

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:	1 + 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	
	Ofrimi i njohuri të profilizuara rreth kontratave biznesore me theks të veçantë në kuptimin, mënyrat, format dhe teknikat e lidhjes së tyre ekskluzivisht sferën e biznesit. Programi i ndërlidh njohuritë e fituara nga lëndët e biznesit me rregullat juridike dhe kontraktore për materializimin e marrëdhënieve biznesore në botën moderne. Përveç temave që konsiderohen standarde në sferën e të drejtës kontraktore, veçanërisht, shpjegohen kontratat tip e të standardizuara, kontratat e shitjes më modalitete e saja dhe kontrata tjera që rregullojnë pjesën më të madhe të biznesit si në vendin tonë ashtu edhe në më gjerë.
Qëllimet e lëndës:	Fitimi i njohurive dhe kompetencën për njohjen e elementeve thelbësore mbi të cilat ndërtohet kontrata si dhe fitimi i shkathtësive dhe aftësimi për njohjen e teknikave për lidhjen e kontratave në mënyrë specifike në sferën e biznesit. Në këtë kontekst programi synon që t'i ndërgjegjësojë studentë nga sferë sfera e shkencave të ekonomisë për rolin e normave dispozitive dhe dispozitave kontraktuale në kontrata e biznesit.
Rezultatet e pritura të nxënies:	1) Arritja e aftësive për të identifikuar subjektet e biznesore që janë aktorë të marrëdhënieve kontraktuale ;

	2) Rrija e shkathtësive për lidhjen e kontratave biznesore; 3) Njohjen e burimeve juridike mbi të cilat kontratat e biznesit krijohen; dhe 4) Njohjen e një seri kontratash moderne në bazë të të cilave zhvillohet biznesi;		
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	-	-	-
Kollokfiume,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:	Mësimdhënësi, studentëve: Forma të mësimdhënies e planifikuar dhe sinkronizuar në mes të pedagogut dhe asistentit që ligjëratat dhe ushtrimeve të jetë konform syllabisit për të përmbushur nivelin e njohurive që duhet t'i fitojnë studentë mbi bazën e profilit. Krijimi i mundësisë për bartjes së njohurive, rritjes së aftësive, shkathtësive si dhe krijimi i mundësisë për prezenti dhe diskutim të qëndrimeve e vlera gjatë procesit të vlerësimit. Vlerësimi i studentit është proces dinamik gjatë tërë procesit duke i respektuar rregullat, procedurat dhe standardet e planifikuara. Informimi për mënyrën dhe kriteret e vlerësimit. Njoftimi për ndryshime të procedurave dhe kriterëve të vlerësimit, shpjegimet paraprake për format e vlerësimit dhe detyrimet e tyre për		

	punime kërkimore, testeve, projekteve, etj., Informimi për rezultatet e arritura dhe mundësitë për përmirësimin e tyre. Inkurajim dhe stimulim për përfshirjen aktive të nxënësve në mësim, vlerësimin e ndërsjellë dhe vetëvlerësimin.																					
Metoda e vlerësimit:																						
<p>Vlerësimi ne %</p> <table> <tr> <td>91 – 100% = nota 10</td> <td>Vijimi i ligjëratave</td> <td>= 0%</td> </tr> <tr> <td>81 – 90 % = nota 9</td> <td>Ese / prezantim</td> <td>= 10%</td> </tr> <tr> <td>71 – 80% = nota 8</td> <td>Punimi seminarit</td> <td>= 0 %</td> </tr> <tr> <td>61 – 71% = nota 7</td> <td>Testi i parë</td> <td>= 45%</td> </tr> <tr> <td>51 – 60% = nota 6</td> <td>Testi i dytë</td> <td>= 45%</td> </tr> <tr> <td>0 – 50% = nota 5</td> <td>Pjesëmarrja ne ushtrime</td> <td>= 0%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Puna grupore dhe rasti i studimit</td> <td>= 0%</td> </tr> </table> <p>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.</p>		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%
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%																				
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 shtesë 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 																					
Plani i dizajnuar i mësim:																						
Java	Ligjërata që do të zhvillohet																					
Java e parë:	<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 																					
Java e dytë:	<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, 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 																					

Java e tretë:	<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,
Java e katërt:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata e detyrimeve <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elementet esenciale dhe elementet jo esenciale ✓ Ndarja dhe klasifikimi i kontratave ✓ Instrumentet personale dhe reale për sigurimin e kontratës dhe Kontratat e ndaluara
Java e pestë:	<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
Java e gjashtë:	<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 ▪ Modalitetet 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
Java e shtatë	<p style="text-align: center;">Testi i ndërmjetëm</p> <p style="text-align: center;"><i>Detaje teknike dhe kohën specifike të testit informatat merren me vonë në kohën e ligjëratave ose ushtrimeve</i></p>
Java e tetë:	<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
Java e nëntë:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për qiranë ▪ Kontrata për nënqiranë ▪ Kontrata për depozitën ▪ Kontrata komisionare
Java e dhjetë:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për përfaqësim tregtar (Agjunkturën) ▪ Kontrata për ndërmjetësimin ▪ Kontrata për depon (magacinimin) ▪ Kontrata për ndërtimin
Java e njëmbëdhjetë:	<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
Java e dymbëdhjetë:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për licencën ▪ Kontrata për veprën ▪ Kontrata për të drejtën autoriale ▪ Kontrata për menaxhimin ▪ Kontrata e alotmanit
Java e trembëdhjetë:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontrata për sigurimin ▪ Kontrata për franshizingun ▪ Kontrata për Time Shering - un ▪ Kontrata për lizingun
Java e katërbëdhjetë:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kontratat në sferën e biznesit ndërkombëtar ▪ Roli dhe rëndësia e kontratave në biznesin ndërkombëtar
Java e pesëmbëdhjetë:	Testi përfundimtar