

**STUDIM**  
*Nga fondacioni "Observatori gruaja ne biznes"*  
*Shtator 2006*

**PERMBAJTJA**

1. OBJEKTIVAT	2
2. PROCEDURA E STUDIMIT	2
2.1 PYETSORI	
2.2 MOSTRA	
2.3 SI U GJETEN INTERVISTUESIT	
2.4 MASA E MOSTRES	
3. PERMBLEDHJE	2-3
4. REZULTATE	4-17
4.1 FREKUENCA E PERGJIGJEVE	
4.2 GRAFIQE	
5. PROBLEME DHE SFIDA	11-21
6. PYETESORI	21-22

### ***1. OBJEKTIVAT***

Studimi u inicua nga Fondacioni “Obzervatori Gruaja&Biznesi” nen projektin: Gruaja ne Biznes.

Ky studim adresoi pyetje te rendesishme Kompanive Shqiptare te drejtuara nga grate, persa i perket rolit te grave ne zhvillimin e kompanive, marredheniet dhe problemet me qeverine Shqiptare dhe tregun, investimet etj.

Qellimi i ketij studimi isjhte qe te kontribuonte ne dhenien e informacionit te vertete dhe te sakte per kontributin e grave ne ekonomine Shqiptare.

Studimi vleresoi:

- Investimet
- Evidentimi nevojave
- Sfera e aktivitetit
- Anet e forta dhe te dobta te kompanise etj.

### ***2. PROCEDURA E STUDIMIT***

2.1 U pergatit nje pyetsor per vezhgimin. Pyetsori rreth kompanive konsiston ne 17 pyetje, keto jane Informacion I Pergjithshem per Kompanin.

Shiko pyetsorin ne faqen 21-22

2.2 Ne vendosem te intervistonim kompani ku pronare ishin grate. U intervistuan 85 kompani.

2.3 Ne beme intervista individuale me pronaret e kompanive. Intervistat u realizuanna nje person qe ishte trainuar per dy dite.

### ***3. PERMBLEDHJE***

Qellimi I ketij studimi ishte te identifikoeshin disa karakteristike te grave ne biznes. Ky studim perpiqet te mbledhe informacion rreth karakteristikave te grave ne biznes, per biznesin ne vetevet dhe disa mundesi investimi.

Rezultate treguan se shumica e grave ne biznes jane me te vjetra se 40 vjec 69%, dhe kane mbaruar fakultetin ne 66% te rasteve. Profesionet e tyre varion, por mund te vihet re se ekonomistet, mesueset, perkthyeset dhe inxhinjeret jane profesionet me te shumta. Grate jane te perfshira me shume ne tregeti 14.8% dhe prodhimin artizanal 14.8%. Te perfshira ne prodhimin e mallrave industriale jane 12.3% dhe ne ndertim 11.1%. Grate

duket se jane me pak te perfshira ne biznese qe kane qene tradicionalisht te menaxhuar prej tyre, si psh parukeri 7.4% ose ne edukimin e femijve 4.9%.

Forma ligjore me e shpeshte eshte: SHPK 41.3% dhe person fizik 51.3%. Shumica e bizneseve e kane filluar aktivitetin ne vitin 1994 dhe 1991. Numri mesatar I te punesuarve eshte 17. Vlera mesatare totale e asetev eshte \$143.000. Xhiroja vjetore eshte \$50.138.

Duket qe grate kane nje qendrim pozitiv ndaj investimeve dhe nuk jane te friksuar nga rreziqet. 52% e garve ne biznes kane marre disa kredi nga bankat. Grate jane optimiste per te ardhmen, perderisa 78.2% e tyre po mendojne ta zgjerojne biznesin net e ardhmen.

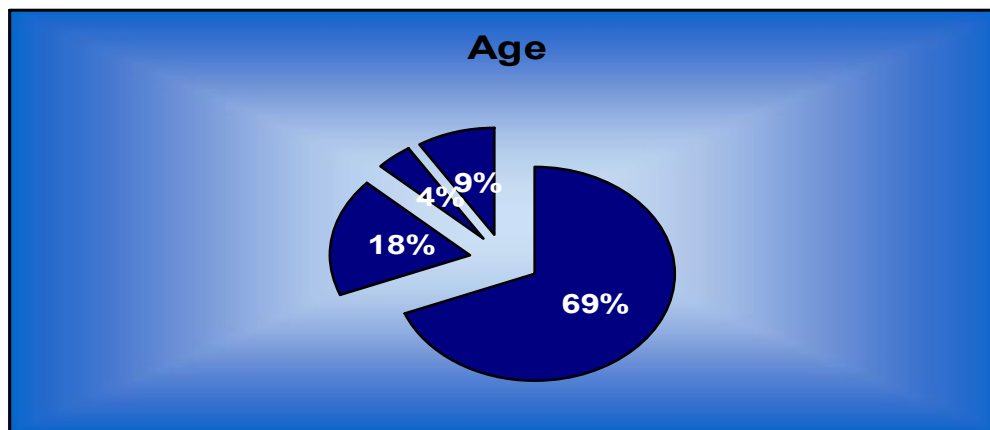
Nga ana tjetere, shumica e grave qe kane marre kredi nga bankat, kane hasur disa pengesa ne marrjen e tyre. Pengesat kane qene te lidhura me llojin e biznesit net e cilen ato levrojne 81.3%; ne pergatitjen e plan biznesit 76.7%; pregatitjen e dokumentave bankare 72.7% dhe ne termat e kolateralit 70%

#### 4. REZULTATET E VEZHGIMIT

##### 1. Mosha e grave ne biznes

Mosha

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Nen 30 vjec	7	8.6	8.6	8.6
	30-35 vjec	3	3.7	3.7	12.3
	35-40 vjec	15	18.5	18.5	30.9
	Mbi 40 vjec	56	69.1	69.1	100.0
	Total	81	100.0	100.0	

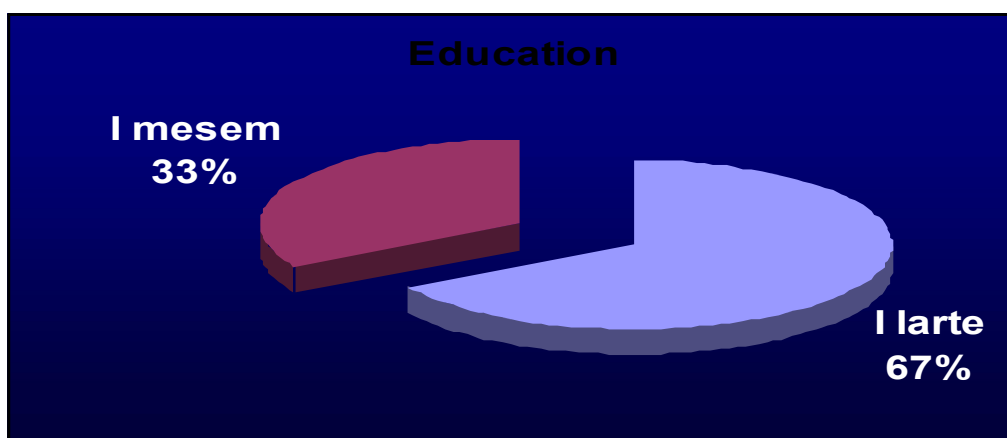


Vihet re se pjesa me e madhe e grave ne biznes jane mbi moshen 40 vjec, rreth 69% e tyre.

## 2. Edukimi

### Arsimi

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid I mesem	27	33.3	33.8	33.8
I larte	53	65.4	66.3	100.0
Total	80	98.8	100.0	
Missing System	1	1.2		
Total	81	100.0		

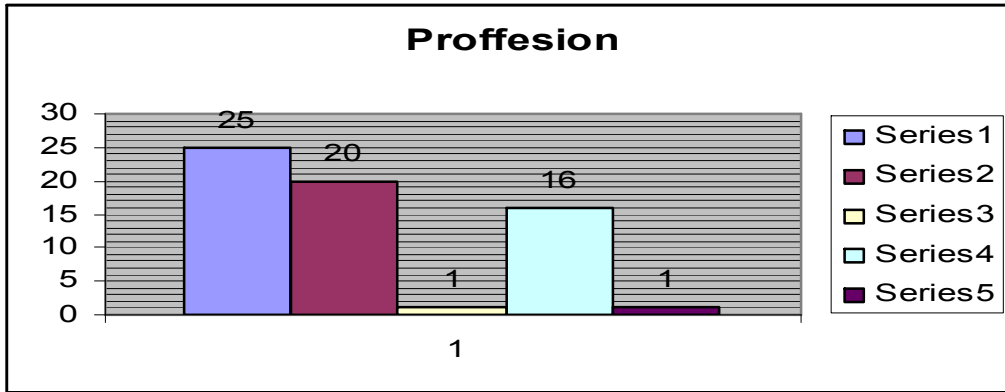


Mbizoterojne femrat me arsim te larte, ne 66% te rasteve.

## 3. Profesioni

### Profesioni

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ekonomiste	23	28.4	42.6	42.6
Mesuese/Perkthyes	16	19.8	29.6	72.2
Juriste	1	1.2	1.9	74.1
Inxhiniere	13	16.0	24.1	98.1
100	1	1.2	1.9	100.0
Total	54	66.7	100.0	
Missing System	27	33.3		
Total	81	100.0		

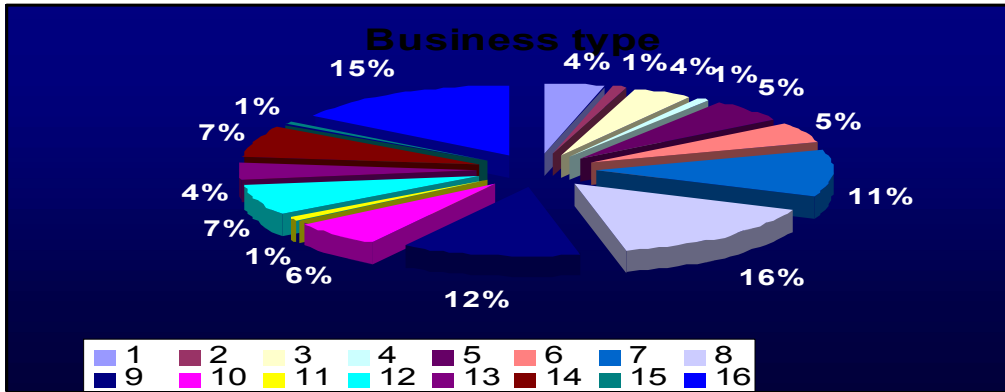


Vihet re se ekonomistet dhe mesuese/perkthyesse dhe inxhinieret perbejne pjesen me te madhe te biznesmeneve femra.

#### 4. Lloji I biznesit

Q7B

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	3.7	3.7	3.7
Bar Pasticeri	1	1.2	1.2	4.9
Bar Restorant	3	3.7	3.7	8.6
Fastfood	1	1.2	1.2	9.9
Hotel Bar Restorant	4	4.9	4.9	14.8
Kopesht	4	4.9	4.9	19.8
Ndertim	9	11.1	11.1	30.9
Prodhim artizanal	12	14.8	14.8	45.7
Prodhim industrial	10	12.3	12.3	58.0
Prodhim ushqimor	5	6.2	6.2	64.2
Riparim dhe shitje antikuaresh	1	1.2	1.2	65.4
Sallon	6	7.4	7.4	72.8
Sherbim biznesi	3	3.7	3.7	76.5
Sherbime	6	7.4	7.4	84.0
Shkolle	1	1.2	1.2	85.2
Tregti	12	14.8	14.8	100.0
Total	81	100.0	100.0	

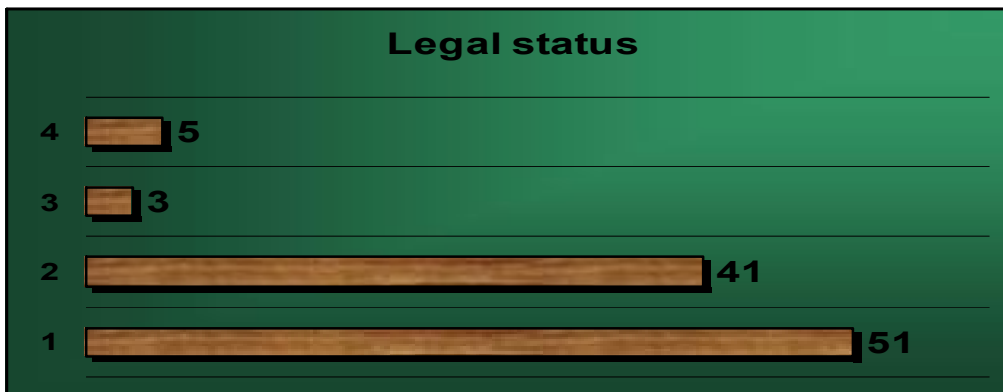


Bizneset me te zakonshme jane dyqanet, 14.8%, te perkufizuara si tregti, dhe prodhimi artizanal, 14.8%, industrial, 12.3% dhe ndertimi 11.1%.

### 5. Statusi Legal

Forma ligjore e biznesit

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Person fizik	41	50.6	51.3	51.3
	Sh.p.k	33	40.7	41.3	92.5
	Ortakeri	2	2.5	2.5	95.0
	Shpk/Ortakeri	4	4.9	5.0	100.0
	Total	80	98.8	100.0	
Missing	System	1	1.2		
Total		81	100.0		

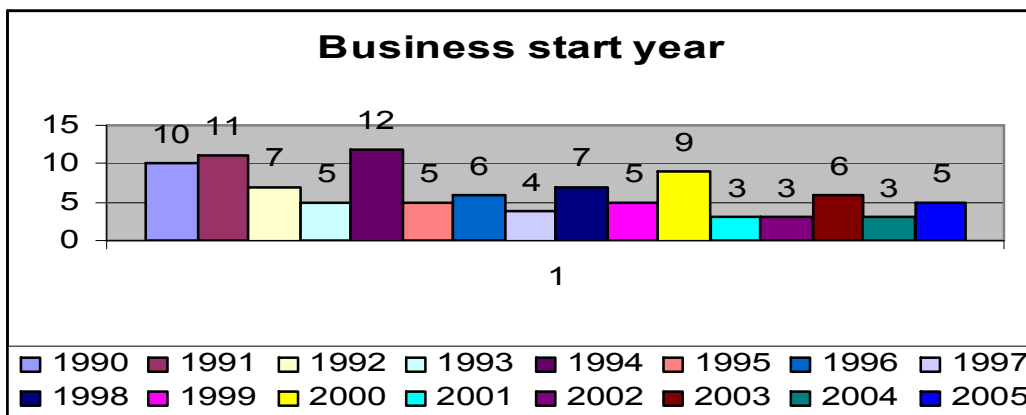


Personi fizik, 51.3%, dhe Sh.p.k, 41.3%, jane format ligjore te bizneseve te grave.

## 6. Koha e fillimit te biznesit

Koha e fillimit te biznesit

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1990	8	9.9	9.9	9.9
	1991	9	11.1	11.1	21.0
	1992	6	7.4	7.4	28.4
	1993	4	4.9	4.9	33.3
	1994	10	12.3	12.3	45.7
	1995	4	4.9	4.9	50.6
	1996	5	6.2	6.2	56.8
	1997	3	3.7	3.7	60.5
	1998	6	7.4	7.4	67.9
	1999	4	4.9	4.9	72.8
	2000	7	8.6	8.6	81.5
	2001	2	2.5	2.5	84.0
	2002	2	2.5	2.5	86.4
	2003	5	6.2	6.2	92.6
	2004	2	2.5	2.5	95.1
	2005	4	4.9	4.9	100.0
Total		81	100.0	100.0	



Shumica e bizneseve kane nisur aktivitetin e tyre ne 1994 dhe 1991.

## 7. Lokalizimi i biznesit

**Ku eshte i lokalizuar biznesi juaj**

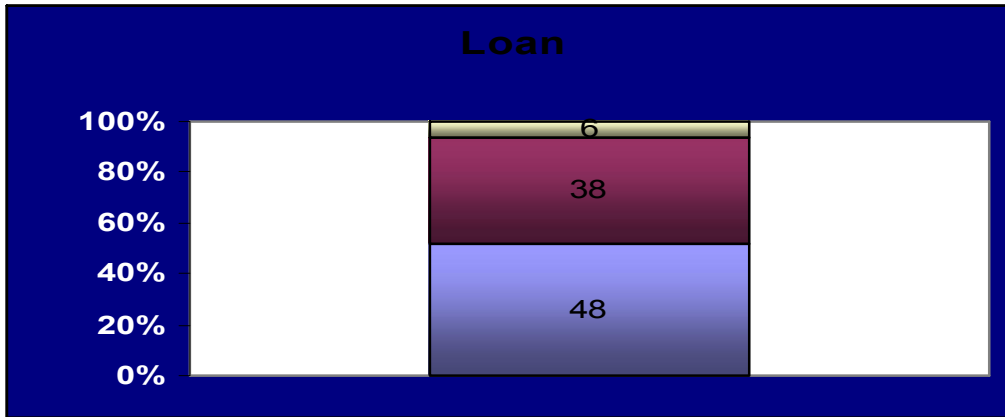
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Fier	8	9.9	9.9	9.9
	Korçe	4	4.9	4.9	14.8
	Kruje	5	6.2	6.2	21.0
	Kuçove	1	1.2	1.2	22.2
	PG,KO	1	1.2	1.2	23.5
	PG,KO,EL	1	1.2	1.2	24.7
	Pogradec	9	11.1	11.1	35.8
	Shkoder	10	12.3	12.3	48.1
	Tirane	31	38.3	38.3	86.4
	Tushemisht PG	1	1.2	1.2	87.7
	Vlore	9	11.1	11.1	98.8
	Zogaj-Shkoder	1	1.2	1.2	100.0
	Total	81	100.0	100.0	



**7. Kredi**

**A keni marre ndonjehere kredi bankare?**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Po	39	48.1	52.0	52.0
	Nuk kam kerkuar	31	38.3	41.3	93.3
	U perpoqa por nuk mora	5	6.2	6.7	100.0
	Total	75	92.6	100.0	
Missing	System	6	7.4		
Total		81	100.0		

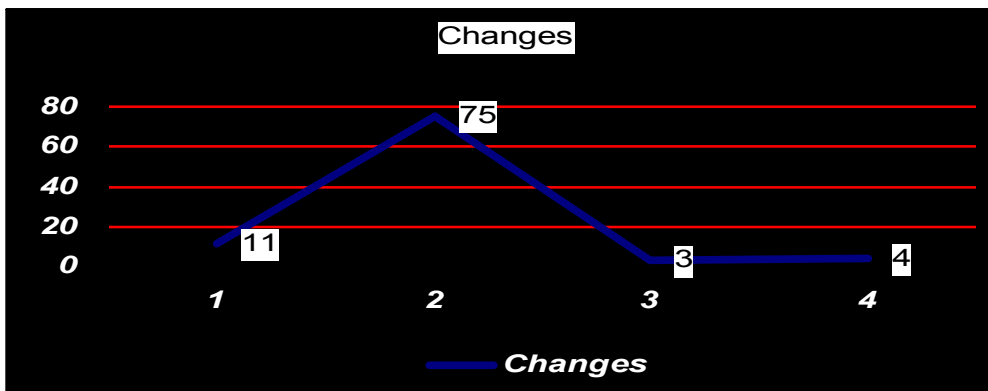


52% kanë marrë kredi me parë, kurse 41.3% nuk kanë kërkuar ndonjëherë. 6.7% janë përpjekur për të marrë kredi, por nuk kanë mundur.

### 8. Ndryshimet në të ardhmen

Cfare ndryshimesh parashikoni në të ardhmen e aktivitetit tuaj?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mos ndryshim	9	11.1	11.5	11.5
	Zgjerim	61	75.3	78.2	89.7
	Joint-Venture	2	2.5	2.6	92.3
	Zgjerim/Joint-Venture	6	7.4	7.7	100.0
	Total	78	96.3	100.0	
Missing	System	3	3.7		
Total		81	100.0		



Vihet re se biznesi i grave karakterizohet nga optimizmi, pasi 78.2% mendojnë ta zgjerojnë aktivitetin e tyre.

## 9. Investimet, numri i te punesuarve, asetet, te ardhurat vjetore

### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean
Sa te punesuar keni	78	1	300	17.18
Kush jane asetet e kompanise? Sa eshte investimi i bere ne biznes?	72	300	1000000	143700.00
Sa eshte xhiroja vjetore?	65	800	500000	50138.46
Valid N (listwise)	59			

Mesatarja e te punesuarve eshte 17 punetore. Vlera mesatare e aseteteve te kompanise eshte 143'000 \$. Mesatarja e xhiros mesatare eshte 50'138 \$.

## 10. Pengesat e hasura ne marrjen e nje kredie

A keni marre ndonjehere kredi bankare? \* Plotesimi i dokumentacionit bankar ka qene pengese per marrjen e kredise Crosstabulation

			Plotesimi i dokumentacionit bankar ka qene pengese per marrjen e kredise		Total
			Po	Jo	
A keni marre ndonjehere kredi bankare?	Po	Count	24	9	33
		% within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	72.7%	27.3%	100.0%
	Nuk kam kerkuar	Count		1	1
		% within A keni marre ndonjehere kredi bankare?		100.0%	100.0%
	U perpoqa por nuk mora	Count	1	1	2
		% within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	50.0%	50.0%	100.0%
Total		Count	25	11	36
		% within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	69.4%	30.6%	100.0%

72.7% e atyre qe kane marre kredi bankare, e kane pasur pengese plotesimin e dokumentacionit bankar.

**A keni marre ndonjehere kredi bankare? \* Pergatitja e planit te biznesit ka qene pengese per marrjen e kredise  
Crosstabulation**

			Pergatitja e planit te biznesit ka qene pengese per marrjen e kredise		Total
			Po	Jo	
A keni marre ndonjehere kredi bankare?	Po	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	23 76.7%	7 23.3%	30 100.0%
	Nuk kam kerkuar	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 100.0%		1 100.0%
	U perpoqa por nuk mora	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	2 100.0%		2 100.0%
Total		Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	26 78.8%	7 21.2%	33 100.0%

76.7% e grave qe aplikuan per nje kredi bankare, e konsiderojne si pengese pergatitjen e planit te biznesit. Ndersa 100% e atyre qe nuk kane aplikuar per nje kredi, ose kane aplikuar, por nuk e kane fituar, e konsiderojne si pengese pergatitjen e planit te biznesit.

**A keni marre ndonjehere kredi bankare? \* Kolaterali i kerkuar ka qene pengese per marrjen e kredise  
Crosstabulation**

			Kolaterali i kerkuar ka qene pengese per marrjen e kredise		Total
			Po	Jo	
A keni marre ndonjehere kredi bankare?	Po	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	21 70.0%	9 30.0%	30 100.0%
	Nuk kam kerkuar	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?		2 100.0%	2 100.0%
	U perpoqa por nuk mora	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 33.3%	2 66.7%	3 100.0%
Total		Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	22 62.9%	13 37.1%	35 100.0%

70% e grave qe kane aplikuar per kredi bankare, e kane pasur pengese sigurimin e kolateralit.

**A keni marre ndonjehere kredi bankare? \* Interesi i kerkuar ka qene pengese per marrjen e kredise**  
**Crosstabulation**

			Interesi i kerkuar ka qene pengese per marrjen e kredise		Total
			Po	Jo	
A keni marre ndonjehere kredi bankare?	Po	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	11 32.4%	23 67.6%	34 100.0%
	Nuk kam kerkuar	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 50.0%	1 50.0%	2 100.0%
	U perpoqa por nuk mora	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 25.0%	3 75.0%	4 100.0%
Total		Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	13 32.5%	27 67.5%	40 100.0%

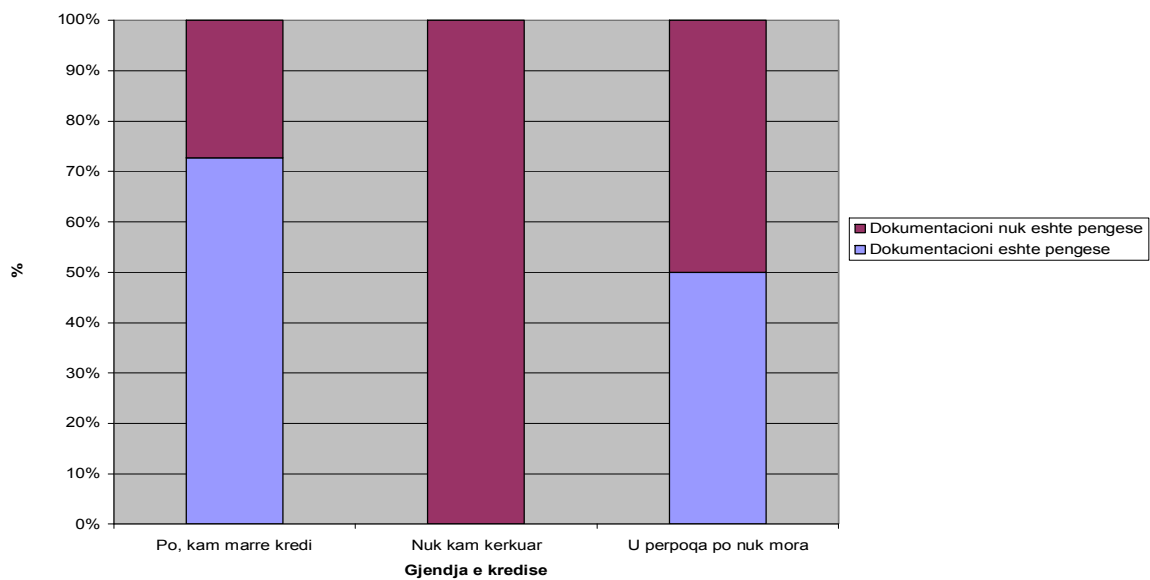
32.4% e atyre qe kane marre kredi e kane konsideruar pengese interesin per marrjen e kredise. 50% e atyre qe nuk kane kerkuar kredi e kane konsideruar pengese interesin dhe 32% e atyre qe kane aplikuar per kredi, por nuk e kane marre e kane konsideruar pengese interesin.

**A keni marre ndonjehere kredi bankare? \* Lloji i aktivitetit tim ka qene pengese per marrjen e kredise**  
**Crosstabulation**

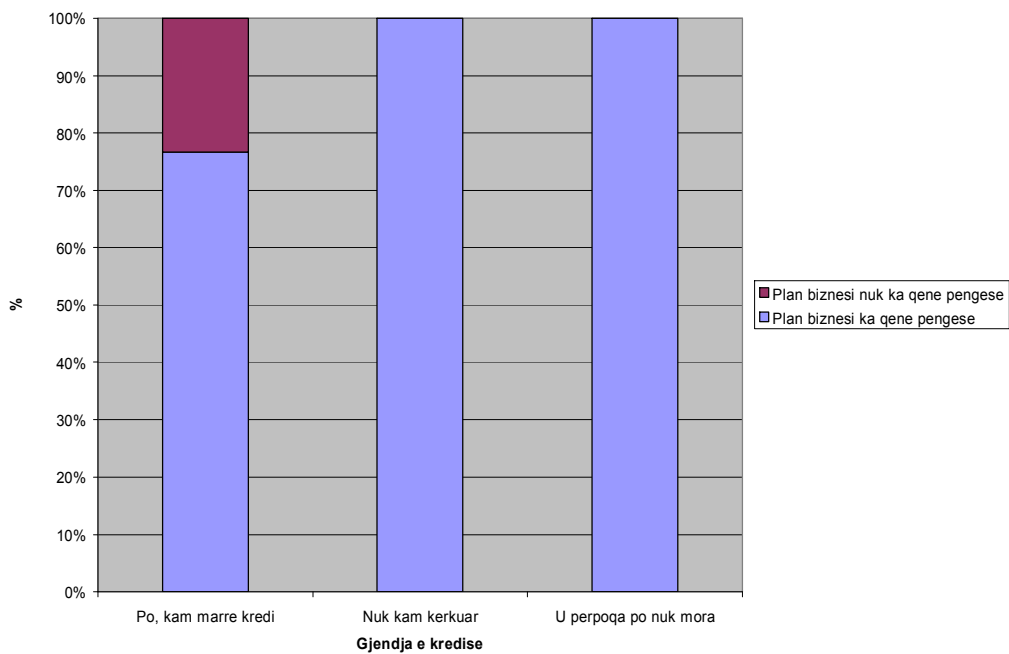
			Lloji i aktivitetit tim ka qene pengese per marrjen e kredise		Total
			Po	Jo	
A keni marre ndonjehere kredi bankare?	Po	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	26 81.3%	6 18.8%	32 100.0%
	Nuk kam kerkuar	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 50.0%	1 50.0%	2 100.0%
	U perpoqa por nuk mora	Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	1 33.3%	2 66.7%	3 100.0%
Total		Count % within A keni marre ndonjehere kredi bankare?	28 75.7%	9 24.3%	37 100.0%

Vihet re se pengesa kryesore per marrjen e kredive eshte lloji i biznesit, 81.3% per ata qe kane marre kredi, dhe 50% per ata qe nuk kane kerkuar kredi.

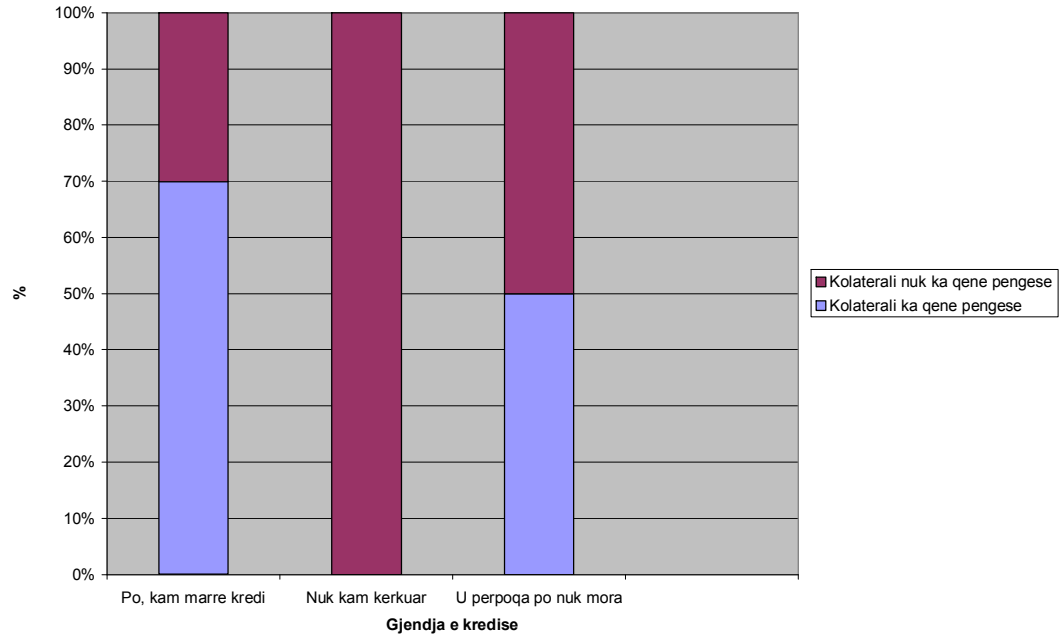
### Dokumentacioni



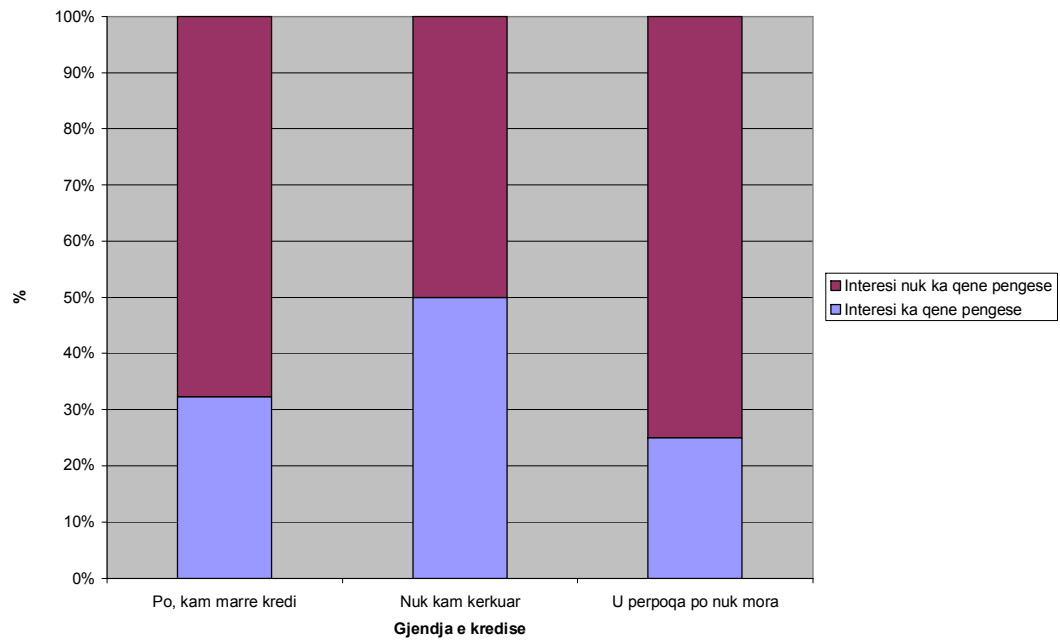
### Pergatitja e plan biznesit



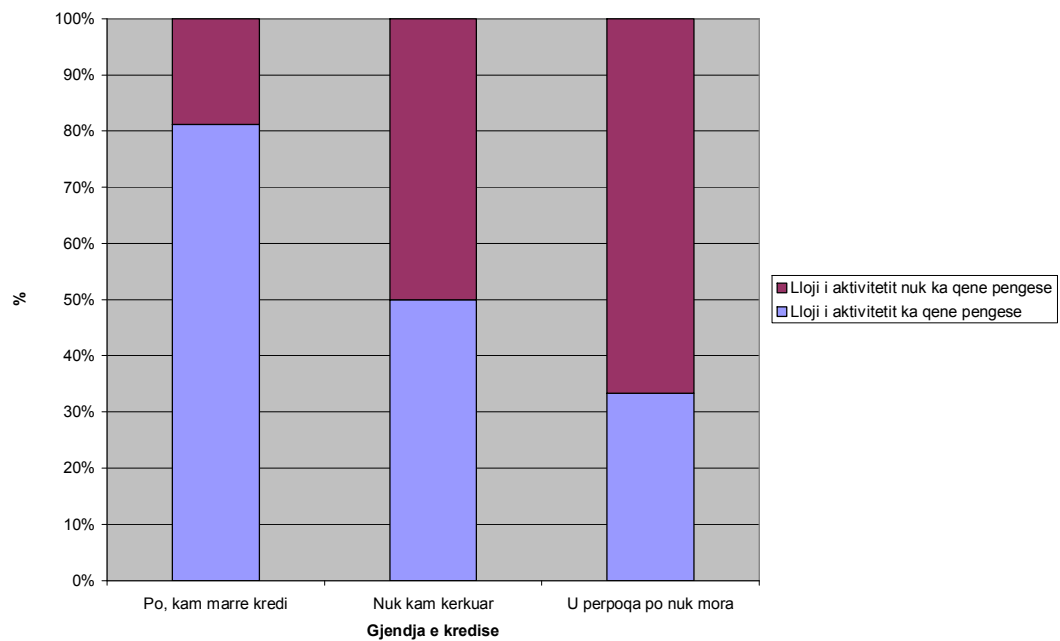
### Kolaterali



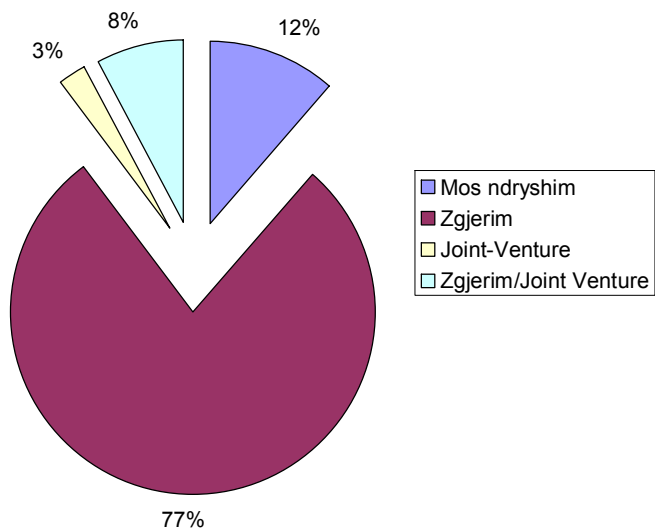
### Interesi



### Lloji i aktivitetit



### Ndryshime ne te ardhmen



## 11. Probleme dhe sfida

### Pogradec

1. Konkurrenca e pandershme
  - te behet lobing me pushtetin qendror dhe lokal
2. Personel i pa kualifikuar
  - te organizohen trainime per te punesuarit/ trajanime per punedhenesit
3. Mos zbatimi i kritereve per dhenien e statusit person i stimuluar
  - lobing me qeverine qe grate ta fitojne kete status ne baze te kritereve te vendosura
4. Mungesa e informimit
  - shoqata te filloje botimin e gazetes
  - krijimi i nje site per shoqaten
5. Detyrimet tatimore te larta
  - shoqata te jete aktore ne hartimin e taksave
6. Korrupsion i larte ne doganat jo vetem shqiptare, por dhe ato te huaja
7. Veshtiresi te medha ne marrjen e lejeve te ndertimit
8. Korupsion ne zyrat e hipotekes
9. Korupsion ne organet e akuzes
10. Shoqeria maskiliste
11. Marrja e vizave problem i madhe
  - shoqata te beje takime me ambasadat perkatese dhe te kerkoj qe grate qe jane anetare te kene lehtesira dhe nje status te veçante
12. Interesa te larta te kredise
  - shoqata te beje lobing me donatore te ndryshem brenda dhe jashte Shqiperise me qellim sigurimin e nje fondi garancie
13. Mardheniet me pushtetin lokal dhe biznesin jane maredhenie detyrimi. Pushteti lokal i shehe bizneset vetem si nje burim te ardhurash dhe jo si nje faktor zhvillimi
14. Munges tregu per shitjen e produkteve
  - shoqata te marri pjese ne tavolinat e rrumbullakta qe organizon qeveria ose donatoret ne menyre qe te ndikoje ne strategjite
15. Konkurrenca e pandershme lidhjet mjek- farmaci
16. Mos mbeshtetja nga ana e shtetit

### Vlore

1. Veshtiresi te medha ne marrjen e lejeve per sheshe ndertimi
2. Niveli profesional i punonjesve i ulet
3. Infrastruktura e dobet
4. Ligji i urbanistikes pengese
  - lobing per hapjen e nje diskutimi mbi kete ligje dhe ne rast nevojte ndryshimi i tij
5. Pabarazia ne tendera
  - te ndryshoje ligji i prokurimeve si dhe licensimi i kompanive te ndertimit pasi punohet me drejtues teknik fantazem
6. Tregu informal i ndertimit ( licencat)/ informal market of construction
7. Vonesa ne dheneien e dokumentacionit hipotekor

8. Zyrat e urbanistikës dhe lejet e ndertimit pengese për biznesin e ndertimit
9. Korupsion dhe presion nga ana e zyrtarëve tatim-taksa mbi biznesin e ndertimit/corruption
10. Nuk merren parasysh CV-it e firmave të ndertimit

### **Fier**

1. Mungesa e stafit të kualifikuar/ no qualified staff
2. Punonjësit e rinj të pakualifikuar
3. Personat dhe bazat materiale – didaktike
4. Burokraci e madhe në zyrtarë të shtetit dhe tarafet
5. Konkurenca e pandershme, egzistenca në treg të firmave të palicensuara/unfair competition
6. Inkompertencë profesionale në zyrtarë të shtetit/ lack of professionalism

### **Shkoder**

1. Shteti nuk e përkrah biznesin
2. Biznesi nuk është i trajnuar
3. Kontaktet me jashtë mungojnë
4. Mungesa e kredive të buta
5. Marrja e vizave një problem i madh
6. Konkurenca të pandershme
7. Zyra e tatim-taksave ushtron presion mbi biznesin
8. Frike për të përballuar me tregjet perëndimore
9. Mungesa e energjisë bënë që bizneset të vogla të falimentojnë nga kostot e larta
10. Kushtet e punës të vështira
11. Tregu informal

### **Kruje**

1. Mungesa e tregut për shitjen e produkteve
2. Punëtorët të pakualifikuar
3. Zyra e tatim-taksave presion mbi biznesin
4. Mungesa e energjisë
5. Në bizneset tona mbizoteron klientelizmi
6. Qeveria nuk mbështet bizneset e reja

### **Tirana**

1. Skadencat e mallrave
2. Konkurenca e pandershme
3. Mungon ndihma e shtetit
4. Taksat e larta.
5. Kostot e larta të lendeve të para
6. Qeraja e larta e vendit të punës
7. Sigurimet shoqërore dhe taksa e xhiros të larta
8. Bizneset nuk ndihen të sigurta, nuk ka qetesë publike
9. Shteti i pafuqishëm për të na mbrojtur

10. Kredite kanë interesa të larta
11. Permirësimi i teknologjise
12. Futja e teknologjise së përparuar dhe persosja e nivelit të shërbimit
13. Mardheniet me shtetin konfliktuale
14. Vendosja e taksave dhe tatimeve behen në mënyrë empirike
15. Kualifikimi i vetë pronarëve dhe i të punësuarëve
16. Çdoganimi i mallit i më shumë kohë e energji biznesit
17. Pasiguria e biznesit
18. Mjedisi rënduar jashtëzakonisht
19. Ngritja e një stafi të kualifikuar
20. Sfidë e madhe ndërmjet bërit art dhe përpjekjeve për ta shitur
21. Shtrirja në shkollë sa më tepër e librit
22. Ndergjegjësimi i publikut sidomos i të rinjve
23. Konkurrence e pandershme në shitjen e librave në mënyrë private
24. Sfidë dalja në treg për herë të parë
25. Sigurimi i fondeve për blerjen e lendeve të para dhe ndryshimi në teknologji
26. Shtet arbitrar
27. Tregu i jashtëm konkurrues dhe kërcënues për produktet shqiptare
28. Kultura dhe mos kualifikimi i punonjësve
29. Tregu i pa stabilizuar dhe mentaliteti i biznesmënëve
30. Kondrabanda
31. Mungesa e lejeve të ndërtimit, problem ligji i urbanistikës
32. Korupsion në tenderat
33. Hapja e licencave të reja
34. Kontrata e qerash afatshkurter
35. Kërkesat e uletë nga ana e konsumatorëve për biznesin e pikturës

### **Korçe**

1. Mungesa e një regjistri kombëtar tregtar
  - shoqata të këtyre një kopje të këtij regjistri.
2. Kreditimi
  - Takim me USAID, B. Boterore dhe aktorët e tjerë për kredi

### ***PYETSOR : GRUAJA DHE BIZNESI***

Anketimi më datë:

1. Numri i pyetsorit: \_\_\_\_\_ 2. Rrethi \_\_\_\_\_
3. Emri Mbiemri i gruas në biznes: \_\_\_\_\_ Emri i biznesit?
4. Cila është mosha juaj?
 

Nën 30 vjeç	<input type="checkbox"/>
30-35 vjeç	<input type="checkbox"/>
35-40 vjeç	<input type="checkbox"/>
mbi 40 vjeç	<input type="checkbox"/>

5. Arsimi që keni përfunduar?

8-vjeçar  I mesëm  I lartë

6. Profesioni juaj?

Ekonomiste:  Mësuese/përkthyesë:  J<sup>u</sup>ste:

Mjeke:  Inxhinj<sup>er</sup>:

Të tjera: specifikoni

---

7. Në çfarë biznesi jeni?

---

8. Forma ligjore e biznesit?

Person fizik:  SH.P.K.:  Ortakëri:

9. Koha e fillimit të biznesit? \_\_\_\_\_

10. Ku është i lokalizuar biznesi juaj? \_\_\_\_\_

11. Sa të punësuar keni? \_\_\_\_\_

12. Kush janë asetet e kompanisë? Sa është investimi i bërë në biznes (në

---

13. Sa është xhiroja vjetore (në vlerë leku)? \_\_\_\_\_

14. A keni marrë ndonjëherë kredi bankare?

Po:  Nuk kam kërkuar  U përpoqa por nuk morra:

15. A kanë qenë konkretisht pengesa për marrjen e një huaje bankare :

- Plotësimi i dokumentacionit bankar?  Jo  Po
- Përgatitja e planit të biznesit?  Jo  Po
- Kolaterali i kërkuar?  Jo  Po
- Intresi i kredisë?  Jo  Po
- Lloji i aktivitetit tuaj?  Jo  Po

16. Çfarë ndryshimesh parashikoni në të ardhmen e aktivitetit tuaj?

Mos ndryshim:  Zgjerim:  Joint-venture:

17. Kush janë sfidat dhe problemet e biznesit tuaj?

Adresa e plote: Rr.

Tel: 0355

Mob:

Fax:0355

Email: