

# MONITOR

E PERJAVSHME

VITI VIII | BOTIMIT NR. 50 (460) - 27 DHJETOR 2010

Çmimi 300 lekë, 3 EURO

BIZNES - EKONOMI - TREG

www.monitor.al

portabiliteti

*Çfarë do të sjellë në treg...*

FAQE 21

bursë

*Rritet çmimi i misrit*

FAQE 62

dhuratat

*Mes fragrancës dhe aksesorëve*

FAQE 36

# BIZNESI ONLINE

**Si po zhvillohet biznesi me  
rritjen e penetrimit në  
internet? Ndonëse në  
numër të vogël, kompanitë  
që bëjnë biznes në internet  
po shtohen, por ngërçi  
kryesor mbetet...**



**KARBURANTET**

**NXEHJA E ÇMIMIT TË NAFTËS**

## Si po zhvillohet biznesi me rritjen e penetrimit në internet? Ndonëse në numër të vogël, kompanitë që bëjnë biznes në internet po shtohen, por ngërçi kryesor mbetet...

Nga Laura ÇELA

**K**ur aksesit në internet në vend po rritet nga viti në vit, në treg janë shtuar bizneset online, që aktivitetin e kanë të bazuar në "botën virtuale". Sipas të dhënave nga Autoritetit të Komunikimeve Elektronike dhe Postare (AKEP), numri i përdoruesve me akses broadband në internet ka shënuar rritje, duke arritur në 110 mijë, prej të cilëve 100 mijë familje, e cila përbën një penetrim prej 3.4% për banorë dhe 12.5% për familje krahasuar me 2.5% dhe 10% në fund të vitit 2009. Njëherësh me rritjen e përdorimit të internetit po rritet edhe shfrytëzimi i mundësive që ai të ofron. Gjithnjë e më shumë, shqiptarët nuk po e përdorin atë vetëm për të lexuar një lajm apo për të biseduar, por edhe për të bërë blerje apo shërbime të ndryshme.

Disa kompani të mëdha tashmë ofrojnë shërbimet e tyre edhe në internet, duke u ofruar kështu klientëve kursim kohe, por numri i tyre mbetet i limituar. "Kur e nisëm këtë projekt, kishim

dyshime për ecurinë dhe përkrahjen e tij nga klientët shqiptarë. Por për fat të mirë, këto dyshime nuk u vërtetuan", thotë Entela Prodani nga "Infosoft Office", kompani që tregon artikuj të zyrës, (kancelari), kartoleri, konsumabla për printerë, fakse, fotokopje etj.

Sipas saj, po të mbajmë parasysh faktin që shitjet online janë një praktikë ende e re për vendin tonë dhe kushtet teknologjike të Shqipërisë nuk janë shumë favorizuese, ecuria e deritanishme e shitjeve online të kompanisë është e kënaqshme. "Çdo drejtues kompanie është shumë i interesuar për të përkrahur këtë mënyrë të re, që e shpëton nga vështirësitë dhe kokëçarjet e procesit të blerjes", thotë Prodani.

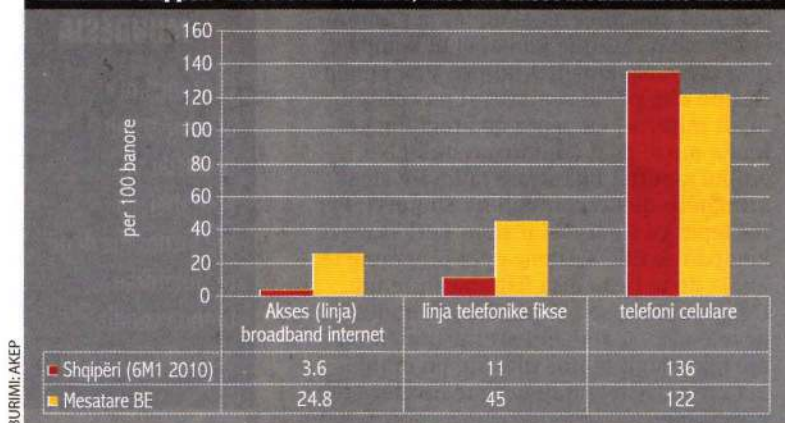
Por ndërkohë që shumë biznese po operojnë mjaft mirë online, të tjerë kanë ende vështirësi në këtë drejtim. Një nga sektorët që has vështirësitë më të mëdha është ai i hoteleve dhe restoranteve.

Sipas studimit të fundit të realizuar nga GTZ mbi vlerësimin e nevojave të teknologjisë së informacionit në sektorin shqiptar të turizmit,

# BIZNESI ONLINE



Krahasimi Shqipëri - BE: Telefoni celularë, fikse dhe akses broadband në Internet



BURIMI: AKCEP

pagesat online nuk përdoren aspak në hotele dhe restorante. Kjo jo vetëm si pasojë e karakteristikave të soft ware-ve, por edhe mungesës së bashkëpunimit me bankat. Nga ana tjetër, vetëm 28% e njësisive turistike konfirmojnë se ofrojnë mundësinë e rezervimit online.

“Vetë kompanitë janë shumë të interesuara që të përfshijnë edhe blerjen online, sepse kjo i jep impuls të madh zhvillimit të sektorit, por kjo ende nuk është e mundur. Për momentin ofrohet vetëm rezervimi, që gjithsesi nuk garanton ardhjen e klientit, sepse nuk krijon marrëdhënien financiare me të”, thotë Matilda Naço, drejtore e Shoqatës Shqiptare të Turizmit.

Edhe administratori i një prej restoranteve më të njohur në kryeqytet, “Era”, thotë për “Monitor”

se tashmë, prej 3 vitesh, ka integruar rezervimin online, por ende nuk ka mundur të ofrojë edhe blerjen online.

“Ne do të kishim shumë dëshirë që t’u ofronim klientëve të paguanin direkt nga kompjuteri i tyre, pasi gjatë tre viteve që ne kemi nisur të operojmë edhe online, kemi pasur interes në rritje. Më së shumti, rezervimet për evente si dhe porosi të ndryshme për dreka në punë i kryejmë me internet. Ajo që na pengon janë tarifat e larta që ofrojnë bankat për ofrimin e shërbimit pay online”, thotë Abedin Gora.

## Sipërmarrje e vështirë

**M**egjithëse është një biznes i

ri dhe ka hapësira për mjaft kompani në treg, nuk është dhe aq e lehtë të administrosh një kompani me aktivitet online.

Ky fakt konfirmohet edhe nga drejtuesit e kompanive të pyetura nga “Monitor”, që prej më se tre vitesh ushtrojnë aktivitet në këtë sektor.

Sipas operatorëve, ka pasur shumë raste biznesesh që janë hapur me “entuziazëm”, por kanë shkuar drejt falimentit. Sipas administratorit të portalit “ikub.al”, Romeo Sherko, bi-

znesi online, ka mjaft vështirësi që të ecë me ritme të mira rritjeje në shoqërinë shqiptare, me mungesa të forta të edukimit në përgjithësi të popullatës me kulturën e internetit, me mungesa të forta të infrastrukturës suportuese dhe me mungesa të forta të profesionistëve që njohin në thelb fushën e re të biznesit online.

“Është një fushë e vështirë, që kërkon investime të mëdha për të nxjerrë produkte seri- >>>

### PAMUNDËSIA

për të ofruar shitje online nga shumë operatorë, sidomos hotele dhe restorante

... oze dhe që përfitimet do të kërkojnë ca kohë. Një nga vështirësitë objektive të këtij biznesi lidhet me faktin që nuk është një biznes që mbështetet në rregullat e një tregu normal të një ekonomie normale, por bën pjesë në fushën e info-ekonomisë (apo Ekonomisë së Informacionit), ku bizneset prezantohen me rregulla të reja ekonomike”, thotë Sherko.

**Të njëjtin fakt konfirmon edhe Elvis Plaku, administrator i “Shtëpia e Librit”, kompanisë që tregon libra online. Megjithëse rritja është progresive, ka mjaft pengesa në treg. “Penetrimi i internetit, megjithëse është rritur, është ende në nivele të ulëta, ndërkohë që ka edhe mungesë të edukatës së njerëzve për të përdorur internetin dhe për ta përdorur atë për shërbime të ndryshme”, thotë Plaku.** Një nga mangësitë kryesore që vihet re është nivel i ulët i kartave të kreditit, “arma” kryesore për të blerë online. Ndërkohë drejtuesi i “Bilanc Online”, kompanisë që shet programe kompjuterike online, Laert Dogjani, shprehet se deri kohët e fundit, pengesa më e madhe nuk ka qenë në edukimin e klientelës, por në shtrirjen e internetit në Shqipëri. Kjo ka ndryshuar kohët e fundit dhe me futjen e teknologjisë 3G nuk do të ketë më një problem të tillë teknik.

## Program kompjuterik kontabiliteti edhe me funksionalitet Online

**N**jë risi në administrimin financiar dhe kontabël të kompanisë online janë edhe programet kompjuterike, që janë krejt ndryshe nga tregtia online. Programe të tilla përdorin për shembull bankat në Shqipëri. Kjo teknologji e avancuar tashmë është arritur dhe nga një kompani shqiptare. Programet kompjuterike online mundësojnë centralizimin e administrimit financiar dhe kontabël të një biznesi me degë të shpërndara brenda vendit, por edhe jashtë saj.

Administratori i programit “Bilanc Online”, Laert Dogjani, thotë se ky program e diferencon kompaninë në funksionalitete dhe cilësi nga konkurrenca vendase dhe i hap dyert për tregun botëror.

“Një numër kompanish të huaja, që kryejnë aktivitet në Shqipëri dhe kompani shqiptare, që janë shtrirë me degë në rajon, kanë kërkuar një program të tillë. Edhe kompanitë shqiptare, të cilat veprojnë në vendet fqinje, janë mjaft të interesuara, pasi për shkak të krizës, kryesisht në Greqi dhe Itali, ato po shtrijnë aktivitetin edhe në Shqipëri”, shpjegon Dogjani. Sipas tij, “Bilanc Online” është i vetmi

program kompjuterik shqiptar për administrim financiar dhe kontabël të kompanisë me funksionalitet lidhjen dhe punën Online dhe për këtë arsye, ai po ecën mjaft mirë, aq më tepër që programet e huaja me të cilat konkurrenca nuk gjenë raportet financiare tatimore sipas formateve që kërkon ligji në Shqipëri. Për më tepër çdo ndryshim sipas kërkesave të kompanisë dhe asistencës për programe të huaja do të ishte disa fish me shtrenjtë. Dogjani vëren se një pjesë e klientelës ka nevojë për t’u ambientuar me punën me një teknologji të tillë dhe kjo po mbulohet me aktivitetet trajnuese të niveleve të ndryshme.

“Përdorimi i teknologjive të reja dhe të avancuara has në këto vështirësi kudo në botë, kështu që ky është një aspekt për të cilin jemi përgatitur dhe që e kemi zgjidhur me trajnime sipas nevojës. Për shembull studentët po mësojnë dhe punojnë me këtë teknologji në laboratorët e shkollave dhe e vazhdojnë punën ose detyrën në shtëpi, kurse profesorët mund të korrigjojnë dhe vlerësojnë këto detyra nga laptopi i tyre kudo që ata ndodhen. Në të njëjtën mënyrë, ekspertët kontabël mund të administrojnë kompani që nuk ndodhen në qytetin e tyre. Pra me gjithë vështirësitë fillestare, kjo teknologji e re mundëson rritje tepër të madhe të eficiencës në punë dhe rritje të kursimeve dhe fitimeve nëpërmjet mundësive të reja që nuk kanë ekzistuar më parë”, shpjegon Dogjani. Gjithsesi funksionaliteti online për programet kompjuterike përbën arritje, sepse zgjeron tregun e një kompanie teorikisht në gjithë botën, pasi kompani të huaja mund ta shkarkojnë programin nga faqja, të bëjnë pagesën online dhe pastaj ta përdorin programin Bilanc Online. ■



### MUNDËSIA

Centralizimi i administrimit financiar dhe kontabël për një biznes me degë të shpërndara brenda vendit, por edhe jashtë tij



Flet Administratori i "Ikub.al", Romeo Sherko

## Rritje e fortë në të ardhmen

### Si është ecuria e biznesit tuaj online?

Po të marrim në analizë portalin [www.ikub.al](http://www.ikub.al), i cili doli fillimisht në treg tre vite më parë, do të thoja se nëpër vite ndihet gjithmonë e më shumë rritje e vazhdueshme, madje do të theksoja se në vitin 2010, rritja ka qenë edhe më e dallueshme. Ne dallojmë që ka rritje të interesit të shqiptarëve në përdorimin e internetit dhe konstatojmë që interneti nuk përdoret më thjesht për të lexuar lajme apo për të kërkuar, por gjithashtu edhe për të përfutur shërbime dhe produkte të ndryshme që ofrojmë.

### A vini re që ka akses të konsiderueshëm nga ana e klientëve qoftë për shërbimet, qoftë për produktet që ofrohen online?

Fjala "konsiderueshëm" krijon hapësirë të zgjeruar interpretimi dhe pohimet e pabazuara në statistika të provuara do të çorientonin jo vetëm lexuesin, por edhe ata që merren vetë me biznese bazuar në internet. Shpeshherë kemi dëgjuar për shifra që shprehin nivelin e "penetrimit të internetit" në Shqipëri, por rrallë shikojmë që të shoqërohen edhe me një shpjegim të shkurtër të mënyrës së llogaritjes së këtij niveli. Personalisht, mendoj se ka ardhur koha që qoftë administrata publike apo biznesi privat të përcaktojnë disa standarde për kriteret e matjes së penetrimit të internetit. Ajo që unë do të thoja me siguri është që ka rritje të përvitshme të përdoruesve të internetit. Në vitet që vijnë, kjo rritje do të jetë edhe më e fortë si pasojë e zhvillimit më të shpejtë të bizneseve ISP, të rritjes së shpejtësisë së transmetimit, të uljes së çmimeve si pasojë e konkurrencës,

të përdorimit më të zgjeruar të SmartPhone-s dhe të shpërndarjes më të plotë në nivelet e ndryshme të shkollave shqiptare.

### Nëse e krahasoni me vitin e mëparshëm, aksesit apo shitjet që ju keni bërë, janë më të shumta apo më të pakta?

Në vitin 2010 shitjet tona kanë qenë më të shumta. Ne gjykojmë që kjo ka ardhur edhe si pasojë e rritjes së ndjeshme të numrit të vizitorëve në faqen tonë. Sot, p.sh., portali [www.ikub.al](http://www.ikub.al), renditet nga "Alexa" si faqja web shqiptare numër 3 nga faqet më të vizituara në Shqipëri. Pasurimi i portalit me një gamë të gjerë informacionesh, shërbimesh dhe produktesh ka ndikuar në këtë pozicionim të mirë dhe të shpejtë.

### Gjykoni se në të ardhmen do të ketë shtim të konsiderueshëm të bizneseve online?

Unë mendoj se po. Edhe pse historitë e bizneseve të suksesshme ".com)" kanë pësuar reduktim drastik në numër krahasuar me disa vite më parë, po të shikojmë nivelin e ulët aktual të zhvillimit të këtyre bizneseve në Shqipëri, mendoj se në të ardhmen do të ketë patjetër rritje. Unë vetëm uroj të mos kthehet në "sëmundjen e kohës", sepse mund të shoqërohet me pasojë negative financiare, sikurse ndodhi disa vite më parë edhe në tregun botëror. Tregu shqiptar ka ende nevojë për kohë që të maturohet për të përqafuar bizneset online. Megjithatë, gjykoj që zhvillimi i bizneseve serioze online është një nga mënyrat për të reduktuar këtë kohë të maturimit. ■

## Flet Entela Prodani, Përgjegjëse e Departamentit Shitje dhe Marketing në "Infosoft Office"

**A vini re që ka akses të konsiderueshëm nga ana e klientëve për blerjet online?**

Është e vërtetë që ka një akses të mirë nga ana e klientëve. Ata e konsiderojnë këtë si një lehtësi të madhe për vetë komoditetin që të ofron. E vetmja gjë që duhet të bëjnë ata, është që të ulen para kompjuterit, në vendin e tyre të punës, të zgjedhin produktin që dëshirojnë dhe për gjithçka tjetër, mendojmë ne. Në këtë mënyrë, klientët kursejnë jo vetëm kohën, por edhe stresin e lëvizjeve nëpër Tiranën me trafik të rënduar. Një detaj tjetër i rëndësishëm që duhet theksuar, është që kjo mënyrë e bën procesin e shitjes shumë transparent dhe eliminon të gjitha abuzimet e mundshme.

**Shitjet online, shumë më transparente****Nëse e krahasoni me vitin e mëparshëm, shitjet online janë më të shumta apo më të pakta?**

Në krahasim me vitin e mëparshëm ka rritje të konsiderueshme të interesit të klientëve për këtë shërbim.

**Sa e lehtë është të bësh biznes online?**

Për ne që e ofrojmë këtë shërbim nuk është e lehtë, pasi kërkon impenjim shumë të madh, saktësi maksimale të informacionit të aksesueshëm online dhe kujdes në mirëmbajtjen nga ana teknike e sistemit. Por nga ana tjetër, vështirësia jonë kthehet në lehtësi për ata që e shfrytëzojnë këtë sistem.

**Gjykoni se në të ardhmen do të ketë shtim të konsiderueshëm të bizneseve online?**

Besojmë se po, madje mund të konsiderohet si një biznes i së ardhmes.

Duke besuar se kushtet teknologjike në vendin tonë me kalimin e kohës do të vijnë duke u përmirësuar dhe duke pasur parasysh që klientët tanë tashmë kanë filluar ta ndiejnë dukshëm përfitimin që kanë nga ky model shitjeje, numri i klientëve që preferojnë të blejnë online me siguri do të rritet ndjeshëm në të ardhmen. ■

## **AKEP: Rreth 100 mijë familje në internet**

**NUMRI I PAJTIMTARËVE ME AKSES BROADBAND NË INTERNET (2010/1)**

	Alternative	Albtelecom	Total (raportimi i operatoreve)	Total (vleresimi i AKEP)
Numri pajtimtareve me akses broadband	28956	59600	88556	110,000
pajtimtare familjare	24866	55485	80351	100,000
pajtimtare biznes	4090	4115	8205	10,000

Burimi: AKEP

**KLASIFIKIMI I PAJTIMTARËVE ME AKSES BROADBAND SIPAS TEKNOLOGJIVE 2010/1**

	Alternative	Albtelecom	Total
DSL (mbi linjë bakri)	19029	59567	78596
Kombinim Fiber/kabëll koaksial/linjë bakri:	15000	5373	20373
Shpejtësia e aksesit në Internet	256 kbit/s- 20 Mbit/s	2 Mbit/s-12 Mbit/s	
Shpejtësia më e përdorur	1 Mbit/s	2 Mbit/s	
Numri i pajtimtareve që kanë akses në shërbime të integruara	0	59621	59621
TV dhe Internet	215	0	215
Internet dhe Telefoni	4489	59621	64110
TV dhe Telefoni	0	0	0
TV, Internet dhe Telefoni	125	0	125

Burimi: AKEP