



AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE
DHOMA AMERIKANE E TREGTISË

ISSUE 100 / April 2021

The Advantage

THE OFFICIAL MAGAZINE OF THE AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN ALBANIA

THE KEY ASPECTS OF BENEFICIARY OWNER REGISTRATION

**AMCHAM OFFERS
MORE THAN 40
BUSINESS CLIMATE
RECOMMENDATIONS**

**THE NEED FOR A
MORE MODERN,
EASIER TO USE
FISCAL SYSTEM**

AMCHAM BOARD



PRESIDENT
Enio JAÇO
CBS Creative Business Solutions



VICE-PRESIDENT
Edlira MUKA
Balfin Group



SECRETARY
Reshard KËLLIÇI
The Harry T. Fultz Institute



TREASURER
Juela ISAJ
DDB Albania

BOARD MEMBERS



Jeffrey BARRETT
Link Across

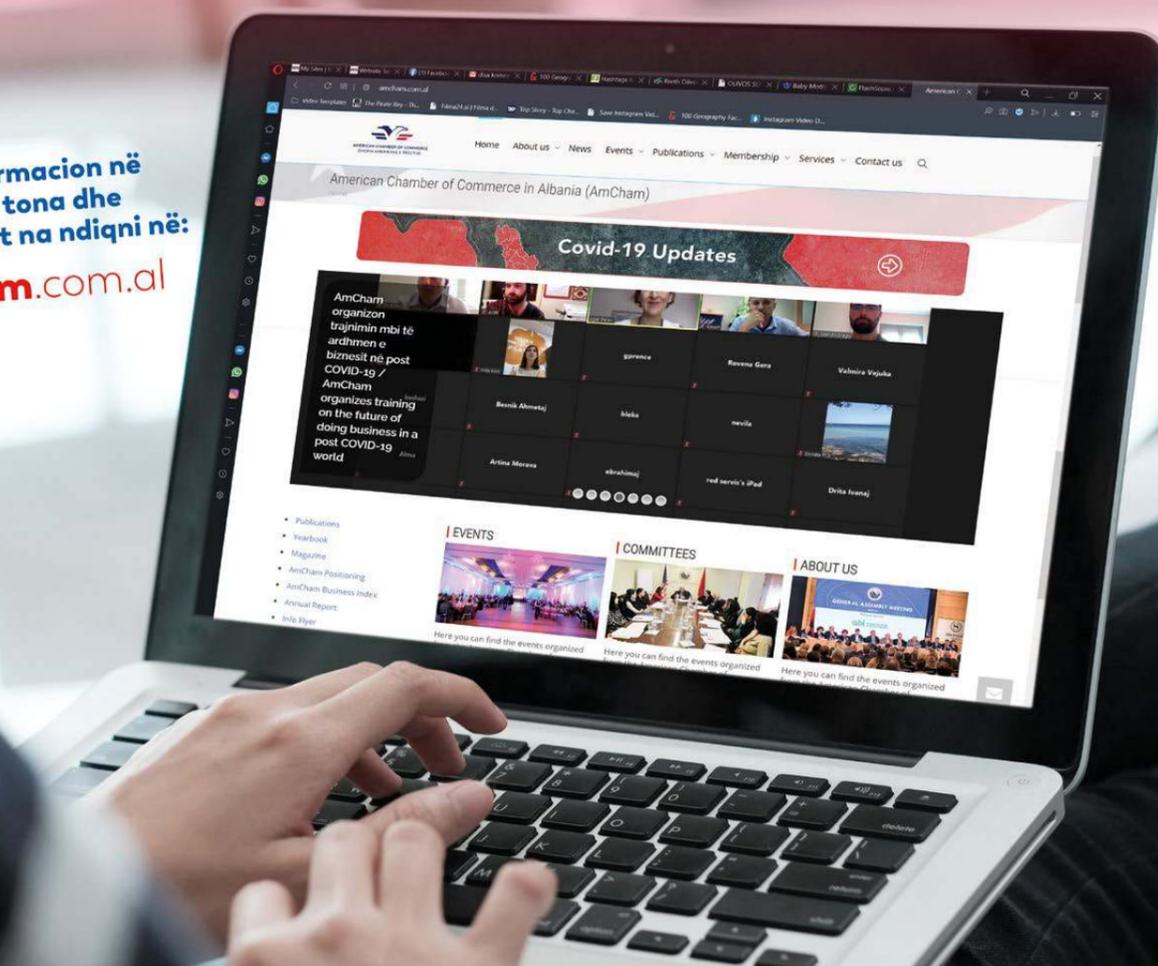


Eni XHEKO SERBO
Xheko Imperial Hotel



Bledar BETA
Philip Morris Albania

Për më shumë informacion në lidhje me aktivitetet tona dhe lajmet me të fundit na ndiqni në:
www.amcham.com.al




The Advantage

PUBLISHER:
The American Chamber of Commerce in Albania

EDITOR IN CHIEF:
Brikena Kamenica

DESIGN & LAYOUT:
Eduard Bujari

The content of this publication cannot be reproduced in full or part without the prior written permission of the publisher.

© COPYRIGHT
DECEMBER, 2019

Rruga "Ibrahim Rugova",
Sky Tower, Suita II-3
Tirana, Albania

PHONE:
+355 4 225 9779

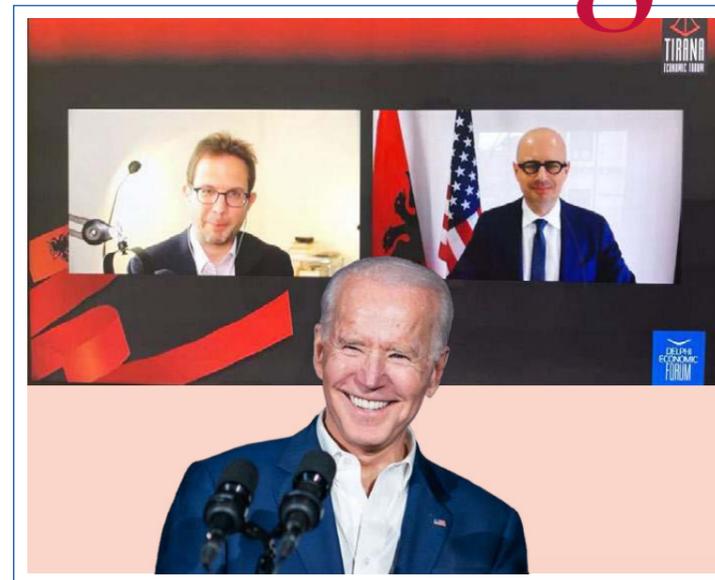
E-MAIL:
info@amcham.com.al

WEB:
www.amcham.com.al

28

The US-Albania Relations on the Biden Era

Marrëdhëniet SHBA-Shqipëri në epokën e Biden



06

AMCHAM OFFERS MORE THAN 40 BUSINESS CLIMATE RECOMMENDATIONS,

DHOMA AMERIKANE MBI 40 REKOMANDIME PËR KLIMËN E BIZNESIT

14

THE KEY ASPECTS OF BENEFICIARY OWNER REGISTRATION

ASPEKTET KRYESORE TË REGJISTRIMIT TË PRONARËVE PËRFITUES



22

AMCHAM AGENDA 2021: SERVING THE COMMUNITY OF MEMBER BUSINESSES

AXHENDA E 2021 NË AMCHAM NË SHËRBIM TË KOMUNITETIT TË ANËTARËVE

16

HUMAN CAPITAL TRENDS IN 2020

TRENDET E KAPITËLIT NJERËZOR NË 2020

24

BENEFICIARY OWNER REGISTRATION CREATES PROBLEMS FOR NGOS AND BUSINESSES

REGJISTRIMI I PRONARIT PËRFITUES I HAP PROBLEME OJF-VE DHE BIZNESIT

10

AMCHAM DISCUSSES PROBLEMS BUSINESSES FACE WITH CUSTOMS

DHOMA AMERIKANE DISKUTON ME DOGANAT PËR PROBLEMATIKAT E BIZNESIT



21

Automation and digitization of business processes

Automatizim dhe digitalizim të proceseve të biznesit

32

Painting a vision of business recovery through strategic advice

Të pikturosh vizionin e rimëkëmbjes së biznesit nëpërmjet këshillave strategjike

08

In a meeting with the Tax Director, AmCham discusses need for a more modern, easier to use fiscal system

AmCham flet me Drejtoreshen e Tatimeve për modernizimin dhe lehtësimin e sistemit fiskal

34

ABI, KUR LINDTE NJË BANKË

ABI - WHEN A BANK WAS BORN

38

UFT 25 vjet në tregun shqiptar, një histori suksesi

UFT's 25 years in the Albanian market, - a success story



PREMIUM CATEGORY



PATRON MEMBERS



AMCHAM OFFERS MORE THAN 40 BUSINESS CLIMATE RECOMMENDATIONS,

President Jaço: We will monitor MPs' votes

American Chamber of Commerce in Albania President Enio Jaço held the chamber's Annual Media Conference to speak about developments that affected the AmCham community during 2020 and beyond. President Jaço addressed two main issues during his remarks -- the challenges and expectations stemming from the effects of the pandemic as well as the business climate in the country.

Regarding the challenges stemming from the pandemic, President Jaço praised the resilience and contribution of AmCham members in the country's social and economic fabric, while bringing to the attention of the authorities the need of new instruments to support the business community.

"AmCham's businesses have shown unprecedented economic and social impact, injecting \$3.1 billion into the economy, a figure that has grown from a year ago -- as a result of a further concentration of businesses around AmCham. But despite their resilience and engagement, the effect has been enormous and has deepened the fragility of the economy. As a result,

AmCham members are facing and will continue to face challenges that require attention," Mr. Jaço said. AmCham President Jaço singled out three main issues that need to be addressed in relation to the pandemic. First, he pointed out the need for access to financing and the prospect of having sufficient capital for business operations as well as the importance of creating alternative funds and financing instruments. Second, he stressed the importance of building the right supporting legal infrastructure and an ecosystem that provides support for trends for which the Albanian economy is unprepared. Third, Jaço noted that it is important for the public sector to adapt and put at the service of busi-

nesses the right tools for the new reality.

Regarding the business climate, the AmCham President expressed concern about the growing lack of trust from the business community, civil society and investors, while mentioning the decline in doing business perceptions in the AmCham Business Index -- a decline also reflected in other international reports.

Mr. Jaço announced that, in the coming weeks, AmCham will submit to the government a package of more than 40 recommendations that aim to improve the business climate as well as build trust among investors and businesses.

"The package is based on the importance of creating a strategy for attracting investments, which would include easing procedures and reducing bureaucracy, strong incentive packages and creating an inclusive market in which market concentrations and monopolies decrease," Mr. Jaço said.

President Jaço stressed the need to create a program with concrete mechanisms that fight corruption and guarantee compliance

with the Law on Public Consultation. He also stressed the importance of modernizing the tax system as well as strengthening exports and the digital economy and reorienting the workforce.

Mr. Jaço said AmCham will follow the implementation of these recommendations through a concrete evaluation mechanism that will look at politicians' stances on each of the issues that affect the business climate. "AmCham will take a serious initiative regarding the follow-up and implementation of these recommendations, one of which will be the presentation during the year of a score report, evaluating politicians and MPs, based on their stances on related legislation," Mr. Jaço.

Responding to journalists' questions, the AmCham President noted that, if the confidence-building mechanisms are addressed, then there will be plenty of opportunities for economic growth. "It's good to be aware of some of the advantages we have always had in the region. At the same time, two new opportunities are becoming a reality. We are on the verge of opening negotiations with the EU -- which means increasing access to Western European markets for Albanian products, and the Economic Cooperation Agreement between the United States and Albania has been signed, which offers many investment opportunities," Mr. Jaço said.



AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE
DHOMA AMERIKANE E TREGTISË

DHOMA AMERIKANE MBI 40 REKOMANDIME PËR KLIMËN E BIZNESIT

Presidenti Jaço: Do monitorojmë votat e deputetëve

Presidenti i Dhomës Amerikane të Tregtisë, z. Enio Jaço zhvilloi Konferencën Vjetore për Mediat mbi zhvillimet që kanë ndikuar komunitetin e AmCham gjatë vitit 2020 e në vijim.

Presidenti Jaço u ndal në dy çështje gjatë fjalës së tij, sfidat dhe pritshmëritë nga efektet e Pandemisë si dhe Klima e Biznesit.

Në lidhje me sfidat e Pandemisë,

Presidenti Jaço vlerësoi rezistencën dhe kontributin e anëtarëve të AmCham në aspektin social dhe ekonomik të vendit ndërsa solli vëmendjen e autoriteteve për mekanizma të reja mbështetëse ndaj komunitetit të biznesit.

"Bizneset e AmCham dëshmuuan si asnjëherë më parë ndikimin e madh ekonomik dhe social, duke injektuar në ekonomi \$3.1 Miliardë, shifër që është rritur në krahasim me 1 vit më parë -- si rrjedhojë e një përqendrimi të mëtejshëm të bizneseve rreth AmCham-it. Por pavarësisht rezistencës dhe përbaljes, efekti ka qenë shumë i madh dhe e ka thelluar brishtësinë e ekonomisë. Si rrjedhojë, anëtarët e Dhomës Amerikane po përballen dhe do vijojnë të përballen me sfida që kërkojnë vëmendje" u shpreh Presidenti i Dhomës Amerikane.

Presidenti Jaço veçoi tre çështje kryesore që kërkojnë adresim në lidhje me Pandeminë. Së pari, aksesin në financim dhe mundësinë e të pasurit kapital të mjaftueshëm për operacionet e bizneseve si dhe rëndësinë e krijimit të fon-



deve dhe instrumentave alternative për financim. Së dyti, ai theksoi rëndësinë e ngritjes së infrastrukturës mbështetëse, ligjore apo eko-sistemi i duhur për të mbështetur trendet ku ekonomia shqiptare është e papërgatitur. Së treti, Jaço theksoi se është e rëndësishme që sektori shtetëror të adaptohet dhe të vendosë në shërbim të bizneseve mjetet e duhura për këtë normalitet të ri.

Në lidhje me Klimën e Biznesit, Presidenti i Dhomës Amerikane shpreh shqetësimin për mungesën e shtuar të besimit nga komuniteti i biznesit, shokëria civile dhe investitorët ndërsa përmendi rënien e perceptimit të biznesit në AmCham Business Index, e reflektuar edhe në raporte të tjera ndërkom-betare.

Jaço bëri të ditur se në javët në vijim, Dhoma

Amerikane do t'i dorëzojë qeverisë një paketë me mbi 40 rekomandime, të cilat kanë si qëllim përmirësimin e klimës së biznesit, krijimin e besimit tek investitorët dhe bizneset. "Baza e kësaj pakete është rëndësia e krijimit të një strategjie për tërheqjen e investimeve që përfshin lehtësimin e procedurave dhe uljen e burokracisë, paketa të fuqishme incitivash dhe krijimin e një tregu gjithëpërfshirës ku ulen përqendrimet e tregut dhe monopolit".

Presidenti Jaço vuri theksin tek krijimi i një programi me mekanizma konkretë që lufton korrupsionin, garancitë për respektimin e ligjit për Konsultimin Publik dhe rëndësia e modernizimit të sistemit të taksave, fuqizimi i eksporteve, ekonomisë digjitale dhe ri-orientimi i fuqisë

punëtore.

Jaço theksoi se Dhoma Amerikane do të ndjekë implementimin e këtyre rekomandimeve përmes një mekanizmi konkret vlerësues mbi qëndrimin e politikanëve për secilën nga çështjet që prek klimën e biznesit. "AmCham do ndër marrë një nismë serioze në lidhje me ndjekjen dhe implementimin e këtyre rekomandimeve një nga të cilat do jetë prezantimi gjatë vitit i një Pikëshënuesi ose Vlerësuesi për Politikanët dhe Deputetet mbi qëndrimin e mbajtur ndaj legjislativit të lidhur me këto qëndrime" tha Jaço.

Duke i'u përgjigjur interesit të gazetarëve, Presidenti i AmCham theksoi se, nëse adresohen mekanizmat e ndërtimit të besimit atëherë Oportunitetet për Rritjen Ekonomike do jenë të shumta. "Është mirë të ndërjegjësohemi në lidhje me disa nga avantazhet që gjithmonë kemi pasur në rajon. Në të njëjtën kohë 2 potenciale të reja po bëhen realitet. Jemi në prag të hapjes së negociatave me BE -- që do të thotë akses në rritje drejt tregjeve Perëndimore Europiane për produktet shqiptare dhe Marrëveshja e Bashkëpunimit Ekonomik mes SHBA dhe Shqipërisë e cila ofron mundësi të shumta investimi" u shpreh Jaço.

In a meeting with the Tax Director, AmCham discusses the need for a more modern, easier to use fiscal system

The American Chamber of Commerce in Albania has continued its regularly-held meetings with the Albanian Tax Administration, openly discussing related issues of concern for the business community. The meeting focused on important issues for businesses, such as the problems with the freezing of bank accounts by the tax debt collection directorates, issues with the information system in use as well as VAT refund concerns. Moreover, the Business Forum served as a roundtable discussion on key business climate issues, including the efficiency of the tax system as well as the harmonization of tax laws with financial reporting standards at both national and international levels.

AmCham President Enio Jaço stressed the importance of modernizing the tax system, which, he said, must guarantee sustainability, reliability and be attractive to foreign investment. Jaço said that to increase investments by American and other foreign investors, it is important to address the business climate and one of the key pillars of the business climate is the tax system.

"Investors find it difficult to plan in the long run if we have frequent changes, it makes the system unattractive. We think that there is a need to reform and modernize the tax system," Mr. Jaço said.

He also highlighted three important elements that are critical and need to be addressed: frequent tax changes, system modernization with IFRS standards and informality and tax evasion.

changes, system modernization with IFRS standards and informality and tax evasion.

"IFRS standards should be reflected in the law. Let's just look at one statistic: the tax law was created in 1998. It has certainly undergone some repairs over the years, but it is a very old law, which does not contain the modern reporting structure of international financial standards and as such allows for gaps that are relatively unmanageable and confusing for businesses," Mr. Jaço said at the meeting.

Regarding the issues addressed by AmCham President Jaço, General Tax Director Delina Ibrahimaj said that a deep reform of the fiscal system has already started to update the system with the new accounting and financial standards, and the reform will be the subject of discussion with stakeholders. Under these recent efforts, Albania's tax administration has been able to become part of systems that automatically exchange information with 72 countries around the world, a move that will be of great help in fighting tax evasion.

Cross-referencing information with many other institutions, such as the state-owned power and water supply companies, will also help the tax adminis-

He also highlighted three important elements that are critical and need to be addressed: frequent tax changes, system modernization with IFRS standards and informality and tax evasion



tration have more clarity about the activity of a business. Ms. Ibrahimaj also presented the new asset register at the meeting -- another innovative tool at the disposal of tax officials.

The meeting with the General Tax Director served to discuss many issues that come from the members, and the AmCham Tax and Customs Committee Chairwoman Alketa Uruçi addressed some of these concerns in her remarks at the meeting.

The tax risk that stamps partly from an outdated tax law and partly due to interpretations that tax inspectors occasionally make of the law, has been one of the issues raised by Ms. Uruçi. Other issues addressed included VAT refunds and the completion of the tax audits within the set deadlines. Fines that continue to be incorrectly generated by the system, as well as the freezing of bank accounts as part of tax debt collection, sometimes creating obstacles for businesses, were all issues of concern referred to the meeting by AmCham members and addressed during the discussion.

The procedures of unregistering at the National Business Center and the conducting of formal controls even after the business has been removed from the register were also mentioned by Ms. Uruçi as concerns for AmCham member businesses.



AmCham flet me Drejtoreshen e Tatimeve për modernizimin dhe lehtësimin e sistemit fiskal

Dhoma Amerikane ka vazhduar traditën e takimit me Drejtorinë e Tatimeve dhe të diskutimit të hapur të çështjeve që shqetësojnë biznesin në lidhje me administratën tatimore. Takimi kishte në fokus çështje të rëndësishme për biznesin si problematikat me bllokimin e llogarive bankare nga drejtoritë e mbledhjes së borxhit, problematikat në sistemin informatik e deri tek rimbursimi i TVSH – së. Forumi i Biznesit ka shërbyer edhe si një tryezë diskutimi për çështje themelore të zhvillimit të klimës si biznesit si efikasiteti i sistemit tatimor, apo harmonizimi i ligjeve tatimore me standartet e raportimit financiar si ato kombëtare dhe ato ndërkombëtare.

Presidenti i Dhomës Amerikane të Tregtisë, Enio Jaço theksoi rëndësinë e modernizimit të sistemit të taksave, i cili duhet të garantojë qëndrueshmëri, besueshmëri dhe të jetë tërheqës për investimet e huaja. Z. Jaço tha se për rritjen e investimeve jo vetëm amerikane por edhe të huaja është me rëndësi adresimi i klimës së biznesit dhe një nga shtyllat, themelet e klimës së biznesit është sistemi tatimor.

"Investitorët e gjejnë të vështirë të planifikojnë në plan afatgjatë nëse kemi një ndryshim, e bën këtë sistem jo atraktiv. Ne mendojmë që ka nevojë për Reformimin dhe Modernizimin e Sistemit të Taksave," tha Jaço.

Z. Jaço theksoi tre elementë të rëndësishëm që janë kritike dhe duhet të marrin zgjidhje, ndryshimi i shpeshtë të taksave, modernizimi i sistemit me standartet IFRS dhe informaliteti e evazioni fiskal.

"Standartet IFRS duhet të reflektohen në ligj, unë po marr një statistikë, ligji i tatimeve është krijuar në vitin 1998. Sigurisht që ka marrë disa riparime ndër vite, por është një ligj shumë i vjetër, i cili nuk e ka strukturën moderne të raportimit financiar ndërkombëtar dhe si i tillë lejon hapësira të cilat janë relativisht të pamëshueshme dhe konfuzë për bizneset" – u shpreh Z. Jaço gjatë takimit.

Në lidhje me çështjet e trajtuara nga Presidenti Jaço, znj. Ibrahimaj u shpreh se

Z. Jaço theksoi tre elementë të rëndësishëm që janë kritike dhe duhet të marrin zgjidhje, ndryshimi i shpeshtë të taksave, modernizimi i sistemit me standartet IFRS dhe informaliteti e evazioni fiskal.

ka filluar tashmë një reformë e thellë për reformatimin e sistemit fiskal për ta përditësuar dhe me standartet e reja kontabël dhe ato financiare dhe kjo reformë do të jetë objekt i diskutimit me grupet e interesit. Gjatë kësaj periudhe administrata tatimore ka mundur të bëhet pjesë e sistemeve që shkëmbejnë automatikisht informacione me 72 vende të botës, një lëvizje kjo që do të ndihmojë shumë dhe në luftën kundër evazionit. Kryqëzimi i informacionit me shumë institucione të tjera nga OSSHE tek

Ujësells, e ndihmojnë administratën tatimore të ketë më shumë qartësi për veprimtarinë e një biznesi. Regjistri i aseteve, është një tjetër risi, që prezantoi gjatë takimit znj Ibrahimaj

Takimi me Drejtorinë e Tatimeve shërben për të diskutuar shumë problematika që vijnë nga anëtarët dhe Kryeraja e Komitetit të Taksave dhe Doganave znj. Alketa Uruçi ka trajtuar në fjalën e saj disa prej tyre.

Risku tatimor i cili vjen pjesërisht prej një ligji të ardhurave që është i vjetër dhe pjesërisht për shkak të interpretimit që i bëjnë herë pas here ligjit inspektorët tatimore, ka qënë një nga çështjet e ngritura nga znj. Uruçi. Pjesë e çështjeve të trajtuara kanë qënë dhe rimbursimi i TVSH – së dhe kryerja e kontrollit tatimor brenda afatit. Gjobat që vazhdojnë të gjenerohen gabimisht në sistem, si dhe bllokimi i llogarive bankare në mbledhjen e borxhit tatimor duke krijuar ndonjëherë pengesa për biznesin, kanë qënë problematika që janë referuar nga anëtarët dhe trajtuar gjatë takimit.

Procedurat e cregjistrimit nga QKB-ja dhe organizimi i kontolleve formale edhe pas cregjistrimit, janë përmendur nga znj. Uruçi si çështje që shqetësojnë biznesin e Dhomës Amerikane.

AmCham discusses problems businesses face with customs

Meeting focuses on reference prices, customs warehouses, online system



The American Chamber of Commerce in Albania organized its annual meeting with the Customs Administration, aiming to discuss directly with top officials on a number of issues that member businesses are encountering in their dealings with customs.

In his remarks at the meeting, AmCham President Enio Jaço asked the Customs Administration to provide solutions to some persistent issues that have been ongoing for years and continue to create an unjust situation for businesses. He focused specifically on the use of reference prices, which he said is an unfair practice that has been reported as such not only by the AmCham business community but has also been criticized by international institutions. Mr. Jaço also drew the attention of officials to the need for new support policies to make it easier to conduct and grow digital commerce (e-commerce).

General Customs Director Genti Gazheli provided a review of the customs services offered in 2020 and the challenges that await the administration he leads in another difficult year ahead as the pandemic sets new obstacles for all.

"The Customs Administration had an active and helpful role in ensuring that hospitals did not face delays in getting key equipment, that citizens did not encounter empty shelves in

supermarkets and shops, that pharmacies did not have shortages for the medicines needed to fight COVID-19," Mr. Gazheli said at the meeting.

Alketa Uruçi, who leads AmCham's Taxes and Customs Committee, focused on several specific issues brought to AmCham by its member businesses, including the way reference prices are used and special cases, but also the need for a unification of customs practices at all customs points and using IT systems that make the life of both businesses and customs officials easier as well as shorten customs clearance time.

At the expert level, the meeting focused on discussions between AmCham representatives and the General Directorate of Customs, which clarified case by case the issues raised. Following up on AmCham's institutional relationship with the Customs Administration, the AmCham President Jaço asked Customs Director Gazheli that they both be personally engaged to give final solutions to at least one of the recurring issues.



Dhoma Amerikane diskuton me doganat për problematikat e biznesit

Dhoma Amerikane e Tregtisë ka organizuar takimin vjetor me Drejtorinë e Doganave, për të folur drejt për drejt për çështje që biznesi i saj anëtar has në sektorin e doganave.

Gjatë përshëndetjes së tij, Presidenti i Dhomës Amerikane, z.Enio Jaço i kërkoi sot Drejtorisë së Doganave zgjidhje për disa problematika që prej vitesh nuk ndryshojnë dhe vijojnë të krijojnë padrejtësi për biznesin. Ai u ndal konkretisht tek çmimet e referencës, që i konsideroi një praktikë të padrejtë, e cila është denoncuar jo vetëm nga komuniteti i biznesit të AmCham por është kritikuar edhe nga institucionet ndërkombëtare. Z.Jaço tërhoqi vëmendjen përsa i përket politikave të reja mbështetëse që duhet të ndërmerren për lehtësimin dhe zhvillimin e tregtisë digjitale (e-commerce).

Drejtori i Doganave z. Genti Gazheli, ka informuar për shërbimet e doganave gjatë 2020 dhe sfidat që e

Referencat, magazinat doganore, sistemi online, në fokus të takimit

presin në një tjetër vit të vështirë ku pandemia ka vendosur sfida të reja për administratën që ai drejton. "Roli aktiv dhe ndihmues i Administratës Doganore siguroi që spitalet të mos përballeshin me vonesa në pajisjet kyçe, që qytetarët të mos ndesheshin me "rafte bosh" në supermarkete e dyqane, që farmacive të mos u mungonin ilaçet e nevojshme për të luftuar Covid 19"- u shpreh z. Gazheli gjatë takimit.

Alketa Uruçi Kryetare e Komitetit të Taksave dhe Doganave, u ndal konkretisht në çështjet që biznesi ka ngritur pranë Dhomës Amerikane dhe që prekin jo thjesht mënyrën e aplikimit të referencave dhe rastet përjashtimore, por dhe unifikimin e praktikave për cdoganime në të gjitha pikat doganore, sisteme informatike që lehtësojnë punën e biznesit dhe të doganës dhe shkurtojnë kohën e cdoganimit.

Takimit është përqëndruar në nivel ekspertësh ku përfaqësuesit e Dhomës Amerikane dhe të Drejtorisë së Doganave, kanë sqaruar rast pas rasti problematikat e ngritura. Në vijim të marrëdhënieve institucionale që AmCham ka me Drejtorinë e Doganave, Presidenti i Dhomës Amerikane i kërkoi Drejtorit të Doganave z. Gnti Gazheli që të dy të angazhoheshin personalisht për të zgjidhur përfundimisht të paktën një nga problematikat e përsëritura.



USE OF REFERENCE PRICES CONTINUES TO BE A PERSISTENT CUSTOMS PROBLEM

The continued use of reference prices by customs officials remains a problematic issue for AmCham members.

“For the sake of being honest, this is a problem for the entire business community. It is a problem that is seen as a leftover issue and has been criticized by international institutions, and there are many reasons to believe that the system is unfair with the financial burden it places on businesses,” Mr. Jaço said at the meeting.

Concerning this issue, Mr. Gazheli noted: “In the area of customs valuation, which has been a very sensitive topic over the years for members of the American Chamber of Commerce in regards to the use of available data (reference prices), I would like to inform you that currently: during 2020, the use of reference prices has been at 3 percent (excluding exchange goods and vehicles used by individuals).”

While Ms. Uruçi, the Chairwoman of the Tax and Customs Committee, said on reference prices that there are entities that have gone to court over the issue of using reference prices by officials and have won and it is necessary that these court decisions be turned into unified practices. She added that customs officers have more than six methods avail-

able for customs valuations and should not go straight to method six but should look for solutions in other, lower numbered customs valuation methods.

CUSTOMS WAREHOUSES AS FREE ZONES

Customs Director Gazheli explained to AmCham member business representatives at the meeting the innovation provided by the Customs Free Warehouse Regime, which is a result of the approximation of Albania's Customs Code and regulations with the EU's customs legislation. The warehouse regime makes them into free zones and as of 2020 there are six of them in Albania. The new system makes it much easier for businesses in terms of customs warehousing with elements that allow entities easier access to procedures and payments.

In the list of services offered by the customs administration, Mr. Gazheli also mentioned Fiscal Warehouses, which increased in both production activities and the number of authorized operators, by 519 or about 136 percent, significantly reducing informality and clandestine production. It is worth mentioning, he said, that a significant part of that number consists of fishing operators who through registration not only fiscalize their obligations, but also benefit from the economic incentive of being exempt from paying the fuel excise tax.

E-COMMERCE: POLICIES THAT MAKE IT EASIER TO CONDUCT DIGITAL COMMERCE

The pandemic and the resulting digital innovations that grew out of shifting practices have made e-commerce an imperative area of doing business. It is the duty

not only of state administrations but also of private organizations to work together to build secure e-commerce platforms, thus helping in growing and developing online commerce. AmCham President Jaço focused on that point in stressing the importance of having policies in place that make it easier to conduct digital commerce, or e-commerce as it is alternatively known.

“Digital commerce has developed tremendously in recent years but there is an even greater growth during the pandemic and our businesses need to adapt to digital commerce. But in the meantime, we believe that there is a vacuum regarding supportive policies that must now be put in place,” Mr. Jaço said.

Customs representatives clarified that they are working on a new IT system which will bring the latest developments in both hardware and software and will greatly facilitate the work of businesses by having them skip in-person customs procedures. They noted that the innovations the new system will bring range from new modules to performing many online actions.

Staying on the issue, Ms. Uruçi mentioned that it would be good if many unified practices were introduced in the system and made known to all businesses, just as it is good to update the exchange prices for various goods, especially those on which excise is applied as well as fuel.

REFERENCAT DOGANORE, PROBLEMI VAZHDON NË DOGANA

Problematika e çmimit të referencës, mbetet një çështje e diskutueshme për anëtarët e Dhomës Amerikane.

“Për hir të së vërtetës është një problematikë e gjithë komunitetit të biznesit. Është një problematikë, e cila konsiderohet e prapambetur, është kritikuar nga institucionet ndërkombëtare dhe ka shumë arsye që të besohet se është e pasaktë në lidhje me vendosjen e detyrimeve ndaj bizneseve”- tha gjatë takimit z. Jaco.

Në fushën e vlerësimit doganor, për një temë mjaft sensibil në vite për anëtarët e Dhomës Amerikane të Tregtisë në lidhje me aplikimin e të dhënave të disponueshme (Referencave) do dëshiroj t’ju informoj që aktualisht: **Gjatë vitit 2020 përdorimi i referencave (duke u zhveshur nga mallrat e bursës dhe automjetet që përdoren nga individët) ka qënë në masen 3%.** – tha në lidhje me këtë problematikë z. Gazheli

Lidhur me aplikimin e çmimit të referencës Alketa Uruçi, Kryetare e Komitetit të Taksave dhe Doganave ka përmendur faktin se ka subjekte që kanë ndjekur në gjykatë çështjen e përdorimit të referencave dhe kanë fituar dhe është e nevojshme që këto vendime gjykatash

të kthehen në praktika të unifikuara. Gjithashtu është e nevojshme që doganierët mbi gjashtë metoda që kanë në dispozicion për vlerësime doganore, mos shkojnë drejt për drejt tek metoda e gjashtë por te shikojnë për forma të vlerësimit doganor nga metodat e para.

MAGAZINAT DHE REGJIMET DOGANORE SI ZONA TË LIRA

Drejtori i Doganave z. Genti Gazheli ka shpjeguar për biznesin anëtar të AmCham ristë që erdhën nga Regjimi i Magazinave të Lira si rrjedhojë e përfundimit të Kodit Doganor e Dispozitivave të tij me legjislacionin doganor të BE. Regjimi i Magazinave Doganore i ka transformuar ato në Zona të Lira dhe në 2020 numërohen 6 të tilla. Mjaft lehtësira ka patur biznesi edhe për sa i takon magazinimit doganor cka ju mundëson subjekteve lehtësim të procedurave dhe pagesave.

Në listën e shërbimeve që po ofron administrata doganore z. Gazheli ka përmendur edhe Magazinat Fiskale të cilat janë shtuar si aktivitetet prodhuese edhe numri i operatorëve të autorizuar me 519 ose afro 136%, duke ulur ndjeshëm informalitetin dhe prodhimin klandestin. Vlen të përmendet këtu se një pjesë jo pak e rëndësishme e përbëjnë operatorët e peshkarexhave që nëpërmjet rregjistrimit jo vetëm fiskalizojnë detyrimet, por përfitojnë si incentivë ekonomike përjashtim nga detyrimi për akcizën e karburanteve.

E COMMERCE, POLITIKA QË LEHTËSOJNË TREGTINË DIGJITALE

Pandemia dhe zhvillimet digjitale që promovoi, e kanë kthyer në imperative

të kohës e-commerce. Është detyrë jo vetëm e administratave shtetërore por dhe e organizatave private të punojnë bashkarisht për të ndërtuar platforma të sigurta për e-commerce duke ndihmuar kështu zhvillimin e tregtisë on line. Pikërisht këtë kërkoi gjatë takimit Presidenti i AmCham z. Eno Jaco i cili theksoi rëndësinë e politikave lehtësuese për tregtinë digjitale apo e-commerce.

Tregtia digjitale është zhvilluar jashtëzakonisht shumë në vitet e fundit por ka një zhvillim edhe më të madh gjatë pandemisë dhe bizneset tona kanë nevojë që të adaptojnë tregtinë digjitale. **Por ndërkohë, ne gjykojmë që ka një vakum në lidhje me politikat mbështetëse që duhet të merren**”- tha z. Jaco.

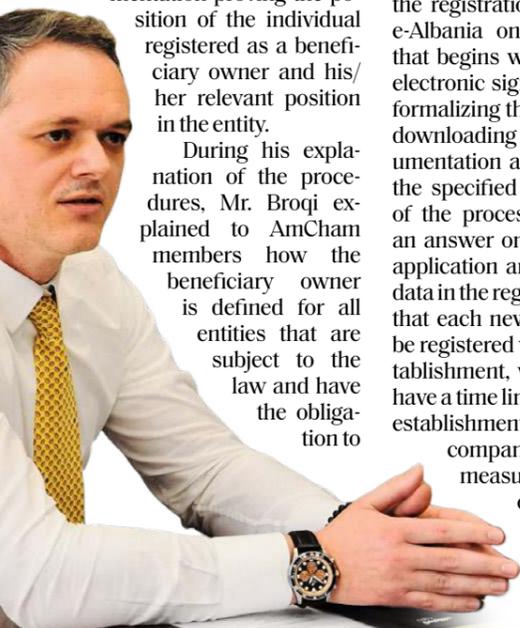
Përfaqësuesit e doganave kanë sqaruar në lidhje me këtë çështje se janë duke punuar për një sistem të ri informatik i cili do të ketë zhvillime si në hardware edhe software dhe do të lehtësojë mjaft punën e biznesit duke evituar procedurat fizike doganore. Nga modulet e reja e deri tek veprimet on line, janë risia që do të sjellë sistemi i ri. Në këtë aspekt znj. Uruçi ka përmendur që do të ishte mirë që mjaft praktika të unifikuara të hidhen në sistem dhe të bëhen të njohura për të gjitha bizneset ashtu sikurse është mirë të përditësohet edhe cmime e bursës për mallrat të ndryshme sidomos ato të akcizës dhe karburanteve.

'The key aspects of Beneficiary Owner Registration'

AmCham Albania, Deloitte Legal Sh.p.k. and National Business Center (NBC) explain details to businesses

All entities registered with Albania's National Business Center (NBC/QKB) now have a legal obligation to register in the Beneficiary Owners Register. To successfully complete the process, the American Chamber of Commerce in Albania worked with Deloitte Legal Sh.p.k. and NBC to organize a training session that provided businesses with detailed information on the steps that need to be followed to identify beneficiary owners and register them.

Flogers Broqi, director at the NBC, presented the details of the law governing the registration process, providing information on the step-by-step process of obtaining the paperwork required for the reporting entity to have at the time of the application. These include written statements signed by the legal representative of the reporting entity as well as documentation proving the position of the individual registered as a beneficiary owner and his/her relevant position in the entity.



During his explanation of the procedures, Mr. Broqi explained to AmCham members how the beneficiary owner is defined for all entities that are subject to the law and have the obligation to

register. After identifying the beneficiary owner, it is necessary to complete the registration in the government's e-Albania online portal, a process that begins with the provision of an electronic signature, completing and formalizing the e-Albania access and downloading all the necessary documentation and depositing it within the specified time limit. At the end of the process, the portal provides an answer on the acceptance of the application and the reflection of the data in the register. The law stipulates that each newly created entity must be registered within 30 days of its establishment, while the other entities have a time limit of 60 days from their establishment. This process is accompanied by administrative measures that will be applied on all those entities that neglect to register.

Also at the meeting, Ened Topi, Senior Managing As-

WHO HAS AN OBLIGATION TO REGISTER

- Commercial companies
- Official representative branches
- Non-profit organizations
- Savings and credit entities
- Agricultural Cooperation Associations
- Legal entities / Enterprises with shareholders other than the state bodies of the Republic of Albania
- Any other legal entity that has the obligation to register with the NBC

sociate at Deloitte Legal, joined Mr. Broqi of NBC in answering numerous questions from interested members regarding the specifics of determining the beneficiary owner based on the business category as well as details related to the registration process on the online portal.

REGISTRATION DEADLINE
30 days from the establishment of newly registered entities
60 days from the establishment of the Beneficiary Owners Register

ADMINISTRATIVE MEASURES

Failure to initially register the data for its beneficiary owner within the deadlines is punishable by a fine of ALL 250,000 for existing companies and ALL 500,000 for newly established companies.

Failure to register any change in the registered data and accompanying documents within 30 days of its occurrence is punishable by a fine of ALL 250,000.

For the above violations, there is also a fine of ALL 150,000 for the legal representative of the registered subject, the legal entity.

For entities that commit the violations specified above more than once, the fines will be doubled.

The NBC and the NGO registrar authority will not provide services until the fine is paid and the relevant beneficiary owner data is registered.

Aspektet kryesore të Regjistrimit të Pronarëve Përfitues

AmCham Albania, Deloitte Legal Sh.p.k. dhe Qendra Kombëtare e Biznesit (QKB) shpjegojnë për biznesin

Të gjitha entitetet e regjistruara në QKB kanë detyrimin ligjor të regjistrohen në Regjistrin e Pronarëve Përfitues. Për të kryer me sukses këtë proces, Dhoma Amerikane e Tregtisë në bashkëpunim edhe me Deloitte Legal dhe QKB kanë ofruar trajnimin që i jep biznesit një informacion të detajuar mbi hapat që duhet të ndjekë për identifikimin e pronarëve përfitues dhe regjistrimin e tyre.

Flogers Broqi Drejtor, nga Qendra Kombëtare e Biznesit (QKB) ka prezantuar detaje të ligjit që rregullon procesin e regjistrimit duke shpjeguar hap pas hapi dokumentacionin që duhet të disponojë një entitet gjatë aplikimit dhe që janë deklarata me shkrim e nënshkruar nga përfaqësuesi ligjor i subjektit raportues si dhe dokumentacion që vërteton pozicionin e individit të regjistruar si pronar përfitues, në pozicionin përkatës.

Gjatë shpjegimit të procedurës z. Broqi ka sqaruar anëtarët e AmCham se kush konsiderohet pronar përfitues për të gjitha subjektet që janë objekt i këtij ligji dhe kanë dety-



rimin të regjistrohen.

Pas identifikimit të pronarit përfitues, është e nevojshme të kryhet regjistrimi në e-albania i cili fillon me pajisjen me nënshkrimin elektronik, plotësimin e formularit të e-albania dhe shkarkimin e gjithë dokumentacionit të nevojshëm dhe depozitimin e tij brenda afatit kohor të caktuar. Eshhtë në fund portali i cili jep përgjigje për pranimin e aplikimit dhe reflektimin e të dhënave në regjistrin.

Ligji parashikon se cdo subjekt i krijuar rrishtaz duhet të regjistrohet 30 ditë nga themelimi ndërkohë që

subjektet e tjera kanë afat kohor 60 ditë nga themelimi i Regjistrimit të Pronarëve. Ky proces shoqërohet edhe masa administrative të cilat do të aplikohen për të gjitha ato subjekte që neglizhojnë të regjistrohen.

Gjatë takimit, Ened Topi, Senior Managing Associate - Deloitte Legal dhe Flogers Broqi nga QKB, i janë përgjigjur interesit dhe pyetjeve të shumta të anëtarëve lidhur me specifikat të përcaktimit të pronarit nisur dhe nga kategoria e biznesit si dhe hollësi që lidhen me procesin e regjistrimit në portal.

KUSH E KA DETYRIMIN PËR REGJISTRIM

- Shoqëritë tregtare
- Degë zyrtare përfaqësimi
- Organizata jofitimprurëse
- Shoqëritë e kursim kreditit
- Shoqëritë e Bashkëpunimit Bujqësor
- Personat juridike / Ndërmarrjet me aksioner të tjerë përveç organeve shtetërore të RSH
- Cdo subjekt tjetër juridik që ka detyrim regjistrimi pranë QKB-së

AFATI I REGJISTRIMIT
30 ditë nga themelimi i subjekteve të regjistruara rrishtaz
60 ditë nga themelimi i Regjistrimit të Pronarëve Përfitues

MASAT ADMINISTRATIVE

Mosregjistrimi fillestar i të dhënave për pronarin përfitues të tij brenda afateve dënohet me gjobë 250 000 lekë (shoqëritë ekzistuese) - 500 000 lekë (shoqëritë e themeluara rrishtazi)

Mosregjistrimi i çdo ndryshimi në të dhënat e regjistruara dhe në dokumentet shoqëruese brenda 30 ditëve dënohet me gjobë 250 000 lekë

Për shkeljet e mësipërme dënohet me gjobë prej 150 000 lekësh edhe përfaqësuesi ligjor i subjektit të regjistruar, person juridik

Për subjektet, që kryejnë shkeljet e parashikuara më sipër për më tepër se një herë, gjobat do të dyfishohen.

QKB dhe autoriteti mbajtës i regjistrimit të OJF nuk do të ofrojnë shërbimet e tyre deri në pagesën e gjobës dhe regjistrimin e të dhënave përkatëse për pronarin përfitues.



AmCham and Deloitte Albania discuss Human Capital Trends in 2020

People and technology have become important factors of organizational development and the trends seen during the difficult last year were studied through a recent questionnaire organized by Deloitte Albania. Roden Pajaj, Chairman of the American Chamber of Commerce's Labor and Ethics Committee and Head of Human Resources at Deloitte Albania, spoke with AmCham members about the importance of managing their human capital and their companies' knowledge, as how these two factors are combined ultimately affects how a company grows.

Labor markets are constantly changing and some of the drivers of that change are reshaping the makeup of the workforce. These include the challenges of attracting talent, rapid technological advances increasing efficiency in terms of costs and of course changes in consumer behavior. Technological advances are substantially influencing job roles, the way work is done and where and, as the result, the skills required to do the work.



The recent questionnaire on the matter showed that most of the businesses surveyed focused on knowledge management, creating and storing information about an interconnected world, human capital as well as employee safety and well-being.

Looking at people and technology as the very DNA of a company and its potential future success, the questionnaire sheds light on how company managers think about developing human capital and investing in technology. The Human Capital Trends Report for 2020 is closely related to the role of social enterprises, a concept which in Albania was first presented in the report that published the survey's results on human capital trends for 2019. A social enterprise is an organization

whose mission combines revenue and profit growth with care for the internal and external environment in which it operates. The title of the Global Human Capital Trends report for 2020 is "Social enterprise in action: Paradox as a form of development." The power of a social enterprise lies in its ability to bring a human focus to everything it touches, empowering people to work productively with technology to create

sustainable values for themselves, the company and the society at large.

People and technology are two key elements that influence the success of a company today. However, it is now evident that technological growth in developed countries is resulting in an increase in new job roles rather than in automation and replacement. While boring routine jobs (manual labor) are being replaced by technology, jobs that require human cognitive skills and are more challenging are on the rise. In addition, technological development seems to be increasing the need for more interpersonal and creative job roles that are based specifically on human skills such as creativity, customer service, caring for others and collaboration.

There are three attributes that an organization must have to be considered a social enterprise:

PURPOSE: An organization that does not just state its purpose, but lives its meaning and implementation every day and in every aspect of its work;

POTENTIAL: An organization that is created and organized to maximize what people are capable of thinking, creating and doing in an automated world;

PERSPECTIVE: An organization that encourages and embraces a future-oriented approach, seeking not only what needs to be optimized today but how to create value tomorrow.

AmCham Albania dhe Deloitte Albania flasin për

Trendet e Kapitalit Njerëzor në 2020

Njerëzit dhe teknologjia janë kthyer në faktorë të rëndësishëm të zhvillimeve organizative dhe trendet që kanë gjeneruar gjatë një viti të vështirë janë studiuar nëpërmjet pyetësorit të organizuar nga Deloitte Albania. Z.Roden Pajaj, Kryetar i Komitetit të Punës dhe Etikës në Biznes në Dhomën Amerikane si dhe Drejtues i Burimeve Njerëzore tek Deloitte Albania, ka folur me anëtarët e AmCham mbi rëndësinë që ka menaxhimi i njohurive të kapitalit njerëzor dhe mënyrën se si kombinimi i këtyre dy faktorëve e çon kompaninë drejt zhvillimit.

Tregjet e punës po ndryshojnë vazhdimisht dhe disa nga faktorët nxitës të këtij ndryshimi janë ri-formatimi i përbërjes së forcës së punës, lufta për tërheqjen e talenteve, përparimet e shpejta teknologjike rritja e efikasitetit nga pikëpamja e kostove dhe sigurisht ndryshimet në sjelljen e konsumatorëve. Përparimet teknologjike janë duke ndikuar në mënyrë thelbësore rolet e punës, mënyrën si kryhet puna dhe ku, e për rrjedhojë edhe aftësitë që kërkohen.

Pyetësori ka treguar se pjesa më e madhe e bizneseve të pyetura e kanë vendosur fokusin tek menaxhimi i njohurive krijimi dhe ruajtja e informacionit për një botë të ndërlidhur, kapitali njerëzor, siguria dhe mireqenia e punonjësve,

Duke i konsideruar njerëzit dhe teknologjinë si ADN e një kompanie me të cilin ngre qellimin potencialin dhe pespektiven, pyetësori ka hedhur dritë mbi mënyrën se si menaxherët e kompanive mendojnë për zhvillimin e fuqisë njerëzore dhe investimin në teknologji. Raporti i tren-



Trendet e Kapitalit Njerëzor në Shqipëri, 2020 (2021)
Ndërmarrja Sociale në Veprim
Paradoksi si një formë zhvillimi
Menaxhimi i Njohurive



deve të Kapitalit Njerëzor për vitin 2020 lidhet ngushtë me rolin e ndërmarrjeve sociale, koncepti i cili në rastin e Shqipërisë u prezantua për herë të parë në raportin e rezultateve të këtij vrojtimi mbi trendet e kapitalit njerëzor për vitin 2019. Ndërmarrja sociale është një organizatë, misioni i së cilës kombinon rritjen e të ardhurave dhe fitimit me kujdesin ndaj mjedisit të brendshëm dhe të jashtëm ku ajo operon. Titulli i raportit global të Trendeve të Kapitalit Njerëzor për 2020 është "Ndërmarrja sociale në veprim: Paradoksi si një formë zhvillimi". Fuqia e ndërmarrjes sociale qëndron në aftësinë e saj për të sjellë

një fokus njerëzor në gjithçka që prek, duke i fuqizuar njerëzit që të punojnë në mënyrë produktive me teknologjinë për të krijuar vlera të qëndrueshme për veten, kompaninë dhe shoqërinë në përgjithësi.

Njerëzit dhe teknologjia janë dy elementë kyç të cilët ndikojnë sot në sukses-

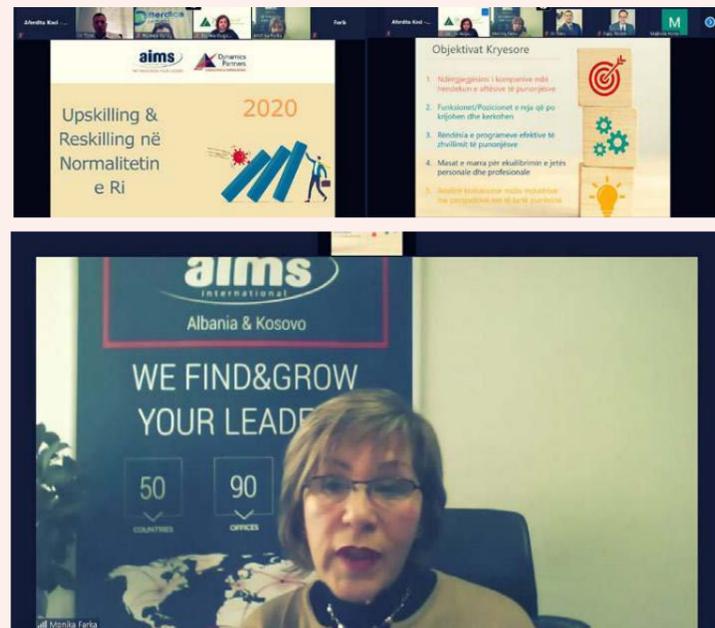
sin e një kompanie. Megjithatë, sot po evidentohet se zhvillimi teknologjik në vendet e zhvilluara po rezultojnë në shtim të roleve të reja të punës se sa në automatizim dhe zëvendësim. Ndërkohë që punët e mërzitshme rutinë (punët "dorës") po zëvendësohen nga teknologjia, punët që kërkojnë aftësitë konjitive (njohëse) të njeriut dhe me sfiduese (punët e "mendjes") po njohin rritje. Përveç kësaj, zhvillimi teknologjik duket se po rrit nevojën për role pune më ndërpersonale dhe krijues të bazuara në aftësi specifike njerëzore si kreativiteti, shërbimi ndaj klientit, përkujdesja ndaj të tjerëve dhe bashkëpunimi.

Për të qenë një ndërmarrje sociale, tre janë atributet që një organizatë duhet të ketë:

QËLLIMI: Një organizatë që jo vetëm e tregon qëllimin e saj, por e përfshin kuptimin dhe zbatimin e saj çdo ditë në çdo aspekt të punës;

POTENCIALI: Një organizatë që është krijuar dhe organizuar për të maksimizuar atë që njerëzit janë të aftë të mendojnë, krijojnë dhe bëjnë në një botë të automatizuar;

PERSPEKTIVA: Një organizatë që inkurajon dhe përqafon orientimin drejt të ardhmes, duke kërkuar jo vetëm se çfarë duhet optimizuar sot, por si të krijojë vlerë nesër.



AmCham and AIMS International Albania explain

'Needs in developing and retraining the workforce under the new normal'

COVID-19 has had major effects on businesses, and human resources are one of the departments that have clearly felt the impact. As services, production and customer relationships are being reshaped to adapt to a new reality, HR departments are playing a fundamental role in re-shaping the workforce and adapting its skills for the new conditions under which businesses operate.

To deal with these issues, the American Chamber of Commerce in Albania, working together with AIMS International Albania and Kosovo, organized a webinar titled "Needs in developing and retraining the workforce under the new normal." The online seminar helped AmCham members receive updated information on new trends and developments in human resources -- ranging from the skills employees should have to the application of development programs for the workforce to the balance between professional and personal lives during the pandemic.

Monika Farka, Managing Partner of AIMS International Albania and Kosovo, provided a summary of data that came out of a questionnaire organized in De-

cember 2020 and which shed light on the situation of businesses during the pandemic and their relations with the workforce.

The fast pace of business and technological changes during the pandemic placed training programs at the center of focus for all of Albania's industries. To support their businesses, HR departments are mobilizing internal talent and at the same time are developing retrain-



NECESSARY MANAGERIAL SKILLS DURING THE PANDEMIC

Adaptability / Sustainability

Communication / Collaboration

Planning and organizing

Digital skills

ing programs for their current staff. Not all industries can react equally, and it seems that the banking and financial systems sector has led in its developing and retraining of the workforce, followed by the retail and tourism sectors.

The most important skills needed to grow during the pandemic for experienced managers are adaptability, resilience, communication and collaboration. For recent graduates working as

managers, the most important skills are customer focus and team spirit.

Trends have shown that remote work will continue. More than half of the companies surveyed are embracing a hybrid work style while a minority have moved entirely into remote work. The survey also points out that most businesses in Albania have invested in digital transformations. While some sectors had begun to adapt to new technological trends before the pandemic, such as banking or IT entities, for others it seems that the pandemic has made investing in digital technologies an imperative of the time.

The questionnaire also gathered the opinion of businesses regarding the impact of the pandemic on their operations. More than a third of businesses surveyed said they were not impacted by COVID-19. This is clearly reflected in the workforce, with 43 percent claiming no changes in their workforce. Those most affected by the COVID-19 situation are tourism sector employees. The reduction of the labor force in that sector was the largest, with approximately 72 percent.



Dhoma Amerikane e Tregtisë dhe AIMS International Albania Flasin për

"Nevojat për zhvillimin dhe ri-aftësimin e fuqisë punëtore në normalitetin e ri"

COVID-19 tashmë i ka të provuara efektet mbi biznesin, dhe burimet njerëzore janë një nga departamentet që vuajnë vullën e tij. Ndërsa shërbimet, prodhimi, marrëdhëniet me klientin janë duke u ridimensionuar për tju përshtatur një realiteti të ri, burimet njerëzore po luajnë një rol themelor në ridimensionimin e fuqisë punëtore dhe përshtatjen e aftësive të tyre për kushtet e reja në të cilat zhvillohet biznesi.

Dhoma Amerikane e Tregtisë në bashkëpunim me AIMS International Albania & Kosovo, kanë organizuar web-binarin "Nevojat për zhvillimin dhe ri-aftësimin e fuqisë punëtore në normalitetin e ri" gjatë të cilit anëtarët e Dhomës Amerikane kanë marrë një informacion të përditësuar mbi trendet e reja të zhvillimeve në burimet njerëzore nga aftësitë që duhet të kenë punonjësit, aplikimi i programeve zhvilluese për forcën punëtore deri tek balancimi i jetës profesionale dhe personale gjatë pandemisë.

Monika Farka, Managing Partner e AIMS International Albania & Kosovo ka bërë një rezymë të të dhënave që dolën nga një pyetësori i organizuar në Dhjetor

të 2020 dhe që hodhi dritë mbi situatën e bizneseve gjatë pandemisë dhe raportet e tyre me fuqinë punëtore.

Ritmi i shpejtë i biznesit dhe ndryshimet teknologjike gjatë pandemisë, kanë vendosur programe aftësimi në qendër të të gjitha industrive në Shqipëri. Për të mbështetur biznesin e tyre, burimet njerëzore janë duke mobilizuar talentin e brendshëm dhe në të njëjtën kohë po zhvillojnë programe



AFTËSITË E NEVOJSHME MENAXHERIALE GJATË PANDEMISË:

Përshtatshmëria / Qëndrueshmëri

Komunikimi / Bashkëpunimi

Planifikimi dhe organizimi

Aftësi Dixhitale

riaftësimi për stafet aktuale. Jo të gjitha industritë reagojnë njëjloj, dhe duket se sistemi bankar dhe ai financiar ju është dashur të punojnë për të zhvilluar dhe riaftësuar forcën punëtore e ndjekur nga sektori i shitjes me pakicë dhe turizmi.

Aftësitë më të rëndësishme të nevojshme që duheshin zhvilluar gjatë pandemisë për menaxherët me përvojë janë përshtatshmëria, qëndrueshmëria dhe komunikimi dhe

bashkëpunimi. Për menaxherët e rinj niveli i diplomuar, aftësitë më të rëndësishme janë fokusi i klientit dhe fryma e ekipit. Trendet kanë treguar se puna në distancë do të vazhdojë. Më shumë se gjysma e kompanive të pyetura po përqafojnë një hibrid stili të punës ndërkohë që një pakicë janë duke punuar tërësisht në distancë. Bien në sy nga anketimi se shumica e bizneseve në Shqipëri kanë investuar në transformimet dixhitale. Ndërsa disa sektorë kishin filluar përshtatjen me trendet e reja teknologjike përpara pandemisë, si sistemi bankar apo IT, për të tjerët duket se pandemia e ka kthyer në imperative të kohës investimin në teknologjitë dixhitale.

Pyetësori ka konfiguruar mendimin e bizneseve edhe për sa i takon ndikimit të aktivitetit nga pandemia. Më shumë se një e treta e bizneseve të anketuara nuk kishte asnjë ndikim nga Covid 19. Kjo është reflektuar qartë në fuqinë punëtore, ku 43% pretenduan nuk kanë ndryshime në fuqinë e tyre të punës. Ata që janë ndikuar më shumë nga situata e Covid 19 janë punonjësit e sektorit të turizmit. Reduktimi i fuqisë punëtore në këtë sektor ka vlerën më të lartë afërsisht 72%.

Members quotes



Edlira Merka

**CEO BALFIN GROUP,
ZV. PRESIDENTE
AMCHAM ALBANIA**

Përpjekjet tona duhet të jenë të vendosura dhe të qarta, që masat kufizuese mos të jenë asnjëherë të tilla, sa që të mund të sjellin një kolaps financiar dhe të vendosin biznesin në kushte të pariparueshme. Zhvillimi ekonomik është jetik dhe masat shtrënguese duhet të jenë në proporcion me pandeminë dhe pasojat e saj, të cilat duhen vlerësuar hap pas hapi në varësi të zhvillimeve të situatës. Ne jemi duke monitoruar masat ndaj biznesit në vendin tonë, në rajon por edhe më gjerë, në mënyrë që të reagojmë me efikasitet në dobi të biznesit dhe qindra mijëra të jetësuarve në të. Të jetuarit dhe të bërit biznes janë dy anët e së njëjtës monedhë, të cilat duhet të ecin krah për krah njëra-tjetrës dhe në asnjë rast njëra të mos çënojë tjetrën”



Bledar Beta

**PHILIP MORRIS
ALBANIA BOARD
MEMBER, AMCHAM
ALBANIA**

“We all witnessed a massive disruption to our lives this year. Over few months, we deeply reshaped what we had established for many years: our ways of thinking and interacting with each other, our consumer behaviors and our ways of doing business. Any business plan, no matter how carefully thought, might quickly turn into a business trap if it fails to account for this disruptive environment. As we head to a new normality, the future success of many businesses will depend on their organizational agility to rapidly transform their business models and embrace the changes it will bring.”



Rodem Hajaj

**KRYETAR I
KOMITETIT TË
PUNËS DHE ETIKËS
NË AMCHAM**

Komiteti i Etikës dhe Punës synon ndërgjegjësimin mbi nevojën e etikës në biznes për përmirësimin e klimës së biznesit. Ne mbështesim anëtarët tanë në çështjet e menaxhimit të kapitalit njerëzor për sfidat që ata hasin sipas trendeve zhvillimore në vend dhe më gjerë.



Alketa Ruzici

**KRYETARE E
KOMITETIT TË
TAKSAVE DHE,
DOGANAVE NË
AMCHAM**

Në Komitetin e Taksave dhe Doganave ne jo vetëm identifikojmë problemin por ofrojmë edhe zgjidhje bazuar në eksperiencën tonë dhe praktikën më të mira ndërkombëtare.



AmCham and Facilization discuss

Automation and digitization of business processes

The American Chamber of Commerce in Albania, in cooperation with Facilization, offered members of the AmCham community a workshop on “Automation and Digitization of Marketing, Sales and Customer Service.”

The adverse effects of the pandemic have led to the need to digitize many business processes to remain competitive in the market. For this reason, this workshop was interesting and kept participating members engaged.

At the workshop, Facilization General Manager Gjergji Guri and his staff discussed with members the opportunities and challenges related to the digitization of marketing, sales and customer support services for medium and large enterprises. The training focused on explaining best practices and technological solutions for business process management and various customer relationship management tools that can be easily used by businesses in many

sectors of the economy.

The workshop presenters also provided a summary of the obstacles and challenges faced by different businesses and the available opportunities and digital tools.

Mr. Guri explained to AmCham members what it means to implement a digital transformation of a company, what processes undergo digitization and how a company can adapt to rapid change and reshape its customer relationships.

Companies that implement the digitization process often face lack of knowledge, unskilled staff and, above all, a low number of opportunities to adopt digital changes in the business.

Speaking about the digital transformation, Mr. Guri explained that the digitization of processes enables a business to create a new type of flow in its processes and to respond quickly and on time to the needs of clients and as a result, remain competitive in the marketplace.

AmCham dhe Facilization flasin për:

Automatizim dhe digjitalizim të proceseve të biznesit

Dhoma Amerikane e Tregtisë në bashkëpunim me kompaninë Facilization i ka ofruar anëtarëve të komunitetit të saj workshop-in me temën “Automatizimi dhe Digjitalizimi i marketingut, shitjeve dhe shërbimit ndaj klientit”

Situata e pandemisë dhe orientimi i biznesit on line dhe digjitalizimi i proceseve për ti bërë konkurrues në treg, duket se ka nxitur interesin e lartë të anëtarëve të AmCham.

Gjatë workshopit Gjergji Guri, drejtues i Facilization, dhe stafi i tij, kanë diskutuar me anëtarët mundësitë dhe sfidat që lidhen me digjitalizimin e marketingut, shitjeve dhe shërbimeve të mbështetjes së klientëve në ndërmarrjet e mesme dhe të mëdha. Trajnimi ka patur në fokus shpjegimin e praktikave më të mira dhe zgjidhjet teknologjike të specializuara në fushën e menaxhimit të procesit të biznesit dhe mjetet e ndryshme të menaxhimit të marrëdhënive me klientët që mund të përdoren lehtësisht

në shumë sektorë të ekonomisë dhe biznesit privat.

Gjatë takimit lektorët kanë bërë një rezumë të pengesave dhe sfidave me të cilat përballen biznese të ndryshme, dhe cilat janë oportunitetet e digjitalizimit të biznesit të tyre. Gjergji Guri ka shpjeguar për anëtarët se çfarë do të thotë të besh një transformim digjital për kompaninë tënde, cilat janë proceset që i nënshtrohen digjitalizimit dhe si kompania i përshtatet ndryshimeve të shpejta dhe rridhshmeve të marrëdhënies së saj me klientin. Kompanitë që po bëhen pjesë e proceseve digjitalizuese, shpesh përballen me mungesën e njohurive stafin e kualifikuar dhe mbi të gjitha me mundësi të ulta të adoptimit të biznesit të tyre me ndryshimet digjitale.

Duke folur për transformimin digjital, z. Guri, ka shpjeguar se digjitalizimi, i jep mundësi biznesit të krijojë një rrjedhë të re të proceseve të tyre si dhe ti përgjigjet shpejt e në kohë nevojave të klientit duke mbetur konkurrues në treg.



COMMITTEES IN ACTION

AmCham Agenda 2021: Serving the community of member businesses

AmCham committees have updated their agendas -- adapting themes and activities to the new reality caused by the pandemic and the economic hardships it has brought.

A new trend of doing business that aims to digitize all processes, legislation that evolves and approximates to EU laws, new forms of tax legislation, regulatory systems in development -- all these have formed the basis of the work of committees which have offered members a wide range of services from training sessions to lobbying to meet-

ings with senior officials.

The AmCham Board of Directors has drafted the policies on which the Chamber has operated during this difficult year, translating the business needs and new environment into events and developing fair and constructive relations with all partners.

Remote work has made it harder to do business and it has not been easy

for many companies to continue operations and stay productive in the market as well as keep all their employees. The situation has made it imperative to organize training sessions that upgrade the skills of employees and explain the latest trends. Meanwhile, the tax system is undergoing changes for several business categories, leaving more tax-free room for small businesses and bringing incentives for big businesses. All of these, along with new fiscalization methods, are themes built into an ambitious agenda at AmCham.

Working toward improving the business climate has been no less important, and all committees have provided a detailed analysis and made relevant recommendations on the matter.

TAX AND CUSTOMS COMMITTEE

Meetings with customs and tax institutions and open discussion with the leading officials continued to be the focus of the AmCham Tax and Customs Committee. In 2021, the Committee's key focus is on providing information on legislation changes affecting the tax system as well as explaining new methods of fiscalization and registration of small businesses exempt from VAT. The Committee has also focused on long-term developments such as the approximation of Albanian laws with those of the European Union. It is also planning to hold meetings with the officials responsible for economics and finance emerging from the 2021 general elections.

LABOR AND ETHICS COMMITTEE

Ethics in business and the implementation of labor relations that reflect current trends continued to remain in the spotlight of the Labor and Ethics Committee. As ethics conventions evolve year after year -- internships, HR relationships as part of doing business as well as the laws governing labor relations have become interesting topics of meetings and training sessions provided by the Committee. The new trend of working from home, meanwhile, has led to wide-ranging discussions among members and experts who are bringing the best models of how remote work can be managed.

REGULATORY, LEGAL AND IPR COMMITTEE

A developing economy also sees changes to its legislation and rules. Meeting with officials of agencies and institutions that lead the implementation of these rules and guide the work of businesses has been the key focus of the Regulatory, Legal and IPR Committee. Moreover, the Committee has played a major role in providing information to members on new government requirements on businesses, including those relating to the register of beneficiary owners. Meanwhile, the Committee has also been involved in bringing a positive impact to the investment climate and an expert team has been created by AmCham to work toward that goal.

INVESTMENT AND TRADE COMMITTEE

has played a major role in creating the Investment Agenda, moving forward on fundamental issues that concern businesses as part of the investment climate in the country. This year will see increased attention on the Agenda of Regional Meetings with other AmChams in the region and joint work, in the framework of increasing cooperation among the governments of the Western Balkans. The committee will have the opportunity to bring members together at the same table with AIDA leaders in 2021 to talk specifically about opportunities for cooperation.

DIGITAL BUSINESS COMMITTEE

In an era when digitalization is becoming a necessity, the Digital Business Committee has a lot to do. In 2021, the Committee will continue its work to provide businesses with the benefits that come from e-signature while working to bring to small businesses the expertise needed to digitize key work processes. This year, the Committee plans to have meetings with international and EU institutions to seek the involvement of the business community in partnerships on various projects that focus on innovation.

KOMITETET NË VEPRIM

Axhenda e 2021 në AmCham në shërbim të komunitetit të anëtarëve

Komitetet në Dhomën Amerikane kanë përditësuar axhendat e tyre duke përshtatur temat dhe aktivitetet, drejt një realiteti të ri të shkaktuar nga pandemia dhe e vëshirësive ekonomike që solli.

Një trend i ri i të bërit biznes që synon digjitalizimin e të gjitha proceseve, legjislacione që evolojnë dhe përafrohen me BE-në, forma të reja të legjislacionit tatimor, sisteme rregullatore në zhvillim, të gjitha këto kanë përbërë bazën e punës së komiteteve të cilat i kanë ofruar anëtarëve një diapazon të gjerë nga trajnimet lobimet e deri tek takime me zyrtarë të lartë.

Bordi i Drejtorëve ka hartuar politikat mbi të cilat Dhoma ka funksionuar gjatë këtij viti të vështirë duke përkthyer nevojat dhe situatën e biznesit në evente dhe në zhvillimin e raportet të drejta dhe konstruktive me të gjithë partnerët e saj.

Puna në distancë e ka bërë të vështirë sipërmarrjen dhe nuk ka qenë e lehtë për ta që të vazhdojnë aktivitetin duke qëndruar produktiv në treg dhe duke

mbajtur numrin e punonjësve. Kjo e ka bërë imperative të kohës organizimin e trajnimeve që zhvillojnë aftësitë e punonjësve por dhe shpjegon tendencat e fundit.

Ndërkaq sistemi tatimor, sjell risi për kategoritë e biznesit duke i lënë një hapësirë më të madhe dhe pa taksa biznesit të vogël dhe duke sjellë incentiva për biznesin e madh. Të gjitha këto së bashku me teknika të reja të fiskalizimit kanë qënë tema, që kanë ndërtuar një axhendë ambicioze në AmCham.

Jo më pak të rëndësishme kanë qënë zhvillimet për të sjellë një impuls pozitiv në klimën e biznesit dhe puna e të gjitha komiteteve për të bërë një analizë të detajuar dhe sugjeruar rekomandimet përkatëse.



KOMITETI I TAKSAVE DHE DOGANAVE

Takimet me institucionet e doganave dhe tatimeve dhe diskutimi i hapur me titullarët e tyre kanë vazhduar të jenë në fokus të Komitetit të Taksave dhe Doganave. Gjatë 2021 një element i fortë që vjen prej Komitetit të Taksave është informimi mbi ndryshimet ligjore në sistemin tatimor, si dhe shpjegimi i teknikave të reja të fiskalizimit dhe regjistrimit të biznesit të vogël të përjashtuar nga TVSH-ja. Jo më pak kujdes ka treguar ky Komitet dhe kur vjen fjala për zhvillime afatgjatë si përafrimi ligjor me ato të BE-së apo takime me zyrtarët e rinj, përgjegjës për ekonominë dhe financat, që do të dalin nga zgjedhjet e 2021.



KOMITETI I PUNËS DHE ETIKËS

Etika në biznes dhe zhvillimi i marrëdhënieve të punës që reflektojnë të gjitha trendet e kohës, ka vazhduar të mbetet në qendër të vëmendjes së Komitetit të Punës dhe Etikës në biznes. Ndërsa konferencat mbi etikën evolojnë nga viti në vit, intershipet, marrëdhëniet e HR në zhvillimin e biznesit si dhe ligjet që rregullojnë marrëdhëniet e punës, janë bërë tema interesante të takimeve dhe trajnimeve të ofruara nga ky Komitet. Trendi i ri punës nga shtëpia ndërkaq, është kthyer në një diskutim të gjerë mes anëtarëve dhe ekspertëve që janë duke sjellë modelet më të mira se si mund të menaxhohet puna në distancë.



KOMITETI RREGULLATOR, LIGJEVE DHE IPR

Një ekonomi që zhvillohet ka ndryshime dhe në legjislacionin dhe rregullat e veta. Të takohesh me zyrtarë të agjencive dhe institucioneve që mbajnë flamurin në zbatimin e këtyre rregullave dhe orientojnë punën e biznesit, ka qënë tema më e preferuar e Komitetit Rregullator dhe Ligjeve, Përtej kësaj Komiteti ka luajtur një rol të madh në trajnimin e anëtarëve me kërkesa të reja që vijnë nga qeveria dhe që kanë të bëjnë me regjistrin e pronarëve përfitues. Ndërkohë puna për të sjellë një impakt pozitiv në klimën investimeve, ka përfshirë edhe këtë Komitet dhe ekspertët e saj në skuadrën e krijuar nga AmCham për këtë qëllim.



KOMITETI I TREGTISË DHE INVESTIMEVE

Komiteti i Tregtisë dhe Investimeve ka patur një rol të madh në krijimin e Agendës së Investimeve dhe impulseve që ka sjellë për çështjet themelore që shqetësojnë klimën e investimeve të biznesit. Një vëmendje e shtuar gjatë këtij viti do ti jepet edhe Axhendës së takimeve Rajonale me Dhomat e tjera Amerikane në Rajon dhe punës së përbashkët, në kuadër dhe të bashkëpunimeve të Ballkanit Perëndimor. Komiteti i Investimeve do të ketë mundësi të ulë në tryezë me anëtarët gjatë 2021, titullarë të AIDA për të folur konkretisht mbi mundësitë bashkëpunimit.



KOMITETI I BIZNESIT DIGJITAL

Në një epokë ku dixhitalizimi po kthehet në domosdoshmëri, Komiteti i Biznesit Dixhital ka shumë për të bërë. Gjatë 2021 ky Komitet do të vazhdojë punën për ti ofruar bizneseve lehtësitë që vijnë nga e-signature ndërkohë që po punohet për të sjellë për bizneset e vogla ekspertizën e nevojshme për dixhitalizimin e proceseve kryesore të punës. Gjatë 2021 ky Komitet do të ketë takime me institucione ndërkombëtare dhe ato të EU-së për të kërkuar përfshirjen e komunitetit të biznesit në një partnershipi në kuadër të projekteve të ndryshme që kanë në fokus inovacionin.



11 BUSINESS ORGANIZATIONS WRITE TO MINISTER DENAJ TO ASK FOR DEADLINE EXTENSION

Beneficiary owner registration creates problems for NGOs and businesses

The lobbying efforts of 11 business organizations to extend the legal deadline for registering the beneficial owners has been successful. The Government has extended the registration deadline to June 30, 2021, in response to the business community's concerns on the insufficient time and difficulties in providing the necessary documentation.

"In order to fulfill the legal obligations provided in the law for registering the beneficiary owners, as well as to carry out a process as efficient and comprehensive as possible, considering that the deadline for fulfilling this obligation until March 31 was not sufficient, were considered the necessary reasons for the extension of the term"- announced the Ministry of Finance.

With the changes made to this normative draft act, in response to the business requirements, it is estimated that in case of changes in the data of the beneficial owners of reporting entities, this registration should be completed within 90 days from the date of the actual change.

Business organizations have asked Minister Denaj to take into account the problems that businesses and NGOs are facing with the system, providing the necessary documentation and implementing other laws like the one on electronic signatures. As a result, they are seeking to push the deadline from March 31 to June 30. That extension would give NGOs and businesses time to complete the necessary documentation. It would also give time to the National Agency for an Information Society (AKSHI) and the Tax Administration to improve the online platform to the needed level of interactivity.

Non-profit organizations have argued

that their registration in the Register of Beneficiary Owners in e-Albania cannot be done the same way as that of commercial companies as their activity is based on different parameters. In the case of NGOs, the meaning of beneficial owner cannot be directly applied as NGOs can be run by members, a board, an executive director or a secretary general and the registration should be based on the situation of the NGOs.

Moreover NIPT numbers issued to NGO administrators are not recognized by the e-Albania system, which makes it even more difficult to register these organizations. Also, opening an account in e-Albania, which is administered by AKSHI, has led to other difficulties as the system does not have the data of the administra-

tor or legal representatives -- like general secretaries or executive directors -- which are then not recognized as legal representatives by the system despite the fact that in some cases they appear as such and are registered in court.

NGOs need to update the necessary documentation, which presents its difficulties in collecting, as there are organizations like foreign chambers of commerce that have a considerable number of members. Combined with the lack of full-time in-office staff due to pandemic conditions, the situation becomes even more difficult. Also, these foreign organizations can have foreign beneficial owners who then have difficulty in obtaining the necessary documentation from the countries of origin and the conversion of the documentation according to the Albanian legislation takes time.

Just as problematic are difficulties encountered in business registration, above all difficulties that come from the online platform and the system which, although has been in operation since the end of January, does not work with proper efficiency. The situation is also difficult for those foreign investors who have to provide the necessary documentation and fulfill the obligations in a very short time. Large corporations that are public entities in other countries also face a similar situation.

Another problem identified by businesses is that administrators who are foreign nationals receive the registration link by email but cannot receive the relevant code for activating the link which is sent to a phone number.

11 SHOQATA BIZNESI I SHKRUAJNË MINISTRES DENAJ PËR SHTYRJEN E AFATIT

Regjistrimi i pronarit përfitues i hap probleme OJF-ve dhe Biznesit

Ka rezultuar i suksesshëm lobimi i 11 organizatave të biznesit, për të shtyrë afatin ligjor për regjistrimin e pronarëve përfitues. Qeveria ka shtyrë deri me 30 qershor 2021 afatin e regjistrimit, duke reaguar pozitivisht përballë argumenteve që listoi komuniteti i biznesit mbi pamjaftueshmërinë e kohës dhe problematikat në sigurimin e dokumentacionit të nevojshëm.

"Me qëllim përmbushjen e detyrimeve ligjore të parashikuara në ligjin për regjistrimin e pronarëve përfitues, si edhe për të realizuar një proces sa më efikas dhe gjithëpërfshirës, duke konsideruar që afati i përmbushjes së këtij detyrimi deri më 31 mars nuk ishte i mjaftueshëm, u konsideruan arsyet e nevojshme për zgjatjen e afatit" – bëri me dije Ministria e Financave.

Me ndryshimet e këtij projektakti normativ, në përgjigje edhe të kërkesave të biznesit, është vlerësuar që në rastin e ndryshimeve të të dhënave të pronarëve përfitues të subjekteve raportuese, ky regjistrim të bëhet brenda 90 ditëve nga data e ndodhjes së ndryshimit Faktik.

Shoqata të biznesit i kanë kërkuar Ministres Denaj të marrë në konsideratë problematikat me të cilat biznesi por dhe OJF -të po hasin me sistemin, me sigurimin e dokumentacionit të nevojshëm dhe me zbatimin e disa ligjeve sic janë nënshkrimi elektronik, për të cilat detyrohen të kërkojnë shtyrjen e afatit nga 31 mars në 30 qershor. Kjo shtyrje e afatit do t'u jepte kohë OJF -ve dhe bizneseve të plotësonin dokumentacionin e nevojshëm ashtu sikurse edhe AKSHI-t dhe Administratës Tatimore, për të përmirësuar platformën në nivelet e nevojshme.

Organizatave jofitimprurëse kanë argumentuar se regjistrimi i tyre në Regjistrin e Pronarëve Përfitues në e-albania, nuk mund të jetë si ai shoqërive tregtare pasi ka specifika të tjera të organizimit të veprimitarisë. Në rastin e OJF kuptimi i pronarit përfitues nuk gjen aplikim të drejtë për drejtë pasi OJF mund të jene me apo anëtarësi, me bord apo me Drejtor Ekzekutiv apo Sekretar të Përgjithshëm dhe nxjerrja e akteve të regjistrimit duhet të mbështetet dhe në pozitat e OJF-ve.

Gjithashtu numrat e NIPT-it apo administratorët e OJF nuk janë të njohur nga sistemi e-albania çfarë e bën akoma edhe më të vështirë regjistrimin e shoqatës.

Gjithashtu çelja e një llogarie në e-albania që administrohet nga AKSHI ka shkakuar një tjetër vështirësi pasi sistemi nuk i ka të dhënat e administratorit apo përfaqësuesit ligjor dhe sekretarët e përgjithshëm apo drejtorët ekzekutiv nuk njihen si përfaqësues ligjorë nga sistemi pavarësisht



se në disa raste figurojnë si të tillë dhe të regjistruar në gjykatë.

OJF ju duhet të azhurnojnë dokumentacionin e nevojshëm i cili paraqet vështirësitë e veta për të mbledhur pasi ka organizime si Dhomat e Huaja të Tregtisë të cilat kanë një numër të konsiderueshëm anëtarësh. Kombinuar kjo edhe me mungesën e një stafi me kohë të plotë për shkak të kushteve të pandimisë, situata bëhet edhe më e vështirë. Gjithshtu këto shoqata të huaja, kanë pronarë përfitues të huaj të cilë kanë vështirësi për të siguruar dokumentacionin e nevojshëm nga vëndet e origjinës dhe njëhësimi i dokumentacionit sipas legjislacionit shqiptar kërkon kohë.

Po kaq të argumentuara duken dhe vështirësitë që has për regjistrim biznesi i cili duhet mbi të gjitha të përballet me vështirësitë që vijnë nga platforma dhe sistemi të cilat edhe pse janë vënë në funksion që nga fundi i janarit, nuk janë në efencën e duhur. E vështirë është situata edhe për ata investitorë të huaj të cilët duhet të sigurojnë dokumentacionin e nevojshëm dhe përmbushjen e detyrimeve në një kohë mjaft të shkurtër. Në këtë kuadër janë edhe korporatat e mëdha të cilat janë ente publike në shtetet të tjera.

Një tjetër problematikë e evidentuar nga bizneset është se administratorët që janë shtetas të huaj e marrin linkun e regjistrimit me email por nuk arrijnë të marrin kodin përkatës për aktivizimin e linkut i cili dërgohet në numrin e telefonit.



AMCHAM COMMENTS ON THE REGISTRATION OF BENEFICIARY OWNERS

1 The 60-day deadline for the establishment of the Register of Beneficiary Owners is provided by law, specifically Article 15 of Law No. 112/2020. It stipulates that "reporting entities must register the data required by this law for the beneficiary owners no later than 60 calendar days from the creation of the register, according to the definition of point 2 of this article." While the creation of the register is to be done no later than Jan. 31, 2021.

So, the extension of this deadline through a Decision of the Council of Ministers (DCM) would be disputable, and it would be advisable for the extension to be done through a law change.

Alternatively, a regulation should be issued to stipulate that the register will be operational/effective on April 30, 2021, so that it gives entities a deadline of 60 days from that date -- i.e. June 30, 2021.

2 Regarding the second point of the draft DCM, in addition to point c) of chapter III, point c) of chapter III should be changed, as they list the same documents with the change that point c) is for the initial registration in the register and point c) is for recording changes of data in the register.

If this change is not made, it will mean that the validity of the documents will be 90 days for the initial registration of the last beneficiaries and meanwhile if there are changes, the documents must be no older than 30 days. This differentiation does not make sense.

3 To add another point in the draft DCM regarding the creation of the possibility of "suspension of the application" in case of lack of documents in the application.

Specifically, in Article 6, paragraph 4 of Law no. 112/2020 "On the register of beneficiary owners" as well as in DCM no. 1088, dated Dec. 24, 2020, to add the possibility of "suspension of application," in analogy with Law no. 9723,

dated May 3, 2007 "On business registration," as amended.

In article 56 of Law no. 9723, dated May 3, 2007, the rules provide for the "suspension of the application." In cases when after the verifications provided in Article 54 of that law, it turns out that the conditions for registration are not met, the relevant registration fees are not paid, there are unpaid administrative sanctions or the required registrations have not been completed, according to Article 46, the National Business Center (NBC) suspends the application and notifies the applicant in writing of the exact reason for the suspension, giving it a period of 21 calendar days to complete or rectify the elements that impede registration. The reason for the suspension is announced through a standard NBC form. If the applicant completes or corrects the elements that hinder the registration, within the deadline specified in point 1 of the article, the NBC is obliged to complete the registration within a period of 1 day from the date of completion or correction of documentation. In this case, the registration bears the date of submission of the first application.

This allows entities (as opposed to immediate refusal) to submit additional documents in support of their application, without having to start a new application that could have serious consequences, requiring the collection of documents from scratch (which requires additional time and comes with added cost for entities). It also reduces appeal procedures that may be initiated by entities in the event of an unfounded rejection of the application.

KOMENTET E DHOMES AMERIKANE PËR REGJISTRIMIN E PRONARËVE PËRFITUES

1 Afati 60 ditor nga Krijimi i Regjistrimit të Pronarëve Përfitues është i parashikuar në Ligj, konkretisht në nenin 15 të ligjit nr.112/2020 parashikohet se "subjektet raportuese duhet të regjistrojnë të dhenat e kerkuara nga ky ligj për pronaret përfitues jo më vonë se 60 dite kalendarike nga krijimi i regjistrimit, sipas përcaktimit të pikës 2 të këtij neni". Nderkohe që krijimi i regjistrimit bëhet jo më vonë se 31.01.2021.

Pra, shtyrja e këtij afati me VKM është e kontestueshme dhe do të ishte e keshillueshme që kjo shtyrje të bëhet me ligj.

Si alternative, duhet të dale një akt nenligjor që të përcaktojë se regjistri do të jetë operativ/efektiv më 30.04.2021, në mënyrë që subjektet të kenë deadline 60 dite nga kjo datë – pra 30.06.2021.

2 Në lidhje me pikën e dytë të projekt-VKM përveç pikës c) të kreut III, duhet të ndryshohet edhe pika c) e kreut III, pasi listojnë të njëjtat dokumenta me ndryshimin që pika c) është për regjistrimin fillestar në regjister dhe pika c) është për regjistrimin e ndryshimeve të të dhenave në regjister.

Nese nuk behet ky ndryshim, do të rezultojë që vlefshmeria e dokumentave do të jete 90 dite për regjistrimin fillestar të përfituesve të fundit dhe nderkohe nese ka ndryshime, dokumentat duhet të jene jo më të vjeter sesa 30 dite. Ky diferencim nuk ka kuptim.

3 Të shtohet një pikë tjetër në projekt-VKM në lidhje me krijimin e mundësisë së "pezullimit të aplikimit" në rast të mungesës së dokumentave në aplikim.

Konkretisht, në nenin 6, paragrafi 4 të ligjit nr. 112/2020 "Për regjistrimin e pronarëve përfitues" si dhe në VKM nr. 1088, datë 24.12.2020, të shtohet mundësia e "pezullimit të aplikimit", në analogji me ligjin nr. 9723, datë

03.05.2007 "Për regjistrimin e biznesit", i ndryshuar.

Në nenin 56 të ligjit nr. 9723, datë 03.05.2007 parashikohet "pezullimi i aplikimit" - Në rastet kur pas verifikimeve të parashikuara në nenin 54, të këtij ligji, rezultoni se nuk janë përmbytur kushtet për regjistrim, nuk janë paguar tarifat përkatëse të regjistrimit, ka sanksione administrative të papaguara apo nuk janë kryer regjistrimet e kërkuara, sipas nenit 46, QKB-ja pezullon aplikimin dhe e njofton aplikuesin me shkrim për shkakun e saktë të pezullimit, duke i dhënë një afat prej 21 ditësh kalendarike për plotësimin ose ndreqjen e elementeve që pengojnë regjistrimin. Njoftimi i shkakut të pezullimit bëhet nëpërmjet një formulari standard të QKB-së. Nëse aplikanti plotëson ose ndreq elementet që pengojnë regjistrimin, brenda afatit të përcaktuar në pikën 1 të këtij neni, QKB-ja është e detyruar të kryejë regjistrimin brenda një afati 1-ditor nga data e plotësimit ose ndreqjes së dokumentacionit. Në këtë rast, regjistrimi mban datën e paraqitjes së aplikimit të parë.

Kjo i jep mundësi subjekteve (ndryshe nga refuzimi i menjehershëm) që të paraqesin dokumenta shtesë në mbledhjet e aplikimit të tyre, pa u detyruar që të nisnin një aplikim të ri që mund të ketë pasojë të rënda, duke kërkuar mbledhjen e dokumentave nga e para (e cila kërkon kohë dhe kosto shtesë për subjektet). Gjithashtu redukton edhe procedurat e ankimit të cilat mund të fillojnë subjektet, në rast të një refuzimi të papabazuar të aplikimit.



Tirana Economic Forum - The Discussion between the President of AmCham in Albania, Mr. Enio Jaco and Mr. Damir Marusic, Resident Senior Fellow, Atlantic Council.

The US-Albania Relations on the Biden Era

AmCham President Enio Jaco: Skavica and Vloëra power plants will turn Albania into a regional energy hub. More investment opportunities available if reforms addressed

DAMIR MARUSIC: *One of the priorities of the Biden Administration seems to be to first and foremost patch things up with core European allies. Unfortunately, that has meant that for countries not yet in the EU, there is less attention that perhaps there should be.*

ENIO JACO: *What, in your opinion are Albania's top priorities with the Biden Administration?*

ENIO JACO: A single goal for US admin-

The President of the American Chamber of Commerce in Albania, Enio Jaco, discussed relations between Albania and the United States during the Biden Administration at the Tirana Economic Forum in a conversation with Atlantic Council Senior Fellow Damir Marusic. Mr. Jaco said that after two strategic projects -- the Skavica hydroelectric power plant and the Vloëra gas-powered power plant, American investments in Albania can become long-term and dominant if the right reforms take place.

He added that defense/security, democracy and business continue to be the three main priorities of the White House in terms of its policies in the Western Balkan countries, including Albania. Speaking specifically about the Biden Administration's priority on business development as it relates to Albania, Jaco said: "The Business priority is new. It typically means a stronger commercial U.S.-Albania connection, more US investments, more trade and so on. This is refreshing because it never before been raised at such a high policy level. And it has had surprisingly strong results in a short term. Last year Albania and the United States signed the most important economic agreement since the 1990s, an important Memorandum of Understanding, which includes building a major hydro-power project. And agreement with ExxonMobile to build a thermal power station for LNG (Liquid Natural Gas) is being finalized in just a few days." Describing these recent developments as among the most important in the economic relations between the two countries, Mr. Jaco emphasized the need to improve the business climate in general.

"The business climate in Albania needs improvement and the progress from these investments will be short-lived if Albania doesn't address corruption. This is linked to democracy -- the rule of law part of the U.S. priorities in Albania," Mr. Jaco said. "Progress in this direction will determine the long-term success of the business agenda and the priority."

istrations has been to advance Albania's integration into the European Union. That's a good goal. And despite some setbacks and delays, the expectations is for EU to start openings of the negotiations sometime this year.

But beyond EU accession, there has been 3 formal priorities in Albania, which I think those will probably continue: Defense, Democracy and Business. I'm not a defense

expert and I will let others speak on that, but I think that relationship is going pretty well.

Democracy and Business are more interesting in my view. Justice Reform has been a big part of the Democracy piece. This is a big deal in Albania and I think there has been substantial structural reform but perhaps not enough for the regular person to see major progress. Both US and EU have been fully invested on this and the next few years will be

Forumi Ekonomik i Tiranës - Diskutimi midis Presidentit të AmCham në Shqipëri, Z. Enio Jaco dhe Z. Damir Marusic, Anëtar i Lartë i Këshillit të Atlantikut.

Marrëdhëniet SHBA-Shqipëri në epokën e Biden



Presidenti i Dhomës Amerikane të Tregtisë, Enio Jaco diskutoi në Forumin Ekonomik të Tiranës me Anëtarin e Lartë të Atlantic Council (Këshillit të Atlantikut), Damir Marusic mbi "Marrëdhëniet SHBA-Shqipëri në Administratën Biden". Ai tha se pas dy projekteve strategjike të Skavicës dhe TEC-it të Vlorës, investimet amerikane mund të behen afatgjata dhe dominuese nëse adresohen reformat e duhura. Ai deklaroi se mbrojtja, çështjet e sigurisë, demokracia dhe biznesi vijojnë të jenë tre prioritetet kryesore në fokus të Shtëpisë së Bardhë përsa i përket politikave në vendet e Ballkanit Perëndimor përfshirë dhe Shqipërinë.

Duke u ndalur konkretisht tek prioriteti i administratës Biden për çështjet e biznesit me fokus Shqipërinë, Jaco tha: "Ky është një prioritet i ri dhe synon një lidhje më të fortë tregtare SHBA-Shqipëri, më shumë investime amerikane, më shumë tregti, etj. Kjo është optimiste sepse kurrë më parë nuk është ngritur në një nivel kaq të lartë të politikave. Dhe ka pasur rezultate të forta në një periudhë afatshkurtër. Vitin e kaluar Shqipëria dhe ShBA nënshkruan Marrëveshjen me te rendesishme Ekonomike pas 90s, i cili përfshin ndërtimin e një projekti të madh hidroenergjitik. Dhe ditët e fundit kemi dhe finalizimin e një marrëveshjeje me ExxonMobile për ndërtimin e një termocentrali në Vloërë për LNG (gazin e lëngshëm natyror)".

Duke e cilësuar këtë zhvillim si ndër më të rendesishmit në marrëdhëniet ekonomike midis dy vendeve, Jaco vuri theksin tek Klima e Biznesit.

"Klima e biznesit në Shqipëri ka nevojë për përmirësim dhe përparimi i bërë me këto investime do të jetë jetëshkurtër nëse Shqipëria nuk adreson korrupsionin. Kjo çështje është e lidhur me demokracinë dhe sundimin e ligjit, që janë pjesë themelore e prioritetëve të politikës Amerikanë në Shqipëri. Përparimi në këtë drejtim do të përcaktojë suksesin afatgjatë të agjendës së biznesit dhe të vetë prioritetëve".

Presidenti i AmCham, Enio Jaco: Skavica dhe TEC-i i Vlorës e kthejnë Shqipërinë në qendër rajonale energjie. Mundësi të tjera Investimesh nëse adresohen Reformat

DAMIR MARUSIC: *Një nga prioritetet e Administratës Biden duket se është që para së gjithash të rregullojë marrëdhëniet me aleatët kryesorë evropianë. Fatkeqësisht, kjo do të thotë që për vendet që nuk janë ende anëtare të BE-së ka më pak vëmendje se mbase duhet të ketë. Cilat janë, sipas mendimit tuaj, prioritetet kryesore të Shqipërisë në lidhje me Administratën Biden?*

ENIO JACO: Synimi kryesor për administratat e ShBA-së ka qenë përparimi i procesit të integritimit të Shqipërisë në Bashkimin Evropian. Ky është një synim i mirë. Dhe, megjithë pengesat dhe vonesat, prishmëritë janë që BE-ja do të fillojë hapjet e negociatave gjatë këtij viti.

Por, përtej anëtarësimit në BE, ShBA ka pasur tre prioritetet zyrtare në Shqipëri,

të cilat mendoj se ka mundësi që të jenë të vazhdueshme. Ato janë: mbrojtja, demokracia dhe biznesi. Unë nuk jam një ekspert i fushës së mbrojtjes dhe do t'i lë të tjerët të flasin për këtë, por mendoj se marrëdhënia po shkon shumë mirë.

Demokracia dhe biznesi janë më interesante për mendimin tim. Reforma në Drejtësi ka qenë një pjesë e madhe çështjes së demokracisë. Ajo është diçka shumë e rendësishme në Shqipëri dhe mendoj se ka pasur një reformë thelbësore strukturore, por ndoshta jo aq sa një njeri i thjeshtë të shohë përparim të madh. ShBA dhe BE janë të dy të investuar plotësisht në këtë reformë dhe vitet e ardhshme do të jenë kritike. Nëse perceptimi do të ndryshojë dhe njerëzit do të fillojnë të shohin më shumë drejtësi të dhënë, atëherë do të jetë një histori suksesi. Jam i sigurt që kështu do të ndodhë.

Por, për sa i përket demokracisë, kushtet e përmirësuar për mbajtjen e zgjedhjeve dhe lufta kundër korrupsionit kanë qenë çështje themelore. Këto janë të gjitha prioritetet e duhura, por ka ende punë për të bërë. Zgjedhjet e ardhshme, për shembull, do të jenë një pikë kritike. Kështu që unë do të prisja vazhdimësinë e punës në këtë drejtim të paktën për disa vite të ardhshme.

Prioriteti i biznesit është i ri. Kjo zakonisht do të thotë një lidhje më e fortë tregtare SHBA-Shqipëri, më shumë investime amerikane, më shumë tregti, etj. Kjo është shpresë dhënëse sepse kurrë më parë nuk është ngritur në një nivel kaq të lartë të politikave. Dhe ka pasur rezultate çuditërisht të forta në një periudhë afatshkurtër. Vitin e kaluar Shqipëria dhe ShBA nënshkruan një Memorandum të Mirëkuptimit të Rendësishëm, i cili përfshin ndërtimin e një projekti të madh hidroenergjitik. Dhe një marrëveshje me ExxonMobile për ndërtimin e një termocentrali me LNG (gazin e lëngshëm natyror) është duke u finalizuar.

Ky është një lajm mirëpritur. Por klima e biznesit në Shqipëri ka nevojë për përmirësim dhe përparimi i bërë me këto investime do të jetë jetëshkurtër nëse Shqipëria nuk adreson korrupsionin. Kjo çështje është

critical. If the perception will change and people will start seeing more Justice delivered, than it will be a success story. I'm sure it will.

But under democracy, improved conditions for Elections and fight against Crime and Corruption has been an underlying issue. Those are all the right priorities but the work is not done yet. The upcoming elections for instance will be critical. So I would expect a continuation of the work in this direction at least for the next few years.

The Business priority is new. It typically means a stronger commercial US-Albania connection, more US investments, more trade and so on. This is refreshing because it has never before been raised at such a high policy level. And it has had surprisingly strong results in the short term. Last year Albania and the US signed an important Memorandum of Understanding, which includes building a major hydro-power project. And an agreement with ExxonMobile to build a Thermal Power station for LNG (Liquid Natural Gas) is being finalized.

This is welcoming news. But the business climate in Albania needs improvement and the progress from these investments will be short-lived if Albania doesn't address Corruption. This is linked to Democracy and the Rule of Law part. Progress in this direction will determine the long term success of the business agenda and the priority.

DAMIR MARUSIC: *And what can, and should, Albania do in this environment to raise its profile?*

ENIO JACO: There is a case to be made that Albania will benefit by 3 things – which are very much aligned with the US policy: 1) the eventual success of Justice reform. Changes are happening but is important that courts become functional and people feel the positive impact of the new system. The Albanian government must try to make the process as inclusive as possible and less political. That will be a win-win.

Secondly, addressing Corruption. Albania must collaborate with international institutions and programs such as USATA (USAID's Transparency Academy) which are experienced at dealing with anti-corruption programs. Prime Minister Rama has asked for the establishment of the Academy so I think there is a will for this to happen. But I would expect some push-back in the implementation as well.

If Albania is successful with Justice reform and the fight against Corruption, then the successful implementation of the energy projects will be important. If all those three parts happen, Albania will be a success story in the Western Balkans and more investments will follow.

DAMIR MARUSIC: *Prime Minister Rama has been a key player in advancing the so-called mini-Schengen proposal for the region – an initiative not meant to supplant eventual integration into the broader geopolitical West, but as a worthy initiative to achieve meaningful progress for people while the larger process unfolds. Do you think we will see progress along these lines? The Sofia Summit was promising.*

ENIO JACO: I think the concept of Mini-Schengen is a great idea. The proposal was embraced enthusiastically by most WB countries at the time, except for Kosovo. But you don't hear much these days I think for 2 reasons: First, there is a political aspect to it: Kosovo wasn't as enthusiastic as the rest. And I think it would be great if everybody is on board. That way we know it would happen. And secondly, Mini-Schengen was relatively ambitious and required a lot of hard technical work in terms of drafting common agreements and trade / custom policies that deliver real benefits to the people among all signatories. That hasn't happened.

We might not see much progress there, unless there is strong regional will – all WB countries are on board – or US or Europe or a combination get really involved to make it happen.

DAMIR MARUSIC: *How should the United States be involved? (My own opinion is that the US should be pushing this harder, and working on lining up investments itself.)*

Well, US has the authority in the region to push it. There needs to be an assessment as to how important this is for the US. I think it is. But if it decides to get involved, US can perhaps adjust the concept a bit – enough so that everybody is on board – and that perhaps lowers the technical benchmark a bit and sets up some simpler, yet meaningful goals. I think eventually if that happens, it will be greatly beneficial for all.

DAMIR MARUSIC: *Beyond opening up regional trade, what are the low hanging fruit opportunities for the region? (TAP and diversifying European energy security?)*

I can think of 3 immediate opportunities here. First, it is the Economic and Investment Plan for the Western Balkans. This is a 9 Billion Euro, Investment Plan from European Commission initiative that calls for an investment plan for green energy, digital transition and infrastructure, announced last October. So it's new. I think this is a big plan for everybody. And the countries that make the most progress on the reform recommended by the EU will get the most benefit out of it. So this is a real opportunity and I think is a no brainer for the countries, including Albania to work towards it. But it will require commitment to reform and this reform will lead faster progress into the EU.

I think the green energy is something that will be hot with the Biden administration as well. And we see some real opportunities for the digital and infrastructure for Albania as well.

Secondly, the two energy projects in Albania, the hydropower with Bechtel and thermal power plant with ExxonMobile are great opportunities to secure energy independence and turn Albania into a regional energy hub.

But beyond this I think there is another concept – similar to the Mini-Schengen but there is this idea of Regional Investments. The individual WB countries are too small to attract large size foreign investments. Certainly Albania, North Macedonia, Kosovo,

Montenegro, Bosnia – even Serbia is not big enough. But if there is a certain level of agreement among all 6 countries – and some standards set up - among all 6 countries then the area could be more appealing to medium and large foreign investors. Investors can set up shop in one of the countries, but they can cover the entire region. Could be US investors as well. If the region commits to reform and will be going through the EU accession then is well known fact that they will be benefiting from a higher economic growth rate and lower political risk in the next 2 decades.

DAMIR MARUSIC: *What are the challenges from so-called "corrosive capital" coming from China in Albania? How can the Biden Administration constructively engage on this with Albania?*

I must say that all Albanian Governments deserve credit for being a principled partner with the US on this issue. But the efforts from the Chinese have been somewhat stronger I believe in the last 8 years, so Prime Minister Rama has been very consistent in his approach. So the Albanian government has been an excellent partner.

I say that because the situation is different, let's say in Serbia where the Silk road projects have made more inroads. The Chinese government has granted over \$3 Billion in loans to the Serbian government there. So it's a more complex picture over there.

That being said, Albania is not immune. There are about 150 Chinese businesses operating in Albania with 2 major investments and China is the 3rd largest trading partner. And what the neighbors do matter, so there are voices in Albania that constantly question the decision to be a steadfast partner of the US on this and I think those voices are stronger today than a few years ago.

So the question is, what can the Biden administration do to engage Albania further? Well the answer lies with the economic engagement of the Biden administration. And I think there is quite a bit that the Biden administration can do.

And the elements are there. The 2 projects: LNG gas terminal and hydropower will be a great start. But eventually what will make the biggest difference not only in Albania but for the entire region is the presence and investments of DFC in the Balkans. Albania will have a significant role to play there because there is an infrastructure piece that connects Serbia with Kosovo and goes all the way down to Albania. So it's a great infrastructure piece that I believe will create a lot of opportunity but also commerce between the countries.

DFC started by opening an office in Belgrade which would cover the entire region. (I think was a great start. And it was not controversial, meaning Albanians or Kosovars did not complain about the office located in Belgrade because they saw the big picture.) But I guess there are discussions about DFC presence perhaps taking another shape. Whatever the DFC presence looks like, it's important to continue to engage in Albania and in the region, otherwise someone else will fill that void. That I can assure you. So the role of DFC is going to be central.

e lidhur me demokracinë dhe sundimin e ligjit, që janë pjesë e prioritetëve. Përparimi në këtë drejtim do të përcaktojë suksesin afatgjatë të agjendës së biznesit dhe të vetë prioritetëve.

DAMIR MARUSIC: *Dhe çfarë mund dhe duhet të bëjë Shqipëria në këto rrethana për të rritur profilin e saj?*

ENIO JACO: Mund të themi që në rrethanat që ndodhet Shqipëria do të përfitojë nga tre gjëra që përputhen shumë me politikën e ShBA-së: Së pari, sukcesi përfundimtar i reformës në drejtësi. Ndryshimet po ndodhin, por është e rëndësishme që gjykatat të bëhen funksionale dhe njerëzit të ndiejnë ndikimin pozitiv të sistemit të ri. Qeveria shqiptare duhet të përpiqet ta bëjë procesin sa më gjithëpërfshirës dhe më pak politik. Kjo do të jetë diçka pozitive për të gjithë, një win-win.

Së dyti, është marrja me më çështjen e korrupsionit. Shqipëria duhet të bashkëpunojë me institucione dhe programe ndërkombëtare si USATA (Akademia e Transparencës e USAID-it) të cilat kanë përvojë në trajtimin e programeve anti-korrupsionit. Kryeministri Rama ka kërkuar krijimin e akademisë, kështu që mendoj se ka një vullnet që kjo të ndodhë. Por unë do të prisja një farë rezistence gjatë zbatimit.

Nëse Shqipëria është e suksesshme me Reformën në Drejtësi dhe luftën kundër korrupsionit, atëherë zbatimi i suksesshëm i projekteve të energjisë do të jetë i rëndësishëm. Nëse të treja këto elemente zbatohen, Shqipëria do të jetë një histori sukcesi në Ballkanin Perëndimor dhe kjo do të përketet në më shumë investime në vijim.

DAMIR MARUSIC: *Kryeministri Rama ka qenë një aktor kryesor në avancimin e të ashtuquajturit propozim Mini-Shengen për rajonin -- një iniciativë që nuk synon të zëvendësojë integrimin përfundimtar me Perëndimin e gjërë gjeopolitik, por si një iniciativë e denjë për të rritur progres domethënës për njerëzit ndërsa zhvillohet procesi në i madh.*

A mendoni se do të shohim progres përgjatë këtyre linjave? Samiti i Sofjes ishte premtues.

ENIO JACO: Mendoj se koncepti i Mini-Shengenit është një ide e shkëlqyeshme. Propozimi u përfaqëua me entuziazëm nga shumica e vendeve të Ballkanit Perëndimor në atë kohë, përveç Kosovës. Por ju nuk dëgjoni shumë këto ditë për të, mendoj për dy arsye: Së pari, ka një aspekt politik: Kosova nuk ishte aq entuziaste sa pjesa tjetër. Dhe mendoj se do të ishte mirë nëse të gjithë janë të përfshirë. Vetëm kështu e dimë se çdo të ndodhë. Dhe, së dyti, Mini-Shengenit ishte relativisht ambicioz dhe kërkonte shumë punë të vështirë teknike në drejtim të hartimit të marrëveshjeve të përbashkëta të tregtisë dhe politikave doganore që sjellin përfitime reale për njerëzit midis të gjithë nënshkruesve. Kjo nuk ka ndodhur.

Pra mund të mos shohim shumë progres në këtë çështje nëse nuk ka një vullnet të fortë rajonal -- që të gjitha vendet e rajonit të jenë dakort -- ose nëse ShBA ose Evropa,

ose të dyja bashkë, të përfshihen fort për ta realizuar atë.

DAMIR MARUSIC: *Si duhet të përfshihen Shtetet e Bashkuara? (Mendimi im është që Shtetet e Bashkuara duhet ta mbështesin më fort këtë proces dhe të punojnë për shtuar vetë investimet.)*

Mirë pra, ShBA ka autoritetin e duhur në rajon për ta mbështetur këtë gjë. Duhet të ketë një vlerësim se sa e rëndësishme është kjo gjë për ShBA-në. Unë mendoj se është. Por nëse vendos të përfshihet, ShBA mbase mund ta regullojë konceptin pak -- mjaftueshëm në mënyrë që të gjithë vendet e rajonit ta mbështesin -- dhe që ndoshta ul pak standardin teknik dhe vendos disa qëllime më të thjeshta, por kuptimplota. Unë mendoj se përfundimisht nëse kjo do të ndodhë, do të jetë shumë e dobishme për të gjithë.

DAMIR MARUSIC: *Përtej hapjes së tregtisë rajonale, cilat janë mundësitë e tjera më lehtësisht të arritshme për rajonin? (Investimet e gjelbra përmes BE-së? TAP dhe diversifikimi i sigurisë evropiane të energjisë?)*

Unë mund të mendoj ka tre mundësi të menjëhershme këtu. Së pari, është Plani Ekonomik dhe i Investimeve për Ballkanin Perëndimor. Ky është një plan investimi prej 9 miliardë eurosh nga nisma e Komisionit Evropian që kërkon një plan investimi për energjinë e gjelbër, tranzicionin digjital dhe infrastrukturën, e shpallur tetorin e kaluar. Pra është një nisim e re. Mendoj se ky është një plan i madh për të gjithë. Dhe vendet që bëjnë më shumë përparim në reformën e rekomanduar nga BE do të përfitojnë më shumë nga plani. Kështu që kjo është një mundësi reale dhe mendoj se është e thjeshtë për ta kuptuar nga vendet e rajonit, përfshirë edhe Shqipërinë, që duhet punuar për të përfituar. Por kjo do të kërkojë angazhim për reformën dhe kjo reformë do të çojë në një progres më të shpejtë drejt BE-së.

Unë mendoj se energjia e gjelbër është diçka që do të jetë çështje e rëndësishme edhe për Administratën Biden. Dhe ne shohim disa mundësi reale për digjitalizimin dhe infrastrukturën edhe për Shqipërinë.

Së dyti, dy projektet e energjisë në Shqipëri, hidrocentrali me Bechtel dhe termocentrali me ExxonMobile janë mundësi të mëdha për të siguruar pavarësinë energjitike dhe për ta kthyer Shqipërinë në një qendër rajonale të prodhimit të energjisë.

Por përtej kësaj mendoj se ekziston një koncept tjetër -- i ngjashëm me Mini-Shengen -- ideja e Investimeve Rajonale. Vendet individuale të Ballkanit Perëndimor janë shumë të vogla për të tërhequr investime të huaja me përmasa të mëdha. Sigurisht që Shqipëria, Maqedonia e Veriut, Kosova, Mali i Zi, Bosnja -- madje edhe Serbia -- nuk janë aq vende të mëdha. Por nëse ekziston një nivel i caktuar i marrëveshjes midis të gjashtë vendeve -- dhe disa standardeve të vendosura midis të gjithë vendeve, rajoni mund të jetë më tërheqës për investitorët e huaj të mesëm dhe të mëdhenj. Investitorët mund të vendosin zyrat në një nga vendet, por ato mund të mbulojnë të gjithë rajonin. Mund të jenë edhe investitorët amerikanë

mes tyre. Nëse rajoni angazhohet të bëjë reforma dhe të kalojë përmes procesit të pranimit në BE, atëherë dihet mirë fakti që vendet do të përfitojnë nga norma më e lartë e rritjes ekonomike dhe rreziku më i ulët politik në dy dekadat e ardhshme.

DAMIR MARUSIC: *Cilat janë sfidat që vijnë nga i ashtuquajturit "kapital gërryes" që vjen nga Kina në Shqipëri? Si mund të angazhohet në mënyrë konstruktive Administrata Biden për këtë çështje me Shqipërinë?*

Më duhet të them se të gjitha qeveritë shqiptare kanë që kanë qenë një partner parimor me ShBA-në për këtë çështje. Por përplekjet nga kinezët kanë qenë disi më të forta mendoj në 8 vitet e fundit, kështu që Kryeministri Rama ka qenë shumë i qëndrueshëm në qasjen e tij. Pra, qeveria shqiptare ka qenë një partner i shkëlqyeshëm.

Unë e them këtë sepse situata është ndryshe, le të themi në Serbi, ku projektet e Rrugës së Mëndafshit janë futur thellë në atë vend. Qeveria kineze ka dhënë mbi 3 miliardë dollarë kredi për qeverinë serbe atje. Pra, është një pamje më komplekse atje.

Megjithatë, Shqipëria nuk është imune. Ka rreth 150 biznese kineze që veprojnë në Shqipëri me dy investime të mëdha; dhe Kina është partneri i tretë tregtar më i madh i Shqipërisë. Dhe ajo që bëjnë fqinjët është e rëndësishme, kështu që ka zëra në Shqipëri që vazhdimisht vënë dyshim vendimin për të qenë një partner i palëkundur i ShBA-së dhe unë mendoj se ata zëra janë më të fortë sot sesa disa vjet më parë.

Prandaj pyetja është: çfarë mund të bëjë Administrata Biden për të angazhuar më tej Shqipërinë? Përgjigja qëndron në angazhimin ekonomik të Administratës Biden. Dhe unë mendoj se ka shumë gjëra që Administrata Biden mund të bëjë në këtë fushë.

Dhe elementet janë të pranishëm. Dy projektet: Terminali i gazit LNG dhe hidrocentrali do të jenë një fillim i shkëlqyeshëm. Por përfundimisht ajo që do të bëjë ndryshimin më të madh jo vetëm në Shqipëri por për të gjithë rajonin është prania dhe investimet e DFC (Korporata Amerikane për Zhvillim Ndërkombëtar) në Ballkan. Shqipëria do të ketë një rol të rëndësishëm për të luajtur sepse ekziston një pjesë e infrastrukturës që lidh Serbinë me Kosovën dhe shkon deri në Shqipëri. Pra, është një pjesë e shkëlqyer e infrastrukturës që besoj se do të krijojë shumë mundësi, por edhe tregti midis vendeve.

DFC filloi duke hapur një zyrë në Beograd e cila do të mbulojë të gjithë rajonin. (Unë mendoj se ishte një fillim i shkëlqyeshëm. Dhe nuk ishte i diskutueshëm, nuk të them që shqiptarët ose kosovarët dua të ankuar për zyrën e vendosur në Beograd sepse panë çështjen më gjerë.) Por unë mendoj se ka diskutime rreth pranisë së DFC-së që ndoshta po merr një formë tjetër. Sido që të duket prania e DFC-së, është e rëndësishme të vazhdojë të angazhohet në Shqipëri dhe në rajon, përndryshe dikush tjetër do ta plotësojë atë boshllëk. Për këtë mund t'ju siguroj. Kështu që roli i DFC-së do të jetë kyç.

Interview with Kreshnik Robo, Financial Advisory Services Partner at Deloitte Albania & Kosovo

Painting a vision of business recovery through strategic advice

Deloitte has just released the results of the 2021 business expectations questionnaire; what were they?

The study included companies of different sectors and sizes. The study shows that businesses predict a recovery period to last until 2023, with the most promising sectors being information technology, healthcare services, manufacturing and tourism. In a shorter period, in 2021, only information technology predicts to record high growth, more than 7 percent, due to the need brought by the pandemic to be innovative and to have a new way of doing business. In a longer timeframe, 2023-2025, the manufacturing and heavy industry sectors believe they will record higher growth (9.5 percent), this being influenced by the strategies of these companies in expanding the market in the region and beyond. Tourism, one of the pillars of the economy, is projected to continue its growth momentum, from where it was interrupted by the pandemic, with an expected growth of 9 percent. The tourism sector plans to focus on investing in human capital.

What stands out are the strategic plans and investments for the future. There is a clear need for diversification, stronger market positioning or expansion. The banking and telecommunications sector aims at product diversification and technological investment; the energy sector plans a regional expansion by investing in long-term activities. Meanwhile, the retail sector and health services aim to focus on expanding the domestic market, which can be seen in price competition, marketing and increasing product quality (differentiation).



What would be your advice for businesses this year, when the focus has been on survival?

These times call for reflection, but quick reaction is the most important element. The response must be accompanied by a strategic plan. Companies need to determine where they intend to go and how.

From a financial point of view, this translates into investment that would bring the construction of foundations for a more secure future. Regardless of the costs that businesses may have at this stage/period, strategic investment will differentiate them very quickly from the competition.

Companies need to dare to look at new opportunities whether these are products or markets.

The Albanian government has taken some measures to help businesses during the pandemic; what would you suggest, based on your expertise, still needs to be done to help businesses?

Sustainable medium and long term planning, be it fiscal packages,

grants/subsidies or soft infrastructure investments/electronic intelligent systems. As I mentioned above, for a business to be successful it must have a concrete strategy for the future, and it cannot do so if it does not have a clear fiscal framework and a clear legal and financial medium-term view of the environment in which it operates.

You have been rated for the fourth year in a row as one of the brands with the strongest service. To whom is this award dedicated? How much is this reflected in the work of Deloitte Albania?

Deloitte's motto is "As One", and it best reflects the culture of work within us, a culture that is inherited and where people and group work are at the center. We operate in a business of people and obviously this award is dedicated to them. It is essential for Deloitte to provide quality services and create added value for businesses. Innovation, adaptation, planning are the headline of every day at Deloitte.



Intervistë me Kreshnik Robo, Partner për Shërbimet e Këshillimit Financiar, Deloitte Shqipëri & Kosovë

Të pikturosh vizionin e rimëkëmbjes së biznesit nëpërmjet këshillave strategjike

Deloitte sapo ka nxjerrë rezultatet e pyetësorit për pritshmëritë e Biznesit në 2021, cilat ishin ato?

Në këtë studim janë përfshirë Kompani të sektorëve dhe madhësive të ndryshme. Studimi tregon që biznesi parashikon një periudhë rimëkëmbje deri më 2023, ku sektorët më premtues janë teknologjia e informacionit, shërbimi i kujdesit shëndetësor, prodhimi dhe turizmi. Në një periudhë më afatshurtër, në 2021, vetëm teknologjia informacionit parashikon të regjistrojë një rritje të lartë, mbi 7%, kjo për shkak të nevojës që solli pandemia për të qënë inovativ dhe për të patur një mënyrë të re të bërit biznes. Në një periudhë më afatgjatë, 2023-2025 shihet që sektori i prodhimit dhe industria e rëndë do të regjistrojnë rritje më të lartë (9.5%), kjo e ndikuar nga strategjitë e këtyre kompanive në zgjerimin e tregut në rajon dhe më gjërë. Turizmi, një ndër shtyllat e ekonomisë,

parashikohet të vazhdojë hovin e rritjes, aty ku e ndërpreu dhe pandemia, me një rritje të pritshme me 9%. Turizmi parashikon të përqëndrohet në investimin e kapitalit njerëzor.

Cfarë bie në sy janë dhe planet strategjike dhe investimet për të ardhmen. Dallohet qartësisht një nevojë për diversifikim, pozicionim më i fortë në treg apo zgjerim. Sektori i energjisë planifikon një zgjerim rajonal duke investuar në aktivitete afatgjata. Ndërkohë sektori i tregtisë me pakicë dhe shërbimi shëndetësor synojnë të fokusohen në zgjerimin e tregut vendas, e cila lexohet si një konkurrencë çmimesh, marketing e rritje të cilësisë së produktit (*diferencimi*).

Cfarë do ti këshillonit bizneseve gjatë këtij viti ku fokusi ka qënë tek mbijetesa?

Këto momente shërbejnë për reflektim, por reagimi i shpejtë është elementi më i rëndësishëm. Ky reagim duhet të shoqërohet me një plan strategjik – Kompanitë duhet të përcaktojnë ku synojnë të shkojnë dhe si.

Në një këndvështrim financiar, kjo përkthehet në investim që do të sillte ndërtimin e bazave për një të ardhme më të sigurt. Pavarësisht kostove që mund të kenë bizneset në këtë fazë/periudhë, investimi strategjik do t'i diferencojë shumë shpejt nga konkurrenca. Kompanitë duhet të guxojnë, të shikojnë mundësi të reja qofshin këto produktet apo tregje.

Qeveria shqiptare ka ndërmarrë disa masa për t'i ardhur në ndihmë bizneseve gjatë pandemisë, cfarë do sugjerorit ju në ekspertizën tuaj se duhet bërë akoma për t'i ardhur në ndihmë biznesit?

Planifikime afatmesme dhe afatgjata të qëndrueshme, qofshin këto paketa fiskale, grante/subveçione apo investime në infrastrukturën soft/ në sisteme inteligjente elektronike. Siç e përmenda më lart, që një biznes të jetë i suksesshëm duhet të ketë një strategji të konkretizuar për të ardhmen dhe nuk mund ta bëjë këtë nëse nuk ka të qartë kornizën fiskale dhe pamjen e qartë afatmesme ligjore dhe financiare të mjedisit ku operon.

Ju jeni cilësuar për të katërtin vit rradhazi si një nga markat tregtare me shërbimin më të fortë. Kuji i dedikohet kjo dekoratë? Sa reflektohet kjo në punën e Deloitte Albania?

Deloitte ka në moto "As One", kjo moto reflekton më së miri kulturën e punës brenda nesh, kulturë që trashëgohet e ku në qendër janë njerëzit, puna në grup. Ne operojmë në një biznes njerëzish dhe padyshim kjo dekoratë i dedikohet atyre.

Thelbësore për Deloitte është ofrimi i shërbimeve cilësore dhe krijimi i një vlere të shtuar për biznesët. Risi, përshtatje, planifikim janë kryefjalja e çdo dite në Deloitte.

How an American bank became a key player in the Albanian market in just 5 years

Abi - when a bank was born

Banking on the concept of being a boutique bank that focused on the customers and supported them optimistically in the most difficult decisions was behind the creation of the American Bank of Investments (ABI).



Në e majta në të djathtë: Anila Daci, Andi Ballta, Ardian Kamberi, Brunilda Jakovi, Igli Sulaj, Aida Dervishi.

A short visit to the ABI Bank headquarters is enough to understand how much has been accomplished in just five years.

Located in a multi-storey building in downtown Tirana, on Kavaja Street, now called ABI Tower, the modern premises are a testimony to the optimistic ambition of a bank that is already ranked fifth in the country in terms of capital size.

Five years ago, ABI was a project with aspiring objectives and values that in time became a reality thanks to the professionalism, integrity, positivity, devotion and sophistication of its employees. These values unite everyone today at ABI as well as the identifying optimism for this bank.

From the 10th floor of ABI Tower, Tirana looks beautiful. On a sunny day, the terrace located on the upper floor of ABI Tower is the perfect place to talk about a success story that started five years ago with the entry into the Albanian banking market of the American Bank of Investments.

"In 2015, after the 2008 financial crisis, it was still inconceivable that an American investor would come to invest significantly in Albania and even less so in the banking sector," says Igli Sulaj, director of ABI's Investment and Projects Division who was also part of the team when ABI Bank was established. "However, NCH, believing and recognizing the Albanian economic and human potential, decided with full conviction to do exactly that."

Armand Muharremi, director of ABI's Finance Division and a board member, says that the entry of ABI Bank in the banking market is an important moment that undoubtedly shaped what the market would look like in the future. "ABI Bank's arrival in Albania's banking in 2015 broke the ice in starting a consolidation process in the market. The post-crisis period of 2008-2012 had long led to predictions that would happen with some banks having apparently adopted exit strategies or decided to reduce their market presence. Then, as we are all witnesses, the banking market in Albania went through an important phase of consolidation, and ABI continued to play an active role in these processes."

BUT WHAT KIND OF INNOVATION DID ABI BRING TO THE MARKET, WHAT SETS IT APART? IS THERE ANYTHING IN PARTICULAR TO WHICH THE SUCCESS OF THESE FIVE YEARS IS DEDICATED?

"At the heart of ABI Bank's success is the team created by the existing colleagues from the banks that were acquired and merged combined with colleagues that joined later coming from the main banks in the market," says Andi Ballta, Chief Executive Officer. "Talent exists in the banking system, and it is simply a matter of financial and cultural motivation as well as a full match between the interests of employees, managers and shareholders with the demands of the customers," says Ballta.

The client focus, the understanding of individual needs, attention and sensitivity to specific circumstances and problems and above all the careful construction of an honest relationship and mutual trust is what distinguishes a boutique bank in the market.

"What we decided to do was

banking with the concept of a boutique bank -- in other words, personalized banking services and products maximally adapted to the needs of customers," says Igli Sulaj. "We usually are quick in decision making and accommodate many of the requirements that customers have because we have a very simple and autonomous approval structure."

Vilisa Lika, Director of the Legal, Compliance and Corporate Governance Division adds: "ABI analyzes customers, knows them closely, knows their strengths and weaknesses, gives them the opportunity to position their business where it is most profitable and secure, as security and loyalty in a partnership develop it."

While for Brunilda Jakovi, director of the Operations Unit who also serves in the bank's board, the difference that ABI brings to the market has to do with an "imported" work culture that promotes meritocracy, discipline and professionalism: "ABI Bank is not just an American investment, but it also conveys an American work culture based on a healthy spirit

Si një bankë amerikane u bë Faktor në tregun shqiptar në vetëm 5 vjet

Abi, kur lindte një bankë

Bankingu në konceptin e një banke boutique, që vendosi klientin në fokus dhe e mbështeti me optimizëm në vendimarrjet më të vështira, krijoi Bankën Amerikane të Investimeve

Amerikane e Investimeve. "Në vitin 2015, pas krizës financiare të 2018-ës ishte akoma e pakonceptueshme që një investitor amerikan do të vinte të investonte në mënyrë domethënëse në Shqipëri dhe për më tepër në sektorin bankar", tregon Igli Sulaj, drejtor i Divizionit të Investimeve dhe Projektve Specifike, njëkohësisht pjesë e bërthamës së parë nga ku u krijua ABI Bank. "Gjithsesi NCH, duke besuar dhe njohur potencialin ekonomik dhe njerëzor shqiptar vendosi me bindje të plotë të bënte pikërisht këtë gjë", vijon ai.

Mjafton një vizitë e shkurtër në zyrat qendrore të ABI Bank për të kuptuar se sa shumë është bërë në vetëm pesë vjet. Vendosur në një ndërtesë shumëkatëshe në fillim të rrugës së Kavajës, që tashmë quhet ABI Tower, ambientet moderne dëshmojnë për ambicien optimiste të një banke që tashmë renditet e pesta përsa i përket madhësisë së kapitalit. Pesë vite më parë ABI, ishte një projekt me objektiva dhe vlera aspiruese, që falë profesionalizmit, integritetit, pozitivitit, përkushtimit e sofistikimit të punonjësve të saj, koha e kthehu në realitet. Janë këto vlera që i bashkon të gjithë edhe sot në ABI, ashtu sikurse optimizimi identifikues për këtë bankë.

Nga kati i 10-të i ABI Bank, Tirana duket shumë e bukur. Në një ditë me diell, tarraca që gjendet në katin e sipërm të ABI Toëer, është vendi perfekt për të folur për një histori suksesi që 5 vjet më parë i dha tregut bankar shqiptar një hyrje të re të quajtur Banka

prezencës në treg. Më pas, siç jemi të tërë dëshmitarë, tregu bankar në Shqipëri kaloi një fazë të rëndësishme konsolidimi ku ABI vijoi të luante një rol aktiv në këto procese."

POR ÇFARË SOLLI RISI E ÇFARË E VEÇON ABI-NË TREG? A KA DIÇKA NË VEÇANTI TË CILËS I DEDIKOHET SUKSESI I KËTYRE 5 VITEVE?

"Në thelb të suksesit të ABI Bank është skuadra e krijuar nga kolegët ekzistues të bankave që u blenë dhe kolegëve që u bashkuan më vonë nga bankat kryesore të sistemit bankar", thotë Andi Ballta, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv. "Talentet ekzistojnë në sistemin bankar dhe është thjesht çështje motivimi financiar dhe kulturor si dhe përputhje e plotë e interesave të punonjësve, drejtuesve dhe aksionarëve me kërkesat e klientëve", thotë Ballta.

Fokusi te klienti, të kuptuarit e nevojave individuale, vëmendja dhe ndjeshmëria ndaj rrethanave dhe problematikave specifike e mbi të gjitha ndërtimi me kujdes i një marrëdhënie të ndershme e besimi reciprok është ajo që bën

dallimin e një banke boutique në treg.

"Ajo që ne vendosëm të bëjmë ishte banking me konceptin e një banke boutique - me fjalë të tjera, shërbime bankare të personalizuara dhe produkte të përshtatura maksimalisht me nevojat e klientëve", thotë Igli Sulaj. "Ne zakonisht arrijmë, jemi të shpejtë në vendimarrje dhe akomodues në shumë nga kërkesat që klientët kanë sepse kemi një strukturë aprozuese shumë të thjeshtë dhe autonome."

Vilisa Lika, drejtoreshë e Divizionit Ligjor, Përpunueshmërisë dhe Qeverisjes Korporative vijon: "ABI i analizon klientët, i njeh ata nga afër, ua njeh pikat e forta e të dobëta, u jep mundësi të orientojnë biznesin e tyre aty ku është më rentabël dhe i sigurt, pastaj siguria dhe besnikëria në një marrëdhënie partneriteti e zhvillojnë atë."

Ndërsa për Brunilda Jakovi, drejtoreshë e Njësisë së Operacioneve dhe njëkohësisht anëtare bordin, e ndryshimja që sjell në treg ABI ka të bëjë me një kulturë pune të "importuar" që nxit dhe promovon meritokracinë, disiplinën



of cooperation within the institution, professionalism, sophistication, interaction, inclusiveness, meritocracy and barrier-free communication, respect for the individual and a disincentive to the 'cult of the individual'. These values are what we identify with and what distinguish us, and what makes the Bank superior in the traditional Albanian banking market," she says.

YOUR MOTTO, "INVEST IN OPTIMISM," IS WIDELY KNOWN IN THE MARKET. WHERE DID THE IDEA FOR SUCH A SLOGAN COME FROM IN A COUNTRY WHERE INVESTMENT CONTINUES TO BE THE WEAK POINT OF THE ECONOMY?

"True optimism is more difficult than false pessimism," Andi Ballta replies. "The opportunities in the Albanian banking market and the Albanian economy are much greater, but they are often lost in the negative noise of the media, politics, or the long economic and social isolation of Albania from Europe. There are many more wonderful success stories in Albania than are told and promoted. It is more profitable to invest in the success of the Albanian economy than in the chronic pessimism that is cynically nurtured by segments of society. So, in addition to being positive from the ethical standpoint, it is even more pragmatic to bet that the Albanian economy will continue to grow in the future as it has grown over the past 30 years."

Optimism is a beautiful and pragmatic choice, but above all a philosophy and way of thinking that translates into concrete decisions and actions in every aspect of the functioning of ABI Bank.

"In these five years, ABI has chosen to be close to everyone in different ways. Close to the staff, creating high standard comforts in the premises where they work, providing training to increase their professional development and carefully thinking about their compensation packages," says Jakovi.

"On the other hand, as a business with a focus on social responsibility and in the spirit of optimism that this country can be made a success story, ABI comes to every citizen by promoting talent, but at the same time supporting the most vulnerable part of society. ABI promotes culture and art without ever forgetting



ANDI BALLTA, DREJTOR I PERGJITHSHEM EKZEKUTIV

the health and support for those in need," she adds.

"Investing in optimism is today a necessity for the Albanian market as a whole," says Igli Sulaj. "It is not our intention to limit optimism to the banking context alone. We have an extremely entrepreneurial, hardworking, smart and very wise population, while over the years, especially in the first 10-15 years after 2000, the focus was only on poverty, corruption, left or right politics."

For Armand Muharremi, this motto has exceeded its mission to reflect the philosophy and way of thinking and working at ABI: "Invest in Optimism is a call to everyone to be positive and optimistic. Especially for our clients and associates, this call is a commitment from us to be close to them with our example, our experience and to work together to give value to their optimism."

2020 WAS A DIFFICULT YEAR FOR BUSINESSES AND THE ECONOMY -- INVESTMENTS WERE HIT FIRST AND NOT ONLY IN ALBANIA. DO YOU CONTINUE TO BELIEVE IN YOUR MOTTO EVEN IN A YEAR OF PANDEMIC, AT A TIME WHEN BUSINESSES ARE MOSTLY KNOCKING AT THE DOORS OF THE BANK TO "ASK FOR SURVIVAL LOANS"? HOW DID YOU ASSIST BUSINESSES DURING THIS PERIOD?

Igli Sulaj: "Since the first days

of the pandemic, we came out publicly with the message that this is a transitional situation with historical precedents. Our message, and not only ours, thankfully, but of the entire system led by the Bank of Albania and the Albanian Government, was that of calm, of giving assurance that the bank will be patient and will know how to wait in difficult days, understanding that priority would naturally be given to health, to the family, to the survival of the businesses and the salaries of their employees.

We not only communicated with our clients for repayment break periods but provided new loan support for long-term projects that went beyond the pandemic situation.

In fact, 2020 will be the year with the highest lending in these five years of ABI history."

Armand Muharremi: "Undoubtedly 2020 was a difficult year, and this was felt in many indicators of the economy and business. No one had lived through this pandemic situation and no one had the experience or the exact formula for dealing with it. Killing hope and optimism could be more dangerous than a pandemic. We continue to believe in our motto. The Bank's growth during 2020 can be considered one of the highest in its history."

Brunilda Jakovi: "During this difficult year, ABI showed that it is the door where businesses can knock to find support and personalized solutions to their needs and

overcome difficulties."

After five years in the market, obviously, its many achievements undoubtedly make ABI an inspiring success story.

ABI Bank currently represents more than 5 percent of the total banking market assets in Albania, being the sixth largest bank of the system.

BUT WHAT ARE THE EXPECTATIONS FOR THE COMING YEAR? ARE THEY JUST AS OPTIMISTIC IN TERMS OF THE BANK'S PERFORMANCE AND THE ECONOMY IN GENERAL?

Armand Muharremi predicts that in 2021 the bank's growth rate will be the same or higher compared to 2020. "The goal is to bring the bank to the level of total assets of about one billion USD over a medium term. "The bank today has more than enough liquidity and capital to support this objective," he said.

"There are several factors that push for a positive trajectory of the economy in 2021 and even more so in 2022," says Igli Sulaj. "Combining easing monetary policy with interest rates at historic lows, capital expenditures from the state budget that despite the deficit they create are and should continue to be large, and restoring consumer confidence by delivering an effective vaccine and easing the pandemic wave will lead to an inevitable resurgence."



dhe profesionalizmin: "ABI Bank nuk është vetëm një investim amerikan, por ajo përçell gjithashtu një kulturë amerikane të të punuarit e mbështetur në një frymë të shëndetshme bashkëpunimi brenda institucionit, profesionalizëm, sofistikim, ndërrëprim, gjithëpërfshirje, meritokraci dhe komunikim pa barriera, respekt për individin dhe mosinkurajim të kultit të individit. Këto vlera janë ato ç'ka na identifikojnë e vëçojnë, ato që kanë sjellë epërsinë e Bankës në tregun tradicional të bankingut shqiptar", thotë ajo.

"INVESTO NË OPTIMIZËM", SLOGANIN TUJ TASHMË E NJOHIN TË GJITHË NË TREG. NGA VJEN IDEJA E KËTJUI SLOGANI NË NJË VEND KU INVESTIMET VAZHDOJNË TË JENË PIKA E DOBËT E EKONOMISË?

"Optimizmi i saktë është më i vështirë se pesimizmi i gabuar," përgjigjet Andi Ballta. "Mundësitë në tregun bankar shqiptar dhe ekonominë shqiptare janë shumë më të mëdha, por shpesh humbasin në zhurmën negative të medias, politikës, apo izolimit të gjatë ekonomik dhe shoqëror të Shqipërisë në Europë. Ka shumë më shumë histori të mrekullueshme suksesi në Shqipëri, se sa thuhet dhe promovohen. Është më me lehtëri të investosh në suksesin e ekonomisë shqiptare se sa në pesimizmin kronik që ushqehet në mënyrë cinike nga segmente të shoqërisë. Pra, përveç pozitivitetit nga ana etike, është dhe më pragmatike të vësh bast se ekonomia shqiptare do të vazhdojë të rritet në të ardhmen si është rritur gjatë 30 viteve të fundit."

Optimizmi është një zgjedhje e bukur dhe pragmatike, po mbi të gjitha një filozofi e menyrë të menduarit që përket thehet në vendimarrje e vepërime konkrete në çdo aspekt të funksionimit të ABI Bank.

"Në këto 5 vite, ABI ka zgjedhur të jetë pranë gjithkujt në mënyrë të ndryshme. Pranë stafit, duke krijuar komoditet standarde të larta, në ambientet ku ata punojnë, duke mundësuar trajnime për rritjen e zhvillimit të tyre profesional si dhe duke menduar me kujdes paketat e tyre të kompensimit", thotë Jakovi.

"nga ana tjetër, si një biznes me fokus në përgjegjësinë sociale dhe në frymën e optimizimit se ky vend do bëhet, ABI vjen te çdo qytetar duke nxitur talentet, por njëkohësisht duke mbështetur



1) Edvin Myftiu, Drejtor i Shitjeve/Rrjeti i Degëve
2) Alban Comacka, Këshilltar pranë Drejtorit të Përgjithshëm Ekzekutiv për Aktivitetin e Retail
3) Blerina Koci, Drejtore e Divizionit të Menaxhimit të Cilësisë
4) Andi Ballta, Drejtor i Përgjithshëm Ekzekutiv
5) Aida Apostoli, Drejtore e Njësisë Retail
6) Alda Shehu, Drejtore e Segmentit PI & Premier

pjesën më vulnerabel të shoqërisë. ABI promovon kulturën dhe artin pa harruar në asnjë moment shëndetin dhe mbështetjen për shtrësat në nevojë", thotë ajo.

"Të investosh në optimizëm është sot një domosdoshmëri për tregun shqiptar në tërësi," thotë Igli Sulaj. "Nuk është qëllimi ynë që ta kufizojmë optimizimin vetëm në kontekstin bankar. Kemi një popull jashtëzakonisht sipërmarrës, punëtor, të urtë dhe shumë të mençur ndërkohë që ndër vite, sidomos në 10-15 vitet e para pas vitit 2000, fokusi ishte vetëm tek varfëria, korrupsioni, politika e majtë apo e djathtë."

Për Armand Muharremin, ky slogan e ka tejkaluar misionin e tij për të reflektuar filozofinë dhe mënyrën e të menduarit e të punuarit në ABI: "Investo në Optimizëm është një thirrje ndaj kujtado për të qenë pozitiv dhe optimist. Në veçanti për klientët dhe bashkëpunëtorët tanë kjo thirrje është angazhim nga ne për të qenë pranë tyre me shembullin, eksperiencën tonë dhe për të punuar sëbashku për ti dhënë vlerë optimizimit të tyre."

2020 ËSHTË NJË VIT I VËSHITËRË PËR BIZNESIN DHE EKONOMINË, INVESTIMET U GODITËN TË PARAT DHE JO VETËM NË SHQIPËRI. JU VAZHDONI TË BESONI TEK MOTOJA TUAJ EDHE NË NJË VIT PANDEMIE KU NË DERËN E BANKAVE BIZNESIT PO SHFAQEN MË SË SHUMTI PËR "TË KËRKUAR BORXH" QË U SIGURON MBIJETESËN? SI I KENI ASISTUAR ATA GJATË

KËSAJ PERIUDHE?

Igli Sulaj: "Që në ditët e para të pandemisë ne dolëm publikisht me mesazhin që kjo është një situatë kalimtare dhe me precedentë historik. Mesazhi ynë, por jo vetëm ynë fatmirësisht, por i tërë sistemit drejtuar nga Banka e Shqipërisë dhe Qeveria Shqiptare, ishte ai i qetësisë, i dhënies së sigurisë se banka do jetë e duruar dhe do dijë të presë në ditët të vështira duke mirëkuptuar që prioriteti natyrisht do të ishte tek shëndeti, tek familja, tek mbijetesja e biznesit dhe pagat e punonjësve të tyre.

Ne jo vetëm që komunikuaam me klientët tanë për periudha pushimi në ripagim por ofruam mbështetje me kredi të reja për projekte afatgjata që shkonin përtej situatës pandemike.

Madje me gjasa 2020 do të jetë viti me kredidhënien më të lartë në këto 5 vite histori të ABI-t."

Armand Muharremi: "Padyshim 2020 ishte një vit i vështirë dhe kjo u ndje në shumë tregues të ekonomisë dhe biznesit. Askush nuk e kishte jetuar këtë situatë ekspriencën apo formulën e saktë të përballjes me të. Vrasja e shpresës dhe optimizimit mund të ishin më të rrezikshme se pandemia. Ne vazhdojmë të besojmë tek motoja jonë. Rritja e Bankës gjatë 2020 mund të konsiderohet ndër më të lartat në historikun e saj."

Brunilda Jakovi: "Gjatë këtyre viteve të vështirë, ABI tregoi se është porta ku biznesi mund të trokasë për të gjetur mbështetje dhe zgjidhje të personalizuar

për nevojat e tij e për të tejkaluar vështirësitë."

5 vjet në treg dhe dukshëm shumë arritje që pa dyshim e bëjnë historinë e re të ABI-t një histori frymëzuese suksesi.

ABI Bank përfaqëson aktualisht mbi 5% të totalit të aktiveve të tregut bankar duke qënë Banka e 6-të e sistemit për nga madhësia.

POR A JANË PRITSHMËRITË PËR VITIN NË VIJIM PO KAJ OPTIMISTË SA I PËRKET EKURISË SË BANKËS DHE PËR EKONOMINË NË PËRGJITHËSI?

Armand Muharremi parashikon se për vitin 2021 ritmi i rritjes do të jetë i njëjtë ose më i lartë krahasuar me vitin 2020. "Synimi është të çojmë bankën në nivelin e totalit të aktiveve prej rreth një miliardë USD gjatë një periudhe afatmesme. Banka sot ka likuiditet dhe kapital më se të mjaftueshëm për të mbështetur këtë objektiv", thotë ai.

"Ka disa faktorë që shtyjnë për një trajektore pozitive të ekonomisë në 2021 dhe akoma më shumë në 2022," thotë Igli Sulaj. "Kombinimi i politikës monetare lehtësuese me norma të ulëta të interesit në nivelin e ulët historik, shpërzim të kapitale nga buxheti i shtetit që pavarësisht deficitit që krijojnë janë dhe duhet të vazhdojnë të jenë të mëdha, dhe rikthimi i besimit tek konsumatorët me shpërndarjen e një vakse efikase dhe lehtësimin e valës së pandemisë do të çojnë në një rringritje të pavarueshme."

UFT's 25 years in the Albanian market

- a success story

Union Financiar Tiranë (UFT) has now turned 25 years old in the Albanian financial services market. What are the achievements in the company's history, and how has your business evolved over this past quarter of a century?

Union Financiar Tiranë was established in the first years of the transition, as a companion of Albanian families during those difficult years. The early days of the company are closely tied to the Western Union money transfer service. It was the pressing need of Albanian families to have a financial bridge with migrant relatives abroad that prompted us to seek cooperation with Western Union, the global giant of money transfers. Of course, as for any business and especially for our specific money transfer activity, the beginning was difficult, with challenges met with perseverance to fulfill our mission -- to bring to Albanian families the support of their loved ones who left the homeland behind and moved abroad for a better life.

Currently, UFT operates the largest network of points that provide financial services in the country, with more than 600 Unionnet - Western Union agencies throughout Albania. Over the years and, having a good base of agencies across the country, we continued to increase the range of financial services at our points. Today, our clients find at Unionnet - Western Union agencies over 50 different products and services.

From 1998, the company started expanding to the countries of the region, starting with the opening of the activity in Northern Macedonia and, a year later, in Kosovo. Over the years, this expansion

Interview with Elton Collaku, Administrator of Union Financiar Tiranë



continued to other countries. Today, UFT operates in five countries -- Albania, Kosovo, Northern Macedonia, Switzerland and Croatia, being at the same time an important partner of Western Union.

Despite the regional expansion and beyond, our focus has always been on service quality. We take care that our service is the same in each agency.

To achieve that, the agents and the staff of the Unionnet - Western Union agencies are trained and tested periodically, to meet at all times the requirements of the service with the appropriate speed, accuracy and reliability. This preparation has rewarded us over the years with several international awards for Western Union service.

In the second decade of our activity, with an already consolidated business in the area of money transfer services, there were opportunities to participate in other business initiatives. Thus, in 2006, UFT established Union Bank, as a bank with 100 percent Albanian capital. Just six years later, PayLink was created, an interbank payment technology and processing company. It was also a 100 percent UFT investment.

Our long-term plans include to continue our contribution to support other initiatives and entrepreneurship in Albania and beyond.

What has been the group's impact on the country's economy over the past 25 years?

Today, our companies employ about 1,000 professionals and support staff, and as with the industry itself of which



Kudo dhe Kurdo pranë jush!

UFT 25 vjet në tregun shqiptar, një histori suksesi

Intervistë me z. Elton Collaku, Administrator i Union Financiar Tiranë

Union Financiar mbushi 25 vjet në tregun shqiptar të shërbimeve financiare. Cilat janë sukseset që mbushin historinë e saj dhe si ka evoluuar biznesi juaj gjatë këtij çerek shekulli?

Union Financiar Tiranë lindi në vitet e para të tranzicionit, si bashkëshoqërues i familjes shqiptare, në këto vite të vështira. Fillimet e biznesit lidhen ngushtësisht me shërbimin e transfertave të parave Western Union. Pikërisht, nevoja e spikatur e familjeve shqiptare, për një urë lidhëse me të afërmit emigrantë, na nxiti për të kërkuar këtë bashkëpunim me Western Union, gjigandin e transfertave të parave. Natyrisht, si për çdo biznes dhe veçanërisht për aktivitetin tonë specifik të transfertave të parave, fillimi ka qenë i vështirë, me sfida e këmbëngulje për të përmbushur misionin

tonë, të sjellim pranë familjeve shqiptare, mbështetjen e të dashurve të tyre, që u larguan jashtë atdheut për një jetë më të mirë.

Aktualisht UFT operon rrjetin më të madh të pikave që ofrojnë shërbime financiare në vend, me mbi 600 agjenci Unionnet - Western Union anembanë Shqipërisë. Me kalimin e viteve dhe, duke pasur një bazë të mirë agjencish në të gjithë vendin, ne vijum të rrisim gamën e shërbimeve financiare në pikat tona. Sot, klientët tanë gjejnë në agjencitë Unionnet - Western Union mbi 50 produkte e shërbime të ndryshme.

Nga viti 1998, kompania filloi shtrirjen në vendet e rajonit, duke nisur me hapjen e aktivitetit në Maqedoninë e Veriut dhe një vit më pas, në Kosovë. Ndër vite, kjo shtrirje u pasurua edhe me vende të tjera. Sot, UFT operon në 5 shtete, Shqipëri, Kosovë, Maqedoni e Veriut, Zvicër dhe Kroaci, duke qenë njëkohësisht, partner i rëndësishëm i Western Union.

Me gjithë zgjerimin rajonal e më gjerë, vëmendja jonë ka qenë gjithmonë të cilësia e shërbimit. Ne kujdesemi që shërbimi ynë të jetë i unifikuar në çdo agjenci.

Për këtë, agjentët dhe vetë stafi i agjencive Unionnet - Western Union trajnohen dhe testohen periodikisht, për të përmbushur në çdo moment kërkesat e kryerjes së shërbimit me shpejtësinë, saktësinë dhe besueshmërinë e duhur. Kjo përgatitje na ka shpërblyer ndër vite me disa çmime ndërkombëtare për shërbimin Western Union.

Në 10-vjeçarin e dytë të aktivitetit tonë, tashmë me një biznes të konsoliduar në fus-

hën e shërbimit të transfertave të parave, u krijua mundësia për të marrë pjesë edhe në nisma të tjera biznesi. Kështu, në vitin 2006, UFT themelon Union Bank, si bankë me kapital 100% shqiptar. Vetëm 6 vjet më vonë, u krijua PayLink, një kompani e teknologjisë dhe procesimit të pagesave ndërbankare, po nga investimi 100% i UFT.

Në planet tona afatgjata, kontributi ynë do të vazhdojë të mbështesë të tjera nisma e sipërmarrje në Shqipëri e më gjerë.

Cili ka qenë ndikimi i grupit në ekonominë e vendit përgjatë këtyre 25 viteve?

Sot në kompanitë tona punojnë rreth 1000 profesionistë e personel mbështetës dhe për vetë industrinë ku jemi aktivë, kemi të bëjmë me paga të nivelit të lartë. Xhironja që kompanitë e grupit të UFT apo të Union Grup realizojnë, është në një nivel diçka më pak se 1% e GDP së vendit. Për gjithë këto 25 vite, të gjitha kompanitë kanë qenë në mënyrë të vijueshme, jo vetëm nga kompanitë më konsistente në pagesën e taksave, por kanë pasur gjithmonë një element të kontributit social në komunitet.

Për vetë pozicionin që kemi pasur në fushën e shërbimeve financiare gjatë këtyre 25 viteve, po aq të rëndësishme, kanë qenë elementet e zhvillimit që shërbimet, të cilat ne ofrojmë, kanë promovuar në Shqipëri. Jo vetëm mundësimi i remitancave është një kontribut zhvillimi për vendin, por edhe kreditimi i individëve apo i kompanive tregtare e prodhuese është një element që promovon zhvillim. Po njësoj është novacioni teknologjik në fushën e

we are part, we are dealing with high level salaries. The financial turnover of the UFT Group is just below 1 percent of the country's GDP. During all these past 25 years, all our companies have been consistent in going beyond just paying all the due taxes -- they have also always had an element of social responsibility contribution to the community.

Due to the position we have had in the field of financial services during these 25 years, equally important has been our contribution to elements of development through the services we provide, which were promoted in Albania. Enabling the flow of remittances is not the only development contribution to the country. Lending to individuals or commercial and manufacturing companies is also an element that promotes development. Likewise, technological innovation in the area of payments is something that UFT, through PayLink, has in its mission. It is a promoter of efficiency and, indirectly, an enabler of the benefit of technological development for third parties, who use these payment services. This makes me really proud, and we feel privileged to have this dual role in promoting the development of the country, not only by creating employment in our companies, but also through the very provision of services by them.

How would you assess the remittance cycle? How has it changed in the past 25 years?

As a phenomenon that is inextricably linked with migration, the performance and cycle of remittances is directly related to the migration trends of a country, where high levels of emigration are accompanied by remittance cash flows, which are sent by emigrants to support their family and relatives in their countries of origin. Meanwhile, over the years and with the integration of migrants in the life and society of the host country, there is a kind of stability of remittances and even a decline over the years -- this is usually a 10 to 15-year cycle.

The same phenomenon has been observed in Albania, where the trend of Albanian emigration flows to Western countries after the 1990s has been accompanied by increasing trends of remittance inflows, experiencing growth, maturity and recovery cycles in cases of new migratory flows. Consequently, remittances have played and still continue to play a very important role in the economy of the country. Suffice it to mention at this point the considerable

level of remittances in Albania's GDP, at an average of 10 percent over the years, or the fact that still about 25 percent of Albanian households depend directly on the regular financial support sent to them by relatives abroad in the past 25 years.

The pandemic has clearly impacted the country's economy. What about UFT?

The pandemic came as a sudden phenomenon that soon took on global proportions. In its beginnings, there were many ambiguities and questions that naturally accompany such situations. However, even under such conditions, Union Financiar Tiranë took the necessary measures in time to anticipate the circumstances and developments that followed in response to the spread of the virus in Albania. We took care to protect our staff and associates, from the first days of this pandemic. The work processes were adapted in such a way that the impact on the business was negligible.

However, the first weeks and months of the pandemic had a negative impact on us as well as on many other companies in the country and around the world. But at no point did the UFT plan to cut staff or their salaries. UFT has always paid special attention to the education and professional growth of employees, so even during this period, our focus is on creating the right conditions for our staff, so those who work remotely can do so with full efficiency, as well as for that part of the staff that has to work in-person in the company offic-

es, offering them safe premises with optimal conditions.

Thus, we managed to maintain the projected business trends for the following period throughout the group's financial companies.

What are your plans and expectations for the future?

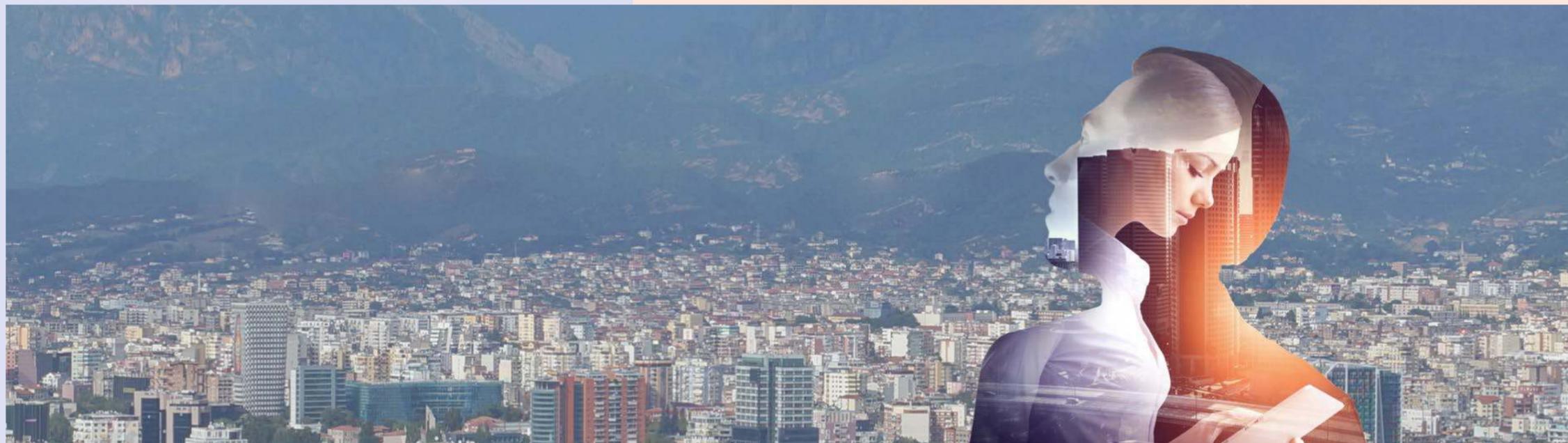
The task of every company that offers services, including Union Financiar Tiranë, is to adapt to market conditions, in order to respond to the demands of its customers and clients. Under these conditions, UFT continues to move with concrete steps, enabling:

1 Offering a wider range of products for the company's customers, thus having a diversified portfolio of products and services.

2 Offering the service in a network that is as capillary as possible, being close to traditional customers everywhere and with a wide choice.

3 Providing online digital services. In this regard, both Western Union and our company have long enabled online money transfer services, as well as other services which are continuously launched to our customers and/or are in process. Providing these services is always accompanied by even more value for customers in fees, enabling Western Union to be a leader in the remittance market.

I think the application of this strategy will be necessary to continue in the future, to maintain the role of our company as a leader in the financial services market in Albania.



pagesave që UFT, apo PayLink, kanë në misionin e tyre. Është një promotor i eficiencës dhe indirekt, një mundësues i përfitimit të zhvillimit teknologjik nga palët e treta, që i përdorin këto shërbime pagesash. Kjo më bën realisht krenar dhe ndihemi të privilegjuar që kemi këtë rol të dyfishtë në promovimin e zhvillimit të vendit, jo vetëm me krijimin e punësimit në kompanitë tona, por dhe me anë të vetë ofrimit të shërbimeve prej tyre.

Si e vlerësoni ciklin e remitancave, si ka ndryshuar ai në 25 vjet?

Si fenomen i lidhur në mënyrë të padiskutueshme me emigracionin, ecuria dhe cikli i remitancave, lidhet drejtpërdrejt me trendet migratore të një vendi, ku nivelet e larta të emigrimit shoqërohen me flukse monetare remitancash, të cilat dërgohen nga emigrantët për të mbështetur familjarët dhe të afërmit në vendet e origjinës. Ndërkohë me kalimin e viteve dhe me inkadrimin e kësaj kategorie (emigrantëve) në jetën dhe shoqërinë e vendit ku kanë emigruar, vërehet një lloj stabiliteti i remitancave dhe madje rënie të tyre me kalimin e viteve (zakonisht ky është një cikël 10-15-vjeçar).

Edhe në Shqipëri është vërejtur i njëjti fenomen, ku trendi i flukseve të emigracionit shqiptar në vendet perëndimore pas viteve 1990 është shoqëruar me trende rritëse të flukseve hyrëse të remitancave, duke përjetuar edhe ciklet e rritjes, maturimit dhe të ringritjes në rastet e flukseve të reja migratore. Rrjedhimisht, remitancat kanë luajtur dhe ende vijojnë të luajnë një rol shumë të rëndësishëm në ekonominë e vendit tonë. Mjaftojmë të përmendim në këtë pikë nivelin e konsiderueshëm të remitancave në GDP-në e Shqipërisë, në një

mesatare prej 10% gjatë viteve, apo faktin që ende rreth 25% e familjeve shqiptare varen në mënyrë të drejtpërdrejtë nga mbështetja që u dërgohet në mënyrë të rregullt prej të afërmeve në emigracion në 25 vitet e fundit.

Pandemia ka patur efektin e vet mbi ekonominë e vendit, po mbi Unionin Financiar?

Pandemia erdhi si një fenomen i papritur që shumë shpejt mori përmasa globale. Në fillimet e saj, ishin të shumta paqartësitë dhe pikëpyetjet që shoqërojnë natyrshëm situata të tilla. Gjithsesi, edhe në këto kushte, Union Financiar Tiranë mori në kohë masat e duhura për t'i paraprirë rrethanave dhe zhvillimeve që pasuan në përgjigje të përhapjes së virusit edhe në vendin tonë. Ne u kujdesëm për të mbrojtur stafin dhe bashkëpunëtorët tanë, që nga ditët e para të kësaj pandemie. Proceset e punës u përshtatën në mënyrë të tillë që impakti në biznes të ishte i papërfillshëm.

Megjithatë, javët dhe muajt e parë të pandemisë patën një impakt negativ edhe për ne, ashtu si dhe për shumë kompani të tjera në vend dhe në mbarë botën. Por, në asnjë moment UFT nuk planifikoi shkurtim të stafit apo paga-ve të tyre. Union Financiar Tiranë i ka kushtuar gjithmonë një vëmendje të veçantë edukimit dhe rritjes profesionale të punonjësve, ndaj edhe gjatë kësaj periudhe, fokusi ynë është drejtuar në krijimin e kushteve të duhura për stafin tonë, si për ata që punojnë në distancë me eficiencë të plotë, ashtu edhe për atë pjesë të stafit që duhet të punojë fizikisht në zyrat e kompanisë, duke iu ofruar atyre ambiente të sigurta e me kushte optimale.

Kështu, ne arritëm të ruajmë trendet e parashikuara të biznesit për periudhën në vijim në të gjithë grupin e kompanive financiare.

Cilat janë planet dhe pritshmëritë tuaja për të ardhmen?

Detyra e çdo kompanie që ofron shërbime, përfshirë këtu dhe Union Financiar Tiranë, është që të përshtatet me kushtet e tregut, në mënyrë që t'u përgjigjet kërkesave të konsumatorëve dhe klientëve të saj. Në këto kushte Union Financiar Tiranë vazhdon të ecë me hapa konkretë, duke mundësuar:

1 Ofrimin e një game sa më të gjerë produktesh për klientët e kompanisë, pra duke pasur një portofol sa më të diversifikuar produktesh dhe shërbimesh.

2 Ofrimin e shërbimit në një rrjet sa më kapilar, duke ju gjendur pranë konsumatorëve tradicionalë kudo dhe me një mundësi zgjedhjeje të gjerë.

3 Ofrimin e shërbimeve dixhitale online. Në këtë drejtim, si Western Union ashtu edhe kompania jonë, ka mundësuar prej kohësh shërbimet online të transfertave të parave, sikurse dhe shërbime të tjera të cilat lançohen në mënyrë të vazhdueshme për klientët tanë dhe/ose janë në proces. Ofrimi i këtyre shërbimeve gjithmonë shoqërohet me tarifa edhe më ekonomike, duke mundësuar që Western Union të jetë lider në tregun e remitancave.

Mendoj që aplikimi i kësaj strategjie do të jetë i domosdoshëm për të vazhduar dhe në të ardhmen, për të ruajtur dhe rolin e kompanisë sonë si lider në tregun e ofrimit të shërbimeve financiare në Shqipëri.

New Members Anëtarë të rinj



Welcomes



MIGENA KRIFSA PF
 Representative: Migena Krifsa, Administrator
 Address: Rruga "Vaso Pasha", Pallati 16, Shk. 3, Kati 2, Apt. 20, Tiranë, Contacts: +355 (0) 676000678
 migena.krifsa23@gmail.com, www.migenaphibrowsartist.com
 Activity: Beauty and Aesthetics Salon. Beauty and aesthetic therapies. Aesthetics' training courses

Business Profile:
 "If you make a woman to feel beautiful outside, you make her feel beautiful on the inside as well". This is her business motto that has driven her for more than 15 years, always offering her clients the best services and products, using the latest technologies and methods to make them feel beautiful.



Welcomes



Matrix Konstruksion
 Representative: Daniela Leskaj, Managing Director, Ida Mezini, Administrator
 Address: Rr. Nikolla Jorga, Godina 18/2, Tiranë
 Contacts: +355 (0) 42 225 83 72
 naunkagorica@matrixkonstruksion.com, www.matrixkonstruksion.com

Activity: Construction and Design, Refurbishment of cultural or cult object, Real estate, Civil infrastructure projects, Development & management of touristic villages. Study and Design, implementation, production & trade of electricity from alternative sources.

Business Profile: Matrix Konstruksion is one of the biggest construction and development companies in Albania. The Company was created in October 1995 in Tirana. Matrix Konstruksion's mission is to design and develop high quality residential, socio-cultural and commercial buildings, civil infrastructure projects, as well as the implementation, production and trade of electricity from alternative sources such as wind farms, photovoltaic systems, power plants, biomass, etc.



Welcomes



Basha Capital Group Sh.p.k.
 Representative: Redjan Basha, CEO
 Esa Hala, Administrator
 Address: Rr. Themistokil Gërmenji, Kati 2, Tiranë
 Contacts: rbasha@abkons.com; ehala@abkons.com
 www.bashagroup.al

Activity: Investment Company, Commercial Activity, Consultancy, Energy Sector, Real Estate.

Business Profile: Basha Capital Group sh.p.k. invests in high-performing, high potential companies, in sectors such as Energy, Infrastructure, Logistics, Financial etc. The main focus of the Group is in the development of large projects in the Western Balkans. Basha's portfolio consists of the following companies: Abkons: Multinational Management Consulting Firm (Albania, Kosovo, Serbia, N. Macedonia, Montenegro); Albanian Financial Institution: Financial Institution (Albania); Basha Retail and Distribution (BRD); Distributing/ Wholesale/ Retail Trading and Logistic Services (Albania).



Welcomes



GSL ENTERPRISE SUPPORT SH.P.K.
 Representative: Blerti Lekbello, CEO
 Address: Bulevardi "Bajram Curri", European Trade Center (ETC), Kati 12, Tiranë, Contacts: +355 (0) 698033393
 blerti.lekbello@gslsupport.com, www.gslsupport.com
 Activity: Staff Leasing, Human Resources, Outsourcing/ Offshore Services

Business Profile:
 GSL Enterprise Support is a provider of Outsourced Staffing Solutions, based in Tirana, serving businesses as an outsourced human resources department as a very flexible and cost-effective business model. They build teams from as small as one to one hundred. GSL offers Staff Leasing and Staffing services by providing full-time dedicated staff in Albania or virtual employees working from private offices in Tirana for overseas businesses in U.S. Staff leasing covers the practice of hiring an employee on a temporary basis for an indefinite period of time without the use of a temporary staffing agency. Staff leasing often allows an organization to be flexible about the length of contract terms for various job positions. This practice is used across multiple industries and organization sizes. Clients also have the possibility to work directly in the office with their dedicated leased staff.



Welcomes



B.A.D. SH.P.K.
 Representative: Enkeleda Hasanaj, Administrator
 Address: Rr. e Kavajës, Pallati BAJA-BAD, Kati IX, Tiranë
 Contacts: +355 (0) 692068226 / info@bad.al / www.bad.al
Activity: Import-Export. Trade of heating systems, generators, building materials. Electronic equipment, laboratory and medical equipment & materials, school didactic tools, audio-visual equipment. Bar-Restaurant

Business Profile: B.A.D. Sh.p.k. was established in 2002 in the field of trade and construction. The company has reached its peak and has been a leader for many years in the field of generator systems in Albania. Also, in the field of construction has committed venture under its budget by 100 percent of the value that has been successful from every point of view (design, construction, management, sales). They have won a series of open competition tenders. From 2011 until now, B.A.D. focuses on the concession of the BOT form (Build-Operate-Transfer) negotiated in 2012 between METE (currently the Ministry of Industry and Energy) and B.A.D., which has been successfully completed. As described above, many years of experience in different fields make B.A.D. Sh.p.k. an ideal partner for cooperation.



Welcomes



Blessed Investment Sh.p.k.
 Representative: Ana Lleshi, Administrator
 Besnik Leskaj, Managing Director
 Address: Rr. Themistokil Gërmenji, Nr. 6, Kati 1, Tiranë
 Contacts: +355 (0) 4 2258326
 analleshi@abkons.com / www.blessedinvestment.com
Activity: Investment Company, Energy, Infrastructure & Real Estate, IT, Logistics, Tourism, Maritime, Financial.

Business Profile: Blessed Investment, the parent company of the Blessed Investment Group, invests in high-performing, high potential companies, in sectors such as Energy, Real Estate, Infrastructure, IT, Logistics, Tourism, Maritime, etc. The main focus of the Group is in the development of large projects in the Western Balkans. Blessed Investment's portfolio consists of the following companies: - **Abkons:** Multinational Management Consulting Firm (Albania, Kosovo, Serbia, N. Macedonia, Montenegro); - **Ikona:** IT Integration Systems (Albania, Kosovo, Serbia); - **Ikona Global:** Recruitment/ Outsourcing (Malta, UK); - **Albanian Financial Institution:** Financial Institution (Albania); - **ARC:** Distributing/ Wholesale/ Retail Trading and Logistic Services (Albania); - **Blue TDI:** Investments, Tourism; - **GBI:** Maritime Recruiting, Tourism; - **Empowerment Project Foundation (NGO):** Civil engagement and education of the citizen (Albania).



Welcomes



Global Catering Center Sh.p.k.
 Representative: Ardiyan Avdiq, CEO
 Dhimitri Tahiraj, Managing Director
 Address: Autostrada Fier-Lushnje, Km. 5, Kolonjë
 Contacts: +355 (0) 695345515
 info@globalcatering.al
 www.globalcatering.al
Activity: Food Service Equipment. Catering equipment manufacturers and suppliers.

Business Profile: For 10 years, the Global Catering Center has been working in the Albanian market and in the Balkans, designing and implementing professional kitchens for hotels, pastries, catering and laundry services, ranging from comprehensive design to practical design, electrical, plumbing and gas design, assembly, certification, commissioning of equipment, description of use and operation. In addition, they also offer a line of professional detergents widely used in kitchens, factories, warehouses, hospitals, schools, workplaces etc., produced in Italy and certified by European standards. In addition to the above, they also have spare parts for their customers' warranty, and they are the exclusive distributors of certain Italian companies that manufacture spare parts for professional equipment.



Welcomes



SH.A.F.P. SIGAL LIFE UNIQA GROUP AUSTRIA SH.A.
 Representative: Elvis Ponari, Administrator
 Address: Rr. "Donika Kastrioti", pas Kullave Binjake, (Pallati i Ri Teknoprojekt), Tiranë
 Contacts: +355 (0) 4 4511 666 / info@uniqa.al / www.sigal.com.al
Activity: Management of the Pension Fund SIGAL

Business Profile:
 The aim of the company's operation is the aggregation and investment of pension funds, in compliance with the rules of the law and in accordance with the principle of risk allocation, for the provision of pension benefits to individuals who join the Fund. The management company also has the function of making pension payments as well as any other object allowed by the legislation and which does not contradict the laws and by-laws for voluntary pension.



Welcomes



TELELINK ALBANIA SH.P.K.
 Representative: Igor Bimbiloski, Country Director
 Address: Rr. "Mujo Ulqinaku", Pallati Teknoprojekt, Apt. 6 Tiranë
 Contacts: +355 (0) 689000017
 igor.bimbiloski@tbs.tech / www.tbs.tech
Activity: Information Technology, IT business services

Business Profile:
 Telelink Albania is a subsidiary of TBS group. TBS is an innovation powerhouse that enables people and organizations to adopt new technologies and explore their full potential in the digital world. They tap into a global talent and compelling next generation IT solutions to help transform digitally an seize new opportunities. Staying focused on the areas of system integration, connectivity, information security, cloud and data enables them to be the preferred technological advisor. By walking the extra mile and maintaining continuous improvement they establish long-lasting customer and partner relationships, based on trust and competence.



Welcomes



Klinika Dentare Keraj
 Representative: Kreshin Keraj
 Address: Rruga Prokop Himna, H. 1, Apt. 8, Tiranë
 Contacts: kkeraj@yahoo.com
 www.klinikadentarekeraj.business.site
Activity: Dental Clinic

Business Profile: The Dental Clinic Keraj is conveniently located at one of most popular areas of Tirana, Komuna e Parisit. The clinic provides a wide range of oral health services to patients, from routine check-ups and clean-ups to braces and oral disease treatment, high-quality care and personal attention with compassion and kindness. As their goal is to develop long-lasting, trusting relationships with patients, the treatment areas are completely private because they believe that protection of privacy is important for dental treatment. Consultation, oral prophylaxis, tooth extractions, tooth fillings, dentures, braces, implantology, fixed bridges, cosmetic dentistry, and other facilities are provided.



Welcomes



DEDJA SHIPPING SH.P.K.
 Representative: Artur Dedja, Managing Director
 Address: L. 1, Rruga Taulantia, Kati 1, Durrës, 2001
 Contacts: +355 (0) 52 223230, info@dedjashipping.com
 www.dedjashipping.com, **Activity:** Shipping Industry

Business Profile:
 Dedja Shipping Shpk is a 15 years old company rendering shipping services such as sea transport, agency and forwarding services in ports of Albania, marine surveyor, international trader of different commodities, shipbroker, charterer, sale and purchase broker. Above services are divided in 2 companies - lately Dedja Shipping Inc. Tampa, Florida, is acting for last 3 services mentioned above. Theoretically, Dedja Shipping Shpk Durrës is a branch of Dedja Shipping Inc. Tampa Headquarters, but not financially.

abi

AMERICAN BANK
OF INVESTMENTS

investo në optimizëm

www.abi.al