

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Ekonomik
Titulli i lëndës:	KONTRATAT NË BIZNES
Niveli:	BA
Statusi lëndës:	Zgjedhore
Viti i studimeve:	Viti I- Semestri II
Numri i orëve në javë:	2 + 1
Vlera në kredi – ECTS:	4
Koha / lokacioni:	Caktohet me vonë
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof.Dr. Armand Krasniqi, Msc. Diamanta Sojeva
Detajet kontaktuese:	armand.krasniqi@uni-pr.edu diamanta.sojeva@uni-pr.edu
Përshkrimi i lëndës	Lënda “Kontratat në Biznes” synon t’ua ofrojë studentëve njohuritë thelbësore dhe të specializuara mbi natyrën, përmbajtjen dhe funksionin e kontratave në kontekstin e marrëdhënieve afariste. Ajo analizon kuadrin juridik dhe praktikën kontraktore që rregullon zhvillimin e aktiviteteve biznesore, duke u fokusuar në burimet e së drejtës kontraktore, elementet themelore të kontratës, kontratat standarde dhe të tipizuara, si dhe tipologjinë e kontratave që kanë përdorim të gjerë në fushën e biznesit vendor dhe ndërkombëtar. Programi ndërlihd teorinë me praktikën, duke i pajisur studentët me njohuri funksionale dhe shkathësi për lidhjen, interpretimin dhe zbatimin e kontratave në ambientin bashkëkohor të tregut.
Qëllimet e lëndës:	Qëllimi i kësaj lënde është të zhvillojë tek studentët një kuptim të thelluar dhe kritik për kontratat si instrumente themelore të marrëdhënieve afariste, duke i aftësuar ata që të analizojnë dispozitat ligjore përkatëse dhe të aplikojnë teknika të avancuara për hartimin dhe menaxhimin e kontratave në biznes. Përmes kësaj lënde, synohet të ndërtohet një bazë e fortë për të kuptuar normat dispozitive dhe autonominë kontraktore, si dhe për të nxitur ndërgjegjësimin e studentëve për rëndësinë strategjike të kontratave në zhvillimin dhe sigurinë juridike të transaksioneve ekonomike.
Rezultatet e pritura të nxënies:	Në përfundim të kësaj lënde, studenti pritet të: 1) Zotërojë njohuri të qarta për subjektet afariste si aktorë në marrëdhëniet kontraktore dhe të kuptojë pozicionin e tyre juridik në kuadër të

	<p>kontratave të biznesit.</p> <p>2) Aftësohet për të identifikuar, analizuar dhe përgatitur kontrata të ndryshme të përdorura në praktikën e përditshme afariste.</p> <p>3) Kuptojë burimet juridike kombëtare dhe ndërkombëtare që shërbejnë si bazë për krijimin dhe funksionimin e kontratave biznesore.</p> <p>4) Njohë dhe dallojë një sërë modelesh të kontratave moderne – duke përfshirë kontratat e shitjes, të përfaqësimit, transportit, huasë, franshizës, menaxhimit dhe kontratat elektronike – si pjesë e mekanizmave juridikë që garantojnë sigurinë në transaksionet e tregut.</p>
--	--

Kontributi në ngarkesën e studentit (gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënit të studentit)

Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithsej
Ligjërata	2	13	26
Ushtrime teorike/laboratorike	1	15	30
Punë praktike	0	0	0
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	15	15
Ushtrime në teren	-	-	-
Kollokfiime,seminare	2	2	4
Detyra të shtëpisë	-	-	-
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)	2	10	20
Përgatitja përfundimtare për provim	2	5	10
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz,provim final)	2	5	10
Projektet, prezantimet ,etj	-	-	-
Totali			100

Metodologjia e mësimdhënies:	Kursi organizohet përmes kombinimit të ligjëratave teorike dhe ushtrimeve praktike, të cilat përfshijnë trajtime teorike bazike, diskutime, punë në grupe dhe prezantime nga studentët. Studentet vlerësohen për angazhim gjatë semestrit dhe në provimin përfundimtar. Ndërsa Kriteret e notimit janë bazuar në rezultatet e arritura në prezantimet e detyrave dhe seminareve, angazhimet tjera dhe provimi final.
Metoda e vlerësimit:	

Vlerësimi ne %		
91 – 100% = nota 10	Vijimi i ligjëratave	= 0%
81 – 90 % = nota 9	Ese / prezantim	= 10%
71 – 80% = nota 8	Punimi seminarit	= 0 %
61 – 71% = nota 7	Testi i parë	= 45%
51 – 60% = nota 6	Testi i dytë	= 45%
0 – 50% = nota 5	Pjesëmarrja ne ushtrime	= 0%
	Puna grupore dhe rasti i studimit	= 0%

Vlerësimi i studentëve në masën më të madh do të bëhet me shkrim nëpërmjet të testeve. Testi i parë do të ketë rreth 70% të pyetje opsione dhe 30 % ese ndërkaq testi i dytë 50 % pyetje opsionale dhe 50% pyetje ese.

Literatura	
Literatura bazë:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015 2. Dr. Armand Krasniqi: E drejta biznesore , CSARA 2019
Literatura shitesë e preferuar:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dr. Nerxhivane Dauti "Kontratat" Prishtinë 2012 2. Dr. Aliadin Alishani "E drejta e detyrimeve" Prishtinë 1989 3. American Contract Law for a Global Age – Open Textbook Library A comprehensive casebook designed for first-year Contracts courses, offering flexibility for various teaching approaches. https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/596 4. Contract Doctrine, Theory & Practice (Volumes 1–3) – CALI eLangdell Press A three-volume series providing an in-depth exploration of contract law doctrines, theories, and practical applications. https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/contract-doctrine-theory-practice-volume-1 5. Introduction to Contracts, Sales, and Product Liability – Saylor Academy An open-access textbook covering the fundamentals of contracts, sales, and product liability within the business law context. https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/introduction-to-contracts-sales-and-product-liability 6. Contracts – Open Access Books – TRU Law Library A curated collection of open-access textbooks and resources focusing on various aspects of contract law. https://libguides.tru.ca/lawopenaccess/contracts 7. Contracts Basics – Harvard Law Library Research Guide A research guide providing foundational resources and references for studying contract law. https://guides.library.harvard.edu/contracts 8. Contracts – LA Law Library A resource offering practical information on contract

	formation, enforcement, and breach, including access to legal forms and guides. https://www.lalawlibrary.org/component/k2/contract-law
Plani i dizajnuar i mësimit:	
Java	Ligjërata që do të zhvillohet
<i>Java e parë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prezantimi i programit ✓ Kuptimi, objekti, emërtimi dhe lënda e studimit të së kontratat në biznes , Parimet e kontratave të biznesit Literatura:
<i>Java e dytë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Burimet juridike nacionale të kontratave biznesore <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kushtetuta, Ligji për marrëdhëniet detyrimore, Ligji për tregtinë, Ligji për tregtinë e jashtme, Kushtet e përgjithshme të biznesit, Standardet biznesore , Doket dhe uzansat ✓ Burimet juridike ndërkombëtare të kontratave biznesore <ul style="list-style-type: none"> ▪ Konventat ndërkombëtare, Konventa e Vjenës për shitjen ndërkombëtare të mallrave, Kontratat Tip, Kontratat e standardizuara
<i>Java e tretë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subjektet në kontratat biznesore <ul style="list-style-type: none"> ✓ Personat fizikë, ✓ Subjektet me zotësi biznesore ✓ Personat Juridikë - shtetet, ndërmarrjet, shoqatat, përfaqësitë, agjentët, depot, lehtësuesit, brokeret,
<i>Java e katërt:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata e detyrimeve <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elementet esenciale dhe elementet jo esenciale ✓ Ndarja apo klasifikimi i kontratave ✓ Instrumentet personale dhe reale për sigurimin e kontratës dhe Kontratat e ndaluara
<i>Java e pestë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontratat në sferën e biznesit <ul style="list-style-type: none"> ✓ Karakteristikat e kontratave të biznesit ✓ Dallimet dhe ngjashmëritë në mes të kontratave të biznesit dhe kontratave tjera ✓ Legjislacioni që i rregullon kontrata e biznesit ✓ Kontratat elektronike
<i>Java e gjashtë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata e shitjes në biznes <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kuptimi dhe vetitë ✓ Karakteristikat Juridike ✓ Elementet esenciale, malli çmimi, të drejtat dhe detyrimet e shitësit dhe blerësit ▪ Modalitet e kontratës për shitjen <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kontrata e shitjes sipas modelit apo mostres ✓ Kontrata për shitjen me qëllim të mbulimit ✓ Kontrata për blerjen me qëllim të mbulimit ✓ Kontrata për shitjen me ruajtjen e pronësisë ✓ Kontrata për shitjen me specifikacion ✓ Kontrata për blerjen e mallit në provë - me të drejtë të kthimit
<i>Java e shtatë</i>	Testi i ndërmjetëm <i>Detaje teknike dhe kohën specifike të testit informatat merren me</i>

	<i>vonë në kohën e ligjëratave ose ushtrimeve</i>
<i>Java e tetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për këmbimin <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës ✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve ▪ Kontrata për huan <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës ✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve ▪ Kontrata për kredinë <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës ✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve
<i>Java e nëntë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për qiranë ▪ Kontrata për nënqiranë ▪ Kontrata për depozitën ▪ Kontrata komisionare
<i>Java e dhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për përfaqësim tregtar (Agjenturën) ▪ Kontrata për ndërmjetësimin ▪ Kontrata për depon (magacinimin) ▪ Kontrata për ndërtimin
<i>Java e njëmbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për shpeditimin (dërgimin) ▪ Kontrata për transportimin e mallrave nëpërmjet hekurudhës ▪ Kontrata për transportin rrugorë të mallrave ▪ Kontrata për transportin e përzier
<i>Java e dymbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për licencën ▪ Kontrata për veprën ▪ Kontrata për të drejtën autoriale ▪ Kontrata për menaxhimin ▪ Kontrata e alotmanit
<i>Java e trembëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për sigurimin ▪ Kontrata për franshizingun ▪ Kontrata për Time Shering - un ▪ Kontrata për lizingun
<i>Java e katërbëdhjetë:</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontratat në sferën e biznesit ndërkombëtar ▪ Roli dhe rëndësia e kontratave në biznesin ndërkombëtar
<i>Java e pesëmbëdhjetë:</i>	Testi përfundimtar