

**Dyqan Taxi**, lideri i shitjeve online në Shqipëri bëhet pjesë e **Grupit Balfin**

# **BM** BUSINESS MAGAZINE

ALBANIA

>> Revista e Parë Online, dedikuar Sipërmarrjes

- #SIPERMARRJE
- #BLOGGING
- #TURIZEM
- #EKONOMI
- #LIDERSHIP
- #INOVACION

TRENDING:

### **Miq, lexues të BusinessMag,**

Ja ku po sjellim në këto ditë të nxehta numrin e 17-të të Business Magazine Albania.

Për ju që po pushoni dhe dëshironi të merrni një dozë motivimi dhe të surprizoheni me ato që po ndodhin në skenën shqiptare të sipërmarrjes, bëhuni gati se kemi përgatitur një përmbledhje fantastike.

Tashmë jemi çdo ditë më pranë asaj që po ndodh me ekonominë shqiptare, startup-et e reja dhe inovacionin që ato sjellin dhe po ndiejmë se gjërat kanë marrë një drejtim pozitiv.

Kjo falë energjisë dhe përkushtimit të njerëzve si ju, të cilët nuk preferojnë të qëndrojnë në vend, por shikojnë përpara për ti dhënë hov ndryshimit.

Dhe ne si BusinessMag, do jemi gjithnjë përkrah jush, përkrah njerëzve si ju, për të promovuar këtë ndryshim dhe impaktin që sjell në jetën tonë.

Pa shumë fjalë, lexoni dhe shijoni këtë edicion të 17 dhe ndajeni me sa më shumë miq!

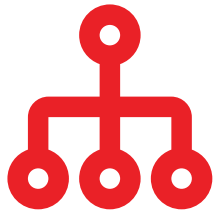
**Pushime të mbara  
Gerti**



# PËRMBAJTJA

**BUSINESSMAGAZINE**  
ALBANIA

- 5 AMAZON PAGUAN PUNONJËSIT E SAJ TË TRAJNOHEN PËR PUNË NË KOMPANI TË TJERA  
*KULTURE ORGANIZATIVE*
- 8 FERMA QË MUND TA KENI EDHE NË SHTËPINË TUAJ  
*SIPERMARRJE*
- 11 "AGRIMONA"  
BIZNESI I RI SOCIAL NË TIRANË  
*SIPERMARRJE*
- 13 ÇFARË LEXOJNË SIPËRMARRËSIT SHQIPTARË?  
*SIPERMARRJE*
- 16 PROGRAMIMI, TASHMË VIDEO UDHËZUESE EDHE NË SHQIP HENRY RROGA, DJALI QË PO KONTRIBUON NË KËTË DREJTIM CILA ËSHTË LËNDA MË E NDJEKUR NË UNIVERSITETIN E STANFORD?  
*BLOGGING*
- 18 FASHION ËSHTË NJË MËNYRË E TË JETUARIT, OSE JE, OSE NUK JE MIK ME TË  
*BLOGGING*
- 22 TURIZMI RRIKET MES PROBLEMESH  
*EKONOMI*
- 26 DUHET NJË POLITIKË NATALITETI  
*EKONOMI*
- 28 PO EKONOMIA JONË?! LEKU KUNDREJT EUROS,  
*EKONOMI*
- 34 SHQIPTARËT MË TË MIRË NË INOVACION PËR 2018  
*SPECIALE ICT AWARDS 6*
- 40 TË GJITHË PAS SAMSUNG  
*TEKNOLOGJI*
- 43 DASHURITË E LULZIM VELIUT, KOSOVA DHE BIZNESI "SMART HOME"  
*SHQIPTARE TE SUKSESSHEM NE BOTE*
- 46 AMAZON SHQIPTAR BËHET PJESË E WALMART SHQIPTAR  
*INTERVISTA EKSKLUZIVE*
- 49 INVESTITORËT QË PO NDËRROJNË TIMONIN  
*EKONOMI*
- 51 VITIN E ARDHSHËM PRITET TË LISTOHEN KOMPANITË E PARA DREJT LISTIMIT NË BURSË  
*EKONOMI*
- 54 12 VENDET MË MIQËSORE ME STARTUP-ET  
*STARTUPS*
- 56 SIA ALBANIA FRYMËZIM JO VETËM PËR TË RINJTË SHQIPTARË  
*STARTUPS*
- 57 TË BËSH BIZNES TË NDIHMON TË BËHËSH MË I MIRË EMILIAN KOKA DJALI QE BIZNESIN E KA PUNE DHE PASSION  
*PROFIL*
- 60 6 MËNYRA SE SI PRINDËRIT SHKATËRROJNË SUKSESIN E FËMIJËS SË TYRE  
*ZHVILLIM PERSONAL*
- 61 BALANCË JETË PUNË NË TIRANA BUSINESS PARK  
*ZHVILLIM PERSONAL*
- 62 NJË RAST REFLEKTIMI EDUKIMI I FËMIJËS NË JAPONI,  
*ZHVILLIM PERSONAL*
- 68 TONY JETON SELIMI SHQIPTARI FRYMËZUES QË ÇON NJERËZIT NË NJË UDHËTIM ATY KU ASKUSH NUK KA SHKUAR MË PARË!  
*PERSONAZH*
- 74 ÇFARË NDODHI NË SPARK.ME 2018?  
*SPARK.ME*
- 79 FJALIMET MË TË MËDHA MOTIVUESE NDËR SHEKUJ  
*LIDERSHIP*



# KULTURE ORGANIZATIVE

BUSINESSMAGAZINE



NEADA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania



**SA PAK  
TRAJNOHEN  
SHQIPTARËT**

Një anketë e zhvilluar për herë të parë vitin e kaluar nga Instituti Shqiptar i Statistikave, nxjerr në pah nivelin e ulët të trajnimeve që të rinjtë apo edhe të punësuarit në vend, zhvillojnë jashtë auditorëve klasikë.

Sipas anketës, më pak se 10% e popullsisë merr informacione shtesë për zhvillimin e tij personal dhe...

## Amazon paguan punonjësit e saj të trajnohen për punë në

# KOMPANI TË TJERA

Në një treg me punë të mira, është e vështirë të dallosh një talent në ngritje dhe më pas të kesh një plan për ta mbajtur këtë talent në kompaninë tënde.

Kështu që trajnimi i punonjësve dhe ofrimi i aftësive profesionale në industri të tjera me kërkesë të lartë është çmenduri apo jo? Është njësoj si t'i frymëzosh ata të largohen.

Në fakt, kjo është ajo që "Amazon" po bën. Të paktën kështu shkruhej në letrën vjetore të aksionerit Jeff Bezos. Programi quhet "Amazon Mundësi Karriere". Jeff Bezos e përshkruan atë: "Për bashkëpunëtorët me më shumë se një vit pjesëmarrje në trajnim, ne parapaguajmë 95% të pagesave, tarifave dhe teksteve shkollore (deri në 12,000 dollarë) për certifikata dhe diploma të asociuara në profesione me kërkesa të larta".

*Këto janë katër fushat me kërkesë të lartë ku Amazon do të financojë trajnimet:*

**Kujdesi shëndetësor:**

Projektet e Byrosë së Statistikave të Punës tregojnë se profesionet e shëndetësisë, si infermiera apo kujdesi oral, do të rriten me 18% duke shtuar kështu 2.4 milionë

vende pune deri në vitin 2026. Kjo rritje e shpejt më shumë se çdo profesion tjetër nxitet nga plakja e popullsisë. Rrogat mesatare janë mbi 64,000 dollarë.

**IT dhe Shkenca Kompjuterike**

Statistikat e punës gjithashtu parashikojnë rritje me 13% dhe

554,000 vende pune deri në vitin 2026 dhe një pagë mesatare mbi 84,000 dollarë.

### Transporti

Byroja e Statistikave të Punës vlerëson transportin, i cili mendohet të rritet me 6% dhe 634,000 vende pune deri në vitin 2026.

### Mekanika dhe aftësitë e shitjes

Profesionet me kërkesë të lartë përfshijnë gjithashtu teknikët, mekanikët e aeroplanëve dhe menaxherët e dyqaneve të shërbimeve me paga të niveleve të larta që variojnë nga 80\$ dhe 90\$, sipas CNBC.

### Pse trajnimi që Amazon u bën punonjësve për t'u larguar është gjenial?!

Paga mesatare në "Amazon" është 28,446 dollarë, e cila është e ulët krahasuar me gjigandët e teknologjisë si Facebook apo Google.

Ky është një tregues se "Amazon" ka shumë punë me paga të ulëta në magazinën e saj, që kanë norma më të larta të qarkullimit sesa disa profesione teknologjike që paguhen shumë.

"Amazon" e njeh shumë mirë këtë realitet, prandaj mendon: Pse të mos i bëjmë të lumtur këta punonjës gjatë kohës që punojnë për "Amazon"?

*Juan Garcia, një Lider Global për Kujdesin në "Amazon", e shpjegon kështu:*

"Ne ofrojmë mundësi trajnimi që me shumë mundësi çojnë në karriera të suksesshme jashtë Amazon, por ne mendojmë se nëse arrijmë t'i ndihmojmë njerëzit të realizojnë ëndërrat e tyre, ne duam të jemi pjesë e saj".

"Amazon" po kujdeset për të gjithë punonjësit. Kërkimet tregojnë se punonjësit e vlerëso-



jnë shumë mundësinë për të mësuar, për t'u rritur dhe për t'u bërë një version më i mirë i vetes.

"Amazon" është aq e zgjuar sa të kuptojë se punonjësit në disa nga punët më pak të paguara nuk mendojnë të qëndrojnë aty përgjithmonë, kështu që përse të mos i ndihmojmë kompania më diçka më të mirë, në realizimin e ëndrrave dhe jo thjesht t'u japë urdhëra.

Më shumë se 16,000 punonjës në Amazon, në 10 shtete janë

bërë pjesë e programit "Zgjedhja e Karrierës".

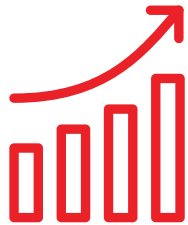
Ti do të më paguash të mësoj një punë që vërtet më pëlqen, ndërkohë që më paguan për të bërë një punë të rëndësishme në kompaninë tënde? E kush nuk do ta donte këtë mundësi.

### Më regjistroni dhe mua...

Kjo shpjegon pse "Amazon" renditet si vendi më i mirë i punës në kompanitë tech... sepse di t'i respektojë dhe t'i bëjë të lumtur punonjësit e saj.

Në këtë mënyrë, punonjësit jo vetëm trajnohen në fushat më të mira, por Amazon e bën akoma dhe më të lehtë trajnimin duke u bërë pjesë e klasave online në ambjentet e Amazon.





# SIPERMARRJE

BUSINESSMAGAZINE



**FINANCIMI I  
FERMAVE  
SHQIPTARE,  
SFIDA E  
BANKAVE DHE  
TEKNOLOGJISË**

*Bujqësia vijon të ketë pak mundësi për financim. Për shumë banka të nivelit të dytë, sektori bujqësor vijon të shfaqë risk të lartë dhe nuk shihet me interes për t'u financiar, ndërkohë që edhe vetë fermerët thonë se kushtet e financimit nga bankat vijnë të jenë frenuese me norma të larta interesi...*

## Ferma që mund ta keni edhe në

# SHTËPINË TUAJ

**A e njihni sistemin e hidroponisë? Së fundi në Shqipëri po zhvillohet kjo lloj bujqësie.**

**Një alternativë më ekologjike për të siguruar produkte ushqimore. "Hidrofarm" është e para fermë e tillë e hapur dhe gjendet në afërsi të autostradës Tiranë-Durrës.**

**Intervistë me Ina Nanaj – HidroFarm**

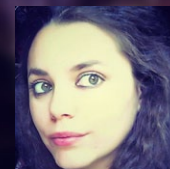
**Sa kohë keni që keni filluar? Si nisi gjithçka? Mund të na tregoni më tepër në lidhje me fermën tuaj?**

Nisi si çdo biznes me shpirt dhe pasion të madh...nisi nga nevoja e produkteve organike në treg, bashkëvepruar me eksperiencën e fituar prej vitesh në këtë fushë.

Janë bërë tashmë 4 vjet nga dita e parë e ndërtimit të serës së parë, kur kemi ideuar, projektuar dhe ndërtuar planin e parë të prodhimit, shitjes dhe

kështu me radhë. Nuk janë shumë për një fermë të vogël si kjo e jona ku 4000 m<sup>2</sup> krijojnë një cikël të mbyllur të prodhimit të perimeve, shitjes dhe konsumimit si ushqim për kafshët e fermës. Por, janë të mjaftueshme për të vënë emrin e duhur në tregun e madh të prodhimeve të shumëllojshme.

Ferma "HidroFarm" është një projektim i dy personave të lindur dhe shkolluar në qytet dhe specializuar në këtë fushë, ku shpirti i



**ANEROLA TOROLLARI**  
Editor @Business Mag Albania





punës dhe bashkimi nga i njëjti vizion krijoi një fermë të vogël. Ferma është e ndarë në dy pjesë, në 2000 m<sup>2</sup> serë e mbuluar dhe e kompletuar me sistemet përkatëse për të siguruar një habitat të shëndetshëm për bimët dhe 2000 m<sup>2</sup> fushë e hapur e organizuar kjo për mbjellje sipas sezonit dhe ambjenti i kafshëve.

Pas 4 vitesh ekperiencë me teknologjinë organike me të gjitha kulturat bujqësore, mundem të them që kjo është një punë shumë e bukur, e cila vlen për kë ka njohuritë e duhura dhe dëshirën për të ndërtuar diçka të shëndetshme për veten dhe komunitetin.

### **Pse keni zgjedhur këtë teknikë? Çfarë avantazhesh ka ajo?**

Teknika e kultivimit të fruta - perimeve në hidroponi nuk është e re për botën jashtë.

Është një teknikë e studiuar dhe e konceptuar për të arritur kultivimin e fruta - perimeve në mënyrë intensive dhe të sigurt.

Kultivimi në sistemin hidroponik mundëson një rritje të bimës në mënyrë natyrale pa pesticide, insekticide dhe herpicide, kimikate të dëmshme për organizmin nëse përdorimi do të jetë i gjatë. Bota sot vuan nga pasojat e përdorimit masiv pa kontroll të kimikateve në fushën e bujqësisë dhe më gjerë.

Toka ka arritur pikën e ngopjes dhe duhet kohë të filtrosh, sterilizosh dhe fuqizosh tokën në mënyrë që të arrijë të prodhojë një bimë të shëndetshme.

#### **Avantazhet e Sistemit Hidroponik janë:**

- ***mundësi e kontrollit rigoroz deri në miligram i përdorimit të ushqimit për bimën - kjo do të thotë që për fermerin nuk ka shpërdorim të materialeve bujqësore.***
- ***kontrollim rigoroz të sasisë së ujit në përdorim. Duke qenë se është një sistem i mbyllur dhe qarkullues arrijmë të përdorim 1/100 e sasisë së ujit, të cilën do ta përdornim në kultivimin me tokë.***
- ***sistemi hidroponik mundëson rritjen e produktit në mënyrë totalisht të qetë nga faktorë ngacmues dhe dëmtues për bimën, pasi dëmtuesit e tokës janë automatikisht të eliminuar, uji kalon në sistem filtrimi dhe bimës i shkon një ujë më shumë se i pijshëm nga njeriu, një ujë 100% i pastër nga ana bakteriologjike dhe kimike.***
- ***sistemi hidroponik të kushtëzon vetëm diçka - një strukturë sere të kompletuar nga aksesoret e duhur për bimën duke filluar nga ventilimi, hijëzimi, ndriçimi etj.***

### **A nuk do të ishte më e thjeshtë të prodhoni dhe të shisni, si shumë të tjerë?**

Nuk do të ishte më e thjeshtë të prodhoni si gjithë të tjerët, thjeshtë do ishim si të tjerët. Ndryshimet e mëdha duan energji dhe financa të mëdha. Nëse nuk do dinim rreziqet që sjell konsumimi ditor i fruta - perimeve me mbetje të kimikateve, pesticideve, insekticideve dhe herpicideve ndoshta do kishim sot një biznes tjetër. Shqipëria ka të gjitha kushtet klimaterike të prodhojë produkte organike, natyrale.

Mjaftojnë disa rregulla, standarde dhe mbështetje financiare për ta kthyer Shqipërinë në hartë si një tokë e shijshme dhe e pasur.



**Cili është ndryshimi mes kësaj teknike dhe tradicionales në prodhimin e perimeve? Sa është sasia që prodhoni mesatarisht dhe a keni në plan të eksportoni?**

Le ta themi thjeshtë. Në një metër katror tokë mund të mbjellim 20 fidanë sallatë. Në një metër katror tokë në sistemin hidroponik mund të mbjellim rreth 120 fidanë sallatë. Përveç sasisë ju përmenda dhe cilësinë më të lartë. Ne kemi preferuar të investojmë në një sistem në të cilin nga ana financiare do përmblihdhnim të gjitha shpenzimet e 10 viteve të një ferme tradicionale në një investim fillestar, ku mirëmbajtja dhe gabimi njerëzor, ndikimet e jashtme nuk ndikojnë në mbarëvajtjen e bimës, cilësisë së saj dhe sasisë së prodhuar.

Mendoni një tokë prodhuese me 10 kate, ky është sistemi Hidroponik.

Unë kam një shprehje - më thuaj sa metra katror ke, të të them sa organik je. Për kushtet tona ne sot akoma nuk jemi në fazë zgjerimi ku të arrijmë sasinë e duhur për eksport. Tregu ynë është Tirana dhe disa qytete bregdetare.

**Sa të punësuar keni? Si e keni organizuar punën?**



Teknologjia po zëvendëson dorën e njeriut dhe për pak ndoshta as ne nuk do të duhemi më. Dy punëtorë janë të mjaftueshëm për fermën tonë për të përmbyshur të gjitha nevojat e fermës.

Ferma ka prodhime toke ku teknologjia e përdorur për rritjen e bimëve është biologjike, gjithashtu kafshët, të cilat ushqehen me prodhimet e fermës.

**A keni patur mbështetje nga palë të tjera? A keni marrë ndonjë investim për fermën tuaj?**

I gjithë investimi është bërë nga fondet tona private dhe

mbështetje nga palë të tjera nuk ka, pasi inovacione të tilla nuk po dinë si të përthithen dhe kuptohen.

Në skemat mbështetëse nevojitet mbështetja e fermave organike dhe natyrale të vërteta. Kjo bëhet vetëm kur të vendoset një standard shtetëror me një institucion përkatës ku të na sigurojë ne si prodhues që nuk ka më abuzime me fjalën organike, bio, natyrale, ku siguron konsumatorin se produkti që merr është produkt i freskët shoqëruar me fletë analize.

Në disa sektorë të bujqësisë kjo është bërë, nevojitet urgjent të bëhet edhe në sektorin e prodhimit bujqësor.

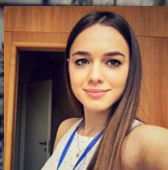
**Cilat janë planet afat-gjatë që keni për fermën?**

*Kemi mësuar një gjë këto 4 vjet. Në Shqipëri, biznes-plani fillestar do t'ju kërkojë shtesa të planifikimeve dhe parashikimeve nga më të ndryshmet.*

Edhe ato që sdo ju shkonte mendja kurrë. Kjo bën shtyrjen e pritshmërive dhe ngadalësimin e realizimit të planit.

Plani afat-shkurtër është futja e sistemit hidroponik në një koncept të ri edhe për qytetin nëpërmjet fasadave vertikale të gjelbërta me bimë dekorative ose fruta perime për të ulur ndotjen e ambientit, shtimin e sipërfaqeve të gjelbërta, uljen e ndotjes akustike dhe kuptohet për të sistemuar estetikisht qytete apo ndërtesa urbane dhe rurale.

*Koncepti i ri që duam të fusim janë kopshtet vertikale të gjalla me një impakt të drejtpërdrejtë për njerëzit dhe për të ardhmen.*



NEADA MUCAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

“Agrimona”

# BIZNESI I RI SOCIAL NË TIRANË

Sonila Marku është pothuajse në fund të studimeve të saj për Administrim Biznesi, në Universitetin e New York-ut në Tiranë.

Si çdo i ri në një fazë të tillë ajo është në kërkim të alternativave se çfarë do të bëjë më tej.

Ndaj, nisi të ndërtojë vetë punën e saj. Për të qenë sa më afër fushës që ka studiuar, zgjedh të nisë një biznes.

*“Pas shumë hulumtimeve mbi ide të ndryshme të biznesit, i riktheva zhvillimit të një ideje të vjetër të prindërve të mi që për shkak të angazhimeve në nisma të tjera kishte ngelur pa u realizuar - produktet agroushqimore cilësore dhe tradicionale”, thotë Sonila.*

Por, pavarësisht studimeve, ajo ndjen se nuk ka përvojën, njohuritë praktike dhe sigurisht as kapitalin e mjaftueshëm për

të ndërmarrë e vetme diçka të tillë. Ndaj tregon se, kërkoi mbështetjen e prindërve, të cilët kanë përvojë të gjerë në fushën e biznesit dhe sidomos në sektorin e agroindustrisë.

“Pasi u thelloheva në studimin dhe testimin e tregut, jo vetëm rezultoi se ishte një ide e mirë, por dhe filloi të më pëlqejë më shumë”, thotë ajo. Përveç se për të bërë një biznes të qëndrueshëm, kjo rezultoi të ishte dhe një mundësi e mirë për t’u ardhur në ndihmë shumë prodhuesve të vegjël nga zona të ndryshme të vendit, të cilët prodhojnë produkte cilësore, por duke qenë se kanë sasira të vogla produktesh dhe janë larg tregut, kanë shumë vështirësi në promovimin dhe

tregtimin e produkteve të tyre.

Ndaj, Sonila Marku thotë se, “vendosëm që “Agrimona” të ngrihej dhe funksiononte si një biznes social”.

Biznesi ka qëllim të dyfishtë: (i) të funksionojë si një biznes i qëndrueshëm dhe; (ii) të kontribuojë në promovimin dhe tregtimin e produkteve agroushqimore cilësore dhe në vlera tradicionale vendase.

Ajo e ka kuptuar se ka një numër në rritje personash që po ndërgjegjësohen për rëndësinë e ushqyerjes së shëndetshme dhe po kërkojnë produkte cilësore ushqimore dhe kanë shumë vështirësi t’i gjejnë ato në treg.





Ndaj Sonila thotë se, "Agrimona" është e fokusuar vetëm tek produktet agrourbane cilësore shqiptare. Me pak kohë në treg, ajo ofron një gamë të larmishme produktesh cilësore dhe të shëndetshme për klientët.

Shumë shpejt, biznesi social do të jetë edhe një derë për studentët e fushave të ndryshme të bujqësisë. Ata mund të zhvillojnë praktika profesionale në hallka të ndryshme të zinxhirit të prodhimit dhe marketingut të produkteve agrourbane.

### Çfarë do të thotë emri "Agrimona"

Sonila beson se si në çdo startup tjetër, brandimi është një etapë shumë e rëndësishme e një biznesi. Nuk dëshiron të binte në "kurthin" e fjalëve "organike" ose "bio", duke parë përdorimin e tepërt të këtyre termave. "Në kërkim të diçkaje më origjinale dhe që të transmetonte sa më mirë qëllimet dhe vlerat e biznesit tonë përfundam tek Agrimona", thotë ajo.

Agrimona është emërtimi popullor i një bime

mjekësore (Agrimonia Eupatoria) me shumë vlera kuruese për disa sëmundje.

Në gjuhën apo simbolikën e luleve ajo nënkupton "dashmirësi" dhe "mirënjohje". Në traditën popullore angleze thuhet se, nëse vendos një degë të kësaj luleje në jastek gjatë natës do të flesh shumë i qetë, pasi aroma që ajo lëshon natën ndihmon në largimin e të gjitha shqetësimeve të ditës.

"Ne vendosëm ta huazojmë emrin e kësaj bime, pasi e gjithë simbolika e saj përputhej në mënyrë pothuajse perfekte me ato që ne dëshironim të arrinim me këtë biznes, të kontribuojmë sa të mundemi në lehtësimin e shqetësimeve të prodhuesve dhe konsumatorëve dhe të shtojmë sa më shumë dashmirësi, mirënjohje dhe vlerësim për produktet cilësore vendase dhe aktorët e përfshirë në zinxhirin e prodhimit dhe përdorimit të këtyre produkte", thotë Sonila.

Agrimona ka hapur dyet për klientët prej rreth dy muajsh. Kërkesat i kanë kaluar pritshmëritë e një biznesit të ri. Marku tregon se, "me aktivitetin e përditshëm merremi une dhe mami, ndërsa babi kontribon në rolin e

këshilluesit apo mentorit mbi elementët e ndryshëm menaxherialë dhe strategjike si dhe na mbështet në zhvillimin e rrjetit të partnerëve të biznesit".

Këtë biznes e dallon objektivi i dyfishtë (qëndrueshmëria financiare dhe kontributi social tek fermerët).

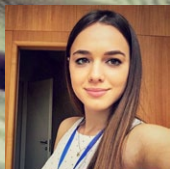


Agrimona ofron një gamë të gjerë produktesh: reçelëra dhe komposto nga fruta të ndryshme, përfshirë dhe frutat e pyllit, lëngje frutash natyrale; perime të freskëta dhe të konservuara; produkte cilësore bulmeti dhe mishi; fruta pylli të thata dhe të freskëta të rritura në natyrë, etj.

Për të garantuar cilësinë, para se produktet të futet në dyqan, kalojnë një kontroll specifik në vendin e prodhimit dhe kur është e nevojshme, prodhuesit i ofrohet dhe këshillim për përmirësimin e cilësisë dhe standardeve.



Objektivi i Sonila Markut dhe Familjes së saj është që pas rreth 5 vitesh "Agrimona" të jetë një aktor i rëndësishëm jo vetëm i promovimit, ndërmjetësimit dhe tregtimit të produkteve lokale shqiptare, por dhe i mbështetjes së zhvillimit të prodhimit dhe rritjes së vlerës së këtyre produkteve.



NEADA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

## Çfarë lexojnë

# SIPËRMARRËSIT SHQIPTARË?

Në një gjykim objektiv, sipërmarrja është një angazhim për të zhvilluar, organizuar dhe menaxhuar një biznes, së bashku me rreziqet e tij, në mënyrë që të grumbullojë disa fitime.

Ndërsa në një aspekt subjektiv, sipërmarrjen mund ta krahasojmë me një lule të shëndetshme dhe ngjyra të ëmbla (lojin e lules zgjidheni vetë) me rrënjë të shumta që e ndihmojnë të ushqehet. Pran-

daj, detyra juaj si sipërmarrës është ta ushqeni këtë lule vazhdimisht me dije.

Librat na tregojnë mënyra të reja të menduarit, na ndihmojnë të kalojmë momentet e vështira dhe na mësojnë se si të bëhemi njerëz të suksesshëm në fushën e biznesit. Po sipërmarrësit shqiptarë?! Çfarë marrëdhënie kanë ata me librat, të lexuarit, të nxënë? Këta sipërmarrës na kanë treguar më shumë.



Samir Mane

Ka shumë libra që kanë ndikuar në suksesin e tij, dy nga më të rëndësishmit të lidhur me profesionin janë 'Biografia e Sem Walten', themelues i Walmart dhe një libër i Jack Welch Ceo i General Electric dhe një nga më të famshmit të botës.

Ai gjithashtu pëlqen dhe lexon literaturën e Milton Friedman dhe Friedrich Hayek, dy njerëzit më të njohur për mbrojtjen e tregut dhe ekonomisë së lirë.



Antonela Hako

Antonela Hako është bashkë-themeluese dhe qëndron në krye të departamentit të shitjes dhe marketingut në "Hako sh.p.k", një nga kompanitë më të mëdha të sallamit në Shqipëri dhe Rajon.

Për BusinessMag, Antonela tregon se nuk është fanse e romaneve, por i pëlqen të lexojë kryesisht libra të degës së marketingut.

Momentalisht ajo është duke lexuar "Marketing 3", një libër që shkon përtej mesazheve të klientëve, duke përfshirë mënyrat sesi i përcakton dhe i mishëron vlerat e saj një kompani për një shumëllojshmëri riskuesish.



Eglent Bici

Eglent Bici është themelues i Mei Realty, një agjensi që operon në tregun e pronave të paluajtshme. Ai gjithashtu është një Trajner Suksesi, që

gjen kohë për të lexuar pafund libra. Këto janë disa nga librat që ai sugjeron për ju:

"Mendo dhe Bëhu i Pasur", nga Napoleon Hill. Libri 80 vjeçar është ndër të preferuarit e sipërmarrësve kudo në botë.

"Baba i pasur, baba i varfër", nëse nuk e ke lexuar këtë libër më parë, bëje sot. I shkruar nga Robert Kiyosaki, ai vlerësohet si një nga librat më motivues, edhe nga vetë Bill Gates.

"Sapiens", një histori e shkurtër e njerëzimit, është një libër i shkruajtur nga Yuval Noah Harari. Ky libër do t'ju surprizojë me të panjohurat e njerëzimit dhe do të jetë një shoqërues i mirë për muajt e verës.

"Unshakeable" nga Tony Robbins, i cili u ofron lexuesve hapat e posaçëm që mund të zbatohen për të mbrojtur investimet e tyre duke maksimizuar pasurinë e tyre.

"Principles", Bestseller-i numër 1 i New York Times. Autori Ray Dalio, një nga investitorët dhe sipërmarr-

rësit më të suksesshëm në botë, ndan parimet e pazakonta që ai ka zhvilluar dhe përdorur gjatë dyzet viteve të fundit për të krijuar rezultate unike në jetën dhe biznesin dhe që çdo person ose organizatë mund të adoptojë.



*Linda Shomo*

Për tashmë 11 vite, Linda Shomo është themeluese dhe drejtuese e kompanisë së pagesave online Easy Pay. Libri që ka vjedhur vëmendjen e saj në këtë periudhë është 'Finding my virginity' (autobiografia e re) nga personazhi i saj i preferuar Richard Branson.

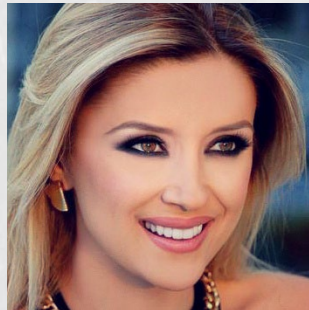
Ndërkohë preferencat e saj puqen shumë dhe me librat e Malcolm Gladwell dhe lexon çdo libër që ai boton.

Ajo na tregon se së fundmi ka blerë librin që bëri shumë

bujë, 'Fire and fury' nga Michael Wolff. Një bestseller i New York Times, ku dokumentohen të gjitha prapaskenat dhe bisedat brenda Shtëpisë së Bardhë të Trump.

"Unë e dashuroj leximin, por koha që kam për të shpenzuar për të është gjithnjë e më e vogël.

Edhe kur kam 1 apo 2 orë të lira në ditë, lexoj artikuj në internet rreth zhvillimeve në sektorin ku punoj," tregon znj. Shomo për Business-Mag.

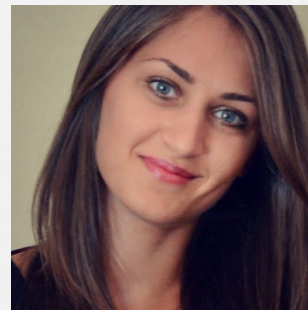


*Alketa Vejsiu*

Një prezantuese dhe autore programesh shumë e suksesshme, Alketa Vejsiu është dhe menaxhere në biznesin e saj "Class nga Alketa Vejsiu", kompania për planifikimin e martesave dhe menaxhimin e eventeve.

E pyetur në Startup Grind për marrëdhënien me librat Alketa përgjigjet: "Librat janë ushqim i përjetshëm i njeriut. Libri i fundit që unë ka lexuar është 'Jeta e Sofia Loren: Dje, Sot, Nesër'."

Ajo tregoi se vazhdimisht lexon pasazhe nga libra profesionalë për menaxhimin dhe marketingun. "Unë çdo mbrëmje mundohem të lexoj nga një faqe libri, sepse të lexuarit është frymëzim." Ndërkohë për publikun Alketa sugjeroi librin e fundit nga Timo Flloko, një vëllim me poezi të zgjedhura.



*Edona Bilali*

Edona është administratore dhe bashkëpronare e kompanisë "A-Z consulting", por njëkohësisht edhe një e apasionuar pas librave. Për këtë sezon veror ajo ka zgjedhur librin e Stephen R.

Covey "7 zakonet e njerëzve të suksesshëm".

Libri ofron leksione të fuqishme për ndryshimin individual bazuar mbi ato që autori i përcakton si zakonet e domosdoshme për të qenë një njeri i suksesshëm. Ky libër i mrekullueshëm konsiderohet si një libër që mund të të ndryshojë jetën...

E pyetur për titujt që ajo pëlqen më shumë, Edona na rendit disa: "Kush ma ka lëvizur djathin?" (Who moved my cheese?) është një rrëfim i çuditshëm, i fokusuar mbi katër personazhe që jetojnë në një labirint që kërkojnë "djath" për t'u ushqyer e për të qenë të lumtur.

"The one minute manager", një libër shumë i shkurtër nga Ken Blanchard dhe Spencer Johnson. Ky vëllim rrëfen një histori, duke treguar tre teknika të një menaxheri të efektshëm: qëllimet një minutëshe, lutjet një minutëshe dhe vërejtjet një minutëshe.

Ajo sugjeron gjithashtu dy tituj shumë të njohur "Secrets of power negotiation" dhe "Why nations fail".



**BLOGGING**

**BUSINESSMAGAZINE**



**BLOGU  
FILLIMET E TIJ,  
KU NDODHET  
TANI DHE  
E ARDHMJJA**

*Sipas Brandon Gaille, sot në internet ka mbi 152 milionë blogje dhe një blog i ri shtohet çdo gjysëm sekonde. Por, çfarë është saktësisht një blog? Mbi 32 milionë amerikanë aktualisht lexojnë blogje çdo javë, megjithatë shumica e njerëzve nuk mund ta shpjegojnë se çfarë është një blog në të vërtetë...*



**FIORELA JAUPI**  
Editor @Business Mag Albania

**Programimi, tashmë**

# VIDEO UDHËZUESE

**dhe në shqip  
Henry Rroga, djali që po  
kontribuon në këtë drejtim**

**Henry ku ke studiuar dhe me çfarë po merresh aktualisht?**

Përshëndetje BusinessMag. Unë kam mbaruar studimet e larta Bachelor në Institutin Kanadez të Teknologjisë për "Software Engineering", ku u diplomova në verën e vitit 2017. Ndërsa të gjitha vitet e tjera shkollore i kam kaluar te kolegji "The Independent", vite të cilat kanë ndikuar shumë të ky që jam sot.

U bënë dy vite që punoj si zhvillues software dhe për momentin, krahas

punës, po merrem me disa projekte personale, ende në zhvillim.

Një prej tyre është edhe ai i tutorialeve në shqip.

**Si të lindi ideja e realizimit të videove "tutorial" (videove udhëzuese) për programim në gjuhën shqipe? A ke hasur vështirësi gjatë kohës që ishe student nga mungesa e informacioneve në shqip?**

Unë kam ditur që i vogël anglisht dhe

kur kam qenë student kam mësuar me informacione në gjuhën e huaj. Por, kam mbikëqyrur vazhdimisht tutorialet shqip, për të parë ecurinë e tyre. Ka qenë shumë e ngadaltë dhe për momentin kemi sasi shumë të vogla mësimesh online në shqip. Pas disa vitesh mësimi dhe përvojë pune, vendosa të ndihmoj dhe unë sado pak me krijimet e mia.

**Ku mund t'i gjejmë videot e Henryt?**

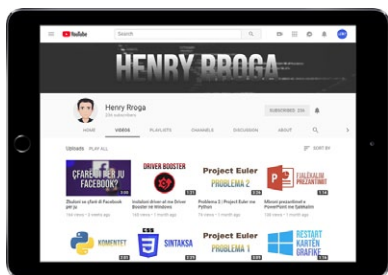
Videot i hedh në platformën shqiptare



GjirafaVideo dhe në kanalin tim të Youtube



Linku:  
<https://henroga.gjirafa.com/>



Linku:  
<https://www.youtube.com/c/HenryRroga>

**Sa kohë ke që e ke nisur dhe në çfarë gjuhësh programimi je momentalisht i përqendruar për të realizuar tutoriale? A do të realizosh video edhe për gjuhë programimi të tjera në vazhdimësi?**

Kam mbi një muaj që hodha videon e parë dhe vazhdova kështu çdo ditë.

Tutorialet janë më të fokusuar te gjuhët e web-it, si JavaScript, por

herë pas here bëj dhe video të vlefshme rreth nevojave që njerëzit hasin çdo ditë me pajisjet e tyre. Dhe, natyrisht, kam në plan të prek shumë gjuhë me videot e ardhshme dhe pse jo disa fusha të tjera.

**Çfarë përshtypjesh ke marrë nga ata që të ndjekin (ose ndryshe subscribers të tu)? A është krijuar një komunitet për të gjithë të apasionuarit e kësaj fushe?**

Kam kontaktuar shumë njerëz për të më dhënë mendimin e tyre dhe feedback-u ka qenë shumë pozitiv dhe i vlefshëm për mua. Më kanë dhënë disa këshilla dhe kam ndjerë mbështetje për ta vazhduar këtë nismë.

Ka disa organizata që kanë bërë një punë shumë të mirë me mbledhjen e të interesuarve në këtë fushë.

Mendoj se është shumë e rëndësishme që të ketë sa më shumë aktivitete rreth teknologjisë dhe programimit që t'i mbajë të apasionuarit sa më aktivë.

**Çfarë mendon për të ardhmen e programimit? A do të jetë ajo një nga degët kryesore në epokën dixhitale në të cilën po jetojmë momentalisht dhe do të zhvillohet më tej?**

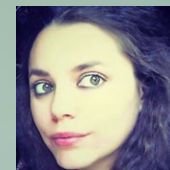
Pa dyshim! Madje, që tani ka zënë një pjesë shumë të madhe. Njerëzit përdorin çdo ditë aplikacione në pajisje të ndryshme, të cilat janë zhvilluar nga programues shumë të zotë.

Platformat aktuale nxjerrin çdo ditë funksione të reja dhe tregu ka plot kërkesa për këtë fushë. Dhe do të ketë akoma më shumë zhvillim, sepse ka disa koncepte të reja si "Machine Learning" apo "Quantum Computing" që janë në fazat e para dhe do duan shumë profesionistë që të ketë progres.

**Çfarë këshille do t'u jepje të rinjve që e shohin me interes këtë fushë?**

Dua t'ju them që të nisin që SOT të mësojnë programim. Nuk është asnjëherë herët dhe as vonë. Të kenë durim dhe të duan të gabojnë, pasi vetëm kështu mësohet.





ANEROLA TOROLLARI  
Editor @Business Mag Albania



**Fashion është  
një mënyrë e të jetuarit,**

# OSE JE, OSE NUË JE MIK ME TË

“

Sofi (Sofika Timpert) prej disa vitesh jeton në Gjermani. Ajo ka markën e saj të veshjeve "Cuplepillow" dhe veshjet i prezanton në blogun @Fashion by sofi dhe llogarinë në Instagram @fashionbysofi. Të dyja flasin rreth të bukurës, rreth asaj që një femre i intereson, udhëtimet, ushqimet, dietat, prurjet e reja dhe më shumë rreth modës.

vijon >

**"Por, të gjitha sipas asaj që mua më pëlqen, pasi fashion është një temë shumë e gjerë dhe ka plot veshje, që edhe pse jam shumë e dhënë pas modës, nuk do i vishja", thotë Sofi. Me pak fjalë, çdo gjë që ajo prezanton në blog janë veshje që i vesh vetë dhe janë veshjet e ditës së saj. Në të shumtën e rasteve janë veshje të krijuara nga vetë ajo.**

Para 5 vitesh Sofi ka hapur në Kassel dyqanin e parë, "Dalis Vintageupcycling world" me veshjet që krijonte vetë në stilin Upcycling. U prit shumë mirë nga qytetarët, sipas saj, dhe në përrurimin e dyqanit ishte edhe Kryetari i Bashkisë së qytetit.

Gazetat lokale shkruan dhe një artikull rreth iniciativës, duke pasur parasysh që Gjermania



i jep rëndësi upcycling (rigjenerimit të produkteve të përdorura). Sofi tregon për businessmag.al se, "kërkesat e klientëve për modele të reja ishin më shumë nga sa unë kisha menduar dhe fillova të kërkoj se si mund të bëja publike dhe kur do të nxirrja në dyqan modelet e reja. Kështu lindi "Fashion by soft"".

Por, pse zgjodhi pikërisht modën dhe jo diçka tjetër? Ajo nuk e kishte paracaktuar se do të merrej me modë, është diçka që miqtë dhe familja ia kanë vënë në dukje, duke i kërkuar këshilla ose kërkesa për një ide veshjeje. "Në fillim kam nisur të krijoj veshje shume herët vetëm për vete, pastaj për shoqet, familjen apo persona të tjerë", thotë ajo duke shtuar, se: **Fashion është një mënyrë e të jetuarit, unë them gjithnjë ose je ose nuk je mik me të.**



Frymëzimin e gjen në gjithçka. Nëse shikon në vitrinë një palë këpucë i vjen direkt në mendje një model veshje ose ngjyra & materiali me të cilën do të vishte këpucët. Që nga kombinimi i ngjyrave dhe nga personat. Nëse shikon dikë i vjen në mendje një imazh se çfarë do t'i rrinte bukur këtij personi.

Por, Sofi pranon edhe këshilla nga ndjekësit." Kush nuk pranon këshilla ka humbur pa filluar. Jam e hapur në këtë aspekt pasi moda është shumë e gjerë si temë dhe unë dua të jem sa më afër me ata që pëlqejnë punën time dhe nëse dikujt i pëlqen blu e errët dhe jo e zezë, pse jo", thotë Sofi.



**E DINI SE KUR  
KANË LINDUR  
BLOGJET  
E PARA?**

Më 18 Korrik 1997, amerikani Dave Winer përpunoi software-in e parë që i dha jetë "ditarit online". Kjo datë është zgjedhur si lindja simbolike e blogut, por në të vërtetë i referohet zhvillimit të këtij programi që shënoi një revolucion në internet.

Blogu i parë është publikuar më 23 Dhjetor 1997 falë Jorn Bargerit...



**fashionbysofi bashkëpunon me  
teatrin e qytetit**

Sofi tregon se ka bashkëpunuar për krijimet e kostumeve me teatrin e qytetit në Kassel.

Ajo ka marrë pjesë në disa organizime ku flitej rreth modës dhe sfilata. Ka dhënë kurse për stilim dhe krijim veshjesh për disa organizata në ndihmë të grave.



**A e ka gjetur balancën punë-familje Sofi?! Kjo është një pyetje që nuk merr përgjigje të prerë. "Nuk mund të them që e kam gjetur një balancë, por përpiqem t'i jap rëndësinë dhe kohën sipas situatës. Kur një nga djemtë e mi nuk është mirë, merrem gjithë ditën me të dhe nuk kaloj kohë me blogun.**

**SOFI TASHMË ËSHTË  
EDHE AMBASADORE E 3  
KOMPANIVE NËPËRMJET  
LLOGARISË  
@FASHIONBYSOFI NË  
INSTAGRAM.**

Për momentin blogu nuk është aktiv pasi po punoj për ta sjellë në një portal tjetër, por jam aktive në llogarinë në Instagram @fashionbysofi dhe e kam më të lehtë për ta organizuar kohën aty".

Koha më e përshtatshme për të është pasi djemtë janë në gjumë në darkë dhe pavarësisht se legot, kubat janë nëpër këmbë, ajo ulet, merr një filxhan çaj dhe kjo është koha më e mirë e ditës për blogun.

**Blogun apo instagamin i krijoi për një qëllim tjetër dhe tani ka kuptuar se janë një marketing i fuqishëm për të. "Marketingu është ajri i blogut, duhet të jesh gjithë kohës i përditësuar. Më shumë përdor Instagram-in dhe ndonjëherë edhe Facebook-un", thotë ajo.**

Kur flitet për stil, marketing dhe shitje, nuk ka kombësi, e as kufinj. Për sa kohë paguan taksa je në rregull në Gjermani, thotë ajo. "Paragjykimet mendoj janë dhe do jenë gjithnjë në çdo lloj vendi që do të shkosh. Më ka ndodhur shpesh të takoj gjermanë që nuk dinin asgjë për Shqipërinë, por jam ndjerë e pranuar këtu, pasi fusha ime është punë shijesh, nuk ka shumë mundësi konflikti, përveç faktit që Gjermania nuk pranon Patentat Shqiptare".



# EKONOMI

BUSINESSMAGAZINE



# TURIZMI RRITET mes problemesh

ALVANA MUCAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

Me apo pa pagesë, artikujt e publikuar në mediat ndërkombëtare dy vitet e fundit i kanë dhënë një dorë të fortë turizmit në Shqipëri.

Të dhënat zyrtare flasin për një rritje të numrit të turistëve me 8% vitin e kaluar, ndërsa pritshmëritë e operatorëve turistikë janë për një rritje me të paktën 10% të numrit të huajve këtë vit.

Disa rrugë që po ecin paralel në drejtim të turizmit, po krijojnë shanset për t'i dhënë nderin e duhur këtij sektori.

Sipërmarrësit e hoteleve dhe restoranteve kanë shtuar përpjekjet, ndërsa këndvështrimi pozitiv i shumë artikujve të huaj duket se ka dalë për mirë deri më tani. Kujtojmë se shumë ekspertë të fushës, i druhen efektit të një autogoli (pra turistët vijnë e nuk pëmbushin pritshmëritë, duke rrezikuar të japin një përshtypje negative tek miqtë e tyre). Operatorët turistikë,



Zak Topuzi

përveç interesit të shtuar të të huajve shohin se turistët po rikthehen. Kjo ka rritur edhe vetbesimin e nevojën e operatorëve për të punuar më mirë.

Në të njëjtën kohë, tur operatorë me përvojë disa vjeçare në treg kanë krijuar njohjet e duhura, duke mundësuar edhe lidhjet me charter nga disa destinacione të huaja.

Zak Topuzi, drejtues i Shoqatës Shqiptare të Turizmit është optimist për mbarëvajtjen e sezonit të verës. Ai flet për përmirësime, ndonëse

pret që edhe këtë verë, problemet në shërbimet publike të vijnë.

Nga përshtypjet që u merren turistëve, notën më të ulët e marrin shërbimet publike, kryesisht përgjegjësi e Bashkive. Astrit Kurti, drejtuesi i "intours albania" është optimist për ecurinë e turizmit këtë vit. Pritshmëritë e tij janë për një rritje të sektorit deri në 15% krahasuar me një vit më parë, ndërsa shpreson që shërbimi publik (rrugë e pastërti) të jenë brenda standardeve.

Pasqyra e një turizmi të përmirësuar vërehet edhe tek përshtypjet e Flora Xhemali Baba, Drejtuese e Travel Magazine - Albania. Edhe pse ka shumë për të bërë në shërbim, ajo tregon se këtë verë, sipërmarrjet janë përgatitur më mirë për të pritur çdo turist, jo vetëm të huaj.

**Kemi shumë mangësi, por edhe këtë vit do të rritemi**

**Flet Zak Topuzi, drejtues i Shoqatës Shqiptare të Turizmit**

Industria e turizmit ka një rëndësi të madhe social-ekonomike për Europën.

Turizmi është kthyer në mënyrë jetese dhe burim i rëndësishëm të ardhurash e punësimi, duke siguruar mbi 10% të PBB-së në BE dhe 12 milionë të punësuar (sipas raportit të fundit të UNWTO).

**GJITHASHTU, 40.3% E TË ARDHURAVE GLOBALE TURISTIKE NDRËKOMBËTARE REALIZOHEN NGA 28 VENDET E BE-SË, DUKE E BËRË EUROPEËN DESTINACIONIN MË TË KËRKUAR NË BOTË. POR, MË E RËNDËSISHME ËSHTË KJO INDUSTRI PËR BALLKANIN, PASI GJATË SHATATË VITEVE TË FUNDIT, KEMI DËFYSHIM TË NUMRIT TË TURISTËVE, POR DHE TË TË ARDHURAVE NGA KJO INDUSTRI.**

Situata favorizuese politike në rajon, ka rritur sigurinë duke sjellë një fluks në rritje me dy shifra dhe për Shqipërinë, sigurisht, falë pozicionit, rrugë kalimi i detyrueshëm për të gjithë turet Ballkanike. Vendet e rajonit, ku synohet edhe konkurrenca reale, janë agresive në mbështetjet e drejtpërdrejta dhe indirekte për turizmin. Ato kanë histori të suksesshme, kanë traditë dhe përvojë më të gjatë, kanë infrastrukturë shërbimi më të mirë dhe investime private vendase dhe të huaja më cilësore si dhe politika fiskale shumë favorizuese. Kjo e bën të vështirë konkurimin rajonal.

Ne jemi ende larg trajtimit të turizmit si industri prioritare, si e vetmja zgjidhje për

ritjen e të ardhurave dhe punësimi.

Ndoshta treguesi më pozitiv për Shqipërinë është perceptimi nga turistët: "Të përgatitur për ta prekur nga afër, si një vend problematik, kthehen me një opinion të ndryshuar pozitivisht nga eksperiencat befasuese të përjetuara".

Shqipëria ka numër të kufizuar të kapaciteteve akomoduese, rreth 70.000 shtretër. Është një shifër e ulët krahasuar me resurset që ofron dhe krahasuar me tregun rajonal. I mungojnë shërbimet për target grupin që shpenzon për turizmin e rërës së detit ose mund të themi se janë të kufizuara vetëm në disa hotele. Qeveria, përmes lëvizjeve të fundit ligjore, kërkon të nxisë turizmin elitare, por nuk po ndal tendencën e ndërtimeve të strukturave turistike për t'i shërbyer sektorit imobiliar. Sot, pika më e dobët është mungesa e investimeve të huaja në këtë sektor të rëndësishëm.

Infrastruktura rrugore ka përmirësime të dukshme,

duke tejkaluar një sërë vendesh të rajonit, por pavarësisht vëmendjes së shtuar të qeverisë, ndaj pastrimit të ambientit, Shqipëria do të vazhdojë të vuajë dhe këtë vit në sezon mungesën e ujit të pijshëm 24 orë, menaxhimin e plazheve, trajtimin e ujërave të ndotura, mungesën e një transporti publik të standardeve dhe kthimin çdo vit në një kantier ndërtimi në sezonin e pikut.

Pushteti lokal ende nuk po luan rolin e tij si menaxhues i resurseve që janë pronë e tij. Bregdeti shqiptar do të jetë edhe këtë vit peng i menaxhimit problematik të njësive vendore që pas reformës territoriale dhe zgjerimit të përgjegjësive nuk po arrijnë të pozicionohen siç duhet. Kanë infrastrukturë të dobët shërbimi e menaxhimi, mungesa të theksuara të stafëve profesionale e të trajnuar për turizmin. Nuk po mundet të mbledhë taksat dhe t'u japë shërbimet e nevojshme territoreve që ka në menaxhim. Përrashtim bën Tirana, e cila ka një zhvillim të rëndësishëm të produktit turistik

dhe vëmendje ndaj rritjes së shërbimeve, përmirësime të rrugëve e sinjalistikës, etj.

Po të bëjmë një analizë të hollësishme shohim se: **Një risi është rritja disa herë e numrit të turistëve që kanë preferuar të lëvizin nga veriu në jug të Shqipërisë, "familjarisht", duke përdorur të gjitha llojet e turizmit.**

Janë turistë që kanë më pak pretendime, që përshtaten me gjendjen e infrastrukturës dhe janë një bazë e mirë për të testuar rritjen graduale të standardeve të shërbimeve. Për herë të parë gjatë vitit 2017, kishim një grup hotelesh që arritën të animojnë një zonë me të gjitha shërbimet për paketa "All Inclusive" dhe funksion 365 ditë të vitit.

*Kjo performancë siguroi për 2018-in kontratat mbi 140 ditë me partnerë nga e gjithë Europa, duke afirmuar një vazhdimësi.*

Vendimi i fundit i Qeverisë për reduktimin e TVSH-së në masën 6% në sektorin e akomodimit e kthen

Shqipërinë në fashën e një "tregu konkurrues rajonal për investime në industrinë turistike". Kjo masë do të sjellë një ndryshim rrënjësor në zhvillimin e vendit.

Shqipëria, si rezultat i politikave të gabuara ndaj turizmit për 26 vjet, vuan sot një turizëm me një sezon të shkurtër, të zhvilluar në mënyrë kaotike, me mungesa në kapacitete akomoduese dhe standarde. Mungesa e klasifikimit me yje të Njësive Akomoduese e ka bërë akoma më të pasigurtë situatën. Klienti, në një treg agresiv, në të shumtën e rasteve, paguan më shumë në raport me cilësinë e shërbimit që merr. Për këtë arsye ministria, plotësoi aktet nënligjore të Ligjit të Turizmit dhe po presim për të filluar online aplikimi për klasifikimin e Njësive Akomoduese.

Ulja e TVSH po stimulon ritjen e kapaciteteve akomoduese, kryesisht të resorteve e hoteleve me kapacitete të mesëm e të madh. Rritja e kapaciteteve akomoduese, zgjerimi i fashëve të shërbimit për çdo kategori pushuesish do të krijojë mundësi të paguhet më pak për të njëjtin shërbim.

Shqipëria është cilësuar si një vlerë e shtuar për Ballkanin. Falë reklamave të mediave të huaja

kemi një përmirësim të dukshëm të imazhit.

Në anët pozitive mund të shtojmë:

- **Diversitet klime e territore akoma të virgjëra.**
- **Disa asete të rëndësishme të UNESCO-s e antikitetit.**
- **Gastronomia, si pikë e rëndësishme.**
- **Krijimin e stimulimin e fermave apo agroturizmit.**
- **Përmirësim i ndjeshëm i infrastrukturës rrugore e sinjalistikës.**
- **Sjellje miqësore ndaj turistëve e komunikimi në shumë gjuhë.**

Si rezultat i situatës favorizuese politike, tregu Ballkanik po kthehet në Brand. Kam një vlerësim pozitiv të numrit të turistëve që po vijnë në Shqipëri këtë sezon dhe shpresojmë të ruhet i njëjti trend i vitit të kaluar.

### Turizmi po zgjeron sezonin

**Flora Xhemali Baba, Drejtuese e Travel Magazine - Albania**

**Jeni në kontakt me sipërmarrje nga kjo fushë, si i vlerësoni përgatitjet për pikun e turizmit, pasi sezoni po synon të shtrihet në kohë?**

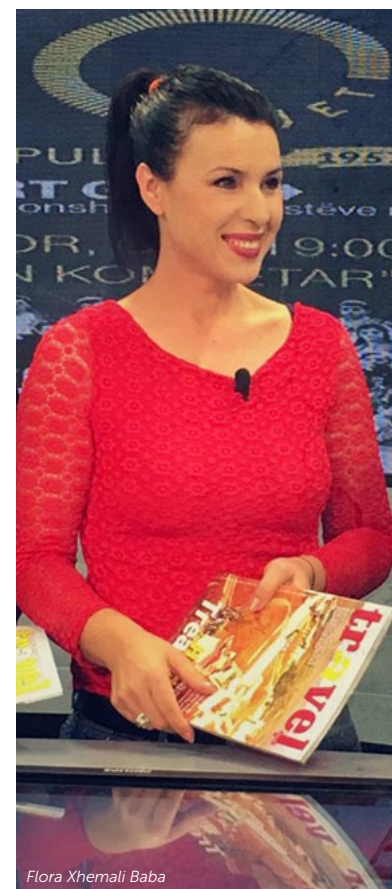
Sezoni ka vite tashmë që po synon të shtrihet në kohë dhe ka fituar një shtrirje nga maji deri në tetor, me tendencë për të përfshirë edhe prillin në vitet e ardhshme.

Por, duhet të theksojmë se kjo ndodh vetëm me hotelet ose me strukturat pritëse që kanë tashmë një marrëveshje të lidhur me tur operatorët shqiptarë për të sjellë në Shqipëri turistët me paketa të parapaguara, në partneritet me agjensitë e huaja.

Vetë standardizimi i hoteleve të mëdha, sidomos ndikuar nga tregu i jashtëm, i ka përfshirë ato në skemën e marrëveshjeve që lidhen qysh në dimër, duke i bërë që të presin një sezon të sigurtë në prurje e të përqëndrohen vetëm tek siguri i shërbimeve për turistët.

**Sa është përmirësuar cilësia e shërbimit vitet e fundit dhe cilat janë problemet që ende kanë mbetur pa u zgjidhur në këtë drejtim?**

**Cilësia e shërbimit është rritur nga viti në vit dhe le të themi që ka ardhur në një stad të pranueshëm, ndonëse ka ende probleme që ndikojnë seriozisht në cilësinë e përgjithshme të turizmit. Por, duke qenë se "kërkesa e llogarisë" vjen nga jashtë, sepse shumica e hoteleve të bregdetit tashmë presin turistët e organizuar që vijnë në Shqipëri përmes udhëtimeve charter, përmirësimi i cilësisë ka qenë i pashmangshëm.**



Flora Xhemali Baba



Nëse nuk do të kishin ofruar kushte, këta operatorë nuk do të ishin bërë pjesë e marrëveshjes, sepse janë testuar fillimisht nga grupe dhe agjentë të operatorëve të huaj, para se të bëhen marrëveshjet për vitin e ardhshëm.

Problemet që do të përmendja, janë pamundësia për të ofruar një ofertë të bollshme, fjala vjen në ushqim, në ambiente të jashtme, në listën e argëtiveve që përfshin paketa turistike etj.

Shqipëria ka pak struktura nga ato që u themi resorte dhe disponojnë hapësira për lëvizje, që janë të domosdoshme për të kënaqur turistët dhe për të mbushur kohën e tyre të lirë nëse nuk duan të lëvizin nga hoteli. Pjesa tjetër e problemeve pastaj, qëndron jashtë resortit.

### Çfarë do t'u sugjeroje operatorëve turistike në vend?

E kam dhënë mendimin tim vazhdimisht: Të investojnë në cilësinë e stafit po aq sa kanë investuar në infrastrukturën e ndërtesave të tyre. Ta mendojnë si një investim afatgjatë dhe jo si një punë sezonale. Të gjejnë forma dhe mënyra për t'i mbajtur në punë gjithë vitin, që edhe të punësuarit të investohen shpirtërisht si të ishin pjesë e

tyre, që në këtë mënyrë të përmirësohet cilësia e shërbimit, i cili çalon shumë në të gjitha drejtimet.

### Cilat janë problemet e turizmit tek ne?

Dy janë problemet kryesore që çalojnë në turizmin shqiptar; shërbimi që e përmenda më lart dhe infrastruktura rrugore. Por nëse e dyta është në dorë të strukturave shtetërore dhe lokale e sado që të flasim nuk zgjidhim dot gjë, e para është plotësisht në dorë të sektorit privat.

Turisti vjen, shpenzon ditët e tij në një resort të caktuar dhe mbetet i kënaqur. Por, kur do të dalë jashtë, të bëjë një shëtitje në shëtitoren e plazhit që mungon, ose është e pashtuar, plot me baltë e pluhur, me kazanët e plehrave që nuk pastrohen, atëherë edhe shërbimi që ai ka marrë brenda resortit zhvlerësohet dhe investimi i operatorit privat shkon kot.

Nga ana tjetër, kushtet shumë të mira të hotelit, ushqimi i pastër e i shijshëm, plazhet private që janë shembullore për nga rregulli e pastërtia nuk vlejnë asgjë nëse turisti nuk merr vëmendje, shërbim e sjellje dashamirëse nga stafi që i shërben. E në këtë drejtim, e gjithë



Shqipëria lë shumë për të dëshiruar. Perspektiva jo shumë e çelët në këtë drejtim vjen, sepse ka ende shumë pak shkolla dhe pak departamente universitetesh që ushtrojnë degën e turizmit, nga ku do të vijnë profesionistët e ardhshëm të kësaj fushe.

Të gjithë ata që shërbejnë në turizëm ose 90 % e tyre, vijnë nga bankat e shkollës dhe e mendojnë punën e tyre si një mjet fitimi për muajt e verës, ose si një ndihmë për vitin e ardhshëm të shkollës.

Askush nuk e shikon si një punë për të cilën duhet të shërbejë me përgjegjësi. Kjo për fat të keq e ul shumë cilësinë e turizmit. Është si ajo dhurata e bukur e paketuar keq, ndërkohë që në rajon ndodh e kundërta.

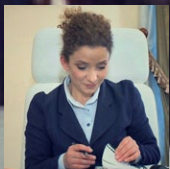
Shërbimi atje, shpeshherë shet një ofertë që nuk është kurrë më e mirë se oferta e Shqipërisë.

### Lehtësitë fiskale që aplikohen nga ky vit, sipas jush e ndihmojnë tregun apo mund të krijojnë probleme konkurrence me operatorët e tjerë të vegjël?

Jo, nuk ka pse të krijojnë probleme me operatorët e vegjël, sepse nuk ndajnë më të njëjtin treg. Kush vlen, ka hyrë ne skemën e prenotimeve paraprake dhe nuk e ka më problemin e klientelës.

Lehtësimet fiskale do të shërbejnë shpesh në përmirësimin e cilësisë së shërbimit për të njëjtin nivel ose standard që hoteli ka ofruar dikur.

**NJË PJESË E MIRË NDOHËSE JO TË GJITHË, E KANË KUPTUAR TASHMË SË TURIZMI I QËNDRUESHËM KËRKON NË RADHË TË PARË CILËSI.**



ALBANA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

Duhet një

# POLITIKË NATALITETI

**Trafikimi i lëndëve narkotike, përfshirja e politikës dhe ngërçe debatesh të pa zgjidhura, po dëmtojnë ekonominë.**

**Jo vetëm sepse nuk merr përgjigjen e duhur një veprim i paligjshëm siç është kultivimi e tregtimi i lëndëve narkotike, por se vendi po gërryhet nga probleme të tjera ekonomike që kërkojnë ndërhyrje të shpejtë e serioze. Ulja natyrale e popullsisë është një prej tyre.**

Ky vit nisi mbarë me lajme të mira për eksportet, konsumin e papunësinë.

Por, një prej raporteve të publikuara për tremujorin, përmbys shijen e ëmbël të të gjitha këtyre. Flasin për tkurrjen natyrale të popullsisë, për herë të parë në historinë e vendit.

Instituti i Statistikave (INSTAT) tregon se në Janar-Mars 2018, numri i lindjeve ishte 5669 dhe

numri i vdekjeve 5954 vetë, pra me një tkurrje 245 vetë (vetëm në kushtet natyrore, pa përfshirë zhvillime të tjera si emigrimi).

“Gjatë gjithë historisë së vendit tonë, numri i lindjeve ka qenë gjithnjë më i madh se numri i vdekjeve përfshirë edhe kohën e Zogut,” thotë Koço Broka ekonomist. Ai së fundi ka botuar librin mbi popullsinë dhe pensionet me emrin “Pensionet, e tashmja dhe e ardhmja.”

Edhe në vitet e para të pas çlirimit, sipas tij, numri i vdekjeve ishte relativisht i madh, por numri i lindjeve ishte shumë më i madh. “Kemi dukurinë e rënies së shtesës natyrore të popullsisë në vendin tonë e paraqitur e fortë këtë tremujor. Mjafton të krahasojmë me të njëjtën periudhë të vitit të kaluar. Na rezulton se numri i lindjeve është pakësuar 1211 vetë,” thotë Broka.

Plakja e popullsisë ishte paralajmëruar pasi lindjet prej vitesh janë në ulje, por ritmet me të cilat po përkeqësohen treguesit e popullsisë kanë dalë tej pritshmërive zyrtare.

Broka thotë se, kjo dukuri ishte e parashikueshme pasi: në 1990 lindjet ishin mbi 82 mijë. Në 2014-ën ra në më pak se 36 mijë dhe shtesa e popullsisë ishte rreth 15 000 vetë. Në vitin 2017 shtesa e popullsisë zbriti në rreth 8600. Me këtë ecuri ishte e pritshme që tkurrja natyrore e popullsisë të vinte pas tre vitesh.

Ekspertët mendojnë se, kjo erdhi për shkak të një rënie shumë të madhe të numrit të lindjeve. Ky është thelbi i dukurisë së këtij viti.

Duke iu referuar botimit të tij, Broka tregon se, “koeficienti i



Koco Broka

lindjeve ka rënë vit pas viti. Koeficienti i lindshmërisë vitin e kaluar ishte 1.54. Për të ruajtur nivelin e popullsisë ky koeficient duhet të jetë 2.1. Pra, nëse çdo grua lind dy fëmijë, popullsia qëndron vend numëro (nëse nuk ndryshon në mënyrë të theksuar numri i vdekjeve).

### Politika për natalitetin

Ulja e numrit të lindjeve është tashmë "sëmundja" e vendeve të zhvilluara. Edhe pse me të ardhura më të mira ekonomike, familjet kryesisht në Europë, zgjedhin të bëjnë më pak fëmijë. Për ta zbehur fenomenin, qeveritë e këtyre vendeve kanë nisur politikën e natalitetit. Një politikë që qeveria shqiptarë duhet ta nisë sa më shpejt, sipas ekonomistëve.

"Koha kërkon që edhe Shqipëria të ketë politikën e saj të natalitetit, të stimulimit të lindjeve të dyta, të tretë, diçka e natyrshme për çdo familje. Çiftet e reja do të vendosin për një apo dy fëmijë. Ky është një vendim që kërkon edhe ndërrjen e politikave sociale dhe ekonomike, për të lehtësuar gratë e reja për rritjen e fëmijëve," thotë Koço Broka. Kjo kërkon krijimin e një infrastrukture mbështetëse për familjet e reja, duke krijuar

kushtet e nevojshme (çerdhe, kopësht etj.).

Popullsia nuk është e ardhur në buxhet, që për pak muaj e shton përmes një vendimi për rritje taksash. Çdo nismë në çështjet demografike e sociale, kërkon me dhjetëra vite kohë të japë efektin e nevojshëm. Ndaj dhe qeverive tona u nevojitet një qasje ndryshe.

Popullsia nuk është vetëm çështje shifrash. Ulja e popullsisë dhe plakja e saj, krijojnë premisat për probleme ekonomike nesër (pra, pas dhjetëra vitesh). Këto janë: problemet në sektorët e prodhimit, shërbimit, mungesa e kraut të punës. Pra, nëse sot kompanitë ankohen për fuqi të re punëtore të pakualifikuar, nesër edhe fuqia e re nuk do të gjendet.



Situata po përshpejtohet me emigracionin e vazhdueshëm. Në të gjithë sektorët, por në veçanti në teknologjinë e informacionit e mjekësi, janë krijuar hendeqe të mëdha për shkak të emigrimit të rinjve dhe profesionistëve.

Plakja e popullsisë ka ndikim të ndërsjelltë brenda vetes, thotë Broka. Ajo krijon kushtet e futjes në rreth vicioz dhe është faktor afatgjatë. Kjo është shumë e rëndësishme të mbahet parasysh, sipas tij.

### Instat: Mbi 70% e vdekjeve nga tumoret dhe sëmundjet e gjakut

Që popullsia të rritet, politikën e qeverisë drejt motivimit të çifteve për të pasur më shumë fëmijë, duhet të ecin më shpejt se ç'po ecin aktualisht sëmundjet e tilla si tumori, apo sëmundjet në gjak (përfshirë edhe sëmundjet e zemrës). Nga të dhënat e Institutit të Statistikave (INSTAT) në numrin e vdekjeve të vitit të kaluar, dy faktorët kryesorë që shkaktojnë më shumë vdekje në vend, janë sëmundjet e qarkullimit të gjakut (zemra dhe goditjet në tru) dhe tumoret.

Vitin që shkoj, numri i vdekjeve u rrit gati 4% në total, ku rritjen më të madhe e shënuan femrat 5.1%.

Vjet pati mesatarisht 77,4 vdekje për 10 mijë banorë, përkundrejt 74,4 në 2016.

Grupi i sëmundjeve të qarkullimit të gjakut, ka shkaktuar gati 54% të vdekjeve sipas INSTAT.

Tumoret ndërkohë shkaktuan mbi 16 % të vdekjeve, duke u renditur si faktori i dytë kryesor.



ZHVLERËSIMI I EUROS. AHMETAJ: EKSPORTET NUK U GODITËN, TË ARDHURAT NË BUXHET PO

Amazon ka blerë Ring, një kompani amerikane, e cila ndërton zile për dyer të teknologjisë së lartë.

Në një deklaratë në CNBC, zëdhënësi i Ring konfirmoi marrëveshjen duke thënë: "Do të arrijmë të bëjmë edhe më shumë duke bashkëpunuar me një kompani krijuese dhe me klientë



Prej disa muajsh eksportuesit ankohen për dëmet që po u sjell forcimi i monedhës vendase. Eksportet sigurojnë më pak fitime, për shkak të zhvlerësimit të euros ndaj lekut. Euro është monedha më e këmbyer në eksporte, pasi gati 75% të eksporteve i realizojmë në tregun europian.

Fiks si një monedhë me dy anët e saj të medaljes edhe vlerësimi i një monedhe ka efekte të dyanshme. Në rastin tonë, me vlerësimin e lekut (katër vite më parë duheshin 139 lekë për të blerë një euro, sot nevojiten 126.5 lekë për të blerë po një euro) janë të fituar të gjithë ata që marrin pagesat në lekë dhe kanë kredi në euro, ndërsa humbësit më të mëdhenj për momentin janë të gjithë eksportuesit në Europë.

Një monedhë e fortë, mund të shihet edhe si shenjë e një ekonomie të forcuar (dhe në fakt kështu e ka argumentuar ministri i Financave Arben Ahmetaj). Por, pyetja lind

A është aq e fortë ekonomia jonë sa të përfitojë nga monedha e saj, apo në fakt, monedha e forcuar ndaj euros po dëmton eksportet e rrjedhimisht rritjen e ekonomisë?!



PO EKONOMIA JONË?!

Leku kundrejt euros,

Një pikëpyetje që ende nuk ka marrë përgjigje zyrtare është pse ka zhvlerësim të qëndrueshëm të euros ndaj lekut prej mëse dy vitesh, ndërsa nuk ka flukse të mëdha investimesh private, apo edhe një turizëm në ato nivele që

të mund të luhasë kursin. Ilir Ciko dhe Pano Soko, janë dy ekonomistë që kanë dhënë opinionet e tyre lidhur me këtë çështje për lexuesit e Businessmag.al



Ilir Ciko

**Ciko: Leku i fortë,  
deri më tani**

## BRENDA NORMAVE

Intervistë me Ilir Ciko, ekonomist

### Përse mendoni se po ndodh zhvlerësimi i euros?

Së pari, atë që po ndodh në tregun shqiptar nuk e shoh si zhvlerësim, pasi realisht nuk mund të flasim për një zhvlerësim të euros si monedhë. Mjafton të vështroni ecurinë e këmbimit të euros me monedhat kryesore ndërkombëtare – dollarin amerikan, paundin britanik apo frangën zvicerane dhe do të kuptoni se gjatë muajve të fundit në tregjet ndërkombëtare nuk ka ndodhur ndonjë zhvlerësim i ndjeshëm i euros, në masë të tillë që të mund të ndikojë edhe në tregun vendas.

Së dyti, nuk mund të flasim as për ndonjë prirje ndikuese në rajon, pasi edhe monedhat e vendeve pranë nesh – Serbia, Maqedonia etj. kanë treguar qëndrueshmëri në raport me

euron gjatë të njëjtës periudhë. Në këto kushte, është e qartë se nuk përballemi me një zhvlerësim të monedhës europiane, por me një forcim relativ të lekut ndaj saj.

Arsyeja se pse ky forcim i pazakontë ndodh, lidhet me kërkesën në lekë për këmbimin me flukse në rritje të shpejtë të euros në tregun vendas. Në mungesë të informacioneve të qarta mbi natyrën e këtij fluksi në rritje të euros brenda vendit, shpjegimet e paraqitura janë pak të besueshme dhe lënë hapësirë për spekulime, shpesh edhe të pa bazuara mirë.

Kështu për shembull, përmendet si shkak rritja e lartë e investimeve të huaja në vend, por mungojnë të dhëna mbi investime të vullshme apo se si investimet e huaja, ndryshe nga vitet e tjera, mund të kenë ndikuar në kursin e këmbimit.

Paraqitet si faktor ndikues rritja e prenotimeve nga të huajt për hotelet gjatë sezonit veror, ndërkohë që dihet që pagesat rrallëherë kryhen të plota apo pjesërisht përpara sezonit, sikurse duket pak e

besueshme që ky faktor të ndikojë kaq dukshëm në kursin e këmbimit.

Për këto arsye, është e pamangshme lidhja e padukshme mes aktiviteteve informale që duhet të kenë ende një kontribut të rëndësishëm, shpesh afatshkurtër, me atë që po ndodh me forcimin relativ të lekut ndaj euros.

Mendoj gjithashtu se fushata e de-euroizimit, nisur këtë vit nga Banka e Shqipërisë, nuk ka lidhje apo ndonjë efekt në këtë drejtim, pavarësisht se ruaj një këndvështrim disi të ndryshëm.

Ndërkohë, jam i mendimit që Shqipërisë, në procesin e integritimit evropian, në të vërtetë i nevojitet një strategji e qartë dhe afatgjatë mbi euroizimin në të ardhmen.

Por, sidoqoftë kjo është një çështje që duhet debatuar në një rrafsh krejt tjetër.

**Në kushtet aktuale ekonomike të Shqipërisë, një monedhë e fortë vlen apo është e dëmshme për ekonominë?**

Gjetja e një përgjigjeje për këtë pyetje na fut në një gorrsoak ku gjithkush ka të



drejtë në të drejtën e tij. Natyrisht një lek më i fortë ndihmon në investimet, blerjen e lëndëve të para, konsumin e importit, lehtësimin e rishlyerjes së kredive të marra në euro apo stimulimin e aktivitetit vendas, sikurse nga ana tjetër ajo dëmton eksportuesit, turizmin e varur nga të huajt, apo na vendos në një pozitë më pak konkurruese për produkte të caktuara me fqinjët.

Ndaj shqetësimin lidhur me forcimin aktual të lekut, pa nënvlerësuar sa më sipër, më tepër do të doja ta lidhja me tre faktorë të tjerë.

Së pari, cënimi sado i vogël i një qëndrueshmërie relativisht të gjatë të kursit të këmbimit në vend, ndikon në sigurinë dhe besueshmërinë ndaj tregut, me pasoja më afatgjata në riskun e perceptuar ndaj tij dhe kjo mund të pasqyrohet në masa shtesë që pjesëmarrësit aktivë në treg mund të marrin për të minimizuar efektet e kursit të këmbimit në të ardhmen.

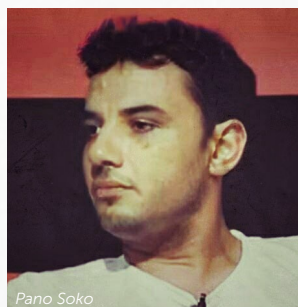
Së dyti, e përmenda dhe më sipër, që mungon informacioni i duhur

për të kuptuar qartë dhe plotësisht përse ky forcim i lekut po ndodh në këtë masë pikërisht tani dhe kjo gjë rrit edhe më tej pasigurinë për shtrirjen në kohë të këtij fenomeni, ndaj është e nevojshme që institucionet të luajnë sa më mirë rolin e tyre për dhënien e informacionit transparent dhe në kohë mbi faktorët influencues në këtë fenomen.

Së treti, nëse vërtet arsytet për forcimin aktual të lekut janë dhe shpresojmë të jenë të përkohshme apo sezonale, atëherë në të ardhmen e afërme do të na duhet të përballemi me kthimin në nivelin e ekuilibrit normal të këmbimit, gjë që nënkupton një zhvlerësim të pritshëm të lekut ndaj euros.

Shpesh, tendenca të tilla çojnë drejt një zhvlerësimi përtej ekuilibrit të pritshëm, pikërisht për shkak të besimit të dobësuar ndaj monedhave në rastet e zhvlerësimit të tyre dhe ky faktor mund të paraqesë kosto shtesë në treg.

Gjithsesi, duhet theksuar që ecuria e deritanishme, veçanërisht nëse tendenca e forcimit të lekut frenohet në ditët e ardhshme, mbetet brenda parametrave normale të tregut dhe nuk ka vend për shqetësim të panevojshëm.



Pano Soko

## Euro e lirë

# UNË FITOJ PO TI?

Nga Pano Soko, ekonomist

Në fakt e gjitha lindi dje, kur shkova të blej shampun e zakonshme në supermarket. Për çudinë time pashë që çmimi i saj (për herë të parë në gjithë këto vite që unë e përdor) kishte pësuar një ulje.

Natyrisht, në një realitet ku çmimet në trajektoren e tyre natyrale do të duhet vetëm të rriteshin kohë pas kohe, për shkak të parasë që humb vlerën e vet kohë pas kohe, ulja e çmimit të një produkti është një eveniment që nuk kalon pa u vënë re.

***Në diskutim me menaxherin e supermarketit, ai më shpjegoi se kishin aplikuar një ulje të përgjithshme për një gamë të caktuar mallrash (të gjitha mallra importi), në nivelin 4-8%. Rënia e euros kishte iniciuar një "përplasje tregtare" mes operatorëve, kur fillimisht disa linja supermarketesh kishin vendosur që një***

***pjesë të përqindjes së fitimit që vjen nga ndryshimi i kursit të këmbimit, ta reflektonin në çmim, duke e konvertuar në ulje çmimi. Kjo më pas kishte detyruar dhe pjesën tjetër të tregut të bënte të njëjtën gjë, me qëllim ruajtjen e klientelës.***

Zhvlerësimi i euros është debati që ka zaptuar skenën e diskursit ekonomik dhe gjithë projektorët e specialistëve dhe të apasionuarve pas financave janë drejtuar aty. Në TV, median e shkruar, rrjetet sociale gjen çdo ditë raportime mbi ecurinë e kursit dhe opinione që përpiqen t'i japin dritë për publikun asaj që po ndodh.

Por, duke qenë se publikut, si gjithmonë në të tilla raste, nuk i interesojnë shumë shkaqet por pasojat, pyetja që lind shumë natyrshëm është "A është zhvlerësimi i euros një gjë e mirë

apo e keqe për ne, për Shqipërinë, për shqiptarët, për ekonominë e vendit, për xhepat e tyre?”.

Unë jam një ekonomist rrace dhe si i tillë do të jap përgjigjen që ekonomistët i japin zakonisht këtyre pyetjeve. - Rënia e euros është një gjë edhe e mirë, edhe jo e mirë.

**Gjithësecili e gjykon vetë nga mënyra sesi ndikohet nga ky zhvillim.**

Për mua personalisht është një gjë e mirë, pagova 50 lekë më pak për shampun time. Por edhe për familjen time është një gjë e mirë. Unë dhe ime shoqe i marrim të ardhurat nga pagat në lek. I vetmi moment ku ne takohemi me euron, janë mallrat e importit që konsumojmë, qofshin këto ushqimore, veshje, ilaçe etj...

Në disa prej tyre, së fundmi ka pasur një ulje të çmimeve dhe kjo ka qenë në përfitimin tonë.

Dhe duhet thënë që pjesa më e madhe e familjeve shqiptare kanë të njëjtën strukturë ekonomike si familja jonë.

Përfitim kanë edhe ato familje që kanë të ardhurat në lekë dhe kanë marrë një kredi në Euro për të blerë një shtëpi, një makinë apo për të hapur një biznes. Këstet e kredisë tashmë kushtojnë më pak, goxha më pak.

Përfitim kanë dhe ata që kanë planifikuar të kalonin pushimet në atraksionet turistike europiane. Tashmë pushimet e tyre do t'iu kushtojnë më pak, kështu që mund të marrin "bonus" ndonjë ditë qejf më shumë.

Përfitim ka dhe qeveria shqiptare. Stoku i borx-

hit në euro zë rreth 28% të totalit të stokut të borxhit dhe duke qenë se të ardhurat e qeverisë vijnë nga taksat, të cilat paguhen në lek, një euro më e lirë do të thotë këste ripagese më të lira për borxhin në euro. Por jo vetëm kaq.

Një euro e zhvlerësuar përmirëson edhe grafikisht peshën specifike të borxhit ndaj GDP-së. Për shembull, borxhi aktual do të kishte një peshë 1.2% më të lartë në krahasim me GDP-në, nëse Euro do të vazhdonte në nivelet e 1 Euro = 140 Lekë.

**Përfitim kanë kompanitë e importit, pasi një euro më e lirë për ta do të thotë çmim më i lirë, një çmim më i lirë do të thotë vlerë më e vogël blerjeje për një sasi të dhënë, do të thotë më pak overdraft bankar për pagesa faturash importi dhe rrjedhimisht më pak interesa, do të thotë më pak taksa në doganë, pra më shumë cash i lirë në dispozicion për të bërë tregti.**

Natyrisht që realiteti është binar, si medalja që ka dy anë. Nëse dikush nuk do të humbte, atëherë askush nuk do të fitonte. Dhe historia e euros ka dhe krahun e humbësve.



Të humbur janë ato familje që të ardhurat e tyre i kanë në euro, duke filluar nga ata që marrin pagat në euro dhe deri tek familjet që marrin të ardhura remitancash nga të afërm të tyre emigrantë në Europë.

Një Euro e zhvlerësuar do të thotë më pak të ardhura për ta. E këta do të jenë të humbur dyfish nëse kanë marrë dhe kredi në lek. Këstet e tyre tashmë janë më të

shtrenjta, do t'iu duhen më shumë euro për të shlyer këstin, nga ç'iu duheshin më përpara.

**Të humbur janë eksportuesit shqiptarë, duke filluar nga produktet bujqësore-agropërpunuese dhe deri tek industria fason.**



**A E DINI SE  
KORÇA  
PRODHON NJË  
TË TRETËN E  
FRUTAVE NË  
VEND?**

Gati 26% e të gjitha pemëve frutore janë të mbjella në qarkun në Korçës, ndërsa rendimenti më i lartë i prodhimit e shton primatin e Korçës në vjelje.

Të dhënat statistikore nga Ministria e Bujqësisë, tregojnë se Korça kryeson për pemët frutore, si për numrin e rrënjëve edhe rendimentin...

Tashmë malli shqiptar është më i shtrenjtë në tregjet europiane dhe krahu i punës kushton pak më shtrenjtë



Nëse eksportuesit funksionojnë me kontrata me çmim të fiksuar, atëherë zhvlerësimi i euros do të përkthehet automatikisht në humbje në bilancet e vetë kompanive.

Të humbur, janë dhe operatorët turistikë shqiptarë, sepse një euro e zhvlerësuar do të thotë që pushimet në Shqipëri për europianët do të kushtojnë më shtrenjtë dhe kjo mund të ndikojë në uljen e numrit të turistëve.

Në këto kushte kur ka të humbur e të fituar, nuk ka një bilanc "mirë apo keq". Por, nëse do

t'i zhvishnim ekonomisë pjesën e vet sociale dhe do ta linim një trup numrash të ftohtë, atëherë mund të themi që në përgjithësi të fituarit nga zhvlerësimi i euros janë numerikisht shumë më të shumtë në numër, sesa ata që humbasin.

Pjesa më e madhe e familjeve shqiptare i kanë të ardhurat e tyre në lekë dhe kjo do të thotë që vlera e atyre të ardhurave, referuar euros, tashmë është rritur.

Njëkohësisht dhe struktura e treguesve makroekonomikë vlerëson shumë një zhvlerësim të monedhës. Kjo pasi defiqiti tregtar lehtësohet ndjeshëm kur monedha bazë e tij zhvlerësohet.

Aktualisht importet zënë rreth 31.5% të GDP, me një vlerë që tejkalon 500 miliardë lekët dhe këto janë disa herë më të larta sesa 121 miliardë Lekët e eksporteve.

***Kjo do të thotë që ulja e çmimeve të importeve ka një impakt më të madh tek konsumi dhe gjithë ekonomia, sesa impakti negativ që do të sjellë shtrenjtimi i eksporteve. Kjo pasi, ndërsa rreth 75-80% e importeve realizohen nga vendet e BE dhe rrjedhimisht në euro, eksportet shqiptare kanë në bazë të tyre dollarin amerikan, pasi peshën kryesore tek eksportet e mbajnë nafta dhe mineralet, të cilat për shkak të konjunkturës së industrisë, tregtohen të dyja me dollarë amerikan.***

Njëkohësisht niveli i depozitave të qytetarëve dhe bizneseve në lekë janë mbi dy herë më të larta se ato në euro, ç'ka do të thotë që në një bilanc me referencë reflektuese, depozituesit në lekë kanë vlerë më të lartë përfitimi nga

konvertimi në euro, nga humbja që do të kishin depozituesit në euro nga konvertimi i depozitave të tyre në lekë.

Për ta përmbledhur vlerësimin tim të ftohtë matematik, besoj se, pavarësisht të gjithave, kjo rënie e monedhës europiane ka ardhur si pasojë e hyrjes së një fluksi jo normal kartëmonedhe euro.

Gjithsesi, pavarësisht se kush ishte shkak, e rëndësishme është që përfituesit të arrijnë të maksimizojnë përfitimin e tyre dhe humbësit të rikonceptojnë dhe një herë strukturën e marrëdhënive të tyre ekonomike me qëllim mos dëmtimin nga gjithë kjo që po ndodh.

**SEPSE NJË GJË  
ËSHTË E SIGURTË - "1  
EURO = 130 LEKË" DO  
TË JETË KËTU PËR  
NJË KOHË TË GJATË.**





SPECIALE  
ICT AWARDS 6

BUSINESSMAGAZINE

# Shqiptarët më të mirë në INOVACION PËR 2018

Të rinj sipërmarrës që po krijojnë rrugën e investimeve në teknologji, e po lënë gjurmë për të rinj të tjerë. Sipërmarrës programues që lehtësojnë jetën e njerëzve, përtej kufinjve fizikë. Nuk po flasim për emra të huaj, por për shqiptarë që jetojnë në Shqipëri, Kosovë e vende të tjera.

Businessmag.al sjell disa detaje nga fituesit e edicionit të 6-të i Albanian ICT Awards.

## Diploma e Vitit

**Hakan Shehu fitoi "ICT Diploma e Vitit" me 'Knowledge Graph' në gjuhën Shqipe**

Ajo çfarë e ka bërë punimin e tij të fitojë në garën e ICT Awards është problemi specifik dhe i rëndësishëm, të cilin projekti synon të zgjidhë. Këtë iniciativë e ka pritur me interes juria, e cila e ka vlerësuar dhe përkrahur këtë hap të rëndësishëm drejt mbledhjes së të gjitha informacioneve dhe fakteve

të web-it shqiptar.

Punimi im i diplomës, thotë Hakan Shehu, "ka për synim krijimin e një "Knowledge Graph" në gjuhën shqipe nga tekstet e papërpunuara. Për ta thënë më ndryshe, është një tentativë që të mundësojë kompjuterin të mësojë informacione dhe fakte të ndryshme nga artikujt online, si dhe të bëjë lidhjen semantike mes këtyre informacioneve të mësuara". Kjo është arritur të bëhet në mënyrë automatike duke përdorur informacionet



ekzistuese publike, të cilat mund të qasen nga të gjithë përdoruesit e web-it.

Hakani thotë për Businessmag se, “në të ardhmen, objektivat e mia fokusohen në përmirësimin e mëtejshëm të grafit të krijuar, duke modifikuar disa nga algoritmet e përdorura. Një tjetër hap është edhe rritja e sasisë së të dhënave të përdorura për të formuar grafine, duke u munduar të përfshijë edhe të gjitha lajmet apo artikujt e tjerë të gjuhës shqipe”. Pasi të arrihen këto objektiva, sipas tij, grafi do të jetë në dispozicion të aksesohet nga përdoruesit për nevoja të ndryshme.

“Faktor kyç drejt kësaj fitoreje padyshim që janë mentorët dhe të gjithë kolegët, të cilët me njohuritë dhe aftësitë e tyre më kanë ndihmuar në çdo hap të punës sime”, thotë ai. Projekti në vetvete ka përfshirë teknika nga fusha të ndryshme, që nga ato të gjuhës e deri tek algoritmet e fundit të inteligjencës artificiale dhe për këtë ai falenderon të gjithë ata që kontribuan për projektin.

**“Ylli në Ngritje i Vitit”**

**Tea Reçica fiton çmimin “ICT Ylli në Ngritje i Vitit” me aplika-**

**cionin “Trashëgimia Kulturore e Prishtinës” dhe aplikacionin “Find My Clothes”**

“Besoj që rugën drejt fitores ma mundësoi puna, munda dhe vullneti për të ofruar kontributin tim në zgjidhjen e një problemi”, thotë ajo. Tea u nominua me dy projekte: “Find my clothes” dhe “Trashëgimia kulturore e Prishtinës”, të dy aplikacionet kanë si qëllim lehtësimin e jetës në mënyrën e vet.

Dollapi dixhital është versioni i parë dhe të mundëson përzgjedhjen e rrobave në bazë të motit, duke të kursyer kohën në mëngjes ndërsa në vazhdim do të mundësojë zgjidhjen e aksesorëve si dhe propozimet nga moda e fundit.



Aplikacioni “Trashëgimia kulturore e Prishtinës” të ofron

informacione rreth objekteve dhe lokacioneve të tyre, ku si rezultat i këtij aplikacioni shkollohen pa pagesë 12 fëmijë binjakë në shkollën dixhitale.

Duke jetuar në një botë ku teknologjia është bërë pjesë e përditshmërisë sonë objektivi i saj kryesor është që të krijojë mundësi për lehtësimin e jetës në këtë aspekt.

**Siguria Kibernetike**

**Kastriot Fetahaj dhe Fitim Latifaj, fituesit e “ICT Siguria Kibernetike”**

Kastriot Fetahaj mendon se arsyeja kryesore e fitores në këtë kompeticion është paraqitja me një numër të madh të projekteve dhe gjetjeve në webfaqe edhe aplikacione të ndryshme.

Ata paraqitën para jurisë 8 projekte që kryesisht kanë pasur të bëjnë me malware apo me teknika të shpërndarjeve të malwares dhe po ashtu kanë paraqitur 12 zbulime të të metave të sigurisë

në kompani si: Viber, Gjirafa, Solaborate, Telegrafi.com. Kastriot Fetahaj flet për Businessmag.al

**Çfarë ju çoi në fitore?**

Për të arritur deri te kjo fitore kemi punuar së bashku me Fitimin për më shumë se 1 vit dhe besoj që puna dhe munda që kemi bërë në këto projekte ka rezultuar me fitore.

**Çfarë po zhvillonit me projektin tuaj?**

Momentalisht jam duke vazhduar të punoj në Solaborate ku bëj testime të sigurisë si në Software po ashtu edhe në Hardware të kësaj kompanie. Përveç saj, jam duke zhvilluar disa projekte të reja që kanë të bëjnë me malware, me teknika të shpërndarjes së tyre. Po ashtu, jam duke zhvilluar një aplikacion që bën analizimin e profileve të ndryshme në rrjete sociale.



## Cilat janë objektivat tuaja në të ardhmen?

Për të ardhmen mendoj të vazhdoj punën që bëj në Solaborate dhe kërkimet që bëj si i pavarur. Po ashtu shpresoj që të arrij marrëveshje me institucionet e Kosovës që së bashku të bëjmë testimin dhe rregullimin e sistemeve qeveritare. Në këtë drejtim jemi në diskutime me Komunën e Prishtinës dhe besoj se së shpejti do të fillojmë një bashkëpunim me ta. Qëllimi i këtij bashkëpunimi është përmirësimi i sigurisë së sistemeve publike të komunës që të garantojmë siguri më të lartë për të gjitha të dhënat e qytetarëve të Kosovës.

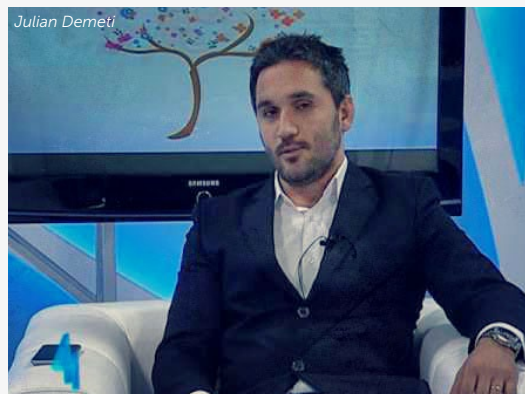
### ICT, "Mobiliteti i Vitit"

#### Flet Julian Demeti, Gati.al - Punë ka, tani ka edhe profesionistë!

Platforma Gati.al u përzgjedh fituese e çmimit "Mobility of the year" në ICT AWARDS VI dhe për këtë jemi shumë krenarë, pasi një punë e madhe nga një ekip profesionistësh shumë të dedikuar, u shpërblje me një çmim prestigjioz.

Arsyeja e këtij vlerësimi erdhi si pasojë e mundësive që ofron kjo platformë në treg.

Gati.al është platforma ku nga celulari juaj mund të gjeni mbi 2600 profesionistë (numër në rritje), në 216 profesione në të gjithë Shqipërinë.



Disa nga përparësitë e kësaj platforme janë:

- një listë e madhe profesionistësh me detajet përkatëse të çdo profesionisti apo ekipi,*
- mundësi vlerësimi. Kjo ndikon në evidencimin e profesionistëve më të mirë,*
- u ofron profesionistëve të rinj mundësinë të aplikojnë për praktikë pune tek ekipet/kompanitë e regjistruara direkt nga platforma,*
- mundësi edukimi përmes rubrikës "Si të?"*
- promovon profesionistët dhe mundëson më shumë punë.*

Kështu, tregu nuk është më një lagje, por e gjithë Shqipëria, Kosova, Maqedonia, Mali i Zi e kudo ka shqiptarë. Këto besoj kanë qenë arsyt kryesore për çmimin "Mobility of the year". Ky çmim na vë përpara më shumë përgjegjësi, duke vazhduar në përmirësimin dhe zhvillimin e mëtejshëm të platformës për t'u shërbyer sa më mirë përdoruesve tanë.

Këto ditë, gati.al fillon një fushatë marketigu, e cila do të zgjasë rreth 3 muaj. Qëllimi kryesor i kësaj fushate do të jetë ndërgjegjësimi i

qytetarëve shqiptarë për platformën gati.al.

Objektivat afatshkurtër janë regjistrimi i çdo profesionisti apo ekipi në territorin shqiptar në një kohë rekord, si dhe ndërgjegjësimi i qytetarëve dhe bizneseve shqiptare për mundësitë që ofron platforma, duke i ftuar ata ta përdorin për nevojat e tyre të përditshme. Me rritjen e përdorimit padyshim që hapi i radhës do të jetë shtrirja e platformës në Kosovë, Maqedoni dhe Malin e Zi duke e bërë gati.al platformën e profesionistëve shqiptarë në Ballkan.

Ndaj, ftoj të gjithë lexuesit e Business Mag, të regjistrohen duke hapur një llogari për pak sekonda në gati.al versionin web/mobile ose duke shkarkuar aplikacionin në Android/iOS.

### Gruaja në ICT - Hana Qerimi me "Shkolla Digjitale" dhe "Starlabs"

#### Pse mendoni se fituat? Çfarë ju çoi në fitore?

Mendoj se fitorja ime erdhi si pasojë e suksesit që kanë treguar bizneset të cilat drejtojnë, që janë Shkolla Digjitale dhe Starlabs. Besoj se jurisë profesionale të ICT Awards i ka bërë përshtypje impakti social që Shkolla Digjitale është duke treguar në tregun e Kosovës përmes edukimit të të rinjve në sektorin e teknologjisë informative. Fëmijët, të cilët po edukohen në Shkollën Digjitale për shkenca kompjuterike dhe programim, shumë shpejt do të jenë të gatshëm për tregun e punës dhe profesionet e reja, të cilat po shfaqen vazhdimisht në këtë drejtim. Gjithashtu, përmes kompanisë "StarLabs" e cila ofron shërbime të teknologjisë për tregun ndërkombëtar përmes mundësisë outsourcing, impakti në shoqëri është shumë i

Hana Qerimi



dukshëm, pasi ndikon drejtpërdrejt në punësimin e shumë të rinjve në këtë fushë.

Përveç suksesit në biznes, mendoj se fitoren time e ndikoi edhe eksperiencia ime profesionale dhe edukimi profesional. Unë kam përfunduar studimet bachelor për menaxhim biznesi si dhe studimet master për konsulencë menaxheriale. Gjithashtu, jam e certifikuar si menaxhere profesionale e projekteve PMP dhe njëkohësisht ofroj trajnime në këtë drejtim pranë qendrës së trajnimeve të Universitetit Amerikan në Kosovë.

### Në ç'pikë jeni me projektin tuaj?

Aktualisht Shkolla Digjitale numëron mbi 800 nxënës aktivë të moshave 7 deri 18 vjeç, të cilët mësojnë shkenca kompjuterike

dhe programim. Sot Shkolla Digjitale operon në dy qytete të Kosovës, në Prishtinë dhe në Ferizaj dhe ka një staf prej 24 punëtorësh. Shkolla Digjitale është i vetmi institucion në Kosovë dhe rajon që është plotësisht e dedikuar vetëm në edukimin e të rinjve në sektorin e teknologjisë informative dhe këtë e bën përmes kurseve dhe metodës së mësimin jo formal. Shkolla Digjitale është gjithashtu institucioni i vetëm i akredituar dhe i validuar nga Ministria e Arsimit në Kosovë që të lëshojë certifikatën me titull "Programer Junior".

Ndërkaq, Kompania "Starlabs" operon me klientë ndërkombëtarë përmes shërbimeve outsourcing. Sot numëron 16 punëtorë dhe ofron shërbime për Business Process Outsourcing, Zhvillim Softuerik, Testim, Zhvillim të Webfaqeve etj.

### Cilat janë objektivat tuaja në të ardhmen?

Duke marrë parasysh që Shkolla Digjitale është e vetmja e këtij lloji në vend dhe rajon, objektivat tona për Shkollën Digjitale për të ardhmen e afërt janë që të zgjerohemi globalisht. Shkolla Digjitale sot ka partner ndërkombëtarë përmes të cilëve ka filluar bashkëpunimin për themelimin e

Shkollës Digjitale nëpër shtetet e tjera në botë. Kjo do t'i mundësojë Shkollës Digjitale rritje të biznesit si dhe nxënësve aktiv, do t'u mundësojë të shkëmbejnë dhe marrin përvoja ndërkombëtare.

Sa i përket kompanisë Starlabs, objektivat tona janë që të gjejmë klientë të tjerë dhe të lidhim marrëveshje të reja në sektorin e ICT Outsourcing.

### ICT Inovacioni i Vitit: Uljan Sharka me iGenius / Crystal, Uljan Sharka

**iGenius** është kompania italiane e inteligjencës artificiale, e cila zhvillon softuerë që lehtësojnë marrëdhënien mes njeriut dhe të dhënave. Nga investitorë italianë engjëj, kompania ka realizuar një investim prej 7 milionë dollarë. Ky është investimi më i madh në Itali nga investitorët engjëj dhe do të përdoret për të zhvilluar teknologji të reja, për të ritur ekipin, strukturuar startupin dhe zgjeruar biznesin, sipas drejtuesit të **iGenius**



Uljan Sharka

Këto muaj ekipi i startupit po zgjerohet edhe me 30 punonjës të rinj në zyrat italiane dhe zvicerane për të përballuar rritjen e numrit të konsumatorëve në mbarë botën.

**iGenius** është vlerësuar ndër startupet më të mira ndërkombëtare jo vetëm nga **ICT** por edhe nga nga Facebook, Google, Web Summit, Startup Grind dhe TechCrunch. Me një ekip prej 50 vetësh në katër zyra në Itali, SHBA, Britani dhe Zvicër, **iGenius** janë dashur vetë 6 muaj për të krijuar Crystal, asistentin e parë virtual të inteligjencës së të dhënave në bashkëpunim me Google, Facebook dhe Twitter.

Crystal mund të përshtatet me çdo burim të dhënash që nga Marketingu, CRM, Shitjet dhe IOT.

Startupi ka mbi 20,000 konsumatorë në 20 shtete veçanërisht në fushat e medias, reklamimit, kujdesit shëndetësor, energjisë, sportit, financës dhe ICT-së.

Uljan Sharka është shprehur se, "Që kur u themelua **iGenius**, ne gjithnjë kemi menduar si një startup por jemi sjellur si një kompani e madhe. Ne kemi filluar zhvillimin e teknologjive tona të inteligjencës artificiale për të "pushtuar" tregun e inteligjencës së bizneseve".



# GET READY FOR OUR THIRD ANNUAL EVENT IN TIRANA

OCTOBER 11<sup>TH</sup>, 2018

Save the date in your calendar

[GET YOUR TICKET](#)



TEKNOLOGJI

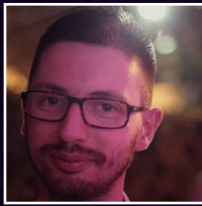
BUSINESSMAGAZINE



**SAMSUNG  
PËRMIRËSON  
CHROMEBOOK  
PLUS ME NJË  
KAMERA TË  
DYTË DHE NJË  
PROCESOR TË RI**

*Chromebook po merr një përditësim të ri këtë muaj. Samsung lançoi gjeneratën e dytë të Chromebook Plus, i cili do të përfshijë disa përmirësime si një kamera të dytë dhe një procesor të ri.*

*Samsung Chromebook Plus (V2) nuk largohet shumë nga madhësia dhe stili i modelit origjinal që doli në ...*



**JON PAPADHIMITRI**  
Editor at Business Mag Albania

**SAMSUNG**

## Të gjithë pas **SAMSUNG**

**Një studim i zhvilluar nga Businessmag.al tregon se më shumë se gjysma e shqiptarëve që përdorin smartphone kanë zgjedhur Samsung**

Prej pak më shumë se 20 vitesh tashmë, qytetarët e Republikës së Shqipërisë, kanë mundësinë të përdorin telefoninë mobile, duke bërë gradualisht kështu shkëputjen nga telefonia tradicionale fikse. Madje, në vitin 2008 kompanisë "Albtelekom" iu desh të krijonte kompaninë e saj të telefonisë mobile për t'u përshtatur me ndryshimet e tregut dhe për të shmangur falimentin.

Në fund të vitit 2003, mbi 1 milion shqiptarë ishin abonentë të një prej kompanive të telefonisë celulare dhe kjo shifër ka ardhur vetëm në rritje.

Dikur thjesht të kishe një celular ishte një gjë shumë e madhe. Më pas të kishe celular me

Po të ishte Shqipëria një treg shumë më i madh, kompania Samsung do të ishte e lumtur me fitimet e saj. Por, me një ekonomi të vogël, si e jona, kompania duhet të mjaftohet të jetë e nderuar duke u përzgjedhur e para në përdorimin e telefonëve smart dhe jo vetëm që kryeson në listën e telefonëve më të përdorur. Më shumë se gjysma e popullsisë që përdor telefonë të zgjuar, ka zgjedhur Samsung, sipas një studimi të zhvilluar nga BusinessMag.





**FACEBOOK U  
DHA TË DHËNAT  
E PËRDORUESVE  
60 KOMPANIVE,  
PËRFSHIRË  
APPLE,  
AMAZON,  
DHE SAMSUNG**

Amazon ka blerë Ring, një kompani amerikane, e cila ndërton zile për dyer të teknologjisë së lartë.

Në një deklaratë në CNBC, zëdhënësi i Ring konfirmoi marrëveshjen duke thënë: "Do të arrijmë të bëjmë edhe më shumë duke bashkëpunuar me një kompani krijuese dhe me klientë ..."

ekran me ngjyra, e më pas celular me "ekran me prekje".

**Sot?! Pjesa më e madhe, madje edhe moshat mbi 60 vjeç, kanë një smartphone dhe nuk është diçka aq e madhe sa dikur.**

Smartphone-ët sa vjen e janë bërë më të lirë. Sot, me jo më shumë se 300 euro mund të bleh një cilësor. Madje shumë dyqane në Shqipëri ofrojnë edhe mundësinë e blerjes me këste, e cila automatikisht rrit shitjet.

**Për të krijuar një pasqyrë më të saktë të kësaj, ju sjellim rezultatet e një ankete me mbi 650 përdorues të smartphone-ve që Businessmag.al bëri muajt e fundit.**



## Çfarë sistemi operativ përdorni?

**Android: 70.6%**

iOS: 28.7%

Windows Mobile: 0.6%

## Çfarë marke është smartphone i tuaj?

**Samsung: 55.6%**

Apple 30.8%

Huawei 2.3%

Xiaomi 2.3%

HTC 0.6%

Pixel 0.2%

Lenovo 0.8%

ZTE 0.4%

LG 1%

Acer 0.2%

Doogee 0.6%

Nexus 0.2%

Nokia 0.6%

Microsoft 0.2%

Motorola 0.6%

Sony 1%

Marka të tjera 2.3%

## A i përmbush smartphone që posedoni kërkesat dhe nevojat tuaja?

**Po 74.4%**

Jo 2.1%

Pjesërisht 23.5%

## Mendoni të ndërroni sistemin operativ në blerjen tuaj të radhës?

Po 15.1%

**Jo 63.7%**

Ndoshta 21.2%

## A mendoni të ndërroni markën e smartphone-it tuaj në blerjen tuaj të radhës?

Po 21.4%

**Jo 55.6%**

Ndoshta 23.1%

## Sa keni shpenzuar për blerjen e smartphone-it tuaj aktual?

Deri në 20.000 lekë 21.4%

**Deri në 30.000 lekë 23.1%**

Deri në 40.000 lekë 13.8%

Deri në 50.000 lekë 8.4%

Deri në 60.000 lekë 5.5%

Deri në 70.000 lekë 7.1%

Deri në 80.000 lekë 4%

Mbi 80.000 lekë 16.8%

## Çfarë vlere preferoni të paguani për blerjen e smartphone-it tuaj të ri?

Deri në 20.000 lekë 11.3%

Deri në 30.000 lekë 21.2%

**Deri në 40.000 lekë 15.9%**

Deri në 50.000 lekë 14.7%

Deri në 60.000 lekë 9.2%

Deri në 70.000 lekë 9.2%

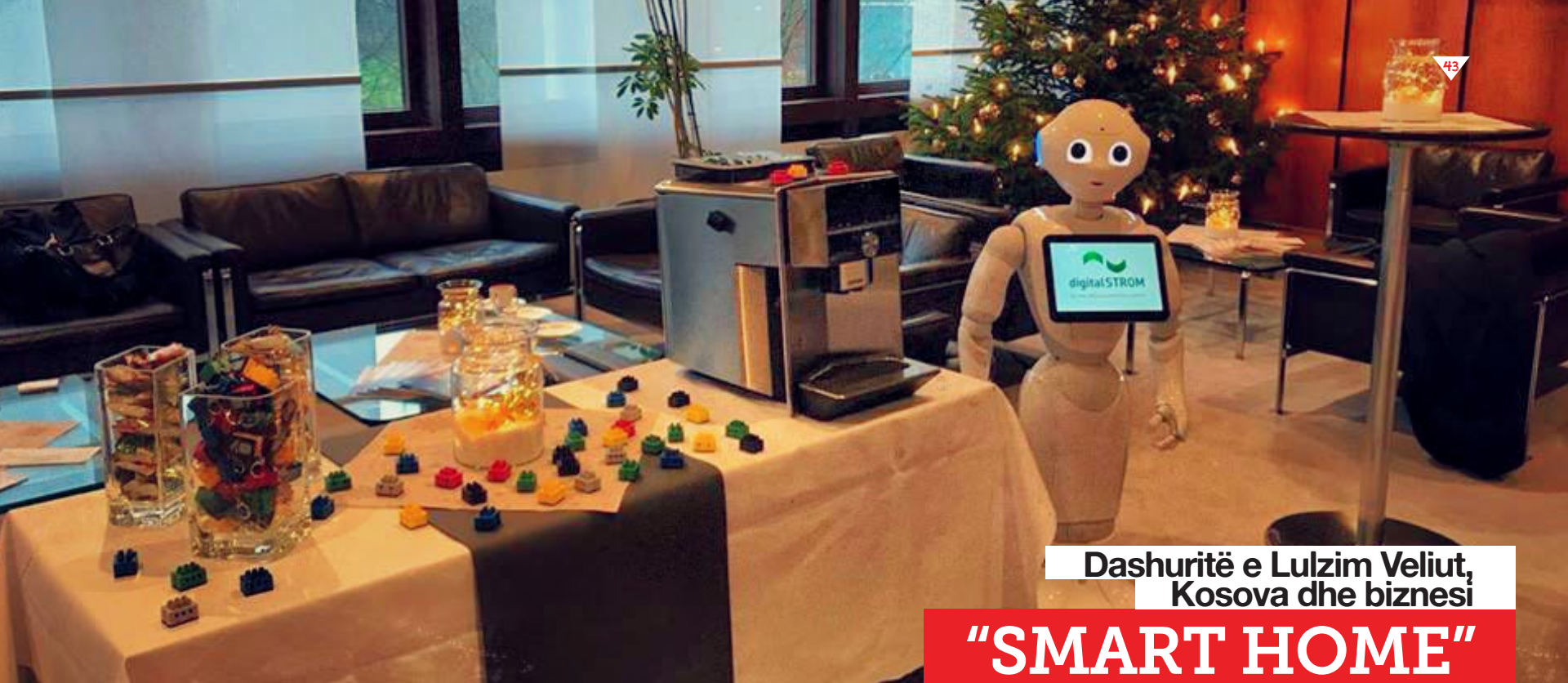
Deri në 80.000 lekë 6.3%

Mbi 80.000 lekë 12.2%



# SHQIPTARË TË SUKSESSHËM NË BOTË

BUSINESSMAGAZINE



**Dashuritë e Lulzim Veliut,  
Kosova dhe biznesi**

## "SMART HOME"

Si shumë bashkatdhetarë të tij, Lulzim Veliu u detyrua të largohej nga Kosova në fillim të viteve '90. Në vitin 1993 u detyrua të ndër-presë studimet në Universitetin e Prishtinës për të migruar në Gjermani, si azilkërkues. "Si çdo fillim tjetër ishte shumë e vështirë," thotë Lulzimi. Iu deshën tre vite deri sa të fitonte statusin dhe të kishte të drejtën e lëvizjes dhe punës. E nga ajo kohë ka bërë punë

të ndryshme. Por, emigrimi i Lulzimit nuk ishte si i çdo shqiptari, pra të mendojë për veten e familjen. Atdheu i tij ishte në një situatë që kërkonte mbështetjen e tij dhe të bashkatdhetarëve të tjerë emigrantë. Kosova ishte në gjendje shumë të vështirë dhe ishte koha e mobilizimit të përgjithshëm. "Nga ne kërkohet të jemi me aktivë kundrejt situatës së krijuar," thotë Lulzim Veliu.

Në një intervistë për Businessmag.al ai thotë, "Unë kam qenë pjesë aktive e një subjekti duke ndihmuar drejtpërdrejt në luftën e Ushtrisë Çlirimtare të Kosovës, deri në përfundimin e luftës, e cila na mori shumë shokë që sot janë dëshmorë kombi".

Pas përfundimit të luftës, së bashku me bashkatdhetarë të tjerë ndjeu lirin nga barra e obligimit që kishte dhe filloi të mendojë më shumë për zhvilli-

min e tij personal e profesional. Kjo e ndihmoi Lulzimin të ishte edhe pjesë aktive në shoqata e organizata të ndryshme.

Nga viti 2015 ai drejton shoqatën kulturore integrative "Identitet" dhe nga viti i kaluar Bashkësinë Shqiptare në Gjermani, "të cilën e krijuam me shumë mund," thotë ai.

"Në pjesën profesionale, pasi punova për një kohë të gjatë në automatizimin e ndërtesave së

bashku me disa miq biseduam për mundësinë e krijimit të një qendre inovative. Pra, me iniciativën e partnerit në kompani Milaim Deliut në vitin 2013 u krijua "Autonomia" që është qendër zhvillimore për teknologji inteligjente në Gjermani, e cila mbledh rreth vetes disa inovatorë shqiptarë".

Nga ajo kohë, krahas projekteve të tjera "Autonomia" ka studiuar mirë tregun evropian të sistemeve inteligjente të shtëpive.



Lulzim Veliu tregon se, "duke marrë për bazë disa karakteristika e përparësi, si dhe duke studiuar edhe kushtet në vendin tonë ne kemi vendosur një bashkëpunim me kompaninë zvicerano-gjermane

"DigitalStrom" dhe nga viti 2017 jemi perfaqësues gjeneralë për "DigitalStrom" në Shqipëri, Kosovë dhe Maqedoni".

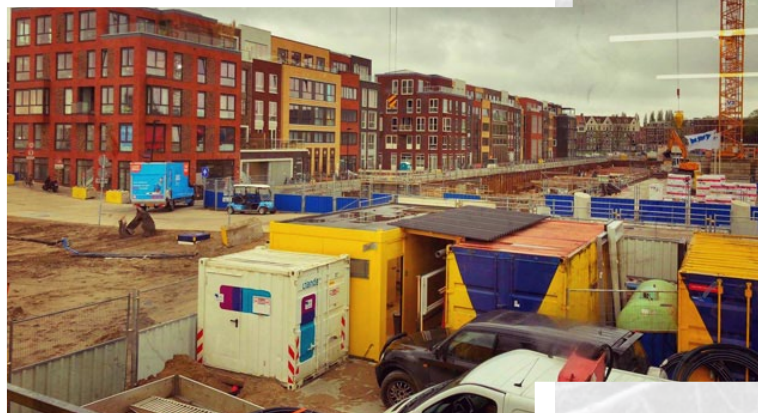
Prej këtij viti organizata joqeveritare gjermane GIZ ka nisur një program me ekspertët e diasporës dhe Lulzimi me partnerët e tij vendosën të bëhen pjesë e këtij programi. Bashkëpunimi ka nisur pak muaj më parë në shkollën profesionale "Gjin Gazuli" në Prishtinë ku po përgatiten sistemet-integratorët e parë në Ballkan dhe certifikimi i tyre pritet të bëhet në fundjavën e parë të korrikut.

Projekti pritet të shtrihet në Shqipëri. "Po përgatitemi që të njëjtën gjë ta bëjmë edhe në një nga shkollat profesionale të Tiranës, nga shtatori i këtij viti," thotë ai, duke qenë i sigurtë se, "në Shqipëri, Kosovë dhe Maqedoni kemi sjellë njërin nga sistemet me të avancuara të

shtëpisë inteligjente dhe jemi në çmime shumë të favorshme kundrejt konkurrencës, gjithmonë duke u bazuar në cilësinë e produktit që ofrojmë".

### Të rinjtë po mësojnë!

Kompania e tij është e regjistruar në Tiranë dhe në Prishtinë. "Edhe pse është iniciativë e GIZ, kjo është diçka shumë pozitive edhe për ne që të përgatisim të rinjtë," thotë Lulzimi.



Ai tregon se në Prishtinë janë hedhur hapat e parë. "Kemi filluar grupin me 36 nxënës që janë të gjithë klasa e dymbëdhjetë. Filimisht kemi bërë një ndarje me 4 module: Moduli i parë ka të bëjë me njohjen e smart-home si tërësi, pastaj kemi planifikimin, më pas instalimin dhe konfigurimin."

Në këtë mënyrë, nxënësit aftësohen ta njohin sistemin, ta instalojnë dhe konfiguruarin atë. "Pas tre muajsh ata do të jenë të gatshëm të instalojnë plotësisht sistemin në një shtëpi," thotë ai.

Ky grup të rinjsh ka mundësi të menjëhershme për punësim, si pranë kompanisë së Lulzimit, edhe në vende të tjera. Por, ai nuk e mohon se aktualisht po punohet me ndërgjegjësimin e të rinjve.

"Për momentin jetoj në Dusseldorf dhe fakti që jam në lëvizje, na ka penguar disi të depërtojmë sa duhet. Por, duke filluar nga muaji maj, ne jemi gjithë kohën në Prishtinë pastaj nga shtatori do të fillojmë punën dhe në Tiranë duke u bërë pjesë e disa prej shkollave profesionale, si Harry Fultz, etj," thotë Lulzim Veliu.

### Çfarë është Digital Strome?

Ajo është një kompani gjermano-zvicerane, me selinë e saj në Zyrih dhe produktet prodhohen në Gjermani. I gjithë sistemi ndërtohet përmes linjave të energjisë elektrike. Pra, nuk është sistem valor, por e gjitha funksionon me kablo dhe kërkon shumë pak vend për t'u instaluar.

Për çdo banesë vendoset një server që shërben për lidhjen e tij me internetin dhe tre filtra që shërbejnë për ruajtjen e të dhënave të shtëpisë.

Moto e Digital Strome është: "Ne bëjmë pajisje të mençura." Kjo është një platformë e hapur që i jep përparësi, sepse prodhon të gjitha sistemet e tjera. Digital Strome krijon deri në 600,000 drita që syri i njeriut nuk arrin t'i dallojë.





# INTERVISTA EKSKLUZIVE

BUSINESSMAGAZINE



GERTI BOSHNJAKU  
Editor in Chief @BusinessMag Albania

# AMAZON SHQIPTAR

## bëhet pjesë e Walmart shqiptar

Intervistoi: Gerti Boshnjaku Qershor 2018

Nëse ka një mundësi për kompanitë shqiptare të "kërcejnë" në hapat e tyre drejt suksesit, është inovacioni dhe bashkëpunimi i duhur.

Dyqan Taxi, së fundmi është bërë pjesë e Balfin Grup dhe kjo nuk është vetëm një rastësi. Kompania ambicioze e me shumë etje për t'u rritur, bëhet pjesë e grupit me infrastrukturë tashmë të ngritur në shitje e menaxhim.

Business Mag Albania është gjithmonë në ndjekje të startup-eve shqiptare dhe Dyqan Taxi ka qenë në fokusin e artikujve të revistës tonë sa herë është trajtuar e-commerce apo teknologjia në bizneset e reja. Ndaj ishte kënaqësi që intervistën e parë pas transaksionit të blerjes ta realizonim në mënyrë ekskluzive si media që funksionojmë në shërbim të mjedisit sipërmarrës në Shqipëri.

### Përgëzime Valer.

*Si BusinessMag kemi disa vite që e ndjekim mjedisin e startupeve në Shqipëri dhe ky është "exit" i parë i konsiderueshëm që kemi evidentuar deri më tani. Një korporatë dominuese në tregun shqiptar dhe rajonal investon në blerjen e një sipërmarrje premtuese.*

### Si e konsideroni shitjen e kompanisë tek grupi Balfin? Çfarë do të thotë për ju si kompani?

Ky hap është sigurimi i suksesit të kompanisë. Ne jemi kompania më e suksesshme në tregun online në Shqipëri kurse grupi Balfin është kompania më e suksesshme në Shqipëri për shitjet më pakicë. Bashkimi i dy fuqive që kemi, do të thotë që kemi

siguruar një të ardhme me rritje dhe pozicionim tregu të mirë. Sigurisht është puna dhe strategjia jonë që do të japë përfundimin final në këtë marrëveshje, por tashmë kemi fituar suportin më të madh të mundshëm që mund të merrim në tregun shqiptar.

Është sikur Wall Mart të kishte blerë Amazon në fillimet e saj. Deri tani nuk kam dëgjuar që të ndodhë kjo gjë në ndonjë shtet, mendoj se përfundimi do të jetë shumë interesant për t'u ndjekur.

Ne ,gjatë gjithë kohës kemi menduar për ndërtimin e kompanisë më të madhe të fokusuar tek konsumatori. Me informacionet dhe lehtësinë e shërbimeve që kemi online kemi patur gjithmonë mundësi ta bënim, por struktura për një kompani të madhe online ka shpenzime të mëdha operacionale dhe vetëm shifra të mëdha shitjesh do të mund ta rrisin fitimin me këto avantazhe.

Për këtë arsye, do ishte e pamundur t'ia arrinim pa investime të mëdha, kështu ne prej më shumë se një viti kemi negociuar dhe kërkuar

për investitorë të mundshëm. Balfin ishte strategjikisht alternativa më e mirë e të gjitha mundësive që mund të kishim me kompanitë shqiptare. Ndihej shumë mirë që mundëm ta realizojmë këtë marrëveshje.

**Në cilën fazë zhvillimi ishte Nettrade apo Dyqan Taxi? Ishte kjo lëvizje pjese e strategjisë apo vizioni juaj, apo erdhi si rrjedhojë për të përmbushur nevojat për investim?**

Themeluesit e kësaj kompanie asnjëherë nuk kanë menduar për fitimet momentale, por gjatë gjithë kohës për ta bërë një prej kompanive më të mëdha të shitjeve me pakicë në Shqipëri. Ne kishim mbi 5 vjet në treg dhe nëse do të mjaftoheshim me pozicionin lider dhe rritje normale mund të qetësoheshim dhe ta shijonim për disa vite pozicionimin. Por, faza ku ndodhet industria e e-commerce në këto momente në Shqipëri, është faza ku ka nevojë për më shumë investim dhe rritje se çdo industri tjetër.

Për më shumë se 5 vjet e-commerce do t'u marrë treg të konsiderueshëm dyqaneve të tjera me pakicë dhe ne nuk mund të mjaftoheshim me aq pak sa tregu i papjekur i e-commerce ofron në Shqipëri.

Hemi qenë faktori kryesor në rritjen e këtij tregu dhe do të vazhdojmë të jemi edhe për shumë vite të tjera. Mendojmë se me këtë bashkim, shumë shpejt e-commerce në Shqipëri do të ketë standartet dhe % e tregut që ka në Europën Lindore, çka vlen ta theksojmë që jemi gati 10 vjet mbrapa aktualisht.

**Cilat do të jenë ndryshimet që do të sjellë ky transaksion në strukturën e kompanisë? Modeli i biznesit, strukturat e punonjësve apo objektivat, do të pësojnë ndryshime rrënjësore?**

Jo, kompania nuk do të ketë ndryshime rrënjësore në strukturë dhe vizion. Siç ju thashë, ne gjatë gjithë kohës kemi pasur të njëjtin vizion dhe kemi objektiva të njëjta që prej themelimit. Për këtë arsye kompaninë e kemi ndërtuar për t'ju përshtatur këtyre objektiveve edhe pse shumica na konsideronin të nxituar dhe jo shumë të matur. Ka qenë sfiduese të menaxhosh një strukturë, e cila me nivelin e shitjeve ishte jo efektive, por përputhej me vizionin sidomos gjatë fazave të negociemeve kur dilemat ishin të mëdha. Megjithatë, është rruga e vetme për të ndërtuar kompani të tilla kur mundësitë për investime janë të pakta.

Nga ana konsumatore do të ketë shumë ndryshime, ne kemi nisur menjëherë të fokusohemi tek marka më cilësore për konsumatorët, të cilat kërkojnë më shumë investim për të siguruar stokun. Do të investojmë shumë shpejt në automatizim të proceseve, të cilat do të ulin ndjeshëm gabimet njerëzore, që deri në këtë fazë, na kanë detyruar të përballemi me gabime gjatë kordinimit të përditshëm të qindra porosive në gjithë cepat e Shqipërisë dhe Kosovës nga qindra furnitorë të ndryshëm.

Gjatë viteve të ardhshme kemi në plan të ndërtojmë një kompani, e cila do t'i risë të gjitha standartet e shërbimit në shitjet me pakicë. Planet janë ambicioze dhe kemi suportin më të mirë të mundshëm për t'ia dalë.

**Cilat pika ju bashkojnë me Balfin dhe si e shikoni të ardhmen e përbashkët?**

Pika kryesore ishte fuqia e tyre në shitjet me pakicë dhe vlerësimi që i japin këtij tregu. Grupi Balfin ka më shumë përvojë se cila do kompani tjetër në tregtinë me pakicë.

Nga ana tjetër, e-commerce në Shqipëri është në fazat fillestare dhe kërkon fleksibilitetin dhe pasionin e një startup-i të suksesshëm për t'ia dalë mbanë sfidave që ka. Për këtë, mendoj që ky bashkim ka për të qenë një sukses i vërtetë, dhe nëse planet tona ecin sipas parashikimeve, shumë shpejt do të jemi një kompani ndërkombëtare. Mendoj që e-commerce na jep mundësi që të jemi të suksesshëm edhe jashtë Shqipërisë nëse arrijmë të kalojmë numrin e madh të sfidave që kemi në vend.



EKONOMI

BUSINESSMAGAZINE





ALBANA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

## Investitorët që po ndërrojnë

# TIMONIN

**Sigurisht që struktura e investimeve në Shqipëri është e përqëndruar në tregti e shërbime të thjeshta. Por, vitet e fundit, veçanërisht ndikuar nga kriza financiare ndërkombëtare, shumë sipërmarrës po reflektojnë si të qëndrojnë në treg, duke riorientuar investimet e tyre në fusha të tjera**

Mund të keni dëgjuar vërdallë të thonë: "Nuk është e lehtë tashmë të bësh biznes!". Kjo nënkupton se nuk jemi më para 20 apo 15 vitesh, kur mjaftonte të blije diku e të shisje diku tjetër për të fituar.

Sigurisht, tregtia vijon të jetë dhe ndërmjetësimi prodhues - konsumator po merr rëndësi edhe më të madhe, duke u specifikuar e specializuar. Tashmë, blerësi edhe pse ende "i uritur", është bërë shumë më i zgjuar se dikur (për

shkak të njohurive shumë më të mëdha që mund të kishte ndaj disa viteve më parë).

Tregtarë e sipërmarrës në vend, janë rritur bashkë me bizneset e tyre, kanë mësuar, aq sa për të qenë të zgjuar të kuptojnë se ku duhet të zgjerohen, në çfushë duhet të zhvendosen, apo çfarë experience të re mund të nisin. Samir Shqarri, ëshë djali i një familje tregtare, që prej vitesh shiste veshje në një dyqan në

rugën Myslym Shyri në Tiranë. Prej rreth një viti, ai bashkë me familjen kanë hapur një restorant afër rreth rrotullimit "Zogu Zi" pasi e kanë mbyllur dyqanin.

I quajtur "Mama's Bistro", restoranti parashikon të ofrojë vakte të shëndetshme e jo shumë të shtrenjta për njerëzit. Është një zgjidhje për punonjësit nëpër zyra, për vizitorë në Tiranë, apo edhe për një takim mes miqsh. Ideja ishte e Samirit, "po binte xhiro e butikut. Me

ngritjen e taksave nga 2013-a patëm edhe presionin për të kaluar si biznes i madh. I gjithë aktiviteti gjeneronte thjeshtë një rrogë të mirë, por s'kishe çtë ndaje", thotë ai.

Ai tregon se, "Ideja për këtë lloj biznesi lindi duke parë zonën me zyra dhe mundësinë për t'u ofruar një drekë, ambient të këndshëm cilësi të pranueshme dhe çmim jo të shtrenjtë. U nisëm për diçka më të thjeshtë se aq, por u shtymë për të bërë diçka të plotë, thotë Samiri. Familja e tij, e cila gatuan e shërben përkrah punonjësve, ka vendosur të respektojë një rregull: të furnizohet vetëm me produkte vendase, mish, vaj ulliri vendi dhe produktet e baxhos. "Mishin e viçit e marrim nga Shkodra, pulët në Seman të Fierit.

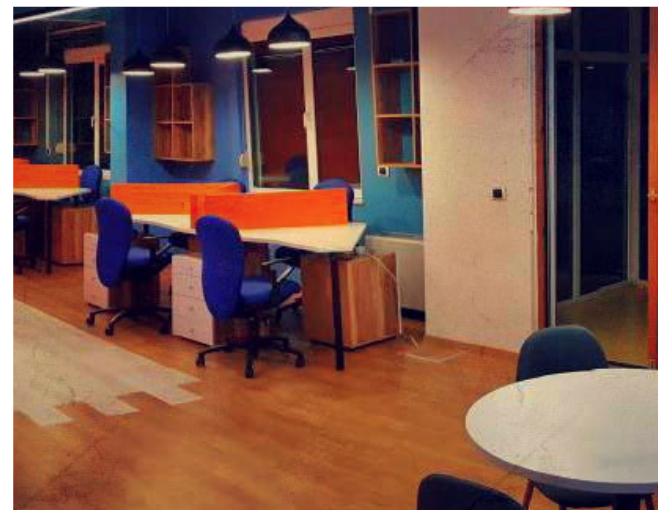


Ndërsa baxho ku furnizohet me bulmet është rrugës për në Skrapar. Vajin e ullirit e merr në Berat dhe për të përmbyllur ciklin e punës, mamaja e tij bën disa specialitetite. Ekonomiste në profesion, ajo gatuan për restorantin, disa gatime që bën edhe në shtëpi për djalin dhe familjen e saj. Dora e familjes në biznesin e ri, në një fushë tërësisht të ndryshme nga tregtia, ndihet kudo. Motra arkitekthe ka projektuar dhe realizuar një investim që shkon në 100 mijë euro.

### Nga ndërtimi, në co-working space

Ogert Gjata, është marrë me ndërtime prej vitesh, po së fundi, ka zgjedhur të menaxhojë disa nga pronat e tij, duke sjellë alternativa të reja për tregun e zyrave të punës. Në zonën e ish Bllokut, një profesionist i lirë, apo një grup profesionistësh mund të vendosin në mënyrë kreative të zhvillojnë punën e tyre në zemër të kryeqytetit. Dutch Hub Tirana, është konceptuar duke krijuar të gjitha facilitetet e një zyre pune.

Sipërmarrësi i këtij biznesi të ri, tregon se ambienti do t'u mundësojë kryesisht sipër-



marrësve të rinj apo profesionistëve të mund të zhvillojnë punën e tyre, por edhe të ndajnë ide e mundësi bashkëpunimi mes njëri-tjetrit. Një ambient që ofron disa tavolina pune, sallë mbledhesh, apo edhe mundësinë për të punuar apo konsumuar diçka në verandë, duket një mundësi relaksuese për pushime. Krahas qerases mujore, ambienti mund të shfrytëzohet edhe përkundrejt pagesave ditore, apo për aq kohë sa i nevojitet klientit, apo edhe vetëm thjeshtë për një mbledhje.

Të tilla ambiente në Tiranë

janë disa tashmë. Ashtu siç ka dyqane, apo pika shpërbimi specifike, siç janë bio-shop, dyqanet ku mund të merrni një lëng frutash të sapo shtyrður e të shkoni në punë.

**TË GJITHA KËTO JANË SHENJË  
E NJË KUADËR TENDENCE TË  
BIZNESIT TË BËRË NDËR VITE.  
SIPËRMARRËSIT E KËTYRE  
NISMAVE TË REJA VËSHTIRË  
TË ANKOHEM PËR QEVERINË,  
SHOKËT, KOLEGËT APO  
KONKURENTËT. ATA JANË TË  
ZËNË ME PUNË.**

**Vitin e ardhshëm  
pritet të listohen kompanitë e para**

# DREJT LISTIMIT NË BURSË



ALBANA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

Prej vitesh flitet tashmë për nevojën apo jo të një burse, ndërsa një kompani jo financiare siç është "DigitAlb", emetoi obligacione së fundi.

Duhet të theksojmë që në fillim se bëhet fjalë për një ofertë private, pra një ofertë, ku aksionerë, (përmes blerjes së obligacioneve) mund të bëhet një numër i kufizuar operatorësh, kryesisht kompani financiare apo fond pensionesh.

Siç thotë edhe drejtuesi i bursës së re të krijuar në vend "ALSE", Artan Gjergji, emetimi i titujve nga biznesi privat nuk është risi. Si një praktikë ka nisur në vitin 2012, me emetimin e obligacioneve të Bankës Credins, ndërsa ligji është prej 2008-ës. Credins emetoi obligacione në vitin 2012, kur banka kishte nevojë për rritje kapitali dhe emetoi obligacione korporate me ofertë private.

Sipas të dhënave zyrtare të Autoritetit të Mbikëqyrjes Financiare, Credins ka emetuar disa herë obligacione korporate, ashtu si edhe tre subjekte të tjera: Fondi "Besa", Balfin Group dhe "Noa".

Ekspertët thonë se bizneset po maturohen e po shkojnë drejt një tjetër alternative financimi, ndërsa nga ana tjetër edhe tregu po krijohet.

*"DigitAlb" mund t'i ishte drejtuar bankës për financim, por zgjodhi një mundësi më të gjerë financimi. Oferta vlerësohet të jetë mbyllur me disa institucione financiare. Çka nënkupton që obligacionet nuk janë në duar të kompanive të vogla, apo më tepër akoma të individëve.*

Artan Gjergji, drejtues i "ALSE" shpjegon për Businessmag.al, se individët ende nuk mund të bëhen aksionerë në një kompani. Ai tregon se "ALSE" ka marrë licencën, por aktualisht e ka të pamundur të listojë kompani, pasi mungon infrastruktura e tregut. Më konkretisht mungon një institucion i specializuar që quhet Depozitar Titujsh (hipoteka e titujve), e cila do të pasqyrojë ndryshimet e përditshme në pronësinë e titujve (aksione, obligacione korporate etj.).

"ALSE ka marrë licencë të plotë, për të tregtuar të gjithë gamën e titujve. AMF ka kufizuar me vendim bordi tregtimin në tituj të tjerë përveç titujve të qeverisë për vitin e parë, pasi mungon Depozitari i Titujve, që të mbajë të dhënat e pronësisë së titujve," thotë Gjergji.

Së fundi vlerësohet të jetë në proces ngritja e një kompanie të tillë. Kompania duhet të kalojë në sitën e AMF-së dhe më tej të fitojë besimin e bursës, duke ofruar një infrastrukturë të sigurtë teknologjike për përpunimin dhe ruajtjen e të dhënave.

"Kushtëzimi nga arkitektura e tregut, ka bërë që deri më tani të zhvillohet oferta private," thotë Gjergji.

Në këtë rast kompanitë nxjerrin në shitje obligacione për jo më shumë se 100 blerës (kompani klientë në këtë rast). Mbi 100 blerës, oferta është publike dhe në këtë pikë, me ligj kërkohet që titujt të listohen në bursë. Kështu, investitorët që kanë në dorë titujt, kanë një dritare likuiditeti dhe mund ta tregojnë në çdo kohë.

Shenjat e para të një burse të mirëfillte pritët të shfaqen vitin e ardhshëm.



Operatorët në tregun financiar thonë se ka interes nga kompanitë dhe disa prej tyre janë maturuar e kanë mundësi të tregtojnë. Kompanitë e para që mund të prekin terrenin e financimit me ofertë të hapur, janë kompanitë që tashmë kanë përvojë në emetimin e obligacioneve me ofertë private.

**Megjithatë, nuk është çudi që të tjera kompani të çajnë tregun. E tillë është OSHEE. Nuk po flasim këtu për kritere të plotësuara apo jo, por nisur nga një**

**deklaratë e kryeministrit Edi Rama në mbledhjen e strategjisë së sektorit energjitik.**

Ai tha: "Shpresoj që deri në fund të këtij viti të jemi gati që t'u ofrojmë qytetarëve shqiptarë mundësinë e pjesëmarrjes si aksionerë me qëllim që vitin e ardhshëm kompania të kthehet në një kompani, ku pjesëmarrja masive e qytetarëve si aksionerë do të ketë një benefit reciprok". Rama tha gjithashtu se në pak vite do të ketë një liberalizim 100% të tregut të energjisë.

Një deklaratë publike së fundi ka ardhur edhe nga presidenti i Grupit "Balfin". Në një deklaratë në media Samir Mane tha se, shumë shpejt do të përmbylim dokumentet për të siguruar listimin në bursë dhe t'u japim të drejtë të gjithë qytetarëve të bëhen aksionerë të "Balfin Group".

Artan Gjergji thotë se me krijimin e strukturave të tregut (pra depozitarit të titujve) kontaktet e para do t'i zhvillojë me kompanitë që kanë emetuar tashmë, por edhe shumë të tjera që plotësojnë kriteret për t'u listuar në Bursën "ALSE".

"ALSE" mund t'u propozojë që çdo emetim i radhës të bëhet përmes bursës dhe jo me ofertë të kufizuar (siç është ajo private).

**NE DO TË KEMI DY-TRE TREGJE, THOTË GJERGJI, DUKE THEKSUAR SE DO TË KETË DHE NJË TREG PËR KOMPANIË QË KANË SHITUR OBLIGACIONE MË PARË. NË KËTË RAST, FLITET PËR MUNDËSINË E TREGTIMIT TË TITUJVE TASHMË TË BLERË (NËSE KLIENTI ËSHTË INTERESUAR TA TREGTOJË, PARA AFATIT TË PËRCAKTUAR NGA KOMPANIA).**



STARTUPS

BUSINESSMAGAZINE

## Tajlanda

Në Tajlandë nevojiten rreth 5 ditë për të nisur një biznes dhe dendësia e bizneseve të reja është aq e ulët saqë ka hapësirë për më shumë.

## Malajzia

Malajzia po fillon një proces që zgjat rreth 19 ditë dhe pothuajse 50,000 kompani të reja me përgjegjësi të kufizuar shfrytëzuan faktin se shumica e dokumenteve mund të bëhen në internet.

## Meksika

Meksika ka një proces për nisjen e startup-eve që zgjat rreth 8 ditë dhe ka shumë reforma për regjistrimin e biznesit aq sa "çoi në një rritje të numrit të bizneseve të regjistruara në përgjithësi".

## Indonezia

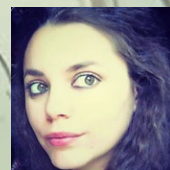
Indonezia do të lejojë lançimin e një biznesi që zgjat rreth 23 ditë dhe qeveria sponsorizon "Programin për Asistencë të Ndërmarrjeve të Vogla dhe të Mesme" në Indonezinë Lindore.

## Singapori

Singapori: ky vend u kushton vëmendje të veçantë investitorëve dhe duhet tre ditë për të nisur një biznes.

CNN Money ka një tjetër përzgjedhje, dhe top 4 vendet e tyre janë Zelanda e Re, Shtetet e Bashkuara, Kanadaja dhe Australia.

**Këto vende vendosin relativisht pak pengesa në rrugën e pronarëve të biznesit**



ANEROLA TOROLLARI  
Editor @Business Mag Albania

# 12 VENDET

## më miqësore me startup-et

Ka shumë faktorë që përcaktojnë se çfarë e bën një vend të mirë për krijimin e startup-eve.

E keni menduar të lëvizni në një vend tjetër dhe doni të dini nëse ekziston një vend i posaçëm për një kompani startup? A po planifikoni të nisni një startup dhe thjesht doni të dini se ku mund të shkoni për të realizuar më të mirën? Ose ndoshta jeni vetëm kurioz për këtë gjë. Ka shumë faktorë që përcaktojnë se çfarë e bën një vend të mirë për fillimin e një startup-i dhe në fund të këtij artikulli, do të njihni së paku 12 vende që janë pro bizneseve të reja.

## U.S. News nxjerr renditjen e vendeve më të mira.

U.S. News nxjerr renditjen e "Vendeve më të Mira" dhe është themeluar në partneritet me një firmë strategjike, BAV, e cila i takon kompanisë globale të marketingut Y & R; dhe Shkollës Wharton të Universitetit të Pensilvanisë. Rënditja bazohet në një anketë që pyeti mbi 21,000 njerëz globalisht nga katër rajone për të vlerësuar se si 80 vende të ndryshme perceptohen në 75 metrika unike.

Lidhur me kriteret që duhet të ketë një vend për të qenë ideal për të nisur një biznes për vitin 2018 përfshijnë përballueshmërinë, burokracinë, koston e prodhimit, lidhjet me pjesën tjetër të botës dhe sa lehtë arrihet kapitali. Rezultatet janë si më poshtë:

Në çdo vend, zgjat 2 deri në 5 ditë për të filluar një biznes dhe kërkon 5 ose më pak hapa për ta bërë këtë. "Gjithashtu vendosin norma relativisht të ulëta tatimore. Shkalla e taksave është e rëndësishme sepse "ndihmon lançuesit e biznesit - miqtë, të afërmit dhe investitorët ëngjëj që i mbështesin ata - të grumbullojnë kursime për paratë e nisjes."

### Afrika

Ju mund të mos keni dëgjuar për këtë vend, por Mauritius renditet gjithashtu shumë lart kur bie fjala për startup-et në Afrikë. Banka Botërore thotë se shumë reforma janë miratuar kohët e fundit, duke marrë 6 ditë për të filluar një biznes dhe tani përjashtohen tarifat e tregtisë për liçencat dhe është bërë futja e certifikatës elektronike.

### Mbani sytë drejt Suedisë dhe Portugalisë

Sa i përket Europës, ka të paktën dy vende që meritojnë interesin tuaj - Suedia dhe Portugalia. Ndoshta nuk janë vendet më të mira për të nisur një kompani tani, por pa dyshim janë duke synuar në mënyrë aktive për ta ndryshuar këtë gjë.

Profesionistët në Suedi, e dinë se çfarë hapash duhet të merren dhe janë përpjekur për t'i arritur ato. Në Qershor të vitit 2016, Kryeministri i Portugalisë njoftoi se "qeveria e tij synon ta bëjë Portugalinë vendin më miqësor në

Europë për startup-et" duke vlerësuar sipërmarrjen dhe duke theksuar rëndësinë e bizneseve të reja në ekonomi.

### 'Internet of Things' me bazë në Berlin

Por ka gjithashtu diçka interesante që po ndodh në Europë: ekziston një kompani me bazë në Berlin për 'Internet of Things' që dëshiron të ndihmojë startup-et e IoT të jenë më të mirët. 'Next Big Thing' drejton startup-et IoT që kanë nevojë për të, duke ofruar qasje në një platformë investitorësh, partnerë të mundshëm, startup-e të tjera, inxhinierë dhe mbështetës të teknologjisë.

Harald Zapp, drejtor ekzekutiv i NBT, thotë: "Vizioni ynë është të mundësojmë inovacionin dhe sipërmarrjen në Europë. Ne e bëjmë këtë duke ofruar gjithçka nga ekspertiza e biznesit te kompetenca jonë teknologjike për sipërmarrësit dhe partnerët e industrisë me të cilët punojmë. IoT dhe blockchain kanë potencialin për të përmirësuar botën tonë në një mënyrë vërtetë fenomenale".

### Fuqia e biznesit të suksesshëm qëndron tek idetë

NBT e di se fuqia e bizneseve të



suksesshme qëndron në idetë. Ata drejtojnë ndërmarrjet me një "model unik" dhe një botëkuptim që bota e biznesit mund ta ketë të vështirë për ta lundruar. Ata madje ofrojnë një qendër pune për ata që kanë nevojë për një nxitje shtesë. NBT thekson se "në vitet e fundit, kompanitë e mëdha kanë filluar të shikojnë jashtë departamenteve të tyre të inovacionit, në më shumë krijim të jashtëm, të lirë, të cilët nuk kanë struktura korporative të përcaktuara ngurtësisht, as praktika që shumë shpesh mbytin kreativitetin dhe inovacionin." Startup-et janë tepër të rëndësishme për botën e biznesit - jo vetëm që ndihmojnë në nxitjen e ekonomisë, por gjithashtu ndihmojnë në nxitjen dhe ushqyerjen e ideve të dobishme që përndry-

she nuk do të kishin mundësi të përparonin në një mjedis korporativ.

### Organizatat e mëdha kanë filluar të shikojnë jashtë korporatës së tyre

Një nga këto ide është IoT, prandaj NBT fokusohet në të. Ata vunë re se "organizatat e mëdha kanë filluar të shikojnë jashtë strukturave të tyre për inovacionin dixhital. Ata ende shohin se shumë organizata nuk duan të njohin domosdoshmërinë e kësaj qasjeje krejtësisht të re dhe unike për hulumtimin dhe zhvillimin e IoT." IoT është mjaft e shtrenjtë, prandaj zhvilluesit kanë nevojë për udhëzime, por në fund të fundit ata presin që ajo të bëhet shumë më popullore në mbarë botën.

# SIA ALBANIA

frymëzim jo vetëm  
për të rinjtë shqiptarë



Ju kujtohet Social Impact Award Albania? Në kuadër të programit të inkubimit/akselerimit - Hap!de nga Yunus Social Business Balkans dhe USAID Albania (si pjesë e "Rritjes së Biznesit Social në Shqipëri), rrugëtimi i suksesshëm i SIA Albania ka vazhduar edhe në nivel ndërkom-bëtar.

Pas përmbylljes së fazës së aplikimeve më 31 Maj, Social Impact Award Albania pritet që së shpejti të shpallë gjysëmfinalistët, të cilët do të vazhdojnë të zhvillojnë idetë e tyre sipërmarrëse. Ndërkohë, në një vështrim krahasues me një vit më parë si dhe me besueshmërinë e SIA në 27 shtetet e tjera, SIA Albania shfaqet me një zhvillim jo vetëm sasior por edhe cilësor.

Që prej 1 Prillit deri më 31 Maj u zhvilluan 22 trajnime në 16 qytete të Shqipërisë, ku numri i personave të cilët ndoqën takimet/trajnimet lokale arriti në 772, krahasuar me 222 në vitin 2017. "Në platformën e SIA Albania u regjistruan 254 persona, nga ku 121 janë projekte të finalizuara. Krahasuar me vitin 2017 janë 72 projekte më shumë të regjistruara në platformë", sipas drejtuesve të programit.

Ndërkohë, nga pyetëtori i realizuar tek pjesëmarrësit dhe aplikantët e SIA Albania 2018, rezultatet dhe komentet janë pozitive. Ky pyetësor është plotësuar pothuajse në nivelin 100%, falë angazhimit aktiv të të gjithë pjesëmarrësve, duke e renditur Shqipërinë në vendin e parë midis 27 shteteve që zhvillojnë Social Impact Award aktivisht prej vitesh tashmë.

*Hap!de është një program inkubim/akselerimi nga YSBB si pjesë e "Rritjes së Biznesit Social në Shqipëri" (YSBB/USAID 2016-2019). Hap!de synon të frymëzojë, të edukojë dhe të ndihmojë sipërmarrësit e rinj të fitojnë aftësi praktike në hartimin dhe zbatimin e ideve të biznesit duke gjetur mënyra financiare të qëndrueshme për të trajtuar problemet sociale në Shqipëri.*





ALBANA MUÇAJ  
Lead Editor @Business Mag Albania

Të bësh biznes të ndihmon  
të bëhësh më i mirë

# EMILIAN KOKA DJALI QË BIZNESIN E KA PUNË DHE PASSION



Emilian Koka

Nëse sot po flasim për ide ndryshe, për të rritur shanset për sukses, Emilian Koka e ka pasur këtë vite më parë. Para 7 vitesh ai vendos të hapë një lokal në Durrës, por objektivi kryesor nuk ishte kafja apo koktelet. Idea ishte të ftohej rinia e Durrësit dhe çdo javë do të kishte një tematikë të veçantë, në muzikë, apo grupim i të rinjve e miqve për të siguruar donacione në shërbim të fëmijëve me aftësi ndryshe.

*Shpirti sipërmarrës i tij, vetëm sa kishte filluar të rritej. Më vonë ai merr objekte të paluajtshme jashtë funksionit, të cilat i kthen në ambiente funksionale gjithnjë në biznese shërbimi. "Me kohën ngrita një strukturë pune për të bërë një kontroll më të gjerë të tregut," thotë ai.*

Studim tregu, eksperimentim, matje e pulsit të tregut, janë në gjak të Emilianit. Ai është pikërisht djali që ndjek trajnime të rëndësishme, pikërisht për të këmbyer idetë dhe që trajnon stafin e tij vazhdimisht. Në 4 biznese të tij aktualisht ai numëron rreth 30 të punësuar me kohë të plotë dhe shumë bashkëpunëtorë.

Baret, lokalet dhe segmente të ndryshme tregtie janë nën shënjestrën e tij. Por, Emilian nuk do vetëm të fitojë. Për rreth një vit, ai hapi një biznes miqësor me natyën, siç

është dhënia e biçikletave me qera. Eco Volis shumë e njohur në Tiranë, u shtri falë tij edhe në Durrës për rreth një vit. Por, shkalla e dëmtimit shumë më e lartë e biçikletave në Durrës, bëri që Emilian të tërhiqet. "Diçka e nisur nga një sakrificë të nxit të bësh sakrificë të tjera," thotë ai. Emilian ka pasur gjithmonë përkrahjen e familjes. I vetëm nuk do t'ia kishte dalë.

**Me trajnimin e stafit dhe monitorimin për mbarëvajtjen në segmente të ndryshme, merret vëllai Armandi.**

788 është bari i tij në Durrës, i cili për shkak të pozicionit, por edhe spektaklit, është kthyer në destinacionin më të preferuar të të rinjve dhe turistëve që vizitojnë Durrësin. Një bar që ofron muzikë me DJ, këngëtarë dhe herë pas here dhe shfaqje teatrale, drama, komedi. Nga tarraca e tij

vijon >

shihet qendra e qytetit bregdetar, por edhe amfiteatri. "Doja të ndërtoja një lokal për qytetin," thotë Emilian, kur e pyet për çfarë po e bën.

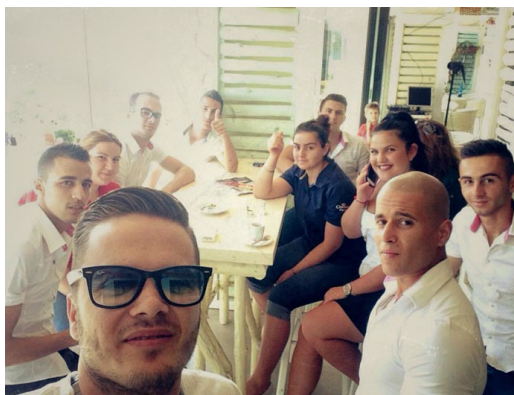
Sot ai ka në Durrës 4 njësi shërbimi, të cilat i menaxhon në bashkëpunim me familjarët e tij. Vëllai Nini menaxhon dy kafeteritë, të quajtura 'Bonsai', ndërsa motra administron pikën e shitjes për lëngjet e frutave "Bio Bar". Por nëse nismat ecin para me strategjinë sipërmarrëse të Emilianit, mamaja është burimi i energjisë dhe pika e heshtur e referimit për tre djemtë dhe motrën e tyre.

### Emilian ndërpreu studimet për 4 vite

Djali që sot ka mbaruar studimet ekonomike në Administrim Biznes, po ndjek një master në Administrim Publik. Ai pranon se fusha e administrim biznesit ishte pasioni i tij i mëparshëm, ndërsa thekson se pas përfundimit të shkollës së mesme, ndërpreu studimet për 4 vjet.

"GJATË KËSAJ KOHE  
PUNOVA,  
EKSPERIMENTOVA." AI  
ËSHTË SHPIRTI I  
EKSPERIMENTIT NË BIZNES  
DHE AS NUK KA NDËRMEND  
TË NDALET.

Këtu futet adrenalina e nismave të reja dhe shija e hidhur e dështimit, të dyja të provuara me miq të tij. "Shpesh kemi ngritur projekte pilot me shokët," thotë 31 vjeçari.



"Një nga projektet që na kushtoi 7 muaj kohë, ishte ai i tregtisë së hidrokarbureve. Punuam të siguronim një rrjet shpërndarje të gazit, por kur idenë ua propozuam tregtarëve të karburantit, ata vendosën ta bënin vetë".

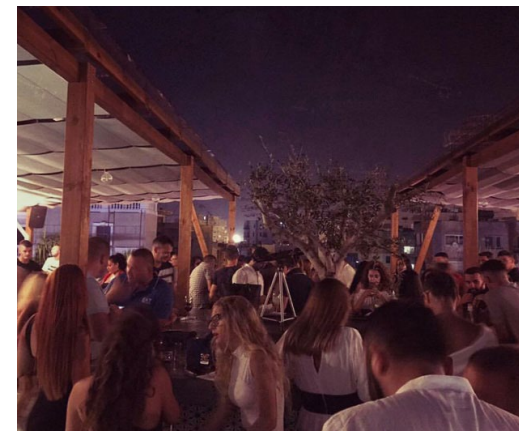
Në ditën që zhvilluam intervistën me të, tek 788 po bëhej një set fotografik. Por, ëndrrat e Emilianit dalin jashtë kufijve, gjithnjë në tregti e në sektor shërbimesh.



### "Udhëto me 788"

Në rrjetet sociale të tij dhe të biznesit mund të gjeni foto të personave të ndryshëm me pankartën në dorë "udhëto me 788".

Kur e pyesim për këtë formë marketingu, ai thotë se lindi natyrshëm, pasi të gjithë klientët njihen me njëri-tjetrin dhe shumë prej tyre udhëtojnë shpesh jashtë. Flamuri i parë është ngritur në Valencia, ndërsa së fundi, një mik i tij profesor, pritet të sjellë flamurin e firmosur nga Korea e Veriut. Vendet e shenjuara janë Filipine, New York,



Jeruzalem etj. "Të bësh biznes, të ndihmon të bëhesh më i mirë, më i përgjegjshëm," thotë ai. "Edhe për një projekt që mund të kem lënë pezull, e mbaj mendjen gjithmonë aty."

Ai nuk numëron bizneset që ka nisur e mund të mos kenë ecur. Por tregon se së fundi është bërë aksioner për tregtimin e importit të një uji dhe kjo është nisma e tij e fundit...për momentin.



# ZHVILLIM PERSONAL

BUSINESSMAGAZINE



ANEROLA TOROLLARI  
Editor @Business Mag Albania

# 6 MËNYRA

se si prindërit shkatërrojnë suksesin e fëmijës së tyre



Sjellja prindërore ka një ndikim të madh në mënyrën se si fëmijët zhvillohen duke qenë mjaft të rëndësishëm në suksesin e tyre në të ardhmen.

Një studim nga "The Center for Parenting Education" zbuloi se fëmijët janë të ndikuar

nga qëndrimi i prindërve, qoftë pozitivisht apo negativisht. Sjellja prindërore është jetike, sepse parashikon se si fëmijët performojnë në fushën e zhvillimit psikosocial, performancës akademike, marrëdhënieve sociale dhe sjelljes ndaj problemeve.

## Efektet e keq-prindërimit tek fëmijët

Sipas "Imperial Valley News", hulumtimi ka vërtetuar se efektet e keq-prindërimit tek fëmijët përfshijnë sjellje antisociale, fleksibilitet të dobët, depresion dhe agresivitet.

Një tjetër studim i Departamentit të Edukimit në Mbretërinë e Bashkuar tregon efektet e keq-prindërimit që përfshijnë probleme në sjellje, aftësi të dobëta të përballimit të situatave dhe probleme të shëndetit mendor.

Vendimet e dobëta të prindërve mund të kenë një rezultat të dëmshëm gjatë fëmijërisë dhe më vonë.

Në këtë artikull BusinessMag ju njuh me gjashtë sjellje të zakonshme të prindërve, të cilat pengojnë suksesin e fëmijëve të tyre në jetë:

### 1. Të mos u kushtoni vëmendje të mjaftueshme

Pengu më i madh i prindërve sipas një studimi, ka të bëjë me faktin që në

moshën e hershme të fëmijëve, ata kanë qenë duke kaluar shumë kohë në punë. Pra, të shpenzuarit më shumë kohë larg tyre, duke mos luajtur me ta.

Një tjetër hulumtim nga "Boston Medical Center" zbuloi gjithashtu se prindërit me smartfonë në duar piren të injorojnë fëmijët e tyre.

Disa prindër u kushtojnë pak ose aspak vëmendje fëmijëve të tyre. Disa prindër janë kaq të zënë për të ndërtuar karrierën dhe për të fituar para, sa ata tërësisht neglizhojnë dhe injorojnë fëmijët e tyre. Ata lënë kujdesin e tyre në duar të dadove, të cilat në shumicën e rasteve nuk kanë idenë më të vogël se si t'i edukojnë fëmijët siç duhet.

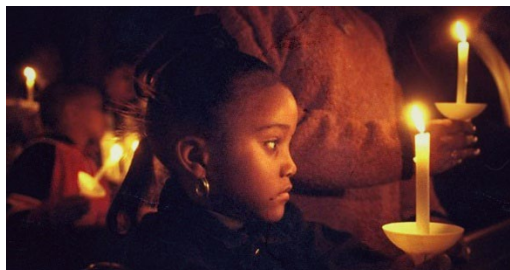
Lënia e fëmijëve nën kujdesin e dadove në fazën e tyre më delikate (fëmijëria) është një gabim i madh që disa prindër bëjnë.

Shumica e këtyre fëmijëve rriten pa udhëzime dhe drejtim të duhur dhe duhet të mësojnë për mënyrën e sjelljes nga moshatarët e tyre dhe nga mjedisi i jashtëm.



Lajmi i keq është se shumica e këtyre sjelljeve të mësuara nga bashkëmoshatarët dhe mjedisi i jashtëm janë shpesh sjellje negative, që çojnë në një rrugë të gjatë që ndikon negativisht për jetën e mëvonshme.

Në rastet më të këqija, fëmijët abuzohen dhe kërcënohen në heshtje pa dijeninë e prindërve të tyre.



## 2. Të menduarit se një disiplinë e rreptë fetare do t'u japë fëmijëve vlerat e duhura

Shumë njerëz i lutën Perëndisë që të bëjë për ta, atë që ata nuk mund të bëjnë për veten e tyre.

Shumë prindër besojnë se duke i angazhuar fëmijët e tyre që t'i lutën Zotit çdo ditë është e mjaftueshme që ata të rriten mirë moralisht.

Por, e vërteta është se fëmijët kanë nevojë më shumë se lutjet dhe përfshirja fetare për t'u bërë të rritur të përgjegjshëm.



Disa burime kanë zbuluar se shumica e fëmijëve të pastorëve kanë probleme me depresionin, ndërkohë që shumica prej tyre shpesh largohen nga besimi.

Shumë aktivitete fetare ndihmojnë vetëm që fëmijët të pretendojnë të jenë të mirë, por sapo të kenë mundësi, sidomos kur hyjnë në universitet dhe janë larg nga prindërit e tyre, bëhen të egër dhe dëshirojnë të kompensojnë të gjithë kënaqësinë që besonin se prindërit e tyre ua kishin privuar.

Kur disa prindër shohin një fëmijë që sillet keq, në vend që të ndërmarrin veprime të qëllimshme për të korrigjuar fëmijën, ata i drejtohen agjërimit dhe i lutën Perëndisë për t'i ndihmuar që të rregullojnë fëmijën e tyre. Aktivitetet fetare duhet të mbështeten nga disiplina e duhur dhe udhëzime për t'a bërë



një fëmijë të bëhet një i rritur i përgjegjshëm në të ardhmen.

### 3. Të harruarit se veprimet e tyre flasin më shumë se fjalët

Disa prindër sillen keq, por presin sjellje të përsosur nga fëmijët e tyre. Një prind që bërtet, shan, pi cigare, konsumon drogë, pije alkoolike ose bëhet fizikisht agresiv, nuk duhet të presë që fëmija të veprojë si një shenjtor.

T'i mësosh një gjë dhe të bësh një tjetër i tregon një fëmijë se je i pasinqertë. Përveç kësaj, e bën fëmijën tuaj të besojë se gjërat që ju kërkoni që ata të bëjnë, nuk janë të rëndësishme.

Duke vëzhguar dhe imituar të tjerët, fëmijët mësojnë mënyra për

të bashkëvepruar me shoqërinë. Ata mësojnë sjelljet e hijshme dhe të pahijshme.

**Shembujt nga të rriturit, vëllezërit dhe motrat më të mëdhenj janë ndikimet më të fuqishme që formojnë sjelljen e fëmijës.**

Fëmijët mësojnë duke kopjuar atë që bëjnë të tjerët. Nëse prindërit nuk e trajtojnë njëri-tjetrin në mënyrë të barabartë ose me respekt, fëmija do të zbulojë, mësojë dhe pothuajse me siguri do ta kopjojë këtë sjellje.

Nëse të rriturit bërtasin, janë të dhunshëm, diskriminojnë, atëherë fëmijët do të mësojnë dhe kopjojnë këtë lloj sjellje. Nëse të rriturit trajtojnë të tjerët me respekt, durim dhe dashamirësi, fëmijët do të ndjekin shembullin e tyre. Nëse



babai dhe nëna e trajtojnë njëri-tjetrin me dashuri dhe respekt, fëmijët do të mësojnë, kopjojnë dhe me gjasë do ta përsërisin atë në marrëdhëniet e tyre kur të rriten.

### 4. Të rrisin fëmijën që duan, jo fëmijën që kanë

Të gjithë prindërit kanë ëndrra për fëmijët e tyre. Ato madje fillojnë para se gjinia e fëmijës të bëhet e ditur. Në fshehtësi, ata shpresojnë se fëmijët do të jenë

si ata, vetëm se më të zgjuar dhe më të talentuar. Ata duan të jenë udhërrëfyesi i tyre, duke e vënë eksperiencën e tyre të jetës në përdorim të shkëlqyeshëm.

Shumë prindër detyrojnë fëmijët e tyre të ndjekin një rrugë për karrierën që ata dashurojnë, duke bërë që të braktisin karrierën për të cilën kanë dhunti dhe pasion të natyrshëm.

Ka arsye të ndryshme pse prindërit përpiqen të bëjnë këtë gjë. Shumë prindër përpiqen që fëmijët e tyre të studiojnë mjekësi, drejtësi, inxhinieri ose ndonjë degë tjetër që besojnë se do ta bëjnë fëmijën e tyre të suksesshëm në të ardhmen, edhe kur është e qartë që fëmijët nuk kanë dëshirë apo pasion për këtë gjë.

Sipas DailyMail, studiuesit kanë provuar se prindërit përpiqen të bëjnë realitet ëndrrat e tyre të dështuara personale duke u përpjekur që fëmijët e tyre të kenë sukses.

**Sipas hulumtimit, prindërit përpiqen indirekt të bëjnë realitet ëndrrat e tyre të porealizuara nëpërmjet fëmijëve të tyre.**



**FËMIJËT E SUKSESSHËM DALLOJNË ME KËTO DY AFTËSI**

*Çfarë duhet të kesh apo të bësh që të jesh super i suksesshëm?*

*Një studim aktual sugjeron se vullneti dhe këmbëngulja mund të të çojnë larg. Këtë tregon ekipi i shkencëtarëve në Vanderbilt pas një studimi 45 vjeçar.*

*Në fakt disa nga liderët më me ndikim të kohës sonë, kishin atë që nevojitej që në ...*

Detyra e prindërve është të zbulojnë dëshirat dhe pasionet e tyre të natyrshme dhe t'i përgatisin fëmijët e tyre për atë rrugë.

Duke u imponuar ëndrrat fëmijëve tuaj nuk është ideale dhe vetëm do t'i çojë ata në frustrim dhe t'i bëjë mediokër në vende të tilla pune.

Vetëm kur prindërit t'i shohin fëmijët për atë që janë dhe t'i ndihmojnë të përgatiten drejt kësaj rruge, mund të ndikojnë në mënyrë efektive në jetën e tyre.

**5. Të mbrojturit e fëmijëve nga dështimi**

Asnjë prind nuk është i lumtur t'a shohë fëmijën e tij të mjerë apo të frustruar. Kjo është arsyeja pse shumë prindër bëjnë gjithçka që mundën për të mbrojtur fëmijët e tyre nga pengesat dhe dështimet.

Gjithmonë mbrojtja e një fëmije nga shqetësimi dhe dështimi nuk është një ide e mirë.

Nëse një fëmijë nuk është i edukuar për të pranuar dështimin, ai nuk do të mund të përballojë stresin kur të rritet.

Pak zhgënjim ndonjëherë mund të jetë në përfitim të fëmijës suaj, për aq kohë sa i mësoni se si të përballojë dështimin.

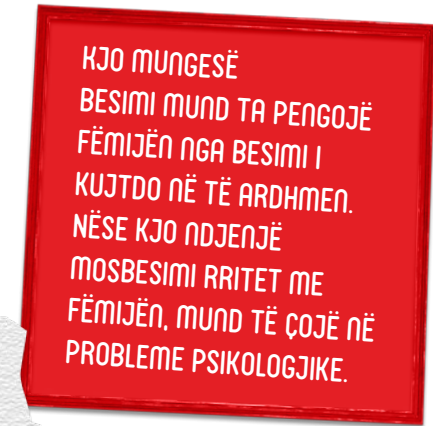
Një fëmijë që nuk është përgatitur të jetë i aftë në menaxhimin e pengesave, ka gjasa që të jetë patetik dhe të dorëzohet gjithmonë përballë presionit. Çdo fëmijë duhet të pranojë se dështimi nuk është një

gjë e tmerrshme, me kusht që të japë përpjekjet e tij më të mira.

Prindërit normalisht shfaqin këto sjellje mbrojtëse me qëllime të mira, por këto qëndrime shkaktojnë një rrugë të gjatë që ndikon negativisht në suksesin e fëmijës kur ata gjejnë veten në situata ku duhet të ngrihen për veten e tyre.

**6. Mungesa e besimit**

Sipas një studimi të Universitetit Princeton, 40% e fëmijëve në Shtetet e Bashkuara jetojnë me frikë ose mosbesim ndaj prindërve të tyre.



Kjo frikë dhe mosbesim do të shndërrohet në sfidë, agresivitet dhe hiperaktivitet teksa rriten.

Kur një prind zakonisht i jep një premtim një fëmije, por nuk e përmbush atë premtim, fëmija mund të mendojë se prindit nuk mund t'i besohet, pasi ai nuk i realizon ato që premtton. Nëse një prind vazhdimisht i tregon një fëmije që mund të vijë tek ai dhe të flasë për ndonjë gjë, por pastaj ai vepron me zemërim kur fëmija i thotë diçka që ai nuk dëshiron ta dëgjojë, fëmija me siguri nuk do të ndihet mirë dhe do të mendojë se prindit nuk i besohet dhe herën tjetër nuk do t'i tregojë kur ndodh diçka e rëndësishme.

Mungesa e besimit mund të nënkuptojë që fëmija më parë do të diskutojë çështje të rëndësishme me miqtë sesa të rrezikojë zemërimin e prindërve.

Kjo do të ndikojë në marrëdhëniet e fëmijëve në të ardhmen, si në biznes, në familje dhe në jetën sociale.

Lajm i mirë është se ju ende keni aftësinë për të ndërtuar besimin me fëmijën tuaj sot.

Ndiqu këto hapa të thjeshtë për të ndërtuar hap pas hapi marrëdhëniet me fëmijët tuaj, duke përfshirë praktikimin e asaj që predikoni, duke mësuar të dëgjoni, gjithmonë duke i thënë fëmijës suaj të vërtetën, duke vlerësuar ndershmërinë e fëmijës tuaj, duke përmbushur premtimet tuaja, duke u përmbajtur kërcënimeve tuaja dhe duke qenë në përputhje me rregullat.



TIRANA  
BUSINESS  
PARK



## BALANCË JETË

### Punë në Tirana Business Park

Tirana Business Park përbën një risi dhe projekt inovativ për tregun shqiptar. "Të paturit një business park në Shqipëri është një vlerë ekonomike e shtuar dhe njëkohësisht luan rolin e rregullatorit dhe përcaktuesit të këtyre vlerave dhe risive. Jemi krenarë për ndikimin dhe standardin që TBP ofron në treg", thonë drejtuesit e TBP.

Një pjesë e suksesit cilësohet balanca jetë – punë që ofrohet për bizneset dhe stafin e komunitetit dhe jo vetëm. Kjo balancë vjen si pasojë e shumë faktorëve. Së pari, është vendndodhja larg zhurmave dhe ndotjes së qytetit, i rrethuar nga gjelbërimi dhe ajri i pastër dhe shumë pranë bizneseve kryesore të Tiranës dhe Shqipërisë. E gjithë zona mirëmbahet sipas standardit gjerman, ku pastërtia, relaksi, estetika ndërthuren për të ritur produktivitetin e punonjësve.

Si rrjedhojë e dinamizmit dhe lëvizjes së krijuar, TBP krijoi hapësirën e dedikuar për argëtim dhe relaks për të gjithë punonjësit dhe vizitorët e saj "Dhomën e Argëtimit". Përgjatë pushimit të drekës punonjësit mund të kalojnë kohë cilësore me kolegët e tyre. Marrëdhënia forcohet, puna në grup përmirësohet si dhe rrjeti i kontakteve rritet. Sigurisht, stafi i TBP thekson se mirëpret këdo që ka dëshirë të kalojë një paradite ose pasdite ndryshe, të eksplorojë TBP.

Duke patur në mendje balancën jetë – punë si dhe duke ndjekur traditën e investitorit Lindner Group Gjermani, TBP tashmë ka festat e saj të dedikuar për komunitetin, stafin, banorët e zonës si dhe për bizneset. Disa nga aktivitetet e TBP-së gjatë vitit janë Co.Morning Coffee - Prezantimi i ideve dhe projekteve të të bërit biznes. Christmas Party – festa e përbashkët me klientët dhe partnerët e tyre. Sigurisht, në TBP janë organizuar trajnime dhe evente nga sektori privat dhe publik.

Festa e 1 Qershorit ishte eventi i fundit i organizuar nga TBP, duke u dhuruar fëmijëve një ditë të veçantë dhe ndryshe. Gjatë fjalës së saj, drejtoresha e përgjithshme e TBP, theksoi se, "Fëmijët janë e ardhmja jonë, le të festojmë dhe të investojmë për to".





***Bën përshtypje teksa sheh se sa të rregullt janë japonezët dhe se si ata mësohen dhe rriten. Kjo, ndoshta e diktuar edhe nga rrethanat e vendit.***

Një fëmijë japonez nuk qan kot dhe nuk llastohet nga prindërit duke plotësuar çdo tekë që ka. Ata në themel janë shumë më të ndryshëm se fëmijët australianë, të cilët ndodhen shumë më pranë.

Ata mësohen të jenë qytetarë të denjë dhe të rregullt. Të mësojnë se ç'është respekti dhe të mos hedhin poshtë njëri-tjetrin. Madje nga biseda me miq që kanë patur marrëdhënie biznesi me japonezë, kam mësuar edhe se për japonezët ajo çka ne në Shqipëri e kemi brand-uar aq shumë si "Besa", është diçka krejt normale dhe nuk ka asgjë për ta bërë të madhe. Nëse arrin një marrëveshje me ta, së pari kontratat nuk janë gjëja më me rëndësi, por fjala. Edhe marrëdhënia juaj do të vazhdojë për vite nëse do të jeni të besueshëm me ta duke treguar korrektësi për gjithçka dhe duke mos u përpjekur të përfitoni në kurriz të tyre.

E gjithë kjo është krejtësisht normale. Por, ja që në vendin tonë, por edhe në perëndim nuk para ndodh e njëjta gjë si në Japoni. Është e çuditshme në fakt

të mendosh që në kanalet kulluese anash rrugës në Japoni mund të geshesh peshq Koi, tipikët e Japonisë. Ata qëndrojnë në paqe me ujën natyral.

Japonezët kanë krijuar kështu një marrëdhënie të afërt midis kafshëve dhe njerëzve. Këto "akuariume" publike bien ndesh me idenë e parë që shkon në mendje kur kujtojmë kanalet kulluese të Shqipërisë. Në fakt, doja të thoja, atëherë kur ka të tillë.

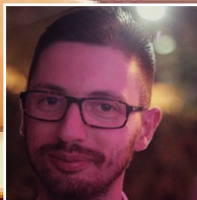
***Por le të kthehemi tek fëmijët.***

Deri në klasën e 4-t, ata nuk bëjnë provime. Sepse për japonezët së pari fëmija duhet të formojë personalitetin e tij, e më pas të marrë rëndësi ajo çka mëson në shkollë. Duket e çuditshme ta thuash, por janë thjesht diferencat kulturore.

Fëmijët fillojnë që shumë të vegjël të kryejnë punë të vogla. Kështu që në moshën 4-5 vjeçare ata ikin të blejnë gjëra në dyqan, krejtësisht vetëm. Madje në moshën 7-8 vjeçare ata fillojnë të ikin vetëm në shkollë, duke ndërruar disa trena e duke u kujdesur vetë për gjithçka. Kjo i bën ata më të përgjegjshëm për veten e tyre. Në shkolla pamja është krejt e ndryshme nga ajo që jemi mësuar. Që në klasë të dytë fëmi-

# NJË RAST REFLEKTIMI

## Edukimi i fëmijës në Japoni,



**JON PAPADHIMITRI**  
Editor at Business Mag Albania

Në një botë ku globalizimi po "fut hundët" akoma dhe më shumë në punët e shteteve të tjera, është e vështirë të ruash autenticitetin dhe traditat.

Është e vështirë, sepse globalizimi krijon një faqe të re të mesme dhe standard duke "vlarë" copëzat e vogla të kulturës autentike të çdo vendi. Por, ka disa vende, të cilat kanë ruajtur karakteristikat e tyre dhe me kohën kanë zhvilluar

një shoqëri, e cila bazohet mbi disa norma të prera. Madje, edhe gjermanët që konsiderohen si shumë të rregullt, do t'a kishin zili.

Bëhet fjalë për Japoninë, ishullin e gjelbëruar që preket nga "Unaza e zjarrtë e Paqësorisit". Prej kohësh ata njihen për një disiplinë shumë të fortë dhe për rregulla që për pjesën tjetër të planetit, përfshirë dhe ne, janë gati jo normale.



jët shkojnë dhe marrin ushqimin e përgatitur në kuzhinë dhe grupet e tyre që ndërrohen herë pas here, u shërbejnë ushqimin pjesës tjetër.

Por, as pjesa tjetër nuk ri kot. Ata rregullojnë klasën e tyre duke e kthyer në pak minuta në një ambient ku mund të ushqehen. Përgjegjësit e ushqimit, kanë një listë me gjërat që duhen bërë përpara ushqimit si minimalisht larja e duarve.

**Mësuesi i tyre, gjithashtu ushqehet në të njëjtin vend me nxënësit. Kjo krijon një marrëdhënie besimi midis dy palëve.**

Pasi mbaron ushqimi fëmijët

kujdesen që enët të shkojnë në vendin e caktuar, dhe të gjithë bashkë pastrojnë jo vetëm klasën, por edhe ambientin që përdorën duke përfshirë korridoret dhe dhomat e tjera.

Por diçka është tepër simbolike dhe bie së tepërmi në sy.

Një pjesë e ushqimit që ka si burim tokën, nuk është i blerë në dyqan, por i mbjellë nga vetë nxënësit.

Ata kujdesen gjatë gjithë procesit duke mësuar kështu bazat e të jetuarit. Përgjegjësinë për veten dhe të tjerët. Gjithashtu edhe qytetarinë.

Pasditet e tyre zakonisht janë të zëna me workshop-et jashtë shkollore, të cilat janë të shumta. Shkolla, deri në universitet, nuk konsiderohet si një periudhë e keqe për japonezët. Madje, ata e quajnë "pushimet përpara punës". Bazuar në këtë kulturë, ata rriten për të krijuar një nga vendet me më shumë disiplinë në botë. Ndryshe nga kudo, njerëzit rrinë në radhë për një, teksa presin trenin apo autobusin. Madje edhe nëse njëra anë e shkallëve është e zënë dhe tjetra e lirë, askush nuk tenton "të tregohet i zgjuar".

E rëndësishme është se të gjithë kanë ndikim në gjithçka ndodh dhe çdonjëri është përgjegjës. Të gjithë duhet të bëjnë më të mirën që gjithçka të shkojë mirë. Para disa kohësh, shoferët e autobusëve u detyruan të bënin grevë. Por, zgjid-

hja e tyre ishte: nuk pranoinin t'u merrnin biletën udhëtarëve. Kështu ata kryenin punën, i dërgonin njerëzit në destinacion dhe i krijonin humbje kompanisë. Një grevë japoneze kjo, ndryshe nga vende ku transporti apo aktiviteti pezullohet totalisht.

**PADYSHIM QË SI ÇDO VEND, EDHE JAPONIA KA PROBLEMET E VETA. POR, KULTURA E TYRE NA TREGON SHUMË SE SI DUHEN BËRË DISA GJËRA DHE SE SI NJERËZIT MUND TË JETOJNË DHE TË VEPROJNË MË MIRE PA BUROKRACI.**

Por mbi të gjitha, se sa shumë rëndësi kanë veprimet e secilit prej nesh në ambientin që na rrethon.





PERSONAZH

BUSINESSMAGAZINE



**Tony Jeton Selimi**

# SHQIPTARI FRYMËZUES

**që çon njerëzit në  
një udhëtim aty ku askush  
nuk ka shkuar më parë!**

## **Kush është Jeton Selimi?**

Tony – Jeton Selimi ishte një djalë i cili në një moshë shumë të vogël u ballafaqua me sfida të ndryshme të jetës, si abuzimi seksual dhe sëmundja e zemrës që e lanë mbi dy vjet të vuajë në spitalin shtetëror në Shkup. Gjatë shkollës fillore dhe së mesme, ai ishte një ndër nxënësit më të shkëlqyer që gjithmonë ishte kureshtar se si është krijuar universi dhe kishte dëshirë të lexonte libra dhe të mësonte për shkencat natyrore.

Shkollën e mesme ai e kreu në Shkup, në një ndër shkollat më të forta të matematikës dhe informatikës, dhe gjatë kësaj periudhe ai fitoi shumë çmime në Matematikë, Fizikë, dhe Informatikë.

Mbasi e mbaroi shkollën e mesme, ai vendosi të bëhet pjesë e një ndër fakulteteve

më të mira, atij të elektroteknikës në ish Jugosllavi, Fakulteti Elektroteknik në Zagreb, Kroaci. Mbas një viti, ishte i detyruar të shkonte në ushtri dhe aty përjetoj gjëra të tmershme që ndodhën gjatë luftës civile. Nëna e tij Ljutfije Selimi, vendosi të marrë para hua për ta nisur në Londër, ku ai jetoi mbi 5 muaj në rrugët e Londrës *pa para, pa shtëpi, dhe pa familje e dashuri*.

Dhjetë vitet e para në Londër ai punoi punë të ndryshme prej të cilave fitonte para që i duheshin të stabilizonte jetën, paguante për shkollimin privat, dhe t'i dërgonte para familjes që ende ishin në rrezik gjatë luftës në ish Jugosllavi. Në 1998 u diplomua në University College London, një ndër katër fakultetet më të forta të elektroteknikës dhe inxhinierisë në Angli dhe filloi të zgjerojë karrierën si manaxher informatike në kompani të ndryshme private dhe shtetërore.

**Nga e merrte motivimin për të punuar dhe studiuar gjatë këtyre viteve të vështira?**

Çdo njeri që Tony takoi gjatë kësaj kohe, e motivoi të vazhdonte para dhe të ballafaqohej me sfidat e ndryshme në këtë periudhe shumë të rëndë deri sa të arrinte qëllimin që ka patur si fëmijë, dhe ditën që do të mbaronte fakultetin do të ndihmonte njerëz të krijonin një jetë të sukseshme dhe të shëndetshme. Frymëzimin më të madh e merrte nga liderët botëror si Bill Clinton, Richard Branson, Nelson Mandela, Oprah, dhe trajnerët si Tony Robbins, Jack Canfield, Brian Tracy, Louise Hay, Martin Brofman, Wayne Dyer, dhe dr. John Demartini.

**Tony, librat dhe autorët që kanë ndikuar në jetën e tij**

Tony ka lexuar mbi 10,000 libra, çdo libër i ka dhënë një dituri të ndryshme, librat që e kanë frymëzuar më tepër janë: "The Celestine

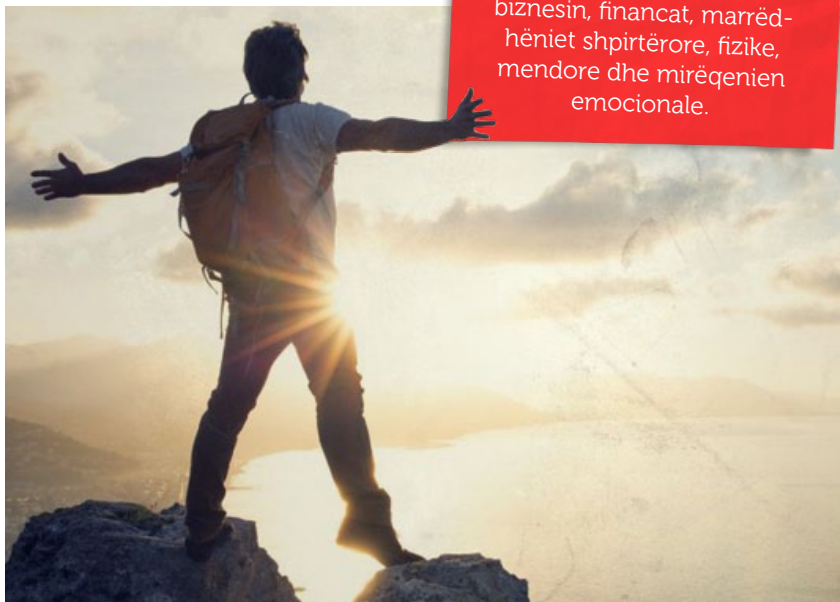
Prophecy" nga James Redfield, "Conversations with God" nga Neale Donald Walsch, "Quantum creativity" nga Amit Goswami, "The Breakthrough experience" nga Dr. John Demartini, "Anything Can Be Healed" nga Martin Brofman, "The Aladin Factor" nga Jack Canfield, "The Divine Comedy: Inferno; Purgatorio; Paradiso" nga Dante Alighieri and Allen Mandelbaum.

### Tony si një trajner jete dhe ekspert i sjelljes

Tony J. Selimi është trajner i njohur botëror, mentor dhe ekspert i sjelljes i specializuar në

përqendrimin e njerëzve në energji, kohë dhe mençuri për të ndërtuar besimin, momentin dhe balancën e punës dhe të jetës të nevojshme për të kapërcyer sfidat personale, për të zgjidhur problemet e biznesit dhe për të rritur performancën, produktivitetin dhe përfitimin e aksionarëve.

Ai konsiderohet të jetë ndër autoritetet udhëheqëse botërore në psikologjinë e thyerjes së kufijve të perceptuar dhe në ndihmën e njerëzve për të arritur hapa kuantike në fuqizimin e të gjitha fushave kyçe të jetës, duke përfshirë shoqërinë, biznesin, financat, marrëdhëniet shpirtërore, fizike, mendore dhe mirëqenien emocionale.



Për 20 vjet Tony ka përsosur kuadrin e tij duke trajnuar drejtuesit e disa prej organizatave më të rëndësishme në planet si Microsoft, SAP, Deutsche Bank, Banka e Amerikës, Ernst & Young, Vandercom, Gaya Cards, Amec Foster Wheeler dhe MBA studenteve të diplomuar të Universitetit Cranfield.

**Puna e tij është përqafuar nga CEO i Fortune 500, sipërmarrësit, shkencëtarët, mjekët, deputetët, zotërinjtë, mbretërit, milionerët, miliarderët dhe të njerëzve të famshëm.**

### Tony dhe metodat e shërimit bio energjike

Tejkalimi i shumë vështirësive të jetës, bëri që Tony J. Selimi të shkojë përpara dhe të krijojë "Metodën Evolucionare TJS: ALARM™." 25 proceset e ndërjegjshme të inxhinierisë të përfshira në këtë metodë holistike të integruar në pesë hapa janë të dizenuara në një mënyrë që i çon në rrënjët e çështjeve personale, profesionale të biznesit ose shpirtërore, duke shpërndarë emocione të paqëndrueshme që i mbajnë njerëzit të bllokuar në iluzionin e krijimit të tyre, sjellin qartësi të mendimit, vizionit, misionit, qëllimit, balancojnë perceptimet e tyre, zgjojnë zemrat duke thirrur dhe arrijnë

hapa kuantike në zonën e tyre të zgjedhur të jetës.

Ai e zhvilloi metodën e tij përmes 30 viteve të hulumtimit dhe e krijoi këtë njohuri fenomenale që Tony fitoi si në botën e korporatave, duke punuar si menaxher i lartë që ofron programe multi-milionëshe teknologjike për kompanitë nga të gjithë sektorët e tregut dhe si trajner, mentor dhe shërues i cili ka ndihmuar mijëra njerëz nga të gjitha profesionet të kapërcejnë sfida të ndryshme personale, profesionale dhe të biznesit.

Toni përdor parimet e tij unike të përfshira në metodën e tij të integruar dhe holistike për të ndihmuar njerëzit nga të gjitha sferat e jetës të çlirohen nga varësitë, turpi, fajësia, gjykimet dhe pritjet që i bëjnë njerëzit të jenë të izoluar, të luajnë lojëra kontrolli, të zhvillojnë frikëra dhe fobi, dhe të zhvillojnë bllokime të tjera mendore, emocionale, fizike dhe shpirtërore që i mbajnë ata të burgosur në hijen e dritës së tyre.

Fatkeqësisht kjo metodë nuk mësohet në shkollë, por vizioni i tij është që kjo metodë të bëhet një lëndë e veçantë që çdo nxënës në botë të mësojë principet e kësaj metode prej një moshe shumë të vogël, në shkollë të mesme, dhe në fakultetet të ndryshëm.



Me çdo klient që Tony punon ai ka krijuar suksese duke përdorur metodën e tij, klientët e tij anë e mbanë botës që kërkojnë diturinë e tij për t'u ballafaquar me sfida të ndryshme personale dhe profesionale.

Jack Canfield, Traineri i Suksesit #1 i Amerikës, thotë "Një udhëzues që ndryshon jetën, që ju mëson se si të kapërceni vështirësitë, të fuqizoni të gjitha tetë fushat kyçe të jetës dhe të jetoni një jetë më të balancuar, të shëndetshme dhe të qetë."

#### **Pyesim Tony-n:**

**Jeni autor i 3 librave që kanë marrë disa çmime dhe keni**

**filluar një seri dokumentarësh "Living my Illusion". Libri "A Path to Wisdom" ka qenë shumë i suksesshëm ndërkom-bëtarisht, në kategorinë e librave të zhvillimit personal. Mund të na tregosh pak si e nisët librin e parë? Nga u frymëzuat dhe pse mendoni se pati aq sukses?**

Zhurmat e forta që vijnë nga distancat e përditshme dhe zhgënjimet që vijnë nga fatkeqësitë e ndryshme të jetës, shkaktojnë largimin dhe ndalimin e shumë njerëzve nga dëgjimi i ALARM-it të tyre të inkorporuar që trupi përdor për të na njoftuar dhe për të na zgjuar kur diçka nuk shkon si duhet.

Gjatë gjithë librit lexuesi është futur në një udhëtim të brendshëm reflektues që zbulon pjesët tuaja që janë në gjumë, të mohuara dhe të çliruara. Ka shumë pyetje dhe ushtrime të fuqishme për të ndihmuar lexuesin të shpërthejë në frikën që vjen nga pengesa të ndryshme të jetës, t'i marrë ato në një udhëtim vetë-shërues të sëmundjeve të shkaktuara emocionalisht dhe t'u mësojë njerëzve se si të jetojnë një jetë të ekuilibruar, të shëndetshme dhe me qëllime.

Është një vëllim që shumë lexues e konsiderojnë si një manual jete të përgjithshëm që ofron një hartë rrugore që udhëzon në mënyrë të sigurt lexuesin nëpërmjet një udhëtimi reflektues brenda për të fuqizuar të gjitha fushat kyçe të jetës; fizike, mendore, emocionale, shpirtërore, financiare, biznes, marrëdhënie dhe dashuri.

E kam shkruar këtë libër si një thirrje zgjimi për të ndihmuar njerëzit që duan të kapërcejnë fatkeqësitë, të shërojnë jetën e tyre dhe të dëgjojnë zërin e tyre që e dinë se mund të jetojnë një jetë të shëndetshme, të pasur, paqësore dhe të balancuar.

E shkrova këtë libër për të mbështetur njerëzit të zgjerojnë vetëdijen e tyre për thelbin e tyre të vërtetë të pafund duke

përmirësuar vazhdimisht sistemet dhe modelet e tyre të jetesës në mënyrë që të mund të përdorin urtësinë dhe dashurinë e tyre të pafundme.

**E shkrova për të ndihmuar njerëzit të jenë krijues të ndërgjegjshëm për fatin e tyre dhe nga ana tjetër të frymëzojnë të tjerët që të bëjnë të njëjtën gjë.**

#### **Thënie nga Video:**

**"Ai kontribuon në rritjen e ndërgjegjësisimit të njerëzve, duke shëruar zemrat e njerëzve dhe përmes librit të tij "Shtegu i mënjurisë", ai i çon njerëzit në një udhëtim për të shkuar me guxim aty ku askush nuk ka shkuar më parë.**

#### **■ Çfarë përmban "Udhëtimi" ku i drejtoni njerëzit të cilët lexojnë librin tuaj?**

E kam shkruar "Shtegu i mënjurisë" për të ndihmuar lexuesin të shkojë në një udhëtim vetë-reflektues në të cilin mund të shqyrtojë besimet, vlerat dhe zgjedhjet që ai bën në jetën e tij të përditshme, në mënyrë që të krijojë një jetë më të balancuar, të shëndetshme dhe të qetë.

Çdo fatkeqësi që na godet mund të krijojë trauma emocionale që mund të ndikojnë në mirëqenien tonë mendore dhe emocionale.

Seti sublim i 25 parimeve të vetëdijshme të ngulitura në Metodën Evolucionare TJS: ALARM™ janë të lehta për t'u kuptuar dhe i lidhur ngushtë me atë që ne e quajmë inteligjencë kinaestetike e cila mund të shpërndajë shumë probleme emocionale duke u dhënë lexuesve një mënyrë të re për të balancuar perceptimet e shtrembëruara me të vërtetën e tyre, të zgjojnë zemrat e tyre të inteligjencës dhe të lidhen me urtësinë dhe dashurinë e tyre të pafundme.

Metoda e përshkruar u mëson njerëzve se si t'i zbatojnë këto 25 parime të ndërjegjshme të inxhinierisë për të përjetuar nivele më të larta të

vetëdashurisë dhe vetëbesimit, duke i fuqizuar ata që të aktivizojnë, avancojnë dhe përshejtojnë potencialin e tyre njerëzor dhe të biznesit. Shumë prej tyre e kanë përdorur atë për të përmirësuar dhe rritur potencialin e tyre njerëzor për sukses dhe pëmbushje në çdo aspekt të jetës.

**Ajo ka qenë gjithashtu një hit midis kritikëve, bashkangjitur me një shkrim të kohëve të fundit, "Në çdo faqe dhe në çdo paragraf, Tony ka fshehur një oqean të mençur që lexuesi pret të zbulojë."**

**■ Jeni shprehur se kur keni publikuar librin e parë keni medituar për 6 javë nga 8 orë në ditë. Si ka ndikuar meditari tek personi që jeni bërë sot? Do t'ja sugjeronit njerëzve këtë metodë dhe pse?**

"Reagimi i relaksimit, nga meditari, ndihmon në zvogëlimin e metabolizmit, ul presionin e gjakut dhe përmirëson ritmin e zemrës, frymëmarrjen dhe valët e trurit", thotë Benson. Tensioni dhe ngushtësia depërtojnë nga muskujt, ndërsa trupi merr një mesazh të qetë për t'u çlodhur.

Meditimi, jo vetëm që mund të parandalojë që qelizat e trurit të vdesin, gjë që zakonisht ndodh kur je në moshë, por gjithashtu mund të risë madhësinë e trurit të një personi në disa rajone të rëndësishme. Për më tepër, studiuesit kanë arritur në përfundimin se meditari në fakt mund ta bëjë një person më inteligjent.

**"Shtatë Mënyra Meditari"** mund të përmirësojë jetën tuaj. Meditari redukton stresin. Përmirëson përqëndrimin. "Unë jam më i përqëndruar në gjithçka që bëj sot,



për shkak se meditoj dy herë në ditë. Ai inkurajon një mënyrë jetese të shëndetshme. Praktika rrit vetëdijen, lumturinë, dhe pranimin. Ai ngadalëson plakjen dhe praktika ndihmon shëndetin kardiovaskular dhe imun.

**■ Çfarë force të brendshme apo çfarë potenciali ka njeriu për të ndryshuar fatin e tij? Përse shumë prej nesh nuk arrijnë ta dallojnë dhe ta përdorin këtë potencial? Çfarë duhet të bëjnë?**

Çdo qenie njerëzore lind me inteligjencën, diturinë dhe aftësitë e pafundme që ende duhet të mësojmë. Ne të gjithë kemi aftësinë për të ndryshuar fatin tonë, problemi është se shumica e njerëzve nuk janë të aftë të mësojnë se si të lëshojnë potencialin e brendshëm.



vijon >



Ne mësojmë se si gjërat funksionojnë jashtë, por shpenzojmë shumë pak kohë, para, energji dhe fokus për të mësuar se si gjërat funksionojnë brenda.

Ishte ky realizim që më nxiti për të shkruajtur tre libra ndërkombëtar, për të udhëtuar nëpër botë për të mësuar të tjerët duke folur, trajnuar, stërvitur dhe udhëzuar se si të përdorin metodën time për të bërë pikërisht këtë, të lëshojnë potencialin e tyre të brendshëm.

Gjëja e parë që gjithkush mund të bëjë është të caktojë një orë në ditë për të mësuar rreth mënyrës se si ndizet trupi i tyre.

Në botën e sotme të shkëmbimit të lirë të informacionit, nëse dikush nuk mund të

përballojë një ekspert si unë, ata të paktën mund të fillojnë të përdorin platforma të medive sociale për të mësuar se si funksionon trupi i tyre.

**• Thuhet se suksesi është pjesë e zakoneve dhe përcaktohet nga gjërat që bëjmë çdo ditë. Cilat janë ato veprime / qëndrime / sjellje / zakone që do t'i këshillonit njerëzve për të qenë të suksesshëm në jetën e tyre?**

Ekzistojnë shumë parime që mund të çojnë drejt një jete të suksesshme, ajo që unë do të doja të ndaja, janë pesë parimet e metodologjisë sime që kam përdorur globalisht për të ndihmuar klientët e mi të zhvillojnë qenien e tyre dhe të maksimizojnë potencialin e tyre njerëzor.

1. Pranoni, përdorni vetë dhe me vetëdije energjinë dhe fuqinë tuaj për të arritur një shëndet të përsosur, ekuilibër në punë dhe jetë, dhe pasuri më të madhe.
2. Dëgjoni urtësinë e trupit tuaj, nderoni të vërtetën tuaj të brendshme dhe përjetoni jetën përmes lenteve të mençurisë së zemrës së pranimit, dhembshurisë dhe mirënjohjes.
3. Pranoni veten tuaj autentike, hiqni fasadat e reme të ndërtruara gjatë një periudhe kohore, për të arritur shtresa më të larta vibracioni të vetëdijes dhe inteligjencës dhe bëhuni të qartë në vlerat tuaja personale dhe në rolin që ato luajnë në krijimin e një jete madhështore.
4. Ringjalluni në qëllimin tuaj gjithnjë në zhvillim, fitoni nivele më të larta besimi dhe lëvizni nga "Arsyet dhe Rezistenca" te "Rezultatet që zemra juaj dëshiron vërtet."

**5. MËSONI JETËN TUAJ, JETONI  
ËNDRRAT TUAJA DHE BËHUNI MË TË  
NDËRGJEGJSHËM PËR ZGJEDHJET QË  
BËNI NË ÇDO FUSHË TË JETËS TUAJ NË  
MËNYRË QË TË JETONI NË HARMONI ME  
VLERAT TUAJA MË TË LARTA. MËSONI  
TË PËRDORNI LIGJET UNIVERSALE, PËR  
TË QENË NË RRJEDHËN E JETËS DHE  
PËR TË AKTIVIZUAR MREKULLITË QË  
DËSHIRONI NË JETËN TUAJ.**





**SPARK.ME**

**BUSINESSMAGAZINE**

# ÇFARË NDODHI NË SPARK.ME 2018?

Konferenca që mbledhi mbi  
500 pjesëmarrës në Budva



FIORELA JAUPI  
Editor @Business Mag Albania

# BM

ALBANIA



**XENIA TCHOUMI,  
FOLËSJA MË  
FANTASTIKE NË  
KONFERENCËN  
SPARK.ME**

*Influencuse dhe sipërmarrëse online me 7 + milionë ndjekës në mediat sociale. Folëse tre herë në TEDx.*

*Spark.me, një nga konferencat më të rëndësishme të biznesit / internetit në Europën Juglindore, do të mbahet në datat 26-27 Maj, 2017, në Hotel Mediteran, në qytetin bregdetar të Budvës, Mali i Zi. Këtë vit, Spark...*

Në datat 26 dhe 27 Maj u organizua **spark.me**, një nga konferencat më të rëndësishme të biznesit / internetit në Europën Juglindore në qytetin bregdetar të Budvës, Mali i Zi. Konferenca është organizuar çdo vit që nga viti 2013, nga **Domain.ME**, një kompani private që është në ngarkim të domain-it kombëtar të internetit të Malit të Zi.

Nën sloganin "Use your Spark, illuminate the world", konferenca dy ditore mbledhi në Budva mbi 500 pjesëmarrës dhe 13 folës nga e gjithë bota.

**Vladimir Vulic**, drejtuesi i **spark.me** e hapi konferencën me një fjalim mjaft inspirues, duke përmendur qëllimin e saj, për të ndërtuar një komunitet me folësit dhe të gjithë pjesëmarrësit ndër vite. Folësi i parë ishte **Mark Schaefer**, strategu i marketingut për mediat sociale, i cili na tregoi përse strategjitë e vjetra të marketingut nuk po funksionojnë më. "Ne nuk i shohim më reklamata.

Edhe nëse i shohim, nuk i besojmë. Për të tërhequr vëmendjen, duhet që marka

jonë të jetë sa më njerëzore dhe sa më pranë audiencës dhe nevojave të tyre.

Duhet të krijojmë përmbajtje të vlefshme, që ata ta shpërndajnë me miqtë e tyre."

**Jon Burkhart** është një folës i vlerësuar me disa çmime, strateg i përmbajtjes dhe bashkautor i librit "Newsjacking: The Urgent Genius of Real-time Advertising". Ai na mësoi dhe sygjeroi ta përdorim kuriozitetin në çdo gjë që ne bëjmë, jo vetëm gjatë punës por edhe në jetën tonë të

përditshme. "Çdo ditë ne kemi shpërqendrim të shumta dhe është gjithmonë e më e vështirë që të fokusohemi në gjërat që bëjmë. Ne duhet të pyesim dhe të jemi kuriozë për çdo gjë, si fëmijët e vegjël."

Folësja më fantastike e konferencës ishte padyshim **Xenia Tchoumi**, influencuse, sipërmarrëse online me 7 + milionë ndjekës në mediat sociale dhe folëse tre herë në TEDx. "E vetmja mënyrë për të qenë i suksesshëm në botën dixhitale është të angazhohesh sa më shumë me ata që të ndjekin dhe të jesh këmbëngulës."

Cyborgs **Neil Harbisson** dhe **Moon Ribas** ishin pa dyshim folësit më të veçantë të konferencës. Neil është i njohur pasi është i pari person që ka implementuar në kafkë, një antenë e cila ndihmon në perceptimin e ngjyrave nëpërmjet tingujve. Ndërkohë shoqja e tij, Moon Ribas ka aftësinë për të ndjerë tërmetet kudo në planet, në saj të një sensori të implementuar në këmbë. Duken si nga një tjetër planet apo jo?

**Kerry O'Shea Gorgone** ishte





folësja e radhës në spark.me, e cila na tregoi sekretin për të krijuar përmbajtje të vlefshme, të cilin e kishte zbuluar duke realizuar 300+ podcasts me persona të suksesshëm. "Ju duhet të krijoni një biznes ku punonjësit tuaj nuk punojnë për ju por me ju."

Folësi i fundit i ditës së parë ishte **Mike Massimino**, ish astronaut i NASA dhe personi i parë që ka dërguar një tweet nga hapësira. Të dëgjoje fjalimin e një personi i cili ishte refuzuar tre herë për t'u bërë pjesë e NASA dhe vetëm herën e katërt ishte pranuar ishte vërtet inspiruese.

Ai ka kaluar rreth 26 ditë në hapësirë gjatë karrierës së tij.

Dita e dytë e konferencës nisi me

folësen **Denise Lee Yohn**, e cila na tregoi se si markat e mëdha krijojnë lidhje me konsumatorët e tyre dhe se si i ndërtojnë programet e besnikërisë.

"Suksesi i një kompanie nuk varet nga shitja e një produkti por ndarja e eksperiencës së produktit. Markat e mëdha nuk ndjekin trendet, ato ndjekin konsumatorët e tyre."

E dini historinë se si është krijuar dhe funksionon Shazam? Me siguri që jo, por ai është pikërisht programi që përdorim kur dëgjojmë një këngë por nuk e dimë titullin e saj. Këtë histori na e tregoi **Dhiraj Mukherjee**, njëri nga bashkë-themeluesit e Shazam, i cili nisi si startup.

"Gjëja më e rëndësishme që

duhet të bëni kur filloni një startup është të keni një ekip të mirë dha ta shijoni si eksperiencë."

Folësi i radhës, **Boyd Multerer**, themelues i Xbox Live na tregoi më shumë për inxhinieringun ekstrem, me një prezantim ndryshe nga ato që mund të kemi parë.

Vetëm me disa fjalë jo shumë të dëgjuara ai arriti të na shpjegonte dhe të na tregonte problemet që do të shfaqen në dekadat e mëvonshme.

"Ndoshta nuk i keni kuptuar çdo gjë që unë thashë gjatë fjalimit tim, por kjo nuk ka rëndësi për momentin. Pas disa kohësh do ta kuptoni për çfarë e kisha fjalën." Misterioze...

**Matt Desmier** është një strateg që punon me markat dhe organizatat për t'i ndihmuar ato për të marrë vendime të mëdha. "Ju duhet të keni një qëllim të qartë në mendjen tuaj dhe patjetër të keni një produkt të mirë."

**Dave Birss** ka një mision të veçantë: të eliminojë të gjithë "fjalët e kota" që qarkullojnë rreth fushës së krijimtarisë. Ai na mësoi se të gjithë jemi kreativ, por duhet të punojmë si një ekip për të bërë gjëra të mëdha.

Maestro **Italy Talgam** ishte folësi i fundit i konferencës por i vetmi që u kthye në skenë dy herë nga duartrokjet e publikut. Gjatë fjalimit të tij, ai na tregoi se organizatat funksionojnë si një orkestër, ku dirigjenti drejton të gjithë muzikantët, ashtu siç ndodh me CEO-n dhe punonjësit që e rrethojnë.

**BUSINESS MAGAZINE ISHTE PJESË E KËSAJ KONFERENCE MJAFT FRYMËZUESE SI MEDIA PARTNERE PËR TË TRETIN VIT RADHAZI ME FOTO, VIDEO DHE INTERVISTA TË CILAT I GJENI MË POSHTË.**

Në datat 26 dhe 27 Maj u organizua **spark.me**, një nga konferencat më të rëndësishme të biznesit / internetit në Europën Juglindore në qytetin bregdetar të Budvës, Mali i Zi. Konferenca është organizuar çdo vit që nga viti 2013, nga **Domain.ME**, një kompani private që është në ngarkim të domain-it kombëtar të internetit të Malit të Zi. Nën sloganin "Use your Spark, illuminate the world", konferenca dy ditore mbledhi në Budva mbi 500 pjesëmarrës dhe 13 folës nga e gjithë bota.



**Vladimir Vulic,**

i njohur me emrin Vanja për miqtë e tij është një nga pionerët e sipërmarrjes së internetit në Mal të Zi. Vanja është një konsulent menaxhimi, inovacioni dhe i mediave sociale. Ai është drejtuesi i konferencës spark.me dhe e hapi konferencën e këtij viti me një fjalim mjaft inspirues, duke përmendur qëllimin e saj, për të ndërtuar një komunitet me folësit dhe të gjithë pjesëmarrësit ndër vite.



**Mark Schaefer,**

strategu i marketingut për mediat sociale na tregoi përse strategjitë e vjetra të marketingut nuk po funksionojnë më.

"Ne nuk i shohim më reklamat. Edhe nëse i shohim, nuk i besojmë. Për të tërhequr vëmendjen, duhet që marka jonë të jetë sa më njerëzore dhe sa më pranë audiencës dhe nevojave të tyre. Duhet të krijojmë përmbajtje të vlefshme, që ata ta shpërndajnë me miqtë e tyre."



**Denise Lee Yohn**

na tregoi se si markat e mëdha krijojnë lidhje me konsumatorët e tyre dhe se si i ndërtojnë programet e besnikërisë. "Suksesi i një kompanie nuk varet nga shitja e një produkti, por ndarja e eksperiencës së produktit. Markat e mëdha nuk ndjekin trendet, ato ndjekin konsumatorët e tyre."



**Dave Birss**

ka një mision të veçantë: të eliminojë të gjithë "fjalët e kota" që qarkullojnë rreth fushës së krijimtarisë. Ai na mësoi se të gjithë jemi kreativ, por duhet të punojmë si një ekip për të bërë gjëra të mëdha.



**Jon Burkhardt**

është një folës i vlerësuar me disa çmime, strateg i përmbajtjes dhe bashkautor i librit "Newsjacking: The Urgent Genius of Real-time Advertising". Ai na mësoi dhe sygjeroi ta përdorim kuriozitetin në çdo gjë që ne bëjmë, jo vetëm gjatë punës por edhe në jetën tonë të përditshme.

"Çdo ditë ne kemi shpërqëndrime të shumta dhe është gjithmonë e më e vështirë që të fokusohemi në gjërat që bëjmë. Ne duhet të pyesim dhe të jemi kuriozë për çdo gjë, si fëmijët e vegjël."



**Slavica Biljarska**

është bashkë-themeluese e AllWeb Mk, konferencës së marketingut dixhital, organizuar në Shkup që nga viti 2012 dhe AllWeb Albania, organizuar në Tiranë, që nga viti 2016.



# LIDERSHIP

BUSINESSMAGAZINE



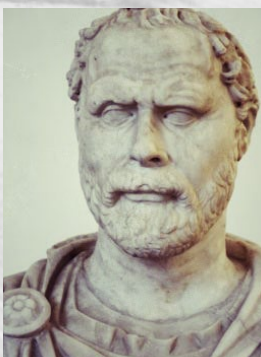
ANEROLA TOROLLARI  
Editor @Business Mag Albania

# FJALIMET MË TË MËDHA MOTIVUESE NDER SHEKUJ

Të dilni dhe të mbani një fjalim nuk ju bën një folës motivues. Ju mund të keni gjithçka në dorën tuaj, fuqinë e fjalës, fjalorit, përmbajtjes, etj. Por nëse nuk mund të zgjidhni fjalimin e duhur motivues atëherë nuk do të mund të prekni asnjë me fjalët tuaj dhe në këtë mënyrë ju do të dështoni si folës motivues.

Fjalimi motivues është një aftësi që vetëm njerëzit e përkushtuar mund ta zhvillojnë më mirë se të tjerët. Në kohët e lashta, fjalimet kanë luajtur një rol të rëndësishëm në fitimin e masës dhe me fjalët e duhura, në rendin e duhur dhe me tonin e duhur, ju mund të ktheni mijëra apo edhe

miliona njerëz në anën tuaj. Kërkohej kujdes për të trajtuar çdo temë në publik dhe për t'u siguruar që njerëzit po të ndjekin ty. BusinessMag në këtë artikulli, do ju sjellë 30 fjalimet më të mëdha motivuese të të gjitha kohërave dhe ndikimin që këto fjalime krijuan me fjalën e tyre.



### "Filipi i tretë" nga Demosthenes

Demosthenes ishte një burrë shteti dhe një folës, i cili mbajti fjalimin e tij të parë motivues si një përgjigje ndaj pushtimit të Filipit II të Maqedonasve. Ky fjalim motivues u mbajt rreth 300 vjet Para Krishtit në Athinë, Greqi. Demosthenes e adhuronte qytetin e provincës së Athinës dhe ishte gati të motivonte shokët e tij athinas për të luftuar kundër pushtimeve të Filipit II të Maqedonisë. Ky fjalim ishte zëri i inkurajimit dhe njerëzit ishin shumë të motivuar për të mbrojtur burimet dhe qytetin e tyre kundër pushtimit të huaj.



### Fjalimi i Aleksandrit të Madh para betejës kundër Mbretit Porus

Kur Aleksandri i Madh marshoi përpara me ushtrinë e tij për të pushtuar Indinë dhe për të zgjeruar perandorinë e tij, ushtria e tij ishte e lodhur për shkak të luftërave të mëparshme. Ata ishin shumë të demoralizuar dhe ishin të sigurtë se do të humbnin luftën kundër mbretit Porus. Por, natën para luftës, Aleksandri i Madh mbajti një fjalim që jo vetëm rriti moralin e tyre, por gjithashtu çoi në fitoren e tyre. Ky fjalim u mbajt pranë lumit Hydaspes (tani i njohur si Jhelum) në 326 Para Krishtit dhe është regjistruar si një nga fjalimet më të fuqishme dhe motivuese të të gjitha kohërave, gjë e cila bëri që njerëzit e Aleksandrit të Madh të luftonin në betejë dhe të fitonin pavarësisht rrethanave që ishin kundër tyre.



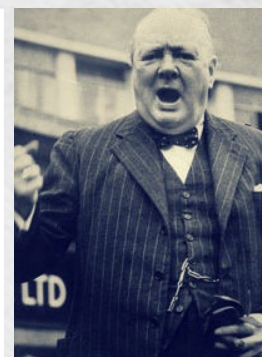
### "Vërejtje në Portën e Brandenburgut" nga Ronald Reagan

Ky fjalim u mbajt nga Ronald Reagan në vitin 1987, kur ai ishte i vendosur për të bashkuar vendin e ndarë, Gjermaninë. Pas Luftës së Dytë Botërore, Gjermania ishte në një luftë të ftohtë për një kohë mjaft të gjatë derisa Ronald Reagan doli dhe motivi çdo qytetar që të "shembte muret" dhe të bashkohej si një vend i vetëm.



### "Vendimi për të shkuar në Hënë" nga John F. Kennedy

Ky fjalim u mbajt nga presidenti John F. Kennedy më 12 shtator 1962. Ishte fjalimi i vetëm që kishte për qëllim bindjen e amerikanëve për të mbështetur programin Apollo. Sovjetikët kishin shkuar një hap përpara duke nisur njeriun e tyre të parë në Hënë dhe Amerika ishte ende prapa sovjetikëve në këtë drejtim. Teknologjia e hapësirës ka përparuar shumë që nga viti 1961, por këto tema të fjalimit motivues përdoren gjerësisht edhe sot.



### "Ora e tyre më e mirë" nga Winston Churchill

Winston Churchill mbajti fjalimin e tij të fundit motivues për qytetarët e Francës për të qëndruar të fortë gjatë orëve të errësirës. Ky fjalim u mbajt në vitin 1940 në House of Commons, Londër. Gjatë atij viti, Gjermania filloi të pushtonte Francën dhe Parisi tashmë kishte rënë. Ky fjalim erdhi si një inkurajim për njerëzit e Francës.



### "Unë kam një ëndërr" nga Martin Luther King Jr.

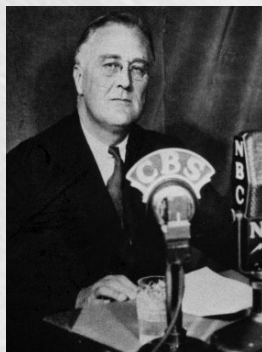
Asgjë nuk mund të jetë më frymëzuese se fjalimi "Unë kam një ëndërr" i mbajtur nga Martin Luther King Jr më 28 gusht 1963. Është një nga më të preferuarat midis të gjitha fjalimeve motivuese. Karizma e fjalimit u përforcua ndërsa Martin Luther mbajti fjalimin që erdhi si rrezja e shpresës për të gjitha mjerimet e qytetarëve afro-amerikanë. Ai dha idenë e ndryshimit që së shpejti do të pasqyronte mendësinë e amerikanëve.





### "Fjalimi i Dorëheqjes" nga George Washington

Ky fjalim u mbajt nga George Washington më 23 dhjetor 1784, në Annapolis, Maryland, ndërsa dha dorëheqjen nga posti i komandantit të përgjithshëm. Atij iu dha një shans për të zgjedhur fuqinë nga e para, por duke gjykuar nga rrethanat ai zgjodhi të jepte dorëheqjen dhe t'i lejonte dikujt më të aftë të mbante postin. Ai përfundoi mandatin e tij duke thënë se ndonjëherë ju duhet të zgjidhni dhe bëni atë që është e drejtë në vend që të jeni nevojtarë për pushtet. Ky fjalim frymëzoi një audiencë të madhe dhe ishte një motivim i madh për të gjithë udhëheqësit në mbarë botën.



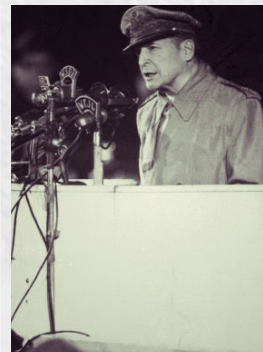
### "Adresimi i Pearl Harbour për Kombet" nga Franklin Delano Roosevelt

Ky fjalim u drejtua për të sulmuar Pearl Harbor në 7 dhjetor 1941. Ky incident tronditi Shtetet e Bashkuara, të cilat tërhoqën të gjithë kombin. F.D. Roosevelt mbajti këtë fjalim motivues për t'i siguruar njerëzit se fitorja përfundimtare do të ishte e tyre. Kjo temë e fjalimit mund të llogaritet si një nga temat më të mira të fjalimit motivues.



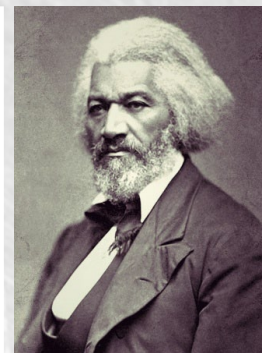
### "Gjak, djersë dhe lotë" nga Winston Churchill

Ky ishte fjalimi i parë i Winston Churchill në Dhomën e Komuniteteve si kryeministër i ri i Mbretërisë së Bashkuar. Fjalimi i tij i mirëpritur mbushi mendjet e njerëzve me bindje se shteti i tyre është në duart e sigurta. Gjatë vitit 1940, politikat e Hitlerit po përhapeshin me shpejtësi në të gjithë Europën, dhe fjalimi i nxiti njerëzit që të luftonin frikën. Kjo është një nga temat më të shquara të fjalimit motivues.



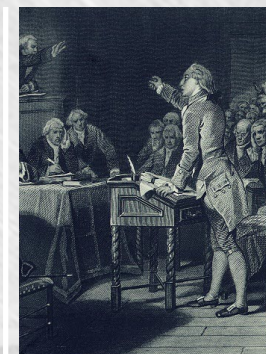
### "Detyra, Nderi, Vendi" nga Gjenerali Douglas MacArthur

Gjenerali Douglas MacArthur, mbajti këtë fjalim duke marrë çmimin e tij Sylvanus Thayer më 12 maj 1962 në New York. Fjalimi i tij ishte i mbushur me trimërinë e njerëzve që dhanë jetën e tyre për sigurinë e shtetit të tyre. Ai foli për guximin dhe besimin dhe fitoi miliona zemra.



### "Çfarë është skllavi i 4 Korrikut?" Nga Frederick Douglass

Ky fjalim i mbajtur nga Frederick Douglass, një ish-skllav, mori vëmendje universale. Skllavëria dhe racizmi ishin tema për shumë fjalime motivuese gjatë shekullit të 19-të dhe madje edhe sot, kjo është një temë e përdorur gjërisht motivimi.



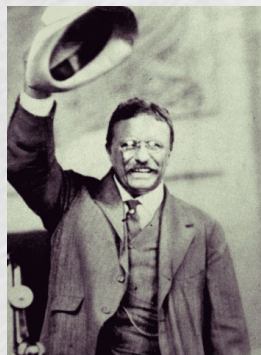
### "Më jepni lirinë ose më jepni vdekjen!" Nga Patrick Henry

Ky fjalim jo vetëm i angazhonte dëgjuesit, por edhe i detyroi ata të kuptonin motivimin e fjalimit. U mbajt më 23 mars 1775, në Kishën e Shën Gjonit në Richmond Virginia. Ky fjalim ishte i dedikuar për të ndriçuar marrëdhënien e Virginia me Britaninë e Madhe. Ky fjalim u përshtat mjaft mirë mes dëgjuesve kur lufta për pavarësi ishte një motiv i madh.



### "Adresa e dytë inaugurose" nga Abraham Lincoln

Abraham Lincoln e mbajti këtë fjalim kur lufta civile për shkak të skllavërisë ishte një çështje e madhe. Ai e mbajti fjalimin e tij të shkurtër dhe kuptimplotë dhe ashtu si "Adresa e Gettysburg" fjalimi i tij fitoi miliona zemra. Lufta civile është ende një temë kuptimplotë e fjalimit motivues që mund të adresohet edhe sot.



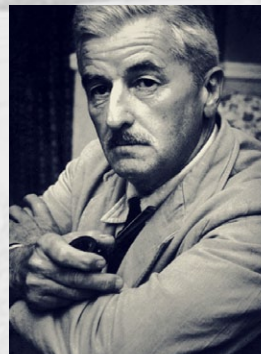
### "Forca dhe mirësjellja" nga Theodore Roosevelt

Theodore Roosevelt e mbajti këtë fjalim për shkak të ndryshme si nxitja e grave që të kenë më shumë fëmijë dhe burrave për t'u bërë më të guximshëm dhe patriotë për vendin e tyre. Ai besonte se forca e çdo individit mund ta forconte vendin në tërësi. Kështu, ky fjalim i veçantë ishte një motivim i madh për njerëzit.



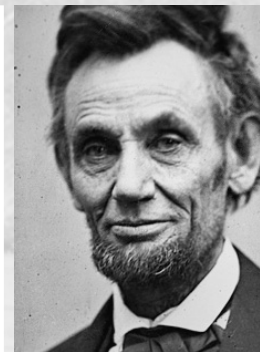
### Fjalim oratorie nga Perikliu

Perikliu i referuar shpesh si "qytetari i parë i Athinës" doli përpara njerëzve me një fjalim motivues në fund të luftës së famshme Peloponeziane. Fjalimi i tij filloi me lavde për qytetarët e Athinës, lavdërime për paraardhësit e tyre dhe madhësinë e Athinës si qytet. Ky fjalim i motivonte njerëzit që të rindërtonin Athinën si një qytet më të mirë. Fjalimi i tij frymëzoi shumë oratorë si Abraham Lincoln, i cili mbajti një fjalim të ngjashëm të quajtur "Adresa e Gettysburg".



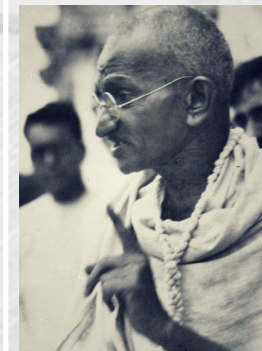
### "Fjalimi i pranimit të çmimit Nobel" nga William Faulkner

William Faulkner ishte fitues i çmimit Nobel në vitin 1949 dhe i propozuari në vitin 1950 për letërsinë. Gjatë pranimit të çmimit Nobel, ai mbajti një fjalim që i motivonte njerëzit duke përfshirë figura të tjera letrare dhe poetë, për të vazhduar punën e tyre të madhe për të prodhuar kryevepra pa u brengosur nga frika e testimit të bombës atomike të Bashkimit Sovjetik. Ky fjalim u mbajt në Stokholm, Suedi dhe deri më sot, kjo vazhdon të jetë tema më e mirë e fjalimit motivues për çdo orator.



### "Adresa e Gettysburg" nga Abraham Lincoln

Më 19 nëntor 1863, Abraham Lincoln ngriti zërin e tij në inkurajim për njerëzit e Gettysburg. Ishte një fjalim i shkurtër, i cili zgjati tre minuta, por ishte shumë i frymëzuar nga fjalimi "Funeral Oration" i Perikliut. "Adresa e Gettysburg" është një pjesë retorike e shquar në historinë amerikane. Ajo erdhi pas Betejës së Gettysburg, e cila kishte shkaktuar dëme të mëdha. Fjalimi i Lincoln u dha shpresë të re njerëzve dhe kështu konsiderohet si një nga fjalimet më të mëdha motivuese në botë.



### "Dorëzoni Indinë" nga Mahatma Gandhi

Viti 1942 u shënuar si viti i ngjarjeve të mëdha. Zemërimi për liri i indianëve ishte tashmë i lartë kur Mahatma Gandhi doli me fjalimin e tij frymëzues për britanikët në Indi, si dhe për indianët që të qëndronin të fortë dhe të bashkuar derisa britanikët t'i jepnin asaj lirinë. Mahatma Gandhi erdhi me një strategji tërësisht jo të dhunshme për të liruar Indinë pa gjakderdhje.



### "Predikimi në Mal" nga Jezu Krishti

Një nga fjalimet më me influencë të të gjitha kohërave është Predikimi në Mal nga Jezu Krishti. Më vonë fjalimet u shndërruan në libra dhe shumë fëmijë e lexuan atë për frymëzim dhe një fjalim që preku zemra. Ky fjalim u mbajt në Jeruzalem në vitin 33 Para Krishtit.



### "Shfajësimi" nga Sokrati

Kush nuk e njeh Sokratin? Ai ishte ndoshta një nga mësuesit më të mëdhenj dhe më të frikshëm në botën perëndimore. Sokrati e mbajti këtë fjalim në vitin 399 Para Krishtit në Athinë, kur athinasit kishin frikë se Sokrati manipulonte të rinjtë dhe krijonte dyshime në mendjet e tyre lidhur me zotin dhe besimet. Ai ishte në gjyq për ato krime dhe fjalimi i tij ka vepruar si një mbrojtje për krimin e tij.



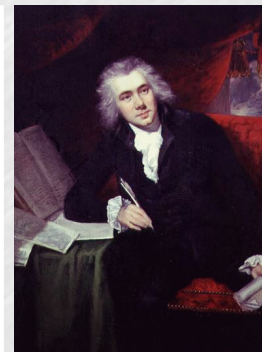
### "Apelimi i 18 qershorit" nga Charles de Gaulle

Ky fjalim u mbajt nga Charles de Gaulle, udhëheqës i forcave franceze, në radion BBC në vitin 1940. Kur Gjermania po pushtonte Francën, ky fjalim motivues erdhi si shi gjatë kushteve të thatësisë për popullin francez. Fjalimi foli me inkurajim për njerëzit e Francës që të qëndronin të fortë në këtë kohë ankthi dhe kurrë të mos i dorëzoheshin armikut. Ai deklaroi se Franca duhet të luftojë deri në fund.



### "Adresa e parë inauguruese" nga Franklin Delano Roosevelt

Franklin Delano Roosevelt mbajti këtë fjalim gjatë fillimit të presidencës së tij katërvjeçare. Në vitin 1933, Shtetet e Bashkuara ishin në një depresion të madh. Dhe qytetarët mendonin se ish-presidenti nuk po bënte asgjë për të përmirësuar gjendjen e vendit. Ishte pikërisht ky fjalim motivues i F.D. Roosevelt që reduktoi depresionin. Ky lloj fjalimi motivues duhet të jepet më shpesh.



### "Fjalimi për heqjen e skllavërisë" nga William Wilberforce

Ky fjalim u mbajt nga William Wilberforce më 12 maj 1789 në Dhomën e Komuniteteve. Ky fjalim u mbajt në mbështetje të aktit të tregtisë së skllavëve, i cili u miratua në vitin 1807. Ky fjalim motivues ishte fillimi i një procesi të vazhdueshëm për të shfuqizuar tregtinë e skllavëve. Ai ishte një besimtar i madh për barazinë dhe ky fjalim fitoi shumë zemra. Heqja e skllavërisë mund të jetë një temë e madhe e fjalimit motivues kur bota po bëhet gjithnjë e më shumë e skllavëruar nga lakmia dhe ç'njerëzimi.



### "Adresa e inaugurimit" nga John F. Kennedy

Zgjedhja e John F. Kennedy erdhi si një lehtësim i madh kur u zgjodh si presidenti i 35-të i Shteteve të Bashkuara në vitin 1961. Ai mbajti fjalimin e tij inaugurues, i cili iu drejtua brezit të ri për të ndryshuar për mirë gjendjen e vendit. Lufta ka lënë shumë plagë në Shtetet e Bashkuara dhe fjalimi i John F. Kennedy erdhi si një lehtësim për qytetarët.

është revista e parë dixhitale në Shqipëri e cila do të publikohet online periodikisht dhe do të ofrohet për lexuesit në format e mëposhtme:

Infoalbania.al është produkt i New Media Communications, kompani marketingu që operon në Shqipëri prej vitit 2009. Materialet në këtë revistë janë të realizuara me përkushtim nga stafi i Business Magazine Albania. Të gjitha intervistat janë ekskluzive vetëm për revistën. Nuk lejohet ri-publikimi i tyre pa lejen përkatëse.



Për shkarkim tek linku  
[www.businessmag.al/revista/korrik-2018/](http://www.businessmag.al/revista/korrik-2018/)



Në rjetet sociale:

[www.facebook.com/BusinessMagAlbania](https://www.facebook.com/BusinessMagAlbania)

[www.linkedin.com/company/business-magazine-albania](https://www.linkedin.com/company/business-magazine-albania)



**Në Emailin tuaj pasi të kryeni regjistrimin**

**REGJISTROHU ✓**

**Një falenderim i përzemërt shkon për stafin realizues të këtij numri:**

- Gerti Boshnjaku •
- Albana Muçaj •
- Fiorela Jaupi •
- Neada Muçaj •
- Jon Papadimitri •
- Anerola Torollari •
- Pëllumb Metaj •
- Design: Leart Zajmi •