dhe trajnimin e vazhdueshëm të stafit teknik për përmirësim të cilësisë dhe eficiencës.

**“PSZ Albania”**, shoqëri në fushën e fasonerisë për montimin, riparimin, bashkimin e kabllorëve dhe paketave elektronike me kapital gjerman, ndonëse është nga të parat që është hapur në këtë segment, nuk është treguar agresive në zgjerim, përkundrazi po shënon tkurrje të aktivitetit për të dytin vit radhazi. Kompania raportoi të ardhura prej rreth 355 milionë lekësh, me tkurrje prej 14% me bazë vjetore, pas rënies me 22% vitin e mëparshëm. Edhe personeli po shkurtohet. Sipas të dhënave nga raporti i aktivitetit, shoqëria ka pasur të punësuar 284 persona në vitin 2024, nga 373 persona në vitin 2023, 449 persona në fund të vitit 2022 dhe 465 persona në fund të vitit 2021. “PSZ Albania GmbH” zhvillon veprimtarinë e saj në fushën e fasonerisë për montimin, riparimin, bashkimin e kabllorëve dhe paketave elektronike.

**“Delmon Group Albania”**, pjesë e grupit francez me të njëjtin emër, e krijuar në 2017-n, me aktivitet në prodhimin dhe përpunimin e materialeve të gomës dhe plastikës në pjesët e prodhuara dhe aplikimet industriale të lidhura me to (fasoneri), ka raportuar të ardhura prej 355 milionë lekësh në 2024-n, me tkurrje prej 9.5% me bazë vjetore. Kompania kishte 150 punonjës në vitin 2024, nga 139 në vitin 2023. ■

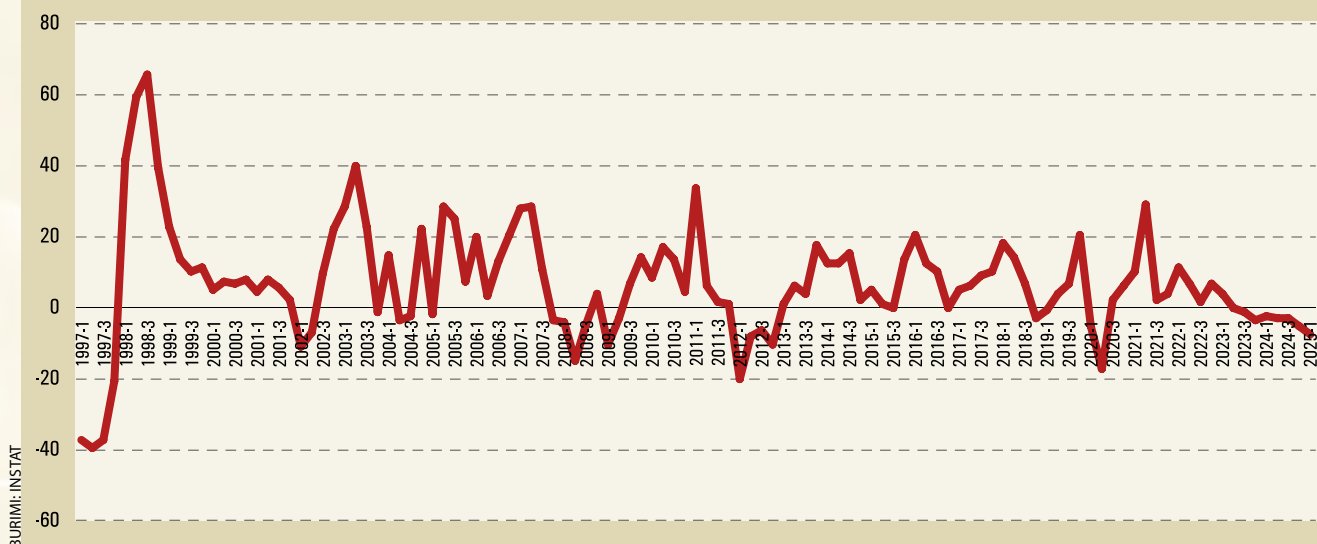
## ECURIA E INDUSRIË MBËSHETËSE AUTOMOTIVE

|                          | TË ARDHURAT (MLN LEK) |       |       |       | NUMRI I PUNONJËSVE |       |       |
|--------------------------|-----------------------|-------|-------|-------|--------------------|-------|-------|
|                          | 2021                  | 2022  | 2023  | 2024  | 2022               | 2023  | 2024  |
| YURA CORPORATION ALBANIA | 4 137                 | 5 366 | 5 898 | 5 682 | 1 698              | 1 889 | 1 915 |
| SEWS-CABIND ALBANIA      | 1 090                 | 2 963 | 4 159 | 4 125 | 1 303              | 1 285 | 1 224 |
| FORSCHNER ALBANIA        | -                     | 938   | 1 237 | 1 385 | 1 010              | 865   | 813   |
| PSZ ALBANIA GMBH SH.P.K. | 449                   | 529   | 412   | 355   | 465                | 373   | 284   |
| Delmon                   | 178                   | 296   | 400   | 362   | 139                | 139   | 150   |

BURIMI: QKB, RAPORTET E AKTIVITETIT



**NORMA E RITJES REALE, INDUSTRIJA PËRPUNUESE, T I 1997-TI 2025**



## INDUSTRIA PËRPUNUESE PO KTHEHET NË MAGAZINUESE, PASOJAT NË AFATIN E GJATË

**D**y vitet e fundit, industria përpunuese ka shënuar vetëm rënie, për tetë tremujorë radhazi, duke kulmuar në janar-mars 2025, me një tkurrje prej 7.6%. Sipas të dhënave që publikohen nga IN-STAT, kjo është periudha më e gjatë historike që sektori është në territor negativ, madje edhe në raport me krizën e 1997-s, kur rënia zgjati vetëm 4 tremujorë, duke u rimëkëmbur me shpejtësi nga 1998-a. Pësia e industrisë përpunuese në

raport me Prodhimin e Brendshëm Bruto zbriti në 2024-n në 6.5%, nga 7.61% që është kontributi i industrisë gjithsej, përfshirë dhe atë nxjerrëse. Ky është niveli më i ulët nga 2017-a. Përtej madhësisë, kontributi është shumë më i rëndësishëm në punësim. Vetëm industria përpunuese (përfshirë energji elektrike, gaz, ujë dhe trajtimi i mbetjeve, që janë kryesisht shtetërore) kishte rreth 105 mijë të punësuar në vitin 2023 (viti i fundit kur raportohen të dhënat), duke

qenë punëdhënësi i tretë më i madh në vend, pas tregtisë e shërbimeve me dy të parat ku mbizotërojnë të vetëpunësuarit.

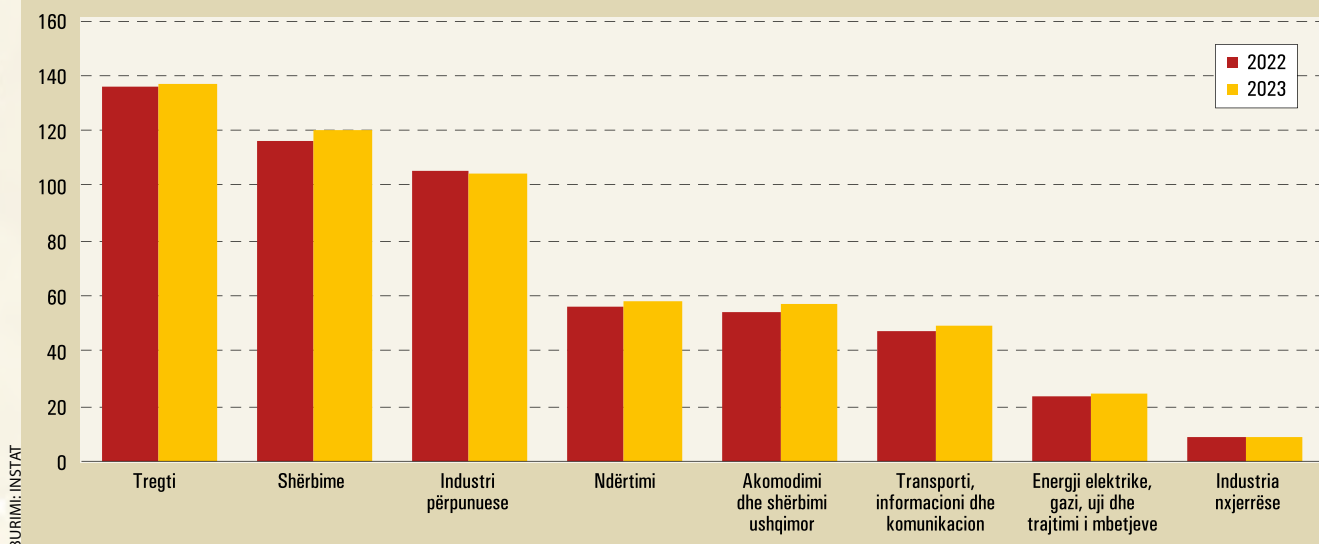
Peshën kryesore në punësimin e industrisë përpunuese e ka aktiviteti i “tekstile e veshje” (28.3 mijë) e ndjekur nga “ushqime, pije dhe duhan” (20 mijë) dhe “lëkurë e këpucë”, po rreth 20 mijë, të tre këta sektorë raportojnë rënie, të ndikuara nga Euro e dobët që ka goditur sidomos eksportet e tekstileve dhe këpucëve, konkurrenca nga importet që po e ndien agroindustria. Të dyja po përballen dhe me rritje të kostove të aktivitetit, duke filluar nga pagat e shpenzime të tjera.

Kriza ku ka hyrë industria përpunuese duket e thellë dhe e qëndrueshme. Alban Zusi, prodhues, kryetar i Shoqatës së Eksportuesve, jep disa nga arsyet që shpjegojnë se pse ky sektor ka arritur në këtë pikë që duket se për momentin është në një rënie pa kthim.

Problemi i parë që industria po shkon drejt rënies lidhet me politikat fiskale. “Disa industri që po ecin mirë si turizmi dhe ndërtimi kanë lehtësi të theksuara fiskale. P.sh., turizmi ka 6% TVSH ndërsa ndërtimi e ka TVSH-në të llogaritur mbi një kosto të



**TË PUNËSUAR GJITHSEJ, NUMRI MESATAR VJETOR, SIPAS AKTIVITETIT EKONOMIK (MIJË)**



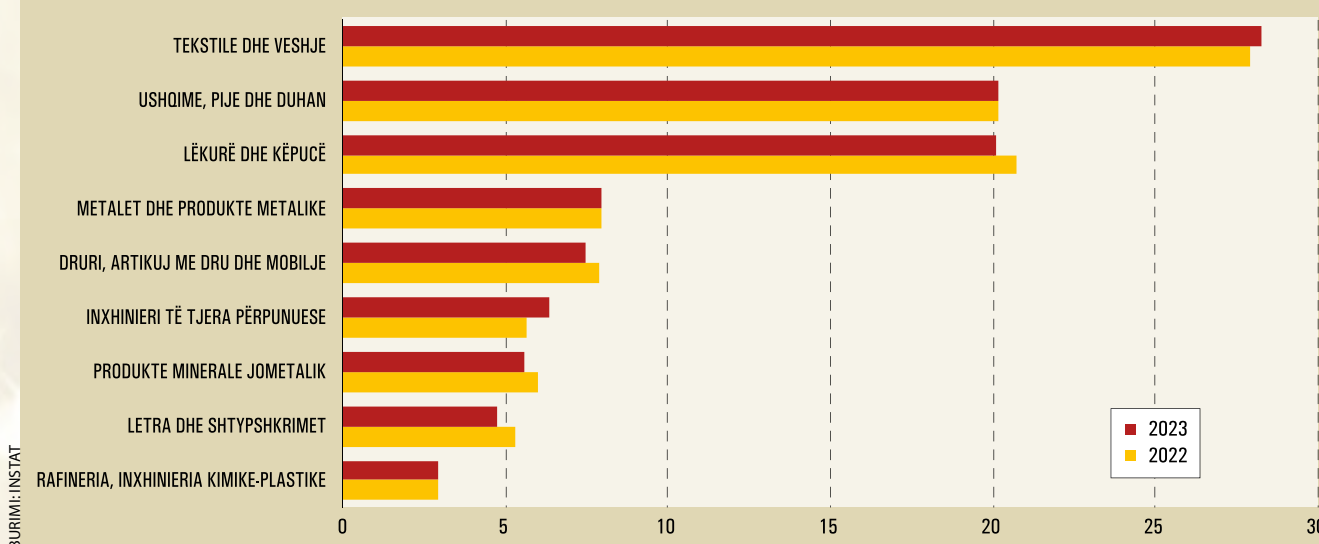
→ fiksuar reference. Industria jo vetëm që nuk i ka këto lloj lehtësish, por përkundrazi në këto vitet e fundit, vazhdimisht është rënduar me detyrime fiskale, përmes rregullimeve të posaçme, që bien në kundërshtim me ligjin, si p.sh. akciza a gazit. Nga 1 korriku 2022, hyri në fuqi vendosja e akcizës prej 6 lekësh për litër për gazin e lëngshëm që përdoret për qëllime biznesi. Gjithashtu, u hoq rimbursimi i akcizës për lëndët djegëse që përdoren nga industria për nevoja teknologjike në procesin e prodhimit në disa sektorë, si: farmaceutika, tullat, çimentoja, birra dhe nafta bruto.

Pas hyrjes në fuqi të këtij ndryshimi, niveli i akcizës së gazit u unifikua për të gjithë konsumatorët, si ata që e përdorin për qëllime vetjake, ashtu edhe ata për qëllime biznesi. Ndryshimet u kundërshtuan nga shoqatat e biznesit, pasi vendosja e akcizës së gazit, që përdoret si lëndë djegëse nga fabrikat, do të dëmtonte industrinë prodhuese. Z. Zusi pohon se kjo lëvizje fiskale ka shtuar kostot e prodhimit vendas dhe ka nxitur produktet e importit. Një tjetër problem është akciza e mjedisit mbi lëndët ambalazhuese. “Shqipëria ka një taksë të posaçme

mbi plastikën e kartonit që aplikohet edhe kur produkti rieksporthet, pra zbatohet në mënyrë masive në çdo lloj produkti që përdor industria shqiptare dhe kjo nuk aplikohet mbi produktet e importit duke e bërë më pak konkurrues prodhimin vendas. Këtu flasim për të gjitha llojet e ambalazhit”, pohon ai.

Industria po përballet me konkurrencë nga turizmi në tregun e punës. “Turizmi, me nxitësit që ka, po dëmtton rëndë pjesën e fuqisë punëtore gjatë muajve të verës, duke ofruar paga më të larta. Ai po i merr fuqinë punëtore industrisë duke e kaluar

**NUMRI I TË PUNËSUARVE NË INDUSTRIJËN PËRPUNUESE (MIJË)**







këtë të fundit në krizë për tre-katër muajt e vitit. Për më tepër, në turizëm ka informalitet, ndërsa industritë janë shumë të formalizuara, pasi kanë kontrolle gjatë gjithë vitit”, shpjegon z. Zusi.

Kostot për investime, me synim zgjerimin në industri, janë të larta. “Marrja e lejeve të ndërtimit për investime industriale në të gjithë sektorët nga një stallë në një dhomë frigoriferike, me synim zgjerimin e aktivitetit, pavarësisht se vlera e investimit mund të jetë shumë e vogël ka të njëjtat kosto siç ka leja e ndërtimit të një pallati me vlerë më të lartë. Ndaj të bësh investime të vogla dhe të shpeshta në industri nuk ka leverdi, është e mundimshme, e lodhshme në kohë dhe sipërmarrjet frenohen në nisma për t’u zgjeruar pasi procedurat, kostot dhe kohëzgjatja e bëjnë atë të paleverdishëm”.

Z. Zusi shton se në Shqipëri nuk ka ende zona të aprovuara industriale, kur së pari, procedurat e marrjes së lejeve dhe të ndërtimit të jenë të thjeshtuara, të lehtësuara; e dyta të ketë akses infrastrukture të garantuar si energjia, uji i pijshëm, shkarkimet e ujërave dhe akses i rrugës të ofruara nga administrata publike. Rrjedhimisht, realizimi i një investimi industrial në Shqipëri, një pjesë të madhe të koston së investimit, e ka për këtë infrastrukturë. “Nëse kjo do të ofrohej në mënyrë të përqendruar në zona të

caktuara industriale nga administrata publike përkundrejt një tarife infrastrukture, atëherë investimeve në industri do t’iu ullej kosto me 20-30%. Sot, çdo industrialist duhet të bëjë investime për tensionin e lartë, impiantet e trajtimit të ujërave, ndërkohë që këto fonde mund të investoheshin për makineri e pajisje”.

Prodhimi vendas është i diskriminuar dhe përkundrejt importit, për shkak të importit të produkteve të subvencionuara. “Institucionet shqiptare nuk i respektojnë Marrëveshjet e Tregtisë së Lirë (MTL), të cilat parashikojnë ose taksim të produkteve në masë të barabartë me subvencionin që kanë marrë në vendin e origjinës, ose detyrimin e vendeve të origjinës për t’i hequr nga skema e subvencionit produktet që vijnë drejt Shqipërisë. Konkurrenca e industrisë vendase me produkte importi të subvencionuara bën që normat e fitimit të jenë minimale dhe rrjedhimisht, rritja e industrive vendase të jetë shumë e ulët, pasi nuk akumulohen fonde për shtim të investimeve dhe si rrjedhojë, konkurrueshmërisë”.

Teksa vendi ka nisur procedurën e integritimit në Bashkimin Europian, që nënkupton së pari harmonizimin e legjislacionit me vendet e BE-së, të paktën në një moment të parë, ky proces pritët të kthehet në një tjetër dhembje koke për sipërmarrësit prodhues. Z. Zusi pohon se shumë

biznese do të jenë në disavantazh, pasi do të duhet të bëjnë shumë investime joproduktive për të plotësuar standardet mjedisore, ushqimore, të sigurisë në punë etj. “Këto janë investime që kërkojnë shumë financime e kanë kosto të lartë operative e të mirëmbajtjes, pa sjellë përmirësim të produktivitetit.

Edhe financimet për inovacione janë të ulëta. Duke mos pasur asnjë nxitje fiskale për inovacionin, industritë shqiptare rriten me ritmin më të ulët të mundshëm në krahasim me rajonin dhe kontinentin. Për to nuk ka pothuajse fare programe mbështetëse me fonde bashkëfinancimi. Shqipëria është e fundit në rajon për aksesin ndaj fondeve europiane për teknologji inovacioni, ekonomi qarkulluese, etj. Z. Zusi paralajmëron se në rast se nuk ndërhyhet, industria do të kthehet në magazina për importe. Kjo situatë do të ketë pasoja për sa i përket publikut, pasi do të rritet kostoja e jetesës, do të ulët niveli i përpunimit të lëndëve të para dhe do të kemi humbje të vendeve të punës. “Do të ketë vështirësi në punësimin e të rinjve që mbarojnë shkencë natyrore, ekonomike, inxhinieri, pasi industritë janë burimi kryesor i punësimit në mënyrë të diversifikuar të universitarëve. Do të ketë vende pune për juristë, ekonomistë, magazinier, shoferë, s’do të ketë inxhinierë, teknologë etj.”.

Kjo qasje do të ulë ndikimin e turizmit në zhvillimin ekonomik, pasi turizmi nuk do të hedhë në treg produktin vendas, por produktin e importit duke u bërë më pak tërheqës për të huajt, që kërkojnë origjinalitet kur vizitojnë një vend.

Z. Zusi propozon që të krijohet një ministri e posaçme e industrisë. “Nuk ka vend të zhvilluar pa industri. Aq më keq kur ajo përkeqësohet. Problemet janë shumë, por rrugë zgjidhjet janë të shpërndara në ministri të ndryshme dhe asnjëra nuk e ka në fokus industrinë. Duhet të krijohen bordet sipas sektorëve industrialë e të identifikohet secili sektor dhe të bëhet një plan veprimi për 3 aksionet që do të zgjidhnin 60-80% të problemit”. Ai shton se problemet janë të identifikuar, po ashtu dhe edhe zgjidhjet. “Thjesht duhet të dëgjohen palët e interesit e të bihet dakord për një plan veprimi, pasi kjo është në interes të të gjitha palëve: qytetarëve, administratës, e sipërmarrjes”, përfundon ai. ■





# Ndërtuar për ëndrrat tuaja më të bukura







NA KONTAKTONI:

☎ +355 67 605 5644

# GRUPET MË TË MËDHA NË VEND

Sipërmarrjet shqiptare vijnë të rriten e të konsolidohen vit pas viti. Në një tendencë normale diversifikimi, shoqëritë e mëdha kanë hyrë në sektorë të ndryshëm nga ai që kanë nisur aktivitetin, duke u kthyer në konglomeratë të mëdhenj. Por zhvillimi i tyre nuk kufizohet më vetëm brenda tregut vendas. Gjithnjë e më shumë grupe shqiptare po shtrihen përtej kufijve, duke investuar në tregje rajonale e globale, nga Europa Qendrore deri në Amerikën e Veriut. Ky transformim shënon një hap cilësor për ekonominë shqiptare, sepse jo vetëm u jep kompanive vendase

një dimension ndërkombëtar, por edhe rrit konkurrueshmërinë, sjell standarde më të larta dhe kontribuon në rritjen e profilit të Shqipërisë si vend burim investimesh. Ky proces është një tregues pozitiv i pjekurisë së kapitalit vendas, që po kalon nga modeli tradicional i sipërmarrjes familjare drejt strukturave të mëdha korporative me ambicie globale.

## "KASTRATI"

Grupi "Kastrati" është tregtuesi më i madh i karburanteve në vend, ka aktivitet në fushën e sigurimeve dhe

të tregimit të automjeteve, është diversifikuar në fushën e ndërtimit dhe hotelerisë, ndërsa tre vitet e fundit ka hyrë dhe në fushën e aviacionit, duke marrë koncesionin e "Tirana International Airport". Qarkullimi vjetor i grupit në vitin 2024 ishte 135 miliardë lekë, me rritje 10.6% me bazë vjetore, duke e renditur atë në më të madhin në vend, sipas të ardhurave. "Kastrati Energy Trade" dhe "Kastrati Energy", përkatësisht në tregtimin me shumicë dhe pakicë të karburanteve, mbajnë peshën kryesore të të ardhurave, me 71% të totalit, të ndjekura nga "Tirana International Airport", me 8.4%.

### TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GRUPIT KASTRATI (MLN LEK)

| 2024 | Subjekti                                                                 | Aktiviteti                                    | 2024  | 2023  | 2022  |
|------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------|-------|-------|
| 1    | KASTRATI ENERGY TRADE                                                    | Tregtim me shumicë i hidrokarbureve           | 77,6  | 71,0  | 93,2  |
| 2    | KASTRATI ENERGY                                                          | Tregtim me pakicë i hidrokarbureve            | 18,3  | 20,1  | 21,6  |
| 3    | TIRANA INTERNATIONAL AIRPORT                                             | koncesioni i Rinasit                          | 11,4  | 10,1  | 8,3   |
| 4    | ALBSIG                                                                   | Shërbime financiare-sigurime                  | 4,4   | 4,1   | 3,1   |
| 5    | AUTO STAR ALBANIA                                                        | Shitje me shumicë dhe me pakicë e automjeteve | 2,9   | 3,1   | 2,4   |
| 6    | TENET (50%)                                                              | Tregtimi me shumicë, i hidrokarbureve         | 9,8   | 7,4   | 8,6   |
| 7    | ALBANIAN HIGHWAY CONCESSION (50%)                                        | Koncesioni i Rrugës së Kombit                 | 3,6   | 2,1   | 2,2   |
| 8    | KASTRATI CONSTRUCTION                                                    | Ndërtime rezidenciale (Down Town)             | 4,2   | 2,7   | 2,4   |
| 9    | SHOQERIA KONÇESIONARE PORTI MBM ( MULTI BUOY MOORING )- 65% E AKSIONEVE* |                                               | 2,8   | 1,5   | 1,3   |
|      | TOTALI                                                                   |                                               | 135,1 | 122,1 | 143,0 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË OKB

\*KOMPANIA NUK KA DORËZUAR ENDE BILANC, VLERËSIM INDIREKT BAZUAR NË RENDITJEN E TATIMEVE





## BALFIN

Grupi BALFIN, me interesa në tregti me pakicë, qendra tregtare, ndërtim, turizëm, miniera, banka, është i dyti më i madh sipas qarkullimit vjetor.

Të ardhurat e 9 kompanive kryesore të grupit në Shqipëri ishin rreth 50 miliardë lekë, me rritje prej 11.4% me bazë vjetore. Zinxhiri i supermarketeve “SPAR Albania” ishte kompania më e madhe e grupit, sipas të ardhurave edhe në vitin 2024, me 25% të totalit. Që nga mesi i vitit 2025, kjo shoqëri nuk

është më pjesë e grupit, pas shitjes së sipërmarrja nga Kosova, “Viva Fresh”. Kompania e dytë më e madhe është rrjeti i elektroshtëpiakeve “NEPTUN”, me 17.8% të totalit, i ndjekur nga “Tirana Bank”, me 18%. Si sektor, ndërtimi e turizmi po zë gjithnjë e më shumë peshë, me të ardhurat e shoqërive që veprojnë në këtë segment, që sollën gati 26% të totalit.

Një pjesë të rëndësishme të aktivitetit, grupi e ka jashtë vendit. Sipas raportit vjetor të grupit BALFIN, të ardhurat bruto të pakonsoliduara të grupit ishin rreth 1 miliard euro në

2024-n. Grupi zotëron 61 kompani, plotësisht ose pjesërisht, në 11 vende të ndryshme në Europë dhe Amerikën e Veriut. Me mbi 5000 të punësuar, 42% e të ardhura të grupit vijnë nga kompanitë që operojnë jashtë Shqipërisë. Kjo e bën BALFIN një nga grupet më të rëndësishme të Ballkanit Perëndimor dhe më gjerë.

## GRUPI “BIGALB”

“Bigalb” është grupi më i madh në vend me aktivitet në zinxhirin e supermarketeve. Nëpërmjet dy kompanive kryesore të tij, “Big Market”

### TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GRUPIT BALFIN NË SHQIPËRI (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti                | Aktiviteti                                                          | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| 1    | SPAR ALBANIA            | Administrimi i marketeve, supermarketeve dhe hipermarketeve         | 12,4 | 10,7 | 9,4  |
| 2    | NEPTUN                  | Tregtim i pajisjeve elektrike, elektronike, elektro-shtëpiake       | 8,8  | 8,4  | 8,3  |
| 3    | TIRANA BANK             | Shërbime financiare-bankë                                           | 8,8  | 6,8  | 4,8  |
| 4    | GREEN COAST             | Projektimi, ndërtimi, vënia në shfrytëzim e një kompleksi turistik, | 8,1  | 7,1  | 5,6  |
| 5    | BALFIN CONSTRUCTION     | Ndërtime civile dhe industriale                                     | 4,6  | 5,1  | 4,9  |
| 6    | KID ZONE                | Tregti me shumicë e pakicë e produkteve të ndryshme (Jumbo)         | 3,2  | 2,8  | 2,7  |
| 7    | TIRANA EAST GATE (TEG)  | Menaxhim i qendrave tregtare                                        | 1,7  | 1,7  | 1,5  |
| 8    | FASHION GROUP ALBANIA   | Dyqane veshjesh                                                     | 1,1  | 1,1  | 1,0  |
| 9    | QENDRA TREGTARE UNIVERS | Menaxhim i qendrave tregtare                                        | 0,7  | 0,7  | 0,8  |
|      | TOTALI                  |                                                                     | 49   | 44   | 39   |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË BIG ALB (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti            | Aktiviteti                                        | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|---------------------|---------------------------------------------------|------|------|------|
| 1    | BIG MARKET**        | Menaxhim i rrjetit të supermarketeve              | 27,7 | 26,6 | 24,5 |
| 2    | TIRANA CASH & CARRY | Import-Eksport, tregtimin e artikujve të ndryshëm | 3,0  | 3,0  | 2,9  |
|      | TOTALI              |                                                   | 30,7 | 29,6 | 27,4 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GRUPIT AGNA (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti   | Aktiviteti                                             | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|------------|--------------------------------------------------------|------|------|------|
| 1    | AGNA       | Tregti, import eksport i mallrave të ndryshme          | 18,2 | 15,9 | 17,6 |
| 2    | ALFA SH.A. | Tregti, import eksport i mallrave të ndryshme, prodhim | 14,0 | 12,8 | 12,2 |
| 3    | ALBARTEX   | Promocion, marketing                                   | 0,5  | 0,4  | 0,4  |
|      | TOTALI     |                                                        | 32,7 | 29,1 | 30   |

BURIMI: QKB, KOMPANIA PËR 2024 (TË DHËNA PARAPRAKE)

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GJONAJ GROUP (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti                       | Aktiviteti                                           | 2024  | 2023  |
|------|--------------------------------|------------------------------------------------------|-------|-------|
| 1    | INFO-TELECOM                   | Telekomunikacione të tjera                           | 16,36 | 18,08 |
| 2    | ENER TRADE                     | Tregtia e energjisë elektrike                        | 11,47 | 10,43 |
| 3    | PROFESSIONAL MARKETING ALBANIA | menaxhimi i të dhënave e thirrjeve telefonike        | 0,06  | 0,12  |
| 4    | TOP FRUITS (50%)               | Grumbullim, magazinim, ruajtje, Eksport fruta perime | 0,31  | 0,49  |
|      | TOTALI                         |                                                      | 28,20 | 29,12 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË KOMPANIVE IGMJ GROUP (JOTI INVESTMENT) (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti                            | Aktiviteti                                                          | 2024  | 2023  |
|------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-------|-------|
| 1    | INTER DISTRIBUTION SERVICES (33.3%) | Distributor-tregti me shumicë                                       | 22,64 | 19,41 |
| 2    | INTER TRADE & DISTRIBUTION          | Distributor-tregti me shumicë                                       | 3,03  | 2,87  |
| 3    | ITD SH.P.K (88%)                    | Tregtia me shumicë e kompjuterave                                   | 3,00  | 3,92  |
| 4    | INRE (70%)                          | Menaxhim i pasurive të paluajtshme                                  | 0,10  | 0,10  |
| 5    | IMLS                                | Importim, eksportim dhe tregtim me shumice dhe pakice te produkteve | 0,40  | 0,33  |
| 6    | INVEG                               | Menaxhim i pasurive të paluajtshme                                  | 0,08  | 0,07  |
|      | TOTALI                              |                                                                     | 29,25 | 26,70 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

→ dhe “Tirana Cash and Carry”, të ardhurat totale arritën në 30 miliardë lekë në vitin 2024, me zgjerim prej 3.4%.

### GRUPI “AGNA”

Grupi “Agnà” është distributori më i madh në vend dhe ka njohur zgjerim vit pas viti. Krahas tregtimit me shumicë, grupi ka aktivitet edhe në prodhimin dhe ambalazhimin e pijeve freskuese dhe vitet e fundit ka hyrë dhe në segmentin e prodhimit të birrës.

Dy kompanitë kryesore të grupit, “Agnà” sh.a. (shpërndarës produkteve dhe investues) dhe “Alfa” sh.a. (ambalazhues i “Pepsi”, “Ivi”, “7Up”, “Lipton Ice Tea”; prodhues i “Glina”

dhe “Spring”; shpërndarës i “Heineken”, “Amstel”, “Alfa Beers”, “Tsantali Wines” dhe “Shark Energy Drink”), realizuan për vitin 2024 një xhiro prej rreth 32.6 miliardë lekësh, me rritje prej 12% në raport me vitin e mëparshëm.

### GJONAJ GROUP

Gjonaj Holdings edhe përgjatë vitit 2024 ka vijuar zgjerimin e operacioneve në 13 vende të botës, sipas burimeve zyrtare. Industria me rëndësishme e grupit mbeten shërbimet ndërkombëtare të telekomunikacionit me anë të kompanisë INFOTelecom shpk dhe tregtimi me shumicë i energjisë elektrike i cili kryhet nga Enertrade shpk. Gjonaj





#### TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË BOLV GROUP (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti                   | Aktiviteti                               | 2024         | 2023         | 2022         |
|------|----------------------------|------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| 1    | BOLV - OIL SHA             | Tregti me shumicë e hidrokarbureve       | 15,07        | 12,86        | 13,58        |
| 2    | OLSI                       | Tregti me pakicë e hidrokarbureve        | 6,77         | 6,35         | 7,62         |
| 3    | AUTOVIZION SHA             | Tregti e automjeteve                     | 0,53         | 0,52         | -            |
| 4    | ALBDRILLING                | Germime, shpime, nxjerrja e naftës bruto | 0,28         | 0,10         | 0,44         |
| 5    | PORTO ROMANO OIL(PRO SH.A) | Menaxhim i aktiviteteve portuale         | 0,03         | 0,14         | 0,45         |
|      | <b>TOTALI</b>              |                                          | <b>22,68</b> | <b>19,98</b> | <b>22,09</b> |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

#### TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GRUPIT ULAJ (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti        | Aktiviteti                        | 2024         | 2023         |
|------|-----------------|-----------------------------------|--------------|--------------|
| 1    | GENER 2         | Ndërtim, menaxhim qendra tregtare | 16,31        | 9,44         |
| 2    | DRAGOBIA ENERGY | Prodhim energjie, hidrocentrale   | 0,51         | 0,72         |
| 3    | G2 MEDIA        | Veprimtari televizive             | 0,45         | 0,46         |
|      | <b>TOTALI</b>   |                                   | <b>17,26</b> | <b>10,61</b> |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

Group ka zgjeruar fushën e veprimit edhe në shërbime EPC (Engineering, Procurement, and Construction) për të tretët në sektorin e energjisë për ndërtimin e nënstacioneve elektrike të tensionit lartë, parqe solare dhe parqe eolike, në Shqipëri dhe Ballkan. Gjonaj Group është gjithashtu i përqendruar në ndërtimin e parqeve të veta diellore dhe prodhimin e energjisë elektrike së pastër nga burimet e rinovueshme me projektet “Green Nat Solar Park Ballsh” dhe “Solar Park Gjorica” gjithashtu dhe një projekt në Rumani i cili është në ndërtim me një kapacitet total prej 220 MW fuqi e instaluar. Gjonaj Group Holdings, ka shtuar aktivitetin në tregtinë e energjisë elektrike në Europën Juglindore dhe në Ballkan, që nga Hungaria në Greqi, duke u bërë kompania e parë shqiptare e cila është anëtar zyrtar në 7 bursa të energjisë elektrike. Të ardhurat e grupit në vitin 2024 ishin 32 miliardë lekë.

## IGMJ GROUP

Sipërmarrësi i njohur, Grigor Joti, në vitin 2023 shiti aksionet e “InfoSoft System Tiranë”, një prej kompanive më të hershme në vend, e krijuar në vitin 1995. Ai vijon të jetë aktiv në “Inter Trade & Distribution”, “Inter Distribution Service”, nëpërmjet grupit “Investment Joti”, sipërmarrje që janë të përqendruara në shpërndarjen me shumicë të produkteve. Z.Joti pohon se tashmë sipërmarrjet ku ai ka aksione janë nën grupin me emër “IGMJ”. Grupi ka interesa dhe në pasuritë e paluajtshme, nëpërmjet “InRe” dhe “InveG”. Qarkullimi vjetor i kompanive të grupit ishte 29.3 miliardë lekë, me rritje 9.5%. Peshën kryesore e zënë shoqëritë e angazhuara në tregtimin me shumicë të produkteve të ndryshme.

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË EDIL-AL GROUP (MLD LEK)

| 2024   | Subjekti                         | Aktiviteti                                    | 2024 | 2023 | 2022 |
|--------|----------------------------------|-----------------------------------------------|------|------|------|
| 1      | CONCORD INVESTMENT               | Ndërtim                                       | 3,38 | 0,71 | 1,94 |
| 2      | ALBANIA MOTOR COMPANY            | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit | 3,03 | 4,02 | 3,77 |
| 3      | ALBA BETON                       | Prodhim materiale ndërtimi                    | 2,08 | 1,35 | 1,55 |
| 4      | MANAGMENT HOSPITALITY ALBANIA    | Menaxhim hotelerie                            | 1,69 | 1,20 | 0,00 |
| 5      | TRING TV                         | Programe televizive me pagesë                 | 1,53 | 1,42 | 1,36 |
| 6      | ALBANIAN SATELLITE COMMUNICATION | Telekomunikacion                              | 1,33 | 1,17 | 1,15 |
| 7      | EDIL AL                          | Ndërtim                                       | 1,00 | 1,25 | 2,76 |
| 8      | ALBA INVESTIM                    | Kompleks Turistik Livadh i Gjellber           | 0,72 | 0,47 | 0,54 |
| 9      | MEDIA VIZION                     | Programe televizive                           | 0,65 | 0,54 | 0,44 |
| 10     | SAFE SECURITY ALBANIA            | Menaxhimi i pasurive të paluajtshme           | 0,63 | 0,63 | 0,53 |
| 11     | ALBETON 5                        | Prodhim materiale ndërtimi                    | 0,13 | 0,13 | 0,14 |
| 12     | ERGENT CO                        | Import, eksport, tregtim me shumice e pakice  | 0,11 | 0,14 | 0,13 |
| TOTALI |                                  |                                               | 16,3 | 13,0 | 14,3 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË GRUPIT DUKA (MLD LEK)

| 2024   | Subjekti                                 | Aktiviteti                                                          | 2024 | 2023 |
|--------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------|------|
| 1      | D & D DISTRIBUTION (ISH ECO MARKET FOOD) | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara | 2,58 | 3,38 |
| 2      | A.I.B.A. KOMPANI                         | Prodhimi dhe tregtimi i vezeve                                      | 2,12 | 1,51 |
| 3      | GO TECH SHPK                             | Tregtia e pajisjeve elektroshtëpiake                                | 2,01 | 1,90 |
| 4      | NEW CENTURY (50%)                        | Tregti i kafesë dhe produkte ushqimore                              | 0,73 | 0,69 |
| TOTALI |                                          |                                                                     | 7,44 | 7,48 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## → BOLV GROUP

“Bolv Group” ka si aktivitet kryesor tregtimin me shumicë dhe pakicë të karburanteve, përmes “B O L V - O I L S H A” dhe “O L S I”. Kompania është diversifikuar dhe në tregtimin e pjesëve të automjeteve apo nxjerrjen e naftës. Të ardhurat e grupit ishin 22.7 miliardë lekë në vitin 2024, me rritje 11.5%. Së fundi, grupi është orientuar dhe në ndërtim, përmes një investimi të madh rezidenca “Folë” që përbëhet nga 4 godina banimi, një model i ri biznesi që targeton akomodim për studentë dhe apartamente hotel për të punësuarit.

## ULAJ

Vëllezërit Ullaj janë ndër më të mëdhenjtë në sektorin e ndërtimit në Shqipëri, nëpërmjet kompanisë “Gener 2”. Krahas ndërtimit, janë zhvilluar dhe aktivitetet e qendrave tregtare (Aba Business Center), qiradhënies, të cilat raportohet po si pjesë e aktivitetit të “Gener 2”. Grupi është zgjeruar dhe në energji, përmes hidrocentralit Dragobia, ndërsa ka investuar dhe në energjinë përmes diellit. Prej disa vitesh, pjesë e grupit është dhe televizioni i lajmeve “A2”, partner ekskluziv i CNN. Të ardhurat e grupit ishin 17.2 miliardë lekë në vitin 2024, me rritje prej 63%, të ndikuara nga ecuria e mirë e kompanisë kryesore të grupit “Gener 2”.

## EDIL AL GROUP

“Edil Al Group” është grupimi i disa kompanive në fusha të ndryshme me fokus në ndërtim, media, telekomunikacion. “Concord Investment” dhe “EDIL - AL - IT” janë

dy shoqëritë kryesore të përqendruara në ndërtim. Grupi është zgjeruar dhe në turizëm, me ndërtimin e kompleksit rezidencial “San Pietro” dhe një hoteli me 500 dhoma në Gjirin e Lalëzit, nën markën e njohur spanjolle “Melia”. Grupi ka interesa dhe në programet televizive, nëpërmjet platformës me pagesë “Tring” dhe televizionit “Vizion Plus”. Të ardhurat e kompanive të grupit ishin 16.3 miliardë lekë në vitin 2024, me një zgjerim prej 25% me bazë vjetore. Kjo tendencë u ndikua nga ecuria pozitive e aktiviteve të “Concord Investment” dhe “Managment Hospitality Albania”, që administron aktivitetin e hotelit marke “Melia”.

## DUKA

Vëllezërit Duka kanë një shumëllojshmëri biznesesh, nga agroindustria te tregtimi. Shoqëria më e madhe e tyre është rrjeti i supermarketeve “Eco Market”, “D & D Distribution”. Në vend të dytë është kompania e tregimit të produkteve elektroshtëpiake “Go tech”. Grupi ka interesa dhe në prodhimin e vezëve dhe tregtimin e produkteve të ndryshme. Të ardhurat e shoqërive kryesore ishin 7.4 miliardë lekë në vitin 2024, në të njëjtat nivele si vitin e mëparshëm. Në janar të vitit 2025 grupi ka krijuar shoqërinë e re D-trans, me aktivitet në transport rrugor kombëtar e ndërkombëtar mallrash dhe udhëtarësh.

## GRUPI EHW

Grupi EHW është ndër më të mëdhenjtë në vend me aktivitet të përqendruar në industrinë përpunuese, si përpunimi i mishit (marka EHW), prodhimi i ujit (marka “Qafshata-





## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË "UNION FINANCIAR GROUP" (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti               | Aktiviteti                              | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|------------------------|-----------------------------------------|------|------|------|
| 1    | UNION BANK             | Shërbime financiare-bankë               | 6,65 | 6,65 | 4,38 |
| 2    | UNION FINANCIAR TIRANË | Aktivitete financiare, transfera parash | 1,04 | 1,04 | 1,00 |
| 3    | LANDESLEASE            | Shërbime financiare-Leasing             | 0,37 | 0,37 | 0,19 |
| 4    | PAYLINK                | Shërbime financiare-FinTech             | 0,23 | 0,23 | 0,18 |
|      | GRUPI I KONSOLIDUAR    |                                         | 8,29 | 8,29 | 5,75 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

## TË ARDHURAT E KOMPANIVE KRYESORE TË KOMPANIVE TË GRUPIT FINMAN (MLD LEK)

| 2024 | Subjekti           | Aktiviteti                                             | 2024 | 2023 | 2022 |
|------|--------------------|--------------------------------------------------------|------|------|------|
| 1    | ALB · STAR         | Ndërtime civile dhe industriale                        | 4,98 | 4,53 | 4,53 |
| 2    | APM                | Prodhim dhe tregtim i materialeve të ndryshme metalike | 0,59 | 0,59 | 0,59 |
| 3    | FINTRADE           | Import-eksport i produkteve industriale                | 0,62 | 0,39 | 0,39 |
| 4    | ASAB               | Prodhimi i asfaltit, betonit dhe materialeve inerte    | 0,94 | 0,79 | 0,79 |
| 5    | FINMAN HOSPITALITY | Menaxhim hotelerie                                     | 0,93 | -    | -    |
| 6    | ARENA S&P          | Menaxhim i hapësirave të parkimit                      | 0,23 | 0,21 | 0,21 |
|      | TOTALI             |                                                        | 8    | 6,51 | 6,51 |

BURIMI: BILANCET E DORËZUARA NË QKB

ma”) dhe vitet e fundit është zgjeruar dhe në zinxhirin e supermarketeve me aksione në “Conad”. Prej disa vitesh, kompania publikon bilanc të konsoliduar për grupin, nën logon e EHW. Të ardhurat e grupit në vitin 2024 ishin 7.9 miliardë lekë, me rritje 5.8% me bazë vjetore.

## UNION FINANCIAR GRUP

Union Financiar Grup është ndër grupet financiare më të mëdha me kapital vendas. Grupi përfshin “Union Bank”, “Union Financiar Tiranë”, “Landeslease”, “Paylink”. Sipas të dhënave të bilancit, të ardhurat e grupit ishin 8.3 miliardë lekë në vitin 2024, me zgjerim vjetor prej 21%, të ud-

hëhequra nga rritja e “Union Bank”. Kjo e fundit është më e madhja e grupit, me rreth 80% të të ardhurave në vitin 2024.

## FINMAN

Finman ka interesa në aktivitetin e ndërtimit, me kompani në kryesore “Alb-Star”. Vitet e fundit, grupi është zgjeruar në fushën e hotelarisë dhe turizmit, përmes ndërtimit të “Hotel Arena” (nën markën e “Marriott”), ndërsa është investitor i “Manastiri Resort”, me vila dhe apartamente luksoze, në Jug të vendit, i cili nuk ka filluar ende të gjen-erojë të ardhura. Kompanitë kryesore të grupit raportuan 8.2 miliardë lekë në vitin 2024, me rritje 27%. ■

# TEKNOLOGJIA PËRSHPEJTON, NJERËZIT BËJNË NDRYSHIMIN: HISTORIA E DELTA PHARMA

**M**bi 23 vite më parë, kur tregu farmaceutik shqiptar po përpiquej të gjente format dhe standardet e para të tij moderne, një kompani e re shqiptare nisi rrugëtimin me një qëllim të qartë: ta afronte sektorin e shpërndarjes më pranë praktikave më të mira europiane. Delta Pharma ishte ndër të parat që ndërmoi këtë hap, duke sjellë jo vetëm produkte të reja, por mbi të gjitha mënyrën sesi duhet të funksionojë një treg i shëndetshëm, me rregulla të qarta, standarde të sigurta dhe respekt ndaj pacientit.

Për më shumë se dy dekada, kjo kompani ka ndërtuar me durim një reputacion të fortë, duke qenë një ndër promotorët kryesorë të futjes dhe aplikimit të standardeve europiane në Shqipëri. Ajo që nisi si një mision i thjeshtë për të përmirësuar furnizimin me barna, sot është kthyer në një model biznesi që ndërthur profesionalizmin, etikën dhe partneritetet afatgjata.

Delta Pharma është rritur vit pas viti duke ndërtuar një rrjet shpërndarjeje që mbulon të gjithë territorin shqiptar dhe duke krijuar bashkëpunime të forta me kompani prestigjioze ndërkombëtare. Në vend që të ndiqte rrugën e fitimeve afatshkurtra, kompania ka preferuar konsistencën, duke investuar në marrëdhënie të qëndrueshme dhe afatgjata me partnerët dhe klientët.

Vitet e fundit, kjo filozofi u përkthye në një hap tjetër të madh, zgjerimin jashtë kufijve të Shqipërisë. Lindita Tema, CFO, tregon se si me një strukturë të dedikuar dhe një investim që ka arritur në 7 milionë euro, Delta Pharma po përditëson dhe përmirëson kapacitetet e saj në tregun e Kosovës, që është edhe vendi i parë ku kompania ka eksportuar modelin e saj të menaxhimit. Ky hap tregoi se përvoja shqiptare mund të funksionojë edhe në rajon, nëse shoqërohet me fleksibilitet dhe përshtatje ndaj dinamikave lokale. Më pas vijuan zgjerimet në Bosnjë-Hercegovinë dhe së fundi, në Maqedoninë e Veriut.



Në procesin e rritjes, një rol të veçantë ka pasur mbështetja e partnerëve strategjikë. Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim (BERZH) ka luajtur një rol thelbësor në zhvillimin e hallkës që ka afruar Delta Pharma-n me pacientët, rrjetin farmaceutik "Ditë e Natë". Siç thekson Szymon Komorowski, Drejtor Strategjik i kompanisë: "Një partner kyç që na ka mbështetur në rritjen tonë që prej vitit 2023 është BERZH.



Ky partneritet mori formë konkrete me nënshkrimin e një marrëveshjeje kredie në kuadër të Kornizës së Ndarjes së Rrezikut (Risk Sharing Framework (RSF)).

Marrëveshja përfaqëson një hap të rëndësishëm jo vetëm për zhvillimin e Delta Pharma Adria, por edhe për vetë sektorin farmaceutik shqiptar, duke sjellë një instrument financiar që mbështet rritjen e kompanive serioze dhe të qëndrueshme. Financimi do të përdoret për të mbështetur rritjen e vazhdueshme në tregun vendas nëpërmjet

zgjerimit të qendrës logjistike ekzistuese, rritjes së efikasitetit dhe sigurisë së zinxhirit të furnizimit. Partneriteti me BERZH-in është një tregues i besimit që kanë partnerët dhe konfirmon Delta Pharma-n si një nga aktorët kryesorë në tregun farmaceutik në Shqipëri.

Në sajë të kësaj marrëveshjeje, "Ditë e Natë" është tashmë rrjeti farmaceutik më i madh në Shqipëri, duke forcuar prezencën në të gjithë vendin e duke ju shërbyer pacientëve me cilësi të lartë, siguri dhe profesionalizëm në 100+ farmaci.

Një nga shtyllat kryesore të suksesit të Delta Pharma është përqafimi i teknologjisë dhe inovacionit. Në një sektor ku cilësia e shërbimit dhe siguria e produktit janë jetike, kompania ka investuar vazhdimisht në logjistikë moderne, sisteme digjitale dhe teknologji të ruajtjes. Këto investime kanë mundësuar jo vetëm rritjen e kapaciteteve, por edhe garantimin e standardeve më të larta të sigurisë për pacientët. Por inovacioni nuk shihet vetëm si një mjet teknik. Për Delta Pharma, transformimi i vërtetë vjen nga balanca





mes teknologjisë dhe njerëzve. Pikërisht këtu merr kuptim slogani që udhëheq kulturën e brendshme: "Teknologjia përshpejton. Njerëzit bëjnë ndryshimin."

Në një kohë kur shumë kompani fokusohen vetëm tek automatizimi, Delta Pharma ka zgjedhur një qasje më gjithëpërfshirëse, investimin e barabartë në teknologji dhe në njerëzit që qëndrojnë pas saj. Me afro 450 punonjës, shqiptarë e të huaj, që kombinojnë ekspertizën lokale me eksperiencën ndërkombëtare, kompania i kushton vëmendje të veçantë burimeve njerëzore. Në Delta Pharma dhe Ditë e Natë, liderët, menaxherët, specialistët dhe ekipet janë ata që ndërtojnë marrëdhënie dhe kulturë afatgjatë, duke e kthyer kompaninë në një vend pune ku vlerat kanë të njëjtën rëndësi sa edhe rezultatet financiare. Programi i zhvillimit të talenteve lind kështu si nevojë për punonjës të aftë, të edukuar me frymën korporative, të cilët janë në një linjë me parimet e

lidërshiptit të kompanisë e që shpesh u bashkohen ekipeve që në vitin e fundit të studimeve universitare.

Kjo filozofi është bërë konkrete përmes nënshkrimit të Parimeve të Fuqizimit të Grave (WEPs) në bashkëpunim me UN Women. Lindita tregon se aktualisht mbi 65% e pozicioneve drejtuese në kompani mbahen nga gra, një përqindje që jo vetëm rivalizon mesataren rajonale, por edhe e vendos Delta Pharma si një shembull frymëzues për sektorin privat shqiptar.

Eardhmja e Delta Pharma është e lidhur ngushtë me vizionin për rajonin. Kompania nuk synon vetëm zgjerimin e tregjeve, por synon të ndërtojë një hub farmaceutik për Ballkanin Perëndimor, ku rrjedha e produkteve, teknologjisë dhe informacionit të jetë më efikase, më transparente dhe më pranë pacientit.

Ky vizion përkon edhe me transformimet e mëdha që po kalon vetë sektori farmaceutik globalisht: digjitalizim, automatizim, por mbi të gjitha integrim rajonal e ndërkombëtar. Duke qenë e pozicionuar në Shqipëri, Kosovë, Bosnjë-Hercegovinë dhe Maqedoni të Veriut, Delta Pharma ka mundësinë unike për të shërbyer si urë lidhëse mes tregjeve të Ballkanit dhe partnerëve europianë.

Historia e Delta Pharma është shembull se si një kompani shqiptare mund të kalojë nga një aktor kombëtar në një lojtar rajonal, pa humbur identitetin dhe vlerat që e karakterizojnë. Përvoja mbi 20-vjeçare, investimet e qëndrueshme dhe besimi te njerëzit janë bazat mbi të cilat kompania do të shkruajë kapitullin e radhës.



## RENDITJA E 200 SHOQËRIVE MË TË MËDHA SIPAS TË ARDHURAVE (MLD LEKË)

| 2024 | 2023 | -/+ | Subjekti                                           | Aktiviteti                                                            | 2024 | 2023 | Ndryshimi '24-'23, % |
|------|------|-----|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|------|------|----------------------|
| 1    | 2    | 1   | KASTRATI ENERGY TRADE (ISH KATRATI GROUP)          | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 77,6 | 71,0 | 9,4                  |
| 2    | 1    | -1  | OSHEE GROUP SHA*                                   | Shpërndarje e energjisë elektrike                                     | 74,7 | 74,7 | 0,0                  |
| 3    | 5    | 2   | GEGA OIL GROUP                                     | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 35,5 | 36,5 | -2,8                 |
| 4    | 7    | 3   | EUROPETROL DURRES ALBANIA                          | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 28,2 | 22,1 | 27,7                 |
| 5    | 6    | 1   | BIG MARKET**                                       | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara   | 27,7 | 26,6 | 3,9                  |
| 6    | 3    | -3  | KORPORATA ELEKTROENERGJITIKE SHQIPTARE (SH.A KESH) | Prodhimi i energjisë elektrike                                        | 26,7 | 42,0 | -36,3                |
| 7    | 12   | 5   | NOA ENERGY TRADE                                   | Tregtia e energjisë elektrike                                         | 26,2 | 19,2 | 36,4                 |
| 8    | 4    | -4  | KURUM INTERNATIONAL SH.A.                          | Metalurgjia                                                           | 25,2 | 37,7 | -33,2                |
| 9    | 9    | 0   | BANKA KOMBETARE TREGTARE                           | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 23,9 | 21,8 | 9,8                  |
| 10   | 11   | 1   | INTER DISTRIBUTION SERVICES                        | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 22,6 | 19,4 | 16,7                 |
| 11   | 8    | -3  | BANKERS PETROLEUM ALBANIA LTD**                    | Nxjerrja e naftës bruto                                               | 21,7 | 21,9 | -0,8                 |
| 12   | 14   | 2   | SPAR ALBANIA (PËRFSHIRË SPAR FRANCHISE)**          | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara   | 20,2 | 18,8 | 7,4                  |
| 13   | 17   | 4   | RAIFFEISEN BANK SH.A                               | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 19,9 | 17,2 | 15,4                 |
| 14   | 18   | 4   | BANKA CREDINS                                      | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 19,7 | 16,8 | 16,9                 |
| 15   | 16   | 1   | VODAFONE ALBANIA***                                | Telekomunikacioni                                                     | 18,9 | 16,9 | 12,1                 |
| 16   | 10   | -6  | KASTRATI ENERGY                                    | Tregtia me pakicë e karburantit                                       | 18,3 | 20,1 | -8,7                 |
| 17   | 21   | 4   | AGNA**(PARAPRAKE)                                  | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 18,2 | 15,9 | 14,9                 |
| 18   | 24   | 6   | PHILIP MORRIS ALBANIA SHPK                         | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 17,4 | 15,1 | 15,6                 |
| 19   | n/a  | n/a | KARAVASTA SOLAR****                                | Prodhimi i energjisë elektrike nga dielli                             | 17,0 | 0,4  | 3682,4               |
| 20   | 15   | -5  | INFO-TELECOM                                       | Telekomunikacione të tjera                                            | 16,4 | 18,1 | -9,5                 |
| 21   | 38   | 17  | GENER 2                                            | Punime inxhinjerie                                                    | 16,3 | 9,4  | 72,7                 |
| 22   | 20   | -2  | AV INTERNATIONAL GROUP                             | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse dhe gazit                        | 15,7 | 16,1 | -2,0                 |
| 23   | 25   | 2   | BOLV - OIL SHA                                     | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 15,1 | 12,9 | 17,2                 |
| 24   | 22   | -2  | ONE ALBANIA***                                     | Telekomunikacioni                                                     | 14,7 | 15,3 | -3,7                 |
| 25   | 26   | 1   | ALFA SH.A.** (PARAPRAKE)                           | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 14,0 | 12,8 | 9,4                  |
| 26   | 29   | 3   | BANKA OTP ALBANIA                                  | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 11,9 | 11,1 | 7,6                  |
| 27   | 28   | 1   | ALBPETROL SHA                                      | Nxjerrja e naftës bruto                                               | 11,8 | 11,9 | -0,7                 |
| 28   | 37   | 9   | EROIL                                              | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 11,7 | 9,6  | 21,4                 |
| 29   | 32   | 3   | ENER TRADE                                         | Tregtia e energjisë elektrike                                         | 11,5 | 10,4 | 10,0                 |
| 30   | 42   | 12  | TIRANA INTERNATIONAL AIRPORT SHPK                  | Shërbime të lidhura me transportin ajror                              | 11,4 | 10,1 | 13,0                 |
| 31   | 19   | -12 | DEVOLL HYDROPOWER                                  | Prodhimi i energjisë elektrike                                        | 10,9 | 16,5 | -33,7                |
| 32   | 34   | 2   | OPERATORI SISTEMIT TRANSMETIMIT OST*               | Transmetimi i energjisë elektrike                                     | 10,9 | 10,1 | 7,9                  |
| 33   | 30   | -3  | GJOKA KONSTRUKSION                                 | Punime inxhinjerie                                                    | 10,6 | 10,8 | -1,9                 |
| 34   | 39   | 5   | INTESA SANPAOLO BANK ALBANIA                       | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 10,6 | 9,3  | 13,6                 |
| 35   | 33   | -2  | TOBACCO HOLDING GROUP                              | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 10,4 | 10,4 | 0,5                  |
| 36   | 90   | 54  | EUROPETROL EXPORT                                  | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 10,0 | 4,3  | 133,3                |
| 37   | 47   | 10  | TENET                                              | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                  | 9,8  | 7,4  | 33,9                 |
| 38   | 27   | -11 | ANTEA CEMENT                                       | Prodhimi i çimentos                                                   | 9,8  | 11,9 | -17,8                |
| 39   | 23   | -16 | ALBAMETAL                                          | Metalurgjia                                                           | 9,4  | 14,6 | -35,2                |
| 40   | 44   | 4   | SKENDERI G****                                     | Tregtia me pakicë e karburantit                                       | 9,0  | 7,9  | 13,3                 |
| 41   | 55   | 14  | SALILLARI****                                      | Punime inxhinjerie                                                    | 9,0  | 6,9  | 30,7                 |
| 42   | 40   | -2  | MARKETING & DISTRIBUTION                           | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit         | 8,9  | 9,0  | -1,2                 |
| 43   | 41   | -2  | NEPTUN                                             | Tregtia me pakicë e pajisjeve elektroshtëpiake                        | 8,8  | 8,4  | 4,5                  |
| 44   | 56   | 12  | BANKA E TIRANES                                    | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 8,8  | 6,8  | 28,8                 |
| 45   | 13   | -32 | GSA                                                | Tregtia e energjisë elektrike                                         | 8,7  | 19,1 | -54,3                |
| 46   | 54   | 8   | BANKA AMERIKANE E INVESTIMEVE SHA                  | Ndërmjetësimi monetar                                                 | 8,7  | 7,0  | 24,7                 |
| 47   | 35   | -12 | SHIJAKU                                            | Punime inxhinjerie                                                    | 8,2  | 9,0  | -8,4                 |
| 48   | 45   | -3  | CFO PHARMA                                         | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                           | 8,2  | 7,4  | 10,7                 |
| 49   | 50   | 1   | GREEN COAST                                        | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerie                             | 8,1  | 7,1  | 14,6                 |
| 50   | 36   | -14 | AGRO BLEND GROUP                                   | Tregtia me shumicë e lëndëve të para bujqësore dhe kafshëve të gjalla | 8,1  | 9,7  | -16,4                |



|      |      |     |                                        | Ndryshimi                                                           |      |                 |
|------|------|-----|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------|-----------------|
| 2024 | 2023 | -/+ | Subjekti                               | Aktiviteti                                                          | 2024 | 2023 '24-'23, % |
| 51   | 46   | -5  | E. H. W.                               | Prodhimi dhe përpunimi i mishit dhe produkteve me bazë mishi        | 7,9  | 7,5 5,8         |
| 52   | 57   | 5   | ITX ALBANIA                            | Tregtia me pakicë e tekstileve në dyqane të specializuara           | 7,2  | 6,5 10,5        |
| 53   | 52   | -1  | FUSHE-KRUJE CEMENT FACTORY****         | Prodhimi i çimentos                                                 | 7,2  | 7,0 2,9         |
| 54   | 49   | -5  | GEGA CENTER GKG                        | Tregtia me pakicë e karburantit                                     | 7,2  | 7,3 -1,3        |
| 55   | n/a  | n/a | EUROLAB INTERNACIONAL GRUP SHPK.****   | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 7,0  | 7,0 0,0         |
| 56   | 59   | 3   | ROSSMANN-LALA                          | Tregtia me pakicë e mallrave të tjerë në dyqane të specializuara    | 6,9  | 6,2 10,3        |
| 57   | 93   | 36  | EVEREST                                | Prodhimi i aluminit                                                 | 6,9  | 4,0 70,3        |
| 58   | 53   | -5  | ALBANIA MARKETING SERVICE**(PARAPRAKE) | Aktivitetet të qendrave telefonike (call center)                    | 6,8  | 7,0 -3,1        |
| 59   | 58   | -1  | OLSI                                   | Tregtia me pakicë e karburantit                                     | 6,8  | 6,4 6,6         |
| 60   | n/a  | n/a | SOLE 24 DOEL SHKUP-DEGA NË SHQIPËRI    | Tregtia e energjisë elektrike                                       | 6,7  | 0,5 1353,8      |
| 61   | 75   | 14  | UNION BANK SHA                         | Ndërmjetësimi monetar                                               | 6,7  | 5,4 23,1        |
| 62   | 60   | -2  | ALBANIAN DISTRIBUTION & DEVELOPMENT    | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 6,6  | 6,2 6,0         |
| 63   | 43   | -20 | ALBCHROME                              | Nxjerrja e mineraleve të tjera jo-metallore                         | 6,5  | 8,2 -20,3       |
| 64   | 61   | -3  | BRITISH AMERICAN TOBACCO-ALBANIA       | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 6,4  | 6,1 5,4         |
| 65   | 68   | 3   | LC WAIKIKI RETAIL AL SH.P.K            | Tregtia me pakicë e tekstileve në dyqane të specializuara           | 6,2  | 5,6 11,8        |
| 66   | 66   | 0   | NOSTA OIL****                          | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                | 6,0  | 5,7 5,8         |
| 67   | 64   | -3  | COCA-COLA BOTTLING SHQIPËRIA           | Prodhimi i pijeve freskuese                                         | 5,9  | 5,8 1,8         |
| 68   | 65   | -3  | ELKA-SA                                | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 5,9  | 5,7 2,4         |
| 69   | 67   | -2  | SIGAL UNIQA GROUP AUSTRIA              | Aktivitetet siguruese dhe të fondeve të pensione                    | 5,8  | 5,6 4,0         |
| 70   | 71   | 1   | LARTI - SHPK                           | Tregtimi i materialeve të ndërtimit                                 | 5,8  | 5,4 6,3         |
| 71   | 74   | 3   | BRUNES.                                | Tregtia e materialeve të ndërtimit dhe pajisjeve hidrosanitare      | 5,8  | 5,4 7,0         |
| 72   | 62   | -10 | YURA CORPORATION ALBANIA               | Prodhimi i mjeteve të transportit,                                  | 5,7  | 5,9 -3,7        |
| 73   | 72   | -1  | AMERICAN HOSPITAL                      | Aktivitetet të spitaleve                                            | 5,6  | 5,4 3,2         |
| 74   | 69   | -5  | EX FIS                                 | Tregtia me pakicë e karburantit                                     | 5,5  | 5,8 -4,5        |
| 75   | 73   | -2  | IKONA                                  | Tregtia me shumicë e mbeturinave dhe skrapit                        | 5,3  | 5,4 -1,7        |
| 76   | 77   | 1   | REJSI FARMA                            | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 5,1  | 5,1 1,5         |
| 77   | 31   | -46 | EDUART 2010                            | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 5,1  | 10,6 -52,0      |
| 78   | n/a  | n/a | SAIMBEI                                | Tregti e produkteve të ndryshme                                     | 5,1  | 1,4 267,7       |
| 79   | 152  | 73  | DREJT. PERGJ. E SHERB. TRANS. RRUG.**  | Shërbime të lidhura me transportin rrugor                           | 5,1  | 3,9 29,0        |
| 80   | 136  | 56  | BERDICA CEMENT                         | Prodhimi i çimentos                                                 | 5,1  | 3,1 61,3        |
| 81   | 80   | -1  | 4 A-M                                  | Instalime elektrike                                                 | 5,1  | 4,7 6,8         |
| 82   | 79   | -3  | DELTA PHARMA - AL                      | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 5,0  | 4,8 4,6         |
| 83   | n/a  | -83 | GEN - I TIRANA                         | Tregtia e energjisë elektrike                                       | 5,0  | 7,1 -29,3       |
| 84   | 84   | 0   | ALB - STAR                             | Punime inxhinjerike                                                 | 5,0  | 4,5 10,0        |
| 85   | 99   | 14  | DIAMBE                                 | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara | 4,9  | 3,8 27,7        |
| 86   | 194  | 108 | 2T                                     | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 4,9  | 2,3 110,4       |
| 87   | 128  | 41  | NOVA CONSTRUCTION GROUP                | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 4,8  | 3,0 58,7        |
| 88   | 63   | -25 | ZICO                                   | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore                           | 4,6  | 5,9 -21,1       |
| 89   | 76   | -13 | BALFIN CONSTRUCTION                    | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 4,6  | 5,1 -9,1        |
| 90   | 87   | -3  | UJËSJELLËS KANALIZIME TIRANË           | Grumbullimi, trajtimi dhe furnizimi me ujë                          | 4,6  | 4,5 2,8         |
| 91   | 82   | -9  | ISM MARKETING 2022                     | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 4,6  | 4,7 -2,2        |
| 92   | 110  | 18  | LAJTHIZA INVEST                        | Prodhimi i ujit mineral dhe ujërave të tjerë në shishe              | 4,5  | 3,7 22,2        |
| 93   | 92   | -1  | CONAD ALBANIA                          | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara | 4,4  | 4,1 7,3         |
| 94   | 95   | 1   | CONAD FOOD TRADE                       | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 4,4  | 3,9 13,0        |
| 95   | 115  | 20  | ALBSIG                                 | Aktivitetet siguruese dhe të fondeve të pensione                    | 4,4  | 4,1 5,4         |
| 96   | n/a  | n/a | GSA FERROKROM                          | Prodhim ferrokromi                                                  | 4,3  | - -             |
| 97   | 88   | -9  | RAFAELO 2002                           | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike, hotelieri               | 4,3  | 4,4 -1,7        |
| 98   | 81   | -17 | GJIKURIA                               | Punime inxhinjerike                                                 | 4,3  | 4,7 -8,5        |
| 99   | 104  | 5   | MEKTRIN MOTORS                         | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                       | 4,3  | 3,8 13,6        |
| 100  | 78   | -22 | AL.GLOBAL OIL                          | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse (bitum)                        | 4,2  | 5,0 -15,8       |

## RENDITJA E 220 SIPËRMARRJEVE MË TË MËDHA NË VEND, SIPAS TË ARDHURAVE (MLD LEK)

| 2024 | 2023 | +/+ | Subjekti                              | Aktiviteti                                                          | Ndryshimi |      |            |
|------|------|-----|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------|------|------------|
|      |      |     |                                       |                                                                     | 2024      | 2023 | '24-'23, % |
| 101  | 169  | 68  | KASTRATI CONSTRUCTION                 | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 4,2       | 2,7  | 57,5       |
| 102  | 102  | 0   | INFOSOFT SYSTEMS                      | Aktivitetet e programimit informatik                                | 4,2       | 3,8  | 10,0       |
| 103  | 112  | 9   | PRIMALL                               | Imp-exp, shërndarje e cigareve                                      | 4,2       | 3,6  | 14,3       |
| 104  | 91   | -13 | SEWS-CABIND ALBANIA                   | Prodhim i pjesëve të mjeteve të transportit,                        | 4,1       | 4,2  | -0,8       |
| 105  | 142  | 37  | ZENI DISTRIBUTION 2020                | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 4,1       | 3,1  | 34,1       |
| 106  | n/a  | n/a | TYRES GROUP ALBANIA                   | Tregtia e pjesëve dhe aksesoreve të automjeteve                     | 4,1       | 2,5  | 62,2       |
| 107  | 83   | -24 | PORSCHE ALBANIA SH.P.K                | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                       | 4,1       | 4,6  | -11,2      |
| 108  | 123  | 15  | ALB-BUILDING                          | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 4,1       | 3,5  | 16,2       |
| 109  | 103  | -6  | TRIMED                                | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 4,0       | 3,8  | 6,3        |
| 110  | 70   | -40 | AIR ALBANIA****                       | Transporti ajror i pasagjerëve                                      | 4,0       | 5,5  | -27,3      |
| 111  | 108  | -3  | HAKI SINANI                           | Tregtia e materialeve të ndërtimit dhe pajisjeve hidrosanitare      | 3,9       | 3,7  | 6,8        |
| 112  | 125  | 13  | AGI KONS                              | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 3,9       | 3,4  | 16,1       |
| 113  | 107  | -6  | ALBSTEEL                              | Tregtia me shumicë e metaleve dhe mineraleve                        | 3,9       | 3,7  | 5,8        |
| 114  | 85   | -29 | BITEX REFINERY (ISH "R.B.H BELINË")   | Tregtia me pakicë e karburantit                                     | 3,9       | 4,5  | -14,6      |
| 115  | 170  | 55  | ALESIO - 2014                         | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 3,8       | 2,7  | 41,9       |
| 116  | 118  | 2   | BANKA E PARË E INVESTIMEVE-ALBANIA    | Ndërmjetësimi monetar                                               | 3,8       | 3,5  | 9,4        |
| 117  | 127  | 10  | RDA PETROL                            | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                | 3,8       | 3,3  | 14,4       |
| 118  | 98   | -20 | DAST (DELTA ADHESIVE STRUCTURAL TECH) | Tregtia e materialeve të ndërtimit dhe pajisjeve hidrosanitare      | 3,8       | 4,1  | -7,7       |
| 119  | 132  | 13  | EUROSIG SHA                           | Aktivitetet siguruese dhe të fondeve të pensione                    | 3,7       | 3,2  | 17,6       |
| 120  | 186  | 66  | ITE GROUP                             | Instalime elektrike                                                 | 3,7       | 2,5  | 49,4       |
| 121  | 122  | 1   | TEUTA DURRES                          | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 3,7       | 3,4  | 8,2        |
| 122  | n/a  | n/a | IDENTITEK                             | Prodhim i kartave të identitetit                                    | 3,7       | 1,6  | 131,6      |
| 123  | 113  | -10 | ASSIST                                | Aktivitetet të shërbimit të informacionit, call center              | 3,7       | 3,6  | 1,0        |
| 124  | 109  | -15 | KOMBINATI MISHIT                      | Prodhim dhe përpunimi i mishit dhe produkteve me bazë mishi         | 3,6       | 3,7  | -0,8       |
| 125  | 207  | 82  | ALBANIAN HIGHWAY CONCESSION           | Punime inxhinjerike, zbatim koncesioni mirëmbajtjes Durrës-Kukës    | 3,6       | 2,1  | 67,8       |
| 126  | 144  | 18  | SIGMA VIENNA INSURANCE GROUP          | Aktivitetet siguruese dhe të fondeve të pensione                    | 3,6       | 3,4  | 6,2        |
| 127  | 135  | 8   | GLOBUS-TRAVEL                         | Aktivitetet të agjencive të udhëtimit                               | 3,6       | 3,2  | 13,1       |
| 128  | 128  | 0   | ALBCONTROL                            | Kontrolli i trafikut ajror                                          | 3,6       | 3,3  | 9,0        |
| 129  | n/a  | n/a | AYEN ENERGY TRADING                   | Tregtia e energjisë elektrike                                       | 3,6       | 1,6  | 129,1      |
| 130  | 220  | 90  | BERALB                                | Nxjerrja e mineraleve të tjera jo-metallore                         | 3,5       | 2,0  | 76,1       |
| 131  | 96   | -35 | ALBAELETTRICA                         | Instalime elektrike                                                 | 3,5       | 3,9  | -10,0      |
| 132  | 131  | -1  | ALFARMAKOS                            | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 3,5       | 3,2  | 7,8        |
| 133  | 86   | -47 | DIGIT-ALB                             | Filma, video dhe aktivitetet të prodhimit të programeve televizivë  | 3,5       | 3,1  | 14,4       |
| 134  | 106  | -28 | G.P.G. COMPANY                        | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 3,5       | 3,7  | -7,3       |
| 135  | 101  | -34 | AYEN AS ENERGJI                       | Prodhim i energjisë elektrike                                       | 3,5       | 3,8  | -9,2       |
| 136  | 89   | -47 | FERRA & CO                            | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 3,4       | 4,3  | -20,0      |
| 137  | 129  | -8  | ALBTOURS"D"-VAS TOUR OPERATORE        | Aktivitetet të agjencive të udhëtimit                               | 3,4       | 3,3  | 4,8        |
| 138  | 114  | -24 | BILLA & CO                            | Tregtia e materialeve të ndërtimit dhe pajisjeve hidrosanitare      | 3,4       | 3,6  | -5,5       |
| 139  | 143  | 4   | ECFA                                  | Aktivitetet të tjera garantimit të kredise                          | 3,4       | 3,1  | 11,0       |
| 140  | 111  | -29 | XHANGOLLI GROUP SHPK                  | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara | 3,4       | 3,7  | -7,3       |
| 141  | n/a  | n/a | CONCORD INVESTMENT                    | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjerike                          | 3,4       | 0,7  | 374,8      |
| 142  | 130  | -12 | B.M SHPK                              | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit       | 3,3       | 3,3  | 2,8        |
| 143  | 155  | 12  | ILMA                                  | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 3,3       | 2,9  | 14,6       |
| 144  | 48   | -96 | SHOQËRI E THJESHTË INTEKAR - ASL      | Punime inxhinjerike                                                 | 3,3       | 7,3  | -54,3      |
| 145  | 140  | -5  | FONDI BESA                            | Aktivitetet të tjera garantimit të kredise                          | 3,3       | 3,0  | 9,2        |
| 146  | 146  | 0   | KADIU                                 | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                       | 3,3       | 3,0  | 7,2        |
| 147  | 145  | -2  | KONTAKT SHPK                          | Ndërtimi i ndërtesave                                               | 3,3       | 3,1  | 6,6        |
| 148  | 165  | 17  | KID ZONE                              | Tregtia me pakicë e mallrave të ndryshëm                            | 3,2       | 2,8  | 14,8       |
| 149  | 119  | -30 | INTERMED                              | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                         | 3,2       | 3,5  | -8,9       |
| 150  | 121  | -29 | AIR BP ALBANIA                        | Tregtia me pakicë e karburantit                                     | 3,2       | 2,8  | 11,2       |



|      |      |     |                                                          |                                                                                       |      |      | Ndryshimi  |
|------|------|-----|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------------|
| 2024 | 2023 | -/+ | Subjekti                                                 | Aktiviteti                                                                            | 2024 | 2023 | '24-'23, % |
| 151  | 162  | 11  | PARK CONSTRUCTION ALBANIA                                | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjrike                                             | 3,1  | 2,9  | 10,1       |
| 152  | 116  | -36 | COLACEM ALBANIA SHPK                                     | Prodhimi i çimentos                                                                   | 3,1  | 3,5  | -10,6      |
| 153  | 161  | 8   | AUTO-PASION                                              | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                                         | 3,1  | 2,9  | 9,0        |
| 154  | 120  | -34 | ADRIA ENTERTAINMENT                                      | Aktivitetet të lojrave të fatit dhe basteve                                           | 3,1  | 3,4  | -10,9      |
| 155  | 179  | 24  | KOSMONTE FOODS TIRANA                                    | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit                         | 3,1  | 2,6  | 17,7       |
| 156  | 133  | -23 | MEGATEK                                                  | Aktivitetet të ndërmjetësimit për shitjen e një varieteti mallrash                    | 3,1  | 3,2  | -4,0       |
| 157  | 94   | -63 | ALBANIA MOTOR COMPANY                                    | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                                         | 3,0  | 4,0  | -24,6      |
| 158  | 158  | 0   | INTER TRADE & DISTRIBUTION                               | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit                         | 3,0  | 2,9  | 5,6        |
| 159  | 141  | -18 | POSTA SHQIPTARE SH.A****                                 | Aktivitetet të postës dhe krierës                                                     | 3,0  | 3,0  | -1,4       |
| 160  | 164  | 4   | MACCAFERRI BALKANS                                       | Prodhimi i telave dhe kablove të izoluar                                              | 3,0  | 2,8  | 6,5        |
| 161  | 97   | -64 | ITD SH.P.K                                               | Tregtia me shumicë e kompjuterave                                                     | 3,0  | 3,9  | -23,5      |
| 162  | 150  | -12 | GLOBE SHOPS                                              | Tregtia me pakicë e pajisjeve shtëpiake në dyqane të specializuara                    | 3,0  | 3,0  | -0,6       |
| 163  | 147  | -16 | TIRANA CASH & CARRY                                      | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore                                             | 3,0  | 3,0  | -1,0       |
| 164  | 168  | 4   | AUTORITETI PORTUAL DURRESS**                             | Shërbime portuale                                                                     | 3,0  | 2,9  | 1,9        |
| 165  | 163  | -2  | MEGAPHARMA                                               | Tregtia me shumicë e artikujve farmaceutike                                           | 3,0  | 2,8  | 5,0        |
| 166  | 178  | 12  | EXTRAMARKET                                              | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhan në dyqane të specializuara | 2,9  | 2,6  | 12,6       |
| 167  | 105  | -62 | FUSHA                                                    | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjrike                                             | 2,9  | 3,7  | -21,9      |
| 168  | n/a  | n/a | KUKESI 2023-CO                                           | Ndërtimi i ndërtesave, Punime inxhinjrike                                             | 2,9  | -    | -          |
| 169  | 137  | -32 | AUTO STAR ALBANIA                                        | Tregtia e automjeteve dhe pjesëve të këmbimit                                         | 2,9  | 3,1  | -7,4       |
| 170  | 160  | -10 | GJOKA 87                                                 | Punime inxhinjrike                                                                    | 2,9  | 2,9  | 1,5        |
| 171  | n/a  | n/a | CWI-ALBANIA (ÇOKYASAR WIRE INDUSTRY ALBANIA)             | Prodhimi i telave dhe kablove të izoluar                                              | 2,9  | 2,2  | 31,6       |
| 172  | n/a  | n/a | IZVOR 99 SH A                                            | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                                  | 2,9  | 2,1  | 34,7       |
| 173  | 153  | -20 | ALUMIL - ALBANIA                                         | Prodhimi i aluminit                                                                   | 2,9  | 3,0  | -4,1       |
| 174  | n/a  | n/a | VEGA ENERGY                                              | Energji fotovoltaike (diellore)                                                       | 2,8  | 0,3  | 757,0      |
| 175  | 148  | -27 | INTERLOGISTIC                                            | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit                         | 2,8  | 3,0  | -6,5       |
| 176  | n/a  | n/a | NOA                                                      | Aktivitetet të tjera garantimit të kredise                                            | 2,8  | 2,1  | 32,1       |
| 177  | 138  | -39 | CORAL                                                    | Përpunimi dhe konservimi i peshkut, krustaceve dhe molusqeve                          | 2,8  | 3,1  | -8,8       |
| 178  | 192  | 14  | PËRPARIMI****                                            | Tregtia me shumicë e metaleve dhe mineraleve                                          | 2,8  | 2,4  | 18,1       |
| 179  | n/a  | n/a | SHOQERIA KONÇESIONARE PORTI MBM (MULTI BUOY MOORING)**** | Menaxhimi i portit me koncesion                                                       | 2,8  | 1,5  | 85,2       |
| 180  | 156  | -24 | 2A & 2E                                                  | Tregtia me shumicë e lëndëve djegëse                                                  | 2,8  | 2,9  | -3,7       |
| 181  | 172  | -9  | FERAMARK                                                 | Tregtia me pakicë e produkteve                                                        | 2,8  | 2,7  | 4,6        |
| 182  | 190  | 8   | ILLYRIAN GUARD                                           | Shërbime të ruajtjes së sigurisë fizike                                               | 2,8  | 2,4  | 15,4       |
| 183  | n/a  | n/a | ALBANIA GAS TECH SHA                                     | Instalimi i impianteve të stacioneve të hidrokarbureve e gazit                        | 2,8  | 1,2  | 131,1      |
| 184  | n/a  | n/a | B.M-GROUP                                                | Tregtimi me shumicë i pijeve energjike alkoolike                                      | 2,7  | 1,9  | 44,0       |
| 185  | 175  | -10 | INTERBRANDS                                              | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit                         | 2,7  | 2,6  | 4,3        |
| 186  | 185  | -1  | AZA ELEKTROSHTPIAKE                                      | Tregtia me pakicë e pajisjeve shtëpiake në dyqane të specializuara                    | 2,7  | 2,5  | 8,2        |
| 187  | 180  | -7  | AMA RECYCLING                                            | Tregtia me shumicë e mbeturinave dhe skrapit                                          | 2,7  | 2,6  | 5,4        |
| 188  | n/a  | n/a | TETE ALBANIA TUNNEL & MINING****                         | Industri, Nxjerrja dhe përpunimi i bakrit                                             | 2,7  | 1,8  | 51,5       |
| 189  | 184  | -5  | DELTA                                                    | Tregtia e materialeve të ndërtimit dhe pajisjeve hidrosanitare                        | 2,7  | 2,5  | 6,3        |
| 190  | n/a  | n/a | BAMI HOLDING                                             | Ndërtimet industriale dhe rezidenciale                                                | 2,6  | 1,9  | 37,5       |
| 191  | 200  | 9   | PROCREDIT BANK                                           | Ndërmjetësimi monetar                                                                 | 2,6  | 2,2  | 18,6       |
| 192  | n/a  | n/a | SAFECOMM                                                 | Tranzitim i thirrjeve telefonike                                                      | 2,6  | 1,0  | 151,5      |
| 193  | 124  | -69 | D & D DISTRIBUTION (ISH ECO MARKET FOOD)                 | Tregtia me pakicë e produkteve ushqimore në dyqane të specializuara                   | 2,6  | 3,4  | -23,6      |
| 194  | 193  | -1  | INTERSIG VIENNA INSURANCE GROUP                          | Aktivitetet siguruese dhe të fondeve të pensione                                      | 2,5  | 2,3  | 8,1        |
| 195  | n/a  | n/a | SISAL ALBANIA                                            | Aktivitetet të qendrave telefonike (call center)                                      | 2,5  | 2,2  | 14,4       |
| 196  | 181  | -15 | BALKAN MONARK TRADE                                      | Tregtia me shumicë e produkteve ushqimore, pijeve dhe duhanit                         | 2,5  | 2,6  | -3,7       |
| 197  | 206  | 9   | ERZENI SHPK                                              | Përpunimi i produkteve të qumështit                                                   | 2,5  | 2,2  | 13,5       |
| 198  | 177  | -21 | DAS OIL                                                  | Tregtia me pakicë e karburantit                                                       | 2,4  | 2,6  | -6,2       |
| 199  | 197  | -2  | SALI ELEKTRIK SHPK                                       | Instalime elektrike                                                                   | 2,4  | 2,2  | 9,0        |
| 200  | 126  | -74 | INC S.P.A.                                               | Punime inxhinjrike                                                                    | 2,4  | 3,3  | -27,1      |

BURIMI: QENDRA KOMBËTARE E BIZNESIT PËR PASQYRAT FINANCIARE, RENDITJA E BAZUAR NË LISTËN E TATIMEVE  
 \*MINISTRIA E FINANCAVE \*\* KOMPANIA \*\*\*AKEP  
 \*\*\*\*KOMPANIA NUK KA DORËZUAR ENDE BALANC, VLERËSIM INDIKREKT BAZUAR NË RENDITJEN E TATIMEVE

# BALFIN, NGA TIRANA NË 11 SHTETE DHE DY KONTINENTE

**G**rupet më të mëdha që operojnë në Shqipëri kanë hyrë tashmë në një fazë të re zhvillimi, ku aktiviteti i tyre nuk kufizohet më vetëm në tregun vendas, por po shtrihet me shpejtësi në rajon dhe më gjerë. “BALFIN Group”, me zyrat qendrore në Tiranë, sot i pranishëm në 11 shtete dhe me mbi 60 kompani, është shembulli më i qartë i këtij transformimi. Vetëm në vitin 2024, të ardhurat arritën rreth 1 miliard euro, ku 42% u gjeneruan jashtë Shqipërisë. Ndërkohë në tregun vendas, grupi ka rritur ndikimin në sektorë kyç – nga financat dhe tregtia me pakicë, deri te pasuritë e paluajtshme dhe turizmi, ku hapja e “Green Coast Hotel – MGallery Collection” shënon një tjetër hap drejt konsolidimit të pranisë ndërkombëtare. Në këtë intervistë për “Monitor”, presidenti i grupit, Samir Mane, flet për strategjinë e zgjerimit dhe sfidat e një modeli biznesi që po bëhet gjithnjë e më ndërkombëtar.

## Si do ta vlerësoni ecurinë e grupit BALFIN në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të vitit 2025?

Viti 2024 konfirmoi qëndrueshmërinë e modelit tonë të biznesit dhe rritjen e balancuar midis operateve në Shqipëri dhe atyre në vendet e tjera. Sot BALFIN operon në 11 shtete dhe në disa industri duke zotëruar plotësisht ose pjesërisht rreth 60 kompani. Në terma financiarë, të ardhurat bruto të pakonsoliduara për vitin 2024 ishin rreth 1 miliard euro, ku 42% e të ardhurave erdhi nga aktiviteti i Grupit jashtë Shqipërisë. Ky është një tregues i rëndësishëm pasi jep edhe përmasën dhe peshën e pranisë sonë ndërkombëtare. Investimet në zhvillimet e pasurive të paluajtshme në SHBA dhe Austri kanë dhënë rezultatet e para konkrete duke forcuar portofolin tonë në industrinë e zhvillimit të pasurive të paluajtshme. Paralelisht, rrjeti i shitjeve me pakicë në Ballkanin Perëndimor është zgjeruar ndjeshëm, duke na kthyer në një partner të besuar për markat ndërkombëtare që synojnë rajonin. Në shërbimet financiare, “Tirana Bank”



ka përparuar dukshëm në digjitalizimin e proceseve dhe në cilësinë e shërbimeve, çka është reflektuar në një përvojë më të mirë për klientët. Një ngjarje e rëndësishme për ne ishte hapja e “Green Coast Hotel – MGallery Collection”, në bashkëpunim me “Accor Group”, e cila ka konsoliduar pozicionimin tonë në turizëm dhe ka rritur ekspozimin ndërkombëtar të Grupit.

## Cilat janë pritshmëritë e Grupit për periudhën në vijim?

Gjatë këtyre muajve të mbetur të vitit, ne synojmë të rrisim dhe forcojmë dukshëm rrjetin e dyqaneve të tregtisë me pakicë duke e çuar numrin e dyqaneve në rreth 250. Në muajt e ardhshëm do të prezantojmë markën franceze “Kiabi” dhe atë daneze “Flying Tiger Copenhagen” në rajon. Zgjerimi do të shoqërohet jo vetëm me rritjen e gamës së ofertës, por edhe me përmirësim të proceseve të operimit dhe standardeve të shërbimit, në mënyrë që rritja të jetë e qëndrueshme. Në Austri, po vlerësojmë

rritjen e mëtejshme të pranisë së Grupit përmes blerjeve të targetuara, me një qasje të kujdesshme ndaj alokimit të kapitalit. Në krahun e shërbimeve financiare, përveç risive teknologjike që do të prezantojë “Tirana Bank”, do të sjellim edhe shërbime të reja përmes “Happy”, duke forcuar vlerën e ofertës për klientët dhe partnerët.

**Gjatë muajve të fundit, Grupi BALFIN ka pasur shumë lëvizje në drejtim të shitjeve e blerjeve, si shitja e rrjetit të supermarketeve SPAR, apo negociatat për shitjen e “Fashion Group”. Cilat janë arsyet e këtij riorganizimi të kompanive të grupit?**

Riorganizimi pasqyron strategjinë tonë për t’u fokusuar te bizneset që mund të shtrihen përtej një tregu të vetëm dhe që kanë potencial ndërkufitar. Në këtë kuptim, shitja e SPAR dhe “Fashion Group Albania” ishte një hap logjik, pasi këto aktivitete kishin kufizime gjeografike për t’u zgjeruar edhe në vende të tjera nga ana jonë. Në vend të tyre, jemi përqendruar te marka si “Kiabi” dhe “Flying Tiger Copenhagen”, të cilat kanë potencial për prani në disa shtete dhe për gjerim vlerë afatgjatë. Duke vijuar edhe me “Neptun” dhe “Jumbo”, në industrinë e shitjes me pakicë, kjo qasje na lejon të ndërtojmë platforma më të mëdha, me efekte shkalle dhe standarde të unifikuara operimi. Në këtë mënyrë jemi shndërruar në partner kyç për markat ndërkombëtare që kërkojnë të hyjnë në rajon.

**Si po ndikon në aktivitetin tuaj turrja e popullsisë, duke qenë se një pjesë e sipërmarrjeve të grupit janë të përqendruara në tregtimin me pakicë? Po në drejtim të gjetjes së personelit?**

Lëvizjet demografike janë realitet i njohur për Europën dhe ndikimi i tyre në tregje është shpesh i përkohshëm dhe i ndryshëm nga një vend në tjetrin. Për një grup si BALFIN, i pranishëm në disa shtete, këto efekte zbuten në nivel total. Aktualisht numërojmë rreth 5,000 punonjës direkt dhe mbi



## SHIT-BLERJET

Riorganizimi pasqyron strategjinë tonë për t'u fokusuar te bizneset që mund të shtrihen përtej një tregu të vetëm dhe që kanë potencial ndërkufitar. Në këtë kuptim, shitja e SPAR dhe "Fashion Group Albania" ishte një hap logjik, pasi këto aktivitete kishin kufizime gjeografike për t'u zgjeruar edhe në vende të tjera nga ana jonë.

10,000 vende pune indirekte përmes nënkontraktorëve, çka tregon shtrirje dhe aftësi përshtatjeje.

Prej kohësh jemi të hapur ndaj talenteve ndërkombëtare. Në shumicën e kompanive tona punojnë profesionistë nga kombësi të ndryshme, në të gjitha nivelet. Në nivel Grupi, kemi punonjës nga 21 kombësi dhe ky diversitet na bën më të fortë dhe më konkurrues, sepse sjell këndvështrime dhe përvoja të ndryshme, që përkthehen në shërbim më të mirë dhe operim më efikas.

**Vitet e fundit, Grupi është zgjeruar në drejtim të investimeve me fokus turizmin. Si ka qenë ecuria e këtyre investimeve dhe sa potencial ka në të ardhmen?**

Turizmi është një sektor me potencial rritje të jashtëzakonshme globalisht, dhe kjo vlen në mënyrë të veçantë për vendet e Ballkanit Perëndimor, përfshirë Shqipërinë. Investimet në turizëm kanë efekte shumëdimensionale: krijojnë punësim, nxisin zinxhirë furnizimi lokal dhe rrisin profilin e destinacioneve. Hapja e "Green Coast Hotel – MGallery Collection" ka qenë një eksperiencë transformuese për Grupin, duke kombinuar standarde ndërkombëtare me ekspertizën vendase dhe duke treguar se mund të ofrohen shërbime të cilësisë së lartë. Në vijim, synojmë ta zgjerojmë këtë eksperiencë në projekte të tjera turistike jo vetëm në Shqipëri, por edhe jashtë saj. Aktualisht jemi në shqyrtim të katër projekteve në Austri, Itali dhe Greqi, me fokus në projekte që sjellin vlerë të qëndrueshme për komunitetet.

**Cilat janë planet tuaja të zgjerimit në të ardhmen afatshkurtër dhe afatgjatë, si brenda ashtu dhe jashtë vendit?**

Strategjia jonë e rritjes mbështetet në zgjerimin e pranisë në vendet e

BE-së dhe në Amerikën e Veriut duke ruajtur njëkohësisht bazën dhe ritmin e rritjes në rajon. Në afat të shkurtër, do të thellojmë shërbimet financiare përmes "Tirana Bank" dhe "Happy", si dhe do të konsolidojmë dhe zgjerojmë rrjetin e tregtisë me pakicë në Ballkanin Perëndimor. Përveç "Neptun", "Jumbo", "Kiabi" dhe "Flying Tiger Copenhagen", do t'i sjellim rajonit edhe disa marka të tjera. Gjithashtu, edhe për sa u përket qendrave tregtare do të kemi risi.

Në afat të gjatë, fokusi mbetet tek industria e turizmit dhe ajo e zhvillimit të pasurive të paluajtshme përtej Shqipërisë duke u fokusuar në Austri, SHBA dhe Kanada. Kjo qasje na lejon të ndërtojmë portofol të ekuilibruar midis rritjes organike dhe zgjerimit nëpërmjet partneriteteve apo blerjeve.

**Si e shikoni në të ardhmen ekonominë shqiptare, teksa vendi po përparon drejt anëtarësimit në Bashkimin Europian?**

Shqipëria përballet me sfida të ngjashme me vendet e tjera të rajonit, por integrimi në BE është një mundësi e madhe për të rritur qëndrueshmërinë dhe konkurrueshmërinë e ekonomisë. Elementi i rëndësishëm për vendin është pozicionimi strategjik. Çfarë do t'i ofrojmë ne tregut të Bashkimit Europian dhe çfarë do të përfitojmë ne prej tij? Këtyre dy pyetjeve duhet t'u jepet një përgjigje e qartë në nivel politikash dhe reformat të orientohen në këtë drejtim. Përparimi në këtë rrugë kërkon konsistencë rregullatore, parashikueshmëri dhe një orientim të qartë drejt sektorëve ku vendi ka avantazh krahasues.

**Si duhet të përshtaten sipërmarrjet për të ruajtur konkurrueshmërinë dhe**

**çfarë shansesh mund të hapë anëtarësimi në BE?**

Anëtarësimi në BE do të sjellë konkurrencë më të fortë, por edhe më shumë mundësi për bizneset që arrijnë të përshtaten shpejt. Sipërmarrjet shqiptare duhet të fillojnë sa më parë të investojnë në inovacion, teknologji dhe kapitalin njerëzor, këto janë parakushte për të konkurruar në një treg më të madh e më të strukturuar. Brenda Grupit, prej kohësh po punojmë që të digjitalizojmë proceset kryesore dhe aktualisht po implementojmë projektet e para ku do të përdoret AI për t'i bërë ato më të shpejta dhe më efikase. Kjo filozofi, modernizimi i vazhdueshëm dhe fokusi te njerëzit, është mënyra më e mirë për ta kthyer integrimin në një motor zhvillimi afatgjatë.

**Ju po zgjeroheni vazhdimisht në rajon dhe Europë. Si do ta vlerësonit mjedisin për të bërë biznes në krahasim me vendet e tjera? Çfarë mund të përmirësohet?**

Mjedisi i biznesit në Shqipëri dhe në rajon ka bërë përparime, por në krahasim me vendet e BE-së dhe me SHBA-në mbetet ende punë për t'u bërë. Vendi ka potencial të madh për të tërhequr investime, veçanërisht në turizëm, energji dhe teknologji, por ky potencial do të materializohet plotësisht vetëm nëse adresohen disa çështje. Para së gjithash, kërkohet siguri ligjore dhe parashikueshmëri më e madhe për investitorët përmes mbrojtjes së të drejtave të pronës dhe zbatimit të ligjeve. Po aq e rëndësishme është ulja e burokracisë dhe thjeshtimi i proceseve administrative, sepse koha është kosto dhe ndikon drejtpërdrejt konkurrueshmërinë. Një tjetër element i rëndësishëm për investitorët është infrastruktura, si ajo fizike, ashtu edhe digjitale për të lidhur më mirë tregun vendas me tregjet e rajonit dhe të Europës. Së fundi, kapitali njerëzor mbetet çështje kyçe. Nga njëra anë, nevojitet liberalizim i mëtejshëm i tregut të punës për të tërhequr profesionistë që i duhen zhvillimit të sektorëve të ndryshëm dhe, nga ana tjetër, duhet më shumë investim në arsim dhe formim profesional, për të krijuar profilet që kërkon ekonomia moderne. Nëse këto prioritet adresohen me seriozitet, Shqipëria do të përmirësojë ndjeshëm konkurrueshmërinë dhe do të tërheqë investime cilësore në vitet që vijnë. ■

# BKT, NJË SHEKULL RITJEJE DHE STABILITETI

Intervistë me Z. Seyhan Pencabligil, Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar Bordi i BKT

**B**anka Kombëtare Tregtare (BKT) vijon në vitin e saj të njëqindtë me rezultate të forta financiare dhe një pozicion të konsoliduar si lider në treg. Drejtori i Përgjithshëm dhe Anëtar i Bordit, z. Seyhan Pencabligil, thekson se banka ka arritur objektivat kryesorë, duke rritur kreditimin dhe duke ruajtur stabilitet të shëndetshëm financiar. Në këtë intervistë për "Monitor", ai flet për pritshmëritë e bankës, zhvillimet e sektorit bankar dhe ofron rekomandime për politikë ekonomike që do të ndihmonin Shqipërinë të ruajë ritmin e rritjes, të forcojë sektorët prioritarë dhe të përgatitet për sfidat e integritimit europian.

**Si do ta vlerësonit performancën e BKT në vitin 2024 dhe deri tani në vitin 2025?**

Viti 2024 ishte një vit i mirë për BKT, ku pothuajse të gjitha objektivat tona u arritën. Ne rritëm kreditimin e ekonomisë me 20% në terma të euros, ndërkohë që mbajtëm një nivel të ulët të kredive me probleme. Kthimi nga kapitali ishte gjithashtu shumë i shëndetshëm, në nivelin 20% në terma të dollarit amerikan, pasi kapitali ynë aksionar është i denominuar në këtë monedhë.

Si rezultat, norma e mjaftueshmërisë së kapitalit ishte 19% dhe forcuam më tej kapitalin tonë me emetimin e dytë të MREL.



**SEYHAN PENCABLIGIL**

Drejtor i Përgjithshëm dhe Anëtar Bordi i BKT

Ne vijojmë të mbajmë të njëjtin ritëm edhe gjatë vitit 2025 ku jemi liderë në treg për kreditë për individë, ndërkohë që kemi një rritje të shpejtë edhe të portofolit të kredive për biznes. Ky vit shënon njëqindvjetorin e Bankës, e cila u themelua në vitin 1925, ndërkohë që ne vijojmë rrugëtimin tonë me më shumë digitalizim të shërbimeve, efikasitet, rritje të fortë dhe fitim.

## SHTRËNGIMI I KUSHTEVE TË KREDISË PËR SHTËPI

Masat e marra në korrik ka gjasa të ngadalësojnë rritjen në disa segmente të tregut të kredisë për pasuri të paluajtshme - veçanërisht kreditë me raport të lartë vlerë kredie/kolateral, blerje banese për qëllime spekulative, ose kreditë për huamarrës me të ardhura të parregullta. Bankat do të duhet të jenë më selektive në huadhënie dhe huamarrësit do të përballen me një listë më strikte dokumentacioni, ndoshta kreditim më të ulët se vlera e pronës apo parapagime në vlera më të larta.

**Cilat janë pritshmëritë e bankës për periudhën në vijim?**

Duke parë përpara, presim një rritje të moderuar, por të qëndrueshme. Parashikohet një ulje graduale e normave të interesit, gjë që mund të ushtrojë presion mbi marzhet, kështu që fokusi ynë do të orientohet gjithnjë e më shumë drejt gjenerimit të të ardhurave nga burime jo-interesi (tarifa, komisione dhe të ardhura nga transaksionet) duke zhvilluar zgjidhje të reja për klientët biznes dhe ata individë, ndonëse do të jetë sfiduese pjesa e komisioneve të transfertave. Gjithashtu, presim që kërkesat rregullatore (p.sh. zbatimi i shtesës kundërciklike të kapitalit) të ndikojnë në planifikimin e kapitalit për sektorin, veçanërisht për bankat sistemike, përpos kërkesave të përputhjes së kapitalit për bankat më të vogla. Në anën e kreditimit, presim kërkesë të vazhdueshme nga sektorët e Ndërmarrjeve të Vogla e të Mesme, turizmi, energjia por edhe kreditimi për blerje banese — me kusht që kreditë të jepen mbi bazën e standardeve të shëndosha. Së fundmi, transformimi digjital do të përshpejtohet sidomos me regjistrimin online të klientëve, aplikimet online për kredi, karta krediti si dhe shërbime të shumta pa prani fizike në degë, automatizim të operacioneve dhe proceseve të monitorimit të riskut.

**Ku e shikoni ekonominë shqiptare në afatin e mesëm e të gjatë? Cilët janë sektorët që kanë më interes të kreditohen nga Banka juaj dhe sektori bankar në përgjithësi?**

Në një periudhë afatmesme, besoj se Shqipëria mund të ruajë një rritje vjetore prej 3–3.5%, e mbështetur nga investimet në rritje, turizmi dhe përmirësimi gradual i financave publike. Në terma afatgjatë, sfida do të jetë rritja e produktivitetit, ulja e informalitetit, përmirësimi i infrastrukturës dhe kapitali njerëzor. Nga perspektiva e një banke, mundësitë më të mëdha për financim janë:

- Energjia dhe burimet e rinovueshme



# këtu



- ➔ ● NVM-të që përbëjnë një shtyllë qendrore për punësimin dhe diversifikimin e eksporteve.
- Turizmi dhe mikpritja, sidomos shërbimet me vlerë të shtuar dhe infrastruktura (rrugët, shërbimet, mbetjet, uji)
- Bujqësia dhe përpunimi agroshqimor, veçanërisht kur mund të përmirësohen standardet dhe zinxhirët e furnizimit. Për të financuar këtë sektor ne do të përdorim programet e garancisë së kredive.
- Banesa/ndërtimi, sidomos strehimi rezidencial nën praktika të përgjegjshme kreditimi.
- Gjithashtu, presim që financimi i gjelbër, infrastruktura digjitale dhe logjistika të marrin rëndësi gjithnjë e më të madhe teksa Shqipëria afrohet me standardet e BE-së.

**Në korrik, Banka e Shqipërisë mori disa masa për të shtrënguar kriteret e dhënies së kredisë për shtëpi. Si prisni të ndikojnë këto masa në ecurinë e kredisë për pasuri të paluajtshme?**

Masat e marra në korrik ka gjasa të ngadalësojnë rritjen në disa segmente të tregut të kredisë për pasuri të paluajtshme — veçanërisht kreditë me raport të lartë vlerë kredie/kolateral, blerje banese për qëllime spekulative, ose kreditë për huamarrës me të ardhura të parregullta. Bankat do të duhet të jenë më selektive në huadhënie dhe huamarrësit do të përballen

me një listë më strikte dokumentacioni, ndoshta kreditim më të ulët se vlera e pronës apo parapagime në vlera më të larta.

Kjo nismë synon të parandalojë një flluskë në tregun e banesave duke eliminuar kërkesën spekulative dhe në këtë drejtim mund të ketë efekte pozitive afatmesme dhe afatgjata. Presim që kreditimi për pasuritë e paluajtshme të vazhdojë të rritet, por me një ritëm më të moderuar dhe me kontrolle më të forta të riskut. Falë ndjekjes së një politike të kujdesshme dhe të përgjegjshme në disa fusha kyçe, ndikimi i kësaj mase pritet të mbetet i kufizuar për BKT, krahasuar me pjesën tjetër të tregut.

**Për herë të parë pas shumë vitesh, kur sistemi ishte në fazë konsolidimi, Banka e Shqipërisë ka dhënë një licencë për një bankë të re, me kapital turk, Ziraat. Si prisni të ndikojë hyrja e kësaj banke në sistem?**

E mirëpresim me entuziazëm rikthimin e Ziraat Bank në Shqipëri. Them “rikthim” sepse kjo bankë, e themeluar në vitin 1863, hapi degë në Berat, Elbasan, Kavajë, Korçë dhe Shkodër brenda pak vitesh nga fillimi i operacioneve të saj. Sot, ajo është banka më e madhe në Turqi dhe tashmë është aktive në shumë vende të rajonit. Hyrja e tyre do të sjellë konkurrencë të shëndetshme dhe njohuri të vlefshme, sidomos në

agrobiznes, që është edhe përkthimi i emrit të tyre.

**Cili do të ishte mesazhi juaj për qeverinë lidhur me sektorët që duhet të kenë përparësi në të ardhmen?**

Nëse do të mund të jepja një mesazh, ai do të ishte që politikat qeveritare duhet të përafrjnë stimujt me sektorët ku kapitali privat mund të zgjerojë ndikimin në mënyrë të qëndrueshme.

- Së pari, infrastruktura dhe ndërlidhja: rrugët, shërbimet, interneti dhe rrjetet energjetike. Pa to, sektorët e tjerë nuk mund të zhvillohen. Nxitjet për financimin e këtyre sektorëve, qoftë përmes kërkesave më fleksibël të kapitalit apo garancive, mund të hapin rrugë për rritje ekonomike.
- Parashikueshmëria rregullatore: ulja e burokracisë, përmirësimi i zbatimit të kontratave, forcimi i juridiksionit dhe i sistemeve të kolateralit mbeten pritshmëri të vazhdueshme nga sistemi. Madje edhe institucionet shtetërore mund t'i konsiderojnë bankat si “shërbime publike” dhe të shkëmbejnë të dhëna elektronike për të rritur shpejtësinë e shërbimeve. Sigurisht, bankat tregohen të përgjegjshme për respektimin e konfidencialitetit të të dhënave.
- Mbështetja për NVM-të: financimi nëpërmjet kanaleve të përshtatshme, skemat e garancive të kredive dhe përmirësimi i aksesit në financa, sidomos në zonat rurale, janë shumë të rëndësishme. Nismat për agrofincim janë një hap pozitiv, por nuk mjaftojnë për të nxitur investimet bujqësore. Normat duhet të përmirësohen dhe rreziqet e paparashikuara (katastrofa, thatësira, sëmundje të kafshëve etj.) mund të mbulohen me zgjidhje mbulim me sigurime të mbështetura nga qeveria.
- Arsimiti dhe kapitali njerëzor: formimi profesional dhe teknik, përshtatje e kurrikulave me nevojat e tregut të punës veçanërisht në turizëm, teknologji, bujqësi.

Një mjedis makroekonomik i qëndrueshëm, transparencë rregullatore dhe bashkëpunimi midis qeverisë, bankës qendrore dhe sektorit privat do t'i bëjnë këto prioritetet të japin më shumë rezultate. ■





KRIJUAR  
PËR BOTËN  
E VËRTETË  
**Jeep**



NEW  
**JEEP AVENGER**  
**e-HYBRID**

**AUTO MASTER**

+355 67 605 0744 | Automaster, distributor zyrtar i **Jeep** në Shqipëri



# “AEROPORTI NDËRKOMBËTAR I TIRANËS: TRANSFORMIMI QË PO E BËN SHQIPËRINË QENDËR RAJONALE AJRORE”

Intervistë me Piervittorio Farabbi, Drejtor Operacional i TIA

**Si do ta vlerësonit ecurinë e Aeroportit Ndërkombëtar të Tiranës gjatë vitit 2024 dhe në pjesën e deritanishme të vitit 2025?**

Viti 2024 ishte më i suksesshmi në historinë e Aeroportit Ndërkombëtar të Tiranës. Arritëm një rekord prej 10.7 milionë pasagjerësh, 113 destinacione dhe lidhje direkte me 33 shtete në Europë dhe Lindjen e Mesme. Arritjet tona u njohën nga institucione prestigjioze ndërkombëtare si Komisioni Europian dhe Këshilli Ndërkombëtar i Aeroporteve, ku TIA u cilësua “Aeroporti me rritjen më të shpejtë në Europë”.

Edhe viti aktual po vijon me ritme pozitive, duke marrë në konsideratë edhe kontekstin europian, ku industria e aviacionit po përjeton ulje-ngritjet e saj. Në 8-mujorin e parë të 2025-s kemi shënuar një rritje të qëndrueshme prej +9% të numrit të pasagjerëve dhe +2% të fluturimeve krahasuar me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar. Të arrish rekord sigurisht nuk është e lehtë, por të shtysh përpara çdo vit për t’i thyer ato është edhe më e vështirë. Këto rezultate tregojnë se strategjia jonë e zhvillimit është e qëndrueshme: investime në infrastrukturë, një portofol i balancuar mes linjave ajrore me kosto të ulët dhe atyre tradicionale, ekselencë në operacione dhe fokus i veçantë të përvoja e pasagjerit.

**Cilat janë pritshmëritë tua për të ardhmen?**

Planet tona janë të qarta: rritje të mëtejshme përmes investimeve strategjike në infrastrukturë, digjitalizim dhe forcim të kapaciteteve njerëzore. Këto janë tri shtyllat që do të mbështesin objektivin tonë kryesor – kthimin e aeroportit në një qendër rajonale, jo vetëm për trafikun ajror, por edhe si një katalizator për ekonominë.

Kapacitetet e zgjeruara aktualisht dhe ato të planifikuara në vijim synojnë të mbështesin rritjen e numrit të pasagjerëve dhe destinacioneve. Objektivi ynë afatmesëm është arritja e shifrës 15 milionë pasagjerë në vit. Është një objektiv ambicioz, por ne besojmë se është i realizueshëm. Pak

ditë më parë njoftuam lajmin e rëndësishëm: Ryanair do të hapë bazë në Tiranë në vitin 2026. Ky është një investim prej 300 milionë dollarësh në avionë, me mbi 4000 vende pune direkte dhe indirekte, si dhe mbi 1.5 milionë pasagjerë shtesë për dhe nga Shqipëria. Gjithashtu edhe Wizz Air njoftoi disa ditë më parë zgjerimin e flotës së avionëve, nisjen e fluturimeve drejt 4 destinacioneve të reja, si dhe rritjen e frekuencës së fluturimeve me ato ekzistuese. Të gjitha këto zhvillime, së bashku me planet për marrëveshje të reja me kompanitë ajrore, si edhe fluturimet transoceanike mbështesin synimet dhe pritshmëritë tona për zgjerim të mëtejshëm dhe rritje të numrit të pasagjerëve dhe të fluturimeve.

**Sa kanë qenë investimet në Aeroportin e Rinasit që prej marrjes në administrim dhe cilat janë planet për të ardhmen?**

Vitin e kaluar përmbyllëm një fazë të rëndësishme investimi me vlerë 100 milionë euro, që transformoi rrënjësisht infrastrukturën e aeroportit. Pista u rinovua tërësisht, u ndërtuan pozicione shtesë parkimi për avionët, u përmirësuan rrugët lidhëse me pistën, ndërsa kapaciteti i terminalit u trefishua. Këto investime ishin thelbësore për të përballuar rritjen e kërkesës, duke garantuar njëkohësisht siguri dhe komoditet më të lartë për

pasagjerët.

Në fillim të këtij viti përfunduam një tjetër projekt investimi në kohë rekord: brenda vetëm 3 muajsh ndërtuam një parking të ri me 1000 vende dhe nisëm punimet për fasadën e re të terminalit, që do të jetë një element unik arkitektonik.

Aktualisht, pas sezonit veror, kemi nisur fazën tjetër të zgjerimit të terminalit. Prioritet janë shtimi i sporteleve të check-in, ndërtimi i një hapësire të dedikuar për avionët charter, zgjerimi i zonës së mbërritjeve dhe shtimi i disa portave të reja të imbarkimit.

Në vijim, Grupi Kastrati planifikon të investojë edhe 100







milionë euro brenda 2-3 viteve të ardhshme, duke e kthyer aeroportin në një model rajonal. Një fokus të veçantë në këto investime do t'i kushtojmë projektit të Grupit që lidhet me qëndrueshmërinë dhe energjinë e pastër.

#### **Si po ecën projekti për fluturimet direkte drejt Shteteve të Bashkuara të Amerikës dhe kur parashikohet të nisin?**

Po punojmë intensivisht në këtë drejtim. Kemi zhvilluar takime dhe negociata me linjat ajrore kryesore që operojnë në Atlantikun Verior, kemi përgatitur infrastrukturën, kemi marrë lejet dhe certifikimet përkatëse dhe kemi aktivizuar edhe kanalet diplomatike. Synimi ynë është që fluturimet direkte drejt SHBA-së të nisin në sezonin veror të IATA-s dhe më pas të shtrihen përgjatë gjithë vitit.

#### **Sa ka qenë numri i pasagjerëve nga rajoni që kanë fluturuar nga dhe drejt Rinasit në 7-mujorin e parë të vitit 2025?**

Aeroporti Ndërkombëtar i Tiranës është tashmë më i madhi në Ballkanin Perëndimor, si për nga numri i pasagjerëve, ashtu edhe për destinacionet dhe partneritetet me linjat ajrore. Deri në fund të gushtit të këtij viti kemi pasur 360 mijë pasagjerë nga Kosova, Mali i Zi dhe Maqedonia e Veriut që kanë përdorur aeroportin për fluturime drejt destinacioneve direkte në Europë dhe Lindjen e Mesme. Vërejmë një rritje të theksuar nga Maqedonia e Veriut, falë përmirësimit të infrastrukturës rrugore që ka lehtësuar aksesin drejt aeroportit.

#### **Shqipëria është bërë një destinacion i preferuar turistik. Çfarë roli ka luajtur Aeroporti i Rinasit në këtë drejtim?**

Sipas të dhënave të Ministrisë së Turizmit dhe Mjedisit, në sezonin veror u shënuar një rritje prej 8% e vizitorëve të huaj krahasuar me vitin e kaluar, një trend që përkon me rritjen e pasagjerëve në TIA.

Këtë vit kemi parë një rritje të vizitorëve nga Spanja, Franca dhe Izraeli, falë vendosjes së fluturimeve direkte dhe shtimit të destinacioneve të reja. Tel Avivi është operuar nga tri linja ajrore, ndërsa në Spanjë kemi lidhur partneritet

me Vueling, dhe në Francë kemi shtuar destinacionet Nantes dhe Bordeaux. Po ashtu, për herë të parë kemi lidhje direkte me rajonin Baltik (Riga, Vilnius dhe Talin), si edhe destinacione të reja si Lisbona dhe Ammani.

Një rol kyç kanë luajtur edhe kompanitë me kosto të ulët, Wizzair dhe Ryanair; çmimet e leverdishme kanë rritur vizibilitetin e Shqipërisë dhe e kanë bërë vendin të përzgjidhet nga turistët mes ofertës turistike të rajonit.

#### **Cilat shtete kanë shfaqur interes historik për Shqipërinë dhe cilat janë të rejat në këtë drejtim?**

Fillimisht, destinacionet më të rëndësishme lidhen me vendet ku kemi diasporën më të madhe: Itali, Gjermani, Angli, Greqi. Por në vitet e fundit është shtuar ndjeshëm interesi nga vende turistike si Polonia, Spanja, Franca, Izraeli dhe vendet Baltike. Gjithashtu, kemi parë rritje nga Anglia, Gjermania, Danimarka dhe Suedia, ndërsa nga Lindja e Mesme kemi nisur fluturimet me Jordaninë dhe planifikojmë edhe me Libanin e Omanin. Jemi duke negociuar për të shtuar lidhjet me Europën Lindore, Kazakistanin, Azinë Qendrore dhe Kinën. Ka një rritje të kureshtjes për Shqipërinë dhe ne presim që me rritjen e mëtejshme të fluturimeve direkte me më shumë destinacione, do të ketë diversifikim më të madh edhe të turistëve.

Nga ana tjetër, qytetarët shqiptarë dhe të rajonit tashmë kanë më shumë alternativa për pushime dhe eksplorim. Deri në fund të këtij viti do të inaugurojmë linja të reja drejt Larnaca (Qipro), Malaga dhe Tenerife (Spanjë), Valeta (Maltë) dhe Këln (Gjermani). Kjo do të thotë që sezoni turistik për Shqipërinë tashmë zgjatet përtej shtatorit.

#### **A mendoni se dominimi i dy kompanive low cost mund të sjellë probleme me konkurrencën në aeroport?**

Aktualisht kemi mbi 50 linja ajrore partnere që na lidhin me rreth 1000 destinacione, drejtpërdrejt ose me ndalesa. Ne analizojmë me kujdes modelin e biznesit të secilës kompani për të krijuar partneritetet më optimale.

Për linjat me kosto të ulët, ne i shohim si një element që rrit konkurrencën në favor të pasagjerëve, duke ulur tarifat e udhëtimit dhe besoj edhe ju vetë e keni vënë re këtë. Në të njëjtën kohë, linjat tradicionale sigurojnë lidhje me aeroportet kryesore europiane si Frankfurti, Londra, Vjena, Stambolli apo Varshava, prej nga mbi 1 milion pasagjerë të nisur nga TIA vazhdojnë udhëtimet e tyre në mbarë botën.



# OSHEE GROUP FORCON PERFORMANCËN FINANCIARE DHE ZGJERON PLANET PËR INVESTIME STRATEGJIKE

**P**as disa vitesh sfidash të ndikuara nga krizat energjetike dhe luhatjet e tregut, “OSHEE Group” ka arritur të stabilizojë dhe të përmirësojë ndjeshëm performancën e saj financiare. Fitimi neto për vitin 2024 u rrit me rreth 2% krahasuar me një vit më parë, duke reflektuar masat disiplinore financiare, reduktimin e humbjeve dhe rritjen e arkëtimeve. Krahas rezultateve pozitive, kompania po avancon me një plan të gjerë investimesh, që synon modernizimin e rrjetit të shpërndarjes, përmirësimin e cilësisë së furnizimit dhe përshtatjen ndaj kërkesave gjithnjë e më të larta në zona urbane dhe turistike. Në një intervistë për “Monitor”, administratori i “OSHEE Group”, z. Enea Karakaçi, flet mbi ecurinë financiare, arsyet pas uljes së çmimit të energjisë për konsumatorët familjarë, si dhe projektet kryesore të investimeve që po zbatohen në të gjithë vendin.

**Si e vlerësoni performancën financiare të “OSHEE Group” gjatë vitit 2024? A ka qenë një vit me rritje sa u takon të ardhurave dhe fitimit?**

Pas rezultatit financiar negativ në vitin 2021, për shkak të rritjes së jashtëzakonshme të çmimeve të tregut të lirë, për periudhën 2022 – 2024, rezultati financiar i aktivitetit të shoqërisë ishte pozitiv, dhe në tejkalim të vazhdueshëm të treguesve kryesorë financiarë të planifikuar.



**ENEA  
KARAKAÇI**

Administrator i kompanisë  
OSHEE Group

Reduktimi i mëtejshëm i humbjeve dhe qëndrueshmëria në realizimin e normës së arkëtimeve, pavarësisht sfidave të shumta, mundësuan një rezultat pozitiv, i cili u ndikua edhe nga disiplina e vazhdueshme financiare në ruajtjen e shpenzimeve operative. Për vitin 2024, kompania kishte një fitim neto prej rreth 7.3 miliardë lekësh, ose rreth 74.2 milionë euro, si rezultat i përmirësimit të treguesve

bazë të shoqërisë.

Përmirësimi i performancës financiare është rrjedhojë e programit të masave të marra nga menaxhimi i shoqërisë në bashkëpunim me Qeverinë Shqiptare, për të ulur te konsumatorët ndikimin e çmimit të rritur të energjisë në tregun e lirë.

Performanca financiare (fitimi neto) e vitit 2024, në krahasim me vitin 2023, u përmirësua me rreth 2%, pavarësisht se një pjesë e klientëve, si rrjedhojë e reformës për hapjen e tregut, u larguan për t'u furnizuar në tregun e lirë.

**Ishte ky rezultat pozitiv që solli uljen e çmimit të energjisë elektrike për klientët familjarë, apo ishte vendim politik?**

Vendimi për reduktimin e çmimit me 10% erdhi pas disa analizash financiare, jo vetëm të “OSHEE Group”, por nga i gjithë sektori publik i energjisë, që lidhet me shërbimin e prodhimit, transmetimit dhe shpërndarjes.

Sikurse e përmenda më lart, “OSHEE Group” realizoi në vitin 2024 një normë fitimi prej 74 milionë eurosh, dhe Ministria e Infrastrukturës dhe Energjisë, duke analizuar edhe rezultatet e shoqërive të tjera, gjykoj dhe vendosi rishikimin me ulje të tarifës së konsumit të energjisë elektrike; pra, ta shpërndanin fitimin e arritur në 2024-n te klientët familjarë.

Vendimi erdhi pas një periudhe disavjeçare të çmimeve të pandryshuara, për të mos thënë që çmimi vetëm kishte shënuar rritje deri në 2014-n, kur nisi reforma. Gjykoj që është vendim i drejtë, që iu vjen në ndihmë afro 95% të familjeve shqiptare dhe stimulon, le të themi, eficiencën në konsumin e energjisë.

Prej datës 1 shkurt 2025, familjet që konsumojnë deri në 700 kilovat në muaj, e paguajnë tarifën e kilovatit me 8.5 lekë. Mbi këtë nivel konsumi, tarifa mbetet e pandryshuar: 9.5 lekë. Është për t'u theksuar fakti se Shqipëria është ndër të vetmet vende në rajon, që në kulmin e krizës së energjisë 2022-2023, nuk mori asnjë vendim për rritjen e çmimit, por qe-

## KURSIMI

Ulja e çmimit me pakicë të energjisë elektrike me rreth 12% për konsumatorët familjarë që konsumojnë deri në 700 kwh në muaj energji elektrike, nga 9.5 lekë/kwh në 8.5 lekë/kwh, është një sfidë e përballuar me sukses të plotë nga “OSHEE Group”. Efekti i uljes së çmimit në reduktimin e të ardhurave, në përfitim të drejtpërdrejtë të konsumatorëve familjarë, sipas ecurisë së periudhës 7-mujore pritet të jetë rreth 2.58 miliardë lekë, ose rreth 26.6 milionë euro.





OSHEE  
GROUP

**APLIKACIONI  
OSHEE**  
KUDO ME VETE

Download on the  
**App Store**

GET IT ON  
**Google Play**



shikoni faturat  
dhe kryeni pagesa



dërgoni kërkesa/ankesa  
tek shërbimi i klientit



menaxhoni  
kontratat tuaja



aplikoni për lidhje  
të re energjie



gjeneroni  
vertetimin e debisë



merrni lajmet  
dhe risitë e fundit

→ veria zgjodhi të bëjë subvencionim duke mbrojtur konsumatorin familjar dhe atë privat.

**Përveç rezultateve financiare, si paraqiten treguesit teknikë të kompanisë, si kanë evoluar arkëtimet dhe niveli i humbjeve në përgjithësi?**

Pa dyshim, rezultati financiar pozitiv i shoqërisë erdhi si pasojë e treguesve në dy indikatorët bazë të aktivitetit: humbjet dhe arkëtimet.

Reduktimi i mëtejshëm i nivelit të humbjeve, të cilat në 2024-n zbritën nën 18% dhe niveli i arkëtimeve mbi 100%, ishin faktorët kryesorë që ndikuan pozitivisht në bilancin e shoqërisë.

Kontrollet e vazhdueshme në terren për formalizimin e mëtejshëm të sektorit dhe ndjekja me rigorozitet e procesit të pagesave për faturat e energjisë, bazuar mbi planin dhe objektivin e vendosur, mundësuan në rritjen e performancës.

Falë investimeve në rrjetin e shpërndarjes me nivel tensioni 20 kV, në zona të caktuara të vendit, niveli i humbjeve është afër standardit të BE-së, rreth 6-7%. Në disa zona, kryesisht rurale, mbetet ende sfida vendosja e parametrave të duhur, pasi kërkojnë investime të vazhdueshme.

**Planet e investimeve janë një nga shtyllat kryesore të aktivitetit të “OSHEE Group”. Cilat janë projektet më të rëndësishme që po zhvillohen aktualisht dhe çfarë ndikimi pritet të kenë ato në rrjet apo në rajonet ku po zbatohen?**

Pas një periudhe gati 3-vjeçare, për shkak të tërmetit, pandemisë dhe krizës energjetike globale, grupi OSHEE nisi në fund të vitit 2023 dhe në vazhdim të 2024-s, një plan masash agresiv, sa u takon investimeve.

Bazuar mbi një strategji të mirëkoordinuar, u miratuan dhjetëra projekte me vlerë 40 miliardë lekë, të cilat synonin ndërtimin dhe rikonstruksionin e mbi 20 nënstationeve, shtrimin e rrjetit kabllor 20 kV, kabinave të reja me linja ABC, të pozicionuara në çdo cep të vendit.

Nevoja për investime është më e madhe se sa mundësitë, por “OSHEE Group” po bën të gjitha përpjekjet për të ndjekur stadin e zhvillimit të vendit, duke u përgjigjur me shërbim korrekt në furnizimin me energji



elektrike.

Marrim rastin e Ksamilit, zonë e cila ka dyndje të turistëve në vitet e fundit. Ne reaguam duke ndërtuar dy linja të reja dhe kabina 20 kV. Aktualisht jemi në proces për zhvillimin e mëtejshëm të rrjetit përgjatë aksit Sarandë - Ksamil. Në Xarë të Sarandës ka nisur puna për ndërtimin e një nënstationi të ri 110/20 kV.

Konkretisht, po rendis projektet dhe zonat ku është përqendruar Operatori i Sistemit të Shpërndarjes (OSSH Sh.A), pjesë e OSHEE Group, duke e nisur

me Veriun. Në Valbonë ka përfunduar rrjeti 10 kV, me kabina të reja dhe linja ABC, duke u ardhur në ndihmë jo vetëm banorëve, por edhe bizneseve lokale, të cilat presin çdo vit vizitorë të shumtë. Në zonën e Thethit, ku përfshihet edhe Boga, jemi duke punuar për investimin e rrjetit 35 kV, gjithashtu vëmendje po u kushtohet edhe dy zonave turistike Lëpushë dhe Tamarë, për të cilat janë gati projektet për zhvillimin e rrjetit të tensionit.

Më tej, Velipoja dhe Shëngjini po furnizohen me rrjet të ri kabllor, kabina 20 kV, shtylla, shoqëruar me linja TU ABC. Vlen të theksoj se sapo kemi përfunduar dy investime të rëndësishme për zonat në fjalë. Ndërtuam një nënstation krejt të ri për Velipojën dhe fuqizuam nënstationin

e Lezhës, të cilat do të ndërveprojnë me njëra-tjetrën për një menaxhim sa më efikas të ngarkesave në rrjet dhe për rritjen e sigurisë së furnizimit me energji elektrike.

U jemi përgjigjur nevojave për shërbim të furnizimit me energji elektrike edhe në zonat e Himarës. Paçka se është investuar më herët, zhvillimi urbanistik në zonën e bregdetit kërkon shtim kapacitetesh, që garantojnë furnizimin me cilësi të energjisë elektrike. Në Himarë vendosëm në punë 12 kabina të reja, në Livadh zgjeruam rrjetin 20 kV, kurse në Jal investuam për 3 kabina të tjera. Në Dhërm vendosëm rrjetin kabllor, ndërsa është duke u punuar përgjatë aksit deri në Palasë. Në Orikum, ku përfshihet edhe Radhima, jemi drejt përfundimit të dy fiderave të rinj, për të vijuar më tej me qytetin e Vlorës, e cila me portin dhe aeroportin e ri, kërkon infrastrukturë më të sigurt të furnizimit me energji.

Këto, dhe plot investime të tjera, si ai i Spillesë, apo nënstationi i ri në Pogradec, janë realizuar falë performancës pozitive të “OSHEE Group”, falë kontributit të qytetarëve, të cilët janë ndërgjegjësuar për pagesën në kohë të faturës së energjisë, proces i cili përkthehet me rritjen e shërbimeve. Për vitin 2025 dhe në vazhdim, OSHEE do të vijojë investime në planin





strategjik, bazuar në zhvillimin e zonave të caktuara, ku theksoj ndërtimin nëntokë të nënstacionit, në qendër të Tiranës, dhe një tjetri në Kamëz, me parametra modernë bashkëkohorë, në bashkëpunim me partnerët ndërkombëtarë si BERZH dhe KfW.

**Borxhi i ndërmarrjeve të ujësjellësve mbetet një problem i hershëm për OSHEE-në. Sa është aktualisht ky borxh dhe si paraqitet trendi?**

Në fakt, reforma në sektorin e ujësjellës-kanalizimeve ka dhënë rezultatet e saj, pasi norma e arkëtimit ka arritur deri në 95 % (viti 2024), nga nën 50 % që ishte më parë (viti 2022). Rritja e borxhit ka stopuar, madje në vitin 2024 është reduktuar, kur më parë rritej çdo vit me 2-3 miliardë lekë. Ne jemi duke punuar ngushtësisht me të gjitha institucionet që kanë detyrime ndaj "OSHEE Group", duke rakorduar të dhënat dhe duke arritur marrëveshje për pagesat me këste, të cilat edhe për vitin 2025 janë në zbatim, dhe që u vjen në ndihmë kujtudo për detyrimet e prapambetura. Për vitin 2025 ne presim përmirësim të mëtijshëm të nivelit të arkëtimit nga shoqëritë e ujësjellësve, pasi shohim një trend frenues të rritjes së borxhit. Skema ofron lehtësi për

klientët familjarë dhe biznesin e vogël, për pagesa me këste mujore, por edhe reduktim kamate 70-100 %, nëse e paguajnë njëherësh të gjithë detyrimin.

**Procesi i liberalizimit të tregut të energjisë ka hedhur hapa të rëndësishëm, me daljen në tregun e lirë të mbi 7 mijë bizneseve në janar. Cilat janë fazat e radhës të këtij procesi?**

Ndër sfidat e liberalizimit të tregut të energjisë, më e rëndësishmja është marrëdhënia me konsumatorët e lidhur në tension të mesëm.

Në vitin 2018 dolën për herë të parë në tregun e lirë subjektet 35 kV. Ministria e Energjisë miratoi udhërrëfyesin për modelin e hapjes së tregut të lirë në vitin 2021 duke na ndihmuar të gjitha palëve pjesëmarrëse në procesin e liberalizimit, nëpërmjet parashikimit të fazave të daljes së klientëve në treg të derregulluar.

Në vijim, në vitin 2022, filluan të furnizohen nga Furnizuesi i Mundësisë së Fundit 7500 klientë, të lidhur në rrjetin e shpërndarjes 20/10/6kV. Dalja plotësisht për klientët e lidhur në rrjetin 20 kV u realizua më 1 janar 2024, duke vijuar më 1 janar të 2025 me konsumatorët e lidhur në 10 kV dhe vitin e ardhshëm pritet të dalin në treg të lirë klientët e lidhur në tensionin 6 kV, që mendohet sa janë rreth 2000 klientë.

Treguesit e përmirësuar të performancës së "OSHEE Group", ulja e humbjeve teknike dhe suporti ndaj furnizuesve për rritjen e arkëtimit, i ka dhënë mundësi Furnizuesit të Tregut të Lirë, të ofrojë shërbimet e furnizimit në mënyrë sa më profesionale. FTL-ja është furnizuesi më i madh sot në tregun e lirë të energjisë elektrike, duke mbajtur mesatarisht 80 % të peshës së tregut (klientë dhe volum energjie).

Aktualisht, FTL-ja furnizon me energji elektrike, 85 klientë të lidhur në rrjetin e shpërndarjes 35 kV, 1675 klientë në tensionin 20 kV dhe 2131 klientë të tensionit 10 kV. Së fundmi, prezantuar edhe Platformën e Furnizuesit, e cila krijon një historik në menaxhimin e procesit të ndryshimit të furnizuesit, si dhe plot shërbime të tjera.

**Cilat janë sfidat më të mëdha me të cilat përballlet aktualisht**

**OSHEE në operimin e saj të përditshëm?**

Të përmirësojmë më tej shërbimin e furnizimit me energji elektrike dhe të zhvillojmë proceset teknologjike për të qenë sa më pranë me klientët tanë. Në vitin 2024, cilësia e furnizimit u përmirësua me 40 %, pra u reduktua koha dhe numri i rasteve të ndërprerjes së energjisë elektrike. Por kjo nuk mjafton, pasi në zona të caktuara, madje fare pranë Tiranës, ka ende rrjet elektrik të amortizuar dhe shumë shpejt do të nisë një investim me peshë.

Paralelisht me transformimin e rrjetit shpërndarës, jemi duke punuar për zhvillimin e sistemeve smart të operimit duke nisur nga nënstacionet kryesore Tiranë - Durrës (SCADA) dhe më tej me kabinat. Së shpejti do të vendoset në punë sistemi i ri SCADA në dispeçerinë qendrore, e cila do të lidhet online me 12 nënstacione, projekt ky me financim të huaj, që sjell automatizim të proceseve të punës, efikasitet në menaxhimin e flukseve dhe garanci për të reaguar në kohë në raste avarish. Instalimi i matësve smart është një tjetër sfidë dhe ndodhemi pranë realizimit të një projekti ambicioz, në bashkëpunim me partnerët francezë, ku parashikohen 200 - 300 mijë pajisje për t'u vendosur në kabina dhe bokse pallatesh.

Inovacioni ka gjetur terren në "OSHEE Group", pasi për herë të parë disa shërbime ofrohen vetëm online dhe fare thjesht, pa qenë nevoja t'i kërkojë dikujt ndihmë etj. Vërtetimi i debisë, aplikimi për lidhje të re, ndryshimi i emrit në kontratën e dritave, si dhe plot shërbime të tjera, mund t'i marrësh duke përdorur aplikacionin OSHEE Mobile apo përmes faqes oshee.al, ku në kohë reale është një staf, që përgjigjet 24 orë dhe mund të kryesh pagesat në çdo kohë.

**Duke parë ecurinë e deritanishme të vitit, si e parashikoni 2025-n për kompaninë? Do të jetë një vit më i lehtë, apo më sfidues se 2024-a?**

Pavarësisht uljes së të ardhurave në vitin 2025, që vjen për shkak të reduktimit të çmimit me 10 % të energjisë elektrike për klientët familjarë, performanca financiare e shoqërive të grupit OSHEE këtë vit, nuk pritet të ketë ndryshime të mëdha në raport me vitin 2024. ■





# KESH, NË QENDËR TË REFORMËS ENERGJETIKE

**S**ektori energjetik shqiptar po hyn në një fazë vendimtare, ku tranzicioni drejt liberalizimit dhe integritetit rajonal po përshpejtohet. Korporata Elektroenergjetike Shqiptare (KESH), si aktori kryesor i prodhimit dhe garantimit të furnizimit, jo vetëm që po përballlet me sfida të rënda hidrike, por njëkohësisht po ndërmerr hapa strategjikë për të ndërtuar një sistem më të sigurt dhe më të qëndrueshëm. Nga bashkimi i tregut të energjisë me Kosovën nëpërmjet ALPEX, te projektet madhore si ndërtimi i HEC-it të Skavicës dhe parqeve fotovoltaike në Belsh e Vau i Dejës, KESH po ripozicionohet si një aktor rajonal. Njëkohësisht, reformat dhe politikat e reja po sjellin përfitime të drejtpërdrejta për konsumatorët, duke ulur çmimet e energjisë dhe duke rritur transparencën në treg. Administratori Erald Elezi, në intervistën për "Monitor", thekson rëndësinë e këtyre reformave dhe projekteve si bazë për të garantuar siguri afatgjatë, diversifikim prodhimi dhe përafrim me standardet europiane të energjisë.

**Si ka rezultuar viti 2024 për Korporatën Elektroenergjetike Shqiptare në aspektin e prodhimit të energjisë, blerjeve në tregun e lirë dhe kushteve hidrike? A mund të ndani gjithashtu vlerën totale të importeve dhe çmimin mesatar të tyre për të plotësuar kontekstin e vitit?**

Nga pikëpamja hidrike, viti 2024 ka qenë një vit nën mesataren shumëvjeçare, pra hidrologjikisht ka qenë një vit relativisht i thatë në reshje dhe për rrjedhojë me prurje, poshtë treguesve shumëvjeçarë. Prurjet mesatare në HEC Fierzë ishin 140 m<sup>3</sup>/s, krahasuar me 182 m<sup>3</sup>/s (mesatarja e 30 viteve të fundit). Pavarësisht se prurjet rezultuan konsiderueshëm me 23 % më pak se mesatarja shumëvjeçare, falë mirëmenaxhimit të integruar dhe të balancuar sipas skenarëve më optimal, prodhimi bruto i Kaskadës së Drinit rezultoi në 4,124 GWh, pra me vetëm 4.7% më pak se mesatarja shumëvjeçare 1994–2023.

Ndërkohë, për të mbuluar Detyrimin e Shërbimit Publik prej 5.6 TWh, u arrit që 73% e energjisë të sigurohej nga prodhimi i brendshëm, 12% nga energjia e depozituar nga Prodhuesit Privatë të



**ERALD  
ELEZI**

Administrator, Korporata  
Elektroenergjetike Shqiptare

Energjisë (PPE) dhe 15% nga importet. Konkretisht, gjatë vitit 2024, u importuan 828 GWh, me një kosto totale prej 105.6 milionë eurosh dhe çmim mesatar të favorshëm prej 127.5 €/MWh. Eviden-tohet që Korporata ka optimizuar me kujdes skenarët e administrimit të kostove të importit kombinuar me shfrytëzimin e kaskadës në mënyrë sa më eficiente, duke iu përgjigjur kërkesës për energji.

**Çfarë ndikimi po sjell ecuria e reformave dhe zhvillimeve në sektorin elektroenergjetik, në performancën e aktivitet të KESH gjatë vitit 2024?**

Fillimisht, duhet theksuar se sektori elektroenergjetik dhe veçanërisht tregu i energjisë elektrike, gjatë vitit 2024 ka njohur zhvillime të konsiderueshme, në kuadër të reformave transformuese drejt derregullimit dhe përafrimit me standardet e vendosura nga Komuniteti European i Energjisë. Hapat kryesorë gjatë 2024 kanë qenë:

Nga 1 Shkurt 2024, tregjet e energjisë të Shqipërisë dhe të Kosovës u bashkuan në ALPEX, duke e kthyer këtë të fundit në operator rajonal të tregut të energjisë. Dalja në treg të lirë e konsumatorëve të energjisë elektrike, të lidhur në nivel

tensioni 20 kV (fabrika dhe njësi prodhuese, qendra tregtare dhe zinxhirë supermarketesh, hoteli dhe resorte, spitale, ujësjellës, etj.) prej 1 Janar 2024 është një hap mjaft i rëndësishëm dhe me ndikim pozitiv edhe në aktivitetin komercial të Korporatës, pasi dalja e këtij segmenti do të lehtësojë KESH nga një pjesë furnizimi për DSHP (detyrimi për shërbim publik) dhe ndërkohë, krijon mundësi biznesi, duke shfrytëzuar licencën për furnizimin me pakicë, klientë që kanë dalë në treg të lirë nga ky segment konsumatorësh energjie elektrike. Liberalizimi i tregut po vazhdon me ritme të shpejta, pasi nga 1 Janar 2025 ka dalë në treg të lirë edhe segmenti i konsumatorëve të lidhur në nivel tensioni 10 kV.

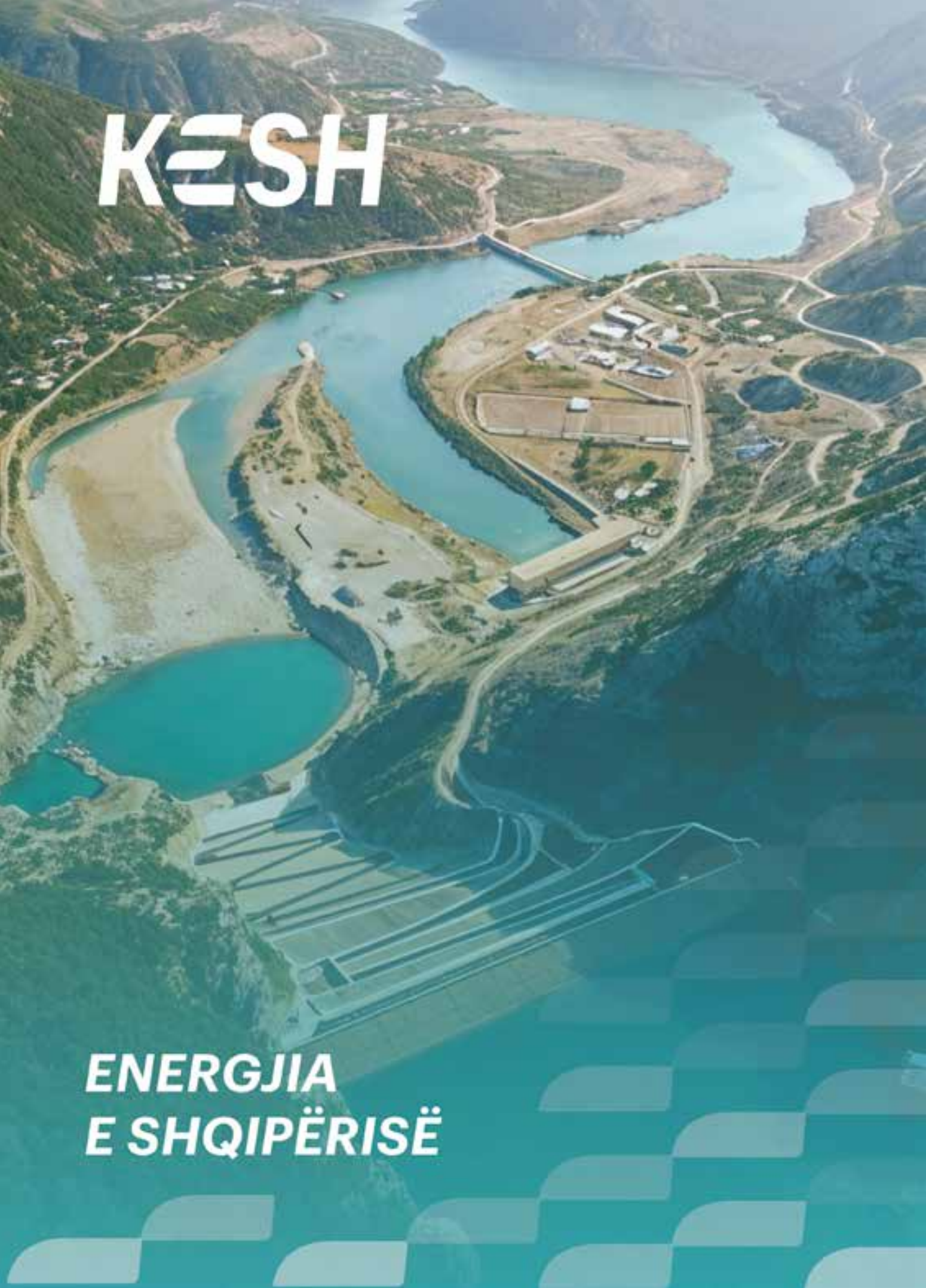
Një zhvillim i rëndësishëm në sektor ishte edhe ulja e çmimit për konsumatorët "Familjarë" nga 9.5 ALL/kWh, në 8.5 ALL/kWh, për konsumin mujor deri në 700 kWh, e cila hyri në fuqi nga 01 Shkurt 2025. Në këtë vendim me ndikim pozitiv për konsumatorët, kontribut thelbësor ka edhe KESH sh.a., jo vetëm si furnizuesi me sasitë e energjisë elektrike i FSHU-së, për këtë kategori konsumatorësh, por duke kontribuar direkt në marzhin e uljes së çmimit, pasi tashmë KESH do t'ia shesë FSHU energjinë për DSHP, me çmim më të ulët nga 2.6 ALL/kWh, në 2.34 ALL/kWh.

**Cilat kanë qenë investimet kryesore të realizuara nga KESH gjatë vitit të kaluar, veçanërisht ato që lidhen me sigurinë e digave dhe të gjithë sistemit të Kaskadës së Drinit?**

Investimet në KESH përqendrohen në fushat që lidhen me garantimin e sigurisë së veprave (aseteve gjeneruese aktuale dhe ato të reja), eficiencës në prodhim dhe në përmirësimin e kushteve të punës.

Investimet më të rëndësishme kanë qenë të lidhura me projektin kombëtar të Sigurisë së Digave, i cili ka për qëllim parandalimin e rreziqeve nga dëmtimet e veprave hidroteknike dhe rritjen e sigurisë së furnizimit me energji. Ky projekt modernizon infrastrukturën kritike hidrike dhe përmirëson eficiencën e prodhimit. Projektet e realizuara me sukses në këtë drejtim janë rehabilitimi i portave të shkarkimit në Fierzë dhe Koman, instalimi i sistemeve të monitorimit



An aerial photograph of a large-scale hydroelectric project. A massive concrete dam is visible in the lower half of the frame, with several spillways. Above the dam is a large, circular reservoir filled with turquoise water. The surrounding landscape is rugged and mountainous, with some cleared areas and roads. The sky is clear and blue.

# KESH

**ENERGJIA  
E SHQIPËRISË**



→ gjeologjik, sizmik dhe gjeodezik, si dhe përforcimi i masave kundër rrëshqitjeve, rehabilitimi i HEC Koman, rehabilitimi i portave të HEC Vau i Dejës dhe ngritja e Qendrës së Kontroll-Monitorimit të Kaskadës së Drinit. Ky investim garanton siguri afatgjatë fizike, rrit prodhimin e energjisë elektrike dhe e vendos Shqipërinë si një aktor të besueshëm në tregun rajonal të energjisë. Ndërkohë, investime të tjera të rëndësishme që lidhen me Kaskadën në tërësi mund të përmend rinovimet në linjat elektro-mekanike, sistemet e monitorim-kontrollit në HEC-e, investimet në fushën e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (TIK) dhe sigurisë kibernetike.

## **Në çfarë faze ndodhet aktualisht projekti për ndërtimin e HEC-it të Skavicës? A ekziston një plan i qartë për zbatimin e tij, veçanërisht në lidhje me fazat, afatet?**

Projekti i Skavicës ka përfunduar fazën e parë teknike, duke përfshirë studimet, investigimet dhe projektin paraprak. Oponenca teknike është realizuar nga Universiteti Politeknik i Tiranës. Aktualisht është përgatitur raporti i fizibilitetit financiar i projektit, si dhe Raporti i Vlerësimit të Ndikimit Mjedisor dhe Social (VNMS) që përcakton ndikimet pozitive dhe negative, strategjitë e kompensimit dhe planin për zhvendosjen e banorëve. Studimi i VNMS-së do të auditohet nga palët të treta lidhur me përputhshmërinë me legjislacionin kombëtar dhe standardet e IFC-së. Raportet teknike, raporti i fizibilitetit financiar, dhe VNMS do të paraqiten pranë Këshillit të Ministrave dhe vetëm pasi të ketë një vendimmarrje dhe angazhim për financimin e Projektit Skavica, mund të vijohet me konsultimet me publikun dhe hapa të tjerë ligjorë të cilët i hapin dyert fazës së zbatimit të projektit.

## **Si ka avancuar strategjia e diversifikimit të prodhimit të energjisë përmes projekteve fotovoltaike? Cili është progresi konkret për impiantin diellor në Belsh dhe atë lundrues në kaskadë?**

Në Vau i Dejës, SENA sh.a., një shoqëri bijë e KESH sh.a do të ndërtojë një impiant fotovoltaiik lundrues me kapacitet 13.8 MWp, i pari i këtij lloji në Shqipëri dhe rajon. Ai pritet të prodhojë rreth 18.5 GWh energji vjetore, duke shërbyer për mijëra familje dhe duke shmangur emetimet e CO<sub>2</sub>. Jetëgjatësia e këtij impianti parashikohet të jetë rreth 25 vjet

dhe struktura lundruese është projektuar për të përballuar luhatjet e ujit dhe erërat e forta. Ky projekt po zhvillohet në bashkëpunim të ngushtë me partnerët tanë financiarë si BERZH dhe WBIF. Në Belsh do të ndërtohet një park diellor 50 MWp, i cili pritet të prodhojë 79 GWh në vit, duke furnizuar mbi 16,100 familje dhe duke reduktuar mbi 50,000 tonë CO<sub>2</sub> çdo vit. Projekti është mbështetur nga Banka Europiane për Rindërtim dhe Zhvillim dhe Bashkimi European dhe do të kushtojë rreth 42.5 milionë euro, duke sjellë investime të konsiderueshme dhe duke rritur sigurinë energjetike të vendit. Të dy projektet përfaqësojnë hap të rëndësishëm drejt diversifikimit të portofolit të prodhimit dhe energjisë së pastër.

## **Kur pritet të përfundojë kontrata për gjeneruesit termikë në Triport? Sa energji kanë prodhuar deri më tani dhe, në analizë përfundimtare, a ka rezultuar e leverdishme kjo zgjidhje?**

Kontrata për gjeneruesit termikë në Triport është e planifikuar të përfundojë në gusht 2026. Gjeneruesit kanë prodhuar sasi të konsiderueshme energjie për të mbuluar kërkesën gjatë periudhave me mungesë prodhimi vendas dhe veçanërisht në orare piku të kërkesës ku çmimi i energjisë elektrike në treg ka qenë shumë i lartë. Analiza e leverdishmërisë tregon se këto zgjidhje kanë siguruar furnizim të vazhdueshëm, sidomos gjatë periudhave të thatësirës, duke ofruar një mbulim të besueshëm të nevojave të konsumatorëve. Gjithashtu për shkak të madhësisë të secilës njësi përbërëse, ky gjenerues ka shërbyer edhe për ofrimin e shërbimeve ndihmëse/balancuese duke kontribuar edhe në sigurinë e sistemit elektroenergetik.

## **Si ka qenë performanca e KESH në prodhim, importe dhe eksporte gjatë vitit 2025 deri në këtë moment?**

Gjatë këtij viti, Korporata Elektroenergetike Shqiptare është përballur me një situatë hidrike jashtëzakonisht të vështirë. Prurjet mesatare në kaskadën e Drinit kanë rezultuar rreth 120 m<sup>3</sup>/s, ndjeshëm më të ulëta se mesatarja 30-vjeçare prej 182 m<sup>3</sup>/s, çka përbën një deficit prej rreth 34%. Kjo mungesë uji ka ndikuar drejtpërdrejt në rezervën energjetike dhe në rendimentin e kapacitetit prodhues të hidrocentraleve. Nisur nga kushtet hidrike aktuale, vlerësojmë

se prodhimi total vjetor pritet të arrijë rreth 3,180 GWh, ose afërsisht 1,146 GWh më pak se mesatarja historike. Për të kompensuar sasinë e munguar, KESH ka shtuar blerjet në tregjet rajonale dhe në bursën shqiptare të energjisë, duke siguruar import të energjisë elektrike në periudhat me çmime më të favorshme. Megjithatë prurjet e pakta kanë kufizuar mundësinë për eksport, kompania ka shfrytëzuar çdo periudhë me reshje të papritura për të realizuar eksporte të kujdesshme dhe për të gjeneruar të ardhura shtesë, ndërsa ka menaxhuar me kujdes rezervat në liqene për të garantuar furnizim të qëndrueshëm dhe siguri energjetike për konsumatorët vendas.

## **Cili ka qenë niveli i angazhimit të KESH në Bursën Shqiptare të Energjisë (ALPEX)? A mund të ndani disa të dhëna mbi vëllimet e tregtuara dhe ndikimet që ka pasur kjo pjesëmarrje në aktivitetin e kompanisë?**

KESH është një nga anëtarët e parë të regjistruar dhe më aktiv të tregut të organizuar të energjisë (ALPEX) duke shtuar ndjeshëm aktivitetin komercial në ALPEX. Korporata merr pjesë rregullisht në opsione komerciale të "Dita-në-Avancë" dhe "Brenda-Ditës" të bursës. Kjo pjesëmarrje i ka mundësuar kompanisë të diversifikojë portofolin e tregtimit, të balancojë me fleksibilitet prodhimin vendas me kërkesën e brendshme dhe të akomodojë tepriecat e mungesat e energjisë elektrike. Nëpërmjet ankandëve ditore, KESH ka arritur të sigurojë çmime konkurruese duke ulur kostot e importit dhe duke maksimizuar të ardhurat nga shitjet e energjisë. Përfshirja aktive në bursë ka rritur transparencën e operacioneve, ka forcuar rolin tregtar të kompanisë dhe ka bërë të mundur një reagim të shpejtë ndaj luhatjeve të çmimeve dhe kërkesës në tregun rajonal, duke e bërë KESH më të qëndrueshme financiarisht dhe më dinamik në menaxhimin e portofolit të tij energjetik.

Konkretisht, gjatë vitit 2024 nëpërmjet ALPEX, janë tregtuar 351,855 MWh energji për klientët e Furnizuesit të Mundësisë së Fundit (FMF) të lidhur në nivel tensioni 6/10/20 kV, me një vlerë të ardhurash rreth 47 milionë euro. Po kështu gjatë 2024, shitje në tregun e lirë nëpërmjet ALPEX janë kryer në sasinë prej rreth 40,000 MWh, duke siguruar të ardhura në rreth 3.6 milionë euro. ■



# PORSCHE ALBANIA 20 VITE ARRITJE DHE SFIDA NË TREGUN SHQIPTAR

Në vitin 2005, Porsche Albania nisi aktivitetin e saj në tregun shqiptar, duke sjellë markat e Grupit Volkswagen në vend. Si pjesë e Porsche Holding Salzburg – distributori më i madh i automjeteve në Evropë – kompania hyri në një treg ende të paorganizuar, me synimin për të vendosur standarde të reja dhe për të ndërtuar një strukturë të qëndrueshme në industrinë automotivë. Që në fillimet e saj, Porsche Albania u mbështet tek përvoja dhe vizioni i Porsche Holding. Kjo mbështetje krijoi mundësinë për një zhvillim afatgjatë, duke ndihmuar në ndërtimin e një marrëdhënieje besimi me konsumatorët shqiptarë. Për klientët, prania e Porsche Albania solli jo vetëm produkte të reja, por edhe një kulturë shërbimi të bazuar në profesionalizëm, transparencë dhe vlerësim të nevojave të tyre.

## NJË RRUGËTIM I NDËRTUAR MBI PUNËN DHE PËRKUSHTIMIN

Me rastin e këtij përvjetori, Z. Gentian Bushati, Menaxher i Përgjithshëm i Porsche Albania, u shpreh: "Dy dekada aktivitet janë reflektim i punës së palodhur të punonjësve tanë. Stafi ka qenë gjithmonë në qendër të suksesit, duke kontribuar me ekspertizë, përkushtim dhe fleksibilitet në përshtatjen me kërkesat e tregut, gjithmonë duke vendosur klientin në qendër të vëmendjes. Ne ofrojmë shërbime të integruara 360°, të bazuara në profesionalizëm dhe në vlerat tona. Me kalimin e kohës, Porsche Albania ka investuar në zhvillimin e stafit dhe në krijimin e kushteve të punës që i japin përparësi bashkëpunimit dhe profesionalizmit. Në këtë rrugëtim, shërbimet e personalizuara dhe zgjidhjet digjitale kanë marrë një rol gjithnjë e më të rëndësishëm. Këto investime kanë synuar jo vetëm përmirësimin e përvojës së klientit, por edhe ndërtimin e një infrastrukture që lehtëson komunikimin dhe rrit efikasitetin.

## ZGJERIMI I PORTOFOLIT TË MARKAVE

Gjatë këtyre 20 viteve, Porsche Albania ka sjellë një gamë të gjerë markash në Shqipëri. Nga dy marka në vitin 2005, sot kompania përfaqëson pesë marka të Grupit Volkswagen, duke ofruar një portofol të plotë dhe të diversifikuar për tregun vendas. Në vitin 2013, tregut shqiptar iu bashkua edhe Porsche Leasing, duke e bërë Porsche Albania të vetmin distributor me filozofinë "One Stop Shop" për klientët. Këto hapa kanë konsoliduar rolin e kompanisë në treg dhe kanë krijuar një bazë të qëndrueshme për zhvillimin e mëtejshëm. Një nga sfidat më të rëndësishme të dekadës së fundit ka qenë ndryshimi klimatik. Porsche Albania ka integruar qasjen e Grupit Volkswagen dhe strategjinë "evolve 2030" të Porsche

Holding në të gjitha aktivitetet e saj. Ky angazhim nënkupton përfshirjen e qëndrueshmërisë në çdo hap të operacioneve: nga zgjedhja e produkteve deri te mënyra e organizimit të punës dhe kujdesi për mjedisin. Kjo qasje nuk është vetëm pjesë e një strategjie afatgjatë, por edhe e një kulture pune që thekson përgjegjësinë sociale dhe respektin ndaj komunitetit.

## INOVACIONI DHE DIGJITALIZIMI

Porsche Albania ka qenë gjithmonë e orientuar drejt inovacionit, duke i dhënë prioritet digjitalizimit si pjesë e zhvillimit të saj. Një shembull i qartë është aplikacioni Makina Ime, i ideuar dhe zhvilluar nga Porsche Albania, i cili ka ndryshuar mënyrën se si klientët ndërveprojnë me shërbimet tona. Fokusi tek digjitalizimi ka bërë që Porsche Albania të jetë e para në industri që prezantoi TEO, bot-in inteligjent i cili është 24/7 në dispozicion të klientëve për të dhënë informacion mbi automjetet, shërbimet, dhe së fundmi edhe për të mundësuar shitjen online të automjeteve. Përmes TEO, klientët mund të kryejnë të gjitha hapat – nga prezantimi i automjetit, oferta, rezervimi i test drive, deri te kontratat – plotësisht online. Ky zhvillim e vendosi Porsche Albania si pionier në këtë fushë, duke përforcuar parimin tonë të punës: "Guided by innovation, driven by people". Për ne, digjitalizimi nuk është thjesht trend, por një mjet konkret për të ofruar klientëve komoditet, siguri dhe transparencë më të madhe.

## NJË PËRVJETOR PËR REFLEKTIM DHE ZHVILLIM TË ARDHSHËM

Viti 2025 shënon një moment të rëndësishëm: 20 vjet të pranishëm në tregun shqiptar. Këto dy dekada përfaqësojnë një rrugëtim të ndarë me punonjësit, klientët dhe partnerët, të cilët kanë kontribuar në zhvillimin dhe konsolidimin e kompanisë.

Slogani i këtij viti, "Udhëtojna", është më shumë se një mesazh. Ai pasqyron një histori të përbashkët, ku çdo hap është bërë në bashkëpunim dhe me një vizion afatgjatë. Për Porsche Albania, ky përvjetor nuk është vetëm një pikë arritjeje, por një bazë për fazat e ardhshme të zhvillimit. Duke parë përpara, kompania mbetet e angazhuar për të sjellë produkte dhe shërbime që përputhen me kërkesat e një tregu në ndryshim dhe për të ruajtur standardet e larta evropiane të vendosura që në fillim të këtij rrugëtimi. Porsche Albania falënderon të gjithë klientët dhe bashkëpunëtorët ndër vite dhe premton që do të vazhdojë të përmirësohet, duke pasuruar portofolin për të plotësuar më shumë kërkesat e tregut dhe gjithmonë duke vendosur klientin në qendër të çdo aktiviteti.







# OST PRET BILANC POZITIV EDHE KËTË VIT, SFIDË INTEGRIMI I BURIMEVE TË REJA NË RRJET

Prononcim zyrtar i Operatorit të Sistemit të Transmetimit

**O**peratori i Sistemit të Transmetimit (OST) parashikon që ta mbyllë me bilanc pozitiv edhe vitin 2025, si një vazhdim i vitit të shkuar, teksa parashikon se ndoshta në aspektin teknik do të regjistrojë një ulje të lehtë të humbjeve. Sfidë për kompaninë mbeten integrimi i burimeve të reja të prodhimit në rrjet duke qenë se ecuria e projekteve, sidomos fotovoltaike, ka qenë me ritme të shpejta, sipas një prononcimi zyrtar për “Monitor”. Në vitin 2024, në sistemin e transmetimit, hyrja e energjisë shënoi 9.9 TWh, ku energjia e transmetuar ishte 9.7 TWh, ndërsa humbjet ishin 0.2 TWh. Shumica e kësaj energjie ka ardhur si efekt i prodhimit nga burimet hidrike, që janë edhe segmenti dominues në vend, por pesha e fotovoltaikeve është rritur gjithashtu nga viti në vit. “Rreth 88% e energjisë së injektuar në sistemin e transmetimit nga prodhimi i brendshëm ka qenë nga burimet hidrike dhe 5% nga burimet fotovoltaike, ndërkohë, 7% nga burime në rrjetin shpërndarës, ku prodhimi total në sistemin e transmetimit rezultoi 7.2 TWh. Ngarkesa në sistemin e transmetimit ka qenë 7.6 TWh, prej të cilave 96% janë mbuluar nga prodhimi i brendshëm dhe 4% import, përmes linjave të interkon-

jeksionit” vlerësohet nga të dhënat e OST. Një dinamikë e tillë në sektor ka shënuar rezultat pozitiv për kompaninë në bilancin e saj financiar. Konkretisht, OST regjistroi një fitim neto në vlerën rreth 1.76 miliardë lekë. Të ardhurat totale nga veprimtaria e shfrytëzimit për vitin 2024 në bilancin e shoqërisë kanë rezultuar 9.55 miliardë lekë, ku rreth 67% e tyre e zënë të ardhurat nga transmetimi i energjisë elektrike. Sipas kompanisë, shpenzimet totale nga veprimtaria e shfrytëzimit për vitin 2024 kanë qenë 7.65 miliardë lekë, nga të cilat rreth 33% lidhen me kostot e transmetimit.

## Sfidë, integrimi i burimeve të reja në rrjet

Sektori i energjisë përballet nga viti në vit me sfida të ndryshme, por në hallka të ndryshme, ato reflektohen ndryshe. Për OST, sfida kryesore e vitit 2024 ka qenë integrimi i burimeve të rinovueshme dhe përgatitja e rrjetit të transmetimit për operimin e tyre në mënyrë të sigurt dhe të qëndrueshme. “Burimet fotovoltaike kanë pasur një rritje nga 120 MW fuqi e instaluar në fillim të vitit 2024, në 240 MW në fund të vitit 2024 dhe aktualisht kanë arritur

në 390 MW fuqi e instaluar. Integrimi i tyre në ritme kaq të shpejta natyrisht ka aspekte pozitive në drejtim të diversifikimit dhe uljes së varësisë nga burimet hidrike, por për OST paraqet një sfidë të madhe kapaciteti transmetues në zonën ku lidhen dhe variabiliteti që kanë këto burime gjatë ditës”, - nënvizon OST.

## Investimet, projektet

### e rëndësishme ku po punohet

Gjatë vitit 2024, Operatori i Sistemit të Transmetimit ka realizuar rreth 5.3 miliardë lekë investime, nga të cilat 3.1 miliardë lekë nga fondet e huaja dhe 2.2 miliardë lekë nga fondet e vetë kompanisë. Investimet me fonde të huaja janë përqendruar në realizimin e dy projekteve të rëndësishme:

- Ndërtimi i linjës së interkonjeksionit 400 kV Elbasan 2 (Shqipëri) – Bitola (Maqedoni e Veriut) dhe Elbasan 2 – Fier, si dhe zgjerimi i nënstacioneve Elbasan 2 dhe Fier, me një vlerë të realizuar gjatë vitit 2024 prej rreth 2.7 miliardë lekësh.
- Projekti “Eficiencia Energjetike”, me një vlerë të realizuar gjatë vitit 2024 prej rreth 0.4 miliard lekësh.

Investimet kryesore të realizuara me fondet e OST gjatë vitit 2024 janë:



# TRANSMETIM I SIGURT PËR NJË TË ARDHME TË GJELBËR

The logo for OS (Operatori i Sistemit të Transmetimit) features the letters 'OS' in a bold, white, sans-serif font. To the right of the letters are several horizontal white lines of varying lengths, creating a stylized graphic element.

**OS**

Operatori i Sistemit të Transmetimit





- Ndërtimi i linjës së re 220 kV Dopio Qark Fier – Hoxharë, me përcjellës ACSR 490/65, si dhe ndërtimi i nënstacionit të ri 220/110/20 kV Hoxharë, bashkë me dy dalje 220 kV.
- Ndërtimi i linjës së re me dy qarqe 110 kV Burrel – Bulqizë, si dhe reabilitimi i nënstacionit 110 kV Burrel dhe Bulqizë.
- Rikonstruksioni i segmentit të parë të linjës 110 kV Ballsh – Marinëz dhe Ballsh – Drenovë.
- Ndërtimi i linjës së re 110 kV, Dopio Qark Elbasan – Nënstacioni Fiber.
- Rikonstruksioni i linjës 110 kV Lushnjë – Fier.
- Ndërtimi i linjës së re 110 kV, Dopio Qark Elbasan – Cërrik.
- Zgjerimi i nënstacionit Golem, bashkë me instalimin e qarkut të dytë të linjës 110 kV nga nënstacioni i Golemit deri në pikën e çarjes së linjës 110 kV Rrashbull - Kavajë (Faza I).
- Rikonstruksioni i linjës 110 kV Librazhd – Përrenjas.
- Ndërtimi i linjës së re 110 kV Gjiri i Lalëzit – Fushë Kuqe.
- Punime primare për furnizim dhe vendosje të një autotransformatori të ri 410/230 kV, 115 MVA njëfazor, si dhe punime sekondare për përshtatjen e tij me sistemet ekzistuese në nënstacionin Koman.

## Projektet

Projekti “Ndërtimi i linjës 400 kV Shqipëri (Fier) – Greqi (Arachtos), i cili sapo ka nisur është financuar nga një grant i Komisionit Europian nëpërmjet fondeve të akorduara nga WBIF (Western Balkans Investment Framework) dhe KfW për dhënien e asistencës teknike

– kryerjen e raporteve të Studimit të Fizibilitetit dhe të ESIA (Vlerësimi i ndikimit social dhe në mjedis). Në nëntor të vitit 2024 është organizuar mbledhja “Kick off” midis OST-së dhe përfaqësuesve të WBIF, KfW, EUD, NIPAC. Kjo mbledhje i ka hapur rrugë fillimit të hartimit të dy raporteve të lartpërmendur si hap fillestar për të vijuar më pas me studet e tjera të nevojshme për finalizimin e këtij projekti.

## Përshtatja e sistemit

### me tendencën e konsumit

Vera e këtij viti shënoi një konsum rekord, që së bashku me temperaturat



ekstremisht të larta kanë vënë nën presion sistemin energjetik. Për të përballuar një situatë si kjo, kompanitë janë orientuar drejt përshtatjes dhe ndërhyrjeve paraprake që minizojnë ndikimet negative.

“Zakonisht, konsumi mesatar gjatë ditëve të verës luhet në vlerat 25 GWh. Ndërkohë, këtë vit, më datë 13 gusht 2025 është regjistruar një konsum ditor prej 27.9 GWh, e cila përbën një vlerë jashtë diapazonit normal të konsumit për sezonin veror. Kjo rritje konsumi është kryesisht e ndikuar nga temperaturat e larta të regjistruara në vend gjatë mesit të muajit gusht 2025. Për të garantuar sigurinë e Sistemit të Transmetimit, gjatë sezonit të pranverës, kur ngarkesa është më e ulët, janë realizuar punimet e remontit të planifikuara sipas skedulit vjetor, për përgatitjen e rrjetit të transmetimit për sezonin veror.

Gjatë sezonit veror dhe më pas reduktohen në minimum punimet në rrjet, duke bërë përjashtim vetëm rastet e avarisë ose defekteve”, - nënvizon OST.

## Bursa regjistron 41 anëtarë, rriten transaksionet ditore

E konsideruar si një nga hallkat e rëndësishme të energjisë në funksion të transparencës dhe konkurrencës, Bursa e Energjisë që nisi operimin në prill 2023 duket se po tërheq gjithmonë e më shumë anëtarë pranë vetes. Aktualisht pranë saj janë të anëtarësuar 41 anëtarë në dy zonat e ofertimit, teksa edhe transaksionet ditore kanë shënuar rritje. “Shqipëria dhe Kosova kanë tashmë tregun e organizuar me shumicë të energjisë elektrike të integruar midis

tyre për të dy segmentet, atë të Ditës në Avancë dhe tregun e Ankandeve.

Sot, Bursa e Energjisë Elektrike - ALPEX sh.a., ka të anëtarësuar në të dy zonat e ofertimit 41 Anëtarë Burse, të cilët kanë mundësi të përdorin platformën e tregimit për blerjen dhe shitjen e energjisë elektrike në katër ankande ditore. Shihet një rritje e transaksioneve ditore prej 24.66% krahasuar me vitin 2024. ALPEX sot është një mekanizëm i rëndësishëm tregu, i cili jo vetëm garanton transparencë dhe pasqyrim të sinjaleve të tregut për çmimet, por ka ndihmuar në sigurimin me furnizime të energjisë elektrike për të dy zonat. ALPEX, së bashku me OST dhe KOSTT, janë në procesin e integritetit në tregun e vetëm europian, SDAC dhe SIDC, i cili do të garantonte më shumë likuiditet dhe stabilitet të çmimeve të energjisë elektrike dhe rritjes së sigurisë për furnizim”, - vlerëson OST.

## Viti 2025 pritet të shënojë një tjetër bilanc pozitiv

Teksa pjesa më e madhe e vitit 2025 ka kaluar, OST parashikon që në finale të regjistrojë një tjetër bilanc pozitiv në situatën financiare dhe treguesit teknikë, ndoshta me një ulje të lehtë.

“Nga ecuria e deritanishme e vitit 2025, pritet që ky vit të jetë dinamik për OST sh.a. Konsumi ka shfaqur rritje në krahasim me vitin 2024, krahasimi i periudhës 7-mujore të viteve 2024 dhe 2025 tregon një rritje të konsumit në masën 1.9%. Humbjet në sistemin e transmetimit parashikohen të jenë brenda mesatares prej 2%, ndoshta me një rënie të lehtë deri në fund të vitit. Gjithashtu, duke u bazuar në rezultatet aktuale për vitin 2025, situata financiare e shoqërisë paraqitet pozitive, me një stabilitet të qëndrueshëm financiar. Nisur nga treguesit faktikë, si dhe vlerësimet e përditësuara për periudhën e mbetur të vitit, pritet që dhe viti 2025 të mbyllet me një rezultat financiar pozitiv”, - nënvizon OST. ■

## PËRSHTATJA

Vera e këtij viti shënoi një konsum rekord, që së bashku me temperaturat ekstremisht të larta kanë vënë nën presion sistemin energjetik. Për të përballuar një situatë si kjo, kompanitë janë orientuar drejt përshtatjes dhe ndërhyrjeve paraprake që minizojnë ndikimet negative.



# STUDIO DHIAMANDI, NJË HISTORI TRASHËGIMIE DHE INOVACIONI

**Si e keni transformuar trashëgiminë familjare dhe pasionin për qelqin në një studio që sot njihet si referencë në tregun shqiptar?**

Trashëgiminë familjare e kam parë gjithmonë si një dhuratë. Mjeshtëria dhe respekti për artin e të bukurën që më la im atë, Vasil Dhiamandi, u bënë themel mbi të cilin ndërtova Dhiamandi Studio. Sot, ajo është një hapësirë ku arti dhe arkitektura takohen, ku qelqi nuk shihet vetëm si element dekorativ, por si gjuhë që tregon histori, formëson hapësira dhe krijon identitet.

**Në ç'mënyrë arti dhe filozofia e Dhiamandi Studio e shtojnë vlerën e një objekti apo hapësire përtej aspektit dekorativ?**

Për ne, arti nuk është kurrë thjesht zbukurim. Si në qelq ashtu edhe në arkitekturë, çdo element ka kuptim vetëm nëse i shton hapësirës një përvojë, një histori dhe një identitet. Kjo është ajo që e bën veprën të mbetet në kujtesë.

**Çfarë e bën një vepër qelqi të Dhiamandi Studio-s të jetë një investim i qëndrueshëm, dhe jo thjesht një element estetik kalimtar?**

Një punim i bërë me dorë, me mjeshtëri dhe me kuptim nuk është i përkohshëm. Është një investim që rrit vlerën e një hapësire me kalimin e kohës – një kujtim i materializuar që mbetet i gjallë.

**Sa e rëndësishme është që çdo vepër të mbajë brenda saj një mesazh, një simbolikë apo një histori që lidhet me trashëgiminë?**

Është thelbësore. Një vepër pa mesazh është e zbrazët. Çdo krijim mbart një simbolikë ose një kujtim që lidhet me kulturën tonë, sepse vetëm atëherë arti dhe arkitektura marrin kuptim të vërtetë.

**Në një treg ku shpesh dominojnë prodhimet masive, si e justifikon arti i punuar me dorë çmimin dhe vlerën e tij për klientin?**

Arti i punuar me dorë është unik. Klienti nuk paguan vetëm për materialin, por për autenticitetin, kohën dhe mjeshtërinë që nuk mund të kopjohen. Kjo e kthen çmimin nga një kosto në një investim.

**Si ndryshon mënyra se si një klient privat, një institucion kulturor apo një biznes e vlerëson një vepër të Dhiamandi Studio?**

Një privat e sheh si pjesë intime të shtëpisë. Një institucion kulturor e lexon si kujtesë identitare. Një biznes e shikon si

prestigj dhe diferencim. E njëjta vepër merr tre lexime të ndryshme.

**Sa vendimtare është trashëgimia e mjeshtrit Vasil Dhiamandi për pozicionimin e studios sot dhe perceptimin e markës në treg?**

Mjeshtëria e tij është rrënja dhe garancia jonë. Ky kapital i trashëguar bën që Dhiamandi Studio të perceptohet si markë autentike dhe e besueshme, duke mbajtur gjallë një histori mjeshtërie.

**A mund të themi se çdo punim i studios është një formë “kapitali kulturor” që rrit vlerën e një ndërtese, hoteli apo koleksioni privat?**

Po. Çdo punim është kapital kulturor që rrit identitetin dhe vlerën e një hapësire. Nuk është thjesht art, por një shtresë që i jep kuptim dhe peshë.

**Në përvojën tuaj, si reagon një klient kur kupton se nuk po blen thjesht qelq, por një filozofi të tërë mbi dritën, jetën dhe kujtesën?**

Ky është momenti më i bukur. Klienti kupton se nuk po merr një objekt, por një histori dhe një ndjenjë. Reagimi është gjithmonë emocional, dhe kjo e bën veprën të paharrueshme.

**Çfarë potenciali shihni që arti i qelqit të bëhet pjesë e zinxhirit të vlerës ekonomike**

në Shqipëri dhe rajon – jo vetëm si art, por si industri kreative? E shoh si industri kreative me ndikim real. Nga turizmi kulturor, tek arkitektura, tek dizajni i produkteve dhe HoReCa – qelqi ka potencial të gjenerojë punësim, inovacion dhe eksport, duke ruajtur njëkohësisht traditën dhe identitetin.

**Si e ruani ekuilibrin mes autenticitetit të veprës dhe nevojës për ta bërë të qasshme për tregun?**

Autenticitetin e ruaj duke mos bërë kompromis me filozofinë dhe mjeshtërinë. Por krijojmë linja dhe produkte në nivele të ndryshme – disa unike, të tjera më të aksesueshme – gjithmonë me vulën tonë origjinale.

**Nëse një vepër arti shton vlerë emocionale dhe shpirtërore, a mendoni se kjo shndërrohet automatikisht edhe në vlerë ekonomike afatgjatë për klientin?**

Po. Një vepër që të prek shpirtin bëhet e pazëvendësueshme. Dhe çdo gjë e pazëvendësueshme fiton vlerë me kalimin e kohës. Kështu arti nuk është vetëm pasuri shpirtërore, por edhe investim i qëndrueshëm.





# *Rinovojmë energjinë që fuqizon botën*

**Statkraft** është prodhuesi më i madh i energjive të rinovueshme në Europë dhe investitori më i madh privat në energjinë e rinovueshme në Shqipëri me investimin në Projektin Hidroenergjetik të Devollit.

**Statkraft** prodhon energji të rinovueshme nga hidrocentralet e Banjës dhe Moglicës, në harmoni me mjedisin, dhe është lider në tregtimin e energjisë në vend dhe rajon.





**Statkraft**

[info.albania@statkraft.com](mailto:info.albania@statkraft.com)

[www.statkraft.al](http://www.statkraft.al)

Statkraft po vlerëson investime të mëtejshme në Projektin Hidroenergjetik të Devollit, duke optimizuar burimet ekzistuese të rezervuarit të HEC Moglicë me zhvillimin e një hidrocentrali të madh me sistemin e rezervës së pompuar.

RP Moglica Shtesë mund të jetë një zgjidhje e gjelbër për ruajtjen e energjisë që ofron energji balancuese dhe shërbime ndihmëse në tregun e energjisë në Shqipëri dhe rajon.



# MES PASIGURIVE TË TREGUT DHE NDRYSHIMEVE TË KLIMËS

**V**iti 2024 nuk ishte i favorshëm në lidhje me situatën hidrike, por menaxhimi aktiv i energjisë elektrike të prodhuar në kaskadën e Devollit i ka mundësuar “Statkraft” që të sigurojë bilanc pozitiv në degën e saj të Shqipërisë. Situata duket se është e njëjtë edhe në vitin 2025. Në një intervistë për “Monitor”, Rigela Gegprifti, Drejtore e Përgjithshme e “Statkraft” për Shqipërinë, pohon se luhajtja e çmimeve të energjisë në treg apo ndikimet e ndryshimeve klimatike janë bërë sfidues në sektor, teksa adoptimi i Paketës së Integritimit të Energjisë Elektrike mbetet i mirëpritur.

**Si ka qenë ecuria e përgjithshme e “Devoll Hydropower” gjatë vitit 2024, veçanërisht në lidhje me situatën hidrike dhe ndikimin e saj në prodhim?**

Në tërësi, aktiviteti i shoqërisë sonë në vitin 2024 ka rezultuar me ecuri të mirë. Sa i përket prodhimit të energjisë elektrike nga hidrocentralet tona, gjatë vitit 2024, hidrologjia në ujëmbledhësin e lumit Devoll ka vazhduar të jetë e pafavorshme, me reduktim të konsiderueshëm të prurjeve në rezervuarët tanë, krahasuar me prurjet historike, ngjashëm me vitet e fundit. Kjo ka sjellë ulje të konsiderueshme të sasisë së prodhuar të energjisë. Në vitin 2024, hidrocentralet e kaskadës së Devollit, Banja dhe Moglica, prodhuan rreth 450 GWh energji elektrike, ndjeshëm më pak nga sasia që planifikohet të prodhohet gjatë një viti me hidrologji normale. Ecuria e mirë e aktivitetit lidhet kryesisht me menaxhimin aktiv të energjisë elektrike që ne kryejmë.

**Cilat ishin zhvillimet kryesore në sektorin energjetik gjatë vitit të kaluar, që kanë pasur ndikim pozitiv apo sfidues mbi operatorët e tregut, duke pasur parasysh që ju jeni një nga prodhuesit kryesorë?**

Gjatë vitit 2024, çmimet e energjisë elektrike në tregjet ku ne operojmë pësuan rënie krahasuar me çmimet ekstreme të viteve të mëparshme. Megjithatë, për pjesën më të madhe



**RIGELA  
GEGPRIFTI**

Drejtore e Përgjithshme  
e “Statkraft” për Shqipërinë

të vitit, çmimet ishin në nivele më të larta krahasuar me periudhën përpara fillimit të krizës së energjisë në vitin 2021. Luhajtja e çmimit të energjisë elektrike mbetet një nga sfidat kryesore të tregut. Gjithashtu, efektet e ndryshimeve të klimës vazhdojnë të ndihen ndjeshëm, veçanërisht në ndikimin e hidrologjisë dhe reduktimin e sasisë së prodhuar të energjisë. Gjatë vitit 2024, Bursa Shqiptare e Energjisë Elektrike ka vijuar operacionet dhe ne jemi të anëtarësuar për të kryer aktivitetet si në tregun e ditës në avancë, ashtu edhe në tregun e ankandeve brenda së njëjtës ditë. Në aspektin rregullator, Shqipëria po vijon me adoptimin e direktivave të paketës së integritimit të energjisë me BE-në. Kjo besojmë do të sjellë përafrimin e nevojshëm me tregjet e standardet e zbatuara në BE dhe mund të shërbejë në uljen e pasigurive, duke e bërë trajtimin e sektorit të energjisë në Shqipëri konkurrues me rajonin e më gjerë.





**Mund të ndani më shumë detaje rreth ecurisë së projektit të fundit të “Statkraft” në Shqipëri, i cili synon rritjen e kapacitetit të instaluar në projektin e Devollit? A është përfunduar studimi i fizibilitetit dhe cilat janë hapat e radhës në këtë proces?**

Bazuar në kontratën e koncesionit të Projektit Hidroenergjetik të Devollit, “Statkraft” po zhvillon projektin e hidrocentralit me sistemin e rezervës së pompuar RP Moglica Shtesë. Ndryshe nga hidrocentralet tona ekzistuese të Banjës dhe Moglicës, që janë hidrocentrale tradicionale me rezervuar, RP Moglica Shtesë bazohet në teknologjinë e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar. Gjatë vitit 2024 dhe

2025 kemi studiuar fizibilitetin e këtij projekti, duke analizuar mundësinë e përdorimit të rezervuarit ekzistues të HEC Moglicës si rezervuarin e poshtëm dhe ndërtimin e një rezervuari të ri të epërm në zonën afër tij. RP Moglica Shtesë synon të shfrytëzojë burimet ujore ekzistuese në rezervuarin e Moglicës si në pompim, ashtu edhe në prodhim të energjisë nga uji. Teknologjia e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar është teknologjia më e përdorur në botë për ruajtjen e energjisë dhe është praktikisht një bateri e madhe uji. Studimi i fizibilitetit përfundoi në gjysmën e parë të vitit 2025 dhe është paraqitur pranë autoriteteve për miratim. Ky studim është konkluduar bazuar në zhvil-

limet e pritshme të tregut të energjisë elektrike në vitin 2030 e në vijim. RP Moglica Shtesë është studiuar për zhvillim me kapacitet të instaluar deri në 1620 MW (1200 MW +/- 35%), dhe për shkak të natyrës specifike dhe shkallës së gjerë që ka projekti, “Statkraft” e ndjek zhvillimin e tij në përputhje me parashikimet e kontratës së koncesionit dhe oportunitetet e projektit në fazat vijuese.

**Në lidhje me orientimin drejt projekteve të tjera fotovoltaike, a mendoni se ky segment paraqet potencial të mjaftueshëm dhe leverdishmëri për zgjerim, duke pasur parasysh zhvillimet aktuale në këtë treg në Shqipëri?**

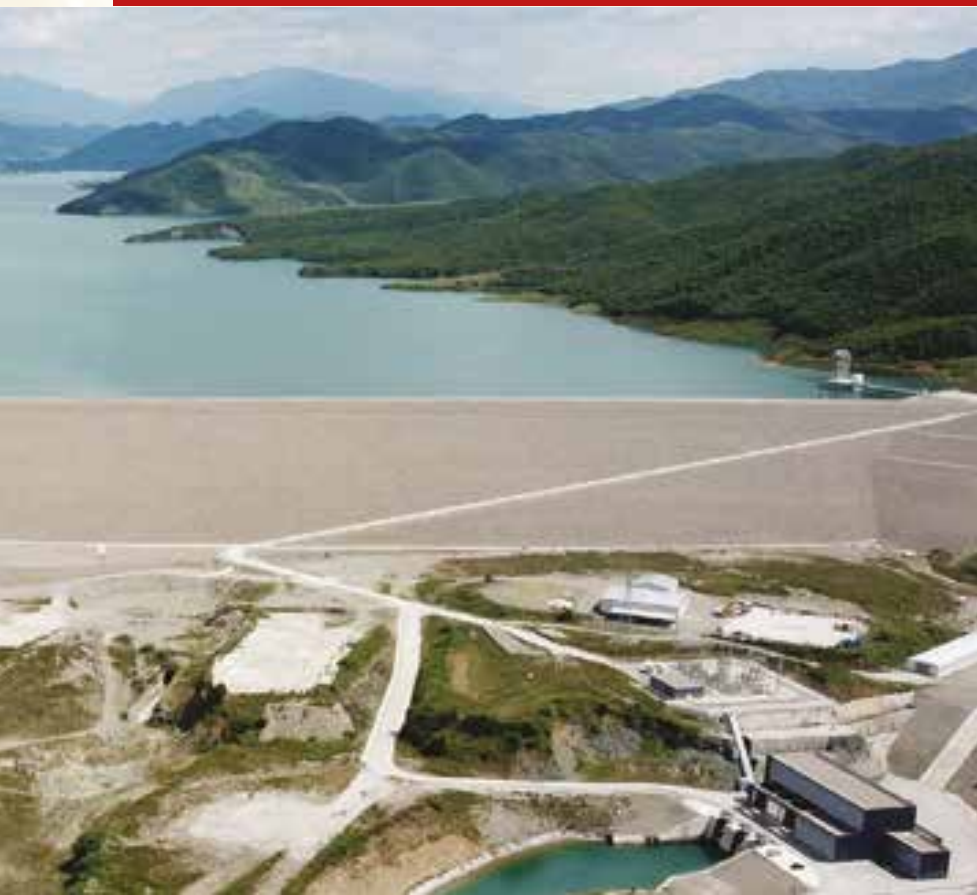
Aktivitetet tona në Shqipëri janë fokusuar kryesisht në fushën e hidroenergjisë, me operimet e hidrocentraleve të Banjës dhe Moglicës si dhe zhvillimin e hidrocentralit me sistemin e rezervës së pompuar RP Moglica Shtesë. Zhvillimi i vrullshëm i projekteve të energjisë nga dielli në Shqipëri e rajon padyshim që ka krijuar mundësi interesante për investime të mëtijshme në këtë teknologji. “Statkraft” ka vlerësuar mundësi në këtë fushë në Shqipëri dhe vazhdojmë të jemi të interesuar për zgjerim të mundshëm, nëse identifikojmë oportunitete që përshtaten me modelin tonë të operimit dhe që të mund të integrohen edhe me asetet tona ekzistuese.

**Si ka qenë ecuria e vitit 2025 deri në këtë moment, veçanërisht në aspektin e situatës hidrike dhe prodhimit?**

Në aspektin e hidrologjisë, viti 2025, deri më tani, ka qenë edhe më i pafavorshëm se vitet e mëparshme, të cilat kanë qenë sfiduese. Viti 2025, deri më tani, ka qenë vit kryesisht i thatë me prurje të reduktuara të ujit në rezervuare, krahasuar me normat mesatare historike. Kjo ka sjellë që edhe në vitin 2025, deri më tani, të kemi prodhim më të ulët sesa në një vit me hidrologji normale. Përkundër sfidave të hidrologjisë, çmimi i energjisë elektrike në treg ka qenë në nivele që ka zbutur disi uljen e prodhimit. Megjithatë, falë menaxhimit aktiv të energjisë që bëjmë në aktivitetet tona, si në prodhim, ashtu edhe në tregtimin e energjisë elektrike, kemi besim që viti 2025 do të rezultojë me performancë pozitive. ■

## PROJEKTET E REJA

Bazuar në kontratën e koncesionit të Projektit Hidroenergjetik të Devollit, “Statkraft” po zhvillon projektin e hidrocentralit me sistemin e rezervës së pompuar RP Moglica Shtesë. Ndryshe nga hidrocentralet tona ekzistuese të Banjës dhe Moglicës, që janë hidrocentrale tradicionale me rezervuar, RP Moglica Shtesë bazohet në teknologjinë e hidroenergjisë me sistemin e rezervës së pompuar.





# “KURUM”, PAS RISTRUKTURIMIT DREJT SFIDAVE TË TREGUT

**P**as një periudhe të gjatë sfidash, “Kurum International” ka përmbyllur procesin e ristrukturimit të nisur në vitin 2017, duke shlyer të gjitha detyrimet ndaj kreditorëve dhe duke u liruar plotësisht nga barra e borxhit financiar. Ky hap i rëndësishëm i jep kompanisë mundësinë të fokusohet në investime të reja dhe modernizimin e linjave të prodhimit. Megjithatë, vështirësitë në treg mbeten të shumta: rritja e kostove të operimit, shtimi i konkurrencës nga importet rajonale dhe aziatike, si dhe presioni mbi çmimet e çelikut e bëjnë ambientin industrial gjithnjë e më sfidues. Në këtë intervistë për “Monitor”, administratori i “Kurum”, z. Erdal Demir, flet për ecurinë e kompanisë, pritshmëritë për të ardhmen dhe strategjinë për të ruajtur pozitën në treg.

**Si do ta vlerësoni ecurinë e “Kurum” në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të vitit 2025?**

Viti 2024 ka qenë një vit i luhatshëm dhe i mbushur me sfida për shoqërinë “Kurum Int.”. Duhet thënë që gjatë 6-mujorit të parë të 2024, shoqëria ka vijuar një performancë të kënaqshme në sektorin e prodhimit dhe tregtimit të çelikut për ndërtim, duke u përpjekur t’u përshtatet kushteve të vështira të tregut rajonal, konkurrencës së shtuar dhe humbjes së për-



fitueshmërisë nga faktorët kryesorë ndikues në koston e saj të prodhimit: rritje e vazhdueshme e kostove operative, përfshirë rritjen e koston së materialeve të para, koston së punës dhe çmimit të energjisë elektrike. Gjithashtu, çmimet e tregut për produktin final kanë pasur tendencë rënie gjatë gjithë 2024 e në vijim gjatë 6-mujorit 2025, duke e bërë të pamundur vijimin e prodhimit në fabrikat e shoqërisë në Elbasan, dhe si rrjedhojë fabrikat ndaluan prodhimin në muajin gusht 2024.

Shoqëria ka vijuar me sukses aktivitetin e prodhimit dhe tregtimit të energjisë elektrike, si dhe të tregtimit të çelikut për ndërtim, duke ia dalë të ketë një vijueshmëri të kënaqshme në objektivat e fitimit dhe realizimit të investimeve teknologjike.

Gjatë 2024, me rëndësi ka qenë fakti që shoqëria ka përmbyllur me sukses pagesat ndaj kreditorëve duke mbyllur procesin e riorganizimit të nisur në vitin 2017, ndaj nga viti 2025 shoqëria është liruar totalisht nga detyrimet kreditore të asaj periudhe.

Gjithashtu, kanë vijuar investimet në fabrikat e shoqërisë, për të përmirësuar dhe për të rinovuar teknologjinë, për t’iu përshtatur sa më mirë nevojave të tregjeve dhe kërkesës së vazhdueshme të sektorit për uljen e kostove operative, si e vetmja mënyrë për të mbijetuar në këtë ambient konkurrues dhe mjaft të vështirë.

Gjatë vitit 2024 dhe 6-mujorit të parë 2025, Shoqëria përfundoi rinovimin total edhe të HEC Bistrica 1 dhe Bistrica 2, duke garantuar vijueshmëri shumë të mirë për të ardhmen në sektorin e prodhimit të energjisë elektrike.

**Cilat janë pritshmëritë e kompanisë për periudhën në vijim?**

Në të ardhmen e afërt, shoqëria ka parashikuar vijimin e situatës së vështirë industriale dhe rritjen e vazhdueshme të kostove të operimit, rritjen e konkurrencës nga importi i mallrave nga i gjithë rajoni apo edhe nga vende të Lindjes së Largët (Kina), duke projektuar investime teknologjike në fabrikat e saj edhe për tre vitet e ardhshme.

Ndërkohë, rikuperimi i linjave aktuale dhe rifillimi i punës gjatë 2025 është objektiv afatshkurtër i shoqërisë, për të mos humbur pjesën e tregut të saj në rajon.

Sektori i energjisë elektrike do të jetë si gjithmonë shtylla e përfitueshmërisë dhe garancia për shoqërinë për të krijuar kapitalin e duhur për të vazhduar investimet e saj edhe në sektorët e tjerë. Pritshmëritë janë për rritje me 5-8% të prodhimit të energjisë elektrike, falë edhe përmbylljes së investimeve në të katër hidrocentralet që shoqëria ka në pronësi.

**Si ka ndryshuar kërkesa në tregun e brendshëm dhe atë të jashtëm? Cilat janë tregjet tuaja kryesore të eksportit?**

Gjatë gjysmës së dytë të 2024 dhe 6-mujorit të parë 2025, është vënë re rritje e kërkesës në tregun e brendshëm për hekur ndërtimi dhe rënie në kërkesën për tregun rajonal (eksport).







PRODHUESI I VETËM I  
**ÇELIKUT NË VEND**

## SITUATA

Në të ardhmen e afërt, shoqëria ka parashikuar vijimin e situatës së vështirë industriale dhe rritjen e vazhdueshme të kostove të operimit, rritjen e konkurrencës nga importi i mallrave nga i gjithë rajoni apo edhe nga vende të Lindjes së Largët (Kina), duke projektuar investime teknologjike në fabrikat e saj edhe për tre vitet e ardhshme.

→ Por, gjithashtu, tregu i brendshëm dhe tregu ballkanik në përgjithësi është parë me interes edhe nga konkurrenset kryesore në rajon, pra fabrikat e Turqisë, Italisë apo edhe vende të reja eksportuese, të cilat po rrezikojnë seriozisht ekuilibrat e tregjeve europiane: Egjipti, Algjeria, Libia etj. Fakti i situatave politiko-ekonomike në këto shtete, favorizimi i drejtpërdrejtë i industrisë eksportuese të çelikut nga shtetet përkatëse, duke siguruar energji elektrike shumë të lirë, duke kufizuar eksportin e lëndës së parë (skrapin) drejt vendeve të treta, si dhe politikat jo proteksioniste të vendeve të Ballkanit kryesisht, pra mungesa e kuotave dhe zbatimi i tregtisë së lirë, cenon drejtpërdrejt prodhuesit në Ballkan dhe i bën mjaft vulnerabël ndaj fabrikave të mëdha në këto vende, të cilat kanë mundësi të eksportojnë produkt më të lirë, falë favorizimeve dhe subvencioneve direkte apo indirekte nga shtetet përkatëse. Kujtojmë se BE ka kuota dhe një treg shumë të mbrojtur nga importi, SHBA aplikon dhe po rrit tarifën për vendet e tjera, ndërsa Shqipëria dhe vendet e tjera ballkanike nuk kanë pothuajse fare masa për të mbrojtur prodhuesit apo industrinë vendase.

**Si do ta vlerësonit ambientin për të bërë biznes në vend? Cilat janë avantazhet dhe disavantazhet krahasuar me vendet e tjera të rajonit?**

Kompania në vitet e fundit ka konstatuar rritje të kostove operative në përgjithësi, vështirësi në gjetjen dhe mbajtjen e një fuqie punëtore të specializuar, rritje të kostos së punës, por nga ana tjetër, përmirësimet infrastrukturore dhe modernizimet teknologjike të administratës në përgjithësi janë të rëndësishme në

garantimin e një ambienti të pranueshëm për të bërë biznes. Krahasuar me vendet e tjera të rajonit, Shqipëria është e favorizuar nga pozita gjeografike, nga zhvillimi i shpejtë i sektorit të ndërtimit, por nga ana tjetër është vulnerabël dhe e rrezikuar nga emigrimi i forcës së specializuar të punës, mungesa e incentivave dhe mbështetjes direkte për industrinë dhe punësimin, ndryshimet e shpeshta të politikave dhe ligjeve fiskale, dhe kryesisht ndryshimet ligjore dhe paqartësitë në të ardhmen.

**Si ka ecur plani i kompanisë për rristurimin e kredive?**

Gjatë 2024 u përfundua me sukses shlyerja e kredive të parashikuara në planin e riorganizimit të nisur në vitin 2017. Aktualisht, shoqëria është liruar nga barra e borxhit financiar, duke krijuar mundësinë për të projektuar dhe për të zhvilluar investimet e saj në të ardhmen. Gjëja më e rëndësishme e rristurimit është se për herë të parë në Shqipëri, falë

edhe mirëkuptimit dhe mbështetjes së bankave kreditore (të huaja apo shqiptare), funksionoi plotësisht një plan riorganizimi. Theksojmë: u ripaguan të plotë të gjitha principalet e kredive të shoqërisë, plus interes vjetor i kënaqshëm dhe i pranuar nga kreditorët.

Është mjaft i rëndësishëm fakti që besimi i humbur gjatë situatës së vështirë të vitit 2016 – përgjatë procesit të falimentit me riorganizim – u rifitua gjatë periudhës së riorganizimit, dhe kreditorët nuk u cenuan në asnjë masë financiare; madje morën fitime të kënaqshme nga kreditë e dhëna. Guximi i treguar nga drejtimi i shoqërisë gjatë vitit 2016 për t'iu drejtuar Gjykatës për procesin, u ripagua nga gjithë procesi i riorganizimit, duke qenë rasti i parë i suksesit në Shqipëri, si model për shumë biznese të tjera të mëdha dhe me rëndësi strategjike, si zgjidhje e realizueshme për të përballuar situata të tilla të vështira siç kaloi shoqëria jonë gjatë 2015-2016.

**Cilat janë planet tuaja për investime në të ardhmen?**

Rijetësimi teknologjik dhe modernizimi i linjave të prodhimit të çelikut është fokusi i investimeve në planet 3-vjeçare të shoqërisë. Adaptimi i teknologjive moderne dhe me ndikim sa më minimal në mjedis është kusht për mbijetesë në tregun tonë rajonal. Përshtatja e fabrikave dhe synimi për të arritur markën e çelikut me ndikim zero në mjedis (green steel) sipas direktivave europiane brenda 2030 është i vetmi qëllim dhe target i shoqërisë. ■





# NEPTUN

NEPTUN I SË ARDHMES  
TË PRET.

## Home Tech

Gaming

NEPTUN

GAME

NEC

**Bulevardi Gjergj Fishta**  
(Pranë hotel Hilton Garden)



# ZHVILLIMI I QËNDRUESHËM KËRKON PARTNERITET MES QEVERISË, BANKAVE DHE SEKTORIT PRIVAT

Intervistë me Flutura Veipi, Drejtore e Përgjithshme Ekzekutive e Union Bank

**Si do ta vlerësoni ecurinë e UNION Bank në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të vitit 2025? Cilat janë pritshmëritë për periudhën në vijim?**

Në vitin 2024, Union Bank vijoi të konsolidojë pozicionin e saj në tregun bankar, duke u rikonfirmuar si shoqëria më e rëndësishme brenda Grupit Union. Rezultatet financiare janë mjaft domethënëse: fitimi para taksave i Union Bank në 2024-ën, përfaqëson rreth 75,9% të fitimit total të konsoliduar të grupit, si dhe shënoi një rritje prej 61,9% krahasuar me vitin 2023 (952.7 milionë lekë) dhe 75.4% më të lartë krahasuar me periudhën para pandemisë (2019: 878.9 milionë lekë). Në 2024, Union Bank zotëron 5.11 % të asetëve të industrisë bankare nga 4.41 % në 2019. Kjo rritje, megjithëse graduale, reflekton menaxhimin efikas financiar dhe tregon një orientim të qartë drejt zgjerimit të qëndrueshëm, duke u mbështetur te shtimi i shërbimeve dhe produkteve, investimet në sisteme kritike, përmirësimi i proceseve të brendshme, politikat e burimeve njerëzore dhe përfshirja në projekte madhore financimi.

Në vitin 2025, Union Bank hyn me pritshmëri të larta. Gjysma e parë e vitit 2025 ka një fitim para taksave prej rreth 805.6 milionë lekë dhe duket që deri në fund të vitit fitimi do të jetë në linjë me rritjen e lartë të viteve të fundit. Në të njëjtën kohë, vazhdon rritja e pjesës së tregut bankar duke arritur në 5.24 % në fund të muajit qershor 2025. Strategjia për periudhën në vijim është e qartë: zgjerim i bazës së klientëve përmes kanaleve digjitale dhe modeleve të përmirësuara të shërbimit, si dhe rritje e qëndrueshme dhe e balancuar e asetëve dhe përfitueshmërisë. Kërkesa e klientëve për shërbim 24orë, shton tek ne nevojën për investime. Ambienti ekonomik pritet të mbështesë këtë trend pozitiv. Zgjerimi i sektorëve të turizmit dhe ndërtimit do të gjenerojë kërkesë



shtesë për financim, shërbime bankare dhe menaxhim të likuiditetit. Në këtë sfond, Union Bank pozicionohet për të përfituar nga mundësitë e reja, duke vijuar misionin e saj për të qenë një institucion financiar dinamik, inovativ dhe partner afatgjatë për klientët e saj.

**Si e shikoni në të ardhmen ekonominë shqiptare, teksa vendi po përparon drejt anëtarësimit në Bashkimin Europian.**

Ekonomia shqiptare ka hyrë në një cikël me performancë të qëndrueshme. Rritja e PBB me rreth 3 për qind ka qenë pothuajse konstante këto vite, edhe pse u ndeshëm me rreziqe të veçanta (pandemia, tërmeti, lufta në Ukrainë, inflacioni global). Vlerësimet nga institucionet ndërkombëtare dhe ato të vlerësimit të riskut e kanë konfirmuar këtë prirje dhe këtë fazë të re, ku përveç zhvillimeve sasiore, po merr përparësi gjithmonë dhe më shumë zhvillimi cilësor.

Prirja drejt shërbimeve digjitale dhe përafrimi me standardet e Bashkimit Evropian është një program tashmë i shpallur dhe po realizohet hap pas hapi jo vetëm nga sektori privat, por edhe nga Qeveria. Bankat priren që në biznesin e tyre të ndjekin strategjitë zhvilluese të qeverisë. Në këto vite, sektorë si industria, turizmi, energjia dhe infrastruktura kanë qenë prioritet dhe ne kemi përshtatur politikat tona për produkte dhe shërbime drejt këtyre sektorëve, duke u bërë partnerë të rëndësishëm financiarë. Njëkohësisht, në Union Bank kemi patur në qendër të vëmendjes individin, retail-in, ku digjitalizimi i shërbimeve financiare ka ndikuar në mënyrën se si zhvillohet veprimtaria bankare dhe se si individit dhe biznesi qasen në bankë. Kreditë hipotekare dhe ato konsumatore, së bashku me reduktimin e përdorimit të parasë fizike dhe promovimin e kanaleve alternative, do të jenë vektorët kryesorë të rritjes në këtë segment.

Duke qenë se vendi ka hyrë në fazën e plotësimit të kërkesave dhe standardeve për pranim në BE, zhvillimi cilësor i ekonomisë merre theks të veçantë. Mesazhi ynë për qeverinë është që të vazhdojë të orientojë politikat zhvillimore drejt sektorëve me potencial afatgjatë, si turizmi, energjia e rinovueshme, infrastruktura moderne dhe industria prodhuese. Njëkohësisht, përparësia duhet t'i jepet përmirësimit të klimës së biznesit, mbështetjes së SME-ve dhe përshejtimit të proceseve të digjitalizimit. Nga ana jonë, si institucion bankar, do të vijojmë të mbështesim këto prioritetet përmes produkteve inovative dhe financimit të qëndrueshëm. Proceset e huadhënies po modernizohen në përputhje me teknologjitë e reja, duke ofruar shërbime më të shpejta, fleksibël dhe të personalizuar për klientët tanë.

Zhvillimi i qëndrueshëm ekonomik dhe integrimi në BE kërkojnë një partneritet të fortë mes qeverisë, institucioneve financiare dhe sektorit



# Një eksperiencë e re digjitale.

Dy aplikacione të dedikuara për ty dhe biznesin tënd.



Union Bank Live



Union Bank

Union Bank Business



Union Bank

 **UNIONBANK**

 [unionbank.al](http://unionbank.al)

 +355 42 389 111

→ privat. Ne mbetemi të përkushtuar që të japim kontributin tonë në këtë proces, duke ruajtur cilësinë e portofolit të kredisë dhe duke mbështetur rritjen e qëndrueshme të ekonomisë vendase.

**Në korrik Banka e Shqipërisë mori disa masa për të shtrënguar kriteret e dhënies së kredisë me shtëpi. Si prisni të ndikojnë këto masa në ecurinë e kredisë për pasuri të paluajtshme?**

Banka e Shqipërisë bën analiza makroekonomike dhe ka detyrën të parashikojë në kohë piku të zhvillimit pozitiv, edhe rreziqet që mund të sjellë ky zhvillim, në tërësi apo në industri të veçanta të ekonomisë. Pasuria e paluajtshme është aktivitet, ritmet e zhvillimit të cilin mund të njohin model ciklik, me ritme të shpejta zgjerimi, të ndjekura nga faza shtrëngimi. Në këtë kontekst, vendimi i Bankës së Shqipërisë për të forcuar kriteret e huadhënies shihet si një masë e arsyeshme dhe e mirëpritur, me qëllim të ruajtjes së stabilitetit financiar afatgjatë. Është ende herët për të nxjerrë përfundime mbi efektet e plota të këtyre masave. Megjithatë, edhe nëse ato sjellin një ngadalësim të moderuar të ritmeve të kreditimit në këtë segment, kjo do të thotë se objektivi i Bankës së Shqipërisë është arritur: balancimi i tregut dhe menaxhimi më i kujdesshëm i riskut. Masat nuk janë aq drastike sa të pengojnë financimin e blerjes së pasurive të paluajtshme, por synojnë të kufizojnë rastet kur blerja financohet 100% nga kredia, duke kërkuar një kontribut më të madh nga vetë kredimarrësi. Kjo ndihmon në uljen e riskut të mospagimit afatgjatë dhe në forcimin e qëndrueshmërisë së sektorit bankar.

Në këtë kuadër, Union Bank do të vazhdojë aktivitetin e saj kreditues me fokus të qartë tek cilësia e portofolit dhe analiza e thelluar e riskut. Qasja jonë është e bazuar në menaxhim të kujdesshëm dhe përgjegjës të kapitalit, duke siguruar një bazë të fortë për rritje të qëndrueshme të të ardhurave nga interesi dhe një zhvillim afatgjatë të

qëndrueshëm të tregut të pasurive të paluajtshme.

**Për herë të parë pas shumë vitesh kur sistemi ishte në fazë konsolidimi, Banka e Shqipërisë ka dhënë një licencë për një bankë të re, me kapital turk, Ziraat. Si prisni të ndikojë hyrja e kësaj banke në sistem?**

Gjatë viteve të fundit sistemi bankar shqiptar ka kaluar një fazë konsolidimi, duke u reduktuar nga 16 banka në 11 përmes bashkimeve dhe përthithjeve. Në këtë kontekst, dhënia e një licence për një bankë të re, siç është rasti i Ziraat Bank me kapital turk, mund të duket në vështrim të parë si një prirje e kundërt. Megjithatë, në realitet, kjo është një shenjë e tërheqjes që ofron tregu ynë financiar. Tregu bankar, ashtu si çdo treg tjetër në ekonominë e lirë, mbetet i hapur: disa aktorë dalin përmes konsolidimit, ndërsa të tjerë hyjnë, sidomos kur mundësitë për blerje nuk ekzistojnë. Vendimi i një investitori për të hyrë në treg është gjithmonë tregues i pritshmërive pozitive për zhvillimin e ekonomisë shqiptare. Një bankë e re sjell gjithashtu modele të reja biznesi, qasje ndryshe dhe produkte që mund të diversifikojnë ofertën për klientët. Për bankat

ekzistuese, prania e një konkurenti të ri nënkupton rritje të konkurrencës, por edhe nxitje për më tepër inovacion dhe për të forcuar pozicionin në treg. Union Bank e mirëpret këtë zhvillim, duke e parë si një element pozitiv për sektorin bankar dhe si një mundësi për të forcuar më tej financimin e ekonomisë vendase.

**Cilët janë sektorët që ju shikoni me potencial në të ardhmen për të investuar dhe planet tuaja të zgjerimit?**

Strategjia e Union Bank për periudhën 2025 -2027 është ndërtuar mbi tre shtylla kryesore: rritje të kontrolluar të aktiveve, përfitueshmëri të qëndrueshme dhe një proces të thelluar digjitalizimi të operacioneve. Me këtë qasje, Banka synon të ndërtojë një bazë solide që garanton zhvillim afatgjatë, duke ruajtur stabilitetin dhe njëkohësisht duke qenë fleksibël ndaj ndryshimeve që sjell tregu. Në planin e orientimit sektorial, Union Bank sheh me shumë interes zhvillimet në fusha që përfaqësojnë të ardhmen e ekonomisë shqiptare. Energjia e pastër dhe e rinovueshme mbetet një prioritet i qartë, pasi lidhet drejtpërdrejt me tranzicionin energjetik dhe me objektivat e financave të qëndrueshme. Infrastruktura, si bazë për zhvillimin

ekonomik, shihet si një tjetër sektor ku Banka synon të jetë një partner i rëndësishëm financiar. Po ashtu, turizmi cilësor, i cili po merr gjithnjë e më shumë peshë në rritjen ekonomike të vendit, ofron një sërë mundësish që ne synojmë t'i mbështesim me shërbime dhe produkte të dedikuara. Një tjetër fushë me potencial të madh është industria agro dhe bujqësia, që lidhen ngushtë me zhvillimin e qëndrueshëm, rritjen e punësimit dhe zgjerimin e eksporteve.

Duke u pozicionuar në këta sektorë strategjikë, Union Bank synon të shfrytëzojë mundësitë e reja që ofron tregu, gjithmonë në përputhje me vizionin tonë për të qenë një aktor dinamik dhe afatgjatë në sektorin financiar, si dhe një partner i besueshëm për klientët dhe ekonominë shqiptare në tërësi. ■







GJURMONI LEHTËSISHT  
DËRGESEN TUAJ

**TRACK & TRACE**



+355 44 80 80 80 [info@albaniancourier.al](mailto:info@albaniancourier.al)



Authorised  
Service  
Contractor



# DIGJITALIZIMI, URA DREJT SË ARDHMES FINANCIARE

Në një kohë kur shpejtësia, transparenca dhe thjeshtësia janë kërkesat kryesore të përdoruesve, Union Financiar Tiranë ka vendosur digjitalizimin në qendër të strategjisë së tij. Nëpërmjet platformës UPay dhe produkteve të reja si karta UPay Mastercard apo integrimi me Western Union, kompania po transformon mënyrën se si individët dhe bizneset kryejnë pagesa duke u përafruar me standardet ndërkombëtare. Në një intervistë për "Monitor", Elton Çollaku, administrator i UFT, shpjegon se si kjo qasje po e kthen Union Financiar në një aktor të rëndësishëm të ekosistemit financiar duke kombinuar traditën 30-vjeçare me inovacionin teknologjik.

**Si do ta vlerësoni ecurinë e Union Financiar dhe Grupit UNION Financiar në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të vitit 2025? Cilat janë pritshmëritë e Grupit për periudhën në vijim?**

Viti 2024 ka qenë një vit pozitiv për Grupin UNION. Pavarësisht sfidave që solli ekonomia dhe tregu, ne kemi vijuar të konsolidojmë pozitat tona në tregun e shërbimeve të Transfertave të Shpejta të Parave, Shërbimeve të Pagesave dhe të Parasë Elektronike duke rritur më tej besueshmërinë dhe bazën e klientëve. Klientët na besojnë gjithmonë e më shumë dhe ky është treguesi më i rëndësishëm për ne dhe tejet domethënës pas 30 vitesh shërbim të dedikuar, korrekt dhe inovativ në tregun e shërbimeve financiare. Në pjesën e parë të vitit 2025 shohim një vijim të këtij trendi dhe parashikohet të mbetet i tillë për të gjithë vitin. Pritshmëria jonë është të vijojmë këtë ritëm, por edhe të hapim rrugë të reja për inovacion duke sjellë më shumë lehtësi dhe zgjidhje të thjeshta për klientët nëpërmjet platformës sonë UPay dhe produkteve të tjera digjitale.

**Ju identifikoheni si një nga lojtarët kryesorë në fushën e pagesave që po transformohet dhe digjitalizohet me vull. Cilat janë planet tuaja në këtë fushë?**

Union Financiar Tiranë ka një histori 30-vjeçare me zhvillime dhe inovacion të vazhdueshëm, në ndjekje të zhvillimeve teknologjike ndërkombëtare dhe kërkesave të klientëve duke e vendosur



digjitalizimin në qendër të strategjisë së tij. Në një epokë ku përdoruesi kërkon shpejtësi, thjeshtësi dhe transparençë, ne kemi zhvilluar platformën UPay, platformë tërësisht digjitale, që i ofron përdoruesit një përvojë financiare më "smart", më të shpejtë dhe më të personalizuar. UPay është një ekosistem i integruar pagesash që përfshin: portofol digjital për përdoruesit fundorë dhe klientët biznes, zgjidhje për pagesa me kartë, QR Kod, NFC, API për pagesa të integruara për e-commerce, pagesa të faturave dhe transfertat parash të menjëhershme, e të tjera zhvillime që i shtohen vazhdimisht platformës me shpejtësi.

Në këtë kontekst mund të sjell disa nga zhvillimet më të fundit nga ana e Union Financiar Tiranë nëpërmjet platformës së saj digjitale UPay:

**Transfertat Ndërkombëtare të Parave Western Union përmes UPay janë të disponueshme tashmë në UPay.** UPay është bërë portofoli i parë elektronik në Europë që ofron shërbimet e Western Union, si Dërgesa në mbi 200 shtete dhe territore, ashtu edhe Tërheqje direkt në llogarinë e tyre UPay. Çdo përdorues i UPay mund të dërgojë apo të marrë para në çdo cep të botës ku operon Western

Union. Ky integrim jo vetëm forcon pozicionin e UFT në tregun lokal, por e pozicionon atë si një aktor me ndikim rajonal dhe ndërkombëtar në shërbimet e pagesave.

**Karta UPay Mastercard, një tjetër zhvillim i ri, ka hapur për UFT një derë drejt tregut të kartave dhe pagesave të avancuara.** Karta UPay është një kartë debiti që lidhet direkt me aplikacionin UPay të kartëmbajtësit dhe i jep mundësinë të përdorë fondet e disponueshme në llogarinë UPay. Më shumë sesa një produkt – është një pikë kontakti e re me klientin, një mënyrë për të rritur numrin e klientëve aktivë, të angazhuar, që përdorin platformën në mënyrë të vazhdueshme, brenda dhe jashtë Shqipërisë, online dhe në dyqane fizike, madje edhe me Google Pay e së shpejti edhe me Apple Pay.

**UPay për bizneset është një tjetër dimension i platformës në shërbim të biznesit.** Ndërsa individët përfitojnë komoditetin, bizneset përfitojnë fuqinë e automatizimit. Me API të dedikuara për integrim me platformat e-commerce, raportim në kohë reale dhe zgjidhje të sigurisë sipas standardeve më të larta ndërkombëtare, UPay ka nisur të zgjerojë portofolin e vet edhe në drejtim të klientëve biznes, duke i ndihmuar të transformojnë mënyrën si menaxhojnë pagesat dhe financat. Ky është një hap i rëndësishëm strategjik që e vendos UPay si një partner teknologjik edhe për zhvillimin e bizneseve.

**Union Financiar Tiranë e konsideron implementimin e modelit të Open Banking një hap të rëndësishëm drejt modernizimit të sektorit financiar dhe rritjes së transparencës, inovacionit dhe përfshirjes financiare në Shqipëri.**

Ne kemi një qasje proaktive dhe vizionare ndaj Open Banking duke e parë atë si një mundësi për të krijuar vlera të reja për përdoruesit dhe për tregun në tërësi. Kemi ndërtuar ura bashkëpunimi me të gjitha bankat e nivelit të dytë për t'i përfshirë në platformën tonë UPay, për të sjellë përfitime konkrete për klientët – qasje më të thjeshtë në llogari, pagesa të drejtpërdrejta me një klikim dhe një përvojë pa barriera, e gjitha kjo me zero kosto për përdoruesin. Në përfundim të këtij procesi, ku ndërkohë aktualisht kemi përfunduar implementimin me pothuaj të gjitha bankat e nivelit të dytë,





# Zgjidhje inteligjente për pagesat e biznesit.



E-commerce



Pagesa me  
Kartë



UPay POS  
dixhital



Pagesa me  
QR kod



Pagesa me  
URL link



NFC

## Çfarë përfiton biznesi juaj?

- Aktivizim i menjëhershëm i llogarisë
- Pagesa në çast
- Fonde direkt në llogari
- Arkëtim i pagesave CASH në agjencitë Unionnet – Western Union
- Njoftim në kohë reale për transaksionet tuaja



SKANO KËTU



→ do të jemi në gjendje të ofrojmë një përvojë të plotë multi-bank për përdoruesit e UPay duke përfshirë kontrollin e llogarive dhe iniciimin e pagesave. Kjo do të përmirësojë ndjeshëm përvojën e përdoruesit dhe do të rrisë transparencën në menaxhimin e financave personale. Ne jemi të përkushtuar të jemi në pararojë të zhvillimeve digjitale, të zgjerojmë partneritetet me institucione të reja duke zgjeruar më tej gamën e shërbimeve dhe kufijtë e përdorimit, duke kontribuar aktivisht në ndërtimin e një ekosistemi financiar më të hapur, më të integruar dhe më të orientuar nga nevojat e klientit.

**Cila është strategjia e UFT për targetimin e shtresave të popullsisë që nuk i përdorin ose i përdorin pak shërbimet bankare me qëllim që të ndikojë në përfshirjen financiare të tyre?**

Në një Shqipëri ku ende një përqindje e lartë e popullsisë mbështetet kryesisht te paraja fizike, përfshirja financiare mbetet një sfidë që kërkon jo vetëm teknologji, por mbi të gjitha, besim dhe ndërveprim njerëzor. Union Financiar Tiranë, si lider i shërbimeve financiare alternative në tregun shqiptar, po ndërmerr hapa konkretë për të krijuar lidhjen mes teknologjisë dhe komuniteteve që tradicionalisht kanë qëndruar jashtë sistemit bankar. UFT nuk kërkon të bindë njerëzit që të braktisin cash-in, por ofron një alternativë të besueshme, të sigurt dhe të thjeshtë në përdorim. Zgjedhja i takon gjithmonë individit. E rëndësishme është që qytetarët të kenë alternativë, të informohen dhe të kenë mundësinë të zgjedhin mjetet më të përshtatshme, qoftë kjo portofoli digjital, një transfertë parash, apo pagesë në sportel. Me një rrjet prej mbi 750 pikash shërbimi Unionnet – Western Union në të gjithë vendin, UFT është pozicionuar natyrshëm si urë lidhëse mes cash-it dhe parasë elektronike / kanaleve digjitale. Në qendër të qasjes sonë qëndron platforma UPay, e ndërtuar për t'u përdorur thjesht dhe pa barriera jo vetëm nga individët, por edhe nga bizneset. Ne nuk presim ndryshimin e menjëhershëm të sjelljes së qytetarëve, por kemi zgjedhur një trajtim më të qëndrueshëm e afatgjatë: edukimin përmes ndërveprimit të përditshëm. Çdo transaksion bëhet një mundësi për t'i treguar klientit se ekziston një mënyrë më e thjeshtë për të paguar faturat, për të transferuar para

## PËRFSHIRJA FINANCIARE

Së bashku me aktorë të tjerë të tregut, UFT planifikon të përfshihet në fushata të përbashkëta për edukim financiar në komunitet, në bashkëpunim me institucione publike, media dhe forume të institucioneve financiare. Ne synojmë që aksesin në teknologji të kthehet në përfshirje financiare reale në ekonomi, më shumë shërbime e më shumë alternativa për të gjithë qytetarët.

apo për të blerë online.

Së bashku me aktorë të tjerë të tregut, UFT planifikon të përfshihet në fushata të përbashkëta për edukim financiar në komunitet, në bashkëpunim me institucione publike, media dhe forume të institucioneve financiare. Ne synojmë që aksesin në teknologji të kthehet në përfshirje financiare reale në ekonomi, më shumë shërbime e më shumë alternativa për të gjithë qytetarët.

**Union Financiar Tiranë ka qenë një nga kompanitë e para me prani rajonale në Kosovë dhe Maqedoninë e Veriut që prej fillimit të viteve 2000. Cilat janë planet tuaja të zgjerimit në të ardhmen, brenda dhe jashtë vendit?**

Që në fillimet e aktivitetit, tashmë pothuaj 30-vjeçar, UFT e ka parë rajonin si pjesë natyrale të aktivitetit të tij. Si rrjedhim, gjatë viteve UFT, përveç Shqipërisë, zgjeroi praninë e saj edhe në vende të tjera dhe aktualisht ushtron aktivitetin e shërbimeve financiare edhe në Kosovë e Maqedoninë e Veriut. Planet tona janë të vijnë më të forcojmë ato që kemi ndërtuar deri tani duke zgjeruar dhe duke replikuar në këto shtete strategjinë e zhvillimit digjital. Në 10-vjeçarin e dytë të aktivitetit tonë, tashmë me një biznes të konsoliduar në fushën e shërbimeve financiare, u krijua mundësia për të marrë pjesë edhe në nisma të tjera biznesi. Kështu, në vitin 2006, UFT themeloi Union Bank, si bankë me kapital 100% shqiptar dhe vetëm 6 vjet më vonë krijoi PayLink, një kompani të teknologjisë dhe procesimit të pagesave ndërbankare, po nga investimi 100% i UFT. Kontributi për mbështetjen e sipërmarrjeve të reja dhe të futjes së shërbimeve inovative për tregun është pjesë e ADN-së sonë dhe do të vijojë edhe më tej në Shqipëri e më gjerë.

**Grupi juaj është rritur ndjeshëm në shërbime teknologjike dhe produkte**

**digjitale. Si e menaxhoni këtë rritje në drejtim të menaxhimit të risqeve të ndryshme dhe burimeve njerëzore?**

Ekuilibri mes inovacionit, rregullimit dhe menaxhimit të burimeve njerëzore është ndër sfidat më të mëdha, mendoj, jo vetëm për UFT, por për të gjithë industrinë tonë. Ndërsa zhvillimet e reja digjitale ofrojnë mundësi të mëdha, ato gjithashtu sjellin edhe përgjegjësinë dhe detyrimin tonë si ofrues i këtyre shërbimeve për të përmbushur maksimalisht të gjitha kërkesat e sigurisë, privatesisë dhe etikës. Ndërsa informacioni qarkullon shpejt dhe siguria kibernetike është një shqetësim konstant, krijimi dhe ruajtja e besimit të klientëve është një sfidë kritike.

Ne në UFT, që prej fillimit të aktivitetit, jemi fokusuar në përmbushjen e nevojave të klientëve tanë dhe e dimë se klienti nuk kërkon vetëm shërbime të shpejta dhe të thjeshta në akses. Ata duan siguri, transparencë dhe ndjesinë që paratë dhe të dhënat e tyre janë në duar të sigurta. Në këtë kontekst, UFT është në progres të vazhdueshëm për t'u përshtatur me zhvillimet më të fundit të teknologjisë dhe standardet më të larta të sigurisë. Ne kemi ngritur sisteme shumë të forta sigurie dhe monitorimi, sepse nëse ofron shërbime digjitale, siguria është parësore. Nga ana tjetër, rritja në fushën digjitale kërkon një menaxhim të kujdesshëm të riskut dhe një investim të vazhdueshëm në burimet njerëzore. Ne kemi krijuar struktura të posaçme për menaxhimin e riskut operacional, kibernetik dhe financiar duke përdorur mjete të avancuara monitorimi dhe auditimi. Në të njëjtën kohë, kemi investuar dhe do të vijojmë të investojmë në trajnime dhe zhvillim të stafit duke ndërtuar ekupe multidisciplinore që kombinojnë ekspertizën financiare me atë teknologjike. Kjo na lejon të sigurojmë cilësi, siguri dhe inovacion të vazhdueshëm në produktet që ofrojmë. ■



# FIAT



## MBËRRITI FIAT GRANDE PANDA

**AUTO MASTER**

+355 67 605 0744 | Automaster, distributor zyrtar i FIAT në Shqipëri



# SI MUND TË NXITET TREGU I SIGURIMEVE

**M**egjithëse ekonomia shqiptare ka njohur rritje dhe janë të pranishme grupe të fuqishme ndërkombëtare, tregu i sigurimeve vijon të mbetet ndër më të pazhvilluarit në Europë. Me më pak se 1% të PBB-së, ky treg mbështetet kryesisht te sigurimet e detyrueshme, ndërsa sigurimet vullnetare kanë mbetur në hije. Në një intervistë për "Monitor", Klaidi Çitozi, CEO i "Sigma Vienna Insurance Group", shpjegon se kombinimi i të ardhurave të ulëta, kulturës së kufizuar të sigurimit dhe mungesës së nxitësve për produkte të reja e ka mbajtur sektorin të pazhvilluar. Ai nënvizon se vetëm nëpërmjet edukimit financiar, inovacionit dhe bashkëpunimit më të gjerë mes institucioneve dhe kompanive private, tregu mund të afrohet me standardet rajonale dhe europiane. Sipas tij, rritja e sigurimeve vullnetare kërkon investim në edukimin e qytetarëve, përmirësim të përvojës së klientit dhe zhvillim produktesh të reja që adresojnë nevojat reale të individëve dhe bizneseve.

## Z. Çitozi, si do ta vlerësonit ecurinë e "Sigma"-s gjatë vitit 2024 dhe pjesën e parë të vitit 2025?

Viti 2024 ishte pozitiv për "Sigma VIG", në një treg që megjithatë mbeti i ngarkuar me sfida. Ne patëm një rritje të primeve mbi mesataren e tregut duke konsoliduar pozitat tona tradicionale, jo vetëm në segmentin e sigurimeve motorike, por edhe në sigurimet e pronës, një segment të cilin e konsiderojmë strategjik për zhvillimin afatgjatë.

Në vitin 2025, tendenca ka vijuar pozitive: rritja e primeve të shkruara bruto është rreth 10%, ndërkohë që tregu në tërësi ka lëvizur me një ritëm më të ulët. Kjo na jep sinjalin se strategjia jonë është e qëndrueshme dhe po na diferencon nga konkurrenca. Një element tjetër i rëndësishëm është kapitali njerëzor. "Sigma" është në mënyrë të vazhdueshme në proces rekrutimi për të tërhequr staf cilësor dhe për të përforcuar ekipet tona në të gjitha nivelet. Ne i trajnojmë punonjësit jo vetëm për aftësitë teknike që kërkon industria e sigurimeve,



**KLAIDI  
ÇITOZI**

CEO i "Sigma Vienna Insurance Group"

por edhe për zhvillimin e soft skills si komunikimi, menaxhimi i marrëdhënieve me klientët dhe puna në ekip, të cilat janë po aq të rëndësishme për të ofruar një shërbim të shkëlqyer. Ky kombinim i ekspertizës teknike me aftësitë ndërpersonale është një nga faktorët që na ka lejuar të ruajmë performancën e lartë dhe të forcojmë besimin e klientëve.

## Cilat janë pritshmëritë për periudhën në vijim?

Presim që viti 2025 të mbyllet me rezultate të mira, me një fokus të qartë në rritjen e sigurimeve vullnetare. Potenciali për këtë është i madh. "Sigma" do të vijojë të fokusohet te përmirësimi i produkteve për sigurimin e shëndetit, produktet për biznesin e vogël dhe të mesëm, si dhe te zhvillimi i produkteve inovative për individët. Fakti që jemi pjesë e "Vienna Insurance Group" na jep mundësi jo vetëm që të ofrojmë produkte të standardit europian, por gjithashtu që të kemi akses në rrjetin e spitaleve private më të mira në Europë.

Gjithashtu, të njëjtën qasje do të kemi edhe në tregun e sigurimeve

në Kosovë, ku jemi të pranishëm nëpërmjet degës sonë atje. Edhe në këtë vend ka potencial për të qenë një lojtar kryesor, si dhe për të përmirësuar gamën e shërbimeve që ofrojmë.

## Pse tregu shqiptar i sigurimeve vijon të mbetet ndër më të ulët në Europë, me më pak se 1% të PBB-së?

Në Shqipëri, raporti i primeve të sigurimit të jo-jetës ndaj PBB-së është rreth 0.9%, ndërkohë që mesatarja europiane për totalin e primeve të sigurimeve është mbi 6%. Ky diferencim i madh lidhet me disa faktorë. Së pari, niveli i të ardhurave për frymë është ende i ulët krahasuar me vendet e BE-së. Së dyti, kultura e sigurimit është e kufizuar. Qytetarët shpesh e shohin sigurimin si shpenzim dhe jo si instrument për stabilitet afatgjatë. Një tjetër element ka të bëjë me strukturën e tregut, i cili historikisht është mbështetur kryesisht te sigurimet e detyrueshme.

Një rol të rëndësishëm ka luajtur edhe zhvillimi i pamjaftueshëm i sektorit më të gjerë financiar në vend, i cili ka kufizuar qasjen dhe përdorimin e instrumenteve financiare moderne, përfshirë sigurimet. Studime të ndryshme tregojnë se oferta e kufizuar dhe qasja jo e plotë ndaj shërbimeve financiare krijojnë barriera serioze për zgjerimin e tregut të sigurimeve.

Ky kombinim faktorësh shpjegon pse Shqipëria mbetet ende në nivele shumë më të ulëta krahasuar me rajonin dhe Europën, pavarësisht pranisë së kompanive ndërkombëtare.

Me rritjen e standardeve të jetesës gjatë 7 – 8 viteve të fundit, qytetarët po bëhen gjithnjë e më kërkues për siguri dhe stabilitet. Ky progres duhet të shoqërohet edhe me zgjedhjen e instrumenteve financiare të përshtatshme, që jo vetëm mbrojnë atë që është arritur, por edhe garantojnë vazhdimësinë e këtij standardi për të ardhmen. Parimi është i vlefshëm jo vetëm për familjet, por edhe për bizneset – qofshin ato korporata të mëdha, apo ndërmarrje të vogla e të mesme – të cilat duhet të mbrojnë kapitalin, njerëzit dhe projektet e tyre afatgjata.



Më të mirat nga e gjithë bota!



  
**BARONESHA**  
PREMIUM FOOD



Baronesha

[www.baronesha.al](http://www.baronesha.al)

  
Rr. Sami Frashëri,  
Godina Alb Monting, Bllok, Tiranë

→ Gjithsesi, zhvillimi i sektorit të turizmit ka ndikuar indirekt në rritjen e kërkesës për sigurime: numri i automjeteve në qarkullim është shtuar dhe ka krijuar nevojë më të madhe për sigurime; strukturat akomoduese gjithashtu kërkojnë mbrojtje të pasurisë dhe përgjegjësisë; ndërkohë që zgjerimi i kredidhënies ka shtuar nevojën për sigurime të lidhura me kolateralin. Një tjetër element pozitiv është edhe rritja e pranisë së kompanive të huaja në tregun shqiptar, të cilat sjellin me vete një kulturë të zhvilluar sigurimi. Ato kërkojnë mbulim për asetet dhe punonjësit e tyre duke futur këtë kulturë në vendin e punës dhe duke ndikuar që gradualisht edhe individët të ndërgjegjësohen më shumë për rëndësinë e sigurimeve personale. Në këtë panoramë, një rol të rëndësishëm ka luajtur edhe qeveria, nëpërmjet reformave ekonomike dhe ligjore duke krijuar një mjedis më të favorshëm për zhvillimin e tregut të sigurimeve.

## **Si e shpjegoni faktin që hyrja e kompanive të huaja nuk arriti të japë impuls të fortë për diversifikimin e tregut?**

Hyrja e grupeve ndërkombëtare ka qenë një zhvillim i rëndësishëm, sepse ka sjellë standarde më të larta shërbimi, një gamë më të gjerë produktesh dhe transparencë më të madhe ndaj publikut. Megjithatë, kjo nuk ka mjaftuar për të sjellë transformimin e pritshëm në treg.

Arsyet janë të shumta. Tregu shqiptar është ende i vogël në volum, dhe produktet inovative kërkojnë një bazë të gjerë klientësh dhe prime më të mëdha që të jenë të qëndrueshme financiarisht. Gjithashtu, situata nuk ka qenë gjithnjë e favorshme për zhvillimin e produkteve të reja. Shpeshherë mungojnë stimujt për sigurimet vullnetare, ndërkohë që sigurimet e detyrueshme dominojnë portofolin e tregut.

Një faktor tjetër është edhe mentaliteti i qytetarëve, të cilët shpesh presin që në rast fatkeqësish natyrore apo emergjencash të mëdha zgjidhja të vijë nga qeveria. Ky perceptim është ushqyer nga tradita prej së cilës vijmë. Në praktikë, asnjë buxhet shtetëror nuk mund të përballojë i vetëm kostot e larta të katastrofave. Për këtë arsye, individët dhe bizneset duhet të



## **SIGURIMI I DETYRUESHËM**

Përvoja ndërkombëtare tregon qartë se bashkëpunimi publik-privat është çelësi i suksesit. Modele si ai francez CATNAT, por edhe praktikat në vende si Gjermania, Italia apo Kroacia, tregojnë se shteti ofron garanci dhe instrumente në rast katastrofash të mëdha, ndërsa kompanitë private mbeten mekanizmi kryesor për shpërndarjen e riskut, shërbimin ndaj qytetarëve dhe administrimin e dëmeve.

ndërgjegjësohen se zgjidhja afatgjatë nuk është pritja ndaj ndihmës publike, por krijimi i pavarësisë së tyre financiare përmes sigurimeve. Vetëm kështu garantohet një mbrojtje reale dhe e qëndrueshme, e cila nuk varet nga vendimmarrjet apo mundësitë e momentit. Megjithatë, për “Sigma VIG” kjo ka qenë një mundësi. Si pjesë e “Vienna Insurance Group” – një prej grupeve më të mëdha në Europën Qendrore dhe Lindore – ne kemi pasur mundësinë të sjellim praktikrat më të mira ndërkombëtare, të forcojmë kapitalin dhe të ndërtojmë një model biznesi afatgjatë.

VIG e sheh Shqipërinë si një treg

me potencial të madh në të ardhmen. Pavarësisht sfidave të sotme, rritja ekonomike dhe ndërgjegjësimi gradual financiar krijojnë bazën për një zhvillim të qëndrueshëm. Për këtë arsye, mbështetja e grupit na ka dhënë avantazhin e qartë për të qenë një faktor i rëndësishëm në transformimin e tregut vendas.

## **Tregu është ende i varur nga sigurimet e detyrueshme. Çfarë duhet bërë për të rritur peshën e sigurimeve vullnetare?**

Është e vërtetë që rreth 70% e tregut shqiptar dominohet ende nga sigurimet e detyrueshme, kryesisht



ato motorike. Për të rritur peshën e sigurimeve vullnetare, duhet punuar në disa drejtime të ndërthurura:

-Edukimi financiar i klientit. Sigurimi shpesh perceptohet thjesht si një shpenzim i imponuar, ndërkohë që në thelb është një instrument i domosdoshëm për stabilitetin financiar të individëve dhe bizneseve. Qytetarët duhet ta shohin sigurimin jo si kosto, por si një investim për të ardhmen, një mënyrë për të mbrojtur standardin e jetesës dhe për të siguruar vazhdimësinë e tij edhe në momente të vështira. Po ashtu, bizneset, qofshin korporata apo SME, duhet ta kuptojnë se sigurimi është një mekanizëm që u mbron kapitalin, asetet dhe kapitalin njerëzor.

-Shërbimi ndaj klientit. Përvoja e klientit është vendimtare. Një klient që merr dëmshpërblimin në kohë dhe në mënyrë transparente fiton besim te kompania dhe e shikon sigurimin si partner të aktivitetit të tij. Për këtë arsye, kompanitë duhet të investojnë në procese të shpejta dhe të thjeshta për menaxhimin e dëmeve. "Sigma" ka bërë hapa konkretë në këtë drejtim, duke reduktuar kohën mesatare të dëmshpërblimeve dhe duke forcuar komunikimin e hapur me klientët.

-Zhvillimi i produkteve të reja. Sigurimet vullnetare mund të rriten vetëm nëse iu përgjigjen nevojave reale të tregut. Kjo do të thotë më shumë lloje produktesh dhe paketa të kombinuara për familjet, si dhe mbulim për rreziqe të reja që lidhen me ndryshimet klimatike apo aktivitetin digjital.

-Mbështetje institucionale dhe kuadër ligjor nxitës. Përveç përpjekjeve të vetë kompanive, një rol të rëndësishëm ka luajtur edhe qeveria, nëpërmjet politikave stimuluese dhe nismave ligjore që synojnë të rrisin aksesueshmërinë dhe atraktivitetin e sigurimeve për qytetarët dhe bizneset. Në këtë proces, Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare ka qenë një faktor kyç. Nëpërmjet reformave të vazhdueshme dhe forcimit të kuadrit rregullator, AMF ka ndihmuar në rritjen e transparencës dhe efikasitetit në treg. Sot, përllëgaritja e dëmeve është e aksesueshme publikisht në faqen e AMF-së, çdo individ mund të llogarisë vetë primin e sigurimit, ndërsa koha e trajtimit të dëmeve është ndjeshëm e shkurtuar, falë standardeve të reja të vendosura.

Një tjetër dëshmi e këtij progresi është organizimi për herë të parë në Shqipëri i Konferencës Vjetore Globale të Organizatës Ndërkombëtare të Mbikëqyrësve të Sigurimeve 2025, një nismë që e pozicionon AMF-në si aktor aktiv jo vetëm në nivel kombëtar, por edhe rajonal, duke nxitur shkëmbimin e praktikave më të mira dhe harmonizimin me standardet europiane. Ky organizim vjen në një moment të rëndësishëm për tregun shqiptar të sigurimeve, duke mbështetur proceset reformuese dhe integruese, me synim forcimin e institucioneve dhe të sektorit financiar, në përputhje me standardet europiane. Nëse këto drejtime ecin paralelisht, atëherë pesha e sigurimeve vullnetare në Shqipëri do të mund të afrohej me nivelin e rajonit dhe të BE-së.

#### **Si po ndikojnë ndryshimet klimatike në tregun e sigurimeve?**

Ndryshimet klimatike kanë sjellë një rritje të dukshme të rreziqeve natyrore. Përmbytjet, stuhitë apo tërmetet janë bërë më të shpeshta dhe kjo ka dy efekte: rrit kërkesën për sigurime, por edhe rrit barrën mbi kompanitë. Për "Sigma VIG", kjo është një arsye shtesë për të qenë proaktivë. Po zhvillojmë produkte që adresojnë më mirë këto rreziqe dhe po llobojmë që të rritet ndërgjegjësimi publik. Shqipëria ka nevojë për një strategji kombëtare të menaxhimit të riskut klimatik, ku sigurimet të jenë pjesë qendrore.

#### **Së fundmi është publikuar drafti i sigurimit të detyrueshëm nga tërmetet. Si e vlerësoni këtë nismë?**

Projektligji për sigurimin e detyrueshëm nga tërmetet është një hap i rëndësishëm për stabilitetin financiar të vendit dhe për mbrojtjen e qytetarëve. Shqipëria është një nga vendet me risk sizmik më të lartë në rajon dhe ngjarjet e vitit 2019 treguan qartë se dëmet financiare mund të jenë kolosale e të papërbalueshme vetëm nga buxheti i shtetit.

Megjithatë, për të qenë një skemë funksionale dhe e qëndrueshme, është thelbësore përfshirja aktive e shoqërive të sigurimit. Kjo për disa arsye, ndër të cilat infrastruktura ekzistuese e kompanive të sigurimit.

Ato kanë rrjete shitjeje me agjentë të licencuar, sisteme IT dhe burime njerëzore të specializuara për administrimin e produkteve dhe dëmeve.

Përvoja ndërkombëtare tregon qartë se bashkëpunimi publik-privat është çelësi i suksesit. Modele si ai francez CATNAT, por edhe praktikat në vende si Gjermania, Italia apo Kroacia, tregojnë se shteti ofron garanci dhe instrumente në rast katastrofash të mëdha, ndërsa kompanitë private mbeten mekanizmi kryesor për shpërndarjen e riskut, shërbimin ndaj qytetarëve dhe administrimin e dëmeve.

Një model i integruar ku shteti ofron garanci dhe subvencionim për shtrësat në nevojë, ndërsa kompanitë private menaxhojnë shitjen, vlerësimin e pagesën e dëmeve dhe risigurimin, do të ishte më i qëndrueshëm dhe më transparent.

Nëse krijohet kjo sinergji midis shtetit dhe sektorit privat, skema do të fitojë besimin e qytetarëve, do të jetë e përbalueshme për konsumatorin, e qëndrueshme financiarisht dhe do të garantojë që pas çdo fatkeqësie, individët dhe bizneset të kenë një mekanizëm real për t'u ringritur dhe për të vijuar jetën dhe aktivitetin normalisht.

#### **Cilat janë planet e "Sigma"-s për të ardhmen?**

Jam optimist se tregu shqiptar do të evoluojë drejt sigurimeve vullnetare dhe rritjes së shërbimeve digjitale. Potenciali është i jashtëzakonshëm. Nëse sot jemi nën 1% të PBB-së, mendoj se në 5 vitet e ardhshme mund të arrijmë në 1.5%.

"Sigma VIG" do të jetë pjesë qendrore e këtij transformimi duke sjellë standarde europiane dhe duke qenë gjithmonë pranë klientit me produkte reale dhe shërbim të shpejtë.

Avantazhi ynë është kombinimi i eksperiencës lokale prej më shumë se 26 vitesh me mbështetjen e një grupi ndërkombëtar me mbi 200 vite traditë. "Sigma" është kompania që i njeh nga afër nevojat e tregut shqiptar, por në të njëjtën kohë ka qasje në kapital, ekspertizë dhe praktika të avancuara europiane. Ky kombinim na bën të qëndrueshëm, inovativë dhe të besueshëm. Ambicia jonë është të jemi lider të inovacionit dhe besimit jo vetëm në tregun e sigurimeve në Shqipëri, por edhe në Kosovë. ■



# PËRSHTATJA ME ZHVILLIMET TEKNOLOGJIKE DHE SJELLJET E REJA TË KONSUMATORËVE

**P**ërballë ndryshimeve të shpejta teknologjike dhe rritjes së konkurrencës nga platformat ndërkombëtare të transmetimeve online, “Digit-Alb” po e orienton strategjinë e tij drejt inovacionit dhe fleksibilitetit. Kompania ka forcuar pozicionin në treg nëpërmjet aplikacionit OTT, funksionalitetit “Catch Up” dhe librarisë Video on Demand, duke u përshtatur me kërkesën gjithnjë e më të madhe të shikuesve për akses në përmbajtje në kohën dhe mënyrën që ata zgjedhin. Në intervistën për “Monitor”, drejtori ekzekutiv, Eglinor Ramaj, flet për ecurinë e biznesit, pritshmëritë për vitin 2025, sfidat e piraterisë dhe mënyrën se si “Digit-Alb” synon të mbetet konkurrues në një treg në transformim.

## Si ka qenë ecuria e “Digit-Alb” në vitin 2024 dhe pjesën e deritanishme të 2025-s?

Së pari, ju falënderoj për ftesën dhe kontributin tuaj të veçantë si një nga të vetmet botime që lidhen drejtpërdrejt me biznesin në Shqipëri. Viti 2024 ishte një vit shumë i mirë për shoqërinë tonë, duke tejkaluar edhe pritshmëritë tona si nga ana financiare, ashtu edhe për realizimin e gjithë objektivave strategjikë afatshkurtër dhe afatgjatë. Pas implementimit të një strategjie dhe qasjeje të re, që filloi që nga gjysma e dytë e vitit 2021, mund të themi tashmë që gjatë vitit 2024, pothuajse të gjithë objektivat tanë u realizuan. Kjo nuk vlen vetëm për ne si menaxhim, por për gjithë klientët tanë të cilët marrin një shërbim më të aksesueshëm, më konkurrues dhe më cilësor se më parë.

## Cilat janë pritshmëritë për periudhën në vijim?

Besojmë se që tani që flasim, kemi realizuar shumë prej objektivave tanë, që kanë të bëjnë me efikasitetin, zgjerimin e tregut, rritjen e cilësisë së shërbimeve dhe ofrimin e çmimeve më konkurruese dhe të përballueshme nga çdo shtresë e shoqërisë. Suksesi i deritanishëm na jep besim për të vijuar punën tonë për përmirësim të vazhdueshëm si dhe për ngritjen e rezultateve financiare



**EGLINOR  
RAMAJ**

Drejtor ekzekutiv i “Digit-Alb”

të shoqërisë, shumë e nevojshme kjo për investimet e reja që planifikojmë në plan afatshkurtër dhe afatgjatë.

## Si ka qenë ecuria e platformës OTT që ju prezantuat në vitin 2022? Cilat janë shtetet që e kanë përdorur më shumë?

Aplikacioni “Digit-Alb” ka qenë zhvillimi më i rëndësishëm dhe më i qëndrueshëm në industrinë mediatike të Shqipërisë gjatë dekadës së fundit. Kjo mënyrë e re dhe tepër praktike bën të mundur që gjithë konsumatorët të përfitojnë shërbimet tona televizive në cilësinë maksimale. Përveç cilësisë, rëndësi ka edhe thjeshtësia që përdorimi i aplikacionit “Digit-Alb” i jep përdoruesit, sepse nëpërmjet tij, vetë konsumatori zgjedh se kur dhe çfarë programesh televizive do të ndjekë, duke pasur edhe mundësinë e kthimit pas të programeve të transmetuara më herët. Nga ana tjetër, ky aplikacion mundëson edhe librarinë më të madhe Video on Demand, e cila pasurohet çdo javë me filmat dhe programet më të reja. E për më tepër, kjo arrihet pa asnjë

pajisje shtesë, direkt nga televizorët Smart TV apo pajisje mobile. Sigurisht që aplikacioni, përdorimin më të madh e ka në vendin tonë, gjithmonë i ndjekur nga vendet ku diaspora shqiptare është më e madhe si Italia, Greqia, Gjermania, Anglia, Zvicra, Shtetet e Bashkuara etj. Eksperiencia shumë e kënaqshme që aplikacioni ofron, shërben edhe si reklamuesi më i mirë i tij, pasi klientët e referojnë te të afërmit dhe miqtë e tyre. Besojmë se shumë shpejt, kjo do të jetë mënyra më popullore e transmetimeve televizive.

## Si po përshtatet “Digit-Alb” me zhvillimet e teknologjisë dhe ndryshimin e sjelljes së konsumatorëve, kryesisht të rinjve?

Besojmë se kemi ecur në përpjesëtim të drejtë me trendet e reja që përmendni. Vetë mënyra më aktive e jetesës kushtëzon ndjeshëm mënyrën se si përdoren shërbimet televizive. Njerëzit dhe kryesisht të rinjtë nuk dëshirojnë të jenë peng i listës programore të televizioneve, pasi qartësisht është edhe e pamundur të ndiqen programet televizive në orare të përcaktuara dhe strikte sipas skedulimeve që bëjnë televizionet. Ata dëshirojnë të ndjekin një program televiziv atëherë kur e kanë mundësinë, pra kur munden të jenë përpara televizorit, dhe aplikacioni “Digit-Alb” mundëson pikërisht këtë përmes funksionalitetit “Catch Up”, duke i dhënë mundësinë çdo përdoruesi të shikojë edhe programet që janë transmetuar më përpara gjatë ditës. Nga ana tjetër, aplikacioni ynë mundëson të njëjtën eksperiencë si platformat ndërkombëtare për shikimin e filmave nëpërmjet librarisë më të pasur VOD (Video on Demand). Të gjitha këto janë të mundura në televizorë Smart, si dhe në pajisje mobile si tableta dhe telefona.

## Si e shihni konkurrencën në tregun shqiptar të televizioneve me pagesë dhe sa ndikon prania e platformave ndërkombëtare të streaming-ut?

Mendoj se “Digit-Alb” është shumë i



diferencuar pozitivisht nga ana cilësore dhe konsumatori është i vetëdijshëm për këtë. Struktura jonë programore ofron përmbajtje për të gjithë familjen, për çdo brez moshe dhe shije. Motoja jonë është “Pjesë e Familjes” dhe kjo është ajo që ne vërtet synojmë: të jemi bashkudhëtarë në çdo familje shqiptare si brenda, ashtu edhe jashtë vendit. Çdo investim yni drejtohet nga kjo moto, me synimin për të qenë gjithmonë pranë familjeve shqiptare.

Më parë ekzistonte një diferencë me platformat ndërkombëtare, por sot që flasim, përmes aplikacionit tonë, ne ofrojmë gjithçka që ofrojnë edhe ato, por në gjuhën shqipe dhe të pasuruar me gjithë televizionet Live nga Shqipëria e Kosova, pa harruar edhe eventet më të rëndësishme sportive të planetit: nga futbolli me ligat më të mira e deri te sportet më specifike si tenisi, UFC, voleybolli, basketbolli etj.

**Çfarë strategjie ndjek “Digit-Alb” për përmbajtjen ekskluzive (filma, seriale, sport) dhe cilat janë planet për të tërhequr më shumë abonentë në të ardhmen?**

Si gjithmonë, jemi shumë të dedikuar për të ofruar përmbajtjen më të

mirë televizive, e cila përzgjidhet me kujdes nga redaktorët më të kualifikuar dhe me eksperiencë të gjatë në televizion. Sidoqoftë, çështja nuk ka të bëjë vetëm me përzgjedhjen dhe transmetimin, por edhe me mënyrën e ofrimit të kësaj përmbajtjeje televizive. Në këtë kuadër punohet shumë për krijimin e rubrikave, siç janë rubrikat e filmave, dokumentarëve etj. Në këtë mënyrë asistojmë edhe klientët tanë për të gjetur programin që ata vërtet duan të shikojnë, duke krijuar edhe një rrjedhë logjike dhe kronologjike të programacionit dhe eksperiencës televizive të abonentëve tanë. Sa u përket eventeve sportive, viti 2025 do të sjellë më shumë sport për abonentët tanë, me larmishmëri të lartë të eventeve elitare. Besojmë se pasurimi i programit dhe përmbajtjes ekskluzive do të sjellë abonentë të rinj edhe në të ardhmen.

**Nga të dhënat që keni, cila është tendenca e shikuesve, pra çfarë lloj programesh, serialesh, filmash, dokumentarësh kanë shikueshmëri më të lartë?**

Neve na pëlqen që të gjithë abonentët të gjejnë atë që kërkojnë te programacioni ynë, e për këtë u japim rëndësi

të gjithë programeve dhe zhanreve që trajtojmë.

Sa u përket filmave mund të themi që pothuajse të gjithë zhanret kanë audiencë të lartë; ndoshta mund të veçohen filmat aksion si dhe filmat klasikë, por vetëkuptohet që edhe filmat e rinj kanë një audiencë të lartë. E njëjta gjë mund të thuhet edhe për dokumentarët, serialet dhe programet për fëmijë. Siç vihet re, ne punojmë me të gjithë zhanret, dhe e njëjta gjë mund të thuhet edhe për eventet sportive. Patjetër futbolli mbetet sporti më i preferuar, por ka shumë klientë që pëlqejnë të shohin evente të tenisit, UFC, voleybollit etj., dhe ne jemi këtu pikërisht për të plotësuar çdo shije dhe trend.

**Cilat janë sfidat më të mëdha me të cilat përballët biznesi juaj dhe rekomandimet për t'i zgjidhur?**

Besoj se zhvillimi teknologjik ka qenë ai që ka sjellë nevojën më të madhe për ndryshim apo përshtatje, dhe mendoj se kemi punuar fort për të përballuar këto sfida. Sidoqoftë, në të ardhmen e afërt kemi parashikuar edhe zhvillime të reja të rëndësishme për të menaxhuar edhe më mirë këto sfida, e pse jo edhe zgjerimin e industrisë ku operojmë, në mënyrë që t'u ofrojmë një cikël të plotë klientëve tanë dhe konsumatorëve në përgjithësi. Megjithatë kjo mbetet për t'u zhvilluar përpara se ta trajtojmë në këtë artikull.

**Si po e trajtoni çështjen e piraterisë së përmbajtjes, që mbetet një problem në rajon dhe cilat janë hapat për mbrojtjen e të drejtave të autorit?**

Pirateria ka qenë gjithmonë një problem serioz për platformat legjitime si e jona. Ne si shoqëri kemi një departament të mirëfilltë antipirateri dhe monitorimi, që funksionon 24/7 për identifikimin e fenomenit dhe ndjekjen e tij nga organet kompetente. Në këtë kuadër kemi bashkëpunim të ngushtë me të gjitha institucionet e përfshira, të cilave u ofrojmë informacion të plotë në lidhje me fenomenin dhe subjektet e dyshuara apo të monitoruara. Besojmë se ka ende shumë për të bërë në këtë drejtim dhe jemi në mbështetje të plotë të institucioneve ligjzbatuese për reduktimin në maksimum të piraterisë që sjell pasoja të rënda për ne, për konsumatorin, si dhe një evazion të madh fiskal për shtetin. ■

## PREFERENCA

Sa u përket filmave mund të themi që pothuajse të gjithë zhanret kanë audiencë të lartë; ndoshta mund të veçohen filmat aksion si dhe filmat klasikë, por vetëkuptohet që edhe filmat e rinj kanë një audiencë të lartë. E njëjta gjë mund të thuhet edhe për dokumentarët, serialet dhe programet për fëmijë. Siç vihet re, ne punojmë me të gjithë zhanret, dhe e njëjta gjë mund të thuhet edhe për eventet sportive.





## **Aplikacioni DigitAlb**

- *Live Stream*
- *Catch-up TV*
- *VOD*

[www.digitalb.al](http://www.digitalb.al)





# SEZONI SPORTIV 2025 - 2026



Premier  
League



LALIGA



LIGUE 1



eredivisie



ROSHN SAUDI  
LEAGUE



EUROPEAN  
QUALIFIERS



FSHF



FFK



Formula 1



UEFA  
NATIONS  
LEAGUE



UEFA  
EUROPA  
LEAGUE



UEFA  
CONFERENCE  
LEAGUE



FIBA

FIVB



trendyol  
SüperLig



SUPER  
LEAGUE



BRACK.  
Super League



Emirates  
FA CUP



sky bet  
CHAMPIONSHIP



Carabao  
Cup



FFF



TROPHÉE DES  
CHAMPIONS



DFB-POKAL



KNVB  
BEKER

UFC



WBC

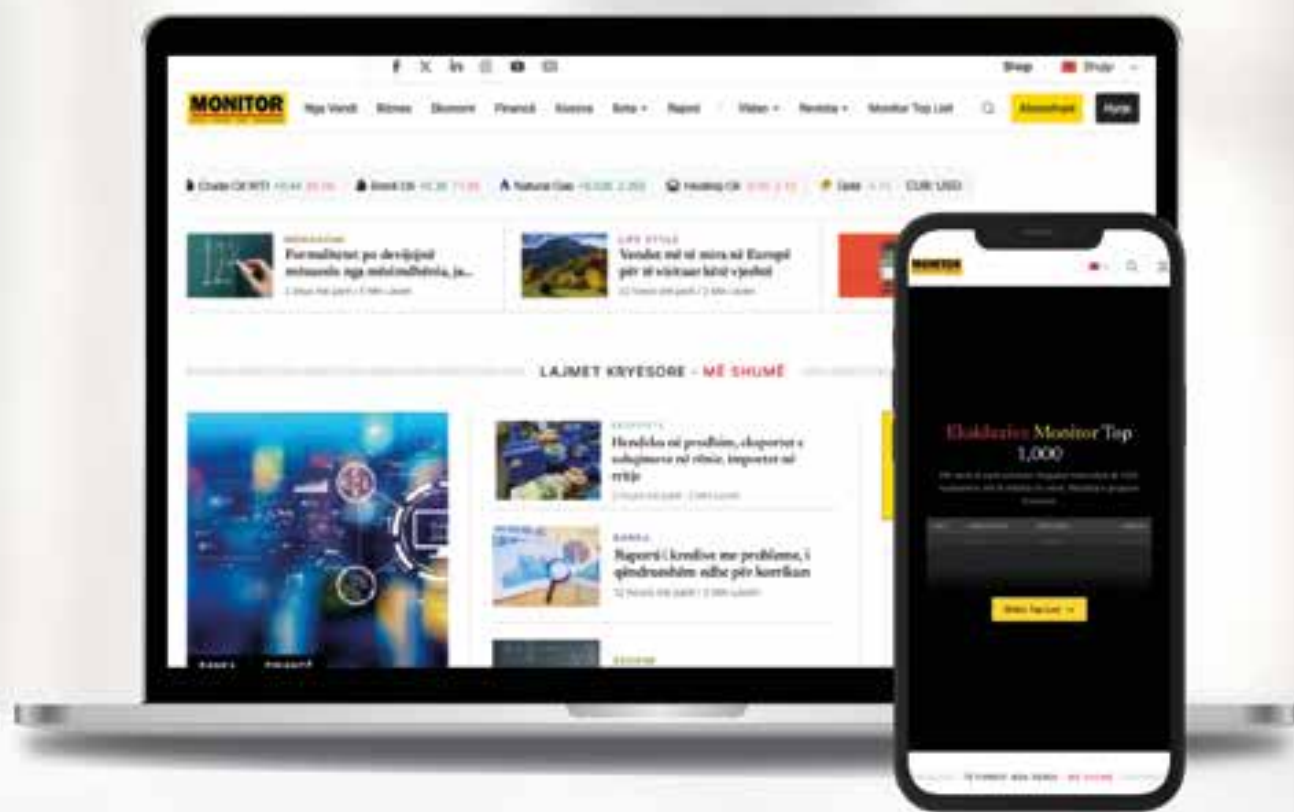


THE CHAMPIONSHIPS  
WIMBLEDON

ATP  
TOUR



# NEW DESIGN, SAME QUALITY NEWS.



www.monitor.al





# Built for Scale. Tuned for Craft.



+355 69 704 9074

Godina Ish-Praktiker  
Ura e Institutit, Kamëz

f prodynAL | @prodynalbania | www.efasolutions.al

EFA Solution and Prodyn Albania are the largest footwear manufacturer in Albania, combining technology with craftsmanship to deliver very high-quality footwear for global brands, even in luxury segment.



# UDHËTOJNA



**PORSCHE**  
ALBANIA

20 vjet pasion,  
përkushtim dhe bashkëpunim.  
Ne jemi gati për të udhëtuar më tej!

[WWW.UDHETOJNA.AL](http://WWW.UDHETOJNA.AL)

