

NewsLetter



Years

THE OFFICIAL NEWSLETTER OF THE AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN ALBANIA

OPINION EKONOMIK

Instrumentet financiare dhe matja e humbjeve të prishme të kredisë

Kledi Kodra,
Managing Partner, Grant Thornton

Sipas SNRF 9 'Instrumentet Financiare', humbjet e pritshme të kredisë ("ECL") duhet të njihen si aktivitet financiar të tipit të borxhit, të cilat nuk maten me vlerën e drejtë përmes fitimit ose humbjes (FVTPL) bazuar në informacionin mbi ngjarjet e kaluara, kushtet aktuale dhe parashikimet e së ardhmes për kushtet ekonomike. Me fjalë të tjera, edhe rezultatet e mundshme në të ardhmen që mund ose nuk mund të ndodhin duhet të faktorizohen në ECL e një njësie ekonomike mbi bazën e peshës së mundësisë. Një perspektivë negative ekonomike dhe vështirësia...

» Vijnë në faqen 4



Paketa e Dytë financiare, masat dhe përfituesit

**PSE NUK PO APLIKOJNË
BIZNESET PËR PAGËN E LUFTËS**

Në faqen **2**

GJIROFARMA

BRANDI I NGRITUR MBI TRADITËN QË KAPËRCEN KUFIJTË

» Në faqen 3

LAJME AMCHAM

I UROJMË MIRËSEARDHJEN ANËTARIT TË RI GRUPPO KONI

» Në faqen 5

COVID 19- ECONOMIC

NEWS

BSH PENGON BLËRJEN E ARIT - TRE MUAJT E PARË TË VITIT NË STANJACION, MADJE EDHE PANDEMITË NUK "JOSHIN" - [Scan-tv.com](#)

650 MILION EURO NË QËRSHOR, DENAJ: EKONOMIA DO TË BJERË 5%, NE RRRISIM DEFICITIN - [A2news.com](#)

KOMISSIONI I EKONOMISË PROPOZON NJË MARREVEJSHJE TË RE ME FMN PËR SHKAK TË SITUATËS SË TËRMETIT DHE COVID 19 - [Monitor.al](#)

» Në faqen 6

Paketa e Dytë financiare, *masat dhe përfituesit*

PSE NUK PO APLIKOJNË BIZNESET PËR PAGËN E LUFTËS

Janë rreth 97 mijë të papunët e Covid-19 të cilët kanë përfituar pagën e luftës prej 40 mijë lekësh nga Paketa e Dytë financiare. Kjo paketë parashikonte të ndihmonte 176 mijë persona, ku rreth 100 mijë i përkasin biznesit të vogël dhe pjesa tjetër bizneseve të mëdha që kanë larguar punonjësit nga skema e sigurimeve deri në 10 prill 2020. Ndryshe nga Paketa e Parë e ndihmës financiare që parashikonte 26 mijë lekë për tre muaj për të punësuarit në bizneset e vogla, Paketa e dytë prek dhe bizneset e mëdha që janë detyruar të mbyllin aktivitetin si pasojë e planit të masave.

Mbështetur në të dhënat e Ministrisë së Financave deri tani janë paguar 3.8 miliardë lekë, nga 7 miliardë lekë, që është fondi total. Promovimi nga ana e qeverisë i paketës së dytë të ndihmës, si një masë për të ardhur në ndihmë biznesit për të mbështetur punonjësit e shkurtuar, duket se nuk ka reflektuar me statistikat e duhura. Numri i përfituesve përbën vetëm 55% të punonjësve që ishin planifikuar të përfitonin nga kjo pagesë.

Kjo shifër, duke se ka shqetësuar qeverinë e cila së fundmi vendosi të aplikojë një gjobë prej 50 mijë lekësh për bizneset që nuk aplikojnë për punonjësit e tyre. Kryeministri Rama ka qenë vokal në paralajmërimin e bizneseve që nuk kanë aplikuar, duke i kujtuar gjobitjen nëse nuk aplikojnë deri më 5 qershor.

Por duket se për biznesin çështja nuk ka qënë e thjeshtë sa një aplikim, nga momenti kur një pjesë e mirë e punonjësve të tyre janë shkëputur nga lista e sigurimeve shoqërore pas datës 10 prill. Bizneset raportojnë se problemi kryesor lidhet me afatet e përcaktuara në vendim për datat e largimit të punonjësve që duhet të jetë deri në 10 prill dhe kjo ka bërë që sistemi të refuzojë duke i kthyer një përgjigje standart "Ju nuk mund të aplikoni pasi nuk perftoni nga VKM

Përballë kësaj situatë, biznesi e konsideron të padrejtë vendimin e Këshillit të Ministrave për të gjobitur në rast mosaplikimi duke kërkuar si



zgjdhje të shpejtë të mos aplikohen afate në sistem për të evituar problematikën e shfaqur. Lidhur me këtë fakt Drejtoresha e Tatimeve Delina Ibrahimaj ka deklaruar se se janë rreth 4 mijë punonjës që kanë dalë nga skema e sigurimeve pas datës 10 prill dhe që janë përjashtuar automatikisht nga Paketa e dytë financiare. Burime nga tatimet kanë bërë të ditur se po punohet për disa ndryshime në VKM-në e paketës së dytë financiare, që do të adresojë këto probleme.

"Jo të gjithë personat, të cilët janë përfitues të paketës së dytë kanë arritur që brenda afateve kohore të marrin paketën e dytë. Kemi propozuar disa ndryshime proceduriale, të cilat do të jetkalojnë edhe disa nga vështirësitë operacionale"- kas thënë Ministria Denaj

Drejtoresha e Përgjithshme e Tatimeve Delinda Ibrahimaj deklaroi se sapa të miratohen ndryshimet në paketën e dytë do të publikohet lista e të gjithë tatimpaguesve dhe individëve përfitues. Afati për të aplikuar do të jetë deri në 5 qershor me të njëjtat procedura si më parë.

"Ne kemi ndjekur me shumë kujdes të gjithë procesin e ankesave të ardhura si nga individët ashtu edhe nga tatimpaguesit të cilët nuk kanë mundur të aplikojnë apo përfitojnë nga paketa e dytë.

PËRFITIMET SIPAS MASAVE

MASA 1

"Të punësuarit e subjekteve me të ardhura vjetore mbi 14 000 000 lekë, të mbyllura sipas Urdhrit/ave të MSHMS, të cilët kanë qënë në punë në datën e hyrjes në fuqi të Urdhrit/ urdhrave të MSHMS. Për Masën 1 sipas të dhënave të Ministrisë së Financave do të përfitojnë 26 mijë punonjësve (nga të cilët 6 mijë të larguar nga puna) në 1,286 biznese me xhiro mbi 14 milionë lekë,

MASA 2

"Të punësuarit e subjekteve të lejuar për të ushtruar aktivitet, të cilët janë larguar nga puna nga data e hyrjes në fuqi të Urdhrit/urdrave të MSHMS deri në datën 10 Prill 2020, përfitojnë ndihmë financiare prej 40.000 (dyzetëmijë) lekë. Data e dorëzimit të formularit E-sig 027, nuk duhet të jenë më e vonë se 10 Prill 2020". Në paketën e miratuar për masën 2, Ministria e Financave parashikon që ndihma të shpërndahet për 40 mijë punonjës të larguar nga puna në 6,300 biznese. Deri tani janë miratuar kërkesat për 65% të totalit të punonjësve që parashikohet të përfitojnë ndihmën.

MASA 3

"Të punësuarit të bizneseve e vogla me të ardhura vjetore deri në 14 000 000 lekë, të lejuara për të ushtruar aktivitet sipas urdhrit/ave të MSHMS, të cilët kanë qënë në punë në datën e hyrjes në fuqi të Urdhrit/ave të MSHMS. Sipas të dhënave të ministrisë nga kjo masë do të përfitojnë 100 mijë punonjësit e punësuar në 46,520 biznese me xhiro nën 14 milionë lekë.

MASA 4,

"Të punësuarit e subjekteve që ushtrjnë aktivitet në sektorin e strukturave akomoduese, të cilët figurojnë në listepagesat e subjekteve, deri në datën e Urdhrit/ave të MSHMS, përfitojnë ndihmë financiare prej 40.000. (dyzetëmijë) lekë. Nëse subjekti ushtron disa lloje aktivitetesh, përfitojnë vetëm të punësuarit në aktivitetin e strukturës akomoduese. Nga qeveria parashikohet që numri i përfituesve të jetë për 10 mijë punonjës në 1,214 biznese që operojnë në sektor.

VKM PER GJOBAT NDAJ BIZNESIT QE NUK APLIKON

Kjo masë administrative sanksionohet në disa ndryshime dhe shtesa në AKTIN NORMATIV NR.3, DATË 15.3.2020, TË KËSHILLIT TË MINISTRAVE, "PËR MARRJEN E MASAVE TË VEÇANTA ADMINISTRATIVE GJATË KOHËZGJATJES SË PERIUHËS SË INFEKSIONIT TË SHKAKTUAR NGA COVID-19", TË NDRYSHUAR.

"Moskryerja e aplikimit nga ana e subjektit të të punësuarit apo ish-të punësuarit që plotëson kushtet për të përfituar ndihmën financiare, gjatë periudhës së fatkeqësisë natyrore të shpallur si pasojë e COVID-19, dënohet me gjobë në masën 50 000 (pesëdhjetë mijë) lekë.

Subjektet, të cilat i kanë trajtuar me pagë të plotë të punësuarit apo ish-të punësuarit nuk gjobiten për mosaplikim për përfitimin e ndihmës financiare.

Subjektet e gjobitura mund të ushtrjnë të drejtën e ankimit pranë administratës tatimore, duke paraqitur në rrugë elektronike, nëpërmjet portalit e-filing, shkaqet dhe/ose arsyet e mosaplikimit, jo më vonë se 30 (tridhjetë) ditë nga data e komunikimit të gjobës, sipas Kodit të Procedurave Administrative."

Ishte 2005 kur dy biznesmenë me vizion, Antony OUZAS & Piro KARANXHA vendosën të krijojnë një brand elitari në kategorinë e bulmetit, Gjiofarmën. Tradita e jugut në bulmet, përcjellë brez pas brezi e kombinuar me teknologjinë më të përparuar të prodhimit, pushtoi shumë shpejt tregun vendas dhe kapërceu kufijtë duke u bërë ambasadori i "Made in Albania" deri në tregun amerikan.

Në një vështrim retrospektiv mbi zanafillën e kompanisë, konsolidimin në tregun vendas dhe ekspansionin tregtar, drejtuesi i Gjiofarmas z. Nikolla Gjoni tregon për sfidat me të cilat përballët ky biznes, përballimin e dallgës së fortë të Covid-19 dhe si e pikturon ai vizionin për të ardhmen.

COVID 19 ISHTE GODITËS PËR BIZNESIN, SA GODITËS ISHTE PËR GJIOFARMËN?

Sigurisht që ishte një eksperiencë nga ato që çdokush e parashikon në skenarët konservatorë të biznes planeve por askush nuk pret që të ndodhë, për fat të keq, ndodhi por për fat të mirë duke qënë se për ne ishte një e keqe e parashikuar, shumë prej pasojave negative u lehtësuan qysh herët. Së pari nuk u preknën asetet më të vlefshme që na garantojnë avantazh konkurrues:

BURIMET NJEREZORE, i ruajtëm & vijojmë ti ruajmë me kosto të shtuara;

LENDË E PARE NGA KULLOTAT MALORE BIO TE ZONËS SE JUGUT: vijuan me përkushtim, profesionalizem & sakrificë të mbështesim cdo fermer/blegtor në këto ditë të vështira duke rritur edhe ekspozimin në banka vetëm që të mos linim të pambrojtur bashkëpunëtorët tane;

INVESTIMET E PLANIFIKUAR NE PERMIRESIM TE CILESISE & SASISE SE PRODHIMIT: me shmangje të vogla kushtëzuar prej kufizimeve të Covid-19 vijuan me përpikmëri skedulën e investimeve me fokus cilësinë e produkteve.

KJO PERIUDHË ISHTE MBIJETESË PËR JU, APO MUNDËT TË RUANI NORMALITETIN NË SHIFRAT E BIZNESIT TUAJ?

Kjo periudhë në terma makro ekonomike është mbijetesë edhe për Gjiofarm, por në terma afat shkurtër biznesi u rrit në volum por u përkeqësua në indikatorët të performancës: qarkullimi i parasë i përkeqësuar; ROI; ROE; etj. Efektet Covid-19 për industrinë e këtij grupi do të jenë të ndjeshëm në periudha afatmesme & afatgjatë. Faktor bazë negativ do të vijojë të jetë goditja e krizës pandemike në ekonominë reale, e shprehur me ulje të fuqisë blerëse, punëzënies, prodhimit, investimeve të brendshme, mungesës së likuiditetit, etj. Vetëm nëse shteti do të marrë urgjentisht masat e duhura dhe të propozuara në detaje edhe prej AmCham do të ketë një rikuperim në vijim dhe goditja nuk do të jetë fatale. Prandaj në cdo komunikim me organet shtetërore, parësore në kërkesat e biznesit

Gjiofarma BRANDI I NGRITUR MBI TRADITËN QË KAPËRCEN KUFIJTË

★★★★
NË USA PRODUKTE
GJENI GJIOFARM

Djathë Dhie



prodhues është kërkesa për mbështetje me likuiditet me terma dhe kushte të favorshëm për rimëkëmbjen e ekonomisë.

NDËRKAQ DUKE BËRË NJË VËSHTRIM RETROSPEKTIV, SI KA QËNË ECURIA E BIZNESIT TUAJ NË VITË? SI MUNDËT JU TA KTHENI NË NJË BRAND TE RESPEKTUAR GLIRIFORM?

Gjiofarm i ka fillimet në 2005 kur dy biznesmenë plot vizion, Antony OUZAS & Piro KARANXHA vendosën të krijojnë një brand elitari në kategorinë e bulmetit. Tradita e jugut në bulmet, e përçar brez pas brezi me djathin e famshëm të Gjiofarmës- vetëm me qumësht prej kullotave tërësisht të pastra & me varietetet e cuditshëm prej më shumë se 3500 bimësh & barërash aromatikë ose jo, me ujërat kristalë dhe stantet malore që japin vetëm qumësht bio, ishte guri me i rëndësishëm i themelit për këtë biznes sa të vështirë aq edhe të bukur. Fabrika dhe cdo investim në asetet fikse u realizua sipas standardeve më të mira evropiane, u ndërta fabrika në një zonë krejtësisht të pastër, edhe pse larg tregjeve të shitjes. Ishte ky një vendim i vështirë por i domosdoshëm për të garantuar produkte të një standarti evropian.

KENI THËNË QË KENI "PUSHTUAR" TREGUN AMERIKAN ME PRODUKTET TUAJA, SI FUNKSIONON EKSPORTI I PRODUKTEVE "MADE IN ALBANIA" NË AMERIKË? ESHTË E VËSHITRË APO E LEHTË TË KAPËSH TREGUN AMERIKAN?

Do të ishte punë e bërë nëse termi " kemi pushtuar tregun amerikan" do të lexohej mot a mot (fjalë për fjalë) E vërteta e madhe është se kemi pushtuar zemrat e konsumatorëve shqiptarë & jo vetëm në USA, jemi bërë ambasadorët e produkteve dhe traditës më të mirë shqiptare në botë. Në terma absolutë do të thosha me krenari se Gjiofarm vijon të ketë rritje dyshifrore në eksportet drejt USA, Macao, Kosovë. Këtu nuk do të lija pa përmendur faktin se Gjiofarm përcjell një përgjegjshmëri të lartë sociale të korporatës, ne kemi qënë në cdo çast pranë atyre që më tepër kanë nevojë për ndihmë në situata të vështira dhe jo normale. Gjiofarm ka kontribut në krijimin e pyllit orbital të Tiranës, në mbështetjen me ushqime të qëndrave sociale në Tiranë, të Shtëpisë së Kujdesit për të Moshuarit në Gjirokaster, ka ndihmuar të prekurit nga termeti financiarisht dhe me ushqime, ka realizuar me sukses projekte humanitare me organizma ndërkombëtare si Save the Children & Rotary



KUSH ËSHTË NIKOLLA GJONI

Nikolla Gjoni është një manaxher me back ground financiar; Drejtues i lartë në banka të nivelit të dytë prej Janar 2005, si American Bank of Albania, Intesa Sanpaolo bank, Raiffeisen Bank, NoA për tu përkushtuar në biznes privat prej Qershor 2017 si CEO dhe aksioner i Gjiofarm.

Trajnimet që nuk rreshtin dhe knoë hoë gjithmonë në përmirësim, certifikimet e fituara dhe sfidat e përditshme për tu fituar me mbajnë gjithmonë sycelet, optimist dhe të prirur për të nisur & fituar beteja të reja. Familja ime vijon të jetë guri themeltar i çdo sukcesi në jetën time dhe në biznesin të cilit unë po i kushtoj energji mendore dhe fizike çdo ditë duke udhëhequr me shembullin personal. Shpesh më pëlqen të përsëris se: "Leadership is not about being the best, leadership is about making everyone else perform better"

International në ndihmë të fëmijëve dhe familjeve në nevojë, etj.

NËSE DO TË KISHIT MUNDËSI TË NDRYSHONIT DIÇKA NË KLIMËN E BIZNESIT QË DO TË NDIHMONTË SEKTORIN KU OPERONI, ÇFARË DO TË KËRKONIT?

Me një fjalë: Think Global but eat/consume Albanian. Mendoj se një nga mësimet e mëdha të Covid-19 ishte edhe goditja që globalizmi mori. Ne së pari duhet të mbështesim produktet tona sepse kështu mbështesim punësimin, krijojmë klimë optimiste për investimet dhe garantojmë rritje ekonomike të qëndrueshme dhe mirëqenie në rritje.

SI E SHIKONI TË ARDHMEN E BIZNESIT TUAJ, NË SHOIPËRI? NË RAJON ?

Plot sfida te manaxhueshme por edhe goditje poshtë brezit; nëse do të ëshim për të përballuar vetëm sfidat objektive të biznesit do të ishim të lumtur, por shpesh here faktorë më së paku të papërgjegjshëm me apo pa qellim abuzojnë me pushtetin që kanë dhe krijojnë klimë pesimizmi në biznes. Megjithatë do të vijojmë të rrisim prezençën tek tregjet e tjera, synimi ynë është të jemi brenda këtij viti edhe në Kanada dhe në një shtet evropian me traditë të shkëlqyer në djathra.



Klodi Kodra,

**MANAGING PARTNER,
GRANT THORNTON**

» Vjon nga faqja 1

... e rrjedhës së parave të përjetuara nga klientët si rezultat i COVID-19 duhet të faktohen në parashikimet e kushteve të ardhshme të një entiteti ekonomik, të cilat mund të rezultojnë në një rritje të provizionit të saj për ECL për të reflektuar (a) një probabilitet më të madh të mospagimit nga shumë huamarrës, madje edhe ata që aktualisht nuk shfaqin rritje të konsiderueshme të rrezikut të kredisë, por mund në të ardhmen; dhe (b) një goditje më e lartë e humbjes, e dhënë si e parazgjedhur, për shkak të uljeve të mundshme të vlerës së kolateralit dhe pasurive të tjera. ECL vlen për llogarite e arketueshme tregtare, kreditë, letrat me vlerë të borxhit, aktivet e kontratave dhe aktivet që rrjedhin nga kostot për të marrë ose përmbushur një kontratë shitje, si dhe humbjet e njohura në matjen e angazhimeve të kredisë dhe kontratave të garancisë financiare. Pavarësisht nëse qasja e thjeshtuar ose modeli me 3 faza i paraqitur në SNRF 9 është duke u përdorur për të vlerësuar ECL, ndikimi në llogaritjen ECL i COVID-19 duhet të vlerësohet me shumë kujdes.

Nëse informacioni mbi ndikimin e COVID-19, që bëhet i disponueshëm pas datës së raportimit, siguron më shumë prova rreth kushteve që ekzistojnë në datën e raportimit, atehere subjektet do të duhet të rishikojnë vlerësimet e tyre për ECL në datën e raportimit. Për shembull, nëse një klient paraqet kërkesë për falimentim pas përfun-

dimit të periudhës:

- një njësi ekonomike duhet të marrë në konsideratë nëse informacioni i ri pasqyron kushtet e kredisë që ekzistojnë tashmë në datën e raportimit dhe, nëse është kështu, të rishikojë përqindjen e humbjes në matricën e saj të provigjioneve për të gjitha të gjitha llogarite e arketueshme

- një njësi ekonomike duhet të marrë parasysh nëse falimentimi thjesht konfirmon kushtet që ekzistojnë tashmë për klientin në datën e raportimit.

Edhe nëse vlerësimet nuk kërkojnë rishikim, rekomandohet

dhënia e plotë përmes shënimeve shpjeguese të rrethanave të marra në konsideratë.

PËRFITIMET E REJA TË PUNONJËSVE DHE PËRFITIMET E PËRFUNDIMIT

Në përgjigje të pandemisë COVID-19, disa subjekte po ofrojnë përfitime shtesë për punonjësit e tyre, siç janë:

- pagimin e tyre gjatë një mbylljeje të përkohshme të operationeve të tyre, ose ndërsa ata janë të sëmurë ose në karantinë të detyrueshme; dhe / ose

- sigurimi i një kompensimi tjetër për të ndihmuar punonjësit

Instrumentet financiare dhe matja e humbjeve të prishme të kredisë

që të punojnë në distancë.

Nëse një njësi ekonomike vendos të ofrojë përfitime të reja për punonjësit e saj (d.m.th. ato që nuk ishin ofruar më parë), ajo duhet të përcaktojë se si të kontabilizojë përfitimet. Ndhima financiare ose përfitimet e ofruara për punonjësit ka të ngjarë të përmbushin përkufizimin e një detyrimi; një njësi ekonomike duhet të marrë në konsideratë kur të njohë detyrimin/shpenzimin dhe si duhet të matet ky detyrim. Njësia ekonomike duhet së pari të përcaktojë nëse përfitimet e ofruara janë rezultat i shërbimit në të kaluarën apo nëse ato do të merren me shenien e shërbimeve sepse kjo do të ndikojë kur detyrimi të njihet. Udhëzimi specifik në SNK 19 "Përfitimet e punonjësve" duhet të merret parasysh gjatë marrjes së këtij vendimi. Në përgjithësi, një detyrim shkaktohet pasi ka ndodhur një transaksion dhe njësia ekonomike ka humbur diskrecionin për të shmangur detyrimin.

Për më tepër, si rezultat i kushteve të vështira ekonomike, disa subjekte kanë zvogëluar ose do të zvogëlojnë fuqinë e tyre të punës. Nëse njësia ekonomike ofron ose detyrohet të paguajë përfitime për shkurtimin e punonjësve të prekur, drejtimi duhet të marrë parasysh si dhe kur të kontabilizojë detyrimin/shpenzimin në përputhje me SNRF.





≡ TË ARDHURAT

Të ardhurat e një njësie ekonomike mund të bien si rezultat i përhapjes së virusit dhe ndikimit ekonomik. Nëse kontrata e njësisë ekonomike me klientin përfshin komponentë të ndryshëm variabel (p.sh. zbritje), njësia ekonomike duhet të marrë parasysh nëse vlerësimet e saj të mëparshme në lidhje me këtë vazhdojnë të jenë të përshtatshme. SNRF 15 "Të Ardhurat nga Kontratat me Klientet" japin udhëzime të gjera rreth vlerësimit të komponenteve të ndryshueshëm të kompensimit dhe kufizimeve të lidhura. Mund të jetë e nevojshme që një njësi ekonomike të fillojë të kufizojë të ardhurat e saj të ndryshueshme edhe nëse kjo nuk konsiderohej e nevojshme përpara pandemisë COVID-19.

SI REZULTAT I COVID-19, NJË NJËSI EKONOMIKE MUND TË:

- Ofrojë një promovim në mënyrë që të ndihmojë në sigurimin e fluksit të parave gjatë mbylljes së përkohshme (p.sh. disa biznese me bazë shërbimi, si palestrat, u ofrojnë klientëve një zbritje nëse ata parapagojnë për shërbimet e ardhshme)
- të ofrojë rimbursime ose kreditim për klientët e saj për mallra ose shërbime që nuk mund të përdoren gjatë kësaj periudhe krize (p.sh. hotele ose hapësira për evente, agjensi udhëtimi, palestra), dhe/ose
- rrisë shitjet e kartave të dhuratave që mund të përdoren në një datë të mëvonshme kur kriza ka mbaruar.

Një njësi ekonomike duhet të rishikojë politikat kontabel dhe vlerësimet e saj të llogaritjes së të ardhurave për t'u siguruar që ato janë akoma të zbatueshme duke pasur parasysh rrethanat aktuale. Kur mallrat dhe shërbimet u janë dhënë klientëve që janë bazuar në rajone të ndikuara nga COVID-19 ose ndikuar ndjeshëm prej tij, kompanitë do të duhet të vlerësojnë nëse mbledhja është e mundshme gjatë vlerësimit të kontratave të reja. Në mungesë të një probabiliteti të tillë, kompanitë mund të mos jenë në gjendje të njohin të ardhur

rat deri sa ose nëse pagesa është pranuar dhe bëhet e pakthyeshme, sepse kontrata të tilla nuk ka gjasa të plotësojnë kriteret për të aplikuar metodën normale të SNRF 15. Disa kontrata të ardhurash mund të bëhen gjithashtu më pak fitimprurëse, apo të rezultojnë në humbje. Për shembull, një njësi ekonomike mund të përballet me penalitete si rezultat i vonësve ose të shkaktojë rritje të kostove që nuk mund të rikuperohen për shkak të zëvendësimit të punonjësve ose gjetjes së furnizuesve alternative. Drejtimi duhet të marrë në konsideratë nëse ndonjë kontratë kthehet në një pozicion "me kushte rënduese" dhe nëse një detyrim duhet të njihet menjehere.

INVENTARET

Disa njësi mund të jenë duke përjetuar ndërprerje të zinxhirit të furnizimit. Kompanitë e pasurive të patundshme me inventarët e pronave nën ndërtim mund të ndikohen nga një rënie e çmimeve të pronave. Inventarët sezonalë dhe produktet që prishen mund të jenë të ekspozuar ndaj rrezikut të humbjes për shkak të dëmtimit, ndotjes, përkëqësimit fizik, vjetërimit, ndryshimeve të niveleve të çmimeve ose shkaqeve të tjera. Kompanitë do të duhet të vlerësojnë nëse, në datën e raportimit, kërkohet një rregullim në vlerën kontabël të inventarit të tyre për t'i sjellë ato në vlerën e tyre neto të realizueshme, në përputhje me parimet e SNK 2 "Inventarë". Vlerësimi i vlerës neto të realizueshme në kushte të tilla të paqëndrueshme të tregut gjithashtu mund të jetë një sfidë, për shkak të paqartësive të paraqitura nga pandemia. Nëse niveli i prodhimit të një njësie ekonomike është jonormalisht i ulët (p.sh. për shkak të një mbylljeje të përkohshme të prodhimit), mund të duhet të rishikojë koston e inventarit të tij për të siguruar që shpenzimet indirekte të paalokuara të njihen në fitim ose humbje në periudhën në të cilën ato ndodhin (d.m.th. "Kapaciteti i tepërt" duhet të shpenzohet në vend se të shtohet në koston e inventarit).



WELCOME
new members



GRUPPO KONI TÜV
AUSTRIA
WELLES
EN ISO 9001:2015
No. 01179006084
OHSAS 18001:2007
No. 01179054854
We give life to your projects

Gruppo Koni është themeluar në fillim të viteve 2000, në Milano, Itali. Kompania Gruppo Koni veçohet për shërbimin e saj cilesor dhe angazhimin e saj që nga projektimi arkitektonik deri në realizimin në çdo detaj të veprave të ndryshme rezidenciale, komerciale dhe industriale. Gjate eksperiencës njezet vjeçare kompania ka patur rastin dhe aftësinë që të bashkepunojë me partner të rëndësishëm të panoramës europiane, duke treguar me se miri vlerat që me shume e karakterizojnë: korrektësi, cilesi, shpejtësi, perkujdesje ndaj detajeve dhe know how. Keto virtyte kaq të rëndësishme dhe themelore për kompaninë, sillen në Shqipëri në Vitin 2015. Gruppo Koni është i certifikuar në sistemet e menaxhimit të cilesisë, shendetit dhe sigurisë, nga TÜV AUSTRIA sipas normativave Europiane:

- Sistemi i Menaxhimit të Cilesisë EN ISO 9001:2015
- sistemi i Integruar i Menaxhimit PAS 99:2012
- Sistemi i Menaxhimit të Shendetit dhe Sigurisë në punë OHSAS 18001:2007

dhe operon kryesisht në 4 fusha për të cilat është e certifikuar:

1. Projektim Arkitektonik
2. Ndërtim objekte rezidenciale
3. Perpunim dhe Furnizim Sisteme Alumini Termik
4. Projektim dhe implementim i sistemeve të ngrohje -ftohje dhe ajer i kondicionuar.

Projektim. Fale partneriteteve të rëndësishme me studio në Europë, grupi i projektimit punon në projekte bashkekohore, që nga magazinat logjistike me mbi 100 000 m2 sipërfaqe, supermarkete të firmave dhe niveleve të ndryshme, komplekse rezidenciale.

Perpunimi dhe furnizimi me Sisteme Alumini Termik. Gruppo Koni është një nder kompanitë lider sot në Shqipëri në perpunimin e sistemeve të Aluminit Termik për dritare, vetrata Supreme, fasada xhami dhe fasada të ventiluara.

Duke eksportuar një pjesë të konsiderueshme të këtij produkti në Itali, janë realizuar objekte të rëndësishme në veri të Italisë si: shkolla, fabrika të ndryshme, supermarkete tradicionale dhe inovative, vila moderne dhe objekte rezidenciale.

Gruppo Koni është një nder 3 kompanitë Shqiptare të Autorizuara si "Perpunues i Certifikuar për Seri Supreme" nga Alumil Albania, duke u bere pjesë aktive e tregut elitari botëror për keto produkte të nivelit më të lartë të performancës dhe dizajnit.

Projektim dhe implementim i sistemeve të ngrohje -ftohje dhe ajer i kondicionuar. Gruppo Koni operon në treg gjithashtu si partner i kompanisë lider botërore "SystemAir" në Shqipëri duke kryer projektimin, tregtimin, dhe implementimin e sistemeve të ngrohjes dhe ftohjes, ajrit të kondicionuar dhe trajtimit të të ajrit që nga niveli rezidencial deri në nivelet komerciale dhe industriale me impiante të kombinuara dhe chillera të madhësive mbi 1000 Kw, e gjitha kjo konform standarteve bashkekohore dhe certifikimeve rigorozë të TÜV AUSTRIA.



COVID-19

[BSH pengon blerjen e arit - Tre muajt e parë të vitit në stanjacion, madje edhe pandemitë nuk "joshin" - Scan-tv.com](#)

Banka e Shqipërisë ka vijuar edhe përgjatë periudhës së pandemisë strategjinë e frenimit të blerjes së arit, pas një viti në "sulm". Gjatë të gjithë vitit të kaluar, Banka e Shqipërisë dyfishoi rezervat e huaja në ar, nga 58 milionë euro në rreth 120 milionë euro, ose rreth 2.5 ton ar. Të dhënat e dy muajve të parë të vitit flisin për një luhatje mjaft të lehtë, që me shumë gjasa është më shumë rrjedhojë e luhatjeve të çmimit të arit në tregjet globale se sa efekt i lëvizjeve të bankës për të blerë ose shitur shufra ari.



[650 milion euro në qershor, Denaj: Ekonomia do të bjerë 5%, ne rrisim deficitin - A2news.com](#)

Rënia ekonomike këtë vit do t'i afrohet nivelit -5%, sipas

qeverisë shqiptare, diçka që mund të kërkojë një rritje të mëtejshme të deficitit buxhetor dhe rrjedhimisht marrjes së borxhit. Ministria e Financave, Anila Denaj, bëri pasqyrimin e situatës së krizës shkaktuar nga pandemia, gjatë raportimit në Komisionin e Ligjeve, ku u diskutua huamarrja prej 139.3 milionë SDR nga FMN, projektligji i cili u miratua këtë të Martë edhe nga Komisioni Parlamentar i Ekonomisë.



[Komisioni i Ekonomisë propozon një marrëveshje të re me FMN për shkak të situatës së tërmetit dhe Covid 19 - Monitor.al](#)

Komisioni i Ekonomisë dhe Financave i kërkoi qeverisë që, për shkak të situatës ekonomike të krijuar nga pandemia të krijuar nga pandemia të miratojë një marrëveshje të re me Fondin Monetar Ndërkombëtar. Deputeti i Partisë Socialiste, Anastas Angjeli, njëkohësisht dhe sekretar i Komisionit, i tha ministres Denaj se duhet

të merret në konsideratë një marrëveshje të re me FMN për të menaxhuar më mirë financat publike, pas goditjes nga tërmeti dhe koronavirusi.

[Shqiptarët "harrojnë" frikën e koronavirusit, shqetësimi kryesor tani është ekonomia - Monitor.al](#)

Me zgjerimin e listës së bizneseve të lejuara për të ushtruar aktivitetin dhe me heqjen e "leje daljes" duket se shqiptarët pak nga pak po i kthehen normalitetit. IDRA në vijim të anketave të realizuara përgjatë situatës së COVID-19, ka hedhur në platformën IDRApoll.com një anketë tjetër në lidhje me shqetësimin më të madh që shoqëron shqiptarët në këtë "jetë normale" të re.



[7% e të punësuarve marrin "luftën e pagave" - Biznes i vogël / Nasto: Procedurat janë skualifikuese, epidemi](#)

[ekonomike - Scan-tv.com](#)

Ndërsa ishte parashikuar që 100 mijë punonjës të biznesit të vogël të përfitonin pagesën prej 40 mijë lekësh të vënë në dispozicion nga qeveria për të zbutur pasojat e COVID-19, deri më tani vetëm 7 për qind prej tyre e kanë përfituar. Në një intervistë për SCAN, Kreu i Shoqatës së Biznesit të Vogël, Albert Nasto shprehet se procedurat dhe kriteret e vendosura nga qeveria janë skualifikuese.

[Bizneset: Masat e bllokimit duhet të hiqen sa më shpejt të jetë e mundur - tvklan.al](#)

Bizneset kërkojnë rikthimin në normalitet të të gjithë hartës së vendit dhe funksionimin me kapacitet të plotë të të gjithë bizneseve. Gjergj Buxhuku, administrator i Konfindustrias, thotë se edhe pse disa sektorë të ekonomisë janë liberalizuar, kufizimi i orareve më shumë po sjell humbje për ta, sesa të ardhura. Ai sqaron se kostot e operimit, punëtorisë dhe furnizimit janë më të larta se shitjet.

[Garancia Sovrane 2, procesi pezullimi, marrëveshja ende e panënshkruar me bankat - A2news.com](#)

Kur kanë kaluar dy javë nga miratimi i vendimit të qeverisë për linjën e dytë të garancisë sovrane për kredi për bizneset, ajo ende nuk është vënë në zbatim. Burime të A2CNN nga sistemi bankar bëjnë me dije se qeveria nuk ka nënshkruar akoma marrëveshjet me të gjitha bankat, duke penguar nisjen e aplikimeve nga sipërmarrjet.