



KONTAKT RV '20

Përmbajtja

Aktivitetet e Kontakt	4
Vlerat dhe Qëllimet	4
E Ardhmja e Qëndrueshme	4
2020 në Fokus	5
Mesazhi CEO	6
Tregues Financiar	8
Financim	9
Plan Biznesi 2021-2023	10
Staf i shkëlqyer	12
Perfeksionimi i punës	13
Krijimi i tregut	14
Bonus për klientet nga BE për nxitjen e efijencës termike	15
Modeli i biznesit	16
Aktivitete biznesi	17
Investim	18
Projektim	20
Ndërtim	22
Shitje	24
Qëndrueshmeria	26
Sigurimi Teknik	28
Etika	30
Investimi në Komunitet	32
Të ndryshëm dhe bashkëpunues	34
Pasqyra financiare	36
Pasqyra e pozicionit financiar	37
Pasqyra e performancës	38
Pasqyra e lëvizjes së parasë	39
Pasqyra e lëvizjes së kapitaleve	40
Shënime Shpjeguese	41

I japim vlerë pronës suaj

Për më shumë se 20 vjet në sektorin e ndërtimit dhe të zhvillimit të komplekseve rezidenciale, ne kemi kontribuar duke i dhuruar kryeqytetit ndërtesa banimi, tregëtare dhe industriale.

Kontakt është i përgjegjshëm për brezat e ardhshëm, kjo është arsyeja pse në projektet tona kemi zgjidhje të cilat janë në harmoni me mjedisin, komplekse pa makina mbi tokë, me zona për këmbësorët dhe parqe me gjelbërim, fasada dhe tarraca me termo dhe hidro izolim. Ndërtimet tona plotësojnë të gjitha kriteret europiane për kursimin e energjisë duke krijuar mjedise termike si pasojë e materialeve të përdorura.

Jemi pararendës të tregut në këtë drejtim. Kjo nënkupton që ne vlerësojmë çdo ide e cila përmirëson zgjidhjen aktuale në funksion të ndryshimeve klimaterike. Në Kontakt çdo njeri ka mundësi të shprehë mendimet e veta sepse ne besojmë që zgjidhja më e mirë vjen nga promovimi i diversitetit.

Këto sjellje e gjejnë burimin në vlerat tona të cilat na udhëheqin në përcaktimin e prioriteteve për të gjeneruar vlerë të shtuar.



Aktivitetet e Kontakt

Kontakt është një kompani me eksperiencë në sektorin e ndërtimit dhe të projektimit. Produkti ynë ka ndryshuar duke shkuar drejt kompleseve rezidenciale dhe jo vetëm një ndërtesë të pavaruar. Kompanisë i janë shtruar në këtë mënyrë dy aktivitete shumë të rëndësishme Investimi në troje dhe projektimi si dhe është përmirësuar aktiviteti i shitjes.



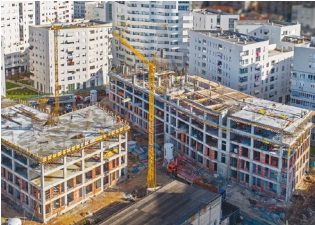
Investim
Kontakt i jep vlerë parave të gjeneruara nga shitja duke investuar në toka për projektet e ardhshme.

Lexo më shumë në faqe 18



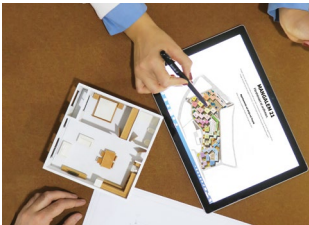
Projektim
Arkitektet tanë janë shumë të talentuar dhe ne i nxisim ata që në bashkëpunim me studio ndërkombëtare, por edhe në mënyrë të pavaruar të përfundojnë projektin me çdo detaj.

Lexo më shumë në faqe 20



Ndërtim
Menaxhimi i kohës dhe bashkërendimi i operacioneve është sfida jonë e çdo dite. Cikli ynë i ndërtimit është 12 muaj dhe ky është një nxitës shumë i mirë për klientët.

Lexo më shumë në faqe 22



Shitja
Të krijosh klientë të besuar është shumë e vështirë sidomos kur tregu ofron mundësi të shumta zgjedhje. Në punojmë çdo ditë që nga një klient aktual të kemi 5 klientë të tjerë që zgjedhin rezidencat tona.

Lexo më shumë në faqe 24

Vlerat dhe qëllimet e Kontakt



Vlerësojmë
Jetën

Sjellje Etike
dhe Transparente

Punojmë
në Grup

Shërbejmë
Klientit

E ardhmja e qëndrueshme

- Zvogëlimi i ndotjes
- Rikualifikimi i mjediseve rrethuese
- Banesa që kursejnë energji

2020 në fokus



Përfitueshmëria 12%

Përfitueshmëria e projekteve po përmirësohet si pasojë e anagazhimit për ta bërë 0 financimin nga banka dhe shkurtuar kohën për dorëzimin e njësive.



Ursa Leo dhe Marga

Gjatë këtij viti kemi filluar punën në tre kantiere të reja me një sipërfaqe totale prej 60,000 m².



Kopështi Sirius sipërfaqje 1000 m².

Dhuratë për Bashkinë e Tiranës në shërbim të komunitetit.

570
Njësi të shitura

€ 29 mln
Kontrata të realizuara

€ 26 mln
Arkëtime

Mesazhi CEO

Kontakt vijoi rrugën drejt përmirësimit të performancës në sektorin e ndërtimit të banesave në Tiranë dhe gjenerimit të vlerës së shtuar nga zhvillimi i projekteve të reja. Gjatë vitit 2020 u rrit përfitueshmëria dhe zhvillimi i projekteve arriti një rekord duke u zgjeruar në Mangalem 21, Magnet 2 dhe Marga. Parimet, vlerat dhe qëllimet që udhëheqin kompaninë na mundësojnë një avantazh konkurses për vitet në vijim!

Të ardhura operative

€ 21 mln

Marzhi i fitimit

12%

Investime

€ 7 mln

Gjatë 2020, performanca jonë u përmirësua ndërsa ne vazhdonim zbatimin e planit strategjik. Në objektivat tona kjo nënkutpon përmirësimin e normës së fitimit përpara rritjes së të ardhurave dhe përmirësimin e proceseve të zbatimit të projektit. Gjatë projektimit ne jemi përqendruar në krijimin dhe realizimin e vlerës për të tashmen dhe vitet e ardhme. Për vitin 2020 të ardhurat operative ishin € 21 milion. Ne përmirësua marzhin e fitimit në 12%, por ende larg objektivit të caktuar prej min 20%.

Përqëndrimi në pikat e forta të ndërtimit

Në ndërtim, përfitueshmëria jonë është përmirësuar. Ky është rezultati i strategjisë sonë që përfshin përmirësimin e performancës së projekteve aktuale përmes menaxhimit më proaktiv të riskut, një fokus tregtar më të fortë, rritjen e efikasitetit të kostos dhe më shumë disiplinë në projektet që ndjekim. Ne vazhdimisht rishikojmë performancën e të gjitha operacioneve tona dhe marrim masa aty ku është e nevojshme. Me këtë strategji të ndjekur, përfitueshmëria nga ndërtimi do të vazhdojë të rritet.

Zgjerimi i kontrolluar i ndërtimit

Në ndërtimin e rezidencave, Kontakt po shfrytëzon kërkesën e shtuar për strehimin në Tiranë. Kjo na mundëson në përqëndrimin e investimeve në troje për të maksimizuar mundësitë e fitimit të projekteve të reja.

Kjo politikë e investimeve është përfaqësues i mënyrës se si ne i rrisim operacionet tona të ndërtimit në mënyrë të kontrolluar dhe plotësisht të planifikuar. Për më tepër, ne kemi konsoliduar pozitat financiare dhe i kemi nxitur klientët që të realizojnë transferimin e pronësisë në momentin e hyrjes në apartament duke marrë kështu në dorëzim një njësi krejtësisht të gatshme për përdorim dhe kolateral.

Zhvillimi i pronës për shitje rregjistroi edhe një vit tjetër të shkëlqyeshëm, me kërkesë të shtuar nga klientet. Në këtë mjedis pozitiv, ne përdorëm forcën financiare për të rritur investimet në projektet Mangalem 21, Magnet 2 dhe Marga, vlera e të cilave arriti € 7 milion.

Përfitimi nga një themel i fortë

Performanca e Kontakt është ndërtuar mbi lidhjen e fortë që kemi në vlerat tona të qarta, gjëndjen financiare të qëndrueshme, modelin e integruar të biznesit dhe markën e besuar. Për më tepër, qëllimi ynë për ti dorëzuar klientëve një vlerë të shtuar dhe jo vetëm një produkt frymëzon punonjësit tanë dhe tërheq individë të tjerë të talentuar t'i bashkohen Kontakt. Ky është një avantazh i fortë konkurses, për të cilin kompanitë luftojnë më shumë se kurrë.

Në vitin 2020, ne kemi bërë progres të rëndësishëm në zbatimin e një kuadri të azhornuar të drejtimit të kompanisë që zvogëlon riskun dhe rrit efektivitetin. Ky kuadër i siguron kompanisë më shumë fleksibilitet për t'i shërbyer klientëve duke siguruar mbikëqyrjen e duhur mbi proceset kritike të biznesit. Kuadri i qeverisjes lidhet mirë me vlerat dhe rregulloren e Kontakt.

Mbështetja e Qëllimeve të qëndrueshme të zhvillimit

Kontakt është i përkushtuar të sigurojë një të ardhme të qëndrueshme për biznesin dhe komunitetin ku ushtron aktivitet. Puna jonë e qëndrueshmërisë lidhet me objektivat stategjike të Bashkimit European, i cili e drejton sektorin e ndërtimit drejt teknologjive që janë të dashura me mjedisin. Objektet tona duhet të bashkëjetojnë në harmoni me mjedisin dhe jo të përfitojnë dhe demtojnë atë.

Për këtë arsye ne i nxisim klientët tanë të bëhen pjesë e projektit GEFF për të përfituar nga fondet e BE për apartamente me eficiencë termike.

Rritja e fokusit në shëndet dhe siguri është një përparësi kryesore për Kontakt. Të punosh në mënyrë të sigurt kërkon disiplinë operacionale, e cila është gjithashtu thelbësore për arritjen e performancës së lartë në përgjithësi në projektet tona.

Gati për të ardhmen

Për vitin 2021, Kontakt do të përparojë edhe më tej përmes veprimeve strategjike për t'u bërë më efektive dhe në rritjen e performancës. Ne do të vazhdojmë të përqendrohemi në rritjen e përfitueshmërisë në ndërtim dhe krijimin e vlerës. Ne presim që aktiviteti i lartë të vazhdojë në të gjitha kantieret tona. Sidoqoftë, do të vëzhgojmë nga afër kushtet, veçanërisht duke pasur parasysh pasiguritë e vazhdueshme politike dhe makroekonomike. Ne jemi të përgatitur mirë për kushtet në të ardhmen, pasi kemi forcuar proceset e menaxhimit të riskut dhe vazhdimisht mbrojmë gjëndjen financiare.

Deri në fund të vitit 2021, Kontakt do të bëjë publik planin e ardhshëm të biznesit për 5 vitet e ardhme. Ky plan do të bazohet në pikat e forta të Kontakt, vlerat dhe qëllimin tonë për të krijuar një vlerë të shtuar përmes investimeve që ne bëjmë, me ambicien për të ofruar, për t'u zhvilluar gjithnjë e më shumë në këtë industri. Kontakt ka shumë arritje për t'u krenuar dhe shumë mundësi përpara saj.

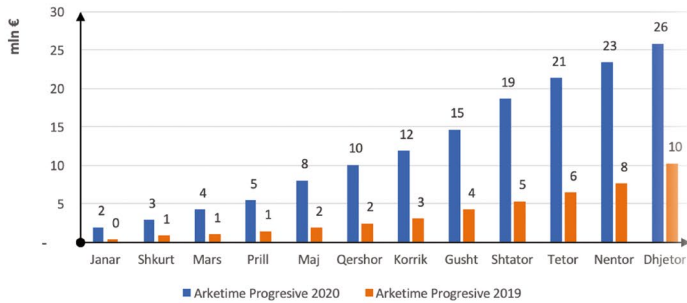
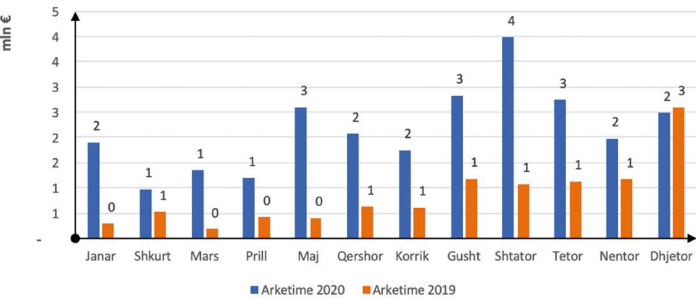
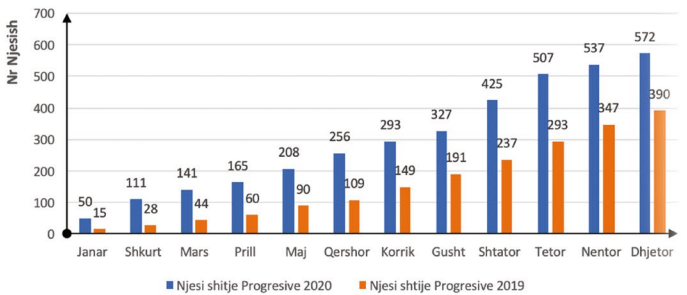
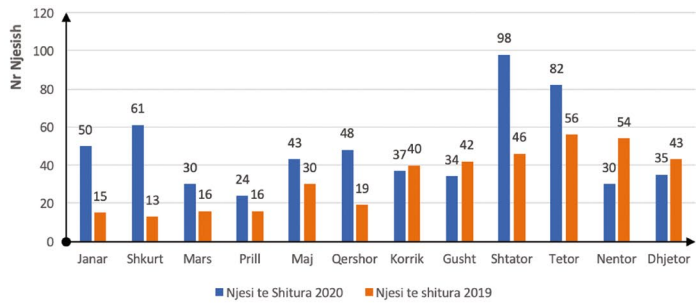
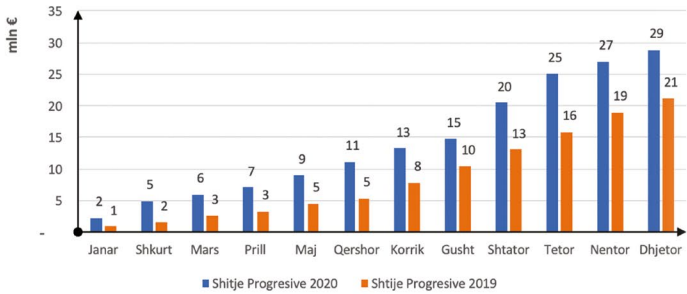
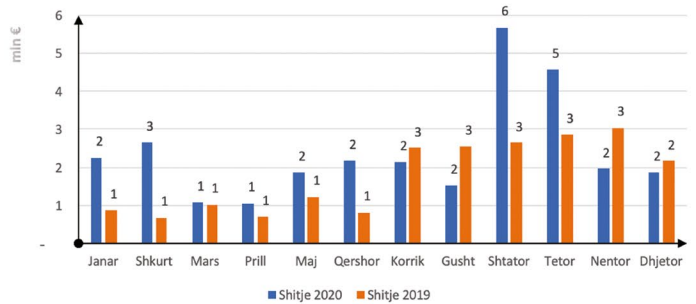
Falenderoj klientët, punonjësit dhe partnerët e biznesit, që mundësuan suksesin e Kontakt.

Financimi

Në vitin 2020 kemi likuduar plotësisht kredinë bankare. Në fund të vitit 2020 vlera e furnitorëve e pa likujduar është 600 k€, të gjitha detyrime të muajit dhjetor 2020.

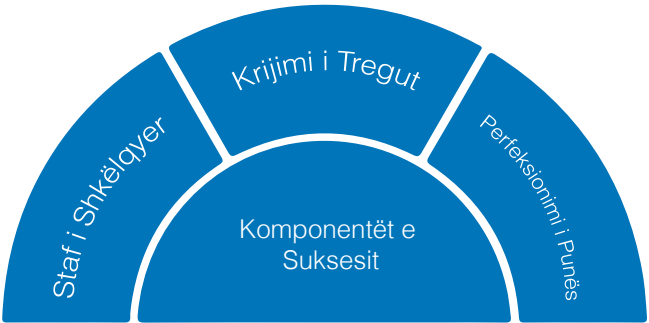
Kemi nxitur klientët që të realizojnë transferimin e pronësisë në momentin e hyrjes në apartament duke marrë kështu në dorëzim një njësi krejtësisht të gatshme për përdorim dhe kolateral.

Janë hipotekuar të gjitha njësitë e projektit Magnet 1, dhe janë çliruar të gjitha kolaterale të vendosura në dizpozicion të klientit. Vlerat e lira të kolateraleve në shërbim të kompanisë janë € 20 mln.



Plani Biznesit 2021-2023

Plani biznesit të Kontakt fokusohet në tre shtylla kyesore:
Punonjësit, Plotesimi i nevojave të tregut dhe Përmirësimi i menaxhimit të kantierit.



	2021	2022	2023
Fillojmë	Siri 2	Marga 2	Kadiu
	Kaimi		
Dorëzojmë	Marga	Ursa	M21 F7
	M21 F5	Leo	M21 F8
	M21 F6	Sirius	M21 F9
			M21 F10

Objektivat për 2021:

- Leje ndërtimi të reja 200.000 m².
- Hipotekimi i 80.000 m² për projektet në proçes.
- Borxhe 0 ndaj të tretëve dhe vetëfinancim i projektit.
- Shitje 720 njësi në vit.
- Arkëtime € 36 mln në vit.
- Implementimi i BIM në projektim.
- Rritje e investimit për punonjësit.



Staf i shkëlqyer

Kontakt dëshiron të forcojë emrin e mirë si punëdhënës duke u renditur si punëdhënësi më i mirë i industrisë së ndërtimit, duke ofruar një punë dinamike me kolegë të përkushtuar dhe një ambicie shumë performues i mbështetur në vlera të forta.

Kontakt do të punësojë në vijimësi të rinj profesionist dhe të talentuar në mënyrë që të ofrojë zgjidhje gjithnjë e më të mira për klientët e vet.

Tërheqja, zhvillimi dhe mbajtja e punonjësve të talentuar është çelësi për një sukses afatgjatë.

Një kompani që promovon idetë

Për vite Kontakt ka pasur një objektiv të qartë lidhur me përfshirjen dhe kontributin në projekte të punonjësve të talentuar, ku përmes punës me projektin ata kishin mundësi edhe të zhvilloheshin individualisht.

Ky objektiv ndihmon kompaninë që të punësojë dhe zhvillojë një grup profesionistësh të cilët nëpërmjet bashkëpunimit arrijnë rezultate të shkëlqyera.

Zgjerimi i njohurive dhe eksperiencave përmirësojnë performancën.

Punonjësve u jepet mundësia të ndërmarrin detyra të reja sfiduese në procese të ndryshme në një kantier ose të udhëheqin procese në një kantier paralel.

Në zgjerimin e njohurive dhe rritjen e bashkëpunimit janë të nevojshme si detyrat afatgjata ashtu edhe ato afatshkurtra.

Menaxherë të drejtuar nga vlerat

Kontakt ka një sturkturë organizative të bazuar në hierarkinë e kantierëve të cilat ajo zhvillon.

Drejtimesit e grupeve të punës në këto projekte janë punonjës me eksperiencë dhe që ndajnë dhe promovojnë të njëjta vlera me kompaninë.

Strukturim i operacioneve

Viti 2020 shënoi një hap tjetër në organizimin e burimeve njerëzore.

Përcaktimi i modelit të vlerësimit të performancës bazuar në meritë.

Përmirësimi i procesit të rekrutimit dhe përmirësimi i procesit të trajnimit dhe zhvillimit të talentëve gjatë gjithë kohës së punës dhe jo vetëm me projekte të shkëputura.

Gjatë këtij viti janë realizuar procedura të shkruara për operacionet e përditëshme në departamentin financë, inxhinierë arkitekturë.



Perfeksionimi i punës

Kontakt bashkon aftësitë dhe eksperiencën, investon në teknologji dhe zotohet që të ofrojë tek klientet zgjidhjen e duhur për nevojat e tyre.

Kontakt është i përqëndruar në përmirësimin e vazhdueshëm të kompanisë në të gjitha aspektet. Kjo nënkupton zbatimin e sistemeve të duhura dhe procese efikente të kombinuara këto me burime njerëzore dhe monetare. Një vëmendje e shtuar i kushtohet dixhitalizimit, krijimit të të dhënave historike dhe analizës së tyre, për të ndërtuar parashikime të bazuara në të ardhmen.

Përmirësim i planifikimit, prokurimit, projektimit dhe zbatimit të projekteve

Plani i biznesit është parësor në çdo projekt të ri që është në diskutim për t'u implementuar. Analizat dhe të dhënat nga projektet e kaluara, përdoren në modele financiare për të parashikuar kostot dhe të ardhurat si dhe për të parashikuar fluksin e parave gjatë kohës së implementimit.

Kemi një grup të talentuar arkitektësh dhe inxhinierësh të cilët realizojnë projekte dhe kontrollojnë mundësinë e zbatimit të tyre që në fazën e projektimit.

Përdorimi i teknologjisë së duhur në projektim e ndihmon shumë grupin projektues për të realizuar detaje të sakta që në fazat fillestare dhe në vijimësi të kenë mundësi për të modifikuar dhe ndjekur gjurmët e modifikimeve, në funksion të përshtatjes së ndryshimeve me karakter teknik ose të kërkesave të klientit.

Çdo punim në kantierët tanë i nënshtrohen procesit të prokurimit, duke analizuar me detaje produktin dhe aftësinë e furnitorit për të përfunduar punën në afat dhe me cilësinë e kontraktuar.

Përgjegjësi dhe efikasitet i shtuar

Bashkëveprimi dixhital është shumë i rëndësishëm për të krijuar zgjidhje inovatore dhe përdorimi i teknologjive të reja është i nevojshëm për të ndërtuar një veprimtari efikente në kantier.

Teknologjia po përdoret për të rritur përgjegjshmërinë dhe efikasitetin, për të forcuar bashkëpunimin dhe ndarjen e njohurive.

Është shumë e rëndësishme krijimi i grupeve të punës me aftësi të shumëllojshme të cilët manifestojnë profesionalizëm, inovacion, kërkim dhe zhvillim në praktikatat më të mira të implementuara në kompani.



Përqëndrimi në inovacion dhe qëndrueshmeri

Ne jemi të angazhuar që pas përdorimit me sukses të REVIT të fillojmë në 2021 implementimin e Building Information Modelin (BIM) si një mjet shumë i rëndësishëm i cili inkurajon inovacionin dhe rrit produktivitetin.

Në 2020 kemi investuar në dixhitalizimin e mjeteve të punës, në realizimin e takimeve online dhe rritjen e sigurisë së informacionit.

Përdorimi i tyre në kantier ka rritur ndjeshëm efikasitetin në punë.

Krijim i tregut

Kontakt synon që të jetë një partner i besuar i cili kontribuon në plotësimin e nevojave të tij. Ne punojmë çdo ditë që të gjejmë zgjidhje sa më të përshtatshme dhe afatgjata, duke kombinuar eksperiencën dhe komunikimin me klientin.

Krijimi dhe ruajtja e emrit të mirë është shumë i nevojshëm në sektorin e ndërtimit. Njohja e klientit i jep mundësinë e një angazhimi proaktiv në gjetjen e një zgjidhje për këdo që zgjedh për t'u bërë pjesë në një nga komplekset tona rezidenciale.

Përfshirja e hershme e bashkëpunëtorëve.

Realizimi i projektit me cilësi dhe në afat kërkon një bashkëpunim dhe një dialog të vazhdueshëm me nënkontraktorët. Diskutimet me ta fillojnë që në fazën e projektimit

dhe vijojnë për çdo ndryshim që mund të kërkohet për t'ju përshtatur kërkesës së klientit.

Bashkëpunimi me klientët dhe gjetja e zgjidhjeve të qëndrueshme

Klientët dhe shoqëria në përgjithësi përballen në sfida komplekse të cilat ndikojnë në mënyrën tonë të projektimit dhe zgjidhjeve të cilat duhet të ulin koston. Rritja e komunikimit me klientët dhe fokusi i qartë tek zgjidha e qëndrueshme vërteton përpjekjen tonë për të ofruar një produkt që gjeneron dhe fiton vlerë në kalimin e kohës.

Arkitektët tanë punojnë çdo ditë për të ofruar arredim dhe zgjidhje për organizimin e brendshëm të njesive.

Përveç planimetrive dhe renderave, ne ofrojmë dhe mundësinë e vizualizimit të virtual duke përdorur HoloLens të Microsoft.

Agjentët e shitjes, i qëndrojnë pranë çdo kërkesë që klientet kanë dhe punojnë ngushtësisht me stafin teknik, juridik apo dhe atë financiar, për t'ja u bërë sa më të lehtë investimin.



Bonus për klientët nga BE për nxitjen e efijencës termike

Zgjidhjet tona për materialet e ndërtimit të cilat kontribuojnë në ruajtjen e mjedisit janë në përputhje me kriteret e nevojshme për të përfutur nga programi i kreditimit GEFF.

Të gjithë klientët të cilët blejnë në Kontakt dhe bëhen pjesë e programit GEFF, përfitojnë një bonus deri në 2,000 Euro.

Aktualisht nga kjo skemë kanë përfutur 125 klientë, me një vlerë prej 250,000 Euro.



Tarracë e pajisur me barrierë për avujt me Termoizolim, me lesh guri Rockwool 10cm, membranë Hidroizoluese me gomë Alwitra EVALON gjeotekstil dhe çakull.



Dritare me dopio xham Termik për Efijencë energjitike dhe izolim ndaj zhurmave.

Investimet në ekonominë e gjelbër janë në dobi individet për biznesin dhe për mjedisin.

Për individët

- Reduktim i konsumit të energjisë përmes instalimit të teknologjive me performancë të lartë dhe teknologjive efijente.
- Rritje e buxhetit të familjes përmes shpenzimeve më të ulta.
- Performancë më e mirë e pajisjeve.
- Shtëpi më të rehatshme.
- Rritje e vlerës së pasurisë së patundshme.

Për bizneset

- Qarkullim më të madh.
- Shitje më të mëdha/prodhim të teknologjive efijente dhe energjive të ripërtëritshme.
- Qasje më të mirë të teknologjive të gjelbërta dhe zgjidhjeve për sektorin e banimit.

Për mjedisin

- Ruajtja e burimeve të çmuara natyrore.
- Zvogëlim i ndotjes.
- Mjedis më të shëndetshëm.

Fasadë Termike me lesh guri Rockwool 5cm për Zëizolim & rritje të efijencës termike.

Modeli i Biznesit

Kontakt zhvillon projekte në disa zona të Tiranës. Përzgjedhja e tyre bazohet në dy faktorë kryesorë: Zona me perspektivë të afërt zhvillimi urban dhe zona të cilat janë pranë projekteve të zhvilluara më parë. Në praktikën tonë të biznesit ne punojmë me 3-4 kantiere njëkohësisht. Kështu maksimizojmë produktivitetin e burimeve tona: kapital njerëzor, mjete dhe para.

Bashkërendimi operacional dhe financiar

Kontakt ka investuar në kapitalin njerëzor dhe në mjetet e nevojshme që kantieret të punojnë në mënyrë të pavaruar.

Por në praktikën e përditshme ka disa operacione për të cilat nevojitet bashkëpunim ndërmjet kolegëve por edhe mjeteve.

Projektet zakonisht ndodhen në faza të ndryshme zhvillimi dhe kjo ndihmon në mënyrën e financimit.

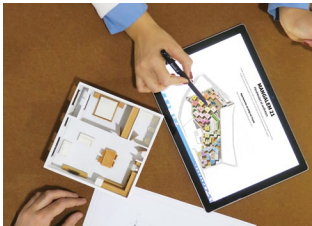
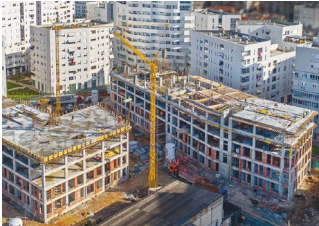
Objekti ynë është që çdo projekt të jetë i aftë të financojë veten e vet nëpërmjet koordinimit të politikave të shitjes dhe arkëtimeve si dhe prokurimeve dhe pagesave.

Bashkërendimi krijon avantazh konkurrues

Aftësia dhe fleksibiliteti i kompanisë për të përdorur burimet në projekte të ndryshme bën të mundur që klientët të marrin gjithmonë në kohën e premtuar produktin për të cilin ne jemi angazhuar.

Besimi i shtuar i klientëve, por sidomos pronarëve të tokave na jep mundësinë që ne të shfrytëzojmë mundësitë e reja për investim, të përmirësojmë kontrollin e kostove, të forcojmë pozitën financiare dhe të rrisim kthimin nga investimi.

Aktivitete Biznesi



Investim

Kaimi

Kadiu 2

Siri 2

Marga 2

Projektim

Arkitekturë

Elektrike

Hidraulike

Topografi

Bazamente Gjeodezi

Ndërtimi

M21 | F5, F6, F7

Ursa

Leo

Sirius

Marga

Shitje

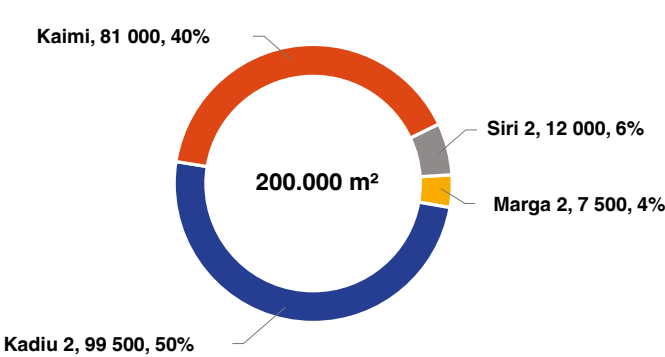
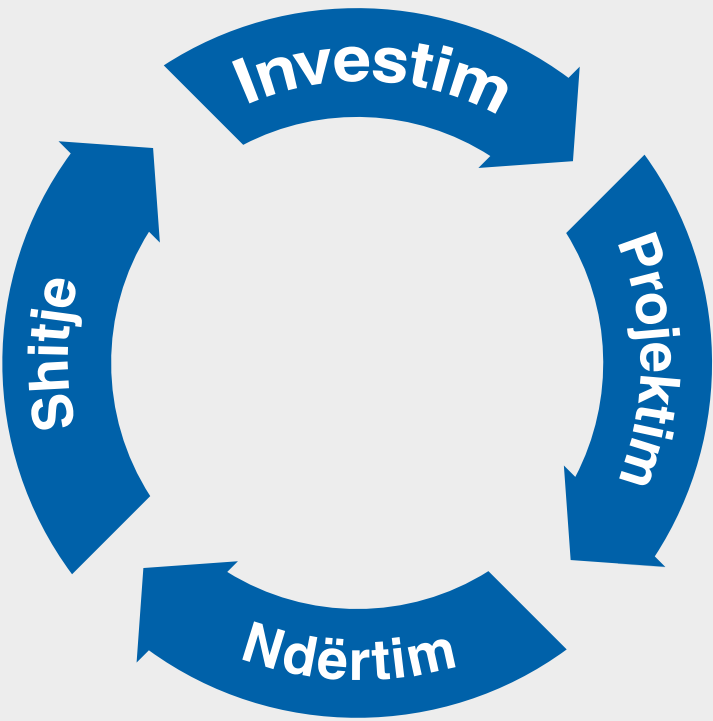
Mangalem 21

Marga

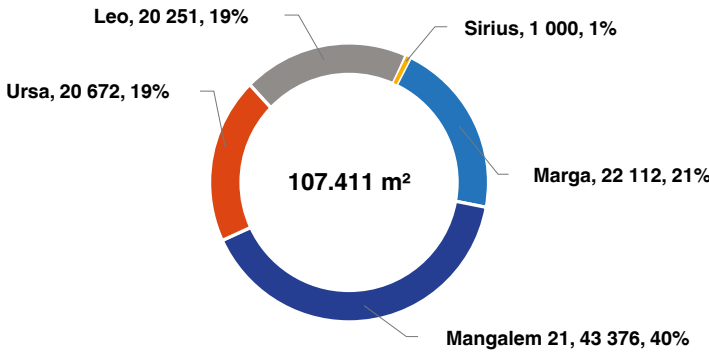
Magnet

Phoenix

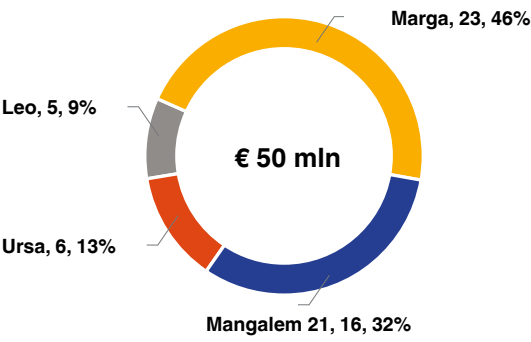
Siri



Investim dhe Projektim



Ndërtim



Vlerë për shitje

Investim

Ne planifikojmë që në 2021 të investojmë në troje dhe të realizojmë kontrata shkëmbim trualli me pronarët e tokës për të garantuar punën për zhvillimin e 200,000 m².

Në përputhje me frymën tonë të biznesit, edhe këto kantiere janë vazhdimësi e kantierëve ekzistuesë.

Projekti më i madh është me një sipërfaqe zhvillimi 100,000 m² dhe konsiderohet si faza II e Magnalem 21.

Do të shtojmë investimin në zonën e Bulevardit të Ri të Tiranës, me dy objekte: njëri në anën perëndimore dhe tjetri në anën lindore të bulevardit.

Kohëzgjatja e këtyre projekteve do të jetë nga 1-5 vite, me një vlerë investimi nga 3-50 mln € dhe një total prej 100 mln €.



Projektim

Kontakt ka investuar në ngritjen e një departamenti arkitekture dhe inxhinierësh projektues.

Një staf prej 9 arkitektësh dhe 5 inxhinierësh angazhohen për realizmin dhe kontrollin e projekteve Arkitekturë, Konstruksion, Elektrike, Hidraulike, Rilevime topografike dhe Bazamente gjeodezike.

Ne vlerësojmë si shumë të rëndësishme që investimi në kapitalin intelektual të mbështetet dhe me zhvillim teknologjik.

Vlera totale e investimit në pajisje dhe mjete për grupin e projektimit është 94 k€.

Arkitektët dhe Inxhinierët tanë në 2020 realizuan të gjitha detajet për tre kantieret Ursa, Leo dhe Marga.

Avantazhet tona në raport me konkurentët mund të evidentohen që në fazën e projektimit për elementët e mëposhtem:

1. Dritare dhe Grila me Alumin Termik.
2. Davancialë Alumini në dritare dhe në parapetet e tarracës.
3. Fasada e venteluar.
4. Hidroizolimi i nëntokës dhe mbitokës me sisteme dhe standarte të BE.
5. Ambiente të gjelbëruara dhe mjedise sportive.



Ndërtim



Përfundimi i objektit brënda kalendarit të punimeve është objektivi ynë i çdo dite.

Kantieret tona punojnë mesatarisht me 300 punonjës të koordinuar nga 25 inxhinierë të përkushtuar.

Ruajtja e këtij raporti, 1:12 është një sfidë shumë e vështirë, duke marrë në konsideratë kushtet e vështira makroekonomike dhe zbehjen e fuqisë blerëse.

Kontakt ka mundësuar vijimin e punës pa ndërprerje në të gjithë kantieret gjatë gjithë vitit pa u kushtëzuar nga goditjet e tregut për shkak të pandemisë.

Investimi në mjete pune për inxhinierët të cilët kontrollojnë cilësinë e punimeve dhe koordinojnë punimet është 130 k€.

Investimi ynë në makineri, mjete transporti, skela, vinça dhe pajisje pune për punëtorët në kantier arrin vlerën 800 k€.

Cikli i një kantieri me një sipërfaqe banimi rreth 20,000 m² është 12-14 muaj.

Me një kohë të tillë pune arrijmë të optimizojmë përdorimin e burimeve dhe të ulim kostot e tyre fikse.



Shitje

Klientët mund të zgjedhin të bëhen pjesë e një prej 3 komplekseve rezidenciale: Mangalem 21, Magnet 2 ose Marga.

Çdo projekt mund të vizitohet fizikisht ose nëpërmjet faqeve web, ku gjëndet një informacion i detajuar dhe dinamik.

Klientët familjar mund të zgjedhin një prej 208 njësive të banimit dhe 489 posteve të parkimit, ndërsa klientët biznes kanë mundësi të

zgjedhin një prej 84 njësive tregëtare dhe 83 vëndeve të magazinimit.

20 agjentët e shitjes angazhohen çdo ditë me klientët për t'ju përgjigjur në kohë kërkesave të tyre.

10 arkitektë janë të angazhuar në ndjekjen dhe plotësimin e kërkesave të klientit si dhe për t'i ofruar zgjidhje me organizmin e brendshëm.

Investimi për të nxitur shitjen realizohet nëpërmjet aktiviteteve marketing-dizajn dhe skemës së shpërblimit për çdo punonjës që finalizon një kontratë.

Në 2020 janë shpenzuar 370 k€ për aktivitetet marketing dhe 280 k€ për Dizajn 93 k€ shpërblimin e shitjes, në total një buxhet prej 743 k€.





Përqëndrimi në aktivitetin e ndërtimit dhe shitjes së komplekseve rezidenciale, promovimi i një ambienti pune të sigurtë dhe realizimi i projekteve në harmoni me mjedisin, janë prioritetet tona kryesore. Kjo arrihet nëpërmjet shumëllojshmërisë dhe barazisë gjinore ndërmjet punonjësve. Kontakt përpiqet çdo ditë për të krijuar një ambient pune gjithëpërfshirës.

Sigurimi Teknik

Sigurimi i shëndetit të punonjësve është një sfidë e vazhdueshme për sektorin e ndërtimit.

Kontakt është i vendosur në krijimin dhe ruajtjen e një ambienti pune të sigurtë për të gjithë punëtorët në kantier, por edhe stafin inxhinierik.

> Shiko më shumë në faqe 28

Etika

Për Kontakt të punosh me ndershmëri është të manifestosh një seri sjellesh si: të bësh biznes në mënyrën e duhur, pa korrupsion dhe sjellje abuzive, të krijosh një klimë besimi dhe bashkëpunimi ku punonjësit, bashkëpunëtorët, klientët dhe partnerët mund të japin kontributin e tyre maksimal.

Ky është ambienti më i mirë për sukses dhe një rritje ekonomike afatgjate. Etika është e leverdisshme për të gjitha palët.

> Shiko më shumë në faqe 30

Investimi në bashkëjetesë

Duke planifikuar dhe modeluar hapsirat, për njerëz të cilët do të jetojnë, punojnë dhe konsumojnë kohë aty, është e mundur të rrisim mirëqenien, sigurinë dhe bashkëjetesën në një komunitet.

Në bashkëpunim me qytetarët, autoritetet vendore dhe palë të tjera të lidhura, Kontakt u jep zgjidhje disa nga problemeve dhe u përgjigjet nevojave të komunitetit.

> Shiko më shumë në faqe 32

Të ndryshëm dhe bashkëpunues

Kontakt synon të pasqyrojë diversitetin e shoqërisë ku ushtron aktivitetin, si një element për të forcuar kompaninë.

Nje ambient pune gjithpërfshirës nxit në krijimin dhe respektimin e kushteve të mira të punës.

Për Kontakt një kulturë bashkëpunuese karakterizohet nga hapja, drejtësia, besimi dhe respekti.

Kjo do të thotë se të gjithë punonjësit kanë të njëjtat shanse për të kontribuar dhe realizuar punën dhe kanë mundësi karriere dhe zhvillimi të njejtë.

> Shiko më shumë në faqe 34

Sigurimi Teknik



Sigurimi i shëndetit të punonjësve është një sfidë e vazhdueshme për sektorin e ndërtimit. Kontakt është i vendosur në krijimin dhe ruajtjen e një ambienti pune të sigurtë për të gjithë punëtorët në kantier, por edhe për stafin inxhinierik.

Ndërtimi është një industri me risqe të larta për lëndime gjatë punës dhe dëmtime me pasoja afatgjata për shkak të zhurmës, pluhurit dhe mungesës së zhvillimit teknologjik në makineri dhe pajisje.

Kontakt zbaton të gjitha rregullat për shëndetin dhe sigurinë në punë. Kontrollë të rrepta ushtrohen çdo ditë në kantieret tona dhe aplikohen penalitete për të gjithë punonjësit apo bashkëpunëtorët të cilët shkelin rregullat e Sigurimit Teknik.

Trajnimet lidhur me njohjen e rregullores, masat për shmangien e rreziqeve, menaxhimin e rasteve të aksidentit në punë, instruktimi për përdorimin e mjeteve të ndihmës së shpejtë realizohen në mënyrë të përsëritur dhe profesionale.

Kontakt synon standarde të larta dhe për këtë arsye përfshin në këtë proces bashkëpunëtorët vendas dhe të huaj.

Çdo kantier do të analizojë punën e këtij viti dhe do të përcaktojë cilat janë risqet që janë ballafaquar, masat për të eliminuar secilin risk dhe planin e veprimit deri në realizimin e masave.



Bashkëpunëtorët janë udhëzuar që të bëjnë të njëjtën gjë për punëtorët e tyre dhe nëse nuk e mundësojnë dot për shkak të madhësisë së kompanisë, atëherë do të jetë Kontakt që do ti mbështesë.

Etika



Për Kontakt të punosh me ndershmëri është të manifestosh një seri sjellesh si: të bësh biznes në mënyrën e duhur, pa korrupsion dhe sjellje abuzive, të krijosh një klimë besimi dhe bashkëpunimi ku punonjësit, bashkëpunëtorët, klientët dhe partnerët mund të japin kontributin e tyre maksimal.

Ky është ambienti më i mirë për sukses dhe një rritje të ekonomisë afatgjatë.

Etika është e leverdisshme për të gjitha palët.

Kontakt ka një udhëzues të qartë për të përcaktuar mënyrën e sjelljes me klientin, koleget, bashkëpunëtorët dhe institucionet.

Respektimi i personalitetit të çdo punonjësi duke e njohur karakterin e tij duhet të drejtojë komunikimet mes kolegeve.

Çdokush ka të drejtë të shprehë lirshëm mendimin e tij pa pasur frikë se do të ofendohet nga kolegët.

Të gjithë punonjësit janë të trajnuar që të manifestojnë sjellje korrekte edhe kur situata nuk është në favor të tyre.

Klienti është shumë i rëndësishëm dhe komunikimi me të duhet të jetë gjithnjë shumë i kujdesshëm.

Një listë me pyetje dhe përgjigje të standartizuara janë hartuar me qëllim që të transmetohet drejt nga çdo punonjës qëndrimi i kompanisë lidhur me kërkesat e klientit.

Të gjithë janë të lirë të komunikojnë në mënyrën e tyre, por asnjëherë nuk duhet të harrojnë se përfaqësojnë kompaninë.

Bashkëpunëtorët vlerësohen si kontributorët kryesorë në realizimin e objektivave tona.

Komunikimi dhe ndërveprimi me ta është i përcaktuar qartë në kontratë.

Kontakt nxit komunikimin formal si një mjet shumë të nevojshëm për të rritur produktivitetin dhe për të shmangur familjaritetin mes palëve.

Askush nuk është i privilegjuar prej kompanisë dhe të gjithë janë të rrezikuar prej punës së mirë e me ritëm të konkurentit.

Për këtë arsye të gjithë palët duhet të jenë korrekt në plotësimin e angazhimit që kanë ndërmarrë.

Ndërveprimi me institucionet është i pashmangshëm, sidomos në industrinë e ndërtimit, ku mund të ballafaqohesh me shumë institucione për shkak të llojshmërive të operacioneve që ushtrohen.

Kontakt ka një strukturë të posatshme e cila kontrollon përputhshmërinë me dokumentacionin ligjor për nisjen dhe vijimin e punës në çdo kantier.

Punonjësit tanë janë të trajnuar mirë, që në çdo rast, qoftë ky edhe provokim të respektojnë etikën e komunikimit.

Të gjitha përplasjet menaxhohen në rrugë institucionale duke nxitur respektimin e ligjit dhe mbrojtjen e punonjësve.

Investimi në Komunitet

Duke planifikuar dhe modeluar hapsirat, për njerëz të cilët do të jetojnë, punojnë dhe konsumojnë kohë aty, është e mundur të rrisim mirëqënien, sigurinë dhe bashkëjetesën në një komunitet.

Në bashkëpunim me qytetarët, autoritetet vendore dhe palë të tjera të lidhura, Kontakt u jep zgjidhje disa nga problemeve dhe u përgjigjet nevojave të komunitetit.

Kontakt është i përkushtuar që në çdo investim që realizon të plotësojë nevojat e komunitetit vendas, biznesit dhe të autoriteteve lokale për respektimin e rregullave të urbanistikës.

Zhvillimi rezidencial rrit bashkëveprimin. Komplekset rezidenciale të ideuara dhe të ndërtuara bazuar në nevojat e njerëzve u krijojnë atyre siguri dhe një ndjesi se ka vend për të gjithë.

Duke modeluar hapsirat ku njerëzit do të jetojnë dhe konsumojnë kohën e lirë, rrit mundësinë e bashkëveprimit komunitar.

Punësimi i të rinjve

Ne ofrojmë praktika punësimi për studentët të cilët janë në ndjekje të studimeve dhe për ata të cilët i kanë përfunduar këto studime dhe kalojnë me sukses periudhën e provës, ofrohen mundësi punësimi.

Në bashkëpunim me Universitetin Politeknik të Tiranës ne ofrojmë për studnetët dhe mundësinë për të trajtuar raste studimore në objektet që ndërtojmë.

Në vitin 2020 janë angazhuar me studime në kantieret tona 20 studentë.

Përgjegjësi Sociale

Kontakt mbështet institucionet vendore në plotësimin e objektivave në komunitet.

Në çdo projekt që ne zhvillojmë, investojmë në realizimin e një vepre komunitare.

Në projektin Mangalem 21, kemi sistemuar rrjedhën e ujrave të Përroit të Palpocës dhe kemi eliminuar përmbytjet e përvitshme në atë zonë.

Në Magnet do të realizojmë një kopësht për të gjithë fëmijët e zonës.

Në Marga kemi realizuar kalimin nëntokë të linjës së tensionit të lartë e cila pengonte zhvillimin e objekteve aty.

Kontakt ka dhuruar 346 m² truall, për realizimin e projektit të unazës së madhe të Tiranës.



Të Ndryshëm dhe Bashkëpunues



Kontakt synon të pasqyrojë diversitetin e shoqërisë ku ushtron aktivitetin, si një element për të forcuar kompaninë.

Një ambient pune gjithëpërfshirës nxit në krijimin dhe respektimin e kushteve të mira të punës.

Për Kontakt një kulturë gjithëpërfshirëse karakterizohet nga hapja, drejtësia, besimi dhe respekti.

Kjo do të thotë se të gjithë punonjësit kanë të njëjtat shanse për të kontribuar dhe realizuar punën dhe kanë mundësi karriere dhe zhvillimi të njëjtë.

Nxisim individualitetin dhe bashkëveprimin!

Grupet të cilat kanë larmishmëri dhe bashkëpunojnë me njeri-tjetrin performojnë më mirë se grupet me karaktere homogjene dhe jobashkëpunuese.

Ne besojmë se krijimi i grupeve me larmirshmëri, por që bashkëpunojnë me njeri-tjetrin na ndihmon të punësojmë dhe të mbajë në punë njerëz të shkelqyer.

Larmishmëria mund të marrë disa forma si psh: gjinia, etnia, mosha edukimi dhe formimi profesional.

Për Kontakt një kulturë bashkëpunuese karakterizohet nga hapja, drejtësia, besimi dhe respekti.

Qëllimi afatgjatë i kompanisë është që të gjithë punonjësit të ndjejnë se i përkasin kompanisë dhe se puna e tyre monitorohet dhe vlerësohet.

Të gjitha kantieret duhet të reflektojnë frymën e Kontakt dhe përgjegjësitë e tyre duhet të realizojnë planet e veprimit për të përmbushur këtë objektiv.

Gjatë vitit 2020 Kontakt ka rekrutuar punonjës për të arritur një harmonizim të punonjësve në kantiere, por synon që gjatë vitit 2021 duhet ta bëjë këtë bazuar në analiza performance dhe jo për të plotësuar treguesit teorik.



Pasqyra Financiare



Pasqyra e Pozicionit Financiar

Vlerat /000 €			
Aktivitet	2020	2019	Δ% '20 - '19
Aktivitet afatgjata			
Aktive afatgjata materiale	1 175	1 055	11
Aktive afatgjata materiale të investuara	1 086	1 161	(6)
Truall	38	-	100
Aktivitet afatgjata jomateriale	2	2	(16)
Totali i aktiveve afatgjata	2 301	2 218	4
Aktivitet afatshkurtra			
Aktive financiare afatshkurtra	-	700	(100)
Llogari/Kërkesa të arkëtueshme	380	311	22
Llogari/Kërkesa të tjera të arkëtueshme	945	588	61
	1 325	1 600	(17)
Inventari			
Lëndet e para	290	166	75
Prodhim në proçes	13 902	9 928	40
Produkte të gatshme	9 358	1 306	617
Parapagesat per furnizime	137	140	(2)
Parapagimet dhe shpenzimet e shtyra	9 668	10 043	(4)
	33 355	21 583	55
Mjete monetare			
Mjete monetare	498	402	24
	498	402	24
	-	-	
Aktivitet totale afatshkurtra	35 178	23 584	49
	-	-	
Totali i aktiveve	37 479	25 803	45
Pasivet dhe kapitali	2020	2019	Δ% '20 - '19
Kapitali			
Kapitali	5 329	5 414	(2)
Rezerva ligjore	10	10	(2)
Fitime te pashpërndara	1 068	1 307	(18)
Fitim (Humbje) e vitit financiar	1 434	560	156
Totali i kapitaleve	7 842	7 291	8
Pasivet afatgjata			
Hua afatgjata	-	4 267	(100)
Të ardhura të shtyra	9	4	111
Totali i pasiveve afatgjata	9	4 271	(100)
Pasivet afatshkurtra			
Huamarrjet, afatshkurter	-	412	(100)
Te pagueshme ndaj furnitoreve	594	1 147	(48)
Te pagueshme ndaj punonjesve	-	6	(100)
Detyrime tatimore	97	47	107
Te tjera detyrime	3 784	2 859	32
Parapagime të arketuara	25 153	9 768	157
Totali i pasiveve afatshkurter	29 629	14 240	108
Totali i Pasiveve dhe Kapitalit	37 479	25 803	45

Pasqyra e Performancës

Vlerat /000 €

Përshkrimi	2020	2019	Δ % '20 - '19
Shitjet Neto	11 177	10 405	7
Të ardhura të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	178	154	15
Ndryshimet në punët në proçes	17 209	8 356	106
Ndryshimet në inventarin e produkteve të gatshme	(7 640)	(7 950)	(4)
Mallrat, lëndët e para dhe shërbimet	(4 946)	(2 429)	104
Punime Ndërtimi	(5 865)	(3 015)	95
Shpenzime të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	(5 687)	(4 506)	26
Shpenzime të personelit	(2 017)	(1 299)	55
Rënie në vlerë (zhvlerësimi) dhe amortizimi	(304)	(287)	6
Fitimi/(humbja) nga veprimtaritë e shfrytëzimit	2 104	(571)	(469)
Të ardhurat dhe shpenzimet financiare	(402)	1 350	(130)
Fitimi/(humbja) para tatimit	1 702	779	118
Shpenzimet e tatimit mbi fitimin	(268)	(219)	22
Fitimi/(humbja) neto e vitit financiar	1 434	560	156

Pasqyra e Lëvizjes së Parasë

Vlera /000 €

Përshkrimi	2020	2019	Δ % '20 - '19
Fluksi i parave nga veprimtaritë e shfrytëzimit			
Fitimi para tatimit	1 702,45	779	118
Rregullore për:	-	-	
Amortizimin	303,91	287	6
Humbje/(Fitim) nga Shitjet e Aktiveve Afatgjata	(24,27)	(4)	457
Të ardhura nga investimet	6,72	(0)	(17 574)
Shpenzime të maturuara	-	0	(100)
Humbje/(Fitim) nga Rivlerësimi	-	0	(100)
Rritje/rënie në tepricën e kërkesave të arkëtueshme nga aktiviteti, si dhe kërkesa të arkëtushme të tjera	249,87	(852)	(129)
Rritje/rënie në tepricën e inventarit	(12 108,53)	(272)	4 352
Rritje/rënie në tepricën e detyrimeve, për t'u paguar nga aktiviteti	15 610,87	284	5 402
Paratë e përfutuara nga aktivitetet	5 741	222	
Tatim fitim i paguar	(268)	(219)	23
Fluksi i parave nga veprimtaritë investuese	5 473	3	
Blerja e aktiveve afatgjata materiale	(460)	(244)	89
Të ardhura nga shitjet e pajisjeve	56	38	100
Paraja neto, e përdorur në aktivitetet investuese	(404)	(206)	96
Fluksi i parave nga veprimtaritë financiare	(4 196)	482	(970)
Dividentet e paguar	(770)	-	100
Paraja neto, e përdorur në aktivitetet financiare	(4 966)	482	-
Rritja/rënia neto e mjeteve monetare	103	280	(63)
Mjetet monetare në fillim të periudhës kontabël	396	122	223
Mjetet monetare në fund të periudhës kontabël	498	402	24

Pasqyra e Lëvizjes së Kapitaleve

Vlera /000 €

	Kapitali aksionar	Ligjore Statutore	Pashpërndarë	Fitimi Periudhës	Totali
Pozicioni me 31 Dhjetor 2018	5 412	10	-	1 307	6 729
Fitimi periudhës				535	535
Levizje të kapitalit	(71)	-	1 290	(1 290)	(71)
Dividentë të paguar			-	-	-
					-
Pozicioni me 31 Dhjetor 2019	5 341	10	1 290	552	7 194
Fitimi periudhës				1 434	1 434
Levizje të kapitalit	(12)		553	(553)	(12)
Dividentë të paguar			(775)		(775)
Pozicioni me 31 Dhjetor 2020	5 329	10	1 068	1 434	7 843

Shënime Shpjeguese

1. Politikat kryesore kontabel

1.1. Bazat e përgatitjes

Pasqyrat financiare janë përgatitur në përputhje me Standartet Ndërkombëtare të Raportimit Financiar (SNRF), të publikuara nga Bordi i Standarteve Ndërkombëtare të Kontabilitetit (BSNK).

Përgatitja e pasqyrave Financiare në përputhje me kërkesat e SNRF, kërkon përdorimin e disa vlerësimeve kontabël të rëndësishme. Kjo gjithashtu kërkon që drejtimi i Shoqërisë të japë gjykimin e tij mbi zbatimin e politikave kontabël të tyre. Fushat, të cilat kërkojnë një shkallë të lartë ose komplekse të gjykimit, ose ato për të cilat vlerësimet apo supozimet janë të rëndësishme për hartimin e pasqyrave financiare paraqiten në shënime.

Shpenzimet që lidhen me të ardhurat e fituara gjatë periudhës raportuese njihen në të njëjtën periudhë kontabël si dhe të ardhurat përkatëse. Shpenzimet e kryera gjatë një periudhe raportuese, që ndryshon nga periudha kur ato i sjellin përfitime njësisë ekonomike raportuese, regjistrohen si shpenzime pikërisht në periudhën kur merren përfitimet.

1.2. Instrumentat financiarë

Shoqëria ka vetëm instrumenta financiarë jo derivative, përfshirë dhe kërkesa nga klientë dhe kërkesa të tjera, mjete monetare dhe ekuivalente me to, huamarrje dhe huadhenie, furnitorë dhe të tjera detyrime.

Instrumentat financiarë jo-derivative, njihen fillimisht me vlerën e drejtë plus, çdo kosto të drejtpërdrejtë transaksioni të lidhura me to, përveç atyre të përshkruara më poshtë. Në vazhdim të njohjes fillestare instrumentat financiarë vlerësohen si më poshtë.

Një instrument financiar njihet nëse shoqëria është palë në kushtet e kontratës. Aktivet financiare nuk njihen nëse të drejtat e Shoqërisë mbi rrjedhat e ardhshme të parasë të gjeneruara nga aktivi financiar kanë mbaruar ose nëse shoqëria i transferon aktive financiare një pale të tretë pa mbajtur të drejtat e kontrollit ose në thelb të gjitha rreziqet dhe përfitimet nga aktivi. Blerja dhe shitja normale e aktiveve financiare kontabilizohet në datën e shit-blerjes psh: datën në të cilën shoqëria vendos vetë të blejë apo të shesë aktivet. Detyrimet financiare nuk njihen më nëse detyrimet e Shoqërisë të specifikuara në kontratë mbarojnë afatin, shlyen ose anulohen.

1.2.1. Mjetet Monetare

Zëri para në dorë dhe të ngjashme përfshin paratë në dorë, depozita rrjedhëse në banka, të tjera investime afatshkurtra shumë likuide me afat maturimi tremujor ose më pak.

1.2.2. Kërkesa për t'u arkëtuar

Kërkesat për t'u arkëtuar afatshkurtëra janë paraqitur në bilanc me kosto të amortizuar, pra me vlerën e koston së tyre minus provizionet e krijuara për rënie në vlerë. Provizione të lejuara mund të llogariten, për shumat e vlerësuara si të rikuperueshme, në fitim humbje kur ekziston një evidencë objektive që këto kërkesa janë zhvlerësuar më parë. Shoqëria aktualisht nuk llogarit dhe kontabilizon provizione.

1.2.3. Detyrime të pagueshme

Detyrimet për t'u paguar dhe të tjera detyrime paraqiten me vlerën e drejtë të tyre dhe më pas maten me vlerën e tyre të amortizueshme.

1.2.4. Huatë bankare dhe të tjera

Në vazhdim të njohjes fillestare, huatë bankare dhe të tjera paraqiten me kosto të amortizueshme duke njohur çdo diferencë midis koston dhe vlerës së rikuperueshme në pasqyrën e të ardhurave dhe shpenzimeve gjatë periudhës së huamarrjes në bazë të një interesi efektiv. Norma efektive e interesit është norma e cila shkakton ekzaktesisht pagesat e ardhshme të vlerësuara përgjatë jetës së pritshme të detyrimit financiar ose, ku është e përshtatshme, për një periudhë më të shkurtër.

Kontabilizimi i të ardhurave dhe shpenzimeve financiare sqarohet në pikën 2.16. Aktivet fianciare klasifikohen si detyrime afatshkurtra përveç rasteve kur shoqëria ka të drejtë të pakushtëzuar të ndryshojë marrëveshjen e huasë për të paktën 12 muaj pas datës së bilancit.

1.3. Inventarët

Inventarët maten fillimisht me kosto. Pas njohjes fillestare të tyre Shoqëria vlerëson inventarin me vlerën më të ulët midis koston dhe vlerës neto të realizueshme. Vlera neto e realizueshme i referohet vlerës neto që njësia ekonomike raportuese pret të përfitojë nga shitja e inventarit, në rrjedhën normale të biznesit.

Inventaret i nënshtrohen testit të zhvlerësimit në datën e mbylljes së bilancit. Shuma e zhvlerësimit njihet në pasqyrën e të ardhurave dhe shpenzimeve atëhere kur ka faktorë objektivë që tregojnë që inventarët janë zhvlerësuar. Për këtë periudhë nuk ka rivleresime.

1.4. Inventar prona

Pronë e blerë ose që po ndërtohet për shitje në rrjedhën normale të biznesit, në vënd që të mbahet për t'u dhënë me qera ose fitimi nga rritja e vlerësimit të kapitalit, mbahet si inventar dhe matet me vlerën më të vogel mes koston historike dhe vlerës neto të realizueshme (VNR). Kostoja përfshin:

- Të drejtat mbi pasurinë e lirë dhe qiranë mbi tokën.
- Shuma e paguar për kontraktuesit për ndërtim.
- Kostot e huamarrjes, kostot e planifikimit dhe të projektimit, kostot e infrastrukturës, tarifat profesionale për shërbimet ligjore, taksat e transferimit të pronës, shpenzimet e ndërtimit dhe shpenzimet e tjera të ngjashme.

Komisionet e pakthyeshme që u paguhen shitësve ose agjentëve të marketingut për shitjen e njësive të pasurive të paluajtshme shpenzohen kur paguhen.

VNR është çmimi i vlerësuar i shitjes në rrjedhën normale të biznesit, bazuar në çmimet e tregut në datën e raportimit minus kostot e vlerësuara të përfundimit dhe kostot e vlerësuara të nevojshme për të bërë shitjen, duke marrë parasysh vlerën e parasë në kohë nëse është materiale.

Kostoja e pronës së inventarit e njohur në fitim ose humbje përcaktohet duke i'u referuar shpenzimeve specifike të shkaktuara në pronën e shitur dhe alokimin të çdo kostoje jo specifike bazuar në madhësinë e pronës se shitur.

1.5. Aktivet Afatgjata te Investimit

Aktivët Afatgjata të Investimit, të cilat janë prona të mbajtura për të fituar të ardhura nga qiratë dhe/ose për rivlersimin e kapitalit (duke përfshirë edhe prona për qëllime të tilla), vlersohen fillimisht me kosto duke përfshirë edhe kostot e transaksionit. Ato fillimisht njihen në pasqyrën e pozicionit financiar në momentin që rreziket dhe përfitimet nga pronësia transferohet tek shoqëria pavarsisht nga fakti nëse titulli është transferuar ose jo.

Pas njohjes fillestare, aktivet afatgjata të investimit maten me vlerën e drejtë, e cila reflekton kushtet e tregut në datën e raportimit. Fitimet ose humbjet që rrjedhin nga ndryshimet në vlerat e drejta të pronave të investimit përfshihen në fitim ose humbje në periudhën në të cilën ato paraqiten, duke përfshirë efektin përkatës tatimor.

Transaksionet bëhen (ose nga) aktivet afatgjata të investimit vetëm kur ka një ndryshim në përdorim. Për një transferim nga aktivet afatgjata në inventar, kostoja e supozuar për kontabilitetin pasues është vlera e drejtë e ndryshimit në përdorim.

1.6. Aktivet Afatgjata Materiale

Në bilanc AAM paraqiten me kosto minus amortizimin e akumuluar dhe ndonjë humbje të akumuluar nga zhvlerësimi. (Aktualisht nuk ka humbje të akumuluar).

Kostot përfshijnë shpenzimet që lidhen në mënyrë të drejtpërdrejtë me blerjen e aktivit. Kostoja e aktiveve të ndërtuara nga vetë shoqëria përfshijnë koston e materialeve dhe punës direkte që lidhen në mënyrë të drejtpërdrejtë me sjelljen e aktivit në gjëndje pune për qelimin e caktuar, kostot e çmontimit dhe lëvizjen e aktiveve të ndryshme dhe kthimin e vendodhjes së tyre në gjëndjen e mëparshme, si dhe kostot e kapitalizuara të huave. Kostot gjithashtu mund të përfshijnë zëra të transferuar nga të ardhurat përmbledhese të tjera në lidhje fitime apo humbje të flukseve të parasë të kualifikuara nga mbulimi për blerjen e pronave dhe pajisjeve. Blerja e programeve kompjuterike të cilat janë pjesë përbërëse të funksionalitetit të pajisjeve përkatëse kapitalizohet si pjesë e asaj pajisjeje.

Në momentin që një nga aktivet afatgjata materiale, përbëhet nga pjesë me jetëgjatësi të dobishme të ndryshme, ato regjistrohen si pjesë të ndara nga njëra-tjetra. Fitimet ose humbjet nga nxjerrja jashtë përdorimit të aktiveve materiale përcaktohen duke krahasuar arkëtimet nga shitja me vlerën kontabel neto të aktivit dhe njihet neto në të ardhura ose humbje të tjera.

1.6.1. Amortizimi

Amortizimi llogaritet mbi vlerën e mbetur të aktivit në fund të çdo viti, e cila është kosto historike minus amortizimin e akumuluar. Amortizimi njihet në pasqyrën përmbledhëse të performancës bazuar në metodën e vlerës së mbetur sipas normave për secilën kategori asetesh:

A. Ndërtesa	5%
B. Makineri pajisje	20%
C. Mjete transporti	20%
D. Paisje informatike	25%
E. Paisje zyre	20%

Toka, Ndërtimet në Proçes, si dhe parapagimet e furnitorëve nuk amortizohen.

1.7. Njohja e të ardhurave

Të ardhurat janë rritje të përfitimeve të njësisë ekonomike gjatë një periudhe kontabel të cilat mund të shfaqen në formën e hyrjes së mjeteve monetare, rritjes së aktiveve ose uljes së detyrimeve, të cilat do të çojnë në rritje të kapitalit. Të ardhurat përfshijnë vetëm vlerën e drejtë të përfitimeve ekonomike të marra dhe ato që janë për t'u marrë nga shitja e mallrave dhe shërbimeve gjatë aktivitetit të zakonshëm të Shoqërisë.

Të ardhurat përfshijnë shumat neto pa përfshirë shumat e mbledhura për llogari të palëve të treta si taksat e shitjes, taksat e mallrave, produkteve dhe shërbimeve, si dhe tatimi i vlerës së shtuar, te cilat nuk janë përfitime ekonomike që hyjnë në njësinë ekonomike dhe nuk sjellin rritje të kapitalit neto. Në lidhje me shitjen e mallrave, të ardhurat janë njohur kur ndryshimi i pronësisë së bashku me riskun që vjen nga ky ndryshim, janë transferuar tek blerësi. Kriteret specifike të njohjes të përfshira me poshtë duhet të plotësohen para se të njihen të ardhurat.

1.7.1. Shitja e pronës së përfunduar

Një pasuri konsiderohet si e shitur kur shoqëria përmbush detyrimet e performancës që lidhen me shitjen e pronës, bazuar në kontratën e shitblerjes. Nëpërmjet kësaj kontrate shoqëria i kalon blerësit të gjitha risqet dhe përfitimet që mund të vijnë nga përdorimi i pronës objekt kontrate.

Për kontratat me shkëmbime të kushtëzuara, shitja njihet vetëm kur plotësohen të gjitha kushtet e rëndësishme. Detyrimet e performancës për shitjen e pronës së përfunduar plotësohen në një moment në kohë.

1.7.2. Të ardhurat nga qiraja

Të ardhurat nga qiraja janë përfitime ekonomike që i lindin shoqërisë nga qiratë operative, duke përfshirë të ardhurat nga qiratë e kushtëzuara, të cilat njihen kur ato plotësohen. Kostot fillestare direkte që ndikojnë në rritjen e vlerës së aktivit dhe që ndodhin në momentin e negocimit të një kontrate qiraje operative, njihen si shpenzim gjatë kohëzgjatjes së qirasë, në të njëjtën mënyrë si të ardhurat nga qiraja, aktualisht shoqëria nuk ka patur të tilla.

Kushtet lehtësuese të një marrëveshje qiraje janë të përcaktuara në termat e qirasë dhe shpërndahen gjatë afatit të qirasë, edhe nëse pagesat janë kryer mbi këtë bazë. Termat e qirasë janë të pakthyeshme gjatë kohëzgjatjes së qirasë së bashku me çdo term tjetër, deri në momentin kur qiramarrësi ka opsionin e të ardhurave kur lind e drejta e përfitimit të tyre.

1.8. Shpenzimet

Shpenzimet janë pakësime të përfitimeve ekonomike të cilat mund të shfaqen në formën e daljes së mjeteve monetare, pakësimit të aktive ose shtimit të detyrimeve. Shpenzimet ndikojnë në uljen e vlerës së kapitalit. Ato njihen në bazë të kontabilitetit rritjes dhe paraqiten në pasqyrën e performancës.

1.9. Të ardhurat dhe shpenzimet financiare

Të ardhurat financiare përmbledhin të ardhurat nga interesi nga fondet e depozituara në banka, fitimet nga shitja aktiveve financiare të mbajtura për shitje, si dhe fitimet nga këmbimet valutore. Të ardhurat nga interesi njihen si detyrime atëhere kur përdoret metoda e interesit efektiv. Shpenzimet financiare paraqesin shpenzimet për interesat nga huatë, humbjet nga këmbimet valutore, si dhe humbjet nga zhvlerësimet e aktivave financiare. Gjithë kostot e huamarrjeve njihen në humbje fitime mbi bazën e përdorimit të metodës së interesit efektiv.

1.10. Kostot e huave

Kostot e huave të lidhura direkt me blerjen, ndërtimin ose prodhimin e aktiveve, të cilat kërkojnë një kohë të gjatë për t'u sjellë në formë përfundimtare, në mënyrë që të përdoren apo shiten, i shtohen kostos së këtyre aktiveve, deri në momentin kur këto aktive janë gati për qëllimin e tyre për përdorim. ose për shitje. Të ardhurat nga investimet e përkohshme, për sa i përket disa huave të veçanta, të cilave ende nuk i'u është paguar interesi, kjo shumë i'u zbritet kostove të huamarrjes dhe nuk i kapitalizohet kostos së aktivit. Të gjitha kostot e tjera njihen si të ardhura ose shpenzime në periudhën kur ato kanë ndodhur.

1.11. Transaksionet me monedhat e huaja

1.11.1. Monedha e përdorur dhe raportuese

Zërat e përfshirë në pasqyrën financiare të secilës prej njësive ekonomike të grupit maten në monedhën bazë të mjedisit ekonomik në të cilën njësia ekonomike vepron (monedha në përdorim). Pasqyrat financiare raportohen në Lekë (ALL), e cila është monedha e përdorur dhe raportuese e Shqipërisë.

1.11.2. Transaksionet dhe Gjëndjet

Transaksionet në monedha të huaja konvertohen në monedhën e përdorur duke përdorur kurset e këmbimit në datën e kryerjes së transaksionit. Fitimet dhe humbjet që rezultojnë nga kryerja e transaksioneve në monedhë të huaj dhe nga konvertimi i aktiveve monetare dhe detyrimeve në monedhë të huaj me kursin e këmbimit të fundvitit njihen në pasqyrën e performancës.

Gjatë përgatitjes së pasqyrave financiare, transaksionet në monedhë tjetër nga monedha funksionale, (monedha të huaja), regjistrohen me kursin e këmbimit të datës së transaksionit. Në fund të çdo periudhe raportuese, mjetet monetare në monedhe të huaj rivlerësohen me kursin e datës së raportimit. Mjetet jo monetare që mbahen me vlerë të drejtë regjistrohen në monedhë të huaj dhe rivlerësohen me kursin e datës kur përcaktohet vlera e drejtë. Mjetet jo monetare që maten me kosto historike në monedhë të huaj nuk rivlerësohen.

Kurset e këmbimit me datë 31.12.2019 sipas kursit të Bankës së Shqipërisë janë:

	31 Dhjetor 2020	31 Dhjetor 2019
Euro	123.7	121.77
USD	108.84	108.64

Adresat

MAGNET
Qetë dhe Afër

A Ndre Mjeda Str 40
Al - 1023 Tirana

MARGA
Tako Shtëpinë Tënde

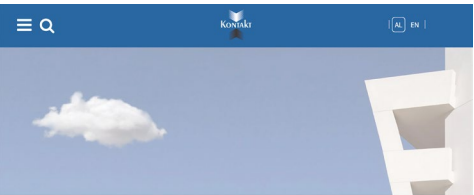
A Rr Jordan Misja Str 40
Al - 1057 Tiranë

MANGALEM 21
Përshëndet të Ardhmen

A Rr Ali Demi Str 40
Al - 1012 Tirana

SIRI
Një Gjeneratë e Re në Kontakt

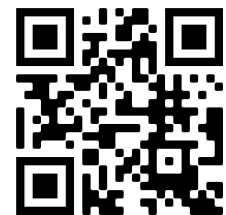
A Siri Kodra Str 206
Al - 1017 Tirana



Shiko më shumë rreth Kontakt:
kontakt.al

RRETH NESH

Kompania e ndërtimit Kontakt, prej më shumë se një dekade e gjysmë, është një ndër kontribuesit kryesorë në ndërtimin e projekteve me rëndësi të lartë për komunitetin dhe biznesin në vend. Kryesisht kryeqyteti i Shqipërisë, Tirana, por gjatë viteve të fundit edhe një numër i madh qytetesh, kanë parë ngritjen e rezidencave të banimit, njësive tregtare dhe projekteve me qëllime utilitare e shoqërore të projektuara, ndërtuara dhe financuara nga kompania Kontakt. E themeluar në vitin 1999, Kontakt është një shoqëri me përgjegjësi të kufizuar me një ortak të vetëm. Kontributi i Kontakt nuk vjen vetëm përmes ndërtimit, por gjithashtu edhe përmes punësimit mbetet një hallikë e rëndësishme e vizionit të kompanisë. Janë plot 60 bashkëpunëtorët më të ngushtë të administratës së, inxhinierë ndërtimi, arkitektë, financierë, juristë, dizajner dhe agjentë terreni, të cilët menaxhojnë me rigorozitet zbatimin e detajeve të çdo projekti. Sakaq, një skuadër e madhe e përbërë prej 300 punëtorësh, çojnë përpara moton "Të zhvillojmë veten për të sjellë produktet më të mira". Zhvillimet më të fundit teknologjike të sektorit, bëjnë që Kontakt të kthehet në një nga emrat më të besuar "Made in Albania". Diferenca që Kontakt ka bërë në tregun vendas, lidhet edhe me faktin se kompania përgjigjet çdo ditë për mirëmbajtjen e objekteve që ndërtin, duke i kthyer këto projekte ndër më konkureset në treg.



KONTAKT

A Ndre Mjeda Str 40 Al - 1023 Tirana
T +35542225338 C +355684049444
E info@kontakt.al W kontakt.al