



Raporti Vjetor
2014



financojme...

Raporti Vjetor

2014



NOA



NOA

financojme...



financojme...

NOA

NOA

we finance



we finance



NOA

financojme...



we finance

financojme...

NOA



we finance

we finance



financojme...



we finance



NOA

financojme...

we finance



NOA

PËRMBAJTJA

- › Profili
- › Misioni/Vizioni
- › Mesazhi i Drejtorit të Përgjithshëm
- › Struktura Organizative
- › Momente të Rëndësishme 1998-2014

- › Zhvillimi i Biznesit
- › Rrjeti i Degëve
- › Kredidhënia
- › Produktet dhe Shërbimet tona
- › Marketing, e-Marketing dhe Telemarketing
- › Përgjegjshmëria Sociale
- › Histori Suksesi

- › Menaxhimi i Riskut të Kredive dhe Parandalimit të Mashtrimeve
- › Rikuperimi i Kredive në Vonesë
- › Performanca Financiare e Kompanisë
- › Mbështetja Operacionale dhe e Infrastrukturës
- › Infrastruktura e Rrjetit dhe Siguria
- › Sistemet e Manaxhimit të Informacionit
- › Burimet Njerëzore
- › Rritja e Nivelit të Kualifikimit dhe Trajnimi i Stafit
- › Raporti Auditorëve të Pavarur dhe Pasqyrat Financiare të Konsoliduara

PROFILI

Që prej momentit të themelimit në vitin 1999, kompania NOA Sh.a, me përkushtim dhe shërbim profesional, ka dhënë një kontribut shumë të rëndësishëm në ngritjen dhe zhvillimin e bizneseve të vogla dhe të mesme nëpërmjet mbështetjes financiare të nevojave dhe planeve të tyre. E njohur në fillimet e saj si PSHM (Partneri Shqiptar në Mikrokredi), dhe më vonë si Oportuniti Albania, qëllimi kryesor i Kompanisë sonë vazhdon të mbetet i njëjtë, në aspektin e nxitjes së ekonomisë në vend si dhe të zhvillimit të biznesit të vogël dhe të mesëm.

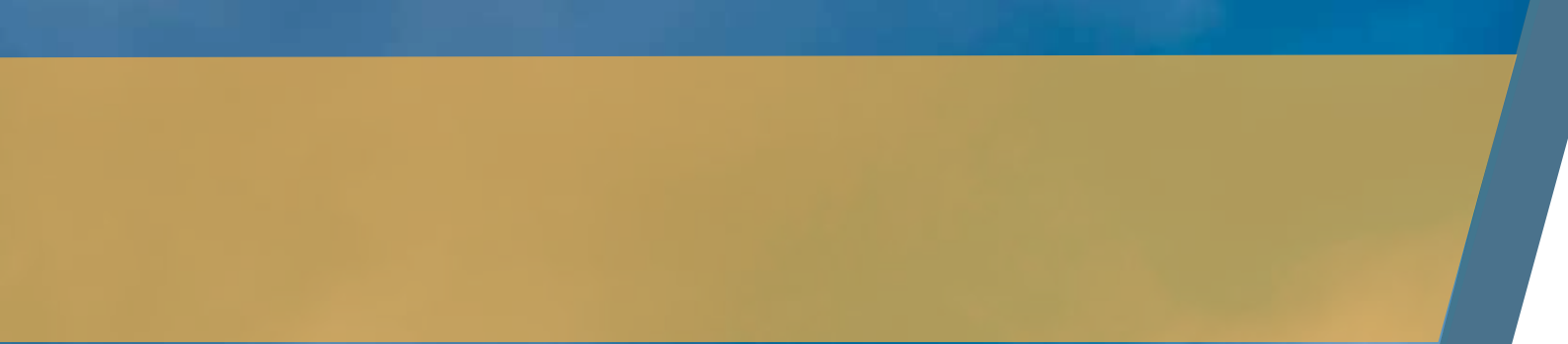
Një epokë e re filloi në gusht të vitit 2010, me prezencën e aksionerëve të rinj të NOA Holding, e cila u shoqërua me një transformim të rëndësishëm të kompanisë në aspektin operacional dhe sidomos të imazhit të saj. NOA Sh.a, duke qënë një Institucion Financiar, operon në tregun e mikrofinancës me një infrastrukturë dhe model operacional unik. Ky model nëpërmjet një performace profesionale dhe një stafi të mirë trajnuar, efikasë maksimale në procesim dhe një procedurë të centralizuar aprovimi, ka bërë të mundur krijimin e një portofoli kredie me cilësi të lartë.

Sot NOA Sh.a bën diferencimin dhe krenohet nëpërmjet shërbimit të saj “Shpejtë dhe Lehtë”, për të gjithë klientët si në zonat urbane dhe ato rurale të të gjithë territorit të Shqipërisë.

NOA Sh.a vazhdimisht ka mbështetur dhe mbështet sipërmarrës të të gjithë sektorëve përfshirë prodhimin, bujqësinë dhe blegtorinë, tregtinë dhe shërbimet, duke zhvilluar një portofol të mirë dhe të diversifikuar të kredisë ekskluzivisht në monedhën vëndase, duke menaxhuar vetë riskun e këmbimit.

Rritja e qëndrueshme gjatë këtyre viteve, e kompanisë është mbështetur në mënyrë të vazhdueshme nga Partnerë strategjikë me reputacion ndërkombëtar dhe vëndas, të cilët janë faktorë të rëndësishëm në Industrinë e Mikrofinancës në rajon si: BERZH, OMP, BKT, Responsibility Global Microfinance Fund, EFSE, Oiko Credit, Blue Orchard, etj.





NOA
▼
we finance
financoj

NOA



we finance

NOA



financoj

financojme...

we finance



NOA

we finance



NOA


financojme...



NOA

financojme...

NOA



Të ofrojmë
shërbime të
përshtatshme
dhe produkte
financiare
në menyrë
profesionale për
klientë ambiciozë
jashtë fokusit të
Institucioneve të
tjera financiare,
duke ju dhënë
zgjidhje Shpejt dhe
Lehtë nevojave
dhe kërkesave të
tyre.

MISIONI

VIZIONI

Të jemi kompania referencë në industrinë e shërbimeve financiare, duke transformuar kredidhënien komplekse në një proces të thjeshtë financimi nëpërmjet zhvillimeve dhe risive të vazhdueshme; të ofrojmë etikë të lartë në ambjentet tona të punës në mënyre që të jemi zgjedhja e parë si Punëdhënës për talentet e tregut; të gjenerojmë vlera dhe përfitime të qëndrueshme për aksionerët tanë.



NOA

Mesazhi i Drejtorit të Përgjithshëm





Të nderuar Klientë, Partnerë dhe Aksionerë,

Kam kënaqësinë të ndaj me ju Raportin Vjetor të Vitit 2014, I cili pasqyron një përmbledhje të sfidave, zhvillimeve, rreziqeve dhe arritjeve të kompanisë sonë përgjatë këtij viti. Gjithashtu përfitoj nga rasti të ndaj me ju vizionin dhe strategjinë për vitin 2015, ambiciet dhe pikat e mbështjetjes së kësaj strategjie.

Viti 2014 ishte i pesti vit rradhazi i vështirë si rrjedhojë e një mjedisi jo shumë të favorshëm në Shqipëri, I ndikuar nga kriza ekonomike në mbarë botën, si dhe nga ndryshimet politike në vend. Rritja ekonomike e realizuar ishte vetëm 1.4%, norma e inflacionit me vështirësi arriti në nivelin 1.6%, si dhe shkalla e papunësisë mbeti e njëjtë me atë të një viti më parë 17%. Sektorët kryesorë të ekonomisë që patën rritje ishin sektori i shërbimeve dhe i ai i prodhimeve; ndërkohë ndërtimi vazhdon të jetë në fazë stanjacioni. Kredidhënia për ekonominë gjatë

vitit ka qëndruar në nivel të moderuar me një rritje vetëm 2.2% të portofolit nga viti I mëparshëm, kryesisht e kontribuar nga kredidhënia për biznesin. Raporti I kredive me probleme shënoi 22.8%, pothuajse në të njëjtin nivel të një viti më parë. Pavarësisht nga sa më sipër tregu ka likuiditet dhe depozitat u rritën me të njëjtin trend prej 4.5% krahasuar me vitin e mëparshëm.

Megjithëse sektori I mikrofinancës u impaktua nga mjedisi jo I favorshëm, mbetet sërisht një sektor dinamik duke shënuar një rritje të portofolit të kredisë me 5.6% gjatë vitit 2014. Niveli I shumës së kredituar nga të gjitha institucionet mikrofinanciare ishte rreth 16 miliard lekë (ekuivalenti i 115 milion euro) përmes 150 degëve në të gjithë vendin. Sot, institucionet mikrofinanciare ofrojnë shërbimet e tyre për më shumë se 65.000 klientë, me një shpërndarje në zona urbane dhe rurale, pa diskriminim gjinor apo burimi të ardhurash.

NOA Sh.a me një eksperiencë prej më shumë se 15 vitesh në tregun shqiptar, vazhdon të mbetet një nga Institucionet financiare më aktive gjatë vitit 2014, duke përforcuar rolin e saj në zhvillimin e bizneseve të vogla & mesme përmes aktivitetit të kredidhënies, në një mënyrë profesionale dhe fitimprurëse. Stafi me profesionalizëm të lartë, i cili është një kombinim i eksperiencave të ndryshme, si dhe mbështetja e vazhdueshme e ekspertëve të Grupit tonë, kanë qenë faktorët kryesorë që e drejtuan kompaninë përgjatë një viti të suksesshëm.

Strategjia e NOA Sh.a për vitin 2014, edhe pse fillimisht shumë ambiciozë, është përshtatur me kujdes gjatë vitit, duke reflektuar sfidat dhe ndryshimet e shpeshta të mjedisit ekonomik shqiptar. Segmentet në fokus kanë qënë bujqësia dhe bizneset e vogla familjare, në zonat urbane dhe rurale, por pa lenë mënjanë segmentin e individëve të cilët për shkak të kushteve të tregut treguan një rritje modeste gjatë vitit të fundit. Portofoli i kredisë u rrit me 8.5%, duke arritur një balancë prej 3.7 miliard lekë (ose 27 milion euro). Gjatë vitit 2014 u është shërbyer rreth 7.500 klientëve të rinj, duke rritur me 8.5% numrin total të klientëve aktive duke e cuar këtë të fundit në 12.000. Si rezultat I një pune intensive në terren nga skuadra jonë e trajtimit të kredive te këqija, në arritëm të mbajmë një cilësi shumë të mirë te portofolit të kredisë, ku indikator i kredive në vonesë më shumë se 30 (PAR 30) ditë ishte vetëm 2.9%. Viti 2014 ishte një vit shumë I rëndësishëm për kompaninë në kuadër të qeverisjes korporative, si dhe rritjen e rolit të kontrollit të brëndshëm me qëllim sigurimin e një mjedisi në përputhje me standartet, për të siguruar një rritje qëndrueshme në të ardhmen.

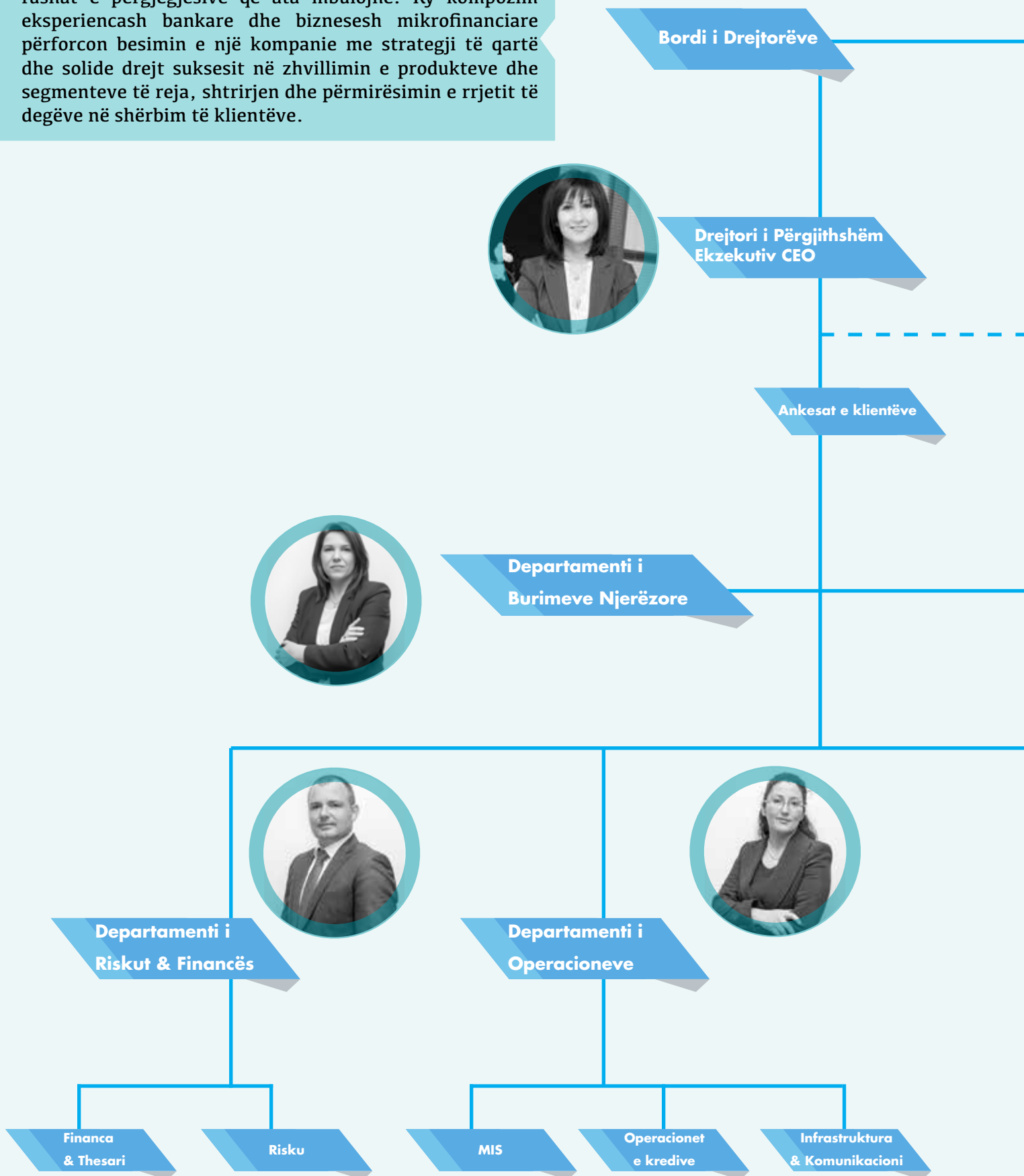
Viti 2015 pritet të jetë sfidues për tregun e Mikrofinancës, ndaj dhe strategjia jonë do te jetë në linjë me zhvillimet e tregut. Duke ruajtur fokusin në të njëjtët segmente strategjike, si dhe duke rritur më tej depërtimit tonë në treg, ne parashikojmë të kemi të njëjtën rritje të realizuar gjatë 2014, për portofolin tonë të kredise edhe gjatë vitit 2015.

Ne synojmë të jemi të parët në tregun e mikrofinancës, duke u mbështetur në besnikërinë e klientëve tanë si dhe bazuar në investime për zhvillime dhe risi të vazhdueshme. Ne jemi të bindur se do të përmbushim pritshmeritë e të gjitha palevë, sepse kemi të njëjtat pritshmëri për veten, duke konfirmuar angazhimin tonë për të qenë Institucioni Financiar Jo-Bankë kryesor në Shqipëri.

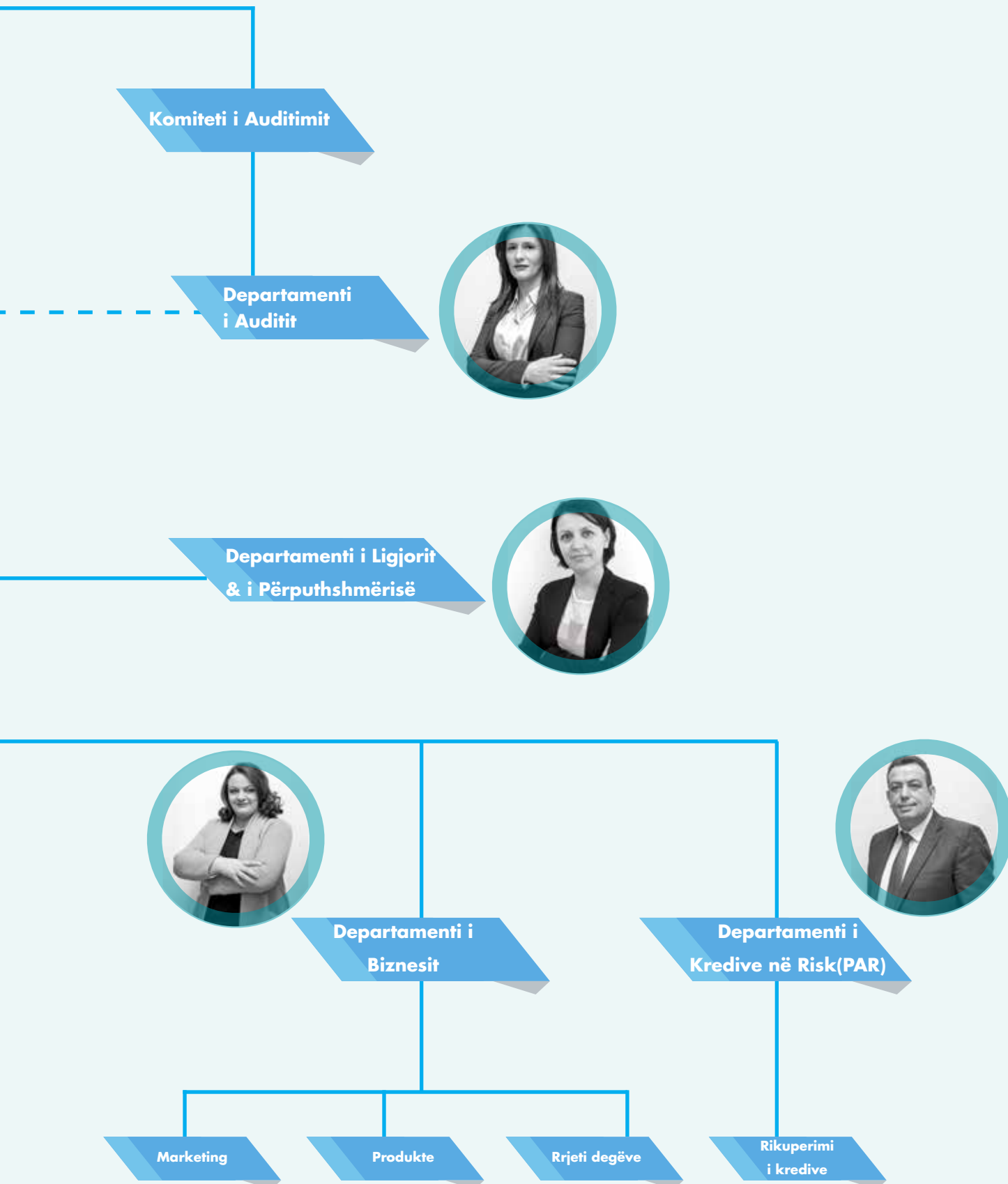
Znj. Herjola Spahiu, EMBA

Drejtor i Përgjithshëm

Stafi menaxhues i NOA sh.a është një skuadër ekspertësh me performancë të provuar në treg, respektivisht në fushat e përgjegjësive që ata mbulojnë. Ky kompozim eksperiencash bankare dhe biznesesh mikrofinanciare përforcon besimin e një kompanie me strategji të qartë dhe solide drejt suksesit në zhvillimin e produkteve dhe segmenteve të reja, shtrirjen dhe përmirësimin e rrjetit të degëve në shërbim të klientëve.



STRUKTURA ORGANIZATIVE



MOMENTE TË RËNDËSISHME 1998-2014



1998

Një bord drejtuesish i përbërë nga specialistë shqiptarë dhe ndërkombëtarë u përzgjedhën për të administruar organizatën Partneri Shqiptar në Mikrokredi, e cila nisi punën e saj në Qershor të vitit 1998 me financimet e USAID-it. Partneri Shqiptar në Mikrokredi u regjistrua ligjërisht si një kompani kursimesh dhe huadhënëse në Dhjetor të vitit 1998 (sh.k.k.).

1999

Partneri Shqiptar në Mikrokredi ndërmori veprime të plota huadhënieje në Tiranë. Gjatë kësaj kohe Partneri Shqiptar në Mikrokredi është zgjeruar në mënyrë të qëndrueshme.

2001

Partneri Shqiptar në Mikrokredi u kthye në një kompani aksionere dhe vazhdoi të zgjerojë aktivitetin e saj në qytete të tjera të Shqipërisë. Në këtë moment numri i klientëve në zonat rurale dhe urbane arriti në 1,000.

2002

Me financim nga USAID dhe në bashkëpunim me Chemonics nëpërmjet një produkti të vecantë për bizneset e vogla (SBE), rriti numrin e klientëve të saj dhe me rreth 1,000 klientë të tjerë.

2007

U licensua nga Banka e Shqipërisë si një Institucion Financiar Jo Bankë.

2010

Një epoke e re filloi me prezencën e aksionerëve të rinj të NOA Holding, e cila u shoqërua me një transformim të rëndësishëm të modelit të biznesit dhe strategjive të tij.

2014

Manaxhimi i portofolit të klientëve në Risk arriti rekordin e tij më të mirë duke shënuar një rënie në nivelin 2.9% të PAR 30.

2014

Institucioni i parë financiar në Shqipëri i cili automatizoi totalisht procesin e kredithënies (që nga aplikim deri në disbursim) nëpërmjet tabletave, duke rritur shpejtesinë dhe cilësinë e shërbimit ndaj klientëve tanë.

ZHVILLIMI I BIZNESIT



Pas sfidave të vitit 2013, kompania jonë synon të vazhdojë dhe të ofrojë më shumë për mbështetjen e biznesit të vogël dhe të mesëm, nëpërmjet mirëmbajtjes së marrëdhënieve të ngushta me klientët dhe investimeve që sigurojnë produkte fleksibël dhe procese inovative, duke dhënë kontributin e saj të vazhdueshëm në zhvillimin e ekonomisë së vendit.

Viti 2014 ka qënë një vit i mbushur me sfida për Departamentin e Biznesit nisur nga ndryshimet. Pasiguria e krijuar në treg ndikoi në punën dhe rezultatet e pothuajse të gjithë institucioneve financiare, qofshin këto Banka dhe jo Banka, si dhe për të gjithë klientët në çdo lloj segmenti.

Pavarësisht dinamikës së ndryshimeve të njëpasnjëshme në situatën politike dhe ekonomike në vend, Departamenti i Biznesit arriti ta kthejë këtë vit, në vit suksesesh duke rritur numrin dhe volumin e kredive të disbursuara krahasimisht me një vit më parë. Rritja e volumit të kredisë ka qënë e konsiderueshme gjatë vitit 2014 por gjithmonë në përputhje me kriteret e riskut, duke siguruar ruajtjen e një norme të ulët të kredive me probleme.

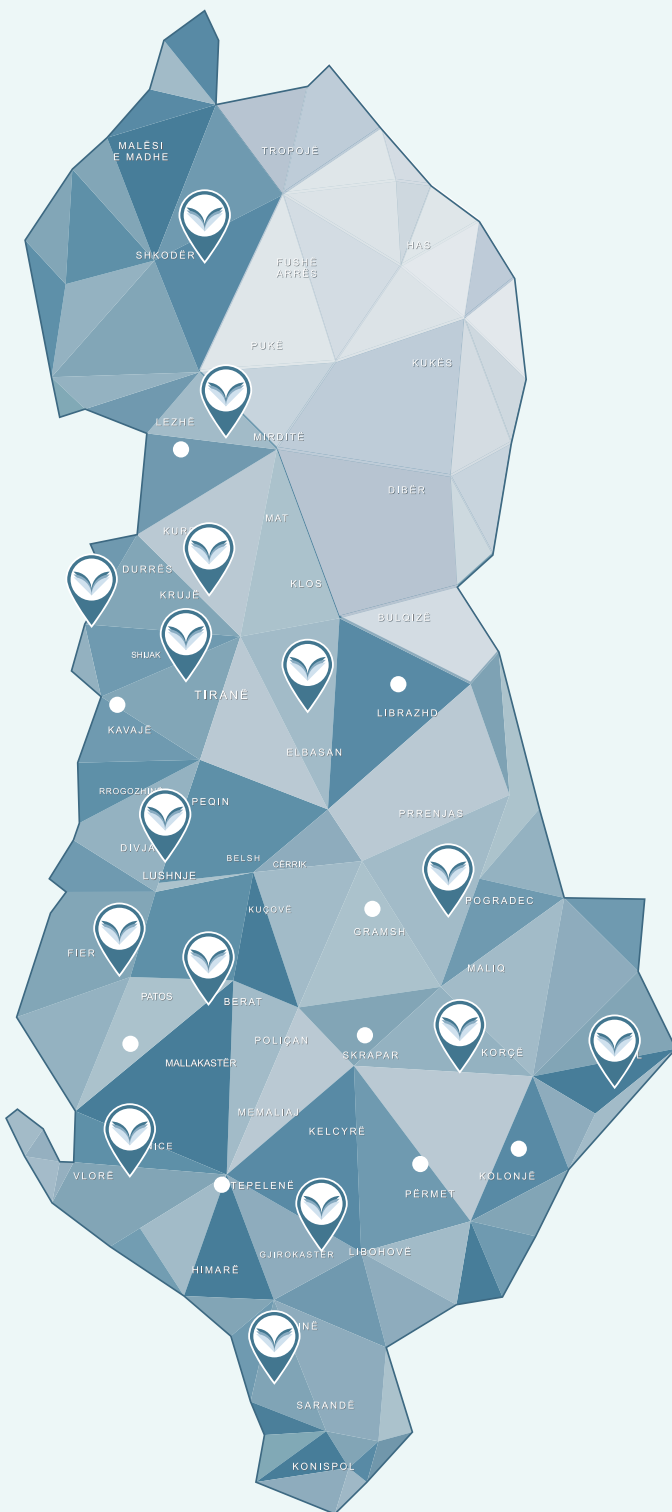
Në fund të vitit 2014, NOA Sh.a zotëron 15% të tregut të Mikrofinances me një numër klientësh aktive rreth 12,000.

RRJETI I DEGËVE

NOA Sh.a operon në treg me 21 degë të shpërndara në të gjithë vendin, duke mbuluar mbi 90% të hapësirës gjeografike të vendit. Prezenca e stafit të dedikuar në degë, ka bërë të mundur ofrimin e një shërbimi profesional dhe të shpejtë. Stafi i shitjeve është i trajnuar, që jo vetëm të arrijë objektivat individualë, por edhe të ofrojnë konsulentë profesionale për klientët e tyre.

Dega Tiranë
Dega Kamëz
Dega Kombinat
Dega Sauk
Agjencia “Rruga Durrësit”
Agjencia “Unaza e Re”
Agjencia “Komuna e Parisit”

Dega Shkodër
Dega Lezhë
Dega Fushë Krujë
Dega Durrës
Dega Elbasan
Dega Pogradec
Dega Korçë
Agjencia Bilisht
Dega Berat
Dega Lushnje
Dega Fier
Dega Vlorë
Dega Sarandë
Dega Gjirokastër



Degët e NOA



Zonat e mbuluara

Përmirësimi i imazhit të kompanisë dhe degëve tona nga ana infrastrukturore ka qënë në fokus gjatë gjithë vitit 2014, e përforcuar kjo edhe me zgjerimin e rrjetit duke hapur degë të reja në zona potenciale për kompaninë.

➤ Zhvendosja e degës në Vlorë;

➤ Hapja e tre agjensive të reja në Tiranë;

Dega Vlore



Agjencia Komuna e Parisit



Agjencia Rruga e Durresit



Agjencia Unaza e Re

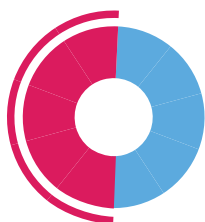
KREDIDHËNIA

Me rreth 100 këshilltarë financiarë në terren duke shkuar ne tek klienti në zona rurale dhe urbane, portofoli i kredisë u rrit me 7.9 % gjatë vitit 2014, duke konsistuar në 7,425 numër kredish të reja. Pjesën më të madhe të portofolit e përbën kredia për biznesin 68.3% dhe kredia për bujqësinë 24.4%. Kredia për bizneset gjatë vitit 2014 pati një rritje prej 16.4%. Rritje shënoi gjithashtu dhe kredia për individët në nivele më të moderuara 1.3%. Produkti më i shitur është kredia me shumë qellime e cila përbën 46.8% të portofolit të kredisë. NOA i jep një rëndësi të vecantë zhvillimit të grave në biznes, nëpërmjet financimit të grave duke u paraqitur në fund të vitit 2014 në masën 20.4% e portofolit të kredisë.

Shpërndarja e klienteve sipas zonave 2014

Numri i klientëve

52.3 % Urban



Portofoli në volum

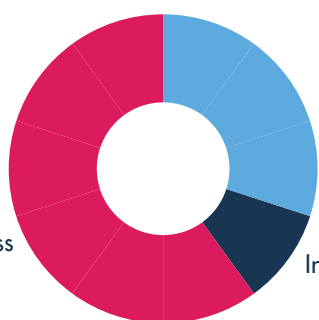
47.7% Rural



Shpërndarja e klienteve sipas segmenteve 2014

Numri i klientëve

61.9% Business

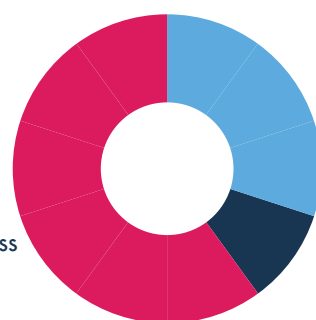


Agriculture 27.5%

Individuals 10.6%

Portofoli në volum

68.3% Business



Agriculture 24.4%

Individuals 7.3%

PRODUKTET DHE SHËRBIMET TONA

Gjatë vitit 2014 NOA i shtoi gamës së produkteve produkte të reja të dedikuara për segmente të ndryshme klientele:

Kredi për Makina të përdorura – Produkt për çdo kategori klientele, me procedurë të përsheptuar. Ky produkt i vjen në ndihmë çdo individ apo biznesi që nuk ka kushtet dhe kapacitetet të blejë një makinë të re, të blejë një automjet të përdorur për të plotësuar nevoja personale apo punë. Për t'i ardhur në ndihmë klientëve në përzgjedhjen e automjetit, NOA krijoi faqen e web-it www.autokredi.al, në të cilën mund të postojnë falas informacion për makina në shitje çdo tregtar automjetesh, individë etj. Ndërkohë çdo klient i interesuar mund të zgjedhë një makinë, të llogarisë këstin dhe të aplikojë online për të përfituar një kredi.

Kredi e shpejtë për Bizneset deri në 1,000,000 lekë – Është një kredi që i vjen në ndihmë bizneseve të licensuara. Duke mos patur kriter destinacionin e kredisë, si dhe e ofruar pa kolateral, çdo biznes mund të plotësojë kërkesat e biznesit të tij në kohë rekord.



• Agrobiznese



• Biznese

• Aprovim Brenda Ditës

• Dokumentacion

• Sh

Call Center:

068 400 14 03
www.noa.com.al

Kredi e paraaprovuar për studentë – Produkt i ofruar për të gjithë studentët për mbulimin e shpenzimeve universitare, master ose doktoraturë. Duke e konsideruar arsimin një investim për të ardhmen e individit dhe të të gjithë vendit, me produktin e paraaprovuar për studentë, NOA bën të mundur realizimin e ambicjeve arsimore.

Kredi agro – Bazuar në eksperiencën e gjatë që kompania NOA ka në financimin dhe mbështetjen e Agrobiznesit, u hodhën në treg dy produkte të reja të dedikuara për këtë sektor me fokusin kryesor plotësimin e nevojave që ka ky segment. E veçanta e këtyre produkteve ishte mënyra automatike e analizës financiare, nëpërmjet një matrice të ndërtuar nga stafi profesional dhe ekspert i NOA, si dhe mënyra e pagesës së kësteve mujore të kredisë në përputhje me ciklin e të ardhurave që realizohen.



Autokredi

Kredi për Studime



minimal

ërbim në vendin tuaj të punës

- Shpejt dhe me procedurë të thjeshtuar



MARKETING, E-MARKETING DHE TELEMARKETING

Në aspektin e marketing-ut gjatë vitit 2014 është punuar me profesionalizëm dhe dedikim për të ndërtuar një imazh të kompanisë sipas standarteve më të mira, duke ofruar fushata marketing-u koherente dhe lehtësisht të kuptueshme për klientët tanë.

Gjatë vitit 2014 janë zhvilluar 2 fushata të integruara marketingu në pranverë dhe në vjeshtë të cilat kanë patur si qëllim jo vetëm promovimin e produkteve tona në mënyrë profesionale, por edhe rritjen e imazhit të kompanisë dhe të vlerave që NOA Sh.a përcjell. Të dyja këto fushata kanë pasur shtrirje të gjerë në mbarë vendin nëpërmjet transmetimeve në televizionet kombëtare por edhe promocion të dedikuar në zonat urbane dhe rurale të qyteteve më të mëdha të Shqipërisë si Shkodër, Lezhë, Durrës, Elbasan, Korçë, Pogradec, Lushnje, Berat, Fier, Vlorë gjithashtu në Tiranë dhe gjithë zonat e saj.





Një nga aktivitetet e rëndësishme të organizuara nga departamenti i marketingut ishte edhe ai me rastin e përvjetorit të 15-të të kompanisë NOA Sh.a në Shqipëri. Ky aktivitet ofroi mundësinë që klientet tanë më të rëndësishëm, partnerë të biznesit, mbështetës nga qeverisja qendrore dhe vendore të mblidhen në një mbrëmje falenderimi për mbështetjen dhe bashkëpunimin me NOA Sh.a ndër vite.

Një shërbim i sukseshëm ka qenë promovimi i kanaleve alternative të shitjes për të arritur klientin sa më lehtë dhe më shpejt, nëpërmjet bashkëpunimit me partnerët tanë në të gjithë vendin dhe referimeve të klientëve tanë më të mirë. Shërbimi i telemarketing-ut ka funksionuar në mënyrë proaktive gjatë proceseve të shitjes, duke bërë të mundur informacion të menjëhershëm në distancë për shërbimet dhe produktet tona, si dhe për ofertat promovionale të aplikueshme për klientelen tonë.



PËRGJEGJSHMËRIA SOCIALE

Kompania jonë, përveç se një bashkëpunëtor i rëndësishëm në rritjen dhe zhvillimin e agrokulturës, biznesit të vogël dhe të mesëm, synon të kontribuojë në përmirësimin e jetës së qytetarëve, zhvillimin dhe mbrojtjen e vlerave kulturore, sportive dhe sociale. Synimi kryesor i NOA Sh.a është që të kontribuojë në zhvillimin e shoqërisë me hapa të qëndrueshëm dhe duke u bazuar në parimet e mirëqenies sociale për të gjithë klientët dhe popullsinë.

NOA Sh.a e mbështet financimin e klientëve në aftësinë paguese që ata kanë duke u kujdesur të mos mbingarkojë klientët me kredi të cilat nuk i shlyejnë dot.

Gjthashtu, në vijim të përgjegjshmërisë sociale kompania ka përjashtuar nga financimi të gjitha subjektet që ndotin mjedisin, që promovojnë vese në shoqëri si lojrat e fatit etj.

Duke marrë në konsideratë se donacionet dhe sponsorimet përbëjnë një burim të rëndësishëm të mbështetjes së iniciativave në shumë fusha me interes publik, të cilat prekin jetën e një pjese të konsiderueshme të popullsisë, NOA Sh.a është angazhuar në aktivitete të rëndësishme për mbështetjen e njerëzve me aftësi të kufizuara si dhe të invalidëve.



- NOA SH.a, Sponsor gjeneral i Kampionatit Ndërkombëtar të Ping Pong BITT2014, Maj 2014.



- Donacion Shoqatës së Invalidëve të Punës Shqipërisë në Lushnjë, Qershor 2014.





ALI DEDJA

Fermer me sera,

“Bizelja, ky është produkti. Është e çuditshme se si një vendim mund të bëjë dallimin mes një viti të mirë e një viti më pak të mirë”, thotë Ali Dedja

“Ne kemi marrë një fitim shumë më të mirë nga bizelja se sa nga domatja, të cilën kultivua vitin e fundit, ndaj ky ndryshim ishte një vendim i lehtë”, shton Aliu.

Me kredinë e parë në NOA në vitin 2009, pak më shumë se 8,500 euro, ai kishte ngritur serën e tij të parë në tokën prapa shtëpisë, për të rritur më shumë perime, si në aspektin e sasisë dhe të diversitetit.

“Përveç ekspozimit të mirë në diell, erës dhe tokës shumë pjellore, më e rëndësishme është se gruaja ime dhe unë formojmë një ekip shumë të mirë” thotë ai.

Rritja e prodhimeve në serën e tij, i mundësoi Aliut të rrisë ndjeshëm produktivitetin dhe për më tepër të ketë prodhime më të qëndrueshme.

“Një produkt me cilësi të qëndrueshme, është çfarë kërkojnë klientët e mi”, thotë Aliu.

“Kur është fjala për qëndrueshmëri dhe rritje prodhimi, ngritja e një sere është mënyra më e mirë”

Me kredinë e fundit nga NOA, në Korrik të vitit 2013, rreth 2,000 euro ai bleu fara të reja. Ky investim i mundësoi Aliut prodhime sipas kërkesave të tregut, si dhe rritje të prodhimit të kulturave të cilat ishin më të përshtatshme me kushtet e klimës dhe tokës. “Ne u menduam gjatë për këtë, por kalimi nga domatja tek bishtaja ka qenë deri më tani një nga vendimet më të mira që kemi marrë”.

“Si një rritës, kupton që disa gjëra duan kohë dhe ajo çfarë merrni në këmbe varet nga ajo që investoni në të. E njëjta gjë është dhe me biznesin. NOA ndan me ne këtë filozofi duke na bërë krenarë të shohim me kënaqësi fermën tone të vogël të rritet në një ndërmarrje të fuqishme

HISTORI





SHKËLZEN XHETANI,

Bukë pjekës

Të besosh tek vetja dhe në cilësitë e tua është një gjë e mirë. Kjo mund të mjaftojë për të filluar një biznes, por ajo që të bën të vazhdash përpara është kur të tjerët fillojnë të ndajne vizionin tënd dhe të bashkohen për të të ndihmuar ta bësh atë realitet. E dija që mund të kisha besim tek familja ime, por tani e di që mund të kem besim edhe tek NOA!

Ky djalë i ri, furrën e bukës fillimisht e hapi në një ambient të shtëpisë së tij me kredinë e parë tek NOA. Çdo mëngjes ai ngrihet herët dhe pjek bukë të freskët për klientët. Ai thotë se buka e tij është shumë e kërkuar dhe se e shet të gjithë prodhimin çdo ditë. Shkëlzeni fillimisht mori një kredi të vogël tek NOA, dhe më pas gradualisht shuma më të mëdha për të rritur dhe zhvilluar biznesin e tij. Ai është në gjendje të paguajë pa problem kredinë, të blejë furnizimet për biznesin si dhe të kursejë para për familjen e tij.

Ai thotë,

“Ne i jemi mirënjohës NOA-s sepse na ndihmon në rritjen e mëtejshme të biznesit tonë.”

Sfida më e madhe është jo vetëm të sigurosh vazhdueshmërinë e biznesit, por dhe ta rrisësh atë. Duke i ndenjtur besnik njohurive të marra, duke ecur hap pas hapi drejt mundësive të reja duke qenë i gatshëm për ti rezistuar dhe kohëve të vështira. Pikërisht në këto raste ndihem mirënjohës që kam një partner të besueshëm financiar!

SUKSESI





**PAVARËSISHT VESHTIRËSIVE
DHE PENGESAVE TË HASURA
NË TREG, NOA KA MBETUR
UNIKE DUKE SJELLË NOVACION
NË PRODUKTE, SHËRBIME
DHE TEKNOLOGJI**

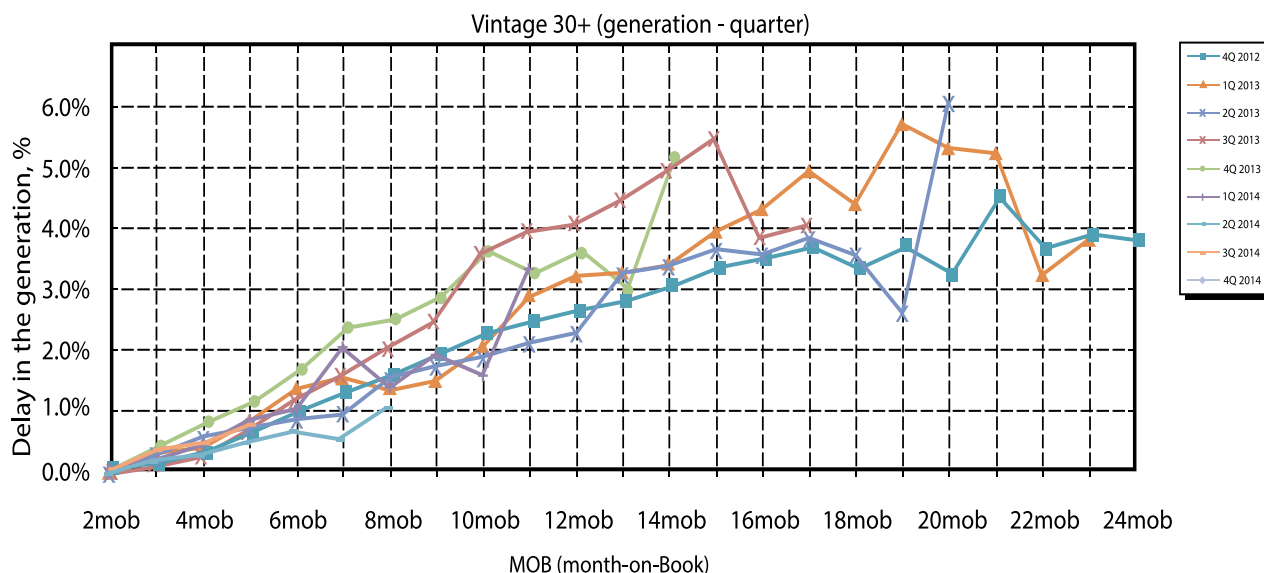
MENAXHIMI I RISKUT TË KREDIVE DHE PARANDALIMIT TË MASHTRIMEVE

Dinamika e aktivitetit të kredisë gjatë vitit 2014, u shoqërua me një fokus të madh në ruajtjen e cilësisë së portofolit dhe rikuperimin e kredisë në vonesë. Modeli aktual i Biznesit, ku vlerësimi i riskut bëhet nëpërmjet një strukture të pavarur nga forca shitëse, prezente në cdo degë, ka provuar të jetë i sukseshëm dhe njëkohësisht parandalues për kredihënje jo të shëndetëshme. Vendimarrja e decentralizuar nëpërmjet Komiteteve Lokale të Kredisë siguron për një efikasitet maksimale dhe cilësi të mirë portofoli. Kjo reflektohet edhe në treguesit kryesorë të cilësisë së portofolit, të cilët gjatë vitit 2014 treguan përmirësim të ndjeshëm krahasimisht me vitin e mëparshëm:

- PAR 1 u zvogëluar nga 4.9% në 4.7% (niveli historik më i ulët)
- PAR 30 u mirëmbajt në të njëjtin nivel 2.9%, si një vit më parë
- PAR 90 vazhdoi të zvogëlohej nga 2.3% në 1.5%

Faktorët kryesor që kanë ndikuar në mbajtjen e treguesve të tillë pozitivë:

- Selektim i kujdesshëm i klientëve nëpërmjet standardeve të mirëpërcaktuara nëpërmjet politikave të produkteve;
- Komiteti i kredisë i formalizuar në nivel dege me pjesëmarrjen direkte të aprovuesve të kredisë që raportojnë në Departamentin e Riskut në Zyrën Qëndrore;
- Monitorim i ngushtë i klientëve nëpërmjet sistemeve automatike (sms) dhe menaxherëve të portofolit në terren (staf i dedikuar për mbledhjen e kredisë në vonesë);
- Pro-aktiviteti i njësisë për parandalimin e mashtrimit, ndërtuar mbi një sistem sinjalesh dhe raportesh të automatizuara;
- Aktiviteti me frekuencë mujore i Komitetit të Riskut dhe Parandalimit të Mashtrimit me Kreditë, të cilët bazuar në analiza të riskut sipas degëve, segmenteve, produkteve, këshilltarëve financiarë dhe aprovuesve të kredisë, proceseve operacionale marrin vendime të menjëhershme për situata të caktuara.

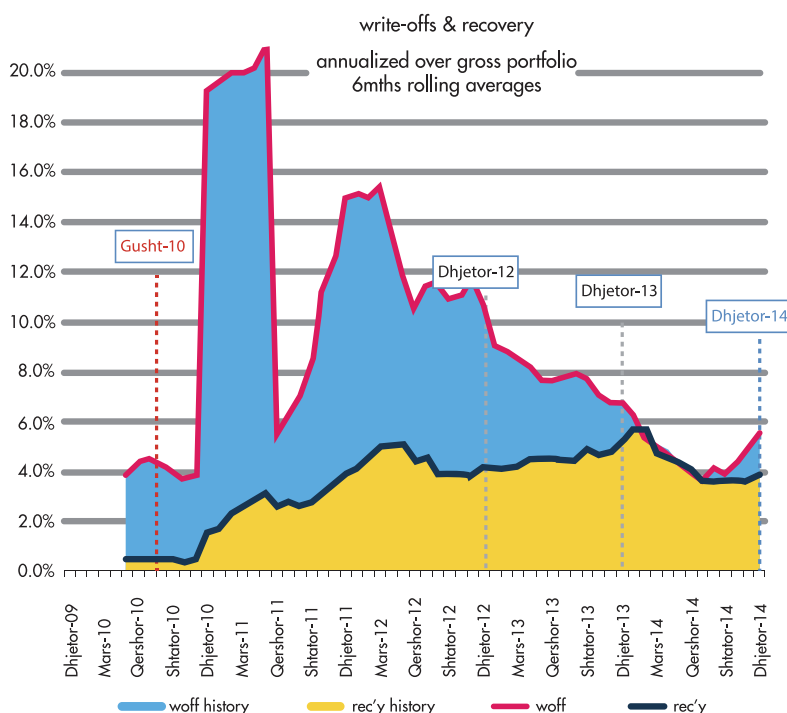


RIKUPERIMI I KREDIVE NË VONESË

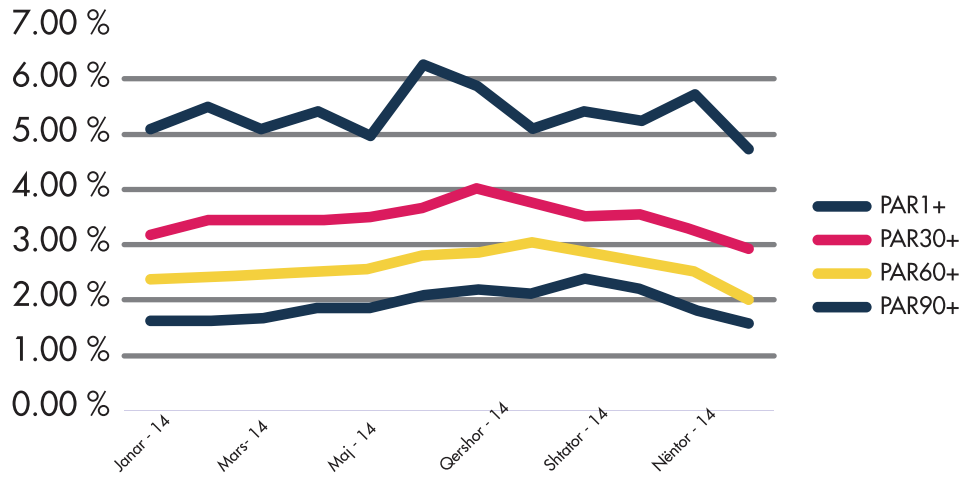
Rikuperimi i kredive në vonesë kryhet nga një strukturë e dedikuar për mbledhjen e kredive, e përberë nga 42 menaxherë portofoli në terren, të cilët janë pjesë strukturës së Degës, por në varësi funksionale nga Drejtori i Departamentit të PAR (Portfolio at Risk) në zyrat qendrore. Aktiviteti i monitorimit të portofolit dhe mbledhjes së kredive në vonesë kryhet nëpërmjet një sistemi totalisht të automatizuar, i zhvilluar enkas për NOA Sh.a, i cili siguron mbajtjen e një ritmi operacional dinamik dhe të mirëstrukturuar. E njëjta efikasitet dhe procesi të kredidhënies egziston edhe në procesin e monitorimit dhe mbledhjes së kredive, duke siguruar një identifikim shumë të shpejtë të problemeve në ripagimin e kredive dhe ndërtimin e planit përkatës për të siguruar mbledhjen e saj.

Ristrukturimet e kredive me probleme shikohen me një prioritet të vecantë, në mënyrë që të ofrojnë lehtësira pagese për klientin dhe për të mundësuar rikuperimin e kredisë. Në rast të mospageses totale prej klientëve, edhe pas hapave lehtësues të ndërmarra, proceset ligjore për mbledhjen

e kredive, janë rregulluar në mënyrë të shpejtë dhe korrekte, duke synuar rritjen e ndërgjegjësimit të klientëve për detyrimet dhe shlyerjen e tij. Kjo ka sjelle rezultate të cilat janë inkurajuese për vijimësinë e suksesit tonë në këtë fushë, duke e kthyer këtë strukturë në një burim të rëndësishëm të ardhurash për kompaninë. Përveç monitorimit dhe mbledhjes së kredive aktive në vonesë, objektivi rëndësishëm i kësaj strukture është arkëtimi i kredive të humbura në periudha të mëparshme, aktiviteti i cili ka ardhur në rritje nga viti në vit. Gjatë vitit 2014 u mbledhën afërsisht 173 milion Lekë kundrejt 171 milion Lekë të mbledhura gjatë 2013. Ndërsa mbledhja e kredive jashtë bilancit ka ardhur në rritje ndër vite, kreditë e nxjerra jashtë bilancit këto 2 vitet e fundit janë zvogëluar ndjeshëm, duke treguar për një përmirësim të administrimit të portofolit të kredive në vonesë. Gjatë vitit 2014 u nxorrën jashtë bilancit 170 milion lekë kredi të humbura kundrejt 225 milion Lekë të nxjerra gjatë vitit 2013, ose e thënë ndryshe kjo 25% më pak.

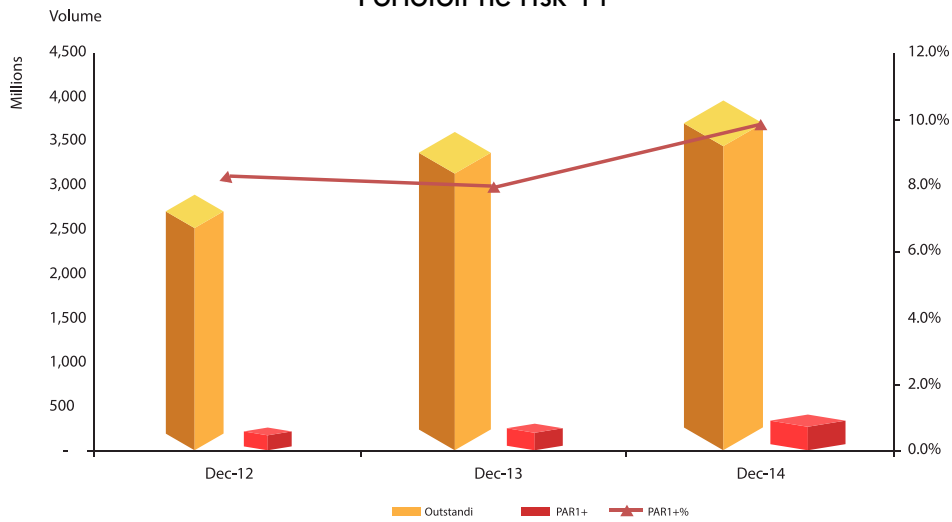


Totali i Portofolit në Risk



Duke pasur eksperiencë të gjatë në këtë fushë, një sistem efikas dhe një strukturë njerëzish të trajnuar dhe dedikuar për monitorim portofoli dhe rikuperim të kredive në vonesë, NOA Sh.a gjatë vitit 2014 ka ofruar me sukses shërbimin e mbledhjes së kredive në vonesë edhe për Institucione të tjera financiare në treg.

Portofoli në risk 1+



PERFORMANCA FINANCIARE E KOMPANISË

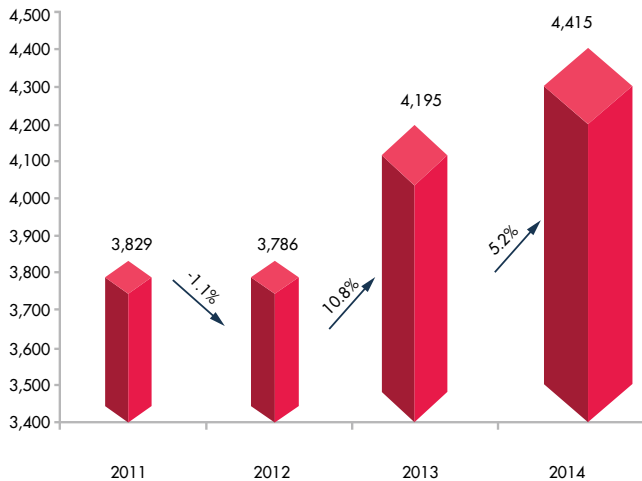
Gjatë vitit 2014 objektivi i kompanisë për të patur një rritje të kontrolluar fitimprurëse nëpërmjet një administrimi të përmirësuar të rrezikut dhe cilësisë së portfolit u arrit pothuajse në të gjithë treguesit kryesorë të performancës.

Totali i aktiveve u rrit me 5.2% gjatë vitit 2014, kjo si rezultat i rritjes me 7.9% të tepricës së kredive, e kontribuar kryesisht nga portofoli i kredive në segmentin e bizneseve me një rritje prej më shumë se 15.6% dhe në segmentin e bujqësisë dhe blegtorisë me një rritje 26.2%.

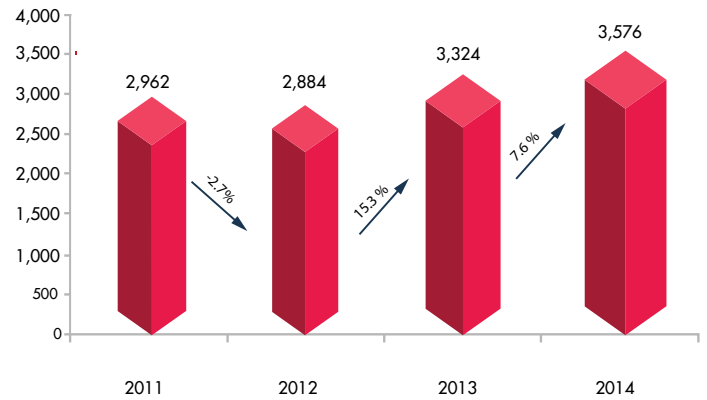
➤ Rritja e portfolit të kredisë u mbështet nga rritja prej më shumë se 7.5% e linjave të kredive të marra nga kompania në tregun lokal dhe ndërkombëtar si dhe nga rritja e kapitalit me 16% si rezultat i fitimit neto të vitit.



Totali i Aktiveve 2011-2014(in mln)



Totali i Detyrimeve 2011-2014(in mln)



Balanca e parasë dhe pozicioni i likuiditetit në fund të vitit 2013 ishin të shëndetshme duke pasur parasysh gjithashtu që ishte kontraktuar një shumë prej 11 milion Euro (ose ekuivalenti i tyre në Lekë) për kreditë e reja gjatë 2014-n. Vendosija e interesave për produktet e kredive që targetojnë segmente të caktuara bëhet duke konsideruar riskun dhe evidencën e humbjeve potenciale respektive për segmentet me të cilat NOA Sh.a punon dhe targeton, ndërkohë që mirëmbahet dhe tregohet përkushtim për një shërbim të shpejtë dhe të lehtë në të gjithë kompaninë. Bazuar në modelin e përfitueshmerisë së produktetve janë ndërmarrë në disa raste fushata marketingu dhe promovionale.

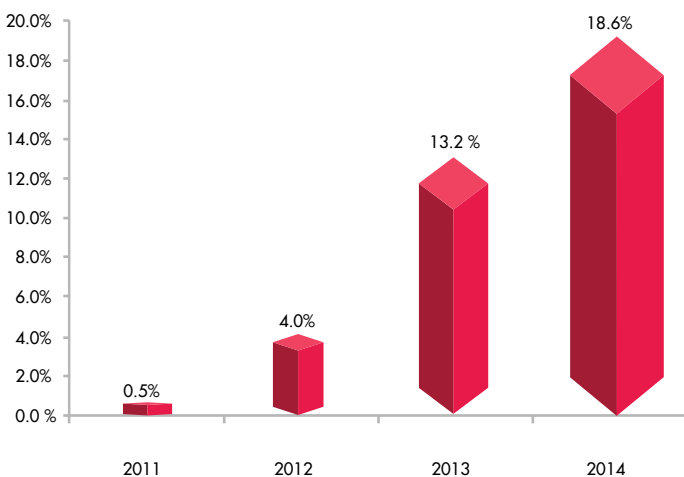
Të ardhurat operacionale u rritën me 16% gjatë vitin 2014 krahasimisht me vitin 2013 ndërsa shpenzimet operacionale

u rritën vetëm me 8%, duke optimizuar raportin e shpenzimeve operacionale me të ardhurat operacionale në nivelin 71% kundrejt 76% që ishte në vitin 2013.

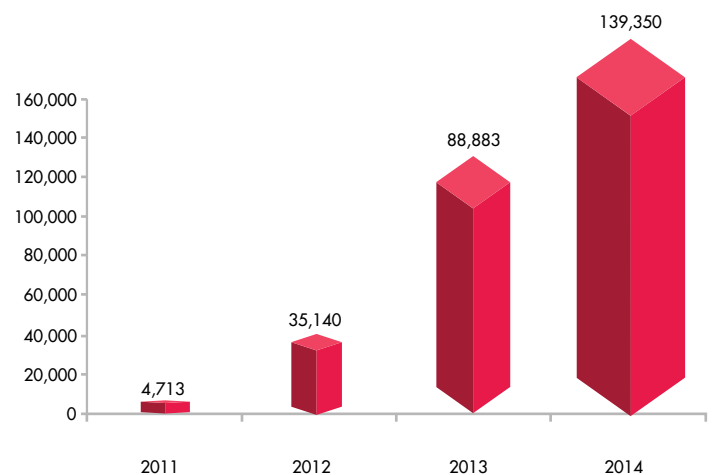
Politika e kompanisë për të pasur një rritje të qëndrueshme në treg dhe për të ofruar norma interesi më të mira për klientët tanë, ka bërë që normat e interesit të produkteve të rishikohen disa herë brenda vitit, duke u ulur rreth 5%, kjo e ndihmuar edhe nga ulja e kostos së fondeve në të njëjtin nivel. Ndërkohë që rritja në tërësi e portofolit rezultoi me një rritje të të ardhurave operacionale.

Të ardhurat neto nga kreditë e fshira u zvogëluan me 6% në vitin 2014 kundrejt 2013, megjithatë kjo ishte e shoqëruar në një ulje të konsiderueshme të shpenzimeve për provigjonet e kredive të këqija me 12%. Të ardhurat nga kreditë e fshira mbetet një nga faktorët e rëndësishëm të performancës së arritur financiare.

Kthimi mbi Kapitalin 2011-2014(in mln)



Fitimi Neto 2011-2014(in tsd)



Shënim: Shifrat në grafikët më sipër i referohen aktivitetit të NOA brenda territorit të Shqipërisë

MBËSHTETJA OPERACIONALE DHE E INFRASTRUKTURËS

Gjatë tre viteve të fundit NOA ka arritur të menaxhojë me sukses implementimin dhe përmirësimin e standarteve të proceseve operacionale në degë, duke siguruar kontrollet e nevojshme të bazuara në parimin e “katër syve”, si dhe ndërtimin e infrastrukturës dhe sistemeve informatike që mbështesin plotësisht rritjen dhe zgjerimin e biznesit në vitet pasardhëse. Bashkëpunimi dhe koordinimi me të gjithë departamentet në kompani është çelësi i suksesit në dhënien e zgjidhjeve teknike e operacionale dhe shfrytëzimin e burimeve të nevojshme. Pika jonë e fortë qëndron tek stafi i mirëpajisur me dije dhe aftësi profesionale për të kuptuar dhe përshtatur mjetet krijuese sipas nevojave dhe kërkesave të klientit në mënyrë të përgjegjshme dhe me kosto efektive.



INFRASTRUKTURA E RRJETIT DHE SIGURIA

Ekspertiza teknike e stafit ka siguruar ndërtimin e një rrjeti informatik të qëndrueshëm dhe të sigurtë, të fuqizuar me teknologji të avancuara, duke lehtësuar zhvillimin dhe përdorimin e aplikacioneve nga përdoruesit në rrjetin e brendshëm të kompanisë. Rrjeti i brendshëm përbëhet nga 21 degë, që menaxhohen në mënyrë të centralizuar. Rrjeti i NOA Sh.a ofron standartet më të larta të sigurisë dhe profileve të përdoruesve nëpërmjet pajisjeve hardware e software, që përmbushin të

gjitha parametrat teknike të sigurisë sipas rregulloreve dhe standarteve në fuqi. Një qendër e rikuperimit teknik është ndërtuar sipas planit të vazhdimësisë së biznesit, e cila siguron aksesin në informacionin kritik dhe rikuperimin e të gjithë proceseve të NOA-s me një shkëputje minimale në raste katastrofash. Testi operacional i kryer me sukses nga të gjithë funksionet përgjegjëse në kompani, konfirmoi funksionalitetin e kësaj qendre.



SISTEMET E MANAXHIMIT TË INFORMACIONIT

Sistemi bazë në NOA Sh.a është ofruar nga Temenos, modeli T24, i cili gjatë 14 viteve të fundit renditet vazhdimisht në vendin e parë ose të dytë nga institucionet që kryejnë çdo vit vlerësimin botëror të platformave bankare. Temenos T24 bazohet në standarte teknologjike që mundësojnë pavarësinë e platformave të përdorura, komunikimin në kohë me sisteme të tjera, performancë të lartë gjatë përdorimit, mundësinë për të përshtatur dhe konfiguruar modulet e tij sipas proceseve të institucionit. Temenos T24 lehtëson vendimarrjen gjatë procesit të kredive duke ofruar një bazë raportimi të gjerë e konceptuar për të gjeneruar raportet më të rëndësishme në institucion si Pasqyrat Financiare, rivlerësimet dhe fluksin e parasë, si dhe raporte të tjera të nevojshme për Manaxhimin.

Që prej vitit 2012, NOA ka aplikuar sistemin SASPO, aplikacion për menaxhimin e proceseve për mbledhjen e kredive të këqija. Me anë të këtij sistemi është arritur përpunimi dinamik i të dhënave dhe organizimi i detyrave ditore për grupe specifik përdoruesish sipas përgjegjësiive respektive të mirëpërcaktuara. Fleksibiliteti që ofron SASPO, siguron jo vetëm përputhshmëri me standartet dhe rregullatorët e përcaktuar, por ka përmirësuar ndjeshëm eficienten e proceseve në kompani duke e renditur në këtë mënyrë si një nga sistemet më të rëndësishme të saj.

Përveç dy sistemeve të lartpërmendura, NOA ka në përdorim edhe sisteme të tjera satelite, të cilat lehtësojnë procese të ndryshme operacionale në kompani si: veprimet kontabël, administrimin e aseteve, analizat financiare të kredive, dërgimin automatik të mesazheve tek klientët dhe funksionimin e qendrës operatore.

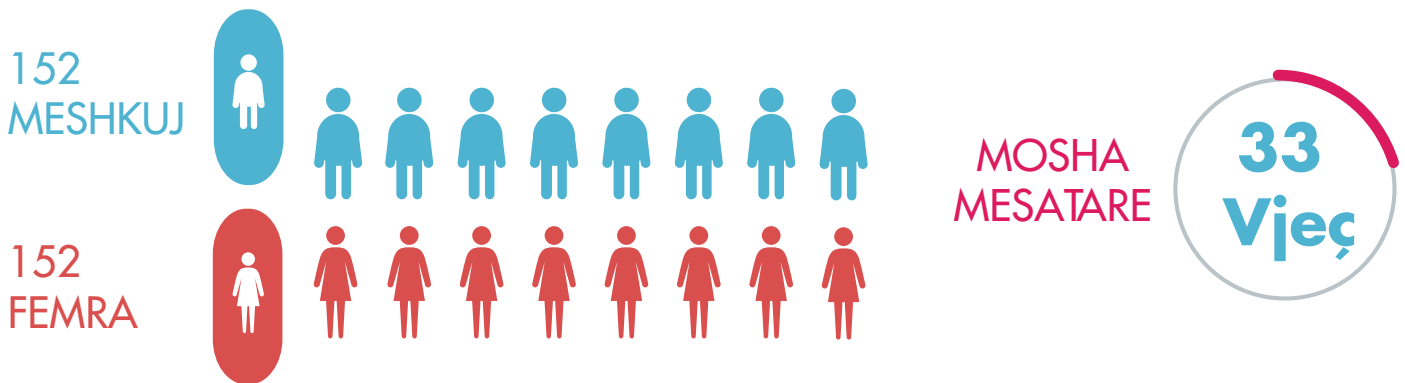
Sfida më e madhe gjatë vitit 2014 për NOA ishte ristrukturimi i të gjithë procesit të kredidhënies nga momenti i identifikimit të një potenciali përgjatë cikleve të kredisë, duke krijuar një sistem “NOA Field Technology” (NFT), i cili mban të dhëna, vlerëson dhe rregullon autoritetin përkatës gjatë gjithë procesit të kredisë që nis me krijimin e një potenciali deri në disbursimin e kredisë e ndjekur, nga procese monitorimi deri në likuidim.

Qëllimi i projektit ishte përmirësimi i shërbimit dhe transformimi i operimit të kredive në një proces eficient, të përshtatshëm me fokus Klientin. Me realizimin e NFT, NOA Sh.a konfirmon dhe forcon markën e saj në treg me një vizion unik për të shërbyer Shpejt dhe Lehtë, duke udhëhequr gjithashtu edhe risitë e reja teknologjike të cilat sillen në treg për të përmirësuar shërbimin ndaj klientëve.

Shërbimet tona financiare vijnë tek klienti natyrshëm, në vendin e tyre nëpërmjet teknologjise që mund të përshkruhet si një “bankë e levizshme”, duke ulur kohën e përgjigjes së çdo kërkesë klienti brenda 5 minutave dhe kohës së lëvritit të një kredie deri në maksimumi 1 orë.

BURIMET NJERËZORE

 PUNONJËS 304



PUNONJËS NË ZYRAT QËNDRORE 61



243 PUNONJËS NË DEGË



MANAXHIMI I BURIMEVE NJERËZORE

Kompania NOA Sh.a, e njohur si një punëdhës i shanseve të barabarta, mjaft aktiv dhe dinamike në tregun e punës numëroi në fund të vitit 2014, rreth 304 punonjës, në raportin 1/1, meshkuj dhe femra, me një shpërndarje të stafit, prej rreth 80 % në degë dhe 20 % në zyrat qendrore.

Ne vazhdimisht synojmë reformimin e politikave të burimeve njerëzore, ku rritja e nivelit të kualifikimit dhe trajnimit të punonjësve, motivimi dhe zhvillimi i kapitalit njerëzor përbën fokusin kryesor.

Kompania NOA, është vendi i duhur ku eksperiencia dhe njohuritë ndahen mes punonjësve, ata gjejnë mbështetjen dhe kujdesin e duhur për t'u rritur profesionalisht.

Në fokus kryesor për kompaninë, përveç rekrutimit të më të mirëve, kanë qenë dhe vazhdojnë të jenë, politikat motivuese dhe vlerësuese për të krijuar marrëdhënie afatgjatë me stafin e saj. Në këtë kuadër vlen të përmenden promovimet e brendshme, përmirësimi i sistemit të bonuseve, kryesisht për forcën shitëse

duke ofruar një paketë mjaft tërheqëse dhe konkurruese në treg, ofrimin e kujdesit shëndetësor për punonjësit dhe sigurimin e jetës, shpërblimin për performancën në punë të punonjësve etj.

Departamenti i Burimeve Njerëzore ka patur një rol kyç në manaxhimin e gjithë këtij procesi, në përmbushjen e të cilit, ka kontribuar automatizimi i proceseve të burimeve njerëzore dhe rritja e cilësisë së mbështetjes së ofruar stafit, nëpërmjet një sistemi të automatizuar të Burimeve Njerëzore.

Ky sistem ka ardhur si një risi për kompaninë gjatë vitit 2014 i konceptuar për të përshpejtuar dhe standardizuar detyrat dhe procedurat administrative, si dhe për të krijuar të dhëna të sakta dhe lehtësisht të kërkueshme në momentet që lind nevoja, hartimin e analizave statistikore etj.

Kompania NOA Sh.a dëshiron gjithashtu, të jetë mbështetëse edhe në ndërtimin e të ardhmes e formimin e karrierës së studentëve. Një nga mënyrat që ajo përdor për të arritur këtë, është mundësimi i kryerjes së praktikave mësimore për studentët. Në këtë mënyrë atyre u ofrohet mundësia e konsolidimit të njohurive teorike, nëpërmjet përfshirjes në detyra konkrete, mbi bazën e një programi specifik trajnimi, sipas rastit.





1,717
orë trajnimi



Punonjës të rinj
1,488 orë



Punonjës të promovuar
229 orë

RRITJA E NIVELIT TË KUALIFIKIMIT DHE TRAJNIMI I STAFIT

Një vëmendje të veçantë Kompania NOA i kushton rritjes së nivelit të kualifikimit dhe trajnimit të stafit, duke ofruar mundësi trajnimi si për punonjësit e rinj, ashtu edhe për ata aktualë. Trajnimet kryesisht grupohen në 2 kategori, ato të brëndshme, kryesisht për stafin e ri dhe ato të jashtme, të organizuara kryesisht nga Kompani të jashtme trajnimi.

Departamenti i Burimeve Njerëzore në bashkëpunim me njësitë e tjera organizative të Kompanisë, organizon trajnimin e punonjësve të rinj, i konceptuar si një proces informues dhe orientues, teorikisht dhe praktikisht, me qëllim njohjen e filozofisë së Kompanisë dhe përshtatjen me vendin e punës. Rreth 87% e trajnimeve të realizuara gjatë vitit 2014 i janë kushtuar punonjësve të rinj.

Viti 2014 ka shënuar rritje të numrit të trajnimeve të zhvilluara, duke mundësuar një pjesëmarrje më të gjerë të punonjësve të zyrave qendrore dhe degëve. Në kuadër të trajnimeve, vlen të përmendet organizimi i trajnimit profesional për forcën shitëse, gjatë muajve Prill dhe Dhjetor, trajnim i organizuar në bashkëpunim me “Genuine Effect” ku morën pjesë rreth 78 Këshilltarë Financiarë me eksperiencë, me tematikë: “Aftësitë dhe teknikat e shitjes” dhe “Shitjet Efektive”.

Qëllimi kryesor i këtyre trajnimeve ishte rifreskimi i teknikave efektive të mbylljes së shitjeve, proceseve të shitjeve, rritja e kapaciteteve shitëse etj.



Gjithashtu, në bashkëpunim me kompaninë e trajnimit “WiFi Albania” dhe me mbështetjen e Bankës Botërore për Rindërtim dhe Zhvillim, Kompania NOA Sh.a zhvilloi trajnimin 6 ditor me temë “Zhvillimi i Kapaciteteve dhe Rritja Profesionale e Manaxherëve të Mesëm”.

Qëllimi kryesor i këtij trajnimi ishte identifikimi i nevojave për zhvillim nëpërmjet realizimit të takimeve individuale ndërmjet trajnerëve dhe menaxherëve të mesëm dhe të lartë; zhvillimi dhe rritja profesionale e menaxherëve të mesëm, bazuar në pikat kryesore si komunikimi, puna në grup, vendimmarrja, zgjidhja e problemeve, manaxhimi i performancës, strategjitë e motivimit etj.

Në muajin Dhjetor të gjithë manaxherët e mesëm, në përfundim të këtyre aktiviteteve arritën të adresojnë problematikat e hasura dhe erdhën me propozime konkrete, praktike dhe shumë të vlefshme në përmirësimin e manaxhimit të burimeve njerëzore për vitin 2015, të cilat u përkthyen në objektiva të Departamentit të Burimeve Njerëzore. Në mbështetje të objektivave strategjike të zhvillimit të biznesit, në fushën e burimeve njerëzore, Departamenti i Burimeve Njerëzore do të angazhohet në rritjen e avantazhit konkurrues të Kompanisë.

Ky është viti i dytë që NOA Sh.a kryen sondazhe mbi nivelin e kënaqësisë së stafit në punë, për të kuptuar nevojat e punonjësëve, si dhe për të gjetur mënyra për të përmirësuar kushtet dhe ambientin e punës.



RAPORTI AUDITORËVE TË PAVARUR DHE PASQYRAT FINANCIARE TË KONSOLIDUARA

NOA

we finance



NOA

financojme...



financojme...

we finance



A

finance



NOA



financojme...

A

financojme...

NOA



KPMG Albania Sh.p.k
"Dëshmorët e Kombit" Blvd
Twin Towers Buildings
Building 1, 13th floor
Tirana, Albania

Telephone +355(4)22 74 524
+355(4)22 74 534
Telefax +355(4)2235 534
E-mail al-office@kpmg.com
Internet www.kpmg.el

Raporti i audituesve të pavarur

Pronarëve të
NOA Sh.a.

Tiranë, 17 Prill 2015

Ne kemi audituar pasqyrat financiare bashkëngjitur të NOA Sh.a. ("Shoqëria"), të cilat përbëhen nga pasqyra e pozicionit financiar në 31 dhjetor 2014, pasqyrat e fitimi humbjeve dhe të ardhurave përmbledhëse të tjera, ndryshimeve në kapital dhe flukseve monetare për vitin e mbyllur në atë datë, dhe shënimet që përfshijnë një përmbledhje të politikave të rëndësishme kontabël dhe informacione të tjera shpjeguese.

Përgjegjësia e Drejtimit për Pasqyrat Financiare

Drejtimi është përgjegjës për përgatitjen dhe paraqitjen e sinqertë të këtyre pasqyrave financiare në përputhje me Standardet Ndërkombëtare të Raportimit Financiar, dhe për një kontroll të brendshëm, të tillë siç drejtimi vendos se është i nevojshëm për përgatitjen e pasqyrave financiare pa anomali materiale, të shkaktuara nga mashtrimi apo gabimi.

Përgjegjësia e Audituesve

Përgjegjësia jonë është të shprehim një opinion mbi këto pasqyra financiare bazuar në auditimin tonë. Auditimi ynë u bë në përputhje me Standardet Ndërkombëtare të Auditimit. Këto standarde kërkojnë që ne të respektojmë kërkesat e etikës dhe të planifikojmë dhe të kryejmë auditimin me qëllim që të marrim një siguri të arsyeshme nëse pasqyrat financiare nuk kanë anomali materiale.

Auditimi ka të bëjë me kryerjen e procedurave për të marrë evidencë auditimi rreth shumave dhe informacioneve të dhëna në pasqyrat financiare. Procedurat e zgjedhura varen nga gjykimi i audituesit, përfshirë këtu dhe vlerësimin e rreziqeve të anomaliave materiale në pasqyrat financiare, si pasojë e mashtrimit apo gabimit. Kur vlerësojmë këto rreziqe, ne marrim në konsideratë kontrollin e brendshëm të entitetit mbi përgatitjen dhe paraqitjen e sinqertë të pasqyrave financiare në mënyrë që të planifikojmë procedura të përshtatshme auditimi në rrethanat përkatëse të entitetit, por jo me qëllim që të shprehim një opinion mbi efektivitetin e kontrollit të brendshëm të entitetit. Auditimi gjithashtu përfshin vlerësimin e përshtatshmërisë së metodave kontabël të përdorura dhe arsyeshmërisë së çmuarjeve kontabël të bëra nga drejtimi, si dhe vlerësimin e paraqitjes së përgjithshme të pasqyrave financiare.

Ne besojmë që evidenca e auditimit që ne kemi marrë është e mjaftueshme dhe e përshtatshme për të dhënë bazat për opinionin tonë.



Opinionimi

Sipas opinionit tonë, pasqyrat financiare paraqesin në mënyrë të sinqertë, në të gjitha aspektet materiale, gjendjen financiare të Shoqërisë më 31 dhjetor 2014, rezultatit e saj financiar dhe rrjedhjen e parave për vitin e mbyllur në atë datë, në përputhje me Standardet Ndërkombëtare të Raportimit Financiar.

Fatos Beqja

Director

KPMG Albania Sh.p.k.
"Dëshmorët e Kombit" Blvd.
Twin Towers Buildings,
Building 1, 13th floor
Tirana, Albania

NOA Sh.a.

Pasqyra e Vecante e Pozicionit Financiar

(Shumat ne mije Lek)

	Shënime	31 dhjetor 2014	31 dhjetor 2013
Aktivet			
Mjete monetare dhe ekuivalentet me to	13	268,835	97,291
Hua institucioneve financiare	14	123,379	329,516
Hua dhe paradhenie klienteve	15	3,605,114	3,324,453
Investime ne letra me vlere	16	207,791	213,018
Aktive te qendrueshme te trupezuara	17	36,714	24,277
Aktive te qendrueshme te patrupezuara	18	15,402	34,152
Aktive te shtyra tatimore	19	10,321	9,419
Aktive te tjera	20	147,486	163,200
Totali i aktiveve		4,415,042	4,195,326
Detyrimet dhe kapitali aksioner			
Detyrimet			
Hua	21	3,466,373	3,217,471
Grante	22	9,546	14,949
Detyrime tatimore		-	4,166
Detyrime te tjera	23	99,941	86,962
		3,575,860	3,323,548
Kapitali aksionar			
Kapitali i paguar	24	731,839	731,839
Rezerve ligjore		6,201	1,757
Fitime te mbartura		101,142	138,182
		839,182	871,778
Totali i detyrimeve dhe kapitalit aksionar		4,415,042	4,195,326

Pasqyra e vecante e pozicionit financiar duhet te lexohet se bashku me shenimet e paraqitur nga faqja 5 deri ne faqen 42 dhe qe jane pjese perberese e pasqyrave te vecanta financiare.

NOA Sh.a.

Pasqyra e Vecante e Fitim Humbje dhe te Ardhurave Permbledhese te tjera

(Shumat ne mije Lek)

	Shënime	Per vitin qe mbyllet me 31 dhjetor	
		2014	2013
Te ardhura nga interesat	6	942,780	854,210
Shpenzime per interesa	7	(355,400)	(373,210)
Te ardhura neto nga interesat		587,380	481,000
Te ardhura nga komisionet	8	119,432	129,874
Te ardhura te tjera	9	146,297	169,538
Te ardhura totale jo nga interesi		265,729	299,412
Shpenzime operative			
Shpenzime zhvleresimi	17	(15,479)	(16,928)
Shpenzime amortizimi	18	(19,619)	(21,288)
Shpenzime personeli	10	(283,336)	(272,906)
Humbje neto nga provizioni i huave dhe paradhenieve per klientet	15	(152,768)	(194,760)
Shpenzime te tjera	11	(210,006)	(176,829)
Fitimi neto nga kursi i kembimit		(1,249)	(1,157)
Totali i shpenzimeve operative		(682,457)	(683,868)
Humbje neto nga shitja e letrave me vlerë të investimit	16	(150,632)	-
Fitimi para tatimit		20,020	96,544
Tatimi mbi fitimin	12	(8,707)	(7,661)
Fitimi per vitin		11,313	88,883
Te ardhura te tjera permbledhese neto nga tatimi mbi fitimin		-	-
Totali i te ardhurave permbledhese per vitin qe i shperndahet aksionereve te Shoqerise		11,313	88,883

Pasqyra e vecante te ardhurave permbledhese duhet te lexohet sebashku me shenimet e paraqitur nga faqja 5 deri ne faqen 42 dhe qe jane pjese perberese e pasqyrave financiare.

NOA Sh.a.

Pasqyra e Vecante e Flukseve te Parase

(Shumat ne mije Lek)

	2014	2013
Flukset e arkes nga aktivite operative:		
Fitimi per vitin	11,313	88,883
<i>Korrigjime per rakordimin e ndryshimeve te aktiveve neto ndaj mjeteve monetare neto nga aktivitetet operative:</i>		
Zhvleresimi	15,479	16,928
Amortizimi	19,618	21,288
Humbje nga shitja e investimeve	150,632	-
Nxjerrje nga perdorimi i aktiveve	43	67
Humbje neto nga provizioni	152,768	194,760
Amortizimi i granteve	(5,480)	(5,435)
Diferenca te kursit te kembimit nga rivleresimi i granteve	-	49
Te ardhura nga interest	(942,780)	(854,210)
Shpenzime per interesa	355,400	373,210
Shpenzime per tatim fitimin	9,082	7,661
Ndryshime ne aktivet dhe detyrimet operative:		
Ndryshimi ne huate ndaj klienteve	(433,429)	(779,552)
Ndryshimi ne aktive te tjera	24,757	(20,967)
Ndryshimi ne detyrime te tjera	20,286	7,090
Mjete monetare neto te perdorura per aktivite operative	(622,311)	(950,228)
Interes i marre	941,641	860,234
Interes i paguar	(362,136)	(384,334)
Tatimi mbi fitimin i paguar	(22,147)	(7,159)
Flukse e arkes te perdorura ne aktivitetet operative	(64,953)	(481,487)
Flukset e arkes nga aktivite investuese:		
Blerje te aktiveve te qendrueshme te trupezuara	(27,957)	(3,832)
Blerje te aktiveve te qendrueshme te patrupezuara	(1,270)	(2,560)
Rritja e depozitave me afat	206,137	(70,105)
Investimi ne letrave me vlerë Bono Thesari	(207,791)	-
Te ardhura nga shitja e investimit	62,386	-
Te ardhura nga huate e varura ne filiale	-	118,165
Flukse monetare nga aktivitetet investuese	31,505	41,668
Flukset e arkes nga aktivite financuese:		
Te ardhura nga rritja e borxheve	248,902	427,018
Zvogelimi i kapitalit	(43,910)	(119,001)
Flukset e arkes nga aktivitetet financuese	204,992	308,017
Ulje neto ne mjete monetare dhe ekuivalente me to	171,544	(131,802)
Mjete monetare dhe ekuivalente me to ne fillim te periudhes	97,291	229,093
Mjete monetare dhe ekuivalente me to ne fund te periudhes (shenimi 13)	268,835	97,291

Pasqyra e flukseve te parase duhet te lexohet sebashku me shenimet e paraqitur nga faqja 5 deri ne faqen 42 dhe qe jane pjese perberese e pasqyrave financiare.

NOA Sh.a.

Pasqyra e Vecante e Ndryshimeve ne Kapital

(Shumat ne mije Lek)


	Kapitali aksionar	Rezerve ligjore	Fitime te mbartura	Totali
Gjendja me 1 Janar 2013	850,841	-	51,056	901,897
Fitimi neto i vitit	-	-	88,883	88,883
Totali i te ardhurave te tjera permbledhese	-	-	-	-
Totali i te ardhurave permbledhese per periudhen	-	-	88,883	88,883
Transaksione me pronaret e Shoqerise, te njohura direkt ne kapital				
Rezervaligjore	-	1,757	(1,757)	-
Rritja e kapitalit aksionar	(119,002)	-	-	(119,002)
Kontributi total nga dhe shperndarja per pronaret	(119,002)	1,757	(1,757)	(119,002)
Gjendja me 31 dhjetor 2013	731,839	1,757	138,182	871,778
Fitimi neto i vitit	-	-	11,313	11,313
Rezervaligjore	-	-	-	-
Totali i te ardhurave te tjera permbledhese	-	-	11,313	11,313
Totali i te ardhurave permbledhese per periudhen				
Transaksione me pronaret e Shoqerise, te njohura direkt ne kapital	-	4,444	(4,444)	-
Rritja e kapitalit aksionar			(43,909)	(43,909)
Kontributi total nga dhe shperndarja per pronaret	-	4,444	(48,353)	(43,909)
Gjendja me 31 dhjetor 2014	731,839	6,201	101,142	839,182

Pasqyra e vecante e ndryshimeve ne kapital duhet te lexohet se bashku me shenimet e paraqitur nga faqja 5 deri ne faqen 42 dhe qe jane pjese perberese e pasqyrave financiare.

Drejtimi i Shoqërisë ka autorizuar këto pasqyrave financiare më 16 Prill 2015 dhe u nënshkruan në emër të tij nga:


Herjola Spahiu
Drejtor Ekzekutiv




Perlat Sulaj
Drejtor i Finances

NOA Dega Tiranë

Rruga Ferit Xhajko nr 128
Tiranë
Cel: +355 68 40 01 318

NOA Agjensia Tirana 1

Adresa: Rr. e Durrësit,
Përballë rrugës së ambasadave,
Tiranë
Cel: +355 69 400 13 79

NOA Agjensia Tirana 3

Adresa: Unaza e Re, Rr. Teodor Keko,
Përballë karburant "IT Oil", Tiranë
Cel: +355 68 90 31 041

NOA Agjensia Komuna e Parisit

Adresa: Rruga "Dervish Bej Mitrovica"
Komuna e Parisit, Tiranë
Cel: +355 68 40 29 667

NOA Dega Sauk

Adresa: Rr. e Elbasanit,
Pranë Akademisë së Policisë
Sauk, Tiranë
Cel: +355 68 40 01 395

NOA Dega Kombinat

Adresa: Rr. "Llazi Miho"
Kombinat, Tiranë
Cel: +355 68 40 29 578

NOA Dega Kamëz

Adresa: Bulevardi Blu,
Pranë shkollës "Ibrahim Rugova"
Kamëz
Cel: +355 68 40 29 569

NOA Dega Durrës

Adresa: Rr. Aleksandër Goga, L. nr. 6,
Pranë shkollës "Nënë Tereza", Durrës
Cel: +355 68 40 29 819

NOA Dega Lezhë

Adresa: L. Besëlidhja, Rr. Luigj Gurakuqi
Pll. Jeshil, Kati II, Lezhë
Cel: +355 69 60 84 082

NOA Dega Shkodër

Adresa: Rr. Daut Boriçi
Sheshi "Perash", Shkodër
Cel: +355 68 90 31 065

NOA Dega Elbasan

Adresa: L. Kala,
Rr. "Bedri Xhomo"
Elbasan
Cel: +355 68 40 29 699

NOA Dega Pogradec

Adresa: L. nr. 5, Rr. Unaza,
Përballë rrugës "Rinia"
Pogradec
Cel: +355 68 40 29 853

NOA Dega Korçë

Adresa: Rr. "Konferenca e Pezës"
Pranë parkut "Vangjush Mio"
Korçë
Cel: +355 68 40 29 696

NOA Agjensia Bilisht

Adresa: Shëtitorja "Fuat Babani"
Bilisht
Cel: +355 68 40 29 696

NOA Dega Lushnje

Adresa: L. Xhevdet Nepravishta,
Rr. Marin Barleti, pranë shëtitores
"Kongresi i Lushnjes", Lushnje
Cel: +355 68 40 29 806

NOA Dega Berat

Adresa: Bulevardi "Republika"
Berat
Cel: +355 68 40 29 779

NOA Dega Fier

Adresa: Rr. "Ramiz Aranitasi"
Fier
Cel: +355 68 90 38 861

NOA Dega Vlorë

Adresa: Rr. Sulejman Delvina,
Përballë bustit "Avni Rustemi"
Vlorë
Cel: +355 68 40 01 405

NOA Dega Gjirokastër

Adresa: Bulevardi "18 Shtatori"
Përballë Gjykatës së Rrethit,
Gjirokastër
Cel: +355 68 40 29 548

NOA Dega Sarandë

Adresa: L. 3, Rr. Adem Sheme,
Sarandë
Cel: +355 68 40 29 882



Annual Report
2014



financojme...

Annual Report

2014



NOA



NOA

financojme...



financojme...

NOA

NOA

we finance



we finance



NOA

financojme...



we finance

financojme...

NOA



we finance



we finance

NOA

financojme...



we finance



NOA

financojme...

we finance



NOA

CONTENTS

- › **Profile**
- › **Mission/Vision**
- › **Message From the Chief Executive Officer**
- › **Organizational Structure**
- › **Milestones 1998-2014**

- › **Business Development**
- › **Branch Network**
- › **Lending**
- › **Products and Services**
- › **Marketing, e - Marketing and Telemarketing**
- › **Social Responsibility**
- › **Success Stories**

- › **Credit Risk Management and Fraud Prevention**
- › **Recovery of Non performing loans**
- › **Financial Performance**
- › **Operations and Infrastructure**
- › **Network Infrastructure and Security**
- › **Management Information Systems**
- › **Human Resources**
- › **Increase Level of Qualification and Staff Training**
- › **Independent Auditor's Report and the Financial Statements**

PROFILE

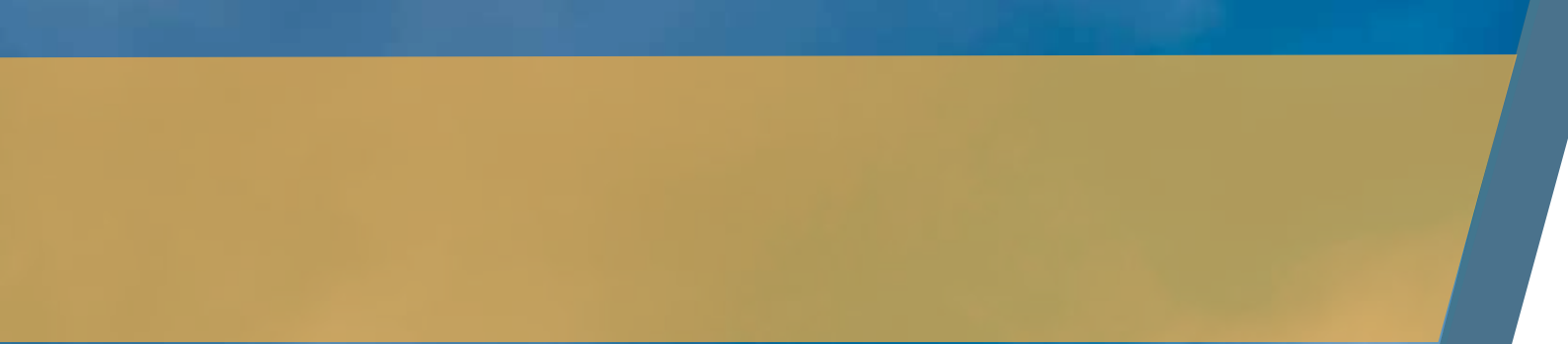
NOA Sh.A, since its establishment in year 1998, has given a significant contribution to the development of small & medium enterprises through financial support to their needs and plans through constant dedication and professional service. Being known in its beginning as PSHM (Albanian Partner in Microcredit), and later as Opportunity Albania, the main goal of the company remains the same in terms of supporting the economy of the country through development of small and medium businesses.

A new era started in August 2010, with the new shareholders' presence of NOA Holdings, accompanied by a significant transformation of the company in the commercial and operational aspect, as well as in its image. NOA Sh.a, being a Financial Institution, operates in the microfinance sector with an infrastructure and unique operational model. This model has made possible to have a high quality of loan portfolio, through the professional performance and a well trained staff, operating with maximum efficiency in processing and a centralized approval procedure.

NOA Sh.a today makes the difference and boasts her service "Fast & Easy", to all the customers in rural and urban areas by covering almost 90% of the Albanian territory. NOA Sh.a consistently has supported entrepreneurs operating in different sectors of economy, including manufacturing, agriculture and livestock, trade and services, developing a good portfolio and diversify the loan exclusively in local currency, managing the exchange risk itself.

The steady growth of our company over the years has been continuously supported by strategic partners with national and international reputation and with a very significant impact in the regional microfinance industry like EBRD, FMO, BKT, Responsibility Global Microfinance Fund, EFSE, Oiko Credit, Blue Orchard etc.





NOA
▼
we finance
financoj

NOA

we finance



NOA

financoj



financojme...

we finance



NOA

we finance



NOA

financojme...

NOA

financojme...

NOA



To offer suitable products and financial services in a professional way, for ambitious clients out of the focus of other Financial Institutions, by providing Fast and Easy solutions to their needs and demands.

MISSION

VISION



To be the reference company in the financial services industry, transforming complex lending to simple financing through continuous developing and global innovation; to offer a conducive working environment and being an Employer of First Choice for top talents in the market; to generate values and sustainable return for the shareholders.



NOA

**Message from the
Chief
Executive Officer**



NOA

financojnh



Dear Customers, Partners and Shareholders,

I am delighted to share with you our Annual Report 2014, which represents a consolidation of all the challenges, developments, risks and achievements our company went through. I find this opportunity to share with you also our vision and strategy for year 2015, our main growth pillars and ambitions.

Year 2014 has been the 5th consecutive year of a difficult and quite unfavorable environment in Albania, impacted from the worldwide economic crises, as well as from the political changes in the country. The economic growth realized was at 1.4%, the inflation rate was hardly maintained to 1.6% and the unemployment rate remained at 17%, same as one year before. The main sectors of economy experiencing growth were services and production, meanwhile construction continued to be at a stagnation stage. The credit to

economy during the year has been moderate and the loan balance increased only by 2.2% compared to one year before, contributes mainly from the financing towards business segments. The NPL ratio remained at same levels as previous year at 22.8% for the banking sector. Despite the above, the market remains very liquid and the deposits increased by the same trend of the previous year by 4.5 %. The microfinance sector has been also affected from the unfavorable environment, but remained still a dynamic sector with a loan portfolio growth of 5.6 % in 2014. The level of credited amount during the year from all Microfinance Institutions has been around 16 billion Leke (115 Mio Euro equiv.) performed through 150 branches across the country. Today, our Microfinance Institutions provide their services to more than 65,000 customers, evenly distributed between rural and urban areas without income or gender discrimination.

NOA Sh.a, certainly making a mark over more than 15 years in the Albanian market, has continued to be one of the most active MFIs during the year, reinforcing its role in developing small & micro businesses through lending activity as Non-Bank Financial Institution, in a professional and profitable way. The high professionalism of the staff, a composition of different backgrounds and experiences, as well as the committed and continues support of our Group's experts have been main factors to led the company throughout a successful year, even though unfavorable external environment.

The strategy of NOA Sh.a for 2014, even though very ambitious initially, has been carefully adapted during the year, reflecting the challenges of the Albanian economic environment. Our strategic segments in focus have been agriculture and small family businesses, equally balanced in urban and rural area, without leaving aside the Individuals segment which due to market conditions experienced a moderate growth last year. Our growth in terms of loan portfolio was at 8.5%, reaching a total outstanding loan balance of LEK 3.7 billion (27 Mio Eur equiv.). The number of new customers served during 2014 was around 7.500, increasing by 8.5% the total number of our clientele which arises to 12,000 active customers. We achieved to maintain a very good quality of our loan portfolio, with a PAR 30 ratio at 2.9%, as a result of an intensive field work of our Field collectors spread around the country.

Year 2014 has been very important for the company in terms of corporate governance and increased role of internal controls aiming to ensure a compliant and controlled environment for a stable and sound growth in the future.

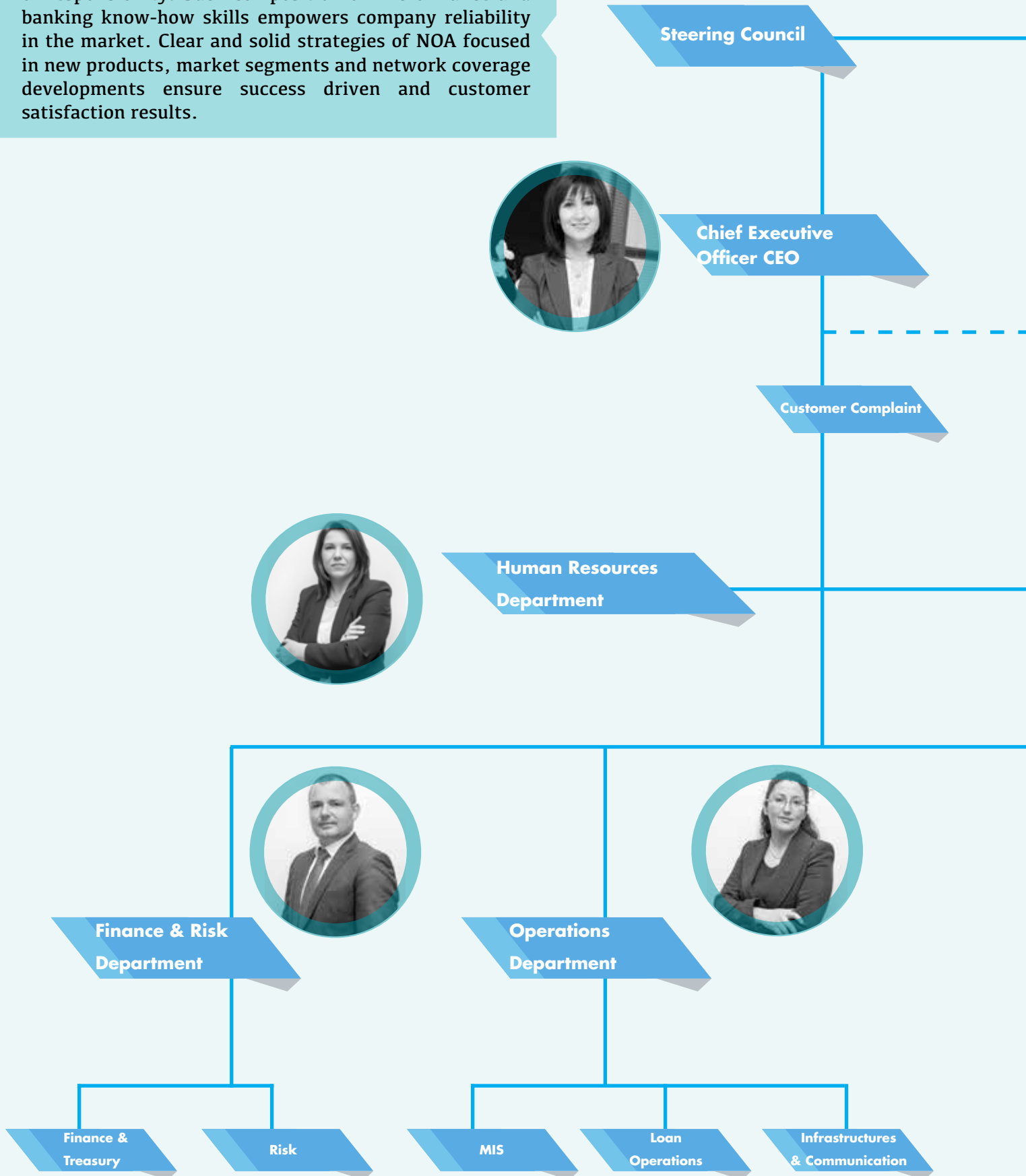
2015 will be a challenging year for the Microfinance market and our strategy will be in line with the expected developments of the market. Maintaining the focus in the same strategic segments, we forecast a 15% growth of our loan portfolio by the end of 2015, contributed by almost the same increase of our customer base.

We intent to stay ahead of the market, leading through innovation and supported by our customers' loyalty. We are confident that we will meet the expectations of all our stakeholders, because we have the same great expectations for ourselves, reaffirming our commitment to be a leading Non-Bank Financial Institution in Albania.

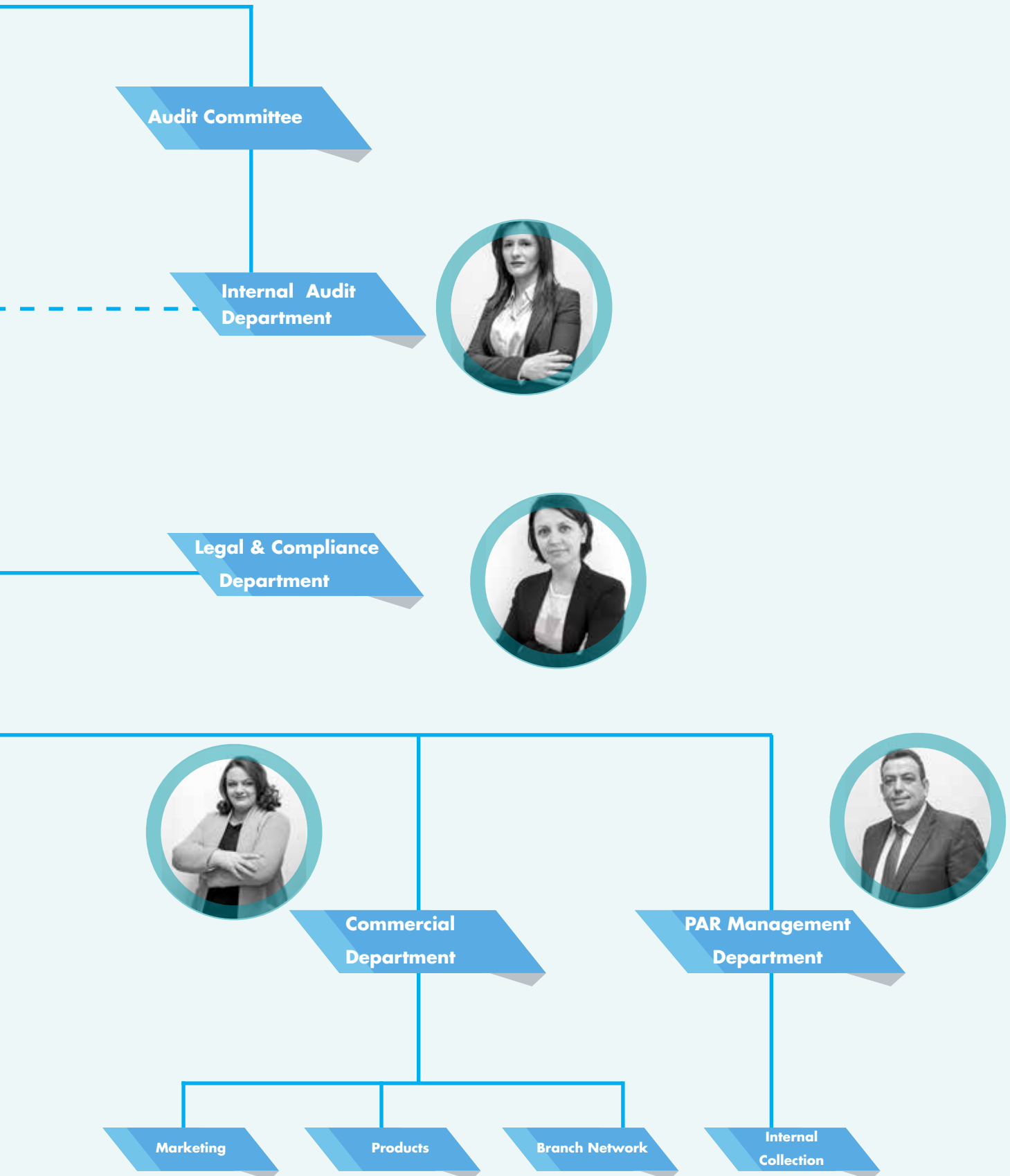
Znj. Herjola Spahiu, EMBA

Chief Executive Officer

NOA Sh.a management team is a successful composition of professionals with proven performance in their areas of responsibility. Such composition of microfinance and banking know-how skills empowers company reliability in the market. Clear and solid strategies of NOA focused in new products, market segments and network coverage developments ensure success driven and customer satisfaction results.



Organizational Structure



MILESTONES 1998-2014



1998

A board of directors consisting of national and international experts were selected to administer the Albanian Partner in Microcredit organization, which started its work in June 1998 with USAID funds. Albanian Partner in Microcredit was legally registered as a savings and lending company in December 1998 (sh.k.k)

1999

Albanian Partner in Microcredit undertook fully lending operations in Tirana area. During this period the company was rapidly expanded in a steadily way.

2001

Albanian Partner in Microcredit became a joint stock company and continued to expand its activity in other Albanian cities. At this moment the number of customers in rural and urban areas reached 1,000

2002

With funds from USAID and in collaboration with Chemonics through a special product for small businesses (SBE), increased the number of its customers with about 1,000 more.

2007

It was licensed by the Bank of Albania as a Non Bank Financial Institution.

2010

A new era began with the presence of new shareholders, NOA Holdings, which was accompanied by a significant transformation of the business model and its strategies.

2014

Best portfolio at risk management as track recorded with the decreasing in the level 2.9% of PAR 30.

2014

Innovative approach - The first financial institution in Albania that automated totally the lending process, from application to disbursement by tablets, increasing the speed and quality of services toward customers.

BUSINESS DEVELOPMENT



Aiming to be a leader as a Non-Bank Institution in the financial sector after the challenges of 2013, NOA Sh.a continued to increase the support for small and medium businesses, through maintaining close relations with customers and providing flexible products and innovative processes contributing in this way in continuity to the development of the country's economy.

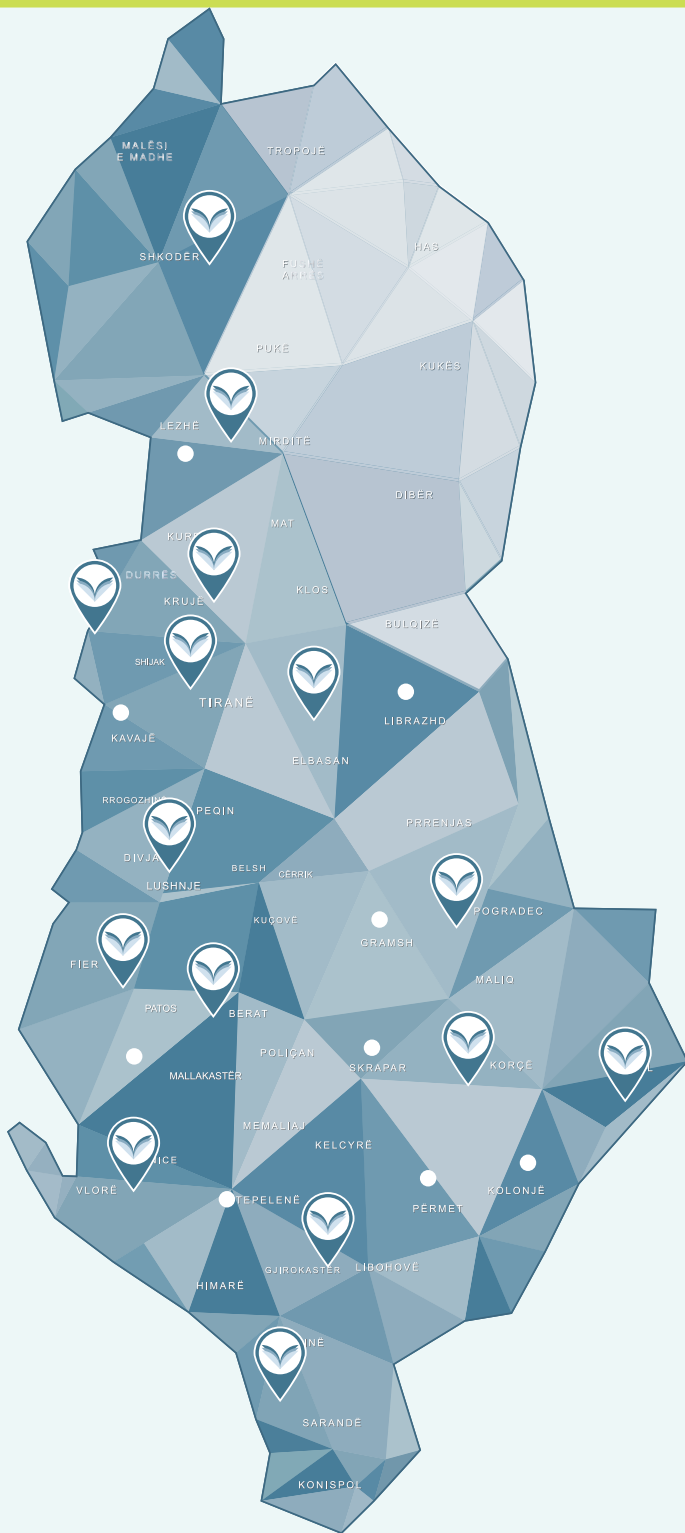
With an economic growth only by 1.5%, 2014 has been a year filled with challenges for Commercial activities, mainly driven by market uncertainty created because of political and economical factors those affecting the performance and results of almost all financial institutions, banks and non banks, as well as all customers in any segment.


Despite consecutive dynamic changes in the political and economic situation in the country, Commercial Department managed to return this year, in a successful one by increasing significantly the number and volume of loans disbursed compared with a year ago but always in accordance with the risk criteria, ensuring the preservation of bad loans in a low rate.

NOA Sha counts 15% of the market share of microfinance market with a number of around 12,000 active customers and a presence covering over 90% of the country's geographical area.

BRANCH NETWORK

Operating in the market with a solid network compound by 21 branches, covering over 90% of the country's geographical area, concentrated in the most important socio-economical and with a dedicated and professional staff in the branches, the company offers fast & easy products and services with standards. The sales staff is trained to not only achieve individual goals, but also to provide professional advice at any time to the customers as business partners.



 NOA-s branches

 Covered areas

Tirana Branch
 Kamza Branch
 Kombinat Branch
 Sauk Branch
 Rruga e Duresit Agency
 Unaza e Re Agency
 Komuna e Parisit Agency

Shkodra Branch
 Lezha Branch
 Fushe Kruja Branch
 Durres Branch
 Elbasan Branch
 Pogradec Branch
 Korca Branch
 Bilisht Agency
 Berati Branch
 Lushnje Branch
 Fier Branch
 Vlora Branch
 Saranda Branch
 Gjirokastra Branch

Improve the image, brand and infrastructure of the network was in focus throughout 2014, reinforced by the expansion, opening of new presences in potential areas for the company.

➤ Reallocation of Vlora Branch

➤ Opened 3 new agencies in Tirana area

Branch Vlore



Agency Komuna e Parisit



Agency Rruga e Duresit



Agency Unaza e Re

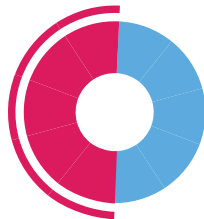
LENDING

With approximately 100 financial advisors in the field contacting at their business areas the customers in rural and urban areas, the loan portfolio grew by 7.9% during 2014 and recorded in 7,425 number of new loans. The biggest share of the portfolio is counted by business loans with 68.3% and agriculture loans counts 24.4% share of loan portfolio. The business loans during 2014 was increased by 16.4%. Loans for the self-employed and individuals increased in a moderate level by 1.3%. Best-selling product is the multipurpose loan which constitutes 46.8% of the loan portfolio. NOA Sh.a gives special importance to women in business development through the financial support, appearing at the end of 2014 to the extent of 20.4% of the loan portfolio.

Customers Distribution by area 2014

Number of Clients

52.3 % Urban



Portfolio volume

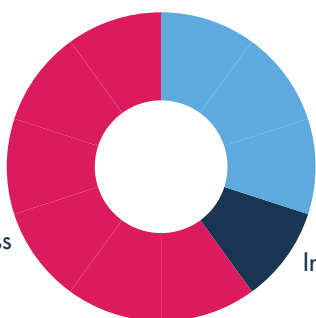
47.7% Rural



Customers Distribution by Segments 2014

Number of Clients

61.9% Business

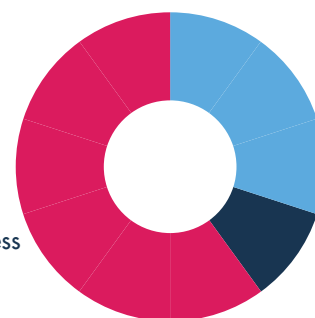


Agriculture 27.5%

Individuals 10.6%

Portfolio volume

68.3% Business



Agriculture 24.4%

Individuals 7.3%

PRODUCTS AND SERVICES

During 2014 NOA added new products to the existing range, designed for different segments of customers:

Auto Loan – Product for all range of customers and with simple accelerated procedure. This product helps any individual or business that does not have the conditions and the financial possibility to buy a new or used vehicle to meet personal and/or business needs. To assist customers in selecting the vehicle, NOA Sh.a created the web site www.autokredi.al, in which any concession of vehicles or individuals can post for free information on cars-vehicles for sale etc while each interested customer can choose a vehicle, calculate the installment and apply online to obtain the loan.

Fast Loan for businesses up to ALL 1,000,000

– It is a loan that helps the licensed businesses. Having no requirement for the loan destination and without collateral, through this product, any business can meet its needs for liquidity in a record time.



• Agrobiznese



• Biznese

• Aprovim Brenda Ditës

• Dokumentacion

• Sh

Call Center:

068 400 14 03
www.noa.com.al

Pre-Approved Students Loan – Product offered to all students to cover their university, bachelor, master or doctoral education level costs. Considering the education as a future investment for all and overall the country, with the pre-approved student loan, NOA Sh.a makes possible that each and everyone can realize their ambitions and dreams regarding their education.

Agro Loan – Based on long experience that NOA Sh.a has on financing and supporting Agribusiness, were launched in the market 2 new products dedicated and with focus meeting financial needs of Agri-sector. The specific of these products was the automatic way of financial analysis through a matrix made up of professional and expert staff of NOA Sh.a, as well as applying installment payment flexibility upon the cycle of realized income.



MARKETING, E - MARKETING AND TELEMARKETING

In terms of marketing, building the company's image was the main focus during 2014 based on the best standards, working with professionalism and dedication, to provide coherent and easily understandable marketing campaigns for our customers.

Two integrated marketing campaigns were launched during 2014 respectively during spring and autumn, which have aimed not only to promote our products in a professional manner, but also to increase NOA's image and the values. Both campaigns have been wide spread all over the country through the national television broadcasting services as well as through dedicated promotion on urban and rural areas to major cities of Albania as Shkodra, Lezha, Durres, Elbasan, Korca, Pogradec, Lushnje, Berat Fier, Vlora and Tirana also in all its areas.





Important activities organized on the focus of marketing activities were the ones on the occasion of the 15th anniversary of NOA Sh.a operating in Albania. This important event offered the possibility to celebrate together with our most important customers, our business partners, representatives of central and local government, the financial support activities and cooperation over the years.

We successfully have promoted alternative sales channels to reach the customer faster through best customer's referral system, based on co-operation with our partners across the country, Telemarketing has worked proactively during the sales process as a sales tool, promoting offers applicable to our customers, enabling immediate information for our services and products.



SOCIAL RESPONSIBILITY

Our company is not only an important partner in the growth and development process of our clients businesses, but aims also to contribute on improving living standards, strongly engaged in the development and protection of cultural and social life parameters.

NOA Sh.a is focused to contribute to the development of a stable society environment based on the principles of social welfare. During its financial activity NOA Sh.a is taking care to not drive the customers to overdebt. In respect of social impact NOA Sh.a has excluded from financing all entities that pollute the environment, the ones that promote vices in society etc.

Considering that donations and sponsorships represent an important source of supporting different initiatives in many areas of public interest. Improving significantly people lives, NOA Sh.a is engaged into important activities as different donations and sponsorships to support people with disabilities etc.



- NOA Sha: General sponsor of the International Championship of Ping Pong BITT2014, in May 2014



- NOA Sha: Donation to the Association of Labour Invalids in Lushnje Albania, in June 2014





ALI DEDJA

Greenhouse produce grower

“Green beans, that’s the ticket. Green beans. It’s strange how a decision like that can make the difference between a good year a less good one,” muses Ali Dedja, scratching his chin. “We get a much better yield than with tomatoes, which is what we grew last year. So switching was actually an easy decision,” Ali adds.

With the first loan from NOA in 2009, which was for just over EUR 8,500, he had erected his first greenhouse on the land behind his house to grow more vegetables, both in terms of quantity and diversity. “Good sun exposure and little wind, plus the soil is very healthy. Most important, though, is that my wife and I make a very good team,” he says.

Growing produce in his greenhouse enabled Ali to substantially increase productivity, and, more importantly, to achieve a more consistent harvest. “A consistent product, especially with consistent quality, that’s really what counts for my customers,” Ali observes.

“When it comes to consistency, especially for what we grow, there is really no way around a greenhouse.” The latest loan from NOA, in July 2013, for just over EUR 2,000 went towards purchasing new seeds.

This investment enabled Ali to better align his cultures with market demand as well as grow a type of produce that was better adapted to the climate and soil conditions. “We thought long and hard about it, but switching from tomatoes to green beans has so far been one of the best decisions we’ve made.”

“As a grower, you understand that some things take time and that what you get out of something depends on what you put in. It’s the same with business. Not only does NOA share that philosophy, but they also take pride and pleasure in seeing my little farm grow from a small greenhouse into a robust enterprise.”

SUCCESS





SHKELZEN XHETANI,

Baker

“Believing in yourself and your skills is good. It can be enough to get you started. But what keeps you going is when others begin to share your vision and join in to help you to make it become realty. I knew I count on my family, but now I know that I also count on NOA.”

This young man has opened a bakery in the spare room of his home with his first microcredit loan. Every morning he gets up at dawn and bakes fresh loaves for the village to buy. He says that the bread is very popular and he sells out every day. Shkelzen first took out a small loan from NOA, and then gradually asked for larger amounts to further expand his business.

He is able to repay part of his loan every month, buy new supplies and has money left over for his family.

He says,

“We are thankful to NOA because they are helping us move forward with our business.”

STORIES

The big challenge is not only to preserve your business, but to grow it. It’s about sticking to what you know; taking a step by step, approach with new opportunities and being ready to overcome tough times. That’s when you are grateful to have a trusted partner for your finances.





**NOA CONTINUES TO REMAIN
UNIQUE BY PROVIDING
INNOVATIVE PRODUCTS AND
SERVICE TO ITS CUSTOMERS THANKS
TO EMBRACEMENT OF NEW
TECHNOLOGIES, THUS
OVERCOMING MARKET OBSTACLES
AND BARRIERS.**

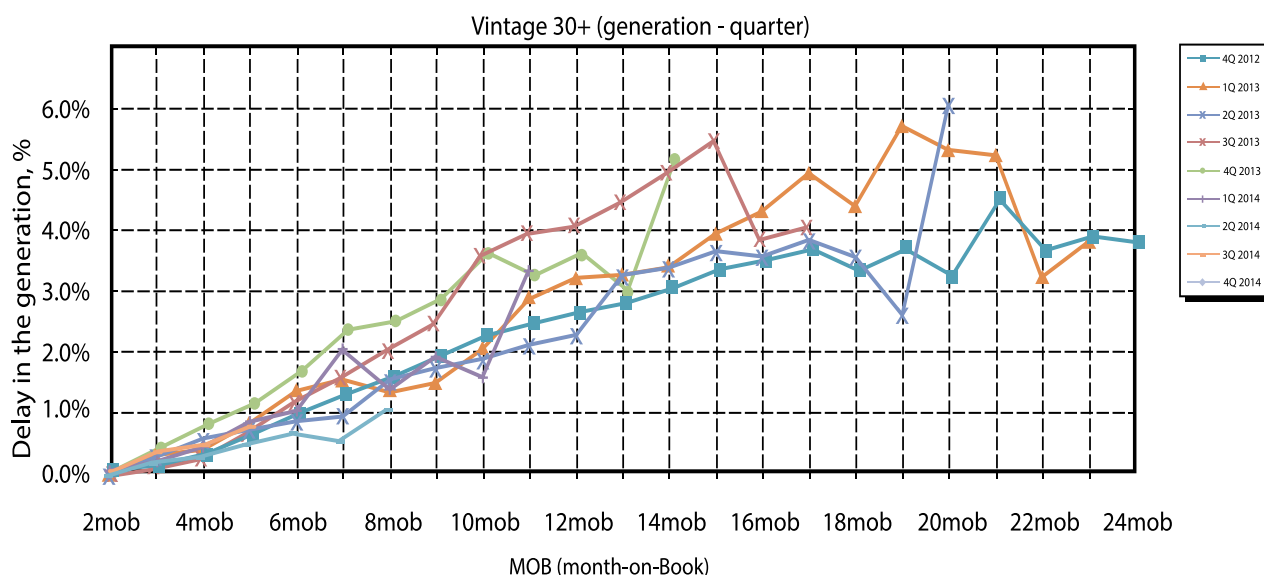
CREDIT RISK MANAGEMENT AND FRAUD PREVENTION

The dynamic of lending activity during 2014 was accompanied by a greater focus on maintaining the quality of the portfolio and the recovery of overdue loans. Our current business model, where risk assessment is performed by an independent structure from the sales force, but present in every branch, has proven to be successful and in the same time preventive for a weak lending activity. Decentralized decision making process by local Credit Committees provides a maximum efficiency and a controlled quality of loan portfolio. This is reflected in the main indicators of the portfolio quality, which during 2014 showed significant improvement compared to the previous year:

- PAR 1 decreased from 4.9% to 4.7% (the lowest historical level)
- PAR 30 remained at 2.9%
- PAR 90 continued to decrease from 2.3% to 1.5%

Such loan portfolio quality is due to a combination of the following factors:

- Carefull selection of eligible customers, based on well defined policies and products
- Formal Credit Committee organization at the branch level with the participation of underwriters who are depended to the Risk Department in Head Office.
- Close monitoring of customers through automated system (sms) and portfolio managers in field (staff dedicated to collect overdue loans)
- Efficient fraud prevention unit that acts proactively based on established intelligent signals system and automated reports
- Organization of monthly Credit Risk Committee and Fraud Prevention Committee, performing thorough risk analysis by branch, segment, product, financial adviser, underwriter and operational processe, based on which the management takes immediate decisions for specific situations.



RECOVERY OF NON PERFORMING LOANS

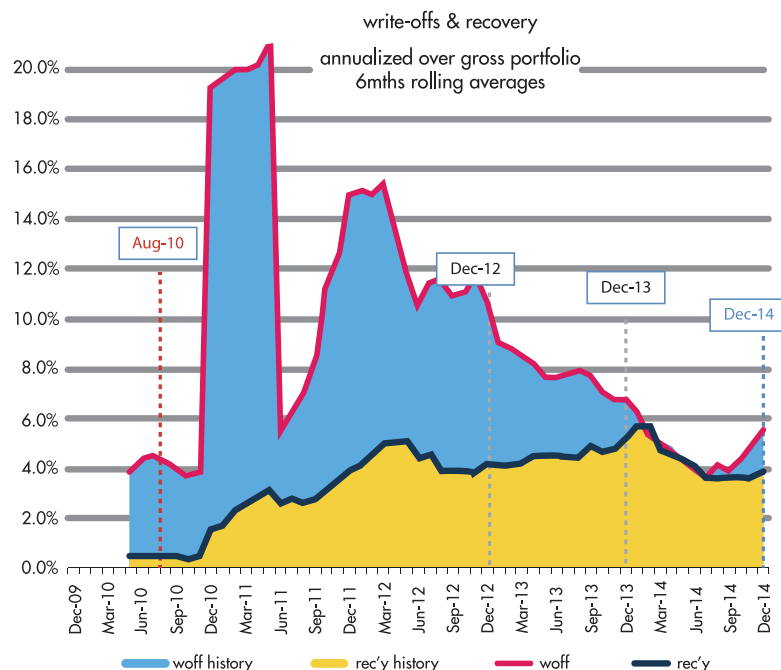
The recovery of overdue loans is performed by a dedicated structure consisting of 42 portfolio managers in the field, who are part of the branch structure, but functionally depend by the Head of Portfolio at Risk Department (PAR) in Head Office. Portfolio monitoring activity and overdue loans' recovery is supported also by a fully automated software, developed for NOA Sh.a, which ensures the maintenance of a dynamic operational rhythm and well-structured processes.

The recovery activity is performed with the same importance and efficiency as the lending one, by providing an early identification of problems in the loans' repayment of and designing appropriate actions to ensure their collection.

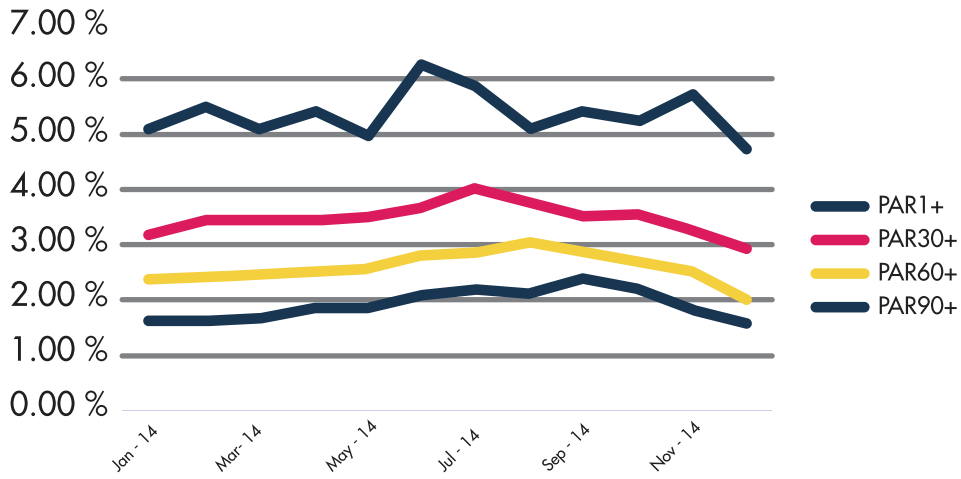
Restructuring of problematic loans are viewed with high priority, in order to provide repayment facility to customers and enable the loan recovery. In case of non-payment even after the facilitating steps undertaken by the company,

the legal recovery processes are adjusted and set to fix at once and in a correct way the situation, aiming to raise the understanding among customers for settling their loan obligations. The results of collection/recovery activity are successful, turning the structure into an important source of revenues for the company.

Apart from the monitoring and recovery of overdue loans, another key objective of this structure is to recover income from written off customers in previous periods, activity that has been continuously growing from year to year. In 2014 the recoveries from w/off loans were ALL 173 million versus ALL 171 million in 2013. While recoveries from w/off loans have increased last 2 years, written off loans have been significantly reduced, due to high performance in the management of loans in delay; in 2014 there were written off loans ALL 170 million versus ALL 225 million in 2013.

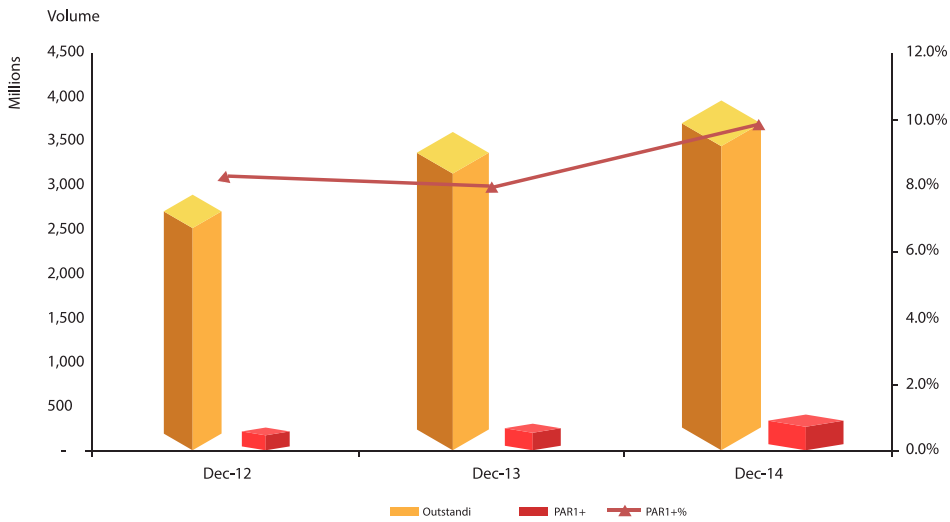


Total Portfolio at Risk



Having a long experience in this activity, an automated software system, a team of trained staff dedicated for portfolio monitoring and recovering of overdue loans in the field, NOA Sh.a during 2014 has provided successfully the debt recovery service to other financial institutions in the market.

Portfolio at Risk 1+



FINANCIAL PERFORMANCE

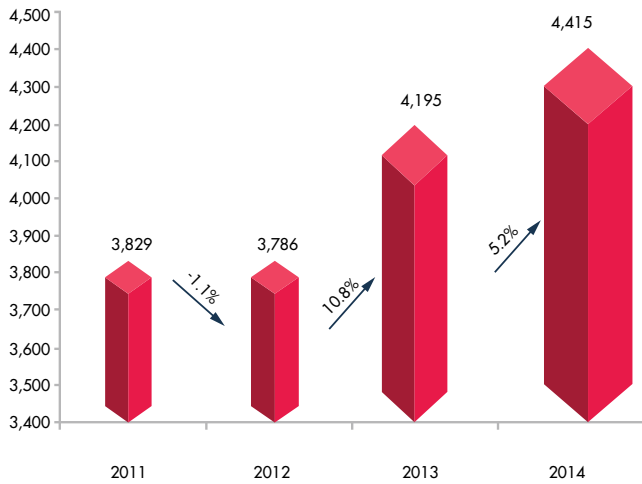
During 2014 our objective for a controlled profitable growth, through an improved risk management and good portfolio quality, is achieved in almost all key performance indicators.

Total assets increased by 5.2% during 2014 as a result of loan portfolio growth by 7.9% mainly in the segments of businesses, which noted a growth in the loan portfolio by more than 15.6% and agro and livestock activities by 26.2%.

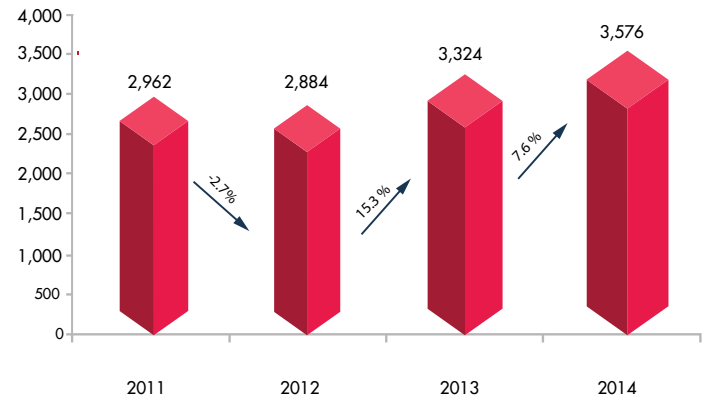
- The growth of loan portfolio was supported by the increase in 7.5% of funding lines received from national and international lenders and due to increase of total capital by 16% as a result of net profit for the year.



Total Assets 2011-2014(in mln)



Total Liabilities 2011-2014(in mln)



Cash balance and liquidity position by the end of 2013 were at forecasted levels, taking into consideration that there were contracted about Euro 11 Million for granting new loans during year 2014.

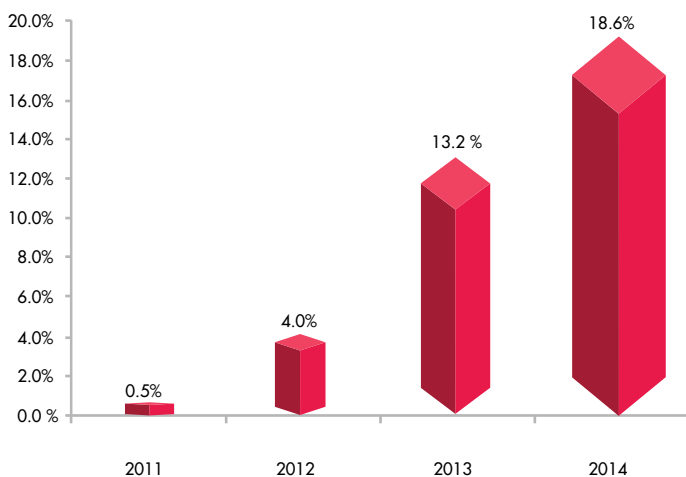
Pricing of products by segment is implemented considering the potential risk and respective evidence of potential losses of the segment of customers NOA Sh.a cover by maintaining at same time a very good and fast process in terms of customer service. Based on products' profitability model", there have been designed several marketing and promotional campaigns.

Operational incomes increased by 16% during 2014 versus 2013; meantime operational expenses increased only by 8%, optimizing the indicator of operational expenses versus operational income at the level 71% versus 76% that was in 2013.

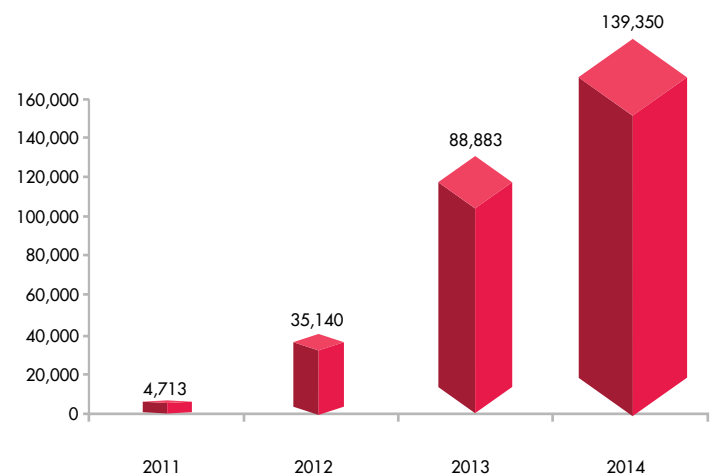
The company's policy for maintaining the growth rhythms and providing more competitive pricing to its customers, has been reflected in the overall decrease of our products' interest rates by 5%, supported also by the decrease of our cost of funds. Meantime, the overall growth of loan portfolio led to an increased level of the operational income.

Provisions for bad loans decreased with 12% due to overall good management for loans in delay, by not impacting negatively the coverage ratio over 90%.

Return on equity 2011-2014(in mln)



Fitimi Neto 2011-2014(in tsd)



Note: Values in the graphs above refer NOA activity within the territory of Albania

OPERATIONS AND INFRASTRUCTURE

During the last 3 years, NOA Sh.a has managed to successfully strengthen and implement high standard operational processes across branches that ensure adequate controls based on “four eyes” principle; build infrastructure and information systems that fully support business plans growth and expansion for the next years.

Collaboration and coordination are important means in defining solutions and augmenting resources through sharing and networking with other NOA Sh.a departments.

Our strength lies in the dedicated, resourceful Staff and their ability to meet the professional needs of our customers by innovative means that are responsive and cost effective.



NETWORK INFRASTRUCTURE AND SECURITY

Technical expertise of staff provides a secure and reliable information network, empowered by advanced technology, facilitating the development and use of applications by the users in the company's internal network.

Internal network is composed by 20 branches centrally managed. The network is configured with high security standards, standard user profiles managed through several devices and software in place,

meeting all necessary technical and security parameters as per regulatory requirements and standards.

A strong disaster recovery center built as per business continuity plan, ensure that critical NOA Sh.a information management processes can continue with minimal or no down time in extreme events.

The operational test performed in this center from all functions within company confirmed the success of disaster recovery center functionalities.



MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS

NOA Sh.a relies for its core banking operations on Temenos T24 software, ranked as one of the best-selling core banking platforms worldwide for the last 14 years. T24 is based on an advanced technology architecture that provides platform independence, real-time interfaces, extreme usability and high performance, deployment of configurations and its modular components. T24 supports and enhances the overall process of management decision making by utilizing the 'Central Reporting Base'- CRB module from which are produced all financial reports regarding the lending process, such as General Ledger, Balance Sheet, Income Statement, Revaluation and other customized reports for the management.

By mid of 2012, NOA Sha. in partnership with Greenberg Company started the implementation of SASPO, a new software application for debt collection management. With this new system in place tasks related to collection of portfolio are automatically triggered by the system and dynamically routed to specific groups of employees based on their role definitions. SASPO has the flexibility to support the needs of NOA Sh.a tailoring any specific requirements, by ensuring efficiency and compliance with all internal and external regulations. It improved the productivity of NOA's back office processes and is now ranked among the most important information systems in the company.

To facilitate and track operational activities of the organization, NOA Sh.a uses besides these two systems, other internal developed or outsourced applications like: Accounting System, Asset Management, Electronic Archive System, HR System, SMS Automation, Call Center Service etc.

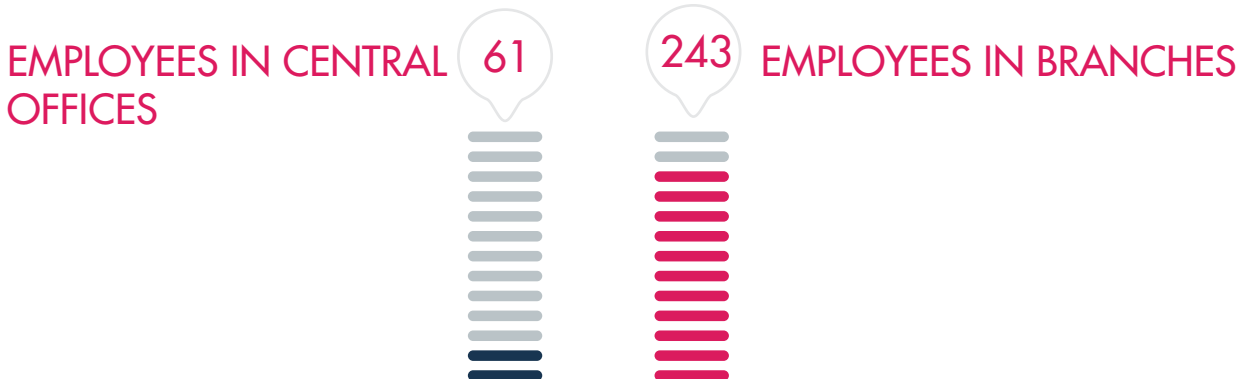
The biggest challenge during 2014 for NOA Sh.a was the streamline of entire loan process from customer lead to end of loan cycle, through creation of consolidated system "NOA Field Technology" (NFT) that tracks, validates and regulate exhibition of respective authorities during entire NOA loan process from lead generation up to disbursement and further more to the loan monitoring and settlement.

The aim of the Project was to help the organization on improving its tasks and services and to transform the lending operations into efficient, compliant processes delivered into a customer-centric environment.

With realization of NFT, NOA Sh.a establishes its brand and unique sales proposition "Fast and Easy", by also leading innovations in customer service and technology utilization in the market. Our Financial Services come closer to customers through the new technology similar to a "mobile bank", reducing our response to customers' application to 5 minutes and a time to cash to maximum 1 hour.

HUMAN RESOURCES

 EMPLOYEES 304



HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Our company, known as an employer of equal opportunities, very active and dynamic in the labour market, counted at the end of 2014, about 304 employees, with a gender composition in the proportion of 1:1, male and female, with a staff distribution of about 80% in the branches and 20% in headquarters

NOA Sh.a constantly aims to human resources policies' improvement, where the increase of qualification and training of employees, motivation and development of the human capital, constitutes the

main focus. NOA Company is place where experience and knowledge are shared among employees; they find the appropriate support and care to grow professionally.

Besides recruiting talents, in the main focus of the company, have been and continue to be as well, motivating and compensation & benefits policies, to create long-term relationships with its staff. In this context, its worthy to mention the internal promotions, the improvement of bonuses system, mainly for the sales

force, by offering a very attractive and competitive package, providing health care and life insurance for employees, enhancing the performance appraisal based on work results, etc.

Human Resources Department has had a key role in managing those processes, to which the automation of human resources processes contributed in increasing the quality of staff support, through the implementation of new Human Resources Software. This software came as an innovation for the

company during 2014, designed to accelerate and standardize tasks and administrative procedures, as well to create accurate records and easily searchable, when necessary, statistical analysis design etc.

NOA Company aspires as well to support undergraduates in building their future and career development. Therefore, it offers the chance of internships for students, offering them the possibility of consolidating the theoretical knowledge through involvement practically in specific tasks on the basis of a particular training program.





INCREASE LEVEL OF QUALIFICATION AND STAFF TRAINING

NOA Sh.a pays a special attention to the growth of its staff's professional skills and to their regular training, providing development opportunities for new and current employees. Trainings are mainly grouped into 2 categories: internal trainings, mainly for new staff and external trainings, organized by external providers.

Human Resources Department in collaboration with other organizational units, organizes new employees training, conceived as an orientation and information process, theoretically and practically, in order to introduce the philosophy of the company and to adapt with the workplace. About 87% of training sessions, held during 2014, were dedicated to new employees.

Year 2014 marked a significant increase of training sessions, enabling a wider participation of employees from the headquarters and branches. In the framework of trainings, it is worth mentioning the organization of professional training for sales force during April and December, organized in collaboration with "Genuine Effect" which was attended by about 78 (seventy eight) experienced Financial Advisors, with the topic: " Sales Skills and Techniques "and" Effective Sales ".

The main purpose of this training was refreshing effective sales techniques of, sales processes, increase sales capacity etc.



Also, in cooperation with the training company “WiFi Albania” and with the support of the World Bank for Reconstruction and Development, NOA organized six-day training on “Capacity Development and Professional Growth for Middle Management”.

At the conclusion of these activities, during December, all Middle Management team, was able to address the problems encountered and came up with concrete and very valuable practical proposals in improving human resources management for 2015.

These proposals were translated into objectives for Human Resources Department for year 2015. In order to support the strategic objectives of business development, in the area of human resources, Human Resources Department will be strongly engaged in enhancing the Company’s competitive advantage.

For the second year NOA has conducted staff satisfaction survey in order to understand the staff satisfaction and to find areas to improve work conditions and better environment.



INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT AND THE FINANCIAL STATEMENTS

NOA



we finance



NOA

financojme...

financojme...

we finance



NOA



financojme...

financojme...

NOA



KPMG Albania Sh.p.k
"Dëshmorët e Kombit" Blvd.
Twin Towers Buildings
Building 1, 13th floor
Tirana, Albania

Telephone +355(4)2274 524
+355(4)2274 534
Telefax +355(4)2235 534
E-mail al-office@kpmg.com
Internet www.kpmg.al

Independent Auditors' Report

To the shareholders of
NOA Sh.a.

Tirana, 17 April 2015

We have audited the accompanying financial statements of NOA Sh.a. ("the Company"), which comprise the statement of financial position as at 31 December 2014, the statements of profit or loss and other comprehensive income, changes in equity and cash flows for the year then ended, and notes, comprising a summary of significant accounting policies and other explanatory information.

Management's Responsibility for the Financial Statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of these financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards, and for such internal control as management determines is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatements, whether due to fraud or error.

Auditors' Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing. Those standards require that we comply with relevant ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement.

An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on our judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, we consider internal control relevant to the entity's preparation and fair presentation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the entity's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting principles used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.



Opinion

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the financial position of the Company as at 31 December 2014, and of its financial performance and its cash flows for the year then ended in accordance with International Financial Reporting Standards.

Fatos Beqja

Director

A handwritten signature in blue ink that reads 'Fatos Beqja'. The signature is written in a cursive style with a large, stylized initial 'F'.

KPMG Albania Sh.p.k.
"Dëshmorët e Kombit" Blvd.
Twin Towers Buildings
Building 1, 13th floor
Tirana
Albania

NOA Sh.a.

Separate Statement of Financial Position

(Amounts in thousands of LEK)

	Notes	31 December 2014	31 December 2013
Assets			
Cash and cash equivalents	13	268,835	97,291
Loans to Financial Institutions	14	123,379	329,516
Loans and advances to customers	15	3,605,114	3,324,453
Investment Securities	16	207,791	213,018
Property and Equipment	17	36,714	24,277
Intangible assets	18	15,402	34,152
Deferred tax assets	19	10,321	9,419
Other assets	20	147,486	163,200
Total assets		4,415,042	4,195,326
Liabilities and shareholders' equity			
Liabilities			
Borrowings	21	3,466,373	3,217,471
Grants	22	9,546	14,949
Income tax payable		-	4,166
Other liabilities	23	99,941	86,962
		3,575,860	3,323,548
Shareholders' equity			
Paid-up capital	24	731,839	731,839
Legal Reserve		6,201	1,757
Retained earnings		101,142	138,182
		839,182	871,778
Total liabilities and shareholders' equity		4,415,042	4,195,326

The separate statement of financial position is to be read in conjunction with the notes set out on pages 5 to 43 and forming part of the separate financial statements.

NOA Sh.a.

Separate Statement of Profit or Loss and Other Comprehensive Income

(Amounts in thousands of LEK)

		For the year ended 31 December	
	Notes	2014	2013
Interest income	6	942,780	854,210
Interest expense	7	<u>(355,400)</u>	<u>(373,210)</u>
Net interest income		587,380	481,000
Fees and commissions	8	119,432	129,874
Other income	9	<u>146,297</u>	<u>169,538</u>
Total non-interest income		265,729	299,412
Operating expenses			
Depreciation	17	(15,479)	(16,928)
Amortization	18	(19,619)	(21,288)
Personnel	10	(283,336)	(272,906)
Impairment losses on loans to customers	15	(152,768)	(194,760)
Other expenses	11	(210,006)	(176,829)
Foreign exchange gain		<u>(1,249)</u>	<u>(1,157)</u>
Total operating expense		(682,457)	(683,868)
Net loss on sale of investment securities	16	(150,632)	-
Profit before income tax		20,020	96,544
Income tax expense	12	<u>(8,707)</u>	<u>(7,661)</u>
Profit for the year		11,313	88,883
Other comprehensive income net of income tax		-	-
Total comprehensive income for the period		11,313	88,883

The separate statement of profit or loss and other comprehensive income is to be read in conjunction with the notes set out on pages 5 to 43 and forming part of the separate financial statements.

NOA Sh.a.

Separate Statement of Cash Flows for the year ended 31 December

(Amounts in thousands of LEK)

	2014	2013
Cash flow from operating activities		
Profit for the year	11,313	88,883
<i>Adjustments to reconcile change in net assets to net cash provided by operating activities:</i>		
Depreciation	15,479	16,928
Amortization	19,618	21,288
Loss from sale of investment	150,632	-
Disposal of assets	43	67
Impairment losses on loans to customers	152,768	194,760
Amortization of grants	(5,480)	(5,435)
Foreign exchange differences on revaluation of grants	-	49
Interest income	(942,780)	(854,210)
Interest expense	355,400	373,210
Income tax expense	9,082	7,661
Changes in operating assets and liabilities:		
Change in loans to customers	(433,429)	(779,552)
Change in other assets	24,757	(20,967)
Change in other liabilities	20,286	7,090
Net cash used in operating activities	(622,311)	(950,228)
Interest received	941,641	860,234
Interest paid	(362,136)	(384,334)
Income tax paid	(22,147)	(7,159)
Cash flows used in operating activities	(64,953)	(481,487)
Cash flows from investing activities		
Acquisition of equipment	(27,957)	(3,832)
Acquisition of intangibles	(1,270)	(2,560)
Increase in time deposits	206,137	(70,105)
Acquisition in investment securities	(207,791)	-
Proceeds from sale of investment securities	62,386	-
Proceeds from subordinated loan in subsidiaries	-	118,165
Cash flows from investing activities	31,505	41,668
Cash flows in financing activities		
Proceeds from borrowings	248,902	427,018
Income from grants	-	-
Decrease of share capital	(43,910)	(119,001)
Cash flows from financing activities	204,992	308,017
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	171,544	(131,802)
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	97,291	229,093
Cash and cash equivalents at the end of the year (note 13)	268,835	97,291

The separate statement of cash flows is to be read in conjunction with the notes set out on pages 5 to 43 and forming part of the separate financial statements.

NOA Sh.a.


Separate Statement of Changes in Equity


(Amounts in thousands of LEK)


	Share Capital	Legal Reserve	Retained Earnings	Total
Balance at 1 January 2013	850,841	-	51,056	901,897
Net profit for the year	-	-	88,883	88,883
Total other comprehensive income	-	-	-	-
Total comprehensive income for the period	-	-	88,883	88,883
Transactions with owners of the Company, Recognized directly in equity				
Appropriation of retained earnings	-	1,757	(1,757)	-
Decrease of share capital	(119,002)	-	-	(119,002)
Total contribution by and distribution to owners	(119,002)	1,757	(1,757)	(119,002)
Balance at 31 December 2013	731,839	1,757	138,182	871,778
Net profit for the year	-	-	11,313	11,313
Total other comprehensive income	-	-	-	-
Total comprehensive income for the period	-	-	11,313	11,313
Transactions with owners of the Company, Recognized directly in equity				
Appropriation of retained earnings	-	4,444	(4,444)	-
Dividends paid out	-	-	(43,909)	(43,909)
Total contribution by and distribution to owners	-	4,444	(48,353)	(43,909)
Balance at 31 December 2014	731,839	6,201	101,142	839,182

The separate statement of changes in equity is to be read in conjunction with the notes set out on pages 5 to 43 and forming part of the separate financial statements.

The Management of NOA has authorised these separate financial statements for issue on 16 April 2015 and signed on its behalf by:


Herjola Spahiu
Chief Executive Officer


NOA
Ejnatëcime
0001


Perlat Sulaj
Chief Financial Officer

NOA Tirana Branch

Rr. Ferit Xhajko no 128
Tirana
Mob: +355 68 40 01 318

NOA Tirana 1 Agency

Address: Rr. e Durrësit,
Përballë rrugës së ambasadave,
Tirana
Mob: +355 69 400 13 79

NOA Tirana 3 Agency

Address: Unaza e Re, Rr. Teodor Keko,
Përballë karburant "IT Oil", Tirana
Mob: +355 68 90 31 041

NOA Agency Komuna e Parisit

Address: Rruga "Dervish Bej Mitrovica"
Komuna e Parisit, Tirana
Mob: +355 68 40 29 667

NOA Sauk Branch

Address: Rr. e Elbasanit,
Pranë Akademisë së Policisë
Sauk, Tirana
Mob: +355 68 40 01 395

NOA Kombinat Branch

Address: Rr. "Llazi Miho"
Kombinat, Tirana
Mob: +355 68 40 29 578

NOA Kamez Branch

Address: Bulevardi Blu,
Pranë shkollës "Ibrahim Rugova"
Kamez
Mob: +355 68 40 29 569

NOA Durres Branch

Address: Rr. Aleksandër Goga, L. nr. 6,
Pranë shkollës "Nënë Tereza", Durres
Mob: +355 68 40 29 819

NOA Lezhe Branch

Address: L. Besëlidhja, Rr. Luigj Gurakuqi
Pll. Jeshil, Kati II, Lezhe
Mob: +355 69 60 84 082

NOA Shkoder Branch

Address: Rr. Daut Boriçi
Sheshi "Perash", Shkoder
Mob: +355 68 90 31 065

NOA Elbasan Branch

Address: L. Kala,
Rr. "Bedri Xhomo"
Elbasan
Mob: +355 68 40 29 699

NOA Pogradec Branch

Address: L. nr. 5, Rr. Unaza,
Përballë rrugës "Rinia"
Pogradec
Mob: +355 68 40 29 853

NOA Korçe Branch

Address: Rr. "Konferenca e Pezës"
Pranë parkut "Vangjush Mio"
Korçe
Mob: +355 68 40 29 696

NOA Bilisht Agency

Adresa: Shëtitorja "Fuat Babani"
Bilisht
Mob: +355 68 40 29 696

NOA Lushnje Branch

Address: L. Xhevdet Nepravishta,
Rr. Marin Barleti, pranë shëtitores
"Kongresi i Lushnjes", Lushnje
Mob: +355 68 40 29 806

NOA Berat Branch

Address: Bulevardi "Republika"
Berat
Mob: +355 68 40 29 779

NOA Fier Branch

Address: Rr. "Ramiz Aranitasi"
Fier
Mob: +355 68 90 38 861

NOA Vlore Branch

Address: Rr. Sulejman Delvina,
Përballë bustit "Avni Rustemi"
Vlore
Mob: +355 68 40 01 405

NOA Gjirokaster Branch

Address: Bulevardi "18 Shtatori"
Përballë Gjykatës së Rrethit,
Gjirokaster
Mob: +355 68 40 29 548

NOA Sarande Branch

Address: L. 3, Rr. Adem Sheme,
Sarande
Mob: +355 68 40 29 882

