

KONTRATA PËR SHITBLERJE NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE “OPT IN” CISG & INCOTERM’S DHE TIR

SKENDER GOJANI

Dorëzuar
Universitetit European të Tiranës
Shkollës Doktorale

Në përmbushje të detyrimeve të programit të Doktoratës në: Shkencat
Juridike, me profil: “E Drejtë Civile”, për marrjen e gradës shkencore
“Doktor”

Udhëheqës shkencor: Prof. Dr. Riza SMAKA

Numri i fjalëve: 60,408

Tiranë, Dhjetor 2015

© DEKLARATA E AUTORËSISË

Unë Skender Gojani, nën përgjegjësinë time deklaroj se punim im i doktoratës është shkruar nga unë, nuk është punim i prezantuar asnjëherë më parë në ndonjë institucion tjetër për vlerësim dhe nuk është botuar i tëri. Punimi nuk përmban material të shkruar nga ndonjë person tjetër përveç rasteve të cituara dhe referuara në fusnota.

ABSTRAKTI

Në transaksionet juridike–biznesore, shitblerjet e mallrave zënë vend kryesor sikundër referuar pjesëmarrjes ashtu edhe vlerave të tyre.

Në transaksionet juridike–biznesore, shitblerjet në përgjithësi rezultojnë probleme të shumta e të ndryshme.

Në raportet juridike–biznesore ndërkombëtare, çështjet problemore, pashmangshëm janë më të shumta dhe më të ndryshme dhe për aq janë më vështirë të zgjidhshme.

Në anën tjetër transaksionet juridike-biznesore shitblerëse, në relacionet ndërkombëtare, janë të rëndësisë së posaçme, veçanërisht në rrjedhat dhe intencat e globalizmit dhe të integritimeve politike e ekonomike të shteteve me ekonomi të zhvilluara në struktura ndërkombëtare të ndryshme siç është Unioni Evropian etj.

Së andejmi, kjo temë me kohë, është ngritur edhe në nivelin e Organizatës së Kombeve të Bashkuara për rregullim juridik të saj.

Rregullimi juridik i transaksioneve shitblerëse në relacione ndërkombëtare është praktikuar, ndër tjera, me tri dokumente juridike ndërkombëtare jashtëzakonisht të rëndësishme për mirëvajtjen dhe mbarëvajtjen e shitblerjeve ndërkombëtare. Ato dokumente janë:

CISG-u, Konventa e Organizatës së Kombeve të Bashkuara për Shitblerjet Ndërkombëtare të mallrave, INCOTERM's-at, Termat Juridike – Biznesore ndërkombëtare dhe TIR Konventa, Konventë mbi transportin ndërkombëtar të mallrave.

Në vendin tonë, pos në teori në praktikë pak dihet dhe më pak aplikohen dokumentet juridike – biznesore ndërkombëtare referuar shitblerjeve të mallrave në relacionet ndërkombëtare, për ç'shkak është edhe përcaktimi im në këtë punim për të bërë një diskurs analitik – kritik të po atyre dokumenteve, veçanërisht referuar nevojës për implementimin e tyre në shitblerjet ndërmjet shtetit tonë dhe shteteve të tjera, si dhe të entiteteve natyrale e legale të shtetit tonë me entitete natyrale e legale të jashtme.

ABSTRACT

In legal- business transactions, sales of goods they take a big role in participation as well in their values.

In legal – business in general sales face with different problems.

In legal – business report hard cases are more numerous and different, and that's why is harder to solve them.

In other case, transactions of legal – business in the International relations are very important, especially in streams and intentions of globalization on political and economic integration of countries with the developed economies in various International structures such as the European Union.

This theme was raised to the level of the organization of the United Nations for its legal arrangements.

The legal regulation of trade transactions in International relations is practiced with three International legal documents extremely important for wellbeing and the progress of International transactions. These documents are: CISG, Convention of the United Nations for the International sales of goods, INCOTERMS. Legal – Business International terms, TIR Convention, Convention of the International transportation of goods.

In our place not in theory, but in practice we know not much and less apply the International legal – business referring International business trade of goods in International relations and that's why my work here to make an critic analytical discourse to those documents especially referring the needs for their implementation in trades between our country and other countries as well as natural and legal entities of our country in the natural and legal exterior entities.

*Familjes sime të dashur,
Arjetës, Davidit dhe Monikës,
me përkushtim.*

FALËNDERIME

Përgatitja dhe finalizimi i këtij punimi kaq të rëndësishëm në jetën profesionale dhe akademike ka gjetur mbështetjen, përkrahjen dhe dashamirësinë e shumë personave të tjerë të cilëve do të doja t'u dedikoja pjesën e falënderimeve dhe mirënjohjeve.

Mirënjohje dhe falënderim për udhëheqësin shkencor, Prof. Dr. Riza SMAKA, për ndihmën e dhënë, këshillat, sugjerimet, mbështetjen dhe orientimin gjatë hartimit të temës.

Falënderime të tjera shkojnë për stafin akademik dhe administrativ të Universitetit European i Tiranës UET, i cili më mbështeti gjatë gjithë kësaj periudhe.

Së fundmi, dua t'u shpreh mirënjohje dhe falënderime familjes sime, e cila pandërprerë më ofroi mirëkuptimin, mbështetjen dhe inkurajimin deri në përfundimin me sukses të këtij punimi, të cilin ua dedikoj me shumë dashuri.

Për qëndrime koherente të shfaqura në përkrahje të realizimit të synimeve të mia profesionale, edhe përkundër faktit që ju kam munguar në shumë momente të bukura, por gjithmonë të vetëdijshëm dhe të mirëkuptuar për mundin që do realizimi i një punimi të këtij niveli.

Megjithë lodhjen që më ka shkaktuar dhe kohës që jam angazhuar për punimin e disertacionit, përfundimi i tij më ka zgjuar ndjenjën e kënaqësisë për shkak të ngritjes sime profesionale dhe akademike, me informacione dhe përvoja që padyshim të njëjtat do t'i përcjell edhe tek studentët tanë në Fakultetin Juridik të Universitetit publik dhe privat në Kosovë me qëllim të nxitjes së debateve doktrinare për legjislacionin civil.

LISTA E SHKURTIMEVE DHE E FJALORIT

CFR - Çmimi dhe Transporti.

CIF - Çmimi, Sigurimi, Transporti.

CIP - Transport dhe Sigurim paguar deri.

CISG- Konventa e Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave.

CMR – Konventa e transportit rrugor të mallit

CPT - Transporti paguar deri.

DAP - Lëvruar në vend.

DAT - Lëvruar në Terminal.

DDP - Lëvrohet i zhdoganuar.

EXW - Lëvruar në fabrikë.

FAS - Lëvruar buzë anijes.

FCA - Lëvruar tek transportuesi.

FOB - Lëvruar në bord.

GATT - Marrëveshja e Përgjithshme mbi Tregtinë dhe Tarifat

ICC - Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë.

ICC – Oda Ndërkombëtare Tregtare

ILA – Shoqata botërore për të drejtën ndërkombëtare

INKOTERM - Terma tregtar të nxjerrë nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë.

TIR – Transporti internacional rrugor

UNCITRAL - Komisioni i Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare.

UNIDROIT - instituti Ndërkombëtar për Unifikimin e të Drejtës Private.

KONTRATA PËR SHITBLERJE NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE “OPT IN” CISG & INCOTERM’S DHE TIR

PËRMBAJTJA E LËNDËS

Abstrakti	3
Abstract	4
Dedikim	5
Falënderim	6
Lista e shkurtimeve dhe fjalorit	7
Përmbajtja	8

KAPITULLI I: HYRJE

1.1.Parathënie	14
1.2.Shtrimi i problemit	15
1.3.Objekti i studimit	15
1.4.Qëllimi i studimit	16
1.5.Metodat e studimit	16
1.6. Pyejtjet kërkimore dhe hipotezat.....	17
1.7. Aspekti strukturor	19
1.8. Pritshmërit dhe vështërsitë e punimit	21

KAPITULLI II: KONTRATA DHE KLASIFIKIMI I KONTRATAVE

2.1.Kontratat	22
2.1.1. Kushtet për lidhjen e kontratës	25
2.1.2. Pajtimi i vullnetit	25
2.1.3. Aftësia juridike dhe aftësia vepruese	27
2.1.4. Objekti i kontratës	28
2.1.5. Baza (kauza) e kontratës	28
2.1.6. Forma e kontratës	29
2.2. Klasifikimi i kontratave	30
2.3. Kontraktimi (Lidhja e kontratës)	47

2.3.1. Oferta dhe kundër oferta	49
2.4.Instrumentet juridike për përforcimin e kontratave	54

KAPITULLI III: KONTRATA PËR SHITBLERJE

3.1.Kontrata për shitblerje	56
3.2.Karakteristikat e kontratës për shitblerje	57
3.3.Elementet e kontratës për shitblerje	57
3.4.Detyrimet e shitësit	58
3.4.1. Dorëzimi i mallit blerësit	58
3.4.2. Mënyra e dorëzimit të mallit	59
3.4.3. Vendi i dorëzimit të mallit	60
3.4.4. Koha e dorëzimit të mallit	61
3.4.5. Përgjegjësia për të meta	64
3.4.6. Përgjegjësia e shitësit për të metat materiale	64
3.4.7. Të metat e dukshme dhe të padukshme të mallit	65
3.4.8. Të drejtat, autorizimet dhe obligimet e blerësit	67
3.4.9. Garancia për funksionimin e rregullt të mallit	68
3.4.10. Përgjegjësia për të metat juridike (mbrojtja nga evikcioni)	70
3.4.11. Detyrimet e blerësit	72
3.4.12. Pagesa e çmimit	72
3.4.13. Pranimi i sendit	73
3.5.Forma e shitblerjes	74
3.5.1. Aukcioni	74
3.5.2. Cash & Carry	76
3.5.3. Kontrata për komisionim	77
3.5.4. Konsignacioni	80

KAPITULLI IV: NEGOCIMI I TRANSAKSIONEVE

4.1.Negocimi i transaksioneve juridiko-biznesore	85
4.2.Transaksionet intensive	89

4.2.1. Transaksionet Intensive dhe ndërkombëtare dhe çështjet problemore	96
--	----

KAPITULLI V: KONVENTA E ORGANIZATËS SË KOMBEVE TË BASHKUARA PËR SHITBLERJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE - CISG

5. Konventa për shitblerje Ndërkombëtare të mallrave CISG	100
5.1.CISG-u	100
5.2.Qëllimi dhe funksioni i CISG-ut	102
5.3.Sfera e aplikimit të CISG-ut	105
5.4.Autonomia kontraktore e palëve kontraktuese	106
5.4.1. Opt Out CISG	107
5.4.2. Opt In CISG	110
5.5.Rastet në të cilat CISG-u nuk mund të aplikohet	111
5.6.Rastet në të cilat CISG-u mund të aplikohet	112
5.7.Formimi i Kontratës sipas CISG-ut	113
5.8.Dorëzimi i ofertës, kontratës sipas CISG-ut	118
5.9.Prishja dhe braktisja e kontratës sipas CISG-ut	119
5.10. Konformiteti i mallit dhe kërkesat nga pala e tretë sipas CISG-ut	121
5.11. Mjetet juridike kundër papërfilljes së kontratës nga shitësi sipas CISG-ut	125
5.12. Mjetet juridike kundër papërfilljes së kontratës nga blerësi sipas CISG-ut	126
5.13. Deklarimi i shitësit për dalje nga kontrata sipas CISG-ut.....	128
5.14. Deklarimi i blerësit për dalje nga kontrata sipas CISG-ut	129
5.15. Obligimet dhe autorizimet e shitësit	130
5.16. Obligimet dhe autorizimet e blerësit	131
5.17. Dorëzimi – pranimi i mallit	132
5.18. Mjetet juridike të shitësit për prishjen e kontratës	133
5.19. Mjetet juridike të blerësit për prishjen e kontratës	134
5.20. Transferi i riskut	135
5.21. Prishja e paraprirë e kontratës dhe me këste	136
5.22. Dëmet dhe dëmtimet	138

5.23. Përgjegjësia për dështim kontraktor	139
5.24. Zgjidhja e kontesteve sipas CISG-ut	141
5.25. UNIDROIT-i	144
5.25.1. Botimet e UNIDROIT	146
5.25.2. Puna e UNIDROIT	146
5.25.3. Lidhja e Kontratës sipas Parimeve të UNIDROIT-it	146
5.25.4. Kushtet e përgjithshme të kontratave formalë	150
5.25.5. Burimet relevante për lidhjen e kontratave përmes rrugës elektronike	156
5.26. Unicitral	158
5.26.1. Udhëzimet juridike mbi transferin elektronik të mjeteve	160
5.26.2. Ligji Unicitral për E-tregtinë	162
5.26.3. Ligji Unicitral për E-nënshkrimin	164
5.26.4. Oda Ndërkombëtare Tregtare (ONT- ICC)	166

KAPITULLI VI: TERMAT TREGTARE NDËRKOMBËTARE - INCOTERM'S

6. INCOTERM's –at	170
6.1. Nocioni, roli, funksioni dhe aplikimi	170
6.2. Llojet e INCOTERM's –ave	174
6.3. Termat tregtarë E	177
6.3.1. EXW (Lëvruar në fabrikë)	177
6.4. Termat tregtarë F	178
6.4.1. FCA (Lëvruar tek transportuesi)	178
6.4.2. FAS (Lëvruar buzë anijes)	180
6.4.3. FOB (Lëvruar në bord)	181
6.5. Termat tregtarë C	183
6.5.1. CFR (Çmimi dhe transporti)	183
6.5.2. CIF (Çmimi, Sigurimi, transporti)	184
6.5.3. CPT (Transport paguar deri)	186
6.5.4. CIP (Transport dhe sigurim paguar deri)	186
6.6. Termat tregtarë D	187

6.6.1. DAT (Lëvrohet në terminal)	188
6.6.2. DAP (Lëvrohet në vend)	188
6.6.3. DDP (Lëvrohet i zhdoganuar)	189

KAPITULLI VII: KONVENTA MBI TRANSPORTIN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE - TIR KONVENTA

7.1.Tir konventa	191
7.1.1. Historiku i TIR Konventës	192
7.1.2. Zhvillimi i TIR Konventës	193
7.1.3. Parimet e TIR-it	195
7.1.4. Procedurat sipas Konventës TIR	196
7.1.5. Mbulimi Gjeografik i Konventës TIR	197
7.1.6. Transporti Ndërkombëtar sipas Konventës TIR	199
7.1.7. Transportimi sipas Konventës TIR	199
7.2.CMR (Konventa e Transportit Rrugor të Mallit)	201
7.3. Aktet e Konventës së Gjenevës sipas TIR-it	202
7.4.TIR Karneta	204
7.4.1. Kushtet e përdorimit të TIR Karnetës dhe bartja e mallrave	205
7.4.2. Kushtet e transportit sipas Konventës TIR	205
7.4.3. Përparësitë e aplikimit të TIR Karnetit	207
7.4.4. TIR Sistemi për Doganat	208
7.4.5. TIR Sistemi për operatorët e transportit	208

KAPITULLI VIII: DOKUMENTACIONI NË TREGTINË NDËRKOMBËTARE

8. Dokumentacioni në tregtinë ndërkombëtare	211
8.1.Fatura	212
8.2.Dokumentet e sigurimeve	214
8.3.Siguracioni i kreditit	215
8.4.Siguracioni i ngarkesës	216
8.5.Dokumentet e transportit	217

8.6.Policë ngarkesa	217
8.7.Dokumentacioni për eksportim dhe importim mallrash	221
8.8.Certifikata e origjinës	221
8.9.Certifikata e listës së zezë	222
8.10. Certifikatat veterinare	222
8.11. Certifikatat Fitosanitare	223
8.12. Certifikatat e kontrollit para-dërgesës së mallit	223

KAPITULLI IX: ZGJIDHJA E KONFLIKTEVE

9.1.Zgjidhja e konflikteve në kontratat për shitblerje ndërkombëtarë të mallrave e	224
9.2. Arbitrazhi në tregtinë e jashtme	228
9.2.1. Zgjidhja e kontesteve afariste nëpërmjet arbitrazheve tregtare ndërkombëtare	232
9.2.2. Karakteristikat dhe llojet e arbitrazheve tregtare ndërkombëtare	234
9.2.3. Karakteristikat e arbitrazhit ndërkombëtar	234
9.2.4. Llojet e Arbitrazheve tregtare ndërkombëtare	239
9.2.5. Arbitrazhet e përhershme (Insticional)	242
9.2.6. Përparësitë e arbitrazhit	244
9.2.7. Mangësitë e arbitrazhit	245
9.3.Ndërmjetësimi	245
9.4.Rëndësia praktike e aplikimit të CISG-ut, INCOTERM's –it dhe TIR-it në Kontratën për shitblerje ndërkombëtarë të mallrave	247

KAPITULLI X: KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME

10.1.Konkluzione	248
10.2.Rekomandime	250

Bibliografia	253
---------------------------	-----

Autobiografia e doktorantit dhe e mentorit	261
---	-----

KAPITULLI I: HYRJE

1.1. PARATHËNIE

Tematika e transaksioneve biznesore ndërkombëtare në radhe të pare të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave kurdoherë ishte dhe mbetet e rëndësishë së veçante, kjo ngase shitblerjet ndërkombëtare të mallrave e kapin kuotën më të lart në të gjitha transaksionet ndërkombëtare dhe janë më të rëndësishme për ka vlerat të shprehura financiarisht në anën tjetër.

Në shitblerjet ndërkombëtare te mallrave NOLENS VOLENS manifestohen çështje kontestimore të shumta, të shpeshta dhe të ndryshme te cilat sit e tilla pengojnë, zhegin transaksionet te tilla.

Së andejmi edhe një herë rezulton se CLARA PACTE BONI AMICI, përkatësisht marrëveshja e pastër e qartë e definuar mire garanton realizim të plot e të ndershëm të saj. Kjo do të thotë së nëse kontrata për shitblerje ndërkombëtare te mallrave do te behej sa dhe si do te dukej konkretisht, konform me postulatet, premisat dhe standardet ndërkombëtare të përcaktuara, te drejtës ndërkombëtare biznesore (CISG-ut, INCOTERM`s-ave dhe TIR-it) pashmangshëm dhe aperjori do të garantohej materializmi i plot i shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave që do të thotë sigurojnë edhe transaksionet biznesore utilitare dhe më to bashkëpunimet si dhe integrimet globale. Kjo tematik në këtë punim na ka intriguar për të trajtuar në aspektin teorik dhe praktik e me qellim te afrimit te disa rekomandimeve të dobishme ne favor te shitblerjeve ndërkombëtare te mallrave.

1.2. SHTRIMI I PROBLEMIT

Problematika tematike e kësaj teze të disertacionit konsiston në trajtimin teorik dhe doktrinarë të shitblerjeve, përkatësisht të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave në një ane dhe të analizimit kritik të tyre në praktik, në vështrim të veçante, të manifestimit dhe zgjedhjeve dhe kontesteve nga kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave.

Se andejmi, përmbajtja e tezes së disertacionit konsiston në shqyrtimet hyrëse, introdukte, shtjellimin e shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave në teori, legjislacionin biznesor ndërkombëtar si dhe në format aplikative në praktik.

Hapësirë e veçante i është konsideruar trajtimit teorik dhe praktik të dokumenteve ndërkombëtare biznesore, referuar shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave si dhe implementimin e tyre në praktik.

1.3. OBJEKTI I STUDIMIT

Ky punim ka për objekt studimi kontratat për shitblerjen ndërkombëtare të mallrave në vendin tonë, Kosovë si dhe sa njihet dhe sa aplikohet konkretisht kontrata me CISG-un, INCOTERMSAT dhe TIR Konventa.

1.4. QËLLIMI I STUDIMIT

Qëllimi i studimit konsiston në analizimin kritik të transaksioneve juridike - biznesore me përqendrim në:

- shitblerjet ndërkombëtare të mallrave,
- shitblerjet ndërkombëtare të mallrave “OPT IN” CISG,
- shitblerjet ndërkombëtare të mallrave “OPT IN” INCOTERM’S-in,
- shitblerje ndërkombëtare të mallrave “OPT IN” CISG & INCOTERM’S-i,
- si dhe OPT IN - OUT TIR Konventa,
- shkoqitja e çështjeve problemore me format dhe metodat e zgjedhjeve praktike të tyre në gjykata arbitrazhi ose të ndërmjetësimeve!

1.5. METODAT E STUDIMIT

Kërkimi Doktrinar (mbledhja dhe përpunimi i literaturës). Ky hap konsiston në rishikimin e literaturës në lidhje me objektin e studimit që përfshin identifikimin, mbledhjen dhe sistemimin e literaturës në lidhje me objektin e studimit si dhe përfshin identifikimin, mbledhjen dhe sistemimin e librave, monografive, artikujve shkencorë, kumtesave të konferencave shkencore si dhe përzgjedhjen e praktikave gjyqësore për të ilustruar problematikat e ngritura. Po ashtu zgjedhja e literaturës është shtrirë mbi një numer relativisht të konsiderueshëm autorësh të huaj dhe autorë vendas.

Metoda e analizimit kritik të dispozitave ligjore të cilat në mënyrë të caktuar u referohen transaksioneve të shitblerjeve të cilat mund të kenë efekte të konsideruar në të njëjtat si dhe zgjidhjet juridike të konventave ndërkombëtare, përkitazi me shitblerjet, importimet, eksportimet, taksat dhe tatimet ne mallra të cilat mund të jenë objekt i kontratës.

Analiza kritike e transaksioneve shitblerëse, konform CISG-ut, INCOTERMSA-ve dhe TIR-it, referuar efikasitetit dhe eficiencës së transaksioneve, zgjedhjes së përshtatshme të kontesteve kontraktore nëpërmjet aplikimit të atyre dokumenteve.

Induksioni dhe Deduksioni – Gjithashtu është përdorur dhe më ka shërbyer për trajtimin e këtij punimi lidhur me arsyeshmërin e aplikimit të CISG-ut, INCOTERMSA-ve dhe TIR-it.

Analizë e teksteve të shkruara për shitblerje ndërkombëtare, teksteve universitare CISG, INCOTERM'S dhe TIR, kontrata të ndryshme për shitblerje si dhe të praktikave administrative dhe gjyqësore.

1.6. PYETJET KËRKIMOR DHE HIPOTEZAT

Pyetjet bazë kërkimore të këtij studimi janë:

- Çfarë janë shitblerjet dhe veçanërisht shitblerjet ndërkombëtare te mallrave?
- Çfarë janë format, përmbajtjet dhe kontestet ne shitblerje ndërkombëtare te mallrave?
- Çfarë është teoria, përkatësisht doktrina juridike dhe praktika aplikative e shitblerjeve ndërkombëtare te mallrave?
- Çfarë janë kontestet si dhe format e zgjedhjeve te kontraktorve në shitblerjen

ndërkombëtare të mallrave?

- Sa edhe në ç'mënyre përfillen dokumentet dhe aktet juridike biznesore referuar shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave?
- Cilat janë format me problematike të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave?

Hipotezat

Në transaksionet juridike–biznesore, në përgjithësi dhe në transaksionet juridike-biznesore ndërkombëtare në veçanti, manifestohen çështje problemore të ndryshme dhe të shumta, në radhë të parë dhe së andejmi rezultojnë edhe përparësia praktike e aplikimit të CISG-ut, INCOTERM's-it dhe të TIR-it respektiv në rastet konkrete të transaksioneve të shitblerjeve ndërkombëtare;

Transaksionet juridike-biznesore ndërkombëtare, sikundër nga njohuritë teorike e aq më tepër nga të dhënat praktike të bëra jashtë përkatësisht “Opt Out“ CISG, INCOTERM's dhe TIR-it, prodhojnë jo pak çështje problemore të zgjidhshme më vështirë dhe e kundërta;

Transaksionet biznesore ndërkombëtare “OPT IN” CISG, INCOTERM's dhe TIR-it përkatës, po ashtu, mund të krijojnë çështje problemore jo të pakta por konform me formulimet e ofruara nga ato dokumente juridike–biznesore ndërkombëtare valide si të tilla janë jo vetëm praktikisht por konkretisht shumë më lehtë të zgjidhshme!

Rezultatet studimore të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave konform CISG-ut, INCOTERM'S-ave dhe TIR-in, do të vihen në funksion të efikasitetit dhe të eficiencës së transaksioneve juridike-biznesore respektive.

Transaksionet e shitblerjeve ndërkombëtare konform me standardet dhe dispozitat juridike-biznesore ndërkombëtare, në kontekstin e globalizmave dhe të integritimeve bashkëkohore, do të lehtësoheshin dhe për aq do të përshpejtoheshin esencialisht.

1.7. ASPEKTET STRUKTURORE

- **Kapitulli i parë**, si një hyrje, është përmbledhje e të gjithë aspekteve bazë, parashenja, objekti, qëllimit, problematikës, metodave kërkimore të përdorura, pyetje kërkimore dhe hipotezës dhe vështirësive të hasura. Pra, në një farë mënyre një lloj abstrakt i zgjeruar.
- **Kapitulli i dytë**, përmban një informacion të përgjithshëm mbi kontratën, kushtet për lidhjen e kontratës, forma e kontratës, klasifikimin e kontratave, kontraktimin (lidhja e kontratave), oferta dhe kundër oferta dhe instrumentet juridike për përforcimin e kontratave. Pra, ky kapitull përmban një informacion të përgjithshëm mbi kontratat.
- **Kapitulli i tretë**, mbi kontratën për shitblerje, ku kemi një informacion të përgjithshëm mbi shitblerjen si: Karakteristikat e kontratës për shitblerje, Elementet e kontratës për shitblerje, detyrimet e shitësit, detyrimet e blerësit, format e shitblerjes, aukcioni, cash&carry, kontrata për komisionim, konsingnacion. Pra, një informacion i detajuar i shitblerjeve, detyrimet dhe obligimet që dalin nga kjo.
- **Kapitulli i katërt**, këtu jepet një informacion mbi transaksionet ndërkombëtare, transaksionet intensive ndërkombëtare si dhe problemet që paraqiten gjatë transaksioneve ndërkombëtare të pasqyruar me një shembull konkret.
- **Kapitulli i pestë**, CISG - Konventa e Organizatës së Kombeve të bashkuara për shitblerjen Ndërkombëtare të mallrave, ku kemi pasqyruar si: CISG-u, Qëllimi dhe funksioni i CISG-ut , Sfera e aplikimit të CISG-ut, Autonomia kontraktore e palëve kontraktuese, klauzolen Opt

Out CISG dhe Opt In CISG, Rastet në të cilat CISG-u nuk mund të aplikohet, Rastet në të cilat CISG-u mund të aplikohet, Formimi i Kontratës sipas CISG-ut, Dorëzimi i ofertës, kontratës sipas CISG-ut, Prishja dhe braktisja e kontratës sipas CISG-ut, Konformiteti i mallit dhe kërkesat nga pala e tretë sipas CISG-ut, Mjetet juridike kundër papërfilljes së kontratës nga shitësi sipas CISG-ut, Mjetet juridike kundër papërfilljes së kontratës nga blerësi sipas CISG-ut, Deklarimi i shitësit për dalje nga kontrata sipas CISG-ut, Deklarimi i blerësit për dalje nga kontrata sipas CISG-ut, Obligimet dhe autorizimet e shitësit, Obligimet dhe autorizimet e blerësit, Dorëzimi – pranimi i mallit, Mjetet juridike të shitësit për prishjen e kontratës, Mjetet juridike të blerësit për prishjen e kontratës, Transferi i riskut, Prishja e paraprirë e kontratës dhe me këste, Dëmet dhe dëmtimet, Përgjegjësia për dështim kontraktor, Zgjidhja e kontesteve sipas CISG-ut, UNIDROIT-i, Botimet e UNIDROIT, Puna e UNIDROIT, Lidhja e Kontratës sipas Parimeve të UNIDROIT-it, Kushtet e përgjithshme të kontratave formalë, Burimet relevante për lidhjen e kontratave përmes rrugës elektronike, Unicitral, Udhëzimet juridike mbi transferin elektronik të mjeteve, Ligji Unicitral për E-tregtinë Ligji Unicitral për E-nënshkrimin, Oda Ndërkombëtare Tregtare (ONT- ICC), në këtë kapitull është dhënë një informacion i përgjithshëm mbi konventën CISG.

- **Kapitulli i gjashtë**, termat tregtare ndërkombëtare - INCOTERM'S, ku kemi bërë një shtjellim të përgjithshëm mbi termet tregtare ndërkombëtare si: Llojet e INCOTERM'S-ave, ku kemi shtjelluar 11 lloje të INCOTERM'S-ave të ndara në mënyrë alfabetike.
- Kapitulli i shtatë, konventa mbi transportin ndërkombëtar të mallrave - TIR konventa, në këtë kapitull kemi diskutuar për mënyrën e transportimit të mallit dhe format transite të tij, historikun e kësaj konvente, përparmit e aplikimit, lehtësirat që ofron kjo konventë, CMR, TIR Karnetin.
- **Kapitulli i tetë**, Dokumentacioni në tregtinë ndërkombëtare në këtë kapitull kam cekur

cilat dokumentacione kërkohen për transaksione ndërkombëtare si: Faturat, dokumentet e sigurimeve, dokumentet e transportit, policë ngarkesa, certifikatat e origjinës, certifikatat e listës së zeze, certifikatat e veterinarisë, certifikatat e fitosanitare etj. Ku kapitulli i përmban në mënyrë të detajuar cilat dokumente kërkohen për transportim ndërkombëtare apo shitblerje ndërkombëtare.

- **Kapitulli i nëntë**, Në këtë kapitull kemi dhënë një informacion për zgjidhjen e konflikteve ndërkombëtare, format dhe metodat më të lehta dhe më të përshtatshme, si arbitrazhi dhe ndërmjetësimi, përparësitë e aplikimit të këtyre dhe rëndësia praktike e aplikimit të CISG-ut, INCOTERM's-ave dhe TIR konventes.
- **Kapitulli i dhjetë**, janë rekomandimet dhe konkluzionet e shprehura në përfundim të këtij punimi.

1.8. PRITSHMËRITË DHE VËSHTIRËSITË E PUNIMIT

Në saj të rekomandimeve që rrjedhin nga përfundimet e tezes së disertacionit në bazueshmëri, mund të pyetet lehtësimi i konsideruar në shitblerjen ndërkombëtare të mallrave në realizimin e suksesshëm, efikas dhe eficient të kontratave për shitblerje ndërkombëtare të mallrave si dhe në zgjidhjen e kontesteve nga kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave.

Gjatë punimit në këtë tezë të disertacionit ndër të tjera janë manifestuar vështërsitë e caktuar sidomos të formave hezituese të menaxherëve të kompanive që më të mëdha të cilët praktikojnë shitblerje ndërkombëtare të mallrave më gjasë të tentativave për fshehjen e të dhënave të caktuara.

KAPITULLI II: KONTRATA DHE KLASIFIKIMI I KONTRATAVE

2.1.KONTRATAT

Kontrata¹ është çdo akord apo pajtim i vullneteve të dy a më shumë subjekteve të së drejtës, me të cilën synohet të arrihet ndonjë efekt juridik².

Kontrata është akordi i vullneteve të dy a më shumë kontraktorëve:

- për të krijuar një punë juridike,
- për ta ndryshuar një punë juridike,
- për ta plotësuar një punë juridike apo
- për të përfunduar një punë juridike kurdoherë, me synim të realizimit të efektit juridik të caktuar³.

Kontrata është veprim juridik me anë të së cilës një ose disa palë krijojnë, ndryshojnë ose shuajnë një marrëdhënie juridike⁴.

Kontrata mund të bëhet në raportin juridik dhe në të njëjtin mund të ndryshohet, të plotësohet dhe të përfundohet.

Kontrata është *marrëveshje* ndërmjet kontraktorëve për punën juridike të caktuar dhe, si nocion, shprehet në definicione më së të ndryshme⁵.

¹ Kontrata (Eng: Treat, Fr: Contract, Traite, Convention, De: Vertrag, Kr & Sr. Ugovor)

² GOJANI, Skender, Fjalor i Terminologjisë Juridike, Prishtinë 2013 Fq. 134.

³ Po aty, faqe 134

⁴ SKRAME, Olti, Komentari i Kodit Civil, të Republikës së Shqipërisë, Vëllimi I ditë, Onufri 2011, fq 169

⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, fq. 251.

Sipas nenit 1001⁶ të Kodit Civil Francez (*Code Civile*), kontrata është një konvencion me të cilin, një apo më shumë persona, obligohen kundrejt një apo më shumë personave tjerë për të dhënë, për të bërë apo për të mos bërë një punë të caktuar.

Kontrata, praktikisht, konsiston në cilindo akord të vullneteve të dy apo të më shumë subjekteve të së drejtës me të cilën arrihet efekti juridik i caktuar, i cili mund të konsistojë në krijimin ose në modifikimin e raportit juridik ekzistues, apo të rezultojë edhe në përfundimin e tij.

Aktet, veprimet dhe punët më të shpeshta dhe më të rëndësishme në jetën shoqërore arrihen dhe kryhen nëpërmjet kontratave. Kontratat arrihen dhe realizohen, në numër të konsideruar, implicite dhe spontanisht, në një anë si dhe në formë dhe procedurë të përcaktuar, në anën tjetër.

Kontratat e sprasme janë të karakterit formal dhe për aq më të rëndësishme dhe më të ndërlikuara.

Kontratë është blerja e gazetës ditore, e biletës së autobusit, telefonimi, pirja e kafes në një kafene etj. (*If you promise to take a friend out to dinner and then fail to do so, you would be shocked to be sued for breach of contract!*)⁷.

Kontrata definohet dhe specifikohet llojllojshëm nga forma më të thjeshta deri në të përbëra!

⁶http://www.napoleon-series.org/research/government/code/book3/c_title02.html (parë më 23.05.2015.)

⁷ MALLOR, Jane P., BUSINESS LAW AND THE REGULATORY ENVIRONMENT: CONCEPTS AND CASES, 10th, Boston, 1998, p.174.

Një nga format më të thjeshta të definimit të kontratës mund të jetë se: “Kontrata është takimi apo përputhja e mendimeve” ose “Kontrata është marrëveshje e krijuar vullnetarisht nga personat me kapacitete kontraktore” etj⁸.

Në kontekste dhe në situata juridike të ndryshme, termi *kontratë*, pos si kontratë mund të përdoret edhe si marrëveshje, ujdj, pakt, konventë, kompromis etj.

Për t’u formuar kontrata, fillimisht kërkohen :

- kushtet e përgjithshme dhe
- kushtet e veçanta.

Kushtet apo kërkesat e përgjithshme të nevojshme për formim të kontratës janë:

- aftësia vepruese, procedurore a punuese e palëve,
- akordimi a pajtimi i vullneteve të palëve,
- lënda e kontratës dhe
- baza (qëllimi, kauza) e kontratës.

Kushtet e veçanta të nevojshme për kontraktim janë:

- forma e kontratës,
- kontraktimi nëpërmjet dorëzim- pranimit të sendit dhe
- dhënia e akordit për lidhjen e kontratës.⁹

Termi *konventë*, kryesisht, përdoret në të drejtën ndërkombëtare dhe, kontrata, zakonisht, bëhet kur një palë kontraktuese që mund të jetë person natyral apo person legal, tjetrit

⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë (2012), fq. 252.

⁹DAUTI, Prof dr Nerxhivane, *E Drejta e Detyrimeve*, FJ I UP-se, Prishtinë, (2001), f. 63

subjekt të së drejtës i bën ofertë për kontraktimin e caktuar dhe, kontraktori i ofruar e pranon atë ofertë¹⁰.

2.1.1. KUSHTET PËR LIDHJEN E KONTRATËS

Për t'u lidhur një kontratë, është e domosdoshme që të plotësohen këto kushte të përgjithshme:

1. pajtimi i vullnetit të palëve kontraktuese
2. aftësia punuese e palëve
3. objekti i kontratës
4. baza (kauza ose arsyeja) e kontratës
5. forma e kontratës (vlen vetëm për kontratat formale që e kanë formën e caktuar të parashikuar me ligj)¹¹.

2.1.2. PAJTIMI I VULLNETIT

Pajtimi i vullnetit është një ndër kushtet thelbësore për lidhjen e kontratës. Kjo del edhe nga vet nocioni i kontratës së dyanshme, tek e cila paraqiten dy vullnete me pajtimin e të cilave mund të lindin të drejta dhe detyrime. Çdo kontratë supozon koekzistencën e dy vullneteve: njëra ka veti të iniciativës, dhe quhet *ofertë*, ndërsa tjetra ka veti të pranimi të asaj iniciative, dhe quhet *pranim i ofertës*.

Sipas ligjit të aplikueshëm në Kosovë, kontrata konsiderohet e lidhur në momentin kur palët kontraktuese janë marrë vesh për elementet thelbësore, të cilat janë të ndryshme,

¹⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, fq. 253

¹¹GOJANI, PhDc. Skender, Revistë shkencore "BIZNESI", Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.148

varësisht nga lloji i kontratës. P.sh: te kontrata e shitblerjes, elementet thelbësore janë dorëzimi i sendit/mallit dhe pagesa e çmimit. Në praktikën e gjykatave konsiderohet se elemente thelbësore të kontratave janë ato pa të cilat kontrata nuk mund të ekzistojë¹².

Për lidhjen e kontratës kërkohet që vullneti i palëve të shprehet lirisht, pa asnjë presion. Në qoftë se me rastin e lidhjes së kontratës ka pasur të meta në shprehjen e vullnetit, si pasojë e të cilave vullneti i njëres palë nuk ka qenë i lirë, atëherë kontrata mund të anulohet. Kemi të bëjmë me të meta të vullnetit nëse kontrata është lidhur nën ndikimin e kërcënimit, lajthimit apo të mashtrimit.

1. *Kërcënimi* ekziston kur njëra palë kontraktuese ose ndonjë person i tretë, me kërcënim të palejueshëm, ka shkaktuar frikë të arsyeshme te pala tjetër për shkak të së cilës ajo ka lidhur kontratën. Që kërcënimi të ketë ndikim në shprehjen e lirë të vullnetit, frika duhet të jetë e arsyeshme, përndryshe anulimi i kontratës nuk mund të kërkohet për çdo lloj kërcënimi.
2. *Lajthimi* është përfytyrim i gabuar për ndonjë rrethanë. Pra nëse njëra palë ka një mendon se është duke lidhur kontratë për një arsye, por më vonë del se ai përfytyrim apo vlerësim ka qenë i gabuar, sepse kontrata po lidhet për arsye apo bazë tjetër, atëherë kemi lajthim. Që të mund të ketë ndikim në vlefshmërinë e kontratës, lajthimi duhet të jetë thelbësor. Pra të ketë lidhje me cilësinë e objektit apo mallit, me personin me të cilin lidhet kontrata, etj.
3. *Mashtrimi* ekziston atëherë kur njëra palë qëllimisht e vë në lajthitje palën tjetër, në mënyrë që ta lidhë një kontratë të cilën ajo palë nuk do ta kishte lidhur sikur ta dinte për këtë lajthitje. Pala që është mashtruar mund ta kërkojë anulimin e kontratës¹³.

¹²po aty, fq. 149

2.1.3. AFTËSIA JURIDIKE DHE AFTËSIA VEPRUESE

Aftësia punuese/vepruese nënkupton se secili person që lidh kontratën duhet të ketë aso cilësish që me veprimet e veta dhe deklarin e vullnetit të vet, të mundë të krijojë të drejta dhe detyrime. Lidhur me këtë, është me rëndësi që, në radhë të parë, të shpjegohet dallimi në mes të *personit fizik* dhe *personit juridik*. Personat fizikë janë njerëzit apo individët, ndërsa personat juridikë janë ndërmarrjet, kompanitë apo bizneset.¹⁴

Personi fizik aftësinë për të vepruar e fiton me arritjen e moshës madhore. Në Kosovë, mosha madhore arrihet në moshën 18 vjeç, megjithatë, një aftësi të tillë mund ta fitojë edhe personi i mitur në rastet kur me vendim të gjykatës kompetente i lejohet lidhja e martesës. i mituri i moshës 15 vjeç, nëse është i punësuar, mund të lidhë kontratë në mënyrë të pavarur, në kuadër të të ardhurave të fituara nga vendi i tij i punës. I mituri deri në moshën 14 vjeç nuk posedon aftësi kontraktuese dhe kontrata e lidhur nga një person deri në këtë moshë është nule (e pavlefshme). Megjithatë, kontrata me anë të së cilës një i mitur fiton vetëm të drejta (p.sh kontrata e faljes apo e dhuratës, ose kontrata me vlerë të vogël, siç janë blerja e gazetës apo e gjërave ushqimore) prodhon efekte juridike dhe është e vlefshme.

Personat juridikë e fitojnë aftësinë e veprimit në momentin e regjistrimit në organet kompetente për regjistrimin e bizneseve. *Person juridik* është një bashkësi ose kolektiv i organizuar njerëzish, i cili ka një pasuri të caktuar për të realizuar qëllime të caktuara dhe të cilit nga rendi juridik i është njohur cilësia e subjektit të së drejtës, d.m.th. zotësia për të

¹³GOJANI, Ph.Dc. Skender, Revistë shkencore, Biznesi, Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.149.

¹⁴ <https://www.scribd.com/doc/24313641/Java-2-3-Kontratat>

qenë mbajtës i të drejtave dhe detyrimeve¹⁵. Praktika e gjykatave e ka mbështetur këtë qëndrim, sepse në momentin e regjistrimit një person juridik e vërteton se është themeluar sipas ligjit. Personat juridikë mund të lidhin kontrata vetëm në suaza të aftësisë së tyre vepruese, pra vetëm për ato veprimtari që janë regjistruar dhe themeluar sipas ligjit. Çdo kontratë që lidhet jashtë kufijve të aftësisë vepruese është e pavlefshme¹⁶.

2.1.4. OBJEKTI I KONTRATËS

Objekti i kontratës është kusht që duhet të plotësohet në mënyrë që kontrata të jetë e vlefshme. Objekt i kontratës është ajo për çka palët janë marrë vesh. Sipas ligjit të aplikueshëm në Kosovë, objekti i kontratës ka të bëjë me dhënie, bërje, mosbërje ose pësim. Për të qenë objekti i kontratës juridikisht i vlefshëm, duhet të jetë e mundshme, e lejueshme dhe e përcaktuar¹⁷.

2.1.5. BAZA (KAUZA) E KONTRATËS

Baza ose kauza paraqet shkasin, arsyen apo qëllimin e drejtpërdrejtë për marrjen përsipër të detyrimit të kontraktuar. Pra është arsyeja pse palët kanë lidhur kontratë. Te kontratat e shitblerjes, kauza e detyrimit të blerësit për pagimin e çmimit është arsyeja që shitësi, me dorëzimin e mallit, ia kalon të drejtën e pronësisë atij, ndërsa, kauza e detyrimit të shitësit për dorëzimin e mallit është pagimi i çmimit të mallit nga ana e blerësit. Këto shpjegime mund të vlejné edhe për llojet e tjera të kontratave: p.sh kontratën mbi qiranë, huan, sipërmarrjen, etj. Në anën tjetër, nëse kemi një kontratë të njëanshme (pra që krijon

¹⁵GJATA, Rustem, *E drejta civile*, Tiranë 2010, Fq.96.

¹⁶GOJANI, Ph.Dc. Skender, *Revistë shkencore, Biznesi*, Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.150

¹⁷po aty

detyrime vetëm për njërën palë), siç është kontrata e dhurimit, atëherë si kauzë apo bazë e kontratës paraqitet qëllimi i bamirësisë së dhuratëdhënësit.

Nëse nuk ekziston baza, kontrata është e pavlefshme (nule). Çdo bazë e kontratës duhet medoemos të jetë e lejueshme, pra të mos jetë në kundërshtim me dispozitat juridike, me rendin publik dhe me moralin shoqëror¹⁸.

2.1.6. FORMA E KONTRATËS

Forma e kontratës është kusht thelbësor për lidhjen e disa kontratave për të cilat me ligj është parashikuar forma e caktuar me shkrim. Edhe pse ligji i aplikueshëm në Kosovë nuk kërkon ndonjë formë të veçantë për lidhjen e kontratës (pra ato mund të lidhen në forma të ndryshme, qoftë gojarisht, me shkrim, me shprehje apo shenja të zakonshme), megjithatë ekziston një kategori kontratash të cilat duhet të jenë të shkruara. Të tilla janë kontratat për shitjen e pronës së paluajtshme, kontrata e kredisë, kontrata e qirasë, etj.

Përveç rasteve kur me ligj është parashikuar se një kontratë duhet të jetë e lidhur me shkrim, edhe palët kontraktuese mund të merren vesh që lidhja e kontratës së tyre të bëhet me shkrim dhe që kjo formë të jetë kusht për vlefshmërinë juridike të asaj kontrate. Forma e kontratës është me rëndësi, në mënyrë që në rast të mosmarrëveshjeve të dëshmohet ekzistimi i saj¹⁹.

¹⁸GOJANI, PhDc. Skender, Revistë shkencore, Biznesi, Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.150.

¹⁹Po aty, Fq.151.

2.2. KLASIFIKIMI I KONTRATAVE

Liria e rregullimit të marrëdhënieve kontraktuese ka mundësuar krijimin e kontratave të shumta dhe të shumëllojshme. Kontratat në të drejtën detyrimore janë të shumëllojshme, qoftë për kah natyra, përmbajtja e tyre si dhe për kah të drejtat dhe detyrimet që dalin nga ato²⁰. Dinamika e zhvillimit të marrëdhënieve ekonomiko-biznesore ka ndikuar në shtimin e llojeve të kontratave, dhe gjithashtu në kriteret e klasifikimit të tyre. Sipas kriterëve dhe komponentëve të caktuara që mund të merren gjatë klasifikimit të punëve juridike, kontratat mund të jenë²¹: *Të njëanshme dhe të dyanshme*. Kjo ndarje e kontratave bëhet duke u mbështetur në përmbajtjen e kontratës.

Kontrata e njëanshme konsiderohet ajo kontratë ku vetëm njëra palë kontraktuese është e detyruar të përmbushë ndonjë kusht, që do të thotë se njëra palë ka vetëm të drejta apo vetëm detyrime. P.sh. kontrata lidhur më faljen, kontrata mbi qiranë. Nuk duhet harruar se të gjitha kontratat janë dypalëshe, por të kontratat njëpalëshe e kemi fjalën vetëm për detyrimin, për të cilin njëra palë është e detyruar ta përmbushë²².

Kontratat dypalëshe. Më këto kontrata krijohen aso marrëdhëniesh detyrimore në të cilat dy palët kontraktuese fitojnë ndaj njëra-tjetrës të drejta dhe detyrime. Të këto kontrata të drejtat e njëres palë i përgjigjen detyrimit të palës së kundërt dhe anasjelltas. Këto kontrata janë kontrata të shitjes, kontratat mbi organizimin e udhëtimit etj²³.

²⁰KRASNIQI, Mr.sc. Armand, “E drejta në turizem dhe hoteleri”, Peje 2003

²¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.253

²²GOJANI, Ph.Dc. Skender, *Revistë shkencore, Biznesi*, Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.151.

²³po aty.

Kontrata me emër apo pa emër, varësisht sesi do të definohej nominimi i përcaktuar nga përmbajtja dhe funksioni i tyre. Punë juridike me emër është kontrata për shitblerje, kontrata për franshizing, kontrata për lizing, kontrata për ndërtim etj., ndërsa, kontratë e paemër është puna juridike, zakonisht e kombinuar nga disa komponentë të kontratave të ndryshme, ashtu që asnjë prej tyre nuk është dominante për t'ia imponuar emërtimin. Kontratë e paemër është puna juridike referuar kooperimeve, ndërtimeve, meremetimeve, pajisjeve ²⁴etj.

Kontrata unilaterale, bilaterale ose multilaterale, sipas numrit të kontraktorëve për të cilët kontratat krijojnë obligime dhe autorizime të caktuara. Kontratë unilaterale është deklarimi i vullnetit të fundit për lënie të hises apo të trashëgimisë, deklarimi publik i vullnetit “kush të ma gjejë orën time të humbur të tipit “Pierre Cardin” do ta shpërbleja me € 200”, aktdhurimi i sendit të caktuar etj. Kontrata për shitblerje, kontrata për *kredimarrje (dhënie)*, kontrata për sigurimin e pasurisë është bilaterale. Kontrata e formuar nga përfaqësuesit e punëdhënësve, punëmarrësve dhe të qeverisë është kontratë multilaterale ²⁵.

Kontrata oneroze ose lukrative, kontratë oneroze ose me barrë, me ngarkesë, me obligime është secila punë juridike – biznesore në të cilën kontraktuesi i caktuar merr përsipër obligime krahas autorizimeve respektive, siç mund të jenë obligimet e shitësit ndaj blerësit të specifikuara me kontratën për shitblerje; kontratë lukrative është puna juridike me të cilën një kontraktor përfiton nga kontrata dhe nga ajo nxjerr vetëm autorizime, të

²⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.253

²⁵po aty

drejta pa obligime respektive; kontrata për dhurim, për dhuratëmarrësin është lukrative, por për dhuratëdhënësin është oneroze, sepse, ky i sprasmi, duhet të plotësojë obligimin e ndërmarrë me premtimin për dhurim të sendit të caktuar. Puna juridike për huazim të parasë së caktuar pa normë interesore, për debitorin, do të ishte oneroze për kreditorin, huadhënësin, ndërsa, për huamarrësin do të ishte lukrative. Përgjegjësia për sendin me të meta fizike aplikohet vetëm në kontratat oneroze, ndërsa, në kontratat lukrative nuk aplikohet. Nga e Drejta Zakonore Shqiptare njihet thënia “*Kalit të falur nuk i numërohen dhëmbët*”, që do të thotë se, sendit të falur, të dhuruar nuk mund t’i adresoheshin vërejtje *rethibitore*, për defekte fizike²⁶.

Kontratat komutative dhe aleatore: Ky lloj klasifikimi i kontratave është bërë varësisht nga fakti se në çastin e lidhjes, kanë apo jo njohuri palët lidhur me të drejtat dhe detyrat e tyre. Kontrata komutative janë ato kontrata në të cilat palët kontraktuese, që nga momenti i lidhjes së tyre, kanë njohuri të mjaftueshme për të drejtat dhe detyrimet e tyre. Emërtimi *komutativ* rrjedh prej fjalës latine *commutatio*, që ka përmbajtjen e ndërrimit, këmbimit.²⁷ Kontratat e sipërshënuara janë shumë të rëndësishme dhe masovike në lëmin e qarkullimit të mallrave dhe të shërbimeve posaçërisht në krahasim me ato aleatore. Në kuadër të këtyre kontratave hyjnë: kontrata mbi shitjen, këmbimin, sigurimin, qiranë etj. Kontrata aleatore janë ato kontrata në të cilat palët në momentin e lidhjes nuk kanë njohuri për të drejtat dhe detyrat e tyre, por që kjo njohuri do të arrijë nga rrethanat e ardhshme, të

²⁶ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.254

²⁷DAUTI, Dr.Nerxhivane:Veper e cituar, fq. 89

cilat janë të pasigurta. Në kuadër të kontratave aleatore hyjnë: kontrata mbi sigurimin, lojën dhe kushtin, shitjen e shpresës etj²⁸.

Kontrata konsensuale ose reale. Në disa raste të caktuara quhet e vlefshme që nga momenti i arritjes së marrëveshjes midis palëve pa qenë i nevojshëm dorëzimi i sendit. Të tilla kontrata quhen *kontrata konsensuale*, term i cili rrjedh nga fjala latine *consensus* që do të thotë pëlqim²⁹. Varësisht se, në momentin e kontraktimit mjafton apo nuk mjafton vetëm akordi apo pëlqimi kontraktor, siç aplikohet të kontratat konsensuale, përkatësisht se a nevojitet edhe dorëzim-pranimi i sendit apo i mallit siç kërkohet të punët juridike - biznesore reale (huaaja, depozitimi, pengu standard, pengu posedimor, hipoteka)³⁰.

Kontrata preliminare ose kryesore. Në punë juridike të ndryshme siç janë investimet, koncesionet, ndërtimet etj., praktikohet kontraktimi preliminar që i stipulon klausat themelore, ndërsa të njëjtat më pastaj specifikohen detajisht me kontratën kryesore³¹.

Kontrata me prestacione momentale, sukcesive ose permanente, sipas obligimeve për përformim të menjëhershëm, të herëpashershëm apo të përhershëm. Kontrata për shitblerje është me prestacione momentale nëse në të është stipuluar klausa Cash & Carry³²,

²⁸GOJANI, Ph.Dc. Skender, Revistë shkencore, *Biznesi*, Nr. 12-13, Prishtinë 2013, Fq.1512

²⁹TUTULANI-SEMINI, Mariana, *E Drejta e detyrimeve dhe e kontratave, pjesa e përgjithshme*, 2006, fq.106

³⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.254

³¹po aty.

³² SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.356 (*Cash&Carry* është mënyrë e veçantë e afarizmit të ndërmarrjeve tregtare me shumicë. *Cash & Carry*

paguaj dhe merr; po e njëjta kontratë mund të stipulohej për pagesë me anuitete kreditore për 12, 24, 36 apo edhe më shumë muaj e si e tillë do të ishte transaksion me prestacione sukcesive; kontrata për mbajtjen e përhershme të personit të caktuar, për mbajtësin do të ishte kontratë me prestacione të përhershme, permanente deri në vdekjen e të mbajturit /es³³.

Kontrata kryesore dhe dytësore (akcesore), kontratë kryesore është kontrata për kredi marrëdhënie, ndërsa kontrata për pengun, kontrata për hipotekën, kontrata për sefin, janë kontrata dytësore në funksion të kontratës kryesore të cilës i shërbejnë për ta siguruar për ekzekutim, përkatësisht për ta përforcuar juridikisht³⁴.

Kontrata forma ad solemnitates dhe forma ad probationem. Në të Drejtën Romake dhe, përgjithësisht në të drejtat antike, kontraktimet janë praktikuar në kushte dhe në kontekste të stipulimeve të elementeve solemne, rituale dhe mistike, ndër tjera edhe për hir të përforsimit të momentit të kontaktimit dhe për dhënien e tij të një çastit sa më serioz. Me kohë, natyra e transaksioneve dhe nevoja praktike për dinamizëm të tyre të pa zhagitur pa nevojshëm, komponentët sakrale e rituale janë zëvendësuar me kërkesa sa më praktike. Në atë vazhde, kontraktimet e formave solemne janë zëvendësuar me kontraktime dhe kontrata

fillimisht është aplikuar pas Luftës II Botërore në SHBA-të ndërsa, në aktualitet zbatohet pothuaj në të gjitha vendet. Përkundër praktikës së përgjithshme, e cila kërkon që tregtia me shumicë t'ua dërgojë mallin blerësve dhe për ta t'i kryejë të gjitha llojet e shërbimeve, Cash & Carry, grosistëve, blerësve nuk u bën kurrfarë shërbimi, ngase, ata shkojnë në depo konform parimit të vetëshërbimit, i paguajnë mallrat dhe tek pastaj i marrin në disponim.)

³³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.255

³⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.255

praktike në funksione të argumentimeve të elementeve esenciale të tyre “Forma Ad Probationem”. Aktualisht, kushtimisht do të mund të quhej kontratë e tipit solemni akti i lidhjes së martesës, i kurorëzimit, i cili konsiston në kontratë specifike *ex leges* të përcaktuar me ligj të veçantë Lex Specialis në formë shkrimore të përcaktuar me ligj³⁵.

*Kontrata adhesive, formulare, Take It Or Leave It*³⁶; punët juridike – biznesore adhesive, kryesisht, aplikohen në transaksionet bankare dhe të kompanive të sigurimeve, të cilat, gjatë përdorimit të gjatë dhe në masë të konsideruar edhe për shkak të pozitive monopoliste në treg, janë të uniformuara dhe të standardizuara; ky tip i kontratave përgatitet më parë nga kreditorët përkatës dhe, si të tilla, prezantohen në forma të ofertave të cilat, nëse akceptohen, shndërrohen në kontrata. Polica e sigurimit të automjetit, nga përgjegjësia për personin e tretë apo për sigurimin Casko, është kontratë tipike adhesive formulare “Take It Or Leave It”³⁷.

Kontrata gojore dhe shkrimore, shkrimore e përforcuar me dëshmitarë, e pa noterizuar, e noterizuar e pa përforcuar ose e përforcuar me ndonjë nga instrumentet juridike; kontrata mund të konkludohet gojarisht ose shkrimisht, të vërtetohet me dëshmitarë apo jo, të noterizohet apo të mos noterizohet si dhe të përforcohet ose të mos

³⁵ po aty

³⁶ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.435 (Take It or Leave It, merre apo lërë, merre apo mos e merr, është kontratë formulare, sepse, lidhet sipas modelit paraprakisht të hartuar nga ofruesi i saj! Teksti më parë i përgatitur i ofertës kontraktuese ndodhet në kontekstin e kontratës, në pjesën e pasme të saj, ose, kontraktuesit thirren në elementet kontraktore të praktikuara shumë herë më parë, të cilat, si të tilla janë shndërruar në kushte të rëndomta të afarizmit. Te këto kontrata, karakteristike është se i ofruari ka alternativë për të pranuar ofertën tërësisht pa asnjë farë modifikimi të apo, atë si të tillë, për ta refuzuar. Kjo kontratë është adhezeve, tipe dhe standarde.)

³⁷ Po aty, f.255

përforcohet me ndonjë instrument juridik adapt, siç mund të jetë pengu, hipoteka, penali, kaucioni paga për tërheqje, kapara, garancioni bankar, akreditivi bankar, letra komerciale, sefi, depoziti etj³⁸.

Kontrata ex leges dhe ex contractu, kontratat ex leges janë transaksionet të cilat sipas ligjit përcaktohen për t'u konkluduar shkrimisht, madje me elemente të numëruara taksativisht siç është kontrata për punë, kontrata për pengun, kontrata për hipotekën, kontrata për ndërtimin; në kontrata të tilla duhet të aplikohen normat imperative të caktuara, Ius Imperativum. Ndërsa, në rastet tjera, aplikohen normat kontraktore ex contractu të karakterit Ius Dispositivum të cilat virtuelisht nuk kufizohen me normat akte ligjore, pos kur do të ishin në kundërshtim me ligjin ose me moralin shoqëror³⁹.

Kontrata eksplicite, (express contract) dhe implicite, (implied contract); kontrata eksplicite shprehet me fjalë, me shkrim ose gojarisht, ndërsa, kontrata implicite mund të jetë e implikuar nga fakti ose e implikuar nga ligji. (*The contract implied in fact and the contract implied in law*). Kontrata e implikuar nga fakti, rezulton nga rrethana e bërjes ose e veprimit të caktuar nga një kontraktor dhe nga pranimi i veprimit ose i bërjes së tillë nga kontraktori tjetër; kur nga të reshurat fryhet përroi dhe e vërshon një shtëpi, ndërsa, një person tjetër qëllimshëm ndërmerr masa me të cilat e eviton përmbytjen e shtëpisë së vërshuar, bamirësi, implicite, kryen veprim unilateral, kontraktor; ndaj pronari i shtëpisë së shpëtuar nga vërshimi, do të ishte debitor ndaj bamirësit të tij, së pakut, për shpenzimet

³⁸ Po aty, f.255

³⁹ Po aty, f.256

elementare të shkaktuara gjatë evitimit të pasojave nga vërshimi; kur, pacientit të pavetëdijshëm nga personi fizik që e ka pësuar mjeku në kalim i ofron ndihmë dhe shërbime mjekësore në sajë të të cilave, ai, pacienti mjekohet, gjithsesi, ky i sprasmi do ishte debitor ndaj mjekut bamirës; së andejmi pacienti i kuruar do të ishte i obliguar që mjekun i cili i ka bërë favore me shërbime dhe me barnishta, ta paguante konform me tarifën zyrtare; puna juridike e tillë, rezulton në *quasi contract* të implikuar nga fakti i personit të pacientit dhe i kurimit të mjekut; kontrata e implikuar nga ligji, implied in law, esencialisht, është “quasi contract”, nga se, në këtë apo atë mënyrë, implikohet nga ligji me synim të evitimit të pasojave të paligjshme, siç mund të jetë evitimi i pasurimit të paligjshëm. Kur me kontraktim, cenohet parimi kontraktor i drejtëshmërisë, i ekuivalencës së prestacioneve ose i ndershmërisë, atëherë, do të duhej të pasonte kontrata (quasicontract) e implikuar nga ligji⁴⁰.

Kontrata të ligjshme dhe të paligjshme, Konform me kriterin e ligjësisë, të drejtësisë dhe të moralit shoqëror, kontrata mund të jetë e ligjshme ose e paligjshme; sipas shkallës dhe intensitetit të parregullsisë, kontrata mund të cilësohet si kontratë *nule* apo e *abroguar*; Kontrata është *nule* nëse është në kundërshtim me parimin kushtetutar, me ligjin ose me moralin shoqëror. Zakonisht, kur një kontratë është në kundërshtim me moralin shoqëror, njëkohësisht, është në kundërshtim edhe me parimet kushtetutare dhe me dispozitat ligjore respektive. Trafikimi apo kontrabandimi, pos që janë veprime moralisht të damkosura, njëkohësisht, në shtetet moderne, janë në kundërshtim flagrant me ligjin e moralin, janë të inkriminuara dhe të sanksionuara me ligj. Transaksioni i paligjshëm

⁴⁰ Po aty, F 257

përkatësisht i pamoralshëm, anulohet zyrtarisht, ex officio dhe, nismën duhet të ndërmerre cili do subjekt i së drejtës i cili informohet për ekzistimin e tij. Pra, pos autoriteteve publike kompetente siç është policia, inspektorati, dogana, organi tatimor, prokuroria publike, avokatia publike dhe gjykata, që në raste të tilla duhet të veprojnë zyrtarisht, ex officio, kundërveprime adekuate me rrethanat dhe mundësitë e secilit rast, duhet të ndërmerre cili do entitet civil, ex private. Ndryshe, entiteti civil që do të dinte për përgatitjen apo për kryerjen e krimit ose do të shihte aktin e kryerjes se krimit qoftë të kundravajtjes e nuk do të ndërmernte kundërveprime adekuate me mundësitë dhe rrethanat konkrete, në procedurë ligjore do të mund të shpallej bashkëkryerës, përkatësisht ndihmës në kryerje të krimit të caktuar dhe, si i tillë, do të mund të ndëshkohej. Për shtetin modern, mbrojtja e rendit juridik, *legal order*⁴¹, për dallim nga sistemi juridik, *legal system*⁴², është detyrë dhe e drejt e secilit entitet të po atij shteti dhe, njëkohësisht, është çështje nderi dhe obligimi qytetar si dhe e interesit të përgjithshëm, pra, edhe individual. Kur kontrata anulohet, shpallet dhe konsiderohet inekzistente dhe efektet e saj anulohen nga fillimi deri në fund “*ab initio*” & “*ex tunc*”. Kur kontrata shpallet e anuluar, secili kontraktorë i saj është i obliguar që kontraktorit respektiv t’ia kthejë atë që ia ka marrë dhe, kur nuk është i mundur kthimi, t’ia kompensojë vlerën adekuate; kur kontrata, anulohet, kontraktorit të pandërgjegjshëm, *mala fidei*, nuk i takon kompensimi i dëmit eventual. Varësisht nga natyra, karakteri dhe përmbajtja e cenimit të dispozitës juridike apo të rendit shoqëror dhe moral të shoqërisë së caktuar, pos anulimit të kontratës, kontraktorit të pandërgjegjshëm dhe të pandershëm, mund t’i caktohet masë ndëshkimore. Ndryshe, *anulmi* i një dispozite kontraktore, nuk e

⁴¹ http://ec.europa.eu/civiljustice/legal_order/legal_order_ec_en.htm

⁴² https://www.law.cornell.edu/wex/legal_systems

tërheq automatikisht edhe anulimin e tërë kontratës, po që se ajo do të mund të mbetet edhe pa dispozitën kontraktore *nule*, me kusht që të mos kishte qenë kusht kontraktor apo motiv vendimtar, për ç'shkak është bërë kontraktimi. Kontrata e tillë mbetet në fuqi edhe atëherë kur *nuliteti* i dispozitës kontraktore ka qenë kusht kontraktor, nëse nuliteti është konstatuar, pikërisht, me synim të evitimit të asaj dispozite, në mënyrë që kontrata e anuluar t'i plotësojë kërkesat për plotfuqishmërinë e kontratës tjetër, ashtu që, për kontraktorët, do të vlenë ajo kontratë për aq sa do të ishte konform me qëllimin kontraktor dhe sikundër të vlerësohej se po ata, atë kontratë, do ta bënin, po të dinin, *nulitetin* e kontratës së parë. Rastet e tilla karakterizohen me *konversionimin* e kontratës invalide në një kontratë valide tjetër. Kontrata nule, parimisht, nuk bëhet e formës së prerë kur ndalesa apo ndonjë shkak tjetër i nulitetit të saj pushon apo më vonë ndërpritet. Në të gjitha rastet kontraktori fajtor për *kontraktiminnul*, është i përgjegjshëm ndaj kontraktorit të pafajshëm për atë punë juridike. Po ashtu, parimisht, për kontratat nule, nuk qaset parashkrimi *praescriptio*⁴³.

Kontrata *abrogohet* kur:

- bëhet nga kontraktorët minorë apo kur së paku njëri nga ata është minor;
- kontraktori nuk ka zotësi vepruese,
- kontraktori ka zotësi vepruese të kufizuar,
- vullneti i kontraktorit ka pasur defekte gjatë kontraktimit, si dhe në të gjitha rastet kur, në procedurë, sipas mjeteve juridike të rregullta apo të jashtëzakonshme, konstatohet me sukses baza për abrogimin e kontratës së atakuar.

⁴³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.258

Nëse, në bazë të kontratës së abroguar, më parë është realizuar diç, pas abrogimit të saj, bëhet kthimi në gjendjen para kontraktimit dhe, kur ai nuk mund të realizohet, atëherë, praktikohet kompensimi reciprok ndërmjet kontraktorëve. Kontraktori i pandërgjegjshëm apo i pandershëm, sipas parimeve të përgjegjësisë kontraktore, i përgjigjet kontraktorit respektiv të pafajshëm për abrogimin e kontratës, për të cilin rast, afati subjektiv është *një vit*, ndërsa afati objektiv është *tri vjet*. Ky është një ndër dallimet e kontratës së abroguar nga kontrata nule, tek e cila afati për nulim, parimisht, nuk limitohet. Po kështu, nisma për abrogimin e kontratës, parimisht, mund të ndërmerret vetëm nga kontraktorët, përkatësisht nga entitetet që kanë interes juridik për abrogim të saj. Kur abrogohet kontrata, efektet e saj prishen nga momenti i abrogimit, *ex nunc* e tutje, përderisa kontrata anulohet nga fillimi *ex tunc*. Kushtimisht, mund të thuhet se *kontrata e abroguar* është kontratë relativisht *nule*, ndërsa *kontrata nule* është kontratë absolutisht nule. Relativiteti në këtë kontekst konsiston në numrin e entiteteve të cilat janë të autorizuarra për abrogim, përkatësisht për nulim të kontratës. Rrethi i entiteteve të autorizuarra për procedim të prishjes së kontratës së abroguar konsiston vetëm në *inter partes*. Kontraktorët relativë dhe në subjektet tjera që argumentojnë se kanë interes juridik të ngërthyer me atë kontratë. Në anën tjetër, referuar kontratës nule, entitetet e autorizuarra madje të obliguara, *erga omnes* për procedim të nulimit të saj, janë të pakufizuara, që do të thotë se kushdo që është i autorizuar por kur ka dijeni, është i obliguar për të bërë çfarë mund të bënte për nulimin e saj⁴⁴.

Kontrata *abrogohet* për shkak të:

- paplotësimi,

⁴⁴po aty, f. 259

- rrethanave kontraktore të ndryshuara në ndërkohë, pas kontraktimit, *Rebus Sic Stantibus*,
- dëmtimit tej mase, *Laesio Enormis*,
- kontraktimit në kushte të papërshtatshme për kontraktim.⁴⁵

Në kontratat bilaterale, kur një palë kontraktuese nuk e plotëson detyrimin e vet, pala kontraktuese tjetër mund të kërkojë plotësimin e detyrimit kontraktues, apo, sipas dispozitës kontraktuese përkatëse, mund të kërkojë abrogimin e kontratës dhe kompensimin e dëmit të shkaktuar në atë mënyrë.

Në rastin kur plotësimi i detyrimit kontraktues në afatin e caktuar paraqet element esencial të kontratës, të cilin debitori nuk e realizon atë detyrim në afatin e dhënë, kontrata abrogohet. Ndërkaq, kur plotësimi i detyrimit në afatin e caktuar nuk është element esencial kontraktues, debitori e mban të drejtën që edhe pas skadimit të afatit, të plotësojë detyrimin e vet si dhe, kreditori për të kërkuar plotësimin kontratës.

Kreditori mund të prishë kontratën pa ia lënë afatin plotësues debitorit, atëherë kur, ai, nga mbajtja apo sjellja e debitorit vëren qartë apo mund të konkludojë saktë se, ai nuk do që ta plotësojë detyrimin në atë afat.

Kur në kontratën me detyrime suksesive, të njëpasnjëshme, njëra palë kontraktuese nuk e plotëson një detyrim, atëherë, pala kontraktuese tjetër, në afat të arsyeshëm, mund të prishë kontratën, përkitazi të gjitha detyrimeve të ardhshme, nëse, nga rrethanat e dhëna rezulton qartazi se ai as ato nuk do t'i realizonte.

Kontrata nuk mund të priset për shkak të pa plotësimit të detyrimeve kontraktuese me vlerë të parëndësishme, vlera e të cilave përcaktohet konform me rrethanat konkrete.

⁴⁵po aty

Me abrogimin e kontratës, palët kontraktuese lirohen nga detyrimet kontraktuese, pos për kompensimin e dëmit në favor të palës kontraktuese, të cilës i shkaktohet dëmi pa fajin e saj në rastin e prishjes së kontratës⁴⁶.

Kur njëra palë kontraktuese e ka plotësuar detyrimin kontraktues apo atë e ka bërë pjesërisht, ajo ka të drejtë që t'i merre dhëniet e veta sipas asaj kontrate. Kur të dy palët kontraktuese kanë të drejtë për të kërkuar kthimin e dhënieve të veta, kthimet reciproke bëhen sipas rregullave për përmbarimin e kontratave bilaterale.

Secila palë kontraktuese palës tjetër i ka borxh kompensimin për dobinë që në ndërkohë e ka pasur nga kontrata të cilin duhet t'ia kthejë apo t'ia kompensojë. Pala kontraktuese që i kthen paratë, është e obliguar që në të paguajë kamatën moratore nga dita e marrjes së tyre nga pala kontraktuese respektive.

Nëse, pas lidhjes së kontratës, qasen rrethana të cilat e vështirësojnë përmbushjen e detyrimeve kontraktuese të njëres palë kontraktuese, ose, kur për shkak të tyre nuk mund të realizohet qëllimi kontraktues, në atë masë, sa që, është e qartë se, kontrata nuk u përgjigjet pritjeve të palëve kontraktuese dhe, sipas mendimit të përgjithshëm, do të ishte e padrejtë për ta mbajtur në fuqi kontratën e tillë, pala, të cilës i është keqësuar pozita kontraktuese, përkatësisht, pala kontraktuese, e cila, për shkak të rrethanave të ndryshuara të disfavorshme për të, mund të kërkojë që ajo kontratë të abrogohet - *Rebus Sic Stantibus*⁴⁷.

⁴⁶ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.260

⁴⁷Për t'u aplikuar parimi *Rebus Sic Stantibus* në funksion të modifikimit eventualisht të prishjes së kontratës, kërkohet të paraqitet rrethanë problematike e panjohur në çastin e kontraktimit, e pamundshme për t'u parashikuar në atë çast, e parendomtë, e cila seriozisht e prishë ekuivalencën e prestacioneve në dëmim e kontraktorit të caktuar. Rrethana e tillë, veçanërisht, kërkohet të ketë qenë e pamundur për t'u parashikuar nga kontraktori që në sajë të saj pretendon modifikimin apo prishjen e kontratës. Kontraktor i autorizuar për të nisur modifikimin apo prishjen e kontratës për shkak të rrethanës së ndryshuar, kurdoherë është ai që me

Abrogimi e kontratës nuk mund të kërkohet, nëse, pala kontraktuese që apelohehet në rrethanat e ndryshuara, ka qenë e obliguar që, në kohën e kontraktimit t'i marrë parasysh edhe ato rrethana, të cilat ka mundur t'i shmangë apo t'i përballojë.

Po kështu, pala kontraktuese që e kërkon abrogimin e kontratës për shkak të rrethanave më pastaj të ndryshuara, nuk ka të drejtë në atë kërkesë, nëse rrethanat e tilla janë krijuar pas skadimit të afatit për plotësimin e kontratës.

Kontrata që do të mundë të abrogohej për shkak të rrethanave të ndryshuara, nuk do të abrogohej po që se palët kontraktuese atë e modifikojnë në harmoni me rrethanat e reja.

Gjykata, kur e miraton kërkesën për abrogimin e kontratës për shkak të rrethanave të ndryshuara, e vendos çështjen, ashtu që, palës kontraktuese të dëmtuar pa fajin e saj, ia lejon kompensimin e dëmit të shkaktuar në atë rast.

Në rastin e gjykimit të çështjes kontestuese përkitazi me kontratën e tillë, gjykata, konform me, ndër të tjera, duhet të merr për bazë:

- parimin e qarkullimit ekonomik të ndershëm;
- qëllimin themelor kontraktues;
- rrezikun kontraktues të rëndomtë që është i mundshëm dhe i pritshëm;
- parimin e ekuivalencës së prestacioneve të marrëdhënieve të palëve kontraktore si dhe natyrën dhe karakterin e paparashikueshëm dhe të parëndomtë të rrethanave të ndryshuara⁴⁸.

rrethanën e tillë është e dëmtuar apo i është vështirësuar plotësimi si dhe ai që nga ajo pamundësohet për të plotësuar kontratën....

⁴⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.2261

Kur, realizimi i detyrimit kontraktues të njëres palë kontraktuese, në kontratën bilaterale, është bërë i pamundshëm për shkak të ngjarjes për të cilën asnjëra palë kontraktuese nuk është përgjegjëse, shuhet edhe detyrimi i palës kontraktuese tjetër dhe, nëse ka plotësuar diç nga detyrimi i vetë, ajo mund të kërkojë kthimin e tij sipas *rregullave për kthimin e fitimit të pabazë*. Në rastin e pamundësisë se pjesshme të realizimit të kontratës për shkak të ngjarjes për të cilën asnjëra palë kontraktuese nuk është përgjegjëse, pala kontraktuese tjetër, mund të kërkojë prishjen e kontratës, nëse, realizimi i pjesshëm i saj u përgjigjet nevojave dhe synimeve kontraktuese. U mor vesh se është e drejtë e kontraktuesve që, në rast të tillë, në mënyrë marrëveshjes të bëjnë modifikimin e kontratës apo kompensimin reciprok të marrëdhënieve kontraktore sipas kontratës së parë. Kur plotësimi i detyrimit kontraktues i njëres palë, në kontratën bilaterale, bëhet i pamundshëm për shkak të ngjarjes për të cilën përgjigjet pala tjetër, detyrimi i saj shuhet dhe, ajo e mbanë kërkesën e vet ndaj palës kontraktuese tjetër, me atë që, zvogëlohet për aq sa ajo ka pas dobi nga lirimi i detyrimit të vetë; pos asaj, ajo është e obliguar që, palës tjetër t’ia cenojë të gjitha të drejtat që do t’i kishte ndaj personave tjerë përkitazi me objektin e detyrimit të vet, plotësimi i të cilit bëhet i pamundshëm.

Nga shkaqe teorike dhe praktike, imponohet kërkesa për klasifikimin e kontratave. Ndarja e klasifikuar dhe e sistematizuar e kontratave, aplikohet konform me kriteret e caktuara, në radhë të parë, të:

- natyrës së detyrimeve;
- efekteve juridike-detyrimore;
- formës së kontratave;
- kauzës së kontratave;

- objektit kontraktor;
- përmbajtjes kontraktore dhe të
- teknikës juridike – kontraktore⁴⁹.

Klasifikimi i kontratave, kryesisht, është punë e teorisë juridike, e cila, fillimisht, bëhet në funksion të doktrinës dhe, rrjedhimisht, edhe të praktikës juridike.

Vlen të theksohet se edhe legjislacioni herë-herë e praktikon sistematizimin e kontratave, siç është rasti me Kodin Civil të Francës, i cili, me nenet 1102-1107⁵⁰, i përcakton kontratat unilaterale, bilaterale, komutative, aleatore, oneroze dhe lukrative dhe, aludon edhe në kontrata e emërtuara dhe të paemërtuara. Së andejmi, konform me:

- kriterin ligjor, kontratat mund të jenë kontrata të emërtuara dhe të paemërtuara, të ligjshme, të paligjshme ose të abroguara dhe të nuluara;
- kushtet e nevojshme për kontraktim, kontratat mund të jenë kontrata formale dhe kontrata informale;
- relacionet e autorizimeve dhe të detyrimeve dhe me numrin e kontraktorëve, kontratat mund të jenë kontrata unilaterale, bilaterale, kontrata multilaterale, kontrata aleatore dhe kontrata komutative;
- prestacionet kontraktore, kontratat mund të jenë kontrata momentale, të kohëpaskohshme;
- karakterin e prestacioneve, kontratat mund të jenë kontrata të rëndomta dhe kontrata të ndërlikuara;

⁴⁹po aty

⁵⁰https://archive.org/stream/codcivildhati01hait/codcivildhati01hait_djvu.txt (parë më 20.05.2015)

- teknikat dhe mënyrat kontraktore, kontratat mund të jenë kontrata me qasje – *adhesive* apo kontrata me marrëveshje;
- vartësinë e ndërsjellë, kontratat mund të jenë kontrata kryesore apo kontrata aksesore;
- personalitetin, kontratat mund të jenë kontrata “intuitu personale” dhe kontrata të pavarshme nga personaliteti i kontraktorit të caktuar;
- pamjen e kauzës, kontrata mund të jetë kontratë kauzale apo kontratë abstrakte dhe,
- sipas nevojës për kontraktim fillestar dhe të më pastajmë, kontratat mund të jenë kontrata preliminare apo kontrata kryesore.

Gjithsesi, kontratat do të mund të klasifikoheshin edhe ndryshe, varësisht se cilat kriterë do të merreshin për bazë për ndarje dhe sistematizim të tyre⁵¹.

⁵¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.262

2.3. KONTRAKTIMI (LIDHJA E KONTRATËS)

Lidhjes se kontratës i paraprijnë veprime paraprake siç janë: negociatat apo (para) bisedimet. Pas përfundimit të këtyre parapërgatitjeve, palët ndërmarrin veprime konkrete rreth lidhjes se kontratës, siç janë: *Oferta* dhe *Pranimi i ofertës*⁵².

1. *Negociatat* i paraprijnë lidhjes se kontratës dhe nuk obligojnë. Rëndësia e negociatave shprehet me faktin që palëve t'u mundësohet njohja se me çka detyrohen të njihen me pasojat juridike të kontratës që do të lidhet etj.

2. *Oferta* është shprehje e vullnetit të një personi me anë të të cilës fton personin tjetër të caktuar me qëllim që të lidhë kontratën⁵³.

Me ofertë merret iniciativa për lidhjen e kontratës. Oferta duhet të plotësojë këto kushte:

- të jenë dhënë nga personi i cili ka për qëllim të lidhë kontratën apo nga personi i autorizuar
- të përmbajë elementet thelbësore për lidhjen e kontratës të cilën dëshirojnë ta lidhin
- të përmbajë qartë dhe seriozisht vullnetin e shprehur të propozuesit se dëshiron të lidhë kontratë në bazë të kushteve të propozuara
- oferta duhet të bëhet në formën me shkrim nëse lidhet kontrata formale⁵⁴

Mënyrat e paraqitjes se ofertës ndahen në dy grupe: mënyra e drejtpërdrejtë dhe mënyra e tërthortë.

Mënyra e drejtpërdrejtë e paraqitjes së ofertës përmbledh të gjitha deklaratat e shprehjes së lirë të vullnetit të bëra me gojë, me shkrim apo me mjete tjera.

⁵²DAUTI, Dr.Sc. Nerxhivane, *E Drejta Detyrimore*, Universiteti i Prishtinës, Prishtinë 2004, f.71

⁵³Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, , neni 26.

⁵⁴Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, , neni 38.

Ndërsa mënyra e tërthortë e paraqitjes se ofertës nënkupton shprehjen e vullnetit e cila në mënyrë të tërthortë tregon dëshirën për të lidhur kontratë.

Oferta nuk është kontratë. Që të bëhet i ofertuar duhet të paraqesë pëlqimin e vet dhe të pranojë ofertën.

Si rregull, ofertuesi është i lidhur për ofertën të cilën e ka bërë dhe nuk mund ta revokojë, përderisa oferta ka arritur deri tek i ofertuari.

Edhe pas vdekjes se ofertuesit, ajo nuk e humb efektin, përkundrazi, i obligon edhe trashëgimtarët e ofertuesit.

3. *Pranimi* i ofertës është shprehje e njëanshme e vullnetit të të ofertuari, me anën e të cilit e miraton propozimin e ofertuesit për lidhjen e kontratës në kushte të caktuara në ofertë.

Që deklarata e një personi, e cila paraqet përgjigjen e një personi të ofertuar për propozimin e ofertuesit, të jetë pranim i ofertës, duhet të plotësohen këto kushte:

- Të jetë dhënë nga personi i ofertuar ose nga personi i autorizuar prej tij⁵⁵.
- Që sipas përmbajtjes t'i përgjigjet plotësisht ofertës (të pranohet oferta në tërësi pa kurrfarë kushtesh)
- Që të përmbajë shprehjen e qartë dhe serioze të vullnetit
- Që t'i arrijë me kohë propozuesit (d.m.th në afatin e caktuar)

Mënyra e pranimi të propozimit mund të jetë e *drejtpërdrejtë* (me shkrim, me gojë, pohim), dhe e *tërthortë* (kur sendin e ofertuar, i ofertuari e fut në shportë).

⁵⁵Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 35, parag. 1.

Pranimi bëhet edhe *me heshtje* (kur pas përfundimit të kontratës, sendi vazhdon të shfrytëzohet dhe qiradhënësi hesht, duke kuptuar se pajtohet për zgjatjen e kontratës për një kohë të pacaktuar.

2.3.1. OFERTA DHE KUNDEROFERTA

Oferta, në një anë dhe, *pranimi apo akceptimi i ofertës*, në anën tjetër, janë dy veprime juridike të cilat rezultojnë kontraktimin e caktuar. Për t'u bërë kontrata, së paku duhet të ekzistojnë elementet qenësore të kontratës (*Esentialia Negote*).

Parimisht, kontrata bëhet kur ndërmjet kontraktorëve ekziston pëlqimi për elementet esenciale të kontratës.

Me nenin 14 të Konventës së OKB-së për Shitblerjet Ndërkombëtare të Mallrave, CISG⁵⁶, kontraktimi fillon me propozimin për konkludimin e kontratës të adresuar një apo disa personave tjerë.

Propozimi për formim të kontratës, nëse do t'ishte i definuar mjaft dhe do të indikonte qëllimin e njëmendët të ofruesit për t'u obliguar nëse do të akceptohej propozimi, konstituton ofertën për formim të kontratës.

Propozimi për formim, konkludim apo për lidhje të kontratës për t'u cilësuar i definuar mjaft do të duhej të indikonte sasinë dhe cilësinë e mallit dhe çmimin e tij.

Pra, sipas CISG-ut, oferta për lidhje të kontratës do të duhej:

⁵⁶<http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf> (Neni 14 (1) Një propozim për lidhjen e një kontrate, drejtuar një apo më shumë personave specifikë përben një ofertë në qoftë se ai është mjaft i qartë dhe tregon qëllimin e ofruesit për ta lidhur n rast pranimi. Nj propozim është mjaft i qartë nëse tregon mallrat dhe shprehimisht ose tërthorazi cakton oseparashikon kushtet për përcaktimin e sasisë dhe çmimit. (2) Një propozim, tjetër nga ai i drejtuar tek një ose më shumë persona specifikë duhet të konsiderohet thjesht si ftesë për të bërë ofertën, përveç kur e kundërta tregohet qartë nga personi që bën propozimin).

- të ishte e definuar mjaft (*an offer must be sufficiently definite*),
- të ndikonte qëllimin e ofruesit për tu obliguar me kontratën e formuar nëpërmjet akceptimit të ofertës së tij,
- që propozimi për kontraktim të përmbante objektin e kontratës të shprehur në cilësi dhe sasi të specifikuar dhe,
- objekti i kontratës të kishte çmimin e tij.⁵⁷

Së andejmi, oferta për lidhje të kontratës⁵⁸:

- duhet të jetë shprehje e lirshme e vullnetit të propozuesit të saj adresuar personit tjetër për formim, konkludim përkatësisht lidhje kontrate;
- duhet të jepet nga personi që ka qëllim serioz për të kontraktuar,
- duhet t'i përmbajë, së paku, tri nga katër elementet esenciale të kontratës - të dhënat për propozuesin përkatësisht ofruesin, lëndën apo objektin e kontratës, çmimin e objektit të kontratës, deri në akceptimin eventual të propozimit, pa të dhënat që do t'i referoheshin të ofruarit për kontraktim, sepse, në atë fazë të procesit për kontraktim, ky i fundit, është eventual, i mundshëm),
- ta përmbajë vullnetin e propozuesit për kontraktim të shprehur konform me autonominë e vullnetit, lirshëm, qartë, të definuar mjaftueshëm, të specifikuar dhe të përcaktuar bindshëm "*Animus Contrahendi*",
- të jetë dhënë në kohë, vend dhe mënyrë serioze dhe të përshtatshme si dhe,

⁵⁷ <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/newsecomm/secomm-14.html>

⁵⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.263

- t'i këtë partnerët apo palët sikundër ofruesin ashtu të ofruarin me zotësi vepruese - kapacitet proceduror për të bërë punë juridike dhe të njëjtat për t'i performuar.

Propozimi tjetër nga i adresuari një të ofruarit, për disa të ofruar, konsiderohet thirrje për të bërë kontratë (*as an invitation to make contract*).

Oferta edhe kur do të ishte e parevokuar, mund të tërhiqet nëse tërheqja do t'i arrinte të ofruarit më së voni bashkë me ofertën.

Derisa kontrata nuk është konkluduar – formuar, lidhur, oferta mund të revokohet, nëse revokimi do t'i arrinte të ofruarit para se ai ta kishte dërguar akceptimin e saj, të ofertës.

Në të njëjtat kushte, *Analogia Iuris*, edhe i ofruari do të mund ta revokonte ofertën e akceptuar.

Oferta nuk mund të revokohet:

- kur indikohet, përmbanë shënim për periudhën efiksuar për akceptim ose është shprehimisht e parevokuar dhe,
- kur ka qenë e qartë dhe e logjikshme për të ofruarin për të vepruar sikundër t'ishte e parevokuar dhe ka vepruar konform me të.
- Oferta mund të revokohet vetëm në qoftë se i ofertuari e ka marrë revokimin përpara marrjes së ofertës, apo njëkohësisht me të⁵⁹.

Oferta, edhe kur do t'ishte e revokuar, terminon kur flakja përkatësisht hudhja e saj, i arrinë ofruesit. Deklarata e bërë nga i ofruari ose sjellja tjetër e tij, nëse e indikon akordin në ofertë, konsiderohet akceptim isaj, i ofertës. Mirëpo, heshtja apo paaktiviteti i të ofruarit nuk e nënkupton akceptimin e ofertës. Akceptimi i ofertës bëhet efektiv në momentin kur indikimi i akordit i arrinë ofruesit.

⁵⁹<http://bks-ks.org/static/uploads/documents/Ligji%20per%20marredheniet%20e%20detyrimeve.pdf>

Duke vepruar sipas ofertës, i ofruari mund të akceptojë ofertën, ta refuzojë ose të propozojë ndryshime e plotësime të caktuara të ofertës. Nëse i ofruari në ofertë do të jepte propozime jo esenciale për ndryshim e plotësim të ofertës, propozimi i të ofruarit do të ishte kundër ofertë. Mirëpo, nëse i ofruari, përkitazi me ofertën e ofruesit, atij, ofruesit do t'i propozonte modifikime esenciale të ofertës, propozimi i këtij të fundit nuk do të ishte kundër ofertë, por propozim, përkatësisht ofertë e tij për kontraktim.

Kontrata formohet, konkludohet, lidhet në momentin kur akceptimi i ofertës nga i ofruari i arrinë ofruesit. Pra në momentin e arritjes së ofertës së akceptuar te ofruesi, oferta shndërrohet në kontratë, pra lidhet kontrata. Sipas uzansave⁶⁰ të përgjithshme për qarkullimin e mallrave, për shitblerjen e mallrave, elemente esenciale të kontratës konsiderohet objekti kontraktor-mollat, dardhat, mishi, tjegullat..., dhe çmimi i objektit kontraktor. Pra, elemente esenciale kontraktore "*Condictio Sine Qua Non*" në shitblerjet e mallrave, sipas uzansave të përgjithshme për shitblerjen e mallrave, janë objekti apo lënda kontraktor/e dhe çmimi i objektit kontraktor⁶¹.

Konform me CISG-un, uzansat e përgjithshme për qarkullimin e mallrave si dhe doktrinën juridike, kontrata i ka katër elemente esenciale, *Essentialia Negotii*⁶²:

1. *kontraktorët*, palët kontraktore, partnerët kontraktorë që mund të jenë entitete natyrale a legale - komponentët subjektive;
2. *objektin* apo lëndën e kontratës – komponentë objektive;
3. *çmimin* e objektit të kontratës – komponentë ekonomike dhe,

⁶⁰ Janë zakonet tregtare të tubuara dhe të sistematizuara në përmbledhje.

⁶¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.265

⁶² *Essentialia negotii* është një term latine që do të thotë "aspektet thelbësore" ose "kushte themelore".
<http://definitions.uslegal.com/e/essentialia-negotii/>

4. *akordin*, asenti apo marrëveshjen e palëve kontraktore për zgjedhjen e kontraktorëve, për objektin e kontratës referuar sasisë e cilësisë, çmimit dhe kushteve të arritjes dhe të performimit të kontratës – komponenta psikologjike.

Objekti kontraktor, kurdoherë duhet të jetë i lejuar me ligj për qarkullim ekonomik e juridik - *Res In Commercias*, i definuar, i disponueshëm, i mundshëm dhe i specifikuar përkitazi me cilësinë dhe sasinë.

Çmimi i objektit kontraktor, është element esencial i kontratës dhe kurdoherë do të duhej të ishte konform me ligjësitë e ofertës dhe të kërkesës në ekonominë e tregut dhe me parimin e ekuivalencës së prestacioneve⁶³.

Kontrata është përfunduar nëse:

(a) palët të arrijnë një marrëveshje;

(b) ata kanë për qëllim që marrëveshjen të ketë efekt juridik; dhe

(c) marrëveshja, të plotësohet nëse është e nevojshme nga rregullat e Ligjit Evropian.⁶⁴

⁶³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.265

⁶⁴ Szczerbowski, Jakub J., *European Perspectives on the Common European Sales Law*, (Javier Plaza Penadés • Luz M. Martínez Velencoso Editors), Springer International Publishing Switzerland 2015, P.37

2.4. INSTRUMENTET JURIDIKE PËR PËRFORCIMIN E KONTRATAVE

Kontraktimi bëhet me synim të realizimit të interesave të harmonizuar të kontraktorëve. Kontraktorët, siç mund të jenë shitësi dhe blerësi, fillimisht, i harmonizojnë synimet dhe interesat reciproke dhe, si të tilla, i përcaktojnë në kontratë, me qëllim për t'i realizuar në praktikë.

Kjo është rrjedha normale e kontraktimit dhe e implementimit kontraktor. Ndërkaq, në praktikë, shpeshherë ndodh që së pakut njëri kontraktor të mos e përfillë sa dhe si duhet detyrimin kontraktor të vet dhe, për aq dhe në atë trajtë, të dëmtojë kontraktorin relativ.

Pasi që procedimi gjyqësor për realizimin e kërkesës kontraktore të kontraktorit të dëmtuar, në masë të konsideruar, është i ndërlikuar dhe i gjatë, edhe në atë procedim, kontraktori i dëmtuar, prapë, disfavorizohet. Rrjedhimisht, në praktikë, aplikohen forma respektive të sigurimit të kërkesës kontraktore të kreditorit në kontraktim.

Sigurimi i tillë, praktikohet të quhet “instrument për përforcimin e kontratës”. Instrumenti i përforcimit të kontratës stipulohet me klausë të kontratës dhe paraqet element aksesor të saj. Kur kontrata përfiktohet konform me kushtet kontraktore, instrumenti i përforcimit kontraktor, nuk aktivizohet dhe, e kundërta. Në teori dhe në praktikë, njihen dhe aplikohen instrumente të shumta dhe të ndryshme për përforcimin e kontratave, ndër të cilat, vlen të apostrofohen⁶⁵ dhe të shpjegohen:

1. dorëzanimi (garancion personal);
2. penali;

⁶⁵ The pledge as a legal instrument for reinforcement of the contract, Skender Gojani PhD, 4th International Conference on Social Sciences, Bucharest, 27 February 2015, P. 197.

3. kamata;
4. kapara;
5. pagesa për dalje nga kontrata;
6. pengu (pignus);
7. hipoteka;⁶⁶
8. sefi (safe);
9. akreditivi bankar;
10. garancioni bankar;⁶⁷

⁶⁶ *Hipoteka është:* E drejtë reale (sendore) mbi sendin e huaj të paluajjtshëm, e drejtë e kreditorit, i cili është i autorizuar që në mënyrën e paraparë me ligj të kërkojë përmbushjen e kërkesës së vet, nga vlera e paluajjtshmërisë së lënë peng para kreditorëve të tjerë të cilët hipotekën mbi sendin e njëjtë të paluajjtshëm e kanë fituar pas tij pa e marrë parasysh ndryshimin eventual të pronarit të paluajjtshmërisë të ngarkuar me hipotekë

⁶⁷ *Garancioni bankar* aplikohet kur banka garantuese obligohet që shfrytëzuesit të garancionit bankar, blerësit, porositësit të mallit, investitorit t'ia paguajë shumën garantuese nëse pjesëmarrësi në tender e fiton tenderin dhe më pastaj tërhiqet nga detyrimi i tij.

KAPITULLI III: KONTRATA PËR SHITËBLERJE

3.1. KONTRATA PËR SHITBLERJE

Kontrata mbi shitblerje ekziston kur shitësi merr detyrim që sendin të cilin e shet t'ia dorëzojë blerësit me qëllim që blerësi ta fitojë të drejtën e pronësisë, ndërsa blerësi merr për detyrim që ta paguajë çmimin kontraktues.

Elemente qenësore të kontratës mbi shitjen janë që të ekzistojë sendi i cili është në qarkullim dhe të jetë i caktuar çmimi. Shitësi ka për detyrim që sendin e shitur t'ia dorëzojë blerësit në kohën dhe vendin e caktuar me kontratë. Krahas elementeve kontrata e shitjes ka edhe kushtet e saj thelbësore, ndër të cilat më kryesori është çmimi, por rasti mund të jetë kusht kryesor në kontratë edhe afati, forma e të tjera⁶⁸. Kjo nuk vlen nëse blerësi nuk e paguan çmimin e kontraktuar, sepse detyrim i blerësit është ta paguajë çmimin e kontraktuar në kohën dhe vendin e caktuar⁶⁹.

Pra, me kontratën për shitblerje, shitësi obligohet që sendin që e shet, t'ia dorëzojë blerësit në sasinë, cilësinë, vendin, kohën e mënyrën e specifikuar me kontratë, ndërsa blerësi detyrohet që atë send ta marrë në dorëzim-pranim në sasinë, cilësinë, vendin, kohën dhe mënyrën e caktuar me kontratë dhe shitësit t'ia paguajë çmimin për të, sendin e blerë. Shitja e mallit është kontratë themelore e të gjitha kontratave në biznes⁷⁰.

⁶⁸TUTULANI-SEMINI, Mariana, *E Drejta e detyrimeve dhe e kontratave*, pjesa e posaçme, 2006, fq. 2

⁶⁹<http://juridiksi.e-monsite.com/faqe/e-drejta-civile/dr-detyrimeve/leksione.html>

⁷⁰ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, Fq 21

3.2. KARAKTERISTIKAT E KONTRATES PËR SHITBLERJE

Kontrata për shitblerje është joformale (forma e shkruar ligjore është e definuar për kontratën mbi shitjen e patundshmërive) e emëruar, e detyrueshme për të dy palët, me ngarkesë, kauzale, komutative, me detyrime për ekzekutim të menjëhershëm apo me kohëzgjatje, me përmbajtjen e caktuar sipas marrëveshjes apo sipas qasjes⁷¹.

3.3. ELEMENTET E KONTRATES PËR SHITBLERJE

Elementet e kontratës së shitblerjes janë: malli dhe çmimi. Shitja në kontratën për shitblerje është e plotfuqishme edhe kur aty nuk është i caktuar çmimi, sepse me ligj është paraparë mënyra e caktimit të çmimit⁷². Palët me vetë dëshirë mund të caktojnë edhe elementet dhe përbërje të tjera të kontratës që janë të rëndësishme për dhitje. Kontrata lidhet kur palët pajtohen me përbërjen e saj thelbësore⁷³.

Malli është element esencial i kontratës. Në literaturë, në shumicën e rasteve, përdorët termi *send*. Malli i dedikohet tregut dhe lëndë e shitjes janë gjërat (në radhë të parë sendet e tundshme dhe të patundshme nëse kanë karakteristika malli si p.sh., banesa, shtëpia, toka etj), që janë në qarkullim. Në legjislacionin tonë kontrata mbi shitjen mund të ketë si lëndë energjinë elektrike, gazin, energjinë solare, etj. Valuta në qarkullim në vend dhe valuta e huaj, në kushtet e caktuar, mund të jetë lëndë e shitjes, p.sh. monedhat e arta që shiten për bankënota të letrës apo valuta vendore shiten për valutën e huaj. Letrat me vlerë nuk mund të jenë lëndë e kontratës mbi shitjen⁷⁴.

⁷¹KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.366

⁷²Ligji Nr. 04/L-077 “PËR MARRËDHËNIET E DETYRIMEVE” 10 maj 2012, neni 445

⁷³Po aty

⁷⁴KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.358

Çmimi është ekuivalenca monetare për mallin të cilin shitësi ja shet blerësit. Çmimi duhet të shprehet në para. Nëse çmimi nuk është i shprehur në para por në një ose në shumë gjëra të tjera, në atë rast në mes të palëve kontraktuese nuk është lidhur kontrata për shitje, por kontratë për këmbim, për qira ose ndonjë kontratë që mund të emërohet ndryshe⁷⁵.

Sipas rregullit, çmimi me kontratë është decidiv, ose kontrata përmban të dhëna të mjaftueshme me ndihmën e të cilave do të mund të caktohet çmimi (çmimi i caktushëm)⁷⁶.

3.4. DETYRIMET E SHITËSIT

Detyrimet themelore të shitësit në kontratën mbi shitjen janë që mallin e shitur t`ia dërgojë blerësit, t`ia bartë atij të drejtën e pronësisë dhe blerësi ta mbrojë nga mungesat material-juridike si e metë e mallit⁷⁷. Por Subjektet financiare operojnë në bazë të rregullave të pranura ndërkombëtare⁷⁸.

3.4.1. DORËZIMI I MALLIT BLERËSIT

Në kontratën mbi shitjen, shitësi e detyron blerësin t`ia dorëzojë mallin, në mënyrë që blerësi ta ketë të drejtën e pronësisë apo ta bartë tek ai ndonjë të drejtë tjetër. Me termin “*dorëzim i mallit*” kuptohen të gjitha veprimet që është i detyruar t`ia ndërmerre shitësi në bazë të kontratës dhe natyrës së punës në mënyrë që blerësi të mundë ta pranojë mallin⁷⁹.

Në të drejtën civile dërgimi dallohet nga dorëzim (tradition) si për realizimin e të drejtës pronësore. Më lidhjen e kontratës për shitjen, në të drejtën civile krijohen marrëdhënie

⁷⁵ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.29

⁷⁶KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.359

⁷⁷DAUTI, Prof. Dr. Nerxhivane, *KONTRATAT*, Prishtinë 2012, fq.135

⁷⁸ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.25

⁷⁹po aty, fq.33

detyrimore në mes të shitësit dhe blerësit, që është bazë (titulus) për realizimin e të drejtës sondore për gjërat apo ndonjë të drejtë tjetër. Në të drejtën ekonomike dërgesa e mallit ka, në radhë të parë, karakter detyrimor-juridik, ndërsa në të drejtën civile ka karakter juridik. Megjithatë, blerësi të cilit ju ka dorëzuar malli, sipas rregullit e realizon të drejtën pronesore mbi të. Por mund të ndodhë që malli të jetë dërguar, por nuk i është dorëzuar blerësit në mënyrë që ai të fitojë të drejtën e pronësisë⁸⁰.

3.4.2. MËNYRA E DORËZIMITIT TË MALLIT

Dorëzimi i mallit bëhet me dorëzimin e tij fizik në pronësi të blerësit, me dorëzimin simbolik të dokumentacionit tek blerësi, në bazë të së cilit blerësi mund të disponojë më atë mall si dhe me dorëzimin e një pjese apo në mënyra të ndryshme të shënimit të gjërave, që do të thotë dorëzimi i tyre p.sh., me dorëzimin e çelësave të depos, dorëzimin e dokumentacionit të mallit, dokumentacionit të magazinës, listës së ngarkimit, dokumentacionit përcjellës, apo dorëzimi fiktiv kur dorëzimi bëhet me deklarimin e dëshirës se palëve kontraktuese me të cilat ndryshohet baza për mbajtjen e mallit⁸¹. Dorëzimi i mallit mund të bëhet me dorë të parë (tradition brevimanu) nëse blerësi e mbante mallin, p.sh. si depozitë apo qiramarrës i hapësirës afariste, ku e blenë mallin dhe e fiton të drejtën e pronësisë në momentin e lidhjes së kontratës. Dorëzimi i mallit është fiktiv nëse shitësi mallin e ka shitur dhe e ka bartë pronësinë tek blerësi, por mallin e mban sipas ndonjë baze tjetër, që është më i ngushtë se sa e drejta e pronësisë (si depozit, ruajtës etj). Blerësi fiton të drejtën e pronësisë mbi mallin në momentin e lidhjes së kontratës për

⁸⁰po aty, fq.33

⁸¹KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.360

shitjen. Me kontratën mbi shitjen mund të bartet e drejta e pronësisë mbi mallin i cili mbahet nga pala e tretë, p.sh. depoja administruese, i besuari, qiramarrësi, ai që e ka në shërbim, etj. E drejta e pronësisë së mallrave kalon tek blerësi në kohën e lidhjes së kontratës dhe do të konsiderohet si e tillë që në atë moment kur është bërë edhe ofrimi i mallit (cession vindicationis). Personi i tretë ka të drejtë që pronarit të ri t'ia vëjë në dijeni të gjitha kontestet që i kishte me pronarin e mëhershëm⁸².

E drejta e pronësisë mbi patundshmërinë fitohet me regjistrimin në librat publikë ose në mënyrën tjetër gjegjëse të caktuar me ligj. Nëse nuk është kontraktuar diçka tjetër, ose nuk buron nga natyra e kontratës konkrete, shitësi ka për detyrim që blerësit t'ia ofrojë mallin në mënyrë të rregullt së bashku me gjërat përcjellëse. Frytet dhe favoret tjera nga ato gjëra i takojnë blerësit që nga dita kur shitësi ka pasur për detyrim t'ia dorëzojë mallin⁸³.

3.4.3. VENDI I DORËZIMIT TË MALLIT

Shitësi ka për detyrim që mallin t'ia dorëzojë blerësit në vendin e caktuar sipas kontratës. Nëse me kontratë nuk është caktuar ky vend, dorëzimi bëhet në vendin ku shitësi e kishte selinë në momentin e lidhjes së kontratës, respektivisht në vendbanim, ndërsa në mungesë të kësaj në vendqëndrim. Nëse në kohën e lidhjes së kontratës palët nuk e kanë ditur se ku ndodhet malli i caktuar individualisht, respektivisht ku do të duhej të prodhohet, dorëzimi i mallit bëhet në atë vend⁸⁴.

Dorëzimi i mallit, i definuar sipas gjinisë i cili në bazë të kontratës duhet të merret nga depoja ose masa e caktuar, bëhet në vendin ku ndodhet ajo depo në momentin e lidhjes së

⁸² ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.34

⁸³ po aty, fq. 34.

⁸⁴ ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.35

kontratës. Nëse, sipas kontratës për shitjen, është i nevojshëm transporti në një vend tjetër e që nuk është vendi i dorëzimit, ndërsa me kontratë kjo nuk është e definuar, atëherë është fjala për shitje të kontraktuar shitje pa destinacion. Në atë rast konsiderohet se dorëzimi është bërë në momentin kur malli i është dhënë transportuesit ose personit fizik apo juridik i cili e organizon transportin (transportuesit apo shpedituesit). Nëse ekziston dyshimi se a do të bëhet dorëzimi në vendin e transportit apo në vendin e dispeqimit apo në vendin e zgjedhur, dorëzimi do të bëhet në vendin e dispeqimit. Vendi i dispeqimit është stacioni i ngarkimit, porti i ngarkimit ose porti i shitësit. Vendi i zgjedhur është vend i caktuar me kontratë ku duhet të bëhet dorëzimi i mallit. Shitësi i cili kapër detyrim që mallin t'ia dërgojë blerësit duhet që, në mënyrë të rregullt dhe me kushte të zakonshme, të lidhë kontratë për transportin e mallit deri në vendin e caktuar dhe mallin t'ia dorëzojë blerësit në kohën e paraparë me kontratë⁸⁵.

3.4.4. KOHA E DORËZIMIT TË MALLIT

Koha për dorëzimin e mallit zakonisht caktohet me kontratë. Mund të ndodhë që palët të bëjnë lëshim e të mos e parashohin këtë afat me kontratë. Në atë rast shitësi ka për detyrim që ta kryejë dorëzimin në afat të arsyeshëm pas nënshkrimit të kontratës duke marr parasysh natyrën dhe rrethanat e tjera të mallit. Dorëzimi i mallit në afat mund të jetë i caktuar si element thelbësor ose jo i kontratës⁸⁶. Nëse afati është pjesë thelbësore e

⁸⁵KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.362

⁸⁶po aty, fq. 362

kontratës (afati fiks), dorëzimi i mallit duhet të bëhet në afatin e caktuar me kontratë dhe nëse ajo ditë është ditë vikendi apo festë shtetërore⁸⁷.

Nëse shitësi nuk e dorëzon mallin sipas kontratës në afat, kontratën e prishë vet ligji. Blerësi mund ta mbajë kontratën në fuqi edhe pas skadimit të afatit, pa vonesë e lajmëron shitësin se kërkon realizimin e kontratës. Definimi preciz i datës së dorëzimit, vetvetiu nuk do të thotë se afati është pjesë thelbësore e kontratës⁸⁸.

Nga natyra e kontratës për shitjen mund të rezultojë se realizimi i afateve nuk është pjesë thelbësore e kontratës. Në atë rast shitësi e mban të drejtën që, edhe pas skadimit të afatit t'ia dorëzojë mallin blerësit, ndërsa blerësi të kërkojë dorëzimin e mallit. Nëse blerësi dëshiron prishjen e kontratës, duhet që shitësi t'i lë afat të arsyeshëm për dërgimin e mallit (afat shtesë). Nëse shitësi nuk e dorëzon mallin as në afatin shtesë, kontrata e shitjes prishet sipas ligjit. Palët mund t'i caktojnë afatet e dorëzimit duke përdorur shprehjet siç janë: “Fillimi i muajit”, që do të thotë dita e parë e muajit; “mesi i muajit” data 15 e muajit; dhe “fundi i muajit” që do të thotë dita e fundit e muajit, nëse nuk paraqitet diçka tjetër nga qëllimi i palëve apo natyra e marrëdhënies së kontraktuar.

Përdorimi i secilës nga shprehjet e theksuara e cakton datën kur duhet të kryhet dorëzimi. Me kontratën mbi shitjen mund të kontraktohet edhe zbatimi i uzansave (zakoneve) për qarkullimin e mallit apo nga rrethanat del se palët e kanë parasysh zbatimin e tyre. Afati i dorëzimit i caktuar në kontratën me shprehjen “në fillim të muajit” e definon prej datës 1 deri më datën 10 të muajit. Me atë rast, me shprehjet e përdorura do të thotë se dorëzimi i mallit duhet të bëhet gjatë periudhës së caktuar kohore. Nëse me kontratë nuk është caktuar

⁸⁷ ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.35

⁸⁸ po aty, fq.35

se cila palë ka të drejtë ta caktojë datën e dorëzimit në atë periudhë kohore, kjo e drejtë i mbetet blerësit. Nëse në njërin prej këtyre mënyrave nuk caktohet data e dorëzimit të mallit, shitësi ka për detyrim që të njëjtin ta dorëzojë në kohë të arsyeshme pas lidhjes së kontratës. Koha e arsyeshme caktohet duke marrë parasysh natyrën e mallit dhe rrethanat tjera⁸⁹.

Shitja është kontratë e dyanshme e detyrueshme që i nënshtrohet rregullit të realizimit të detyrimeve njëkohësisht për të dyja palët. Nëse diçka nuk është kontraktuar ose nuk është e zakonshme, shitësi nuk ka për detyrim që mallin t'ia dorëzojë blerësit, nëse blerësi nuk e paguan çmimin njëkohësisht ose nëse nuk është i gatshëm që këtë ta bëjë njëkohësisht. Blerësi nuk është i detyruar që ta paguajë mallin para se të ketë mundësi që të njëjtin ta kontrollojë⁹⁰.

Nëse dorëzimi i mallit realizohet kur malli i dorëzohet transportuesit ose organizatorit të transportit, shitësi ka autorizim që:

- 1) ta prolongojë dërgimin e mallit transportuesit deri sa nuk kryhet pagesa, ose
- 2) mallin ta dërgojë, mirëpo të mbajë të drejtën e disponimit me mallin gjatë kohës së transportit.

Nëse shitësi e ka mbajtur të drejtën e pronësisë në mallin gjatë transportit, ai mund të kërkojë që malli mos t'i dorëzohet blerësit në vendin e caktuar deri sa nuk bëhet pagesa e mallit, ndërsa blerësi nuk është i obliguar që ta paguajë mallin para se ta ketë mundësinë e kontrollit të mallit. Blerësi nuk mund të refuzojë që ta bëjë pagesën e mallit për arsye se

⁸⁹KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.362

⁹⁰ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.37

nuk kishte mundësi të njëjtin ta kontrollojë, nëse me kontratë është paraparë pagesa në momentin e dorëzimit të dokumentacionit gjegjës⁹¹.

3.4.5. PËRGJEGJËSIA PËR TË META

Kontrata për shitjen është e detyrueshme për të dy palët me kompensim detyrues. Për këtë shkak shitësi për të metat materiale dhe juridike të mallit⁹².

3.4.6. PËRGJEGJËSIA E SHITËSIT PËR TË METAT MATERIALE

Blerësi e blenë mallin në atë mënyrë që mbi të ta fitojë të drejtën e pronësisë dha ta shfrytëzojë atë për qëllime të caktuara. Shitësi garanton blerësit së malli ka karakteristika që duhen t'i ketë malli i shitur që supozohet zakonisht. Në bazë të atyre rrethanave caktohet çmimi i shitblerjes⁹³.

Shitësi është përgjegjës ndaj blerësit nëse konstatohet se malli nuk i ka karakteristikat e nevojshme. Shitësi përgjigjet edhe për të metat materiale që i ka malli në momentin kur ia dorëzon blerësit. Shitësi përgjigjet edhe për ato të meta materiale të cilat dalin në pah pas kalimit të rrezikut në blerësin, nëse janë pasojë e shkakut i cili ka ekzistuar para se ta marrë mallin (p.sh., kafsha e shitur dhe e dorëzuar blerësit ka qenë e infektuar para shitjes, dhe pasi që e merr blerësi e njëjta ngordhë), pa marr parasysh nëse e ka ditur apo jo për të metën.

E meta materiale ekziston:

1. nëse malli nuk posedon të gjitha vetitë për përdorim të rregullat apo qarkullim;

⁹¹Po aty, fq.37

⁹²Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 461

⁹³DAUTI, Prof. Dr. Nerxhivane, *KONTRATAT*, Prishtinë 2012, fq.140

2. nëse malli nuk i posedon vetitë e nevojshme për përdorim të veçantë për të cilat e blenë blerësi dhe e meta e cila ka qenë e njohur për shitësin apo do të duhej ta dinte;
3. nëse malli nuk i ka vetitë dhe karakteristikat të cilat shprehimisht ose në mënyrë të heshtur janë kontraktuar apo definuar.
4. Kur shitësi e shet mallin i cili nuk i përgjigjet modelit apo mostrës, përveç nëse modeli dhe mostra janë prezantuar vetëm për shkak të informimit⁹⁴.

Në rast se malli nuk disponon me vetitë e nevojshme për përdorim apo qarkullim të rregullt ose nëse malli nuk i ka vetitë dhe karakteristikat të cilat shprehimisht ose në mënyrë të heshtur janë kontraktuar apo definuar, shitësi nuk përgjigjet për të metat e mallit nëse ato të meta në momentin e lidhjes së kontratës kanë qenë të njohura për blerësin apo nuk kanë pasur mundësi të mbeten të panjohura. Në atë rast supozohet se blerësi është pajtuar që ta blejë mallin me ato të meta⁹⁵.

Megjithatë, nëse shitësi ka deklaruar se malli nuk ka të meta dhe se i ka vetitë apo karakteristikat e caktuara, mban përgjegjësinë për të metat të cilat blerësi lehtë mund t'i vërejë. Përgjegjësia e shitësit për të metat materiale të mallit është përjashtuar edhe kur malli shitet në ankand publik⁹⁶.

3.4.7. TË METAT E DUKSHME DHE TË PADUKSHME TË MALLIT

Të metat e dukshme të mallit janë ato të meta të cilat, personi i kujdesshëm me njohuri dhe përvoja mesatare të personit nga ai profesion si blerës ka mundur t'i vërejë me

⁹⁴Po aty, fq.140

⁹⁵Po aty,

⁹⁶Po aty, fq

vështrim të zakonshëm të mallit. Të metat e dukshme në këtë mënyrë caktohen objektivisht sipas blerësit të paramenduar mesatar e jo në bazë të kujdesit të blerësit mesatar konkret⁹⁷.

Blerësi është i detyruar që gjërat e pranuar në mënyrë të zakonshme t'i kontrollojë ose t'i jepë në kontrollim menjëherë pasi që kjo me rrjedhën normale bëhet e mundshme. Për të metat e dukshme të mallit, blerësi është i detyruar që pa vonesë ta informojë shitësin. Nëse blerësi nuk e informon shitësin mbi të metat e dukshme, pa vonesë, e humb të drejtën që i takon në këtë bazë⁹⁸.

Të metat e padukshme të mallit nuk mund të zbulohen me vështrim të zakonshëm me rastin e marrjes së gjërave, por vetëm pas pranimit të mallit. Shitësi përgjigjet edhe për ato të meta deri sa nuk kalon afati 6 mujor prej shitjes së mallit, përveç nëse me kontratë është caktuar afat më i gjatë, kur blerësi për atë të metë e informon shitësin me kohë (pa vonesë). Nëse blerësi, në kohën e duhur, nuk ka paraqitur ankesë në lidhje me të metat e mallit, e humb të drejtën përballë shitësit.

Shitësi, me gjithë atë, mund të pranojë ose jo ankesën që nuk është bërë në kohë. Përgjegjësia e shitësit në lidhje me të metat materiale të mallit është e karakterit dispozitiv dhe kontraktuesi mund ta kufizojë apo ta përjashtojnë plotësisht. Kjo mund të rezultojë nga shprehjet e përdorura në kontratë, p.sh. kur blihet malli “i atillë çfarë është”, “i parë-i blerë”, më ç`rast përjashtohet mundësia e përgjegjësisë së shitësit për të metat e dukshme apo shitja “gjyteri apo kotrrum – komplet”. Dispozita e kontratës për kufizimin apo përjashtimin e përgjegjësisë për të metat e mallit, nëse ajo e metë ka qenë e njohur për shitësin dhe ai nuk e ka informuar blerësin, si dhe kur shitësi e ka imponuar atë dispozitë

⁹⁷DAUTI, Prof. Dr. Nerxhivane, KONTRATAT, Prishtinë 2012, fq.140

⁹⁸Po aty

duke shfrytëzuar pozitën e vet të veçantë të monopolit, është e pavlefshme. Blerësi i cili ka hequr dorë nga e drejta prishjes së kontratës për shkak të metave të mallit, i mban të gjitha të drejtat për shkak të atyre të metave. Për t'i mbrojtur të drejtat e veta për shkak të metave të mallit, blerësi duhet që me kohë të parashtrojë ankesë shitësit në lidhje me ato të meta⁹⁹.

3.4.8. TË DREJTAT AUTORIZIMET DHE OBLIGIMET E BLERËSIT

Nëse blerësi me kohë dhe me rregull e ka informuar shitësin se malli ka të meta të dukshme apo të padukshme, në mënyrë alternative mund të kërkojë nga shitësi që:

- 1) ta plotësojë Kontratën (që shitësi ta eliminojë të metën ose t'ia dorëzojë mallin tjetër pa të meta),
- 2) të bëjë zbritje të çmimit, ose
- 3) t'i deklarojë shitësit se do të ndërpresë kontratën¹⁰⁰.

Blerësi nuk humbë të drejtën edhe nëse nuk e ka informuar me kohë dhe në rregull shitësin, nëse shitësi është i pandërgjegjshëm. Blerësi i cili, për shkak të metave të mallit, ka pasur dëm (pa marrë parasysh a ka kërkuar apo jo plotësim të detyrimeve nga kontrata apo zbritje çmimi si dhe prishje kontrate) ka të drejtë për kompensimin e dëmit sipas rregullave për përgjegjësinë e kontraktuar për dëmin. Kur blerësi, për shkak të metave të mallit të blerë, ka pësuar dëm në gjërat e tjera të veta ose për atë shkak është zvogëluar pasuria e tij, ai ka të drejtë kompensimi të dëmit jashtë kontratës. P.sh. shitësi, ia shet blerësit kafshën e infektuar, përveç detyrimit që blerësi t'ia kompensojë dëmin e shkaktuar nga mosrealizimi i kontratës mbi shitjen, ka borxh edhe kompensimin e dëmit jashtë kontratës që është

⁹⁹Po aty

¹⁰⁰Po aty

shkaktuar kur që infeksioni nga kafsha e shitur ka kaluar edhe të kafshët tjera të shëndosha të blerësit.

Nëse blerësi është përcaktuar për realizimin e kontratës, ndërsa shitësi nuk e refuzon në kohën e arsyeshme, blerësi ka mundësi:

- 1) të kërkojë zbritje çmimi, apo
- 2) të deklarojë se e prishë kontratën¹⁰¹.

3.4.9. GARANCIA PËR FUNKSIONIMIN E RREGULLT TË MALLIT

Garancia për funksionim të rregullt të sendeve është një lloj përgjegjësie e shitësit për të metat materiale të sendeve të caktuara (malli teknik), në bazë të listës kontraktuese, ndërsa përgjegjësia e përgjithshme e shitësit për çdo lloj malli të shitur quhet përgjegjësi ligjore. Nëse lëndë shitje është malli i caktuar teknik (makineri ndryshme, motorë, aparatura etj) për funksionimin e tyre të rregullt përgjigjen shitësi dhe prodhuesi. Disa nga prodhimet teknike duhen të kenë listën garantuese, përmbajtja e se cilës është e definuar me ligj. Shitësi i mallit teknik, me atë rast, duhet që blerësit t'ia jep listën garantuese. Me listën garantuese prodhuesi garanton që malli do të funksionojë në rregull në periudhën e caktuar kohore, duke llogaritur nga dita që i dorëzohet blerësit¹⁰².

Blerësi, nëse malli nuk funksionon në mënyrë të rregullt në afatin e paraparë mund të kërkojë nga shitësi respektivisht prodhuesi, importuesi apo përfaqësuesi i ndërmarrjes së huaj, që sendi ta riparojë në afatin e arsyeshëm ose nëse ai nuk e bën këtë, mallin ta ndërrojë me mallin tjetër i cili funksionon në mënyrë të rregullt. Nëse blerësi e ka realizuar

¹⁰¹ DAUTI, Prof. Dr. Nerxhivane, KONTRATAT, Prishtinë 2012, fq.140

¹⁰²Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 484

ndonjëherë prej këtyre të drejtave nga shitësi, shitësi mund ta kërkojë shumën për kompensim të dëmit nga prodhuesi, nga importuesi apo nga përfaqësuesi i firmës. Blerësi, përveç kësaj, ka të drejtë edhe për kompensimin e dëmit të pësuar për shkak se nuk ka mundur ta përdorë sendin prej momentit kur kërkohet riparimi apo zëvendësimi i sendit. Afati garantues, në rast të riparimeve të vogla, vazhdonet për atë kohë sa blerësi ka qenë i privuar nga përdorimi i sendit. Kur, për shkak të mosfunksionimit, sendi është ndërruar, zëvendësuar apo theksueshëm është riparuar, afati garantues vazhdon përsëri që nga zëvendësimi, respektivisht kthimi i sendit të riparuar. Nëse sendi është riparuar vetëm pjesërisht, afati garantues vazhdon prapë vetëm për atë pjesë. Nëse shitësi në afatin e arsyeshëm nuk e riparon apo zëvendëson mallin, blerësi mund të prishë kontratën apo ta zbrisë çmimin dhe mund të kërkojë kompensimin e dëmit. Këto autorizime blerësi mund t'i realizojë vetëm ndaj shitësit si palë kontraktuese, por jo edhe ndaj prodhuesit, importuesit ose përfaqësuesit të firmës se huaj (garantuesit). Shitësi, respektivisht garantuesi ka për detyrim që me shpenzime të veta mallin ta bartë deri në vendin e riparimit apo të zëvendësimit, dhe mallin e riparuar, respektivisht të zëvendësuar t'ia kthejë prapa blerësit. Edhe pse blerësi mbetet pronar i mallit të dorëzuar për riparim apo zëvendësim, shitësi respektivisht garantuesi bart rrezikun për dëmtimin apo shkatërrimin e rastësishme të atij malli¹⁰³.

Në prodhimin e pjesëve të ndryshme të mallit teknik apo në kryerjen e disa punëve të ndryshme shpesh herë marrin pjesë shumë prodhues të pavarur (p.sh., në prodhimin e automobilit marrin pjesë shumë operues si prodhues të pavarur të pjesëve të ndryshme). Për mallin e atillë prodhuesi final e lëshon fletën garantuese dhe përgjigjet për funksionimin e

¹⁰³Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, Neni 485

rregullt në afatin garantues, ndërsa kooperuesi i përgjigjen prodhuesit final për funksionimin jo të rregullt të mallit që prodhohet nga ato pjesë apo nga ato punë, gjithë kohën deri sa nuk pushon përgjegjësia e prodhuesit final ndaj blerësit të mallit. Të drejtat e blerësit ndaj prodhuesit në bazë të listës garantuese shuhen pas kalimit të një viti, duke llogaritur nga dita kure ai ka kërkuar riparimin apo zëvendësimin mallit¹⁰⁴.

3.4.10. PËRGJEGJËSIA PËR TË METAT JURIDIKE

(MBROJTJA NGA EVIKCIONI)

Shitësi ka për detyrim që të blerësi ta bartë të drejtën e pronësisë ose të drejtën e shitur ashtu që t'ia sigurojë përdorimin e qetë të sendit apo të së drejtës. Për këtë shkak ai përgjigjet nëse për sendin e shitur, respektivisht për drejtën e shitur ekziston ndonjë e drejtë e palës së tretë, e cila e përjashton, e zvogëlon apo e kufizon të drejtën e blerësit për ekzistimin e së cilës blerësi nuk ka qenë i njoftuar dhe se nuk është pajtuar ta pranojë mallin e ngarkuar me atë të drejtë. Nëse shitësi ia ka shitur ndonjë të drejtë blerësit, atëherë ka për detyrim që të garantojë se ajo e drejtë ekziston dhe se nuk ka pengesa juridike për ta realizuar atë. Shitësi, në radhë të parë “personalisht” duhet të përmbahet nga shqetësimi i blerësit, por njëkohësisht edhe ta mbrojë blerësin nga pretendimet e personit të tretë. Shitësi, pra, i përgjigjet blerësit nëse ka shitur sendet e huaja dhe kur pronari i ligjshëm i kërkon kthimin e sendit me fletëparaqitjen e padisë mbi procesin – reivindicatio, apo kur patundshmëria e shitur është e ngarkuar me hipotekë ose me të drejtën zyrtarizuese; ose kur

¹⁰⁴KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Pejë, 2014, fq.366

p.sh. në karroceri dhe në motor të automobilit janë falsifikuar numrat, në vend të numrave origjinalë nga fabrika e që me këtë ndalohet përdorimi i automobilit etj¹⁰⁵.

Përgjegjësia për të metat juridike krijohet vetëm kur për ato të meta nuk është informuar blerësi dhe kur nuk ka pranuar ta blejë mallin e ngarkuar me atë të metë juridike¹⁰⁶.

Nëse personi i tretë pretendon ndonjë të drejtë ndaj atij malli, blerësi ka për detyrë që për këtë ta informojë shitësin në mënyrë që në kohën e arsyeshme atë mall ta lirojë nga të drejtat apo pretendimet e palës së tretë (p.sh., pala e tretë me padinë pronësore e kërkon kthimin e mallit të vet të cilin shitësi ia ka shitur blerësit). Detyrimi i tillë i blerësit nuk ekziston kur shitësi paraprakisht e kishte të njohur së pala e tretë ka pretendime ndaj atij malli. P.sh. pronari i mallit kërkon nga shitësi me padi që t'i bëhet kompensimi i dëmit për shkak të vjedhjes së mallit, ndërsa nga blerësi kërkohet kthimi i tij.

Kur lënda e kontratës është send i caktuar sipas gjinisë, blerësi është i autorizuar që t'i drejtohet shitësit që t'ia dërgojë mallin tjetër pa të meta juridike. Në rast se shitësi nuk vepron sipas kërkesës së blerësit, ndërsa malli merret (me kërkesa pronësore të palës së tretë është miratuar) kontratën e prishet sipas kushteve që i parasheh ligji¹⁰⁷.

¹⁰⁵DAUTI, Dr. Nerxhivane, "KONTRATA", Prishtinë 2012, Fq.139

¹⁰⁶Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 492

¹⁰⁷Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 492

3.4.11. DETYRIMET E BLERËSIT

Detyrimet themelore të blerësit janë pagimi i çmimit dhe marrja e mallit. Me kontratë dhe me tradita biznesore ose me ligj mund të parashihen edhe detyrimet të tjera për blerësin¹⁰⁸.

3.4.12. PAGESA E ÇMIMIT

Koha e pagesës. Blerësi ka për detyrim që ta paguajë çmimin në kohën e caktuar sipas kontratës. Duke pasur parasysh momentin e shitjes së mallit, shitësi dhe blerësi mund të kontaktojnë:

- 1) që shitësi të detyrohet që mallin t'ia dorëzojë blerësit para se çmimi i kontraktuar të paguhet plotësisht; apo
- 2) që shitësi të detyrohet që ta paguajë çmimin e mallit para se atë ta marr-dorëzim sipas pagesës¹⁰⁹.

Nëse nuk ekziston marrëveshje e tillë, ose nuk është e definuar me zakone biznesore, vlejnë dispozitat e LMD- që pagesa të bëhet në momentin kur bëhet edhe pranimi – dorëzimi i mallit¹¹⁰.

Kur shitësi e bën dorëzimin suksesiv të mallit, blerësi ka për detyrim që ta paguajë çmimin e mallit për secilën dërgesë në momentin e pranim – dorëzimit. Por nëse blerësi i ka dhënë shitësit kaparë (paradhënie), dërgesa e para nuk paguhet menjëherë në momentin e pranim

¹⁰⁸Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 449

¹⁰⁹KRASNIQI, Armand, *E Drejta Biznesore*, Dukagjini Peje, 2014, fq.368

¹¹⁰Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 449

– dorëzimit por realizohen nga kapari¹¹¹. Kjo rregull për aspektin e pagimit të çmimit në rast të dërgesave suksessive zbatohet vetëm nëse nuk është kontraktuar ndryshe, apo në të kundërtën nuk rrjedh nga rrethanat e punës¹¹².

Nëse malli shitet me kredi dhe i jep frytet e veta ose çfarëdo përfitimi, blerësi, edhe për kundër dispozitivë të përgjithshme që e rregullojnë vonesën e debitorit, për shkak të mos përmbushjes së detyrimit financiar, ka borxh kamatën nga data kur i është dorëzuar malli, pa marr parasysh arritjen e detyrimeve për ta paguar çmimin e atij malli.

Vendi i pagesës. Blerësi është i detyruar ta paguajë çmimin e mallit në vendin e caktuar sipas kontratës. Nëse vendi i pagesës nuk është definuar me kontratë ose nuk është si rrjedhojë e zakonit ekonomik sipas të cilit palët kanë lidhur kontratë, ose nga rrethanat e kontratës del se kanë dashur t'i zbatojnë ato zakone, pagesa kryhet në vendin ku bëhet pranim-dorëzimi i mallit¹¹³.

3.4.13. PRANIMI I SENDIT

Blerësi, përveç detyrimit që ta paguajë çmimin, ka për detyrim që ta merr edhe mallin që ia shet blerësi, gjë që do të thotë njëkohësisht se ky është edhe autorizimi i tij. Pranimi i mallit do të thotë kryerje e veprimeve të nevojshme nga ana e blerësit për t'u realizuar shitja, p.sh., blerësi që të marrë mallin ka për detyrë ta dërgojë automjetin special për bartje, si dhe tërheqjen e mallit – transportin. Nëse blerësi pa arsye refuzon që ta tërheqë me kohë mallin e blerë me kontratë ose në mënyrë të zakonshme, shitësi ka

¹¹¹Kapara (Advance Payment) ose norma interesore është shuma monetare apo sendi i zëvendësuar tjetër, që, në momentin e kontraktimit, një kontraktor ia jep kontraktorit relativ, si shenjë serioze për aktin e kontraktimit si dhe për sigurimin e realizimit të kontratës.

¹¹²Ligji Nr. 04/L-077, *Për Marrëdhëniet e Detyrimeve*, 10 maj 2012, neni 449

¹¹³po aty

autorizim ta prishë kontratën, nëse ka arsye të bazuar të dyshojë se blerësi nuk do të paguajë¹¹⁴.

Blerësi të cilit i është dorëzuar malli dhe ai pasi që e ka shkëputur kontratën ose në vend të saj ka kërkuar sende të tjera, është i detyruar që mallin ta ruajë me kujdesin e ekonomistit, respektivisht nikoqirit të mirë dhe në lidhje me këtë duhet t'i ndërmerr masat e nevojshme për ruajtjen e mallit. Nëse masat e ndërmarra për ruajtjen e mallit krijojnë shpenzime, blerësi është i autorizuar që nga shitësi të kërkojë kompensimin e tyre. Blerësi mund të refuzojë ta pranojë mallin që i është dërguar në vendin e caktuar dhe i është vënë në dispozicion. Në atë rast blerësi është i detyruar që, për llogari të shitësit, nëse shitësi nuk është prezent në vendin e caktuar as personi i tij i autorizuar për ta pranuar në emër të tij, ta pranojë mallin por me kusht që kjo të jetë e mundur pa e paguar çmimin dhe pa dëmtime dhe shpenzime të tepruara. Blerësi, sipas supozimeve të caktuar me LMD është i autorizuar që mallin ta deponojë në gjykatë ose ta shes.

3.5. FORMAT E SHITBLERJËS

3.5.1. AUKSIONI

Është mënyrë e veçantë e shitjes së mallit nëpërmjet licitacionit publik. Shitja e tillë bëhet në vendet e aukcioneve përkatësisht në institucione tregtare të veçanta të specializuara për qarkullimin e llojeve të caktuara të mallrave. Në shitjet aukcioniste realizohet koncentrimi i lartë i ofertës dhe i kërkesës.

Me qëllim të evitimit të marrëveshjeve paraprake të blerësve, praktikohet të kërkohej që, blerësit t'i ofrojnë propozimet e çmimeve në formë të shkruar.

¹¹⁴ALISHANI, Dr. Alajdin, *E Drejta e detyrimeve* – Pjesa e veçantë, Prishtinë 2002, fq.43

Shitjet akucioniste kanë filluar të aplikohen në tregtinë tejdetare gjatë shek. XVII-të.

Në aktualitet, praktikohet shitja aukcioniste e lëndëve të para, e mallrave të freskëta dhe e sendeve të rralla e të çmuara¹¹⁵.

Aukcioni i lëndëve të para, siç është leshi, duhani, druri, lëkura, kafshët etj., organizohet në qendra të mëdha të njohura të prodhimit dhe të tregtisë.

Malli për shitje përgatitet dhe klasifikohet sipas kualitetit, ashtu që, blerësit eventual të tij të shohin dhe të njihen me të çmimet e arritura në aukcione janë të rëndësishme për tregtinë botërore për ato prodhime dhe për konkludimet afariste të prodhimeve tjera.

Aukcioni i mallit të freskët të prishëshëm (pemët, perimet, peshqit etj.), praktikohet në vendet e prodhimit, por, edhe të tregtimit, menjëherë pas arritjes së rij. Në atë mënyrë, në rrugën më të shkurtër malli mbërrin në rrjetën e shitjes me pakicë dhe deri te konsumatori.

Aukcioni i sendeve të rralla e të çmuara, siç janë pikturat artistike, lëndët numizmatike etj., realizohen në vendet dhe në kushtet e përcaktuara me ligj e rrjedhimisht me statutet e entiteteve aukcioniste.

Në aukcione - shitje publike realizohen kërkesat e debitorëve të siguruar me kontrata për pengje dhe hipoteka. Po ashtu, aukcionet organizohen dhe realizohen edhe në procedura gjyqësore kur përmbrohen aktgjykimet përfundimtare në disfavorin e debitorëve të skaduar ose të papërgjegjshëm¹¹⁶.

¹¹⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.355

¹¹⁶po aty

3.5.2. CASH & CARRY

Është mënyrë e veçantë e afarizmit të ndërmarrjeve tregtare me shumicë. Cash & Carry fillimisht është aplikuar pas Luftës II Botërore në SHBA-të, ndërsa, në aktualitet zbatohet pothuaj në të gjitha vendet. Përkundër praktikës së përgjithshme, e cila kërkon që, tregtia me shumicë t'ua dërgojë mallin blerësve dhe për t'i kryer të gjitha llojet e shërbimeve, Cash & Carry, grosistëve, blerësve nuk u bën kurrfarë shërbimi, ngase, ata vejnë në depo konform me parimin e vetëshërbimit, i paguajnë mallrat dhe tek pastaj i marrin në disponim¹¹⁷.

Në saje të Cash & Carry, grosistëve u nevojitet fuqi e vogël punëtore.

Kjo aq më parë kur, grosistët praktikojnë të mbajnë asortimente të ngushta të mallrave në stoqe të ulta në qarkullime të shpejta të tyre.

Cash & Carry, i zbret shpenzimet e disponimeve me mall të shitësit, ashtu që, tregtarëve u jep mundësi për ta shitur më lirë në krahasim me grosistin me servis të plotë, pra, edhe të shtrenjtë. Lëndë e afarizmit nëpërmjet Cash & Carry të grosistëve, janë prodhimet ushqimore dhe mallrat e konsumit ditor të asortimenteve të ngushta.

Shitblerjet Cash & Carry karakterizohen me transaksione biznesore të shpejta dhe me shumicë të bazuara në modele, tipe, mostra reprezentative¹¹⁸.

¹¹⁷ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.356

¹¹⁸Po aty

3.5.3. KONTRATA PËR KOMISIONIM

Është punë juridike në ekonomi, e cila i krijon detyrim njëres palë kontraktuese, lidh punën e caktuar të së drejtës biznesore krahas shpërblimit që merr. Personi (pala kontraktuese) që e kryen këtë punë si profesion, në emër të tij e sipas urdhrit dhe llogarisë e palës tjetër, quhet Komisionar, ndërsa pala tjetër quhet Komitent.¹¹⁹

Sipas kontratës për komisionim, komisionari detyrohet që, në emër të vet dhe për llogari të komitentit, për kompenzimin kontraktues, të bëjë ndonjë punë juridike-biznesore të qarkullimit pagesor apo të mallit¹²⁰.

Komisionari, më së shpeshti, detyrohet për të blerë apo për të shitur ndonjë mall apo letër me vlerë, për të bërë ndonjë punë juridike-biznesore për sigurim, për transportim apo ndonjë punë doganore formale.

Puna komisionare është punë juridike-biznesore konsensuale, bilaterale, oneroze, komutative dhe individuale. Puna komisionare shitëse, konsiderohet e lidhur tek atëherë kur, komitenti, ia dorëzon mallin komisionarit që është lëndë e kontraktimit.¹²¹

Kontrata për komisionim është e lidhur atëherë kur, komisionari e merr urdhëresën e komitentit dhe atë nuk e refuzon. Në këtë kontraktim, nuk kërkohet që komisionari të deklarohet shprehimisht për pranimin e ofertës së komitentit.

Te punët komisionare, praktikisht, ekzistojnë dy kontrata të ndryshme:

1. kontrata ndërmjet komisionarit dhe komitentit, si kontratë për punën komisionare dhe,

¹¹⁹ BARALIU, Dr. Mazllom, *E DREJTA BIZNESORE*, Prishtinë 2010, fq. 490

¹²⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.400

¹²¹po aty

2. kontrata ndërmjet komisionarit dhe kontrahendit, personit të tretë në funksion të realizimit përfundimtar të punës komisionare.

Në praktikë manifestohet :

1. komisionimi blerës,
2. komisionimi shitës,
3. komisionimi shitblerës dhe dhe
4. puna komisionare me klauzën (Clause) “Stare Del Credere”.¹²²

Te komisionimi blerës, komisionari e merr detyrimin që, në llogari të komitentit, të blejë mallin e caktuar, letrën me vlerë apo ndonjë send tjetër. Kjo trajtë e punëve komisionare paraqitet te punët juridike-biznesore të importit. Te komisioni shitës, komisionari ia shet subjektit tjetër mallin, apo letrën me vlerë të komitentit i cili më së shpeshtit praktikohet në punët eksportuese.

Komisionari, sipas kontratës për komisionim, për komitentin, mund të shes mallra të komitentit, të blejë mallra për komitentin ose të shes dhe të blejë mallra të specifikuar për komitentin.

Se andejmi, komisionimi shitës, komisionimi blerës ose komisionimi shitblerës.

Komisionimi me klauzolën, klauzën “*Stare Del Credere*”¹²³ dallohet me atë që, komisionari e garanton komitentin se, kontrahendi, subjekti tjetër do të realizojë detyrimin të cilin e merr sipas kontraktimit për komisionim.

Pasi që, komisionari, sipas klauzës së tillë, e merr përsipër një shkallë më të lartë të përgjegjësisë për atë ngarkesë plotësuese të tij, zakonisht, realizon provizion plotësues, të

¹²²Po aty

¹²³http://it.wikipedia.org/wiki/Star_del_credere (parë më 15.02.2015)

shtuar. Në punët komisionarë, detyrimi themelor i komisionarit është plotësimi i urdhëresave që i merr nga komitenti dhe me mallin e tij të veprojë si shtëpiak i mirë;

Komisionari duhet të jetë i ndërgjegjshëm dhe i përgjegjshëm gjatë zgjedhjes së partnerëve, gjatë kontraktimeve me ta dhe t'i ndërmerr të gjitha masat për ruajtjen e emrit tregtar të komitentit si dhe të pasurisë së tij. Gjatë ushtrimit të punëve të veta, komisionari duhet të jetë në komunikim të rregullt me komitentin dhe atë të konsultojë paraprakisht për ndërmarrje të punëve të rëndësishme.

Pas kryerjes së punës komisionarë, komisionari duhet që, komitentit t'ia dorëzojë fitimin e realizuar sipas llogarisë së specifikuar saktë. Në anën tjetër, për punën e bërë me kontratën për komisionim, komisionarit i takon provisioni, lartësia e të cilit caktohet me kontratë.

Komisionari ka të drejtë edhe në shpenzimet që shkaktohen dhe krijohen gjatë ushtrimit të punëve komisionuese, për të cilat, zakonisht, paguhet me advans, i cili, më pastaj saktësohet dhe kalkullohet në shumë të përgjithshme.

Në funksion të sigurimit të kërkesës së komisionarit ndaj komitentit, komisionarit i takon e drejta e pengut dhe e mbajtjes së sendit të komitentit.

Në legjislacionin gjerman e austriak, ekziston e drejta e komisionarit që, me komitentin të bëjë punë juridike-biznesore të pavarur, ashtu që, ai, si komisionar, komitentit mund t'ia shes mallin e vet. Një nga veçantitë e punëve komisionarë është se, komisionari, në raporte juridike direkte i gjen të interesuarit dhe aspirantët për blerjen e mallrave të komitentit¹²⁴.

Komitenti kontakton me klientin e vet atëherë kur atë e fton komisionari për mbrojtje në rast të eviksionit. Në praktikë, shpeshherë themelohen dhe organizohen ndërmarrje

¹²⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.401

komisionare, të cilat, veprimtari themelore e kanë ushtrimin e punëve juridike-biznesore në emër të tyre por për llogari të komitentëve të tyre. Ato ndërmarrje gjejnë shprehje më të favorshme në punët juridike-biznesore ndërshtetërore veçanërisht në ato tej detare e tej oqeanike. Ndërmarrjet e tilla, fillimisht janë paraqitur në shek. XVI.¹²⁵

Aktualisht, ndërmarrjet komisionare i themelojnë përfaqësitë e veta në shtetet tjera e nëpër vise të tyre më të përshtatshme për këtë afarizëm i formojnë agjencitë me tipare të ndërmarrjeve; Ato ndërmarrje kanë rëndësi praktike për ushtrimin e punëve bankare, për qarkullimin e mallrave si dhe të të letrave me vlerë.

3.5.4. .KONSIGNACIONIN

Konsignacioni, Consignatio e ka kuptimin e shënimit, markimit vulosjes, depozitimit, dorëzimit të mallit për ruajtje dhe, aplikohet me kontratën për consignacion, e cila, është :

- bilaterale ndërmjet konsignantit dhe konsignatarit;
- reale, sepse malli i shitësit, eksportuesit – konsignantit vendoset në depon e consignacionit të konsignatarit;
- oneroze, formale, kauzale, komutative dhe e përforcuar me instrumente juridike siç është pengu etj.¹²⁶

Konsignatari, esencialisht, është “blerës i mallit” të konsignantit me kusht që atë mall ai t’ua shes klientëve të cilët ai duhet t’i përfitojë. Mallin e konsignantit konsignatari e shet në emrin e vet por për llogarinë e konsignantit.

¹²⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.401

¹²⁶Po aty, fq 402

Autorizimet dhe obligimet e konsignantit dhe të konsignatarit përcaktohen me kontratë, por esencialisht, konsignanti duhet t'ia dorëzojë mallin e kontraktuar konsignatarit në kohën, vendin dhe mënyrën e kontraktuar, t'ia dorëzojë dokumentet për pronësinë legale në mallin e konsignacionit si dhe atij t'ia paguajë provizionin e kontraktuar si shpërblim për shitjen e mallit të konsignacionit. Konsignatari, duhet të merr, të vendos dhe të ruajë mallin në depon e konsignacionit si mbajtës i mirë i mallit, t'i përfillë normat kontraktore dhe udhëzimet e konsignantit, të zgjedhë klientin konform me parimin e moralitetit dhe të evitimit të larjes së parasë së pistë, ta shes atë mall me çmimet e përcaktuara me kontratë, apo, më pastaj të koordinuara me konsignantin dhe, atij, t'ia dorëzojë çmimin e realizuar.

Konsignanti është i autorizuar për të kontrolluar mbajtjen, ruajtjen dhe shitblerjen e mallit të vet, ndërsa konsignatari, konform me kontratën, mallin në konsignacion e mban peng deri në përmbushjen e obligimeve të konsignantit. Në transaksionet biznesore të konsignacionit, kryesisht aplikohen rregullat e transaksioneve shitblerëse dhe të komisionimit shitblerës. Malli në konsignacion është pronë e konsignantit dhe është në posedim të konsignatarit. Konsignanti është pronar juridik i mallit në konsignacion, ndërsa konsignatari është "pronar ekonomik" i po atij malli. Konsignacioni është punë juridike-biznesore ndërkombëtare e veçantë e komisionimit shitblerës në të cilin *konsignatari*, për provizionin e kontraktuar, merr mallin e *konsignantit*, e vendos në deponë e konsignacionit deri sa ta shes në emrin e vet por për llogarinë e konsignantit.

Konsignatari, zakonisht e ka domicilin në shtetin e vet apo në shtetin tjetër nga shteti i konsignantit¹²⁷.

¹²⁷ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.401

Konsignacioni mund të kontraktohet edhe jashtë standardeve të konsignacionit, ashtu që, konsignanti dhe konsignatari stipulojnë obligimin e konsignatarit që, ai, nëse në afatin e kontraktuar nuk mund të shes mallin e konsignantit të konsignuar në depon e konsignacionit, atë mall të blejë vetë konsignatari;

Obligimi i tillë për konsignatarin, përkon me institutin juridik-civil *Pacta Sunt Servanda*¹²⁸ si dhe me parimin juridik-civil referuar lirisë kontraktore dhe autonomive të vullneteve të kontraktorëve respektivë.

Nëpërmjet konsignacionit favorizohet konsignanti si eksportues i mallit të vet por edhe si importues nëpërmjet realizimit të provizionit kontraktor për transaksionin e konsignacionit. Edhe klienti i konsignatarit, në mënyrë të caktuar favorizohet me afrimin dhe ofrimin e mallit të jashtëm të konsignantit për blerje të tij.

Konsignanti dhe konsignatari, virtuelisht, me kontratën për konsignacion, krijojnë relacione juridike biznesore të komisionimit shitblerës, ashtu që konsignanti bëhet shitës dhe eksportues i mallit, ndërsa konsignatari bëhet blerës indirekt për shitje dhe në raste të kontraktuara edhe blerës eventual i po atij malli.

Konsignatari, mallin e konsignantit, fillimisht, nuk e blen për vete si blerës por atë mall e merr në pranim – dorëzim nga pronari, eksportuesi dhe shitësi – konsignanti me obligim për t'ua shitur klientëve të vet.

¹²⁸ *Pacta sunt servanda*, kur kontrata lidhet në mënyrë të plotfuqishme, parimisht, fuqia e saj detyruese ndërmjet kontraktuesve e ka efektin e ligjit – "marrëveshja është marrëveshje, e kontrata është ligj për palët", Detyrimet kontraktuese duhet përmbushur ashtu siç theksohen me kontratë (*Pacta sunt servanda*)., *Pacta sunt servanda* është shprehje e zhvillimit evolutiv të së drejtës kontraktore si dhe parim kardinal i kësaj të drejtë.

Në kontraktimin për konsignacion, ndër të tjera, krijohet edhe cesioni, ashtu që, pronari juridik i mallit, konsignanti ia cedon mallin e vet konsignatarit për ta mbajtur, ruajtur dhe shitur në emrin e vet, të konsignatarit por për llogarinë e konsignantit.

Çmimi i mallit të konsignantit, zakonisht, nga kontraktorët caktohet në dy limite, në limitin minimal dhe në limitin maksimal¹²⁹.

Konsignacioni, si shitblerje e mallit të konsignantit nëpërmjet konsignatarit, përmban prioritete të caktuara në transaksionin shitblerës, siç vijon:

1. zgjerohet tregu dhe ndërlidhen së pakut dy tregje, tregu i konsignantit dhe tregu i konsignatarit;
2. konsignanti mbetet pronar i mallit në konsignacion deri në realizimin e tij ashtu që për të zvogëlohen rreziqet dhe stoqet e mallit të tij;
3. konsignanti, gjithnjë, si pronar, është i autorizuar për të kontrolluar mbajtjen, ruajtjen dhe procedimin shitblerës të mallit në konsignacion;
4. punët manipulative rreth konsignacionit i kryen konsignatari;
5. klienti vendor, për së afërmi, kontakton dhe komunikon me prodhime të importuara nëpërmjet konsignacionit;
6. konsignatari realizon benefite, provizione dhe aftësi për aplikimin e konsignacionit.

Në anën tjetër, konsignacioni përmban edhe defekte të caktuara siç mund të jenë:

1. konsignanti duhet të angazhojë dhe mobilizojë mjete të mëdha,
2. evidencimi dhe barazimi në konsignacion është relativisht i ndërlikuar dhe për aq i kushtueshëm,

¹²⁹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.403

3. malli në konsignacion mund të mos shitet apo mund të shitet me vonesa të konsideruara,
4. çështja e realizimit të pagesave për mallin e shitur, zakonisht, janë problematike,
5. shpenzimet transportuese për konsignacion duke i përllogaritur edhe shpenzimet për konsignacion, zakonisht, janë të konsideruara dhe për aq e ngrisin çmimin e mallit në konsignacion, në një anë dhe e vështirësojnë realizimin e tij, në anën tjetër,
6. kur vonohet realizimi i mallit në konsignacion, ai mall, mund të tejkalohet teknikisht edhe teknologjikisht dhe të krijojë stoke të mallrave!¹³⁰

¹³⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.404

KAPITULLI IV: NEGOCIMI I TRANSAKSIONEVE

4.1. NEGOCIMI I TRANSAKSIONEVE JURIDIKE-BIZNESORE

Sensitiviteti për negociim, në kontekstin ndërkombëtar, në përgjithësi, konsiderohet proces dhe punë më rëndësi që, ndër të tjera, kërkon zotësi dhe mjeshtëri të veçanta.

Veçanërisht, negociimi në çështjet juridike - biznesore ndërkombëtare, është proces dhe punë e ndërlikuar dhe, për aq më shumë, kërkon zotësi dhe mjeshtëri profesionale më të theksuar.

Stili negociues, dallon për kah kultura juridike dhe shoqërore si dhe nga imponimet e pashmangshme të rendeve juridike të caktuara. U mor vesh se, ekzistojnë stile negociuese të ndryshme, por, nga ato, vlen të veçohen dy:

- stili ndryeshues (Stand Of Adversarial) dhe,
- stili i ndërtuar nëpërmjet konsensusit.

Stili *Stand Of Adversarial*¹³¹, si në çështjet diplomatike, ashtu edhe në çështjet juridike-biznesore ndërkombëtare, virtuelisht, përkon me pozicionet e dy armatave opozitare para fushëbetejës që mund të pritët. Ky stil, në përgjithësi, është kultivuar dhe preferuar nga rusët dhe kinezët. Të veçantat e këtij stili të negociatave juridike-biznesore ndërkombëtare si dhe diplomatike, kryesisht, konsistojnë në kanosje, blufe, ultimatumë, ndryshime të shpejta dhe të shpeshta në ekipet negociatore, manipulime procedurore, kërkesa të përsëritura, aplikime të shprehjeve ekuivokale si dhe në shmangie të krijimit të relacioneve kolegiale dhe miqësore ndërmjet negociatarëve.

¹³¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.275

Në atë mënyrë, në masë të konsideruar, lënë anash insuficiencën e korrektësisë negociatore, ekipet e tilla, pos respektit, kanë mundur të përfitojnë avantazhe të caktuara, në radhë të parë, në drejtim të realizimit të pozicionit imponues, të mbledhjes së informatave të caktuara etj.

Në anën tjetër, stili i ndërtimit të konsensusit nëpërmjet negociatave korrekte dhe të sinqerta, aspiron qasje kualitativisht shumë më të avancuar nga ai i qëndrimit opozitar.

Përmbajtja e këtij të sprasmit, mund të reflektohet edhe nga thënia e negociatorit me eksperiencë afirmative z.Averell Hariman-it: "...duhet të viheni në këpucën e bashkëbiseduesit tuaj për ta kuptuar pozitën e tij..."¹³² *"You have to put yourself in the other fellow's shoes..."*. Nga ai pozicion, secila palë negociatore, pos theksimit të qëndrimeve dhe të interesave të veta, duhet t'i konsiderojë edhe ato të palës tjetër, madje, të jetë në disponim edhe për koncesione të caktuara.

Aktualisht, në vende të ndryshme, ende dominojnë opinione të ndryshme përkitazi me proceset negociatore. Kryesisht, opinionet determinohen nga kulturat sociale dhe juridike e shteteve respektive.

Në Japoni, konsiderohet kurtoaze për t'ia kumtuar palës tjetër atë që ajo në këtë apo në atë mënyrë aspiron për ta dëgjuar. Stili negociator që konsiston në ndërtimin e konsensusit parimor, është modern dhe në aplikim të gjerë, i cili, kryesisht karakterizohet me atë se

- çfarë synon negociatori opozitar i juaji;
- çfarë ai realisht mund të disponojë;
- çfarë ai mund të preferojë për ofertën tuaj;

¹³² Po aty

- çfarë ai realisht nuk mund të ofrojë nga shkak i insuficiencës së autoritetit, nga shkak se, solucion i caktuar, nuk mund të jetë i pranuar për entitetin legal të tij, apo, nga shkaqe kombëtare apo ndërkombëtare të caktuara¹³³.

Stili për ndërtimin e konsensusit ndërmjet negociatorëve, kërkon një strategji të avancuar për lëvizje në drejtim të marrëveshjes së plotë dhe të mirëfilltë. Gjithsesi, marrëveshja e tillë, edhe në praktikë, implementohet më lehtë dhe më me sukses. Madje, në raste të konflikteve gjatë zbatimit, ajo, zakonisht, mund dhe zgjidhet nëpërmjet marrëveshjeve ndërmjet kontratorëve përkatës. Edhe në këtë drejtim, mund të konsiderohen disa karakteristika të negociatorëve të shteteve të ndryshme konform me kulturat sociale dhe juridike të tyre.

Konkretisht, *kinezët*, zakonisht kërkojnë kohë dhe oportunitete suplementare për inspektim dhe testim adekuat të mallit që do t'ia blenin; disa vende *latino-amerikane* kërkojnë që, investimet e huaja të jenë të strukturuar në forma të ortakërive përkatësisht të entiteteve siç mund të jenë joint ventures, partnershipet etj; ndërkaq, në disa shtete *islamike*, nuk preferohet asnjë marrëveshje pune me personat që ushtrojnë biznes me Izraelin, apo, që atje bëjnë biznese të caktuara; në anën tjetër, shumë biznesmenë, fare nuk hyjnë në negociata për punë juridike-biznesore me entitetet e shteteve apo me shtetet që kanë bilanc pagësor negativ.

Gjithsesi, praktikat biznesore afirmative preferojnë që, fillimisht të hulumtohen mirë synimet e oponentit negociator në kontekstin e mirë biznesor, legal, politik dhe kulturor të

¹³³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.276

tij dhe, më pastaj, në harmoni me interesat e ndërsjella, të bëhet marrëveshja preliminare si bazë për kontraktim.

Sikundër që dihet, çdo kontratë prihet me një proces relativisht të gjatë dhe të ndërlikuar të negociatave ndërmjet kontraktorëve respektivë. Procesin negociator, varësisht nga punët juridike-biznesore (ndër)kombëtare, e zhvillojnë kontraktorët opozitarë, vetë apo nëpërmjet të autorizuarve të vetë.

Në raste të caktuara, njëra palë negociatore prezantohet nga përfaqësuesi legal apo nga i autorizuari kontraktor i tij. Përgjithësisht, e veçanërisht në negociimet biznesore ndërkombëtare, nuk preferohet që, njërën palë negociatore të përfaqësojë vetëm një person, nga se, marrëveshja e rrjedhimisht kontrata, kërkon njohuri të gjëra dhe të thella të shumë segmenteve që përkojnë me natyrën, karakterin dhe dimensionin e subjektit kontraktues.

Ndaj, përgjithësisht preferohen ekipet negociatore të përbëra nga ekspertë adekuat, të pajisur me akreditive legale. Në këtë kontekst, vlen të theksohet vlerësimi që, ekipi me më shumë anëtarë, fillimisht reflekton asociacione “imperialiste” (*...a team too large can be intimidating and suggest “imperialist” aversions*). Sëandejmi, ekipi negociator, kurdoherë duhet të jetë në përbërje profesionale dhe funksionale adekuate me natyrën dhe karakterin e biznesit të caktuar¹³⁴.

Çështja e gjuhës, në proceset negociatore, është e rëndësishë së veçantë dhe, ajo duhet të zgjidhet në fillim dhe, në trajtë protokollare. Preferohet që, ekipet negociatore, në fillim të konkludojnë shkrimisht se cila gjuhë trajtohet gjuhë bazë për interpretime të dispozitave ekuivole.

¹³⁴ Po aty

Zhvillimi i mirëfilltë i negociatave preliminare në relacionet juridike-biznesore, rezulton marrëveshje, kontrata stabile dhe praktikisht të implementuara pa situata dhe raste konfliktore ndërmjet kontraktorëve.

4.2. TRANSAKSIONET INVESTIVE

Investimet e jashtme, hyjnë në kompleksin e transaksioneve juridike-biznesore të një shteti me shtetin apo shtetet tjera dhe, mund të realizohen në forma të ndryshme të tyre, siç është tregtimi i mallrave, transferimi i teknologjisë, prodhimi i mallrave apo i produkteve, në përgjithësi, bërja e shërbimeve teknike-teknologjike.

Në kontekstin e se Drejtës Biznesore, investimet e jashtme, kurdoherë duhet të rregullohen me ligj dhe, arrihen dhe të realizohen me dhe nëpërmjet kontratave.

Investimet e jashtme konsistojnë në investime jashtë vendit dhe në investimet në vend nga investorë të jashtëm¹³⁵.

Investimet jashtë vendit apo shtetit të caktuar, implikojnë krijime të bizneseve të reja si dhe transfere të kapitalit. Në raste të tilla, entiteti biznesor i një shteti që investon jashtë shtetit të vet, në shtetin që investon, ndër të tjera, bëhet pronar apo bashkëpronar i investimeve të jashtme, varësisht nga forma e organizimit të tyre, si biznes individual apo aksionar.

Në transaksionin investiv të jashtëm, kërkohet njohja dhe përfillje e dispozitave juridike të shumta dhe të ndryshme që iu referohen investimeve, transfereve teknike dhe teknologjike, të drejtave të autorit, doganave dhe taksave apo tatimeve etj.

¹³⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.277

Rolin më të madh në transaksionet investive të jashtme, e ushtrojnë kompanitë multinacionale dhe transnacionale të profesionalizuara.

Krijimi i unioneve politike, siç është Unioni Evropian apo Unioni Amerikan-Verior për Tregtinë e Lirshme, krijon dhe lehtëson procese dhe akte të investimeve të jashtme. Në atë drejtim, vlen të theksohet Round-i i GATT-it i vitit 1993, i UNCTAD-it (*U.N. Conference on Trade and Development*). Në transaksionet e investimeve të jashtme, praktikohen terma dhe masa të veçanta, ndërkombëtarisht të quajtura “TRIM”, masa që u referohen investimeve, *Trade related investment measures*, të përcaktuara nga UNCTC-ja. Shtete të zhvilluara, duke e vlerësuar TRIM-in të pafavorshëm, kanë bërë përpjekje për ta limituar nëpërmjet GATT-it (*General Agreement on Tariffs and Trade Process*¹³⁶).

Kompanitë multinacionale, praktikohet të qeverisen nga shteti vendor, shteti i jashtëm respektiv apo nga kompania multinacionale përkatëse.

Po ashtu, masa restriktive deri në proteksionizëm për investime të jashtme, aplikohen edhe nëpërmjet favorizimit të investitorëve vendorë me kapital privat, në një anë dhe, diskurajimit të investitorëve tjerë, në radhë të parë, të investitorëve të jashtëm, në anën tjetër. Proteksionizmi i tillë, aplikohet nga shkaqe të ndryshme edhe nga ato politike, elektorale etj.

Në rast të pamarrëveshjeve të partnerëve investivë, çfarë ishte rasti “NAFTA Co”, praktikohet paneli për konteste, *Disputes Panel*, i konstituar nga anëtarë të zgjedhur nga listat e caktuara nga secili shtet në atë relacion. Procedimit nga paneli për konteste i prinë aktiviteti për konsultime dhe negocime dhe, ai i arbitrimit.

¹³⁶Marrëveshja e Përgjithshme mbi Tarifat dhe Tregtinë (GATT) është hartuar nga 23 vende në vitin 1948. Hyri në fuqi në janar 1948. <http://www.iisd.org/trade/wto/gatt.htm>

Arbitrimi, duhet të praktikohet konform me Rregullat e UNCITRAL-it¹³⁷ për Arbitrazh (*The UNCITRAL Arbitration Rules*). Kur aktivitetet e tilla, do të dështonin, atëherë, si të aplikohet paneli për konteste. Procedimi ju referohet aspekteve tregtare të masave investive “*Trade Related Aspects of Investment Measures*”¹³⁸. Rregullat e atyre procedimeve emërtohen “TRIM” të cilat, përkohë edhe me dispozitat respektive të GATT¹³⁹ & WTO¹⁴⁰ - së, me të cilat favorizohen:

1. investimet e bëra nëpërmjet kundërtregtisë (*countertrade*);
2. investimet në industri kufitare dhe zona ekonomike (*border industries and economic zones*);
3. investime në zona ekonomike të lira apo në zona ekonomike (*free trades or economic zones*) dhe investime në
4. lisingun financiar (*lease financing*).

Nga aspekti juridik-biznesor, përkitazi me investimet e jashtme, rëndësi të theksuar ka mënyra dhe procedura e zgjedhjes së kontesteve nga ato transaksione.

Kontestet biznesore përkitazi me investimet e jashtme, mund të jenë edhe më të ndërlikuara, kur investimet behën në shtetet e përbëra federative, në të cilat, legjislacioni i tyre, në këtë apo atë trajtë, karakterizohet me dualizëm e herë-herë, edhe me heterogjenizëm rregullativ.

¹³⁷ http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html

¹³⁸ https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Fdocs_e%2Flegal_e%2F18-trims.pdf&ei=bTxrVYXnEsmbAHH_YC4CA&usq=AFQjCNGD1MWeK7kinCXI7yoD8kTADtq2dg&sig2=74bS01AuesBb8VxvNxREZg&bvm=bv.94455598,d.bGg

¹³⁹ Marrëveshja e Përgjithshme për Tarifat dhe Tregtinë (The General Agreement on Tariffs and Trade)

¹⁴⁰ Organizata Botërore e Tregtisë (World Trade Organization)

Kur, në shtete të tilla, ekziston klauza kushtetutare federale “...se legjislacioni federal apo kombëtar, dominon mbi atë lokal”, dualizmit dhe heterogjenizmat rregullative, tejkalohen më lehtë, por, kur legjislacioni lokal, konform me klausën kushtetutare respektive, ka funksion suplementar apo plotësues të vakumeve legale, atëherë, për investitorin e jashtëm, për aq, vështirësohet investimi në atë vend.

Investimet e jashtme, në bazë të legjislacioneve të shteteve respektive, rregullohen me marrëveshje apo me kontrata bilaterale për investime (*Bilateral Investment Treaties*¹⁴¹), me të cilat, përcaktohet mënyra dhe procedura e zgjedhjes së kontesteve eventuale ndërmjet kontraktorëve. Në atë drejtim, rol të rëndësishëm ushtron edhe Qendra ICSID¹⁴², e cila, ndër të tjera, ka adoptuar konventën “*Convention on the Settlement of Investment Dispute Between States and Nationals of Other States*” me të cilën është krijuar Qendra ICSID - pjesë përbërëse e Bankës Botërore. Me atë Konventë, në një anë dhe, nëpërmjet Qendrës ICSID, kontraktorëve ndërkombëtar, ju ofrohet mundësia institucionale që, kontestet e tyre eventuale, t’i zgjidhin në arbitrazh – në Qendrën Ndërkombëtare për Zgjidhjen e Kontesteve për Investimet Ndërkombëtare në ICSID.

Investimi, si angazhim i kapitalit, kryesisht, konsiston në aktivitetin biznesor të futjes së parasë në ndërtimin e objekteve për zgjerimin e prodhimit dhe të qarkullimit të mallrave siç

¹⁴¹Programi Bilateral Investment Treaties (BIT) ndihmon për të mbrojtur investimet private, për të zhvilluar politika të tregut të orientuar në vendet partnere, si dhe për të nxitur eksportet amerikane. Qëllimet themelore të programit bit-së janë: 1) për të mbrojtur investimet jashtë vendit, në vende ku të drejtat e investitorëve nuk janë të mbrojtura tashmë përmes marrëveshjeve ekzistuese (siç janë traktatet modern të miqësisë, tregtisë, dhe kërkimi, ose marrëveshjet e tregtisë së lirë); 2) për të inkurajuar adoptimin e politikave të brendshme të tregut të orientuar që trajtojnë investimet private në mënyrë të hapur, transparente dhe jodiskriminuese; dhe 3) për të mbështetur zhvillimin e standardeve ndërkombëtare të ligjit në përputhje me këto objektiva. <https://ustr.gov/trade-agreements/bilateral-investment-treaties>

¹⁴²Qendra Ndërkombëtare për Zgjidhjen e Mosmarrëveshjeve të Investimeve(ICSID) <https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/intro.htm>

mund të jenë lokalet industriale, xeheroret, objektet hidroenergjetike, punëtoritë prodhuese, pajimet, kanalet, rrugët, ndërtesat bankare, depot dhe magazinat e ndryshme si dhe çfarëdo futjeje e parasë për realizim të fitimeve të pritura për hulumtime dhe studime të caktuara.

Kur investitori i jashtëm, konsideron se, padrejtësisht është dëmtuar nga autoritetet vendore, njëlloj me mundësitë e investitorit vendor, mund t'i përdorë mjetet juridike kundër aktit juridik administrativ apo gjyqësor të cilin e vlerëson të disfavorshëm për të.

Kur investitori i jashtëm e fiton procesin administrativ apo gjyqësor, kompenzimi i bëhet konform me LIBOR-in¹⁴³, kursin e caktuar nga Interbank – London.

Investitori i jashtëm, njëlloj me pozitën juridike të investitorit vendor, nga shteti në të cilin bën investime, duhet të mbrohet dhe të kompenzohet për dëmet e pësuarat në lufta, konflikti luftarak, demonstratat, protestat, konflikti civil, revolucionin, shtetrrethimin, grushtshtetin etj.

Investitori i huaj, duhet të jetë i autorizuar për përdorimin e lirshëm të fitimeve legale të realizuara në shtetin në të cilin bën investime.

Pas likuidimit të obligimeve ligjore, të tatimeve, taksave, tagrave të njëjta edhe për investitorin vendor, investitori i jashtëm, duhet të ketë të drejtë për t'i përdorur fitimet e veta lirshëm (Ius Utendi, Ius Fruendi, Ius Abutendi).

Investitori i jashtëm, mjetet financiare të vetat, mund t'i mbajë në konton bankare vendore ku bën investime apo jashtë, në shtetin e vet apo në cilin do shtet tjetër.

Autoritetet vendore duhet t'i përfillin dhe implementojnë të drejtat intelektuale - patenat, licencat, shenjat tregtare, shenjat prodhuese, emrat tregtarë know-how-et të investitorëve të jashtëm, sikundër edhe në favorin e investitorëve vendorë.

¹⁴³Libor është norma mesatare e interesit vlerësuar nga bankat kryesore në Londër.

Investitori i jashtëm, sikundër edhe investitori i brendshëm, duhet të ketë të drejtë dhe mundësi për t'u informuar drejt, saktë dhe me kohë, në radhë të parë, përkitazi me politikat investuese, kushtet e mundësitë për investime vendore. Po ashtu, investitori i jashtëm, me investitorin vendor, duhet të jetë i trajtuar njëloj edhe përkitazi me detyrimet ligjore që u referohen investimeve, në përgjithësi, veçanërisht përkitazi me¹⁴⁴:

1. licencimin për investime;
2. pajisjen dhe prezantimin e dokumenteve të kërkuara për investime;
3. mbajtjen e evidencave zyrtare, librave, të dhënave, raporteve dhe të kontabiliteteve të sakta dhe transparente;
4. raportet dhe deklaratat financiare, teknike dhe teknologjike të nevojshme për implementimin e dispozitave ligjore që u referohen tatimeve dhe taksave ligjore;
5. përfilljen e Konventës për Pastrimin e Parasë dhe të Konventës për Kontrollimin, Sekuestrimin dhe Konfiskimin e të Ardhurave nga Aktiviteti Kriminal, të miratuar në Strasburg më 8 korrik 1990;
6. përfilljen e konventës për Luftimin e Ryshfetit (Mitomanisë, të miratuar në Paris më 21 Nëntor 1997;
7. përfilljen e Konventës kundër Korrupsionit, të miratuar nga këshilli i Evropës, në Stasburg, më 21 Janar 1999.

Kur investitori i jashtëm nuk e përfill ndonjë nga obligimet ligjore a kontraktore, në procedurë të caktuar, shteti vendor, të njëjtit mund t'i caktojë masë ndëshkimore madje edhe t'ia shfuqizojë licencimin për ushtrimin e aktivitetit biznesor investiv në po atë shtet.

¹⁴⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.280

Investitori i jashtëm, të zëmë, nga Gjermania, që bën investime në Kosovë, parimisht, nuk mund të detyrohet që, të punësuarit t'i angazhojë nga Kosova. Mirëpo, kur do të punësonte individë nga Kosova, atëherë, ai investitor, do t'ishte i obliguar që, marrëdhëniet e punës së tyre t'i bëjë sipas standardeve ligjore kosovare¹⁴⁵.

Investitori i jashtëm, për nevojat e realizimit të biznesit investiv, të zëmë, në Kosovë, mund të punësojë entitete natyrale si dhe të angazhojë partnershipte, kompani, korporata të ndryshme.

Marrëdhënia e punës së të punësuarve vendorë në entitetin e jashtëm që investon në vend, duhet të ketë mbështetje ligjore dhe në kontratën kolektive vendore.

Investitori i jashtëm dhe entiteti vendor i angazhuar apo i punësuar te ai, me kontratë, duhet t'i stipulojnë mënyrat për zgjidhjen e kontesteve kontraktore eventuale si dhe të bëjnë stipulimin e klausës që do të aplikohet në litigacion apo në arbitrazh, *The Choice of Law Clause*¹⁴⁶.

¹⁴⁵ Po ay

¹⁴⁶ <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=19184c3b-3d68-427a-87f5-c7e3ef3e60f5>

4.2.1. TRANSAKSIONET INVESTIVE NDËRKOMBËTARE DHE ÇËSHTJE PROBLEMORE

Në raportet dhe punët investive ndërkombëtare, çështjet problemore të caktuara, pothuaj se, janë të pashmangshme.

Në shembullin pasues, reflektohen disa nga çështjet problemore në investimet e jashtme.

“Një klient nga Bostoni i SHBA-ve i shet mallra të kontraktuara një blerësit nga Peja në Kosovë; Në atë rast, blerësi dhe shitësi, pos dokumenteve të rëndomta për një transaksion biznesor të bërë në SHBA përkatësisht në Kosovë, duhet t'i involvojnë dokumentet standarde për transaksionin e shitblerjes ndërkombëtare. Në vend të transaksionit ballë për ballë, face to face, në at rast, shitësi, mund të mos e takojë blerësin dhe me te mund të mos krijojë marrëdhënie të objektit shitblerës nga dora në dorë. Pagesa për mallin e shitblerë do të bëhej nëpërmjet prezantimit të dokumentit bankar të kërkuar, zakonisht, të letër kredisë bankare; Po ashtu, blerësi, virtualisht mund të mos këtë oportunitet të bëjë inspektimin e mallit të kontraktuar për blerje, por, atë do të kishte mundësi për ta parë tek atëherë kur do të arrinte tek ai. Sikundër që dihet, malli, në atë transaksion si dhe në transaksione të tilla, tek blerësi, zakonisht arrin vonë, së paku në krahasim me transaksionin shitblerës të bërë në vend. Përkitazi me mjetin pagesor, në transaksionin në fjalë, do të kërkohej që ai të konfirmohej nga, së paku, dy banka të klientëve respektivë. Përderisa, shitësi nga Bostoni, do të dëshironte të akceptojë letër kredinë e konfirmuar nga Banka e Bostonit, blerësi nga Peja do të synonte që atë instrument pagesor të konfirmonte Banka nga Peja. Sikundër që dihet, në SHBA-të, mjet pagese është \$ USA, ndërkaq, në Kosovë është €, ashtu që, kursi i tyre, kurdoherë nuk përputhet plotësisht, ndaj, fillimisht,

klitent në fjalë, si kontraktorë, do të duhej të caktonin çmimin shitblerës në njërin nga ato valuta. Edhe teksti i kontratës se kontraktorëve në fjalë do të duhej të bëhej në njërin nga dy gjuhët e tyre, apo, së pakut të përcaktohej njëra nga gjuhët e cila do të shërbente si gjuhë themelore në rast të interpretimit të ndonjë çështjeje kontraktore të diskutuar ndërmjet tyre”.

Gjatë implementimit të kontratave, në përgjithësi, e veçanërisht të atyre ndërkombëtare, mund të priten pamarrëvesheje të caktuara ndërmjet kontraktorëve.

Së andejmi, kontraktorët në punët investive, kurdoherë, do të duhej që në kontratën për investime dhe, përgjithësisht për transaksione biznesore të jashtme, të stipulojnë metodën dhe institucionin për zgjidhjen e konflikteve kontraktore.

Edhe çështja e rrezikut nga dëmtimi, Risk of Damage¹⁴⁷ është çështje problemore në transaksionet investive. Aplikimi i shitblerjes dokumentare dhe i letrës kreditore do të mund të reflektuhej me diferenca të caktuara në relacionet kontraktore.

Kuptimi i termave komerciale konvencionale, siç mund të jetë CIF¹⁴⁸ apo FOB¹⁴⁹ do të mund të interpretohej me dallime të caktuara. Kontraktorët, në situatë të tillë, gjithsesi, ndër të tjera, do të duhej të shërbeheshin me interpretime përkatësisht eksperiencia nga INCOTERM's¹⁵⁰ apo nga Oda Komerciale Ndërkombëtare.

Vlen të theksohet se, interpretimet e INCOTERM-it, zakonisht i pranojnë edhe gjykatat:

“Nëse blerësi nga Peja do të shfrytëzonte Bankën Komerciale të Pejës, si dhënëse të letrës kreditore, atëherë, me bazë do të mund të pritej që shitësi përkatësisht blerësi nga Bostoni

¹⁴⁷ <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/reducing-the-risk-of-damage-loss-and-claims/>

¹⁴⁸ Shih faqe 183 CIF

¹⁴⁹ Shih faqe 180 FOB

¹⁵⁰ Shih Faqe 167 Kapyullin e 5 INCOTERMAT

do të insitonte që po atë letër kreditore të konfirmonte Banka Komerciale e Bostonit apo së paku një bankë korrespondente në Boston, madje, mundësisht sa më afër selisë së tij. Shitësi nga Bostoni me siguri se nuk do të preferonte që, në raste të kontestit ndërmjet tij dhe klientit të vet nga Peja që të shkonte në Pejë për litigacion gjyqësor. Dhe anasjelltas, ashtu edhe klienti pejan nuk do të preferonte që për çështje të tillë të shkonte në Boston. Secili nga kontraktorët në fjalë do të preferonte që transaksionin të realizojë në vendin e vet, në Boston përkatësisht në Pejë. Pra, secilit kontraktor do t'i konvenonte t'i shmangej angazhimit të agjentit shitblerës në Boston përkatësisht në Pejë. Po kështu kontraktorët në fjalë do të dëshironin që letrat kreditore të jenë të parevokuara, mirëpo, mund të ndodhë që ndonjëra nga bankat e tyre të praktikojnë dhënien e letrave kreditore të revokuara. Përkitazi me realizimin e letrës kreditore të kontraktorëve në fjalë, do t'u preferohej që të përcaktoheshin për aplikimin e metodologjisë unike të akceptuar në përgjithësi - të VCP-së apo të Praktikës për Kreditë Dokumentare, që është produkt i INCOTERMS-ave. Në transaksionet e tilla, shkalla e rrezikut transportues është më e lartë nga ato të bëra në distanca të vogla apo edhe më të vogla (*The Greater Distance, The Greater Risks*). Ndaj çështja e sigurimit transportues të mallit të shitblerë, në këtë rast si dhe në gjitha rastet tjera të ngjajshme, është e rëndësisë së veçantë. Nga shkaqet e sipërme si dhe shumë të tjera, shitblerësit ndërkombëtarë, shpeshherë praktikojnë kundërshitblerje të mallrave, *Countertrade: Barter, Buy Back* apo *Compensation*. Konkretisht, shitësi nga Bostoni në vend të valutës apo të parasë do të mund të preferonte dhe të aplikonte marrjen e mallit respektiv nga blerësi i tij. Transaksioni i tillë do të konsistonte, në vend të një shitjeje dhe të një blerjeje, në dy shitje dhe paevitueshme, në tri kontrakte. Në raste të tilla, praktikohet bërja e kontratës protokolare (*Protocol Contract*) në të cilën i përfshihen dënimet apo

masat shtrënguese për kontraktorin e pandërgjegjshëm apo inefficient në implementimin e detyrimeve të veta. Në rastin tjetër, licencori i teknologjisë nga Bostoni, do t'ishte shumë i preokupuar me faktin se në Kosovë, prona intelektuale a është dhe nëse është sa është e mbrojtur nga rendi juridik i saj. Konkretisht, licencori bostanas në të mirë të zhvillimit dhe të përparimit të produkteve të veta, duhet të investojë kohë dhe mjete të konsideruara, të cilat, me bazë do të aspironte për t'i mbrojtur me patentë. Dhe, kur shitësi potencial nga Bostoni, apo, cili do vend tjetër i jashtëm do të bindej se prona intelektuale në Kosovë mbrohet apo eventualisht nuk mbrohet me ligj, atëherë, në varësi me atë, do të pranonte përkatësisht nuk do të pranonte për të bërë transaksion shitblerës me partnerin e mundshëm nga Kosova. Gjithsesi, diferencat e tilla, e ngarkojnë edhe çmimin shitblerës si dhe vet efikasitetin e transaksioni”.

KAPITULLI V: KONVENTA E ORGANIZATËS SË KOMBEVE TË BASHKUARA PËR SHITBLERJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE

5. KONVENTA PËR SHITBLERJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE- CISG

5.1. CISG

CISG—u “The UN Convention on the International Sale of Goods”, është Konventë e OKB-së për Shitblerjet Ndërkombëtare të Mallrave.

Zhvillimet e Konventës të Kombeve të Bashkuara për Kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave (CISG), nisën në fillim të viteve 20¹⁵¹, me qëllim që të prodhonin një sistem ligjor uniform për kontratat e shitjes ndërkombëtare. Këto zhvillime nisën si pasojë e besimit, se një Konventë që rregullon në mënyrë uniforme shitjen e mallrave, do të ndihmonte për të prodhuar siguri në fushën tregtare dhe do të zvogëlonte shpenzimet e veprimeve juridike ndërmjet palëve kontraktuese. Konventa u nënshkrua në Vjenë, në 1980 dhe hyri në fuqi në 1988 pasi siguroi numrin e nevojshëm të shteteve ratifikuese¹⁵².

Që nga vitit 2010, CISG ishte miratuar nga shtatëdhjetë vende, duke përfshirë Shtetet e Bashkuara, Kanada, Meksikë, disa vende të Amerikës së Jugut, Kina, Japonia, dhe shumicën e vendeve evropiane. Kjo do të thotë se CISG është ligji uniform për shitjes ndërkombëtare të mallrave, të vendeve që përbëjnë më shumë se dy të tretat e të gjithë tregtisë globale¹⁵³. Që nga 26 Shtator 2014, konventa është ratifikuar nga 83¹⁵⁴ shtete nga

¹⁵¹Tom McNamara, U.N. Sale of Goods Convention: Finally Coming of Age, “Colorado Lawyer” 11-22 (February 2003), f 2

¹⁵²<http://legal.un.org/avl/ha/ccisg/ccisg.html> (parë më 16.01.2015)

¹⁵³Roger Le, Roy Miller, Frank B. Cross, BUSINESS LAW, TWELFTH EDITION, 2013, USA, P.340

¹⁵⁴Shqiperi, Argjentinë, Armeni, Australi, Austri, Bahrain, Bjellorusi, Belgjikë, Benin, Bosnia-Herzegovinë, Brazil, Bullgari, Burundi, Kanada, Kili, Republika Popullore e Kinës, Kolombi, Kroaci, Kubë, Qipro,

gjithsej $\frac{3}{4}$ e tregtisë botërore. Republika e Shqipërisë ka aderuar në këtë Konventë në Maj të 2009¹⁵⁵, aderimi është kryer për të gjithë Konventën dhe Republika e Shqipërisë nuk ka bërë asnjë rezerve apo deklaram¹⁵⁶. CISG zbatohet në mënyrë të drejtpërdrejtë për një kontratë shitjeje ndërkombëtare, por palët kontraktuese janë të lira të përjashtojnë zbatimin e saj dhe të caktojnë zbatimin e një sistemi të ndryshëm normash.

CISG-u është përgatitë nga një grup juristësh të shquar të shteteve të ndryshme sipas porosisë dhe kujdesit të Organizatës së Kombeve të Bashkuara për të Drejtën Biznesore Ndërkombëtare. CISG-un e kanë miratuar shumë vende, ashtu që, është krijuar bazë solide dhe e gjerë për ndërtimin e konturave themelore të së Drejtës Biznesore Ndërkombëtare si dhe për aplikimin sa më të gjerë të saj.

CISG-u është model i dobishëm dhe i përshtatshëm për vendet që aspirojnë të miratojnë një legjislacion përkitazi me transaksionet shitblerëse ndërkombëtare në harmoni me ligjet e ekonomisë së tregut. CISG-u konsiston në një të drejtë ndërkombëtare biznesore që rezulton nga shumë tradita juridike dhe zakone tregtare “Trade Usages” të mira dhe të afirmuara në praktikat e transaksioneve biznesore ndërkombëtare¹⁵⁷.

Republika Ceke, Danimarkë, Republika Dominikane, Ekuador, Egjipt, El Salvador, Estoni, Finland, Francë, Gabon, Gjeorgji, Gjermani, Greqi, Guine, Guiana, Honduras, Hungari, Island, Irak, Izrael, Itali, Japoni, Kirgistan, Letoni, Libani, Lesoto, Liberi, Lituani, Luksemburg, Maqedoni, Mauritan, Madagaskar, Meksikë, Moldavi, Mongoli, Mali i Zi, Holandë, Zelandë e Re, Norvegji, Paraguaj, Peru, Poloni, Republika e Kongos, Republika e Korease, Romani, Federata Ruse, Shen Vincenti dhe Grenadines, San Marino, Serbia, Singapor, Sllovakia, Sllovenia, Spanja, Suedi, Zvicer, Siri, Turqi, Uganda, Ukraine, Shtetet e Bashkuar, Uruguaj, Uzbekistan, Jugosllavi, Zamb, USSR. Faqja Web: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>.

¹⁵⁵ Ligji Nr.10092 datë 09.03.2009:”Për Aderimin e Republikës të Republikës së Shqipëris në Konventën e kombeve të bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave”, që ka hyrë fuqi më 01.06.2010.

¹⁵⁶ Ligji Nr. 10092 datë 09.03.2009 “Për Aderimin e Republikës të Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave” dhe ka hyrë në fuqi më 1 Qershor 2010.

¹⁵⁷ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.356

CISG-u e nxitë lirinë e kontraktimit duke u dhënë subjekteve kontraktuese pavarësi të nevojshme për të ndryshuar apo zëvendësuar faktikisht çdo dispozitë me kushte apo me mënyra që atyre u përshtaten.

CISG-u është koncipuar dhe përpiluar në stil të drejtpërdrejtë dhe pragmatik, i cili, vetvetiu e përjashton çdo formalizim të tepërt dhe të padobishëm me zhargonet profesionale e teknike. CISG-u është një nga dokumentet juridike ndërkombëtare me rëndësi të veçantë për rregullimin e transaksioneve biznesore ndërkombëtare, i cili, pas ratifikimit dhe depozitimit të instrumenteve për ratifikimin e tij, ka hyrë në fuqi në Janar të vitit 1988¹⁵⁸.

CISG-un e ka projektuar Komisioni për të Drejtën Ndërkombëtare Tregtare “UNCITRAL”.

5.2. QËLLIMI DHE FUNKSIONI I CISG-UT¹⁵⁹

Qëllimi dhe funksioni i CISG-ut rezulton nga Preambula e tij. Në Preambulën e CISG-ut, *explicite* theksohet :”Shtetet (anëtare) e CISG-ut,

1. duke i pasur në mendje objektivat e gjera nga rezoluta e miratuar në sesionin special të shtatë të Asamblesë së Përgjithshme të Organizatës së Kombeve të Bashkuara për krijimin e rendit ekonomik botëror të rinj,
2. duke konsideruar së zhvillimi i tregtisë ndërkombëtare në bazë të barazisë dhe të përfitimeve të përbashkëta si një element i rëndësishëm në promovimin e marrëdhënieve miqësore ndërmjet shteteve si dhe,

¹⁵⁸United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, UNITED NATIONS, New York, 2010, f 34, web: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf> (parëmë 15.04.2015)

¹⁵⁹SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.357

3. duke qenë në pikëpamje së miratimi i rregullave uniforme të cilat i qeverisin shitblerjet ndërkombëtare të mallrave dhe duke i marrë parasysh dallimet ekonomike, sociale dhe të sistemeve juridike (CISG-u) do të kontribuojë në evitimet e pengesave juridike në tregtinë ndërkombëtare dhe në promovimin e zhvillimit të tregtisë ndërkombëtare¹⁶⁰.

Nga përmbajtja e preambulës së CISG-ut del së synimi dhe funksioni i tij është¹⁶¹:

1. kontributi për krijimin dhe implementimin e rendit ekonomik ndërkombëtar të rinj të promovuar në sesionin special të shtatë të Asamblesë së Përgjithshme të OKB-së;
2. krijimi i rregullave (normave) juridike uniforme përkitazi me kontratat për shitblerjet ndërkombëtare të mallrave;
3. evitimi i pengesave juridike në shitblerjet ndërkombëtare të mallrave;
4. evitimi i dallimeve tradicionale, kulturore, terminologjike e zakonore në transaksionet shitblerëse ndërkombëtare;
5. krijimi i kushteve të përshtatshme për kontraktime dhe implementime të kontratave për shitblerje ndërkombëtare të mallrave të bazura në rregulla të miratuara si norma të harmonizuara më parë dhe të miratuara si të përbashkëta;
6. krijimi i rregullave kontraktore uniforme për transaksionet ndërkombëtare të mallrave të bazuara në precedentet më të mira, parimet juridike të përgjithshme dhe në uzansat tregtare ndërkombëtare ;
7. krijimi i klimës miqësore ndërmjet kontraktorëve - shteteve të cilët në kushte kontraktore të bazuara në parime dhe vlera themelore në transaksionet biznesore, të

¹⁶⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.358

¹⁶¹ Po aty

themelojnë raporte dhe punë juridike - biznesore e nga ato të përfitojnë konform me moralin shoqëror dhe ligjin si dhe

8. specifikimi i kërkesave dhe kushteve për kontrakte shitblerëse ndërkombëtare veçanërisht të obligimeve dhe autorizimeve të ndërsjella të kontraktorëve, shitësve dhe blerësve si dhe të mallrave si objekte kontraktore¹⁶².

Aplikimi i CISG-ut në shitblerjet ndërkombëtare të mallrave, lehtëson :

1. kontraktimet;
2. komentimet dhe interpretimet pjesëve të diskutueshme të kontratave;
3. zgjidhjet e kontesteve kontraktore si dhe implementimin e kontratave;

Roli i CISG-ut në të mirë të kontraktimeve efikase dhe eficiente shprehet edhe nëpërmjet :

1. evitimit të paqartësirave gjuhësore e terminologjike të kontraktorëve të ndryshëm;
2. evitimit të dallimeve zakonore, tradicionale, kulturore e gjuhësore të kontraktorëve të vendeve të ndryshme si dhe nëpërmjet;
3. krijimit dhe implementimit të rregullave uniforme kontraktore të reja, të përbashkëta dhe të përshtatshme për trasnaksione shitblerëse ndërkombëtare të shumta, të ndryshme dhe të rëndësishme.

Me CISG-un, në masë të konsideruar, krijohet baza e aplikimit (Opt In, Opt Out) adhesiv të së drejtës formularë në transaksionet shitblerëse ndërkombëtare.

¹⁶²Po aty, f 358

5.3. SFERA E APLIKIMIT TË CISG-UT¹⁶³

CISG-u aplikohet :

1. në kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave ndërmjet palëve (kontraktorëve) selitë a vendet biznesore të të cilëve ndodhen në shtete të ndryshme;
2. kur shtetet (palët, kontraktorët) janë shtete anëtare të CISG-ut;
3. kur rregullat e së drejtës ndërkombëtare private drejtojnë në aplikimin e së drejtës të shteteve kontraktore si dhe;
4. kur kontraktorët shprehimisht me klausën Opt In Cisg, përcaktohen për aplikimin e tij.

Lirinë kontraktore në shitblerjet ndërkombëtare të mallrave referuar kontraktimeve sipas “Opt In CISG” ose jashtë aplikimit “Opt Out CISG ” e stipulon edhe neni 6 i tij, i CISG-ut.

Sipas nenit 1 par. 2 të CISG-ut, fakti së, kontraktorët i kanë selitë biznesore në shtete të ndryshme, nuk konsiderohet kurdo që ai fakt nuk manifestohet nga kontrata as nga ndonjë transaksion tjetër ndërmjet tyre në çfarë do kohe para lidhjes së kontratës.

Aplikimi i CISG-ut, sipas nenit 1 par. 4 të tij, nuk kushtëzohet me nacionalitetin - shtetësinë e kontraktorëve, me karakterin tregtar të kontraktorëve as me përmbajtjen e kontratës ndërmjet tyre.

¹⁶³Kjo Konventë zbatohet përkontratat e shitjes së mallrave ndërmjet palëve për të cilat vendet e biznesit janë në shtete të ndryshme: a) kur shtetet janë shtete kontraktuese; ose b) kur rregullat e së drejtës ndërkombëtare private kërkojnë zbatimin e ligjit të një shteti kontraktues. KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 1 web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (pare më 02.05.2015)

5.4. AUTONOMIA KONTRAKTORE E PALËVE KONTRAKTUESE

Hartuesit e Konventës kanë pasur si qëllim të krijojnë një instrument rregullimi elastik, i cili do të siguronte nga njëra anë, përfshirjen e një numri sa më të madh shtetesh falë mekanizmave të rezervës, dhe nga ana tjetër, do të lejonte përshtatjen e saj me situatat e veçanta të kontraktuesve, si dhe zhvillimin e tregtisë ndërkombëtare falë njohjes së autonomisë së vullnetit të palëve.

Sikurse trajtuam më sipër, shtetet, në përputhje me nenin 95¹⁶⁴ të Konventës mund të vënë rezerva për sa i përket zbatimit të Konventës për t'i dhënë në disa raste përparësi zbatimit të së drejtës të brendshme. Redaktuesit e Konventës, për më tepër, kanë konsideruar se njohja e lirisë kontraktore të palëve është një parim thelbësor i cili është rregulluar nga neni 6 i Konventës. Kështu, në nenin 6¹⁶⁵ të Konventës parashikohet qarte se palët mund të zgjedhin rastet dhe mënyrën që Konventa do të rregullojë, kontratën e tyre të shitjes. Në rastin e një mosmarrëveshjeje, gjykata përpara se të veprojë për zbatimin apo përjashtimin e Konventës, duhet të verifikojë se cili është vullneti i palëve. Kështu, mund të themi se palët mbështetur në vullnetin e tyre mund të vendosin që kontrata e tyre të mos rregullohet nga Konventa e Vjenës, duke përjashtuar gjithë zbatimin e saj, ose mund të vendosin të përjashtojnë vetëm disa dispozita të saj. Përjashtimi i zbatimit të Konventës nga palët, për rregullimin e kontratës së tyre, është manifestimi i një autonomie private me karakter

¹⁶⁴ Çdo shtet mund të deklarojë në kohën e depozitimit të instrumentit të tij të ratifikimit, pranimi, miratimit ose aderimit se nuk do të jetë i detyruar sipas nënparagrafit (1) (b) të nenit 1 të kësaj Konvente. http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 03.05.2015)

¹⁶⁵ Palët mund të përjashtojnë zbatimin e kësaj Konvente ose, sipas nenit 12, shmangin ose ndryshojnë efektin e çdonjëres prej dispozitave të saj. http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 03.05.2015)

ndërkombëtar, sipas të cilës palët janë të lira nga çdo lidhje¹⁶⁶, ndërsa autonomia për të lidhur kontratën lejon liri të madhe, por jo autonomi të plotë. Një kufizim i tillë i lirisë kontraktore të palëve parashikohet, për shembull: në Kodin Civil të Republikës së Shqipërisë sipas nenit 660 të së cilit: “Palët në kontratë përcaktojnë lirisht përmbajtjen e saj, brenda kufijve të vendosura nga legjislacioni në fuqi”.

5.4.1 OPT-OUT CISG

Neni 6 i Konventës i njeh mundësinë palëve, kontrata e të cilëve do të rregullohet nga Konventa, të përjashtojnë zbatimin e të gjithë ose një pjesë të Konventës. Ky mekanizëm është quajtur “opting out” dhe zbatimi i tij paraqet debate të shumta, që kanë të bëjnë kryesisht me përjashtimin e shprehur ose të nënkuptuar të Konventës¹⁶⁷.

Përjashtim i shprehur i Konventës mund të shfaqet në dy mënyra. Së pari, përjashtimi i Konventës duke treguar ligjin e zbatueshëm që do të rregullojë kontratën. Kështu, palët kontraktuese mund të përfshijnë në kontratën e tyre një klauzolë, e cila parashikon zbatimin e ligjit të brendshëm të një shteti të caktuar duke përjashtuar shprehimisht Konventën, ndërkohë që në rast se do të mungonte një klauzolë e tillë Konventa do të zbatohet. Thënë ndryshe, shitësi dhe blerësi janë të lirë të përjashtojnë Konventën dhe të zgjedhin si ligj të zbatueshëm, për të rregulluar kontratën e tyre, ligjin e brendshëm të shtetit të njërit prej palëve apo edhe ligjin e brendshëm të një shteti të tretë. Në këtë rast, kontrata do të rregullohet nga ligji i zgjedhur nga palët. Ndërsa në rastin e dytë, palët mund të

¹⁶⁶ FERRARI, Franco, CISG rules on exclusion and derogation: article 6, in *The draft UNCITRAL Digest and Beyond*, fq. 117.

¹⁶⁷ ALLISON, E. Butler, *A Practical Guide to the CISG; Negotiations through litigation*, Aspen Publishers, (2007), fq. 8-9.

përrjashtojnë shprehimisht zbatimin e Konventës nëpërmjet përfshirjes të një klauzole vullneti në kontratë, por nuk e përcaktojnë ligjin e zbatueshëm për kontratën e tyre, ky ligji do të identifikohet nga normat E të Drejtës Ndërkombëtare Private.

Përrjashtimi i nënkuptuar i Konventës nuk parashikohet shprehimisht në asnjë dispozitë të saj, për më tepër përfshirja e një dispozite të tillë u propozua nga përfaqësues Belg dhe Anglez, por nuk gjeti zbatim në tekstin e CISG¹⁶⁸. Megjithatë, mund të themi se një mënyrë e nënkuptuar për të përrjashtuar zbatimin e Konventës mund të jetë, zgjedhja e një ligji të një shteti jo kontraktues të Konventës, si ligji i zbatueshëm për rregullimin e kontratës së lidhur midis palëve.

Debat është shfaqur në rastin kur palët zgjedhin si ligj të zbatueshëm, për rregullimin e kontratës së tyre, ligjin e një shteti kontraktues të Konventës. Pyetja që është ngritur është: Në një rast të tillë duhet të zbatohet ligji substancial i Konventës apo ligji i brendshëm i këtij shteti?

Për ti dhënë përrgjigje kësaj pyetjeje, rezulton se qëndrimet e praktikës gjyqësore kanë qenë të ndryshme. Kështu, nga njëra anë, jurisprudenca ka mbajtur qëndrim se është e qartë se vullneti i palëve është të përrjashtojnë në mënyrë të nënkuptuar zbatimin e Konventës dhe të zbatojnë ligjin e brendshëm të shtetit të zgjedhur nga palët¹⁶⁹. Si rrjedhojë, ky ligji i

¹⁶⁸ HERBER, Rolf, Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht, Beck, (1995), fq. 83.

¹⁶⁹ Vendimi i Gjykatës të Arbitrazhit Itali; Nr. Vendimi: -, Datë. 19 Prill 1994. "Në cështjen e sjellë para gjykatës të arbitrazhit ndërmjet shitësit Italian dhe blerësit Japonez me objekt shitjen e veshjeve tekstile dhe lëkurw, Gjykata argumentoi se: Konventa nuk do të zbatohet në këtë rast, pasi palët me vullnetin e tyre kishin zgjedhur si ligj të zbatueshëm ligjin Italian (i referohet ligjit të brendshëm duke përrjashtuar në mënyrë të nënkuptuar CISG). Italia është shtet kontraktues i Konventës ndërsa Japonia nuk është shtet kontraktues i saj. Megjithatë vetë arbitrat kishin mendime të ndryshme, njëri prej tyre parashikon se nuk kemi të bëjmë me përrjashtimin të zbatimit të Konventës pasi nuk kemi një përrjashtim të shprehur të saj, pra në këtë rast duhet zbatohet neni 1(1)(b) duke zbatuar Konventën, pra nuk kemi të bëjmë me një nga përrjashtimet e Konventës sipas nenit 6 të saj". Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940419i3.html> (Parë më 15.04.2015)

brendshëm do të përdoret për të mbushur hapësirat e Konventës. Ndërsa nga ana tjetër, pjesa më e madhe e jurisprudencës mban qëndrimin të kundërt.

Pra, nëse Konventa nuk përjashtohet në mënyrë të shprehur atëherë ajo do të zbatohet¹⁷⁰. Gjithsesi, një palë kontraktuese ka të drejtën të provojë pamundësinë e saj për ta njohur Konventën ose të provojë se qëllimi i saj ishte zbatimi i ligjit të brendshëm dhe jo i Konventës. Barra e provës, i takon palës që paraqet një pretendim, kjo palë duhet ta vërtetojë pretendimin e saj para gjykatës.

Si përfundim, jemi të mendimit se palët duhet ta zgjedhin ligjin e zbatueshëm që do të rregullojë kontratën e tyre, në mënyrë të shprehur dhe po në këtë mënyrë të përjashtojnë zbatimin e Konventës. Në një moment të dytë, gjykata do të kontrollojë nëse klauzola e shprehjes së vullnetit të palëve do të jetë apo jo e vlefshme. Nëse klauzola e vullnetit të palëve rezulton e pavlefshme atëherë do të jetë E Drejta Ndërkombëtare Private e cila do të përcaktojë ligjin e zbatueshëm për kontratën e tyre, po duke mbajtur në konsideratë edhe vullnetin fillestar të palëve¹⁷¹.

Situata paraqitet e ndryshme, në rastin kur palët kanë vendosur të mos pranojnë zbatimin e vetëm disa dispozitave të Konventës, pra të përjashtojnë zbatimin vetëm të disa dispozitave të Konventës. Konventa, në nenin 6 të saj, paraqet një dallim ndërmjet përjashtimit të zbatimit të Konventës, nga shmangja ose ndryshimi i efekteve të çdonjërës prej dispozitave

¹⁷⁰ Vendim i Gjykatës të Arbitrazhit, Serbi. Vendimi Nr. T-8/08, Datë: 28 Janar 2009. “Gjykata argumentoi se: në çështjen e ngritur ndërmjet një shitësi Serb dhe një blerës Shqiptar me objekt shitjeje dhe shpërndarje medikamentesh, duke qenë se palët me marrëveshje ndërmjet tyre kishin përcaktuar se kontrata do të rregullohej në përputhje me normat e zbatueshme dhe Ligjet e Republikës të Serbisë, atëherë në këtë rast, do të zbatohet Konventa sipas nenit 1(1)(b). Shqipëria në atë kohë ende nuk e kishte ratifikuar Konventën ndërsa Serbia ishte shtet kontraktues i CISG, duke qene se palët kishin zgjedhur si ligj të zbatueshëm për kontratën e tyre ligjin Serb atëherë CISG ishte i zbatueshëm”.

Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html> (parë me 16.04.2015)

¹⁷¹ BONELL, Michael J., Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention, Neni 6, fq. 61.

të saj. Përfshirja e Konventës nuk i nënshtrohet asnjë kufizimi ndërsa shmangia ose ndryshimi i efekteve të dispozitave të saj është i kufizuar, sidomos për nenin 12 kur shteti që rregullon kontratën ka nënshkruar rezervën në përputhje me nenin 96 të Konventës (që kontrata të bëhet vetëm në formë shkresore). Në këtë rast, palët kontraktuese nuk mund të shmangin dhe duhet të zbatojnë vullnetin e shtetit për formën shkresore të kontratës, kjo është një shprehje e kufizimit të autonomisë kontraktore të palëve.

5.4.2 OPT-IN CISG

Në disa raste, palët në një kontratë, e cila nuk bën pjesë në fushën e zbatimit të Konventës mund të konsiderojnë se është në interesin e tyre ta rregullojnë marrëveshjen e tyre nga Konventa, kështu ata mund të përdorin mekanizmin “opting –in”. Ky moment nuk rregullohet shprehimisht nga Konventa e Vjenës, por është rregulluar në nenin 4 të Konventës e Hagës të vitit 1964. Një propozim për përdorimin e “opt in” erdhi nga Republika Demokratike Gjermane, gjatë Konferencës Diplomatike, sipas së cilës Konventa e Vjenës duhet të zbatohet edhe kur kushtet për zbatimin e saj nuk janë të mjaftueshme për ta rregulluar kontratën. Ky propozim u refuzua. Por, u argumentua se përfshirja e një dispozite të tillë, në tekstin e Konventës, nuk ishte e nevojshme, pasi parimi i autonomisë kontraktore ishte mese i mjaftueshëm për t’i lejuar palët për të bërë “opt in” në Konventën e Vjenës¹⁷².

Si konkluzion, mund të themi se Konventa është një ligj uniform, i cili i jep mundësi palëve që të kenë autonomi të gjerë kontraktore, por ata duhet ta përdorin atë sipas logjikave të

¹⁷² Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, (United Nation 2012), fq.34.

problematikave që mund të shfaqen në zbatimin e Konventës. Gjithashtu, palët duhet të mbajnë parasysh se Konventa nuk rregullon çdo problematikë që lidhet me kontratat. Disa çështje duhet të rregullohen nga ligji i brendshëm si për shembull: vlefshmëria e kontratës, çështje të kompensimit, përfaqshmit etj. Gjithashtu, mund të themi se kjo Konventë i jep një rëndësi parësore parimit të autonomisë kontraktore të palëve, duke u lënë atyre mundësinë të përjashtojnë ose kufizojnë zbatimin e të gjithë Konventës apo dispozitave të caktuara të saj.

5.5 RASTET NË TË CILAT CISG-U NUK MUND TË APLIKOHET

CISG-u, konform me nenin 2 të tij, nuk aplikohet në shitblerje:¹⁷³

a) e mallrave të blera për përdorim personal, familjar apo shtëpiak, përveç kur shitësi në çdo kohë para ose gjatë lidhjes së kontratës, nuk e dinte dhe as nuk duhet të ketë ditur se mallrat ishin blerë për njërin nga këto përdorime;

b) me ankand;

c) në ekzekutim ose në të kundërt nga autoriteti i ligjit;

d) e kapitaleve, aksioneve, letrave me vlerë të investimeve, instrumenteve të negociueshme ose para;

e) e anijeve, mjeteve lundruese, mjeteve lundruese me jastëk ajri, avionëve;

f) e energjisë elektrike.

¹⁷³KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni 2 web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (shikuar më 02.05.2015)

CISG-u sipas nenit 5 të tij, nuk aplikohet për përgjegjësinë e shitësit për vdekje ose për lëndim të ndonjë personi tjetër të shkaktuar me mall/ra.

Formulimi i tillë i nenit 5 të CISG-ut është kushtëzuar me rregullimin dhe realizimin e përgjegjësisë penale dhe të përgjegjësisë për kompensim të dëmit me dispozita juridike të veçanta *Lex Specialis Derogat Lex Generalissi* dhe nga fakti së pasoja e vdekjes përkatësisht e dëmtimit i kalon kornizat juridike të CISG-ut.

Kontratat për pajisje të mallrave për fabrikime ose për prodhime, sipas CISG-ut, konsiderohen kontrata për shitblerje pos kur kontraktorët stipulojnë së malli do të shërbejë për furnizim substancial të nevojshëm për prodhim apo për fabrikim të caktuar.

CISG-u, veçanërisht, rregullon formimin e kontratës për shitblerje ndërkombëtare të mallrave, obligimet dhe autorizimet e kontraktorëve, objektin e kontratës për shitblerje ndërkombëtare të mallrave, zgjidhjen e kontesteve kontraktore ndërmjet kontraktorëve, kërkesat dhe kushtet e livrimit të mallrave dhe të performimit të kontratës për shitblerje ndërkombëtare të mallrave etj.

5.6 RASTET NË TË CILAT CISG-U MUND TË APLIKOHET

Rastet në të cilat CISG-u mund të aplikohet janë keto¹⁷⁴:

1. Kjo Konventë zbatohet për kontratat e shitjes së mallrave ndërmjet palëve për të cilat vendet e biznesit janë në shtete të ndryshme:

a) kur shtetet janë shtete kontraktuese; ose

¹⁷⁴KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 1 web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

b) kur rregullat e së drejtës ndërkombëtare private kërkojnë zbatimin e ligjit të një shteti kontraktues.

2. Fakti, që palët kanë vendin e tyre të biznesit në shtete të ndryshme nuk duhet të merret parasysh kur ky fakt nuk paraqitet si nga kontrata ashtu edhe nga çdo marrëdhënie ndërmjet, apo nga informacionet e zbuluara nga palët në çdo kohë para ose gjatë lidhjes së kontratës.

3. As kombësia e palëve, as karakteri civil ose tregtar i palëve ose i kontratës nuk merret në konsideratë në përcaktimin e zbatimit të kësaj Konvente¹⁷⁵.

5.7 FORMIMI I KONTRATËS SIPAS CISG-UT

Propozimi për konkludimin e kontratës, sipas nenit 14 të CISG-ut i adresuar një apo disa personave specifikë e konstiton ofertën nëse ajo do t'ishte e definuar mjaft, plotësisht e qartë dhe do të indikonte synimin e ofruesit për t'u obliguar me të në rast të akceptimit të saj¹⁷⁶.

Së andejmi, sipas nenit 14 të CISG-ut, propozimi për konkludim, formim apo lidhje të kontratës i adresuar një apo disa personave specifikë, të ofruarit apo të të ofruarëve e konstiton ofertën nëse ai propozim është i definuar dhe indikon apo tregon qëllimin e ofruesit për t'u lidhur me të në rastin e akceptimit të atij propozimi.

Propozimi për konkludim të kontratës vlerësohet i definuar mjaftueshëm nëse indikon plotësisht qartë mallin dhe për te, *implicite ose explicite*, e shpreh sasinë dhe çmimin e mallit.

¹⁷⁵Po aty, Neni 1, web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

¹⁷⁶<http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

Propozimi për konkludim të kontratës, do të duhej t'i përmbante elementet esenciale të kontratës, Esentialia Negotee, të ishte serioz, i qartë, i plotë dhe i dhënë në formë, në vend dhe në kohë të përshtatshme dhe, para së gjithash, të indikonte qëllimin serioz të ofruesit për kontraktim dhe përfillje të kontratës.

Sipas nenit 14 par. 2¹⁷⁷ të CISG-ut, një propozim tjetër fare nga ai i adresuar një apo disa të ofruarëve do të konsiderohej apel apo *thirrje për krijim të ofertës* (...as an invitation to make offers...) pos kur do të indikohej qartë nga personi që do ta bënte propozimin. Oferta, edhe kur është e pa revokuar, mund të tërhiqet (*may be withdrawn*) nëse akti i tërheqjes do t'i arrinte të ofruarit më së voni përnjëherë me ofertën.¹⁷⁸

Derisa nuk konkludohet, lidhet kontrata, oferta mund të *revokohet* nëse revokimi do t'i arrinte të ofruarit para se ai ta këtë dërguar akceptimin e ofertës.

Ndryshe, oferta nuk mund të revokohet:

1. nëse indikon me shënim periudhë të fiksuar për akceptim ose së është e përevokuar si dhe,
2. nëse është e arsyeshme për të ofruarin për ta vlerësuar ofertën sikundër të përevokueshme dhe ai, i ofruari, vepron konform me të.

Oferta edhe kur është e përevokueshme, terminon, përfundon kur flakja, refuzimi i saj i arrin ofruesit. Deklarimi ose shenja apo signali i të ofruarit që tregon akordim në ofertë, vlerësohet akceptim i ofertës.

¹⁷⁷KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 14 (2) web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

¹⁷⁸ Një ofertë, edhe nëse është e përevokueshme, mund të tërhiqet në qoftë se tërheqja i dorëzohet personit që i bëhet oferta para apo në të njëjtën kohë si oferta.

Ndërkaq, *heshtja* apo inaktiviteti përkatësisht pasiviteti i të ofruarit, vetvetiu, nuk konsiderohet akceptim i ofertës.¹⁷⁹

Akceptimi i ofertës bëhet efektiv në momentin e indikimit të akordit (...assent...) apo të arritjes te i ofruari.

Akceptimi nuk është efektiv nëse indikimi apo akordi nuk i arrin të ofruarit brenda periudhës së fiksuar në ofertë e nëse ajo periudhë nuk është specifikuar, brenda periudhës së arsyeshme, krejtësisht konform me rrethanat e transaksionit. Pra, çështja e definimit të periudhës së arsyeshme, është standard juridik i cili vlerësohet në kontekstin dhe kompleksin e rrethanave të secilit rast veç e veç.

Gjithsesi, vlerësimi i standardit juridik “periudhë e arsyeshme”, duhet të aplikohet në kontekstin e praktikave të krijuara ndërmjet palëve në transaksion, të zakoneve tregtare të mira përkatësisht të standardeve të përgjithshme e nëse ka të uzansave speciale.

Veçanërisht kur i ofruari ndërmerr veprime të cilat do të përkonin me aktet afirmative për akceptimin e ofertës nga përvojat e mëparshme të kontraktorëve dhe të njëjtat do t’ishin konsistente me zakonte tregtare të mira përkatësisht me uzansat respektive, do të konsiderohej së është akceptuar oferta.

Kur i ofruari që merr ofertën dhe në të ofruesit i propozon modifikime jo qenësore, nuk konsiderohet së e ka akceptuar ofertën por as që e ka refuzuar ofertën.

¹⁷⁹Një deklaratë e bërë nga ose një veprim tjetër i personit që i bëhet oferta që tregon miratim ndaj ofertës është një pranim. Heshtja ose mosveprimi nuk është baras me pranimin. KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 18, web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

Ofruesi do të duhej të përcaktohej qartë për propozimet e ofruesit po qëse do të synonte për të krijuar raport dhe punë juridike – biznesore me të ofruarin. Nëse ofruesi i tillë nuk do t'i përgjigjej as po as jo të ofruarit, oferta e tij do vlerësohej e tërhequr.

Përgjigjja në ofertë e cila e mbështet akceptimin por që përmban shtesa, limitime apo modifikime tjera, konsiderohet *flakje* - hudhje e ofertës dhe, ajo do të konsistonte në kundërofertë. Pra modifikimet esenciale të ofertës nga i ofruari, ofertën e transformojnë në *kundërofertë* (counteroffer¹⁸⁰).

Gjithsesi, përgjigjja e të ofruarit në ofertë, e cila e mbështet akceptimin e ofertës, por, përmban kushte shtesë dhe të ndryshëm të cilat nuk do të afektonin kushtet esenciale të ofertës, konstituton akceptimin e ofertës.

Për qëllim të evitimit të interpretimeve të ndryshme, me dispozitën e nenit 19 par. 3 të CISG-ut janë ofruar formulime të cilat definojnë qartë dhe plot kushtet me të cilat nuk ndryshohet përmbajtja përkatësisht me të cilat ndryshohet përmbajtja e ofertës dhe me të që krijohet refuzimi i ofertës fillestare e lidhur me të konstitutohet kundëroferta.

Kushtet shtesë ose të ndryshme ndërmjet çështjeve tjera, që i referohen¹⁸¹ :

1. çmimit;
2. pagesës, cilësisë së mallit;
3. sasisë së mallit;
4. zgjidhjes së kontesteve kontraktore;

¹⁸⁰ Një lloj i ofertës bëhet në përgjigje të një tjetër ofertë, e cila është parë si e papranueshme. pra rishikon ofertën fillestare, duke e bërë atë më tërheqës për personin që bën ofertë të re. Duke iu përgjigjur me një ofertë lejon një person që të bjerë mbi një ofertë të mëparshme, duke lejuar që negociatat të vazhdojnë. <http://www.investopedia.com/terms/c/counteroffer.asp#ixzz3bwCEclPB> (parë më 15.05.2015)

¹⁸¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.365

5. dimensionit të përgjegjësisë kontraktore të palëve apo të njërës nga palët kontraktore;
6. vendit të livrimit dhe
7. kohës së livrimit, kurdoherë konsiderohen formulime të cilat e ndryshojnë materialisht pra esencialisht ofertën.¹⁸²

Një periudhë kohe për pranim, e përcaktuar nga ofertuesi në një telegram ose në një letër, fillon të ketë forcë ligjore nga momenti kur telegrami dorëzohet për t'u dërguar ose nga data e treguar në letër ose, kur nuk tregohet një datë e tillë, nga data e treguar në zarf. Një periudhë kohe për pranim, e përcaktuar nga ofertuesi me telefon, telefaks ose mjete të tjera komunikimi të shpejta, fillon të ketë forcë ligjore nga momenti kur oferta i dorëzohet personit që i bëhet oferta.¹⁸³

Ngjashëm me rregullat e përgjithshme të përcaktuara me ligj përkitazi me vlerësimin e afatit referuar aktit apo të shkresës zyrtare, me nenin 20 par. 2 të CISG-ut është stipuluar se: “Festat zyrtare ose ditët në të cilat nuk punohet që ndodhin përbrenda afatit të periudhës për akceptimin e ofertës, kurdoherë inkludohen në periudhën kalkuluese”.¹⁸⁴

Nëse shënimi i akceptimit nuk do të mund t'i dërgohej ofruesit në adresë në ditën e fundit të periudhës për shkak se ajo ditë ka qëlluar ditë në të cilën zyrtarisht nuk punohet në vendin e biznesit të ofruesit, periudha zgjatet, vazhdohet deri në ditën e parë të punës zyrtare.

¹⁸² Po aty, f 365

¹⁸³ CISG, 02.13, Neni 20(1) <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

¹⁸⁴ CISG, 02.13, Neni 20(2) <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

Sipas nenit 21 të CISG-ut, edhe akceptimi i vonë (*A late acceptance...*) megjithatë, është efektiv, nëse pa shtyrje, ofruesi ashtu e informon të ofruarin ose i dërgon njoftim për atë efekt.¹⁸⁵

Akceptimi i ofertës mund të tërhiqet (*an acceptance may be ëithdraën...*) po qëse akti i tërheqjes i arrin të ofruarit para ose në të njëjtën kohë me aktin e akceptimit të ofertës.

Konform me nenin 23 par. 1 të CISG-ut, Një kontratë lidhet në momentin kur një pranim i një oferte bëhet efektiv në përputhje me dispozitat e kësaj Konvente.¹⁸⁶

Kontrata e konkluduar, rrjedhimisht, kontraktorët i obligon sikundër akti ligjor me dallim se obligimet e kontraktorëve janë relative, në relacionin e tyre të krijuar me kontratë kurse ato ligjore janë të karakterit absolut ‘Erga Omnes’. Referuar obligimeve të kontraktorëve respektivë kontrata konsiderohet me fuqi ligjore “Pacta Sunt Servanda”¹⁸⁷.

5.8. DORËZIMI I OFERTËS, KONTRATËS SIPAS CISG-UT

Sipas nenit 24 të CISG-ut, oferta, deklarata, shkresa, dokumenti (akti) i caktuar, konsiderohet që dërguesi (adresanti) ia dorëzon të adresuarit (adresatit) kur:

1. i deklaron gojarisht, në kontakt të drejtpërdrejt;
2. adresati e merr aktin nga adresanti;
3. akti i dorëzohet adresatit në adresën e vendit të biznesit;

¹⁸⁵KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 21, web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

¹⁸⁶Po aty, neni 23, http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf

¹⁸⁷*Pacta sunt servanda*, kur kontrata lidhet në mënyrë të plotfuqishme, parimisht, fuqia e saj detyruese ndërmjet kontraktuesve e ka efektin e ligjit – "marrëveshja është marrëveshje, e kontrata është ligj për palët"., Detyrimet kontraktuese duhet përmbushur ashtu siç theksohen me kontratë (*Pacta sunt servanda*)., *Pacta sunt servanda* është shprehje e zhvillimit evolutiv të së drejtës kontraktore si dhe parim kardinal i kësaj të drejtë.

4. akti i adresantit i dorëzohet adresatit në adresën e email-it;
5. akti i adresantit i dorëzohet adresatit në adresën e vendbanimit si dhe
6. kur adresatit i dorëzohet akti i adresantit në adresën e vendqëndrimit¹⁸⁸.

5.9. PRISHJA DHE BRAKTISJA E KONTRATËS SIPAS CISG-UT¹⁸⁹

Çartja e kontratës e kryer nga ndonjëra palë e kontratës është fundamentale nëse rezulton çrregullim të tillë të palës kontraktore tjetër sa atë substancialisht e deprivon nga pritjet e autorizuara sipas kushteve kontraktore nëse kjo e fundit nuk i ka parashikuar as nuk ka mund t'i parashikonte pasojat e dëmshme të tilla për të¹⁹⁰. Deklarata e një kontraktorit për evitim, menjanim, shmangje (*dalje nga kontrata*) të kontratës bëhet efektive nëse kontraktorit tjetër i adresohet me njoftim.

Shitësi, kurdoherë duhet të livrojë mallin:

¹⁸⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.366

¹⁸⁹ “*Breach*” = prishje, çartj unilaterale e kontratës, kryesisht, për shkak të dështimit të një kontraktori për t'i përmbushë detyrimet kontraktore të tia, ndërsa, “*avoidance*” = “keep away”, “refrain from prevent from happening”, “nullify” që, kryesisht, nga përmbajtja si dhe spjegimet e rasteve në CISG-un, konsiston në dalje nga kontrata për shkak të hetimit të dështimit serioz të kontraktorit relativ, opozitar apo lënie jashtë aplikimit të kontratës dhe aplikim të instrumentit juridik përkatës në dobi të ekzekutimit të kontratës.

Termi “breach” më tepër përkon me braktisjen apo me abrogimin e kontratës ndërsa termi “avoidance” me nulimin e saj (*nullify of contract*).

Këto dy terma janë specifike për CISG-un dhe për aq dalluse nga institutet juridike tradicionale të cilat u referohen abrogimeve dhe nulimeve të kontratave. Te abrogimi i kontratës, afektet juridike prishen relativisht nga çasti i abrogimit, Ex Nunc ndërsa kur kontrata nulohet efektet e saj prishen nga fillimi, Ab Inicio, Ab Ovo, Ex Tunc!

¹⁹⁰ A declaration of avoidance of the contract is effective only if made by notice to the other party.

Breach&avoidance of the contract, sipas CISG-ut, esencialisht konsistojnë në prishjen, çartjen përkatësisht në suprimimin e kontratës. Në këtë kontekst më tepër i përmbahem terminologjisë së CISG-ut se sa asaj tradicional : “nulum” dhe “abrogim” në radhë të parë, nga se, referenca i adresohet çartjes apo prishjes së një pune juridike të krijuar më parë e cila është në rrjedhë deri në momentin kur njena palë kontraktore, unilateralisht, e braktisë kontratën, del nga kontrata dhe, praktikisht, e çartë kontratën,

U muar vesh se, mëpastaj, (mund të) vijë në shprehje sanksionet kontraktore në radhë të parë aplikimi i instrumentit juridik të stipuluar për përforcimin a ekzekutimin e kontratës siç mund të jetë : dorëzanimi, garancioni, akreditivi, pengu, hipoteka, penali, paga për dalje unilaterale nga kontrata, kamata morale, kaucioni etj...

1. nëse data është e fiksuar ose e determinuar nga kontrata, në po atë datë;
2. nëse periudha e kohës është e fiksuar ose determinohet nga kontrata, në të cilën do kohë përbrenda asaj periudhe pos kur rrethanat indikojnë se blerësi do të zgjedhë atë datë ose
3. në cilindo rast tjetër, përbrenda periudhës së arsyeshme pas konkludimit të kontratës¹⁹¹.

Nëse kontrata për shitblerjen e mallit është konkluduar konform me CISG-un, çështjet të cilat nuk do t'ishin specifikuar me kontratë, do të trajtoheshin konform me dispozitën përkatëse të CISG-ut.

Nëse Kontrata për shitblerje e konkluduar Opt In CISG apo Opt Out CISG por Opt In INCOTERM's-i i caktuar, dorëzim- pranimi i mallit të kontraktuar do të kryhej konform me klausën e stipuluar referuar livrimit të mallit.

Dorëzim – pranimi apo livrimi i mallit, në rast të tillë do të performohej konform me njërin nga 13 incotermsat¹⁹² e kontraktuar :

1. EX WORKS,
2. FREE CARRIER,
3. FREE ALONGSIDE SHIP,
4. FREE ON BOARD,
5. COST AND FREIGHT,
6. COST, INSURANCE AND FREIGHT,
7. CARRIAGE PAID TO,

¹⁹¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.367

¹⁹² Incoterms 2000, web:<http://www.acp-logistics.com/incoterms-2000.html> (parë më 17.03.2015)

8. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO,
9. DELIVERED AT FRONTIERS,
10. DELIVERED EX SHIP,
11. DELIVERED EX QUAY,
12. DELIVERED DUTY UNPAID,
13. DELIVERED DUTY PAID¹⁹³.

Nëse shitësi është obliguar për t'i dorëzuar dokumentet e mallit, ai duhet t'i dorëzojë ato në kohën, vendin dhe mënyrën e kërkuar me kontratë. Nëse shitësi ia ka dorëzuar blerësit dokumentet e mallit para asaj periudhe, deri në atë periudhë, ai mund të kurojë (plotësojë, përmirësojë) ndonjë mungesë nga inkonformiteti i dokumenteve nëse ushtrimi i asaj i drejtë nuk do t'i shkaktonte blerësit ndonjë inkonveniencë apo shpenzim të paarsyeshëm.

5.10. KONFORMITETI I MALLIT DHE KËRKESAT NGA PALA E TRETË

Shitësi duhet të livrojë mallin e cilësisë, sasisë dhe të përshkrimit të kërkuar me kontratë i cili është i përmbajtur në pako po ashtu të formës së kontraktuar.

Nëse palët në kontratë nuk do të ishin akorduar ndryshe, malli do të kishte të meta të konformitetit me kontratën, përveç kur:

1. malli do të ishte në përshtatje me qëllimin për të cilin malli i përshkrimit të njëjtë do të përdorej rregullisht;
2. malli është i përshtatshëm për ndonjë qëllim të veçantë explicite ose implicite më parë i njoftuar blerës përveç kur rrethanat indikojnë se ai nuk e ka ndërruar ose për të do t'ishte e papërshtatshme për ta ndërruar sipas gjykimit të shitësit;

¹⁹³ Po aty, <http://www.acp-logistics.com/incoterms-2000.html>

3. malli, si model apo mostër posedon cilësi të cilat shitësi i ka mbajtur jashtë dijes së blerësit dhe kur
4. është i paketuar në mënyrën e zakonshme për mallin e tillë e nëse nuk do t'ishte në atë mënyrë, në mënyrën adekuate për mbrojtje dhe ruajtje të mallit¹⁹⁴.

Në asnjë rast të sipërm, shitësi nuk do të trajtohej i përgjegjshëm për defektet e konformitetit të mallit nëse në kohën e kontraktimit blerësi i ka ditur ose nuk ka mundur të mos dijë për të metat e konformitetit të caktuar.

Shitësi është i përgjegjshëm konform me kontratën për të cilin do defekt të konformitetit të mallit që ekziston në kohën kur risku kalon në blerësin madje edhe atëherë kur defekti do të manifestohej edhe pas asaj kohe.¹⁹⁵

Shitësi, po ashtu, është i përgjegjshëm për ndonjë të metë të konformitetit që ndodh pas kalimit të riskut nga shitësi në blerësin, nëse e meta, ceni apo defekti do të rezultonte se ka qenë i fshehur në momentin e deliverimit të mallit. Për shkak të manifestimit të defektit të fshehur të sendit a mallit të shitblerë, blerësi do të mundë të abrogonte kontratën në dëmin e shitësit.

Nëse shitësi ia livron mallin blerësit para datës së kontraktuar, ai, deri në datën e kontraktuar, do të mund të kompletonte mallin më parë të livruar me të meta materiale përkatësisht fizike ose për ta zëvendësuar me mallin adekuat në cilësi dhe sasi.¹⁹⁶ Gjatë

¹⁹⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.369

¹⁹⁵ Shitësi është përgjegjës në përputhje me kontratën dhe këtë Konventë për çdo mospërputhje e cila ekziston në kohën kur rreziku kalon te blerësi, megjithëse mospërputhja bëhet e qartë vetëm pas kësaj kohe, Neni 36. <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

¹⁹⁶ Në qoftë se shitësi i ka dorëzuar mallrat përpara datës së dorëzimit, ai mund, deri në atë ditë, të dorëzojë çdo pjesë që mungon ose të plotësojë ndonjë mungesë në sasinë e mallrave të dorëzuara ose të dorëzojë mallra për zëvendësimin e mallrave të dorëzuara që nuk përputhen ose rregullojë çdo mospërputhje në mallrat e dorëzuara, në rast se ushtrimi i kësaj të drejte nuk i shkakton blerësit shqetësime apo shpenzime të

riparimit të mallit të livruar më parë me të meta fizike ose të zëvendësimit të tij me mall adekuat me kontratën, shitësi nuk lejohet t'i shkaktonte blerësit inkonvenienca të pa arsyeshme as shpenzime të paarsyeshme¹⁹⁷.

Blerësi gjatë dorëzimit – pranimi të mallit të shitblerës duhet të ekzaminojë sasinë dhe cilësinë e mallit menjëherë eventualisht, konform me rrethanat, në periudhën më të shkurtë dhe në mënyrën më të përshtatshme përkitazi me shitësin.

Pra gjatë ekzaminimit të malli, blerësi nuk lejohet t'i shkaktojë shitësit inkonvenienca të paarsyeshme.

Standardet kontraktore “në mënyrën dhe kohën e përshtatshme”, “në periudhën më të shkurtër“ etj, kurdoherë vlerësohen dhe trajtohen sipas uzansave respektive dhe rrethanave të secilit rast veç e veç. Blerësi duhet të ekzaminojë mallin, atë duhet të bëjë përbrenda kohës sa më të shkurtër dhe në mënyrën sa më praktike të përshtatshme me rrethanat konkrete. Nëse kontrata involvon transportimin e mallit, ekzaminimi i tij duhet të shtyhet deri kur malli të ketë arritur në destinacionin e kontraktuar.

Nëse malli gjatë transitit është ridrejtuar ose blerësit i është ridërguar jashtë oportunitetit të arsyeshëm për ekzaminim, nëse shitësi në momentin e kontraktimit ka ditur ose ka mundur të dijë për atë ndryshim, ekzaminimi do të mund të shtyhej në favorin e blerësit deri në kohën kur malli të ketë arrijë në destinimin e ri¹⁹⁸.

Blerësi e humb të drejtën për t'u apeluar në defekte të oportunitetit të mallit, nëse shitësit nuk i ka dhënë vërejtje të specifikuara të natyrës të defekteve të konformitetit brenda afatit

paarsyeshme. Megjithatë, blerësi ruan çdo të drejtë për të kërkuar dëmshpërblim siç parashikohet në këtë Konventë. Neni 37, <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

¹⁹⁷ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.369.

¹⁹⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.370

të arsyeshëm pasi që i ka zbuluar ose ka mundur t'i zbulojë defektet, të metat, senet e caktuar në mall.

Gjithsesi, blerësi e humb të drejtën për t'u apeluar në defekte të konformitetit të mallit nëse shitësit nuk i ka adresuar vërejtje më së voni brenda dy viteve nga data e dorëzimit – pranimi të mallit. Kjo periudhë nuk konsiderohet fikse nëse do t'ishte inkonsistente me periudhën garantuese të stipuluar me kontratë.

Autorizimi për t'u apeluar në defekte të konformitetit të mallit nuk vlerësohet nëse pala kontraktore e interesuar për defektet, të metat, senet e mallit ka ditur në momentin e kontraktimit ose ka mundur të dijë konform me rrethanat konkrete të kontraktimit.

Shitësi, kurdoherë, duhet t'ia livrojë mallin blerësit të liruar nga çfarëdo kërkesë nga pala e tretë, përveç kur blerësi është akorduar për të marrë mallin e kontestuar nga pala e tretë!

Shitësi i përgjigjet blerësit kur ia livron mallin e ngarkuar me ndonjë të drejtë apo pretendim të palës së tretë, referuar ndonjë prone industriale apo intelektuale, për të cilën, në momentin e kontraktimit shitësi ka ditur ose nuk ka mund të mos dinte.

Blerësi humb të drejtën për t'u bazuar në dispozitat e neneve 41 dhe 42, në qoftë se ai nuk njofton shitësin duke specifikuar natyrën e së drejtës apo pretendimit të palës së tretë brenda një kohe të arsyeshme, pasi është bërë me dijeni ose duhet të jetë bërë me dijeni për të drejtën dhe pretendimin¹⁹⁹.

¹⁹⁹KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 43, web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

Pala kontraktore, blerësi eventualisht shitësi, nuk mund të kontestojnë inkonformitetin e mallit nëse më parë ka ditur ose sipas rrethanave konkrete është dashtë të dijë për të meta të caktuara të mallit të kontraktuar²⁰⁰.

5.11. MJETET JURIDIKE KUNDËR PA PËRFILLJES SË KONTRATËS NGA SHITËSI SIPAS CISG-UT

Nëse shitësi dështon për të përformuar ndonjë obligim kontraktor, blerësi mund:

1. të kërkojë çdëmtim;
2. të kërkojë permormimin e kontratës;
3. nëse malli i livruar nga shitësi nuk do t'ishte adapt me mallin e kontraktuar, të kërkojë ose mallin adekuat në sasi dhe cilësi të stipuluar me kontratë ose të kërkojë eventualisht substitutin e po atij malli;
4. nëse malli nuk konformon me atë kontraktuar, të kërkojë nga shitësi për të riparuar mallin me të meta fizike;
5. të kërkojë prishjen e kontratës në dëmin e shitësit dhe lidhur me prishjen e kontratës;
6. aplikimin e instrumentit juridik për ekzekutimin e kontratës të cilin kontraktorët e kanë stipuluar në kontratën për shitblerje²⁰¹.

²⁰⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.371

²⁰¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.371

Shitësi, edhe pas datës për livrim të mallit, mund të aplikojë ndonjë mjet me shpenzimet e veta për ndonjë dështim të përformimit të obligimit nëse ai do të mund ta bënte atë pa zhagjitje dhe pa shkaktim të inkonveniencës së paarsyeshme për blerësin.

Gjithsesi, blerësi, mund të rezervojë të drejtën për kërkesën për zhdëmtim nga shitësi.

Nëse shitësi i kërkon blerësit për ta informuar se a do ta pranonte performancën, ndërsa, blerësi nuk do të vepronte sipas kërkesës

brenda periudhës së arsyeshme, shitësi do të mundë të performonte brenda kohës së indikuar në kërkesën e tij.

Në anën tjetër, blerësi nuk do të mund të aplikonte ndonjë mjet gjatë periudhës që do t'ishte inkonsistente me performancën nga blerësi.

Vërejtja e blerësit se ai do të performonte brenda periudhës specifike, supozohet të jetë e përfshirë në kërkesë që blerësi e bën të ditur vendimin e tij.

Kërkesa e njoftimit nga shitësi nuk bëhet efektive përderisa të mos e merr blerësi²⁰².

5.12.MJETET JURIDIKE KUNDËR PAPËRFILLJES SË KONTRATËS NGA BLERËSIT SIPAS CISG-UT

Mjetet ligjore, që mund të përdoren në rast se shkelet kontrata. Kështu, kjo dispozitë rregullon rastet ku shkelja e kontratës nga shitësi dhe humbja apo dëmtimi i mallrave nuk lidhen me njëra-tjetrën. Kjo do të thotë se, neni 70 lidhet me rastet ku pavarësisht shkeljes të kontratës nga shitësi, humbja e mallrave është aksidentale. Neni 70 i Konventës, parashikon se: *“Në qoftë se shitësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës, nenet 67, 68*

²⁰² SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.371

dhe 69 nuk cenojnë dëmshpërblimet e vlefshme për blerësin për shkak të shkeljes²⁰³, pra fakti që shitësi ka shkelur thellësisht kontratën nuk cenon mjetet juridike që mund të përdorë blerësi në lidhje me shkeljen e kontratës.

Ndërsa, sipas neni 67 të paragrafit të parë²⁰⁴, nëse shitësi, nuk detyrohet t'i dorëzojë mallin në vendin e caktuar, rreziku kalon nga shitësi te blerësi kur malli i dorëzohet transportuesit të parë²⁰⁵.

Për pasojë, blerësi mund të ushtrojë mjetet ligjore të parashikuara nga Konventa, në rast se shitësi ka shkelur kontratën dhe konkretisht blerësi mund të kërkojë:

1. Zgjidhjen e kontratës në përputhje me nenin 49(1) të CISG;
2. Zëvendësimin e mallrave në përputhje me nenin 46(2) të CISG;
3. Riparimin e mallrave në përputhje me nenin 46(3) të CISG;

²⁰³KONVENTA E KOMBEVE TË BASHKUARA MBI KONTRATAT PËR SHITJEN NDËRKOMBËTARE TË MALLRAVE, Shpallur me dekretin nr.6102, datë 19.3.2009, Neni, 70, web: http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf (parë më 02.05.2015)

²⁰⁴ Neni 67 (1) Ne qofte se kontrata e shitjes perfshin transportin e mallrave dhe shitesit nuk detyrohet t'i dorezoje ato ne nje vend te vecante, rreziku kalon te bleresi kur mallrat dorezohen te transportuesi i pare per ridergimin e tyre te bleresi ne perputhje me kontraten e shitjes. Ne qofte se shitesit detyrohet t'i dorezoje mallrat te nje transportues ne nje vend te vecante, rreziku nuk kalon te bleresi derisa mallrat t'i dorezohen transportuesit ne ate vend. Fakti qe shitesit autorizohet t'i mbaje dokumentet qe kontrollojne disponimin e tyre nuk ndikon tek kalimi i rrezikut. <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf> (parë më 16.05.2015)

²⁰⁵ Vendimi i Gjykatës të Apelit të Luganos/Zvicër. Nr. Vendimi: 12.97.00193. Datë: 15 Janar 1998. “ Një shitës Zviceran dhe një blerës Italian, lidhën një kontratë shitjeje me objekt shitjen e kokrrave të kakaos nga Gana. Kontrata përmbante Inkotermin CIF, sipas të cilës shitësit i ngarkojnë organizimi i transportit me anije nga Gana në Itali. Pas analizës të kakaos para transportit rezultoi që ajo ishte konforme me kontratën. Mallrat ngarkohen në anije, dhe blerësi kryen pagesën për to. Pasi i merr në dorëzim mallrat blerësi, i analizon sërish ato dhe rezulton se cilësia e tyre ishte më e ulët se ajo e kontraktuar. Blerësi njofton shitësin për mungesën e përputhshmërisë të mallrave dhe kërkon dorëzimin e mallrave zëvendësues brenda kohës të caktuar prej tij. Por, duke qenë se shitësi nuk e përmbushi këtë detyrim, blerësi e deklaroi të zgjidhur kontratën dhe ka kryer veprime juridike kundër shitësit mbështetur në pretendimin e kthimit të çmimit të paguar dhe interesat. Gjykata argumentoi se, duke qenë se shitja përfshin edhe transport mallrash, rreziku ka kaluar te blerësi pasi mallrat e identifikuar i janë dorëzuar transportuesit në Gana në përputhje me nenin 67 të CISG. Gjykata, pas analizës të bërë argumentoi se, mallrat rezultonin me të meta pas dorëzimit të tyre te transportuesi, pra shitësi nuk ka përmbushur kërkesën për konformitet të mallrave. Për pasojë, Gjykata i ka dhënë të drejtë blerësit për të gjitha pretendimet e tij. (Për zgjidhje të kontratës në përputhje me nenin 49 të CISG; për kthim të çmimit të paguar në përputhje me nenin 81(2) të CISG; për pagesa për shpenzime të tjera në përputhje me nenin 74 dhe 81(1) të CISG si dhe për interesat në përputhje me nenin 84(1) të CISG)”. Web: <http://www.unilex.info/case.cfm?id=368> (parë më 17.04.2015)

4. Uljen e çmimit në përputhje me nenin 50 të CISG dhe,
5. Si dhe në çdo rast, shpërblim dëmi në përputhje me nenin 74 të CISG²⁰⁶.

5.13. DEKLARIMI I SHITËSIT PËR DALJE NGA KONTRATA SIPAS CISG-UT

Neni 64 i Konventës parashikon dy raste kur shitësi mund të deklarojë zgjidhjen e kontratës:

1. Së pari, në rast se blerësi ka kryer një shkelje thelbësore të kontratës dhe.
2. Së dyti, kur shitësi ka caktuar një periudhë kohe shtesë që blerësi t'i përmbushë detyrimet e tij në përputhje me nenin 63 të Konventës dhe blerësi nuk i ka përmbushur detyrimet e tij edhe brenda kësaj periudhe. Neni 64 i Konventës, ashtu si edhe neni 49 i saj, kërkon që deklarata për zgjidhjen e kontratës të bëhet brenda një kohe të arsyeshme²⁰⁷.

Nëse hedhim vështrimin në të drejtën e brendshme në përputhje me nenin 737 të Kodit Civil, vërehet se shitësi mund të deklarojë kontratën e zgjidhur në këto raste:

1. Së pari, në qoftë se mos përmbushja nga ana e blerësit e një detyrimi që rrjedh nga kontrata ose nga ligji përbën një mos përmbushje me rëndësi të veçantë ose thelbësore;
2. Së dyti, në qoftë se blerësi nuk përmbush detyrimet e tij për të paguar çmimin në kohën e caktuar;
3. Së treti, në qoftë se blerësi nuk përmbush detyrimet e tij për të marrë në dorëzim

²⁰⁶<http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2015/02/Doktoratura-Ilida-Mucmataj-Fakulteti-i-Drejtësisë-Departamenti-i-se-Drejtës-Civile.pdf> (parë më 17.05.2015)

²⁰⁷Po aty

sendet në afatin shtesë të caktuar nga shitësi, ose

4. Së katërti, në qoftë se blerësi deklaron se nuk do t'i përmbushë detyrimet e tij brenda këtij afati²⁰⁸.

5.14 DEKLARIMI I BLERËSIT PËR DALJE NGA KONTRATA SIPAS CISG-UT

Blerësi mund të deklarojë braktisjen, daljen e vet nga kontrata (*The buyer may declare the contract avoided*).

Dështimi nga shitësi për të përformuar ndonjë nga obligimet kontraktore përkatësisht të specifikuara me CISG-un nëse kontrata është konkluduar “Opt In CISG”, shkakton prishje fundamentale të kontratës, po ashtu²⁰⁹:

1. në rastin e mos livrimit, nëse shitësi nuk ka livruar mallin brenda periudhës shtesë të fiksuar nga blerësi;
2. nëse shitësi deklaron se nuk do ta livrojë mallin brenda periudhës së specifikuar;
3. në rastet kur shitësi ta ketë livruar mallin dhe blerësi ta ketë humbur të drejtën për të deklaruar kontratën e braktisur, pos, nëse do vepronte ashtu përkitazi me livrimin e vonë brenda periudhës së arsyeshme, pasi që, ai të jetë bërë i vetëdijshëm se livrimi ka qenë kryer;
4. përkitazi mendo një prishje të kontratës pos livrimit të vonë brenda kohës së arsyeshme;
5. pasi që ai të ketë ditur ose të ketë mundur të dijë për prishje;

²⁰⁸ <http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2015/02/Doktoratura-Ilda-Mucmataj-Fakulteti-i-Drejtësisë-Departamenti-i-se-Drejtës-Civile.pdf> (parë më 17.05.2015)

²⁰⁹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.372

6. pas skadimit të periudhës shtesë të fiksuar nga blerësi;
7. pasi që shitësi të ketë deklaruar se ai nuk do të performojë obligimin e tij brenda periudhës shtesë,
8. pas skadimit të një periudhe shtesë të indikuar nga shitësi dhe,
9. pasi që blerësi të ketë deklaruar se ai nuk do ta akceptonte performansën²¹⁰.

Nëse shitësi e livron mallin para datës së fiksuar me kontratë, blerësi:

1. mund të pranojë mallin por edhe
2. mund të refuzojë mallin²¹¹.

Po që se shitësi e livron mallin me sasi më të madhe nga ajo e kontraktuar, blerësi mund të:

1. pranojë mallin edhe me sasi më të madhe por
2. mund të refuzojë marrjen e mallit me sasi më të madhe nga ajo e kontraktuar²¹².

5.14. OBLIGIMET DHE AUTORIZIMET E SHITËSIT

Thelbi i obligimeve të shitësit, së pari, do të rregullohet nga vullneti i palëve në kontratë. Ky parashikim shfaqet në një radhë të gjerë dispozitash në lidhje me detyrimet e shitësit, sikurse mund të jetë neni 30 i CISG “ashtu si kërkohet nga kontrata”; neni 32(1) i

²¹⁰ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.372

²¹¹Po aty

²¹²Po aty

CISG “në përputhje me kontratën” dhe neni 35 “në mënyrën e kërkuar nga kontrata”²¹³.

Obligimet kryesore të shitësit, të cilat parashikohen në nenin 30 të CISG²¹⁴ janë:

1. Shitësi duhet të kalojë pronësinë e mallrave;
2. Shitësi duhet t’ia dorëzojë mallrat blerësit;
3. Shitësi duhet t’ia dorëzojë dokumentet blerësit;

5.15. OBLIGIMET DHE AUTORIZIMET E BLERËSIT

Blerësi duhet të paguajë çmimin për mallin e pranuar nga shitësi apo i autorizuari nga shitësi.²¹⁵ Kur kontrata është konkluduar në formë dhe përmbajtje të duhur valide, por me të nuk është caktuar çmimi as eksplicite as implicite kontraktorët, në mungesë të ndonjë indikatorit konkretizues, çmimin e mallit do të duhej ta përcaktonin sipas parametrave të shitblerjes së tij në momentin e livrimit.

Në çmimin e mallit të fiksuar sipas peshës, në rastin e dyshimit, ai, çmimi duhet të përcaktohet dhe të fiksohet sipas peshës neto (*net weight*)²¹⁶.

Nëse blerësi nuk është i obliguar për të paguar çmimin e mallit në vend të veçantë, ai duhet t’ia paguajë çmimin shitësit:

1. në vendin e biznesit, në selinë biznesore të shitësit;

²¹³ SCHLECHTRIEM, Peter, “The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods” International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, (1984), fq. 2-6.

²¹⁴ <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf> Neni 30, “Shitësi duhet të dorëzojë mallrat dhe çdo dokument në lidhje me to dhe të transferojë pronësinë e mallrave, siç kërkohet nga kontrata dhe kjo Konventë”.

²¹⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.373

²¹⁶ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.373

2. nëse pagesa do t'ishte e lidhur me dorëzim-pranimin e mallit ose të dokumenteve të mallit, në vendin e dorëzim-pranimit përkatësisht të dorëzimit të dokumenteve të mallit²¹⁷.

Kur blerësi nuk është i obliguar për të paguar çmimin në ndonjë kohë specifike, ai duhet të paguajë atë në vendin biznesit e shitësit ose në vendin e specifikuar me kontratë.

Blerësi nuk është i obliguar, nëse me kontratë nuk është caktuar ndryshe, për t'ia paguar çmimin shitësit për mallin të cilin nuk e ka pranuar (marrë) as përderisa nuk i ka marrë dokumentet e mallit. Nëse me kontratë është caktuar së blerësi është i autorizuar për të ekzaminuar mallin para pagesës së tij, ai nuk është i obliguar për ta paguar shitësin përderisa nuk do ta kryente ekzaminimin në mënyrën e kontraktuar apo konform me uzansën përkatëse.

Kurdoherë blerësi është i obliguar për të marrë mallin, për ta ekzaminuar mallin dhe për të paguar çmimin për të në mënyrën, kohën dhe vendin e stipuluar me kontratë.

5.17. DORËZIM – PRANIMI I MALLIT

Shitësi, konform me kontratën për shitblerje, është i obliguar që:

1. blerësit t'ia dorëzojë mallin në sasinë, cilësinë, vendin, kohën dhe mënyrën e stipuluar me kontratë dhe të njëjtit
2. t'ia dorëzojë dokumentet e mallit dhe
3. me dokumente t'ia transferojë pronësinë në mallin e shitblerës²¹⁸.

Është obligim i blerësit :

²¹⁷Po aty

²¹⁸ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.374

1. për t'i ndërmarrë të gjitha masat për t'ia lehtësuar shitësit dorëzim-pranimin e mallit si dhe
2. në mënyrën e kontraktuar për të marrë mallin dhe dokumentet e-mallit nga shitësi²¹⁹.

Konventa e Kombeve të bashkuara mbi kontratat për shitjen Ndërkombëtare të mallrave, nuk është shprehur konkretisht në lidhje me këtë çështje, por nëse palët nuk bien dakord për cilësinë e mallrave, atëherë nuk do të kemi një kontratë të lidhur²²⁰.

5.18. MJETET JURIDIKE TË SHITËSIT PËR PRISHJEN E KONTRATËS

Shitësi mund të deklarojë kontratën e braktisur nga blerësi:

1. nëse dështimi i blerësit për të performuar obligimet kontraktore arrijnë në masën e prishjes fundamentale të kontratës²²¹ ose
2. nëse blerësi, brenda periudhës shtesë të fixuar nga shitësi, nuk e ka për mbushur obligimin e neglizhuar nga kontrata – nuk e ka paguar çmimin e mallit, nuk e ka marrë mallin ose nëse ka deklaruar, as atë obligim nuk do të përmbushë në afatin e fiksuar.

Nëse, blerësi, nuk e ka specifikuar formën, masat dhe tiparet kontraktore të mallit dhe dështon për të bërë atë specifikim në kohë të caktuar nga periudha e arsyeshme pas

²¹⁹Po aty

²²⁰ Vendimi i Gjykatës të Apelit OLG Frankfurt, Gjermani, Nr. Vendimi: 25 U 185/94, Date: 31 Mars 1995. "Gjykata argumentoi se: shitësi Gjerman i kishte dorëzuar blerësit tuba të cilësisë Fiolax, ndërsa blerësi Italian kërkonte tuba të cilësisë Duran, në këtë mënyrë propozimi i shitësit nuk është pranuar nga blerësi pasi palët nuk ranë dakord për cilësinë e tubave, për pasojë kontrata nuk konsiderohet e lidhur". Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html> (parë më 13.04.2015)

²²¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.374

pranimi të kërkesës nga shitësi, shitësi, pa paragjykim, mund të bëjë atë specifikim konform me kërkesat blerësit e njohura për të.

Nëse shitësi i stipulon specifikimet e veta për mallin, për to duhet të informojë blerësin në mënyrën dhe kohën e arsyeshme dhe të kërkojë nga ai që nëse nuk akordohet me to t'i përcaktojë të vetat të cilat do të mbeteshin për t'i harmonizuar reciprokisht.

5.19. MJETET JURIDIKE TË BLERËSIT PËR PRISHJEN E KONTRATËS

Nëse blerësi dështon në përformimin e ndonjë obligimit kontraktor në dëmin e shitësit, shitësi²²²:

1. mund të kërkojë nga blerësi për të paguar çmimin e mallit,
2. mund të kërkojë nga blerësi për të livruar mallin në mënyrën e kontraktuar,
3. mund të kërkojë nga blerësi për të përmbushë ndonjë obligim të papërfillur nga kontrata për shitblerje,
4. mund të fiksojë periudhë shtesë të arsyeshme në favorin e blerësit për t'i përmbushur obligimet e neglizhuar nga kontrata për shitblerje të mallit,
5. mund të kërkojë ç'dëmtim nga blerësi për vonesën e shkaktuar nga ai në dëmin e tij, të shitësit²²³.

Në rastin kur, blerësi a ka paguar çmimin e mallit, shitësi e humb të drejtën për të deklaruar kontratën e braktisur nga blerësi, pos nëse ai do të vepronte ashtu që:

1. përkitazi me performansën e vonuar nga blerësi para se shitësi të ishte bërë i vetëdijshëm se ajo performansë ka qenë bërë ose

²²² SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.374

²²³ Po aty

2. referuar ndonjë prishjeje tjetër nga performansa e vonuar nga blerësi brenda periudhës së arsyeshme, pasi që shitësi ka ditur apo ka mund të dinte për prishje të kontratës ose pas skadimit të ndonjë periudhe shtesë të fiksuar nga shitësi²²⁴.

5.20. TRANSFERI I RISKUT

Humbja ose dëmtimi në mallin e kontraktuar pasi që risku ka kaluar nga shitësi në blerësin, këtë të fundit nuk e liron nga obligimi për të paguar çmimin e mallit, nëse dëmtimi nuk konkludohet të këtë qenë për shkak të veprimit (comision) apo të pa veprimit (omision) të shitësit.

Nëse kontrata për shitblerje të mallit involvon transportimin e mallit dhe shitësi nuk është i obliguar për ta dorëzuar atë në vend të veçantë, risku kalon në blerësin kur malli i dorëzohet transportuesit të parë për transmision në blerësin në akordin së me kontratën për shitblerje. Kur shitësi është i obliguar për të dorëzuar mallin nëpërmjet transportuesit në vendin e specifikuar, risku nuk kalon në blerësin derisa malli nuk dorëzohet në atë vend, të specifikuar. Fakti sipas kontratës për shitblerje, se shitësi është i autorizuar për t'i mbajtur dokumentet e mallit dhe për të kontrolluar dispozicionin e mallit (...*disposition of the goods...*) nuk e afekton kalimin e riskut. Gjithsesi, risku nuk kalon në blerësin përderisa malli të mos identifikohet pastër nëpërmjet markimit në mall ose ngarkimit të mallit të shënuar.

²²⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.374

Risku përkitazi me mallin e shitblerë në transit kalon në blerësin nga momenti i konkludimit të kontratës (*The risk in respect of goods sold in transit passes to the buyer from the time of the conclusion of the contract*)²²⁵.

Megjithatë, nëse në momentin e konkludimit të kontratës për shitblerje, shitësi ka ditur apo ka mundur të dijë se malli ka humbur ose është dëmtuar dhe atë fakt nuk ia ka zbuluar blerësit, humbja si dhe dëmtimi i mallit mbetën në përgjegjësi të shitësit.

Risku kalon nga shitësi në blerësin kur ky i fundit e pranon dhe e merr mallin ndërsa nëse nuk e merr mallin në datën, orën dhe vendin e kontraktuar, në momentin kur shitësi e vendosë mallin në vendin, kohën dhe mënyrën e specifikuar me kontratë. Në situatën kur blerësi dështon për të marrë mallin nga shitësi në mënyrën e specifikuar me kontratë, kontrata konsiderohet e prishur nga blerësi²²⁶.

5.21 PRISHJA E PARAPRIRË E KONTRATËS DHE KONTRAKTIMI ME KËSTE

Kontraktori mund të suspendojë performansën e obligimeve të veta të kontratës pasi që të ketë konkluduar së kontraktori opozitar ka dështuar përkatësisht se do të dështojë për t'i përmbushur obligimet substanciale të asaj kontrate, për shkak se:

1. janë manifestuar deficiencia serioze në kapacitetin e tij për performansë të obligimeve kontraktore,

²²⁵ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.375

²²⁶ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.375

2. sjelljet e tij reflektojnë bindje të bazuar se nuk mundet, nuk dëshiron ose nuk ka kapacitet për t'i performuar obligimet e kontratës²²⁷,

Edhe kur shitësi të këtë livruar mallin në vendin, kohën dhe mënyrën e kontraktuar, në kontekstin e situatës së sipërme, ai do të kishte autorizim për të mos ia dorëzuar dokumentet e mallit blerësit të dështuar. Po ashtu, në rast të tillë, nëse blerësi nuk e ka marrë mallin madje edhe në si i posedon dokumentet e mallit, shitësi do të kishte autorizim për të mos ia dorëzuar mallin. Pala kontraktore e cila e suspendon performansën më parë nga livrimi i mallit, madje edhe pas livrimit të mallit, duhet t'i adresojë vërejtje shkrimore blerësit për atë suspendim me arsyet e suspendimit të përformansës.

Nëse, blerësi, në afatin e arsyeshëm, me veprim konkret e siguron shitësin për seriozitetin e vet për performansë të kontratës, konform me nenin 71 par. 3²²⁸ të CISG-ut, shitësi, obligohet për të hequr suspendimin e vet dhe për të vazhduar performansën e kontratës.

Nëse para datës së performansës së kontratës rezulton qartë dhe bindshëm së një palë kontraktore do të bënte prishje të kontratës, pala kontraktore tjetër do të ishte e autorizuar për ta deklaruar kontratën e eliminuar - të prishur. Pala kontraktore e cila do të deklaronte kontratën e prishur me bindjen e anashkalimit të kontraktorit opozitar, është e obliguar që këtë të fundit të informojë shkrimisht për shkaqet e deklarimit të tillë të kontratës.

Në rast të tillë pala kontraktore e cila do të deklaronte kontratën e prishur duhet t'i ofrojë palës kontraktore tjetër afat të arsyeshëm për të ndërmarrë masa dhe veprime serioze e të sigjerta për përformimin e kontratës.

²²⁷ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.376

²²⁸ Blerësi i cili e deklaronte kontratën të anuluar në lidhje me çdo dorëzim, në të njëjtën kohë, e deklaronte atë të anuluar në lidhje me dorëzimet e bëra ose dorëzimet e ardhshme në qoftë se, për shkak të ndërvlerësive të tyre, ato dorëzime nuk mund të përdoren për qëllimin e parashikuar nga palët në kohën e lidhjes së kontratës. Neni 73 (3), Web: <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

Nëse edhe pas afatit të tillë pala kontraktore më parë e dyshuar për dështimin e performansës së kontratës, pala tjetër e kontratës do të përfundonte kontratën me dyshime të bazuara në dëmin e kontraktorit opozitar. Ngjashëm mund të veprohet edhe në kontratën në të cilën malli do të duhej të paguhej me këste.

5.22 DËMET DHE DËMTIMET

Dëmet, për shkak të prishjes së kontratës nga një palë kontraktore, konsistojnë në shumën e barabartë të humbjeve duke i përfshirë humbjet e profiteve të pësura nga kontraktori tjetër si pasojë e prishjes së kontratës.

Dëmet e tilla nuk do të duhej të shtriheshin në humbjet të cilat kontraktori i ka parashikuar ose ka mundur t'i parashikonte në momentin e konkludimit të kontratës.

Nëse kontrata është prishur për shkak të evitimit të saj nga kontraktori tjetër dhe, nëse në mënyrë të arsyeshme dhe brenda afatit të arsyeshëm pas prishjes së kontratës, blerësi ka blerë mall në zëvendësim ose shitësi e ka rishitur mallin, kontraktori që kërkon zhdëmtimin, mund ta kompensojë atë me diferencën e çmimit të kontraktuar dhe çmimit të transaksionit të substitutit të mallit. Nëse kontrata është prishur, në të cilën ishin çmimet rrjedhëse të mallit, ndërsa kontraktori që e pretendon zhdëmtimin nuk ka blerë përkatësisht nuk e ka rishitur mallin, ai do të mundë të kompenzonte diferencën ndërmjet çmimit nga kontrata dhe çmimit rrjedhës në momentin e prishjes së kontratës²²⁹.

Në rastin kur kontraktori i cili kërkon zhdëmtimin, pas marrjes së mallit, e ka prishur kontratën, do të aplikohet çmimi rrjedhës të mallit në vend të çmimit rrjedhës në momentin e prishjes së kontratës.

²²⁹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.377

Sipas nenit 76 par. 2 të CISG-ut²³⁰, për qëllime të paragrafit të mësipërm, çmimi aktual është çmimi mbizotërues në vendin ku duhej të bëhej dorëzimi i mallrave ose, në qoftë se nuk ka një çmim të tillë në atë vend, çmimi në një vend tjetër që shërben si një alternativë e arsyeshme, duke kryer pagesën e duhur për diferencat në koston e transportimit të mallrave..

5.23. PËRGJEGJËSITË PËR DËSHTIME KONTRAKTORE

Në parim, pala kontraktore që dështon në dëmin e palës kontraktore tjetër, është e përgjegjshme për dështimet e veta konform me kushtet e kontraktimit dhe me parimet e përgjithshme për përgjegjësitë kontraktore.

Pala kontraktore nuk është e përgjegjshme për dështimin e ndonjë obligimi nëse argumenton se dështimi është shkaktuar nga ndonjë faktor jashtë kontrollit të saj dhe, atë, në momentin e kontraktimit ajo nuk e ka ditur.

Kur një kontraktor dështon në realizimin e detyrimit kontraktor tërësisht apo pjesërisht, nga shkaku se kontraktori tjetër e ka angazhuar palën e tretë për t'i bërë disa veprime për kontraktorin e dështuar në lidhje me kontratën, atëherë, kontraktori i dështuar, ndaj kontraktorit tjetër lirohet nga përgjegjësia kontraktore në përpjesëtim me dështimin e palës së tretë.

²³⁰ <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

Po ashtu, edhe periudha e ngecjes së kontraktorit debitor, për të është e lejuar, por, vetëm për atë sa korrespondon me dështimin e palës së tretë për të likuiduar detyrimin në favor dhe në lidhje me detyrimin kontraktor të tij²³¹.

Ndërkaq, kur kontrata prishet nga kontraktorët, konform me autonomitë e vullneteve kontraktore, kompezimet e tyre duhet të realizohen sipas kushteve kontraktore dhe raporteve kreditore-debitore deri në momentin e prishjes së saj.

Në raste të tilla, kurdoherë, duhet të merret në konsideratë edhe fakti se cili kontraktor rezulton si shkaktar përkatësisht fajtor i pezullimit, e rrjedhimisht, i prishjes së kontratës.

Më pastaj, kontraktori shkaktar i dështimit të kontratës, ndaj kontraktorit kreditor, përgjigjet sipas kushteve kontraktore, veçanërisht sipas instrumenteve dhe mekanizmave që i referohen sigurimit të realizimit të kontratës, siç mund të jetë kapara, kamata moratore, paga për tërheqje, penali kontraktor, peng apo hipoteka.

Në të gjitha rastet, kontraktori kreditor, është i autorizuar për t'u kompensuar nga kontraktori debitor²³².

Në asnjë rast as rrethanë, kontraktori që nuk është korrekt në përmbushjen e detyrimeve kontraktore, nga kontraktori korrekt, nuk mund të kërkojë me bazë prishje të kontratës; ai, gjithsesi, duke i përfillur instrumentet për sigurimin e realizimit të kontratës, mund të del nga kontrata apo kontratën mund të neglizhojë, por, në disfavor të vetin.

²³¹ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.379

²³² Po aty

5.24. ZGJIDHJA E KONTESTEVE SIPAS CISG-UT

Kontestet në çështjet kontraktore, në përgjithësi e aq më tepër në kontraktimet shitblerëse ndërkombëtare, pothuajse janë të pashmangshme, të shumta dhe të ndryshme. Kontestet kontraktore në transaksionet shitblerëse ndërkombëtare, kryesisht, dalin si pasojë e gjuhëve, kulturave, traditave, botëkuptimeve dhe termave juridike të ndryshme të kontraktorëve të vendeve të ndryshme.

Edhe CISG-u, në radhë të parë, e stipulon parimin dhe kërkesën adresuar kontraktorëve në transaksionet shitblerëse ndërkombëtare për t'i zgjidhur mosmarrëveshjet eventuale nëpërmjet marrëveshjeve të tyre. Zgjidhja e kontesteve kontraktore nga vetë kontraktorët është një nga parimet themelore të së Drejtës Biznesore Ndërkombëtare dhe është metodë në konformitet me:

1. besimin dhe mirëkuptimin e ndërsjellë të kontraktorëve,
2. postulatit për implementimin e transaksioneve biznesore në procese më të shpejta dhe në procedura sa më pak të ndërlikuara,
3. zgjidhjen e pa marrëveshjeve kontraktore ndërmjet tyre, pa ndërmjetësime jo pak të kushtueshme dhe me
4. gjetjen e zgjidhjeve të përbashkëta më të shpejta, më të lehta dhe më pak të kushtueshme²³³.

CISG-u me nenet 7-9²³⁴, në funksion të zgjidhjeve të kontesteve kontraktore në shitblerjet ndërkombëtare të mallrave, thekson rolin, vendin dhe funksionin:

²³³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.361

²³⁴ <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

1. e qëllimit të mirë, Bona Fidei të palëve në kontratë për të kontraktuar dhe për të implementuar kontratën, i cili, ndër tjera, nuk mund të mos reflektohej edhe nga preliminarët kontraktore, nga oferta, nga kundër oferta eventuale dhe nga protokollit i negociatave kontraktore;
2. e parimeve themelore të transaksioneve juridike – biznesore;
3. e precedentëve të mira të rasteve gjyqësore apo arbitrazhiste në kontekste të analogjisë juridike e gjyqësore;
4. e uzansave tregtare ndërkombëtare, *International Trade Usages* si dhe të
5. interpretimeve juridike të mirëfillta të rasteve kontestimore në kontekstin e parimeve juridike, zakoneve tregtare të mira, qëllimeve kontraktore dhe të kriterëve të doktrinės juridike.²³⁵

Në funksion të zgjidhjeve efikase, eficiente dhe ekonomike të mosmarrëveshjeve kontraktore në shitblerje ndërkombëtare të mallrave, CISG-u me nenin 9, i obligon kontraktorët:

1. të aplikuar dhe përfillë uzansën e stipuluar në kontratën për shitblerjen ndërkombëtare të mallrave, madje edhe atëherë kur nuk e kanë të stipuluar,
2. të konsiderohet se implicite e kanë të stipuluar uzansën përkatëse që i referohet çështjes kontestimore dhe, konform me të, të formulojnë zgjidhjen e arsyeshme të të pranueshme për ta.²³⁶

²³⁵Në interpretimin e kësaj Konvente, vëmendje duhet t'i kushtohet karakterit të saj ndërkombëtar dhe nevojës për të nxitur standardizimin në zbatimin e saj dhe në respektimin e mirëbesimit në tregtinë ndërkombëtare. Neni 7 <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

²³⁶Palët lidhen nga çdo përdorim për të cilën ato kanë rënë dakord dhe nga çdo praktikë të cilën ato e kanë përcaktuar ndërmjet tyre, neni 9, <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>

CISG-u nuk i specifikon shprehimisht procedimet e pastajme nga dështimi eventual i kontraktorëve për të zgjidhur kontestin kontraktor të tyre. Ndërkaq, konfom me doktrinën juridike dhe me praktikat juridike të mira, pas dështimit eventual të kontraktorëve për të gjetur zgjidhje të arsyeshme të përbashkët dhe si të tillë të pranueshme, të njëjtit, *Ius Dispositivum*, do të mund të procedonin po atë çështje për zgjidhje nëpërmjet ndërmjetësuesit, litigacionit a po gjykatës ose arbitrazhit.

5.25. UNIDROIT

Instituti ndërkombëtar për unifikimin e së drejtës private (UNIDROIT) është një organizatë e pavarur ndërqeveritare me seli në Romë i themeluar në vitin 1940 si rrjedhojë e një marrëveshje shume palse. Si qëllim të vetin e ka hulumtimin e mënyrave të harmonizimit dhe koordinimit të së drejtës private të shteteve ose grupeve të shteteve në mënyrë që ato t'i pranojnë gradualisht rregullat uniforme të së drejtës private²³⁷.

Anëtarësimi në UNIDROIT është i kufizuar dhe si parakusht për t'u bërë anëtar duhet të pranohet statuti i këtij institucioni. Aktualisht UNIDROIT numëron 63 anëtarë, të cilat janë nga pesë kontinente dhe përfaqësojnë një shumëllojshmëri të sistemeve ligjore, ekonomike, politike si dhe prejardhje të ndryshme kulturore.

UNIDROITI që nga 12 Nëntorë 2014 ka 63²³⁸ vendet anëtare (Europa 36, Amerika 13, Afrika 4 dhe Azia 10).

Instituti financohet nga kontributet vjetore nga shtetet e saj anëtare, të cilat janë të fiksuara nga Asambleja e Përgjithshme, përveç një kontributi me bazë vjetore nga Qeveria Italiane. Kontribute shtesë mund të bëhen për arsye të financimit të projekteve ose aktiviteteve të veçanta.

UNIDROIT ka një strukturë të ndarë në tri nivele, i përbërë nga një Sekretariat, Këshill Drejtues dhe Asambleja Përgjithshme. Sekretariati është organi ekzekutiv përgjegjës i Unidroit për kryerjen e programit të punës nga dita në ditë. Sekretariati drejtohet nga një

²³⁷ <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview> (parë më 27.05.2015)

²³⁸ Argjentina, Australia, Austria, Amerika, Belgjika, Britania E Madhe, Bolivia, Brazili, Bulgaria, Kanda, Kili, Kolumbia, Kroacia, Kuba, Qiproja, Çekia, Danimarka, Egjipti, Estonia, Finlanda, Franca, Gjermania, Greqia, Vatikani, Hungaria, India, Indonezia, Irani, Iraku, Irlanda, Izraeli, Italia, Japonia, Latvia, Lituania, Luksemburgu, Malta, Holanda, Nikaragua, Nigeria, Norvegjia, Pakistani, Paraguaji, Polonia, Portugalia, Korea, Serbia, Rumania, Rusia, San Marinio, Arabia Saudite, Slovakia, Slovenia, Afrika E Jugut, Spanja, Suedia, Zvicra, Tunizia, Turqia, Uruguaji, Venezuela. <http://www.unidroit.org/about-unidroit/membership> (parë më 28.05.2015)

sekretar i përgjithshëm, i cili emërohet nga Këshilli Drejtues, kurse ai është i asistuar nga një ekip ndërkombëtar të nëpunësve civilë. Këshilli Drejtues mbikëqyrë të gjitha aspektet e politikës dhe mjeteve me të cilat do të përmbushen objektivat statusore të institutit dhe në veçanti mënyrën se si Sekretariati kryen programin e punës të përpiluar nga Këshilli.

Këshilli Drejtues përbëhet nga një anëtar i bordit nga Presidenti i institutit si dhe nga njëzet e pesë anëtarë të zgjedhur si: gjykatës, akademikë dhe nëpunës civilë.

Asambleja e Përgjithshme është organi vendimtar i UNIDROIT. Kjo asamble çdo vit voton buxhetin, çdo tri vite miraton programin e punës si dhe çdo pesë vite zgjedh Këshillin Drejtues. Asambleja e Përgjithshme është e përbërë nga një përfaqësues nga çdo anëtar, kurse kryesia e asamblesë mbahet në bazë të radhës nga ambasadorët e shteteve anëtare.

Gjuhët zyrtare të UNIDROIT janë: anglisht, frëngjisht, gjermanisht, italisht dhe spanjisht, kurse si gjuhë të punës janë anglisht dhe frëngjisht²³⁹.

Puna brenda UNIDROIT ndahet në katër faza: faza preliminare, faza e negociatave ndërqeveritare, faza e bashkëpunimit me organizatat e tjera ndërkombëtare si dhe rrjeti i korrespondentëve.

UNIDROIT si një institut mjaft i shquar botëror njëkohësisht posedon edhe bibliotekën e saj që llogaritet si një nga qendrat e dokumentacionit që ka të bëjë me unifikimin e së drejtës private. Kjo bibliotekë përmban mbi 270000 tituj dhe 430 revista aktuale që mbulojnë një gamë të gjerë të vendeve dhe të degëve të ndryshme të ligjit privat.

UNIDROIT njëkohësisht bënë dhe publikime për punën e bërë gjëra që mund të shfletohen në faqen e saj të internetit.

²³⁹INTERNATIONAL INSTITUTE FOR THE UNIFICATION OF PRIVATE LAW, STATUTE, 26 March 1993, Article 10, <http://www.unidroit.org/about-unidroit/institutional-documents/statute> (parë më 17.05.2015)

UNIDROIT organizon periodikisht kongrese, takime dhe seminare ndërkombëtare për të diskutuar aspektet aktuale të modernizimit dhe unifikimit të ligjit.

5.21.1. Botimet e UNIDROIT:

1. Parimet e kontratave tregtare ndërkombëtare.
2. Udhëzues për marrëveshjet ndërkombëtare.
3. Parimet e procedurës civile transnacionale.

5.25.2. Puna e UNIDROIT:

1. Unesco konventa për mbrojtjen e pasurisë kulturore në rastin e konflikteve të armatosura (1954)
2. Konventa europiane mbi themelimin (1955)
3. Traktati i Beneluksit për sigurimin e detyrueshëm të automjeteve motorike (1955)
4. Konventa për transportuesit rrugor të mallrave ndërkombëtare (1956)

5.25.3. Lidhja e Kontratës sipas Parimeve të UNIDROIT-it

Parimet e UNIDROIT të kontratave tregtare ndërkombëtare, paraqesin zgjidhje të hartuara enkas për nevojat e transaksioneve tregtare ndërkombëtare. Ato parime kanë për qëllim që të vendosin seri rregullash që do ta mundësojnë joshjen dhe sigurinë e transaksioneve ndërkombëtare. Parimet UNIDROIT shërbejnë si parime të përgjithshme për kontratat tregtare ndërkombëtare²⁴⁰. Ato parime zbatohen në rastet kur palët kontraktuese pajtohen që të njëjtat t'i bëjnë pjesë përbërëse të kontratave apo kur palët kanë

²⁴⁰Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.293

paraparë që për kontratën meritorë do të jenë “parimet e përgjithshme juridike”, “lex mercatoria” etj, apo në situatat në të cilat nuk është përzgjedhur në mënyrë strikte e drejta meritorë apo sistemi i rregullave juridike.²⁴¹

Karakteristikat themelore të këtyre parimeve janë;

- autonomia e palëve kontraktuese;
- përforcimi i rëndësisë së praktikës afariste në mes të palëve kontraktuese;
- për validitetin e kontratës nuk janë paraparë forma të veçanta;
- kontrata mund të dëshmohet më të gjitha mjetet, përfshirë edhe dëshmitarët;
- përgjithësisht është pranuar parimi i pranimi në të gjitha format e komunikimit në mes të palëve (oferta, pranimi, informimi etj).²⁴²

Esenca e parimeve që kanë të bëjnë me lidhjen e kontratave është:

- kontrata konsiderohet e lidhur me pranimin e ofertës apo veprimet konkludente që tregojnë pranimin e ofertës. (neni2.1);
- propozimi për lidhjen e kontratës paraqet ofertë nëse i përmban të gjitha elementet dhe tregon qëllimin që të lidhet juridikisht nëse pala e tjetër i pranon ato kushte (neni2.2).²⁴³

Në rastin e revokimit të ofertës është pranuar zgjidhja nga e Drejta Anglosaksone, sipas së cilës oferta mund të revokohet nëse revokimi i arrin të ofertuarit para se ai ta dërgojë pranimin e vet apo në rast të veprimeve konkludente, para momentit kur konsiderohet se kontrata është e lidhur. Revokimi i ofertës nuk është i mundur nëse në ofertë është theksuar

²⁴¹ <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles.html-e> (parë më 13.05.2015)

²⁴² Po aty

²⁴³ Po aty

se e njëjta është e pa revokueshme dhe sjellja ka qenë në harmoni me këtë. Kjo zgjedhje gjithashtu rrjedh nga sistemi juridik anglosakson²⁴⁴.

Oferta konsiderohet e refuzuar nëse refuzimi i saj ju ka dorëzuar ofertuesit. Pranimi është deklaratë ose sjellje tjetër e të ofertuarit që tregon se ka pajtim me ofertën (neni 2.6.). Që pranimi të prodhojë veprim, duhet të bëhet dhe të dorëzohet në afatin të cilin e ka caktuar ofertuesi, ndërsa në rast se nuk ka afat të tillë të caktuar, atëherë nënkupton kohën e arsyeshme. (neni 2.7.)²⁴⁵. Në ofertat gojore pranimi jepet menjëherë, përveç nëse rrethanat e rastit e kërkojnë ndryshe. Për pranimin me shkrim ekzistojnë dy zgjidhje alternative: Nëse ofertuesi decidivisht e ka caktuar afatin, pranimi duhet arritur në afat. Nëse në ofertë nuk caktohet afati i pranimin, pranimi duhet t'i dorëzohet të ofertuarit në afat të arsyeshëm kohor, gjë që definohet sipas rrethanave të punës.

Nëse mjetet për dërgimin e pranimin nuk janë të definuara me ofertën, të njëjtat duhet t'i përgjigjen shpejtësisë së mjeteve që i ka shfrytëzuar ofertuesi. Në praktikë kjo do të thotë që i ofertuari pranimin ta dërgojë me të njëjtin apo me mjet tjetër me të shpejtë. Përmbajtja e afateve që kanë të bëjnë me pranimin varet nga përcaktimi i momentit kur ai afat fillon. Afati për pranimin të ofertave me gojë ose ofertave të bëra me mjete direkte të komunikimit, rrjedh nga moment kur oferta i arrin të ofertuarit. Koha për pranimin e ofertave me telegram fillon që nga moment kur telegram u dorëzua në dërgim të ofertuarve. Njëjtë është edhe për ofertat me shkrim: afati rrjedh që nga data e shënuar në letër. Nëse e njëjta nuk

²⁴⁴ <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles.html-e> (parë më 13.05.2015)

²⁴⁵ Po aty

është e shënuar, atëherë rrjedhë nga koha dhe data në vulën e vendosur në kuvertë (neni 2. 8)²⁴⁶.

Pranimi i vonuar i shkaktuar me fajin e të ofertuarit zgjidhet ashtu që mund të konsiderohet si e arritur në kohë nëse e lejon ofertuesi të njëjtën. Me atë rast ai duhet që pa vonesë ta lajmërojë të ofertuarin. Nëse i ofertuari në kohë e ka dërguar pranimin e vet dhe nuk është fajtor për vonesën, ekziston supozimi për pranimin me kohë.

Ofertuesi mund ta përjashtojë në mënyrë që pa vonesë ta lajmërojë të ofertuarin mbi atë që konsiderohet se oferta është shuar. (neni 2. 9).

Siç u tha më lartë, pranimi i cili përmban të dhëna, kufizime apo ndryshime tjera, është refuzim i ofertës dhe paraqet kundër ofertë (neni 2. 11). Pranimi, pra nuk guxon të devijojë nga elementet thelbësore të ofertës. Kushtet plotësuese apo të ndryshuara të cilat nuk e ndryshojnë ofertën në substancë, nuk e ndryshojnë karakterin e pranimin. Nëse ofertuesi pa vonesë, me shkrim ose me gojë, e informon të ofertuarin që nuk i pranon ndryshimet e elementeve të ofertës që i përmban pranimi, kontrata konsiderohet e lidhur me përmbajtjen e theksuar në pranim (neni 2. 11). Nëse veç është lidhur, ndërsa njëra nga palët pa vonesë e dërgon konfirmimin me shkrim të kontratës që i përmban kushtet shtesë apo të ndryshuara, ato kushte në parim do të konsiderohen si pjesë përbërëse e kontratës. Përjashtimet ekzistojnë atëherë kur nga konfirmimi me shkrim ndryshohen kushtet e kontratës apo kur pranuesi pa vonesë jep konfirmin me shkrim ndryshohen kushtet e kontratës apo kur pranuesi pa vonesë jep vërejtje në ato kushte (neni 2. 12). Nëse gjatë bisedimeve njëra nga palët ka insistuar që kontrata të mos konsiderohet e lidhur deri sa nuk arrihet pajtimi mbi

²⁴⁶ Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.294

gjërat specifike apo formën e veçantë, konsiderohet se kontrata nuk është lidhur derisa nuk arrihet pajtimi i tillë (neni 2. 13)²⁴⁷.

Kur kontrata e lidhur në formë të shkruar përmban klauzolën që ka qenë lëndë e bisedimeve të veçanta, në të cilën theksohet se të gjitha kushtet e kontratës janë përfshirë në atë shkrim (klauzola e bashkimit-shkrirjes), deklaratat eventuale paraprake, detyrimet apo marrëveshjet që nuk janë shkruar në letër, nuk hyjnë në përbërjen e kontratës. Klauzola e bashkim-shkrirjes që nuk ka qenë lëndë e negociatave të veçanta, paraqet vetëm bazën e supozimit se palët nuk kanë pasur për qëllim që deklaratat e tyre paraprake, detyrimet dhe marrëveshjet të bëhen pjesë të kontratës. Nëse palët kontraktuese janë pajtuar, përveç për atë që secila nga ato është thirrë në kushte të ndryshme të përgjithshme të biznesit, konsiderohet se kontrata është e lidhur, përveç nëse njëra nga palët kontraktuese paraprakisht ka deklaruar se nuk do të ndjehet e obliguar në kontratë nëse pa vonesë e lajmëron palën tjetër kontraktuese që nuk konsiderohet i obliguar me kontratë (neni 2. 22).

5.25.4. KUSHTET E PËRGJITHSHME TË KONTRATAVE FORMULARË

Kontratat e lidhura përmes mesazheve elektronike dhe me aplikimin e TIK-ut më së shpeshti lidhen në regjimin e kontratave formularë.²⁴⁸Për këtë shkak më tej do të flitet për kushtet e përgjithshme të kontratave formularë. Kushtet e përgjithshme të kontratave formularë janë të gjitha kushtet e kontratës të formuluar paraprakisht për numër më të madh të kontratave të cilat një palë kontraktuese (definuesi) ia vendosë palës së tjetër

²⁴⁷ Po aty, fq 295

²⁴⁸ Scoot W.Pink, "The internet and E-Commerce Legal Hnadbook", Prima Lifestyles (2001), fq.373-431

kontraktuese me rastin e lidhjes së kontratës, pa marrë parasysh a janë përfshirë në dokumentin e kontratës, apo kontrata thirret në to.²⁴⁹ Kushtet e përgjithshme të kontratave formularë i plotësojnë marrëveshjet e veçanta të definuara mes palësh dhe sipas rregullit janë detyruese.

Në rast mospërputhjes të kushteve të përgjithshme dhe marrëveshjeve të veçanta, vlejné marrëveshjet e veçanta. Kushtet e përgjithshme lidhur me kontratat formularë bëhen pjesë integrale e kontratës vetëm atëherë kur definuesi, me rastin e lidhjes së kontratës, palën tjetër shprehimisht e udhëzon, ose nëse është udhëzim i qartë, për shkak të mënyrës së lidhjes së kontratës, është i mundur me vështërsi të qartë, për shkak të mënyrës së lidhjes së kontratës, është i mundur me vështirësi të shumta të dukshme me publikim në vend të lidhjes së kontratës t'i orientojë ato t'ia mundësoi palës tjetër kontraktuese që në mënyrë të pranueshme njihet me përmbajtjen e tyre dhe pse pala tjetër kontraktuese është pajtuar me zbatimin e tyre. Palët kontraktuese munden që për ndonjë lloj të punëve juridike paraprakisht të pajtohet për validitetin e disa nga kushtet e kontratave formularë duke i respektuar kërkesat e lartë shënuara²⁵⁰.

Dispozitat në kushtet e përgjithshme të kontratave formularë të cilat sipas rrethanave, e veçanërisht sipas dukjes së jashtme të kontratës, janë aq të jashtëzakonshme sa pala kontraktuese nuk mund të llogaritet në to, nuk bëhen pjesë përbërëse të kontratës. Nuk janë të plotfuqishme as klauzolat e kontratave formularë të cilat partnerin kontraktues përcaktues e dëmtojnë, me që se janë në kundërshtim me parimet e ndërgjegjes dhe ndershmërisë si dhe në parim të traditës së mirë afariste.

²⁴⁹ ŽELJKO Pania, :”Izazovi elektroničkog poslovanja”.Narodne novine Zagreb (2002), fq.33.si dhe Yee Fen Lim, ”Cyberspace Law”, Oxford University Press (2002).

²⁵⁰ <http://www.law.com>, vizituar me 12.03.2014

Konsiderohet se dëmtimi i rëndësishëm është atëherë kur ndonjë nga depozitat e përgjithshme të kushteve të partnerit kontraktues përcaktues:

- ✓ e sjell në pozitë jo të barabartë në aspektin e të drejtave dhe detyrimeve;
- ✓ e sjell në situatë e cila devijon dukshëm nga të priturat e arsyeshme të tija ose
- ✓ i kufizon të drejtat e rëndësishme të cilat burojnë nga natyra e kontratës që rrezikojnë arritjen e qëllimit të kontratës²⁵¹.

Në kushtet e përgjithshme të kontratave formularë nuk janë të vlefshme dispozitat me të cilat përcaktuesi²⁵²:

- Mban të drejtën për afatë të gjata pa arsye dhe afatë të pamjaftueshme për pranim-pajtim apo refuzim të ndonjë oferte ose për realizimin e ndonjë veprimi;
- Duke devijuar nga dispozitat ligjore, mban të drejtën për afatë të zgjatura pa arsye apo për afatë shtesë jo të mjaftueshme për të cilin është i detyruar;
- Përcakton që vetveten, pa kurrfarë arsye dhe në kontratë të theksuar, ta lirojë nga obligimi i ekzekutimit;
- Përcakton që veprimin e premtuar ta ndryshon ose ta devijon, ekskluzivisht, duke marrë parasysh interesin e vet;
- Konstaton se deklarata e partnerit kontraktues përcaktues të veprimit apo mosveprimi i caktuar vlen sikur se të ishte nga ai, përveç nëse partnerit kontraktues i është lejuar afat i arsyeshëm për të dhënë deklarata decidive dhe nëse përcaktuesi detyrohet që partnerin kontraktues në fillim të afatit ta orientojë në rëndësinë e paraparë të sjelljeve të tija;

²⁵¹ Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.296

²⁵² Po aty

- Përcakton që deklaratat e përcaktuesit me rëndësi të posaçme vlen sikur të kishte pranuar-miratuar nga pala tjetër kontraktuese;
- Mund të kërkojë kompensim të paarsyeshëm të lartë për shfrytëzimin apo përdorimin e ndonjë sendi apo të drejte, ose për kryerjen e veprimit, apo mund të kërkojë kompensim të lartë jashtë pa arsye për shpenzimet nëse pala tjetër kontraktuese tërhiqet apo revokon kontratën;
- Mban të drejtën që të lirohet nga detyrimi për realizimin e kontratës në pamundësi të disponimit me veprimin, që pa vonesë ta informojë partnerin kontraktues për pamundësinë e disponimit dhe t'i kompensojë kundërveprimet partnerit kontraktues pa vonesë;
- Përcakton rritje të kompensimit financiar për mallin apo veprimet që është dashur t'i dorëzohen apo realizohen në afatin prej katër muajsh pas nënshkrimit të kontratës;
- Ta përjashtojë apo kufizojë të drejtën e refuzimit të veprimit ose të drejtës së mbajtjes, e cila partnerit kontraktues përcaktues i takon sipas rregullave mbi realizimin e njëkohshëm të detyrimeve;
- Ia revokon autorizimet partnerit kontraktues që të bëjë zbatimin me kohë të pacaktuar apo kërkesën e plotfuqishme të kontraktuar;
- E liron vetën nga detyrimet ligjore që palës tjetër kontraktuese t'ia tërheqë vërejtjen për afatin e realizimin e veprimit;
- E kontraktkon shumën paushall për kompensimin e dëmit, apo kompensimin e vlerës së zvogëluar, nëse shuma paushall e tejkalon dëmin i cili, në rastet e definuara dhe sipas rrjedhës së zakonshme të gjërave, mund të pritët apo e tejkalon vlerën e

zvogëluar e cila zakonisht krijohet, ose palës tjetër kontraktuese ia pamundëson dëshmimin se zvogëlimi i vlerës apo dëmi fare nuk ka ndodhur, si dhe kur janë më të vogla se sa paushalli;

- Në rast të mospranimit apo vonesës për pranimin e veprimit;
- Në rast të shkeljes së detyrimit kontraktues përcaktuesi e përjashton apo e kufizon të drejtën e palës kontraktuese që ta prishë kontratën ose të kërkojë kompensimin e dëmit për shkak të mosrealizimit të kontratës²⁵³;
- E përjashton të drejtën e palës tjetër kontraktuese që të kërkojë kompensimin e dëmit për shkak të mos realizimit të tërësishëm të kontratës apo ta prishë kontratën në tërësi, nëse realizimi i pjesshëm i kontratës për të nuk paraqet kurrfarë interesi, kur përcaktuesi është pjesërisht përgjegjës për shkeljen e detyrimit kontraktues;
- Kur nga kontratat për dërgimin e gjërave të reja të prodhuara, apo veprimeve, e përjashton përgjegjësinë e vet në tërësi apo pjesërisht, respektivisht e kufizon me orientimin paraprak që të drejtat ndaj personave të tretë (prodhuesve të pjesëve) të realizohen me procedurë gjyqësore;
- Kufizon kërkesat ndaj tij vetëm për realizim të mëvonshëm, apo eliminimin e të metave nëse me kontratë nuk është paraparë decidivisht ndryshe;
- I përjashton apo i kufizon të drejtat e përcaktuesit për t'i bartur shpenzimet e nevojshme për realizim të mëvonshëm-apo eliminimin e të metave;

²⁵³Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.295

- Kushtëzon shpenzimet e nevojshme për realizim të mëvonshëm apo eliminimin e të metave me pagesën paraprake të shumës së plotë të kontraktuar apo, pjesës së saj më të madhe që nuk është në për pjesëtim me të metat;
- E shkurton afatin e ankesës për të metat e sendeve apo të drejtën e prishjes së kontratës, respektivisht shkurtimin e detyrimeve në afat më të shkurtër se një vit;
- Të ndonjë marrëdhënie kontraktuese, që lëndë e ka dërgimin rregullt të mallrave apo kryerjen e shërbimeve ose veprimeve prodhuese nga ana e përcaktuesit, definon që kontrata e obligon palën tjetër më gjatë se dy vjet;
- Marrëdhënia kontraktuese e lidhur që për palën tjetër, në mënyrë të heshtur, zgjatet më tepër se një vit;
- Që në llogari (dëm) të palës tjetër e përcakton afatin e revokimit më të gjatë se tre muaj, para se të skadojë afati i kontraktuar, apo në heshtje i zgjatur i kontratës;
- Përcakton që pala e tretë në vend të përcaktuesit mund t'i merr të drejtat dhe detyrimet nga kontrata e shitblerjes apo kontratës mbi veprën, përveç nëse në atë dispozitë është theksuar me emër personi i tretë
- Palës tjetër kontraktuese nuk i njihet e drejta e prishjes së kontratës;
- Me të cilën përcaktuesi i përfaqësuesit të palës tjetër kontraktuese ia imponon përgjegjësinë apo detyrimet për t'i bartur pasojat, pa deklaratë të veçantë decideve që këtë e tregon, apo në rast se përfaqësimi pa autorizim i imponon përgjegjësitë që i tejkalon përgjegjësitë e definuara me këtë ligj për atë rast;
- E ndryshon detyrimin e dëshmimit në dëm të palës tjetër kontraktuese, veçanërisht në atë mënyrë që ta imponojnë përgjegjësinë për rrethanat për të cilat sipas ligjit

përgjigjet përcaktuesi dhe e imponon supozimin se pala tjetër kontraktuese i ka pranuar disa faktorë ekzistues dhe pa deklaram eksplisit;

- Spekulon se deklaratat që duhet dhënë përcaktuesit, ose të tretit, lidhur me formën strikte të shkruar apo të definuar me ligj për raste të veçanta²⁵⁴.

Nëse kushtet e përgjithshme, pjesërisht apo plotësisht, nuk janë bërë pjesë përbërëse e kontratave ose nuk janë të plotfuqishme, kontrata në pjesën tjetër mbetet e plotfuqishme. Ndalohet reduktimi i ndonjë dispozite jo të plotfuqishme, kontrata në pjesën tjetër mbetet e plotfuqishme. Ndalohet reduktimi i ndonjë dispozite jo të plotfuqishme të kushteve të përgjithshme në pjesën e mbetur të lejuar të përmbajtjes (përjashtim i reduktimit me të cilin ndalet validiteti). Kontrata nuk është e qëndrueshme as pjesërisht e plotfuqishme nëse kjo do të vështirësonte pozitën e njëres nga palët kontraktuese ose nëse nuk do të mund të realizohet qëllimi i kontratës.

5.25.5. BURIMET RELEVANTE PËR LIDHJEN E KONTRATAVE PËRMES RRUGËS ELEKTRONIKE

E-biznesi viteve të fundit ka marrë vrull të furishëm. Kur është fjala për tregtinë globale e cila nuk njih kufij, janë vërejtur barriera të shumta, në mesin e të cilave edhe mungesa e rregullativës ligjore adekuate. Për t'u eliminuar barrierat ligjore njëherazi për t'u përshpejtuar zhvillimi i E-biznesit, shumë organizata ndërkombëtare kanë filluar të veprojnë në fushën e rregullativës në këtë lëmi. Lëndët më të rëndësishme të nominimit janë: dokumentet komerciale; E-nënshkrimet; E-faturat; E-kontratat; E-bankimi dhe E-pagesat. Normalisht se më këtë nuk janë përfshirë të gjitha format e dukurive të E-biznesit.

²⁵⁴ Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.298

Secila kategorie përmendur bartën vete sistematikë të veçantë klasifikimi sipas llojeve specifike të punës. Lëmin e E-pagesave mund ta ndajmë në: pagesa mes subjektesh biznesi dhe sistemet e mbyllura bankare, pagesa ndërmjet qytetarësh, pagesa të mallrave dhe shërbimeve me kartë krediti, pagesa me karta të korporatave nga ana e personave të autorizuar të shoqërive biznesore, pagesa me dokumente akredituese, pagesa me hapjen e garancive bankare, etj.

Karakteristikat e përgjithshme të punës së organizatave ndërkombëtare dhe rregullativës së tregtisë së tyre elektronike.

Nga organizatat ndërkombëtare që veprojnë në këtë lëmi, veçanërisht duhen theksuar:

- ✓ Komisioni i KB për të Drejtën Tregtare Ndërkombëtare (UNCITRAL);
- ✓ Oda Ekonomike Ndërkombëtare (ICC);
- ✓ Komisioni Ekonomik për Evropën-RG, 4 (CEFACT) dhe
- ✓ Bashkimi Ekonomik Evropian-Unioni Evropian²⁵⁵.

Dispozitat ligjore më të rëndësishme për E-tregtinë në planin ndërkombëtar dhe regjional janë: Modeli i ligjit UNCITRAL mbi E-tregtinë; Rregullat e Komitetit Detar Ndërkombëtar për konosmanet elektronike (lista elektronike e ngarkesës së anijes); Direktivat e BE mbi disa nga aspektet juridike të E-tregtisë në tregun e brendshëm. Direktivat e parlamentit evropian dhe Këshillit të Evropës në kuadër të Bashkësisë mbi E-nënshkrimet; Kodeksi evropian i sjelljes në lëmin e E-pagesave;

Modeli i ligjit UNCITRAL mbi transferin ndërkombëtar të mjeteve; rregullat e Odës ndërkombëtare tregtare mbi akreditivat standby dhe Modeli i Ligjit UNCITRAL mbi E-nënshkrimet²⁵⁶.

²⁵⁵ Po aty

5.26. UNCITRAL

UNCITRAL (Komisioni i Kombeve të Bashkuara për ligjin e Tregtisë Ndërkombëtare) është në tjetër instrument ndërkombëtar që ka kontribuar së tepërmi në unifikimin e ligjit substancial për shitjen ndërkombëtare të mallrave. UNCITRAL është themeluar me Rezolutën e Asamblesë së Përgjithshme të KB-së nr. 2205, më 17 dhjetor 1966²⁵⁷. Fushat kryesore të punës së UNCITRAL-it janë: shitja ndërkombëtare e mallrave, instrumentet ndërkombëtare të pagesës, transporti ndërkombëtar dhe arbitrazhi ndërkombëtar.

Mandati i UNCITRAL-it, ishte harmonizimi dhe unifikimi i të drejtës ndërkombëtare tregtare dhe, për aq, lehtësimi i krijimit dhe realizimit të transaksioneve ndërkombëtare, në përgjithësi.

Pos CISG-ut, UNCITRAL-i²⁵⁸ ka përgatitur profesionalisht dhe teknikisht dokumente juridike ndërkombëtare të rëndësishme për biznesin ndërkombëtar, siç është:

1. Konventa për Periudhën e Limituar në Shitjet Ndërkombëtare të Mallrave²⁵⁹;
2. Konventa për Bartje Ujore të Mallrave;
3. Billi për Këmbime Ndërkombëtare;
4. Konventa për Garantimet e Pavarura dhe Letrat Kreditore “Standby”
5. Konventa për një ligj uniform mbi formimin e kontratave për shitjen ndërkombëtare të mallrave (Hagë -1964)

²⁵⁶ Po aty

²⁵⁷ Sipas rezolutës nr. 2205 (XXI), Web: www.uncitral.org

²⁵⁸ Shqipëria është anëtare e UNCITRAL- CISG (Konventa e Kombeve të Bashkuara mbi Kontratat e shitjes ndërkombëtare të mallrave) që prej 1 Qershorit 2006.

²⁵⁹ <http://www.unidroit.org/>

6. Konventa mbi një ligj uniform mbi shitjen ndërkombëtare të mallrave (Hagë-1964)
7. Konventa ndërkombëtare mbi kontratën e udhëtimit (Bruksel-1970)
8. Konventa për të siguruar një ligj uniform në formën e vullnetit ndërkombëtar (washington-1973)
9. Konventa mbi Agjencitë në shitjen ndërkombëtare të mallrave (Gjenevë-1983)
10. Konventa mbi lizingun financiar (Otavë 1988)
11. Konventa mbi faktoringun ndërkombëtar (Otavë-1988)
12. Konventa mbi objektet kulturore të vjedhura ose të transportuara ilegalisht (Romë-1995)
13. Konventa mbi pajisjet mobile dhe protokoli ndaj konventës mbi çështje specifike në pajisjet e avionëve (Cape Town-2001)
14. Ligji mbi modelin e zbulimit (2002)
15. Protokoli i Luksemburgut mbi interesat ndërkombëtare të pajisjeve mobile (2007)
16. Ligji mbi modelin e lizingut (2008)
17. Konventa e vitit 2009 mbi rregullat substanciale për letrat me vlerë (2009)
18. Protokoli i konventës ndërkombëtare në pasurit mobile dhe çështjet specifike të pasurive hapësinore (2012)²⁶⁰

²⁶⁰ <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CC4QFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.unidroit.org%2Fenglish%2Fprinciples%2Fcontracts%2Fprinciples2010%2Fintegralversionprinciples2010-e.pdf&ei=3s6BVcuzK8iPsAHA3Z-gBw&usg=AFQjCNHfT8K9x5VXl2M8khhsIjAwwoaJuA&sig2=Il5yVxINkqYgEQEVMh74cg&bvm=bv.96041959,d.bGg>

Krahas këtyre, para 10 vitesh, Komisioni aktivitetet e veta i ka orientuar edhe në fusha të tjera e që në kontekst të kësaj materie më interesante është unifikimi i rregullave në lëmin e E-tregtisë.

Dokumentet më të rëndësishme me të cilat kjo është bërë, janë: Udhëzimet juridike për transferin elektronik të mjeteve dhe Modeli i Ligjit UNCITRAL për E-tregtinë.²⁶¹

5.26.1. UDHËZIMET JURIDIKE MBI TRANSFERIN ELEKTRONIK TË MJETEVE

Këto udhëzime juridike janë botuar si publikim i veçantë i UNCITRAL-it në vitin 1987. Ato përmbajnë pesë kapituj që kanë të bëjnë me çështjet e përgjithshme të E-transferit të mjeteve; marrëveshjen mbi transferin dhe udhëzime për transferin e mjeteve; mashtrimet, gabimet, përdorimin jo të drejtë dhe veprimin sipas udhëzimeve mbi transferin, si dhe përgjegjësia në lidhje me këtë: përfundimin e transferit të mjeteve si dhe çështjet juridike që paraqiten në lidhje me transferin.²⁶²

5.26.2. LIGJIT UNCITRAL PËR E-TREGTINË

Modelin e Ligjit për E-tregtinë Komisioni e ka miratuar në vitin 1966. Ai do të duhej t'i shërbente legjislativave nacionale me rastin e hartimit të dispozitave me të cilat do të rregullohen lidhjet e kontratave duke shfrytëzuar teknologjinë elektronike, respektivisht kodeve të shifruara apo të strukturuar (UN/EDIFACT standardet). Neni 1 thekson se ky

²⁶¹ <http://www.uncitral.org>, -vizituar me 23.03.2014

²⁶² Jelena Vilus, "Elektronsko trgovačko pravo", Evropski centar za mir i razvoj (ECPD) Universiteti për paqe i Kombeve të Bashkuara në Beograd, (2000), si dhe UNDP Forumi ICT (2003) "Infrastructure of An Information Society, Legal Infrastructure of Information Society", material marrë nga konferenca në Sarajevë, fq 7-45

ligj aplikohet në të gjitha informacionet në formë porosie që shfrytëzohen në kontestin e aktiviteteve tregtare. Neni 2 u dedikohet definicioneve dhe shprehjeve të E-tregtisë që i shfrytëzon Modeli i Ligjit.²⁶³

Domethënia e disa shprehjeve të këtilla është si në vijim:

- “Porosia” d.m.th Informata që është gjeneruar, e dërguar, e pranuar dhe e ruajtur në formë elektronike apo optike ose ngjashëm më të, por që nuk kufizohet në shkëmbimin elektronik të dhënave EDI, (postë elektronike, telegram, telefaks apo faks);
- “Shkëmbimi elektronik i të dhënave (EDI)” d.m.th. bartje elektronike e informative nga kompjuteri në kompjuter duke shfrytëzuar standardin e kontraktuar në të cilin është strukturuar informata;
- “Urdhërdhënësi i porosisë është personi emri i të cilit ose në emër të cilit konsiderohet se porosia është gjeneruar para se eventualisht të ruhet, por nuk e përfshinë personin i cili ka vepruar si ndërmjetësues në lidhje me atë porosi;
- “Adresati i porosisë” është personi që urdhërdhënësi e konsideron si marrës të porosisë, por nuk përfshinë personin i cili ka vepruar si ndërmjetësues në lidhje me atë porosi;
- “Ndërmjetësuesi” në lidhje me porosinë konkrete është personi i cili për llogari të personit tjetër e dërgon, e pranon, e ruan atë porosi, por bën edhe shërbime të tjera në lidhje me atë porosi;

²⁶³ Shih në UNCITRAL Model Law on Elektronik Signature With Guide to Enactment 2001, www.uncitral.org

- “Sistemi informativ” është sistem për gjenerim, dërgim, pranim, ruajtje apo përpunim tjetër të porosive²⁶⁴.

Pranimi juridik i porosive është rregulluar me nenin 5 të këtij akti juridik. Është paraparë që informatës nuk i hiqet e drejta juridike, validiteti, apo ekskluziviteti që bazohet vetëm në atë çka është dhënë në formë të “porosisë”, ashtu siç e definon Modeli i Ligjit. Krahas kësaj, neni 9 e ndalon që pa marrë parasysh se me çfarë argument (decidivisht në bazë të asaj çka është porosi), informata në formë porosie do të ketë fuqinë argumentuese gjegjëse. Formën e shkruar të informatës, nënshkrimit dhe origjinalit të informatës Modeli i Ligjit e ka zgjidhë me nenet 6, 7 dhe 8.²⁶⁵

Kur me ligj kërkohet që informata të jepet në formë të shkruar, porosia e plotëson atë kusht nëse informata e dhënë në të është e qasshme dhe e mundshme për t’u përdorur në referencat e pastajme. Nëse ligji e kërkon nënshkrimin e një personi, i identifikohet dhe pajtohet i tij me informatën të cilën e përmban porosia. Ajo metodë duhet të jetë e besueshme në masën që konsiderohet e nevojshme për qëllimin për të cilin është gjeneruar porosia apo është komunikuar në bazë të të gjitha rrethanave, duke kyçur edhe çdo marrëveshje relevante. Çështjet tjera në lidhje me dërgimin e porosisë, lidhjen e kontratës dhe validitetin e saj në kohën dhe vendin e dërgimit dhe pranimi të porosisë, Modeli i Ligjit i ka zgjidhë me nenet 11-15.²⁶⁶

²⁶⁴ Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.301

²⁶⁵ UNDP Forumi-ICT-(2003) “Infrastructure of An Information Society, Legal Infrastructure of Information Society”, material I konfencës, Sarajevë, fq7-45.

²⁶⁶ UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures With Guide to Enactment 2001, www.uncitral.org.

Nëse porosia shfrytëzohet me rastin e lidhjes së kontratës së atillë nuk i mohohet validiteti apo ekskluziviteti ekskluzivisht në bazë të faktit se për atë qëllim është shfrytëzuar porosia(neni11)²⁶⁷. Konsiderohet se porosia i takon urdhërdhënësit, nëse ai:

- E ka dërguar personalisht atë porosi,
- Nëse porosia është dërguar nga personi i autorizuar për veprim në emër të urdhërdhënësit për atë porosi, ose
- Nëse porosia është dërguar përmes sistemit informativ të cilin e ka programuar urdhërdhënësi apo dikush në emër të tij dhe që vepron me automatizëm.

Adresati është i autorizuar që ta merr në konsiderim porosinë sikur të ishte nga urdhërdhënësi dhe të vepron me atë bindje, nëse e ka aplikuar drejt veprimin i cili me atë qëllim, paraprakisht, është kontraktuar me urdhërdhënësin apo fjala është për porosi të cilën adresati e ka pranuar si rezultat i veprimit të personit, raportet e të cilit me urdhërdhënësin apo me çdo përfaqësues të urdhërdhënësit ia mundësojnë atij personi qasjen në metodën që e shfrytëzon urdhërdhënësi, për ta identifikuar porosinë si të vetën. Përjashtime bëjnë rastet kur në kohën e dërgimit, ose para dërgimit të porosisë, ose përmes porosisë së atillë, urdhërdhënësi kërkon ose është pajtuar me adresantin që ta vërtetojnë pranimin e porosisë.

Kohën dhe vendin e pranimin të porosisë, Modeli i Ligjit i ka zgjidhur me nen të veçantë¹⁵. 597. Nëse nuk ka marrëveshje tjetër në mes urdhërdhënësit dhe adresatit, konsiderohet se porosia është dërguar në momentin kur ajo ka hyrë në sistemin informativ, i cili është jashtë kontrollit të urdhërdhënësit apo personit që porosinë e dërgon në emër të urdhërdhënësit. Moment i pranimin të porosisë vërtetohet si vijon²⁶⁸:

²⁶⁷ <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf> p5

²⁶⁸ Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.302

- Nëse adresati e ka caktuar sistemin informative me qëllim të pranimit të porosive, pranimi fillon që nga moment ku porosia hyn në sistemin e caktuar informative, por edhe nëse porosia nuk është dërguar përmes sistemit të caktuar informativ, në momentin kur adresati e ka pranuar porosinë;
- nëse adresati nuk e ka caktuar ndonjë sistem informativ, pranimi është realizuar në momentin kur porosia ka hyrë në sistemin informativ të adresatit.

Regjimi i dokumenteve të transportit është rregulluar me nenet 16 dhe 17 të Modelit të Ligjit. Nëse me ligj kërkohet forma e shkruar e çdo veprimi apo shfrytëzim i dokumentit në letër, ajo kërkesë është realizuar nëse veprimi është zbatuar duke shfrytëzuar një ose më tepër porosi²⁶⁹.

5.26.3. LIGJIT UNCITRAL PËR E-NËNSHKRIMET

Modeli i Ligjit për E-nënshkrimet është miratuar me 2001 dhe i përmban 12 nene. Ky ligj zbatohet kur E-nënshkrimet shfrytëzohen në kontekstin e aktiviteteve tregtare (neni1) me nenin 2 E-nënshkrimi është definuar si porosi në formë elektronike e cila si shtesë apo logjikisht lidhet me porositë tjera elektronike dhe shërben për ta identifikuar nënshkruesin e porosisë dhe pajtimin e tij me përmbajtjen e porosisë. Krahas E-nënshkrimit, në të njëjtin nen janë definuar edhe definicionet tjera relevante siç janë: certifikatat, porositë elektronike, nënshkruesi, servisi certifikues, porovajderi etj.²⁷⁰

Definicionet thelbësore të cituara me ligj janë:

- ✓ **“Certifikata”**, e cila paraqet porosinë elektronike e cila vërteton lidhjen në mes nënshkruesit dhe nënshkrimit të tij elektronik:

²⁶⁹ Po aty

²⁷⁰ <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf> (parë më 27.04.2015)

- ✓ **“Porosia”**, e cila paraqet informatën e gjeneruar, dërguar, pranuar apo ruajtur në mënyrën dhe veprimin elektronik apo optik, por nuk kufizohet në shkëmbimin elektronik të të dhënave (EDI, postë elektronike, telegram, teleks apo faks;
- ✓ **“Servisi i certifikuar, porovajderi”**, që është personi që lëshon certifikatë dhe i siguron shërbimet e tjera që kanë të bëjnë me E-nënshkrimet;
- ✓ **“Nënshkruesi”**i porosisë është personi që disponon me E-nënshkrimin dhe vepron në emrin personal apo në emër të personit që e përfaqëson.

Efekti juridik i E-nënshkrimit është rregulluar me nenin 6 të Modelit të Ligjit.²⁷¹ Nëse me ligj kërkohet nënshkrimi i një personi, ai kusht konsiderohet i plotësuar në lidhje me porosinë e dhënë nëse është shfrytëzuar metoda me të cilën identifikohet nënshkruesi dhe pajtimi i tij me informatën të cilën e përmban porosia. Njëherazi kërkohet që ajo metodë të jetë e besueshme në masën që konsiderohet e përshtatshme për qëllimin për të cilin porosia është gjeneruar apo komunikuar në bazë të të gjitha rrethanave, duke kyçur dhe çdo marrëveshje relevante.

Metoda konsiderohet e besueshme kur:

- ✓ E-nënshkrimi është i lidhur me nënshkruesin dhe jo me ndonjë person tjetër;
- ✓ E-nënshkrimi në kohën e nënshkrimit ishte nën kontrollin e nënshkruesit, dhe jote dikujt tjetër²⁷²;
- ✓ Sigurohet besueshmëria e integritetit të porosisë për të cilën është fjala.²⁷³
- ✓ Detyrimet e nënshkruesit janë të përfshira në nenin 8 të ligjit.

²⁷¹ <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf> (parë më 27.04.2015)

²⁷² Krasniqi, Armand, *E DREJTA BIZNESORE NDËRKOMBËTARE*, Kolegji Dukagjini, Peje 2015, fq.303

²⁷³ <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf> (parë më 27.04.2015)

Detyrimet, në radhë të parë, përbëhen nga përdorimi i ndërgjegjshëm dhe informimi i servisit certifikues provajder që certifikata nuk është e kompromituar. Detyrat e servisit certifikues të provajderit janë të përfshira në nenin 9 të ligjit. Shkurtimisht, ato përbëhen nga veprimi sipas rregullave të profesionit dhe dispozitave të tyre, sigurimi i sigurisë së E-nënshkrimit dhe futja e përditësuar e të gjitha ndryshimeve relevante në sistemin me qëllim të zhvillimit të besueshmërisë servisi certifikues provajder duhet të disponojë me resurse të caktuara njerëzore dhe financiare si dhe me sisteme të caktuara cilësore harverike dhe softverike (neni 10). Detyrimi për njohjen e certifikatave dhe E-nënshkrimeve të huaja, pa marrë parasysh lokacionin gjeografik të lëshimit të tyre është rregulluar me nenin 12 të ligjit. Duke pasur parasysh karakterin global të E-tregtisë kjo dispozitë është jashtëzakonisht e rëndësishme.²⁷⁴

5.27. ODA NDËRKOMBËTARE TREGTARE (ONT-ICC)

Oda Ndërkombëtare Tregtare (ONT) është themeluar në vitin 1919 me seli në Paris.²⁷⁵ Në aspektin e E-tregtisë ONT e ka iniciuar projektin e ashtuquajtur E-1000, i cili ka përfshirë grupet punuese për Kredinë elektronike, transportin elektronik, dokumentet, R-termet (nacionet) dhe autenticitetin digjital. Në kuadër të këtij projekti studiohet me kujdes praktika e E-tregtisë, siguria informatike dhe lloji i autoriteteve për lëshimin e certifikatave.²⁷⁶ Dokument më i rëndësishëm i miratuar është *Rregullat unike mbi sjelljen për emitimin telekomunikues*.

²⁷⁴ <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf> (parë më 27.04.2015)

²⁷⁵ Dhoma Ndërkombëtare Tregtare (International Trade Chamber (ICC-ICC))

²⁷⁶ <http://www.iccwbo.org/chamber-services/trade-facilitation/-vizituar> (parë më 29.04.2015)

Ky akt i përbërë nga 11 rregulla është miratuar në vitin 1988. I njëjti i rregullon definicionet, aplikimet, kujdesin e nevojshëm, porositë dhe emetimin, vërtetimin e pranimit dhe emetimit, vërtetimin e përmbajtjes, mbrojtjen dhe ruajtjen e të dhënave, si dhe të interpretimeve. Këto janë rregulla unike që orientojnë protokollet për zbatimin e shkëmbimit të porosive tregtare (APTDI-AP). Neni 6 kërkon që porosia t'i identifikojë dërguesin dhe pranuesin me teknikën që zbatohet për vet emetimin, apo në mënyra tjera të parapara me TDI-AP që përmban mënyra verifikuese të formateve mbi plotësinë dhe besueshmërinë e formatit emetimit. Me nenin 9 ju jepet mundësi palëve për negociim mbi zbatimin e mbrojtjes së veçantë, kur kjo është lejuar, me shifrim apo në mënyrë tjetër. Autorizimet ekzistojnë për disa apo për të gjitha të dhënat që shkëmbehen në mënyrë të ndërsjellë.²⁷⁷ Dokumentet tjera janë uzansat e përgjithshme për E-tregtinë e sigurt. Ky dokument bazohet në Model dhe Ligjin UNCITRAL. I njëjti është miratuar me qëllim të harmonizimit të përgjithshëm të kornizës për krijimin e sigurisë së porosive digjitale që bazohen në të drejtën ekzistuese dhe praktikën e sistemeve të ndryshme shoqërore.

Ai i shfrytëzon çelësin publik, kriptografinë për E-nënshkrime dhe rolin e personave të tretët besueshëm që quhen “certifikues”.

Direktivat e parlamentit dhe Këshillit Evropian për kornizën e bashkësisë për E-nënshkrimet Kjo direktivë është miratuar në vitin 1999. Është hartuar nën ndikimin e madh të Udhëheqësit të Shoqërisë Amerikane të Juristëve në lidhje me E-nënshkrimin dhe UNCITRAL. Modelin e Ligjit për E-nënshkrimin. Kjo direktivë bazohet në standardet

²⁷⁷<http://www.iccwbo.org/about-icc/policy-commissions/digital-economy/> (parë më 29.04.2015)

teknologjike neutral për sigurimin e kushteve të sigurisë së nënshkrimeve në institucionin certifikues.²⁷⁸

Me këtë direktivë janë definuar dy forma të E-nënshkrimit: E-nënshkrimi dhe E-nënshkrimi i avancuar.²⁷⁹ Sipas kësaj direktive E-nënshkrimi shënon porositë në formë elektronike apo logjikisht që janë të lidhura me porositë e tjera elektronike dhe shërbejnë si metodë për qëllim të autenticitetit (verifikimi i vërtetësisë). E-nënshkrimi i avancuar definohet funksionalisht, me verifikimin e kërkesës që nënshkrimi duhet ta plotësojë për t'u konsideruar si e avancuar. E-nënshkrimit të avancuar, në lidhje me të dhëna elektronike, i njihet efekti i njëjtë sikurse edhe nënshkrimi me laps në dokumentin në letër (neni 5 i Direktivës).

Kërkesat që duhet plotësuar nga E-nënshkrimi i avancuar kanë të bëjnë me raportin e nënshkruesit dhe nënshkrimit si dhe nënshkrimin e të dhënave. Neni 2 i Direktivës parasheh se E-nënshkrimi i avancuar paraqet E--nënshkrimi i cili i plotëson këto kushte:

- që në bazë të nënshkrimit me besueshmëri mund të verifikohet identiteti i nënshkruesit;
- që është krijuar duke shfrytëzuar sistemin pa dobësi të njohura që mund ta rrezikojnë autencitetin;
- që ekzistojnë masat e atilla mbrojtëse që të mos mund të shfrytëzohet pa dëshirën e nënshkruesit me identitetin e të cilit është lidhur;
- që të mund zbulohen ndryshimet në të dhënat për të cilat është lidhur nënshkrimi; dhe

²⁷⁸ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:31999L0093-vizituar> (parë më 29.04.2015)

²⁷⁹ <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31999L0093-vizituar> (parë më 29.04.2015)

- të jetë i vërtetuar nga ana e ofertuesit të autorizuar të shërbimeve të certifikimit.²⁸⁰

Për shkak të aplikimit të sigurisë juridike të pjesëmarrësve në E-tregti, përmes aplikimit të E-nënshkrimit zbatohet edhe ana e tretë që quhet provajder i shërbimeve certifikuese (certifikuesi) i cili prezanton “entitetin, personi fizik apo juridik që jep certifikata dhe siguron shërbime të tjera që kanë të bëjnë me E-nënshkrime”. Që certifikuesi të konsiderohet i besueshëm, duhet që t’i plotësojë disa kushte dhe kërkesa para dhe pas lëshimit të certifikatës. Kushtet e detyrueshme kanë të bëjnë me personelin gjegjës, sigurinë teknike, burimet e mjaftueshme financiare për ta mbuluar rrezikun nga përgjegjësia për dëmin. Trupi certifikues me lëshimin e certifikatës merr përgjegjësinë për dëmin që do t’i shkaktohet çdo personi fizik ose juridik që mbështet në certifikate. (neni 6 i Direktivës).²⁸¹

²⁸⁰ Po aty

²⁸¹ Po aty

Kapitulli VI: INCOTERM'S



6. INCOTERM'S-at

Rregullat ndërkombëtare për komentim të termave të tregtisë së jashtme

6.1. NOCIONI, ROLI, FUNKSIONI DHE APLIKIMI

Inkotermat²⁸² janë përcaktuar me Rezolutën e OKB-së për Termat Tregtare Ndërkombëtare. Në punët juridike-biznesore ndërmjet entiteteve ndërkombëtare, me kohë është diktuar se ekziston nevoja për unifikimin kuptimor dhe shprehimor të termave biznesore, veçanërisht, të termave tregtare ndërkombëtare, Termat tregtare në punët

²⁸² Rregullat e Incotermave, janë standarde të pranura ndërkombëtarisht për kontratat e shitjes së mallrave kombëtare dhe ndërkombëtare. Për herë të parë ato janë publikuar më 1936. Këto norma përfshijnë përkufizime dhe interpretime të pranura mbarëbotërisht për një pjesë të madhe të termave tregtare. Këto norma janë krijuar dhe zhvilluar nga teoricienë, ekspertë dhe praktikantë dhe janë sjellë së bashku nga ICC dhe janë shndërruar në norma standarde për tregtinë ndërkombëtare. Ato u shërbejnë tregtareve për të evituar humbje financiare që mund të derivojnë nga keqkuptimet në përcaktimin e të drejtave dhe detyrimeve, kostove dhe risqeve të përfshira në dorëzimin e mallrave nga shitësi te blerësi. Rregullat e Incoterms janë të njohura nga UNCITRAL si një standart global për të interpretuar pjesën më të madhe të termave të përdorura në tregtinë ndërkombëtare Web: <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html> (parë me 21.02.2015)

biznesore ndërkombëtare, të pa unifikuara, konform me rendet juridike, kulturat dhe traditat juridike e gjuhësore të ndryshme, kanë forma dhe trajta kuptimore të ndryshme.

Termat e tilla, gjatë hartimit dhe implementimit të transaksioneve biznesore ndërkombëtare, veçanërisht, gjatë interpretimit të tyre, paraqesin vështirësia dhe pasoja të konsideruara, zakonisht, në disfavor të partnerëve në mirëbesim të ndërsjellë.

Për evitim të pasojave të tilla, me kohë, në vitin 1936, në Paris, nga Oda Ekonomike Ndërkombëtare, është miratuar përmbledhja e termave tregtare ndërkombëtare, e quajtur “INCOTERM-s”, me definime nacionale të unifikuara²⁸³.

Inkotermat, u referohen transaksioneve nga kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave. Inkotermat nuk i definojnë të gjitha modalitetet e transaksioneve ndërkombëtare, por, vetëm ato të punëve tregtare ndërkombëtare që konsiderohen më të rëndësishme dhe më të shpeshta.

Inkotermat, mund të aplikohen ”Opt In“ Inkotermat i specifikuar në kombinime me termat tregtare tjera të inkorporuar në një kontratë, ta zëmë, në kontratën për shitblerje, si kontratë themelore dhe, në kontrata tjera që asaj mund t’i i referohen, siç mund të jetë kontrata për transportim, kontrata për sigurim, kontrata për shpedicion.

Kur, përkitazi me Inkotermat e caktuar, siç mund të jetë DDP, FOB etj, paraqiten interpretime kundërtë, në funksion të interpretimit të saktë dhe adekuat të tij, duhet të konsiderohen definimet konceptuale të formuluar qartë, saktë e thuktë në Inkotermat.

Në praktikën tregtare shpesh ndodh që kontratat e shitjes ndërkombëtare të përdorin terma tregtare për të rregulluar detyrimet e palëve kontraktuese. Për këtë arsye, Dhoma

²⁸³ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.289

Ndërkombëtare e Tregtisë vë në dispozicion Inkotermat duke i dhënë mundësinë tregtarëve të përdorin terma të thjeshtë për t'u përdorur dhe njohur ndërkombëtarisht. Nga interpretimi i nenit 6 të Konventës, rezulton liria e palëve kontraktuese për të shmangur zbatimin e dispozitave të Konventës, por në rastin konkret dispozitat për kalimin e rrezikut. Kështu, palët mund të përfshinë në kontratën e tyre Inkoterma, të cilat do të rregullojnë në mënyrë të posaçme kalimin e rrezikut, duke përfaqësuar në këtë mënyrë më mirë interesat e tyre.

Ndërsa, në përputhje me nenin 9 të Konventës, palët detyrohen të respektojnë zakonet tregtare, të cilat ata i kanë përfshirë në kontratë apo praktikat tregtare që ata kanë vendosur ndërmjet tyre. Sipas kësaj dispozite, termat tregtare Inkoterm-sat mund të jenë të zbatueshme ndërmjet palëve me përfshirjen e shprehur të tyre në kontratë por edhe me përfshirjen e tyre në mënyrë të heshtur, duke vendosur një praktikë ose duke rënë dakort për një zakon tregtar. Përfshirja në kontratën e lidhur ndërmjet palëve të një Inkotermi apo çdolloj termi tjetër tregtar apo zbatimi i një Inkotermi, si rezultat i një praktikë të vendosur ndërmjet palëve, nuk e përjashton zbatimin e dispozitave të Konventës. Inkotermat ndryshojnë dhe plotësojnë dispozitat e Konventës duke parashikuar detyrimet e palëve në çështje të tilla si: transporti, ngarkimi i mallrave, rreziku i humbjes dhe çështje të tjera që lidhen me to²⁸⁴. Për pasojë, Inkotermat kanë përparësi mbi dispozitat e Konventës në lidhje me çështjet që ato rregullojnë. Inkotermat nuk rregullojnë çështje të tilla si: formimi i kontratës, kalimi i pronësisë dhe pasojat që vijnë si shkak i shkeljes thelbësore të kontratës. Kështu, në rast se në kontratë përfshihet një Inkoterm dhe kontrata nuk parashikon gjë në lidhje me çështjet e tjera, atëherë palët duhet t'i drejtohen normave të së Drejtës

²⁸⁴HONNOLD, John O., Harry. M. Flechtner, Uniform Law for International Sales, Kluwer, (2009), fq. 105

Ndërkombëtare Private dhe nëse këto, referojnë tek Konventa si ligj i zbatueshëm, në këtë rast, CISG do të rregullojë këto çështje.

Tashmë është bërë zakon që në kontratat e Shitjes Ndërkombëtare të Mallrave të përdoren terma tregtare të tilla si Inkotermat²⁸⁵. Këto terma janë të pranura botërisht dhe janë bërë standart për tregtinë ndërkombëtare. Inkotermat, shërbejnë për të shpjeguar dhe interpretuar termat standarte që përdoren në kontratat e shitjes ndërkombëtare së mallrave. Synimi i tyre është që të shmangin dhe sqarojnë keqkuptimet që mund të shfaqen në lidhje me kostot e transportit, transferimin e rreziqeve për humbjen apo dëmtimin e mallrave gjatë realizimit të transportit, kostot e sigurimeve, sqarimin e momentit të dorëzimit të mallrave dhe përgjegjësitë e shitësit dhe blerësit. Inkotermat janë rezultat i punës së Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë (ICC). Inkotermat e para, që kanë hyrë në fuqi, kanë dalë në vitin 1936²⁸⁶ dhe të fundit deri tashmë në fuqi janë Inkotermat e vitit 2010²⁸⁷ (1 janar 2011). Inkotermat e reja nuk do të sjellin pavlefshmërinë e kontratave, të cilat kanë përfshirë në dispozitat e tyre versione të vjetra të Inkotermave, në përputhje me kohën kur janë lidhur këto kontrata, por palët kontraktuese duhet të specifikojnë se cili version i Inkotermave është përdorur në kontratën e tyre. Inkotermat e Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, pasqyrojnë praktikën tregtare që përdoret më së shumti në tregtinë ndërkombëtare, por palët janë të lira të ndryshojnë këto terma tradicionale të punuar nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë dhe duke i modifikuar sipas nevojave të tyre. Kalimi i rrezikut sipas Inkotermave, është i lidhur me detyrimin e shitësit për të dorëzuar mallrat. Rregulli i përgjithshëm i

²⁸⁵SCHMITTHOFF, Clive M., David A.G.Sarte, Mercantile Law, Fourteenth Edition, Charlesworth's, fq.373.

²⁸⁶NORDIN, Emily The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010, Gazeta e Mastrtit per të Drejtën Europiane dhe të Krahësuar, (2010), fq. 508.

²⁸⁷JAN, RAMBERG, ICC Guide to Incoterms 2010, fq. 8.

parashikuar nga Inkoterma është që shitësi mbart rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, deri sa mallrat t'i dorëzohen blerësit sipas rregullimit të bërë në Inkoterma dhe blerësi, do të mbartë rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, nga koha që mallrat janë dorëzuar sipas parashikimit në Inkoterma²⁸⁸.

6.2. LLOJET E INKOTERMAVE

Termet tregtarë të Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, ndryshe Inkotermat 2010 ndahen në dy grupe.

1. Së pari, kemi grupin që përfshin Inkotermat, që mund të përdoren në çdo lloji transporti. Ky është grupi më i madh i termave tregtarë, i cili përmban shtatë rregullime Inkotermash.
2. Së dyti, kemi një grup më të vogël Inkotermash, i cili përmban katër Inkoterma të cilat karakterizohen nga fakti se ata janë krijuar për transport detar apo lumor, pra në përgjithësi ujqor. Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë zgjodhi që të niste Inkotermat 2010, duke prezantuar terma tregtarë, të cilët mund të përdoren nga çdo lloji transporti, në mënyrë që të promovojnë përdorimin e këtyre termave të përgjithshëm, duke qenë se në praktikë tregtarët ende përdorin më së shumti terma për transport detar edhe për kontratat e shitjes që nuk përfshin transport detar²⁸⁹. Grupi i parë i Inkotermave përfshin termat: EXW (Lëvruar në fabrikë), FCA (Lëvruar tek transportuesi), CPT (Transporti paguar deri), CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri), DAT (Lëvruar në Terminal), DAP (Lëvruar në vend) dhe

²⁸⁸ <http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2015/02/Doktoratura-Ilda-Mucmataj-Fakulteti-i-Drejtësisë-Departamenti-i-se-Drejtës-Civile.pdf>

²⁸⁹ Eun Sup Lee, Management of International Trade, Springer, (2012), fq. 65-66.

DDP (Lëvrohet i zhdoganuar). Ndërsa, grupi i Inkoteremave që është i përshtatshëm për shitje, që përfshin transport detar apo lumor, pra ujqor në përgjithësi, përfshin Inkotermat: FAS (Lëvruar buzë anijes), FOB (Lëvruar në bord), CFR (Çmimi dhe Transporti) dhe CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti). Kurse sipas versionit të vjetër Inkotermat ndaheshin në katër kategori, konkretisht: Termat C, Termat D, Termat F dhe vetëm një term E. Inkotermat, ishin organizuar sipas përmbushjes së detyrimit të shitësit për të dorëzuar mallrat. Shkronja e parë e termit tregtar përdorej si një e dhënë për kategorinë që i përket ky Inkoterm. Pra sikurse vihet re, sipas versionit të vjetër të Inkotermave, klasifikimi i tyre bëhej në bazë të detyrimeve të palëve, ndërsa sipas versionit të ri, Inkotermave 2010, klasifikimi bëhet sipas mënyrës së transportit. Në këtë kapitull, për arsye praktike, do t'i rendisim Inkotermat 2010 sipas klasifikimit të vjetër, duke qenë se kalimi i rrezikut është i ngjashëm për termat tregtarë, që përfshihen në të njëjtin grup sipas shkronjës²⁹⁰.

Në rast se palët kontraktuese me vullnetin e tyre kanë rënë dakord për të përfshirë një term tregtar Inkoterm në kontratën e tyre, atëherë ky term do të ketë karakter detyrues. Palët do të duhet të bëjnë një referencë të qartë për një Inkoterm, në qoftë se ata duan të rregullojnë momentin e kalimit të rrezikut në kontratën e tyre me anë të Inkotermave, përveç rasteve kur palët kanë krijuar një praktikë ndërmjet tyre. Kjo ndodh kur palët në mënyrë të vazhdueshme përfshijnë terma tregtarë në kontratat e tyre, duke krijuar kështu një praktikë ndërmjet tyre që lidh ato në bazë të nenit 9 të Konventës. Kështu, palët mund të devijojnë nga zbatimi i dispozitave të Konventës, në lidhje me kalimin e rrezikut, dhe mund të

²⁹⁰ <http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2015/02/Doktoratura-Ilda-Mucmataj-Fakulteti-i-Drejtësisë-Departamenti-i-se-Drejtës-Civile.pdf>

përfshijnë në kontratën e tyre termat tregtarë Inkoterm, të cilët sqarojnë në mënyrë më të detajuar se ku, kur dhe si do të dorëzohen mallrat²⁹¹.

Për të shmangur vështirësitë në zbatimin e rregullave Inkoterm, ICC këshillon palët për t'u referuar në versionin e fundit të Inkoterm, në kontratën e tyre të shitjes ndërkombëtare të mallrave. Kështu, palët duhet të kontrollojnë nëse në kontratën e tyre përfshihet një term i tillë dhe nëse po, duhet ta përditësojnë këtë term me versionin e fundit të Inkoterm.

Në këtë kuadër, mund të ngrihet pyetja se çfarë do të ndodhë me kontratën nëse palët i referohen normave të një versioni më të vjetër të Inkotermave të Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë, si për shembull: DAF, DES, DDU dhe DEQ?

Duke qenë se Inkotermat konsiderohen si “soft law”²⁹² pra, janë të zbatueshme vetëm nëse palët në mënyrë të shprehur apo të nënkuptuar bien dakort për përfshirjen e tyre në kontratë, rëndësi për të përcaktuar versionin e Inkotermave që do të zbatohen për kontratën do të marrë momenti i lidhjes të kontratës²⁹³. Rrjedhimisht, nëse palët lidhin një kontratë shitjeje para datës 1 Janar 2011 dhe përfshijnë në kontratën e tyre zbatimin e termave DAF²⁹⁴, DES²⁹⁵, DDU²⁹⁶ ose DEQ²⁹⁷ këto Inkoterma duhet të interpretohen sipas Inkotermave paraardhëse, pra atyre të vitit 2000.

²⁹¹Jan Ramberg, To What extend do Incoterms 2000 vary articles 67(2), 68 and 69, Revista e Drejtësisë dhe Tregëtisë, (2005), fq. 219.

²⁹²<http://definitions.uslegal.com/s/soft-law/> (parë më 16.06.2015)

²⁹³Emily Nordin, The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010, Revista e Mastrtit për të Drejtën Europiane dhe të krahasuar, (2010), fq. 507.

²⁹⁴Malli I shitblerë, nga shitësi I livrohet blerësit në kufirin shtetëror të kontraktuar (incoterms 2000)

²⁹⁵DES (Lëvrohet në anije)

²⁹⁶Shitësi ia dorëzon blerësit, të padoganuar për importim, të ngarkuar nga mjeti transportues me së cilin malli është transportuar deri aty. (Incoterms 2000)

²⁹⁷DEQ (Lëvrohet në bankinë)

Në vijim do të parashtrojmë Inkotermat 2010.

6.3. Termat tregtarë E.

6.3.1. EXW (Lëvruar në fabrikë).

Në grupin e Inkotermave E, kemi vetëm një term tregtar i cili quhet Inkoterm Ex Works (EXW), i quajtur vendi. Ky Inkoterm zbatohet për çdo lloji transporti. Sipas këtij Inkotermi, shitësi vë në dispozicion mallrat blerësit në vendin e biznesit të shitësit ose në një vend tjetër, si për shembull: në punë, në magazinë, në fabrikë, në një depozitë etj. Detyrimi i shitësit për të dorëzuar mallrat, konsiston në vendosjen e mallrave në dispozicion të blerësit në vendin e caktuar. Nuk përfshihen në këtë term tregtar, ngarkimi i mallrave në ndonjë mjet të caktuar si edhe formalitetet doganore në import. Shitësi duhet të dorëzojë mallrat në kohën e caktuar ose brenda periudhës të caktuar. Blerësi duhet t'i marrë në dorëzim mallrat në kohën që shitësi i ka vendosur mallrat në dispozicion të tij, dhe e ka njoftuar blerësin për faktin se mallrat i janë vënë në dispozicion²⁹⁸. Rreziku kalon nga shitësi te blerësi në momentin që shitësi i vendos mallrat në dispozicion të blerësit, nëse mallrat janë qartësisht të identifikuara në kontratë, pra rreziku kalon para se mallrat të ngarkohen në mjetet e transportit.

²⁹⁸Denis Chevalier, Incoterms - bien les connaître pour mieux les utiliser, (2003), fq. 88.³⁵¹ Corinne Campbell, Lance Scoular, Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules, fq. 25-33.

6.4. Termat tregtarë F.

Ky grup përbehet nga tre terma tregtar. FCA²⁹⁹(Lëvruar tek transportuesi), FAS³⁰⁰(Lëvruar buzë anijes) dhe FOB³⁰¹(Lëvruar në bord).

Sipas termave F, shitësi është i detyruar të dorëzojë mallrat te një transportues i caktuar dhe i paguar nga blerësi. Termi “carrier”, pra transportuesi, ishte një koncept shumë i debatuar, megjithatë në ditët e sotme është pranuar gjerësisht se transportuesi në termat F është “një person i cili sipas një kontrate transporti apo një prokure ndërmerr përbushjen e transportit hekurudhor, rrugor, ajror, detar, ujqor të brendshëm ose një kombinim të këtyre transporteve”³⁰².

Termi “transportues”, sikurse e kemi parë tashmë është përdorur edhe në Konventë. Kështu mund të themi se transportuesi mund të jetë një shoqëri, që do të përbush në praktikë transportin por mund të jetë edhe një person, i cili ndërmerr të përbush transportin e mallrave.

6.4.1. FCA (Lëvruar tek transportuesi).

Sipas Inkotermave FCA, shitësi duhet të dorëzojë mallrat transportuesit tek vendi i tij i biznesit ose në ndonjë vend tjetër të posaçëm. Termat tregtarë FCA përdoren për çdo lloji transporti mallrash duke përfshirë këtu edhe transportin e përzier. Rreziku do të kalojë me dorëzimin e mallrave transportuesit, i cili është caktuar nga blerësi. Dorëzimi do të quhet i përbushur nëse mallrat dorëzohen në vendin e biznesit të shitësit, pasi mallrat

²⁹⁹Corinne Campbell, Lance Scoular, Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules, fq. 25-33.

³⁰⁰Corinne Campbell, Lance Scoular, Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules, fq. 83-89.

³⁰¹Corinne Campbell, Lance Scoular, Made easy e-guide to Incoterms 2010 rules, fq. 91-99.

³⁰²Jan Ramberg, “International Commercial Transactions”, Stockholm, ICC Publication nr. 711 - Norstedts Juridik AB, (2011), fq.105.

ngarkohen në mjetet e transportit të siguruara nga blerësi. Ndërsa, në rastet kur vendi i dorëzimit të mallrave është një vend tjetër i posaçëm, dorëzimi do të quhet i përmbushur, kur mallrat vendosen në dispozicion të transportuesit, gati për t'u shkarkuar nga mjetet e transportit të shitësit. Duke qenë se mallrat janë dorëzuar te blerësi, rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave do t'i ngarkohet blerësit. Nëse blerësi nuk e njofton shitësin për caktimin e një transportuesi ose nëse transportuesi nuk i merr në dorëzim mallrat, atëherë blerësi mbart rrezikun nga data e caktuar.

Nëse, nuk është caktuar ndonjë datë, blerësi mbart rrezikun nga koha që shitësi ka njoftuar blerësin se transportuesi nuk i ka marrë në dorëzim mallrat. Nëse nuk është njoftuar një datë e tillë, nga data e përfundimit të periudhës të përcaktuar për dorëzim. Rreziku do të kalojë vetëm nëse mallrat janë identifikuar në mënyrë të qartë në kontratë. Pra, shitësi detyrohet ta furnizojë blerësin me mallra të cilat janë peshuar, kontrolluar, matur dhe paketuar për dorëzim; t'i dorëzojë blerësit çdo faturë apo çdo dokument tjetër që verifikon konformitetin e mallrave me atë çfarë kanë rënë dakord palët; të dorëzojë mallrat te blerësi duke i vendosur ato në ngarkim të transportuesit të caktuar nga blerësi në vendin e rënë dakord për dorëzim të tyre, në mënyrën e rënë dakord nga palët apo që është praktikë të zbatohet në vendin e dorëzimit, ose duke i ngarkuar mallrat në mjetin e transportit të transportuesit nëse kështu është rënë dakord nga palët. Ndërsa, blerësi duhet të marrë në dorëzim mallrat dhe të paguajë çmimin e tyre; të sigurojë licencat apo autorizimet përkatëse për eksportin e mallrave si dhe të përmbushi formalitetet doganore, qoftë në vendin e dorëzimit të mallrave ose në shtetin eksportues ose në shtetin transit; të paguajë çdo shumë që ka të bëjë më ndihmën që mund të japë shitësi në këtë rast të kërkuar nga blerësi duke

përfshirë edhe kostot që lidhen me sigurimin e dokumenteve apo mesazhet elektronike³⁰³. FCA është termi më i përshtatshëm për kontratat, ku blerësi do të organizojë dhe paguajë për transportin dhe për pasojë ai do të mbart rrezikun, në rastet kur transporti nuk është i vlefshëm.

6.4.2. FAS (Lëvruar buzë anijes).

Termi tregtar FAS (i quajtur port i ngarkimit), përdoret për transportin detar dhe ujqor të brendshëm, ai nënkupton se shitësi do të dorëzojë mallrat duke i vendosur ato buzë apo përgjatë anijes së caktuar nga blerësi në port. Rreziku sipas këtij termi, do të kalojë nga shitësi te blerësi, pasi shitësi ka vendosur mallrat përgjatë anijes, nga ky moment blerësi mbulon të gjitha shpenzimet në vijim. Palët këshillohen që ta përcaktojnë qartësisht portin ku do të ngarkojnë mallrat, pasi shpenzimet dhe rreziku i ngarkimit të tyre i takon shitësit, kosto të tilla do të variojnë në përputhje me praktikën e portit. Shitësi detyrohet të dorëzojë mallrat buzë anijes si edhe të sigurojë mallrat e dorëzuara për transport. Kuptimi i sigurimit të mallrave, ka të bëjë me shitjet zinxhir që janë mjaft të zakonshme në tregtinë ndërkombëtare. Në rast se mallrat janë në kontenierë, atëherë ato do t'i dorëzohen transportuesit në terminal dhe jo buzë anijes, për pasojë do të jetë më e përshtatshme të përdoret termi tregtar FCA. FAS parashikon detyrimin e shitësit për të zhdoganuar mallrat për eksport. Mos përcaktimi i anijes dhe mos njoftimi i shitësit nga ana e blerësit për emrin, vendin e ngarkimit dhe kohën e dorëzimit, mund të ndikojë për një kalim të parakohshëm të rrezikut.

³⁰³Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 77.

Në përputhje me termin tregtar FAS³⁰⁴, shitësi kërkohet të dorëzojë mallra konform dhe të ambalazhuar në përputhje me kontratën, faturën tatimore apo edhe marrëveshjes së rënë dakord ndërmjet palëve, sipas elektronik; të dorëzojë mallrat blerësit duke i vendosur ato buzë anijes ose në shtratin e ngarkimit të njoftuar nga blerësi, duke respektuar mënyrën e ngarkimit të mallrave që zbatohet në këtë port, në kohën e rënë dakord, pa vonesa duke i dhënë njoftim blerësit për këtë fakt; të përmbushi çdo kërkesë plotësuese të blerësit, sikurse mund të jetë: sigurimi i dokumenteve, lehtësimi i eksportit si dhe sigurimin e informacionit që do t'i mundësojë sigurimin e mallrave. Ndërsa, blerësi duhet njoftojë shitësin për kohën dhe vendin e dorëzimit të mallrave sikurse është rënë dakord ndërmjet tyre dhe do t'i ngarkohen çdo shpenzim që vjen si rezultat i mos përmbushjes së këtij detyrimi; të sigurojë çdo autorizim apo licencë për eksportin e mallrave, të përmbushi formalitetet doganore, qoftë në vendin e dorëzimit të mallrave ose në shtetin eksportues ose në shtetin tranzit; të paguajë çdo shumë rastësore për eksportimin e mallrave duke përfshirë kostot e inspektimit para ngarkimit në anije të mallrave, taksa zyrtare si dhe shpenzimet për ndihmën që mund të jap shitësi me kërkesë të blerësit³⁰⁵.

6.4.3. FOB (Lëvruar në bord).

Termi tregtar FOB duke qenë një nga termat tregtarë më të vjetër, i përdorur vetëm për transportin detar, ka një pozitë dominante në tregun ndërkombëtar. Në versionin e vjetër të Inkotermave, ky term përdorte molin e anijes si një kufi përcaktues për detyrimet dhe zvogëlimin e kostove dhe rrezikut. Në versionin e Inkotermave 2010, moli i anijes, si

³⁰⁴ SMAKA, Prof. Dr. Riza, GOJANI, Mr. Sc. Skender, *E Drejta Biznesore*, Kolegji Biznesi, Prishtinë 2012, f.291

³⁰⁵ Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 79.

pika e kalimit të rrezikut, u zëvendësua me vendosjen e mallrave në bordin e anijes. Sipas Inkotermave FOB, shitësi i dorëzon mallrat në bordin e anijes së caktuar nga blerësi, në bordin e caktuar të ngarkimit. Rreziku i humbjeve apo dëmtimi i mallrave kalon kur mallrat janë në bord të anijes dhe blerësit i ngarkohet çdo shpenzim nga ai moment e në vijim. Termat FOB mund të mos jenë të përshtatshme për përdorim, në rast se mallrat i dorëzohen transportuesit përpara se ato të ngarkohen në bordin e anijes, për shembull: mallrat në kontenierë, të cilat zakonisht dorëzohen në terminal³⁰⁶. Në këtë rast, do të jetë e përshtatshme të zbatohen termat FCA. Si rregull i termave FOB, kur është e nevojshme, shitësi duhet të paguajë shpenzimet për eksportin e mallrave. Por, nga ana tjetër shitësi nuk është i detyruar të paguajë shpenzime për importin e mallrave apo ndonjë formaliteti doganor për importin e mallrave. Sipas termave FOB, shitësi duhet: të dorëzojë mallrat konform dhe të ambalazhuar në përputhje me kontratën, si dhe çdo dokument që tregon konformitetin e mallrave në përputhje me marrëveshjen e palëve si dhe të dorëzojë faturën tatimore apo ekuivalenten e elektronike të saj. Të dorëzojë mallrat blerësit duke i vendosur ato në bordin që është mbi kalatë (molin) e anijes, në përputhje me njoftimin nga blerësit, duke respektuar mënyrën e ngarkimit të mallrave që zbatohet në këtë port, në kohën e rënë dakort pa vonesa duke i dhënë njoftim blerësit për këtë fakt.

Ndërsa blerësi duhet të njoftojë shitësin për kohën dhe vendin e dorëzimit të mallrave, duke supozuar edhe lidhjen e kontratës së transportit nga porti i ngarkimit, do t'i ngarkohen çdo shpenzim që vjen si rezultat i mos përmbushjes të këtij detyrimi dhe do të mbarti rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave që nga koha që mallrat janë futur në kalatë (molin) e anijes; të sigurojë çdo autorizim apo licencë për importin e mallrave, të përmbushë

³⁰⁶ Bridge, Michael, THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, Oxford, (2013), P 630.

formalitetet doganore për importimin e tyre, qoftë në vendin e destinacionit të mallrave ose në shtetin transit; të paguajë çdo shumë rastësore për importimin e mallrave, duke mbartur rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, nga koha e dorëzimit të tyre dhe duke mbartur shpenzimet për ndihmën e shitësit të kërkuar nga blerësi³⁰⁷.

6.5. Termat tregtarë C.

Në grupin e termave tregtarë C përfshihen Inkotermat, që fillojnë me germën C si: CFR (Çmimi dhe Transporti), CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti), CPT (Transport paguar deri) dhe CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri).

Sipas termave tregtar C, shitësi është i detyruar të lidhë kontratën e transportit dhe të paguajë për transportin e mallrave. Rreziku i humbjes apo dëmtimit të mallrave, pas momentit të ngarkimit të mallrave, do t'i ngarkohet blerësit. Germa pas termit C, përcakton koston e transportit. Duhet theksuar se vendi i përmendur në këto Inkoterma nuk është vendi i dorëzimit të mallrave, sikurse ishte te termat FCA, por është vendi i destinacionit³⁰⁸.

6.5.1. CFR (Çmimi dhe Transporti).

Ky term përdoret vetëm për transport detar apo transport ujor kombëtar. “Çmimi dhe Transporti” nënkupton se shitësi duhet t'i dorëzojë mallrat në bordin e anijes ose siguron mallrat e dorëzuara në këtë mënyrë. Rreziku i humbjes apo i dëmtimit të mallrave kalon kur mallrat janë në bordin e anijes. Shitësi duhet të kontraktojë dhe të paguajë kostot e

³⁰⁷Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq. 79.

³⁰⁸Jan Ramberg, “ICC Guide to Incoterms 2010”, fq. 38-39.

transportit, për të çuar mallrat në destinacion. Sigurimi për mallrat nuk është i përfshirë, ai realizohet në ngarkim të blerësit³⁰⁹.

6.5.2. CIF (Çmimi, Sigurimi, Transporti).

Ky term përdoret vetëm për transport detar³¹⁰ apo transport ujor kombëtar. “Çmimi, Sigurimi, Transporti” nënkupton se shitësi duhet t’i dorëzojë mallrat në bordin e anijes ose siguron mallrat të dorëzuara në këtë mënyrë. Rreziku i humbjes, apo i dëmtimit të mallrave kalon kur mallrat janë në bordin e anijes. Shitësi duhet të kontraktojë dhe të paguajë kostot e transportit për të çuar mallrat në destinacion. Po ashtu shitësi duhet të lidhë kontratë sigurimi për të siguruar mallrat, kundrejt rrezikut të blerësit për humbjen apo dëmtimin e tyre gjatë transportit. Vlera e sigurimit sipas këtij termi, do të jetë minimale dhe në rast se blerësi dëshiron që vlera e sigurimit të jetë më e lartë atëherë ai duhet të bjerë dakord me shitësin për këtë me marrëveshje ose duhet ta mbulojë vetë diferencën me vlerën e pretenduar prej tij, nëpërmjet një kontrate plotësuese sigurimi.

Sipas grupit të termave C, shitësi e përmbush detyrimet e tij për dorëzimin e mallrave me dorëzimin e tyre transportuesit, sipas mënyrës të caktuar me marrëveshje ndërmjet tyre dhe jo kur mallrat mbërrijnë në destinacion. Sipas termit tregtar CIF³¹¹, shitësi detyrohet: të ngarkojë në anije mallra konform me kontratën dhe të paguajë shpenzimet për eksportin e tyre ose të blejë mallra që janë në lundrim. Në rast se, mallrat e blera nuk janë në det (në lundrim), atëherë ai duhet të lidhi një kontratë transporti detar, sipas të cilës mallrat do të

³⁰⁹Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq. 80.

³¹⁰ Bridge, Michael, THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS, Oxford, (2013), P 634.

³¹¹ Cook, Thomas A. Mastering the Business of Global Trade, Negotiating Competitive Advantage Contractual Best Practices, Incoterms, and Leveraging Supply Chain Options, New York (2014)

mbërrijnë në destinacion në përputhje me kontratën dhe duhet të pajisen me faturë mbërritjeje, e cila do të shërbeje si provë për këtë. Shitësi duhet të lidhë kontratë sigurimi për mallrat, e cila do t'i jepte mundësinë blerësit që në rast humbjeje apo dëmtimi të mallrave të ngrejë padi ndaj siguruesit; të lëshojë faturë e cila do t'i ngarkojë blerësit çmimin e rënë dakord, shpenzimet për komisione, shpenzimet për transportin dhe sigurimin dhe ta kreditojë blerësin për shumën e transportit, që shitësi duhet t'i paguajë pronarit të anijes pas dorëzimit të mallrave në portin e destinacionit. Shitësi duhet t'i paraqesë dokumentet në mënyrën e rënë dakord ndërmjet tyre duke i paraqitur ato drejtpërdrejtë ose nëpërmjet transmetimit elektronik ose në ndonjë mënyrë tjetër. Këtu përfshihen: fatura e mbërritjes, polica e sigurimit dhe fatura e pagesës së mallrave si dhe çdo dokument tjetër, për të cilin palët kanë rënë dakord ndërmjet tyre apo mund të nevojitet në dogana apo për arsye të mbulimit të rrezikut. Nga ana tjetër blerësi duhet të marrë në dorëzim mallrat në portin e destinacionit të rënë dakord mes palëve dhe të marrë përsipër, me përjashtim të transportit dhe sigurimit, të gjitha shpenzimet apo kostot e tjera që mund të bëhen për mallrat gjatë kalimit të tyre tranzit në det, deri në mbërritjen e tyre në portin e destinacionit. Këto shpenzime përfshijnë edhe kostot e shkarkimit të mallrave, përveç rasteve kur këto përfshihen te kontrata e transportit dhe mbulohen nga transportuesi. Blerësit i ngarkohet kostoja edhe e sigurimit të mallrave, në rast lufte nëse duhet bërë një figuracion i tillë. Ai duhet të mbartë të gjitha rreziqet e mallrave, nga koha që mallrat efektivisht kanë kaluar molin në portin e ngarkimit të tyre. Në rast se blerësi gëzon të drejtën për të përcaktuar se cili do të jetë porti i destinacionit dhe periudha e kohës së ngarkimit të mallrave dhe ai nuk i jep udhëzimet shitësit, atëherë atij i ngarkohen shpenzimet plotësuese dhe rreziqet e mallrave që do të vijnë nga përfundimi i datës së periudhës të caktuar për ngarkimin e

mallrave, por gjithmonë duke mbajtur parasysh që mallrat duhet të jenë në përputhje me përshkrimin e tyre në kontratë. Ai duhet të paguajë të gjithë detyrimet doganore dhe taksat e importit të mallrave, si dhe të sigurojë, me shpenzimet dhe me riskun e tij, çdo leje apo licencë që nevojitet për importin e mallrave në destinacion³¹².

6.5.3. CPT (Transport paguar deri).

Termet tregtarë CPT mund të përdoren pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur dhe pavarësisht se mund të përfshihen disa mënyra transporti. Ky term, parashikon si detyrim kryesor të shitësit, dorëzimin e mallrave tek transportuesi dhe pagesën për transportin deri në vendin e destinacionit të mallrave të kontraktuar nga palët, i cili do të përcaktohet në Inkoterm. Kur përdoren termat e grupit C, shitësi konsiderohet se e ka përmbushur detyrimin e tij të dorëzimit të mallrave kur ia dorëzon ato transportuesit dhe jo kur mallrat mbërrijnë në vendin e destinacioni. Në këtë kohë, pra kur mallrat i dorëzohen transportuesit, kalon edhe rreziku. Pra me fjalë të tjera, rreziku sipas termave CPT do të kalojë kur mallrat i dorëzohen transportuesit të parë³¹³. Ky term tregtar dallon nga regjimi i termave tregtarë të grupit C, që kanë të bëjnë me transport detar sikurse janë CFR dhe CIF, pasi në to rreziku kalon në momentin që shitësi dorëzon mallrat në bordin e anijes.

6.5.4. CIP (Transport dhe Sigurim paguar deri).

Termet tregtarë CIP mund të përdoren pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur dhe pavarësisht se mund të përfshihen disa mënyra transporti. Ky term është

³¹²Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 80-81.

³¹³Eun Sup Lee, "Management of International Trade". Springer, (2012), fq. 81.

bazuar në modelin e kontratave, që përmbajnë një Inkoterm CIF. “Transport dhe Sigurim paguar deri”, nënkupton se shitësi duhet të dorëzojë mallrat tek transportuesi ose ndonjë person tjetër i caktuar nga shitësi në vendin e caktuar me marrëveshje të palëve dhe shitësi duhet të lidhë kontratën e transportit dhe të paguajë, kostot e transportit për të sjellë mallrat në vendin e destinacionit.

Po ashtu, shitësi duhet të lidhë kontratë sigurimi për të siguruar mallrat kundrejt rrezikut të blerësit për humbjen apo dëmtimin e tyre gjatë transportit. Vlera e sigurimit, sipas këtij termi do të jetë minimale dhe në rast se blerësi dëshiron që vlera e sigurimit të jetë më e lartë, atëherë ai duhet të bjerë dakord me shitësin për këtë, me marrëveshje, ose duhet ta mbulojë vetë diferencën me vlerën e pretenduar prej tij, nëpërmjet një kontrate plotësuese sigurimi³¹⁴. Pra, mund të themi se Inkotermi CIP është i njëjtë me Inkotermin CPT, me ndryshimin e vetëm se sipas termit CIP, shitësi detyrohet të organizojë dhe të paguajë edhe

6.6. Termat tregtarë D.

Inkotermat 2010 përfshijnë tre terma tregtar në grupin e termave D, të cilat duhen përdorur në rastet kur shitësi detyrohet të transportojë mallrat duke mbartur vetë koston dhe rrezikun e humbjes apo dëmtimit të mallrave, deri në mbërritjen e tyre në destinacionin e caktuar. Termat tregtar që bëjnë pjesë në grupin D janë: DAT (Lëvrohet në Terminal), DAP (Lëvrohet në vend), dhe DDP (Lëvrohet i zhdoganuar).

Në Inkotermat e versionit 2000, grupi D përbëhej nga pesë terma³¹⁵, por termat e transportit detar DES (Lëvrohet në anije) dhe DEQ (Lëvrohet në bankinë) janë zëvendësuar nga termat

³¹⁴Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq. 82.

³¹⁵Jan Ramberg “Why revise Incoterms?” in Incoterms 2000, fq. 25.

DAP dhe DAT. Të gjitha termat tregtarë të grupit D kërkojnë që shitësi të dorëzojë mallrat në vendin e caktuar, të paguajë për transportin e tyre, deri në këtë vend dhe të mbarti rrezikun për mallrat në tranzit.

6.6.1. DAT (Lëvrohet në Terminal).

Inkotermi DAT është një term i ri tregtar, i cili përfshin çdo lloji transporti dhe vendosjen e mallrave në dispozicion të blerësit. Sipas Inkotermave DAT, shitësi dorëzon mallrat, pasi ato janë shkarkuar nga mjetet e transportit me të cilat kanë mbërritur, duke i vendosur ato në terminalin, portin apo vendin e caktuar. Fjala “terminal” nënkupton “çdo vend të mbuluar ose jo, të tilla si: mol, magazinë, oborr kontejnerësh, stacion ngarkimi kontejnerësh, terminal mallrash rrugor, hekurudhor apo ajror³¹⁶”. Në rastet kur, palët përfshijnë në kontratën e tyre termin tregtar DAT, shitësi do të përmbushë detyrimin e tij, duke çuar mallrat në vendin e caktuar dhe duke i shkarkuar ato nga mjetet e përdorura për transport, si rrjedhim rreziku do të kalojë kur mallrat të shkarkohen nga mjetet e transportit në vendin e caktuar. Sipas termit DAT, shitësit i ngarkohen shpenzimet e mallrave për eksport, në rast se ka të tilla, por ai nuk është i detyruar të paguajë shpenzimet dhe taksat doganore për importin e mallrave³¹⁷.

6.6.2. DAP (Lëvrohet në vend).

Termi tregtar DAP përdoret pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur dhe gjithashtu mund të përdoret edhe nëse përfshihet më shumë se një mënyrë transporti.

³¹⁶Jan Ramberg, “International Commercial Transactions”, fq. 107.

³¹⁷Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq.82.

“Lëvrohet në vend” nënkupton se shitësi e përmbush detyrimin e tij të dorëzimit, kur mallrat vendosen në dispozicion të blerësit, në mjetet e transportit që mbërrijnë, nga të cilat do të shkarkohen mallrat. Sipas këtij termi, shitësi mbart rrezikun deri në momentin që ai i vë mallrat në dispozicion të blerësit, për t’i shkarkuar ato nga mjetet e përdorura të transportit. Shitësi duhet të paguajë për transportin e mallrave, në vendin e përcaktuar në Inkoterm. Ndërsa blerësi duhet të shkarkojë mallrat. Sipas termit DAP, shitësit i ngarkohen shpenzimet e mallrave për eksport, në rast se ka të tilla, por ai nuk është i detyruar të paguajë shpenzimet dhe taksat doganore për importin e mallrave³¹⁸.

6.6.3. DDP (Lëvrohet i zhdoganuar).

Termi tregtar DDP përdoret pavarësisht nga mënyra e transportit të zgjedhur dhe gjithashtu, mund të përdoret edhe nëse përfshihet më shumë se një mënyrë transporti. “Lëvrohet i zhdoganuar” nënkupton se shitësi i dorëzon mallrat, kur ato janë vënë në dispozicion të blerësit (pasi i ka paguar shpenzimet e importit të tyre), në mjetet e transportit gati për t’u shkarkuar në vendin e destinacionit. Shitësit i ngarkohen të gjithë shpenzimet dhe rreziku i sjelljes së mallrave në vendin e destinacionit dhe ka detyrimin të paguajë shpenzimet, jo vetëm për eksport të mallrave por edhe për import të mallrave dhe çdo formalitet tjetër doganor. Termi DDP përfaqëson detyrimet maksimale të shitësit. Palët kontraktuese këshillohen ta specifikojnë, në mënyrë të qartë, vendin e destinacionit, pasi deri sa mallrat mbërrijë në këtë vend, kostot dhe rreziku i ngarkohet shitësit. Shitësi këshillohet të lidhi kontrata transporti që i çojnë mallrat ekzaktësisht deri në vendin e destinacionit të përcaktuar me marrëveshje të palëve. Shitësi nuk ka të drejtë t’i kërkojë

³¹⁸Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq. 83.

blerësit shpenzimet që ka paguar, si rezultat i kontratës të transportit, për shkarkimin e mallrave, përveç kur në kontratë parashikohet ndryshe.³¹⁹

³¹⁹Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, (2012), fq. 83.

KAPITULLI VII: TIR KONVENTA DHE TIR KARNETI

7.1. TIR KONVENTA

Është konventa mbi transportin ndërkombëtare të mallrave, e cila ndryshe njihet edhe me inicialet TIR (Transports Internationaux Routiers).

Në një konferencë të mbajtur në nëntor të vitit 1975 nën kujdesin e Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropën (UNECE-së), është bërë nxjerrja e një konvente të vitit 1975, për TIR, e cila vjen në fuqi me 1978, që nga ajo kohë është konventa më e suksesshme e transportit ndërkombëtar dhe deri më tani ka mbetur sistemi i vetëm ndërkombëtar i kalimit transit.³²⁰

Ideja mbi të cilën është bazuar konventa e TIR si dhe sistemi i saj i veçantë për kalimin tranzitor ka formuar bazën për shumë sisteme të kalimit tranzito regjional dhe më këtë ka kontribuar në mënyrë direkte apo indirekte në lehtësimin e transportit ndërkombëtar e në veçanti të TIR, jo vetëm në Europë dhe Lindje të Mesme por edhe në pjesë të tjera të botës si Afrika dhe Amerika³²¹.

Çdo kush që udhëton nëpër rrugët e Evropës do të njihet apo do të hasë në tabelat e metalta që kanë nga dy ngjyra, ngjyrën e kaltër dhe atë të bardhë me mbishkrimin TIR, saqë atë e mbajnë me mijëra kamion të cilët e përdorin sistemin e kalimit transit doganor.

³²⁰https://www.iru.org/en_iru_about_tir

³²¹https://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index

7.1.1. HISTORIKU

Konferenca Shqyrtues u mbledh në nëntor 1975 nën kujdesin e Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropën (UNECE) duke prodhuar Konventën TIR me 1975 që erdhi në fuqi në vitin 1978. Që nga ajo kohë Konventa TIR ka provuar se ajo është një ndër më të suksesshmet e konventave ndërkombëtare të transportit dhe në fakt deri tani i vetmi sistem universal transit doganor në ekzistencë. Ideja prapa Konventës TIR dhe regjimit të tij transitit ka formuar bazën për shumë sisteme transite rajonale dhe në mënyrë direkte dhe indirekte, ka kontribuar në lehtësimin e transportit ndërkombëtar, sidomos transportin ndërkombëtar rrugor, jo vetëm në Evropë dhe Lindjen e Mesme, por edhe në pjesë të tjera të botës, si Afrika dhe Amerika Latine.

Puna në sistemin transit TIR filloi menjëherë pas Luftës së Dytë Botërore nën kujdesin e Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropën (UNECE). Marrëveshja e parë TIR është përfunduar në vitin 1949 në mes të një numri të vogël të vendeve evropiane. Suksesi i kësaj skeme të kufizuar ka çuar në negocimin e një Konvente TIR i cili u miratua në vitin 1959 nga Komiteti UNECE Transportit Inland dhe hyri në fuqi në vitin 1960. Kjo Konventë e parë TIR u rishikua në vitin 1975 për të marrë parasysh përvojën praktike në operimin e sistemit dhe për të zbatuar përparimet teknike dhe ndryshimin Doganor dhe të kërkesave të transportit³²².

³²²Gojani, Skender, Funksioni i TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 611.

7.1.2. ZHVILLIMI I TIR KONVENTËS

Që nga viti 1975, konventa TIR është modifikuar më se 20 herë. Ndërsa dy përmirësimet e fundit apo modifikimet e fundit, ai 17 shkurt 1999 dhe 12 maj 2002, janë rezultat i një procesi gjithëpërfshirës i rishqyrtimit që ka bërë në të Komiteti i transportit të Brendshëm i UNECE-së nga janari 1995.

Në vitin 1994, pas shfaqjeve të vështirësive të mëdha në zbatimin e konventës si shkak i shfrytëzimit nga lëvizje të organizuara kriminale ndërkombëtare si dhe lehtësimet që ju ofronte kjo konventë, i shqetësoi palët kontraktuese. Sekretari i UNECE-së dhe IRU (Unioni i transportit ndërkombëtar të rrugëve), kanë marrë një numër të masave afatshkurta për kujdesin dhe ruajtjen e një sistemi TIR. Sot më shumë se 80% e të gjitha veprimeve janë të regjistruara dhe të analizuara mirë prej këtij sistemi.

Kjo rezultoi zgjerimin e tregtisë evropiane lindore e perëndimore, veçanërisht prej vitit 1989, kjo i përgjigjet rritjes së masave në transportin rrugor ndërkombëtar, numrit të madh të TIR karnetave të lëshuara, kalimi në miliona dhe sot ka rreth 3.2 milion (sipas të dhënave të v.2004), që paraqesin afërsisht 10.000 transporte me TIR për çdo ditë në më shumë se 50 shtete apo më mirë të themi kalimin e përditshëm afërsisht të 50.000 kalimeve kufitare me anë të TIR-it³²³.

Numri i shoqërive të autorizuara prej autoriteteve ndërkombëtare që përdorin TIR karneta kalon mbi 34.000. Ky zhvillim u ndihmua mirë prej një rritje të madhe të veprimeve transportuese TIR në dhe nga shtetet e Evropës Qendrore, Lindjes së Mesme dhe Azisë.

³²³Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 611.

Këtë rritje e mundësuan: Lehtësirat, fleksibiliteti, efekti i kostos dhe siguria doganore për transport ndërkombëtar të mallrave përmes kufijve. Tani përveç palëve apo shteteve kontraktuese, janë edhe një numër i madh i shteteve të reja që janë anëtare të konventës.

Në vitin 1995, Grupi punues i UNECE-së, përkrahu shumë grupe të ekspertëve, që filluan punën për një rishikim të përgjithshëm të sistemit TIR, i cili u nda në tri faza³²⁴:

Faza e parë e procesit rishikues të TIR-it ishte e plotë e suksesshme dhe përfundoi më 1997 dhe të gjitha këto përmirësime hynë në fuqi nga të gjithë kontraktuesit e TIR konventës në shkurt të 1999, kjo fazë përmirëson sistemin e sigurisë ndërkombëtare dhe themeloi një organ mbikëqyrës ndërqeveritar, bordin ekzekutiv të TIR (TIRxB)³²⁵.

Faze e dytë e përmirësimeve të TIR konventës vjen në fuqi më 12 Maj 2002, kjo qartësohet dhe përcaktohet nga administrata përgjegjëse e Autoriteteve doganore, drejtuesve të transportit dhe organizatave ndërkombëtare, që bëhen nga ajo kohë e deri më tani, ka edhe përgjegjësi që bëhen për organizimin efektiv dhe funksional nga sistemi i sigurisë kombëtare³²⁶.

Faza e tretë e procesit rishikues të TIR-it fillon në vitin 2000 që nga një këndvështrim i lejon disa ndryshime me përdorimin e mekanizmave modernë elektronikë për të dhënat nga TIR sistemi, pa ndryshime në esencë por me modernizime në kryerjen e proceseve³²⁷.

³²⁴http://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/english/newtirhand/TIR-6Rev10EN_Convention.pdf

³²⁵Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 612

³²⁶Po aty

³²⁷Po aty

Me përfundimin e këtij procesi rishikues të TIR-it, qeverisja me TIR bëhet me një pozicionim më të mirë për të përballuar kërkesat e ardhme për transport ndërkombëtar sa më efikas dhe tregti e aq më mirë në procedurat doganore.

Përvoja e fituar më parë 10 deri 15 vjet në operimin e sistemit është përdorur në mënyrë për ta bërë sistemin TIR më efikas, më pak komplekse dhe në të njëjtën kohë më shumë Dogana të sigurta. Një tjetër arsye pse sistemi origjinal TIR duhej modifikuar ishte se në fillim të viteve 1960 një teknikë transportit u shfaq: ajo detare.

Këto teknika të reja të kombinuare ose të transportit multimodal bënë të nevojshme pranimin e kontejnerit, në kushte të caktuara, si një njësi doganore të sigurt ngarkimit. Me hyrjen e saj në fuqi Konventa e re ka përfunduar ose zëvendësuar Konventën e vjetër të 1959. Megjithatë, Konventa ish- është ende në fuqi për arsye të ndryshme, njëra prej të cilave është se një nga Palët Kontraktuese të Konventës së vjetër (Japoni) nuk ka aderuar ende në Konventën TIR të 1975³²⁸.

7.1.3. PARIMET

Sistemi TIR është një sistem i kalimit transit doganor ndërkombëtar për bartjen e mallrave nëpër rrugë. Ky sistem ka pesë parime esenciale dhe funksionale.

Pesë shtyllat e sistemit TIR janë :

- Aprovimet për automjetet rrugore tokësore dhe kontenjer.
- Sistemi i sigurisë ndërkombëtare.
- TIR karnetat.

³²⁸ Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 612

- Njohja ndërkombëtare e masave të kontrollit doganor.
- Kyçja në kontrollin e sistemit TIR³²⁹.

Me qëllim të ofrimit të sigurisë së kalimit të mallrave me më pak ndërhyrje në rrugën e saj dhe njëkohësisht me sigurinë maksimale nga autoritetet doganore, sistemi TIR përfshin pesë kushte kryesore që formojnë pesë shtyllat me të cilat ngritet sistemi i kalimit tranzitor doganor apo Sistemit TIR:

- Transportimi i mallrave nëpër dogana me aprovimin për automjetet rrugore tokësore dhe kontejnerët.
- Gjatë gjithë udhëtimit, të kryhen taksat dhe tatimet e rreziqeve me garanci ndërkombëtare të pranueshme.
- Mallrat duhet të jenë të shoqëruara me dokumentet e domosdoshme të transportit rrugor të pranuar ndërkombëtarisht (TIR karnet). Ky ka rolin e dokumentit kontrollues doganor në vendin e nisjes, në vendet e kalimit tranzitor dhe në vendet e destinimit.
- Masat e kontrollit doganor bëhen në shtetin e nisjes dhe duhet të jenë në pajtim apo të miratuara nga të gjitha shtetet e kalimit transit dhe vendin e destinimit³³⁰.

Kyçja në procedurat e TIR-it mund të bëhet nga

- Kompanitë shtetërore për lëshimin e karnetave TIR, dhe
- Personat e rëndomtë ligjorë që mund të përdorin Karnetat TIR.

7.1.4. PROCEDURATSIPAS KONVENTËS TIR

Kamionistit duke bërë përdorimin e procedurës TIR duhet së pari të merr një dokument të harmonizuar ndërkombëtarisht doganor, të referuara si një Karnet TIR.

³²⁹Gojani, Skender, *Funksioni i TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave*, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 612

³³⁰Po aty

Karnetet TIR lëshohen nga shoqatat kombëtare të transportit rrugor. Ky dokument doganor është e vlefshme ndërkombëtarisht për përshkrim të mallrave, transportues mallrash dhe për destinacionin e tyre, paraqet një garanci financiare. Kur një kamion arrin në një kufi të postonit doganorë ai nuk ka nevojë të paguajë detyrimet dhe taksat mbi mallrat e importit në atë kohë. Në vend të kësaj pagesat janë pezulluar. Nëse mjeti tranzitor në ndonjë vend ndonjë mall, nuk ka taksa për të. Në qoftë se ai nuk arrin të largohet nga vendi me të gjitha mallrat, atëherë taksat janë faturuar për importuesit dhe garancia financiare backstops detyrimin e miqve për të paguar taksat. Transit TIR janë kryer në lidhje, d.m.th kamioni duhet të jenë të mbyllura, si dhe duhet pasur Karnetin. Sistemi i pagesave sigurisë administrohet nga [International Union Transport] (IRU)³³¹.

Procedura TIR është përdorur kryesisht në vendet e Europës Lindore që nuk janë në BE (p.sh. Rusia dhe Ukraina), Turqi, dhe pjesë të Lindjes së Afërme. Që prej formimit të tregut të vetëm evropian, procedura TIR është bërë i panevojshëm për transportin e mallrave brenda BE-së.³³²

7.1.5. MBULIMI GJEOGRAFIK

Konventa TIR numrat sot 68 Palët Kontraktuese në mbarë botën. Sistemi TIR është operacional në 58 vende, një vend është në proces të pranimit, ndërsa tre të tjerë kanë hyrë në fazën negociata dhe gjashtë vende kanë treguar interes në bashkimin.

³³¹ Gojani, Skender, *Funksioni i TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave*, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 612

³³² http://en.wikipedia.org/wiki/TIR_Convention

Konventa e TIR ka dëshmuar dhe vërtetuar se mund të jetë një prej instrumenteve më efektive ndërkombëtare e përgatitur nën kujdesin e Komisionit Ekonomik të Kombeve të Bashkuara për Evropë (UNECE).

TIR mbulon tërë Evropën dhe zgjerohet në Afrikën Jugore dhe Lindjen e Afërt dhe të Mesme. Shtetet e Azisë janë të njoftuara me lehtësirat e këtij sistemi transit global doganorë dhe interesi i tyre që është treguar na bën që të kuptojmë se në një të ardhme jo të largët ato do t'i bashkëngjiten Konventës së TIR-it. Tashmë sot SHBA dhe Kanadaja janë palë kontraktuese sikurse Kili dhe Uruguai të Amerikës Latine.

Suksesi i sistemit TIR gjithashtu mund të jetë vlerësuar prej numrit të madh të TIR Karnetave të shpërndarë dhe të lëshuara për çdo vit. Në vitin 1952 jo më pak se 3.000 TIR karneta ishin lëshuar, ky numër vazhdon të rritet për të arritur shifrën 500.000 deri në 900.000 në vitet e 80-ta e këtej.³³³

7.1.6. TRANSPORTI NDËRKOMBËTARE

Transporti paraqet veprimtari shoqërore që është paraqitur me dukurinë e zhvillimit të shoqërisë. Transporti paraqet veprimtari të veçantë ekonomike që ka për detyrë të bëjë bartjen e njerëzve, mallrave, energjisë dhe të informatave nga njëri vend në vendin tjetër të hapësirës gjeografike. Rëndësia ekonomike e transportit del nga funksioni kryesor i transportit që është bartja e mallrave nga vendi i prodhimit deri tek vendi i konsumit. Mirëpo, edhe pse sot ekzistojnë lloje të ndryshme të transportit, megjithatë asnjë nga këto nuk është ideal. Çdo transport i ka vetitë pozitive dhe negative, për këtë duhet të kemi kujdes gjatë zgjedhjes së mjetit transportues, gjegjësisht cili mjet transportues është më i

³³³http://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index?listtype=i.

përshtatshëm për transport të mallit. Transporti mund të shqyrtohet nga dy aspekte: Si veprimtari e pavarur dhe si veprimtari sekondare. Esenca e transportit ka ndikim të rëndësishëm në përshpejtimin e rrjedhave tjera ekonomike, sepse paraqitet si hallkë midis inputit (hyrjes)dhe outputit (daljes), gati në të gjitha degët e ekonomisë.³³⁴

7.1.7. TRANSPORTI RRUGOR

Transporti rrugor i mallrave ndahet në atë të brendshëm – komunikacioni vendor dhe komunikacioni ndërkombëtarë. Dekadat e fundit mjetet e transportit rrugor janë shtuar dukshëm. Ky ekspansion bazohet në ndërtimin e rrjetit rrugor bashkëkohore, zgjidhjet racionale dhe teknologjinë moderne të punës gjatë transportit. Ndërtimi shumë intensiv i rrugëve moderne, autostradave të gjëra dhe objekteve për mbartjen e peshave të mëdha (urat, etj), mundësojnë transportin rrugor të gjitha peshave jo të zakonshme për nga masa dhe dimensionet, dhe të cilat nuk mund të transportohen me llojet tjera të transportit³³⁵.

Transporti rrugor mundëson transport të drejtpërdrejtë “prej shtëpisë në shtëpi“, pa ngarkim të mallit përgjatë rrugës që ndikon negativisht në kualitetin e mallit, dhe në këtë mënyrë gjithnjë e më shumë i konkuron transportit hekurudhor. Në komunikacionin rrugor me marrëveshjen mbi transportin e mallit transportuesi obligohet që mallin e pranuar për transport ta transportojë në vendin e destinimit dhe aty në atë vend t’ia dorëzojë pranuesit të mallit apo personit tjetër të autorizuar i caktuar nga pranuesi, ndërsa dërguesi i mallit obligohet që transportuesit t’i paguajë në emër të transportit shumën e akorduar. Marrëveshja mbi transportin e mallit në komunikacionin rrugor është joformale dhe mund

³³⁴ http://en.wikipedia.org/ë/index.php?title=TIR_Convention&action=edit§ion=1,

³³⁵ Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 614

të bëhet gojarisht, me telefon, internet dhe me shkrim. Në komunikacionin rrugor si dokument transporti është lista e mallit, e cila njëkohësisht shërben si argument se është bërë marrëveshja mbi transportin e mallit. Lista e mallit shërben edhe si argument se malli është pranuar për transport nën obligimin e transportuesit që ta transportojë dhe në mënyrë të rregullt t’ia dorëzojë pranuesit ose personit të autorizuar. Lista e mallit lëshohet në tre ekzemplarë origjinalë, nga të cilat ekzemplari i parë i jepet dërguesit të mallit, i dyti përcillet me mallin dhe i jepet pranuesit të mallit, ndërsa i treti mbetet tek transportuesit³³⁶.

Lista e mallit në transportin rrugor, sipas rregullave ligjore (Ligji mbi marrëveshjet e transportit të mallit në komunikacionin rrugor, Sl. List SRJ numër 26/95) duhet t’i përmbajë këto elemente si në vijim³³⁷:

- Data dhe vendi i dhënies së listës së mallit;
- Emri i personit ose ndërmarrjes dhe adresa e dërguesit;
- Emri i personit ose ndërmarrjes transportuese;
- Tabela e regjistrimit të automjetit transportues;
- Data dhe vendi i ngarkimit të mallit;
- Emri i personit ose ndërmarrja e pranuesit dhe vendi i zbarkimit të mallit;
- Përshkrimi i zakonshëm i mallit dhe mënyra e ambalazhimit, ndërsa për materialet e rrezikshme përshkrimi i mallit sipas rregullave;
- Numri i koletave, shenja e tyre dhe shenjat e numrave;
- Pesha bruto e mallit ose sasia e mallit e shprehur në formë tjetër;

³³⁶https://www.iru.org/en_about_academy (parë mE 17.03.2015)

³³⁷Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 614

- Harxhimet lidhur me transportin e mallit (kompensimet për transport, harxhimet shtesë dhe harxhimet tjera të bëra nga momenti i arritjes së marrëveshjes mbi transportin e mallit, gjer te dorëzimi i pranuesit, si dhe kush i paguan ato;
- Udhëzuesit e nevojshëm për procedura doganore dhe të tjera³³⁸;

Regjistri i dokumenteve të cilat i bashkëngjiten listës se mallit për ngarkim, gjatë plotësimit të dhënave në listën e mallit për ngarkim, transportuesi plotëson të dhëna nga pika 1 deri në 4, ndërsa dërguesi i mallit nga pika 5 deri ne 12 dhe të dytë përgjigjen për saktësinë e të dhënave të plotësuara.³³⁹

7.2. KONVENTA E TRANSPORTIT RRUGOR TË MALLIT (CMR)

Zhvillimi i transportit rrugor ndërkombëtar posaçërisht pas Luftës së Dytë Botërore, ka shfaqur nevojën për akte ligjore apo nevojën për harmonizimin e rregullave të cilat kanë qenë të ndryshme në shumë vende të ndryshme. Konventa mbi transportin rrugor me 19 shtator 1949, dhe më vonë e reviduar me 8 nëntor 1968 në Gjenevë, e cila në Jugosllavi është ratifikuar dhe shpallur në “Gazetën zyrtare të SFRJ-së “, numër 13/77, dhe konventa mbi marrëveshjen e transportit ndërkombëtar rrugor të mallit (Konventa CMR), e aprovuar në Gjenevë me 19 maj 1956, e ratifikuar me 29 maj 1958, e shpallur në “Gazetën zyrtare të SFRJ-së), numër 11/58 dhe e cila ka hyrë në fuqi me 14 shkurt 1961. Në Shqipëri ka hyrë në fuqi me 20 korrik 2006³⁴⁰.

Me konventën CMR, është rregulluar mënyra e përdorimit të saj, përgjegjësitë e transportuesit për veprimet ose lëshimet e tij, veprimet dhe lëshimet e përfaqësuesve dhe

³³⁸Po aty

³³⁹http://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/english/newtirhand/TIR-6Rev10EN_Convention.pdf

³⁴⁰https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XI-B-11&chapter=11&lang=en
(parë më 26.05.2015)

personave përgjegjës të tyre, si dhe autorizuesve të tyre. Sipas Konventës CMR marrëveshja mbi transportin ndërkombëtar të mallit arrihet me rastin e prezantimit të listës së mallit për ngarkim, i cili shërben si dëshmi e marrëveshjes së arritur mbi transportin e mallit, kushtet e marrëveshjes dhe pranimin e mallit nga ana e transportuesit. Dërguesi i mallit ka të drejtë mbi posedimin e mallit, po ashtu ka të drejtë që të kërkojë që transportuesi gjatë transportit ta ndalë mallin në rrugë, ta ndërrojë vendin e destinacionit ose mallin t'ia dërgojë ndonjë pranuesi tjetër të mallit, ndryshe nga pranuesi i mallit i cili është shënuar në listën e mallit. Kjo e drejtë ndërpritet me rastin e dorëzimit të mallit, ose të ekzemplarit të dytë të listës së mallit, pranuesit të shënuar në listë.³⁴¹

7.3. AKTET E KONVENTËS SË GJENEVËS SIPAS TIR-it

Transportuesi përgjigjet për mallin e pranuar, dëmtimin ose humbjen e pjesshme apo të plotë të mallit, nga momenti kur e ka pranuar mallin deri në momentin e dorëzimit të tij si dhe vonesat e dorëzimit.

Kompensimi për vonesa në dërgesë nuk do të paguhet nëse vozitësit nuk i është dhënë vërejtja me shkrim në afat prej 21 ditëve duke llogaritur edhe ditën kur malli i është dorëzuar pranuesit.

Afati i vjetërsimit për ngritje të padisë. Lidhur me transportin, sipas kësaj konvente është 1 vit, përjashtim në rastet qëllimkëqija ose lëshimeve të cilat sipas vlerësimit të

³⁴¹Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, *Vizione*, 22(1)2014, Skopje, f 615

gjykatës kompetente konsiderohen si qëllimkëqija, kur afati i vjetërsimit të mbushë tre vjet³⁴².

Sipas akteve të kësaj konvente, vozitësi përgjigjet për kompensimin e dëmit për arsye të dëmtimit apo humbjes së plotë ose të pjesshme të mallit, kompensimi llogaritet sipas vlerës të cilën malli e ka pasur në momentin e dorëzimit për transport. Vlera e mallit do të përcaktohet sipas çmimit në berëz, ose nëse një çmim i tillë nuk ekziston atëherë çmimi përcaktohet sipas çmimit të ndonjë malli të llojit dhe kualitetit të njëjtë.

Kompensimi i dëmit nuk mundë t'i kalojë 25 franga për kilogram të bruto peshës së mallit të humbur ose të dëmtuar.

Në rast të humbjes të tërësishme të mallit, përpos kompensimit të humbjes kompensohen edhe harxhimet e transportit, doganës dhe harxhimet tjera lidhur me transportin e mallit, ndërsa të humbja e pjesshme kompensimi është proporcional.

Teksti origjinal i Konventës CMR gjendet nën kujdes të Sekretarit të Përgjithshëm të Organizatës së Kombeve të Bashkuara.

Vërtetimi me shkrim i marrëveshjes së arritur gojore mbi transportin ndërkombëtar rrugorë të mallit realizohet me plotësimin e listës së mallit.³⁴³

³⁴²<http://www.jus.uio.no/lm/un.cmr.road.carriage.contract.convention.1956/doc.html> (parë më 25.05.2015)

³⁴³https://www.iru.org/en_iru_tir_tircarnet

7.4. TIR KARNETI

TIR Karnet³⁴⁴ është një dokument doganor që thjeshton formalitetet doganore për transportin ndërkombëtar të mallrave. Nën mbikëqyrjen e Bordit Ekzekutiv të TIR-it, Unioni ndërkombëtar i rrugëve (IRU), konsiderohet organizata e vetme ndërkombëtare e autorizuar të shtypë dhe të shpërndajë Karnetat TIR kompanive vendore të sigurimit nën kushtet e caktuara sipas kontratës të nënshkruar nga komuniteti administrativ i TIR-it. Faqet e karnetit TIR dhe seritë e dëftesave përmbajtjesore janë të renditura si dy njësi (pjesë përbërëse), të brendshme: në njërin anë ajo përfaqëson pjesën kryesore të Karnetës TIR për pikat e kontrollit, të cilën e bëjnë autoritetet doganore dhe në anën tjetër me qëllim të efikasitetit të sistemit të sigurisë, prandaj secili shtet që e përdorë sistemin TIR përdorë këto karneta. Çdo TIR karnet ka nga një numër unik referues. TIR Karneti mund të ketë 4, 6, 14 ose 20 Vauqera (kuponë), ku një palë Vauqera përdoren për çdo vend ku kalohet. Numri i Vauqerave tregon numrin e vendeve që mund të jenë të tranzituar, duke përfshirë vendet e nisjes dhe destinacionit, p.sh. 20- kupon Karnet mund të përdoren për një TIR ndërmjet transportit deri në 10 vende. Çdo TIR Karnet mund të përdoret vetëm për një TIR transport. Paraqitja e karnetës TIR si e vlefshme duhet të përmbajë Emrin, Vulën dhe Nënshkrimet e organizatës ndërkombëtare dhe të kompanisë e cila e ka lëshuar atë karnet. Edhe palët kontraktuese të transportit duhet të bëjnë plotësimet sipas parimit, kjo në vetvete është një dëshmi se ekziston e ka siguri garantimi.³⁴⁵

³⁴⁴ një dokument ndërkombëtar transporti që lejon transportimin e mallrave nga zyra doganore e nisjes për në zyrën doganore të destinacionit nën procedurën TIR, të përcaktuar me anë të Konventës TIR. <http://www.dogana.gov.al/sq/node/148> (parë më 31.05.2015)

³⁴⁵ SMILIKOVSKI, I, Transporti Ndërkombëtar Prishtinë, 2006, fq 11

7.4.1. KUSHTET E PËRDORIMIT TË TIR KARNETIT PËR BARTJEN E MALLRAVE

Mbartja të bëhet me mjete tokësore ose kontejner që disponojnë karakteristika të caktuara teknike që të mundësojnë kontroll më të lehtë doganor;

Mbartja e mallit të kryhet nëpër rrugë dhe të ekzistojë mundësia nëse paraqitet nevoja mjetet bartëse të mundë të transportohen në mjete tjera si p.sh. anije, hekurudha etj;

Transportuesi të ketë TIR karnet të rregullt; Nga vendi i nisjes së mjeteve apo kontejnerëve të ngarkuara me mall, dogana të bëjë kontroll mbi ta, dhe TIR karnet e dhënë dhe dokumentet tjera t'i pranojë si dokumente për transport ndërkombëtar.

Sa i takon sigurisë së mjeteve ose kontejnerëve kjo konventë parashikon që malli të bartet me mjete ose kontejnerë të konstruktuar në atë mënyrë që nuk mundësojnë qasje në brendësi të tyre pasi të plumbohen nga organet doganore. Konventa përcakton normat për konstruktim dhe procedurat për miratim, përkatësisht vetëm të atyre mjeteve dhe kontejnerëve që i plotësojnë këto norma, mund të transportojnë mallin në mbrojtje të karnet TIR.³⁴⁶

7.4.2. KUSHTET E TRANSPORTIT SIPAS KONVENTËS TIR

Të ketë hapësirë ku vendoset malli për qasje të kontrollit doganor;

Destinimi i mjetit ose kontejnerit për transport ndërkombëtar me TIR karnet;

³⁴⁶http://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index?listtype=i

Në mjetin ose kontejnerin të mos ketë vende të fshehta të cilat do të përdoren për kontrabandë gjatë transportit të mallit etj. Ky miratim ose kjo leje që marrin mjetet rrugore ka afat dy vite.

Rregulla të veçanta zbatohen për mallra të rëndë të cilët nuk mund të barten me mjete transportuese normale³⁴⁷.

Ashtu çdo shtet, për të gjitha TIR transportimet që kryhen në territorin e saj, disponon me garanci të vendosur në atë territor. D.m.th ekziston një lloj partneri në vendin e tij, të cilit organet doganore do t'i drejtoheshin në raste të parregullsive. Sistemi d.m.th mund të llogaritet si trashëgues i lëvizjeve transite nacionale të cilat më shumë bazohen në masa ndërkombëtare sesa në shtetërore, përkatësisht që udhëtojnë nën mbulimin e garancionit në planin ndërkombëtar.

Në rast të parregullsive, para se t'i drejtohen shoqatës garantuese, organet doganore duhet të kërkojnë pagesë nga personi që nuk i ka kryer detyrimet ndaj tyre. Konventa TIR e vitit 1975 parasheh afat të kufizuar të kërkesave nga ana e organeve doganore për garancinë. Prandaj është paraparë që nëse organet doganore të shpaguejnë pa kushte TIR Karnetin, nuk do të mund të bëjnë reklamacione në emër të garancionit përveç nëse konstatohet se vërtetimi për shpagim është fituar me keqpërdorim ose me mashtrim.

Elementi i tretë dhe më i theksuar në tërësinë e sistemit TIR, përveç tabelës TIR të vendosur në automjetin është TIR Karneti i cili vet në vete përbën thelbin e sistemit TIR. Ai jepet veçmas për çdo automjet dhe për çdo udhëtim. I njëjti duhet t'i përmbajë këto elemente:

³⁴⁷Gojani, Skender, Funksioni i TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, *Vizione*, 22(1)2014, Skopje, f 616

- Emri i dhënësit;
- Emri dhe selia e transportuesit;
- Dogana fillestare dhe dokumentet doganore për mjetin;
- Leje për mjetin;
- Vlera e mallit që është paraqitur në shkresë;
- Vula e sekretarit të organizatës ndërkombëtare e cila e ka dhënë, respektivisht me autorizimin e të cilës TIR karnetit është dhënë³⁴⁸;

Në stemën e karnet shënohet deklarata e transportuesit dhe garancionit se transporti do të kryhet sipas TIR karnetit nën përgjegjësi ligjore. Ky karnet jepet në aq fletë për sa pika kufitare do të kalojë. Karneti i bashkëngjitet edhe manifesti me aq fletë sa ka edhe vet karneti.

Elementi i katërt dhe i fundit themelor në të cilën bazohet sistemi TIR është principi në bazë të cilit masat e kontrollit doganor, të marra në vendin e nisjes duhet të pranohen nga vendet e caktuara dhe transite. Karneti gjithashtu mund të shfrytëzohet edhe për bartje të mallit të rëndë. Në këtë lloj transporti, në anën e parë të TIR karnetit dhe fletëve tjera shënohet “mall i rëndë”.³⁴⁹

7.4.3. PËRPARSIT E APLIKIMIT TË TIR KARNETIT

- Procedura doganore është e thjeshtë në kalimet kufitare dhe me këtë mjetet ndalen me shkurt në kalimet kufitare;
- Transportuesit nuk japin garancion për mallin gjatë kalimit të kufijve;

³⁴⁸Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 617

³⁴⁹http://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/english/newtirhand/TIR-6Rev10EN_Convention.pdf

- Transportuesit që disponojnë me këtë karnet, nëse goditen nga sanksionet doganore, janë të mbrojtur nga konfiskimi i mjetit nga ana e organeve doganore;
- Nëse transportuesi i thyen rregullat doganore, organet doganore regjistrojnë jo nga transportuesi por nga organizata garantuese në bazë të karnetit respektivisht nga siguruesi³⁵⁰.

7.4.4. TIR SISTEMI PËR DOGANAT

- Redukton kërkesat e nevojshme gjatë procedurave transitore.
- Shmanget nevojës së fuqisë punëtore të shtrenjtë, për inspektimin fizik të mallit në vendet transitore, si dhe dokumentet shoqëruese.
- I mbron detyrimet doganore dhe taksat cilat janë të garantuara - deri në 60.000€ për TIR Transport.
- Redukton rrezikun e dhënies së informatave të gabuara Administratës Doganore³⁵¹.

7.4.5. TIR SISTEMI PËR OPERATORËT E TRANSPORTIT

Qarkullimin e mallit nëpër botë, pa ndonjë pengesë dhe pa ndonjë pritje në Dogana.

Lejon importuesve dhe eksportuesve që ta zgjedhin tipin e transportit më të përshtatshëm për nevojat e tyre.

Lejon përdorimin e dokumenteve bazë,

Lejon qasje në më shumë se 57 shtete,

³⁵⁰Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 617

³⁵¹Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 617

Shmang nevojën e depozitimit të garancës për mbulimin e detyrimeve dhe taksave doganore

Ju lejon operatorëve të vogël dhe të mesëm të transportit, t'i qasen tregut global, derisa nuk e arrijnë pavarësinë e tyre tregtare.

TIR Sistemi përbëhet prej disa principeve kryesore;

- Siguri për veturat dhe kontejnerët
 - Zinxhir ndërkombëtar i garancës
 - TIR Karneti
 - Njohja e dyanshme e kontrollit doganor
 - Hyrje e kontrolluar
 - SafeTIR
 - TIR Training³⁵²
- ✓ TIR sistemi ka një mbështetje të plotë tek menaxhimi i riskut, ku element bazë i menaxhimit të riskut është TRAJNIMI.
- ✓ Ekipi i trajnuese të IRU (International Transport Road Union), ofron shërbime të cilat janë të krijuara për avancimin e nevojshëm apo si ekspert të kësaj lëmie, në mënyrë që aktorët e përfshirë në sistemin t'i kryejnë detyrat e tyre në standardet e kërkuara.
- ✓ Ekzistojnë disa burime elektronike të cilat kontribuojnë në funksionimin më të mirë të TIR Sistemit, siç është TIR Distance Learning Package (në përpunim e sipër), si dhe trajnimi i drejtpërdrejtë i cili mund të dërgohet përmes sajtit apo në adresë në Gjenevë, varësisht prej kërkesës.

³⁵²Gojani, Skender, Funksioni I TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje, f 61218

TIR në qasje multilaterale

1. Qasja në më shumë se 57 vende TIR përdoruesve.
 2. Menaxhimi i një kosto të ulët, vlera të larta të garancës.
 3. Intermodalitet.
 4. Siguria në zinxhirin e furnizimit.
 5. Zvogëlimi të vonesave dhe shpenzimet për bashkësinë ndërkombëtare transitin e mallrave.
- Lehtësim i Tregtisë: mallrat lëvizin nëpër kufijtë ndërkombëtarë me ndërhyrje minimale.
- Inkurajimi i tregtisë ndërkombëtare përfitimet ekonomike për individët.³⁵³

³⁵³https://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index.

KAPITULLI VIII: DOKUMENTACIONI NË TREGTINË NDËRKOMBËTARE**8. Dokumentacioni në tregtinë ndërkombëtare³⁵⁴**

Dokumentacioni është një mjet fundamental në tregtinë ndërkombëtare në përcaktimin e titullarit (pronarit) të mallrave dhe të shërbimeve, si dhe në ndihmesën e transferit më të lehtë të fondeve dhe të depozitave bankare. Në disa raste, vetë dokumentacioni bëhet instrument i tregtueshëm, për shembull, kur eksportuesit shesin në tregtinë bankare për kompanitë faktoruese. Në qoftë se biznesi juaj ka nevojë për financim dhe klientët tuaj të ketë një shumë të faturave të papaguara, factoring mund të jetë një zgjidhje e mirë³⁵⁵.

Dokumentacioni i tregtisë dhe i financave tregtare gjithashtu është i ndryshueshëm, ekstensiv dhe mund të jetë shumë kompleks. Pasi që pagesat në transaksionet financiare tregtare kryhen në përgjithësi në bazë të dokumentacioneve, ekziston gjithmonë mundësia e dokumentacionit mashtrues që mund të jetë paraqitur dhe pranuar që ka qenë në “rregull” (sipas procedurës). Prandaj, dokumentacioni duhet gjithmonë të kontrollohet me kujdes të shtuar. Në rast të paraqitjes së dokumentacionit si kredi dokumentare, dispozitat kryesore të aktit ligjor “Praktikat dhe shprehitë unike për kreditin dokumentar (i reviduar në vitin 1993) (ICC Publication nr. 500), të njohur si UCP 500, e rregullojnë këtë materie në mënyrë precize. Në vijim do t’i paraqesim dokumentet kryesore të cilat eksportuesit, importuesit dhe bankat ka gjasa që të takohen me to.

³⁵⁴https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fligjerata.info%2Fvitidy%2F4.%2520DOKUMENTACIONI%2520DHE%2520TERMET%2520TREGTARE%2520NE%2520TREGTINE%2520NDERKOMBETARE.doc&ei=epXzVPr-A4SgyAP5yYKABg&usg=AFQjCNHjQzi2ig0GIwOZvjBBmAtFn77cyw&sig2=owtQWU_CetI3SLhfFeN81g&bvm=bv.87269000,d.ZWU

³⁵⁵ <http://www.businessnewsdaily.com/6950-factoring-services.html> (parë më 15.04.2015)

8.1. FATURAT

Fatura ofron evidencë të shkruar të kontratës për furnizim të mallrave. Ajo përshkruan mallrat, kuantitetin, valutën çmimin e njësisë dhe shumën gjithsej, afatet e pagesës dhe cilëndo nga shënimet e ngarkesës-transportit të mallrave. Fatura lëshohet zakonisht me shenjë e eksportuesit³⁵⁶, ose si dokument i veçantë i printuar, ndërsa duhet të përmbajë: emrin, adresën dhe referencën e porosisë.

Nëse fatura lëshohet që të përdoret për konsumatorin që të sigurojë letër kreditin, eksportuesi duhet të ofrojë siguri se shënimet janë të sakta dhe korrespondente me kërkesat e letër kredisë. Çdo diskrepancë (mospërputhje) mund të ngadalësojë ose edhe të rrezikojë pagesën eventuale. Prandaj, zakonisht kërkohen disa kopje.

Faturat që janë në përdorim, mund të jenë të llojllojshme. Janë të njohura pesë lloje: pro forma, komerciale, e legalizuar (e vizuar), konsullore dhe e certifikuar.

- *Fatura “pro forma”* (në zhargonin e përditshëm tregtar është e njohur si pro-faturë) i ofron informacione konsumatorit para se të kryhet porosia. Kjo lëshohet kur kërkohet pagesa më herët (parapagimi i mallit), që të mbështetë kuotizimi (vlerësimi) ose të ftohen për tender, ose për të ndihmuar konsumatorin që të merr valutë të jashtme, licencë importi ose për të përgatitur letër kreditin. Detajet duhet të kopjohen me kujdes, nëse transferohen në fatura komerciale.
- *Fatura komerciale* është dokumenti kryesor i eksportit. Kërkesat e shërbimit doganor janë të rëndësishme, prandaj fatura duhet të jetë në formë të përshtatshme, në mënyrë që

³⁵⁶ https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=0CD4QFjAG&url=http%3A%2F%2Fwww.djei.ie%2Ftrade%2Fmarketaccess%2Fexports%2Fexporter_company_registration_form.doc&ei=W15rVZOzNYetsAHJ8oHgAg&usg=AFQjCNGu-Ai41mO7VCBWeReVBkTwXUnNcg&sig2=6tOZ2hEGO7fZjbRl3hQ2GQ&bvm=bv.94455598,d.bGg

të shmangë shpenzimet e deponimit të jashtëm, në rast se dokumentacioni s'ka arritur në kohë. Klauzola të veçanta ose deklarata duhet të jenë në gjuhën e konsumatorit. Fatura komerciale përshkruan ngarkesën (nisjen) e mallit konform me kontratën. Ajo do ta emërtojë mjetin e transportit, me aeroplan ose me mjete tjera të transportit, së bashku me cilëndo shenjë dalluese ose numër të transportit, ndërsa do ta specifikojë valutën, afatet e pagesës, çmimet dhe çmimin bazë, për shembull FOB London³⁵⁷, si dhe duhet, përveç këtyre, të përfshihen edhe detajet e origjinës së mallit, ngarkesa e veçantë e mallit dhe e siguracionit si dhe komisioni i cilitdo agent. Në rast se fatura komerciale përcillet për kredi dokumentare, dispozitat e Artikullit 37 të UCP 500 duhet të përfillen³⁵⁸.

- *Faturat e legalizuara* ose të vizuara janë të autorizuar nga Konsullata ose nga Oda lokale ekonomike. Së paku një kopje e faturës komerciale mund të jenë të legalizuara nga Konsullata në Britani të Madhe e vendit respektiv, ndërsa në raste të veçanta, përfshirë edhe vendet e Lindjes së Mesme, duhet të sigurohet edhe një certifikatë shtesë nga Oda ekonomike Arabo-Britanike³⁵⁹. Kjo i mundëson vendit importues që të ketë shënime të sakta zyrtare rreth transaksionit gjegjë.
- *Faturat konsullore* kërkohen në shumë shtete, veçmas në Amerikën Latine, me qëllim që të mallrat të lirohen nga dogana. Këto fatura janë të printuara ekskluzivisht për këtë qëllim, ndërsa blihen nga konsullatat ose ambasadat në vendet eksportuese të mallrave. Ato, gjithashtu mund të sigurohen shpejtë përmes agjencive komerciale. Faturat

³⁵⁷ FOB: Free on Board (shih faqe 180)

³⁵⁸ “Croner’s Reference Book for Exporters” është burim i mirë shtesë i informacionit i cili u dërgohet vendeve të ndryshme, me kërkesë të tyre, i freskuar për çdo muaj.

³⁵⁹ The Arab-British Chamber of Commerce <http://www.abcc.org.uk/>

konsullore i mundësojnë vendit importues që të ketë kontroll të çmimeve dhe të origjinës së mallrave dhe të kalkulojnë taksat doganore të importit.

- *Faturat e certifikuara* e certifikojnë origjinën, kualitetin dhe arritjen e mallrave.

Qëllimi kryesor i faturës është të siguroarit e pagesës. Dokumentet me dizajn të mirë dhe me shënime të sakta, do të sigurojë pagesë të shpejtë, në kohë, duke mos lënë hapësirë të përhirtë për dyshime (kundërshtime).

Faturat mund të jenë të diskontuara si mënyrë e asistimit të rrjedhës së keshit. Diskontimi i faturës u afrohet normalisht vetëm organizatave (kompanive) me Libër të llogarive të shitjes dhe kontroll të procedurave të kreditit, gjë që e kënaq diskontuesin. Kostoja e diskontimit të faturës mund të jetë më e vogël se sa te metodat tjera tradicionale të huamarrjes. Financat e siguruara (përdorura) përmes diskontimit të faturave është zakonisht pa resurse, duke supozuar se eksportuesi i përmbush obligimet e tij kontraktuale.

8.2. DOKUMENTET E SIGURIMEVE³⁶⁰

Eksportuesi duhet që t'i identifikojë rreziqet të cilat janë të involvuar me transaksionet e bëra dhe të sigurohet kundër tyre. Në shumë vende autoritetet gjithashtu insistojnë në sigurimet lokale nga importuesit. Kjo shpesh kërkohet me kontratë që të jenë të sigurte dhe kenë (mbajnë) për më tepër policën aktuale ose certifikatën e siguracionit.

Thënë në përgjithësi, rreziqet kryesore janë:

- Komerciale;
- Të transportit (zakonisht transporti ujor);

³⁶⁰<http://www.nfumutual.co.uk/personal/guidance-tools/document-library/general-insurance-documents/> (parë më 17.04.2015)

- Refuzimi i blerësit të dërgesës ose mos pagesa e nga ana e tij;
- Politike, për shembull, në rast të grushtshtetit³⁶¹ brenda natës ose në rast të restriksioneve qeveritare që i imponon qeveria në transferin e valutave të jashtme;
- Fluktacioni i normës së kamatës, veçmas në projektet kapitale afatgjata; dhe në fund
- Fluktacionet në normën e këmbimit të valutave midis valutave të eksportuesit dhe të konsumatorit.

8.3.SIGURACIONI I KREDITIT³⁶²

Me qëllim që të sigurohet nga borxhet e këqija dhe pagesat e jashtme të ngadalshme, eksportuesi mund të investojë në siguracion të kredisë së eksportit. Në Britani të Madhe, Siguracioni i kredisë së eksportit deri në 90 përqind të shitjes, në rast të rrezikut komercial, dhe deri në 95 përqind në rast të rrezikut politik, mund të ofrohet ose nga Divizioni i Projektit (departament qeveritar), për kredi afatgjata, ose nga Grupi për shërbime të sigurimeve (The Insurance Service Group) pranë Departamentit për garantimin e kredive të eksportit (The Export Credits Guarantee Department-ECGD), ose ekziston edhe ana tjetër alternative nga kompanitë e sigurimeve private.

Në vendet e tjera eksportuesit mund të gjejnë siguracione të tilla nga Agjencitë për kredi eksporti (Export Credit Agency-ECAs). Agjencitë e tilla u ndihmojnë eksportuesve në dy mënyra: Së pari, ato ofrojnë mbrojtje (mbulesë) nga rreziku politik dhe rreziku komercial dhe, së dyti, ato sigurojnë (ofrojnë) financa në mënyrë indirekte me normë preferenciale të interesit përmes garantimit të huave bankare për financimet që zgjasin përtej dy vjetëve,

³⁶¹Coup d'etat (Një grusht shteti zakonisht përdor fuqinë e qeverisë ekzistuese për të marrë kontrollin politik të një vendi) https://en.wikipedia.org/wiki/Coup_d'%C3%A9tat (parë më 18.04.2015)

³⁶²<http://www.investopedia.com/terms/c/creditinsurance.asp> (parë më 18.04.2015)

normë kjo e interesit e përcaktuar midis vendeve anëtare të OECD-së (marrëveshje e arritur me konsensus). Anëtare të këtij asociacioni janë vendet e bashkimit evropian, Shtetet e Bashkuara, Japonia, Australia dhe vendet tjera të zhvilluara.

Eksportuesit mund të bëjnë marrëveshje drejtpërdrejt me ECA³⁶³-të e tyre, ose nën “ombrellën” e bankave të tyre, ose edhe si të pavarur.

8.4.SIGURACIONI I NGARKESËS³⁶⁴

Certifikatat do të tregojnë vlerën e siguruar të mallrave të përshkruara, do të përkufizojnë rrezikun e mbuluar, emrin e mjetit të përdorur të transportit, rrugëtimin e planifikuar (nga një depo te tjetra) ose shënime të tjera të transportit dhe të emërtojnë (caktojë) ku dhe nga kush mund të ketë kërkesa që duhet plotësuar.

Eksportuesit duhet ta sajojnë listën e kontrollit për dokumentet e sigurimit, e cila duhet të përmbajë këto çështje (hollësi):

- A është i nënshkruar dokumenti nga shoqëria e sigurimit, nënshkruesi, ose nga agjenti i tyre (është i pranueshëm edhe nënshkrimi i stampuar që më parë)?
- A është valide polica e sigurimit të kreditit të eksportit në valutën në të cilën është lëshuar fatura?
- A është mbulesa korrekte dhe e përshtatshme?
- A është i përcaktuar në mënyrë të saktë rreziku i siguruar?
- A është dokumenti i datuar para se të bëhet ngarkimi (dërgimi) i mallit?

³⁶³Export Credit Agencies https://en.wikipedia.org/wiki/Export_credit_agency

³⁶⁴Cargo Insurance <http://www.cargoinsuranceservices.com/>

8.5. DOKUMENTET E TRANSPORTIT

Midis shumë kërkesave të eksportuesit për të kompletuar dokumentacionin e transportit të mallrave të tij, më kryesoret janë ato të cilat ofrojnë evidencë të shpenzimeve të ngarkesës, kohës së nisjes së dërgesës, sasisë së ngarkesës, etj. Këto shënime duhet të jenë korrekte, që të mënjanojë vonesat e pagesës së mallit.

Është shumë me rëndësi që dikush të kujdeset për koordinimin e kontrollin e të gjitha dokumenteve të transportit, mundësisht i ndihmuar nga shpedicioneri³⁶⁵. Tashmë, ekzistojnë mënyra të ndryshme, të rrënjosura nga koha, për të përmbushur (ekzekutuar) këto dokumente, ndërsa nuk ka standarde zyrtare ndërkombëtare. Në Britani të Madhe ekziston Bordi për proceduara të thjeshta të tregtimit (SITPRO³⁶⁶) i cili bën promovimin e dokumentacionit të standardizuar si dhe e shton përdorimin e tij ndërkombëtar.

8.6. POLICË NGARKESA³⁶⁷

Dokumenti më i rëndësishëm i transportit është policë ngarkesa (B/L), e cila është dëftesë marrjeje për mallrat, si dhe tregon evidencën e ngarkesës dhe titullarin e mallit. Është dokument që lëshohet në emër dhe për llogari të kapitanerisë së anijes (aeroplanit, trenit, etj.), ndërsa përmban përshkrim të detajuar të mallrave të ngarkuara për sasinë, peshën, markën dhe shenjat tjera identifikuese të mallrave. Është dokument – dëftesë marrje malli, që kapiteni i anijes (aeroplanit) e firmos për mallrat që ngarkohen në bordin e

³⁶⁵ http://www.prospects.ac.uk/freight_forwarder_job_description.htm

³⁶⁶ Simpler Trade Procedures Board (SITPRO) web: <http://www.sitpro.org.uk/>

³⁶⁷ Është dokument ligjor, ky dokument duhet të shoqërojë mallrat dërguar, pa marrë parasysh formën e transportit, dhe duhet të nënshkruhet nga një përfaqësues i autorizuar nga transportuesi, transportues mallrash dhe marrës. Web: <http://www.investopedia.com/terms/b/billoflading.asp>

tij. Kjo dëftesë nënshkruhet edhe nga personi (ose agjenti i tij) i cili e kontraktton transportimin (bartjen) e mallrave si dhe i përcakton kushtet nën të cilat ai do ta bënë këtë.

Policë ngarkesa i përshkruan këto hollësira (të dhëna) shumë të rëndësishme:

- emrin e portit të ngarkimit dhe të shkarkimit (detar ose ajror);
- emrin e dërguesit të mallit (shipper);
- emrin e anijes (aeroplanit);
- emrin e firmës pritëse (consignee);
- kuantitetin e mallit të shprehur në copë (paketa, koli, paleta, arka, etj.), ose të shprehur në vëllim në metër kub;
- lloji dhe emërtimi i mallit;
- pesha gjithsej dhe për njësi e mallit;
- të dhëna të tjera specifike për mallra të veçantë.

Policë ngarkesa (B/L) në origjinal zakonisht është e përpiluar në tri kopje, me ç'rast njëra mbahet nga dërguesi i mallit të cilën ai e përdor që të sigurojë se malli është ngarkuar, një nga zotëruesi i anijes dhe një kopje i dërgohet pritësit (blerësit) të mallit.

Ekzistojnë lloje të shumta të policë – ngarkesave. Më të njohurat janë: detare (*marine*), fletëpranimi për dërgesën (*received for shipment*), e pastër (*clean*), në anije, në aeroplan (*on-board*), me klauzolë (*claused*), direkte (*direct*), e papastër (*dirty*), e negociueshme (*negotiable*), në porosi (*order*), e mpirë, inerte (*stale*), trans-ngarkesë (*trans-shipment*), e kombinuar (*combined*), boshe (*blank*), linjë e rregullt (*liner*) dhe omnibus (*omnibus*³⁶⁸).

³⁶⁸ në biznesin e sigurimeve është klauzolë që shtrin mbulesën e sigurimit edhe në personat e tjerë që nuk përfshihen në policën e sigurimit (p.sh. sigurohet jo vetëm pronari i mjetit motorik por edhe drejtuesi i tij).

Të gjitha këto kanë qëllime të ndryshme dhe involvojnë procedura të ndryshme. Ja disa shpjegime për disa nga këto.

- Policë ngarkesa detare paraqet emrin e kompanisë transportuese, emrin e mjetit transportues, datën dhe vendin e dërgesës, portin e paracaktuar, markat e dërgesës dhe përshkrimin e mallrave të transportuara. Fatura do të përcaktojë: “ngarkesa e paguar” ose “ngarkesa paguhet në destinacion”.
- Kur policë ngarkesa pohon se mallrat janë ngarkuar (në anije ose në aeroplan) në mënyrë të rregullt, kjo policë quhet policë ngarkesë e pastër (*clean bill of lading*).
- Kur tregon se ngarkesa është bërë me defekte, në mënyrë jo të rregullt, atëherë kjo quhet policë ngarkesë jo e pastër (*dirty bill of lading*).
- Kur pronarët e anijes vërejnë se mallrat nuk janë të ngarkuara plotësisht sipas marrëveshjes dhe detajeve në faturë, ata e nënshkruajnë këtë policë ngarkese, ndërsa kjo quhet policë ngarkesë me klauzolë (*claused bill of landing*).
- Nëse nuk është vënë emri i firmës pritëse të mallit (*consignee*), mallrat do t’i dorëzohen prurësit (kjo është praktikë jo e mirë dhe e rrezikshme), kjo quhet policë ngarkesë boshe (*blank bill of lading*).
- Policë ngarkesa për mallrat e transportuara me mjete të cilat qarkullojnë në linja të rregullta, me orar të saktë dhe të cilat kanë tarifa të veçanta transporti si dhe kanë aranzhmane të posaçme për ankorime në porte shkarkimi (*freight rates and berthing arrangements*), quhen policë ngarkesa për linjë të rregullt (*liner bill of lading*³⁶⁹).

369

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&uact=8&ved=0CEIQFjAH&url=http%3A%2F%2Fisacnan.be%2Fv2%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2FDocuments%2FConditions_ge

- Policë ngarkesa mund të jetë e negociueshme me transfer ose me nënshkrim (*negotiable bill of lading*).
- Policë ngarkesë në porosi (*order bill of lading*) është kur pritësi ose marrësi i mallit (*consignee*) kompletohet me “order” (porosi) kur dërguesi (transportuesi) i mallit (*shipper*) do ta nënshkruajë këtë në anë të pasme (*on the reverse*).

Nëse eksportuesi i mallrave e gjen (merr vesh) se blerësi i mallrave të tij është insolvent, atëherë, me të drejtë, ai ka të drejtë ta stopojë dërgesën e mallrave në transit, edhe nëse importuesi e ka marrë policë ngarkesën. Mirëpo, nëse policë ngarkesa është bartur (transferuar) tek personi i tretë, eksportuesi e humb këtë të drejtë, pra të drejtën e stopimit të dërgesës së mallit.

Dokumente të tjera të transportit të cilat përdoren më shpesh janë:

- Faturat shoqëruese të mallit në transportin ajror (*air waybill*) janë notë dërgesa ajrore të mallrave; ato janë vetëm fatura vërtetuese për mallin e bartur dhe jo dokument i titullit (titullon një person si të ligjshëm që mund të tërheq një sasi malli);
- Notëdërgesat rrugore dhe hekurudhore (*road and rail consignment notes*) janë dëftesa dhe dokumente të dorëzimit të mallit, të cilat nuk janë dokumente të titullit, ndërsa e përcjellin dërgesën gjatë rrugës (me tren – CIM)) në destinacionin gjegjës në vende të jashtme, pra në stacionin e paracaktuar. Vula e stacionit respektiv duhet të vihet në këtë notë dërgesë. Këto dokumente do të tregojnë emrat dhe adresat e eksportuesit dhe të importuesit, së bashku me kuantitetin dhe përshkrimin e mallrave që transportohen.

Transportuesi (*carrier*) e nënshkruan notëdërgesën rrugore (CMR) dhe gjithashtu e shënon datën dhe vendin e nisjes së mallit. Për siguri, duhet të vihet emri i bankës ose i agjentit si marrës i mallit (*consignee*), përndryshe banka mund të mos jetë e gatshme të pranojë dërgesën e mallrave pa një njoftim paraprak.

Dëftesat e shërbimit postar të pakove (*parcel post receipts*), të lëshuara nga zyra postare, do të bartin vulën paraprake të zyrës postare dhe nënshkrimin e personit zyrtar. Mallrat mund t'i dërgohen blerësit ose alternativisht bankës. Sidoqoftë, problemet do të lindin me bankat dhe zyrat postare të jashtme të cilat nuk duan, ose nuk kanë mundësi të deponojnë mallrat e marruar.

8.7. DOKUMENTACIONI TJETËR PËR EKSPORT MALLRASH

Për të mbështetur tregtinë ndërkombëtare, që ajo të jetë më e lehtë dhe më pak e komplikuar, nevojiten dokumente të tjera. Me rëndësi të veçantë për eksportuesin është që ai të gjitha dokumentet e kërkuara dhe të kompletuara duhet të jenë konsistente me njëri tjetrin, nëse ato duhet të paraqiten sipas letër kredisë.

Dokumentet e tilla janë: certifikata e origjinës, certifikatat e listës së zezë, certifikatat e veterines, certifikatat fitosanitare, certifikatat e para dërgesës.

8.8. CERTIFIKATA E ORIGJINËS³⁷⁰

Ky dokument përmban dëshminë e vendit të origjinës së mallit, ose të vendeve të origjinës së mallrave të përziera, të cilat do të eksportohen. Kjo dëshmi mund të lëshohet nga Oda Ekonomike e cila do ta ngarkojë me taksë, ose me leje, kjo mund të bëhet jashtë

³⁷⁰<http://www.iccwbo.org/chamber-services/trade-facilitation/certificates-of-origin/>

dhe të nënshkruhet nga eksportuesi. Në disa vende kjo certifikatë kërkohet nga autoritetet doganore, me qëllim që të përlogariten taksat doganore për import mallrash, ose në disa raste, kjo certifikatë e mundëson sigurinë e autoriteteve respektive që ky mall i importuar nuk vjen nga vendet “e ndaluara”.

8.9. CERTIFIKATAT E LISTËS SË ZEZË

Këto dokumente në vitet e fundit janë bërë më të zakonshme. Vende të caktuara, të cilave u janë imponuar sanksione të ndryshme ekonomike, ose janë në luftë me vende të tjera, mund të kërkojnë “certifikata nga lista e zezë” që të tregojnë se mallrat e importuara nuk e kanë origjinën nga këto vende ose madje edhe ky mall as që ka kaluar nëpër këto vendetë listuara në këtë listë të zezë.

8.10. CERTIFIKATAT VETERINARE

Dërgesat (transportet) e produkteve bujqësore ose të bagëtive kërkojnë që të kenë certifikatë (analizë) veterinare. Kjo gjithashtu mund të aplikohet edhe në materialet e paketimit (për shembull, në letër, në kashtë, etj.) në shumë vende. Ky dokument, i nënshkruar nga autoritetet shëndetësore, do të certifikojë kualitetin e domosdoshëm të produkteve, ose që bagëtitë e transportuara nuk janë të sëmura³⁷¹.

³⁷¹https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fligjerata.info%2Fvitidyt%2F4.%2520DOKUMENTACIONI%2520DHE%2520TERMET%2520TREGTARE%2520NE%2520TREGTINE%2520NDERKOMBETARE.doc&ei=4tKGVYiwKIGvsQHxm7P4Cw&usg=AFQjCNHjQzi2ig0GIwOZvjBBmAtFn77cyw&sig2=dIWnqXfEpYbJbrA_NdNI_Eg&bvm=bv.96339352,d.bGg

8.11. CERTIFIKATAT FITOSANITARE

Në veçanti për prodhimet bujqësore, certifikata të tilla mund të kërkohen që të tregojnë atë se mallrat nuk janë të sëmura, të infektuara. Kjo certifikatë do të duhej të nënshkruhej nga autoritetet gjegjëse nga vendi eksportues.

8.13. CERTIFIKATAT E KONTROLLIT PARA-DËRGESËS SË MALLIT

Kur blerësi nuk njihet me shitësin e mallrave, ai edhe mund t'i kërkojë certifikatën e inspektimit, e cila, që të jetë tepër e sigurt, do të duhej të lëshohej nga inspektorët të pavarur, siç është Société Générale de Surveillance (SGS). Mallrat do të analizohen (inspektohen), me qëllim që të plotësohen të gjitha kërkesat kontraktuale si dhe të mbrohem kundër mashtrimit dhe mallrave të gabuara (imitimeve) ose mallrave nën standardin e kërkuar. Certifikata e inspektionit e lëshuar nga furnitori, jo edhe aq e dëshirueshme për blerësin, megjithatë është dokument valid. Disa vende gjithashtu e kërkojnë CRF (Clean Report of Findings), certifikatë e lëshuar nga ndonjë agjenci e caktuar e kontrollit, që tregon pranimin e kualitetit dhe të kuantitetit të mallrave dhe vlerën e faturuar³⁷².

³⁷²https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fligjerata.info%2Fvitidyt%2F4.%2520DOKUMENTACIONI%2520DHE%2520TERMET%2520TREGTARE%2520NE%2520TREGTINE%2520NDERKOMBETARE.doc&ei=4tKGVYiwKIGvsQHxm7P4Cw&usg=AFQjCNHjQzi2ig0GIwOZvjBBmAtFn77cyw&sig2=dIWNgXfEpYbJbrA_NdNIEg&bvm=bv.96339352,d.bGg

KAPITULLI IX: ZGJIDHJA E KONFLIKTEVE

9.1. ZGJIDHJA E KONFLIKTEVE NË KONTRATAT NDËRKOMBËTARE³⁷³

Raportet juridike-biznesore me elemente të jashtme, mund të sjellin konflikte të ligjeve dhe të gjykatave të shteteve respektive, të njohura si konflikte të juridiksionit. Sikundër dihet, secili shtet, konform me sovranitetin shtetëror, në procedurë të caktuar, e bën përcaktimin e sistemit gjyqësor dhe juridiksionin e gjyqësorit të vet. Gjithsesi, e veçanërisht, në periudhën e integritimeve të përgjithshme, shtetet bashkëkohore, gjatë krijimit të gjyqësorëve të vet, i përfillin aktet veçanërisht ato që u referohen njohjeve dhe implementimeve të akteve juridike të gjyqësorit dhe të administrativit. Gjatë përcaktimeve të juridiksioneve të gjyqësorëve, mund të ndodhë autorizimi konkurrent apo alternativ i tyre për çështjet juridike të caktuara.

Varësisht nga çështjet juridike të rëndësisë së caktuar për shtetet respektive, juridiksioni konkurrent apo alternativ i organeve të pushteteve gjyqësore apo administrative, mund të reflektohen si juridiksion ekskluziv absolut apo relativ.

Raste të juridiksionit gjyqësor ekskluziv absolut në një shtet zakonisht janë:

³⁷³Zgjidhja e kontesteve ndërkombëtare në mesin e njerëzve të cilët janë shtetas të vendeve të ndryshme me marrëveshjet e biznesit që skan kontinentet dhe kulturat mund të jetë i mbushur me vështirësi dhe pasiguri. Largësia gjithashtu mund të bëjë zgjidhjen më të vështirë dhe të kushtueshme shume me kohë.

Për shembull, e konsiderojnë një mosmarrëveshje në familje në të cilin një furnizues New York përpiqet të hedhë në gjyq një distributor Texas. Kjo situatë ngrihet disa pyetje që duhet gjithmonë të përgjigjet në ndonjë mosmarrëveshje.

Nëse palët zgjidhur, bëj gjyq me dikë, ndërmjetësimin ose arbitrazh?

- Ku duhet të zgjidhet kontesti?
- Në cilat forum, New York apo Texas?
- Cili ligj zbatohet për transaksion: New York ligjin? Ligji Texas?
- Në qoftë se rezoluta (një zgjidhje, një vendim, apo një gjykimi) është metod, si do të zbatohet?

Pyetja fokusohet nëse palët do të zgjidhin çështjen me anë të:

- Ndërmjetësim; Arbitrazhit ose Litigacion.

- konfliktet për të drejtat reale në paluajtshmëri;
- konfliktet e përfaqësuesve diplomatikë të jashtëm për raportet juridike-civile me elemente të jashtme dhe,
- konfliktet për nulimin e të drejtave intelektuale të caktuara, siç është e drejta në patentë, knowhow, model etj.

Konfliktet për të drejtat reale në paluajtshmëri, zakonisht, bien në juridiksionin e gjykatave të shteteve në të cilat paluajtshmëri të ndodhen (*Forum Rei Sitae*).³⁷⁴

Në anën tjetër, konfliktet që dalin nga raportet juridike-biznesore me elemente të jashtme të përfaqësuesve diplomatikë, bien në juridiksionin e shteteve nga janë ata përfaqësues. Ndryshe, zgjidhja juridike e tillë përkon edhe me parimin e cilësinë e imunitetit diplomatik të përfaqësuesve diplomatikë.

Juridiksioni ekskluziv relativ përcaktohet për çështjet juridike statusore, konfliktet bashkëshortore, verifikimin e atësisë si dhe ato që me konventat apo marrëveshjet ndërkombëtare vihen në juridiksion ekskluziv të shteteve vendore me detyrimin e shteteve kontraktore tjera për t'i njohur dhe përmbuar vendimet e gjykatave kompetente. Juridiksioni i tillë quhet relativ, nga se, atë nuk e pranojnë të gjitha shtetet.

³⁷⁴ Një vendim nuk mund të njihet;

- A është njohje e tillë në kundërshtim me politikat publike të shtetit në të cilin është kërkuar njohja.
- Kur është dhënë në mungesë të paraqitjes nëse i pandehuri nuk ishte shërbyer në mënyrë të rregullt me dokumentin e cila institucionalizoi procedimet ose me një dokument ekuivalent në kohë të mjaftueshme për të mundësuar atë për tu përgaditur për mbrojtjen e tij (*Res Iudicata*).
- Në qoftë se vendimi është i papajtueshëm me një vendim të dhënë në një mosmarrëveshje në mes të së njëjtës palë në shtetin në të cilin është kërkuar njohja.
- Në qoftë se gjykata e shtetit të origjinës, në mënyrë që të arrijë në aktgjykimin e vet ka vendosur një pyetje paraprake në lidhje me statusin legal apo natyral të personave, të drejtat në pronën që rrjedhin nga një marrëdhënie martesore, testamenteve, ose varg në një mënyrë që bie ndesh me një rregull i drejtës ndërkombëtare private të shtetit në të cilin është kërkuar njohja nëse të njëjtin rezultat do të ishte arritur nga zbatimi i rregullave të së drejtës ndërkombëtare private të atij shteti.

Nëse vendimi është i papajtueshëm me një vendim të më parë të dhënë në një shtet jokontraktues përfshin të njëjtën shkak të veprimit dhe në mes të njëjtës palë me kusht që kjo letër e gjykimet plotëson kushtet e nevojshme për njohjen e saj në shtetin e adresuar (Zgjedhje nga Konventa Lugano)

Konfliktet nga raportet juridike-detyrimore përkitazi me paluajtshmëri të caktuara të cilat janë objekte të kontraktiveve ndërkombëtare, ani pse konsistojnë në konflikte për paluajtshmëri mund të bëhet në mënyrë konkurrense apo alternative, nga gjykata e ndonjërit nga shtetet në relacion, sipas kushteve kontraktore të kontraktorëve nga ato shtete.

Akti administrativ apo gjyqësor i shtetit të caktuar, është shprehje e sovranitetit shtetëror të huaj, të cilin, shtetet respektive, kurdoherë, nuk e pranojnë automatikisht. Ndaj, akti i tillë, për t'u implementuar në shtetin tjetër, nga po ai shtet, në procedurë dhe kushte të caktuara, duhet të njihet dhe, më pastaj, të ekzekutohet. Për këtë procedim, shteti, në të cilin akti duhet të implementohet, për pranim dhe implementim, duhet të jep leje e cila quhet *egzequatorum*.

Shteti i caktuar, para *egzequatorum*-it, e vlerëson aktin se a është në harmoni me rendin juridik dhe moral të po atij shteti.

Për t'u miratuar *egzequatorum*i, së paku, akti administrativ apo gjyqësor, duhet:

- të mos jetë në kundërshtim me rendin juridik as me moralin publik të shtetit respektiv,
- të jetë përfundimtar sipas rendit juridik konform ligjit përkatës të shtetit në të cilin është miratuar,
- të jetë miratuar nga organi kompetent,
- të jetë miratuar në procedurë të rregullt, në të cilën,
- të jenë përfillë parimet dhe standardet juridike ndërkombëtarisht të njohura,
- të mos e cenojë parimin e vendosjes apo të gjykimit të disahershëm “*Ne Bis In Idem*” dhe,
- ndërmjet shteteve respektive, të ekzistojë reciprociteti për çështje të tilla.

Akti administrativ apo gjyqësor i shtetit të caktuar, në shtetin tjetër, mund të zbatohet, pasi që, për të jetë dhënë egzekutatura dhe të jetë njohur nga shteti në të cilin synohet të implementohet.

Kontraktorët përkatësisht palët e shteteve të ndryshme, kur është objekt çështja e juridiksionit ekskluziv relativ, me kontratë, mund të zgjedhin dhe të caktojnë juridiksionin e njëres nga gjykatat kompetente të njërit nga shtetet për të zgjidhur konfliktin (eventual) ndërmjet tyre. Zgjedhja e gjykatës kompetente nga njëri shtet i kontraktorëve të shteteve të ndryshme, mund të bëhet konform me *Konventën për Zgjedhjen e Gjykatës*, të miratuar në Hagë, në vitin 1968 si dhe, me vullnetin e kontraktorëve. Gjykata e zgjedhur në atë mënyrë, është kompetente për zgjidhjen e konflikteve ndërmjet kontraktorëve gjatë realizimit të kontratave të tyre. Gjykata e zgjedhur, në atë mënyrë, bëhet gjykatë me juridiksion ekskluziv dhe, ai juridiksion, e përjashton juridiksionin e gjykatës, e cila, sikundër të mos ishte caktuar gjykata e zgjedhur, do të ishte gjykatë kompetente.

Aktvendimi përkatësisht aktgjykimi i gjykatës së zgjedhur, pranohet dhe implementohet nga organet kompetente të shteteve të kontraktorëve si dhe të shteteve që e kanë pranuar *Konventën e Hagës për Zgjedhjen e Gjykatës*.³⁷⁵

³⁷⁵ Rasti i "Asahi Metal Indus. v. Superior Court, 480 U.S. 102 (1987), Gjykata e Lartë e Kalifornisë, Solano. 107. S. Ct, 1026/1987, SHBA, pistona në Japoni dhe shitur ato për prodhuesit e gomave, duke përfshirë Cheng Shin (një korporatë Taiwanese) 1978-1982.

Cheng Shin kishte shitur goma të gjithë botën, duke përfshirë edhe në Kaliforni. Më 23 shtator 1978 vdiq. Ai paraqiti një veprim me përgjegjësi produkti kundër Cheng Shin (Tajvan) prodhuesit të gomave të motor të tij duke pretenduar se gomakishte defekte.

Cheng Shin paraqiti një ankesë kryq kërkonjë dëmshpërblim nga industria Asahi Metal. Cheng Shin zgjidhet me Zurcher. Megjithatë, Cheng Shib (Taiwan) shtoi presionin në veprimin e saj kundër Asahi (Japoni) dhe Asahi beri petition për në Gjykatën Supreme në SHBA. Rasti paraqiti pyetjen nëse një mosmarrëveshje në mes një kompanie Taiwanese dhe japoneze ...

Vendim: "u mbajt dhe përmbillet. Gjykata Supreme shtetevetë bashkuara gjeti se nuk kishte juridiksion për të përmbysur gjykatën supreme në Kaliforni. Ky rast I Gjykatës supreme është e rëndësishme sepse ajo liston disa faktorë që do të merren parasysh në përcaktimin nëse gjykata do të marrë juridiksionin. <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/480/102/case.html>

Me Konventën e Lugano-s, janë normuar rrethanat në të cilat njihen aktet gjyqësore dhe administrative të shteteve respektive.³⁷⁶

9.2. ARBITRAZHI NË TREGTINË E JASHTME

Arbitrazhi për Tregtinë e Jashtme, është institucion ndërkombëtar i autorizuar për zgjidhjen e konflikteve nga raportet juridike-biznesore ndërkombëtare.³⁷⁷

Arbitrazhi, zakonisht, themelohet dhe funksionalizohet në kuadrin e odës komerciale të shtetit të caktuar. Arbitrazhi në transaksionet biznesore ndërkombëtare, është institucion:

- ndërkombëtar;

³⁷⁶ Rasti- zgjedhur nga Konventa LuganoSeksioni 1 Njohja (neni 26). "Një gjykim i dhënë në një Shtet Kontraktues do të njihet në Shtetin Kontraktues tej, pa ndonjë procedurë të veçantë. Çdo palë e interesuar që ngre njohjen e një vendimi si çështjen kryesore në një mosmarrëveshje mund të, në përputhje me procedurat e parashikuara në nenin 2 dhe 3 të këtij Titulli, aplikoni për një vendim që gjykimi të njihet.

Nëse rezultati i procedimeve në një gjykatë të një Shteti Kontraktues varet nga përcaktimi i një rasti të rastësishëm të njohjes së asaj gjykate do të ketë juridiksion më të vjetër se pyetja.

³⁷⁷ Rasti: -"The Bremen v. Zapata Off Shore Co, 407 U. S. 1 (1972) Gjykata Supreme e Shtetëve të Bashkuara"

Historiku dhe fakte - Në vitin 1967, Zapata, një korporatë e vendosur në Houston, ka hyrë në një kontratë me Unterweser, një korporatë gjermane për të tërhequr makinerinë për shpim të Zapatanga Louisiana në Ravenna, Itali.

Kontrata që palët kishin nënshkruar përmbante klauzolën "ÇDO MOSMARRËVESHJE QË LIND DUHET TË DËGJOHET PARA GJYKATËS SË DREJTËSISË SË LONDRËS" Gjatë një stuhie, makineria ishte dëmtuar dhe Zapata udhëzoi Unterweser të tërhiqet, Bremen, për tërheqje në vend të Tampa - Florida, porti më i afërt . Menjëherë pas kësaj, Zapata ngriti padi në gjykatën federale të distriktit në Tampa - Florida, në bazë të juridiksionit admiral, duke kërkuar \$ 3 500 000 dëme kundër Unterweser dh kundër Bremenit. Unterweser u lirua në mungesë të:

- Mungesa e juridiksionit në bazë të klauzolës;
- Forumi i papërshtatshëm
- Një qëndrim i veprimit në pritje të zgjidhjes në Gjykatën e Drejtësisë së Londrës...

Vendim: "U LIRUA DHE U MBAJT PËR PROCEDIM NË PËRPUTHJE ME MENDIMIN.GJYKATA SHKARKOI VENDIMIN E GJYKATËS SË AELIT QË DEKLARONATE "KËSHU, NË DRITËN E DITËS AKTUALE REALITETET KOMERCIALE DHE ZGJERIMIN E TREGTISË NDËRKOMBËTARE NË PËRFUNDON SE KLAUZOLA FORUM DUHET TË KONTROLLOJË NË MUNGESË NJË DUKJE TË FORTË DHE SE AJO DUHET TË VËNDOSET MËNJANË"

<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/407/1/case.html>

- i tipit të përgjithshëm, nga se, i zgjidhë çështjet biznesore ndërkombëtare të kontestuara;
- i tipit të hapur, nga se, palët në kontest, mund të jenë me proveniencë të jashtme;
- që zgjidhë konteste juridike-biznesore ndërkombëtare ndërmjet palëve nga vendi dhe jashtë vendi;
- gjyqësor autonom, jashtë shtetëror i konstituuar konform me vullnetin e palëve të tij;
- i përbërë nga arbitra që i zgjedhin palët në kontest;
- arbitra të cilët mund të jenë vendorë apo të jashtëm apo me përbërje të përzier;
- i cili, zakonisht, themelohet konform me vullnetin e palëve në kontest, nga lista e emrave të arbitrave por është jashtë saj, me atë që, kryetari i arbitrazhit, kurdoherë duhet të jetë nga lista e arbitrave dhe,
- i cili, në punën e vet, është i pavarur.

“Marrëveshja e Arbitrazhit” nënkupton marrëveshjen e arritur ndërmjet dy ose më shumë personave, që disa ose të gjitha kontestet juridike, të cilat kanë lindur ose që mund të lindin ndërmjet tyre, do t’i nënshtrohen arbitrazhit³⁷⁸.

Arbitrazhi, nëse palët e kontraktojnë angazhimin e tij, zgjidh konteste në të cilat, palët janë subjekte juridike apo fizike të vendit dhe të jashtme, të cilat rezultojnë nga raportet juridike-biznesore ndërkombëtare. Po ashtu, arbitrazhi vendos:

- përkritazi me anije dhe fluturake përkatësisht konteste që i referohen të drejtës ajrore apo ujore;

³⁷⁸http://www.kuvendikosoves.org/common/docs/ligjet/2007_02-L75_al.pdf

- çështje kontestimore nga kontratat për themelimin e entiteteve legale me pronësi të përzier;
- çështje kontestimore nga kontraktimet për investimet e jashtme;
- çështje kontestimore nga kontraktimet për koncesione;
- çështje kontestimore nga kontraktimet për të drejtat e autorit apo përkitazi me pronën intelektuale me elemente të jashtme si dhe,
- konteste juridike-biznesore me elemente të jashtme.

Pos zgjidhjes së kontesteve juridike-biznesore të tilla, arbitrazhi, në procedurë dhe kushte të caktuara, ushtron edhe funksionin e pajtimit dhe të zgjidhjes së kontesteve juridike-biznesore ndërkombëtare nëpërmjet pajtimit të palëve.

Arbitrazhi i ushtron funksionet e veta në procedurën e përcaktuar me rregulloren për organizimin dhe punën e vet të mbështetur në zgjidhjet juridike ndërkombëtare bashkëkohore, në doktrinën dhe praktikën juridike-ndërkombëtare që i referohet arbitrazhit. Në procedurë, arbitrazhi, fillimisht vendos për autorizimin dhe juridiksionin e vet për secilin rast veç e veç. Arbitrazhi, kurdoherë, duhet të ketë përbërje tek, tre, pesë apo eventualisht më shumë anëtarë.

Vendimet e arbitrazhit janë një instanciale, që do të thotë se kundër tyre nuk lejohet aplikimi i mjetit juridik të rregullt, siç është ankesa etj.

Vendimi i arbitrazhit ka karakter të aktgjykimit të gjykatës së rregullt të formës së prerë.

Kur miratohet dhe proklamohet vendimi i arbitrazhit, shpenzimet e procedurës, i paguajnë palët në kontest dhe ato përcaktohen sipas shkallës së rezultatit të shprehur në vendimin e arbitrazhit.

Arbitrazhi ka kryetar, nënkryetar dhe sekretar si dhe sekretarinë për kryerjen e punëve administrative dhe të përgjithshme për nevojat e arbitrazhit.

Kryetari i arbitrazhit, nëse palët nuk e bëjnë zgjidhjen e arbitrave, e bën përcaktimin e arbitrave për secilin rast veç e veç.

Kryetari me nënkryetarin dhe sekretarin e arbitrazhit, e formon arbitrazhin në përbërje të ngushtë dhe kryesisht i kryen punët organizative me aktivitetet tjera të përcaktuara me aktet e tij. Ndërkaq, arbitrazhi në përbërje të gjerë, pos anëtarëve në fjalë përbëhet edhe nga arbitra të përcaktuar në listën e arbitrave. Shuma e harxhimeve të bëra në procedimin nga arbitrazhi, caktohet sipas tarifës së arbitrazhit në përshtatje me vlerën e kontestit.

Kontraktorët, transaksionin biznesor, zakonisht, ndër të tjera, caktojnë organin dhe procedurën për zgjidhje të kontesteve eventuale gjatë implementimit të tij, një ndër të cilët mund të jetë arbitrazhi. Kontraktohet, kur do të përcaktoheshin për juridiksionin e arbitrazhit, në tekstin e kontratës do të sipulonin klauzën : “ Të gjitha pa marrëveshjet që mund të rezultojnë nga kjo kontratë, fillimisht, do të shqyrtoheshin në mënyrë miqësore e rrjedhimisht do të bëheshin përpjekje për t’i zgjidhur me marrëveshje, në të kundërtën, ato do të zgjidheshin nga arbitrazhi”³⁷⁹

³⁷⁹Kundërshtimet në lidhje me juridiksion mund të vendoset nga arbitrazhi, paneli dhe një komision (ad hoc) krijuar nga Paneli i Arbitrave nga Këshilli Administrativ i ICSID Shpesh kundërkëmbimi ndodhë për shkak se produktet e kombit të huaj nuk janë cilësi të mjaftueshme për të qenë konkurrues në tregtinë Internacionale. Konventa e Parisit gjithashtu merret me markat tregtare, brendet, emrat tregtarë, dizanjimet industriale dhe konkurrenca e padrejtë

9.2.1. ZGJIDHJA E KONTESTEVE AFARISTE NËPËRMJET ARBITRAZHEVE TREGTARE NDËRKOMBËTARE

Për zgjidhjen e kontesteve që krijohen midis subjekteve afariste (personave fizikë dhe juridikë) nga marrëdhëniet afariste, ekzistojnë tri mënyra. Këto janë: ndërmjetësimi, arbitrazhet tregtare dhe gjykatat shtetërore. Zgjidhja e kontesteve afariste nëpërmjet të arbitrazhit dallohet nga zgjidhja gjyqësore ngase arbitrazhet kanë karakter privat (krijohen me marrëveshje të palëve), kurse nga ndërmjetësimi dallohet për arsye se arbitrazhi merr vendime të cilat kanë karakter të detyrueshëm (palët patjetër duhet t'i përmbushin). Procedura pranë arbitrazhit dallohet nga procedura gjyqësore, mirëpo asnjë procedurë që zhvillohet para arbitrazhit nuk mund t'i shmanget procedurës gjyqësore edhe atë së paku para dy gjykatave. Kjo për arsye se pas zhvillimit të procedurës para arbitrazhit në shtetin ku është zhvilluar seanca e arbitrazhit iniciohet procedura e nulitetit (anulimit) të vendimit të arbitrazhit, kurse para gjykatës së shtetit ku kërkohet njohja dhe ekzekutimi i vendimit të arbitrazhit, zhvillohet procedura për njohjen dhe ekzekutimin e vendimit të huaj të arbitrazhit³⁸⁰.

Arbitrazhet si institucione jo-shtetërore që zgjidhin konteste që ua besojnë palët, janë të njohura që nga koha antike, dhe u paraprijnë gjykatave, mirëpo me paraqitjen e gjykatave shtetërore, ato nuk pushojnë së funksionuari, por veprojnë paralelisht me gjykatat. Arbitrazhi si institucion i zgjidhjes së kontesteve tregtare ka përparësi (por edhe mangësi) ndaj gjykatave shtetërore, kështu që funksionon në ato lëmi ku përparësitë e saj janë më të theksuara. Arbitrazhi tregtar shumë më lehtë mund t'u përshtatet veçorive të rasteve

³⁸⁰ BILALLI, Prof. Dr. Asllan, Zgjidhja e Kontesteve Afariste nëpërmjet Arbitrazheve Tregtare Ndërkombëtare, E drejta, Revistë për Çështje Juridike dhe Shoqërore, Viti XXXV - 3-4 - Fakulteti Juridik i Universitetit të Prishtinës 2011, Fq 7.

konkrete se sa gjykatat, ngase struktura organizative dhe rregullat e veprimit të tyre caktohen më herët për numër të pacaktuar të rasteve. Procedura para arbitrazhit dukshëm është më pak formale, është më e shpejtë dhe ofron shumë mundësi për të gjetur zgjidhje kompromisi nga palët. Zgjidhja e kontesteve në këtë mënyrë është e përshtatshme nëse i kemi parasysh interesat që ndërlidhen me kontraktimin e arbitrazhit. Është e vërtetë se interesat e përgjithshme të shoqërisë nuk mungojnë, por janë më të vogla se arbitrazhi tregtar se sa të gjykatat e rregullta. Kontestet të cilat vijnë në shprehje (janë të përfaqësuar) interesat shoqërore nuk mund të zgjidhen me arbitrazh. Arbitrazhet mund të kontraktohen vetëm për rastet të cilët vetë vullneti i palëve mund të zëvendësojë aktgjykimin, nëse palët barazohen. Nuk mund të vendosin arbitrazhet për rastet për të cilat shoqëria është e interesuar, ku duhet të aplikohen dispozitat imperative pa marrë parasysh vullnetin e palëve, si për shembull palët nuk mund të vendosin për lejet për import ose eksport të mallrave, lartësinë e doganës, por mund të vendosin për të drejtat dhe detyrimet midis tyre. Andaj, interesi i përgjithshëm shoqëror është më pak i përfaqësuar se kontestet që zgjidhen me arbitrazh³⁸¹. Shtruarja e çështjes para arbitrazhit ka edhe efekte konkrete psikologjike paraprake se shtruarja e çështjes para gjykatës, ngase konsiderohet si hap apo veprim më pak miqësor. Andaj, palët e shtrojnë çështjen para arbitrazhit, e sidomos në rastet ku përveç interesit, fitimit të kontestit, kanë edhe interes që mos t'i ndërprejnë marrëdhëniet afariste në të ardhmen.

Konsiderohet se përparësitë e arbitrazhit gjatë zgjidhjes së kontesteve krahasuar me gjykatat e rregullta janë: vetë palët me marrëveshje e caktojnë të drejtën që do të aplikohet, si atë materiale ashtu edhe procedurale (substanciale), shpenzimet janë më të vogla (jo për

³⁸¹ VARADY, Barcelo, Von Mehren, International Commercial Arbitration, Thomson and West; 2006, fq. 18.

herë); shpejtësia e zgjidhjes së kontestit, neutraliteti i arbitrazhit ose arbitrave, etj. Mirëpo, arbitrazhet kanë edhe anët e tyre negative, si për shembull: imponimi i zgjidhjeve të pa drejta palës më të dobët ekonomike, mundësia e keqpërdorimeve nga palët, ngase palët për shumë çështje vet vendosin etj.

Dekadave të fundit gjithnjë e më tepër kontestet tregtare me element të huaj zgjidhen me arbitrazhe tregtare ndërkombëtare, e jo nga gjykatat e rregullta.

9.2.2. KARAKTERISTIKAT DHE LLOJET E ARBITRAZHEVE TREGTARE NDËRKOMBËTARE

9.2.3. Karakteristikat e arbitrazhit ndërkombëtar³⁸²

Nga përkufizimet e dhëna më lartë vërehet se në ato nuk janë të përfshira ato tipare dhe komponentë sipas të cilave arbitrazhet dukshëm për nga autorizimet, detyrat dhe veprimtaria afrohen me gjykatat dhe janë të ngjashme me to. Andaj, në vazhdim do të bëjmë përpjekje që përveç definicioneve të dhëna më lartë t'i japim edhe karakteristikat sipas të cilave do të jepet një pamje e qartë për arbitrazhet si institucion i tërësishëm juridik. Më këtë rast, gjithsesi nuk duhet të harrohen aspektet teknike dhe ekonomike të arbitrazhit. Në qoftë se arbitrazhi i tregtisë së jashtme krahasohet me institucionet mbi të cilat bazohet, dhe me të cilat ka pika takuese (kufizuese), siç janë: kontrata nga e cila është krijuar kontesti, dhe gjykata e cila e mbikëqyr punën e arbitrave si dhe eventualisht e siguron

³⁸² BILALLI, Prof. Dr. Asllan, Zgjidhja e Kontesteve Afariste nëpërmjet Arbitrazheve Tregtare Ndërkombëtare, E drejta, Revistë për Çështje Juridike dhe Shoqërore, Viti XXXV - 3-4 - Fakulteti Juridik i Universitetit të Prishtinës 2011, Fq 10.

ekzekutimin me dhunë të vendimit të arbitrazhit, mund të veçohen këto karakteristika esenciale:

1. Pavarësia e arbitrazhit nga ndonjë shtet konkret (pa marrë parasysh shtetësinë ose vendbanimin e arbitrave si dhe përkatësinë e palëve në kontest);
2. Pavarësia nga sistemi konkret juridik (si të drejtës nacionale ashtu edhe të drejtës ndërkombëtare private);
3. Pavarësia nga vendi i vendosjes (selisë) së arbitrazhit;
4. Procedura e filluar para arbitrazhit e pamundëson fillimin e procedurës para gjykatës;
5. Zbatimi i parimeve dhe rregullave të veçanta gjatë vendosjes;
6. Objekti i kontesteve për të cilat vendoset është specifik;
7. Baza juridike për të vendosur arbitrazhi është autonomia e vullnetit të palëve si dhe burimet nacionale dhe ndërkombëtare;
8. Suazat brendapërbrenda të cilave vepron dhe vendos arbitrazhi janë të përcaktuara me parimet e rendit publik të çdo shteti, dhe në veçanti me rregullat imperative të cilat i përcjellin parimet e përgjithshme të dokeve të mira afariste;
9. Në disa shtete, respektimi i atyre suazave sigurohet nëpërmes të kontrollit gjyqësor të arbitrazhit gjatë punës së saj, kurse në shtete tjera pas vendosjes dhe marrjes së vendimit në procedurën për anulimin e vendimit ose në procedurën e njohjes dhe të ekzekutimit të vendimit në shtetet e treta³⁸³.

³⁸³ PAK M. Pravni položaj stranih lica, spoltjotrgovinska arbitrazha, Beograd, 1985, f. 107.

1. Pavarësia e arbitrazhit nga ndonjë shtet konkret (pa marrë parasysh shtetësinë ose vendbanimin e arbitrave, si dhe përkatësinë e palëve në kontest) shprehet në më tepër rrethana. Kështu për shembull arbitrit nuk janë të punësuar në organet shtetërore ose në organizatën private, por për punën e vet marrin honorar nga palët (shpenzimet i paguan pala që e humb kontestin, ose sipas vendimit të palëve). Përjashtim nga kjo është administrata e arbitrazheve të përhershme që mund të këtë të punësuar në marrëdhënie të rregullt, por në instancë të fundit edhe ato paguhen nga pagesat e palëve në kontest. Organizimi i punës së arbitrazhit dhe marrja e vendimit përfundimtar (definitiv), nuk ndërlidhet me organin më të lartë, si te procedura gjyqësore. Vendimet e arbitrazhit janë definitive, por palët mund të merren vesh që arbitrazhi të sjellë vendim meritator në shkallën e dytë. Gjithashtu, zgjedhja dhe emërimi i arbitrave, ndërrimi ose përjashtimi i tyre bëhet nga palët, e jo nga organet shtetërore.

2. Pavarësia e arbitrazhit nga sistemi juridik i shtetit konkret konsiston në atë se arbitrat mund të marrin vendim dhe ta zgjidhin çështjen duke u bazuar në parimet e drejtëshmërisë dhe të ndershmërisë, duke mos u bazuar në sistemet juridike të asnjë shteti konkret, si dhe në parimet dhe rregullat e të drejtës ndërkombëtare private, po ashtu duke mos u bazuar as në parimet e të drejtës procedurale civile juridiko – private me element të huaj. Në qoftë se arbitrit janë të autorizuar nga palët që ta zgjidhin rastin sipas rregullave konkrete juridike, por ato rregulla nuk janë të formuluar në mënyrë precize, atëherë ato mund të vendosin që t'i zbatojnë parimet dhe rregullat e praktikës ndërkombëtare afariste që nuk janë pjesë përbërëse e sistemit juridik të asnjë shteti, ose janë të përzgjedhura nga sistemet juridike të shteteve të ndryshme dhe të përshtatura zgjidhjeve specifike të rastit konkret. Në ato raste, arbitrit mund të kombinojnë zbatimin e rregullave konkrete nga kodi civil i një shteti, ose

nga kodi i marrëdhënieve detyrimore, për shembull, ose nga rregullat e shoqatave profesionale ndërkombëtare, ose nga ndonjë traktat ndërkombëtar që nuk e ka nënshkruar shteti konkret.

3. Gjithashtu, fakti se arbitrazhi i mban seancat ose ndërmerr veprime konkrete gjatë zhvillimit të procedurës në territorin e ndonjë shteti konkret nuk ka rëndësi, dhe nuk mund të ndikojë në punën dhe vendosjen e arbitrazhit. Gjatë procedurës së vendosjes, arbitrazhi mund të ndërmerr veprime në më tepër shtete, si për shembull caktohet seanca në territorin e një shteti, dëgjimi i dëshmitarëve dhe shikimi në vendin e ngjarjes bëhet në shtet tjetër, kurse vendimi merret në shtetin e tretë. Ndërmarrja e veprimeve në shtete të ndryshme nuk ndikon në vendosjen e arbitrazhit, gjithashtu nuk ka ndikuar as fakti se arbitrazhi të gjitha veprimet procedurale i ndërmerr në territorin e të njëjtit shtet ku vendos. Megjithatë, vendi i vendosjes mund të ketë ndikim vetëm në bazë të dëshirës së shprehur ose të heshtur të palëve. Si zakonisht, në praktikë, arbitrit i zbatojnë rregullat e procedurës që janë në fuqi në shtetin në të cilin palët e kanë caktuar seancën e arbitrazhit.

4. Kontraktimi i arbitrazhit e pamundëson shtruarjen e çështjes para gjykatës, kështu që krijon pasoja juridike konkrete. Njëra nga ato është për shembull krijimi i efektit procedural juridik të ngjashëm me atë të kompetencës ekskluzive gjyqësore pa marrë parasysh se a është iniciuar ose jo procedura, mjafton të konstatohet fakti se midis palëve është lidhur marrëveshja për zgjidhjen e kontestit para arbitrazhit, është shkas për ndërprerjen ose pezullimin e procedurës para ndonjë forumi tjetër (qoftë para arbitrazhit tregtar ndërkombëtar ose para gjykatës të ndonjë shteti)³⁸⁴.

³⁸⁴ PAK M. Gratanski sudski postupak sa stranim elementom, Beograd, 1998, f.39.

5. Aplikimi i rregullave dhe parimeve të posaçme nga arbitrazhi, është si rezultat i pavarësisë së arbitrazhit nga sistemi juridik konkret. Në kushtet bashkëkohore gjithnjë e më tepër mund të flitet për të drejtën autonome, e cila në formë të parimeve juridike të posaçme veçohet dhe formësohet pavarësisht nga sistemet juridike nacionale. Sistemi i veçantë i cili formësohet në mënyrë autonome, ku kontribuojnë Odat Ekonomike nacionale dhe ndërkombëtare, si dhe arbitrazhet *ad hoc*, kohën e fundit ka ndikim dhe zë vend edhe në traktatet ndërkombëtare. Si shembull për unifikimin e dispozitave material mund të merret Konventa e Hagës për shitblerjen ndërkombëtare të sendeve të luajtshme trupore, kurse për dispozitat procedurale mund të shërbejnë si shembull rregullat e UNICITRAL-it për arbitrazhin tregtar ndërkombëtar³⁸⁵.

6. Arbitrazhi i tregtisë së jashtme zgjidh vetëm kontestet nga qarkullimi i mallrave dhe shërbimeve të tregtisë ndërkombëtare, që do të thotë se autorizimet e huaja janë të kufizuara si për nga objekti i kontestit, ashtu edhe për nga palët që mund t'i drejtohen. Arbitrazhi mund t'i zgjidhë vetëm kontestet që krijohen nga kontratat e tregtisë së jashtme. Kualifikimi i atyre llojeve të kontratave bëhet në ligjet nacionale të çdo shteti. Ashtu për shembull, në Ligjin e Arbitrazhit të Kosovës, të vitit 2005, parashihet se për cilat lloje të kontratave është kompetente arbitrazhi. Marrëdhënie afariste të tregtisë së jashtme nuk do të konsiderohet edhe ato kontrata që kanë për objekt sendet e paluajtshme që gjenden në territorin e shtetit të vendit. Andaj, çdo vendim i arbitrazhit të vendit ose të huaj mund të caktohet me kërkesë për anulim (nulitet) ose refuzim të njohjes dhe ekzekutimit për shkak të jo kompetencës, përkatësisht për shkak të tejkalimit të kompetencave të arbitrazheve.

³⁸⁵

Shih UNICITRAL, Status of Comentions
[www.uncitral.org/uncitral/en/texts/arbitration\(1985Model_arbitration_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/texts/arbitration(1985Model_arbitration_status.html)

7. Ngjashmëria midis gjykatës dhe arbitrazhit të tregtisë së jashtme në vendosje dhe zgjidhje të kontesteve është ajo se të dyja bazohen në burimet nacionale dhe ndërkombëtare, kurse dallimi është ai se gjykata mund të jetë kompetente pa marrë parasysh vullnetin e palëve, kurse arbitrazhi konstituohet dhe vendos ekskluzivisht sipas vullnetit të palëve, efektin e të cilës e njeh dhe e pranon juridikatura e shteteve të interesuara. Pa pëlqimin e vullnetit të palëve, arbitrazhi nuk mund të vendos, qoftë për procedurën e zgjidhjes së kontestit dhe marrjes së vendimit, qoftë për zbatimin e të drejtës material konkrete, ose të zgjedhjes së kontestit sipas *ex aequo et bono*.

8. Relacioni midis normave imperative (*ires cogens*), ku parashihen suazat e vullnetit të palëve lidhur me zgjidhjen e kontestit me arbitrazh, nuk është i njëjtë në të gjitha shtetet. Andaj pasojat e atyre dallimeve vërehen edhe në atë se vendimi i arbitrazhit në një shtet do të anulohet për shkak të cenimit të dispozitave imperative, ose një vendim i tillë për shkak të cenimit të dispozitave në fjalë nuk do të njihet, gjegjësisht ekzekutohet, kurse në shtetin tjetër arsyeja e njëjtë nuk do të jetë pengesë për ekzekutimin e detyrueshëm për të njëjtin vendim. Kryesisht dallimet në të kuptuarit e gjerësisë së vullnetit të palëve, dhe vëllimit të normave imperativë, si dhe të rendit publik ndërkombëtarë, nuk varen vetëm nga sistemi shoqëror dhe ekonomik, por edhe nga shkalla e zhvillimit ekonomik, traditës, si dhe kushteve specifike në të cilat një shtet zhvillohet, etj.

9. Kontrolli gjyqësor i vendimit të arbitrazhit të tregtisë së jashtme bëhet pas miratimit të vendimit. Në shtetin ku miratohet vendimi mund të kërkohet nuliteti (anulimi) i tij. Në shtetet tjera, jashtë territorit të miratimit të vendimit, përkatësisht jashtë selisë së arbitrazhit, kontrolli gjyqësor realizohet gjatë procedurës së njohjes dhe ekzekutimit të vendimit.

9.2.4. LLOJET E ARBITRAZHEVE TREGTARE NDËRKOMBËTARE

Zhvillimi i hovshëm i arbitrazhit tregtar ndërkombëtar vazhdimisht është nën ndikimin e praktikës afariste, kështu që kjo shpie deri te perfeksionimi dhe përsosja e këtij institucioni, si dhe deri të specializimi varësisht nga nevojat e palëve dhe mundësive të organizmit konkret. Duke u nisur nga këto kritere, arbitrazhet në fillim më për së afërmi ishin të lidhura me shtetin ose krijoheshin pranë Odave Ekonomike dhe asociacioneve tjera. Në fazën e mëvonshme të zhvillimit, arbitrazhet fituan një pavarësi relative duke u themeluar si arbitrazhe institucionale ose si *ad hoc*, respektivisht si arbitrazhe të specializuara për konteste nga tregtia e jashtme më mallra konkrete. Pra, kategorizimi i arbitrazheve mund të bëhet sipas kriterëve të ndryshme, si për shembull sipas mënyrës së zgjidhjes së kontesteve, sipas palëve, sipas përhershmërisë së funksionimit, sipas mënyrës së vendosjes dhe burimeve që i aplikojnë, etj³⁸⁶.

1). Sipas mënyrës së zgjidhjes së kontesteve, të gjitha arbitrazhet mund të klasifikohen në arbitrazhe që kontestet i zgjidhin me mjete juridike dhe me mjete tjera (jo juridike). Në grupin e parë bëjnë pjesë ato arbitrazhe që gjatë zgjidhjes së kontesteve e shfrytëzojnë procedurën dhe të drejtën materiale konkrete ose parimet e përgjithshme të drejtëshmërisë (*ex aequo et bono*) për zgjidhjen e kontesteve midis palëve. Kryesisht në grupin e dytë bëjnë pjesë ato arbitrazhe që e shfrytëzojnë pajtimin, si metodë të zgjidhjes së kontestit midis palëve me qëllim të arritjes së marrëveshjes, ku arbitrit ose arbitri individual ofron ndihmë që të arrihet kompromisi, duke e shfrytëzuar dijen e tij profesionale dhe autoritetin.

³⁸⁶ BILALLI, Prof. Dr. Asllan, Zgjidhja e Kontesteve Afariste nëpërmjet Arbitrazheve Tregtare Ndërkombëtare, E drejta, Revistë për Çështje Juridike dhe Shoqërore, Viti XXXV - 3-4 - Fakulteti Juridik i Universitetit të Prishtinës 2011, Fq 13.

Gjithashtu, këtu bëjnë pjesë edhe arbitrazhet që e shfrytëzojnë ekspertizën (arbitrit ekspert) për ndonjë çështje teknike financiare, ose për ndonjë çështje që nuk përfshihet në lëmin e drejtësisë, por për atë çështje konkrete është krijuar kontesti. Në këto arbitrazhe, para së gjithash, kyçen tregtarët, inxhinierët, ekspertët në lëmi të ndryshme, kurse më pak juristët.

2). Sipas palëve pjesëmarrëse në procedurë, të gjitha arbitrazhet mund t'i grupojmë apo klasifikojmë në ato që i zgjidhin kontestet midis shteteve si sovranitet (p.sh. Arbitrazhi ndërkombëtar në Hagë), arbitrazhet e tregtisë së jashtme për zgjidhjen e kontesteve nga tregtia e jashtme, dhe arbitrazhet për zgjidhjen e kontesteve nga qarkullimi i mallrave dhe shërbimeve brenda të njëjtit shtet, nga marrëdhëniet afariste pa element të huaj. Arbitrazhet tregtare nacionale, shikuar historikisht, janë më të vjetra nga arbitrazhet tregtare ndërkombëtare, ngase kontestet e brendshme ekonomike paraqiten më herët në kontestet nga tregtia ndërkombëtare³⁸⁷.

3). Sipas kohës së ushtrimit të veprimtarisë, përkatësisht përhershmerisë, të gjitha arbitrazhet mund të grupohen ose klasifikohen në arbitrazhe të përhershme të tregtisë së jashtme (institucionale), dhe arbitrazhe të përkohshme të tregtisë së jashtme (*ad hoc*). Arbitrazhet e përhershme (institucionale) e kanë strukturën organizative të përhershme, selinë, sekretariatit, disa nga to kanë edhe gjykatën e arbitrazhit, listën e arbitrave dhe rregulloren e punës. Kompetenca e këtyre arbitrazheve, gjithashtu, kontrahet me vullnetin e palëve, pa marrëveshje të palëve edhe arbitrazhi i përhershëm nuk është kompetent. Në aspektin organizativ, ato ekzistojnë dhe funksionojnë edhe para dhe pas miratimit të vendimit për të cilin palët i kanë autorizuar. Arbitrazhet institucionale si

³⁸⁷ REDFERM, A., HUNTER, M., *Law and practice of international commercial arbitration*, London, 1991, f. 25-27.

zakonisht i themelojnë Odat Ekonomike, ekzistojnë dhe funksionojnë si ndonjë shërbim të cilat palët sipas dëshirës mund t'i drejtohen për zgjidhjen e kontestit nëse dëshirojnë. Për dallim nga arbitrazhet e përkohshme, arbitrazhet e përhershme kanë shumë përparësi ngase i lirojnë palët dhe arbitrit nga shumë punë teknike dhe organizative juridike. Për dorëzimin e shkresave dhe korrespondencën me palët kujdeset administrata e arbitrazhit, kurse arbitrit veprojnë sipas rregullores së arbitrazhit.

9.2.5. Arbitrazhet e përhershme (institucionale)³⁸⁸

Mund të jenë të llojit (tipit) të hapur dhe të mbyllur. Arbitrazhet e hapura janë ato arbitrazhe institucionale të cilave mund t'u drejtohen dy palë nga të cilat njëra nuk është anëtar i organizatës ose shoqatës ku funksionon arbitrazhi. Një numër i madh i arbitrazheve të njohura janë të llojit të hapur. Do t'i përmendim emrat e disa arbitrazheve të njohura të cilave më së shpeshti u drejtohen palët për zgjidhjen e kontesteve: Gjykata ndërkombëtare e arbitrazhit në Londër (*London Court of international arbitration*); Arbitrazhi ndërkombëtar i Odës Ekonomike në Paris (*Internacional Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce*); Arbitrazhi ndërkombëtar i Odës Ekonomike në Cyrih (*International Court of Arbitration at the Zurich Chamber of Commercial*); Asociacioni Amerikan i Arbitrazhit (*American Arbitration Association*), etj.

Arbitrazhet e llojit (tipit) të mbyllur janë ato të cilat zgjidhin vetëm konteste ku njëra nga palët është anëtare e organizatës ose shoqatës që e ka themeluar arbitrazhin institucional.

³⁸⁸ BILALLI, Prof. Dr. Asllan Zgjidhja e Kontesteve Afariste nëpërmjet Arbitrazheve Tregtare Ndërkombëtare, E drejta, Revistë për çështje juridike dhe shoqërore, Viti XXXV - 3-4 - Fakulteti Juridik i Universitetit të Prishtinës 2011, Fq 14.

Arbitrazhe të këtij lloji më së shpeshti formojnë shoqatat tregtare, bursat, bankat, Odat Ekonomike, etj.

Arbitrazhet e përkohshme (ad hoc) formohen nga ana e palëve për zgjidhjen e një kontesti dhe pastaj pushojnë të funksionojnë. Palët në kontest emërojnë një ose tre arbitër të cilët mund të jenë jurist të shquar, ekspert për tregti të jashtme, ose ekspert për ndonjë çështje teknike, sidomos nëse shtrohet çështja e cilësisë së mallit. Arbitrit e emëruar sipas marrëveshjes së palëve do ta mbajë seancën në vendin që e kanë caktuar palët, ose nëse palët nuk e caktojnë vendin e takimit, atëherë atë e caktojnë arbitrit. Procedura do të zhvillohet në atë mënyrë që e kanë caktuar palët. Nëse palët nuk i kanë caktuar rregullat e procedurës, atëherë i caktojnë vetë arbitrit. Kjo do të thotë se nga marrëveshja e palëve ose nga marrëveshja e arbitrave caktohen rregullat e procedurës dhe çdo detaj tjetër lidhur me procedurën si dhe të gjitha detajet teknike, p.sh. mbledhja e procesverbalit, etj. Pas nxjerrjes së vendimit, arbitrazhi pushon të funksionojë dhe të ekzistojë si në aspektin organizativ ashtu edhe në aspektin juridik. Kohëve të fundit vërehen dhe janë evidente tendencat e institucionalizimit të arbitrazheve *ad hoc*. Kjo çështje arrihet në atë mënyrë që organizatat dhe shoqatat e njohura, siç janë për shembull komisionet ekonomike të KB për Evropën, Azinë dhe Lindjen e Largët, UNICITRAL-i.

Oda Ekonomike Ndërkombëtare, ILA (Shoqata botërore për të drejtën ndërkombëtare), formulojnë rregulla modele për konstituimin dhe procedurën e arbitrazhit, të cilat i kanë në disponim palët dhe sipas marrëveshjes mund t'i shfrytëzojnë.

Formimi (konstituimi) dhe caktimi i veprimtarisë në atë mënyrë i arbitrazheve të përkohshme (ad hoc) në praktikë është gjithnjë e më i shpeshtë dhe gjithsesi kontribuon në standardizimin e mënyrës së vendosjes. Të rëndësisë së veçantë janë rregullat model të

UNCITRAL-it të vitit 1976 të cilat pranohen në aspekt më të gjerë dhe përfaqësojnë një kornizë tipike të arbitrazheve të përkohshme (ad hoc)³⁸⁹.

9.2.6. PËRPARËSITË E ARBITRAZHIT

Rëndësia e marrëveshjes për zgjidhjen e kontestit me arbitrazh është dalje jashtë juridiksionit gjyqësor dhe futja në fushën e juridiksionit privat të lejuar nga shteti. Pa marrëveshje të arbitrazhit nuk ka procedurë të arbitrazhit³⁹⁰.

Tani më gjykatat e arbitrazhit po bëhen gjithnjë e më shumë të kërkuara dhe të kontraktuara, meqenëse konsiderohen se kanë më shumë përparësi nga gjykatat shtetërore.

Në vazhdim do të cekem disa nga përparësitë e tyre:

- ✓ Mundësia e zgjedhjes së arbitrave (gjyqtarëve) nga palët sipas dëshirës së tyre
- ✓ Profesionalizmi (ekspertiza) e lartë e arbitrave;
- ✓ Kredibiliteti dhe autoriteti i tyre i pakontestueshëm;
- ✓ Neutraliteti i arbitrave;
- ✓ Efikasiteti (shpejtësia e procedimit) dhe efektiviteti i gjykimit (procedurës së arbitrazhit.);
- ✓ Fleksibiliteti i arbitrazheve
- ✓ Kushtueshmëria (kostoja) e gjykimit;
- ✓ Procedurat dhe vendimet e arbitrazhit janë kryesisht jo publike (konfidenciale) që është relevante për bizneset³⁹¹;

³⁸⁹ Tibar Varadi, Medjunorodno privatno pravo, Beograd, 2007, f. 583.

³⁹⁰ THAQI, Mr.Sc. Ramadan, E Drejta e arbitrazhit, Prishtinë 2012, fq.84

³⁹¹ http://www.dukagjinicollege.eu/empirikus1/303_316_armand_krasniqi_-_dafina_sylqa_-_donika_elshani.pdf

9.2.7. MANGËSITË E ARBITRAZHIT

Përveç përparësive të cilat i ka zgjedhja e kontesteve përmes institucionit të arbitrazhit krahas me gjykatat shtetërore ose ndërmjetësimin, në praktik mund të paraqesim edhe të meta apo mangësitë³⁹².

Disa nga disavantazhet e arbitrazhit janë;

- ✓ Mungesa e mundësive dhe instrumentet ankimore;
- ✓ Përgjithësisht arbitrit janë të pafuqishëm që të ndërmarrin masa ndaj palëve;
- ✓ Vërtetimi (zbardhja) e gjendjes faktike të arbitrazhit. është më shumë e limituar, se sa në gjykatat e rregullta shtetërore;
- ✓ Vendimet e arbitrazhit nuk janë të ekzekutueshme aty për aty ose ekzekutohen me më shumë vështirësi etj³⁹³.

9.3. NDËRMJETËSIMI

Ndërmjetësi është entiteti natyral apo legal që vë në lidhje dy ose më shumë palë për përfundimin e një marrëveshjeje pa qenë i lidhur me asnjërën prej tyre në marrëdhënie bashkëpunimi, varësie a përfaqësimi.

Kur nuk ka marrëveshje ose kur tarifat profesionale ose zakonet nuk japin ndonjë përcaktim, lartësia e shpërblimit dhe e përpjesëtimit në të cilën rëndon në së cilën nga palët, caktohet nga arbitrazhi ose gjykata.

E drejta e ndërmjetësit për shpërblim lindë kur kontrata e ndërmjetësimi i sjellë efektet e veta dhe pavarësisht nga ndodhitë e mëvonshme të saj.

³⁹²THAQI, Mr.Sc. Ramadan, E Drejta e arbitrazhit, Prishtinë2012, fq.88

³⁹³http://www.dukagjinicollege.eu/empirikus1/303_316_armand_krasniqi_-_dafina_sylqa_-_donika_elshani.pdf

Ndërmjetësi ka të drejtë të paguhet për shpenzimet prej pronarit për të cilin janë kryer shpenzimet edhe kur marrëveshja nuk është përfunduar përveç kur është e zgjidhur ndryshe nga zakonet tregtare të mira përkatësisht nga uzansat tregtare.

Nëse marrëveshja arrihet me sukses nga disa ndërmjetës, secili sish ka të drejtë në kuotën e vet sipas kontributit të dhënë apo koeficientit të kontraktuar.

Detyrat e ndërmjetësuesit profesionist ³⁹⁴ në marrëveshje për mallra ose për tituj janë:

- të ruajë kampionet e mallrave të shitura me anë kampionesh derisa të ekzistojë mundësia e marrëveshjeve për identitetin e mallrave;
- t'i jepe blerësit një listë të nënshkruar të titujve për të cilët është biseduar duke treguar serinë dhe numrin;
- të shënojë në librin e evidencës të dhënat kryesore të kontratës që lidhet me ndërhyrjen e tij dhe palëve t'u jep kopjet e nënshkruara prej tij.

Ndërmjetësi mund të ngarkohet nga njëra prej palëve për t'i përfaqësuar në veprimet lidhur me zbatimin e kontratës së lidhur me ndërhyrjen e tij.

Ndërmjetësi që nuk i tregon njërit kontraktues emrin e kontraktuesit tjetër, përgjigjet për zbatimin e kontratës dhe kur e ka zbatuar atë, merr të drejtat nga kontraktuesit të pa treguar.

Nëse pas lidhjes së kontratës, kontraktuesi i pa treguar shfaqet para palës tjetër ose tregohet nga ndërmjetësi, secili nga kontraktorët mund të ngritë akt padi drejtpërdrejt kundër tjetrit por pa e cenuar përgjegjësinë e ndërmjetësit.

³⁹⁴Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin Nr.7850, datë 29.7.1994, ndryshuar me ligjin Nr.8536, datë 18.10.1999 ligjin Nr.8781, datë 3.5.2001 dhe ligjin Nr.17/2012. Neni 972

9.4. RËNDËSIA PRAKTIKE E APLIKIMIT TË CISG-UT, INCOTERM'S-AVE DHE TIR-IT NË TRANSAKSIONET SHITBLERËSE

Në transaksionet juridike-biznesore, pothuaj se, është e pamundur të mos qasen çështje problemore gjatë realizimit të tyre.

Çështjet problemore gjatë realizimit të transaksioneve shitblerëse, veçanërisht, në relacionet ndërkombëtare, zakonisht janë më të shpeshta dhe më të ndërlikuara nga ato në dimensione brenda shtetërore.

Transaksionet shitblerëse ndërkombëtare, veçanërisht, në rrjedhat e globalizimeve dhe të integritimeve ekonomike e politike më të gjera, janë të rëndësishme së veçantë dhe mirëvajtja dhe mbarëvajtja e tyre, po ashtu, është edhe më e rëndësishme.

Se andejmi, për hir të kontraktimeve sa më të thjeshta, të lehta, të standardizuara dhe uniforme referuar çështjeve, klausave dhe postulateve kontraktore më së të ndryshme, janë miratuar së paku tri dokumente juridike tepër të rëndësishme në funksion të shitblerjeve ndërkombëtare: CISG-u, INCOTERM's – at dhe TIR-it.

Aplikimi i CISG-ut, INCOTERM's-ave dhe TIR-it në transaksionet shitblerëse ndërkombëtare, kurdoherë është i preferuar dhe i rekomanduar sepse shitblerjet lehtësohen referuar çështjeve kontestimore reciproke ndërmjet kontraktorëve.

KAPITULLI X: KONKLUSIONE DHE REKOMANDIME

10.1.KONKLUSIONE

- Në Kosovë, shitblerjet ndërkombëtare të mallrave, kryesisht praktikohen të aplikohen sipas kontratave të konkluduara për ato transaksione;
- Jo rallë herë ndodh që kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave formohen shkurt e të mangta si dhe me terma juridike jashtë standardeve të mirënjohura.
- Në kontratat në fjalë, në jo pak raste nuk rregullohet mënyra e zgjidhjes së kontesteve të qasura gjatë transaksioneve për shitblerje ndërkombëtare të mallrave, e herë-herë normimi bëhet jo sa duhet i plotë dhe i qartë;
- Në kontratat për shitblerje ndërkombëtare të mallrave, jo radhë herë neglizhohen konventat respektive të qarta dhe më rol të rëndësishëm në kontraktimin dhe implementimin efikas dhe eficient të tyre;
- Teoria juridike-biznesore në parim, i ka zgjidhur të gjitha çështjet problemore lidhur me shitblerjen ndërkombëtare të mallrave, ndërsa dimensionin normativ apo ligji i aplikuar kur do herë nuk është në atë nivel;
- Praktikat gjyqësore në trajtimin e çështjeve biznesore të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave, nuk janë kurdoherë konsistente, kryesisht për shkak të gjendjes normative të tillë;

- Konventat ndërkombëtare referuar transaksioneve të shitblerjeve, kurdoherë nuk janë reciprokisht korospodente, madje përmbajnë edhe zgjidhje juridike të diskutueshme përkitazi më shtetet anëtare dhe jo anëtare të tyre dhe të sanksioneve përkatëse;.
- Rezultatet e studimeve të shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave konform CISG-ut, INCOTERM'S-ave dhe TIR-it, do mund të shërbenin në funksion të efikasitetit dhe të eficiencës së transaksioneve juridike-biznesore respektive;
- Transaksionet e shitblerjeve ndërkombëtare konform më standardet dhe dispozitat juridike-biznesore ndërkombëtare, në kontekstin e globalizmave dhe të integritimeve bashkëkohore, do të lehtësoheshin dhe për aq do të përshpejtoheshin gjatë implementimit të tyre.

10.2.REKOMANDIME

- Legjislacioni primar rrjedhimisht sekondar, në Kosovë, referuar shitblerjes ndërkombëtare të mallrave dhe shërbimeve, do të duhej që të plotësohej edhe harmonizohej konform më të drejtën biznesore – ndërkombëtare, përkitazi më shitjen ndërkombëtare të mallrave dhe të shërbimeve në radhe të pare më konventave CISG-un, INCOTERM’S-at dhe TIR-in;
- Gjatë procesit të plotësimit dhe harmonizimit të legjislacionit referuar shitblerjeve ndërkombëtare të mallrave, do të duhej të përfillleshin postulatet dhe premisat e jurisprudencës adekuate, duke i vlerësuar afirmativisht edhe zgjidhjet praktike të judikaturës në rastet të kontesteve.
- Kosova, si shtet jo anëtar i CISG-ut, në procedure të përshtatshme do të duhej që të niste një procedurë për plotësime dhe anëtarësimin e kushteve ne shitblerjen ndërkombëtare te mallrave për anëtarësim në konventën e CISG-ut, përkitazi ne klauzën OPT IN dhe OPT OUT. Statusin juridik të vendit joanëtar qe do të akceptonte aplikimin e CISG-ut duke i përfshirë edhe metodat e zgjidhjeve përfundimtare të kontesteve, në këto transaksione në radhe të parë nëpërmjet zgjidhjes se pamarrëveshjes më marrëveshje të kontraktorëve, ndërmjetësimit, arbitrazhit dhe litigacionit;

- Transaksionet biznesore për shitblerje ndërkombëtare të mallrave rekomandohet të bëheshin dhe të trajtoheshin në konformitet të plotë me konventat ndërkombëtare biznesore (CISG, INCOTERM'S, TIR...) , si dhe në harmoni me standardet e uniformuara për këto transaksione;
- Pasiqë natyra e biznesit konsiston në synimin e realizimit të tij, pa pengesa dhe në efikasitet, kurdoherë preferohet që fillimisht kontratat për shitblerje të lidhen në harmoni (OPT IN) me konventat ndërkombëtare përkatëse: (CISG-in, INCOTERM'S-at dhe TIR Konventën);
- Sëandejmi, preferohet që shitblerjet ndërkombëtare kurdoherë të aplikoheshin konform me CISG-un, INCOTERM'S-at dhe TIR –in, si dhe me rastet e zgjedhura në arbitrazhe, litigacione apo ndërmjetësim;
- Edhe në rast kur kontratat për shitblerje, në përgjithësi bëhen OPT OUT CISG-ut, INCOTERM'S-ave apo TIR-it, qoftë uzansave përkatëse, kontestet e tyre do të duhej të trajtoheshin në harmoni me zgjidhjet juridike të atyre dokumenteve dhe të burimeve juridike, aktet (formale);
- Transaksionet biznesore - ndërkombëtare OPT IN CISG, OPT IN INCOTERM'sa dhe OPT IN TIR-it përkatës, kurdoherë janë më të qarta,

koncize, profesionale, te implementuara pa pengesa dhe më lehtë të komentuara dhe të interpretuara;

- Rekomandohet që në cilën do kontratë për shitblerje ndërkombëtare të mallrave te përcaktohet klausa OPT IN CISG , INCOTERM'sa, përkatësisht TIR.
- Rekomandohet që në cilën do kontratë për shitblerje ndërkombëtare të mallrave te përcaktohet metoda e zgjedhjes së kontestit eventual që mund të paraqitet gjatë implementimit të saj;
- Rekomandohet që zgjidhjes së kontesteve kontraktore nëpërmjet marrëveshjeve të kontraktorve respektiv kurdoherë të ju jepet përparësi!

BIBLOGRAFIA

Literatura

- Alishani, Alajdin, E Drejta e detyrimeve – pjesa e veçantë, Prishtinë, 2002
- Allison, E. Butler, A Practical Guide to the CISG; Negotiations through litigation, Aspen Publishers, 2007.
- Baraliu, Mazllom, E Drejta Biznesore, Prishtinë, 2010.
- Bilalli, Asllan Zgjidhja e Kontesteve Afariste nëpërmjet Arbitrazheve Tregtare Ndërkombëtare, E drejta, Revistë për Çështje Juridike dhe Shoqërore, Viti XXXV - 3-4 - Fakulteti Juridik i Universitetit të Prishtinës, 2011.
- Bonell, Michael J., Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention,
- Bridge, Michael, The International Sale Of Goods, Oxford, 2013
- Corinne Campbell, Lance Scoular, Made easy e-guide to Incoterms, 2010 rules,
- Cook, Thomas A. Mastering the Business of Global Trade, Negotiating Competitive Advantage Contractual Best Practices, Incoterms, and Leveraging Supply Chain Options, New York 2014
- Dauti, Nerxhivane, E Drejta Detyrime, Universiteti i Prishtinës, Prishtinë 2004
- Dauti, Nerxhivane, E Drejta e Detyrimeve, FJ I UP-se, Prishtinë, 2001,
- Dauti, Nerxhivane, Kontratat, Prishtinë 2012
- Denis Chevalier, Incoterms - bien les connaître pour mieux les utiliser, 2003
- Emily Nordin, The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010, Revista e Mastritit për të Drejtën Europiane dhe të krahasuar, 2010,
- Eun Sup Lee, “Management of International Trade”. Springer, 2012,
- Ferrari, Franco, CISG rules on exclusion and derogation: article 6, in The draft UNCITRAL Digest and Beyond, 2006
- Gojani, Skender, Revistë shkencore, Biznesi, Nr. 12-13, Prishtinë, 2013
- Gojani, Skender, Fjalor i Terminologjisë Juridike, Prishtinë, 2013

- Gojani, Skender, Funkzioni i TIR/it në transaksionet e transporteve të mallrave, Vizione, 22(1)2014, Skopje
- Gojani, Skender, The pledge as a legal instrument for reinforcement of the contract, 4th International Conference on Social Sciences, Bucharest, 27 February, 2015
- Gjata, Rustem, E drejta civile, Tiranë 2010,
- Herber, Rolf, Kommentar zum einheitlichen UN-Kaufrecht, Beck, 1995,
- Honnold, John O., Harry. M. Flechtner, Uniform Law for International Sales, Kluwer, 2009,
- Jan Ramberg Why revise Incoterms in Incoterms, 2000.
- Jan Ramberg, ICC Guide to Incoterms, 2010,
- Jan Ramberg, International Commercial Transactions, ICC Publishing S.A.; Ed. 1:1 edition, May 1998
- Jan Ramberg, International Commercial Transactions, Stockholm, ICC Publication nr. 711 - Norstedts Juridik AB, 2011,
- Jan Ramberg, To What extend do Incoterms 2000 vary articles 67(2), 68 and 69, Revista e Drejtësisë dhe Tregëtisë, 2005,
- Jelena Vilus, Elektronsko trgovačko pravo, Evropski centar za mir i razvoj (ECPD) Universiteti për paqe i Kombeve të Bashkuara në Beograd, 2000, si dhe UNDP Forumi ICT, 2003
- Krasniqi, Armand, E Drejta Biznesore, Dukagjini Peje, 2014
- Krasniqi, Armand, E Drejta Biznesore Ndërkombëtare, Kolegji Dukagjini, Peje, 2015
- Krasniqi, Armand, E drejta në turizem dhe hoteleri, Peje 2003
- Mallor, Jane P., Business Law And The Regulatory Environment: Concepts And Cases, 10th, Boston, 1998
- Nordin, Emily The Possible Success of Soft Law: Incoterms 2010 Gazeta e Mastritit per të Drejtën Europiane dhe të Krahastuar, 2010
- Pak M. Gratanski sudski postupak sa stranim elementom, Beograd, 1998
- Pak M. Pravni položaj stranih lica, spoljtjotrgovinska arbitrazha, Beograd, 1985

- Roger Le, Roy Miller, Frank B. Cross, Business Law, Twelfth Edition, 2013 USA,
- Schlechtriem, Peter, The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, 1984,
- Schmitthoff, Clive M., David A.G.Sarte, Mercantile Law, Fourteenth Edition, Charlesworth's,
- Scoot W.Pink, The internet and E-Commerce Legal Hnadbook, Prima Lifestyles 2001,
- Skrame, Olti, Komentari i Kodit Civil, të Republikës së Shqipërisë, Vëllimi I ditë, Onufri, 2011,
- Smaka, Riza, gojani, Mr. Sc. Skender, E Drejta Biznesore, Kolegji Biznesi, Prishtine 2012
- Smiliovski, I, Transporti Ndërkombëtar Prishtinë, 2006
- Szczerbowski, Jakub J., European Perspectives on the Common European Sales Law,(Javier Plaza Penadés • Luz M. Martínez Velencoso Editors), Springer International Publishing Switzerland 2015
- Tibar Varadi, Medjunorodno privatno pravo, Beograd, 2007
- Tom McNamara, U.N. Sale of Goods Convention: Finally Coming of Age, "Colorado Lawyer" 11-22, February 2003,
- Tutulani-Semini, Mariana, E Drejta e detyrimeve dhe e kontratave, pjesa e përgjithshme, 2006,
- Tutulani-Semini, Mariana, E Drejta e detyrimeve dhe e kontratave, pjesa e posaçme, 2006
- Thaqi, Ramadan, E Drejta e arbitrazhit, Prishtinë 2012
- Uncitral Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Edicioni 2012, United Nation 2012,
- UNDP Forumi-ICT-2003 Infrastructure of An Information Society, Legal Infrastructure of Information Society, material I konferencës, Sarajevë,

- United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, United Nations, New York, 2010
- Varady, Barcelo, Von Mehren, International Commercial Arbitration, Thomson and West; 2006
- Željko Pania, :Izazovi elektroničkog poslovanja. Narodne novine Zagreb 2002,
- Yee Fen Lim, Cyberspace Law, Oxford University Press 2002.

Legjislacioni

- Kodi Civil i Republikës së Shqipërisë, miratuar me ligjin Nr.7850, datë 29.7.1994, ndryshuar me ligjin Nr.8536, datë 18.10.1999 ligjin Nr.8781, datë 3.5.2001 dhe ligjin Nr.17/2012.
- Ligji Nr. 04/L-077 “PËR MARRËDHËNIET E DETYRIMEVE” 10 maj 2012
- Ligji Nr. 10092 datë 09.03.2009 “Për Aderimin e Republikës të Shqipërisë në Konventën e Kombeve të Bashkuara për Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave” dhe ka hyrë në fuqi më 1 Qershor, 2010.

Jurispodenca

- Vendim i Gjykatës të Arbitrazhit, Serbi. Vendimi Nr. T-8/08, Datë: 28 Janar 2009. Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090128sb.html>
- Vendimi i Gjykatës të Apelit OLG Frankfurt, Gjermani, Nr. Vendimi: 25 U 185/94, Date: 31 Mars 1995. Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950331g1.html>
- Vendimi i Gjykatës të Apelit të Luganos/Zvicër. Nr. Vendimi: 12.97.00193. Datë: 15 Janar 1998, Web: <http://www.unilex.info/case.cfm?id=368> (parë më 17.04.2015)
- Vendimi i Gjykatës të Arbitrazhit Itali; Nr. Vendimi: -, Datë. 19 Prill 1994, Faqja Web: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940419i3.html>

- Rasti II: "The Bremen v. Zapata Off Shore Co, 407 U. S. 1 (1972) Gjykata Supreme e Shtetëve të Bashkuara"
<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/407/1/case.html>
- Rasti i " Asahi Metal Indus. v. Superior Court, 480 U.S. 102 (1987), Gjykata e Lartë e Kalifornisë, So. 107. S. Ct, 1026/1987, SHBA,
<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/480/102/case.html>

Burime Interneti

- <http://bks-ks.org/static/uploads/documents/Ligji%20per%20marredheniet%20e%20detyrimeve.pdf>
- <http://cisg7.institut-e-business.de/pdf/Textsammlung/textsammlung-albanisch.pdf>
- <http://definitions.uslegal.com/e/essentialia-negotii/>
- <http://definitions.uslegal.com/s/soft-law/>
- http://ec.europa.eu/civiljustice/legal_order/legal_order_ec_en.htm
- [http://en.wikipedia.org/ë/index.php?title=TIR_Convention&action=edit§ion=1,](http://en.wikipedia.org/ë/index.php?title=TIR_Convention&action=edit§ion=1)
- http://en.wikipedia.org/wiki/TIR_Convention
- <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:31999L0093-vizituar>
- http://it.wikipedia.org/wiki/Star_del_credere
- <http://juridiksi.e-monsite.com/faqe/e-drejta-civile/dr-detyrimeve/leksione.html>
- <http://legal.un.org/avl/ha/ccisg/ccisg.html>
- <http://www.abcc.org.uk/>
- <http://www.acp-logistics.com/incoterms-2000.html>
- <http://www.businessnewsdaily.com/6950-factoring-services.html>
- <http://www.cargoinsuranceservices.com/>
- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>
- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/principles.html-e>

- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/newsecomm/secomm-14.html>
- <http://www.dogana.gov.al/sq/node/148>
- <http://www.doktoratura.unitir.edu.al/wp-content/uploads/2015/02/Doktoratura-Ilda-Mucmataj-Fakulteti-i-Drejtewise-Departamenti-i-se-Drejtës-Civile.pdf>
- http://www.dukagjinicollege.eu/empirikus1/303_316_armand_krasniqi_-_dafina_sylqa_-_donika_elshani.pdf
- <http://www.iccwbo.org/about-icc/policy-commissions/digital-economy/>
- <http://www.iccwbo.org/chamber-services/trade-facilitation/certificates-of-origin/>
- <http://www.iccwbo.org/chamber-services/trade-facilitation/-vizituar>
- <http://www.iccwbo.org/incoterms/id3040/index.html>
- <http://www.iisd.org/trade/wto/gatt.htm>
- <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/reducing-the-risk-of-damage-loss-and-claims/>
- <http://www.investopedia.com/terms/b/billoflading.asp>
- <http://www.investopedia.com/terms/c/counteroffer.asp#ixzz3bwCEclPB>
- <http://www.investopedia.com/terms/c/creditinsurance.asp>
- http://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index?listtype=i
- <http://www.jus.uio.no/lm/un.cmr.road.carriage.contract.convention.1956/doc.html>
- http://www.kuvendikosooves.org/common/docs/ligjet/2007_02-L75_al.pdf
- <http://www.law.com>, vizituar
- <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=19184c3b-3d68-427a-87f5-c7e3ef3e60f5>
- http://www.napoleon-series.org/research/government/code/book3/c_title02.html
- http://www.prospects.ac.uk/freight_forwarder_job_description.htm
- http://www.qbz.gov.al/botime/fletore_zyrtare/2009/PDF-2009/37-2009.pdf
- <http://www.sitpro.org.uk/>
- <http://www.uncitral.org>, -vizituar
- <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/electcom/ml-elecsig-e.pdf>
- <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/V1056997-CISG-e-book.pdf>

- http://www.uncitral.org/uncitral/en/about_us.html
- http://www.unece.org/fileadmin/DAM/tir/handbook/english/newtirhand/TIR-6Rev10EN_Convention.pdf
- <http://www.unidroit.org/>
- <http://www.unidroit.org/about-unidroit/institutional-documents/statute>
- <http://www.unidroit.org/about-unidroit/membership>
- <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>
- https://archive.org/stream/codecivildhati01hait/codecivildhati01hait_djvu.txt
- https://en.wikipedia.org/wiki/Coup_d'%C3%A9tat
- https://en.wikipedia.org/wiki/Export_credit_agency
- <https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/intro.htm>
- https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XI-B-11&chapter=11&lang=en
- <https://ustr.gov/trade-agreements/bilateral-investment-treaties>
- https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CB0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fligjerata.info%2Fvitidyt%2F4.%2520DOKUMENTACIONI%2520DHE%2520TERMET%2520TREGTARE%2520NE%2520TREGTINE%2520NDERKOMBETARE.doc&ei=epXzVPr-A4SgyAP5yYKABg&usg=AFQjCNHjQzi2ig0GIwOZvjBBmAtFn77cyw&sig2=owtQWU_CetI3SLhfFeN81g&bvm=bv.87269000,d.ZWU
- https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCgQFjAB&url=https%3A%2F%2Fwww.wto.org%2Fenglish%2Fdocs_e%2Flegal_e%2F18-trims.pdf&ei=bTxrVYXnEsmbsAHH_YC4CA&usg=AFQjCNGD1MWeK7kinCXl7yoD8kTADtq2dg&sig2=74bS01AuesBb8VxvNxREZg&bvm=bv.94455598,d.bGg
- <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0CC4QFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.unidroit.org%2Fenglish%2Fprinciples%2Fcontracts%2Fprinciples2010%2Fintegralversionprinciples2010->

[e.pdf&ei=3s6BVcuzK8iPsAHA3Z-](#)

[gBw&usg=AFQjCNHfT8K9x5VXl2M8khhsIjAwwoaJuA&sig2=Il5yVxINkqYgEQEVMh74cg&bvm=bv.96041959,d.bGg](#)

- https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=7&cad=rja&uact=8&ved=0CD4QFjAG&url=http%3A%2F%2Fwww.djei.ie%2Ftrade%2Fmarketaccess%2Fexports%2Fexporter_company_registration_form.doc&ei=W15rVZOzNYetsAHJ8oHgAg&usg=AFQjCNGu-Ai41mO7VCBWeReVBkTwXUnNcg&sig2=6tOZ2hEGO7fZjbRI3hQ2GQ&bvm=bv.94455598,d.bGg
- https://www.iru.org/en_about_academy
- https://www.iru.org/en_iru_about_tir
- https://www.iru.org/en_iru_tir_scope_index
- https://www.iru.org/en_iru_tir_tircarnet
- https://www.law.cornell.edu/wex/legal_systems
- <https://www.scribd.com/doc/24313641/Java-2-3-Kontratata>
- www.uncitral.org.
- [www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration\(1985Model_arbitration_statistics.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration(1985Model_arbitration_statistics.html)

Autobiografia e doktorantit dhe e mentorit

Skender GOJANI, lindi më 26.10.1981 në Gjakovë. Shkollën Filllore dhe Shkollën e Mesme e kreu në Gjakovë, ndërsa Fakultetin Juridik dhe studimet e Magjistraturës drejtimi Civil i përfundoi në Prishtinë. Është Doktorant në shkencat Juridike, drejtimin Civil, është Mësimdhënës në Kolegjin BIZNESI, ku ligjeron lëndët: E Drejta Civile, E Drejta Detyrimore. Në Universitetin e Prizrenit “UKSHIN HOTI” në Fakultetin Juridik, ligjeron lëndën: E Drejta Civile, kurse në Universitetin e Pejës “HAXHI ZEKA” në Fakultetin Juridik, ligjeron lëndët: E Drejta Tregtare, E Drejta tregtare ndërkombëtare etj. Për katë vite ka kryer detyrën e Menaxherit të Zyrës së Marketingut në Prishtinë, ndërsa tash e tetë vite punon si Menaxher i Shitjes në Prishtinë.



Riza SMAKA u lind në Rugovë të Pejës në vitin 1943; shkollën fillore dhe gjimnazin paralelisht me shkollën normale, i kreu në Pejë; Në vitin shkollor 1963/4, në aksionin e Zanit të Rinisë “Kërkojmë nxënësin më të mirë të Kosovës”, pat zënë vendin e parë dhe qe shpallë nxënësi më i mirë në Kosovë; Gjatë shërbimit ushtarak, kreu Shkollën e Oficerëve Ushtarakë për Këmbësori; Pas diplomimit në Fakultetin Juridik, kreu Provimin e Jurisprudencës, frekuentoi studimet pasdiplomike për histori dhe, pas përfundimit të studimeve pasuniversitare në shkencat juridike-administrative-politike, në gjeneratën e parë, i pari magjistroi më 1987 dhe, i pari doktoroi më 1987. Pos gjuhës amtare, shqipes, shërbehet mirë në kroatisht & serbisht, anglisht dhe korrespondon në frëngjisht. Si anëtar i Komisionit Kushtetutar të Kuvendit të Kosovës (nga radha e punëtorëve shkencorë) ishte një nga koautorët për hartimin e Kushtetutës së Republikës së Kosovës e cila është miratuar në Kaçanik më 1990. Pas abolishimit violent të autonomisë politike – kushtetutare të Kosovës nga autoritetet shtetërore serbe (1989-1999) ka qenë i inkuadruar në aktivitete të organizuara për Çështjen e Kosovës: anëtar i kryesisë së Forumit të Intelktualëve të Kosovës; nënkryetar dhe më pastaj kryetar i Shoqatës së Juristëve të Kosovës; anëtar i kryesisë dhe sekretar i përgjithshëm i Lidhjes Shqiptare në Botë. ...Pas vitit 1999, në periudha të caktuara, ishte avokat - koordinator në Projektin e UNMIK-ut “NRC CRP”; koordinator i Këshillit të UNMIK-ut për Gjyqësorin e Kosovës; anëtar i Komisionit të UNMIK-ut për Çështjet Ligjore të Kosovës; anëtar i Këshillit Legjislativ të Qeverisë së Kosovës. Aktualisht është profesor ordinar për lëndën E Drejta Biznesore - Ndërkombëtare në Fakultetin Ekonomik të Universitetit të Prishtinës & Universitetin Iliria në Prishtinë. Në po atë Fakultet ligjeron edhe lëndën E Drejta Biznesore Ndërkombëtare dhe Kontratat në Biznesin Ndërkombëtar. Në Programin Master ligjeron, në Fakultetin Ekonomik të UP-së lëndën Managementi në Shërbimet Publike ndërsa në Fakultetin e Shkencave në UP-në e ligjeron lëndën Zhvillimi i Qëndrueshëm. Ka bërë udhëtime dhe qëndrime studimore jashtë vendit, ndër të tjera, në Londër, Amsterdam, Bruksel dhe, deri tani i ka botuar këto tekste Universitare të recensuara (E Drejta; E Drejta dhe Shteti; E drejta Biznesore dhe E Drejta Biznesore Ndërkombëtare). Ka publikuar 111 punime profesionale dhe studime, ka marrë pjesë në shumë tryeza profesionale, tryeza të rrumbullakëta, simpoziume dhe në konferenca shkencore. Aktualisht është deputet i Parlamentit të Republikës së Kosovës, Anëtar i Komisionit Kushtetues dhe anëtar i Komisionit Legjislativ. Në vitin 2008.2009 e 2010 nga analizat e KDI-së, është vlerësuar dhe shpallë deputeti më i suksesshëm në të gjitha kategoritë të Parlamentit të Republikës së Kosovës. Në Librin e Prof. Dr. Isa Elezit: „Mendimi Juridik Shqiptar“ – Tiranë, 1999, në faqet 249, 250 dhe 251, ndër të tjera, theksohet se”...Dr. Riza Smarka, ka dhënë kontribut të çmuar në fushën e teorisë së shtetit dhe të së drejtës, të drejtës kushtetuese dhe të drejtës administrative...”