

# NewsLetter



AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE  
DHOMA AMERIKANE E TREGTISË

THE OFFICIAL NEWSLETTER OF THE AMERICAN CHAMBER OF COMMERCE IN ALBANIA

## LAJME AMCHAM

### EKONOMI

## Tregu i kapitaleve nën një sistem të ri rregullator

Ekspertët e Bursës Shqiptare, AMF Grant Thornton dhe AmCham flasin për benefitet që sjell për investitorin tregu i kapitaleve

» Në faqen 3

### KONFERENCA

## Integriteti, si një kornizë etike për biznesin

AmCham në konferencën e tretë të Etikës në Biznes trajton temen e integritetit

» Në faqen 4

Si të zbatojmë drejt procesin e deklarimit tatimor, të gjitha risitë e fiskalizimit

## AMCHAM DHE DREJTORIA E TATIMEVE DISKUTOJNË PËR FISKALIZIMIN



**Dhoma Amerikane Tregtisë** në bashkëpunim me Administratën Tatimore, ka organizuar një takim informues me anëtarët e saj mbi fiskalizimin dhe ecurinë e procesit që do të përfshijë deri në fund të 2021 të gjitha bizneset në vend.

Në faqen **2**

AmCham Albania dhe NEWWAY Consulting dhe Strati & Kostopoulos Law i shpjegojnë anëtarëve:

## Të drejtat e autorit nën kornizën ligjore shqiptare

Në faqen **5**





## AMCHAM DHE DREJTORIA E TATIMEVE DISKUTOJNË PËR

## FISKALIZIMIN

Si të zbatojmë drejt **procesin e deklarimit tatimor**, të gjitha risitë e fiskalizimit

**D**homa Amerikane Tregtisë në bashkëpunim me Administratën Tatimore, ka organizuar një takim informues me anëtarët e saj mbi fiskalizimin dhe ecurinë e procesit që do të përfshijë deri në fund të 2021 të gjitha bizneset në vend. Në takim ka qënë prezent Drejtorja e Administratës Tatimore znj. Delina Ibrahimaj e cila ka prezantuar nëpërmjet platformës online ecurinë e procesit dhe pritshmëritë e administratës tatimore. Në takim kanë qënë prezent Presidenti i AmCham z. Enio Jaco i cili ka vlerësuar bashkëpunimin dhe rëndësinë e dialogut për këtë proces mjaft të rëndësishëm për mbarëvajtjen e veprimtarisë së biznesit. Kryetarja e Komitetit të Taksave dhe Doganes znj. Alketa Uruçi ka përcjellë tek administrata tatimore çështjet që kanë hasur në muajt e parë të zbatimit, bizneset e Dhomës Amerikane. Gjatë fjalës së saj, Znj. Ibrahimaj ka shpjeguar për anëtarët e AmCham rëndësinë e fiskalizimit dhe mënyrës se si një biznes duhet të operojë për të qënë konform rregullit. Fiskalizimi është raportimi në kohë reale i informacionit tatimor. Qëllimi i tij kryesor është të monitorojë qarkullimin e të gjitha transaksioneve me dhe pa para në dorë në Republikën e Shqipërisë, dhe për këtë arsye është detyrim për të gjithë tatimpaguesit që lëshojnë fatura. Faturat e lëshuara për transaksionet e kryera dërgohen në kohë reale në regjistrin e Administratës Tatimore. Administrata tatimore është shprehur optimiste që në zanafillën e procesit të fiskalizimit duke bërë të qarta pritshmëritë



## AFATET PËR FISKALIZIMIN,

Prej datës 1 janar 2021, për transaksionet PA PARA në dorë ndërmjet tatimpaguesve dhe organeve publike, vetëm me faturë elektronike, B2G: Business to Government

Prej datës 1 Korrik 2021, transaksione PA PARA në dorë midis tatimpaguesve. B2B: Business to Business

Prej datës 1 Shtator 2021, transaksione me para në dorë të tatimpaguesve. B2C: Business to Customer

e veta. Procesi që reformon formen tatimore të deklarimit, pritet të sjellë një efikasitet në mbledhjen e të ardhurave tatimore sidomos për sa i takon zërit të TVSH -së. Ulje e informalitetit, përmirësim i kontrollit tatimor si dhe analiza më efektive, janë elementët që do të përmirësohen nga zbatimi i fiskalizimit. Nga ana tjetër tatimpaguesit do të kenë përfitime e veta nga ky proces. Më pak letër, më pak burokraci, sistem elektronik transaksionesh, modernizim i formatit të raportimit si dhe rritje e transparencën së të bërit biznes, janë përfitimet e pritshme për biznesin. Gjatë takimit, anëtarë të Dhomës Amerikane të cilët janë të përfshirë me bizneset e tyre në zbatim të këtij procesi, kanë referuar përpara

anëtarëve të tjerë, mënyrat se si përdoren softwarët dhe pajisjet e nevojshme për procesin e fiskalizimit. Ata kanë ndarë eksperiencën e tyre me anëtarët e Dhomës për risitë që sjell ky proces dhe elementët më të rëndësishëm për t'u patur në konsideratë. Kështu është bërë e njohur gjatë takimit se elementët e nevojshëm për Fiskalizimin janë pajisjet kompjuterike ku përfshihen kompjuter, laptop, tablet, apo telefon, zgjidhjet softwarike të certifikuar, të cilat lëshojnë dhe fiskalizojnë faturat elektronike, ose Self-Care Portal për subjektet që mund të lëshojnë faturë sipas procedurës së thjeshtuar të Fiskalizimit. Si domosdoshmëri në zbatim të procesit të fiskalizimit, ekspertët kërkojnë që bizneset të

## KËRKESAT PARAPRAKE PËR FISKALIZIM

Tatimpaguesit që lëshojnë fatura, përpara fillimit të lëshimit të faturës, duhet të plotësojnë në Portalin Self-Care:

1. Informacion mbi vendin e ushtrimit të veprimtarisë së biznesit, që përfshin:
  - » Të dhëna për aktivitetin e njësisë së biznesit;
  - » Të dhëna për lidhjen me internet;
  - » Qëllimin e përdorimit të njësisë së biznesit;
  - » Të dhëna mbi pronësinë dhe sipërfaqen e njësisë;
  - » Detyrimi mbi lëshimin ose jo të faturave
  - » Rregulli i numrit rendor të faturave
2. Të japin informacione për Operatorët që lëshojnë fatura, në portalin Self-Care;
3. Të japin informacione për mirëmbajtësin e zgjidhjes softuerike, në portalin Self-Care;
4. Të regjistrojnë pajisjet elektronike të faturimit për lëshimin e faturave për pagesa ME para në dorë, në portalin Self-Care

marrin masat edhe për të patur një mirëmbajtje për softëaret, printer të thjeshtë që printon kodin QR, lidhje të pandërprerë me internet dhe certifikatë elektronike.

## PERIUDHA TRANZITORE DERI 31.08.2021

Tatimpaguesit që kryejnë transaksione Pa para në dorë me organet publike mund të lëshojnë dhe fiskalizojnë fatura elektronike për këto transaksione nëpërmjet Platformës Qendrore të Faturave, deri në datën 30 qershor 2021. Librat e shitjes dhe blerjes do

të vijojnë të deklarohen nga e-filing deri në 31.08.2021 (pra përfshirë edhe periudha Gusht 2021). Subjektet që lëshojnë fatura nëpërmjet një softi të certifikuar, mund të vijojnë t'i lëshojnë ato, si për transaksionet me dhe pa para në dorë, edhe nëse blerësi nuk është përfshirë ende në Fiskalizim. Të gjithë tatimpaguesit duhet të provojnë platformën Self-Care në mjedisin test. Tatimpaguesit që do të lëshojnë fatura elektronike duhet të aplikojnë për Certificate Elektronike, përpara datës 30.06.2021.





**Ekspertët e Bursës Shqiptare, AMF Grant Thornton dhe AmCham** flasin për benefitet që sjell për investitorin tregu i kapitaleve

# Tregu i kapitaleve nën një sistem të ri rregullator

**T**ema "Tregu i Kapitaleve dhe listimi në Bursën Shqiptare si një alternativë financimi për korporatat" ul në të njëjtën tryezë Dhomën Amerikane të Tregtisë, Bursën Shqiptare të Titujve (ALSE) dhe Grant Thornton Anëtarët e AmCham morën informacion nëpërmjet diskutimit të ekspertëve mbi mënyrat e financimit, rolin e ndërmjetësimit financiar, kriteret e listimit në Bursën Shqiptare të Titujve ALSET transparencën dhe raportimin financiar për entitetet me ndikim publik. Ervin Mete Drejtor i Përgjithshëm i AMF – së theksoi se takimi vjen në një moment mjaft të përshtatshëm ku infrastruktura ligjore dhe ajo e funksionimit të transaksioneve është e plotësuar duke mundësuar funksionimin e plotë të tregut të kapitaleve. Së bashku me infrastrukturën ligjore është rregulluar



dhe infrastruktura e pastregtimit nëpërmjet licencimit të Regjistrat Shqiptar të Titujve AIREG i cili ka marrë ndërkaq dhe funksionet e një depozitari qëndror. Përmes miratimit të dy ligjeve "Për tregjet e kapitalit" dhe "Për sipërmarrjet e Investimeve Kolektive" është krijuar kuadri i nevojshëm ligjor i cili shërben si parakusht për zhvillimin e tregut të kapitaleve. Ligjet e reja di-

versifikojnë mundësitë dhe interesat e investimeve në tregjet e Gjatë takimit ka folur për rëndësinë e funksionimit të tregut të kapitaleve për zhvillimin e biznesit vendas dhe të Bursës në vecanti edhe z. Mark Croëford i cili ofron nëpërmjet kompanisë së tij Aksioneri shërbime pikërisht në këtë treg. Si funksionon tregu i kapitaleve dhe listimi në Bursën Shqiptare si një

alternativë financimi për korporatat, ka qënë tema e prezantimit të z. Artan Gjergji nga ALSE. z.Gjergji ka shpjeguar mënyrën se si funksionon Bursa, një treg ku takohen oferta e përfaqësuar nga subjektet që kanë nevojë për fonde në vlera të mëdha dhe për një afat të gjatë, emetojnë letra me vlerë dhe kërkesa e përfaqësuar nga subjektet që kanë fonde të lira dhe për një normë kthimi më të lartë, se mesatarja që ofron tregu financiar, investojnë në letra me vlerë Gjatë prezantimit të tij z.Gjergji ka shpjeguar benefitet e përfshitjes së titujve të biznesit në bursë dhe si mundën bizneset të rrisin dhe të sigurojnë kapitalet e nevojshme. Rëndësia themelore e listimit në bursë qëndron tek realizimi i fitimit. Kjo është një mënyrë mjaft e mirë për të vlerësuar biznesin e tyre me çmimin e tregut dhe për të kthyer në të ardhura likuide vlerën reale të zotërimeve që kanë aksionerët në kompani. Përfshirja në Bursë e titullit të biznesit, i ndihmon kompanitë të rrisin fondet e tyre për t'i përdorur si investime në drejtim të rritjes së volumit të aktivitetit të subjektit juridik. Listimi në Bursën ALSE nëpërmjet emetimit të Aksioneve krijon gjithashtu një impakt social pozitiv pasi nëpërmjet investimit të tyre, investitorët do të ndihen "bashkë-pronarë" me me biznesin, ne suksesin e tij.



## AmCham në konferencën e tretë të Etikës në Biznes trajton temën e integritetit

Dhoma Amerikane e Tregtisë ka organizuar raundin e tretë të konferencës Etika në Biznes dhe ka trajtuar temën e integritetit duke krijuar një mozaik me elementë që plotësojnë Etikën në Biznes.

**K**omiteti i Etikës dhe Punës në bashkëpunim me të ftuar nga vendi dhe Amerika kanë trajtuar një temë sa të përgjithshme por dhe aq delikate mbi mënyrën se si bizneset duhet të vendosin në themel të aktivitetit të tyre integritetin me të cilin trajtojnë klientin dhe punonjës. Për vlerën e integritetit dhe si e zhvillojnë atë në Dhomën Amerikane, ka folur Presidenti i saj z. Enio Jaco i cili tha gjatë fjalës së tij se “Është një fat që ne kemi integritet dhe standarte të larta në organizatë, është detyrimi ynë ti mbajmë ato në të njëjtat nivele”. Gjatë takimit kryetari i Komitetit të Etikës dhe Punës, ka folur me anëtarët dhe mbi punën që bën Dhoma nëpërmjet këtij formati eventi, për të informuar anëtarët mbi vlerat që duhet të përcjellin në bizneset e tyre. Duke u përqëndruar në këtë temë folësit nga Amerika, Krish Dhanam nga Krish Dhanam Training International, si dhe Mike Chaney ish zv.Presidenti i Procter & Gamble, kanë sjellë eksperiencat e tyre në zhvillimin e biznesit që ka në bazë të aktivitetit elementë të integritetit që e orientojnë biznesin jo thjesht drejt fitimit por dhe krijimit të një ambjenti të qëndrueshëm shoqëror. Krish Dhanam ka sjellë një eksperiencë personale nga qendrimi i tij i shkurtër në Shqipëri që emfazon integritetin në veprimet e njerëzve. Humbja e një pashaporte dhe kujdesi i dy qytetarëve shqiptarë për ta dorëzuar, ishte për z.Dhanam një shembull i fortë i integritetit me të cilin njerëzit rrethojnë veprimtarinë e tyre. “Nuk mund të marrësh vendime të mira me njerëz të këqinj” – tha Krish Dhanam në fjalën e tij, duke sjellë mezazhin se në biznes është mjaft e rëndësishme të vendosësh në themel të vendimeve që merr integritetin njerëzor.



# Integriteti, si një kornizë etike për biznesin



Në të njëjtën linjë ka qënë dhe një prej menaxhereve me eksperiencë të Protect & Gamble, z. Mike Chaney i cili ka shpjeguar se në të gjithë botën gjen vlera të ndryshme por ajo që i ndan kompanitë që kanë një jetëgjatësi në treg nga ato që dalin shpejt prej tij, është integriteti me të cilin ndërtojnë biznesin e tyre dhe i shërbejnë konsumatorit. Të marrësh vendimin më të drejtë për klientin dhe kur nuk është në interesin tënd, të kërkon integritet dhe kjo është një vlerë që lidhshipi duhet ta zotërojë

për të frymëzuar punonjësit dhe për të rritur efektivitetin e punës së tyre. Në fjalën e tyre të dy folësit kanë trajtuar temën e integritetit dhe moralit i cili shkon përtej një klisheje dhe një miti dhe duhet të jetë në fokusin e lidhshipit. Vetëm duke ndërtuar themele të forta një biznes mund të ketë qëndrueshmëri. Mbi nevojën e zhvillimit të një biznesi me integritet dhe rolin që luan individit, ka folur edhe z.Arben Malaj i cili ka sjellë eksperiencën e vet nga pozicionet publike dhe mënyrën se si

ka drejtuar duke përdorur jo thjesht kodin e etikës por mbi të gjitha integritetin në marrjen e vendimeve. Duke këshilluar të rinjtë që të sjellin një vlerë në angazhimet e tyre në publik, z. Malaj ka përmendur faktin se i takon gjeneratës së vjetër të krijojë një bazë të qëndrueshme vlerash për të orientuar drejt brezit të ri. Sot çdo qytetar duhet të ketë një qërqsje pozitive në veprimet e veta por mbi të gjitha ata që kanë përgjegjësi publike dhe vendimarrje duhet ta kenë në qëndër të vëmendjes.





**D**homa Amerikane e Tregtisë në bashkëpunim me NEWWAY Consulting dhe Strati & Kostopoulos Law, ka organizuar sesionin informues me temën **“Pronësia Intelktuale, konkurrenca e ndershme dhe përafrimi i veprimtarisë në përputhje me kërkesat e BE-së”** Gjatë takimit anëtarët e AmCham janë informuar nga përfaqësuesi i NEWWAY Consulting z. Evien Dako, mbi të drejtat e autorit, krijuesit, prodhuesit dhe mbajtësit të ligjshëm të të drejtave. Cfarë nënkupton, pronësia Industriale - të drejtat e krijuesit dhe mbajtësit të të drejtave si dhe elementët që përcaktojnë konkurrencën e pandershme dhe mbrojtjen ligjore karshi tyre, kanë qënë pjesë e prezantimit. Përfaqësuesi i NEWWAY Consulting ka shpjeguar në detaje për anëtarët e AmCham se cilat janë të drejtat e autorit të veprës duke filluar nga e drejta për të shitur apo autorizuar përdorimin e veprës e deri tek e drejta e shpërblyerit financiar. Ligji i njeh të drejtën e autorit të veprës të fillojë edhe procedim penal për thyerje të të drejtave të tij të autorit. Shpjegime të hollësishme janë dhënë për anëtarët AmCham edhe për sa i takon ekzekutimit të të drejtave industriale të cilat në parim respektojnë të njëjtat elementë si dhe të drejtat e autorit.

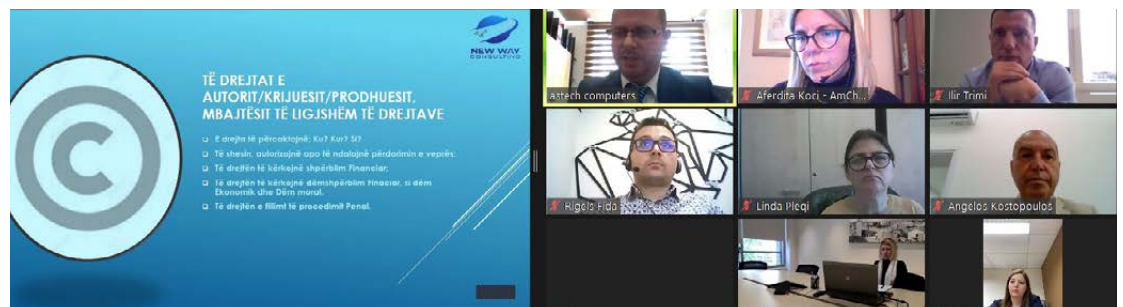
Në gamën e të drejtave të autorit dhe detyrimeve që rrjedhin prej tyre janë dhe të drejtat e transmetimit dhe ritransmetimit për televizionet dhe pronarët e tyre. Kjo marrëdhënie është e rregulluar mirë me ligj dhe përcakton qartë kufizimet dhe të drejtat e pronarëve të televizioneve duke filluar nga ato të transmetimit të veprës për prodhimet që nuk janë të televizionit, hartimin dhe zbatimin e kontratave gjatë transmetimit të veprave të tjera. Kështu përcaktimet në Ligjin 97/2013, dhe zbatimi i tij mbron si Kanalet Tv, ashtu edhe



AmCham Albania dhe NEWWAY Consulting dhe Strati & Kostopoulos Law i shpjegojnë anëtarëve:

# Të drejtat e autorit

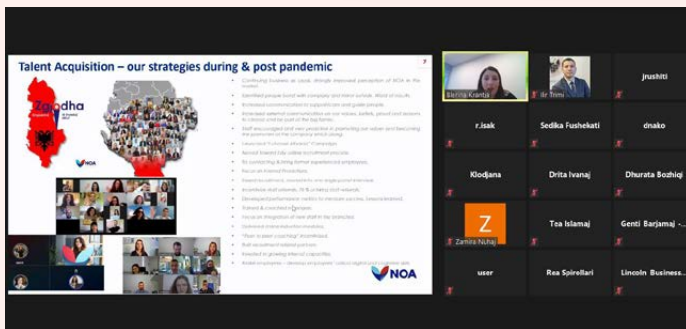
## nën kornizën ligjore shqiptare



mbajtësit e ligjshëm të të drejtave të autorit dhe të drejtave të lidhura me to, dhe ndikon në shpërblyerimin dhe identifikimin e drejtë të titullarëve. Eksperti ka sqaruar gjatë takimit se Ministria e Kulturës dhe Inspektoriati i Tregut, nuk duhet të pranojnë Autorizime, nëse vepra, apo

kanalet nuk kanë hyrë në mënyrë të ligjshme në Shqipëri. Mjaft interesant ka qënë prezantimi dhe për sa i takon penalizimeve që vijnë nga konkurrenca e pandershme. Sanksionet e vendosura nga Institucionet kryesore si AMA, ISHMT, duhej

të përcillen edhe në Autoritetin e Konkurrencës. Ekspertët kanë folur për format me të cilat shprehet konkurrenca e pandershme dhe pasojat e tij që shprehen me biznes që nuk arrin të zhvillohet, cilësi e dobët, konsumator i vjedhur etj.



AmCham Albania dhe **NOA** në ditën e parë të **HR Open Week**

## Si të përzgjedhësh talentet në kushtet e pandemisë

Departamentet e HR kanë patur një përgjegjësi të madhe për kompaninë gjatë pandemisë, duke u bërë filtruesit dhe udhëzuesit më të mirë të zhvillimit dhe gjetjes së kapitalit njerëzor.

**A**mCham Albania dhe ekspertja nga NOA, znj. Blerina Krantja, kanë folur me anëtarët e AmCham mbi strategjitë më të mira që duhet të zbatohet departamenti i HR për të zgjedhur talentet edhe në një kohë të vështirë si kjo e pandemisë. Një strategji e mirë e rekrutimit, e drejtuar nga staf i kualifikuar dhe procese të monitoruara janë gjithçka në përzgjedhjen me sukses të talentëve të reja.

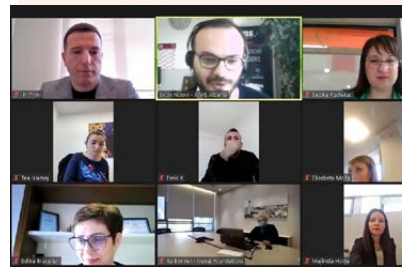
Blerina Krantja, Drejtore e HR tek NOA ka shpjeguar në detaje se çfarë ka bërë departamenti i saj në kushtet aktuale të zhvillimit të biznesit dhe nevojës për të përthithur talentet e reja. Një profil i fortë i kompanisë si dhe komuni-

kimi konstant me audiencën duke promovuar vlerat, besimet, dhe arsyet për të zgjedhur dhe për të qenë pjesë e familjes së madhe, e ka ndihmuar departamentin e HR të jetë e sukseshme në rekrutim. Znj. Krantja i sugjeroi anëtarëve të AmCham që gjatë kësaj periudhe të jenë të kujdesshëm për të ndërtuar strategji të rekrutimit që përfshijnë edhe punonjësit nëpërmjet incentivave që ju ofrohen atyre. Aktivizimi i stafit më me përvojë, inkurajimin për të folur për vlerat e kompanisë, të gjithë këto elementë së bashku, rrisin jo vetëm reputacionin e kompanisë por dhe ndihmojnë në afrimin e një kapitali njerëzor me vlera.

Në diskutimin me anëtarët e AmCham, znj. Krantja ka ofruar disa këshilla që i ndihmon punonjësit e departamenteve të HR të orientohen drejtë gjatë kohës që kryejnë procese të rekrutimit. Rëdefinimi i profileve të punës që hapen, dhe një komunikim aktiv dhe strategji marketingu e kombinuar me teknologjinë, janë të rëndësishme. Të vëmendshëm duhet të jenë në këtë proces dhe menaxherët e HR që kryejnë intervistat. Krijimi i një atmosfere të përshtatshme, pyetjet që drejtojnë deri tek prezantimi i që i bëjnë kompanisë dhe vëndit të punës, luajnë rol në këtë proces.

**Dita e Dytë në HR Open Week, eksperti i AIMS International flet për**

## Roli kyç i talentëve të reja në performancën e kompanisë gjatë pandemisë



Dita e dytë e HR Open Week është përqëndruar në temën "Punësimi i të diplomuarve - Si të tërheqim dhe të mbajmë klasën e re të udhëheqësve për një të ardhme shumë të pasigurt".

**A**nëtarët e AmCham, kanë patur mundësi të shkëmbejnë informacion me ekspertin e AIMS International, Endri Ndoni, mbi sfidat aktuale dhe ato që na presin. Z. Ndoni ka ndarë përvojën e tij se si biznesi por dhe organizatat mund të mbështeten tek talenti i ri i cili mund të bëhet faktor në kapërcimin e këtyre situatave. Gjatë trajnimit, AIMS International, ka folur mbi rëndësinë e advokimit për të bërë të mundur fleksibilitetin, por edhe saktësinë, kur përgatiteni për sfidat unike të talentëve përpara nesh.

Impakti i Covid 19 u ndje në të gjithë botën. Biznesit i duhet të riorganizohet për të mbajtur stafet në punë dhe për të operuar me efikasitet. Një

vlerësim i shpejtë i burimeve të HR ka treguar se sektorë si turizmi apo hoteleria ishin më të goditurat, por ndërkaq pjesa më e madhe e bizneseve kishin një bazë të sigurtë pune për të kaluar në digitalizim të veprimitarisë së vet.

Veprimet që u ndërmorrën nga Departamentet e HR për të kaluar një situatë

të tillë ishin riaftësimi i fuqisë punëtore, armatosja me aftësi të reja, mbështetja në ekspertizë jashtë kompanisë dhe mbi të gjitha rekrutimi i forcave të reja të punës. Ky proces është trajtuar me mjaft kujdes nga ekspertët e HR pasi jo vetëm që do të siguronte stafet të reja të kualifikuara por dhe do të ndihmonte për të promovuar brandin në tregun e punës. Pjesa më e madhe e kompanive zhvilluan programe të brendshme dhe u mbështetën në stafet e tyre. Pjesa e BPO u mbështetën në rekrutimin e stafëve pa përvojë apo të sapo-diplomuar.

Gjatë kohës së pandemisë, procesi i rekrutimit merr një vlerë të vecantë pasi faktori njerëzor është më i rëndësishmi në kalimin e kësaj situatë. Kjo krijon presion të fortë mbi departamentet e HR të cilët duhet të jenë shumë të kujdesshëm kur kryejnë një proces rekrutimi për nevojat e kompanisë.

Gjatë trajnimit, z. Ndini ka shpjeguar për anëtarët e AmCham, se është detyrë e ekspertëve të HR që të kryejnë një proces të drejtë dhe të përzgjedhin kandidatë më të mirë, pasi kjo do të influencojë jo vetëm në performancën e kompanisë por dhe në raportet me stafin. Gjithashtu edhe kandidatët duhen trajtuar me drejtësi dhe profesionalizëm pasi opinionin e tyre do të ndikojë mbi brandin në treg.



Ekipi virtual, AmCham Albania dhe **Deloitte** flasin për praktikat më të mira të punës nga shtëpia

## Bashkimi në një mjedis virtual, si të përfitojnë kompanitë

Situata pandemike dhe puna virtuale, ka bërë që zyra të jetë kudo. Stafet kanë gjetur mundësinë nëpërmjet punës virtuale të komunikojnë në kohë reale dhe të ruajnë nivelin e produktivitetit.

**S**kuadrat virtuale dhe puna në distancë ka anët e veta pozitive por dhe problematikat e veta. Si ti menaxhosh këto mundësi dhe cilat janë praktikat më të mira të punës virtuale, ka qënë tema për të cilën ka referuar Anisa Abazi dhe Roden Pajaj nga Deloitte.

“Një grup njerëzish që punojnë nga vende të ndryshme gjeografike, mbështeten tek teknologjia për të komunikuar dhe bashkohen për të arritur një qëllim të përbashkët” - e ka quajtur Roden Pajaj skuadrën virtuale.

Duke folur me anëtarët e AmCham, z. Pajaj ka shpjeguar se ka disa faktorët kritikë për suksesin e ekipit virtual. Menaxherët duhet të jenë të kujdesshëm në ndër-

timin e një stafi që ka komunikim të vazhdueshëm dhe ndërtojnë marrëdhënie të qëndrueshme të mbështetur dhe në rregullat e paracaktuara. Mjaft kujdes duhet të kenë menaxherët edhe për të menaxhuar në kohë konfliktet që lindin gjatë punës.

Duke folur mbi praktikat më të mira në organizimin e punës me ekipet virtuale, Roden Pajaj dhe Anisa Abazi kanë shpjeguar se baza e një marrëdhënie të qëndrueshme është vendosja e disa rregullave bazë. Në morinë e rregullave dhe protokolleve që zbatohen për punën në distancë, janë përmendur, koha e punës duke caktuar orare të qartë, përdorimi i teknologjisë, delegimet e detyrave etj.

Mjaft rëndësi ka në menaxhimin e punës në distancë edhe përcaktimi i saktë i roleve dhe i përgjegjësisë të gjithësecilit. Menaxherët duhet të jenë të qartë në përcaktimin e detyrave të anëtarëve të ekipit dhe të monitorojnë ndjekjen e tyre.

Për të drejtuar një kompani është e rëndësishme që lideri të komunikojë dhe t'i japi besim stafit të tij në detyrat që i cakton. Për ta realizuar këtë, duhet që menaxherët të bashkëpunojnë me ekipin, ti nxisin të ndërmarrin rrisqet e nevojshme, të kenë një komunikim të hapur të ndajnë informacionet mes tyre duke ndihmuar në marrjen e vendimeve cilësore.

Dita e kartët e Open Week, **Kalo & Associates** shpjegon rregullimin ligjor të punës virtuale

## Telepuna, si rregullohet me ligj



Dita e katërt e HR Open Week është përqëndruar në temën “Sfidat ligjore të Telepunës” ku ekspertja e Studios Ligjore Kalo & Associates znj. Shirli Gorenca ka shpjeguar për anëtarët e AmCham mënyrat më efikase të telepunës dhe si rregullohet kjo marrëdhënie me ligj.

**C**ovid 19 dhe sfidat që ai solli stabilizuan një mënyrë të re të zhvillimit të biznesit dhe menaxhimit të punës. Puna nga shtëpia u bë një imperativ i kohës dhe duket se Kodi i Punës e kishte marrë në konsideratë këtë mënyrë alternative të punës.

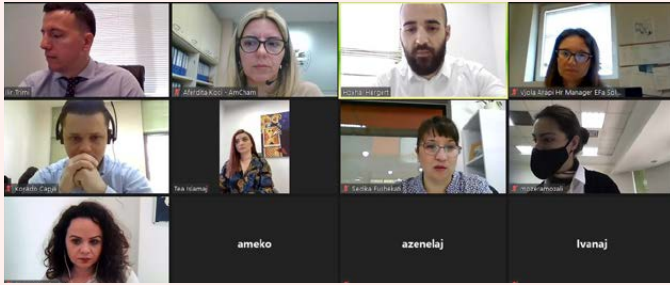
Është pikërisht neni 15 i Kodit të Punës që e rregullon me ligj kontratën për telepunën duke njohur kështu fuqinë e teknologjisë së informacionit dhe impaktin në zhvillimin e biznesit. Gjithshtu Kodi i Punës ka dispozita të posaçme që rregullojnë cdo pikë të kësaj

marrëdhënie duke filluar nga orët e punës, detyrimet e punëdhënësit dhe punëmarrësit në këtë hapsirë virtuale të punës.

Znj. Gorenca ka informuar anëtarët e AmCham mbi detyrimet që ka punëdhënësi në krijimin e kushteve të përshtatshme të punës, mjeteve të punës si dhe përcaktimin e qarte të orareve dhe ditëve të pushimit. Rregullimi i marrëdhënies virtuale të punës parashikon detyrime dhe të drejta dhe për punëmarrësit të cilat rregullohen në kontratën e punës dhe e detyrojnë punëmarrësin të respektojë orare, dealine, dhe kritere të tjera të punës të përcaktuara në këtë kontratë.

Marrëdhënia virtuale e punës apo Telepuna ka të rregullar me ligj edhe mbrojtjen e të dhënave personale. Ligji “Për Mbrojtjen e të Dhënave Personale” dhe aktet nënligjore dhe udhëzuesi për “Përpunimin e të dhënave personale gjatë telepunës, në kuadër të masave kundër COVID-19” i miratuar në shkurt të 2021 përcakton qartë masat praktike që mund të merren për t'i mbajtur të dhënat personale të sigurta dhe konfidenciale në zhvillimin e punës jashtë zyrës. Ajo përcakton gjithashtu edhe mënyrën e certifikimit të sistemeve të menaxhimit të sigurisë së informacionit, të dhënave personale dhe mbrojtjes së tyre.





Dita e pestë në Open Week, **Deloitte Albania** flet për menaxhimin e talentit

## Zhvillimi i potencialeve njerëzore në performacën e kompanisë

Dita e pestë në Open Week i kushtoi vëmendje temës "Trainimi në Menaxhimin e Talentit".

**A**nëtarët e Dhomës Amerikane patën mundësi të shkëmbejnë përvoja me ekspertin e Deloitte Albania se si Coaching Mentoring është përqendruar në identifikimin dhe rritjen e potencialit të njerëzve që janë forca më e madhe e një kompanie. Eksperti i Deloitte Albania, Hergert Hoxha ka shpjeguar për anëtarët e Dhomës Amerikane, rolin që ka një tranjer në zhvillimin e potencialeve që identifikon tek punonjësit. Trajnerë të shkëlqyeshëm të karrierës ndihmojnë në zhvillimin e stafëve të kompanive duke u dhënë atyre ndihmën dhe drejtimin e nevojshëm. Ata janë koordinatorët më të mirë për të lidhur njerëzit e duhur

me mundësitë dhe përvojat që mbështesin zhvillimin e karrierës së tyre. Gjatë takimit u theksua fakti se trajnimi efektiv i karrierës është thelbësor për qëndrueshmërinë dhe rritjen e vazhdueshme të kompanisë dhe biznesit.

Sipas z. Hoxha një trajner ndihmon në identifikimin dhe zhvillimin e një individi në zonat e tij të forcës, interpreton trendet e performancës nisur përvoja dhe këshillon për zhvillimin profesional gjatë karrierës. Zbulimi i pikave të forta është i rëndësishëm sepse ndihmon në shfrytëzimin e tyre si në punën e përditshme ashtu edhe në zhvillimin e performancës së kompanisë.

Mënyra se si një tranjer e bën këtë, është duke interpretuar dhe sintetizuar reagimet e marra nga punonjësit punën dhe iniciativën e tyre në kombinim me arsimin dhe përvojën që kanë, duke krijuar lidhje me qëllimet afatgjata të karrierës

TEAM LEADER



Welcomes



### VIAN BRANDS Sh.p.k.

Representative: Vincenzo Hoxha, CEO  
Anxhelo Hoxha, Managing Director  
Address: Rr. Asim Zeneli, Nr. 23, Tiranë  
Contacts: +355 (0) 692254060  
info@dangelo.al / www.dangelo.al

Activity: Confectionery Production, Stores & Distribution.

Business Profile: A pioneer in the chocolate industry of Albania. Designed to bring incredible and delicious products, from their unique chocolate dishes to their savoury crêpes together with excellent service and atmosphere.



Welcomes



### EXBATT Sh.p.k.

Representative: Blerim Blaku, CEO  
Address: Autostrada Tirane-Durrës, Km. 1, Pajtani Business Center, Kati 3, Tiranë  
Contacts: +383 44182187  
blerim@exbatt.com / www.exbatt.com  
Activity: Industrial Batteries

Business Profile: Exbatt is the exclusive distributor for industrial batteries and Energy Systems. The company was established in 2000 in the city of Podujeva, in Kosovo and now it has been operating in Albania for 2 years. The number of clients in Kosovo is considerable and that's why they want to continue with these steps in Albania as well. Exbatt offers solutions for all types of energy, storage, technical assistance and ongoing training.



Welcomes



### MONTAL Sh.p.k.

Representative: Skender Luti, Managing Director  
Address: Rr. Dervish Hima, 9 Kullat, K3, A9/2, Tiranë  
Contacts: +355 4 2271385  
sales@montalshpk.com / www.montalshpk.com  
Activity: Medical and Laboratory Equipment

Business Profile: MONTAL is a private company dealing with imports, sales and services of medical & laboratory products in Albania. The company was established in 1996 as a family-owned limited company. On January 12, 2021 MONTAL celebrated its 25th anniversary. Through more than 25 years of activity, the company has gradually grown up being now a leading company for sales and service of medical & laboratory devices in the Albanian market.



Welcomes



### Bursa Shqiptare e Titujve ALSE Sh.a.

Representative: Artan Gjergji, CEO  
Address: Rr. Nikolla Tupa, Nr. 1, Kati 3/1, Tiranë  
Contacts: +355 4 2243808 / info@alse.al / www.alse.al  
Activity: Financial Sector, Trading Services for Securities Bought-Sold by Portfolio Investors, Membership Services to Banks and Brokerage Firms, Listing Services for Government & Business Issuing Entities

Business Profile: Bursa Shqiptare e Titujve ALSE Sh.a., was launched in 2014 as an ambitious project with the support of Credins Bank, with the aim of creating a privately-owned electronic trading platform that would match the supply and demand for securities in Albania and fill the lack of a functional market (stock exchange), where domestic businesses can raise capital as an alternative capital to the banking sector.



Welcomes



### BAJRAMI-N Sh.p.k.

Representative: Nazif Bajrami, Administrator  
Address: Labint Fushë Xirakë, Pruga Elbasan-Xirakë Km. 13, ZK 3864  
Contacts: +355 (0) 693067906  
info@bajrami-n.com / www.bajrami-n.com  
Activity: Construction and Civil Engineering, Production and Sale of Construction Materials, Import-Export, Transport

Business Profile: BAJRAMI-N Sh.p.k., established in 1997, is a company with production activities in Elbasan and perform construction and civil engineering activities in Albania. The company owns a place for sale of construction materials, a site for production of construction materials of different nature, concrete production plant, asphalt plant, specific tools intended for civil works, various transport machines, etc. The company is highly profiled in the construction and civil engineering activity, with different volumes of work financed by public funds (through public procurement procedures), or private investors. Its portfolio includes the construction of residential buildings, construction & restructuring of roads, hospitals, and schools.



Welcomes



### ELLER Sh.p.k.

Representative: Irina Mema, Managing Partner  
Address: Pruga Hamdi Sina, Kompleksi Bora, Ndërtesa Nr. 3, Suite Nr. 11, Tiranë  
Contacts: +355 (0) 693194866 / contact@eller.al / www.eller.al  
Activity: Consulting, Transaction Advisory (Business Valuation, Financial Modelling and M&A Consulting), Investment Management Consulting, Cryptocurrency Advisory, Litigation/Arbitration Support.

Business Profile: Eller is a premier consulting firm serving U.S. and local clients with corporate finance, private equity, and transaction advisory services. Eller's professionals have advised on deals in aggregate of over \$50 billion, and have served as trusted partners to large multinational firms in the areas of business valuation, litigation support, and investments. At Eller, we share the values of Leadership, Excellence, and Client Focus. These values are our guiding principles and provide us with clear direction when making business decisions and serving our clients.