

<b>Të dhëna bazike të lëndës</b>	
<b>Njësia akademike:</b>	<b>Fakulteti Ekonomik</b>
<b>Titulli i lëndës:</b>	<b>KONTRATAT NË BIZNES</b>
<b>Niveli:</b>	<b>BA</b>
<b>Statusi lëndës:</b>	<b>Zgjedhore</b>
<b>Viti i studimeve:</b>	<b>Viti I- Semestri II</b>
<b>Numri i orëve në javë:</b>	<b>1 + 1</b>
<b>Vlera në kredi – ECTS:</b>	<b>4</b>
<b>Koha / lokacioni:</b>	<b>Caktohet me vonë</b>
<b>Mësimdhënësi i lëndës:</b>	<b>Prof.Dr. Armand Krasniqi, Msc. Diamanta Sojeva</b>
<b>Detajet kontaktuese:</b>	<b><a href="mailto:armand.krasniqi@uni-pr.edu">armand.krasniqi@uni-pr.edu</a> <a href="mailto:diamanta.sojeva@uni-pr.edu">diamanta.sojeva@uni-pr.edu</a></b>
<b>Përshkrimi i lëndës</b>	
	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.
<b>Qëllimet e lëndës:</b>	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.
<b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b>	1) Arritja e aftësive për të identifikuar subjektet e biznesore që janë aktorë të marrëdhënieve kontraktuale ;

	<p>2) Rrija e shkathtësive për lidhjen e kontratave biznesore;</p> <p>3) Njohjen e burimeve juridike mbi të cilat kontratat e biznesit krijohen; dhe</p> <p>4) Njohjen e një seri kontratash moderne në bazë të të cilave zhvillohet biznesi;</p>
--	---

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

<b>Aktiviteti</b>	<b>Orë</b>	<b>Ditë/javë</b>	<b>Gjithsej</b>
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	-	-	-
<b>Totali</b>			<b>100</b>

<b>Metodologjia e mësimdhënies:</b>	<p>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</p>
-------------------------------------	---

	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.
<b>Metoda e vlerësimit:</b>	
<b>Vlerësimi ne %</b>	
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.	
<b>Literatura</b>	
<b>Literatura bazë:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</li> <li>2. Dr. Armand Krasniqi: E drejta biznesore , CSARA 2019</li> </ol>
<b>Literatura shtesë e preferuar:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dr. Nerxhivane Dauti "Kontratat" Prishtinë 2012</li> <li>2. Dr. Aliadin Alishani "E drejta e detyrimeve" Prishtinë 1989</li> </ol>
<b>Plani i dizajnuar i mësim:</b>	
<b>Java</b>	<b>Ligjërata që do të zhvillohet</b>
<b>Java e parë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Prezantimi i programit</li> <li>✓ Kuptimi, objekti, emërtimi dhe lënda e studimit të së kontratat në biznes , Parimet e kontratave të biznesit</li> </ul> <p>Literatura: Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e dytë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Burimet juridike nacionale të kontratave biznesore <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kushtetuta, Ligji për marrëdhëniet detyrimore, Ligji për tregtinë, Ligji për tregtinë e jashtme, Kushtet e përgjithshme të biznesit, Standardet biznesore , Doket dhe uzansat</li> </ul> </li> <li>✓ Burimet juridike ndërkombëtare të kontratave biznesore <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konventat ndërkombëtare, Konventa e Vjenës për shitjen ndërkombëtare të mallrave, Kontratat Tip, Kontratat e standardizuara</li> </ul> </li> </ul>

	Literatura Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015
<b>Java e tretë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Subjektet në kontratat biznesore <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Personat fizikë,</li> <li>✓ Subjektet me zotësi biznesore</li> <li>✓ Personat Juridikë - shtetet, ndërmarrjet, shoqatat, përfaqësitë, agjentët, depot, lehtësuesit, brokeret,</li> </ul> </li> </ul> <p>Literatura: Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e katërt:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata e detyrimeve <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elementet esenciale dhe elementet jo esenciale</li> <li>✓ Ndarja dhe klasifikimi i kontratave</li> <li>✓ Instrumentet personale dhe reale për sigurimin e kontratës dhe Kontratat e ndaluara</li> </ul> </li> </ul> <p>Literatura: Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e pestë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontratat në sferën e biznesit <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Karakteristikat e kontratave të biznesit</li> <li>✓ Dallimet dhe ngjashmëritë në mes të kontratave të biznesit dhe kontratave tjera</li> <li>✓ Legjislacioni që i rregullon kontrata e biznesit\</li> <li>✓ Kontratat elektronike</li> </ul> </li> </ul> <p>Literatura: Dr. Armand Krasniqi "E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e gjashtë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata e shitjes në biznes <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kuptimi dhe vetitë</li> <li>✓ Karakteristikat Juridike</li> <li>✓ Elementet esenciale, malli çmimi, të drejtat dhe detyrimet e shitësit dhe blerësit</li> </ul> </li> <li>▪ Modalitetet e kontratës për shitjen <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kontrata e shitjes sipas modelit apo mostres</li> <li>✓ Kontrata për shitjen me qëllim të mbulimit</li> <li>✓ Kontrata për blerjen me qëllim të mbulimit</li> <li>✓ Kontrata për shitjen me ruajtjen e pronësisë</li> <li>✓ Kontrata për shitjen me specifikacion</li> <li>✓ Kontrata për blerjen e mallit në provë - me të drejtë të kthimit</li> </ul> </li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e shtatë</b>	<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>
<b>Java e tetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për këmbimin <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës</li> <li>✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve</li> </ul> </li> <li>▪ Kontrata për huan</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës</li> <li>✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve</li> <li>▪ Kontrata për kredinë <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kuptimi dhe elementet e kontratës</li> <li>✓ Te drejta dhe detyrimet e palëve</li> </ul> </li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e nëntë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për qiranë</li> <li>▪ Kontrata për nënqiranë</li> <li>▪ Kontrata për depozitën</li> <li>▪ Kontrata komisionare</li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e dhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për përfaqësim tregtar (Agjenturën)</li> <li>▪ Kontrata për ndërmjetësimin</li> <li>▪ Kontrata për depon (magacinimin)</li> <li>▪ Kontrata për ndërtimin</li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e njëmbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për shpeditimin (dërgimin)</li> <li>▪ Kontrata për transportimin e mallrave nëpërmjet hekurudhës</li> <li>▪ Kontrata për transportin rrugorë të mallrave</li> <li>▪ Kontrata për transportin e përzier</li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e dymbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për licencën</li> <li>▪ Kontrata për veprën</li> <li>▪ Kontrata për të drejtën autoriale</li> <li>▪ Kontrata për menaxhimin</li> <li>▪ Kontrata e alotmanit</li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e trembëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrata për sigurimin</li> <li>▪ Kontrata për franshizingun</li> <li>▪ Kontrata për Time Shering - un</li> <li>▪ Kontrata për lizingun</li> </ul> <p>Literatura: E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e katërbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontratat në sferën e biznesit ndërkombëtar</li> <li>▪ Roli dhe rëndësia e kontratave në biznesin ndërkombëtar</li> </ul> <p>Literatura E drejta kontraktore biznesore - Material i përgatitur për studentë" 2015</p>
<b>Java e pesëmbëdhjetë:</b>	Testi përfundimtar