

RAPORT VJETOR 2022





PËRMBAJTJA

1.	Fjala e Administratorit të Përgjithshëm	4
2.	Punëmarrësi	6
3.	Cikli i Biznesit	10
4.	Plan Biznesi 2022-2024	14
5.	Tregu	16
6.	Financimi European për Banesën e Gjelbërt	18
7.	Përgjegjësi Sociale	20
8.	Sigurimi Teknik	22
9.	Pasqyrat Financiare	24
10.	Kantierët	30

1. Fjala e Administratorit të Përgjithshëm

1. Si mund ta konsideroni vitin 2021 për Kontakt?

Çuditërisht një vit shumë i mirë në shitje, duke marrë në konsideratë që pandemia Covid-19 vazhdoi të ishte prezente gjatë gjithë vitit dhe efektet e saj u ndjenë në çdo sektor të ekonomisë.

2. Cila ishte arritja më e madhe e Kontakt për vitin që lamë pas?

Projekti Mangalem 21 është një ndër projektet më të vështira që Kontakt ka marrë përsipër për shkak të terrenit të pjerrët dhe dherave të rrëshqitshme. Përfundimi i themeleve të objekteve për të katër fazat e fundit të këtij projekti ishte një arritje e madhe. Realizimi i këtyre punimeve i dha kompanisë një frymëmarrje dhe çlirim për t'u angazhuar në projektet e radhës.

3. Po vendimi më i vështirë që keni ndërmarrë në 2021, cili është?

Një ndër problematikat që na ka shoqëruar ndër vite ka qenë sistemimi dhe ruajtja e dokumentave. Nisur nga kjo, u krijua Departamenti Arkiv-Protokoll për herë të parë, pas 22 viteve Kontakt, me rregullore dhe procedura të përcaktuara qartësisht. Vendimi më i vështirë që morëm ishte të dalim kundra rrymës duke ruajtur dokumentacionin vetëm në mënyrë shkresore dhe jo digjitale.

4. Cilat janë karakteristikat që e bëjnë kompaninë një nga punëdhënësit më të zgjedhur në treg?

Ne si kompani kuptuam dhe implementuam që nga Janari i vitit 2019 moton "Mbret është punëmarrësi, jo klienti". Sepse është punëmarrësi ai që e sjell klientin, e trajton dhe mirëmban marrëdhënien me të duke i shërbyer me korrektësi dhe injekton besimin për të riinvestuar. Ndaj dhe ne vazhdojmë të investojmë për rritjen dhe kualifikimin e stafit nëpërmjet trajnimeve nga ana profesionale dhe aftësive të buta. Trajnimet realizohen në trajtën e ekspeditave si brenda dhe jashtë vendit duke shërbyer për forcimin e marrëdhënieve ndërpersonale.

5. Cila është pjesa më e vështirë e të qenit CEO?

Të menaxhosh 365 ditë të vitit, 3 kantiere të mëdha ndërtimi me 700 punonjës në ditë është e vështirë dhe bëhet akoma më e vështirë për sa kohë nuk arrin të delegosh. Nga natyra jonë njerëzore ne jemi më të prirur që të realizojmë punën e tjetrit të ezau-ruar më parë nga vetë ne dhe e kemi më të vështirë të përballemi me detyrat e reja të cilat kërkojnë më tepër angazhim. Për këtë arsye jam përqendruar më tepër tek delegimi i detyrave kryesore tek drejtuesit e departamenteve, të cilët gjithashtu duhet të delegojnë tek vartësit e tyre në mënyrë që puna të funksionojë. Punojmë shumë për të përmirësuar delegimin duke zgjedhur njerëzit, përcaktuar qartë detyrat, kontrolluar zbatimin dhe ndryshuar delegimin.

6. Cilat janë objektivat për vitin 2022?

Objektiivi kryesor në vitin 2022 është shitja e 100 njësive në muaj ose 1.200 njësi në vit. Arritja e këtij pikësynimi të vendosur do të sjellë efekt zinxhir në rritjen e arkëti-meve, pagimin në kohë të detyrimeve, rritjen e numrit të punëmarrësve, realizimin me më tepër produktivitet dhe në afat të ndërtimeve dhe investimin në troje të reja duke zhvilluar kompaninë gjithmonë e më shumë. Synime të tjera kemi të pajisemi me rreth 200.000 m² leje ndërtimi, punëmarrës vetëveprues, procedura për çdo proces dhe vend pune në Kontakt dhe delegim, delegim dhe vetëm delegim.

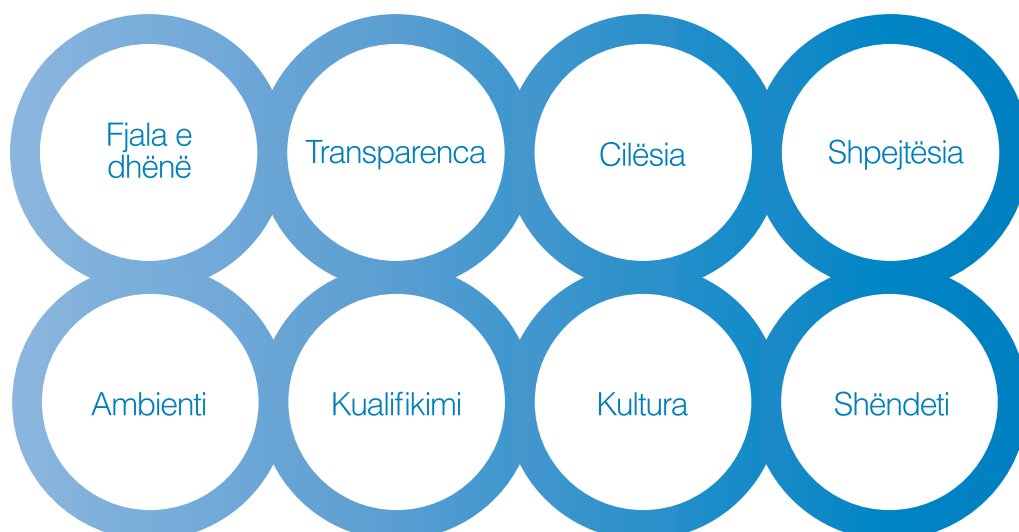
7. Si përfundim, cili është mesazhi që doni të përcillni tek punëmarrësit?

Tiparin të cilin unë jam munduar ta përcjell tek punëmarrësit e mi, në gjithë këto vite, është i lidhur me fjalën e urtë popullore të ndjekur me përpikmëri nga ana ime “Punën e sotme mos e lër për nesër”. Nëse do të jesh më i miri ndërmjet konkurrentëve të tu duhet të punosh dy orë më tepër në ditë se ata, në mënyrë që të arrish suksesin per-sonal të kërkuar.

Fatmir Bektashi

Administatori i Përgjithshëm

Vlerat



2. Punëmarrësi



Inxhinierë Siri 2

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 ambient shumë performues i mbështetur në vlera të forta.

Në Kontakt, punëmarrësit vlerësohen si asete të paçmueshme, prandaj ne promovojmë vlera dhe standarte. Profesionalizmi dhe përkushtimi ndaj punës janë dy nga karakteristikat që punëmarrësit e Kontakt zotërojnë. Nëpërmjet bashkëpunimit me njëri-tjetrin, ne arrijmë të bëjmë gjëra të mëdha.



Jemi transparent në atë që bëjmë dhe ofrojmë promovim dhe rritje për këdo që ka ambicie për të ardhmen. Dera e Kontakt është e hapur për këdo që ka dëshirë të punojë me ne, për të rinj energjik dhe të talentuar, me dhe pa eksperiencë, por që përshtaten me kulturën e punës që ne kemi ndërtuar gjatë viteve.

Ne në Kontakt kemi krijuar një kulturë ku të gjithë mund të shprehin dhe diskutojnë mendimet me njëri-tjetrin, pasi vetëm kështu mund të sjellim risi dhe përmirësim në atë që bëjmë.

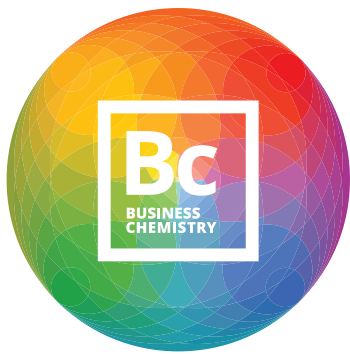
Kontakt do të punësojë në vijimësi të rinj profesionist, me arithmetik logjike dhe të talentuar, në mënyrë që të ofrojë zgjidhje gjithnjë e më të mira për klientët e vet. Tërheqja, zhvillimi dhe mbajtja e punonjësve të talentuar është çelësi për një sukses afatgjatë.

Ndër 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.

Kontakt ka një strukturë organizative të bazuar në hierarkinë e kantierëve të cilat ajo zhvillon. Drejtuesit e grupeve të punës në këto projekte janë punonjës me eksperiencë dhe që ndajnë dhe promovojnë të njëjtat vlera me kompaninë.

Punësimi i të rinjve

Në bashkëpunim me Universitetet, ne ofrojmë praktika punësimi për studentët të cilët janë në ndjekje të studimeve. Për ata student të cilët i kanë përfunduar këto studime dhe kalojnë me sukses periudhën e provës, i ofrojmë mundësi punësimi. Gjatë këtij viti, në Kontakt kanë kryer praktikën mësimore 17 studentë sipas profilit të tyre.



Kimia e Biznesit

Kontakt është i fokusuar në zhvillimin profesional dhe frymën e bashkëpunimit të punonjësve të saj, ndaj ka implementuar shërbimin e konsulencës mbi kapitalin njerëzor, i cili quhet “Business Chemistry/ Kimia e Biznesit”.

Kimia e Biznesit është një instrument i cili analizon stilin e të punuarit të çdo individi. Ai ofron njohuri rreth karakteristikave të stilit të punës dhe bashkëpunimit në skuadër bazuar në tipare të dallueshme të sjelljes. Ky sistem identifikon 4 stile të ndryshme të sjelljes dhe është i fokusuar në ato tipare që janë kyç për sjelljen në biznes, si mënyra e marrjes së vendimeve, e procesimit të informacionit, e qasjes ndaj riskut dhe stili i komunikimit të individit me të tjerët.

Projektuar për përdorim në një kontekst biznesi, Kimia e Biznesit është një sistem i zhvilluar nga studiues nga fushat e neuro-antropologjisë dhe gjenetikës që mbështetet në kërkimin më të fundit biologjik dhe teknologjinë e analizës statistikore. Në kontrast me shumë sisteme të tjera të sjelljes, Kimia e Biznesit përqendrohet në mënyrë të qartë në karakteristikat e vëzhgueshme, të rëndësishme për biznesin dhe implikimet e tyre brenda një mjedisi biznesi.

Shkenca që qëndron pas Kimisë së Biznesit zbulon katër modele mbizotëruese të sjelljes njerëzore, secila me një konstelacion tiparësh që lidhen statistikisht me njëri-tjetrin. Shumica e njerëzve shfaqin natyrshëm sjellje dhe preferenca që përputhen fuqimisht me një, ose nganjëherë dy, nga këto modele.

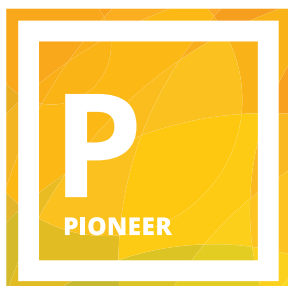
Kimia e biznesit i quan këto modele: Pioneri, Nxitësi, Integruesi dhe Rojtari



Integruesit kanë të bëjnë me lidhjet. Ata vlerësojnë kuptimin dhe shijojnë duke eksploruar interpretime ose këndvështrime të ndryshme.

Karakteristikat:

Diplomatik Empatik, Partner Tradicional, I orientuar drejt lidhjeve, Ëndërrimtar, Thelbësisht i motivuar, Jo konfrontues



Pionierëve u pëlqen të eksplorojnë mundësi të reja. Ata veçanërisht kënaqen duke punuar me të tjerët dhe duke gjeneruar ide të reja.

Karakteristikat:

Ekstrovert, Jo detaist, Spontan, Ndërmarrës Risku, I Adaptueshëm dhe Imagjativ



Rojtarët vlerësojnë stabilitetin dhe përpiqen për saktësi dhe siguri. Ata përqendrohen në detaje dhe janë të njohur për sjelljen e rendit në kaos.

Karakteristikat:

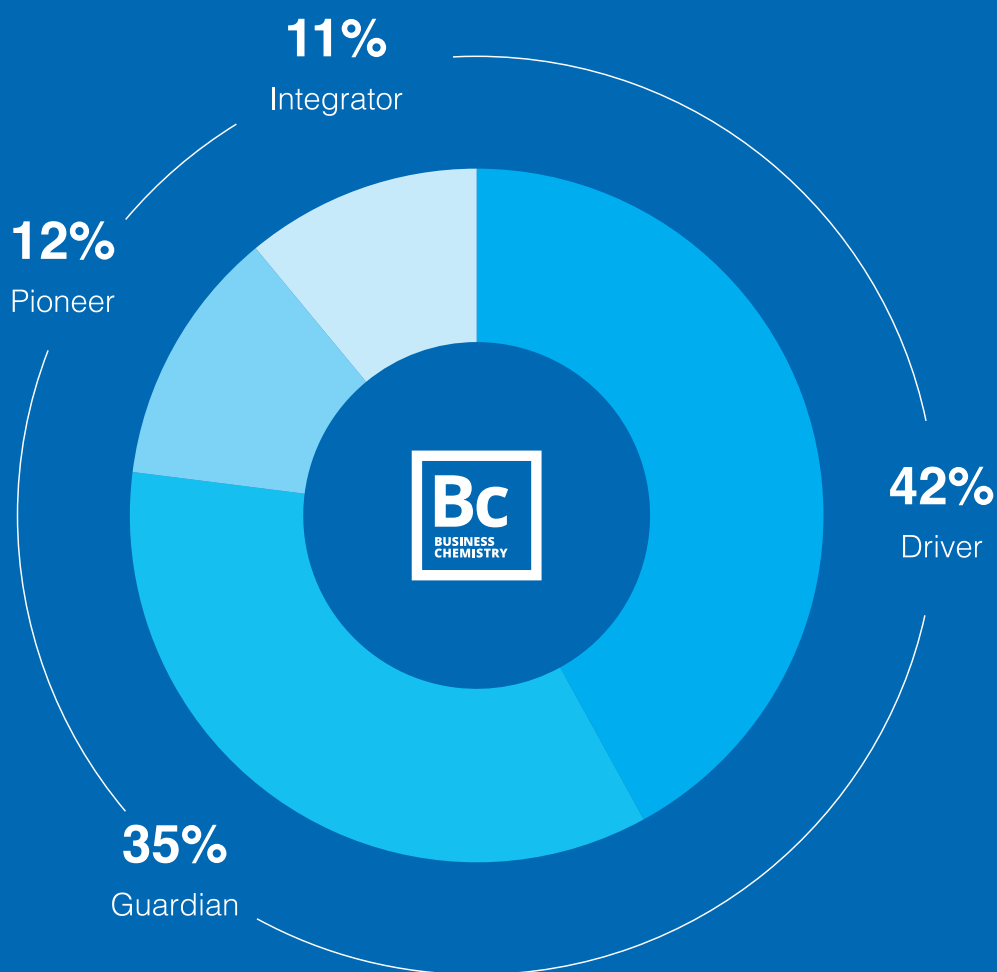
Metodik, I Rezervuar, Detaist, Praktik, I Strukturuar, Besnik



Nxitësat duan sfidat. Ata vlerësojnë konkurrencën dhe veçanërisht zotërojnë një mendje të mprehtë ose zgjuarsishtë të mprehtë.

Karakteristikat:

Sasior, Logjik Komandues, I Fokusuar, Konkurrues, Shkencëtar Eksperimental dhe Tepër Kurioz



Pas testimit të realizuar nga punëmarresit Kontakt, rezulton struktura si më lartë.

3. Cikli i Biznesit



Kompleksi Mangalem 21

Kontakt operon në sektorin e ndërtimit dhe të projektimit. Me një eksperiencë të gjatë në treg, produkti ynë është diversifikuar duke filluar nga ndërtesat e pavarura drejt komplekseve rezidenciale.

Por nuk është vetëm diversifikimi, përgjatë viteve ne e kemi diferencuar produktin tonë, duke pasur në mendje raportin më të mirë midis cilësisë dhe çmimit, si faktori i parë që klientët zgjedhin të investojnë në Kontakt.



Përveç aktivitetit kryesor të ndërtimit, aktivitete të tjera të rëndësishme të kompanisë përfshijnë: investimin në troje, projektimin, marketingun dhe shitjen.

Investimi

Kontakt vazhdimisht e zgjeron aktivitetin duke investuar në toka për projekte të ardhshme. Pra, paratë e gjeneruara nga shitja e projekteve aktuale, nuk kapitalizohen, por ato investohen përsëri me qëllim rritjen e aktivitetit të kompanisë.

Kontakt i jep vlerë parave të gjeneruara nga shitja duke i rihedhur ato përsëri në treg. Sepse besojmë se paraja në kompani është njësoj si gjaku në trupin e njeriut, i cili duhet të jetë gjithmonë në qarkullim në mënyrë që të kemi një trup të shëndetshëm. Planifikojmë që në 2021 të investojmë në troje dhe të realizojmë kontrata shkëmbimi truall me pronarët e tokës për të garantuar punën për zhvillimin e 200,000 m² ndërtim.

Dy projektet më të mëdha: Kaimi dhe Kadiu 2, janë me një sipërfaqe zhvillimi 150,000 m² dhe konsiderohen si faza e dytë dhe e tretë e projektit Mangalem 21. Do të investojmë në një zonë të re të Tiranës, në Linzë, Rezidenca OXA. E cila është e projektuar me vila individuale triplex. Kohëzgjatja e këtyre projekteve do të jetë nga 1-5 vite.

Projektimi

Studio jonë e arkitekturës është e bazuar në një staf shumë të talentuar, të cilët janë ndër të tjera vizionarë dhe detajist. Këto cilësi të tyre, puna e palodhur dhe bashkëpunimi me studio ndërkombëtare, bëjnë që projektet të përfundojnë me çdo detaj dhe në perfeksion. Avantazhet tona në raport me konkurrentët mund të evidentohen që në fazën e projektimit për çdo element të veçantë të projektit.

Vlerësojmë si shumë të rëndësishme që investimi në kapitalin intelektual të mbështetet edhe në zhvillimin teknologjik. Për këtë arsye, kemi investuar në pajisje dhe mjete për studion e projektimit.

Ndërtim

Menaxhimi i kohës dhe bashkërendimi i operacioneve është sfida jonë e çdo dite. Zbatimi i grafikut të punimeve sipas datave të caktuara për çdo proces, është një ndër detyrat kryesore të stafit tonë inxhinierik. Në saj të punës së tyre të palodhur në kantier dhe plotësimit të dokumentacionit, kemi bërë të mundur që cikli ynë i ndërtimit të jetë 12 muaj. Me një kohë të tillë pune arrijmë të optimizojmë përdorimin e burimeve dhe të ulim kostot e tyre fikse.

Kantieret tona punojnë mesatarisht me 300 punonjës të koordinuar nga 38 inxhinierë të specializuar për çdo proces pune. Gjatë këtij viti, ja kemi arritur qëllimit që të përmirësojmë raportin midis numrit të inxhinierëve me numrin e punëtorëve që ata manaxhojnë. Ky raport është 1:8, pra një inxhinier manaxhon 8 punëtor, nga 1:12 që ishte në vitin 2020. Përmirësimi i këtij raporti na ndihmon në arritjen e objektivit tonë kryesor: dorëzimi i punimeve në afat dhe me cilësi shumë të mirë.

Kontakt ka vijuar me punën pa ndërprerje në të gjithë kantieret gjatë gjithë vitit pa u kushtëzuar nga goditjet e tregut për shkak të pandemisë. Gjithashtu, ka vazhduar me investimin në makineri, mjete transporti, skela, vinça dhe pajisje pune për punëtorët në kantier.

Shitja

Të krijosh klientë të besuar është shumë e vështirë, sidomos kur tregu ofron mundësi të shumta zgjedhje. Ne punojmë çdo ditë me një staf prej 20 agentë shitje. Jemi të pranishëm në 10 rrjete sociale me 1.5 milion ndjekës. Qëllimi ynë është që t'i përgjigjemi menjëherë kërkesave të klientëve nëpërmjet komunikimit personal dhe virtual. Objektivi është që të arrijmë të shesim 100 njësi çdo muaj.

Klientët mund të zgjedhin të bëhen pjesë e një prej komplekseve rezidenciale: Mangalem 21, Ursa Leo, Marga 2, Siri 2. Çdo projekt mund të vizitohet fizikisht ose nëpërmjet faqeve web, ku gjendet një informacion i detajuar dhe dinamik.

Agentët e shitjes angazhohen çdo ditë me klientët për t'ju përgjigjur në kohë kërkesave të tyre. Gjithashtu, në dispozicion të klientëve është edhe studio jonë e arkitekturës, e cila është e angazhuar në ndjekjen dhe plotësimin e kërkesave si dhe për t'i ofruar zgjidhje me organizimin e brendshëm.

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





4. Plani i Biznesit



Projekti OXA

Plani i biznesit të Kontakt fokusohet në tre shtylla kryesore:

Punonjësit, plotësimi i nevojave të tregut dhe përmirësimi i menaxhimit të kantierit.



2022

2023

2024

Fillojmë

Kaimi
OXA

Kadiu 2

F. Sulejmani

Dorëzojmë

Ursa
Leo
Kei
M21 Faza 7
M21 Faza 8
M21 Faza 9

M21 Faza 10
Marga 2
Siri 2

Kaimi Faza 1
Kadiu 2 Faza 1

5. Tregu



Vizita KEIM Mangalem 21

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:



Eksperienca

Klientët dhe shoqëria në përgjithësi përballen me sfida komplekse të cilat ndikojnë në mënyrën tonë të projektimit dhe zgjidhjeve të cilat duhet të ulin koston. Por çdo njohuri të cilën e kemi fituar gjatë viteve, e përkthejmë dhe e reflektojmë çdo ditë në punën tonë.

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

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

Në saj të eksperiencës së fituar, kemi arritur që të barazojmë kohën e dorëzimit të njësisë tek klienti me kohën e dorëzimit të dokumentave të pronësisë. Çdo njësi e dorëzuar tek klientët është e hipotekuar.

Komunikimi 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. Rritja e komunikimit me klientët dhe fokusi i qartë tek zgjidhja e qëndrueshme vërteton përpjekjen tonë për të ofruar një produkt që gjeneron dhe fiton vlerë me kalimin e kohës.

Zgjidhjet e ofruara nga bashkëpunëtorët tanë

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 kërkohej për t'ju përshtatur kërkesës së klientit.

6. Financimi European për Banesën e Gjelbërt



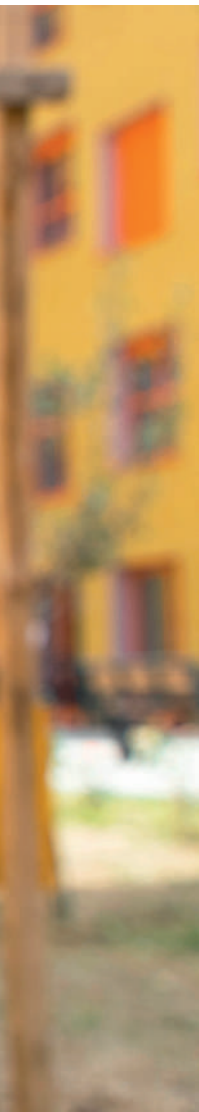
Mbjellje pemësh
Mangalem 21

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

Të gjithë klientët të cilët blejnë në Kontakt dhe bëhen pjesë e programit GEEFF, përfitojnë një bonus deri në 2.000 €.

Aktualisht, nga kjo skemë kanë përfituar rreth 400 klientë, me një vlerë prej 600 k€.

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



Për individët

- Reduktimi i konsumit të energjisë përmes instalimit të teknologjive me performancë të lartë dhe teknologjive efikënte.
- Rritje e buxhetit të familjes përmes shpenzimeve më të ulëta.
- 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 efikënte dhe energjive të ripertëritshme.
- 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.

7. Përgjegjësi Sociale





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

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 planifikuar dhe modeluar hapësirat, 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.

Investimi në komunitet

Kopshti Kei me një sipërfaqe prej 1000 m² truall dhe ndërtim. Dhuratë për Bashkinë e Tiranë në shërbim të komunitetit

Kopshti KEI Kompleksi Magnet

8. Sigurimi Teknik



Trajnim skela LAYER

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 sigurt 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, për të gjithë punonjësit apo bashkëpunëtorët për zbatimin e rregullave të 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.

9. Pasqyra Financiare

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.

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, rregjistrohen si shpenzime pikërisht në periudhën kur merren përfitimet.

Pasqyra e Performancës

Përshkrimi	Vlera /000 €		
	2021	2020	Δ% '21 - '20
Shitjet Neto	7 042	11 177	(37)
Të ardhura të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	1 266	178	611
Ndryshimet në punët në proces	15 267	17 209	(11)
Ndryshimet në inventarin e produkteve të gatshme	(5 679)	(7 640)	(26)
Mallrat, lëndët e para dhe shërbimet	(6 626)	(4 947)	34
Punime Ndërtimi	(10 662)	(5 865)	82
Shpenzime të tjera nga veprimtaritë e shfrytëzimit	(8 626)	(5 687)	52
Shpenzime të personelit	(2 442)	(2 017)	21
Rënia në vlerë (zhvlerësimi) dhe amortizimi	(290)	(304)	(5)
Fitimi/(humbja) nga veprimtaritë e shfrytëzimit	608	2 104	(71)
Të ardhurat dhe shpenzimet financiare	887	(402)	(321)
Fitimi/(humbja) para tatimit	1 495	1 702	(12)
Shpënzimet e tatimit mbi fitimin	(240)	(268)	(11)
Fitimi/(humbja) neto e vitit financiar	1 256	1 434	(12)

Pasqyra e Pozicionit Financiar

Vlera /000 €

Aktive	2021	2020	Δ% '21 - '20
Aktive afatgjata			
Aktive afatgjata materiale	1 066	1 175	(9)
Aktive afatgjata materiale të Investuara	13	1 086	(99)
Truall	42	38	10
Aktive afatgjata jomateriale	1	2	(52)
Total aktive afatgjata	1 122	2 301	(51)
Aktive Afatshkurtra			
Aktive financiare afatshkurtra	-	-	-
Llogari/Kërkesa të arkëtueshme	58	380	(85)
Llogari/Kërkesa të tjera të arkëtueshme	1 334	969	38
	1 393	1 348	3
Inventari			
Lëndët e para	726	290	150
Prodhim në proces	33 391	13 902	140
Produkte të Gatshme	15 265	9 358	63
Parapagesat për furnizime	409	137	198
Parapagimet dhe shpenzimet e shtyra	6 306	9 668	(35)
	56 095	33 355	68
Mjete monetare	565	498	13
	565	498	13
	-	-	-
Aktive totale Afatshkurtra	58 053	35 201	65
	-	-	-
TOTAL AKTIVE	59 174	37 502	58
PASIVE DHE KAPITALI	2021	2020	Δ% '21 - '20
KAPITALI			
Kapitali	5 459	5 329	2
Rezerva Ligjore	10	10	3
Fitime të pashpërndara	1 094	1 068	2
Fitim (Humbje) e vitit financiar	1 256	1 434	(12)
Total Kapitali	7 819	7 842	(0)
Pasive Afatgjata			
Hua afatgjata	-	-	-
Të Ardhura të Shtyra	2	9	(80)
Total pasive Afatgjata	2	9	(80)
Pasive Afatshkurtra			
Huamarrjet, Afatshkurtër	-	-	-
Të pagueshme ndaj furnitorëve	1 840	595	210
Të pagueshme ndaj punonjësve	-	-	-
Detyrime Tatimore	109	120	(10)
Të tjera Detyrime	4 409	3 784	17
Parapagime të arkëtuara	44 995	25 153	79
Total pasive Afatshkurtër	51 354	29 652	73
TOTAL PASIVE DHE KAPITALI	59 174	37 502	58

Pasqyra e Lëvizjes së Parasë

Vlera /000 €

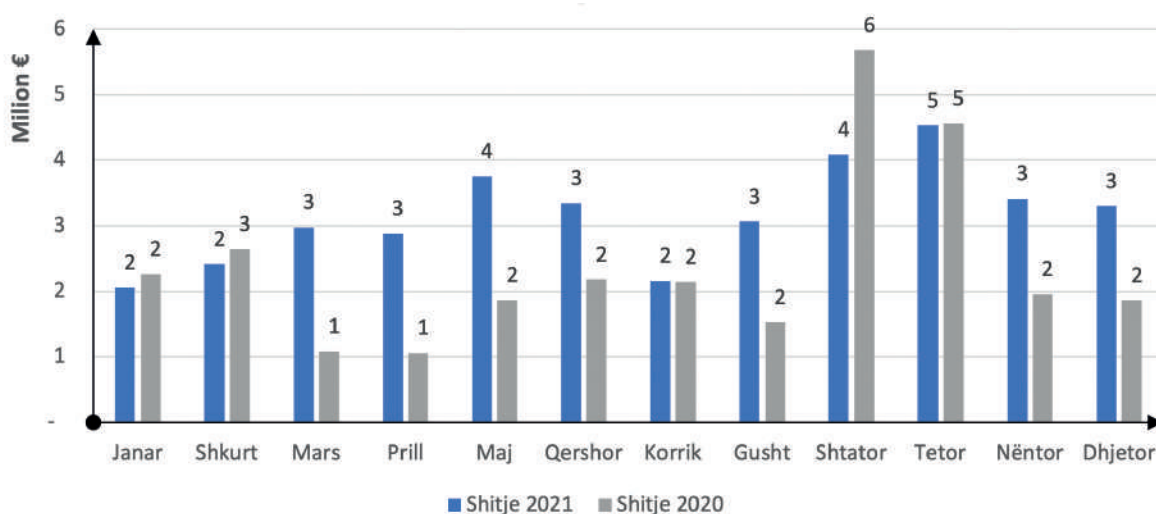
Përshkrimi	2021	2020	Δ% '21 - '20
Fluksi i parave nga veprimtaritë e shfrytëzimit			
Fitimi para tatimit	1 495	1 702	(12)
Rregullime për:	-	-	
Amortizimin	290	304	(5)
Shpenzime për tatim fitimin	(22)	(23)	(7)
Humbje/(Fitim) nga Shitja e Aktiveve Afatgjata	(45)	(18)	156
Të ardhura nga investimet	-	-	-
Shpenzime të maturuara	-	-	-
Humbje/(Fitim) nga Rivlerësimi	-	-	-
Rritje/rënie në tepricën e kërkesave të arkëtueshme nga aktiviteti, si dhe kërkesave të arkëtueshme të tjera	12	227	(95)
Rritje/rënie në tepricën inventarit	(21 928)	(12 109)	81
Rritje/rënie në tepricën e detyrimeve, për t'u paguar nga aktiviteti	20 980	15 634	34
Paratë e përfituara nga aktivitetet	801	5 764	(86)
Tatim fitimi i paguar	(261)	(291)	(10)
Fluksi i parave nga veprimtaritë operative	(261)	(291)	(10)
Blerja e aktiveve afatgjata materiale	(240)	(460)	(48)
Të ardhura nga shitja e pajisjeve	1 231	56	100
Paraja neto, e përdorur në aktivitetet investuese	991	(404)	(345)
Fluksi i parave nga veprimtaritë financiare	(7)	(4 196)	(100)
Dividentët e paguar	(1 469)	(770)	100
Paraja neto e përdorur në aktivitetet financiare	(1 477)	(4 966)	(70)
Rritja/rënia neto e mjeteve monetare	55	103	(47)
Mjetet monetare në fillim të periudhës kontabël	511	396	29
Mjetet monetare në fund të periudhës kontabël	565	499	13

Pasqyra e Lëvizjes së Kapitaleve

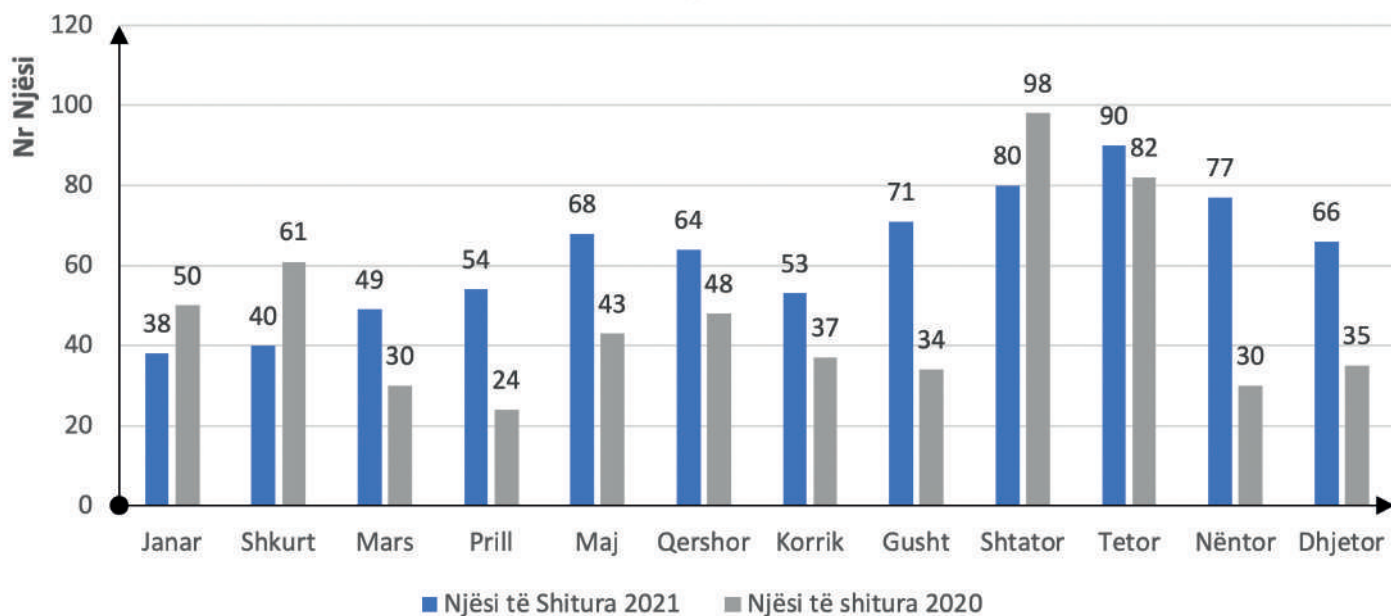
Vlera /000 €

	Kapitali aksionar	Rezerva Ligjore	Fitimi i Pashpërndarë	Totali
Pozicioni më 31 dhjetor 2019	5 459	10	1 883	7 352
Fitimi periudhës			1 469	1 469
Lëvizje të kapitalit	-		-	-
Dividentë të paguar			(789)	(789)
				-
Pozicioni më 31 dhjetor 2020	5 459	10	2 563	8 033
				-
Fitimi periudhës			1 257	1 257
Lëvizje të kapitalit	-		-	-
Dividentë të paguar			(1 469)	(1 469)
				-
Pozicioni më 31 dhjetor 2021	5 459	10	2 351	7 820

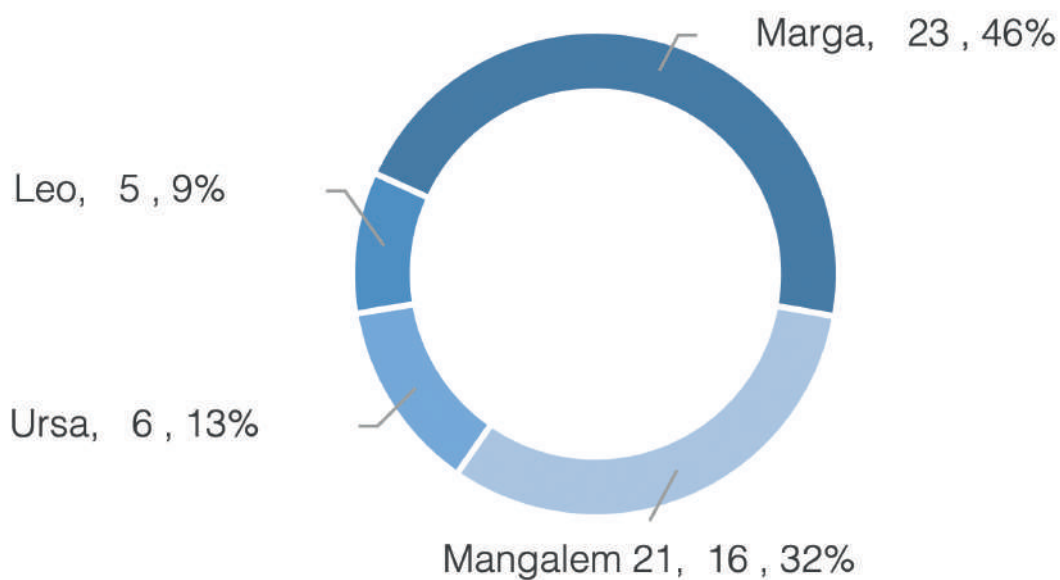
Shitje në vlerë



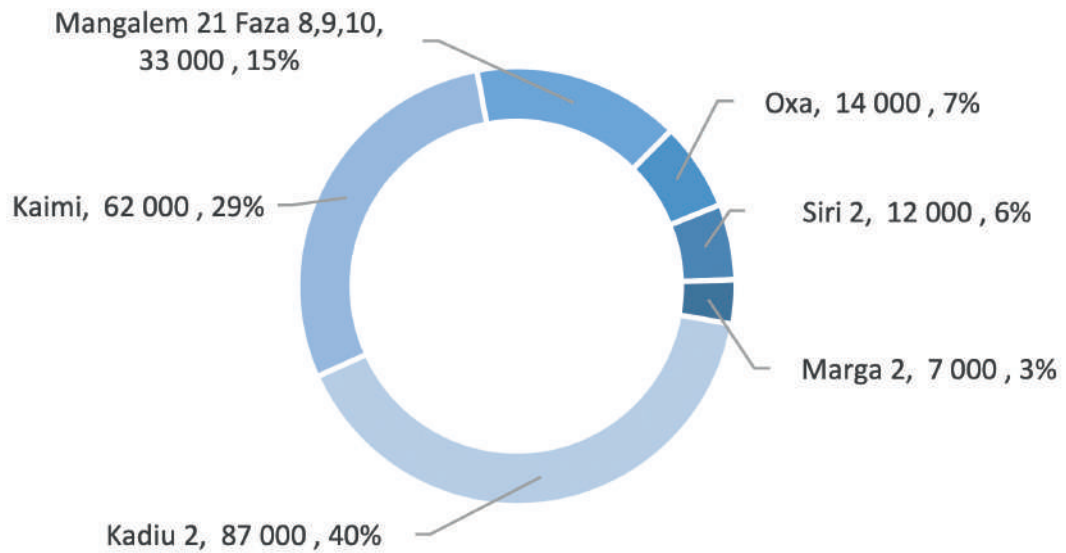
Shitje në njësi



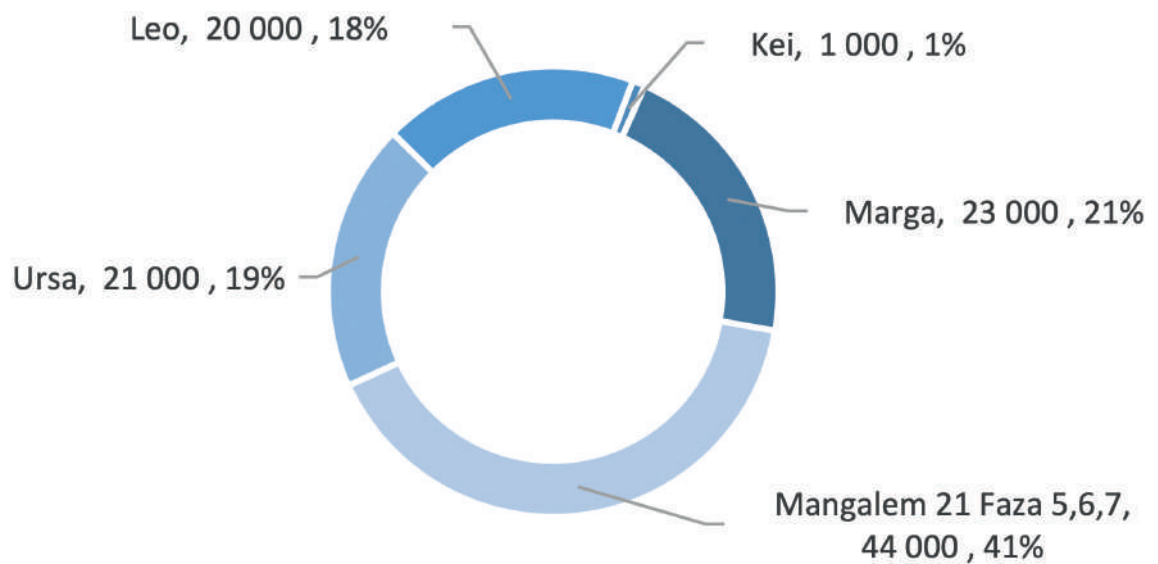
Shitje sipas projektit Milion €



Ndërtim sipërfaqe m²



Projektim sipërfaqe m²



10. Kantierët



MAGNET

W magnet.kontakt.al
A Ndre Mjeda Str. 40, Tiranë 1023



MANGALEM 21

W mangalem21.kontakt.al
A Pasho Hysa Str. 26, Tiranë 1014



MARGA

W marga.kontakt.al
A Jordan Misja Str. 40, Tiranë 1057



MARGA 2

W marga.kontakt.al
A Filip Jano Str. 40, Tiranë 1057



SIRI

W siri.kontakt.al
A Siri Kodra Str. 206, Tiranë 1017



OXA

W oxa.kontakt.al
A Dalip Topi Str. 40, Tiranë 1040

