

Marija Drenkovska – Stojanovska

# **PUNA AFARISTE**

Për vitin e II të shkollave të mesme

drejtimi ekonomik, juridik dhe tregtar

teknik i ekonomisë  
sekretar afarist

***Kryetar i komisionit recensues:***

Tatjana Petkovska Mirçevska

***Anëtarë të komisionit recensues:***

Prof. Tanja Jovanova

Prof. Sonja Ilieva

***Autor:***

Marija Drenkovska – Stojanovska  
Puna afariste për vitin II  
drejtimi ekonomik, juridik dhe tregtar  
teknik i ekonomisë dhe sekretar afarist

***Lektura:***

Rozeta Zaqeva

***Dizajni dhe kopertinat:***

Aleksandar Vasilevski  
për expressive graphics

***Dizajni dhe rregullimi teknik:***

expressive graphics

***Ilustrimet:***

Gettyimages.com  
Shutterstock.com  
expressive graphics

***Përkthës:***

Xhemal Jakupi

***Redaktor i botimit në gjuhën shqipe:***

Doc. dr. Afrim Alili

***Lektorë të botimit në gjuhën shqipe:***

Armira Kolari  
Abdulla Mehmeti

***Botues:***

Ministria e Arsimit dhe Shkencës e Republikës së Maqedonisë

***Shtyp:***

Qendra grafike shpk. Shkup

***Tirazhi:***

1 100 kopje

Me vendimin e Ministrit të Arsimit dhe Shkencës të Republikës së Maqedonisë, nr. 22-4269/1, të datës 28.07.2010, lejohet përdorimi i këtij libri.

CIP - Каталогизација во публикација

Национална и универзитетска библиотека “Св.Климент Охридски”, Скопје  
338(075.3)

ДРЕНКОВСКА-Стојановска, Марија

Деловно работење : II година : економско-правна и трговска струка : економски  
техничар,

деловен секретар / Марија Дренковска-Стојановска. - Скопје : Министерство за  
образование и

наука на Република Македонија, 2010. - 215 стр. : илустр. ; 30 см

Фусноти кон текстот. - Содржи и: Прилози 1-3

ISBN 978-608-226-040-2

COBISS.MK-ID 84259082

# Përmbajtja:

---

**Puna afariste I**

---

**Përmbajtja III**

---

**Parafjalë IX**

---

**Puna afariste 1**

---

**Nacionet themelore të ekonomisë 3**

---

**Nacionet ekonomi dhe ekonomizim 3**

**Modelet e rregullimit ekonomik 4**

1. Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik administrativ (1945 – 1950) ishin: 4

2. Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik vetëqeverisës (1950 – 1990) ishin: 4

**Ekonomia e tregut 5**

**Karakteristikat e ekonomisë së tregut 6**

**Karakteristikat e sistemit të tanishëm ekonomik 8**

---

**Puna tregtare e brendshme 13**

---

**Nocioni dhe karakteristikat e qarkullimit të brendshëm të mallrave 13**

**Ndërmjetësimi në procesin e qarkullimit të mallrave 15**

**Llojet e qarkullimit të mallrave 16**



## **Puna e furnizimit dhe shitjes 21**

---

<b>Nocioni, rëndësia dhe detyrat e punës furnizuese</b>	<b>21</b>
<b>Organizimi i shërbimit furnizues</b>	<b>23</b>
<b>Detyrat e shërbimit furnizues në shoqëri</b>	<b>25</b>
<b>Nocioni dhe rëndësia e hulumtimit të tregut të furnizimit</b>	<b>26</b>
<b>Politika e furnizimit</b>	<b>28</b>
Parimet e politikës së furnizimit	28
<b>Format dhe mënyrat e furnizimit</b>	<b>29</b>
Furnizimi përmes komisionarëve (shoqërive komisionare)	30
Furnizimi përmes agjencive tregtare dhe shoqërive ndërmjetësuese	30
Furnizimi përmes përfaqësive të firmave të jashtme	30
<b>Realizimi i furnizimit</b>	<b>31</b>
Dërgimi i porosisë për dorëzim deri te shitësi	31
Pranimi dhe kontrollimi i dërgesës së dorëzuar deri te shitësi	32
Kontrollimi i (kuantitetit) sasisë së mallit	32
Kontrollimi i cilësisë	33
Reklamimi në lidhje me furnizimin	33
Reklamimi për sasinë e mallit	33
Reklamimi për cilësinë e mallit	34
Kontrollimi i pagesës (likuidimit) të faturave të dorëzuara te shitësi dhe te pjesëmarrësit e tjerë në procesin e furnizimit	35
<b>Evidentimi i punës furnizuese</b>	<b>35</b>
<b>Analizimi i punës furnizuese</b>	<b>37</b>
<b>Puna shitëse</b>	<b>40</b>
Nocioni, rëndësia dhe detyrat e shitjes	40
<b>Politika e punës shitëse</b>	<b>41</b>
Planifikimi i shitjes	42
<b>Organizimi i shitjes</b>	<b>43</b>
<b>Format dhe mënyrat e shitjes</b>	<b>45</b>
<b>Nocioni dhe rëndësia e propagandimit të shitjes</b>	<b>49</b>
<b>Mjetet e propagandës ekonomike</b>	<b>50</b>
<b>Mënyrat e komunikimit afarist</b>	<b>52</b>
Oferta, pranimi i ofertës dhe porosia	52

Marrëveshja e shitblerjes	54
Fletëdalja, fletëhyrja dhe fatura	56
Regjistri komisionar	57
Reklamimet	58
Reklamimet për sasinë	58
Reklamimet për cilësinë	58
Evidenca e shitjes	59
Shqyrtimi i punës shitëse	62
Kontrolloni njohuritë e juaja	64

---

## **Puna transportuese dhe deponuese** 67

---

<b>Puna transportuese</b>	<b>67</b>
Nocioni dhe rëndësia e transportit dhe punës transportuese	67
<b>Organizimi i shërbimit transportues</b>	<b>70</b>
<b>Shfrytëzimi i një parku transportues vetjak</b>	<b>71</b>
<b>Veprimi gjatë transportit të mallit me automjete vetjake</b>	<b>72</b>
<b>Shfrytëzimi i shërbimeve transportuese të huaja</b>	<b>72</b>
Transporti hekurudhor i mallrave	72
Dërgesat hekurudhore	73
Mbushja e karros	73
Lidhja e marrëveshjes për transport	74
Ngarkimi dhe shkarkimi i mallit	75
Transportimi i mallit me kamion	75
Transporti nëpër ujë	76
Transporti i mallit nëpër lumë	76
Transporti i mallit me aeroplan	77
Shfrytëzimi i shërbimeve postare	78
Shfrytëzimi i shërbimeve shpedituese	79
Sigurimi i mallit gjatë transportit	80
<b>Puna deponuese</b>	<b>85</b>
Nocioni, rëndësia dhe detyrat e punës deponuese	86
Rëndësia, detyrat dhe organizimi i shërbimit deponues	87
Llojet e depove	89
Veprimi gjatë pranimit të materialeve të furnizuara	90

Pranimi i mallit në depo	90
Veprimi për pranimin e prodhimeve të gatshme	90
<b>Nxjerrja e mallit nga depoja</b>	<b>90</b>
Veprimi gjatë nxjerrjes së materialeve në prodhimtari	91
Veprimi gjatë nxjerrjes së prodhimeve të gatshme (mallrave) për shitësit	92
Renditja e mallit në depo	92
Mirëmbajtja dhe rregullimi i depove	93

---

## **Kontrollimi i cilësisë 97**

---

<b>Nocioni i cilësisë dhe nevoja për kontrollimin e cilësisë</b>	<b>97</b>
Pse bëhet kontrollimi i cilësisë?	98
Çfarë sasive e prodhimtarisë duhet të kontrollohet?	98
<b>Lënda dhe rëndësia e kontrollimit të cilësisë</b>	<b>99</b>
<b>Parimet dhe metodat e kontrollimit të cilësisë</b>	<b>100</b>
<b>Veprimi me prodhime të veçanta me të meta</b>	<b>101</b>
<b>Standardet e kualitetit</b>	<b>102</b>

---

## **Puna tregtare e jashtme 107**

---

<b>Qarkullimi i jashtëm i mallrave dhe puna tregtare e jashtme</b>	<b>107</b>
Esenca dhe karakteristikat e qarkullimit të jashtëm të mallrave	107
<b>Puna tregtare e jashtme</b>	<b>110</b>
Esenca, rëndësia dhe veçoritë e punës tregtare të jashtme	110

---

## **Puna eksportuese 115**

---

<b>Puna eksportuese</b>	<b>116</b>
Esenca dhe rëndësia e punës eksportuese	116
<b>Punët përgatitore eksportuese</b>	<b>117</b>
Hulumtimi i tregut të vendeve – importuese	118
Vendosja e kontakteve me importuesin përkatës	119
Zhvillimi i bisedimeve tregtare	122
Caktimi i statusit eksportues të mallit	123
<b>Lajmërimi i punës eksportuese</b>	<b>125</b>
Sigurimi i dokumentacionit të duhur për eksport	126
<b>Dokumentet e mallrave</b>	<b>126</b>

a) Fatura	126
b) Specifikimi	127
c) Lista e paketimeve	128
d) Lista e peshës	128
e) Dëshmia e prejardhjes	128
f) Dëshmia e kualitetit	128
g) Vërtetim për kontrollin e kryer	129
<b>Dokumentet e transportit</b>	<b>129</b>
a) Dokumentet për transportin detar	129
Konosman detar	129
b) Dokumentet për transportin ajror	130
Fletëngarkesa e aeroplanit	130
c) Dokumentet për transportin hekurudhor	131
Fletëngarkesa hekurudhore	131
d) Dokumentet për transportin rrugor	131
Fletëngarkesa ndërkombëtare për kamionë	131
e) Dokumentet e transportit të dhëna nga spedituesi	132
Vërtetim speditues	132
<b>Dokumentet për sigurimin e mallit</b>	<b>133</b>
Dëshmia për sigurim dhe vërtetimi për sigurim	133
Deklarata doganore	134
Dokumenti i vetëm doganor	135
Fatura doganore	136
<b>Vërtetimet</b>	<b>137</b>
<b>Garancitë</b>	<b>138</b>
<b>Kontrollimi i punës eksportuese</b>	<b>139</b>
<b>Doganimi i mallit të eksportuar</b>	<b>139</b>
Paketimi i mallit në qarkullimin tregtar ndërkombëtar	140
<b>Punët përfundimtare eksportuese</b>	<b>141</b>
Formimi i çmimit	141
Dorëzimi i faturës dhe pagesa e çmimit të mallit ose/dhe shërbimit të eksportuar	143
Likuidimi i detyrimeve ndaj pjesëmarrësve të tjerë në eksport	143
Likuidimi dhe ruajtja e lëndës në lidhje me punën eksportuese	144

---

**Puna importuese 149**

---

**Puna importuese 149**

Esenca dhe rëndësia e punës importuese 149

**Punët përgatitore importuese 152**

Rëndësia e hulumtimit të tregut të vendeve – eksportuese 152

Vendosja e kontakteve me eksportues përkatës dhe zhvillimi i bisedimeve tregtare 153

Caktimi i statusit importues të mallit 154

**Punët ekzekutuese importuese 155**

Dhënia e dispozitës të shpedituesit 155

Kontrollimi dhe reklamimi i mallit që importohet 155

**Doganimi i mallit të importuar 157**

---

**Puna e tregjeve të organizuara ndërkombëtare 165**

---

**Panairet – esenca, rëndësia dhe llojet 166**

Llojet e panairove 167

Organizimi i punës së panairove 168

**Ankandet – esenca dhe rëndësia 169**

Organizimi i punës së ankandëve 170

**Bursat – esenca dhe rëndësia 171**

Llojet e bursave 173

a) Llojet e bursave sipas mënyrës së organizimit 173

b) Llojet e bursave sipas lëndës së punës 174

c) Llojet e bursave sipas specializimit kohor të kryerjes së punëve 174

d) Llojet e bursave sipas teknologjisë dhe mënyrës së punës 174

e) Llojet e bursave sipas mënyrës së realizimit të kontrollit të shtetit ndaj punës së tyre 175

f) Llojet e bursave sipas vendndodhjes fizike 175

Bursat efektive 175

Organizimi i bursave 176

---

**Shtojcë 183**

---

---

**Fjalor i termeve 207**

---

---

**Literatura e konsultuar 214**

---



# Parafjalë

**L**ibri Puna Afariste është i dedikuar për vitin e dytë të arsimit të mesëm profesional, drejtimi ekonomik-juridik dhe tregtar. Ai është përgatitur sipas programit të Byrosë për Zhvillimin e Arsimit, pranë Ministrisë së Arsimit dhe Shkencës të Republikës së Maqedonisë dhe me Konceptcionin për përpilimin e librave shkollorë të arsimit fillor dhe të mesëm.

Përmbajtja mësimdhënëse i përket lëmit të qarkullimit të brendshëm dhe të jashtëm të mallrave, kurse libri përbëhet nga 9 tema.

Në libër, krahas njësive mësimore, janë dhënë edhe pyetje dhe detyra, përfundim të temës, kuriozitete dhe në fund edhe fjalor terminologjik.

Njësitet mësimore, përveç që e përmbajnë tekstin bazë, përmbajnë edhe një numër të madh të shembujve dhe detyrave. Ato janë menduar në atë mënyrë që e japin tërë rrjedhën e zgjidhjes së detyrave, bashkë me shtyrje për vrasjen e mendjes dhe lidhjen e fakteve. Në këtë mënyrë mendojmë se nxënësit jo vetëm që do ta mësojnë materialin, por do të mësojnë t'i sintetizojnë faktet shkencore dhe t'i zbatojnë ato mbi një shembull konkret.

Njësitet metodike janë të ilustruara dhe skematizuara mjaftueshëm, në mënyrë që nxënësit t'i kuptojnë dhe mësojnë më lehtë faktet e ndërlikuara. Në fund të temave janë dhënë pyetje për kontrollim të njohurive të fituara të nxënësve.

Në disa vende në tekst janë ndarë kuti të veçanta, kuriozitete që ndërlidhen me materialin konkret, të gjitha në lidhje me disa risi, ose në lidhje me jetën e përditshme. Roli i tyre është që t'ua afrojnë nxënësve dhe ta popullarizojnë materialin, si dhe t'u ngjallë atyre interes për përfitimin e njohurive të reja. Nxënësi nuk është i obliguar që t'i mësojë ato, por preferohet t'i lexojë.

Në fund të secilës temë pason një përfundim i temës. Ai i përmban të gjitha faktet që duhet të përvetësohen nga tema e dhënë. Në fund të librit është dhënë një fjalor terminologjik, në të cilin definohen nocionet që hasen në këtë libër.

Shpresoj se me këtë Punë Afariste mësimi do t'ju shndërrohet në kënaqësi dhe se atë që do ta mësoni prej tij do ta bartni me vete si një dije të çmuar gjatë gjithë jetës suaj.

*Ju dëshiroj suksese*  
**Autori**





# Puna afariste



drejtimi ekonomik, juridik dhe tregtar  
teknik i ekonomisë dhe sekretar afarist



# Nocionet themelore të ekonomisë



## TEMA

Me studim të kujdesshëm të përmbajtjes së kësaj teme, do të mund:

- ta kuptosh domethënien e ekonomisë dhe ekonomizimit;
- t'i përshkruash tiparet e ekonomisë së tregut;
- t'i identifikosh modelet e rregullimit ekonomik.

### ■ ■ ■ Nocionet ekonomi dhe ekonomizim

**N**ocioni **ekonomi** e shpreh lëmin e riprodhimit shoqëror, si prodhimin material, ashtu edhe qarkullimin e mallit, gjegjësisht tërësinë e punëve prodhuese dhe joprodhuese në sferën e prodhimit të materiale. Sipas lëndës dhe veprimtarisë **ekonomia ndahet në fusha: bujqësi, peshkatari, pylltari, ekonomi e ujërave, industri, ndërtimtari, trafik, zejtari, hotelieri dhe turizëm, tregti, bankieri, sigurim, punë komunale, e të tjera.** Këto fusha më tej ndahen në degë dhe nëndegë. Përballë atyre ekonomike, në secilën shoqëri ekzistojnë edhe **punë joekonomike (shteti, arsimit, shëndetësia, shkenca, kultura, etj).** Ekonomia, e në rend të parë prodhimtaria, paraqet esencën e tërësisë së jetës shoqërore.

Kurse, me nocionin **ekonomizim** nënkuptohet kryerja e punës ekonomike për të realizuar të ardhura në natyrë ose para.

Në mënyrën më të përgjithësuar, nocioni ekonomia e një shteti nënkupton drejtimin e amvisërisë, ekonomisë, mallit, prodhimit, që realizohet bashkërisht me mjetet e punës, resurset natyrore, me shkëmbim dhe shpenzim.



## Për ata që duan të dinë më tepër

**Sistemi ekonomik** – format dhe metodat e organizimit të prodhimit, të cilat bazohen në mënyrën e prodhimit të caktuar historikisht dhe në shkallën e arritur të zhvillimit shoqëro-ekonomik. Krahas vijave të përgjithshme që janë përcaktuar nga mënyra e prodhimit në zhvillimin shoqëro-ekonomik, sistemi ekonomik, më pak ose më shumë, i përshtatet etapës përkatëse të zhvillimit.

**Zhvillimi ekonomik** – paraqet rritjen e prodhimit materiale dhe të ardhurat kombëtare të cilat realizohen në një vend

nga viti në vit. Disa faktorë kanë ndikim të veçantë në shkallën e zhvillimit ekonomik, masën e akumulimit kombëtar, strukturën e investimeve të reja, shpejtësinë e zbatimit të përparimit teknik, masën dhe strukturën cilësore të fuqisë punëtore, karakterin e sistemit politik.

**Reforma ekonomike** – ndryshimi i sistemit ekonomik nga një në një bashkësi tjetër shoqërore në kornizat e mënyrës së dhënë të prodhimit, përshtatje e sistemit ekonomik të një bashkësie me kërkesat që paraqiten në etapën më të lartë të zhvillimit.

## Modelet e rregullimit ekonomik

Nga zhvillimi i deritanishëm i sistemit ekonomik të Jugosllavisë, e bashkë me të edhe të Republikës së Maqedonisë, nga fillimi i viteve të nëntëdhjeta, mund të dallohen dy sisteme ekonomike:

1. Administrativ të centralizuar;
2. Sistem ekonomik vetëqeverisës.

### 1. Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik-administrativ (1945 – 1950) ishin:

- Pronësi shtetërore e mjeteve të prodhimit;
- Drejtim administrativ i ndërmarrjeve dhe i gjithë ekonomisë.

Shteti dispononte me rezultatet e punës;

Ky sistem ishte i centralizuar, ngaqë ekonominë e drejtonin organet qendrore të shtetit, planifikimi ishte i tërësishëm, në çdo imtësi dhe i drejtpërdrejtë, ndërkohë që liheshin anash ligjet dhe parimet objektive ekonomike.

Ana negative themelore e këtij sistemi ishte mungesa stimulimit, mungesa e motivacionit të punëtorëve dhe ndërmarrjeve, e cila para së gjithash rrjedh nga mosrespektimi i parimeve dhe mekanizmave të tregut.

### 2. Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik vetëqeverisës (1950 – 1990) ishin:

- U formuan organe vetëqeverisëse në ndërmarrje (këshilla të punëtorëve, këshilla drejtues) të cilat zgjidheshin nga të punësuarit;
- Forcohej pavarësia e ndërmarrjeve në planifikimin dhe realizimin e prodhimit, në përcaktimin e çmimeve, plasmanin dhe furniz-



#### Ilustrimi 1

Të punësuar në ekonomi

Dallogmë dy sisteme ekonomike:

- Administrativ të centralizuar;
- Sistem ekonomik vetëqeverisës;

imin, në zgjedhjen e problemeve të brendshme të ndërmarrjes dhe të ngjashme.

- Zvogëlohej roli i shtetit në ekonomi;
- Me decentralizimin vendosej vetëqeverisja përmes komunave. Komunitat njëkohësisht u bënë edhe organe të qeverisë edhe organe të vetëqeverisjes së qytetarëve.
- Tregu pranohej, por me rolin e tij të kufizuar dhe në bashkërenditje me planifikimin. Planifikimi nuk ishte në çdo imtësi, por gjithëpërfshirës. Megjithatë, në praktikë u pamundësua veprimi real, edhe i tregut, edhe i planifikimit. Ndërmarrjet të cilat punonin me humbje shpesh nuk falimentonin, por ato i shpëtonte shteti. Ky është njëri nga shkaqet pse ra i tërë sistemi socialist.

Dukuritë e tilla negative pengohen me kontroll të ndërmarrjeve monopoliste nga ana e shtetit.

Në raste të konkurrencës jolojale, ofruesit konkurrojnë duke shfrytëzuar metoda të konkurrencës së padrejtë, duke përhapur informata jo të sakta për kualitetin e konkurrentëve, madje edhe duke i mashtruar konsumatorët.

Dukuri negative është edhe ngjeshja e çmimeve, duke e ulur ofertën, ose duke shfrytëzuar disa përshtatshmëri momentale të tregut, për t'i rritur çmimet në mënyrë artificiale.

Metoda më e mirë për asnjësimin e dukurive negative është zgjerimi i tregut, rritja e ofertës, zmadhimi i importit dhe të ngjashme.

## Ekonomia e tregut

Ekonomia e tregut paraqet prodhimtarinë që realizohet me qëllim të shitjes, për shkëmbim. Me paratë e fituara nga malli i shitur, prodhuesi në treg blen mjete për prodhim dhe mjete për jetesë, pra për konsum personal. Meqë mallrat shkëmben për para, kësaj i thuhet edhe ekonomi mall – para.

Do të thotë, në ekonominë e tregut nuk ka qendër – vendimet i lihen individit, si prodhues dhe konsumator. Të përpiqemi që me shembuj të thjeshtë të tregojmë se si funksionon mekanizmi i tregut dhe si i zgjidh problemet themelore të ekonomisë!

Tregu është mekanizmi më efikas i njohur për **shpërndarjen (alokimin) e resurseve**, por kjo nuk do të thotë se tregu është i gjithëfuqishëm, se edhe në shoqëritë bashkëkohore të tregut ka probleme – si për shembull inflacioni i lartë, ose papunësia e madhe. Ka fusha të aktivitetit ekonomik, në të cilat tregu nuk mund t'i zgjidhë problemet me sukses. Ndotja e ambientit jetësor është një shembull tipik për këtë. Aty tregu dhe konkurrenca i stimulojnë shoqëritë që t'i ndotin lumenjtë duke i lëshuar materiet e dëmshme në ujëra, pa i pastruar më parë me filtra speciale. Ata nuk e bëjnë këtë, ngaqë filtrat kushtojnë shtrenjtë. Instalimi i tyre i rrit harxhimet e prodhimtarisë të shoqërive prodhuese

■ Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik administrativ (1945 – 1950) ishin:

- pronësi shtetërore e mjeteve të prodhimit;
- drejtim administrativ i ndërmarrjeve dhe i gjithë ekonomisë.
- shteti dispononte me rezultatet e punës;

■ Karakteristikat themelore të sistemit ekonomik vetëqeverisës (1950 – 1990) ishin:

- formimi i organeve vetëqeverisëse në ndërmarrje (këshilla të punëtorëve, këshilla drejtues) të cilët zgjidheshin nga të punësuarit;
- pavarësia e ndërmarrjeve në planifikimin dhe realizimin e prodhimtarisë, në përcaktimin e çmimeve, plasmanin dhe furnizimin, në zgjedhjen e problemeve të brendshme të ndërmarrjes dhe të ngjashme.
- rol më i vogël i shtetit në ekonomi;
- decentralizimi. Komunitat njëkohësisht u bënë edhe organe të qeverisë edhe organe të vetëqeverisjes së qytetarëve.
- tregu pranohet. Por, me rolin e tij të kufizuar dhe në bashkërenditje me planifikimin.
- planifikimi është gjithëpërfshirës.
- nuk ka veprim real, as të tregut, as të planifikimit.
- ndërmarrjet të cilat punonin me humbje shpesh i shpëtonte shteti.



## Shembull

Në një ekonomi janë prodhuar më shumë vetura se sa janë nevojat reale. Prodhuesit shpejt do të vërejnë se rezervat e veturave po u rriten. Me qëllim që të çlirohen nga rezervat, të cilat në realitet janë kapital i vdekur, prodhuesit do t'i ulin çmimet e veturave. Me këtë, konsumatorët do të interesohen për të blerë më shumë vetura,

ngase ato janë liruar. Kështu rezervat e tyre do të fillojnë të zvogëlohen. Çmimi i ulur i veturave do të shkaktojë reagim edhe te vetë prodhuesit. Me çmim më të ulët, ata realizojnë fitim më të vogël, për këtë shkak ato do të vendosin ta zvogëlojnë prodhimin e veturave. Baraspesha mes ofertës dhe konsumit do të vendoset përsëri.



Ilustrimi 2 Ekonomia

- në ekonominë e tregut nuk ka qendër, vendimet i lihen individit, si prodhues dhe konsumator.

- Tregu është mekanizmi më efikas i njohur për shpërndarjen e resurseve.

dhe kjo ua zvogëlon atyre aftësinë konkurruese në treg. Prandaj në të gjitha shoqëritë e tregut ekziston dhe vepron shteti, i cili nëpërmjet masave dhe instrumenteve të politikës ekonomike i përmirëson gabimet e tregut. Për shembull: shoqëritë prodhuese që e ndotin ambientin janë të detyruara të paguajnë tatime më të larta për këtë, të ardhurat e më të pasurve kanë tatime me normë më të lartë dhe të ngjashme.

### Karakteristikat e ekonomisë së tregut

Tregu paraqet njërin nga veçoritë themelore të ekonomive bashkëkohore. Tregun nuk e nënkuptojmë si vend ku drejtpërsëdrejti takohen shitësit dhe blerësit e mallrave dhe shërbimeve, por shumë më gjerë, si raport të përhershme mes ofertës dhe kërkesës, ku veprojnë ligje objektive ekonomike dhe paraqiten kategori të shumta ekonomike. Kategoritë e tilla, të lidhura me veprimin e tregut janë malli, paratë, çmimet, kapitali, fitimi dhe shumë të tjera.

Secilin raport të organizuar të ofertës dhe kërkesës së mallrave dhe shërbimeve mund ta definojmë si treg.

Në kushte bashkëkohore, kufizimi i tregut si lokacion gjeografik ku blihet dhe shitet, nuk është mjaft i saktë, duke marrë parasysh se sot tregtohet, pra bëhen oferta dhe kërkesa, pothuajse gjithkund në botë, duke përdorur forma të ndryshme, madje edhe elektronike, të shkëmbimit.<sup>1</sup>

#### Funksionet themelore të tregut janë:

- Tregu i vlerëson objektivisht faktorët – mallrat, shërbimet, fuqinë punëtore dhe të ngjashme.

Si rezultat i raporteve të tregut në mes ofertës dhe kërkesës formohen çmimet e tregut. Ato paraqiten si raport ndërmjet sasisë së ofertës dhe të kërkesës, prandaj janë masë matëse më objektive sesa cilado formë tjetër e formimit të çmimeve.

### Ofertë – çmim – kërkesë

- Si rezultat i konkurrencës ekonomistët vazhdimisht e rrisin cilësinë dhe e zgjerojnë asortimentin e prodhimitarisë dhe shërbimeve.

1. Кожухаров С., Менаџерска економија, Шкир, 2006, faqe 177.



Me rritjen e cilësisë së prodhimeve dhe shërbimeve, konsumatorët i rrisin nevojat e veta në një shkallë më të lartë, pra ngrihet cilësia e jetesës.

- Tregu ndikon për një ekonomi më ekonomike. Ekonomistët vazhdimisht kujdesen për uljen e shpenzimit të materialeve, energjisë etj, për krijimin e organizimit efikas të proceseve punonjëse, të ekonomizojnë në mënyrë më efikase me investimet (duke investuar për rezultate më të larta ekonomike). Përmbledhja e të gjitha këtyre përpjekjeve nga të gjithë ekonomistët ndikon në bërjen e zhvillimit të gjithanshëm të ekonomisë më efikase.

Sa i përket ndikimit të tregut, duhet të kihet parasysh edhe disa dukuri, të cilat mund të kenë ndikim të dëmshëm ndaj zhvillimit. Dukuritë e tilla janë monopolizimi dhe konkurrenca jolojale.

Me monopolizim mbytet konkurrenca, kurse shoqëria prodhuese ose tregtare, thjesht për shkak të faktit se është ofruesi i vetëm, u imponohet konsumatorëve me çmime monopoliste të nivelit më të lartë, kurse konsumatorët janë të detyruar që t'i pranojnë, ngase atyre u është kufizuar liria e zgjedhjes.

- Tregu paraqet njërin nga veçoritë themelore të ekonomive bashkëkohore. Tregu është raport i përhershme mes ofertës dhe kërkesës, ku veprojnë ligje objektive ekonomike dhe paraqiten kategori të shumta ekonomike, siç janë malli, paratë, çmimet, kapitali, fitimi dhe shumë të tjera

- Funkcionet themelore të tregut janë:

- Tregu i vlerëson faktorët. Si rezultat i raporteve të tregut mes ofertës dhe kërkesës formohen çmimet e tregut. Ato paraqiten si raport ndërmjet sasisë së ofertës dhe të kërkesës.
- Konkurrenca ndërmjet ekonomive.
- Tregu ndikon për një ekonomi me mundësi për të kursyer (më ekonomike).

## Karakteristikat e sistemit të tanishëm ekonomik

Karakteristikat themelore të sistemit të tanishëm ekonomik të Republikës së Maqedonisë janë:

- barazi e të gjitha formave të pronësisë;
- funksionim i parimeve dhe mekanizmave të tregut;
- ekzistimi dhe zhvillimi i shoqërive si subjekte të pavarura, shoqëria disponon me fitimin në mënyrë të mëvetësishme, por edhe rrezikun e vendimeve dhe veprimeve të gabueshme, humbjet, e deri në falimentim dhe likuidim, gjithashtu, i bart vetë;
- krahas atyre private, ekzistojnë edhe shoqëri shtetërore, publike, të cilat i udhëheqin grupe drejtuese, që caktohen nga shteti;
- përkrahje e zhvillimit të sipërmarrjes dhe menaxhimit;
- rol i ri i shtetit në ekonomi: shteti i krijon kushtet e përgjithshme të ekonomizimit në të cilat subjektet ekonomike do të veprojnë sipas interesit të vet ekonomik. Shteti nuk e përvetëson fitimin, por nuk i mbulon edhe humbjet;
- drejtimi themelor i zhvillimit të sistemit të tanishëm ekonomik është zbatimi i shfrytëzimit të përvojës së vendeve me ekonomi tregu të zhvilluar, e para së gjithash nga shtetet të Bashkimit Evropian.

**Diagrami 1** Modelet e rregullimit ekonomik në Republikën e Maqedonisë dhe anët e tyre pozitive dhe negative

EKONOMIA ADMINISTRATIVE – E CENTRALIZUAR	EKONOMI VETËQEVERISËSE	EKONOMIA E TREGUT
<p><b>ANËT POZITIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pronësi shtetërore e mjeteve të prodhimit</li> <li>- shteti disponon me rezultatet e punës së ndërmarrjeve</li> </ul> <p><b>ANËT NEGATIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mungesë stimulimi</li> <li>- mungesë motivacioni</li> <li>- mosrespektim i parimeve të tregut</li> </ul>	<p><b>ANËT POZITIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- formimi i organeve vetëqeverisëse</li> <li>- pavarësi e ndërmarrjeve</li> <li>- decentralizim</li> <li>- planifikim gjithëpërfshirës</li> </ul> <p><b>ANËT NEGATIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- nuk ka veprim real as të tregut dhe as të planifikimit</li> <li>- humbjet e ndërmarrjeve i merr përsipër shteti.</li> </ul>	<p><b>ANËT POZITIVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- barazi e të gjitha formave të pronësisë</li> <li>- vlerësim objektiv i faktorëve</li> <li>- shtim i cilësisë së prodhimeve dhe asortimentit</li> <li>- shtim i ekonomizimit të ekonomisë</li> <li>- funksionimi i parimeve dhe mekanizmave të tregut</li> <li>- shteti nuk i merr përsipër humbjet</li> </ul>



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Lavërtaria

Është degë e bujqësisë që përfshin kultivimin e kulturave të lavrës (drithëra, kopsh-taria, bimët industriale dhe bimë të tjera). Lavërtaria si shkencë e studion kultivimin e kulturave të lavrës. Pjesa më e madhe e prodhimit të lavërtarisë i dedikohet ushqimit të popullsisë. Pjesa më e vogël përdoret si lëndë në industrinë ushqimore.

Në fakt, me këtë nocion nënkuptohet shkëmbimi dhe shpenzimi, kujdesi për zgjidhje të suksesshme të të gjitha problemeve që lidhen me furnizimin me bazën materiale për jetën e njerëzve.

Secili shtet është i detyruar të kujdeset për rrjedhën e jetës ekonomike në vend, ose thënë më profesionalisht, është i detyruar të luajë një politikë të caktuar – të krijojë kushte të volitshme, pra, të ndërtojë një sistem eko-

nomik dhe një kornizë të caktuar institucionale për ekonomizim të suksesshëm.





## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Ç'nënkupton me nocionin ekonomi?
2. Ç'nënkupton me nocionin ekonomizim?
3. Ç'është ekonomia e tregut?
4. Cilat janë karakteristikat themelore të ekonomisë së tregut?
5. Numëroji karakteristikat themelore të sistemit ekonomik të tanishëm në Republikën e Maqedonisë!
6. Cilat sisteme ekonomike njihen deri në fillim të viteve të nëntëdhjeta?
7. Cilat janë karakteristikat themelore të sistemit ekonomik administrativ?
8. Cila është ana kryesore negative e sistemit ekonomik administrativ?
9. Cilat janë karakteristikat themelore të sistemit ekonomik vetëqeverisës?
10. Cilat janë anët negative të sistemit ekonomik vetëqeverisës?
11. A mund t'i vëresh dallimet ndërmjet sistemeve ekonomike të cekura?
12. Me cilat probleme themelore përballet ekonomia gjatë ekzistimit dhe zhvillimit të saj?
13. Si ndahet ekonomia sipas lëndës së veprimtarisë?
14. Mbi cilat parime funksionojnë ekonomitë bashkëkohore të tregut?
15. Me cilat probleme përballen ekonomitë bashkëkohore të tregut?
16. A ekzistojnë aktivitete në të cilat tregu nuk është në gjendje që t'i zgjidhë problemet me sukses?



## Test

1. Lidhi veprimtaritë ekonomike dhe ato joekonomike me fushat përkatëse:

Punë ekonomike

Hotelierit dhe turizëm

Industri

Arsim

Shëndetësi

Bujqësi

Punë joekonomike

Kulturë

Trafik

2. Karakteristikë e ekonomisë së tregut është:
  - a) drejtim i centralizuar,
  - b) drejtim i decentralizuar.
3. Në ekonominë e tregut vendimet për prodhim dhe konsum i lihen:
  - a) individit,
  - b) shtetit.
4. Në ekonomi të tregut çmimet formohen si rezultat i:
  - a) ofertës,
  - b) raportit mes ofertës dhe kërkesës,
  - c) kërkesës.
5. Në ekonomi të tregut fitimin e subjekteve ekonomike:
  - a) e përvetëson shteti,
  - b) nuk e përvetëson shteti.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Struktura e tanishme e ekonomisë të Republikës së Maqedonisë është formuar në kushte ekonomike jo shumë të volitshme, si në të kaluarën e largët, ashtu edhe në atë të afërmen. Ato kushte jo të volitshme kanë ndikuar që të formohet, dhe sot të kemi, një strukturë mjaft të papërshtatshme të ekonomisë. Papërshtatshmëria shihet në faktin se në strukturën ekonomike nuk janë zhvilluar ato veprimtari dhe degë, për të cilat ekzistojnë kushtet më të volitshme natyrore dhe të tjera. Një papërshtatshmëri tjetër në formimin e strukturës ekonomike të Republikës së Maqedonisë është fakti se struktura e deritanishme nuk është formuar nën ndikimin e parimeve dhe kriterëve të tregut.

Me parime krejtësisht të ndryshme funksionojnë ekonomitë bashkëkohore të tregut. Atje tregu, loja e lirë e ofertës dhe kërkesës dhe çmimet, me një automatizëm të çuditshëm, fare lehtë e zgjidhin problemin qendror ekonomik. Liria e individit varet nga esenca e ekonomisë së tregut. Individu vetë vendos se si do ta shfrytëzojë kapitalin e vet, çfarë ndërmarrje do të themelojë, çfarë dhe sa do të prodhojë dhe ku do ta shesë. Individu, si konsumator, vetë vendos se për cilat prodhime dhe shërbime konkurruese do të përcaktohet, gjegjësisht cilat prodhime dhe shërbime do t'i blejë dhe nga kush do t'i blejë. Ai vetë vendos se ku do të punësohet, për çfarë rroge do të punojë dhe a do ta ndërrojë ose jo punëdhënesin e vet.



# Puna e tregtisë së brendshme



# 2

## TEMA

Me studim të vëmendshëm të kësaj teme do të mund:

- ta kuptosh nocionin qarkullim i brendshëm i mallrave;
- t'i sqarosh karakteristikat e qarkullimit të brendshëm të mallrave;
- të bësh dallim mes llojeve të qarkullimit të mallrave.

## ■ ■ Nocioni dhe karakteristikat e qarkullimit të brendshëm të mallit

**N**ë fillim të zhvillimit të qytetërimit njerëzor nuk ekzistonin as qarkullimi i mallit, e as tregtia. Ekzistonin vetëm disa forma të shkëmbimit, të cilat kryesisht karakterizoheshin me shkëmbimin e dhuratave gjatë festave fetare. Në fillim ai shkëmbim bëhej brenda, ndërmjet fiseve dhe quhej “shkëmbim ceremonial” – i cili është embrioni i fillimit të zhvillimit të tregtisë.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Zhvillimi historik i qarkullimit të mallit dhe tregtisë

Në fillim të zhvillimit të qytetërimit njerëzor nuk ekzistonin as qarkullimi i mallit, e as tregtia. Ekzistonin vetëm disa forma të shkëmbimit, të cilat kryesisht karakterizoheshin me shkëmbimin e dhuratave gjatë festave fetare. Në fillim ai shkëmbim bëhej

brenda, ndërmjet fiseve dhe quhej “shkëmbim ceremonial” – i cili është embrioni i fillimit të zhvillimit të tregtisë.

“Tregtia pa tregti” e cila i paraprin paraqitjes së parave është ashtuquajtura “shkëmbim”, i cili ishte shkëmbim i drejtpërdrejtë i prodhimit me prodhim.

Paraqitja e parave shënon zhvillimin e tregtisë në kuptimin e vërtetë të fjalës.



**Ilustrimi 4** Shitja me shumicë nga depoja

“Tregtia pa tregti” e cila i paraprin paraqitjes së parave është i ashtuquajtimi “shkëmbim”, i cili ishte shkëmbim i drejtpërdrejtë i prodhimit me prodhim. 2

Paraqitja e parave shënon zhvillimin e tregtisë në kuptimin e vërtetë të fjalës.

Shkëmbimi i prodhimeve, qarkullimi i mallit dhe tregtia, si kategori ekonomike historikisht, nuk mësoheshin me metoda shkencore deri në paraqitja e teorisë klasike ekonomike.

Qarkullimi i mallit dhe tregtia kushtëzoheshin nga paraqitja e tepriçave të prodhimeve të cilat mundeshin të shkëmbeheshin, domethënë: nga plotësimi i këtyre kushteve të ndërlidhura mes veti:

- prodhimi i të mirave dhe artikujve të cilat i kanë tejkaluar nevojat e prodhuesit individual dhe anëtarëve të bashkësisë së tij;
- ndarja e punës ndërmjet prodhuesve dhe bashkësive ekonomike, të cilat i shkëmbejnë tepriçat e prodhimeve dhe të mirave;
- e drejta e pronësisë, gjegjësisht shfrytëzimi dhe disponimi me prodhimet.

Qarkullimi i mallit në fillim u zhvillua si shkëmbim me mallra dhe para para ndërmjetës, domethënë shkëmbim i drejtpërdrejtë mes prodhuesit dhe konsumatorit. Me zhvillimin e ekonomisë, lidhja e prodhimit dhe konsumit me ndërmjetësim u tregua si e domosdoshme, prandaj qarkullimi i mallrave u veçua si një degë e posaçme e ekonomisë, e cila mund të kryhet si:

1. qarkullim i drejtpërdrejtë i mallit kur prodhuesi dhe konsumatori e kryejnë shitblerjen pa ndërmjetës;
2. qarkullim i mallit me ndërmjetës në të cilin paraqitet ndërmjetësi mes prodhuesit dhe konsumatorit.

**Shpeshherë** nocionet qarkullim i mallit dhe tregti përdoren si sinonime.

2. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 21.



Në literaturë ekzistojnë autorë të cilët tregtinë e definojnë si qarkullim të organizuar të mallit. Në kushte të ndarjes së zhvilluar të punës, gjegjësisht kur prodhuesi nuk është konsumator i prodhimeve të veta, ai prodhon mallra të cilat me ndërmjetësim të shkëmbimit arrijnë deri te konsumatorët. Atëherë, lëvizja e përgjithshme e mallit, nga prodhuesi deri te konsumatori, nuk paraqet asgjë tjetër pos qarkullim të mallrave. Sipas ligjeve në Republikën e Maqedonisë me tregti nënkuptohet blerja dhe shitja e prodhimeve, si dhe kryerja e shërbimeve të tregtisë nga ana e shoqërive dhe subjekteve të tjera juridike dhe fizike, të regjistruara për kryerje të tregtisë.

## ■ ■ ■ Ndërmjetësimi në procesin e qarkullimit të mallrave

Ndërmjetësimi zhvillohet në dy faza.

Varësisht nga ajo se cilën fazë e kryejnë, ndërmjetësit në sferën e qarkullimit lajmërohen si:

- shoqëri tregtare me pakicë
- shoqëri tregtare me shumicë
- shoqëri tregtare me shumicë dhe pakicë .

Sipas territorit të veprimit të blerësve dhe të shitësve:

- të brendshëm dhe të jashtëm.

Shoqëritë tregtare me shumicë veprojnë si ndërmjetës në qarkullimin e mallrave ndërmjet prodhuesve, nga njëra, dhe shoqërive tregtare me pakicë dhe konsumatorëve, nga ana tjetër. Detyra e tyre themelore



- Qarkullimi i mallrave veçohet si një degë e posaçme e ekonomisë, e cila mund të kryhet si:

- qarkullim i drejtpërdrejtë i mallit kur prodhuesi dhe konsumatori e kryejnë shitblerjen pa ndërmjetës;
- qarkullim i mallit me ndërmjetës në të cilin paraqitet ndërmjetësi mes prodhuesit dhe konsumatorit.

- Qarkullimi i mallrave veçohet si një degë e posaçme e ekonomisë, e cila mund të kryhet si:

- qarkullim i drejtpërdrejtë i mallit kur prodhuesi dhe konsumatori e kryejnë shitblerjen pa ndërmjetës;
- qarkullim i mallit me ndërmjetës në të cilin paraqitet ndërmjetësi mes prodhuesit dhe konsumatorit.

- Varësisht nga ajo se cilën fazë e kryejnë, ndërmjetësit në sferën e qarkullimit lajmërohen si:
  - shoqëri tregtare me pakicë . Shoqëritë tregtare me pakicë lajmërohen si ndërmjetës në qarkullimin e mallit mes shoqërive tregtare me shumicë dhe konsumatorëve të fundit.
  - shoqëri tregtare me shumicë. Shoqëritë tregtare me shumicë , lajmërohen si ndërmjetës mes prodhuesve dhe tregtarëve me pakicë.
  - shoqëri tregtare me shumicë dhe pakicë.

është kompletimi i asortimentit të furnizimit, blerja e mallrave nga prodhuesit e brendshëm ose nga importi, deponimi dhe shpërndarja deri te shoqëritë tregtare me pakicë, deri te konsumatorët e mëdhenj (spitale, konvikte etj) dhe deri te përpunuesit.<sup>3</sup> Shoqëritë tregtare me pakicë lajmërohen si ndërmjetës në qarkullimin e mallit mes shoqërive tregtare me shumicë dhe konsumatorëve të fundit.<sup>4</sup> Rrjedha e mallit zhvillohet kryesisht nga prodhuesi, nëpërmjet tregtisë me pakicë, deri te konsumatorët. Tregtia me pakicë furnizohet me mall nga tregtia me shumicë, drejtpërdrejt nga prodhuesi, ose kombinuar nga të dyja.

### ■ ■ ■ Llojet e qarkullimit të mallit

Qarkullimi i mallit paraqitet në dy lloje themelore: qarkullim **i drejtpërdrejtë** ose **pa ndërmjetësim** i mallit dhe qarkullim **jo i drejtpërdrejtë** ose **me ndërmjetësim**.

*Qarkullimi i drejtpërdrejtë ose pa ndërmjetësim i mallit* e paraqet atë lëvizje të mallrave, tek e cila nuk paraqitet asnjë ndërmjetës mes prodhuesit të mallit dhe konsumatorit të tij. Në këtë rast, prodhuesi prodhimet e veta ia shet konsumatorit drejtpërdrejt.

*Qarkullimi i mallit pa ndërmjetësim* është karakteristik gjatë shitjes së mallrave të cilat shërbejnë për konsumin e prodhimtarisë, si dhe gjatë shitjes së mallrave përmes rrjetit tregtar të cilin e themelojnë vetë prodhuesit.



## Për ata që duan të dinë më tepër

**Prodhimtaria e mallrave** është ajo prodhimtari e cila prodhohet me qëllim të shitjes. Me paratë e fituara nga shitja e mallit prodhuesi në treg blen mjete për prodhim dhe mjete për jetesë, pra për shpenzimet e veta personale. Meqë mallrat shkëmbehen me para, kjo quhet edhe ekonomi mall – para.

Tiparet e përgjithshme të prodhimtarisë së mallrave: Te prodhimtaria e mallrave nuk ekziston një lidhje e drejtpërdrejtë mes prodhimit dhe konsumit. Ajo lidhje vendoset përmes shkëmbimit, i cili bëhet ndërmjetës mes prodhuesve dhe konsumatorëve. Plotësimi i nevojave njerëzore është qëllimi final dhe i përgjithshëm i veprimtarisë ekonomike. Procesi i prodhimtarisë është i au-

tomatizuar, gjegjësisht i shpërndarë në më shumë prodhues të mallrave, krijues të vlerave të ndryshme të shfrytëzueshme. Prodhimtaria bazohet në ndarjen e punës, duke marrë parasysh se prodhuesit e mëvetëshëm të mallrave varen nga njëri-tjetri. Përcaktimi i tyre për ta prodhuar këtë ose atë lloj të vlerave të shfrytëzueshme i drejton që t'i shkëmbejnë mallrat e tyre me mallra të tjera. Lidhja e vetme mes prodhuesve të mallrave është shkëmbimi në treg. Tri kushtet në vijim e mundësuan formimin e prodhimtarisë së mallrave: paraqitja dhe zhvillimi i ndarjes së punës, paraqitja e tepricës së prodhimit dhe paraqitja e pronësisë private.

3. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Шкуп 2002, faqe 170.

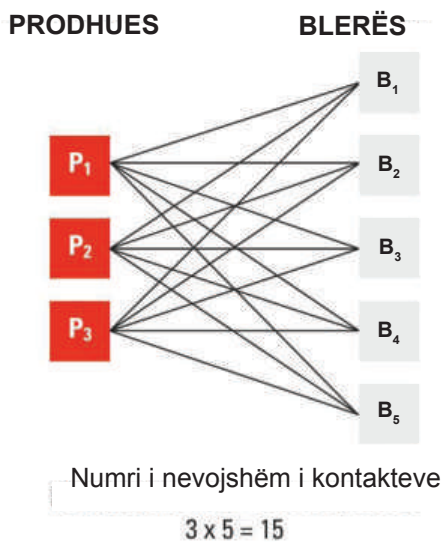
4. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Шкуп 2002, faqe 172.

Qarkullimi jo i drejtpërdrejtë ose me ndërmjetësim i mallit e paraqet atë lëvizje të mallrave, në të cilën mes prodhuesve dhe shfrytëzuesve të mallrave lajmërohen një ose më shumë ndërmjetësues.<sup>5</sup> Në varësi nga numri i ndërmjetësve, lëvizja e mallit mund të jetë më e shkurtër ose më e gjatë. Si ndërmjetës në këtë qarkullim lajmërohet tregtia, domethënë lloje të ndryshme të shoqërive tregtare. Kështu, ky qarkullim mund të shfaqet si:

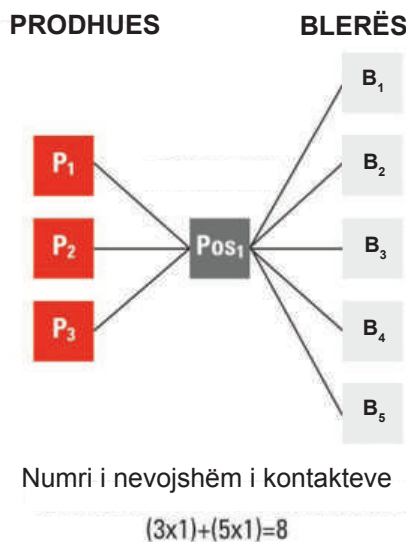
- Prodhues – tregti me pakicë – konsumator
- Prodhues – tregti me shumicë – tregti me pakicë – konsumator
- Prodhues – tregti e jashtëm – tregti e brendshme – konsumator
- Prodhues – tregti – konsumator.

Duke u nisur nga kjo që u paraqit, del edhe një njohuri për realitetin e qarkullimit të mallrave: njohuria se qarkullimi i mallrave nuk barazohet dhe as që duhet të barazohet me tregtinë.

**Diagrami 2** Numri i kontakteve kur prodhuesi ia shet prodhimet e veta drejtpërdrejt blerësit



**Diagrami 3** Numri i kontakteve kur mes prodhuesit dhe blerësit lajmërohet ndërmjetësi



- Sipas territorit të punës së blerësve dhe shitësve, ata ndahen në:
  - të brendshëm dhe
  - të jashtëm.
- Qarkullimi i mallit paraqitet në dy lloje themelore:
  - qarkullim i drejtpërdrejtë ose pa ndërmjetësim i mallit (prodhuesi prodhimet e veta ia shet konsumatorit) dhe
  - qarkullim jo i drejtpërdrejtë ose me ndërmjetësim (lëvizje e mallrave, në të cilën mes prodhuesve dhe shfrytëzuesve të mallrave lajmërohen një ose më shumë ndërmjetës).



## Kontrolloni njohuritë tuaja

1. Çfarë shënon paraqitja e parave?
2. Nga se u kushtëzua paraqitja e qarkullimit të mallit dhe tregtisë?
3. Ç'është qarkullimi i mallrave?
4. Ç'është tregtia?
5. Cilat lloje të qarkullimit të mallit mund t'i dallosh?
6. Sqaroje qarkullimin e drejtpërdrejtë të mallit!
7. Sqaroje qarkullimin jo të drejtpërdrejtë të mallit!
8. Kush paraqitet në rolin e ndërmjetësit?

5. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 9.



## Për ata që duan të dinë më tepër

**Tiparet e përgjithshme të prodhimit të mallrave:** Te prodhimit të mallrave nuk ekziston një lidhje e drejtpërdrejtë mes prodhimit dhe konsumit. Ajo lidhje vendoset përmes shkëmbimit, i cili bëhet ndërmjetësues mes prodhuesve dhe konsumatorëve. Plotësimi i nevojave njerëzore, si qëllim final dhe i përgjithshëm i veprimtarisë ekonomike, në kushte të ekonomisë së mallrave fiton karakter ndërmjetësimi. Procesi i prodhimit është i automatizuar, gjegjësisht i shpërndarë në më shumë prod-

hues të pavarur të mallrave, krijues të vlerave të ndryshme të shfrytëzueshme. Prodhuesit e mëvetësishëm të mallrave varen nga njëri-tjetri. Përcaktimi i tyre për ta prodhuar këtë ose atë lloj të vlerave të shfrytëzueshme i drejton që t'i shkëmbejnë mallrat e tyre me mallra të tjera. Forma e vetme e lidhjes mes prodhuesve të mallrave është shkëmbimi në treg. Karakteri i veprimit ekonomik shprehet jo drejtpërdrejt përmes tregut, nëpërmjet shkëmbimit. Rregullues i prodhimit të mallrave është ligji i vlerave.



## Test

1. Lidhi mes vete llojet e qarkullimit të mallrave sipas mënyrës së realizimit të shitblerjes:
- |  |                                |
|--|--------------------------------|
| Qarkullim i drejtpërdrejtë i mallit    | 1. shitblerje me ndërmjetësim  |
| Qarkullim jo i drejtpërdrejtë i mallit | 2. shitblerje pa ndërmjetësim. |

3. Lëvizja e mallrave, në të cilën mes prodhuesve dhe shfrytëzuesve lajmërohen një ose më shumë ndërmjetës quhet:
- qarkullim jo i drejtpërdrejtë i mallrave;
  - qarkullim i drejtpërdrejtë i mallrave;
  - qarkullim i mallit pa ndërmjetës.

4. Kur prodhuesi prodhimet e veta ia shet drejtpërdrejt konsumatorit, ajo quhet:
- qarkullim i drejtpërdrejtë i mallit;
  - qarkullim i mallit me ndërmjetës.



## Përfundim

Paraqitja e parave e shënon zhvillimin e tregtisë në kuptimin e vërtetë të fjalës.

Qarkullimi i mallrave në fillim zhvillohej si shkëmbim mall – para pa ndërmjetës, gjegjësisht drejtpërdrejt mes prodhuesit dhe konsumatorit. Me zhvillimin e ekonomisë, lidhja me ndërmjetës mes prodhuesit dhe konsumatorit u tregua më shumë si e domosdoshme për shkak se qarkullimi i mallrave u nda si degë e veçantë e ekonomisë, e cila mund të kryhet si: qarkullim i drejtpërdrejtë i mallrave, kur prodhuesi dhe konsumatori kryejnë shitblerjen pa ndërmjetës; dhe si qarkullim i ndërmjetësuar i mallit, në të cilin paraqitet një ndërmjetës mes prodhuesit dhe konsumatorit.

Qarkullimi i drejtpërdrejtë i mallit e paraqet atë lëvizje të mallrave, në të cilën mes prodhuesit dhe shfrytëzuesit të tyre nuk lajmërohet asnjë ndërmjetës. Në këtë rast prodhuesi drejtpërdrejt ia shet prodhimet e veta konsumatorit. Qarkullimi jo i drejtë ose i ndërmjetësuar i mallrave e paraqet atë lëvizje të mallrave, në të cilën mes prodhuesve dhe shfrytëzuesve lajmërohen një ose më shumë ndërmjetës. Në varësi nga numri i ndërmjetësve, qarkullimi i mallit mund të jetë më i shkurtër ose më i gjatë. Si ndërmjetës në këtë qarkullim lajmërohet tregtia.



# Puna furnizuese dhe shitëse



# 3

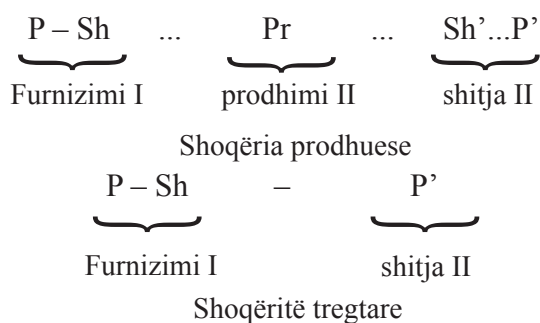
## TEMA

Me studim të kujdesshëm të përmbajtjes së kësaj teme do të mund:

- T'i kuptosh domethënien dhe detyrat e furnizimit;
- Ta sqarosh organizimin e shërbimit furnizues;
- Ta kuptosh domethënien e hulumtimit të tregut;
- Ta kuptosh politikën e furnizimit;
- Të bësh dallimin mes formave dhe mënyrave të furnizimit;
- Të njoftohesh me kryerjen e furnizimit;
- Ta sqarosh domethënien dhe detyrat e shitjes;
- Ta kuptosh politikën e shitjes;
- Të bësh dallim mes formave dhe mënyrave të shitjes;
- Ta kuptosh domethënien e propagandimit të shitjes;
- T'i kuptosh mënyrat e komunikimit afarist;
- Ta kuptosh nevojën e evidencës dhe analizës.

## ■ ■ ■ Nocioni, rëndësia dhe detyrat e punës furnizuese

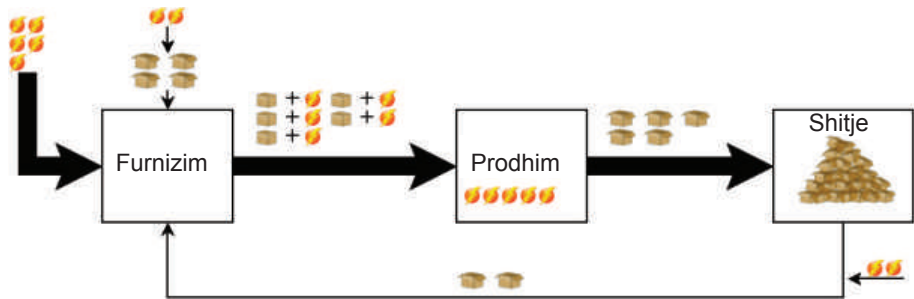
Puna furnizuese është një nocion më i gjerë se blerja. Pikërisht, blerja është vetëm një akt i punëve të shumta që lidhen me kryerjen e furnizimit.<sup>6</sup>



6. Јовановска-Ристевска С. и Јаќовски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup, 2002, faqe 167.

## PUNA AFARISTE

- Me nocionin furnizim shënohet ajo veprimtari në shoqëritë, me të cilën fillon veprimtaria e tyre e përgjithshme (puna e tyre në tërësi).
- Me furnizim nënkuptohet sigurimi i shoqërisë me të mira materiale dhe shërbime, sigurimi i mjeteve financiare, sigurimi i kuadrove dhe të ngjashme.
- Fjala furnizim komentohet si veprim, me ndihmën e të cilit shoqëria furnizohet me çdo gjë të nevojshme për kryerjen e punës së saj të tërësishme, e me këtë edhe kryerjen e punës për të cilën ajo shoqëri është themeluar.
- Lënda e furnizimit dallon duke u varur nga ajo nëse bëhet fjalë për shoqëri industriale ose tregtare.
- Me realizimin e furnizimit, shoqëria lidhet me botën e jashtme.
- Shërbimi furnizues e mban përgjegjësinë për furnizimin e pandërprerë dhe me kohë të shoqërisë me mjetet e nevojshme për kryerjen e punës ekonomike
- Rëndësia e furnizimit vërehet në atë se edhe në shoqëritë prodhuese, edhe në ato tregtare, furnizimi e siguron vazhdueshmërinë e kryerjes së procesit të tyre të punës. FURNIZIMI ndikon në shpenzimet dhe në riprodhim.
- Nga furnizimi varet suksesi ose jo i punës së shoqërisë në tërësi.



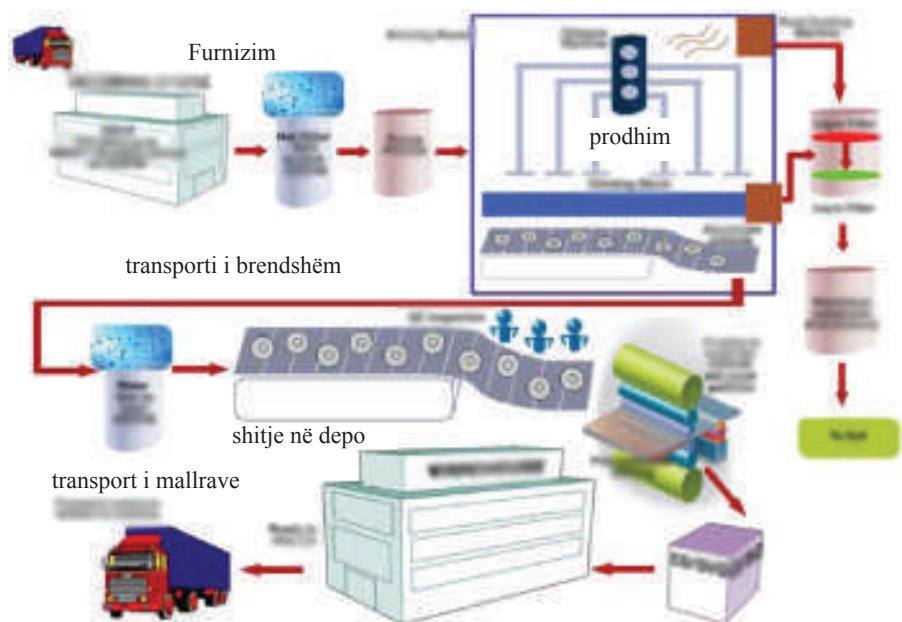
Ilustrimi 6 Lëvizja qarkore në shoqërinë prodhuese

Me nocionin **furnizim** shënohet ajo veprimtari në shoqëritë, me të cilën fillon veprimtaria e tyre e tërësishme (puna e tyre në tërësi). Fjala furnizim komentohet si veprimtari me ndihmën e së cilës shoqëria furnizohet me gjithçka të nevojshme për kryerjen e veprimtarisë së vet në tërësi, e me këtë edhe kryerjen e veprimtarisë për të cilën ajo shoqëri është themeluar.

Me **furnizim** nënkuptohet sigurimi i shoqërisë me të mira materiale dhe shërbime, sigurimi me mjete financiare, sigurimi me kuadro dhe të ngjashme.

**Lënda e furnizimit** dallon në varësi nga veprimtaria ekonomike e cila kryhet në shoqërinë përkatëse, gjegjësisht nëse ajo është industriale ose tregtare. Te shoqëritë industriale lënda e furnizimit janë mjetet për prodhim, me pjesëmarrje të theksuar të materialeve riprodhuese.

Duke marrë parasysh se nevojat e shoqërisë prodhuese për material themelor dhe material ndihmës, karburante dhe shërbime të tjera kanë karakter të nevojave të përditshme, furnizimi duhet të ketë karakter të furnizimit të pandërprerë.



Ilustrimi 7 Furnizimi, prodhimi, shitja, transporti



Sigurimi i funksionimit normal të shoqërisë në masë të madhe varet nga efikasiteti i operativës furnizuese.

Me realizimin e furnizimit, duke vënë kontakte dhe lidhje afariste me subjektet e tjera në qarkullimin e mallrave, shoqëria lidhet me botën e jashtme. Prandaj, shërbimi furnizues, si bartës i punës furnizuese, duhet të ketë liri të plotë në aktivitetin e vet. Vetëm në këtë mënyrë shërbimi furnizues do të jetë përgjegjës për furnizim të përhershëm dhe me kohë të shoqërisë me mjetet e nevojshme për kryerjen e punës ekonomike.

Rëndësia e furnizimit vërehet në atë se edhe në shoqëritë prodhuese, edhe në ato tregtare, furnizimi e siguron vazhdueshmërinë e kryerjes së procesit të tyre të punës, por duke ndikuar edhe në shpenzimet dhe riprodhimin, dukshëm mund të ndikojë në arritjen e çmimit të volitshëm të shitjes për konsumatorët.

Prandaj, disa teoricienë vlerësojnë se te furnizimi qëndron sukcesi i punës së shoqërisë në tërësi.

Për shoqëritë prodhuese furnizimi e ka rëndësinë e një veprimtare pa të cilën nuk do të mund të zhvillohej pa pengesa dhe me vazhdimësi veprimtaria e tyre prodhuese. Është kështu nga shkaku se me ndihmën e furnizimit sigurohen mjetet e duhura për prodhimtari.

Te shoqëritë tregtare furnizimi e ka rëndësinë e një veprimtarie e cila e përcakton shitjet e atyre shoqërive. Prandaj, shpeshherë theksohet se për shitje të suksesshme është e nevojshme të kryhet furnizimi i suksesshëm, gjegjësisht vihet në pah se malli i furnizuar mirë është deri në gjysmë i shitur.

**Rëndësia** e punës furnizuese mund të shqyrtohet edhe nga prizmi i kontributit të saj në formimin dhe rritjen e imazhit të shoqërisë në treg dhe në publik. Kontributi i punës furnizuese, në këtë pikëpamje, mund të arrihet me:

- Korrektësi gjatë bisedimeve dhe marrëveshjes, sidomos gjatë zbatimit të marrëveshjeve shitblerëse;
- Likuiditetin e vazhdueshëm të shoqërisë, gjegjësisht shlyerje e obligimeve brenda periudhës së caktuar me marrëveshje;
- Ndërtim të lidhjeve afariste afatgjate me furnitorë solidë;
- Ndërmarrja e masave për përparim të vazhdueshëm të furnizimeve;
- Përgatitje për bashkëpunim dhe për ofrim të ndihmës ndaj furnitorëve, duke dhënë sugjerime qëllimmira për përmirësimin e punës së tyre dhe të ngjashme.<sup>7</sup>

## ■ ■ ■ Organizimi i shërbimit furnizues

Organizimi i shërbimit furnizues është një detyrë mjaft delikate dhe me përgjegjësi, meqë efikasiteti i furnizimit më së shumti varet nga organizimi, si një nën-funksion i punës komerciale.

Kërkimi i një zgjidhjeje optimale organizative është një proces i vazhdueshëm, nga i cili pritët secila etapë e zhvillimit të shoqërisë, gjegjësisht për secilën situatë përkatëse të tregut, të jepet zgjidhja më e arsyeshme. Kjo do të thotë se secila zgjidhje organizative nuk është e dhënë njëherë e përgjithmonë dhe se vazhdimisht do t'i nënshtrohet

7. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаќовски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 168.



## Ilustrimi 8

Pranimi i mallit gjatë furnizimit

- Efikasiteti i furnizimit më së shumti varet nga organizimi.
- Zgjidhja e caktuar organizative duhet të sigurojë lidhje harmonike të punëve në kornizat e shërbimit furnizues dhe bashkëpunim të tij me funksionet e tjera.
- Zgjidhja më e mirë mund të llogaritet ajo zgjidhje që siguron kryerjen e detyrave të cilat organet e drejtorisë dhe udhëheqjes së shoqërisë i vënë para funksionit furnizues, me realizim maksimal të parimeve të punës, ekonomizimit, rentabilitetit dhe produktivitetit.

ndryshimeve më të vogla ose më të mëdha.

Zgjidhja më e mirë mund të llogaritet ajo zgjidhje që siguron kryerjen e detyrave të cilat organet e drejtorisë dhe udhëheqjes së shoqërisë i vënë para funksionit furnizues, me realizim maksimal të parimeve të punës, ekonomizimit, rentabilitetit dhe produktivitetit. Zgjidhja e caktuar organizative duhet të sigurojë lidhje harmonike të punëve në kornizat e shërbimit furnizues dhe bashkëpunim të tij me funksionet e tjera.

Organizimi duhet të jetë i pozicionuar në atë mënyrë që të mundësojë punë të plotë dhe të suksesshme të shërbimit furnizues. Në organizimin e shërbimit furnizues ndikojnë dy lloje faktorësh:

- a) të jashtëm dhe
- b) të brendshëm.

**a) Për faktorët e jashtëm** është karakteristike se ato gjenden jashtë kompetencave të organeve të shoqërisë. Në fakt, ata janë faktorë të lëvizjeve të tregut, qofshin ata të karakterit të përgjithshëm ekonomik, ose faktorë të cilët veprojnë në kornizat e fushave të veçanta ekonomike (industrisë, tregtisë, etj). Kështu, për shembull: organizimi i shërbimit furnizues ka ndikim në veprimin e tregut:

- në një treg të furnizuar mirë, edhe një shërbim me organizim më të thjeshtë do ta kryente detyrën e vet me sukses;
- sa më me territor të gjerë të jetë tregu i furnizimit, aq më të komplikuar do ta ketë organizimin shërbimi furnizues;
- sa më afër selisë së shoqërisë të jetë tregu i furnizimit, nevojat e saj do t'i kënaqë edhe një shërbim furnizues me organizim më të thjeshtë etj.

**b) Faktorët e brendshëm** të organizimit të shërbimit furnizues gjenden në vetë shërbimin furnizues. Ata janë:

- Madhësia e furnizimit, veprimtaria ekonomike, gjerësia dhe thellësia e asortimentit të furnizimit, forma dhe mënyra e furnizimit, politika afariste në fushën e furnizimit etj.

Në punën praktike të subjekteve ekonomike, është fakt se askush nuk ka sjellë një zgjidhje ideale organizative, e cila do të vlente për të gjitha shoqëritë. Ndër faktorët më të rëndësishëm, të cilët e diktojnë zgjidhjen organizative të shërbimit furnizues bëjnë pjesë:

- madhësia e furnizimit;
- ekzistimi njëjësive tregtare të dislokuara;
- llojllojshmëria e prodhimeve;
- numri i porosive;
- përbërja e të punësuarve dhe të ngjashme.

Në aspekt të bashkimit të furnizimeve, ose të zhvillimit të tyre, këto zgjidhje organizative janë të mundshme:

8. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 169.

9. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 170.

- centralizimi absolut – një shërbim i vetëm furnizues në shoqëri, i cili do t'i kryejë të gjithë furnizimet;
- decentralizim absolut – ku nuk ekziston një shërbim furnizues qendror, por furnizimet kryhen nëpër njësi të ndara tregtare. Punohet sipas parimit: secili e furnizon veten;
- zgjidhje e kombinuar – një pjesë e furnizimeve kryhet nga shërbimi furnizues qendror, kurse një pjesë kryhet nëpërmjet organeve furnizuese në njësitë e ndara tregtare (shtëpi të mallrave, dyqane, shitore etj).

Angazhimi i tërësishëm i cilësdo nga këto zgjidhje nuk do të ishte aspak shkencor. Të gjitha këto tri zgjidhje janë të mundshme dhe në praktikë tregojnë rezultate të shkëlqyera, kuptohet nëse ato diktohen nga nevojat e vërteta të shoqërisë.

### ■ ■ ■ Detyrat e shërbimit furnizues në shoqëri

Shërbimi furnizues në shoqëri, si bartës themelor i punës furnizuese, i ka detyrat e veta dhe pozicionimin përkatës organizativ, gjë që paraqet një nga faktorët kryesorë për punë të suksesshme të shërbimit furnizues, e me këtë edhe për sukses të punës furnizuese.

Duke i bashkuar të gjitha proceset e punës që ndërlidhen me organizimin gjatë realizimit të furnizimit, shërbimi furnizues kryesisht i bën këto detyra:

- në mënyrë që të gjejë burime më të përshtatshme për furnizim, vazhdimisht e hulumton tregun dhe i përcjell raportet në të,
- përpilon plan për furnizim,
- e zbaton planin për furnizim njëkohësisht duke sjellë vendime për sasinë, si dhe te cilët furnizues do të furnizohet,
- lidh marrëveshje për blerjen e mallit,
- kujdeset për ndërmarrjen kualitative dhe kuantitative të porosive nga furnitorët,
- jep urdhër për marrjen e mallit në depo nga ndërmarrjet dhe kujdeset për vendosjen e tij,
- kryen kontroll të faturave të furnitorëve, duke i krahasuar nenet e marrëveshjes së shitblerjes,
- bashkëpunon me shërbimet e tjera të sektorit komercial, gjegjësisht me shërbimet e tjera në ndërmarrje,
- mban evidencë në lidhje me punën furnizuese të ndërmarrjes dhe në bazë të saj kryen analizë të herëpashershme të punës furnizuese.

Duke i parë detyrat të cilat i kryen mund të vërehet rëndësia e furnizimit. Detyrat e shumta dhe të llojllojshme përmblihen në sigurimin e vlerave materiale të nevojshme për veprimin e shoqërive prodhuese dhe atyre tregtare me kohë dhe me kushte më ekonomike.

Sipas disa mendimeve, bëhet fjalë për detyrë organizative, teknike dhe ekonomike të furnizimit. E para përbëhet nga sigurimi i shoqërive

- Në organizimin e shërbimit furnizues ndikojnë dy lloje faktorësh:
  - a) të jashtëm dhe
  - b) të brendshëm.

- Shërbimi furnizues i kryen këto detyra:
  - e hulumton tregun dhe i përcjell raportet në të,
  - përpilon plan për furnizim,
  - e zbaton planin për furnizim, si dhe te cilët furnizues do të furnizohet,
  - lidh marrëveshje për blerjen e mallit,
  - kujdeset për ndërmarrjen kualitative dhe kuantitative të porosive nga furnitorët,
  - jep urdhër për marrjen e mallit në depo nga ndërmarrjet dhe kujdeset për vendosjen e tij,
  - kryen kontroll të faturave të furnitorëve,
  - bashkëpunon me shërbimet e tjera
  - mban evidencë në lidhje me punën furnizuese të ndërmarrjes
  - dhe në bazë të saj kryen analizë të herëpashershme të punës furnizuese.

prodhuese me të gjitha ato vlera materiale të cilat i nevojiten për procesin e prodhimit, kurse të shoqërisë tregtare me të gjitha ato mallra të cilat i nevojiten për procesin e shitjes. Shërbimi për furnizim në shoqëri është bartësi kryesor i punës furnizuese.

Shërbimi për furnizim në shoqëri ka detyra të veta dhe pozicionim përkatës organizativ, që përbën një ndër faktorët kryesor për suksesin e punës furnizuese.

### ■ ■ ■ **Nocioni dhe rëndësia e hulumtimit të tregut për furnizim**

Hulumtimi i tregut për furnizim shfaqet si aktivitet i gjithanshëm i ndërmarrjes, me zbatimin e të cilit ajo përpiqet të vërtetojë çka, sa, me çfarë çmimi, nga kush, nga ku, me cilat kushte etj, mund të furnizohet me të mirat materiale që i nevojiten.<sup>10</sup>

Pa një hulumtim të studiuar të tregut për furnizim nuk mund të paramendohet një politikë e furnizimit e udhëhequr mirë, ngaqë mundësia për rrezik është e barabartë proporcionalisht në kah të kundërt me shkallën e njohjes së kushteve të tregut. Në këtë pikëpamje, hulumtimi i tregut për furnizim me mallra të cilat blihen në sasi të mëdha, ose më shpesh, është i një rëndësie të veçantë. Në atë rast, patjetër duhet të mbahet llogari që hulumtimi i furnizimit të mos fitojë karakter të aktivitetit të stuhishëm, por të një procesi të vazhdueshëm.

Për përcaktim të arsyeshëm të kornizave të interesimit për tregun e furnizimit, është e nevojshme që, **nën një**, të vërtetohet me përpikëri struktura dhe kualiteti i nevojave të shoqërisë, dhe **nën dy**, të identifikohen burimet e përhershme të furnizimit, duke qenë në vigjilencë të pandërprerë për burime të reja dhe të ngjashme.

Duke u nisur nga njohuria se secili blerës është i interesuar të dije se çfarë cilësie i ofrohet, në çfarë sasive, me cilin çmim dhe me cilat kushte, gjatë secilit hulumtim të tregut për furnizim është me rëndësi të hulumtohet:<sup>11</sup>

- sasia e ofertës;
- cilësia e furnizimit të ofruar;
- çmimi furnizues;
- përshtatshmëria e furnitorëve.

**Hulumtimi i sasisë së ofertës** – Për të udhëhequr politikë të arsyeshme të furnizimit, nevojiten të dhëna për lëvizjen e ofertës, në bazë të mundësive prodhuese të prodhuesve në vend, si dhe mundësitë e regjimit të import – eksportit. Oferta mund të shqyrtohet nga pikëpamja e realitetit të sasive të ofruara. Ato nuk i përmbahen me doemos gjendjes reale të ofertës.

Pasqyrimi i shtrembëruar i sasisë së ofertës mund të jetë rezultat i disa motiveve spekuluese. Me dhënien e një pasqyrimi të qartë për raportin e ofertës dhe kërkesës, analitikët e tregut u mundësojnë organeve drejtuese të ndërmarrjes që t'i vlerësojnë drejt kushtet për furnizim me mallra tregtare.

10. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, cituar nga faqja 26.

11. Gjithashtu, cituar nga faqja 22.

**Hulumtimi i cilësisë së furnizimeve të ofruara** – Cilësia e mallit i cili ofrohet në treg është faktori i radhës për udhëheqjen e politikës furnizuese. Sipas kësaj çështjeje, analitikët e tregut pritet që të japin të dhëna për veçoritë e mallit të ofruar dhe vlerësim të atyre veçorive, duke i shikuar ato nga prizmi i nevojave të shoqërisë. Një treg i caktuar i furnizimit duhet të mundësojë njohuri për atë nëse veçoritë e furnizimeve përkatëse (fizike, kimike, funksionale dhe të ngjashme) u përgjigjen nevojave të shitjes përkatëse të shoqërisë e cila i bën hulumtimet.

Nga lloji, gjegjësisht nga natyra e mallit, oferta e të cilit studiohet, varet edhe arsimi teknik të cilin analitiku duhet ta posedojë.

Meqë, sa i përket cilësisë mund të ndodhin ndryshime të shpejta dhe të papritura, nga hulumtimi i cilësisë pritet që ai të jetë i gjithanshëm, pra cilësia nuk guxon të shqyrtohet njëanshëm.

**Hulumtimi i çmimit furnizues** – Krahas cilësisë dhe sasisë së ofertës, organet furnizuese janë të interesuara edhe për çmimin furnizues. Gjatë kësaj, do të ishte krejtësisht gabim nëse malli i ofruar shqyrtohet vetëm në pikëpamje të çmimit në treg. Çmimi nuk është me doemos gjithmonë njësi matëse për cilësinë. Prandaj, me qëllim që të ndiqet drejt lëvizja e çmimit, analitikët e tregut çmimin e shikojnë si:

- raport sasiar mes ofertës dhe kërkesës në treg;
- funksion i cilësisë;
- funksion i kushteve të tjera të furnizimit (dërgesë, pagesë dhe të ngjashme).

Analitikët e tregut lëvizjen e çmimit e ndjekin si:

- raport sasiar mes ofertës dhe kërkesës në treg;
- funksion i cilësisë;
- funksion i kushteve të tjera të furnizimit (dërgesë, pagesë dhe të ngjashme).

**Hulumtimi i përshtatshmërisë së furnitorëve** – Njëri ndër problemet, me zgjidhjen e të cilëve merret shërbimi furnizuese, patjetër është edhe sjellja e vendimit për zgjedhjen e furnitorëve për secilin furnizim në vete. Kushtet për një zgjedhje optimale të kësaj detyre, qëllimi final i së cilës është zgjedhja e furnitorit më të mirë, janë:

- njohuri sa më të mira për burimet potenciale të furnizimit, dhe
- seleksionim racional të furnitorëve të evidentuar.
- Vendimi për zgjedhje të furnitorëve sillet duke e vlerësuar situatën konkrete gjatë secilit furnizim në veçanti. Nga masa e furnizuesve, si të denjë për të pasur besim në ta merren parasysh vetëm ata që:
- janë në gjendje ta furnizojnë blerësin me mallra në afatin e caktuar;<sup>12</sup>
- kanë gjendje të shëndoshë financiare dhe të ngjashme.

Partneri afarist i zgjedhur në mënyrë joadekuate reflektohet negativisht në suksesin afarist dhe likuiditetin e ndërmarrjes.

- Shërbimi furnizues dhe shoqëria janë të interesuara për kushtet dhe mundësitë e furnizimit. Mundësitë për furnizim i përcakton oferta dhe kërkesa e mallrave në treg. Nga raporti mes sasive të mallrave të ofruara dhe kërkesës së shprehur, varen kushtet me të cilat mund të kryhet furnizimi – çmimi.

- Cilësia e mallit nuk varet gjithmonë nga ky raport, por shpeshherë është nën ndikimin e tij.

- Për realizimin e furnizimit është e nevojshme që, si e para, të vërtetohet me përpikëri struktura e cilësisë së nevojave të shoqërisë dhe identifikimi i burimeve të përhershme të furnizimit, duke pasur vigjilencë të pandërprerë për burime të reja dhe të ngjashme.

- Nevojiten të dhëna për lëvizjen e ofertës, në bazë të mundësive prodhuese të prodhuesve në vend dhe regjimet e mundshme të import – eksportit.

- Nga analitikët e tregut pritet të japin të dhëna për veçoritë e mallit të ofruar dhe vlerësim të atyre veçorive duke i shikuar ato nga prizmi i nevojave të shoqërisë.

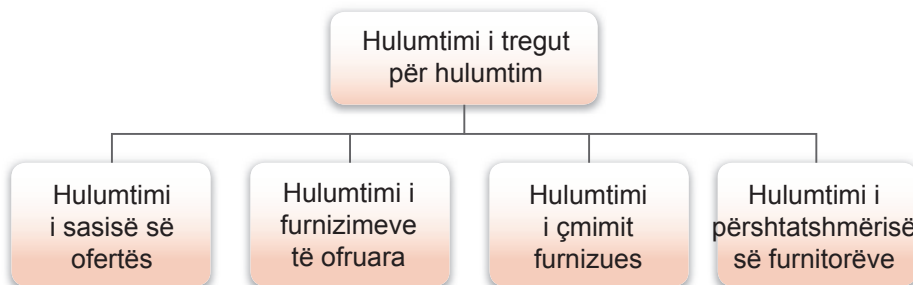
12. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаќовски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 182.

■ Zgjidhjet optimale për zgjedhjen e furnitorit më të mirë, janë:

- njohuri sa më të mira për burimet potenciale të furnizimit, dhe
- seleksionim racional të furnitorëve të evidentuar.
- Vendimi për zgjedhje të furnizuesve sillt duke e vlerësuar situatën konkrete gjatë secilit furnizim në veçanti. Nga masa e furnitorëve, si të denjë për të pasur besim në ta merren parasysh vetëm ata që:
- janë në gjendje ta furnizojnë blerësin me mallra në afatin e caktuar ;12
- kanë gjendje të shëndoshë financiare dhe të ngjashme.

■ Partneri afarist i zgjedhur në mënyrë joadekuatë reflektohet negativisht në suksesin afarist dhe likuiditetin e ndërmarrjes.

**Diagrami 2** Hulumtimi i tregut për furnizim, në mënyrë që të bëhet furnizimi optimal i mallrave të dedikuara për shitje.



## ■ ■ ■ Politika e furnizimit

### Parimet e politikës së furnizimit

Furnizimi i ndërmarrjes e ka problematikën e vet specifike.

Për zgjidhje më me sukses të furnizimit, shoqëria udhëhiqet nga disa parime të veçantë dhe shërbehet me metoda të veçanta.

Zgjedhja e këtyre parimeve, në realitet, e përbën politikën e shoqërisë.

**Si parim i parë** i politikës së furnizimit paraqitet zbatimi i planit për furnizim. Kjo do të thotë se shoqëria duhet të furnizohet me mallrat e nevojshëm për kryerjen e veprimtarisë së vet. Politika e furnizimit e udhëhequr drejt, si kusht themelor, kërkon:

- njohje të gjendjeve të tregut, në mënyrë që të vërtetohen burimet e mundshme të furnizimit, njoftim me kushtet dhe mundësitë e tregut (llojet, sasia, cilësia, çmimet, kushtet e dërgesës dhe pagesës dhe të ngjashme) me të cilat mund të kryhen furnizimet dhe të bëhet zgjedhja e furnizuesit më të përshtatshëm,
- njohje solide e nevojave të shoqërisë, plotësimi i të cilave është detyra themelore e politikës furnizuese.

**Parimi i dytë** i politikës furnizuese kërkon që shoqëria të sigurojë punë kursyese. Ndërsa, zbatimi i këtij parimi bëhet me:

- politikë për asortimentin dhe cilësinë e mallit të furnizuar;
- politikë për zgjedhje të mënyrës dhe burimit të furnizimit;
- politikë për çmimet e furnizimit;
- politikë për rezervat.

**Parimi i tretë** ka të bëjë me udhëheqjen e politikës për furnizim, e cila do ta vërë shoqërinë në rrezik afarist sa më të vogël.

Dhe, së fundmi, “puna në frymën e parimeve të moralit afarist” është **parimi i katërt** – mbi të cilin mbështetet udhëheqja e drejtë e politikës për furnizim. Në shoqëri udhëhiqet politikë afatshkurtre dhe afatgjate e furnizimit.

Nëse politika afatshkurtre e furnizimit i përcakton kahet e furnizimit, gjegjësisht, furnizimin gjatë një viti afarist, atëherë politika afatgjate e furnizimit bazohet në parashikimet për lëvizjet optimale të furnizimeve në një periudhë më të gjatë kohore.

Edhe pse nuk mund të mohohet fakti se puna shitëse është më shumë e ekspozuar ndaj rrezikut, prapëseprapë në asnjë rast nuk mund të nënvlerësohet edhe problematika e furnizimit. Në fakt, rreziku ekziston gjithmonë, pa marrë parasysh intensitetin e ofertës në treg – e kushteve sa më të volitshme të furnizimit, gjegjësisht, rreziku i çmimit dhe kushteve të tjera për lidhjen e marrëveshjes për furnizim ekzistojnë gjithmonë.<sup>13</sup>

Pa një hulumtim të studiuar të tregut për furnizim nuk mund të përfytyrohet një politikë furnizuese e udhëhequr mirë, ngaqë mundësia për paraqitjen e rrezikut është çdoherë proporcionalisht në kah të kundërt me shkallën e njohjes së kushteve të tregut. Në këtë pikëpamje, është e një rëndësie të veçantë hulumtimi i tregut për furnizim.

## ■ ■ ■ Format dhe mënyrat e furnizimit

Varësisht nga sistemet, domethënë nga format organizative dhe metodat që zbatohen gjatë furnizimit, mund të dallojmë më shumë **lloje të furnizimeve**:

Mënyra e drejtpërdrejtë dhe jo e drejtpërdrejtë e furnizimit (pa ndërmjetës dhe me ndërmjetës) – Mënyra e drejtpërdrejtë e furnizimit me mall është ajo mënyrë kur gjatë furnizimit nuk shfrytëzohen shërbimet e ndërmjetësve. Prandaj, ky furnizim quhet furnizim pa ndërmjetës, kurse furnizimi i cili kryhet me ndërmjetësimin e ndonjë ndërmjetësi quhet furnizim jo i drejtpërdrejtë ose furnizim me ndërmjetës. Nga mënyra e drejtpërdrejtë dhe jo e drejtpërdrejtë, shoqëritë përcaktohen çdoherë për atë më të volitshmin.

Por, politika furnizuese do të ishte krejtësisht e gabuar nëse do të përjashtohej mundësia e shfrytëzimit të ndërmjetësve. Pikërisht, në praktikë ka raste kur ndërmjetësit nuk mund të anashkalojnë, madje edhe raste kur furnizimet nëpërmes tyre janë më të volitshme sesa me kontakte të drejtpërdrejta me shitësin e mallit dhe të ngjashme.

Provizioni i ndërmjetësit e shtrenjton qarkullimin e mallit. Ky është fakt. Mirëpo, ç' do të ndodhë me shërbimin furnizues nëse ai nuk është në gjendje ta furnizojë ndërmarrjen me furnizim të drejtpërdrejtë? – Atëherë ndihma e ndërmjetësit është veçanërisht e mirëseardhur.

Kur bëhet fjalë për furnizim në treg me prodhime për burimet e të cilave shërbimi furnizues nuk është mirë dhe në tërësi i informuar, me furnizimin me ndërmjetës, i cili është më mirë i informuar për kushtet e tregut, arrihet efekt më i mirë financiar.

**Ndërmjetës** në furnizim mund të jenë:

- komisionarët;
- agjencitë tregtare;
- shoqëritë ndërmjetëse dhe
- përfaqësitë e firmave të jashtme.

■ Kushtet dhe mundësitë për furnizim i përcakton oferta dhe kërkesa e mallrave në treg. Nga raporti mes sasive të mallrave të ofruara dhe kërkesës së shprehur, varen kushtet me të cilat mund të kryhet furnizimi – çmimi.

■ Njëri nga rolet e furnizimit definohet si mbajtje e raportit të volitshëm të shoqërisë me konkurrencën. Në këtë është fjala për furnizimin e shoqërisë me prodhimet e njëjta me çmim më të ulët, ose së paku me çmimin e njëjtë si për konkurrencën.

13. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 180.

■ Mënyra e drejtpërdrejtë e furnizimit me mall është ajo mënyrë kur gjatë furnizimit nuk shfrytëzohen shërbimet e ndërmjetësve. Ky furnizim quhet furnizim pa ndërmjetës.

■ Furnizimi i cili kryhet me ndërmjetësimin e ndonjë ndërmjetësi quhet furnizim jo i drejtpërdrejtë ose furnizim me ndërmjetës.

■ Nga mënyra e drejtpërdrejtë dhe jo e drejtpërdrejtë, shoqëritë përcaktohen çdoherë për atë më të volitshmin.

■ Provizioni i ndërmjetësit e shtrëngton qarkullimin e mallit.

■ Kur shërbimi furnizues nuk është në gjendje ta furnizojë ndërmarrjen me furnizim të drejtpërdrejtë, atëherë ndihma e ndërmjetësit është veçanërisht e mirëseardhur.

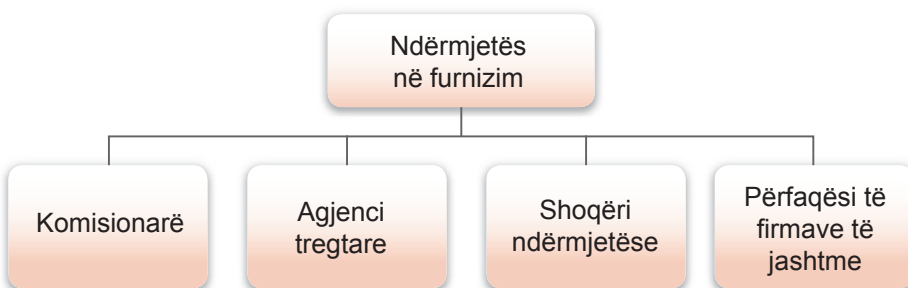
■ Shpeshherë kështu arrihet efekt më i mirë financiar. Për punën e vet, ndërmjetësit në furnizim kërkojnë pagesë në formë të provizionit.

■ Agjencitë tregtare kryejnë tre lloje të punëve

- lidhin marrëveshje shitblerëse;
- ndërmjetësojnë mes blerësve dhe shitësve, dhe
- japin informata për lëvizjet në treg, konkurrencën dhe të ngjashme.

Shërbimet e tyre i shfrytëzojnë shoqëritë të cilat kanë nevojë për to. Për punë e vet, ata kërkojnë pagesë në formë të provizionit.

**Diagrami 3** Llojet e ndërmjetësve të cilët mund të paraqiten gjatë punës furnizuese.



### Furnizim nëpërmjet komisionarëve (shoqëri komisionare)

Aktiviteti i komisionarit karakterizohet me detyrën e tyre ndërmjetëse, të cilën e kryejnë në emër të tyre, por për llogarinë e dikujt tjetër. Ata ndërmjetësojnë në sferën e qarkullimit, dhe këtë e bëjnë me urdhër dhe për llogarinë e komitentit.

Komisionari përpiqet t'i kënaqë interesat e komitentit të vet, prandaj orvatet që të kryejë furnizim sa më të volitshëm. Komisionari gjatë blerjes vepron sipas urdhrimit të komitentit të vet. Ai urdhër llogaritet si marrëveshje për furnizimin komisionar.

### Furnizimi nëpërmjet agjencive tregtare dhe shoqërive ndërmjetëse

Në esencë agjencitë tregtare kryejnë tre lloje të punëve:

- lidhin marrëveshje shitblerëse;
- ndërmjetësojnë mes blerësve dhe shitësve, dhe
- japin informata për lëvizjet në treg, konkurrencën dhe të ngjashme.

Aktiviteti kryesor i shoqërive ndërmjetëse përbëhet nga ndërmjetësimi, gjegjësisht futja në lidhje e komitentit me palë të tretë për një punë konkrete, si dhe dhënia e informatave për gjendjet në treg. Si punë anësore lajmërohet edhe lidhja e marrëveshjeve.

Shoqëritë ndërmjetëse, për dallim nga agjencitë tregtare, në rend të parë kryejnë thjesht punë të ndërmjetësimit, kurse, krahas kësaj, me autorizim nga komitenti mund ta kryejnë furnizimin deri në fund; gjegjësisht të lidhin marrëveshje për blerje në emër të shoqërisë – dhënësit të urdhrimit dhe me autorizimin e tij.

### Furnizimi nëpërmjet përfaqësive të firmave të jashtme

Këto kryejnë ndërmjetësim mes shoqërive të vendit dhe atyre të jashtme – shitës të mallit. Furnizimi kryhet nëpërmjet tyre në bazë të një ekzemplari (mostër), katalogu ose prospekti, me të cilat disponojnë, ose duke i dërguar dërgesat e mallit nga depot e dorëzimit të firmave të jashtme në vendin tonë, të cilat udhëhiqen nga përfaqësitë e tyre.



**Përfaqësi** – firmë e autorizuar në një vend, e cila përfaqëson firma të jashtme në bazë të marrëveshjes së lidhur dhe me kushte të caktuara: ofron dhe lidh marrëveshje për shitjen e mallrave për firmat e jashtme që i përfaqëson, mban depo të dërgesave, organizon meremetime, dhe të ngjashme.

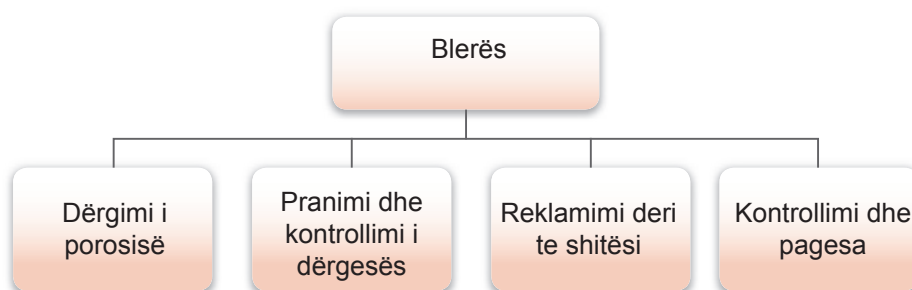
## Zbatimi i furnizimit

Zbatimi i furnizimit i përfshin të gjitha ato aktivitete të cilat ndërmerren në mënyrë që të kryhen obligimet e marrëveshjes mes shitësit dhe blerësit që kanë të bëjnë me furnizimin. Nëse me marrëveshjen e shitblerjes është paraparë, ose rezulton nga traditat tregtare, atëherë shitësi është i obliguar që mallin t’ia dorëzojë (dërgojë) në vendin e caktuar.

Nga ana tjetër, blerësi është i obliguar ta pranojë mallin e dorëzuar, nëse ai i përshtatet kushteve të marrëveshjes dhe t’ia paguajë shitësit vlerën e atij malli. Pranimi i dërgesës nga shitësi dhe pagesa e vlerës së saj janë obligime të blerësit nga marrëveshja, të cilat ai i kryen përmes këtyre punëve:

- dërgim i porosisë për dërgesë deri te shitësi;
- pranim dhe kontrollim i dërgesës së dorëzuar nga shitësi;
- reklamim deri te shitësi në lidhje me dërgesën;
- kontrollimi dhe pagimi (likuidimi i faturave të dorëzuara nga shitësi dhe nga pjesëmarrësit e tjerë në procesin e furnizimit).

### Anagrami 4 Obligimet e marrëveshjes të blerësit gjatë zbatimit të furnizimit



## Dërgimi i porosisë për dërgesë deri te shitësi

Porosia është aktiviteti i shitësit me të cilin ai siguron furnizim të ndonjë malli ose shërbim nga një prodhues i caktuar, ose shoqëri tregtare. Me marrëveshjen e lidhur për shitblerje, më së shpeshti caktohet sasia e përgjithshme e mallit të cilin shitësi duhet t’ia dërgojë blerësit. Dërgesën e tillë, blerësi e realizon duke dërguar dokument porosie.

Porosia mund të jetë me gojë ose në formë të shkruar. Zakonisht ajo përmban edhe disa kushte të caktuara, si për shembull: për pagesën, mënyrën e dërgesës, afatin e dërgimit etj.

■ Përfaqësitë e firmave të jashtme kryejnë ndërmjetësim mes shoqërive të vendit dhe atyre të jashtme – shitës të mallit.

■ Furnizimi nëpërmjet përfaqësive të firmave të jashtme kryhet në bazë të një ekzemplari (mostër), katalogu ose prospekti, me të cilat disponojnë, ose duke i dërguar dërgesat e mallit nga depot e dorëzimit të firmave të jashtme në vendin tonë.

■ Zbatimi i furnizimit i përfshin të gjitha ato aktivitete të cilat ndërmerren në mënyrë që të kryhen obligimet e marrëveshjes mes shitësit dhe blerësit që kanë të bëjnë me furnizimin.

■ Shitësi është i obliguar (sipas dispozitës) që mallin t’ia dërgojë blerësit në vendin e caktuar.

■ blerësi është i obliguar ta pranojë mallin e dorëzuar, nëse ai i përshtatet kushteve të marrëveshjes dhe t’ia paguajë shitësit vlerën e atij malli.

■ Pranimi i dërgesës nga shitësi dhe pagesa e vlerës së saj janë obligime të blerësit nga marrëveshja, të cilat ai i kryen përmes këtyre punëve:

- dërgim i porosisë;
- pranim dhe kontrollim i dërgesës së dorëzuar nga shitësi;
- reklamime deri te shitësi në lidhje me dërgesën;
- kontrollimi dhe pagimi.

- Kur edhe shitësi edhe blerësi gjenden në një rajon, atëherë blerësi e merr mallin nga depoja e shitësit.
- Kur blerësi dhe shitësi janë të ndarë me territor, shpeshherë shitësi e transporton mallin e caktuar me marrëveshje deri te blerësi.
- Me pranimin e dërgesës së blerësit, ai duhet të verifikojë nëse sasia e mallit përgjigjet ose jo me marrëveshjen.
- Në praktikë kjo edhe punohet më shpesh: gjatë dorëzimit palët e numërojnë, e masin ose e peshojnë mallin.
- Kur shitësi dhe blerësi, ose përfaqësuesi i tij e kanë selinë ose vendbanimin në të njëjtin vend, kurse dorëzimi i mallit duhet të kryhet në atë vend – në depon e shitësit, shitësi patjetër duhet ta thërrasë blerësin ose përfaqësuesin e tij, që të jetë i pranishëm gjatë verifikimit e sasisë. Si përfaqësues i blerësit llogaritet shpedituesi, të cilit blerësi ia ka besuar mallin.

### Pranimi dhe kontrollimi i dërgesës së dorëzuar nga shitësi

Sasinë e caktuar në marrëveshje e mallit ose shërbimit, blerësi mund ta marrë nga magazina e shitësit, ose nga një vend tjetër për të cilin paraprakisht janë marrë vesh. Zakonisht, kur shitësi dhe blerësi gjenden në një rajon të njëjtë, blerësi e merr mallin nga depoja e shitësit.

Kur blerësi dhe shitësi janë të ndarë me territor, shpeshherë shitësi e transporton mallin e caktuar me marrëveshje deri te blerësi. Megjithatë, pa marrë parasysh se në cilën mënyrë blerësi e merr nga shitësi mallin për të cilin janë marrë vesh, gjatë pranimin të tij duhet të bëhet një kontrollim kuantitativ (sasiorë) dhe kualitativ (cilësor) i mallit.

### Kontrollimi i (kuantitetit) sasisë së mallit

Kontrollimi i (kuantitetit) sasisë së mallit është krahasim i sasisë reale të mallit të dërguar me atë sasi që është caktuar me marrëveshje. Kuantiteti i mallit është pjesë përbërëse e lëndës së marrëveshjes për shitblerje. Me pranimin e dërgesës së blerësit, ai duhet të verifikojë nëse sasia e mallit përgjigjet ose jo me marrëveshjen. Në praktikë kjo edhe punohet më shpesh: gjatë dorëzimit palët e numërojnë, e matin ose e peshojnë mallin.

Kontrollimi i sasisë së mallit të dorëzuar mund ta bëjë edhe blerësi edhe shitësi. Nëse kontrollimin e bën shitësi, atëherë gjatë dorëzimit të mallit nga depoja e tij, ose nga një vend tjetër, ai duhet ta thërrasë shitësin – nëse kjo është theksuar në marrëveshje. Nëse nuk vepron kështu, atëherë si sasi reale e mallit llogaritet ajo sasi të cilën e pohan blerësi gjatë pranimin të tij.

Nëse nuk është e mundur që sasia e mallit të verifikohet në vendin dhe në kohën e zbatimit të dërgesës, atëherë blerësi, pa vonesë, duhet ta verifikojë sasinë e mallit atëherë kur kjo të jetë e mundur.

Kur shitësi dhe blerësi, ose përfaqësuesi i tij e kanë selinë ose vendbanimin në të njëjtin vend, kurse dorëzimi i mallit duhet të kryhet në atë vend – në depon e shitësit, shitësi patjetër duhet ta thërrasë blerësin ose përfaqësuesin e tij, që të jetë i pranishëm gjatë verifikimit e sasisë. Si përfaqësues i blerësit llogaritet shpedituesi, të cilit blerësi ia ka besuar mallin.

Nëse shitësi, në rast të këtyre, nuk e thërret blerësin ose përfaqësuesin e tij që të jetë i pranishëm, atëherë pranohet se është dorëzuar ajo sasi të cilën e ka verifikuar blerësi në depon e tij, që do të thotë se për bazë merret ajo që e pohan blerësi, e jo shitësi. Në këtë rast mbi shitësin qëndron barra e vërtetimit, kur ai do të vërtetojë se nuk është e saktë sasia të cilën e pohan blerësi. Kjo merret si një lloj ndëshkimi pse shitësi nuk e ka lajmëruar blerësin. Nganjëherë, gjatë verifikimit të sasisë, mbahet regjistër komisionar.

Ky është rasti kur shitësi ose blerësi duhet ta verifikojnë sasinë me transportuesin ose me shpedituesin, kurse transportuesi ose shpedituesi refuzojnë të japin dokument për sasinë e verifikuar. Me regjistër komisionar, sasia e mallit verifikohet edhe nëse verifikimi bëhet në depon e shitësit pa praninë e blerësit, ose në depon e blerësit pa praninë e shitësit.

Duhet përmendur se regjistri komisionar nuk është mjet i plotë argumentues për vërtetimin e sasisë, por është gjyqi ai që jep vlerësim duke e marrë parasysh mënyrën dhe rrethanat në të cilat ai është përpiluar. Regjistri komisionar duhet të përmbajë:

1. Mënyrën në të cilën është identifikuar malli i dorëzuar;
2. Sasinë e mallit dhe të dhëna për atë se kur, ku dhe në cilën mënyrë kjo është verifikuar;
3. Profesionin dhe adresën e anëtarëve të komisionit.

Regjistrin e firmosin palët e pranishme, ose përfaqësuesit e tyre, anëtarët e komisionit, dëshmitarët dhe të ngjashëm.

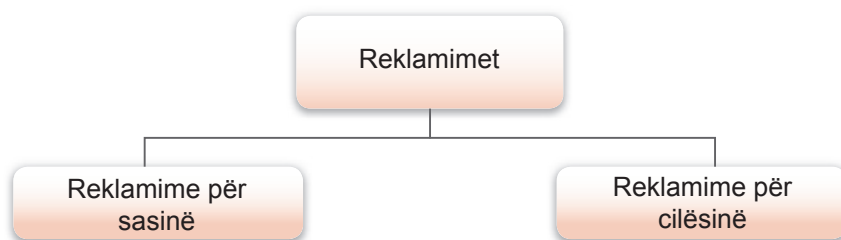
### Kontrolli i (kualitetit) cilësisë

Kualiteti mund të caktohet me marrëveshje në mënyra të ndryshme: me përshkrim, sipas specifikimeve, me mostër, model dhe në mënyra të tjera. Kualiteti mund të caktohet me përshkrim të cilësive fizike dhe kimike të mallit. Për shembull: - Gjatë marrëveshjes për prodhime të industrisë tekstile duhet të caktohet jo vetëm lloji i leshit ose lëndëve të tjera të para, dendësia e thurjes, qëndrueshmëria e ngjyrave, por edhe përqindja e leshit, mëndafshit, pambukut dhe të ngjashme. Kualiteti i mallit, gjithashtu, mund të caktohet edhe sipas emrit dhe sipas prejardhjes.

Nëse emri i një prodhimi të caktuar në qarkullimin e vet ka fituar domethënie komerciale – teknike, atëherë emri e cakton edhe kualitetin. Emrat e tillë zakonisht dalin nga prejardhja e prodhimeve, por disa emra me kalimin e kohës e humbin domethënien e prejardhjes dhe bëhen nocion për kualitet. I tillë është rasti me kafënë “Rio”, e cila e ka fituar emrin sipas provincës braziliane. Kurse, kontrollimi i kualitetit është krahasimi i cilësive fizike, kimike etj, të mallit të dorëzuar me ato të caktuara në marrëveshjen e shitblerjes.

### Reklamimi në lidhje me furnizimin

**Diagrami 5** llojet e reklamimeve nga ana e blerësit, me qëllim të largimit të lëshimeve të mallit të dorëzuar



### Ankesa për sasinë e mallit

Në praktikë llogaritet se mangësia në kuantitetin (sasinë) e mallit është dallimi mes sasisë së dorëzuar dhe sasisë, të cilën shitësi e ka theksuar në dokumentet e transportit, në faturë, në fletëdalje ose në një mënyrë tjetër.

Nëse shitësi ka theksuar se ka dërguar, ose në një mënyrë tjetër ka

- Kualiteti mund të caktohet me marrëveshje në mënyra të ndryshme:
  - me përshkrim,
  - sipas specifikimeve,
  - me mostër, model dhe
  - në mënyra të tjera.
- Kualiteti mund të caktohet me përshkrim të cilësive fizike dhe kimike të mallit.
- Kualiteti i mallit mund të caktohet edhe sipas emrit dhe sipas prejardhjes.
- Kontrolli mund të bëhet te blerësi, ose nga ana e ndonjë shoqërie të specializuar për bërjen e këtij kontrolli.
- Nëse kontrollimi e kualitetit zbulon moszbatime të caktuara të asaj për të cilën është arritur marrëveshje, atëherë blerësi ka të drejtë për reklamim.
- Pas kryerjes së kontrollit, japin vërtetim – atest.
- Atesti është vërtetim, certifikatë, dokument për prejardhjen, veçoritë dhe kualitetin e prodhimit.
- Nëse kontrollimi e kualitetit zbulon moszbatime të caktuara të asaj për të cilën është arritur marrëveshje, atëherë blerësi ka të drejtë për reklamim.

- Mangësia në kuantitetin (sasinë) e mallit është dallimi mes sasisë së dorëzuar dhe sasisë, të cilën shitësi e ka theksuar në dokumentet e transportit, në faturë, në fletëdalje ose në një mënyrë tjetër.
- Nëse blerësi konstaton lëshime të caktuara, ai në shumicën e rasteve dorëzon ankesë.
- Ankesa është vërejtje për obligimet e papërbushura të marrëveshjes.
- Ankesa është vërejtje e blerësit ndaj shitësit në lidhje me kualitetin, sasinë dhe vërejtje të tjera në lidhje me shitjen dhe dorëzimin e mallit.
- Shitësi, gjegjësisht dorëzuesi i mallit, është i obliguar t'i plotësojë kërkesat e ankimit.

dorëzuar aq sasi të mallit sa ka verifikuar edhe blerësi, atëherë nuk ekziston kontest në lidhje me sasinë e dorëzuar të mallit. Mes blerësit dhe shitësit me rëndësi është nëse shitësi e ka dorëzuar ose jo sasinë që sipas marrëveshjes e ka pasur obligim ta dorëzojë.

Nëse blerësi konstaton lëshime të caktuara, ai në shumicën e rasteve dorëzon ankesë në lidhje me lëshimet të cilat i ka konstatuar gjatë kontrollimit të sasisë dhe cilësisë së dërgesës.

Ankesa është vërejtje për obligimet e papërbushura të marrëveshjes, në të shumtën e rasteve vërejtje e blerësit ndaj shitësit në lidhje me kualitetin, sasinë dhe vërejtje të tjera në lidhje me shitjen dhe dorëzimin e mallit. Zakonisht, shitësi, gjegjësisht dorëzuesi i mallit, është i obliguar t'i plotësojë kërkesat e ankimit.

Ankimet të cilat shitësit i drejtohen përmes telefonit, me telegram ose me teleshkrues (teleprinter) duhet menjëherë të vërtetohen edhe me letër të porositur. Ankesat duhet të jenë konkrete dhe të caktuara. Vërejtjet, domethënë: ankesat në formë të disa deklaratave të përgjithshme se sasia e pranuar nuk i përgjigjet sasisë së marrëveshjes nuk janë të mjaftueshme. Duhet saktësisht të theksohet se për sa është e mangët sasia e verifikuar nga ajo e marrëveshjes.

### Ankesat për cilësinë e mallit

Blerësi është i obliguar që, në afatin e caktuar për ankesa, ta lajmërojë shitësin në formë të sigurt për vërejtjet në lidhje me cilësinë e mallit.

Blerësi duhet t'i dorëzojë shitësit dokument për kualitetin e verifikuar, nëse këtë e ka. Gjatë dorëzimit të ankesës blerësi duhet saktësisht t'i theksojë mangësitë. Mangësitë duhet të jenë të shënuara në atë mënyrë që shitësi të mund të vlerësojë se për çfarë mangësish bëhet fjalë.

Ankimi duhet të jetë i atillë që të mund ta njoftojë shitësin saktësisht për mangësitë e mallit të dorëzuar. Të drejtat e blerësit në rast të paraqitjes së mangësive materiale të mallit të dorëzuar janë:

1. Të kërkojë nga shitësi që ta largojë mangësinë, ose t'i dorëzojë mall tjetër, gjegjësisht të kërkojë që ai ta çojë në vend marrëveshjen;
2. Të kërkojë uljen e çmimit;
3. Të deklarojë se e shkëput marrëveshjen.

Në secilin nga këto raste blerësi ka të drejtë të kërkojë dëmshpërblim, por krahas kësaj shitësi mban përgjegjësi para blerësit edhe për dëmet e shkaktuara për shkak të mangësive të mallit të dorëzuar.

Nëse blerësi nuk e merr përbushjen e kërkuar të marrëveshjes në një afat të arsyeshëm, ai e ka të drejtën për shkëputjen e marrëveshjes, ose për uljen e çmimit.

## Kontrollimi dhe pagesa (likuidimi) i faturave të dorëzuara nga shitësi dhe pjesëmarrësit e tjerë në procesin e furnizimit

Shitësi është i obliguar t'ia dorëzojë blerësit të gjitha dokumentet e mallit për të cilat janë marrë vesh, ose që janë të zakonshme, që i mundësojnë blerësit të disponojë me mallin.

Si dokumente themelore me të cilat vlerësohet rregullsia e punës furnizuese dhe në bazë të të cilave bëhet pagesa e asaj pune janë: fletëporosia, fletëdalja, fletëngarkesa dhe të ngjashme.

Para se të kryhet pagesa e faturave të arritura, blerësi i mbledh të gjitha dokumentet nga të cilat mund të shihet se furnizimi i ka kaluar të gjitha llojet e kontrollit dhe se gjatë kësaj është konstatuar rregullsia e punës furnizuese.

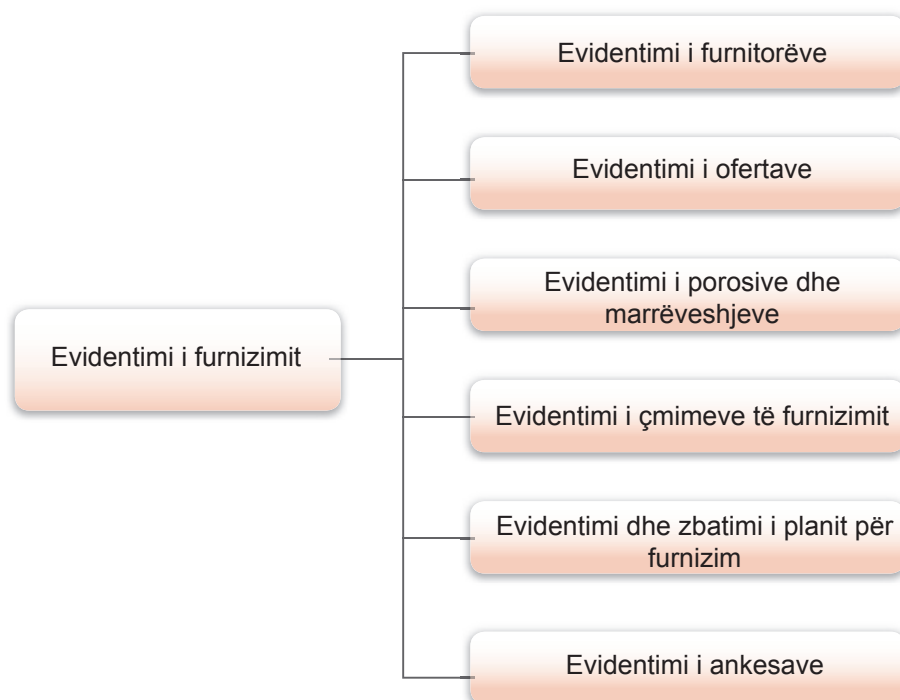
Furnizimi i përcaktuar me marrëveshje llogaritet se është i mbaruar përfundimisht me pagimin e faturës.

Në secilën faturë që është kontrolluar dhe shqyrtuar, likuiduesit vënë vulë të likuidimit. Fatura e shënuar në këtë mënyrë, me urdhër për shlyerjen e saj i dorëzohet arkëtarit. Pas kryerjes së pagesës së faturës, furnizimi është kryer.

### ■ ■ ■ Evidentimi punës furnizuese

Evidentimi e punës furnizuese paraqet regjistrim sistematik të të gjithë ndryshimeve që ndodhin gjatë realizimit të një furnizimi të caktuar.

**Diagrami 6** Llojet e evidentimit të punës furnizuese



■ Ankimi duhet ta njoftojë shitësin saktësisht për mangësitë e mallit të dorëzuar.

■ Të drejtat e blerësit në rast të paraqitjes së mangësive materiale të mallit të dorëzuar janë:

- Të kërkojë nga shitësi që ta largojë mangësinë, ose t'ia dorëzojë mall tjetër, gjegjësisht të kërkojë që ai ta përbushë marrëveshjen;
- Të kërkojë uljen e çmimit;
- Të deklarojë se e shkëput marrëveshjen;
- Blerësi ka të drejtë të kërkojë edhe dëmshpërblim.

- Evidentimi i furnizimit paraqet regjistrim sistematik të të gjithë ndryshimeve që ndodhin gjatë realizimit të një furnizimi të caktuar.
- Rëndësia e evidentimit të furnizimit vërehet në mundësinë që në bazë të të dhënave të cilat ai i regjistron mund të analizohet dhe të kontrollohet zbatimi i furnizimit.
- Në esencë paraqiten këto lloje të evidentimit të furnizimit: i furnitorëve; i ofertave; i porosive dhe marrëveshjeve; i çmimeve furnizuese; i zbatimit të planit të furnizimeve dhe i ankesave.

Rëndësia e këtij evidentimi vërehet në mundësinë që në bazë të të dhënave të cilat ai i regjistron mund të analizohet dhe të kontrollohet zbatimi i furnizimit.

Në esencë paraqiten këto **lloje të evidentimit të furnizimit**: 14

- evidentimi i furnitorëve;
- evidentimi i ofertave;
- evidentimi i porosive dhe marrëveshjeve;
- evidentimi i çmimeve furnizuese;
- evidentimi i zbatimit të planit të furnizimeve dhe
- evidentimi i ankesave.

**Evidentimi i furnitorëve** mbahet me kartotekë, në të cilën secili furnitorë ka kartelën e vet. Kartelat grupohen sipas llojeve të mallrave. Me kartelat përfshihen, si furnitorët e përhershëm, ashtu edhe ata potencialë. Në shpinën e kartelës zakonisht përmenden disa të dhëna më të imëta në lidhje me një furnizues të caktuar.

**Evidentimi i ofertave** është regjistrimi i ofertave të pranuar nga furnitorët dhe mbahet vetëm për prodhimet më të rëndësishme, të cilat janë objekt i furnizimit. Me të regjistrohet: nga kush, në cilën sasi, me çfarë kualiteti, në cilin afat për dorëzim etj, kryhet furnizimi i një malli kyç, ose i një malli të caktuar.

**Evidentimi i porosive dhe marrëveshjeve** mbahet më së shpeshti me kartela. Ai mbahet në dy mënyra: sipas furnitorëve dhe sipas prodhimeve të cilat furnizohen. Përfshihen kryesisht ato porosi dhe marrëveshje që kanë rëndësi të veçantë për shoqërinë blerëse.

**Evidentimi i çmimeve furnizuese** e regjistron dinamikën e çmimeve me të cilat kryhet furnizimi i vlerave të caktuara materiale. Edhe ky evidentim më së shpeshti mbahet nëpërmjet kartotekës. Për secilin prodhim që furnizohet hapet një kartelë e veçantë dhe në të futen të dhënat për lëvizjen e çmimit të tij të furnizuesit e ndryshëm dhe në periudha të caktuara kohore. Me këtë, vazhdimisht kihet parasysh dallimi që ekziston mes çmimit të evidentuar dhe atij real të furnizimit.<sup>15</sup>

**Evidentimi dhe zbatimi i planit për furnizim** mbahet për të gjitha, jo vetëm për të mirat materiale (mallrat) kyçe. Në këtë mënyrë ky evidentim bën të mundshme që vazhdimisht të kihet parasysh puna furnizuese në tërësi, që nuk është rast me llojet e evidentimeve të përmendura më lart.

**Evidentimi i ankesave** është i rëndësishëm nga fakti se ai regjistron cili blerës, në cilën kohë dhe për çfarë jep vërejtje në lidhje me furnizimin përkatës. Ky evidentim mbahet me kartela ose me libër. Me të, sipas rendit kronologjik, regjistrohen të gjitha të dhënat relevante për një reklamim përkatës. Në kushte bashkëkohore ekzistojnë pako softuerike për evidentim kompjuterik të këtyre indikatorëve.



**Ilustrimi 9**  
Evidentimi elektronik i furnitorëve

14. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 186.

15. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 189.

## ■ ■ ■ Analizimi i punës furnizuese

Analizimi i punës furnizuese është proces i zbërthimit të tërësisë së punës furnizuese, në mënyrë që përmes veprimit të këtillë të fitohet përfytyrim sa më i mirë për suksesin, ose mossuksesin e kryerjes së detyrave të furnizimit. Suksesi i analizës kushtëzohet nga të dhënat që janë në dispozicion tek evidenca e arkës dhe operativës së shoqërisë të tërësi, duke e ekzekutuar mbi planin e furnizimit. Në bazë të analizës së bërë të furnizimit, mundësohet shqyrtimi real i asaj se në cilin kah duhet të zhvillohet, gjegjësisht të planifikohet zhvillimi i punës. 16

Analizimi i furnizimit, në aspekt të mbikëqyrjes së saj, mund të lajmërohet si:

- Analizimi i politikës së furnizimit;
- Analizimi i organizimit të furnizimit;
- Analizimi i teknikës së furnizimit.

Sipas kohës për të cilën bëhet, ajo mund të lajmërohet si:

- Analizim i furnizimit të tanishëm dhe
- Analizim i furnizimit të ardhshëm, ose i furnizimit potencial.

Sipas qasjes që zbatohet, analizimi mund të ndahet në:

- Analizë deduktive dhe
- Analizë induktive.

Sipas të dhënave dhe metodave që përdoren gjatë analizimit, dallohen:

- Analiza kuantitative dhe
- Analiza kualitative.

**Tabela 1** Llojet e analizimit të furnizimit në aspekte të ndryshme

Në aspekt të mbikëqyrjes	Sipas kohës për të cilën bëhet	Sipas qasjes që zbatohet	Sipas të dhënave dhe metodave që përdoren
Analizimi i politikës së furnizimit;	Analizim i furnizimit të tanishëm	Analizë deduktive	Analiza kuantitative
Analizimi i organizimit të furnizimit;	Analizim i furnizimit të ardhshëm potencial.	Analizë induktive.	Analiza kualitative.
Analizimi i teknikës së furnizimit.			

Më së shpeshti shoqëritë aplikojnë kombinime të llojeve të përmendura të analizave gjatë analizimit të punës furnizuese në tërësi, ose të disa furnizimeve të veçanta.

16. Llojet e analizimit të furnizimit janë marrë nga Петковски Д.: Комерцијално работење, за 1 година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 41.

- Analizimi i punës furnizuese është proces i zbërthimit të tërësisë së punës furnizuese.
- Përmes analizimit të furnizimit fitohet përfytyrim sa më i mirë për suksesin, ose mossuksesin e kryerjes së detyrave të furnizimit.
- Suksesi i analizës kushtëzohet nga të dhënat që janë në dispozicion tek evidenca e arkës dhe operativës së shoqërisë të tërësi.
- Në bazë të analizës së bërë të furnizimit, mundësohet shqyrtimi real i asaj se në cilin kah duhet të zhvillohet, gjegjësisht të planifikohet zhvillimi i punës.



**Ilustrimi 10**  
Qarkullimi i mallit

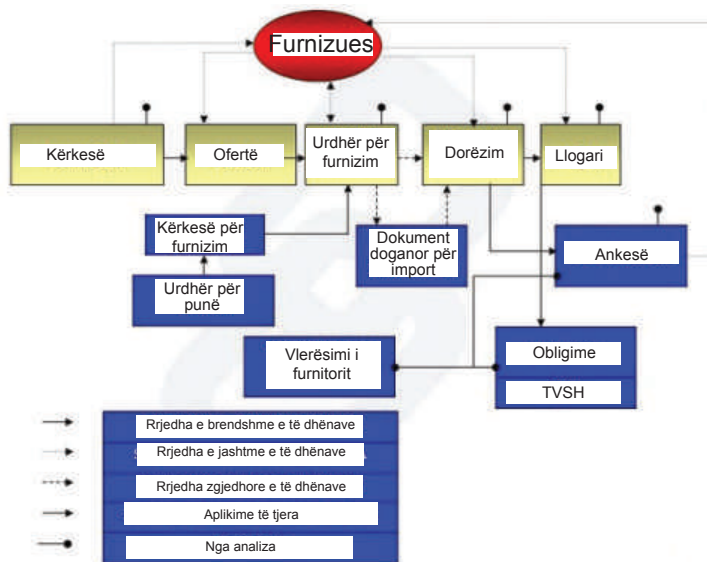
Në bazë të analizës së bërë për punën furnizuese, mundësohet verifikimi i masave që në të ardhmen duhet t'i ndërmarrë shoqëria në planin e kësaj pune.

Analizimi i punës furnizuese zakonisht bëhet nga **shërbimi analitik** i shoqërisë. Ai mund të kryhet në vazhdimësi, ose në bazë të kërkesës së organit adekuat të shoqërisë.

Te shoqëritë prodhuese vëmendje më e madhe u kushtohet rezultateve që realizohen gjatë furnizimit me mjete për prodhimtari, kurse te shoqëritë tregtare rezultateve që realizohen gjatë furnizimit me prodhime të gatshme.

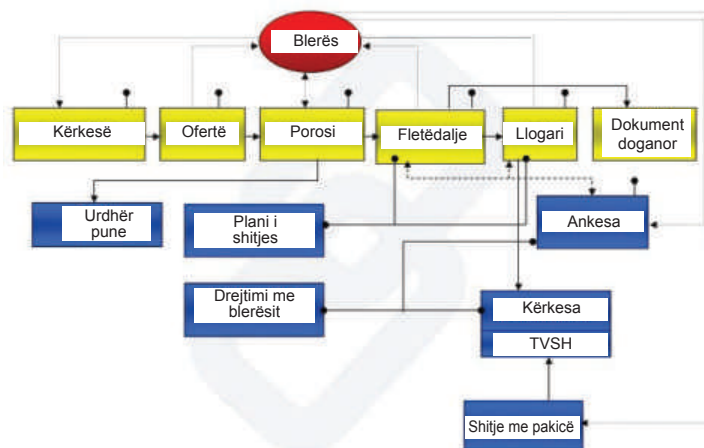
Në disa raste, analizimin e furnizimit e kryejnë institucione jashtë shoqërisë. Kjo praktikohet në ato raste kur duhet të fitohet një përfytyrim real për rezultatet që duhet të priten gjatë furnizimit me sasi të mëdha, ose me vlerë të madhe, si dhe gjatë furnizimit nga importi.

**Diagrami 7** Procesi i zbërthimit të tërësisë së punës furnizuese në aspekt të furnizuesit – Analizimi



\*Burimi: <http://www.link-elearning.com>

**Diagrami 8** Procesi i zbërthimit të tërësisë së punës furnizuese në aspekt të blerësit – Analizimi



\*Burimi: <http://www.link-elearning.com>





## Shembulli 1

### SHSEMBULLI PËR PUNËN FURNIZUESE NUMËR 1

Farmacia Vitan – Shkup ka nevojë të furnizohet me sapunë dhe shampo. Në bazë të hulumtimeve të bëra të tregut të brendshëm Vitan ka informata se shoqëria Lipa – Shkup disponon me atë lloj të prodhimeve me çmim të volitshëm. Për këtë qëllim, më 10.05.2008 z. Vitan dërgoi pyetësor deri te Lipa, Rr. Gjorçe Petrov br. 71, tel. 2324-715, xhiro-llogaria. Selia e farmacisë Vitan është në Rr. Llonkaska pn. Shkup, xhiro llogaria Pyetësori i pranuar është marrë më 15.05.2008. z. Lipa Shkup dërgon një ofertë speciale deri te Vita – Shkup ku i ofron prodhimet vijuese.

- sapun glicerine 120 gramë me çmim prej 30 denarë për copë;
- sapun medicine 100 gramë me çmim prej 25 denarë për copë;
- sapun medicine për fëmijë 87 gramë me çmim prej 28 denarë për copë;
- sapun për fëmijë Pegi 100 gramë me çmim prej 30 denarë për copë;
- shampo për fëmijë Pegi 250 ml me çmim prej 42 denarë për copë;
- krem për fëmijë Pegi 200 ml me çmim prej 150 denarë për copë;
- talk për fëmijë Pegi 100 gramë me çmim prej 55 denarë për copë.

Pas kryerjes së analizës oferta e dërguar pranohet nga Vita nga Shkupi. Në bazë të kësaj, më 30.05.2008 në mes përfaqësuesve të dy shoqërive lidhet marrëveshje për shitblerje numër 82/08 për prodhimet në vijim:

1. Sapun glicerine 120 gramë me çmim prej 30 denarë për copë / 1200 copë;
2. Sapun medicine 100 gramë me çmim prej 25 denarë për copë / 800 copë;
3. Sapun për fëmijë Pegi 100 gramë me çmim prej 30 denarë për copë / 600 copë;
4. Shampo për fëmijë Pegi 250 ml me çmim

prej 42 denarë për copë / 1000 copë;

Shitësi i prodhimeve të ofruara mundëson 10% në emër të rabatit sasior.

Nga vlera e përgjithshme të llogaritët tatim mbi fitim prej 5%.

Prodhimet duhet të dorëzohen menjëherë pas lidhjes së marrëveshjes shitblerëse.

Pagesa bëhet në afat prej 8 ditësh nga pranimit i faturës.

Paketimi i mallit të bëhet në kuti kartoni me nga 20 copë në kuti.

Dorëzimi është magazinë e hapur e blerësit.

Ankesat të bëhen në afat prej 8 ditësh nga pranimit i mallit.

Për zgjidhjen e kontesteve kompetent është Gjyqi Ekonomik në Shkup.

Në bazë të marrëveshjes së lidhur më 31.05.2008 z. Lipa – Shkup e dërgon mallin me kamionin e vet. Njëherësh i përgatit edhe dokumentet e dhura: fletëdalje nr. 120/08 dhe faturë nr. 85/08. Malli arrin ditën e njëjtë.

Në magazinën e blerësit u bë pranimiti kualitativ dhe kuantitativ i mallit, ku është konstatuar si në vijim: në vend të artikullit të caktuar me marrëveshje shampo për fëmijë Pegi 250 ml, është dërguar artikulli krem për fëmijë Pegi 250 ml.

Blerësi i dërgon ankesën shitësit dhe kërkon që të ndërrohet ky artikull me atë që është caktuar në marrëveshje.

Shitësi e pranon ankesën dhe e lajmëron blerësin se malli do t'i ndërrohet në afat sa më të shkurtë.

Të përpilohen dhe të mbushen dokumentet dhe letrat afariste vijuese:

- pyetësori;
- oferta;
- marrëveshja shitblerëse;
- fletëdaljet;
- fletëhyrjet;
- procesverbalin i komisionit;
- fatura;
- ankesa dhe përgjigjja ndaj ankesës.

- Me punë shitëse nënkuptohet një tërësi e punëve dhe aktiviteteve, të cilat i ndërmarrin shoqëritë, në mënyrë që të realizohet shitja e mallrave dhe shërbimeve.
- Vetë akti i shitjes mund të shqyrtohet në aspekt ekonomik.
- Nga prizmi ekonomik, shitja si realizim i mallrave ose shërbimeve, nuk është asgjë tjetër përpos fazë përfundimtare e procesit të shkëmbimit.
- Shitja paraqet realizimin e mallit, shndërrimin e tij në para.
- Shitja e përfaqëson fazën e tretë dhe të fundit të lëvizjes qarkore të kapitalit.
- Me shitjen e mallrave kthehen mjetet e investuara financiare, kurse krahas kësaj realizohet edhe fitim.
- Në kushte të konkurrencës së zhvilluar dhe tregut të lirë, shitja e përbën fazën më të vështirë në lëvizjen qarkore.

## ■ ■ ■ Puna shitëse

### Nocioni, rëndësia dhe detyrat e shitjes

Motivi themelor për punën e shoqërisë është kryerja e detyrave për t'i kënaqur nevojat e konsumatorëve, dhe përmes kësaj realizimi i fitimit. Shoqëritë prodhuese këtë detyrë e kryejnë duke prodhuar mallrat e nevojshëm dhe duke i vënë ato në dispozicion të konsumatorëve. Shoqëritë tregtare i përmbushin nevojat e konsumatorëve duke ndërmjetësuar në qarkullimin e mallrave, duke ia lehtësuar mallit lëvizjen e tij në rrugën e vet nga prodhuesi deri te konsumatori.

Me **punë shitëse** nënkuptohet tërësi e punëve dhe aktiviteteve, të cilat i ndërmarrin shoqëritë, në mënyrë që të realizohet shitja e mallrave dhe shërbimeve.

Vetë akti i shitjes mund të shqyrtohet në aspekt ekonomik. Nga prizmi ekonomik, shitja si realizim i mallrave ose shërbimeve, nuk është asgjë tjetër përpos fazë përfundimtare e procesit të shkëmbimit. Shitja, në fakt, është akti i fundit i lëvizjes qarkore të mjeteve nga shoqëria – transformimi i formës së mjeteve qarkulluese (mjetet qarkulluese dalin nga forma e natyrës në formë parash). Domethënë të mirat materiale shkëmbehen me para.

Shitja paraqet realizimin e mallit, shndërrimin e tij në para. Shitja e përfaqëson fazën e tretë dhe të fundit të lëvizjes qarkore të kapitalit (e para është furnizimi, blerja e faktorëve për prodhim, kurse e dyta është procesi i prodhimit dhe krijimit të mallit). Me shitjen e mallrave kthehen mjetet e investuara financiare, dhe krahas kësaj realizohet edhe fitim. Në kushte të konkurrencës së zhvilluar dhe tregut të lirë, shitja e përbën fazën më të vështirë në lëvizjen qarkore.

Në kushtet ekzistuese të ekonomizimit, nga shitja kërkohet të realizojë fitim të madh dhe rentabilitet të lartë. Që të realizohet një fitim i tillë, shitja me doemos duhet të krijojë një organizim optimal të përshtatshëm të përgatitjes, të kryerjes dhe përcjelljes të kryerjes së saj.

Vetëm kështu mund të sigurojë:

- Përmbushje optimale të nevojave të llojllojshme shoqërore;
- Zhvillim të përhershëm dhe pa pengesa të procesit prodhues;
- Kontakt mes shoqërisë ekonomike dhe rrethinës së saj rrethuese (tregut, shoqërive të tjera, konsumatorëve dhe të ngjashme).

Shitja, e cila aplikon forma dhe metoda bashkëkohore organizative dhe që me këtë u mundëson shoqërive të realizojnë rezultate më të dukshme afariste në raport me veprimtarinë e tyre të mëparshme, quhet shitje bashkëkohore. Riorientimi i këtillë i veprimtarisë së shoqërive njihet si marketing – orientim.

Marketingu është akti ose procesi i shitjes dhe blerjes në treg. Kjo shprehje ka prejardhje anglosaksone dhe përdoret në shumë vende, si dhe te ne. Me të përfshihen të gjitha vendimet dhe masat e ndërmarra në shoqëritë ekonomike me qëllim të plasmanit më të mirë të mallit.

Vetëm ato shoqëri, të cilat në kushtet ekzistuese të ekonomizimit krijojnë dhe realizojnë prodhime që konsumatorët i kërkojnë mund të realizojnë rezultate pozitive afariste, të mbijetojnë në luftën e konkurrencës në treg dhe të krijojnë kushte për zhvillimin e tyre të mëtutjeshëm.

Nga shitja bashkëkohore kërkohet jo vetëm që konsumatorit t'i sigurojë prodhim, i cili ekonomikisht është më i përshtatshmi për të, por atë prodhim që në vete përmban tipare të atilla nga aspekti joekonomik që, bashkë me tiparet e tij ekonomike, më së shumti i përgjigjen jetesës së tanishme dhe veprimtarisë së njeriut bashkëkohor. Bëhet fjalë për tipare të prodhimit të cilat i japin kualitet, domethënë cilësi që përmbushin nevojat e ndryshme humane, kulturore etj të konsumatorëve nga prodhimi përkatës. Duke i siguruar shoqërisë që të prodhojë dhe të plasojë prodhim të atillë, shitja bashkëkohore i mundëson asaj që në mënyrë më adekuate të kyçet në lëvizjet ekzistuese ekonomike bashkëkohore.

Aktivitetet shitëse fillojnë me daljen e parë të shoqërisë në treg. Këto aktivitete fillojnë me hulumtimin e kushteve për realizim dhe vazhdojnë deri te kalimi i mallit në duart e blerësit.

Që malli t'u dorëzohet shfrytëzuesve, ai duhet ta mbarojë aktin e shitjes. Rëndësia e shitjes qëndron në atë se pa të malli i prodhuar nuk do t'i ishte përshtatur qëllimit të vet – kënaqjes së nevojave të konsumatorëve. Se në çfarë mase veprimtaria e një shoqërie është e arsyetuar ekonomikisht vlerëson tregu.

**Rëndësia e shitjes** qëndron në atë se realizimi i saj e kushtëzon ripërtëritjen e sistemit riprodhues ekonomik, kurse kjo nga ana tjetër do të thotë se te shitja qëndron çelësi i mbijetesës dhe zhvillimit të shoqërive prodhuese dhe atyre tregtare.

Ekzistojnë një sërë aktivitete, të cilat me doemos vijojnë pas vetë aktit të shitjes, kurse ato janë aktivitete që kanë të bëjnë me dërgimin e mallit të shitur, ndjekjen e fatit të mallit të shitur në treg, shqyrtimin e ankesave të blerësve, analizimin dhe evidentimin e shitjes.

## ■ ■ ■ Politika e punës shitëse

Marrë në përgjithësi, me politikën e shitjes caktohen çmimet e shitjes, mënyrat e realizimit të shitjes, mënyrat e shfrytëzimit racional të mjeteve dhe kuadrove të angazhuara në sferën e shitjes.

Politika e shitjes e shoqërive ka qëllime të përgjithshme dhe të veçanta:

- Qëllimet e përgjithshme të politikës së shitjes shihen në tendencën që të fitohet numër sa më i madh i blerësve dhe në tendencën që të respektohen raportet afariste me partnerët, gjegjësisht të zbatohet një konkurrencë besnike (lojale) ndaj konkurrentëve.
- Qëllimet e veçanta të politikës së shitjes janë ato qëllime të cilat shoqëritë orvaten t'i realizojnë gjatë secilit rast konkret të shitjes.<sup>17</sup>

■ Shitja bashkëkohore konsumatorit i siguron prodhim të atillë i cili në vete përmban tipare të karakterit joekonomik. Bëhet fjalë për tipare të cilat prodhimin i japin kualitet, domethënë cilësi të cilat i kënaqin nevojat e ndryshme njerëzore, kulturore etj, të shfrytëzuesve të prodhimit përkatës.

■ Aktivitetet shitëse fillojnë me daljen e parë të shoqërisë në treg.

■ Këto aktivitete fillojnë me hulumtimin e kushteve për realizim dhe vazhdojnë deri te kalimi i mallit në duart e blerësit.

17. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 75.

- Planifikimi i shitjes është ajo fazë e drejtimit, në të cilën sillen:
  - vendime për çmimet,
  - vendime për politikën,
  - vendime për planet dhe
  - vendime për strategjinë e aktiviteteve të shitjes në shoqëri.
- Me planifikimin, shoqëria e krijon ardhmërinë e vet dhe e cakton kuantumin e prodhimeve të cilat mund t'i shesë në një segment të caktuar të tregut. Planifikimi, jo vetëm që e ka rolin e aktivitetit të vetëdijshëm, por ai është edhe proces dinamik i sjelljes të vendimeve të planit, me të cilat shoqëria në mënyrë të vetëdijshme e krijon tregun e vet në ardhmëri.
- Plani i shitjes paraqet pasqyrë sistematike të vëllimit të përfshirë të shitjes, i cili parashikohet si i mundshëm në periudhën e ardhshme kohore.
- Plani për shitje i sjellë një herë, paraqet detyrë pune për shërbimin shitës të shoqërisë, suksesi i së cilës vlerësohet pas kryerjes së planit për shitje.
- Varësisht nga ajo nëse planet lidhen me një ose me shumë vite, dallohen:
  - Plane perspektive për shitje,
  - Plane afatgjate.

Me politikën e shitjes caktohen:

- qëllimet e shitjes,
- mënyrat e realizimit të shitjes,
- mënyrat për shfrytëzimin racional të mjeteve dhe kuadrove të angazhuara në sferën e shitjes.

### 1. Planifikimi i shitjes

Planifikimi është faza parësore në menaxhimin e aktiviteteve të shitjes. Kjo është ajo fazë e menaxhimit, në të cilën sillen vendime për çmimet, politikën, planet dhe për strategjinë e aktiviteteve të shitjes në shoqëri. Në fakt, përmes planifikimit, shoqëria e krijon ardhmërinë e vet dhe e cakton kuantumin (sasinë) e prodhimeve të cilat mund t'i shesë në një segment të caktuar të tregut. Planifikimi, jo vetëm që e ka rolin e aksionit të vetëdijshëm, por ai është edhe proces dinamik i sjelljes të vendimeve të planit, me të cilat shoqëria në mënyrë të vetëdijshme e krijon tregun e vet në ardhmëri.

Planifikimi i shitjes është një ndër aktivitetet më me përgjegjësi në shoqëri.

**Plani i shitjes** paraqet një pasqyrë sistematike e vëllimit të përfshirë të shitjes, i cili parashikohet si i mundshëm në periudhën e ardhshme kohore. Plani i shitjes paraqet konkretizim të politikës së shoqërisë për shitje, të vënë në korniza reale. Ai nga njëra anë i shënon kushtet e tregut për realizimin e shitjes, kurse nga ana tjetër mundësitë prodhuese, gjegjësisht, mundësitë e shoqërisë për qarkullim të mallit, si dhe kushtet e tjera për realizimin e shitjes. Plani për shitje i sjellë një herë, paraqet detyrë pune për shërbimin shitës të shoqërisë, suksesi i së cilës vlerësohet pas kryerjes së planit për shitje.

Varësisht nga ajo nëse planet lidhen me një ose me shumë vite, dallohen:

**Plane të parashikimit të shitjes** – të cilat përpilohen në bazë të parashikimit për zhvillimin perspektiv të punës së shoqërisë. Në to shitja planifikohet vetëm për masat e përgjithshme ku përdoren tregues të vlerës, e jo natyrorë, për ta shprehur vëllimin dhe strukturën e shitjes.

**Plane afatgjate** – që përpilohen për pesë ose më shumë vjet, në të cilat para së gjithash vinë në shprehje ndryshimet në asortimentin, riorganizimi në operativën e shitjes, si dhe rritja e vëllimit të realizimit në bazë të zgjerimeve të planifikuara të kapacitetit.

Në rrjedhat dhe tendencat bashkëkohore të planifikimit, vendimmarrjes afariste, drejtimit dhe punës së shoqërisë, plani për shitje zëvendësohet me planin për marketing, si instrument dhe medium më efikas, më bashkëkohor dhe më fleksibël. Të gjitha planet tjera bazohen në planin për marketing, i cili ka rëndësi parësore.

Planifikimi i shitjes është faza parësore në drejtimin e aktiviteteve të shitjes.



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Asortimenti i shitjes dhe politika e asortimentit të shitjes

Problematika e lidhur me asortimentin e shitjes bën pjesë në domenin e pyetjeve më esenciale në konceptimin e politikës së marketingut të prodhimeve. Pikërisht, në kushte të ekonomizimit të tregut, ku konkurrenca mes prodhuesve është shumë e fuqishme, vetëm politika e programuar drejt dhe efikase e prodhimit mund të sigurojë rritje efikas dhe zhvillim të shoqërisë.

Ajo është instrument i rëndësishëm i planifikimit, zhvillimit dhe rritjes, meqë vendimet në fushën e saj kanë ndikim të drejtpërdrejtë në përmbajtjen dhe intensitetin e planifikimit të fushave të tjera të punës afariste, gjegjësisht funksioneve afariste: funksionit prodhues, furnizues, shitës, financiar, funksioni i kuadrove dhe të ngjashme.

Nocioni asortiment paraqet përmbledhje të një numri të madh të prodhimeve, gjegjësisht artikujve. Njëherazi, asortimenti deri tek

i cili arrihet për shkak të karakteristikave të një mënyre të caktuar të prodhimtarisë, është asortimenti i prodhimtarisë, kurse asortimenti i cili caktohet sipas kërkesës së blerësve është asortimenti i shitjes. Do të thotë, asortimenti i shitjes me doemos duhet të jetë më i gjerë se asortimenti i prodhimtarisë, meqë shoqëria mund të bëjë blerje të disa prodhimeve, me çka e zgjeron asortimentin e vet.

Politika e asortimentit të shitjes, paraqet një ndër instrumentet më efikase të plasmanit dhe për këtë shkak ka shumë ndikim në politikën furnizuese. Pra, vetë fakti që asortimenti në shoqëritë tregtare paraqet zgjedhje të shumë prodhimeve të cilat paraqiten në treg, tregon se kjo është njëfarë kufizimi. Zgjedhja e këtillë e shoqërive tregtare anon kah një rreth i caktuar i konsumatorëve, varësisht nga rrethi i veprimit të punës, madhësia, vendi etj. Në esencë, për secilën ndërmarrje vlen mendimi i J. Cimerman se shoqëria tregtare me pakicë nuk është shitës i furnizuesve të vet, por furnizues i blerësve të vet – klientëve.

## Organizimi i shitjes

### Rikujto:

Ç'është shërbimi furnizues?

Cilat detyra i kryen shërbimi furnizues?

Si është i organizuar shërbimi furnizues?

Pse është e një rëndësie të veçantë vendosja organizative e shërbimit furnizues?

Njësia organizative, e cila merret me shitjen e mallit, quhet **shërbimi i shitjes** i shoqërisë. Varësisht nga madhësia e këtij shërbimi në shoqëri, ai merr tituj të ndryshëm: sektori i shitjes, reparti i shitjes, drejtoria e shitjes e kështu me radhë.

Puna shitëse i imponon shërbimit të shitjes një sërë detyrash të komplikuar dhe delikate.

- Njohje të kushteve të tregut,
- njoftim me dëshirat dhe nevojat e konsumatorëve,
- përparim të shitjes,
- zbatim të politikës së shitjes,
- mundësim të lidhjeve afariste me blerësit,
- realizim të marrëveshjeve të finalizuara për shitblerje,
- zgjidhje të reklamimeve të blerësve dhe
- mbajtje të evidencave të ndryshe, si dhe bërje të analizave të punës shitëse dhe të ngjashme.

Në organizimin e shërbimit të shitjes në një shoqëri veprojnë **dy lloje faktorësh**:

- të jashtëm dhe
- të brendshëm.<sup>18</sup>

**Faktorët e jashtëm**, në fakt, janë faktorë jashtë kompetencave të organeve të shitjes në shoqëri. Këta janë faktorët e lëvizjeve të tregut, karakterit ekonomik në përgjithësi, ose në kornizat e veprimtarive të veçanta ekonomike. Ndryshimi i kushteve të tregut në leverdi ose në dëm të shoqërisë gjithsesi se do të reflektohet në suksesin e punës së saj shitëse. Në këtë grup faktorësh bëjnë pjesë: ndërlidhja e tregut, konkurrenca, madhësia e tregut, numri i pjesëmarrësve në të etj.

**Faktorët e brendshëm** janë faktorët relevantë të organizimit të shërbimit të shitjes dhe gjenden në vetveten e tij. Në këtë grup faktorësh bëjnë pjesë:

- vëllimi i shitjes;
- lloji i prodhimit, specifike, serike, masovike;
- dedikimi i prodhimeve (për riprodhim dhe për konsum personal – nevojat e përditshme, të kohëpaskohshme);
- gjerësia dhe thellësia e asortimentit;
- format dhe mënyrat e shitjes;
- politika e kuadrove shitëse (aftësitë kualifikuese), interesimi për sukses në punë dhe të ngjashme. Shërbimi i shitjes në shoqëri mund të jetë i vendosur në:
  1. mënyrë të centralizuar dhe
  2. mënyrë të decentralizuar.

**Me organizimin e jashtëm të shërbimit të shitjes** nënkuptohet përcaktimi i vendit të saj në skemën organizative të shoqërisë.

**Organizimi i brendshëm** i shërbimit të shitjes, domethënë ndarja e punës në kornizat e tij dallon nga shoqëria në shoqëri. Secila shoqëri përpiket që shërbimi i shitjes të jetë i përshtatur sipas kushteve konkrete të punës dhe nevojave të veta specifike. Në organizimin e brendshëm ndikojnë këta faktorë:

- lloji dhe asortimenti i prodhimeve;

18. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup 2002, faqe 170.

- madhësia e shoqërisë;
- kuadrot, struktura kuadrovike dhe të ngjashme.

Në kuadër të shoqërive të vogla me punët e shitjes merret një numër i vogël i personave, të cilët i kryejnë të gjitha punët. Kjo ka të bëjë me natyrën e punëve, llojin e prodhimeve, partnerët afarist dhe tregun ku paraqiten ata.

Në shoqëritë e mëdha bëhet organizimi i brendshëm adekuat i shërbimit të shitjes, në mënyrë që të arrihet deri te ndarja e drejtë e punës, përmes së cilës do të sigurohet sukcesi i punës shitëse të shoqërisë.

Organizimi i shërbimit të shitjes, sipas mënyrës së shitjes është shitja përmes kanaleve të ndryshme të shpërndarjes. Tërësia e kësaj mënyre të punës së shërbimit të shitjes arsyetohet me llojllojshmërinë e problematikës së shitjes dhe teknikën e shitjes së mallit përmes kanaleve (mënyrave) të ndryshme. Kështu, në suazat e shërbimit shitja mund të paraqitet si:

- shitje përmes njësive afariste;
- shitje përmes agjentëve tregtar dhe shitje përmes ndërmjetësve.

## Format dhe mënyrat e shitjes

### Rikujto:

Cilat lloje të furnizimit i njeh?

Cili është furnizimi i drejtpërdrejtë dhe cili jo i drejtpërdrejtë?

– Sqaroj!

Varësisht nga ajo nëse shitësi hyn në kontakt të drejtpërdrejtë me blerësin e mallit, ose me të kontakton përmes një ndërmjetësi, ekzistojnë dy lloje themelore të mënyrave të shitjes:

- shitje e drejtpërdrejtë dhe
- shitje me ndihmën e ndërmjetësve.

Në literaturën ekonomike, përveç këtyre dy llojeve haset edhe shitja përmes rrjetit të shitjes me pakicë.

**Shitja e drejtpërdrejtë** mund të kryhet në më shumë forma, varësisht nga ajo se kush është shitësi i mallit, ç'është objekt i shitjes dhe cilët janë blerësit e mallit të caktuar. Dallohen:

1. shitja nga depoja,
2. shitja përmes njësiveve tregtare afariste,
3. shitja përmes agjentëve tregtarë,
4. shitja përmes tregjeve të organizuara,
5. shitja përmes automatit.

**1. Shitje nga depoja** praktikojnë shoqëritë prodhuese dhe tregtare me shumicë. Malli i prodhuar, ose i furnizuar, vendoset në depo, nga të cilat drejtpërdrejt u shitet blerësve. Shitjen e kryejnë shërbimet shitëse të shoqërive. Marrëveshja e shitjes nga depot lidhet ose me përfaqësues të autorizuar të blerësit, ose me letërkëmbim (korrespondencë), të

- Varësisht nga ajo nëse shitësi hyn në kontakt të drejtpërdrejtë me blerësin e mallit, ose me të kontakton përmes një ndërmjetësi, ekzistojnë dy lloje themelore të mënyrave të shitjes:

- shitje e drejtpërdrejtë dhe
- shitje me ndihmën e ndërmjetësve.

- Shitja e drejtpërdrejtë mund të kryhet në më shumë forma, varësisht nga ajo se kush është shitësi i mallit, ç'është objekt i shitjes dhe cilët janë blerësit e mallit të caktuar. Dallohen:

- shitja nga depoja,
- shitja përmes njësiveve tregtare afariste,
- shitja përmes agjentëve tregtarë,
- shitja përmes tregjeve të organizuara,
- shitja përmes automatit.

## PUNA AFARISTE

- Malli i prodhuar dhe ai i furnizuar vendoset në depo, nga u shitet drejtpërdrejt blerësve.
  
- Shitjen e bëjnë shërbimet shitëse të shoqërive.
  
- Shitja e mallit nga depoja kryhet në njërin nga mënyrat në vijim:
  - në bazë të mostrës ose ekzemplarit të mallit,
  - shikim i një partie konkrete të mallit nga ana e blerësit,
  - në bazë të kualitetit të deklaruar të mallit, përmes katalogut ose prospektit,
  - duke u bazuar në një standard zyrtar ose të brendshëm, dhe
  - duke u bazuar në shenjën e prodhimit (markë ose vulë).
  
- Shitja mund të kryhet përmes njësiteve afariste tregtare, të cilat formohen nga ana e shoqërive prodhuese dhe tregtare. Të tilla janë:
  - magazinat,
  - përfaqësitë,
  - shitoret.

dokumentacionit të duhur (ofertave, porosive, marrëveshje). Iniciativën për shitje e nxitën ose shitësi, ose blerësi. Iniciativën për shitje shitësi e nxitën në mënyra të ndryshme (ofertë mallrash): me thirrje të blerësve përmes mjeteve të ndryshme për propagandë ekonomike, me vizitë të përfaqësuesit të shitësit, me dërgimin e ofertave me shkrim.

Iniciativa nga ana e blerësit mund të fillohet me dërgimin e pyetësorëve me shkrim, kërkim ofertash, dërgim të porosive dhe me ardhje të përfaqësuesit të blerësit në sektorin e shitjeve të shitësit.

Në sektorin e shitjeve bisedimet dhe marrëveshjen e bëjnë personat e autorizuar për këtë. Shitja e mallit nga depoja kryhet në njërin nga mënyrat në vijim:

- në bazë të mostrës ose ekzemplarit të mallit,
- shikim i një partie konkrete të mallit nga ana e blerësit,
- në bazë të kualitetit të deklaruar të mallit, përmes katalogut ose prospektit,
- duke u bazuar në një standard zyrtar ose të brendshëm, dhe
- duke u bazuar në shenjën e prodhimit (markë ose vulë).

Me shitjen e përfunduar kryhet edhe faturimi i dërgesës së mallit në mënyrën e caktuar me marrëveshje. Pas pranimit të raportit për pranimin e mallit nga ana e blerësit dhe pagesës së kundërvlerës së saj, shitja e mallit formalisht mbaron.

Pas shitjes së përfunduar bëhet faturimi i dërgesës së mallit.

**Shitja përmes njësiteve tregtare afariste**, të cilat formohen nga ana e shoqërive prodhuese dhe tregtare. Ato janë: magazina, përfaqësi, shitore.

Magazinat janë depo të mallrave, të cilat i hapin shoqëritë prodhuese dhe tregtare me qëllim të plasmanit më të mirë të mallit.

Përfaqësitë tregtare janë pjesë të ndara të shërbimit komercial të shoqërisë dhe hapen në qendrat tregtare, gjegjësisht në rajonet ku punon shoqëria.

Në shitore i dallojmë këto sisteme të teknikës për shitje të mallit:

Mënyra klasike e shitjes,

- vetëshërbime (shërbeu vetë, shitje me pakicë),
- vetë-zgjedhje (ndihma dhe shërbimi i shitësit mbeten të patjetërsueshme gjatë blerjes së mallit të caktuar nga ana e blerësit, p.sh.: gjatë blerjes së mallit që duhet matur me metër dhe të ngjashme).

**Magazina** quhen depot e mallrave të cilat i hapin shoqëritë prodhuese dhe tregtare për një plasman më të mirë të mallit. Ato hapen në pikat kryesore të tregut dhe me to përparohet shitja. Magazinat sipas rregullit shesin mall me shumicë, kurse organi kompetent mund të lejojë edhe shitje me pakicë. Malli i shitur dorëzohet nga magazina, kurse blerësit udhëzohen që pagesën ta bëjnë në llogari të shoqërisë.



**Përfaqësitë tregtare** – janë pjesë të ndara të shërbimit komercial në një shoqëri. Ato hapen në qendra tregtare, gjegjësisht në rajonet ku punon shoqëria. Përfaqësitë tregtare, mes tjerash, merren me shitjen e mallit, dhe kjo në fakt është një lloj agjente shitëse, e cila sjell përfitime në emër dhe në llogari të shoqërisë së vet. Drejtoria e shoqërisë e kryen dorëzimin dhe i merr pagesat për mallin e shitur.

**Shitja e mallit me pakicë nëpërmjet shitoreve personale** – është formë e shitjes, e cila praktikohet pothuajse në të gjitha shoqëritë ekonomike. Kjo, në radhë të parë, është shitje e shoqërive tregtare me pakicë, por edhe e shoqërive prodhuese, në luftën e tyre për përvetësimin e tregjeve të reja për prodhimet e veta.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Shitja përmes panairove është mjaft e pranishme në qarkullimin me shumicë. Panairot mbahen në qytete të caktuara, në vende të caktuara paraprakisht. Në panairove, shoqëritë prodhuese në radhë të parë, pastaj edhe shoqëritë tregtare me shumicë, marrin me qira hapësirë të caktuar, në të cilën i rregullojnë standat e veta. Këto të fundit janë vendet shitëse të ekspozuara të shoqërive përkatëse. Panairot organizojnë shoqëri të veçanta për organizimin e panairove.

Panairot e sotme, panairot me ekzemplarë të mallit, eksponate dhe modele të mallit të dhënë, e kanë prejardhjen nga tubimet të cilat më parë mbaheshin në festat fetare, kryesisht përreth ose afër tempujve.

**Shitja në bursa të mallrave** – bursa është treg i organizuar, me vendndodhje në një godinë të caktuar, ku sipas rregullave të caktuara, tregtohet rregullisht, zakonisht përmes ndërmjetësuesve, me mallra të caktuara, letra me vlerë, para dhe shërbime. Bursa paraqet pjesë të pandashme të tregut dhe ekonomisë së tregut në përgjithësi. Duke marrë parasysh specifikën e organizimit dhe mënyrën e punës ajo është segment i rëndësishëm, nga puna dhe sukcesi i së cilit varet edhe sukcesi i tregut në tërësi, gjegjësisht i ekonomisë së tregut.

Bursa është vend i përhershëm i tregtimit sipas rregullave të caktuara me përpikëri.

Shpeshherë fjala bursë e shënon edhe godinën në të cilën kryhen punët e bursës.

Bursa është vend i përhershëm për lidhjen e marrëveshjeve për shitje dhe tregtim, blerje të mallrave tipike, shërbimeve, parave, devizave, letrave me vlerë, me një regjim të rregullave të veçanta dhe me pjesëmarrje të ndërmjetësve të autorizuar: agjentë, komisionarëve, etj. Shitet mall në sasi të mëdha, dhe cilësohet me ndryshueshmëri të lehtë dhe përmbush standarde të fuqishme për kualitet. Ky mall nuk u ekspozohet bursave.

**Shitja me ankand** – Ankandi është formë e shitblerjes publike duke ia dhënë atij që ofron çmim më të lartë, ose me licitacion. Shitja bëhet në një vend të caktuar, në prani të një numri të madh blerësish, me ç'rast çmimi formohet me licitacion, gjegjësisht me ofertën më të madhe. Në ankande shitet malli që është i pranishëm në ankand, në depot e ankandit në parti të caktuara individuale të mallit. Malli është me kualitet jo të njëjtë.

- Tregjet e mëdha (tregjet me shumicë) dhe tregjet kuantitative (grosiste) – aty shiten prodhime bujqësore.

- Shitja në tregje të vogla (tregje me pakicë) – gjithashtu, shiten prodhime bujqësore, por ato mund të paraqiten edhe si pazare ditore, javore dhe vjetore.

- Agjent tregtarë është punëtori, ose personi në shoqëri, i cili e ka për detyrë t'i vizitojë blerësit dhe ta shesë mallin e shoqërisë së vet.
- Agjentët tregtarë mund të bartin me vete vetëm koleksione të ekzemplarëve nga malli që e shesin, gjegjësisht katalogë të mallrave, prospekte, listë çmimesh, dhe të ngjashme, që kanë të bëjnë me mallin përkatës.
- shitja kryhet përmes librave të veçanta të rregulluara, në të cilat me radhë vihen mallrat të cilat firmat e veçanta i ofrojnë për shitje, bashkë me të dhënat e nevojshme, fotografi, piktura, karakteristika të rëndësishme të prodhimit, dedikimi dhe mënyra e përdorimit të prodhimit, çmimet dhe kushtet për shitje.



**Ilustrimi 11**  
Shitja me automate

Krahas plasmanit të mallit, hapja e shitoreve ka për qëllim themelimin e kontakteve të drejtpërdrejta me konsumatorët finalë të mallit, por shërbejnë edhe si mjet efikas propagandues. Në këto shitore dallohen këto sisteme të teknikës së shitjes së mallit:

Mënyra klasike e shitjes,

- Vetëshërbim (shërbeu vetë, shitje me pakicë),
- Vetë-zgjedhje (ndihma dhe shërbimi i shitësit mbeten të domosdoshme gjatë blerjes së një malli të caktuar nga ana e blerësit, p.sh.: gjatë blerjes së mallit që duhet matur me metër dhe të ngjashme).

**Shitja përmes agjentëve tregtarë** – Agjenti tregtarë është punëtori, ose personi në shoqëri, i cili e ka për detyrë t'i vizitojë blerësit dhe ta shesë mallin e shoqërisë së vet. Në pajtim me dispozitat ekzistuese ligjore, agjentët tregtarë mund të bartin me vete vetëm koleksione të ekzemplarëve nga malli që e shesin, gjegjësisht katalogë të mallrave, prospekte, listë çmimesh, dhe të ngjashme, që kanë të bëjnë me mallin përkatës. Për organizimin e vet, agjenti tregtarë bën edhe hulumtime përkatëse të tregut dhe për këtë dorëzon raporte. Raportet e tilla ai është i obliguar t'i dorëzojë për secilën marrëveshje të lidhur për shitblerje.

**Shitja përmes katalogut** – shitja kryhet përmes librave të veçanta të rregulluara, në të cilat me radhë vihen mallrat të cilat firmat e veçanta i ofrojnë për shitje, bashkë me të dhënat e nevojshme, fotografi, piktura, karakteristika të rëndësishme të prodhimit, dedikimi dhe mënyra e përdorimit të prodhimit, çmimet dhe kushtet për shitje. Blerësit e interesuar përmes katalogut informohen dhe bëjnë porosi të mallrave të dëshiruara, duke i paguar me avancë, bashkë me porosinë, ose pas marrjes së mallit (varësisht nga kushtet e vëna në katalog). Katalogu ka karakter të reklamës.

**Shitja përmes tregjeve të organizuara** – është ajo shitje që kryhet në tregje, domethënë në vende në të cilat në mënyrë veçanërisht të organizuar (që nuk është karakteristike për llojet e tjera të tregjeve) bëhet takimi mes shitësve dhe blerësve. Tregjet e këtilla më të njohura janë: panairët, bursat dhe ankandet.

**Shitja me automate** – instrumente të cilat me urdhër të blerësit e dorëzojnë mallin. Përveç dorëzimit të mallit, ato kryejnë edhe disa punë plotësuese: ftohje të ushqimeve dhe pijeve, ngrohje, gatim të ushqimeve dhe pijeve, dhënie të enëve për të ngrënë (gota, pjata prej letre). Automatët kryejnë edhe ca manipulime me paratë (kthim të pengut për ambalazhin e kthyer, imtësim të parave), por edhe punë këmbimi (këmbejnë valuta të huaja).

Varësisht nga lloji i prodhimeve që shiten, bëhet dallim mes: automateve për shitjen e cigareve, sheqerkave, çokollatave, sendeve ushqimore dhe pijeve. Automatët zakonisht vihen në rrugë me qarkullim të madh, në udhëkryqe, në shoqëri dhe institucione të mëdha, në restorante, kantina, stacione të trenit, stacione të autobusit, stacione të metrosë, stacione benzine dhe në vende të tjera.

## ■ ■ ■ Nocioni dhe rëndësia e propagandimit të shitjes

Propaganda është lajmërim i planifikuar dhe sistematik nga ana e shoqërive (prodhuese, tregtare dhe të ngjashme) nëpër disa mjete të caktuara, për prodhimet dhe shërbimet e veta, në mënyrë që të njoftohen, të bëhet ndikim dhe të fitohen sa më shumë blerës.

Propagandimi i shitjes paraqitet si aktivitet i shoqërisë përmes së cilit ajo vë kontakt me shfrytëzuesit e prodhimeve dhe shërbimeve të saj, me qëllim që të fitohen njohuri përkatëse për shoqërinë dhe për prodhimet, gjegjësisht shërbimet, të cilat i ofronin në treg për shitje.

Propaganda duhet të bazohet në disa parime të caktuara: vërtetësi, objektivitet, besnikëri dhe ekonomizëm. Qëllimi i informimit është që të formohet një bindje të shfrytëzuesit për rezultatet e blerjes së prodhimit ose shërbimit që janë objekt i propagandës, dhe në bazë të kësaj, ata të sjellin vendim për blerjen e prodhimit të propaganduar, gjegjësisht shërbimit. Domethënë, propagandimi i shitjes ka për detyrë jo vetëm që t'i informojë blerësit, gjegjësisht konsumatorët, por edhe t'i bindë. Ky rol bindës i propagandimit shpeshherë kritikohet, meqë ai, në njëfarë mënyre, e kufizon lirinë e blerësit, gjegjësisht konsumatorit, në lidhje me sjelljen e vendimit nëse do të blejë ose jo një prodhim përkatës, nëse do të shfrytëzojë ose jo një shërbim përkatës. Megjithatë, nga ana tjetër, propagandimi i shitjes është mjaft i volitshëm për blerësit, gjegjësisht konsumatorët, ngaqë përmes tij ata njoftohen me gjërat që i kanë në dispozicion, qofshin ato prodhime ose shërbime, me blerjen dhe konsumimin e të cilave ata mund t'i përmbushin nevojat e tyre të caktuara, si dhe me çfarë kushtesh ata mund ta blejnë prodhimin ose shërbimin përkatës.

Prodhimi dhe konsumi janë të ndarë. Ata lidhen përmes shkëmbimit. Për këtë shkak lindën nevoja për informim të konsumatorëve që të njoftohen me të gjitha ato që u qëndrojnë në dispozicion dhe që mund ta blejnë. Që këtë shpenzimet për propagandim të shitjes janë të nevojshme, si një formë e informimit të konsumatorëve.

Si një nga format e informimit të konsumatorëve është promovimi i prodhimeve.

Promovimi rrjedh nga lista e gjerë e formave të cilat përfshijnë, nga njëra anë bindjen e konsumatorëve, kurse nga ana tjetër sistemin e përgjithshëm të komunikimit mes prodhuesit dhe konsumatorëve dhe ndërmarrjen e disa aktiviteteve që kanë qëllim të krijohet mendim i mirë për prodhimet dhe rritje të shitjes.<sup>19</sup>



**Ilustrimi 12**  
Promovimi i shitjes  
(Sales promotion)

- Shitja përmes tregjeve të organizuara – është ajo shitje që kryhet në tregje, domethënë në vende në të cilat në mënyrë veçanërisht të organizuar (që nuk është karakteristike për llojet e tjera të tregjeve) bëhet takimi mes shitësve dhe blerësve.
- Llojet më të njohura të tregjeve të organizuara janë:
  - panairët,
  - bursat dhe
  - ankandët.
- Automatet janë instrumente të cilat me urdhër të blerësit e dorëzojnë mallin.
- Shitja me ndihmën e ndërmjetësit bëhet përmes:
  - Agjencive dhe shoqërive tregtare,
  - Agjencive dhe shoqërive ndërmjetëse,
  - Agjencive dhe shoqërive komisionare.
- Propagandimi i shitjes është lajmërim i planifikuar dhe sistematik nga ana e shoqërive (prodhuese, tregtare dhe të ngjashme) nëpër disa mjete të caktuara, për prodhimet dhe shërbimet e veta, në mënyrë që të njoftohen, të bëhet ndikim dhe të fitohen sa më shumë blerës.

19. Јаќовски Б., Јовановски П., Јовановска С., Маркетинг и услужни дејности, Шкуп, 2006.

- Propagandimi i shitjes lajmërohet si aktivitet i shoqërisë përmes së cilit ajo vë kontakt me shfrytëzuesit e prodhimeve dhe shërbimeve të saj, me qëllim që të fitohen njohuri përkatëse për shoqërinë dhe për prodhimet, gjegjësisht shërbimet, të cilat i ofronin në treg për shitje. Propaganda duhet të bazohet në disa parime të caktuara:

- vërtetësi,
- objektivitet,
- besnikëri dhe
- ekonomizëm.

- Qëllimi i informimit është që të formohet një bindje të shfrytëzuesit për rezultatet e blerjes së prodhimit ose shërbimit që janë objekt i propagandës, dhe në bazë të kësaj, ata të sjellin vendim për blerjen e prodhimit të propaganduar, gjegjësisht shërbimit.

- Propagandimi i shitjes ka detyrë jo vetëm që t'i informojë blerësit, gjegjësisht konsumatorët, por edhe t'i bindë ata.

## ■ ■ ■ Mjetet e propagandës ekonomike

Mjetet e propagandës ekonomike mund të grupohen në mënyrën vijuese:

- Lajmërimet;
- Mjete afariste – propaganduese;
- Mjete propaganduese të drejtpërdrejta;
- Mjete propaganduese reprezentative; Mjete të jashtme propaganduese;
- Mjete propaganduese akustike dhe
- Të tjera.

**Lajmërimi** është një nga mjetet më shpesh të përdorura për propagandë ekonomike. Vlerësohet se nga të gjitha mjetet propaganduese, nga aspekti i shpenzimeve, pothuajse gjysma u takon lajmërimet (50% - 70% të shpenzimeve). Elementet e lajmërimit janë: titulli, ilustrimi, fotografia dhe të ngjashme. Shkalla e dukshmërisë së lajmërimit varet nga ajo se në cilin vend gjendet në gazetë.

Në **mjetet afariste – propaganduese** bëjnë pjesë një sërë doracakësh, të cilët shoqëria i përdor gjatë kontakteve me shoqëri të tjera, palë etj. Në këto mjete propaganduese bëjnë pjesë:

- Letrat afariste dhe memorandumet;
- Zarfet;
- fletë-realizimi;
- Kartelat afariste (kartëvizitat e shoqërisë);
- Tariforet, e të ngjashme.

Qëllimi kryesor i këtyre mjeteve propaganduese është që të formohet një mendim sa më i përshtatshëm për shoqërinë, njëkohësisht duke dhënë disa informata të caktuara (numri i telefonit, adresa dhe të ngjashme).

**Mjetet propaganduese të drejtpërdrejta** – janë ato mjete me të cilat bëhet përpjekje që të propagandohet te secili pjesëmarrës në një segment të zgjedhur. Mjetet kryesore propaganduese të drejtpërdrejta janë:

- Letra propaganduese
- Letërkëmbimi propagandues;
- Fletushkat;
- Prospektet;
- Katalogët;
- Medium personal (gazetë etj).

Këto mjete përdoren për informim të plotë të konsumatorëve për një segment të dhënë, por përdorimi i tyre është relativisht i kufizuar, sepse komunikimi i drejtpërdrejtë kërkon njohje të adresave, shpenzime më të mëdha dhe të ngjashme.

**Mjetet propaganduese reprezentative** – janë ato që jepen falas nga ana e shoqërisë:

- Kalendarë;
- Blloqe shënimesh; Fletore telefonash;
- Kartolina dhe të ngjashme.

Në praktikën tonë mjetet propaganduese të lartpërmendura janë mjaft të përhapura, e shpeshherë i ekspozohen kritikës shoqërore. Kjo rezulton nga fakti se si mjete reprezentative përdoren sende të shtrenjta, të cilat nuk kanë asnjë lidhje shkaku me prodhimet e shoqërisë.

**Mjetet propaganduese të jashtme** – janë mjetet e atilla me të cilat propagandohet shoqëria, ose ndonjë prodhim i saj, duke i vënë në vende të dukshme, në mënyrë që ta përkujtojnë blerësin për ndonjë prodhim, ose për ndonjë cilësi të tij. Këto mjete janë të shumta:

- pllakate;
- tablo propaganduese;
- reklama me drita etj.

**Mjetet propaganduese projektuese** – janë ato mjete që shërbejnë për projektim në kinema, në vende publike, në vitrina etj. Këto mjete propaganduese po përjetojnë afirmim të plotë në kushtet e sotshme.

**Mjetet propaganduese akustike** – janë ato mjete që shërbejnë për komunikim përmes radios dhe stacioneve të ndryshme. Këtu numërohen edhe pllakat speciale të gramafonit, shiritat etj.

Përderisa, **mediat** janë transmetues të porosisë propaganduese. Mediumi i propagandës ekonomike, në fakt paraqet mjet për transmetim deri te auditori.

**Gazetat** – janë me siguri mediumi i përdorur më së shpeshti, për shkak se ato mbulojnë rajon më të madh edhe në aspektin territorial, edhe me numër më të madh të konsumatorëve, me shpenzime relativisht më të ulëta sesa mediat masive të tjera.

**Revistat** – janë medime të ndryshme të cilat veçohen nga fakti se porosia ekonomike propaganduese, për dallim nga gazetatat, ka afat më të gjatë të qëndrimit.

**Radioja** – për dallim nga gazetatat dhe revistat, si medium masiv nuk është i lidhur me mundësinë dhe nevojën që porosia të pranohet dhe të lexohet në mënyrë vizuale, por ajo kërkon vetëm aftësi për të dëgjuar.

**Televizori** – ka rëndësi të veçantë në propagandën ekonomike, ngaqë si medium specifik mund të realizojë përshtypje të fuqishme te konsumatorët, duke kombinuar zë, pamje, ngjyrë etj.



**Ilustrimi 13**  
Mjete reprezentative  
propaganduese



## Për ata që duan të dinë më tepër

**Propaganda ekonomike dhe reklama** – janë nocione që shpeshherë përdoren për ta shënuar aktivitetit propagandues, të cilin e ndërmerr shoqëria. Reklama, e cila historikisht i paraprin propagandës ekonomike, duke thënë argumente të vërteta dhe të pavërteta për cilësinë e prodhimit ose shërbimit, orvatet ta rrisë shitjen. Propaganda ekonomike

orvatet ta arrijë këtë duke paraqitur argumente të vërteta për prodhimin (shërbimin) të cilin e propagandon, si dhe duke përdorur mënyra dhe mjete më të shumta dhe më të llojlojshme akustike, vizuale, etj, në mënyrë që ta kumtojë porosinë propagandistike deri tek ai subjekt për të cilin është dedikuar.

## ■ ■ ■ Mënyrat e komunikimit afarist

### Oferta, pranimi i ofertës dhe porosia

**Oferta** është sasia e mallrave dhe shërbimeve të cilat prodhuesit i ofrojnë për shitje në një kohë të caktuar, në një treg të caktuar dhe me një çmim të caktuar.

Oferta e tregut e paraqet sasinë e prodhimeve dhe shërbimeve të cilat prodhuesit duan dhe mund t'i shesin në një periudhë të caktuar me kushte të caktuara.<sup>20</sup> Ofertën e paraqet ana e prodhimtarisë. Megjithatë, ajo nuk është krejtësisht identike me të. Vëllimi i ofertës e përfshin vetëm atë pjesë të prodhimtarisë që e fiton formën e mallit, gjegjësisht ajo pjesë që shitet.

Kontaktimi i shoqërisë – shitëse me shoqërinë – blerëse, gjegjësisht me konsumatorin, e paraqet aktivitetin me të cilin praktikisht fillon procesi i zbatimit të drejtpërdrejtë të shitjes. Kontakti i përmendur kryhet në mënyrë të ngjashme me mënyrën e punës së furnizimit. Kështu, për shembull, kur bëhet fjalë për shitje, iniciativa e lidhjes së kontaktit më së shpeshti rrjedh nga shitësi. Sidomos ky është rast kur kryhet shitje me shumicë, kurse te shitja me pakicë është e mundshme që iniciativa të vijë nga ana e blerësit.

Shitësi hyn në kontakt me blerësin (konsumatorin) në mënyrë të drejtpërdrejtë, pra duke i dërguar përfaqësuesit e vet deri te blerësi, në mënyrë jo të drejtpërdrejtë – duke e dërguar ofertën të bashkëngjitur me ndonjë material përkatës informativ – propagandues (tarifore, prospekte, katalogë dhe të ngjashme) dhe duke u takuar në manifestime të organizuara tregtare (panaire dhe të ngjashme). Shitësi më së shpeshti i drejtohet blerësit, gjegjësisht konsumatorit, duke i dërguar ofertë. Dokumenti i tillë, me rregull, dërgohet kur bëhet fjalë edhe për kontaktim të drejtpërdrejtë, edhe për kontaktim i cili realizohet në tregjet e organizuara. Ofertat për shitjen përkatëse duhet të dërgohen më së paku deri te tre blerës, gjegjësisht konsumatorë.

Secila ofertë, sipas rregullit, i përmban këto gjëra: sasinë dhe cilësinë e mallit që shitet, çmimin e atij malli, afatin e dorëzimit dhe afatin e pagesës së mallit, si dhe disa kushte të tjera të veçanta që janë të patjetërsueshme për shitjen e mallit përkatës. Ajo duhet të jetë e



#### Ilustrimi 14

- Kur bëhet fjalë për shitje, iniciativa e lidhjes së kontaktit më së shpeshti rrjedh nga shitësi. Sidomos ky është rast kur kryhet shitje me shumicë, kurse te shitja me pakicë është e mundshme që iniciativa të vijë nga ana e blerësit.
- Oferta, me rregull, dërgohet kur bëhet fjalë edhe për kontaktim të drejtpërdrejtë, edhe për kontaktim i cili realizohet në tregjet e organizuara. Ofertat për shitjen përkatëse duhet të dërgohen më së paku deri te tre blerës, gjegjësisht konsumatorë.

20. Темјановски Р., Применета Економија, Shkup 2008, faqe 122.

përpiluar në mënyrë eksperte, të jetë e qartë, e përpiktë, e thjeshtë, e kuptueshme, logjike etj.

Pasi që të vihet kontakti mes shitësit dhe blerësit, mes tyre fillon procesi i bisedimeve, proces ky i cili mbaron me lidhjen e marrëveshjes për shitje. Megjithatë, duhet të theksohet se secili kontakt mes shitësit dhe blerësit, nuk duhet me doemos të kryhet në këtë mënyrë. Gjegjësisht, kontakti mund të vihet edhe me dërgimin e dokumentit fletë**porosi** nga ana e blerësit deri te shitësi i përshtatshëm. Ky është rasti kur blerësi tashmë mban lidhje të caktuara afariste me shitësin përkatës dhe kur ai ka njohuri se shitësi përkatës disponon me të mira materiale që i duhen atij dhe shet me kushte që për të janë të pranueshme.

**Porosia**, është aktiviteti i blerësit me të cilin ai siguron furnizim me ndonjë mall ose shërbim nga një prodhues ose shoqëri tregtare të caktuar.

Porosia mund të jetë gojore dhe në formë të shkruar. Zakonisht ajo përmban edhe kushte të caktuara, si për shembull: për pagesën, mënyrën e dorëzimit, afatin e dorëzimit dhe të ngjashme.

Kurse, te furnizimi procesi fillon me nxitjen e iniciativës për vënien e kontaktit mes shoqërisë që furnizohet, gjegjësisht blerësit dhe shoqërisë që furnizon, gjegjësisht shet të mira materiale dhe shërbime. Nga aspekti i furnizimit, blerësi nxit iniciativë për vënien e kontaktit dhe për nisjen e bisedimeve me shitësin, duke e shfrytëzuar njërën nga mënyrat vijuese:

- dërgimin e pyetësorit, porosisë deri te shitësi;
- takimet me shitësin në tregje të organizuara (panaire dhe të ngjashme);
- mënyra të tjera.

Rasti më i shpeshtë është që blerësi t'i drejtohet shitësit përkatës nëpërmjet dërgimit të pyetësorit ose nëpërmjet porosisë. Pyetësi i dërgohet shitësit, i cili nuk është mjaft i njohur për blerësin, kurse porosia i dërgohet atij që është i njohur, që tashmë ka qenë partner afarist, për të cilin dihet me siguri se disponon me atë që blerësi do ta blejë dhe me kushtet që atij i përshtaten.

Oferta paraqitet si një dokument me shumë rëndësi, si dokument me të cilin lidhen raportet afariste ndërmjet blerësve dhe shitësve. Me dhënien e ofertës, dhënësi i ofertës paraprakisht jep pajtim për kushtet që qëndrojnë në ofertë, kështu që pranimi eventuale i saj nga ana e personit që i është dhënë oferta rezulton lidhjen e marrëveshjes. Oferta dhe pranimi i saj rezultojnë lidhjen e marrëveshjes, kështu që mund të thuhet se marrëveshja është pranimi i ofertës.

**Pranimi i ofertës** – Pranimi i ofertës është shprehje e vullnetit të atij të cilit i bëhet oferta, me të cilin ai e pranon tërësisht ofertën e dhënësit të ofertës për lidhjen e marrëveshjes. Pranimi i ofertës, gjithashtu, quhet edhe pranim, pajtim, përvetësim i ofertës. Deklarimi që paraqet përgjigje të personit të cilit i bëhet oferta, duhet t'i përmbushë këto kushte: të jetë dhënë nga ai të cilit i bëhet oferta, ose nga përfaqësuesi i tij; për nga përmbajtja t'i përshtatet plotësisht ofertës; të përmbajë vullnet të atij që i është dhënë oferta për lidhjen e marrëveshjes të shprehur qartë dhe seriozisht; sipas kushteve të përmbajtura të ofertës; pranimi i ofertës të arrijë me kohë te dhënësi i ofertës.

- Secila ofertë, sipas rregullit, i përmban këto elemente:
  - sasinë dhe cilësinë e mallit që shitet,
  - çmimin e atij malli,
  - afatin e dorëzimit dhe afatin e pagesës së mallit,
  - si dhe disa kushte të tjera të veçanta që janë të patjetërsueshme për shitjen e mallit përkatës.

- Pasi që të vihet kontakti mes shitësit dhe blerësit, mes tyre fillon procesi i bisedimeve, proces ky i cili mbaron me lidhjen e marrëveshjes për shitje.

- Porosia është aktivitet i blerësit.

- Porosia mund të jetë gojore ose në formë të shkruar.

- Zakonisht porosia përmban edhe kushte të caktuara, si për shembull:
  - për pagesën,
  - mënyrën e dorëzimit, dhe
  - afatin e dorëzimit.



Ilustrimi 15 Letra afariste



**Ilustrimi 16** Marrëveshja

■ Pranimi i ofertës është shprehje e vullnetit të atij të cilit i bëhet oferta, me të cilën ai e pranon tërësisht ofertën.

■ Pas pranimi të ofertës pason lidhja e marrëveshje për shitblerje.

■ Pranimi i ofertës duhet t'i përmbushë këto kushte:

- duhet të jetë dhënë nga ai të cilit i bëhet oferta, ose nga përfaqësuesi i tij;
- për nga përmbajtja t'i përshatet plotësisht ofertës;
- të përmbajë vullnet të atij që i është dhënë oferta për lidhjen e marrëveshjes të shprehur qartë dhe seriozisht; sipas kushteve të përmbajtura të ofertës;
- pranimi i ofertës të arrijë me kohë te dhënësi i ofertës.

■ Nëse ai të cilit i është dhënë oferta deklaron se e pranon ofertën plotësisht dhe njëkohësisht propozon që ajo të ndryshohet ose të plotësohet me diçka, atëherë llogaritet se ai e ka refuzuar ofertën.

Pranimi i ofertës nga ana e atij të cilit i është dhënë oferta duhet të jetë i plotë, në mënyrën që është dhënë në ofertë. Nëse ai të cilit i është dhënë oferta deklaron se e pranon ofertën plotësisht dhe njëkohësisht propozon që ajo të ndryshohet ose të plotësohet me diçka, atëherë llogaritet se ai e ka refuzuar ofertën dhe se nga ana e vet i ka dhënë ofertë tjetër dhënësit të mëparshëm të ofertës. Përgjigjja për pranimin e ofertës të atij që i është dhënë oferta e parë duhet të arrijë me kohë. Edhe pranimi i ofertës është shprehje e vullnetit. Ai mund të bëhet në mënyra të ndryshme:

- të drejtpërdrejta, dhe
- me ndërmjetësim.

Në mënyrat e drejtpërdrejta të pranimi të ofertës bëjnë pjesë shprehjet e vullnetit të bëra me fjalë, me shkrim, duke përdorur mjete të tjera të komunikimit (telefon etj), ose me shenja të pranuar në traditë (dhënie e kaparit etj).

Edhe me mënyrat me ndërmjetësim mund të shprehet pranimi i ofertës. Që të shprehet pranimi i ofertës në mënyrë të ndërmjetësuar duhet patjetër që nga sjellja e atij që i është dhënë oferta sigurt të përfundohet se e ka pranuar ofertën, gjegjësisht se është pajtuar të lidhë marrëveshje. Mirëpo, nëse nga sjellja e atij që i është dhënë oferta mund të përfundohet diçka tjetër, atëherë kjo sjellje nuk paraqet pranim të ofertës. Kështu, nëse një person dorëzon një send të caktuar në dorë, që ai ta shohë duke ia ofruar për shitje, atëherë nga kjo nuk mund të përfundohet me siguri se atij që i është bërë oferta është pajtuar ta blejë sendin. Mirëpo, nëse ai të cilit i është bërë oferta, pas kontrollit të kryer e fut atë në trastë, atëherë përfundohet se ai do ta blejë atë.

## ■ ■ ■ Marrëveshja e shitblerjes

Shitblerja është raport mes blerësit dhe shitësit që rregullohet me marrëveshje, me të cilën shitësi merr përsipër që t'i dorëzojë blerësit mall të rregullt, t'ia transferojë të drejtën e pronësisë atij, kurse nga ana tjetër blerësi merr përsipër ta pranojë mallin dhe t'ia paguajë shitësit çmimin e caktuar në marrëveshje. Marrëveshja mund të lidhet në formë të shkruar, gojarisht, përmes personave të autorizuar, e të ngjashme.

Marrëveshja për shitblerje llogaritet se është lidhur kur në formularin me shkrim të marrëveshjes, palët që e lidhin marrëveshjen i vënë firmat e tyre. Zakonisht marrëveshja për shitblerje llogaritet se është e lidhur, nëse palët janë pajtuar për elementet e rëndësishme të marrëveshjes. Si elemente të rëndësishme të marrëveshjes llogariten këto:

- sasia;
- lloji dhe çmimi i mallit që është objekt i marrëveshjes;
- mënyra për dorëzimin e mallit;
- koha e dorëzimit;
- mënyra e paketimit të mallit;



- mënyra e pagesës së çmimit për të cilin janë marrë vesh, dhe të ngjashme.

**Sasia e mallit** shprehet: me numër të copëve, kilogramë, metra, mjete transportuese, me caktim të përafërt (nga – deri), kuturu.

**Lloji i mallit** caktohet: duke përdorur tituj të zakonshëm të mallrave, duke e theksuar asortimentin, duke e shënuar kualitetin e mallit dhe të ngjashme. Kualiteti i mallit caktohet:

- përmes specifikimit (përshkrimit në imtësi të veçorive fizike dhe strukturale të mallit);
- përmes ekzemplarit i cili me doemos duhet të jetë reprezentativ;
- përmes standardit;
- duke përdorur shprehje të zakonta të kualitetit;
- përmes caktimit të shenjës mbrojtëse (simbol, me të cilin shënohet prejardhja dhe origjinaliteti i prodhimit).

**Çmimi i mallit** caktohet si:

- çmimi i cili paguhet varësisht nga kushtet e tregut ku plasohet malli;
- çmim i mallit pa ambalazh, gjegjësisht me ambalazh falas;
- çmim i mallit me ambalazh që paguhet;
- çmim me klauzolat e transportit dhe të ngjashme.

**Mënyra e dorëzimit** caktohet duke e përmendur llojin e mjetit transportues me të cilin do të transportohet malli dhe duke e caktuar rrugën nëpër të cilën ai mall do të transportohet.

**Koha e dorëzimit** caktohet si:

- i atypëratyshëm – kur dorëzimi duhet të kryhet menjëherë, shpejt, ose urgjentisht;
- i afatizuar – kur dorëzimi bëhet në afat më të gjatë se tetë ditë.

**Vendi i dorëzimit** caktohet:

- duke e emërtuar vendin e dorëzimit, ose
- duke përdorur klauzola të transportit.

**Pagesa e çmimit blerës** caktohet duke e emërtuar kohën, vendin dhe mënyrën e pagesës (me para në dorë, ose me transaksione të tjera).

Lidhja e marrëveshjes për shitje të mallit formohet me ofertë dhe me pranim të ofertës. Që të lidhet marrëveshja, është me rëndësi që oferta, si propozim për lidhjen e marrëveshjes për shitje të mallit me një person të caktuar, t'i përmbajë të gjitha elementet e rëndësishme dhe qenësore të marrëveshjes dhe të bëhet me qëllim që të lidhet marrëveshja për shitjen e mallrave.

Me lidhjen e marrëveshjes për shitjen e mallit lidhen disa rregulla të rëndësishme të cilat kanë të bëjnë me momentin e lidhjes së marrëveshjes, vendin e lidhjes së marrëveshjes, mënyrën e lidhjes së marrëveshjes, si dhe formën.



**Ilustrimi 17**

Marrëveshja për shitblerje

- Shitblerja është raport mes blerësit dhe shitësit.
- Me marrëveshjen e shitblerjes shitësi merr përsipër që:
  - t'i dorëzojë blerësit mall të rregullt,
  - t'ia transferojë të drejtën e pronësisë blerësit.
- Me marrëveshjen e shitblerjes blerësi merr përsipër që
  - ta pranojë dhe
  - t'ia paguajë shitësit çmimin e caktuar me marrëveshje.
- Marrëveshja mund të lidhet:
  - me shkrim;
  - në formë gojore;
  - përmes të autorizuarve dhe të ngjashme.
- Marrëveshja për shitblerje llogaritet se është lidhur kur në formularin me shkrim të marrëveshjes, palët që e lidhin marrëveshjen i vënë firmat e tyre.
- Elementet me rëndësi të marrëveshjes për SHITBLERJE janë:
  - sasia;
  - lloji dhe çmimi i mallit që është objekt i marrëveshjes;
  - mënyra për dorëzimin e mallit;
  - koha e dorëzimit;
  - mënyra e paketimit të mallit;
  - mënyra e pagesës së çmimit për të cilin janë marrë vesh, dhe të ngjashme.



**Ilustrimi 18** Firmosja e marrëveshjes për shitblerje

- Shitësi shpeshherë e ka për detyrë që mallin t'ia dorëzojë blerësit, ose t'ia dërgojë në vendin e caktuar.
- Dërgesën shitësi zakonisht e kryen përmes një shërbimi të veçantë dërgues, i cili zakonisht është i organizuar brenda përbërjes së depove dhe kryesisht i përfshin:
  - paketimin e mallit për dërgim,
  - ngarkimin,
  - transportin,
  - shkarkimin dhe
  - dorëzimin e mallit të paketuar te blerësi.
- Fatura paraqet pasqyrë për mallin e shitur ose shërbimin e kryer.

Sot është shumë e shpeshtë dukuria që kushtet e përgjithshme për lidhjen e marrëveshjes të jenë të shtypura paraprakisht në formularë të veçantë, në mënyrë që shitësi zakonisht i cakton që më parë kushtet me të cilat pajtohet të bëhet shitja e prodhimeve të veta.

Marrëveshja për shitjen e mallit, në kushte bashkëkohore, shpeshherë lidhet përmes përdorimit të mjeteve bashkëkohore të komunikimit: elektronike, telefon, telegram dhe të ngjashme.

Marrëveshjet e lidhura përmes telefonit vërtetohen me mjete të ndryshme argumentuese: me konfirmim me shkrim të bisedës, me dëshmi etj.

Kur për një marrëveshje për shitje të mallit parashihet forma me shkrim, marrëveshja llogaritet se është e lidhur atëherë kur në përmbajtjen me shkrim të marrëveshjes janë përfshirë elementet e rëndësishme të tij, gjegjësisht, malli dhe çmimi i tij; dhe kur marrëveshja në formë të shkruar është e firmosur nga shitësi dhe nga blerësi, ose nga të autorizuarit e tyre.

## ■ ■ ■ Fletëdalja, fletëhyrja dhe fatura

Nëse në marrëveshjen për shitblerje është paraparë, ose kjo rezulton nga traditat tregtare, shitësi e ka për detyrë që mallin t'ia dorëzojë blerësit, ose t'ia dërgojë në vendin e caktuar. Dërgesën zakonisht e kryen shërbimi i veçantë dërgues, i cili zakonisht është i organizuar brenda përbërjes së depove dhe kryesisht i përfshin: paketimin e mallit për dërgim, ngarkimin, transportin, shkarkimin dhe dorëzimin e mallit të paketuar te blerësi. Malli paketohet, transportohet dhe dorëzohet në bazë të **fletëdaljes**, të cilën e jep shërbimi shitës i shoqërisë. Në fletëdalje, zakonisht shënohet edhe mënyra e dërgimit.

**Fatura** paraqet pasqyrë për mallin e shitur ose shërbimin e kryer, të cilën shitësi ia jep blerësit dhe në të shënohen sasia dhe çmimi i mallit të shitur ose shërbimit të kryer, si dhe kushtet për pagesë.

Fatura është dokument të cilin shitësi ia dorëzon blerësit për mallin e shitur. Meqë marrëveshja për shitjen e mallit lidhet zakonisht me gojë, fatura zakonisht është akti i parë me shkrim për marrëveshjen që i përmban kushtet me të cilat është kyçur marrëveshja për shitje, e në veçanti kushtet për kryerjen e pagesës.

Pasi ta dorëzojë mallin e shitur, gjegjësisht shërbimin për të cilin janë marrë vesh, dërgohet fatura deri te blerësi. Blerësit i mbetet vetëm obligimi për ta paguar vlerën e faturuar për mallin e dorëzuar, ose për shërbimin e kryer. Blerësi, nga ana tjetër, duhet ta pranojë dërgesën dhe në rast se nuk ka vërejtje në lidhje me të, pas pranimit të faturës nga shitësi duhet ta kryejë pagesën e shumës së faturuar. Ndërkohë që nëse blerësi ka vërejtje në lidhje me dërgesën, ose në lidhje me vlerën e faturuar, atëherë ai do ta kryejë pagesën e asaj vlere pasi të largohen lëshimet të cilat i ka bërë shitësi. Për këto lëshime blerësi duhet me kohë ta informojë shitësin.

Blerësi e kryen pagesën në bazë të faturës së ardhur, ngaqë me këtë dokument bëhet llogaritja definitive e të gjitha harxhimeve që janë bërë

në lidhje me kryerjen e punës shitëse për të cilën janë marrë vesh shitësi dhe blerësi.

Fatura përmban:

- simbolin e shoqërisë ose emrin e blerësit dhe të shitësit, dhe adresën e tyre;
- titullin “faturë” ose “llogari”;
- datën e lëshimit,
- llojin, emrin dhe sasinë e mallit;
- çmimin;
- vendin;
- mënyrën dhe afatin e dorëzimit të mallit;
- afatin dhe mënyrën e pagesës së çmimit;
- firmën e shitësit, ose të personit të autorizuar për të firmosur.

Në faturë mund të futen edhe disa të dhëna të tjera dhe kushte të marrëveshjes, sidomos të atyre që kanë të bëjnë me pagimin e çmimit.

Dorëzimi i faturës ka për qëllim, jo vetëm ta lajmërojë blerësin për shumën përfundimtare të cilën ai duhet ta paguajë, por edhe elementet dhe faktorët që e kanë sjellë shumën përfundimtare, në mënyrë që borxhliut t’i japin mundësi për ta kontrolluar shumën përfundimtare.

## ■ ■ ■ Procesverbali i komisionit

Sasinë e caktuar me marrëveshje dhe cilësinë e mallit (shërbimit) blerësi mund ta marrë nga magazina e shitësit, ose nga një vend tjetër për të cilin paraprakisht janë marrë vesh. Pa marrë parasysh se në cilën mënyrë blerësi e merr mallin e marrëveshjes nga shitësi, gjatë marrjes së tij ai patjetër duhet të kryejë kontroll kuantitativ dhe kualitativ të mallit, madje eventualisht edhe kontroll të disa kushteve të tjera të dorëzimit të caktuara në marrëveshje.

Te shoqëritë më të vogla tregtare dhe prodhuese, si dhe në rastet kur furnizohen sasi më të vogla të mallrave, kontrollin gjatë pranimit të mallrave të caktuara dhe të dërguara e kryen magazinieri. Përderisa te shoqëritë më të mëdha formohet një shërbim i veçantë për kryerjen e kontrollit sasior dhe kontrollit të cilësisë. Është më mirë që ky shërbim të jetë i veçantë, meqë kyçja e tij në shërbimin furnizues, ose në një shërbim tjetër krijon mundësi për kryerje jo-objektive të kontrollit. Komisioni formohet për ato raste kur nuk ekziston ndonjë shërbim i veçantë për kontroll të shoqëritë, si dhe në ato raste kur ekziston dyshimi ose kur vërehet se dërgesa e arritur dukshëm del nga përmasat e caktuara me marrëveshje.

Ekspertizat e veta komisioni i shënon në procesverbalin e komisionit. Ky procesverbal i komisionit përpilohet në rast kur malli i caktuar me marrëveshje merret nga magazina e shitësit ose në magazinën e blerësit pa praninë e shitësit. Një procesverbal i këtillë, gjithashtu bëhet edhe në raste kur mallin duhet ta pranojë transportuesi ose spedituesi, kurse ata nuk kanë dhënë vërtetim për sasinë e verifikuar.

- Shitësi faturën ia jep blerësit.
- Në faturë shënohen sasia dhe çmimi i mallit të shitur ose shërbimit të kryer, si dhe kushtet për pagesë.
- Marrëveshja për shitjen e mallit lidhet zakonisht me gojë, fatura zakonisht është akti i parë me shkrim.
- Blerësi e kryen pagesën në bazë të faturës së ardhur.
- Me FATURË bëhet llogaritja definitive e të gjitha harxhimeve që janë bërë në lidhje me kryerjen e punës shitëse për të cilën janë marrë vesh shitësi dhe blerësi.
- Ekspertizat e veta komisioni i shënon në regjistër komisionar.
- Regjistri komisionar përpilohet në rast kur malli i caktuar me marrëveshje merret nga magazina e shitësit ose në magazinën e blerësit pa praninë e shitësit.
- Regjistri komisionar, gjithashtu, bëhet edhe në raste kur mallin duhet ta pranojë transportuesi ose spedituesi, kurse ata nuk kanë dhënë vërtetim për sasinë e verifikuar.

## ■ ■ ■ Ankesat

Ankesa paraqet vërejtje për obligimet e pakryera të marrëveshjes. Ankesa është vërejtje e blerësit për shitësin në lidhje me cilësinë, sasinë dhe vërejtje të tjera në lidhje me shitjen dhe dorëzimin e mallit.

### Ankesat për sasinë

Pas përpilimit të procesverbalit të komisionit, në të cilin është konstatuar se ka dallim mes sasisë së dërguar dhe asaj të pranuar të mallit, blerësi duhet të dorëzojë ankesë deri te shitësi. Ai duhet të dorëzohet menjëherë pas pranimit të mallit (brenda 8 ditëve). Afati i ankimit mund të caktohet në marrëveshjen për shitblerje edhe në ndonjë mënyrë tjetër.

Ankesa mund të drejtohet në më shumë mënyra (gojarisht, me telefon, me shkrim). Më e sigurta është letra e porositur.

Nëse konstatohet ndonjë dallim mes sasisë së ardhur dhe asaj të faturuar, blerësi mund të kërkojë:

- t'i dërgohet pjesa e mbetur;
- të mos i faturohet vlera e atyre mallrave;
- malli t'i lihet në dispozicion furnizuesve. (Në praktikë malli i lihet në dispozicion kur ai paraqet një tërësi të vetme. Për shembull: nëse mungon ndonjë pjesë e takëmit të pajisjeve, ose elemente nga malli i caktuar, etj).

Në raste kur është dorëzuar sasi më e madhe se ajo për të cilën janë marrë vesh, blerësi mund të zgjedhë:

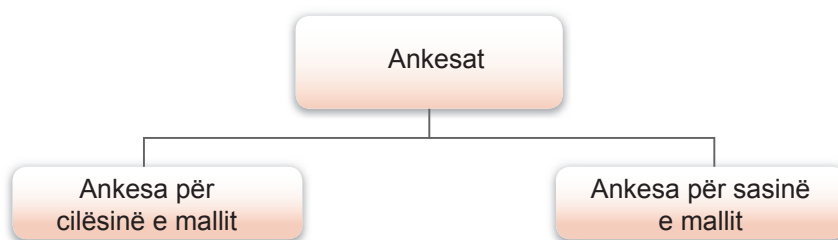
- ta mbajë pjesën e mbetur dhe të kërkojë që edhe ajo t'i faturohet;
- t'ia lërë mallin në dispozicion.

Gjatë zgjidhjes së ankesave në interes të raporteve të mira afariste, furnizuesi dhe blerësi duhet ta gjejnë zgjidhjen më të përshtatshme, e cila do t'u përshtatet interesave të të dyja palëve. Po qe se ndodh kontest, atëherë ai zgjidhet te gjyqi kompetent, i caktuar në marrëveshjen për shitblerje.

### Ankesat për cilësinë

Me dorëzimin e ankesës blerësi e fiton të drejtën e kompensimit për dëmin e shkaktuar. Ankesat bëhet në të njëjtën mënyrë si dhe ankesa për sasinë e mallit. Me ankimin dorëzohet edhe procesverbali i komisionit.

**Diagrami 9** Llojet e ankesave



- Ankesa paraqet vërejtje për obligimet e pakryera të marrëveshjes.
- Ankesa është vërejtje e blerësit për shitësin në lidhje me:
  - cilësinë e mallit,
  - sasinë e mallit,
  - vërejtje të tjera në lidhje me shitjen dhe dorëzimin e mallit.
- Pas përpilimit të procesverbalit të komisionit, blerësi duhet të dorëzojë ankesë deri te shitësi.
- Ankesa duhet të dorëzohet menjëherë pas pranimit të mallit (brenda 8 ditëve).
- Ankesa mund të jetë:
  - ankesë për sasinë, dhe
  - ankesë për cilësinë.
- Nëse konstatohet ndonjë dallim mes sasisë së ardhur dhe asaj të faturuar, blerësi mund të kërkojë:
  - t'i dërgohet pjesa e mbetur;
  - të mos i faturohet vlera e atyre mallrave;
  - malli t'i lihet në dispozicion furnizuesve.

Gjatë kontrollit të cilësisë, nëse konstatohet mangësi në lidhje me atë për të cilën është arritur marrëveshja dhe tolerohet 2 – 5%, blerësi mund t’i qaset kësaj çështjeje në njërën nga këto mënyra:

1. të kërkojë t’i plotësohet dërgesa e mallit në sasinë e caktuar në marrëveshje;
2. ta marrë mallin e dorëzuar me kusht që t’i lejohet ulje e çmimit;
3. të kërkojë nga shitësi që t’i evitohet mangësitë e konstatuara në cilësinë e mallit të dërguar, nëse kjo gjë është e mundshme.

Blerësi është i obliguar të mbajë llogari për mënyrën në të cilën e dorëzon ankesën dhe për afatet brenda të cilave duhet ta dorëzojë atë.

Blerësi ka të drejtën e kompensimit për humbjen e përjetuar. Në rast të prishjes së kontratës, domethënë në rast kur malli i lihet në dispozicion shitësit, blerësi është i obliguar që ta ruajë atë nga çfarëdo dëmtimi ose prishje.

## ■ ■ Evidentimi i shitjes

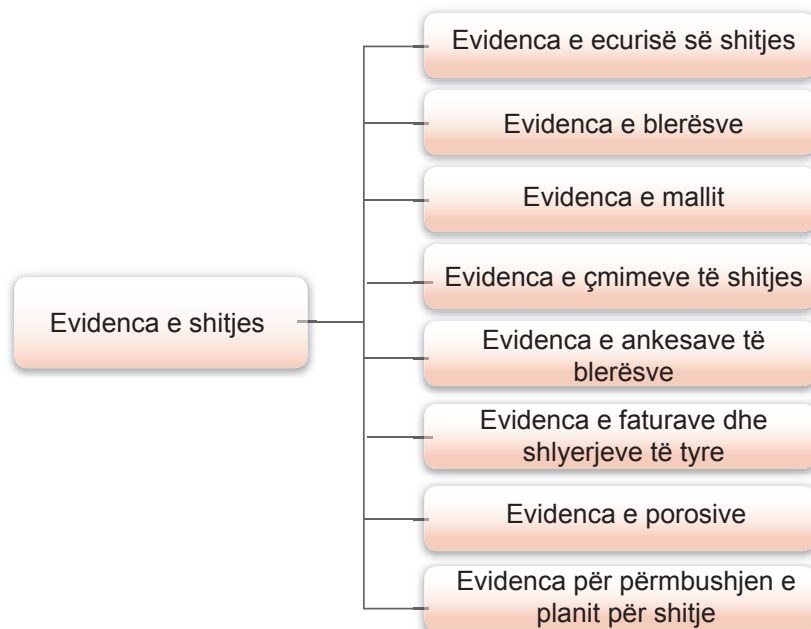
### Rikujto:

Çka paraqet evidentimi i furnizimit?

Cilat lloje të evidentimit mbahen gjatë punës furnizuese?

Me qëllim që të sigurohen të dhënat e duhura nga lëmi i punës shitëse, shërbimi i shitjeve në shoqëri mban lloje të ndryshme të evidencës. Në to rregullohen të dhënat në mënyrë sistematike dhe me tregues të vlerave dhe të natyrave. Me përpunimin e të dhënave përfundimtare për punën shitëse gjatë një viti afarist, në formë të analizave të ndryshme të tyre, jepen mundësitë reale të organeve të drejtimit të shoqërisë që drejt t’i vendosin kahet dhe drejtimet e politikës së shitjes për periudhën vijuese afariste.

**Diagrami 10** Llojet e evidencës së shitjes nga ana e shërbimit të shitjeve



**Ilustrimi 19**

Verifikimi i sasisë

- Në raste kur është dorëzuar sasi më e madhe se ajo për të cilën janë marrë vesh, blerësi mund të zgjedhë:
  - ta mbajë pjesën e mbetur dhe të kërkojë që edhe ajo t’i faturohet;
  - t’ia lërë mallin në dispozicion.
- Blerësi është i obliguar të mbajë llogari për:
  - mënyrën në të cilën e dorëzon ankimin;
  - për afatet brenda të cilave duhet ta dorëzojë atë.

- Shërbimi i shitjeve në shoqëri mban lloje të ndryshme të evidencës.
- Me evidencë nga ana e shërbimit të shitjeve rregullohen të dhënat në mënyrë sistematike dhe me tregues të vlerave dhe të natyrave.
- Me evidencë kryhet përpunimi i të dhënave përfundimtare për punën shitëse gjatë një viti afarist
- Evidenca e shitjes mund të evidentohet përmes:
  - Evidentim i shitjes sipas prodhimeve;
  - Sipas kategorisë së blerësve;
  - Sipas rajoneve të shitjes;
  - Sipas formave dhe mënyrave të shitjes;
  - Sipas periudhave kohore.

Në shoqëri, në lidhje me shitjen e mallit mbahen këto lloje evidencash:

**1. Evidenca e lëvizjes së mallit** – Burimet themelore të të dhënave për evidentimin e ecurisë së shitjes, të qarkullimi me shumicë, janë faturat dalëse, kurse të qarkullimi me pakicë janë raportet e pikave të shitjes. Në bazë të tyre shitja e realizuar mund të evidentohet përmes:

- Evidentim i shitjes sipas prodhimeve;
- Sipas kategorisë së blerësve;
- Sipas rajoneve të shitjes;
- Sipas formave dhe mënyrave të shitjes;
- Sipas periudhave kohore.

**2. Evidentimi i blerësve** – bëhet në ndërmarrjet të cilat merren me shitjen e mallrave me shumicë. Ai bëhet në kartela të blerësve, të cilat i përmbajnë këto të dhëna:

- Emri, vendi dhe adresa e blerësit;
- Shënime për kontaktet e deritanishme me blerësin.

**3. Evidentimi i mallit** – shprehet me ndihmën e:

- sasisë së mallit në rezervë,
- karakteristikave komerciale të mallit, dhe të ngjashme.

**4. Evidentimi i çmimeve të shitjes** – siguron mbikëqyrje të ndryshimeve të çmimeve të veta të shitjes, në mënyrë që të krahasohen ndryshimet e çmimeve të prodhimeve përkatëse në treg. Të dhënat nxirren nga marrëveshjet e lidhura me blerësit.

**5. Evidentimi i ankesave të shitësve** – evidentohen me rend kronologjik në mënyrë e cila i siguron të dhënat:

- kush ankohet;
- prej çkaje ankohet blerësi dhe cilat janë argumentet e tij;
- kur është pranuar ankimi dhe si është zgjidhur.

**6. Evidentimi i faturave dhe shlyerjeve të tyre** – është një lloj regjistri i faturave dalëse me të dhënat për shlyerjen e tyre. Ai shërben në shitje me shumicë si një burim i të dhënave për lëvizjet ditore të shitjes, kurse në tregti me pakicë përpilohen raporte ditore për pazarin e realizuar.

**7. Evidentimi i porosisë (marrëveshjes) dhe i përmbushjes së saj** – mbahet në referatat e shitjes në formë të regjistrimit kronologjik të porosive të pranuar ose të marrëveshjeve të lidhura për shitblerje, evidenca i përmban këto të dhëna:

- Kur dhe nga kush është pranuar porosia, gjegjësisht me kë është lidhur marrëveshja;
- Kur, në çfarë mënyre, cili lloj dhe cila sasi e mallit është dërguar.

**8. Evidentimi i përmbushjes së planit për shitje** – sa më në imtësi të jetë i përpunuar plani themelor për shitje, aq më e komplikuar bëhet edhe kjo evidencë. Më së shpeshti ajo është evidencë përmbledhëse e prodhimeve kryesore për shitje, e cila në lidhje me planin jep ilustrim mujor për sasi të dorëzuara të mallit.

**Tabela 2** Llojet e evidencës së punës shitëse nga ana e shërbimit të shitjeve

Evidenca e ecurisë së shitjes	Evidenca e blerësve	Evidenca e mallrave	Evidenca e çmimeve të shitjes	Evidentimi i ankesave	Evidenca e faturave	Evidentimi i porosive	Evidentimi i zbatimit të planit për shitje
Faturat dalëse	Emri, vendi dhe adresa e blerësit	Sasia e mallrave rezervë	Lëvizja e çmimeve të veta	Kush ankohet	Lëvizjet ditore të faturave	Nga kush është dërguar porosia	Shfaqje mujore të dërgesave të kryera
Raportet e pikave të shitjes	Shënime nga kontaktet e deritanishme	Karakteristikat komerciale të mallrave	Krahasime me çmimet e tregut	Për se ankohet	Lëvizjet mujore të faturave	Ku dhe i cilit lloj është malli i dorëzuar	Shfaqje mujore të sasive të dërguara

Krahas evidencave të përmendura, mund të mbahen edhe lloje të tjera të evidencave të shitjes, si për shembull, evidentimi i harxhimeve gjatë shitjes së ofertave të dhëna, ose zbatimi i planit për propagandën ekonomike.

Vetë shërbimet e shitjes në shoqëri vendosin se cila evidencë nga të përmendurat dhe në cilën mënyrë do të mbahet ajo, varësisht nga nevojat dhe kushtet e punës.

## Analiza e punës shitëse

Ç'paraqet analiza e punës furnizuese?  
 Ç'është e nevojshme për të kryer analizë të punës furnizuese?

Analiza e punës shitëse paraqet proces të zbrërthimit të tërësisë së punës shitëse, në mënyrë që përmes veprimit të tillë të fitohet përfytyrim sa më i qartë për suksesin, ose mossuksesin të kryerjes së detyrave të shitjes.

Një ndër tentimet e pandërprera të shoqërisë tregtare është përmirësimi i punës. Hapi i parë drejt kësaj është situata aktuale dhe vlerësimi i tendencave të lëvizjes, e cila mund të pritët në të ardhmen e afërt ose të largët. Me këto probleme merret analiza e punës.

Detyra e analizës është që të njoftohet (të sjellë përfundime) për rezultatet kuantitative dhe kualitative të punës së shoqërisë, kurse më vonë t'i verifikojë faktorët të cilët me veprimin e tyre e kanë kushtëzuar paraqitjen e gjendjeve të tilla, si dhe të japë preferenca të cilat do të çojnë kah përparimi i punës. Për kryerjen e analizës duhet:

1. të posedohet një evidencë e mirë e punës;
2. të posedohen kuadro profesionale për këto punë;
3. të zgjidhet në mënyrë të drejtë metoda e analizës, e cila do të zbatohet për fusha të caktuara të punës; dhe
4. të caktohet saktësisht qëllimi i secilës analizë konkrete.

Në fushën e punës shitëse shfrytëzohen këto **analiza më të rëndësishme**:

- analiza e ecurisë së shitjes;
- analiza e blerësve;
- analiza e kryerjes së porosive;
- analiza e harxhimeve gjatë shitjes;
- analiza e produktivitetit të punës së shitësve;
- analiza e shfrytëzimit të hapësirës për shitje;
- analiza e planifikimit dhe përmbushjes të planit për shitje.

Secila shoqëri tregtare, varësisht nga nevojat e veta konkrete, sjell vendim se cili nga llojet e përmendura të analizës së shitjes do të kryhet. Rasti më i shpeshtë është kur **kryhet zbatim i kombinuar**.

Njësoj sikur secila analizë, ashtu edhe analiza e punës shitëse në suaza të procesit të analizës mund ta përfshijë punën e dhënë shitëse, ose ta përfshijë tërësinë e punës shitëse të shoqërisë. Si në njërin ashtu edhe në rastin tjetër sukcesi i analizës varet nga posedimi i treguesve në bazë të të cilëve ndërtohet analiza.



**Ilustrimi 20**  
 Analiza e punës shitëse

- Analiza e punës shitëse paraqet proces të zbrërthimit të tërësisë së punës shitëse.
- Analiza e punës shitëse paraqet veprim të atillë, përmes të cilit fitohet përfytyrim sa më i qartë për suksesin, ose mossuksesin të kryerjes së detyrave të shitjes.

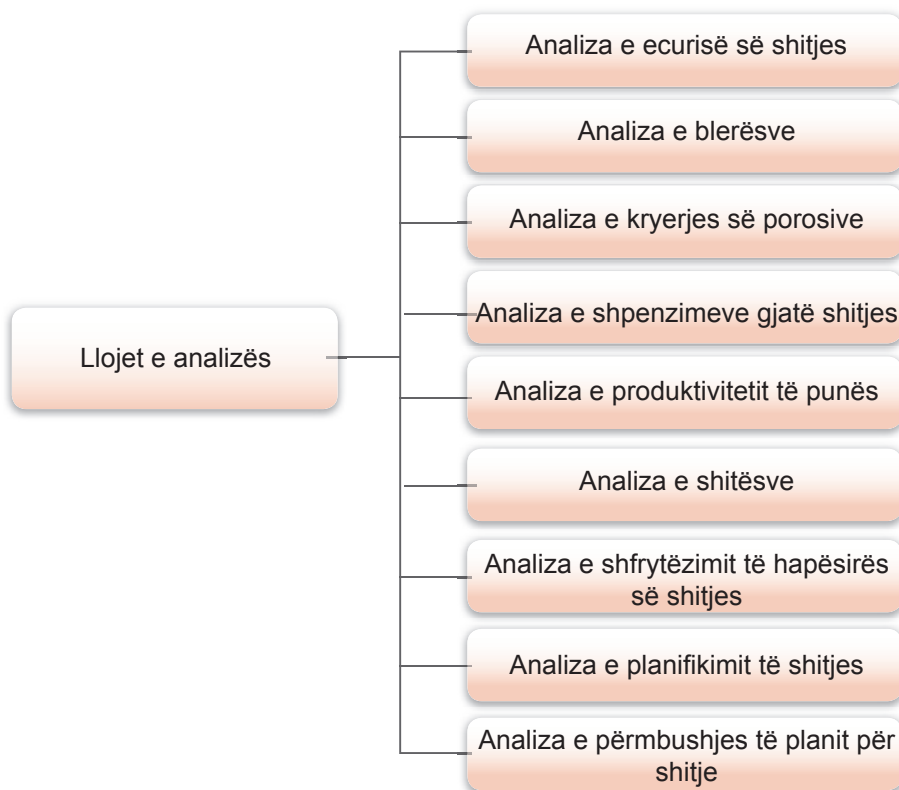
ШИФРА	ИМЕ	КОЛИЧИ	ЦЕНА	ИЗНОС
1	БИНО СМЕДЕРСКА 1л	4.000	85.00	340.00
В 431 107 141	Филтер масло 141	2.000	310.00	620.00
1007	Одевалка димна	2.000	140.00	420.00
1	БИНО СКОПСКО В.20	2.000	25.00	165.00

ИЗНОС **1485.00**    Промено р    Курс р

ФФ-Потек    ФФ-Курс    Мена (мен)

**Ilustrimi 21**  
 Analiza elektronike



**Diagrami 11** Llojet më të rëndësishme të analizës në fushën e punës shitëse

Ndër treguesit e shumtë, të cilët mund t'i shërbejnë analizës së shitjes, si më të rëndësishëm paraqiten treguesit me të cilët fitohet një pasqyrim për produktivitetin e realizuar (qarkullimin e realizuar në krahasim me numrin e të punësuarve në shitje), për shpejtësinë e shërbimit (leverdia nga një blerës), për shkathhtësinë e shitjes (leverdia nga një shitës), për intensitetin e shitjes (blerës në raport me të punësuarit në shitje), për ekonomizimin e arritur në shitje, për cilësinë e shitjes (sasinë – gjegjësisht vlerës, malli i dërguar në raport me fitimin e realizuar) etj.



## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Ç'paraqet puna furnizuese dhe cila është rëndësia e saj?
2. Cilat janë detyrat e shërbimit furnizues në shoqëritë prodhuese?
3. Si mund të jetë pozicionimi organizativ i shërbimit furnizues?
4. Ç'përfshin politika e furnizimit?
5. Ç'përfshin evidentimi i punës furnizuese?
6. Ç'përfshin analiza e punës furnizuese?
7. Nocioni dhe detyrat e punës shitëse?
8. Nga se përcaktohet politika e punës shitëse?
9. Organizimi i shitjes – format dhe mënyrat e shitjes?
10. Kontrollimi i shitjes – rëndësia dhe aktivitetet?



## Shembulli 2

### SHEMBULL PËR PUNË SHITËSE

Sh.A. Rafineria e Naftës “Okta” – Shkup, tel. 6112 – 244, më 10.09.2008 dërgon ofertë deri te Ministria e Shëndetësisë – Fondi për Sigurim Shëndetësor, me të cilën ia ofron prodhimet vijuese:

#### 1. Mazut

Sasia: 400 tonelata në muaj  
Çmimi: 6,9 denarë/kg + transporti sipas tarifave  
Afati i pagesës: 10 ditë nga dita e dërgesës

#### 2. Vaj për djegie EL

Sasia: 850 tonelata në muaj  
Çmimi: 15 denarë/l përfshirë edhe transportin  
Dorëzimi: me autocisternat tona  
Afati i pagesës: 10 ditë nga dita e dërgesës  
Ofertën e dërguar Ministria e Shëndetësisë e pranon më 10.09.2010.  
Lidhet marrëveshje për shitblerje numër 57/08 për këto artikuj:

1. mazut 200 t me çmim prej 6,9 denarë/kg
2. vaj për djegie EL 500 tonelata me çmim prej 15 denarë/l.

Dorëzimi bëhet në magazinën e hapur të blerësit.

Cilësia e artikujve sipas standardeve të njohura.

Pagesa bëhet në afat prej 10 ditësh nga dita e dorëzimit.

Nëse bëhet ndonjë ndryshim i strukturës së çmimit të derivateve të naftës, me vendim të Qeverisë, çmimet e lartpërmendura do t'u nënshtrohen ndryshimeve.

Të dorëzohen dhe të mbushen dokumentet në vijim:

- oferta
- marrëveshja e shitblerjes
- fatura
- fletëdalja
- fletëhyrja
- procesverbali i komisionit.



## Përfundim

Furnizimi paraqet veprimtari komerciale e cila përbëhet prej blerjes për furnizim me mjete për prodhim, në mënyrë që shoqëria të sigurojë rrjedhë të njëtrajshme të procesit të riprodhimit. Në raportet shitblerëse, furnizimi e përbën aktin e parë, gjegjësisht fillimtar – blerjen. Furnizimi përfshin: përgatitjen për furnizim, e cila përqendrohet në kontrollimin e rezervave, zgjedhjen e materialeve, verifikimin e karakteristikave teknike, harmonizimin mes asortimentit komercial dhe atij teknik, grupimin e porosive, caktimin e afateve të porosive dhe zgjedhjen e afateve të dorëzimit, kërkimin e ofertave dhe të ngjashme.

Shitja paraqet realizimin e mallit – shndërrimin e tij në para. Shitja e përfaqëson fazën e tretë dhe të fundit të lëvizjes qarkore të kapitalit (e para është furnizimi, blerja e faktorëve të prodhimit, e dyta është procesi i prodhimit dhe krijimit të mallit). Me shitjen e mallit kthehen mjetet e investuara financiare, por krahas kësaj realizohet edhe fitimi. Në kushte të konkurrencës dhe tregut të hapur, shitja e paraqet fazën më të vështirë të lëvizjes qarkore. Shitja mund të jetë e drejtpërdrejtë (shitja që bëhet përmes rrjetit të shitjes së prodhimtarisë) dhe jo e drejtpërdrejtë, përmes ndërmjetësit, gjegjësisht përmes tregtisë (me shumicë dhe me pakicë). Ekzistojnë forma të ndryshme të shitjes. Dallohen dy mënyra esenciale të shitjes: shitje e drejtpërdrejtë dhe shitje me ndihmën e ndërmjetësve. **Shitja e drejtpërdrejtë** mund të kryhet në më shumë

forma, varësisht nga ajo se kush është shitësi i mallit, cila është lënda e shitjes dhe cilët janë blerësit e mallit të dhënë. Kështu dallojmë: shitje nga depoja, shitje përmes njësiteve tregtare afariste, shitje përmes udhëtarëve tregtar, shitje përmes tregjeve të organizuara, përmes automatit.

Pas përfundimit të shitjes bëhet faturimi i mallit të dorëzuar në mënyrën për të cilën palët janë marrë vesh. Pas pranimit të raportit për ndërmarrjen e mallit nga ana e blerësit dhe pagimin e kundërvlerës së tij, shitja e mallit ka përfunduar formalisht.

Propagandimi i shitjes paraqitet si aktivitet i shoqërisë me ndihmën e të cilit ajo lidh kontakt me shfrytëzuesit e prodhimeve dhe shërbimeve të saj, në mënyrë që të fitohen informata të përshtatshme për shoqërinë dhe prodhimet, gjegjësisht shërbimet përkatëse, që ajo i ofron për shitje në treg. Propagandimi i shitjes ka për detyrë jo vetëm që t'i informojë blerësit, gjegjësisht konsumatorët, por edhe që t'i bindë ata.

Në teori, nuk bëhet dallim mes mjeteve të propagandës ekonomike dhe medieve (transmetuesve) të porosive propagandistike. Mjetet do të paraqisnin elemente të cilat përmes medieve, si transmetues, shërbejnë për përcjellje të porosisë propagandistike deri te konsumatori. Kështu, për shembull, është e sigurt se shpallja nuk është medium, por mjet, si dhe se radioja nuk është mjet por medium i propagandës ekonomike.



# Puna transportuese dhe deponuese

Me studim të kujdesshëm të përmbajtjeve të kësaj teme do të mund:

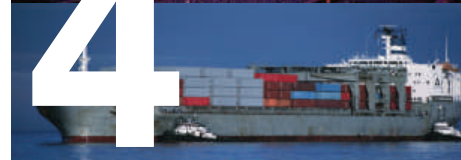
- ta kuptosh nocionin dhe rëndësinë e transportit;
- ta sqarosh organizimin e shërbimit transportues;
- të bësh dallim mes efekteve të shfrytëzimit të parkut vetanak
- të makinave dhe shfrytëzimit të shërbimeve transportuese të huaja;
- t'i klasifikosh llojet e transportit (hekurudhor, rrugor, detar, ajror dhe me postë);
- ta kuptosh sigurimin e mallit gjatë transportit;
- ta kuptosh nocionin, rëndësinë dhe detyrat e shërbimit magazinues;
- të bësh dallim mes llojeve të depove;
- ta përshkruash organizimin e shërbimit magazinues;
- ta kuptosh nevojën për pranim kuantitativ dhe kualitativ në depo dhe mënyrën e nxjerrjes së mallit nga depoja;
- ta njohësh rolin dhe rëndësinë e evidentimit të mallit të magazinuar.

## ■ ■ Puna transportuese

### Nocioni dhe rëndësia e transportit dhe punës transportuese

*Transporti* paraqet veprimtari ekonomike, të lidhur me zgjidhjen e problemit të largësisë hapësinore. Me transport mbarten njerëz (transporti i pasagjerëve), prodhime (transporti ngarkues), lajme dhe energji nga njëri në vendin tjetër me ndihmën e mjeteve të veçanta, rrugëve dhe të ngjashme.

**Puna transportuese** paraqet vazhdimësi të procesit prodhues të prodhimit. Ajo është pjesë përbërëse e procesit të prodhimit, pjesë e ciklit riprodhues në punën e një shoqërie.



# 4

## TEMA



**Ilustrimi 22** Shfrytëzimi i mjeteve të transportit



**Ilustrimi 23**

Shfrytëzimi i teknologjive dhe mjeteve bashkëkohore në transportimin e mallrave

Fakti se prodhimtarisë i jepet përparësi është plotësisht i mjaftueshëm që menjëherë pas saj, sipas rëndësisë, të vihet puna transportuese. Funkionimi i suksesshëm i punës transportuese siguron zhvillim të tërësisë së veprimtarisë ekonomike. Ndikimi i transportit të brendshëm është edhe më i theksuar. Ai, jo vetëm që është kusht për kryerjen e procesit të prodhimit, por e dikton edhe ritmin dhe tempin e tij. Transporti ndikon, pothuajse, në të gjitha **parimet ekonomike**, e sidomos në parimet e: ekonomizimit dhe rentabilitetit. Me këtë ai drejtpërdrejt ndikon në formimin e çmimit të vlerës së mallit, e me këtë gjithsesi rritet edhe avantazhi i konkurrencës së shoqërive në treg.

Puna transportuese e shoqërive manifestohet në kryerjen e detyrave të transportit të brendshëm dhe dërgimin e mallrave.

Nën **pranim** nënkuptohet transporti i mallit të furnizuar nga vendi i pranimit të tij nga furnizuesi e deri te depoja e shoqërisë.

Transporti i brendshëm e përfshin lëvizjen e mallit në kornizat e njësiteve të ndara organizative, si dhe lëvizjen e mallrave mes tyre në kornizat e një shoqërie. Te shoqëritë prodhuese transporti i brendshëm ka të bëjë me lëvizjen e materialeve brenda në depo, transportimin e materialeve nga depoja deri te vendi i punës, transportimin mes vendeve të ndryshme të punës dhe reparteve, transportimin e prodhimit të mbaruar nga vendi i punës dhe repartet deri te depoja e prodhimeve të gatshme, lëvizjen e prodhimeve të gatshme, lëvizjen e makinave, ambalazhit, mbeturinave etj.



**Ilustrimi 24**

Pranimi i mallit për transport

Te shoqëritë tregtare, transport i brendshëm më së shpeshti quhen lëvizjet e mallrave në kornizat e depos, në depot e shitjes, në depot e përkohshme, shitoret, si dhe në kornizat e vetë shitoreve.

**Dorëzimi**, nga ana tjetër, paraqet transportin e mallit të shitur nga vendi i deponimit deri te vendi i pranimit të tij nga ana e blerësit.

Sipas kësaj, pranimi dhe dorëzimi paraqesin transportin e jashtëm, për shkak se zhvillohen në relacionin shoqëri – botë e jashtme, kurse transporti i brendshëm është dukuri e karakterit të brendshëm, gjegjësisht transport në suaza të shoqërisë.

**Funksioni i transportit** është që të merret me lëvizjen e mallrave nga njëri proces prodhues deri te tjetri, gjegjësisht krijimin hapësirës më të shfrytëzueshme. Problemi i transportit, globalisht, përqendrohet në caktimin e asaj se në cilën mënyrë do të furnizohet vendi i pranimit të mallit me sasinë e theksuar të mallit nga vendi i dorëzimit. Duke e pasur parasysh rëndësinë e transportit, sidomos për disa grupe të ndara të prodhimeve, të cilat janë të ndjeshme ndaj manipulimit dhe me qëndrueshmëri të shkurtë, duhet të kihen parasysh pyetjet vijuese:

- zgjedhja e mjetit të transportit;
- marrja parasysh e çmimeve të shërbimeve transportuese;
- zvogëlimi i shpenzimeve të transportit; dhe
- organizimi i transportit.

Zgjedhja e mjetit transportues do të kryhet në bazë të karakteristikave të prodhimit, gjatësisë së relacionit, lartësinë e shpenzimeve të transportit, çmimin tonelatë – kilometër dhe çmimin e shitjes në vendin ku transportohet.

*Mjetet e transportit* për transportimin e grupeve të ndryshme të prodhimeve, sidomos për transportim në relacion më të gjatë, duhet të posedojnë edhe zgjidhje teknike që do të mundësojnë ruajtje të prodhimeve.

*Çmimet e transportit* kushtëzohen nga shumë faktorë:

1. nga karakteristikat ngarkuese të prodhimit;
2. norma e shfrytëzimit së mjetit transportues;
3. rreziku në transport varësisht nga lloji dhe karakteristikat e prodhimit;
4. gjatësia e relacionit;
5. numri i linjave në transport, etj.

Çmimi i transporti drejtpërdrejt i rrit shpenzimet e prodhimtarisë dhe me këtë ndikon në çmimet e shitjes të prodhimeve të ndryshme, në të cilat shpenzimet e transportit marrin pjesë në kornizat e shpenzimeve të tjera të shpërndarjes të mallit. Mu për këtë me zvogëlimin e çmimit të transportit do të zvogëlohen shpenzimet e prodhimtarisë, kurse me këtë edhe çmimet e shitjes të prodhimeve të ndryshme. Që këtë, pyetja e organizimit të transportit është e një rëndësie të madhe për zhvillimin e procesit prodhues në tërësi. Transporti i organizuar keq mund të ketë ndikim të keq në punë, por mund të sjellë, gjithashtu, edhe deri te humbja e kohës së punës, pritja, rritja e shpenzimeve të prodhimtarisë, kurse me këtë edhe deri te rritja e çmimeve të shitjes.

■ Puna transportuese paraqet vazhdimësi të procesit prodhues të prodhimtarit.

■ puna transportuese e shoqërive manifestohet në:

- kryerjen e punëve të transportit të brendshëm, dhe
- dërgimin e mallrave.

■ Te shoqëritë prodhuese transporti i brendshëm ka të bëjë me:

- lëvizjen e materialeve brenda në depo,
- transportimin e materialeve nga depoja deri te vendi i punës,
- transportimin mes vendeve të ndryshme të punës dhe reparteve,
- transportimin e prodhimit të mbaruar nga vendi i punës dhe repartet deri te depoja e prodhimeve të gatshme,
- lëvizjen e prodhimeve të gatshme,
- lëvizjen e makinave, ambalazhit, mbeturinave etj.

■ Te shoqëritë tregtare, transport i brendshëm më së shpeshti quhen:

- lëvizjet e mallrave në kornizat e depos,
- në depot e shitjes,
- shitoret, si dhe në kornizat e vetë shitoreve.



**Ilustrimi 25**

Lloje të mjeteve të transportit



**Ilustrimi 26**  
Shërbimi transportues

■ Zgjedhja e mjetit transportues do të kryhet në bazë të:

- karakteristikave të prodhimit,
- gjatësisë së relacionit,
- lartësinë e shpenzimeve të transportit,
- çmimin tonelatë – kilometër dhe
- çmimin e shitjes në vendin ku transportohet.

**Rëndësia e transportit.** Transporti me funksionin e vet mund t'i përshpejtojë të gjitha rrjedhat e ekonomisë, por, njëjstu, ai mund edhe t'i ndërpresë, nëse nuk është i zhvilluar në mënyrë adekuate.

Roli i këtillë i transportit vjen në shprehje nëse transporti paraqitet si pjesëmarrës në procesin e riprodhimit, meqë ai është hallka e të gjitha fazave të procesit të riprodhimit, nga transportimi i lëndëve të para dhe xeheve në fazën e parë të prodhimit, e deri te transportimi i prodhimeve të gatshme te vendi i përdorimit dhe shfrytëzimit të tyre.

Prandaj me të drejtë mund të thuhet se transporti ka pasoja afatgjate për funksionimin normal të ekonomisë, për efikasitetin e saj, për shpenzimet totale të prodhimit dhe për shpenzimet e jetesës të popullsisë, në kuptimin më të gjerë të fjalës.

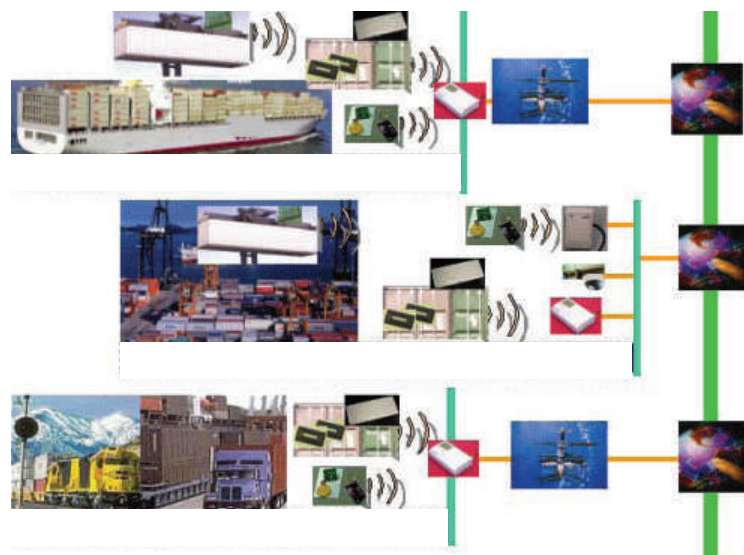
Shpërndarja e ndryshueshme e pasurive natyrore dhe kushteve të ndryshme të prodhimit dhe imponojnë nevojën që mallrat të mbarten nga njëri në vendin tjetër, gjegjësisht nga vendi i prodhimit në vendin e konsumatorëve.

## Organizimi i shërbimit transportues

Pavarësisht nga ajo nëse shoqëria në transportin e jashtëm shërbehet me mjete transportuese personale ose me mjete transportuese të huaja, ai me doemos duhet të ketë organ të veçantë i cili do të kujdeset për transportin e mallit. Gjatë shqyrtimit të detyrave të shërbimit transportues duhet që theksi t'u vihet jo vetëm detyrave që kanë të bëjnë me parkun e makinave personale, por edhe detyrave që kanë të bëjnë me angazhimin e mjeteve të huaja transportuese.

Detyrat e shërbimit transportues janë:

1. përpunimi i planit vjetor për transportin e mallit;
2. zgjedhja e rrugës dhe mënyrës për transportimin e mallit;



**Ilustrimi 27**

Sigurimi i transportit – rruga dhe mënyra e transportimit të mallit



3. bashkëpunimi me shërbimin deponues në shoqëri;
4. dhënia e urdhrave të punës për parkun personal të makinave;
5. angazhimi i shërbimeve të huaja në transport;
6. sigurimi i mallrave gjatë transportit;
7. marrja me qira e hapësirave deponuese në depot publike;
8. dorëzimi i besimit për kujdesin e përgjithshëm për transportin e mallrave të shoqëritë shpedituese;
9. përpilimi i dokumenteve të transportit;
10. ndërmarrja e mallrave nga transportuesit e tjerë;
11. mbajtja e evidencës për punën e parkut personal të makinave;
12. evidentimi i të dhënave për shfrytëzimin e shërbimeve të huaja;
13. kontrollimi i dokumenteve të transportit dhe llogaritja e shpenzimeve të rrugës;
14. dhe të tjera.

**Detyra** themelore e shërbimit transportues është sigurimi i transportit të lirë, të shpejtë, të rregullt dhe të sigurt të mallit.

Tentimi për transport më të lirë kërkon zgjedhje të rrugës më të shkurtër, mënyrë më ekonomike të transportit, shfrytëzim racional të mjeteve transportuese, si dhe kursime të të gjitha shpenzimet e tjera të transportimit. Zakonisht rruga më e shkurtër është më ekonomike. Mirëpo, nga ky rregull ka përjashtime nganjëherë, para së gjithash për shkak të natyrës së mallit ose për shkaqe të tjera. Nganjëherë, gjithashtu, hiqet dorë nga ekonomizimi, nëse në momentin e dhënë kërkohet dorëzimi i shpejtë ose ndonjë kërkesë tjetër specifike në lidhje me mjetin transportues.

Llogaritja e çmimit të transportit në mënyrë të tërthortë varet edhe nga manipulimet që e ndjekin transportin, siç janë: ngarkimi, shkarkimi, ambalazhi i përshtatshëm, etj. Shpejtësia e transportit sigurohet duke e shkurtuar rrugën, duke e zgjedhur shpejtësinë e mjetit transportues, duke manipuluar me mallin dhe për shkaqe të tjera, që do të thotë se e gjithë kjo kërkon organizim të mirë për tejkalimin e pengesave të panevojshme. Zhvillimi i rregullt i punës transportuese sigurohet vetëm me punë të planifikuar, e cila i përjashton të gjitha rastësitë. Ndërkohë që duhet të mbahet llogari edhe për sigurinë e mallit i cili transportohet, kurse kjo kërkon masa të veçanta të sigurisë nga thyerjet e ndryshme, derdhjet dhe humbjet.

## ■■■ Shfrytëzimi i parkut personal të makinave

Për kryerjen e punëve dhe detyrave të punës që dalin në lidhje me transportin e të mirave materiale, shoqëritë mund të formojnë park personal të makinave. Bëhet fjalë për park të makinave me të cilin sigurohet kryerja e punëve dhe detyrave të punës që bëjnë pjesë në fushëveprimin e transportit të jashtëm. Për kryerjen e këtyre punëve shoqëritë mund të shfrytëzojnë edhe shërbime të shoqërive transportuese dhe shpedituese. Vendimin nëse do të formohet park personal i makinave ose do të shfrytëzohen shërbimet e shoqërive të tjera, e sjell secila shoqëri duke u udhëhequr nga ajo se me cilën mënyrë të transportimit të të mirave materiale sigurohet transportimi i tyre më i shpejtë, më i

- Tentimi për transport më të lirë kërkon:
  - zgjedhje të rrugës më të shkurtër,
  - mënyrë më ekonomike të transportit,
  - shfrytëzim racional të mjeteve transportuese, dhe
  - kursime të të gjitha shpenzimet e tjera të transportimit.

- Vendimin nëse do të formohet park personal i makinave ose do të shfrytëzohen shërbimet e shoqërive të tjera, e sjell secila shoqëri duke u udhëhequr nga ajo se:
  - me cilën mënyrë të transportimit të të mirave materiale sigurohet transportimi i tyre më i shpejtë, më i sigurt, me më pak rrezik, më i rregullt, dhe
  - ç'është më e rëndësishmja – më ekonomik dhe më efikas.



**Ilustrimi 28**  
Mjete transportuese personale

- Transporti HEKURUDHOR shfrytëzohet për transportimin e:
  - ngarkesave masive,
  - ngarkesave të rënda (si për shembull: xehe, materiale ndërtimore, etj.)
- Transporti hekurudhor zë vend me rëndësi, për nga vëllimi i vet, në krahasim me mjetet e tjera transportuese.
- Transporti hekurudhor ka shumë përparësi në raport me llojet e tjera të transportit. Ato janë:
  - transport të mallit relativisht më të lirë;
  - rregullsi gjatë kryerjes së transportit;
  - masivitet gjatë transportit;
  - ekzistim i transportit gjatë gjithë vitit, pa marrë parasysh kushtet klimaterike, për dallim nga llojet e tjera të transportit në të cilat ato kanë ndikim të madh (si për shembull: akulli, mjegulla etj.).

sigurt, me më pak rrezik, më i rregullt, dhe ç'është më e rëndësishmja – më ekonomik dhe më efikas.

Për kryerjen e transportit të jashtëm, shoqëritë mund të kenë park personal të makinave. Si mjete transportuese në vend të parë gjenden kamionët, nga shkakut se ata më së shumti u përshtaten kërkesave të transportit bashkëkohor për relacione të shkurtra dhe të mesme.

### ■ ■ ■ Procedura gjatë transportit të mallit me makina vetanake

Meqë transporti i jashtëm me park vetanak të makinave të shoqërisë më së shpeshti zhvillohet me makina – kamionë, shkurtimisht do të shpjegohet kryerja e transportit me këto mjete transportuese.

Transportimi i të mirave materiale me kamionë kryhet në bazë të urdhrit, i cili i dorëzohet shoferit. Për mbartje jashtë selisë së shoqërisë jepet *fletudhëtim për makinë ngarkuese*. Në këtë fletudhëtim jepen të dhënat për makinën (emri dhe shënimet), emri i shoferit, relacioni i caktuar i vozitjes, të dhënat për barrën gjatë nisjes dhe kthimit (lloji i mallit, mënyra e paketimit, etj), koha e nisjes dhe kthimit etj.

Kur makina – kamioni disa herë lëviz në relacion të njëjtë, jepet një fletudhëtim, e kur ndryshon relacioni, praktikohet një lloj i veçantë i *fletudhëtimit ditor* për makinën e ngarkimit, i cili jepet në vozitjen e parë, në mënyrë që në disa kolona të caktuara shënohen vozitjet gjatë një dite. Shoferi i kamionit mbart me vete dokumente shoqëruese *fletëngarkesë* ose *fletëpajisje* me më së paku dy kopje.

### ■ ■ ■ Shfrytëzimi i shërbimeve të huaja transportuese

#### Transporti i mallit me tren

Përvojat e deritanishme kanë vërtetuar se hekurudha edhe më tej disponon me kapacitet më të madh transportues sesa transporti rrugor. Prandaj përdorimi i saj për transportim të ngarkesave të rënda dhe masive (si për shembull: xehet, materialet ndërtimore, etj.) zë vend të rëndësishëm për nga vëllimi në krahasim me mjetet e tjera transportuese. Transporti hekurudhor ka shumë përparësi në raport me llojet e tjera të transportit. Ato janë:

1. transport të mallit relativisht më të lirë;
2. rregullsi gjatë kryerjes së transportit;
3. masivitet gjatë transportit;
4. ekzistim i transportit gjatë gjithë vitit, pa marrë parasysh kushtet klimaterike, për dallim nga llojet e tjera të transportit në të cilat ato kanë ndikim të madh (si për shembull: akulli, mjegulla etj.).

Krahas konkurrencës të madhe nga transporti me kamionë, transporti i mallit me tren paraqet lloj themelor të transportit (transportit të jashtëm). Ky lloj i transportit është sidomos i përshtatshëm kur bëhet fjalë për transport të mallin në largësi të mëdha, për transport të mallit të vëllimshëm me vlerë relativisht më të vogël, etj.



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Evidenca e punës së parkut të makinave

Evidentimi i punës së parkut të makinave përfshin në vete të dhëna për makinën, shoferin, karburantin dhe vajrat, gomat e makinës dhe të ngjashme, si dhe të gjitha informatat të cilat e pasqyrojnë gjendjen e parkut të makinave, amortizimin, sasinë e mallit të transportuar, rregullsinë etj.

### Analiza e shfrytëzimit të kapacitetit bartës të makinës

Analiza e shfrytëzimit të kapacitetit bartës të makinës është njëri ndër treguesit për punën e parkut të makinave. Shprehja e shfrytëzimit të makinës me tonelatë – kilometra të realizuara e jep shqyrtimin më real për efektin e punës së saj. Vozitja njëkatëshe me barrë siguron shfrytëzim prej 50% të kapacitetit të saj. Mendohet se kufiri më i ulët i shfrytëzimit ekonomik të makinës është 60% e kapacitetit të tij bartës.

### Analiza e angazhimit kohor të makinës

Për këtë analizë nevojiten të dhëna nga periudha e kaluar, dhe këto për:

- numrin e ditëve të punës në vitin e kaluar;
- numrin e ditëve të punës së makinës;
- numrin e orëve të punës gjatë vitit.

### Analiza e harxhimeve të parkut të makinave

Me analizimin e shpenzimeve të parkut të makinave bëhen analiza në mënyrë që të shihet dhe të vlerësohet ekonomizimi dhe rentabiliteti i punës së parkut të makinave. Në elementet e shpenzimit, të cilat mund të jenë lëndë e analizës, bëjnë pjesë: karburanti, vaji dhe vajrat për lyerje, gomat e makinës, taksat, regjistrimi i makinës, kamata e mjeteve themelore, sigurimi, mirëmbajtja e makinës, pagat ditore të shoferit, amortizimi, shpenzimet për regjinë e reparteve dhe qeverisëse-shitëse, të ardhurat personale të punëtorëve, fondet dhe të ngjashme.

Transporti hekurudhor, nga ana tjetër, me doemos duhet të kombinohet me transportin rrugor, para së gjithash për shkak të lidhshmërisë së disa drejtimeve të caktuara të lëvizjes dhe vendeve të qëndrimit.

## Dërgesat hekurudhore

Treni pranon transport të mallit me copë dhe me mall të karros. Nga treni merret me qira një karro e tërë për mall, pesha e të cilit është mbi 5 000 kg, kurse në varësi nga lloji i mallit caktohet edhe lloji i karros.

Shpejtësia e transportit varet nga dëshira e dërguesit të dërgesës. Kuptohet se për transportim më të shpejtë ka tarifa më të larta. Varësisht nga shpejtësia e transportit, dallojmë: dërgesa të ngadalshme, të shpejta dhe dërgesa ekspres të mallrave dhe të ngjashme.

## Mbushja e karros

Për dërgesa me karro të plotë, shoqëritë e interesuara duhet të drejtohen te shoqëria transportuese hekurudhore për hapësirën e duhur transportuese, së paku dy ditë para ngarkimit të mallrave në karro. Për këtë qëllim ekziston një formular i veçantë *porosi për karro*, me të cilin treni e pranon porosinë. Porosia i përmban të gjitha informatat e nevojshme.



**Ilustrimi 29**  
Trafiku hekurudhor



**Ilustrimi 30**  
Transporti i naftës me tren

Kryerja e porosisë duhet me doemos të planifikohet dhe të zbatohet paraprakisht, ngaqë mund të ndodhë fare lehtë që malli të mos pranohet për transport, kurse kjo pa dyshim tërheq pas vete një sërë shpenzimesh dhe problemesh. Nga ana tjetër, udhëheqja e hekurudhës e ka për detyrë që shoqërisë t'ia kompensojë të gjitha shpenzimet nëse ajo ka pranuar, kurse më vonë ka ndodhur që nuk ka pasur mundësi ta kryejë pjesën e vet të punës. Do të thotë se nevojitet komunikim i pandërprerë dhe planifikim i aktiviteteve transportuese, në mënyrë që të mos hasen pasoja të padëshiruara.

## Lidhja e marrëveshjes për transport

Tarifa hekurudhore paraqet bazë gjatë lidhjes së marrëveshjes për transport. Ajo është përmbledhje e përcaktuesve me të cilat caktohen çmimet dhe kushtet e tjera për transport me tren. Është me rëndësi të tregohet se tarifat hekurudhore ma pak u nënshtrohen ndryshimeve sesa çmimet e transporteve të tjera të mallit, kurse kjo është e një rëndësie të madhe, sidomos gjatë planifikimit të shpenzimeve për transport.

Çmimi i transportit përbëhet nga: shpenzimet e vozitjes, shpenzimet anësore dhe shpenzimet e tjera që ndodhin gjatë transportit. Elemente të llogaritjes së shpenzimit të vozitjes janë: pesha e mallit ose sipërfaqja e hapësirës së zënë, gjatësia e relacionit për transport, klasa e karros në të cilën është shpërndarë malli dhe të ngjashme.

Kostot e vozitjes, megjithatë, varen edhe nga momente të tjera siç janë: lloji i dërgesës, shpejtësia e transportit të mallit dhe kapaciteti bartës i karros së shfrytëzuar. Tarifat, gjithashtu, dallojnë edhe për tren të ngadalshëm, të shpejtë dhe dërgesë të shpejtë ekspres të mallit.

Tarifa lidhet edhe me largësinë e kaluar. Njësia më e vogël e gjatësisë është 9 km, sipas së cilës paguhet transporti për të gjitha largësitë. Mirëpo, meqë treni, para së gjithash, preferon transportimin e mallit në relacione më të gjata, pagesa e vozitjes është më e ulët. Tarifa, gjithashtu, caktohet varësisht nga pesha e mallit, kurse në rast të transportit të gjedheve (kafshëve) varësisht nga sipërfaqja që zë.

**Fletëngarkesa** paraqet formular të caktuar, në të cilin gjendet marrëveshja për transport me tren. Fletëngarkesa e pranuar formalisht, automatikisht do të thotë pajtim për veprim të rregullave të cilat sillen nga ana e palëve të marra vesh.

Karakteristikat e fletëngarkesës janë:

- a) fletëngarkesën e plotësojnë të dyja palët e marrëveshjes;
- b) plotësimi i fletëngarkesës ndiqet nga rregulla rreptësisht të përpikta;
- c) ekzistojnë formularë të veçantë për trena të ngadalshëm dhe për dërgesa të mallrave me trena të shpejtë;
- d) fletëngarkesa paraqet dokument shoqërues të mallit dhe është vërtetim për çmimin e paguar të vozitjes dhe harxhimet e tjera anësore;
- e) te transporti i brendshëm fletëngarkesa përbëhet nga katër pjesë. Këto janë katër pjesë të barabartë.

Ekzemplari i parë (origjinali) – fletëngarkesa e ndjek mallin, në mënyrë që t’i dorëzohet pranuesit. Ekzemplari i dytë – dublikata e ndjek mallin, por atë e mban stacioni i shkarkimit. Ekzemplari i tretë – kopja mbetet te stacioni ngarkuese, kurse ekzemplari i katërt i jepet dërguesit të mallit.

## Ngarkimi dhe shkarkimi i mallit

Treni ka për detyrë t’i japë informata të sakta shfrytëzuesit për atë se kur do t’i jepen në dispozicion karrot e mbushura, në mënyrë që të mund të ndërmarrë masa për ngarkimin e mallit me kohë.

Sjellja dhe ngarkimi i mallit është punë e dërguesit të mallit, por kjo detyrë, në bazë të marrëveshjes, mund ta marrë përsipër edhe treni, për ç’gjë ai merr një kompensim të caktuar me tarifë. Ngarkimi i drejtë nënkupton shpërndarje të mirë nëpër dyshemenë e karros, manipulim të kujdesshëm me mallin gjatë ngarkimit, mbajtje llogari për kapacitetin bartës të karros dhe të ngjashme. Mallrat duhet të jenë të shpërndarë në mënyrë të barabartë nëpër dyshemenë e karros, të fiksuara mirë, dhe të mos kenë dëmtime paraprake gjatë ngarkimit.

## Transporti i mallit me kamion

Transporti i mallrave me kamion po merr rëndësi gjithnjë e më të madhe. Ky lloj i transportit mund të organizohet me regji personale, gjegjësisht, si transport personal, ose në formë të shfrytëzimit të shërbimeve të shoqërive të tjera transportuese. Te transporti me kamion, gjithashtu, paraqiten dy lloje të dërgesave: në copë dhe me sasi.<sup>21</sup>

Dërgesat me copë i pranojnë shoqëritë transportuese për transport në linjat të cilat i mbajnë si të rregullta. Këto linja mund të jenë me rend fiks të vozitjes, ose në formë të pranimit të kushtëzuar të mallrave, do të thotë se transporti do të organizohet nëse ka mall të mjaftueshëm që do të sigurojë shfrytëzim të leverdishëm të relacionit të dhënë.

Te dërgesat me copë, transporti organizohet një kohë të caktuar më herët, në mënyrë që të sigurohen mjetet e transportit, hapësirë e caktuar dhe të ngjashme.

Marrëveshja për angazhimin e kamionit për dërgesa me makinë organizohet me gojë (përmes telefonit) ose me shkrim. Zakonisht, praktikohet lidhja e marrëveshjes përmes fletëngarkesave për kamionë, por ato nuk kanë ndonjë formë obliguese. Marrëveshja për transport duhet të përmbajë: të dhëna për shfrytëzuesin e shërbimit, të dhëna për mallin, për vendin e pranimit të mallit që dërgohet, për vendin e shkarkimit të mallit, mënyrën e pagesës dhe të dhëna të tjera.

- Karakteristikat e fletëngarkesës janë:
  - fletëngarkesën e plotësojnë të dyja palët e marrëveshjes;
  - plotësimi i fletëngarkesës ndiqet nga rregulla rreptësisht të përpikta;
  - ekzistojnë formularë të veçantë për trena të ngadalshëm dhe për dërgesa të mallrave me trena të shpejtë;
  - ajo paraqet dokument shoqërues të mallit dhe është vërtetim për çmimin e paguar të vozitjes dhe shpenzimet e tjera anësore;
  - përbëhet nga katër pjesë. Këto janë katër pjesë të barabartë.

- Fletëngarkesa përmban:
  - informata për dhënien,
  - informata për stacionin e destinuar,
  - informata për pranuesin e mallit,
  - informata për mallin,
  - informata për dërguesin dhe
  - disa informata të tjera.



### Ilustrimi 31

Kamioni – transport bashkëkohor për relacione të shkurta dhe të mesme

21. Јовановска-Ристевска С. dhe Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup, 2002, faqe 253.



**Ilustrimi 32**  
Dërgesa me rimorkio



**Ilustrimi 33**  
Transporti ujqor – anije-cisternë

- transporti i mallit nëpër det mund të kryhet:
  - në mënyrë masive,
  - në sasi më të mëdha dhe
  - me dimensione të papërshtatshme.



**Ilustrimi 34**  
Transporti i mallit me anije

Të gjitha shoqëritë transportuese kanë tarifa të veta për transport të mallit, por ato nuk janë me doemos të njëjta për secilin komitent. Tarifat zakonisht janë të caktuara në tonelatë – kilometër, por hasen edhe çmime për marrje me qira të makinave për ditë dhe orë.

Llogaritja përfundimtare e harxhimeve bëhet pas mbarimit të transportit. Shoqëritë auto-transportuese për secilën vozitje japin fletudhëtim në të cilin detyrat e shoferit shënohen të dhëna që shërbejnë për dhënien e faturave të kamionit.

## Transporti ujqor

Transporti ujqor i përfshin llojet vijuese:

- transport i mallit nëpër det, dhe
- transport i mallit nëpër lumë.

**Transporti detar** zhvillohet nëpër dete dhe oqeanë. Ai bën pjesë ndër llojet më të rëndësishme për transport mallrash. Transporti i mallit nëpër det kufizohet në shfrytëzimin e shërbimeve të transportit me anije, në lundrim bregdetar, të cilat lidhin vende të bregdetit, bregdetit me ishujt dhe ishujt mes vete. Transporti i mallit nëpër det mund të kryhet në mënyrë masive, me sasi të mëdha dhe me dimensione të papërshtatshme, për dallim nga llojet e tjera të transportit. Nga tregtia e tërësishme botërore, rreth 80% kanë të bëjnë me ngarkesa masive (për shembull: naftë, derivate të naftës, xehe, drithëra dhe të ngjashme), kurse vetëm 20% i përkasin mallrave në copë dhe mallit të paketuar.

Megjithatë, edhe transporti detar ka disa mangësi të veta, siç janë: shpejtësia relativisht e vogël, rreziqe relativisht më të mëdha transportuese në raport me llojet e tjera të transportit, si dhe kufizimi territorial.

Shoqëria e cila do ta dërgojë mallin me anije detare plotëson formular i cili quhet “fletëshoqërim” ku shënohen të dhënat për mallin, dërguesin, pranuesin e mallit, përcaktor për atë se kush i paguan shpenzimet e transportit, etj. Kjo fletë i dorëzohet agjencisë detare, e cila i shënon në të të dhënat për anijen dhe llogaritjen e shpenzimet për vozitjen. Origjinalin e fletëshoqërimit e mban për vete, një kopje të *fletëngarkesës* i jepet kapitenit të anijes, kurse kopja e tretë *vërtetim për mallin e ngarkuar* i jepet dërguesit. Në bazë të këtij ekzemplari, dërguesi i mallit e dorëzon mallin për ngarkim, kurse kapiteni i anijes, pas kryerjes së ngarkesës e vërteton pranimin për transport. Me këtë vërtetim për mallin e ngarkuar, dërguesi përsëri i drejtohet agjencisë detare dhe prej saj merr *konosman*. Konosmani duhet të përmbajë klauzola, me të cilat rregullohen të drejtat dhe obligimet e ndërsjella të dërguesit dhe agjencisë detare. Dërguesi merr dy ekzemplarë të fletëngarkesës. Origjinali është i dedikuar për pranuesin e mallit. Kopjen e fletëngarkesës, dërguesi e mban për vete. Ngarkimi dhe shkarkimi i mallit të anijes e kryen ekskluzivisht agjencia detare.

## Transporti i mallit nëpër lumë

**Transporti lumor** është një transport shumë i vjetër i mallit. Ky transport mundësohet vetëm nëpër lumenj të cilët janë të lundrueshëm dhe që

mirëmbahen rregullisht për lundrim. Në termin transport ujqor lumor bëjnë pjesë të gjitha llojet e udhëve të transportit, siç janë: transporti nëpër lumenj të lundrueshëm, transporti nëpër liqene dhe transporti nëpër kanale.

Transporti lumor i mallrave, në disa vende të caktuara (si për shembull: Francë, Gjermani, Zvicër, etj.) në masë të madhe i shfrytëzojnë lumenjtë, për dallim nga shtetet e tjera.

Transporti lumor ka arsye të veçantë ekonomike, ngaqë ai është transporti më i lirë i mallit, shumë më i lirë se transporti hekurudhor dhe ai rrugor. Ai shumë shpesh përdoret për transport të të ashtuquajturave ngarkesa masive dhe të lira, gjegjësisht sasi e madhe e mallit, vlera e të cilit është e vogël, si dhe për transport të ngarkesave të cilat kanë përmasa të papërshtatshme. Ai mund të përdoret edhe duke e kombinuar me lloje të tjera të transportit.

Transportin lumor të mallit e bëjnë shoqëritë anijesore. Puna e tyre zhvillohet përmes agjencive anijesore me seli në porte lumore më të mëdha. Edhe këtu, dallojmë dërgesa në copë dhe dërgesa të cilat e angazhojnë tërë mjetin transportues.

Dërgesat me copë me peshë deri më 1000 kg nuk ka nevojë të lajmërohen qysh më parë, por nëse dërgesa është më e rëndë se 1000 kg, atëherë duhet të lajmërohet së paku tri ditë më herët. Kurse, ato dërgesa të cilat e angazhojnë tërë mjetin transportues lajmërohen më së paku tetë ditë më herët. Këto janë dërgesa të një lloji të mallit me peshë deri më 40 tonelata. Peshja e këtij malli mund të jetë edhe më e vogël, nëse ngarkesa e zë tërë hapësirën e deponimit të mjetit transportues.

Marrëveshja për transport lidhet para dorëzimit të mallit për transport. Ajo përpilohet në dy ekzemplarë, nga një për secilën palë. Ajo përmban të dhëna për mallin, portin e ngarkimit dhe atë të shkarkimit, zbatuesin e ngarkimit, afatin e ngarkimit, koston e vozitjes etj.

Kur malli të dorëzohet për ngarkim, plotësohet *fletëngarkesa*, e cila krahas të dhënave për marrëveshjen, përmban edhe të dhëna për pranuesin e mallit, mënyrën e paketimit të mallit, si dhe vlerën e koston të llogaritur të vozitjes. Gjatë plotësimit të fletëngarkesës duhet të kihet parasysh deklarimi i llojit të mallit, ngaqë koston e vozitjes caktohen sipas klasifikimit të mallit.

Fletëngarkesa jepet në pesë ekzemplarë, të plotësuar qartë, kurse korrigjimet plotësuese dërguesi me doemos duhet t'i verifikojë me nënshkrimin e vet. Dëmtimin i cili ndodh si rrjedhojë e fletëngarkesës së plotësuar pamjaftueshëm ose pasaktë e kompenson dërguesi i mallit. Në fletëngarkesë, në rubrikën shënim, duhet të përmenden dhe të jepen, bashkë me fletëngarkesën, të gjitha dokumentet të cilat nevojiten për kryerjen e formaliteteve doganore, sanitare, si dhe të gjitha formalitetet e tjera ndaj të cilave nënshtrohet malli në rrugën e tij.

## Transporti i mallit me aeroplan

Ky transport paraqet transport të shpejtë, efikas, të shtrenjtë dhe mjaft jo të rregullt. Ai rregullohet me dispozita nacionale dhe ndërkombëtare.

Me këtë transport mbarthen mallra që prishen shpejt (si për shembull: artikuj ushqimorë), pastaj mallra që duhet të arrijnë shpejt (si për shembull: ilaçe dhe të ngjashme), mallra që kanë vlerë të madhe në raport me masën dhe dimensionet e tyre (si për shembull: gaz, metale dhe të ngjashme).



### Ilustrimi 35

Transporti i mallit nëpër lumë

- Transporti detar ka disa mangësi të veta, siç janë:
  - shpejtësia relativisht e vogël,
  - rreziqe relativisht më të mëdha transportuese në raport me llojet e tjera të transportit, si dhe
  - kufizimi territorial.
- Transporti lumor:
  - është transporti më i lirë i mallit,
  - shumë më i lirë se transporti hekurudhor dhe ai rrugor.
  - përdoret për transport të të ashtuquajturave ngarkesa masive dhe të lira,
  - përdoret edhe duke e kombinuar me lloje të tjera të transportit.
- Transporti lumor ka edhe të meta të caktuara:
  - lundrimi lumor bëhet në kah të caktuar, i imponuar nga shtrati i lumit;
  - niveli i ujit nuk është gjithmonë i njëjtë, por varet shumë nga reshjet e shiut;
  - varet nga kushtet klimaterike (paraqitja e akullit, dëborës dhe të ngjashme).



**Ilustrimi 36**  
Transporti me aeroplan



**Ilustrimi 37** Ngarkimi i mallit në aeroplan



**Ilustrimi 38** Transporti i kombinuar me kamion dhe aeroplan

Transporti i mallit me aeroplan nënkupton paketim të mallit sipas rregullave të veçanta të cilat i caktojnë përmasat dhe peshën e mallit, por edhe kostoja e vozitjes paguhet paraprakisht.

Për transport të mallit përdoren aeroplanë udhëtarësh të linjave të rregullta, të cilët pranojnë edhe dërgesa ngarkuese deri në një peshë të caktuar. Varësisht nga arsyeja ekonomike, caktohen edhe linja sezonale të ngarkesave, që mbartin vetëm mallra, por mund edhe të merren me qira aeroplanë vetëm për dërgesa ngarkuese, të cilët fluturojnë jashtë linjave të rregullta.

Kontrata për transport të mallit me aeroplan quhet *fletëngarkesë ajrore*, të cilën dërguesi i mallit e dorëzon të plotësuar bashkë me mallin në tre ekzemplarë. Edhe kjo fletëngarkesë i përmban të dhënat e zakonshme.

## Shfrytëzimi i shërbimeve postare

Përdoren për transport të dërgesave më të vogla – me masë prej 20 kilogramësh. Këto janë dërgesa të vogla me vlerë më të madhe. Posta shfrytëzohet edhe gjatë shitjes përmes katalogut, si dhe për dërgimin e ekzemplarëve të mallit.

Shërbimi tarifor i postës – tarifa postare, vërtetohet varësisht nga pesha e paketës, vlera e deklaruar dhe nga kërkesa për manipulim të kujdesshëm me pakon (dërgim i njëpasnjëshëm, dërgim me pagim, dërgim i shpejtë, dërgim me aeroplan dhe të ngjashme).

Për dërgimin e ekzemplarëve të mallit ekzistojnë rregulla të veçanta. Përdoren shumë vlera të ulëta tarifore, por edhe disa kushte të caktuara. Që të realizohet një tarifë e volitshme duhet të përmbushen disa kushte të caktuara në aspekt të peshës (deri më 500 gr.), përmasave, paketimit etj. Me dërgesën dorëzohet një formular i mbushur *fletëkalim për pako* dhe në të firmoset pranuesi i pakos. Në rast të pamundësisë të dorëzimit në adresën e shënuar, ekzistojnë tri zgjidhje:

- pakoja të kthehet menjëherë;
- pakoja të dorëzohet në adresë tjetër; dhe
- pakoja të dorëzohet në rrezik të dërguesit.

- Transporti me aeroplan paraqet:
  - transport të shpejtë;
  - efikas;
  - të shtrenjtë; dhe
  - mjaft të parregullt.

- Me këtë transport mbarten mallra:
  - që prishen shpejt;
  - mallra që duhet të arrijnë shpejt;
  - mallra që kanë vlerë të madhe në raport me masën dhe dimensionet e tyre.



## Shfrytëzimi i shërbimeve spedituese

Nëse ka nxënës të interesuar të cilët kanë mundësi vetë të vizitojnë shoqëri spedituese, jepini detyrë të anketojnë një speditor. Jepni instruksione për përpilimin e pyetjeve që do t'i drejtohen speditorit. Nxënësit të cilët do ta mbarojnë anketimin e spedituesit duke i parashtruar pyetje, do të duhet të zgjedhin mënyrë për ilustrim, evidentim dhe përpunim të informatave, zgjedhje të përfundimeve përkatëse të cilët do t'i dorëzojnë bashkë me listën anketuese.

Në praktikë shumë shpesh kujdesi për dërgimin dhe pranimin e mallit i besohet shoqërive të specializuara për speditim.

**Speditimi** është veprimtari ekonomike e cila deri më sot është zhvilluar shumë dhe ka fituar rëndësi më të madhe sesa më parë. Për spedicionin shumë me rëndësi është zhvillimi i ekonomisë transportuese dhe shkëmbimi ndërkombëtar i mallit. Sot, pothuajse nuk mund të paramendohet një transport ndërkombëtar i mallit pa ndihmën profesionale të speditimit.

Shoqëria spedituese paraqitet si një **lloj i veçantë i shoqërive**, që kryen shërbime në qarkullimin e mallrave. **Detyra themelore** e saj është kryerja e shërbimeve që kanë të bëjnë me transportin e të mirave materiale. Ajo nuk është transportues i drejtpërdrejtë, por këtë mund ta bëjë nëse disponon me mjete transportuese të veta. Shoqëritë spedituese e marrin kujdesin për të gjitha manipulimet me mallin: ngarkim, shkarkim, ri-ngarkim, paketim dhe ripaketim, pranim kualitativ dhe kuantitativ të mallit, deponim, doganim, sigurim të mallit etj.

**Qëllimi themelor** është që këto shoqëri janë të specializuara për këtë punë dhe e kryejnë shpejt, ekonomikisht, sigurt dhe me kushte më të volitshme për komitentin.

Speditori merr urdhër – dispozicion nga komitenti dhe i përmbahet atij. Për secilin ndryshim, speditori është i obliguar t'i drejtohet komitentit dhe ta informojë. Urdhri i përmban informacionet për mallin dhe të ngjashme.

Në pajtim me detyrën themelore që duhet ta kryejë, speditori e bën dorëzimin e të mirës materiale të cilën ia ka besuar një komitent i caktuar një transportuesi të caktuar, gjegjësisht e ndërmer atë të mirë nga transportuesi. Sipas nevojës, gjegjësisht në bazë të urdhrat të komitentit të vet, speditori mund t'i kryejë punët që kanë lidhje me: pagesën e vlerës së vozitjes, pagesën e qëndrimit të mallrave në depot publike dhe doganore, klasifikimin dhe paketimin e disa mallrave të caktuara dhe të ngjashme. Ai nuk mund vetëm të kryejë punë dhe detyra pune që e kanë kuptimin e shitblerjes.

Me marrëveshjen për speditim – speditori merr për obligim të lidhë marrëveshje për transport në emër të vet, por në llogari të komitentit, si dhe marrëveshje të tjera të nevojshme për kryerjen e transportit, kurse nga ana tjetër, komitenti merr për obligim t'i paguajë atij kompensim të caktuar.

**Obligimet** e speditorit janë:

- ta pranojë mallin nga komitenti;
- të veprojë me kujdes si një ekonomist i mirë;
- ta ruajë mallin;
- ta sigurojë mallin;
- t'i kryejë llogaritë me komitentin dhe të ngjashme.

Të drejtat e speditorit janë:



**Ilustrimi 39**  
Dërgesa postare



**Ilustrimi 40**  
Speditimi

- Shoqëria spedituese paraqitet si një lloj i veçantë i shoqërive, që kryen shërbime në qarkullimin e mallrave.
- Detyra themelore e shoqërisë spedituese është kryerja e shërbimeve që kanë të bëjnë me transportin e të mirave materiale.
- Shoqëritë spedituese nuk janë transportues të drejtpërdrejtë, por këtë mund ta bëjnë nëse disponojnë me mjete transportuese të veta.
- Shoqëritë spedituese e marrin kujdesin për të gjitha manipulimet me mallin:
  - ngarkim,
  - shkarkim,
  - ri-ngarkim,
  - paketim dhe ripaketim,
  - pranim kualitativ dhe kuantitativ të mallit,
  - deponim,
  - doganim,
  - sigurim të mallit dhe
  - të tjera.
- Dispozicioni është urdhër i marrë nga komitenti.

- t'i paguhet provizion;
- t'i paguhet kompensim për harxhimet dhe të ngjashme.

Për shërbimet që i bën, speditori ose shoqëria spedituese, dorëzon faturë me shpenzimet e bëra dhe **llogaritje të provizionit**, pra kompensim për shërbimet e bëra.

Shoqëria spedituese vepron si në kornizat e një shteti, ashtu edhe jashtë tij. Shoqëritë spedituese ndërkombëtare merren me detyra më të komplikuar të ndërmjetësimit transportues, sesa ato që veprojnë në kornizat e një shteti.

Për kryerje adekuate të shërbimeve që i marrin përsipër, shoqëritë spedituese me doemos duhet të sigurojnë kuadro profesionale përkatëse.

### Sigurimi i mallit në transport

Sigurimi i transportit paraqet një ndër llojet e sigurimit në përgjithësi.

Lëndë e sigurimit është secila e mirë materiale që transportohet dhe gjatë kësaj u ekspozohet rreziqeve të ndryshme transportuese, të cilët mund të shkaktojnë dëmtime të caktuara tek e mira përkatëse.

Gjatë dërgimit të mallit me tren ekziston rregull automatik, do të thotë se me vetë dorëzimin e mallit për transport, ai sigurohet – në çmimin e vozitjes përfshihet edhe çmimi i sigurimit. Mirëpo, ky nuk është rasti edhe me llojet e tjera të transportit, prandaj duhet të bëhet sigurimi i mallit te shoqëritë e sigurimit.

Gjatë transportit të mallit nën regji personale, krahas sigurimit të mallit (sigurimi kargo), kryhet edhe sigurimi i mjeteve transportuese (sigurimi kargo). Me shoqërinë e sigurimit lidhen dy lloje marrëveshjesh: *polisë speciale* e cila përdoret për disa sigurime të caktuara (paguhet paraprakisht) dhe *polisë e përgjithshme*, me të cilën sigurohen të gjitha dërgesat e ardhshme, në një periudhë kohore të caktuar që më parë (paguhet sipas llogarive mujore).

Shoqëritë e sigurimit nuk e pranojnë sigurimin nga secili lloj i rreziqeve të mundshme. Me termin rrezik transportues nënkuptohet mundësi e paraqitjes së ndonjë ndodhie të dëmshme gjatë transportit të mallit. Polisa e sigurimit, si dokument i marrëveshjes së lidhur, përmban tri elemente të sigurimit: rrezik, premi dhe kompensim. Shoqëria e sigurimit e pranon përgjegjësinë për kompensim të dëmit, të shkaktuar nga rreziku i theksuar në polisë. *Premia* është shumë të cilën i siguruari e paguan si çmim të rrezikut. Vlera e premisë varet nga mundësia për paraqitjen e ndodhisë së dëmshme, nga shuma e sigurimit, nga gjatësia e periudhës kohore etj. *Kompensimi* është një shumë me të cilën shoqëria e sigurimit e dëmshpërblen të siguarin që ka përjetuar dëmtim. Kompensimi dallon nga rasti në rast dhe është i varur nga shumë faktorë.



## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Çka paraqet puna transportuese?
2. Cilat detyra i kryen shërbimi transportues?
3. Cilat parime ekonomike i zbaton transporti?
4. Si është procedura gjatë transportit me makina të veta?
5. Sqaroje rëndësinë e transportit hekurudhor.
6. Cilat lloje të dërgesave i pranon treni për transport?
7. Si lidhet kontrata për transport me tren?
8. Cilat janë karakteristikat e fletëngarkesës hekurudhore?
9. Shpjegoje rëndësinë e transportit të mallit me kamion.
10. Çfarë lloje të transportit ujqor mund të dallosh?
11. Shpjegoje transportin e mallit nëpër lumë.
12. Shpjegoje transportin e mallit nëpër det.
13. Cila është rëndësia e transportit ajror dhe cilat lloje të mallrave transportohen?
14. Shpjegoje mënyrën e shfrytëzimit të shërbimeve të postës.
15. Cila është detyra themelore e shoqërisë për speditim?
16. Shpjegoje punën e shoqërisë spedituese.
17. Në çfarë mënyre sigurohet transporti hekurudhor?
18. Ç'nënkuptohej me termin rrezik transportues?
19. Ç'është premia dhe nga se varet vlera e premisë?



## Përfundim

Fakti që transporti i jep prodhimtarisë avantazh është plotësisht i mjaftueshëm që menjëherë pas saj për nga rëndësia ta radhim punën transportuese. Funksionimi i saj i suksesshëm siguron zhvillim të veprimtarisë së tërësishme ekonomike. Ndikimi i transportit të brendshëm është edhe më i shprehur, jo vetëm që ai është kusht për kryerjen e procesit të prodhimtarisë, por edhe e dikton ritmin e tij. Transporti ndikon, pothuajse në të gjitha parimet ekonomike, sidomos në parimet e ekonomizimit dhe rentabilitetit. Me këtë ai drejtpërdrejt ndikon në formimin e çmimit të kushtimit të mallit, kurse me këtë, gjithsesi rritet edhe avantazhi i konkurrencës së shoqërive në treg.

Harxhimet e transportit janë harxhime që

u shtohen harxhimeve të prodhimtarisë së mallrave që transportohen nga njëri në vendin tjetër, prandaj manifestohen si harxhime plotësuese të prodhimtarisë dhe përbëjnë pjesë të pandashme të harxhimeve të tërësishme të prodhimit të mallrave. Kjo vjen nga fakti se procesi transportues lajmërohet si vazhdimësi e procesit të prodhimit, që kryhet në kornizat e procesit të qarkullimit të mallit. Kjo është pjesë integrale e procesit të prodhimit, pjesë e ciklit të riprodhimit në punën e një shoqërie.

Transporti mund të zhvillohet me tren, me kamion, transport ujqor, i cili i përfshin llojet vijuese: transport i mallit nëpër det dhe transport i mallit nëpër lumë; transporti ajror dhe lloje të tjera të transportit, varësisht nga



## Përfundim

Iloji i mallit që është lëndë e transportit.

Shoqëria spedituese lajmërohet si një lloj i veçantë i shoqërive e cila kryen shërbime në qarkullimin e mallrave. Speditori merr urdhër (dispozicion) nga komitenti dhe i përmbahet atij. Për secilin ndryshim, spedituesi ka për detyrë t'i drejtohet komitentit dhe ta informojë atë. Urdhri përmban të dhëna për mallin dhe të ngjashme.

Obligimet e speditorit janë: ta pranojë mallin nga komitenti; të veprojë me kujdes, si një ekonomist i mirë; ta ruajë mallin; ta sigurojë mallin; t'i bëjë llogaritë me komitentin dhe të ngjashme. Ndërkohë që të drejtat e spe-

dituesit janë: t'i paguhet provizion dhe kompensim për shpenzimet dhe të ngjashme.

Sigurimi i transportit paraqet një ndër llojet e sigurimit në përgjithësi. Lëndë e sigurimit është secila e mirë materiale që transportohet dhe gjatë transportit u ekspozohet rreziqeve të llojllojshme transportuese të cilat mund të shkaktojnë dëmtime të caktuara të mirat përkatëse. Me termin rrezik transportues nënkuptohet mundësia për paraqitje të ndonjë ndodhie të dëmshme gjatë transportit të mallit. Polisa për sigurim, si dokument për kontratën e lidhur, përmban tre elemente: rrezik, premi dhe kompensim.



## Konkurs

1. Lëvizja e mallit në kornizat e njësiteve të ndara organizative, si dhe lëvizja e mallit mes tyre, në kornizat e një firme, është:
  - a) transport i brendshëm
  - b) transport i jashtëm
  - c) transport ngarkues.
2. Marrja e mallit dhe dërgimi i tij janë:
  - a) transport i jashtëm
  - b) transport i brendshëm
  - c) funksion i transportit.
3. Për transportimin e mallit, për relacione të shkurta dhe të mesme, më së shpeshti përdoret:
  - a) kamioni
  - b) treni
  - c) aeroplani.
4. Për transport të ngarkesave të rënda dhe masive më së shpeshti përdoret:
  - a) transport i mallit me tren
  - b) transport i mallit me aeroplan.
5. Një lloj i veçantë i shoqërisë e cila kryen shërbime në transportin e mallrave është:
  - a) shoqëria spedituese
  - b) shoqëria prodhuese
  - c) shoqëria tregtare.



## Konkurs

6. Njhi dhe lidhi të drejtat dhe obligimet e ndryshme të speditorit:
- Obligime
- Të drejta
- Ta pranojë mallin
- T'i paguhet provizion
- Ta ruajë mallin
- T'i paguhet kompensim për shpenzimet
- Ta sigurojë mallin.
7. Polisa me të cilën sigurohen të gjitha dërgesat vijuese të mallit në një periudhë të caktuar është:
- polisë e përgjithshme
  - polisë e veçantë
  - polisë kasko.
8. A është i vërtetë pohimi se transporti drejtpërdrejt ndikon në ekonomizimin e punës:
- po
  - jo.
9. Urdhri të cilin spedituesi e merr nga komitenti dhe i përmbahet atij quhet:
- dispozicion
  - dokumenti i vetëm doganor
  - fatura spedituese.
10. Kompensimi për shërbimet spedituese është:
- provizion
  - kamatë
  - interes.



## ■ ■ ■ Puna e magazinimit (depozitimit)

Nevoja që malli të vendoset në një vend të sigurt dhe që ruajtja e tij t'i besohet depove tregtare është e njohur që në kohën e vjetër dhe të mesjetës. Gjithsesi, depot fituan rëndësi më të madhe ekonomike kah fundi i shekullit të tetëmbëdhjetë dhe fillimi i shekullit të nëntëmbëdhjetë, kur u paraqitën tregtarët të cilët u specializuan për punë magazinuese. Depot në fillim u zhvilluan nëpër portet detarë të Anglisë, si një fuqi udhëheqëse detarë në botë. Malli i vendosur në depo ishte i siguar nga vjedhjet dhe prishja. Më vonë depot publike u themeluan jo vetëm në territoret e porteve detare, por edhe në brendësi të vendit. Puna magazinuese sot pranohet si domosdoshmëri e qarkullimit bashkëkohor të mallit.

Për shkak të mospërputhjes kohore, territoriale, kuantitative dhe kualitative mes prodhimitarisë dhe konsumit, nevoja për magazinimin e mallrave imponohet si domosdoshmëri. Mu për këtë, depozitimit të mallit duhet t'i kushtohet një vëmendje e posaçme, ngaqë rëndësia e depozitimit ka rezultuar me krijimin e organizatave dhe institucioneve të veçanta për magazinim, si depot publike, doganore, të dorëzimit, hekurudhore, personale, etj.

Në kornizat e punës së subjekteve ekonomike, puna magazinuese zë vend të veçantë dhe luan rol me rëndësi në punën e tërësishme. Me udhëheqjen e saj të suksesshme, jo vetëm që mundësohet rrjedhë e pandërprerë e prodhimit dhe qarkullimit, por mundësohet edhe racionalizimi i përgjithshëm, ngaqë puna e suksesshme magazinuese domethënë mbajtje e rezervave të mallit në nivel optimal, e me këtë bëhen edhe shpenzime optimale.



**Ilustrimi 41** Malli i magazinuar

- Me termin punë magazinimi nënkuptohet puna e atillë që përfshin përmbledhje aktivitetesh të cilat kanë lidhje me:
  - pranimin,
  - ruajtjen dhe
  - dhënien e mallit të furnizuar, gjegjësisht të prodhuar.
  
- Aktivitetet për magazinimit e mallit më së shpeshti i kryen një njësit i veçantë organizativ, i quajtur shërbimi magazinues i shoqërisë. Me nocionin depo (magazinë) nënkuptohet hapësira e veçantë për ruajtjen e materialeve, hapësira e rregulluar veçanërisht në të cilën kryhet pranimi, vendosja dhe ruajtja e lëndëve, gjysmë-prodhimeve, prodhimeve të gatshme dhe përgatitja e tyre për dërgim sipas urdhrave të dhëna.
  
- Punët magazinuese kanë rëndësi të madhe ekonomike.
  
- Duke iu falënderuar depove tregtare, tregtarët (ekonomistët):
  - lirohen nga brengat për hapësirë deponuese;
  - u mundësohet ruajtje më ekonomike e mallit me depot e specializuara tregtare.

## Nocioni, rëndësia dhe detyrat e punës magazinuese

Me **punë magazinuese** nënkuptohet puna e atillë që përfshin përmbledhje aktivitetesh të cilat kanë lidhje me pranimin, ruajtjen dhe dhënien e mallit të furnizuar, gjegjësisht të prodhuar. Këto punë të shoqëritë ekonomike, më së shpeshti i kryen një njësit i veçantë organizativ, i quajtur *shërbimi magazinues i shoqërisë*. Kurse, me nocionin *depo* nënkuptohet hapësira e veçantë për ruajtjen e materialeve, hapësira e rregulluar veçanërisht në të cilën kryhet pranimi, vendosja dhe ruajtja e lëndëve, gjysmë-prodhimeve, prodhimeve të gatshme dhe përgatitja e tyre për dërgim sipas urdhrave të dhëna.

*Punët magazinuese* paraqesin faktor të rëndësishëm ekonomik për secilin shtet. Duke iu falënderuar depove tregtare, tregtarët (ekonomistët) lirohen nga brengat për hapësirë magazinuese dhe u mundësohet ruajtje më ekonomike e mallit.

Këto depo e ruajnë mallin dhe e sigurojnë shumë më lirë dhe më profesionalisht, sesa do të kishin mundur këtë ta arrinin pronarët e mallit. Nëse nuk do të ekzistonin depot, shoqëritë e fushës së prodhimit dhe qarkullimit do të detyroheshin të ndërtonin depo të veta të cilat jo vetëm që nuk do të ishin gjithnjë të shfrytëzuara, por edhe nuk do të mund në atë masë të madhe ta arrinin ruajtjen dhe mirëmbajtjen profesionale të mallit. Depot e themeluara kështu do të kushtonin shtrenjtë dhe do ta rrisnin çmimin e mallit. Nga ky shkak në kushte bashkëkohore paraqiten depo të specializuara për ruajtjen e mallit të caktuar saktësisht, si për shembull: frigoriferë për mallin që priset lehtë, silose për ruajtjen e drithërave dhe të ngjashme.

Malli i cili kohë më të gjatë gjendet në depot e këtilla, ai shpeshherë përpunohet në to, përkryhet, ambalazhohet dhe gjëra të ngjashme.

Zhvillimi i përhershëm i teknologjisë mundëson që sa më mirë dhe sa më profesionalisht të mirëmbahet malli. Depot e mëdha kanë rëndësi të veçantë në qendrat e trafikut. Rëndësia e tyre qëndron në mundësimin e ofertës dhe kërkesës së përhershme të hapësirës së lirë. Me ndihmën e depove publike transportuesit mund t'i shfrytëzojnë kapacitetet personale të mjeteve transportuese në tërësi, por gjithashtu edhe mund të lirohen prej mallit shpejt dhe lehtë.

Depot bashkëkohore, si veprimtari anësore të veten, kryejnë edhe një sërë punësh të tjera, si për shembull: ngarkim dhe shkarkim të mallit, renditje profesionale të mallit në mjetet transportuese dhe të ngjashme.

Depot duke dhënë *vërtetime depozite*, mundësojnë edhe qarkullim të mallit pa u dorëzuar ai faktikisht. Ai mall mund të shitet, blihet, të merren kredi për të dhe të ngjashme, edhe pse gjatë gjithë kësaj kohe ai rri në depo.

*Vërtetim depozite* është letër me vlerë të cilën e japin depot për mallin që ruhet. Ai shërben për të disponuar me mallin, por mund edhe t'i transferohet një personi tjetër, pa u transportuar malli.

Detyrat e magazinimit dalin nga rëndësia e tij. Në kushte bashkëkohore të ekonomizimit magazinimi ka për detyrë:

1. të mundësojë vendosjen e të mirave materiale të prodhuara dhe të furnizuara në momentin e futjes së tyre në procesin e prodhimit, gjegjësisht të shitjes;



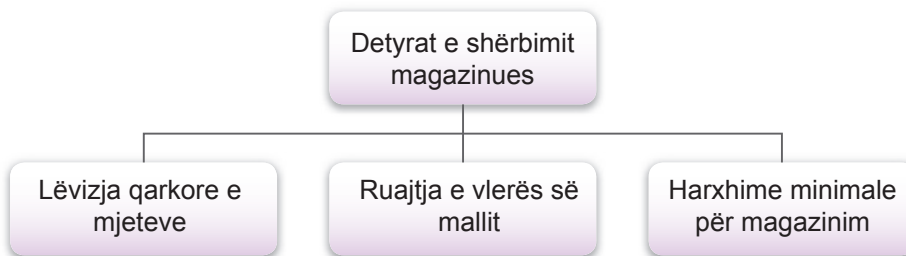
2. të veprojë si veprimtari e vazhduar prodhuese për ripërpunim, gjegjësisht për kryerje të përpunimit të të mirave të deponuara;
3. të veprojë si pjesë përbërëse e veprimtarisë shpërndarëse, do të thotë të sigurojë dhe të zbatojë shitje të të mirave të magazinuara.

## Rëndësia, detyrat dhe organizimi i shërbimit magazinues

Detyrat themelore të shërbimit magazinues janë:

1. të sigurojë zhvillim të pandërprerë të punës së shoqërisë, do të thotë: qarkullim të mjeteve;
2. ta ruajë vlerën e mallit që i është besuar për ta ruajtur;
3. të bëjë harxhime minimale gjatë magazinimit.

**Anagrami 12** Detyrat e veçanta të shërbimit magazinues



Varësisht nëse bëhet fjalë për shërbim magazinues të shoqërisë prodhuese ose të atyre tregtare, dalin edhe detyra të veçanta të shërbimit magazinues.

Kështu, te shoqëritë prodhuese puna magazinuese lidhet ose me magazinimin e mjeteve për prodhimtari, ose me magazinimin e prodhimeve të gatshme.

a) **Magazinimi i mjeteve për prodhimtari përfshin:** pranimin e mjeteve të furnizuara për punë (materiale themelore dhe materiale ndihmëse, karburante, mallra etj.), vendosjen dhe ruajtjen e tyre deri në momentin e dhënies së tyre në procesin prodhues. Ai, gjithashtu, ka të bëjë edhe me pranimin e përkohshëm të gjysmëprodhimeve dhe prodhimeve të papërfunduara, deri në dhënien e tyre për përpunim të mëtejshëm.

b) **Magazinimi i prodhimeve të gatshme përfshin** punë rreth pranimit të prodhimeve të veta, të dedikuara për shitje, vendosja dhe ruajtja e tyre, si dhe punë rreth përgatitjes për dhënie (matje, qepje e paketimit) dhe përgatitje e mallit të shitur për blerësit.

**Vendosja organizative e shërbimit** magazinues mund të jetë e vendosur në forma të ndryshme. Në praktikë, hasen zgjidhjet vijuese organizative të shërbimit magazinues:

- shërbim magazinues në përbërje të shërbimit furnizues;
- shërbim magazinues në përbërje të shërbimit të shitjeve;
- shërbim magazinues si një njësi i veçantë organizativ në përbërje të sektorit komercial;

■ Vërtetim depozitimi është letër me vlerë të cilën e japin depot për mallin që ruhet.

■ Vërtetim depozitimi shërben për të disponuar me mallin, por mund edhe t'i transferohet një personi tjetër, pa u transportuar malli.

■ Detyrat e magazinimit janë:

- të mundësojë vendosjen e të mirave materiale të prodhuara dhe të furnizuara në momentin e futjes së tyre në procesin e prodhimit, gjegjësisht të shitjes;
- të veprojë si veprimtari e vazhduar prodhuese për ripërpunim, gjegjësisht për kryerje të përpunimit të të mirave të magazinuara;
- të veprojë si pjesë përbërëse e veprimtarisë shpërndarëse, do të thotë të sigurojë dhe të zbatojë shitje të të mirave të magazinuara.

- Se si do të organizohet shërbimi magazinues varet nga:
  - veprimtaria që kryen shoqëria,
  - vëllimi i punës dhe
  - zbatimimi i të arriturave të reja shkencore në punë.

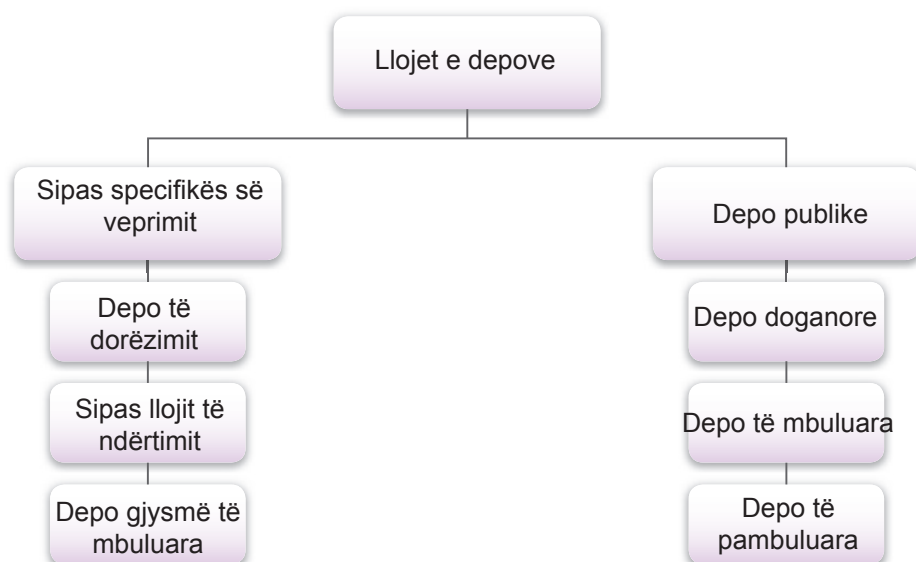
- shërbim magazinues në përbërje të sektorit për marketing;
- shërbim magazinues në përbërje të sektorit prodhues;
- shërbim prodhues si shërbim i mëvetësishëm.

Secila shoqëri e zgjidh këtë çështje në mënyrën që më së shumti i përshtatet kushteve specifike për punë. Se si do të organizohet shërbimi magazinues varet nga veprimtaria që kryen shoqëria, vëllimi i punës dhe zbatimimi i të arriturave të reja shkencore në punë, para së gjithash, në vendosjen e përgjithshme organizative. Të gjitha këto zgjidhje kanë përparësi të veta dhe të meta, por gjithsesi se secila shoqëri që merret me prodhim ose qarkullim të mallit, vëllimi i punës të së cilës është më i madh, do të ketë më shumë nevojë për ekzistimin e një shërbimi të veçantë magazinues, sesa një shoqëri, vëllimi i punës të së cilës, p.sh.: është transporti ose turizmi, ku puna magazinues mund të jetë në përbërjen e ndonjë shërbimi ose sektori tjetër.

Kur bëhet fjalë për organizimin e shërbimit magazinues duhet të theksohet fakti se ajo mund të jetë e organizuar edhe si e centralizuar edhe si e decentralizuar. Kur nevojat nuk diktojnë ndonjë zgjidhje tjetër, centralizimi i depove është sistem, i cili shoqërisë i siguron punë më racionale dhe më ekonomike me rezervat e mallit. Megjithatë, ekzistojnë shkaqe të shumta që e imponojnë decentralizimin e depove. Ato janë:

- nevoja për ekzistimin e depove për materiale të reparteve, është si për shkak të largësisë hapësinore mes reparteve nga depoja qendrore, ashtu edhe për shkak të specifikës së materialeve me të cilat ato furnizohen;
- nevoja për ekzistimin e depove fazore për pranim të prodhimtarisë që është në vijim;
- nevoja për ekzistimin e depove të veçanta për shitore të ndryshme më të mëdha, ose për grupe të shitoreve tregtare më të vogla, etj.

**Anagrami 13** Llojet e depove sipas: llojit të ndërtimit dhe sipas specifikës së veprimit



Përparësitë e decentralizimit qëndrojnë në afrimin e depove dhe ai në masë më të vogël ose më të madhe siguron specializimin e depove, gjë që shumë pozitivisht reflektohet në krijimin e kushteve më të mira për vendosje të mallit dhe trajtim më profesional të tij. Megjithatë, decentralizimi ka një numër mangësish:

- mundësi për tejmbushjen me rezerva të të njëjtit lloj në më shumë vende;
- zbatim më i vështirë i politikës së vetme deponuese të shoqërisë në tërësi;
- relativisht rritje e harxhimeve të përgjithshme për deponim dhe të ngjashme.

## Llojet e depove

Depot paraqiten në lloje të shumta dhe të llojllojshme. Me zbatimin e disa kriterëve të caktuara, të gjitha mund të klasifikohen në grupe të caktuara.

Sipas llojit të ndërtimit, dallojmë: **të mbuluara dhe të pambuluara**. **Depot e mbuluara** (baraka druri, hangarë, depo përdhese të murosura, depo me podrum, kat përdhes dhe kate, etj.) shërbejnë për vendosjen e të mirave materiale (artikuj ushqimorë, mallra që ndizen lehtë dhe mallra që avullojnë dhe të ngjashme), të cilat janë të ndjeshme ndaj ndikimeve atmosferike dhe ndaj disa ndikimeve të tjera.

**Depot gjysmë të mbuluara** shërbejnë për vendosjen e të mirave materiale siç janë: materiali ndërtimor prej druri, qymyri, gëlqerja etj.

**Depot e pambuluara**, në fakt, janë hapësira magazinuese në të cilat magazinohet: rërë, mallra qeramike, mallra për sanitari kanalizimi dhe të ngjashme.

Sipas llojit të të mirës materiale që magazinohet, dallohen: depo për lëndë, për gjysmëprodhime, për prodhime të gatshme, gjegjësisht depo për prodhime industriale, për prodhime bujqësore dhe të ngjashme. Sipas specifikës së të mirës materiale që magazinohet, dallohen: depo për mallra universale dhe depo speciale.

Sipas përkatësisë ndaj shoqërive të caktuara, dallohen: depo të shoqërive prodhuese, depo të shoqërive tregtare.

Sipas specifikës së veprimtarisë dallohen: *depo publike, depo të dorëzimit dhe depo doganore*.

**Depot publike** depozitojnë të mira materiale të shoqërive të ndryshme. Krahas depozitimit kryejnë edhe shërbime të caktuara, qëllimi themelor i të cilëve është ruajtja e vlerës së të mirave të deponuara (pastrim, klasifikim, sigurim dhe të ngjashme). Ato lidhin kontratë me pronarët e të mirave të deponuara. Për punën e vet ato fitojnë kompensim (provizion).

Depot publike mbajnë evidencë për të mirat e pranuar dhe të dhëna nga depoja. Pronarit të së mirës të depozituar i japin dokument – vërtetim depozite. Vërtetimi i depozitës është në formë të letrës me vlerë dhe mund të transferohet, kurse me këtë transferohet edhe pronësia e mallit.

**Depo të dorëzimit** hapin shoqëritë tregtare që përfaqësojnë firma të huaja, shoqëritë prodhuese që prodhojnë artikuj me licenca të firmave të huaja dhe shoqëri për tregti të jashtme. Ato vendosen në afërsi të stacioneve doganore. Në to vendoset malli që i përket firmës së jashtme (dorëzuesit). Për këtë mall nuk paguhet doganë deri në momentin kur ai të shitet dhe të nxirret nga depoja. Për shërbimin e vet, depoja merr provizion.



Ilustrimi 42

Depot e mbuluara



Ilustrimi 43

Depot gjysmë të mbuluara



Ilustrimi 44

Depot e pambuluara



Ilustrimi 45

Depo publike

**Depot doganore** shërbejnë për depozitim e të mirave materiale, do të thotë mallrave nga importi dhe eksporti. Ato vendosen në afërsi të kalimeve kufitare, në afërsi të stacioneve hekurudhore të qyteteve të mëdha, në afërsi të porteve detare dhe aeroporteve, etj. Këto depo u takojnë drejtorive doganore. Dogana paguhet kur merret malli nga depoja.<sup>22</sup>

## Veprimi gjatë pranimit të materialeve të furnizuar

### Pranimi i mallit në depo

Depo më të mëdha kanë shërbim të veçantë për pranim. Detyra e tij përbëhet nga:

- pranimi i materialit të arritur dhe dokumenteve që e përcjellin atë;
- kryerja të pranimit kualitativ dhe kuantitativ të materialit;
- dhënia e fletëhyrjes për materialin.<sup>23</sup>

**tëhyrja**, zakonisht, i përmban këto të dhëna: data e pranimit, numri rendor i fletëhyrjes, emri i furnizuesit, lloji i mallit, sasia dhe cilësia e mallit, çmimi i mallit, lloji dhe numri i copëve sipas ambalazhit, nënshkrimi i udhëheqësit të depos, etj.

Është e preferuar që, në rastet kur harxhimet për transportin e materialit bien mbi blerësin, shërbimi i pranimit të kryejë përshkrim të fletëngarkesës dhe t'ua bashkëngjisë dokumenteve të mallit.

Në këtë mënyrë lirohet fletëngarkesa origjinale, në mënyrë që të evitohen obligimet për pagesën e trenit, nëse transporti është bërë me të. Përshkrimi zakonisht bëhet duke i shënuar elementet me rëndësi të fletëngarkesës në një formular të posaçëm për këtë qëllim.

Kontrollin kualitativ dhe kuantitativ të materialit të arritur e kryen një komision i veçantë i shoqërisë, të cilin zakonisht e përbëjnë përfaqësues nga shërbimi për kontroll kualitativ, shërbimi për përgatitje të punës dhe shërbimi magazinues.<sup>24</sup>

Nëse gjatë kontrollit vërtetohet ndonjë shmangie nga kualiteti dhe kuantiteti i caktuar me kontratë, kjo konstatohet me komision.

**Regjistri komisionar** i dorëzohet furnizuesi, me kërkesë që të veprojë në pajtueshmëri me kontratën e shitblerjes, gjegjësisht me rregullat e qarkullimit të mallit.

### Veprimi për pranim të prodhimeve të gatshme

Përveç në rastet kur bëhet fjalë për përgatitje të prodhimeve, pas prodhimit të mbaruar, siç janë: prodhimi sipas porosisë, parti prodhimesh e shitur paraprakisht, dorëzim i prodhimeve njëjësive afariste, ose depo të dorëzimit, prodhimet e gatshme vendosen në depo përkatëse të shoqërive prodhuese.

Për prodhimet, të cilat me vlerësimin e kontrollit teknik nuk kualifikohen si “prodhime shkart”, ose si prodhime me gabim, njësitë prodhues përkatës shoqërisë i dorëzon dokument, i njohur si fletëdalje

22. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 48.

23. Јовановска-Ристевска С. и Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup, 2002, faqe 211.

24. Јовановска-Ристевска С. и Јаковски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Shkup, 2002, faqe 211.

#### Ilustrimi 46

Pranimi i mallit në depo

e prodhimeve të gatshme, në bazë të të cilit depoja ua kryen pranimin.

Fletëdalja zakonisht i përmban të dhënat vijuese: emri i njësitit prodhues të shoqërisë në të cilën është përpunuar prodhimi, numri rendor i fletëdaljes, data e lëshimit të fletëdaljes, njësia matëse, sasia, çmimi dhe vlera. Fletëdaljen e nënshkruajnë: drejtori i njësitit prodhues të shoqërisë, personi që e ka dorëzuar prodhimin dhe personi që e ka regjistruar këtë dokument.

Në bazë të një ekzemplarit të fletëdaljes, sektori i prodhimit e evidenton vëllimin e prodhimitarisë, kurse ekzemplari i dytë i dorëzohet kontabilitetit të shoqërisë. Nëse nuk është e paraparë që shërbimi magazinues të lëshojë dokument të posaçëm për pranimin e prodhimeve të gatshme, atëherë ekzemplari i tretë i fletëdaljes shërben si dokument i vetëm për evidentimin e hyrjes së mallit në depo.

Te disa shoqëri praktikohet që kontabiliteti, në bazë të fletëdaljeve të qarkullimit, të lëshojë urdhër përmbledhës për pranimin e shërbimeve të gatshme. Ky urdhër mund të jepet përditshëm ose periodikisht, kurse i përfshin të gjitha fletëdaljet gjatë një dite ose gjatë një periudhe të caktuar.

## Dhënia e mallit nga depoja

### Veprimi gjatë lëshimit të materialeve në prodhimitari

Njësitet prodhuese të shoqërisë, porosisin materiale nga depoja, në bazë të dokumentit që quhet *kërkesë për material*, e cila zakonisht i përmban të dhënat vijuese: emri i sektorit prodhues, numri rendor i kërkesës, data, numri rendor i urdhrimit për zbatimin e të cilit përdoret materiali, emri i depon nga i cili kërkohet materiali, emri, sasia dhe vlera e materialit etj.

Kur në një kërkesë gjenden më shumë lloje materiali, përgatitja e materialeve për t'u lëshuar, sipas dokumentit të tillë, mund të kryhet në dy mënyra:

- me kompletim të simuluar, sipas të cilit kërkesa zërthehet në "x" sektorë të depon, nga do të jepet materiali. Njëkohësisht (simuluar), materiali përgatitet në të gjitha sektorët, në mënyrë që dërgohet në një vend në depo, vendi i ashtuquajtur hapësira e ekspeditës. Në këtë vend person i veçantë, i ashtuquajtur preparator e kryen kompletimin e kërkesave të këtilla përmbledhëse.
- me kompletim të njëpasnjëshëm, sipas të cilit mjeti transportues i shoqëruar nga preparatori, shkon nga sektori në sektor brenda depon, duke e plotësuar materialin për secilën kërkesë.

Kjo mënyrë e kompletimit të kërkesës praktikohet sidomos te depot ku malli është i renditur sipas sistemit të vendeve të përhershme, sepse në to lehtë mund të caktohet orari i lëvizjes nga sektori në sektor.

Në rastet kur janë kërkuar më shumë materiale sesa është e nevojshme,



**Ilustrimi 47**

Pranimi i mallit në depo

■ Fletëdalja i përmban të dhënat vijuese:

- emri i njësitit prodhues të shoqërisë në të cilën është përpunuar prodhimi,
- numri rendor i fletëdaljes,
- data e lëshimit të fletëdaljes,
- njësia matëse,
- sasia,
- çmimi dhe
- vlera.



**Ilustrimi 48**

mallra në rrugë



**Ilustrimi 49**  
Ngarkimi i mallit

- Prodhimet e gatshme u jepen blerësve me dokumentin urdhër për dhënien e mallit.
- Urdhrin për dhënien e mallit e jep shërbimi i shitjeve në shoqëri. Në bazë të këtij urdhri, shërbimi deponues lëshon fletëdalje.



**Ilustrimi 50**  
Dhënia e mallit nga depoja me ndihmën e transportit të brendshëm

ose kur është marrë mall që nuk është i nevojshëm, njësitë prodhuese është i obliguar ta kthejë atë në depo. Atëherë si dokument me të cilin kryhet kthimi i materialit dorëzohet *fleta e kthimit të materialit*.

## Veprimi gjatë lëshimit të prodhimeve të gatshme (mallrave) për blerësit

Prodhimet e gatshme nga depoja, shitësve u lëshohen me dokumentin *urdhër për dhënien e mallit*, të cilin e lëshon shërbimi i shitjeve në shoqëri. Në bazë të këtij urdhri shërbimi deponues lëshon *fletëdalje*.

Te disa shoqëri puna rreth lëshimit të dokumenteve për përgatitjen e mallit thjeshtëzohet në këtë mënyrë. Kontrata përfundimtare, si dokument për shitjen e mallit, lëshohet e kopjuar në dhjetë ekzemplarë. Tre të parët e mbajnë emrin e kontratës, kurse të tjerët urdhër për dhënien e mallit, fletëdalje, raport për përgatitjen e kryer dhe të ngjashme.

Dhënia e mallit nga depot e shoqërive tregtare kryhet në mënyrën e njëjtë, si dhënia e prodhimeve të gatshme nga depot e shoqërive prodhuese.

## Renditja e mallit në depo

Renditja e mallit në depo zë vend të veçantë në politikën e punës magazinuese. Para së gjithash, renditja duhet të jetë racionale, kurse si e tillë do të mundësonte:<sup>25</sup>

- shkurtimin e rrugëve për mbartje dhe
- lehtësimin dhe përsheptimin e manipulimit me mallin.

Një rregull klasik për renditjen e mallit në depo thotë: “Një vend për një lloj malli dhe secili lloj në vendin e vet.” Zbatimi i këtij rregulli nënkupton se secili mall e ka vendin e vet në depo, kurse vendi i përkohshëm ose i rastësishëm duhet rreptësisht të shmanget. Duke e zbatuar këtë rregull, mallrat në depo më së shpeshti shpërndahen sipas këtyre rrethesh:<sup>26</sup>

- Sipas renditjes alfabetike, sipas të cilit që të hyrja e depos mbahen vende për mallin, duke e marrë parasysh emrin e tij. Kështu, vendi i parë do të jetë i rezervuar për mallin, emri i të cilit fillon me shkronjën A, pastaj me B, me C, e kështu me radhë.
- Sipas nomenklaturës, sipas së cilës malli renditet në bazë të nomenklaturës së brendshme zyrtare të shoqërisë. Sikur të rendi alfabetik, përparësitë e këtij sistemi vërehen në mundësinë më të madhe për mbikëqyrje dhe për gjetje më të lehtë. Megjithatë, të këto sisteme është e vështirë të arrihet ndonjë ekonomizim më i madh i hapësirës, ngaqë gjatë renditjes nuk merret në konsideratë koeficienti i lëvizjes së prodhimeve të caktuara, përmasat e tyre, pesha, forma, cilësitë fizike dhe kimike.
- Renditje sipas karakteristikave të mallrave, sipas së cilës në konsideratë merren specifikat e llojeve të caktuara të mallrave, por njëherësh arrihet edhe ekonomizimi optimal i hapësirës,

25. Јовановска-Ристевска С. и Јаќовски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Шкуп, 2002, фаќе 199.

26. Јовановска-Ристевска С. и Јаќовски Б.: Економика на внатрешната трговија, Факултети Економик, Шкуп, 2002, фаќе 199.

transportit, manipulimit, si dhe shpenzimeve të tjera në depo. Gjatë renditjes së mallit me këtë sistem, veprohet në këtë mënyrë:

- malli me përmasa të madha, malli vëllimor dhe malli me peshë të mëdha vendoset afër hyrjes së depos dhe në katin përdhes;
- kur vihet malli nëpër rafte, në sirtarë ose në mënyra të tjera, tentohet që në afërsi të magazinohen mallra me karakteristika të përafërta;
- malli me veprime të dëmshme tentohet të jetë sa më larg nga mallrat e tjerë të cilët veprimet e tilla do të ndikojnë negativisht, si për shembull malli helmues, malli shpërthyes dhe mallra të tjera.
- malli që më shpesh qarkullon, gjithashtu duhet të vendoset më afër hyrjes, daljes së depos, në mënyrë që më thjesht të manipulohet me të.

Për orientim më të lehtë të renditja e këtyre, duhet të shënohen sektorë, kurse te depot më të mëdha edhe rrugët, gjithashtu.

Megjithatë, pa marrë parasysh se cila renditje zbatohet, është e drejtë që në hyrje të depos të theksohet plani i renditjes së prodhimeve të mallrave. Në mënyrë që më lirisht të disponohet me hapësirën magazinuese, gjithashtu, shmangen gardhet fikse, të cilat depon e ndajnë gjithmonë në sektorë, me përjashtim të rastit kur kjo nuk diktohet nga shkaqe të veçanta. Prandaj, depot bashkëkohore ndërtohen në formë të salla të mëdha, në të cilat ndarja e sektorëve shënohet vetëm me gardhe të lëvizshme dhe me mbi-shënime.

## Mirëmbajtja dhe rregullimi i depove

Me mirëmbajtje dhe rregullim të depove nënkuptohet përmbajtja ndaj parimeve të rendit dhe zbatimi i tyre, si dhe mbrojtja e të mirave të magazinuara në hapësirën për magazinim.

Mbajtja e pastërtisë dhe rendit në hapësirën magazinuese ka rëndësi të madhe për kryerjen e suksesshme të punëve dhe detyrave të punës së depos. Me këtë që u përmend më lart krijohen kushte më të mira për shëndetin e të punësuarve, për mbajtje të kualitetit dhe kuantitetit të të mirave të magazinuara, do të thotë: shmangen humbjet e tyre eventuale, për shkak të kushteve të këqija higjienike në depo. Pastrimi i depos duhet të bëhet çdo ditë, në mënyrë që të mos lejohet paraqitja e insekteve, baktereve, minjve dhe të ngjashme. Domethënë, kushtet higjienike – sanitare duhet t’u përshtaten kushteve bashkëkohore.

Rregullimi i depos ka për qëllim që ajo të disponojë me hapësirë dhe pajisje përkatëse e cila do t’u përgjigjet specifikave të të mirave të vendosura në të. Kjo krijon kushte të volitshme për ruajtjen e të mirave dhe e zvogëlon dëmtimin dhe prishjen e tyre.

**Pajisjet** që më së shpeshti përdoren në depo janë: raftet, stenda, tavolina, shkallë, pajisje teknike për ngrirje dhe ftohje (frigoriferë, ngrirës etj).



**Ilustrimi 51**

Renditja e mallit në depo sipas nomenklaturës



**Ilustrimi 52**

Renditja e mallit në depo sipas madhësisë së mallit



**Ilustrimi 53** Raftet



**Ilustrimi 54**  
Pajisjet në depo – shkallët



**Ilustrimi 55**  
Pajisjet për ftohje në depo

**Raftet** në depo shërbejnë për renditjen dhe ruajtjen e të mirave. Ato mund të jenë të njëanshme dhe të dyanshme. Raftet e njëanshme vihen në muret e depos, kurse raftet e dyanshme – në mes të hapësirës magazinuese, me largësinë e lejuar nga njëri-tjetri, gjë që mundëson manipulim më të lehtë me mallrat përgjatë gjithë hapësirës së depos.

**Stendat** shërbejnë për të vënë varëse të veshjeve të sipërme, për të varur qilima etj.

**Shkallët** shërbejnë për manipulim me të mirat materiale që magazinohen në raftet më të larta dhe për varje.

**Pajisjet për ngrirje** shërbejnë për konservim të përhershëm të disa llojeve të të mirave, me ç'rast vazhdohet afati i qëndrueshmërisë së tyre. Këto pajisje quhen edhe dhomë të ngrirjes.

**Pajisjet për ftohje** shërbejnë për ftohjen e artikujve ushqimorë dhe të mira të tjera të magazinuar që mund të prishen lehtë.

**Pajisjet teknike** shërbejnë për ruajtje të dhe mirëmbajtje të drejtpërdrejtë të të mirave të magazinuar. Kështu, për shembull, vihen ventilatorë, kondicionerë, bëhet ajrosja e hapësirës magazinuese, instalohen alarme, pajisje kundër zjarrit dhe pajisje të tjera.

*Pajisjet për transport të brendshëm* shërbejnë për mbartjen e të mirave të magazinuar dhe pajisjeve në depo. Ato mund të jenë të llojllojshme, dhe varet nga lloji, forma dhe përmasat e të mirave dhe pajisjeve. Në disa depo përdoren shirita të pandërprerë, të cilët lëvizin me ndihmën e elektromotorëve. Në depot ku përdoren më shumë kate, përdoren ashensorë, diku makina mbartëse, makina për ngritje dhe të ngjashme.

Krahas llojeve të lartpërmendura të pajisjeve, mund të hasen edhe lloje të tjera të cilat do t'i përshtaten llojit të mallit dhe do të mundësojnë manipulim më të lehtë, më të mirë dhe më efikas me mallrat në depo.



### Kontrolloni njohuritë tuaja

1. Ç'nënkupton me nocionin punë magazinuese?
2. Çfarë mund të jenë zgjidhjet organizative të shërbimit magazinues?
3. Cilat lloje të depove mund t'i dallosh?
4. Shpjegoje procedurën për pranim të materialeve të furnizuara në depo.
5. Shpjegoje procedurën për pranim të prodhimeve të gatshme në depo.
6. Shpjegoje procedurën për dhënie të mallit nga depoja.
7. Ç'nënkuptohe me mirëmbajtje dhe rregullim i depos?





## Test

1. Shumën e aktiviteteve që kanë të bëjnë me: pranimin, ruajtjen dhe dhënien e furnizimit, gjegjësisht të mallit të shitur, më së shpeshti e kryen
  - a) shërbimi i shitjeve
  - b) shërbimi furnizues
  - c) shërbimi magazinues
  
2. Lidhini depot me llojet e prodhimeve që ruhen në to:
 

Të mbuluara Gjysmë të mbuluara Të pambuluara	Rërë Artikuj ushqimorë Material ndërtimor prej druri Mallra qeramike Mallra që lehtë ndizen
--	---
  
3. Lidhini llojet e mallrave me depot përkatëse:
 

Depo publike Depo të dorëzimit Depo doganore	Mallra nga importi dhe eksporti Mallra me licencë të firmave të huaja Mallra që u takojnë firmave të huaja Përveç deponimit kryejnë edhe shërbime të tjera (sigurim)
--	---
  
4. Numëro një pjesë të pajisjes që e përdorin depot për ruajtjen e kualitetit të prodhimit \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.
5. Lidhi karakteristikat e llojeve të renditjeve të mallit në depo:
 

Rendi alfabetik Rendi i nomenklaturës Renditje sipas karakteristikave të mallrave	Mbikëqyrje më e madhe Emri i të cilit fillon me A, pastaj me B Nuk ka ekonomizim të madh Ekonomizim optima
---	---
  
6. Sipas përkatësisë ndaj një shoqërie të caktuar dallohen:
  - a) depo të shoqërive prodhuese dhe tregtare
  - b) depo doganore
  - c) depo publike.
7. Sipas llojit të të mirave materiale që magazinohen, dallohen:
  - a) depo për lëndë dhe prodhime bujqësore dhe industriale
  - b) depo universale dhe speciale.
8. Shërbimi magazinues mund të organizohet si:
  - a) i centralizuar dhe i decentralizuar
  - b) administrativ dhe i centralizuar
  - c) administrativ dhe i decentralizuar.
9. Vendosja organizative e shërbimeve magazinuese mund të jetë:
  - a) e vendosur ndryshe në shoqëritë e ndryshme
  - b) e vendosur njëjtë në shoqëri të ndryshme
  - c) sipas rregullave të caktuara me përpikmëri.



# Kontrolli i kualitetit



## TEMA

Me studim të vëmendshëm të përmbajtjeve të kësaj teme do të mund:

- ta kuptosh nocionin kualitet dhe kontroll të kualitetit;
- t'i shpjegosh lëndën dhe rëndësinë e kontrollit të kualitetit;
- t'i dallosh parimet e kontrollit të kualitetit;
- t'i shpjegosh metodat e kontrollit të kualitetit;
- të njihesh me procedurën e veprimit me prodhimet jo të rregullta;
- të njihesh me standardet për kualitet.

## ■ ■ Nocioni i kualitetit dhe nevoja për kontroll të kualitetit

Shpjegoje kontrollin kuantitativ dhe kualitativ gjatë realizimit të punës furnizuese dhe asaj shitëse.

Kush e bën kontrollin kualitativ dhe kuantitativ?

Ç'është atestimi?

Me **kualitet** nënkuptohen ato cilësi që mund të përmbushen për një nevojë të caktuar. Nuk ka dallim se për çfarë nevojash bëhet fjalë dhe si i përmbush ato një prodhim i caktuar, a e bën këtë drejtpërdrejt si mjet i kënaqësisë, apo tërthorazi si mjet i prodhimit.

Nocioni i cilësive kualitative të prodhimit është i komplikuar, ngaqë para së gjithash ai përfshin:

1. materiali nga i cili është përpunuar;
2. forma;

- Nocioni i cilësive kualitative të prodhimit është i komplikuar, ngaqë para së gjithash ai përfshin:
  - materiali nga i cili është përpunuar;
  - forma;
  - përbërësit;
  - ngjyra;
  - përcaktues në aspekt të shijes dhe të ngjashme.
- Vlerësimi i cilësive kualitative të prodhimit dhe qasja në praktikë janë mjaft të ndryshme.

3. përbërësit;
4. ngjyra;
5. përcaktues në aspekt të shijes dhe të ngjashme.

Vlerësimi i cilësive kualitative të prodhimit dhe qasja në praktikë janë mjaft të ndryshme. Pikërisht, shpeshherë kualiteti i prodhimeve mbikëqyret në aspekt të materialit të përdorur dhe teknologjia e tyre në procesin e prodhimit. Megjithatë, me rëndësi për shoqëritë është se viteve të fundit me publikimin e shumë artikujve dhe librave sqarohet qasja e re e njohur si revolucion i kualitetit. Themeluesit e revolucionit të kualitetit insistojnë se më mirë duhet të ndërpritet prodhimi i artikujve me kualitet të dobët, sesa më vonë të korrigjohen gabimet në procesin e prodhimit.

### Pse bëhet kontrolli i kualitetit?

Kontrolli i kualitetit duhet të sigurojë që secili prodhim i cili del nga uzina, në mënyrë që të posedojë kualitetin e duhur, të vërtetuar me standardet dhe specifikimet. Megjithatë, detyra e kontrollit nuk duhet të kuptohet vetëm si kontrollim i prodhimeve finale, me qëllim që të mënjanohej (ndahen) prodhimet që nuk u përshtaten kushteve që janë të përcaktuara me standardet. Kontrolli duhet të jetë edhe masë preventive, e cila duhet të pengojë paraqitjen e gabimeve të prodhimit përfundimtare dhe në këtë mënyrë ta sjellë në masë më të vogël prishjen e materialeve dhe harxhimin e panevojshëm të mundit njerëzor.

Preferohet që kontrolli të jetë *më rrallë*, kurse kjo do të thotë të kontrollohen eventualisht vetëm prodhimet e gatshme. Megjithatë, një sërë rastesh tregojnë se kontrolli do të mund ta realizojë detyrën e vet nëse bëhet më shpesh, para ose pas kryerjes së secilit operacion, në mënyrë që të pengohet dalja e mëtejshme e prodhimeve të parregullta.

### Cila pjesë e prodhimitarisë duhet të kontrollohet?

Përgjigjja e kësaj pyetjeje, në formën më të përgjithshme, thotë: Sa më pak sasi që është e mundur, kurse gjatë kësaj të arrihet rezultati i përshtatshëm (ekzemplarë reprezentativë, zgjedhje e rastësishme). Mirëpo, përsëri kontrolli vizual i prodhimeve të gatshme është



## Për ata që duan të dinë më tepër

Shoqëritë e orientuara kah marketingu gjithmonë janë të preokupuara me kualitetin e prodhimit – shërbimit. TQM – është filozofi menaxhimi e përmirësimit të vazhdueshëm të kualitetit, e udhëhequr nga drejtorja, në mënyrë që të përmbushen nevojat e konsumatorëve. Reagimet e konsumatorëve

janë masa më e mirë matëse dhe indikator për kualitetin e prodhimit – shërbimit. Besohet se kënaqësia e konsumatorit është kërkesa më e rëndësishme për suksesin afatgjatë të shoqërisë dhe se kjo kënaqësi kërkon që shoqëria ta fokusojë punën e vet në nevojat e konsumatorëve.

i pashmangshëm, kurse me të duhet të zbulohen të gjitha defektet e dukshme, kontrolli i përmasave, funksionimit etj.

Kontrolli i kualitetit zë një pjesë të kohës së prodhimit dhe kushtëzon krijimin e një pjese domethënëse të shpenzimeve të prodhimtarisë. Kontrolli i kualitetit ndikon në tërësinë e procesit të punës. Mangësitë më të mëdha sjellin rritjen e ankesave nga ana e blerësve, kurse kjo reflekton negativisht në imazhin e firmës. Duhet pasur parasysh se suksesi i punës varet nga kualiteti, kurse kualiteti krijon konsumatorë.

## ■ ■ Lënda dhe rëndësia e kontrollit të kualitetit

**Kontrolli i kualitetit** duhet të sigurojë që secili prodhim që del nga uzina, të ketë kualitetin e paraparë të përcaktuar me standarde dhe specifikime. Kontrolli i kualitetit duhet të jetë masë preventive, e cila duhet ta pengojë paraqitjen e gabimeve të prodhimet përfundimtare dhe në këtë mënyrë ta sjellë në masë më të vogël shkatërrimin e materialeve dhe harxhimin e padobishëm të mundit njerëzor. Për këtë shkak, kontrolli i kualitetit është **i drejtuar** kah kontrollimi:

- i lëndëve të para dhe materialeve, në mënyrë që të sigurohet përbërja dhe përmasat cilësore të duhura;
- i prodhimit rrjedhës, në mënyrë që të vlerësohet rregullsia e operacioneve;
- i pjesëve të prodhuara, i prodhimeve përfundimtare,
- i veglave që përdoren në prodhimtari.

Kontrolli i kualitetit të prodhimit kryesisht është i drejtuar kah kontrollimi i karakteristikave vijuese:

- funksionaliteti,
- pamja,
- qëndrueshmëria dhe
- përmasat.

Kontrolli i kualitetit, siç përmendëm, zë vend nga koha e prodhimtarisë dhe kushtëzon krijimin e një pjese domethënëse nga harxhimet e prodhimtarisë.

**Rëndësia ekonomike e kontrollit të kualitetit** vjen në shprehje kur:

1. Kontrolli i kualitetit ndikon në tërësinë e procesit prodhues. Mangësitë më të mëdha të prodhimet sjellin deri te ankesa nga ana e blerësve, kurse kjo reflekton keq në imazhin e firmës në ekonomi.
2. kontrolli i kualiteti mund ta parandalojë harxhimin e panevojshëm të punës dhe mjeteve, duke i ndarë me kohë prodhimet e parregullta.



**Ilustrimi 56**

Kontrolli laboratorik i kualitetit



**Ilustrimi 57** Laboratori

- **Kontroll të kualitetit** duhet të sigurojë secili prodhim që del nga uzina, që ta ketë kualitetin e paraparë të vërtetuar me standarde dhe specifikime.

- Kontrolli i kualitetit është i drejtuar kah kontrollimi:
  - i lëndëve të para dhe materialeve, në mënyrë që të sigurohet përbërja dhe përmasat cilësore të duhura;
  - i prodhimit rrjedhës, në mënyrë që të vlerësohet rregullsia e operacioneve;
  - i pjesëve të prodhuara, i prodhimeve përfundimtare,
  - i veglave që përdoren në prodhimtari.

- Kontrolli i kualitetit të prodhimit kryesisht është i drejtuar kah kontrollimi i karakteristikave vijuese:
  - funksionaliteti,
  - pamja,
  - qëndrueshmëria dhe
  - përmasat.

## ■ ■ ■ Parimet dhe metodat e kontrollit të kualitetit

**Parimi** themelor për kryerjen e kontrollit të kualitetit është të sigurohet që kualiteti i prodhimit t'i përshtatet atij që është përcaktuar me standardet dhe specifikimet, kurse gjatë kësaj shpenzimet që i kërkon kontrolli të jenë më të vogla. Për realizimin e këtij parimi duhet të merren në konsideratë:

1. momenti në të cilin kryhet kontrolli i kualitetit;
2. përfshirja e kontrollit;
3. vendi në të cilin do të kryhet kontrolli dhe
4. metodat e kontrollit.

1. Nga aspekti i **ekonomizimit** preferohet që kontrolli të kryhet më rrallë, kurse kjo do të thotë se duhet të kontrollohen vetëm prodhimet e gatshme. Megjithatë, një sërë rastesh tregojnë se kontrolli do të mund ta realizojë detyrën e vet nëse kryhet më shpesh, para secilit, ose pas secilit operacion të kryer. Kështu, për shembull duhet të kryhet kontroll pas secilit operacion, në mënyrë që të pengohet dalja e mëtejshme e prodhimeve të parregullta nga operacionet përkatëse. Kontrolli duhet të kryhet para fillimit të operacioneve (për shembull, para ngjyrosjes së prodhimit), në ato raste kur ekziston rreziku që në operacionin e radhës të mbulohen mangësitë e prodhimeve, të bëra në operacionet e kaluara, ose në rastet kur prodhimet e parregullta nga operacionet e mëparshme mund të shkaktojnë dëmtim të pajisjes në operacionet vijuese. Kur bëhet fjalë për prodhime të gatshme duhet të bëhet kujdes që ato të mos dalin nga shoqëria para se t'i nënshtrohen kontrollit, ngaqë prodhimet e parregullta që do të ishin gjetur te blerësi i bëjnë dëm imazhit të shoqërisë dhe mund të shkaktojnë shpenzime plotësuese.

2. Sipas **përfshirjes së sasisë** së prodhimeve, kontrolli mund të jetë *i plotë* dhe *i pjesshëm*. Kontrolli, siç u theksua, shkakton shpenzime, të cilat nuk janë drejtpërdrejt produktive në kuptimin që ta rrisin vlerën e prodhimeve. Që të caktohet përfshirja e kontrollit duhet të merret parasysh natyra e proceseve prodhuese. Prodhimet me vlerë më të vogël, zakonisht nuk përmbajnë dot kontroll të tërësishëm, i cili do të shkaktonte shpenzime të larta. As prodhimet që paraqiten në sasi të mëdha të një mase homogjene e përbërë nga të gjitha pjesët (sheqer, çimento, drithë, gozhda, etj.), njashtu.

3. Kontrolli i kualitetit të prodhimeve mund të kryhet në vende të ndryshme dhe kjo: në vendin ku kryhet operacioni, në vend të veçantë për kontroll, te furnizuesi i materialeve dhe pjesëve dhe te blerësi i prodhimeve të gatshme. Secili vend i cekur i ka përparësitë dhe mangësitë e veta, si dhe pasojat përkatëse ndaj ekonomizimit të kontrollit.

4. Për kontroll të kualitetit shfrytëzohen **metoda** të ndryshme, të cilat mund të grupohen në disa grupe:

1. metoda vizuale;

2. metoda të matjes së përmasave;
3. testime (hetime) të funksionimit të prodhimeve;
4. hetim i përbërjes kimike dhe cilësive kimike të prodhimeve.

Zgjedhja e metodave për kontroll diktohet nga specifikat e prodhimit dhe nga lloji dhe karakteristikat e prodhimit që duhet të kontrollohet. Shpeshherë për kontroll të një lloji të prodhimit mund të paraqitet nevoja e shfrytëzimit të kombinuar të më shumë metodave për kontroll, ku kontrolli vizual lajmërohet pothuajse pa përjashtim. Secila metodë kuron kohë të caktuar për realizim, angazhon njerëz dhe mjete. Shpenzimet për kontroll të prodhimeve mund të zvogëlohen dukshëm duke e thjeshtëzuar veprimin dhe duke e shkurtuar kohën e kontrollit.

## Procedura e veprimit me prodhime të veçanta të parregullta

Detyra e kontrollit për kualitet, siç u theksua tani më, është të sigurojë krijimin e prodhimeve me karakteristika të caktuara. Megjithatë, edhe me organizimin më të suksesshëm të kontrollit ndodh ndonjë sasi e prodhimeve që duhet të ndahet nga masa e prodhimeve si jocilësore, por situata e këtillë mund të llogaritet si më e mirë sesa prodhimet e parregullta ta braktisnin shoqërinë dhe të gjendeshin në duart e blerësve dhe konsumatorëve.

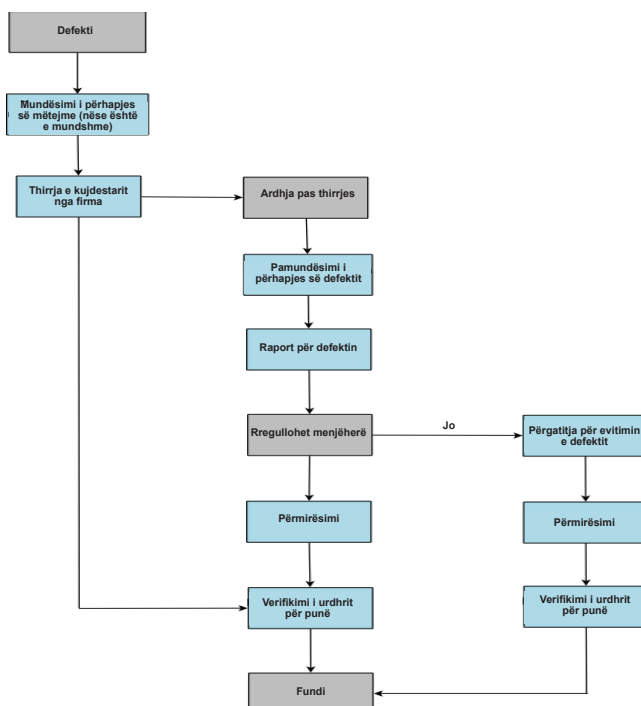
Mirëpo, kujdesi për kontrollin e prodhimeve të ndara në këtë mënyrë nuk mbaron. Secila njësi nga sasi të caktuara të parregullta duhet të



**Ilustrimi 58**

Kontrolli i kualitetit të mallit me ekzemplar reprezentativ

- Për kontroll të kualitetit shfrytëzohen metoda të ndryshme, të cilat mund të grupohen në disa grupe:
  - metoda vizuale;
  - metoda të matjes së përmasave;
  - testime (hetime) të funksionimit të prodhimeve;
  - hetim i përbërjes kimike dhe cilësive kimike të prodhimeve.



**Ilustrimi 59** Paraqitje skematike e procedurës me prodhime të parregullta

Laboratori agrokimik



klasifikohet, si prodhim që do të mund të përmirësohet, ose si prodhim që duhet të shmanget si i papranueshëm. Prodhimet e grupit të parë duhet të kthehen në prodhimtari, në mënyrë që të largohen parregullsitë dhe pastaj si të rregullta të kyçen në sasinë e prodhimeve të rregullta. Fati i atyre prodhimeve që nuk mund të përmirësohen mund të jetë i ndryshëm. Ato duhet të shfrytëzohen në shoqëri për ndonjë qëllim tjetër, ose të shiten si material mbeturinor.

Sasi më të mëdha të prodhimeve të parregullta e keqësojnë ekonomizimin e prodhimtarisë, pa marrë parasysh nëse ekziston mundësia që ato të riparohen, ose të gjendet blerës për to. Riparimi i prodhimeve të këtilla kfiguraërkon investim plotësues të mundit dhe mjeteve, kurse me shitjen e prodhimeve të parregullta si material mbeturinor, asnjëherë nuk mund të fitohet çmim, i cili do t'i mbulonte shpenzimet e bëra.

### ■ ■ ■ Standardet për kualitet

Nuk mund të bëhet kontrolli pa standarde. Standardet e paraqesin rezultatin e dëshiruar. Standardet janë nivele të zbatimit. Ato janë kritere me të cilat matet rezultati. Gjatë planifikimit formulohen qëllime, politika dhe plane të cilat shoqëria pret që t'i realizojë, kurse pikërisht ato qëllime, politika dhe plane bëhen standarde të kontrollit. Nganjëherë standartet janë shumë konkrete, të shprehura në shpenzime, fitim, orë pune. Herë të tjera ato janë kualitative sipas natyrës së vet dhe shprehen si rritje e moralit mes të punësuarve, sukses i një propagande, përparim të marrëdhënieve me publikun dhe të ngjashme.

Standarde – nivele të rezultateve të pritura nga secili i punësuar në shoqëri dhe kriter me të cilin matet rezultati.

Ekzistojnë disa mënyra sipas të cilave caktohen standartet. Ato i reflektojnë prodhimet e planifikuara të shoqërisë dhe njësitet e saj organizative. Lajmërohen edhe vështirësi të matja e standardeve kualitative, të cilat janë të një rëndësie të veçantë për suksesin e secilës shoqëri bashkëkohore.

Shprehja **standardizim** e ka bazë fjalën angleze standard, e cila shënon diçka normale, që shërben si shembull ose matëse me të cilën do të maten ose do të krahasohen cilësitë ose vlerat e sendeve a dukurive të caktuara. Me **standard** nënkuptohet një kriter i përcaktuar që duhet ta plotësojnë disa cilësi të caktuara të prodhimit – kualitet, formë, përmasa, procedura të ruajtjes, paketim dhe transport.<sup>27</sup>

Qëllimet themelore të standardizimit përbëhen në përparimin e:

- kualitetit të prodhimeve, veprimeve dhe shërbimeve duke i definuar karakteristikat e tyre të cilat e caktojnë aftësinë e tyre për t'i përmbushur kërkesat e caktuara;
- kualitetit të jetesës dhe shëndetit të njerëzve, sigurisë së mallit dhe mbrojtjes së mjedisit jetësor dhe natyrës;



Ilustrimi 60 Prodhimtaria - ISO

27. Спасов С., Талеска В., и Марков Т., Економика и организација на претпријатијата, за II година, економска струка, Шкуп, 1992, faqe.



- ekonomizimit dhe racionalizimit të shfrytëzimit të fuqisë punëtore njerëzore, materialeve dhe energjisë në procesin e prodhimit, si dhe këmbimit të mallrave;
- tregtisë ndërkombëtare me mallra dhe shërbime duke i shmangur pengesat në tregti.<sup>28</sup>

Arritja e shkallës së lartë të kualitetit fiton gjithmonë e më shumë rëndësi, për shkak të konkurrencës gjithmonë më të madhe në tregun botëror. Për të hyrë në tregun botëror nuk është i mjaftueshëm vetëm kualiteti, por edhe vërtetimi i njohur ndërkombëtarisht në formë të certifikatës.

**ISO – standardi** është standard i vetëm, i cili mund të përdoret për certifikimin e menaxhimit të kualitetit. Ai i merr në konsideratë këto:

- sigurimi i numrit sa më të madh të blerësve të kënaqur;
- përmbushje e nevojave të blerësve;
- vlerësim i aftësisë së organizimit të shoqërisë.

Përparësitë e implementimit të standardit – ISO:

- përgjegjësi dhe vetëdije më e madhe e të punësuarve;
- shfrytëzim më i mirë i kohës dhe resurseve të punës;
- shkallë e zmadhuar e blerësve të kënaqur;
- mundësi të rritura për plasman;
- humbje më të vogla;
- fitim më i madh;
- përparim i vazhdueshëm i kualitetit dhe efikasitetit të punës.

### Ç' është standardi – HACCP?

Për dallim nga kontrolli i prodhimeve në fund të procesit prodhues, HACCP paraqet sistem preventiv, i cili e furnizon sigurinë e ushqimit në secilin hap të prodhimit. Ky standard zhvillohet ndarë për secilin prodhim, grup prodhimesh ose proces prodhues dhe duhet të definohet dhe të aplikohet në atë mënyrë që do t'u përshtatet kushteve specifike të secilit prodhim veçmas.

Ku duhet të zbatohet sistemi – HACCP?

- prodhimi, përpunim dhe paketim,
- deponim, transport dhe shpërndarje,
- tregti, shitje me pakicë dhe hotelieri,
- industri ushqimore,
- përgatitje dhe shpërndarje e ushqimit për nevojat e spitaleve,
- hoteleve, restoranteve, kompanive të aeroplanëve dhe të tjera.

Cilat janë përparësitë e sistemit – HACCP?

- e redukton paraqitjen e sëmundjeve të shkaktuara nga ushqimi,
- mbikëqyrje inspektuese më efektive,
- kapacitet i rritur i shoqërive për konkurrencë në tregun botëror,
- mundëson implementimin më efikas të teknologjive dhe prodhimeve të reja, e rritën fitimin.

- Shprehja standardizim shënon diçka normale, që shërben si shembull ose matëse me të cilën do të maten ose do të krahasohen cilësitë ose vlerat e sendeve a dukurive të caktuara.

- Me standard nënkuptohet një kriter i përcaktuar që duhet ta plotësojnë disa cilësi të caktuara të prodhimit:
  - kualitet,
  - formë,
  - përmasa,
  - procedura të ruajtjes,
  - paketim,
  - transport.



28. Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë, numër 54, 2002, Ligji për standardizim, neni 4. Shkup.



## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Ç'nënkupton me termin kualitet?
2. Ç'nënkupton me termin kontroll i kualitetit?
3. Pse paraqitet nevoja për kontroll?
4. Ç'është rëndësia e kontrollit?
5. Çfarë pjese e prodhimitarisë duhet të kontrollohet?
6. Cilat janë parimet themelore për kryerjen e kontrollit të kualitetit?
7. Në cilat vende mund të kryhet kontrolli i kualitetit?
8. Cilat janë metodat e kontrollit të kualitetit të prodhimeve?
9. Cila është procedura e veprimit me prodhimet e parregullta?
10. Ç'është standardizimi?



## Konkurs

1. Cila pjesë e prodhimitarisë duhet të kontrollohet?
  - a) një pjesë e vogël
  - b) një pjesë e madhe
  - c) e tërë prodhimtaria.
2. Kontrolli duhet të jetë:
  - a) masë ndëshkuese
  - b) masë treguese
  - c) masë preventive.
3. Mangësitë më të mëdha në kualitetin e punës rezultojnë me rritje të:
  - a) ofertave të blerësve
  - b) kërkim i ofertave nga blerësit
  - c) ankesa nga blerësit.
4. Sipas përfshirjes në kontroll, ai mund të jetë:
  - a) i përgjithshëm ose i veçantë
  - b) i tërësishëm ose e pjesshëm
  - c) i veti ose i huaj.
5. Kriteri i vënë i cili duhet t'i përmbushë cilësitë e veçanta të prodhimit – kualitet, formë, përmasa, procedura të ruajtjes, paketim, transport, është:
  - a) hulumtim
  - b) standard
  - c) testim.



## Përfundim

Cilësitë ose vetitë që i posedon një prodhim të raport me kërkesat e konsumatorit dhe tregut. Kualiteti i prodhimit është sinonim i vlerës shfrytëzuese ose dobi-prurjes së mallit.

Nga aspekti i prodhimtarisë tregtare, kualiteti është masa matëse themelore, por jo edhe e vetmja, për përfitimin e blerësve. Këtu vinë në konsideratë edhe dizajni, paketimi dhe mënyra e lëshimit të prodhimit në shitje.

Parimi themelor për kryerjen e kontrollit të kualitetit është të sigurohet një kualitet i prodhimit që i përshtatet atij që është i

paraparë me standardet dhe specifikimet, kurse në ndërkohë shpenzimet që i kërkon kontrolli i kualitetit të jenë sa më të vogla. Për ta realizuar këtë parim duhet të mbahet llogari për: momentin në të cilin do të bëhet kontrolli i kualitetit, përfshirjen e kontrollit, vendin në të cilin do të kryhet kontrolli dhe për metodat e kontrollimit.

Me standard nënkuptohet kriteri i përcaktuar të cilin duhet ta plotësojnë disa veti të veçanta të prodhimit – kualiteti, forma, përmasat ose procedurat e ruajtjes, paketimi, transporti.



# Puna tregtisë së jashtme

# 6

## TEMA

Me studim të kujdesshëm të përmbajtjeve të kësaj teme do të mund:

- T'i shpjegosh karakteristikat e qarkullimit të jashtëm të mallrave;
- Të bësh dallim mes llojeve të punës tregtare të jashtme;
- Ta shpjegosh rëndësinë dhe specifikat e punës së tregtisë së jashtme.

## ■ ■ Qarkullimi i jashtëm i mallrave dhe puna e tregtisë së jashtme

### Esenca dhe karakteristikat e qarkullimit të jashtëm të mallrave

#### Rikujto:

Ç'paraqet qarkullimi i brendshëm i mallrave?  
Cilat lloje të qarkullimit të mallrave i dallon?

Në rrugën nëpër të cilën lëviz malli nga prodhuesit e deri te konsumatorët zhvillohen një ose më shumë shitblerje, gjegjësisht shkëmbim i mallrave me para dhe anasjelltas.

*Qarkullimi i mallrave* i përfshin të gjitha veprimtaritë, të cilat marrin pjesë në blerjen dhe shitjen e mallit. Në fushën e qarkullimit të mallrave bëhet ndryshim i formës së parave në mall.

Qarkullimi i mallrave paraqet lartësim i të gjitha operacioneve nga prodhuesit deri te procesi i shkëmbimit nëpërmjet tregut, dhe gjatë kësaj bëhet ndryshim i vlerës nga forma e mallit në formë parash dhe anasjelltas, në një rajon dhe kohë të caktuar.

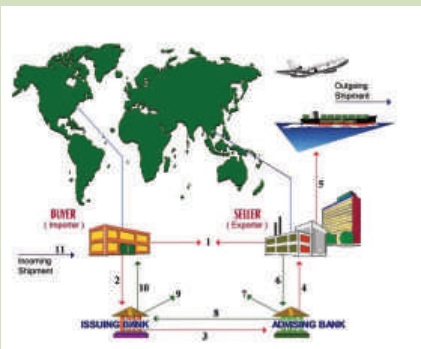
Qarkullimi i mallrave kryhet nëpërmjet shitblerjes në tregti, por zbatohen edhe forma të tjera, si ndërmjetësimi, përfaqësia, operacionet komisionare etj. Në qarkullimin e mallrave kryhen edhe operacione të



Tregtia e jashtme



- Qarkullimi i mallrave i përfshin të gjitha veprimtaritë, të cilat marrin pjesë në blerjen dhe shitjen e mallit.
- Në fushën e qarkullimit të mallrave bëhet ndryshim i formës së parave në mall.
- Qarkullimi i mallrave paraqet lartësim i të gjitha operacioneve nga prodhimtaria deri te procesi i shkëmbimit nëpërmjet tregut, dhe gjatë kësaj bëhet ndryshim i vlerës nga forma e mallit në formë parash dhe anasjelltas, në një rajon dhe kohë të caktuar.
- Qarkullimi i mallrave kryhet nëpërmjet shitblerjes në tregti, por zbatohen edhe forma të tjera, si ndërmjetësimi, përfaqësia, operacionet komisionare etj.



**Ilustrimi 61**

Realizimi i punës së tregtisë së jashtme

ndryshme teknike: klasifikim, zbulim, shënim, konservim, deponim, paketim, transportim etj.

Tregtia është degë e mëvetësishme ekonomike, fushë e veçantë në ekonominë e tërësishme, e cila merret me shitblerje të mallrave (me qarkullim të mallrave) dhe këtë e mundëson lëvizja e tyre nga sfera e prodhimit në sferën e konsumit. Ajo e kryen rolin e ndërmjetësimit, i lidh prodhimitarë me konsumin, i ndërmerr mallrat nga prodhimtaria dhe i përcjell deri te konsumi. Tregtia është veprimtari joproduhues. Me blerje dhe shitje nuk krijohet ndonjë vlerë e re.

Varësisht nga ajo se në cilin aspekt shqyrtohet qarkullimi i mallrave, dallohen më shumë lloje:

Sipas vëllimit të qarkullimit dallohen:

- qarkullim i mallrave me shumicë dhe
- qarkullim i mallrave me pakicë.

Qarkullimi i mallrave me shumicë zhvillohet ndërmjet prodhuesve, si shitës dhe rretit tregtar si blerës, gjegjësisht ndërmjet shoqërive tregtare me shumicë (të cilat në sasi të mëdha ua shesin mallin shoqërive të shitjes me pakicë, industrisë ose konsumatorëve të mëdhenj) si shitës dhe shoqërive tregtare me pakicë (kryejnë shitje me pakicë me çmime të mallrave për shitje me pakicë) si blerës.

Qarkullimi i mallrave me pakicë në radhë të parë lajmërohet mes shoqërive tregtare me pakicë dhe konsumatorëve individualë. Ky qarkullim kryesisht ka të bëjë me prodhime për konsum të gjerë, të cilët konsumatorët i përdorin për t'i përmbushur nevojat e veta.

Sipas origjinës së mallit i cili është lëndë e kontratës:

- qarkullim i mallit industrial dhe
- qarkullim i mallit bujqësor.

Përderisa qarkullimi i tërësishëm i mallrave dhe shërbimeve që kryhet në rajonin e një shteti quhet qarkullim i brendshëm i mallrave, qarkullimi i mallrave jashtë vendit, me shtete të tjera, quhet qarkullim i jashtëm i mallrave, kurse qarkullimi i mallrave dhe shërbimeve ndërmjet të gjitha shteteve quhet qarkullim botëror, gjegjësisht import – eksport botëror.

Llojet e punëve tregtare të jashtme

Niveli i ndryshëm i zhvillimit të fuqive prodhuese të shteteve në botë, si dhe dallimet në llojet dhe sasi të pasurive natyrore në to, e imponojnë nevojën e mbajtjes së raporteve tregtare ndërkombëtare si të domosdoshme.

**Tregtia e jashtme** paraqet shkëmbim të mallrave dhe shërbimeve mes shteteve të ndryshme.

Si lloje të punëve tregtare të jashtme mund të theksohen këto:

- eksport i mallit;
- import i mallit;
- tregti transite;
- shërbime të qarkullimit të mallit jashtë vendit;
- të tjera.

**Eksporti** paraqet shitje të mallit ose kapitalit të vendit në tregje të huaja. **Importi** paraqet blerje të mallit nga jashtë, me qëllim të shitjes dhe konsumimit në vend.

**Tregtia transite** paraqet ndërmjetësimin e një shteti në qarkullimin e mallrave të shteteve të tjera, kurse mall transit është malli i cili transportohet nëpër territorin e një shteti të tretë.

Tregtia transite paraqitet në dy lloje:

- tregti ndërmjetëse bëhet kur një shoqëri e jona e tregtisë së jashtme blen mall nga një partner i jashtëm me qëllim që t'ia shesë dikujt tjetër, i cili gjithashtu është partner i jashtëm, ndërkohë që malli nuk e kalon kufirin tonë. Për shembull, kafeja e blerë në Brazil drejtohet drejtpërdrejt kah një blerës i dhënë në Austri.
- ri-eksportimi paraqet eksportim të mallit që është i posa importuar. Ri-eksporti bëhet nga shkaqe të ndryshme, me qëllim të ripërpunimit dhe përkryerjes së mallit të importuar, me qëllim të shitjes së sërishme të mallit të importuar nga një vend në një tjetër. Ri-eksportimi paraqet lloj të tregtisë transite, kurse rëndësia e tregtisë transite vërehet në atë se ajo siguron hyrje të mjeteve revizore pa angazhim të mallit personal.

Përfaqësimi i firmave të huaja, bashkë me transportin ndërkombëtar të mallit, speditimin dhe magazinimin e mallit paraqet një ndër shërbimet në qarkullimin e mallit jashtë vendit. Shoqëritë që janë regjistruar në regjistrin e tregtisë së jashtme, për kryerjen e punëve për përfaqësim të firmave të jashtme kryejnë punë me rëndësi të madhe ndërkombëtare:

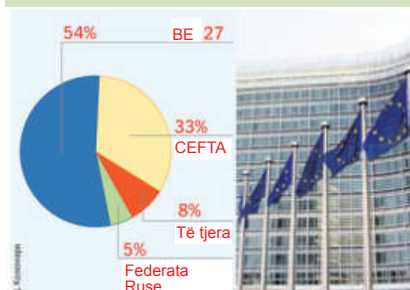
- i lidhin interesat e shitësve të jashtëm me blerësit e brendshëm;
- gjatë përfaqësimit të drejtpërdrejtë të prodhuesve i mënjanojnë ndërmjetësit e panevojshëm;
- nga çmimet devizore të mallit ndahet provizioni i përfaqësimit, i cili mbetet në vendin tonë.

**Transiti** është transport i mallit nga njëri në një vend tjetër nëpër një vend (shtet) që gjendet ndërmjet tyre. Përderisa tregtia transite është ndërmjetësimi i një vendi në qarkullimin e mallrave në vendet e tjera. Gjatë kryerjes së transitit, edhe nëse përdoren vetëm mjete tona të trafikut, ose mjete transportuese tonat, detyra e shoqërive tregtare është që mallin e pranuar për transport ta përcjellin deri në vendin e dorëzimit shpejt, sigurt, lirë dhe pa dëmtime të kualitetit ose sasisë së mallit.

Gjatë kryerjes së transportit ndërkombëtar të mallit marrin pjesë transporti rrugor, hekurudhor, lumor, detar dhe ajror. Këtu rolin më të rëndësishëm e luajnë shoqëritë spedituese. Këto shoqëri si organizatorë të transportit të mallit nëpër kufijtë shtetëror kanë spektër të gjerë të veprimtarive:

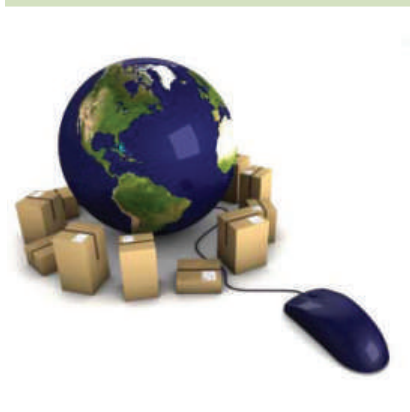
1. marrin pjesë në lidhjen e kontratave shitblerëse si këshillues në lidhje me transportin e mallit;

- Në qarkullimin e mallrave kryhen edhe operacione të ndryshme teknike:
  - klasifikim,
  - zbulurim,
  - etiketim,
  - konservim,
  - magazinim,
  - paketim,
  - transportim
  - etj.



**Ilustrimi 62** Eksporti i vendeve të BE-së  
\*burimi:  
<http://www.politika.rs:/8080/uploads>

- Lloje të punëve tregtare të jashtme janë këto:
  - eksport i mallit;
  - import i mallit;
  - tregti transite;
  - shërbime të qarkullimit të mallit jashtë vendit;
  - të tjera.





Ilustrimi 63 Puna e tregtisë së jashtme

2. e zgjedhin mjetin transportues më të përshtatshëm dhe rrugën më të shkurta për transport, duke siguruar në këtë mënyrë transport ekonomik dhe të shpejtë të mallit;

3. bëjnë sigurim, doganim, magazinim të mallit etj.

Në qarkullimin e mallit jashtë vendit, rol të rëndësishëm luajnë depot publike. Depo publike quhet ajo depo, tek e cila malli magazinohet në një kohë të caktuar.

## Puna tregtare e jashtme

### Esenca, rëndësia dhe specifikat e punës së tregtisë së jashtme

Zhvillimi i ekonomisë së saj paraqet synimin strategjik të secilit shtet. Që të realizohet zhvillim më i shpejtë i ekonomisë, nevojitet zhvillim i tregut dhe lidhje ekonomike intensive të shtetit me botën.

Raportet e jashtme ekonomike janë të drejtuara kah zhvillimi i tregut nëpërmjet lidhjes së rrjedhave ekonomike në botë.

Sistemi i raporteve të jashtme ekonomike duhet medoemos të sigurojë realizim të synimeve, të cilat sipas disa karakteristikave të caktuara janë, madje edhe kundërthënëse mes vete:

1. industri (e domosdoshme) e brendshme mbrojtëse në zhvillimin e konkurrencës jo të barabartë nga ekonomitë më të zhvilluara dhe më produktive;

2. kyçje e ekonomisë së vendit në ndarjen ndërkombëtare të punës;

3. likuiditet të vendit në pagesat ndërkombëtare.

Shkëmbimi ndërkombëtar i mallrave dhe shërbimeve kryhet mes personave (fizikë dhe juridikë) të sistemeve të ndryshme ekonomike, politike dhe juridike dhe të rajoneve të ndryshme valutore. Në mënyrë që punët të kryhen nevojitet zgjidhje e një sërë problemesh juridike dhe komerciale-teknike, të cilat nuk gjenden në tregtinë e brendshme. Për



këtë shkak është e kuptueshme pse shkëmbimi tregtar i jashtëm është i rrethuar me sisteme të komplikuara të rregulloreve dhe organizatave kombëtare dhe ndërkombëtare.

Me termin punë e tregtisë së jashtme nënkuptohet një proces i përbërë, me të cilin realizohet shitblerja ndërkombëtare e mallrave dhe shërbimeve.

Puna e tregtisë së jashtme i përfshin qarkullimin e jashtëm të mallrave dhe kryerjen e veprimtarive ekonomike jashtë vendit.

Rëndësia e punës së tregtisë së jashtme është shumë e madhe. Në planin ndërkombëtar përmes kësaj punë zbutet mungesa e baraspeshës mes pasurive natyrore të shteteve të ndryshme, mungesa e baraspeshës në shkallën e arritur të zhvillimit të vendeve të ndryshme etj. Pikërisht, mbikëqyrja e punës i aktivizon kapacitetet prodhuese në vend, e zgjeron tregun e vendit, krijon raporte më të kënaqshme në bilancin pagesave dhe bilancin tregtar të vendit, mundëson import dhe eksport të të arriturave shkencore bashkëkohore.

Me termin punë e tregtisë së jashtme nënkuptohet një proces i përbërë, me të cilin realizohet shitblerja ndërkombëtare e mallrave dhe shërbimeve.

Në kushte bashkëkohore puna e tregtisë së jashtme lajmërohet si pjesë përbërëse e marketingut ndërkombëtar. Në kornizat e kryerjes së suksesshme të saj duhet të përfaqësohet parimi i marketingut.

Puna e tregtisë së jashtme veçohet me disa specifika. Ato specifika rezultojnë nga dallimet e raportit në mes qarkullimit të jashtëm dhe të brendshëm të mallrave. Kështu që, puna tregtare e jashtme zhvillohet:

- në treg më të gjerë territorial dhe të panjohur për nga struktura;
- realizohet ndërmjet partnerëve që ekzistojnë në rajone në të cilat, me rregull, ka kushte të ndryshme klimaterike, sisteme të ndryshme socio-ekonomike dhe të ngjashme.

Nga e gjithë kjo vërehet një komplikim më i madh i punës së tregtisë së jashtme në raport me punën në qarkullimin e brendshëm të mallrave, për ç'shkak paraqitet nevoja për njohjen e një sërë faktorësh, të cilët me ndikimin e vet e komplikojnë dhe vështirësojnë qarkullimin në planin ndërkombëtar. Prandaj, te shkëmbimi ndërkombëtar imponohet njohja e ndikimit të këtyre faktorëve, njohja e kushteve natyrore dhe socio-ekonomike, të cilat janë karakteristike për vendet partnere, njohja e rregullores ekonomike dhe juridike, e masave dhe instrumenteve të vlefshme të sistemit të raporteve ekonomike ndërkombëtare në vendin e vet dhe në vendin – partner.

Rreziqet, domethënë, ndodhitë e paparashikueshme që mund të paraqiten dhe të shkaktojnë dëme, janë dukuri e shpeshtë në suazat e punës tregtare të jashtme. Secili fakt i paparashikueshëm në forma të ndryshme të aktivitetit ekonomik paraqet rrezik. Ekzistojnë dy komponentë themelore të rrezikut të shtetit: ekonomik dhe politik. Rreziqet ekonomike dalin nga lëvizjet ekonomike, zhvillimi ekonomik, kushtet e punës dhe investimit në një vend të caktuar dhe likuiditeti i saj. Rreziqet politike janë: pritje e ndërrimit të qeverisë ose të politikës qeveritare, trazira politike ose lufta të cilat mund të reflektohen në larjen e borxheve.

■ Puna e tregtisë së jashtme i përfshin:

- qarkullimin e jashtëm të mallrave dhe
- kryerjen e veprimtarive ekonomike jashtë vendit.

■ Rëndësia e punës tregtare qëndron në atë që:

- zbutet mungesa e baraspeshës mes pasurive natyrore të shteteve të ndryshme,
- mungesa e baraspeshës në shkallën e arritur të zhvillimit të vendeve të ndryshme etj.
- Puna e tregtisë së jashtme:
- i aktivizon kapacitetet prodhuese në vend,
- e zgjeron tregun e vendit,
- krijon raporte më të kënaqshme në bilancin pagesave dhe bilancin tregtar të vendit,
- mundëson import dhe eksport të të arriturave shkencore bashkëkohore.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Tregtia ndërkombëtare paraqet qarkullim të mallrave dhe shërbimeve (import dhe eksport) mes dy shteteve sovraane, shkëmbim që kryhet jashtë kufijve shtetërorë, ndarje e punës ndërkombëtare kushtëzohet nga shkëmbimi ndërkombëtar. Përmes shkëmbimit ekonomitë kombëtare plotësohen. Prandaj shkëmbimi ndërkombëtar paraqet nevojë. Përmes shkëmbimit ndërkombëtar formohet tregu botëror. Karakteri i tregtisë ndërkombëtare bashkëkohore i përcakton shtetet më të zhvilluara ekonomikisht dhe kjo si në aspekt të pjesës që e zënë në shkëmbimin e

përgjithshëm botëror, ashtu edhe në aspekt të zgjidhjeve teknologjike më bashkëkohore (eksport i prodhimeve të nivelit më të lartë të përpunimit dhe eksport i njohurive). Përveç atyre ekonomike, ekzistojnë edhe motive joekonomike për pjesëmarrje në tregtinë ndërkombëtare, në mënyrë që të arrihen efekte të dominimit ekonomik, me të cilat do të lehtësohej arritja e synimeve të caktuara politike dhe strategjike. Prandaj, tregtia ndërkombëtare është rajon, jo vetëm i konkurrencës ekonomike, por edhe një lloj i fuqive botërore.



## Kontrolloni njohuritë tuaja

1. Cilat veprimtari i përfshin qarkullimi i mallrave?
2. Cilat veprimtari mund të përmenden si lloje të punëve të tregtisë së jashtme?
3. Ç'nënkupton me termin punë e tregtisë së jashtme?
4. Cilat janë specifikat e punës së tregtisë së jashtme?
5. Ç'është rreziku?
6. Cila është rëndësia e punës së tregtisë së jashtme?
7. Ç'e përbën përmbajtjen e punës së tregtisë së jashtme?
8. Cilat punë trajtohen si punë e tregtisë së jashtme?



## Test

1. Qarkullimi i mallrave i përfshin të gjitha veprimtaritë që marrin pjesë në:
  - a) blerje dhe shitje të mallit
  - b) blerje të mallit
  - c) shitje të mallit.
2. Tregtia është veprimtari e veçantë ekonomike, në ekonominë në tërësi, e cila merret me:
  - a) klasifikim dhe shënim të mallrave
  - b) shitblerje të mallrave
  - c) magazinim dhe transportim të mallrave
3. Cilat lloje të punëve të tregtisë së jashtme mund të përmenden:
  - a) import dhe eksport
  - b) furnizim dhe shitje
  - c) magazinim dhe transport.
4. Përmendi specifikat e punës së tregtisë së jashtme: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.
5. Ndodhitë e paparashikueshme që mund të ndodhin dhe të shkaktojnë dëme në punën e tregtisë së jashtme janë:
  - a) investimet
  - b) marketingu ndërkombëtar
  - c) rreziqe.



## Përfundim

Tregtia ndërkombëtare paraqet qarkullimin e mallrave dhe shërbimeve ndërmjet shteteve sovrane. Përmes shkëmbimit ekonomitë kombëtare plotësohen. Prandaj shkëmbimi ndërkombëtar është nevojë. Përmes ndarjes ndërkombëtare të punës dhe shkëmbimit ndërkombëtar formohet tregu botëror, i cili paraqet bashkësi të ekonomive kombëtare. Përmes shkëmbimit ndërkombëtar realizohet lidhja e pjesëve të ndryshme të botës.

Rëndësia e punës tregtare të jashtme është shumë e madhe. Në planin ndërkombëtar përmes kësaj punë zbutet mungesa e baraspeshës të pasurive natyrore të shteteve të ndryshme, mungesa e baraspeshës në shkallën e arritur të zhvillimit të shteteve të ndryshme etj. Pikërisht, puna e mbikëqyrur

i aktivizon kapacitetet prodhuese të shtetit, e zgjeron tregun e vendit, krijon raporte më të kënaqshme në bilancin e pagesës dhe bilancin tregtar të vendit, mundëson import dhe eksport të të arriturave shkencore bashkëkohore.

Puna tregtare e jashtme veçohet me disa specifika të caktuara. Këto specifika kush-tëzohen nga dallimet e raportit në mes qarkullimit të jashtëm dhe të brendshëm të mallrave. Kështu, puna e tregtisë së jashtme zhvillohet në treg më të gjerë me territor dhe të panjohur për nga struktura; realizohet mes partnerëve që ekzistojnë në rajone në të cilat, zakonisht, ekzistojnë kushte të ndryshme klimaterike, sisteme të ndryshme socio-ekonomike dhe të ngjashme.



# Puna eksportuese



## TEMA

Me studimin e temës Puna eksportuese nxënësi duhet:

- ta kuptojë esencën dhe rëndësinë e punës eksportuese;
- t'i kuptojë punët eksportuese përgatitore;
- ta kuptojë rëndësinë e hulumtimit të tregut të vendeve – importuese;
- ta identifikojë mënyrën e vendosjes së kontaktit me importuesin e përshtatshëm;
- ta kuptojë nevojën e zhvillimit të bisedimeve tregtare;
- ta caktojë statusin eksportues të mallit;
- ta përshkruajë mënyrën e paraqitjes së punës eksportuese;
- të bëjë dallim mes dokumenteve të mallit, të transportit dhe atyre për sigurimin e mallit;
- t'i klasifikojë llojet e vërtetimeve dhe garancive;
- ta njohë lëshimin e dispozitës për mallin që është i dedikuar për eksport;
- ta njohë sigurimin e mallit që eksportohet;
- ta përshkruajë mënyrën e zbatimit të kontrollit të punës eksportuese;
- ta kuptojë nevojën për doganimin eksportues të mallit;
- ta theksojë rëndësinë e paketimit të mallit në qarkullimin e jashtëm të mallrave;
- t'i përpunojë aktivitetet e punëve përfundimtare eksportuese.

## ■ ■ ■ Puna eksportuese

### Esenca dhe rëndësia e punës eksportuese

■ Më konkretisht, **me eksport nënkuptohet:**

- kalim i mallit të vendit matanë kufirit doganor të shtetit amë;
- kalim i mallit të vendit nga shteti amë, në vend të huaj;
- kalim i mallit nga qarkullimi i brendshëm, jashtë vendit.

**Rikujto:**

Ç’paraqet puna shitëse?  
Cila është rëndësia e punës shitëse?

Puna eksportuese paraqet pjesë të punës tregtare të jashtme, gjegjësisht pjesë e shkëmbimit tregtar të jashtëm, domethënë shitblerje në suazat e qarkullimit të jashtëm tregtar.

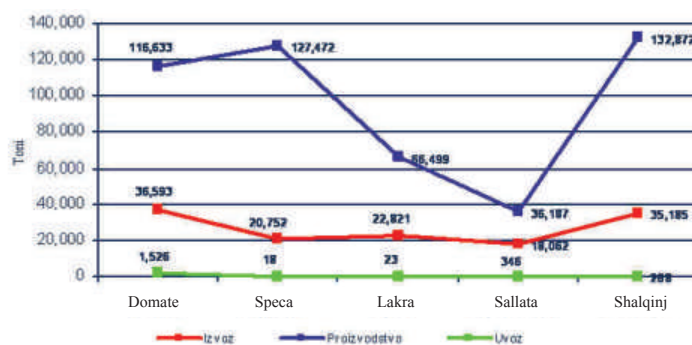
Në kuptimin më të gjerë dhe më të përgjithshëm, me **eksport** kuptohet shitja e mallrave nga njëri në vendin tjetër. Zakonisht kjo shitje lajmërohet si rezultat i nevojave që manifestohen në vendet ku eksportohet malli përkatës.

**Eksporti, në kuptimin më të ngushtë të fjalës** – nëse lëndë e shitjes mes dy shteteve është një mall i caktuar, atëherë bëhet fjalë për të ashtuquajturin eksport të mallrave që shihen. **Eksporti në kuptimin më të gjerë të fjalës** – nëse lëndë e shitjes është një shërbim i caktuar (turistik, i trafikut, etj.) bëhet fjalë për transport të padukshëm, domethënë transport që nuk shihet. 29

**Eksporti i ndërmjetësuar** – eksporti mund të kryhet vetvetiu nga ana e pronarit të mallit, në atë rast bëhet fjalë për eksport i cili kryhet për llogarinë personale. Eksporti i drejtpërdrejtë, eksporti i një malli të caktuar mund t’i besohet një ndërmjetësi të caktuar. Eksportin e ndërmjetësuar mund ta kryejnë ndërmjetësit.30

**Rëndësia e punës eksportuese.** Gjatë zhvillimit të shoqërisë njerëzore, por edhe sot, eksporti paraqitet si një detyrë parësore për sigurimin e një pozite sa më të volitshme në tregun ndërkombëtar, si një faktor me rëndësi për zhvillimin e ekonomisë të vendit. Nevoja për eksport manifestohet edhe te vendet e zhvilluara ekonomikisht, edhe tek ato të pazhvilluarat ekonomikisht. Madje, te këto të fundit theksi vihet mbi zgjerimin e tregut ndërkombëtar, me se prodhimeve të tyre u mundësohet plasman më i madh, por edhe sigurim i burimeve të lëndëve të para.

**Diagrami 13** Prodhimi, eksporti dhe importi në vitin 2005 në Republikën e Maqedonisë



\***Burimi:** Public enterprise for commodity exchange, agro-berza

29. Петковски Д., Марков Т., Комерцијално работење за II година средно стручно образование  
30. Njësoj, citat.

Ndërkohë që vendet e pazhvilluara përmes eksportit sigurojnë mundësi për t'u furnizuar me ato mallra të cilat u nevojiten për zhvillimin e tyre ekonomik, si dhe mbulim i nevojave rrjedhëse të llojllojshme të popullsisë.

**Përparimi i eksportit të mallrave dhe shërbimeve.** Eksportimi i mallrave dhe shërbimeve dhe realizimi i të ardhurave devizore, dhënia e shërbimeve personave të vendit dhe të jashtëm në qarkullimin ndërkombëtar nxiten me:

- politikë të kursit real të denarit;
- politikë zhvillimore;
- politikë kreditore – monetare;
- masat e tjera të politikës ekonomike.

Zhvillimi i prodhimit të mallrave në botë, specifikimi i saj, varësisht nga kushtet ekzistuese natyrore-ekonomike, nevojat e rritura për disa lloje të veçanta të mallrave, vazhdimisht drejtojnë kah shkëmbimi ndërkombëtar gjithnjë e më i madh. Te lëvizjet e këtylla të ekonomisë botërore tregu ndërkombëtar, ku ekziston një konkurrencë e fuqishme, ka ndikim të drejtpërdrejtë në zhvillimin e ekonomisë së vendeve të ndryshme.

Vendi ynë gjithsesi se nuk është imun ndaj ndikimeve të këtylla. Vëllimi gjithnjë e më i madh i prodhimit të disa prodhimeve në vend, i tejkalon kornizat lokale. Prandaj, intensifikimi i shkëmbimit ndërkombëtar për vendin tonë ka padyshim rëndësi madhështore.

**Rikujto:**

Në lidhje me hulumtimin e tregut për furnizim.

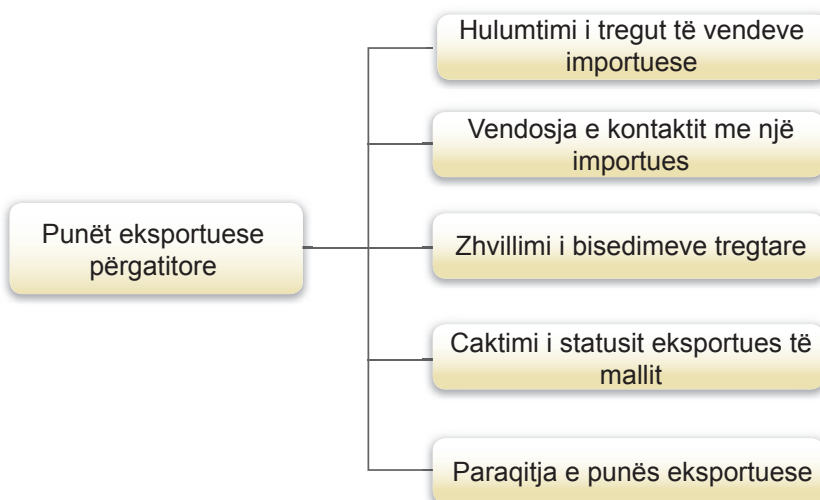
## ■ ■ ■ Punët eksportuese përgatitore

**Rikujto:**

Ç'paraqet hulumtimi i tregut për shitje?

Cilat njohuri duhet t'i fitosh me hulumtimin e tregut për shitje?

**Diagrami 14** Llojet e punëve eksportuese përgatitore



- Me eksport nënkuptohet shitja e mallrave nga njëri në vende të tjera.

- Me eksport nënkuptohet:
  - kalimi i mallit përtej kufirit doganor të shtetit amë;
  - kalimi i mallit të vendit nga vendi jashtë tij.
  - Nëse lëndë e shitjes mes dy shteteve është një mall i caktuar, atëherë bëhet fjalë për të ashtuquajturin eksport të mallrave që shihen.

- Nëse lëndë e shitjes është një shërbim i caktuar (turistik, i trafikut etj.), atëherë bëhet fjalë për eksport të padukshëm, domethënë për eksport që nuk shihet.



**Ilustrimi 64** Hulumtimi i mundësive për eksport





## Hulumtimi i tregut të vendeve importuese

Në teorinë e ekonomisë, me qëllim që të fitohen informata, hulumtimi llogaritet si parakusht themelor për zhvillimin e politikës cilësore afariste. Kjo është e kuptueshme, nëse kihet parasysh se subjektet ekonomike veprojnë në kushte mjaft të komplikuar.

Disa nga informatat themelore që duhet të fitohen me hulumtimin është verifikimi i **mundësive për eksport**. Për këtë qëllim nevojitet të verifikohet potenciali eksportues për secilin prodhim konkurrues, si dhe të parashikohen lëvizjet e eksportit.

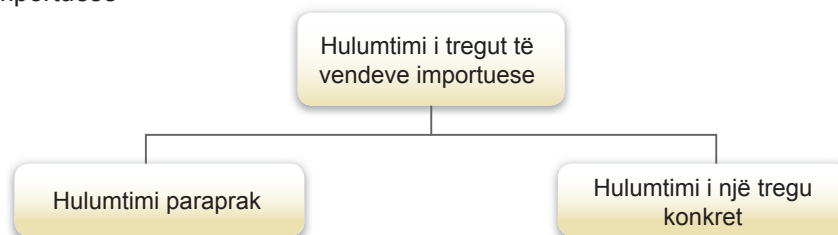
Hulumtimi i tregut të shteteve – eksportuese paraqet një ndër aspektet të hulumtimit të tregut të huaj. Ky hulumtim i përmban të gjitha veçoritë dhe problemet që janë karakteristike për hulumtimin e tregut të huaj në përgjithësi.

Për shkak të variacioneve konjunktive, masat restriktive që i ndërmarrin shtetet e ndryshme importuese (kuotat importuese, kufizimet devizore dhe të ngjashme), dukuri shoqëruese e secilit eksport është një rrezik i caktuar. Në mënyrë që të shmanget, ose të paktën të pakësohet ky rrezik, eksportuesit duhet të orientohen kah hulumtimi i tregut të më shumë vendeve importuese, dhe ky hulumtim duhet ta bëjnë vazhdimisht dhe në mënyrë të sistematike.

Hulumtimi i tregut të jashtëm realizohet përmes **dy fazave**:

- faza e hulumtimit paraprak
- faza e hulumtimit të një tregu konkret.<sup>31</sup>

**Diagrami 14** Fazat nëpër të cilat realizohet hulumtimi i tregut të vendeve importuese



**Hulumtimi paraprak** është makro-hulumtim i tregut ekonomik dhe sigurim i njohurive themelore për atë treg. Qëllimi themelor i këtij hulumtimi është fitimi i njohurive, gjegjësisht i përfytyrimit për atë se ku ekziston mundësia për eksport të përshtatshëm. Në bazë të të dhënave të fituara eliminohen vendet ku nuk ekziston mundësi për plasman të mallrave të veta.

**Hulumtimi i tregut konkret.** Me këtë hulumtim bëhet përpunimi dhe analizimi i mëtejshëm i të dhënave të fituara. Hulumtimi mund të organizohet në teren. Për shkak të vështirësive gjatë kryerjes së tij, ai u besohet institucioneve të specializuara, në mënyrë që më në fund të mundësojë sjellje të vendimit të përshtatshëm për hyrje ose jo në një treg përkatës.

Njëra ndër informatat themelore që duhet të fitohet me hulumtim është evidentimi i mundësive për eksport. Për këtë qëllim nevojitet të

■ Njëra ndër informatat themelore që duhet të fitohet me hulumtim është evidentimi i mundësive për eksport.

■ Para se të kryhet eksporti është patjetër të evidentohet potenciali eksportues për secilin prodhim konkret, si dhe parashikimi i lëvizjeve të eksportit.

31. Петковски Д., Марков Т., Комерцијално работење за II година средно стручно образование.



evidentohet potenciali eksportues për secilin prodhim konkret, si dhe parashikimi i lëvizjeve të eksportit. Për këtë mund të shfrytëzohen shumë metoda dhe modele.

**Tabela 3** Fazat e hulumtimit të tregut botëror sipas karakteristikave të tyre

Hulumtimi paraprak	Hulumtimi i tregut konkret
Makro-hulumtimi	Analiza e informatave të fituara
Mundësitë për eksport	Hulumtimi në terren
Eliminimi i vendeve ku nuk mund të plasohen mallrat	Sjellja e vendimit përkatës për hyrje ose jo në një treg përkatës

### Vendosja e kontaktit me importuesin përkatës

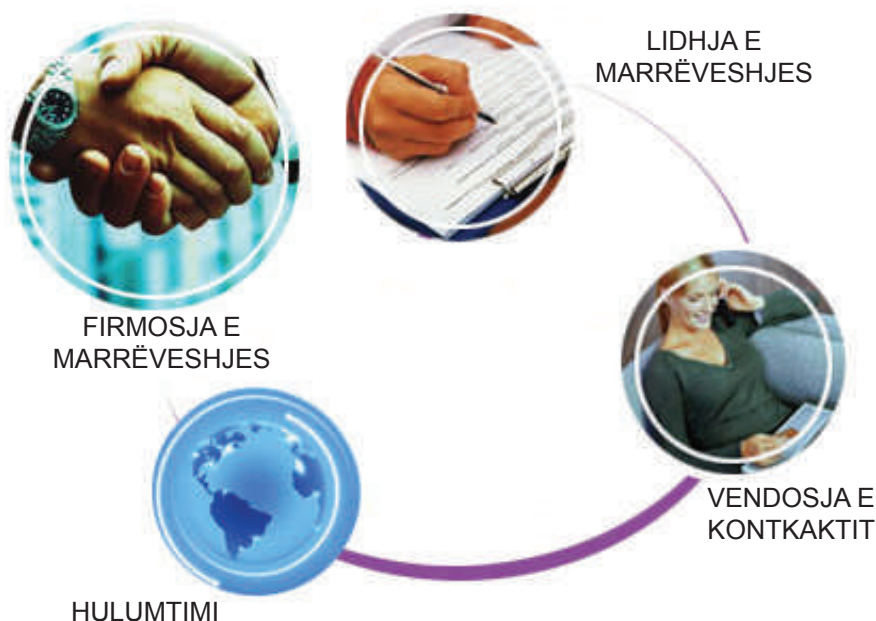
**Rikujto:**

Kush mund të marrë iniciativë për vendosje të kontaktit me një blerës përkatës?  
 Në cilën mënyrë mund të vihen kontakte me një blerës përkatës?

Në bazë të njohurive të fituara përmes hulumtimit të tregut të vendeve importuese, eksportuesi orientohet kah vendosja e kontaktit me vendet importuese të interesuara.

Në teorinë e hulumtimit të tregut, si **teknika themelore të komunikimit** me të hulumtuarin, llogariten:

- teknika e komunikimit të drejtpërdrejtë mes hulumtuesit dhe të hulumtuarit;
- komunikim i ndërmjetësuar me importuesin.



**Ilustrimi 65** Mënyrat e komunikimit afarist

**Teknika e komunikimit të drejtpërdrejtë realizohet:**

- me dërgim të drejtpërdrejtë të personave të autorizuar nga ana e eksportuesit (agjentë, përfaqësues dhe të ngjashme) deri te importuesi përkatës
- me dërgim të letrave (ofertave) deri te importuese.

Komunikimi i drejtpërdrejtë, gjegjësisht bisedimi ose intervista mund të jetë bisedë e drejtpërdrejtë (gjegjësisht komunikim personal), ose me bisedim i cili zhvillohet përmes telefonit.

Gjatë komunikimit personal që të dy palët e interesuara janë të pranishëm fizikisht në momentin e mbledhjes së të dhënave, gjegjësisht përgjigjeve. Ky komunikim mund të zgjasë më gjatë, me se fitohen më shumë informata, mundësohet të shihet personi me të cilin bisedohet dhe të vlerësohet serioziteti i synimeve të tij.

Komunikimi me telefon është mënyrë e tillë e komunikimit, ku i hulumtuari merret në telefon dhe i parashtrohen pyetje sipas pyetësorit të përgatitur paraprakisht. Komunikimi i këtillë në kushtet e sotshme zbatohet gjerë për shkak se është mënyrë relativisht e shpejtë, e lirë, relativisht më e lehtë, me të cilën mund të fitohen një sërë të dhënash që shërbejnë për analizë të dukurive të ndryshme të tregut. Megjithatë, komunikimi i këtillë mund të zbatohet vetëm në kushte të rrjetit telefonik të zhvilluar, me numër relativisht më të vogël të pyetjeve dhe me dozë të madhe të pasigurisë në aspekt të identitetit të të hulumtuarit. Prandaj, mënyra e këtillë e komunikimit shpeshherë përdoret në kombinim me metoda të tjera.

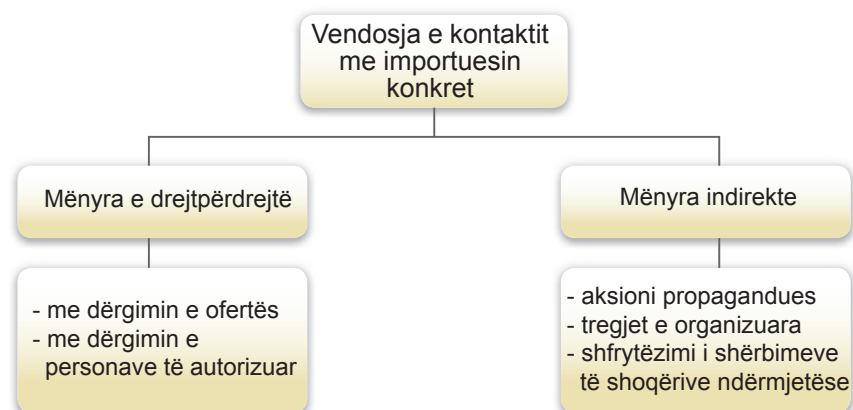


**Ilustrimi 66** Komunikimi përmes telefonit

**Mënyra e komunikimit të ndërmjetësuar me importuesin përkatës praktikohet në mënyrën vijuese:**

- përmes aksionit propagandues
- përmes kontakteve që lidhen në tregjet e organizuara (panaire dhe të ngjashme);
- përmes shfrytëzimit të shërbimeve të institucioneve për ndërmjetësim
- në praktikë, shpeshherë përdoren që të dy metodat të kombinuara mes vete.

Kontaktimi fillon duke dërguar ofertë deri te importuesi përkatës.



Iniciativën mund ta marrë edhe eksportuesi edhe importuesi. Nëse iniciativën e ndërmerr importuesi dallohen dy faza:

1. faza e përpunimit të **pyetësorit**, i cili është dërguar nga blerësi i huaj. Esenca e analizës së përmbajtjes së pyetësorit duhet të zbulojë cili është qëllimi i dërgimit dhe nëse mund ose jo t'u përgjigjet kërkesave që përmbahen në të. Eksportuesi është i obliguar që pyetësorin e pranuar ta evidentojë me rregull. Pavarësisht nëse përmbajtja e pyetësorit është interesante për eksportuesin ose jo, atij duhet përgjigjur. Eksportuesi që është i interesuar për përmbajtjen, i qaset përpunimit të tij. Përpunimi i ofertës eksportuese është detyrë e komplikuar dhe me përgjegjësi. Nga forma dhe përmbajtja e këtij dokumenti varet nëse do të rezultojë ose jo ndonjë marrëdhënie përkatëse afariste mes importuesit dhe eksportuesit.
2. Faza e **përpunimit të ofertës eksportuese**. Për nga forma dhe për nga përmbajtja oferta duhet të jetë e përpunuar në atë mënyrë që do të përshtatet me kontratën shitblerëse, e cila do të lidhet në bazë të saj. Në ofertë duhet të shënohet në tërësi firma e eksportuesit, numri rendor i ofertës, nënshkrimi i personit të autorizuar nga ana e eksportuesit (më së shpeshti dy nënshkrime) dhe vula. Në ofertë, gjithashtu, duhet të shënohet se si do të kryhet dorëzimi i mallit, me cilin mjet transportues, në çfarë mënyre etj. Oferta duhet t'i përmbajë të gjitha elementet dhe kushtet që janë të nevojshme për lidhjen e kontratës shitblerëse, në mënyrë që në të do të theksohen: sasia e mallit që ofrohet, me përshkrim të karakteristikave të tij dhe shtojca eventuale (katalogë, prospekte dhe të ngjashme), çmimi i mallit i dhënë në njësi matëse, mënyra e dorëzimit, afati i dorëzimit, mënyra e pagesës etj.

**Karakteristikat e mallit** në ofertë duhet të jepen në mënyrë që të ndikojnë në përcaktimin e blerësit për të sjellë vendim pozitiv në lidhje me dorëzimin.

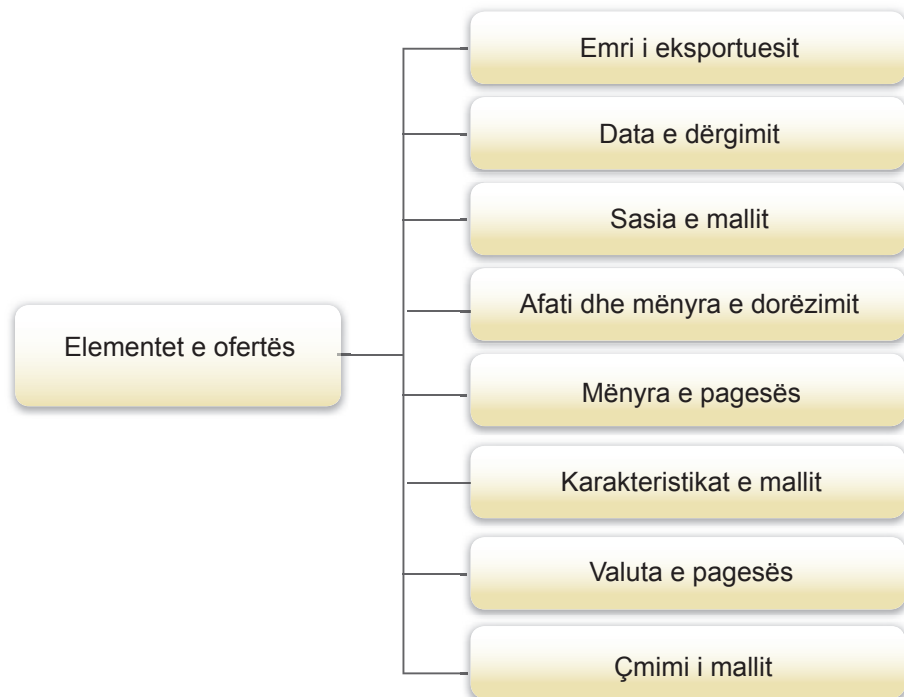
Çështja e **çmimit** është e një rëndësie të veçantë. Lartësia e çmimit të mallit të ofruar nuk duhet të jetë më e lartë se çmimet rrjedhëse të mallrave në tregun ndërkombëtar. Çmimi duhet të jetë i shprehur në valutën, e cila nuk e dëmton as importuesin as eksportuesin.

**Afati i dorëzimit** duhet të jetë shëmbëllim real i mundësive të vërteta të eksportuesit dhe importuesit. Ky afat shprehet me kohë, duke e pasur parasysh datën që importuesi dhe eksportuesi e caktojnë me marrëveshje. Kështu, dorëzimi mund të matet me kohë që nga dita e firmosjes së kontratës shitblerëse në mes eksportuesit dhe importuesit, e kështu me radhë.

**Mënyra e pagesës** mund të caktohet në mënyra të ndryshme: pagim i avancës, pagim me shënim, pagim nëpërmjet akreditivit, etj.

- POS terminali është mjet elektronik i instaluar në pikat e shitjes ose në sportele bankare, i cili shërben për zbatim elektronik të transaksioneve.
- Bankomati është mjet elektronik, i cili mundëson marrjen e parave në dorë, por edhe shërbime të tjera, pa praninë e të punësuarve në bankë.
- Trendi i kartelave bankare definohet, para së gjithash, për shkak të qasjes së madhe dhe përdorimit të vetëm të instrumenteve të reja për pagesë dhe përshtatshmëritë që ato i ofrojnë: kursim të kohës, shpenzimeve dhe të ngjashme.

**Diagrami 16** Elementet e ofertës eksportuese



## Zhvillimi i bisedimeve tregtare

### Rikujto:

Për zhvillimin e bisedimeve tregtare në qarkullimin e brendshëm të mallrave.

**Pranimi i ofertës** është shprehje e vullnetit të atij që i bëhet oferta, me të cilën ai e pranon plotësisht ofertën për lidhje të kontratës shitblerëse. Pranimi i ofertës, gjithashtu, quhet edhe pajtim, përvetësim i ofertës.

Pas pranimit të ofertës së dërguar nga ana e importuesit, vjen **faza e punës shitblerëse**, e cila njihet si faza e zhvillimit të bisedimeve tregtare. Këto bisedime zhvillohen mes eksportuesit dhe importuesit, në mënyrë që të pajtohen pikëpamjet e të dyja palëve dhe të kyçen në kontratën shitblerëse.

Zhvillimi i bisedimeve tregtare është me të vërtetë një aftësi e veçantë, prandaj është shumë me rëndësi se cilët persona i zhvillojnë bisedimet. Para se të fillojnë bisedimet duhet të kryhen disa përgatitje të caktuara për bisedimet, të cilat nganjëherë janë me të vërtetë vëllimore. Përgatitjet duhet t'i kryejë secila palë për vete, por ka përgatitje të cilat duhet t'i kryejnë të dyja palët e bisedimeve bashkërisht. Përgatitjet të cilat i kryejnë të dyja palët e bisedimeve bashkërisht, kanë të bëjnë me caktimin e vendit të bisedimeve. Me rregull, të dyja palët tentojnë që bisedimet të kryhen në vendin e tyre. Me këtë mundësohen më shumë përshtatshmëri, siç janë: njohja e kushteve në të cilat kryhen bisedimet, mundësitë që në çdo kohë të konsultohen persona të specializuar për disa çështje të caktuara, shfrytëzimi i burimeve të ndryshme të informatave, mos-humbja e mjeteve në lidhje me udhëtimin dhe të ngjashme.

Bisedimet tregtare, zakonisht, zhvillohen në një hapësirë të caktuar,



**Ilustrimi 67**

Pranimi i shitblerjes



**Ilustrimi 68** Zhvillimi i bisedimeve tregtare në hapësirë të caktuar

të cilën e cakton nikoqiri i bisedimeve. Obligim i nikoqirit është që t'i sigurojë të gjitha kushtet e nevojshme (teknike etj) për zhvillim të papenguar të bisedimeve. Bisedimet i hap dhe i udhëheq nikoqiri, pastaj shqyrtohen të gjitha çështjet në lidhje me punën shitblerëse. Bisedimet mund të zhvillohen pa pengesa dhe me efikasitet nëse të gjitha çështjet që shqyrtohen gjatë atyre bisedimeve janë analizuar paraprakisht dhe janë marrë qëndrime të caktuara në lidhje me to.

Mbarimi i bisedimeve duhet të rezultojë me firmosje të kontratës shitblerëse. Kontratën duhet ta firmosë personi i autorizuar, në fillim nikoqiri, pastaj personi nga ekipi mysafir, duke e treguar autorizimin me shkrim për firmosje të kontratës.

### **Caktimi i statusit eksportues të mallit**

Para lidhjes së kontratës shitblerëse duhet të caktohet **regjimi të cilit i takon malli**, që është lëndë e kontratës shitblerëse dhe të zgjidhet në mënyrë adekuate para hyrjes në fuqi të kontratës shitblerëse.

Me përjashtim të një numri të vogël prodhimesh, eksporti i mallrave është i lirë (LB).

Malli që është lëndë e kontratës shitblerëse të cilën e lidhin eksportuesi dhe importuesi, mund t'i takojë:

- regjimit të eksportit të lirë, gjegjësisht importit;
- regjimit të kontingjentit;

- Pas pranimit të ofertës së dërguar nga ana e importuesit, vjen faza e punës shitblerëse, e cila njihet si faza e zhvillimit të bisedimeve tregtare.

- Mbarimi i bisedimeve duhet të rezultojë me firmosje të kontratës shitblerëse.

- regjimit të lejes, pajtimit për eksport, gjegjësisht import.

Në **regjimin për eksport të lirë**, gjegjësisht import, nënkuptohet se malli mund të eksportohet lirë dhe pa kufizime, gjegjësisht të importohet, pa kurrfarë kufizimesh dhe ndalesash.

Me qëllim të mbrojtjes së prodhimtarisë së brendshme dhe realizimit të zhvillimit të planifikuar, gjegjësisht mbrojtjes së politikës zhvillimore, eksporti i mallrave dhe shërbimeve mund të rregullohet duke caktuar kontingjente (k). **Regjimi i kontingjentit** do të thotë sasi e caktuar, gjegjësisht kuotë ose vlerë e një malli të caktuar që lejohet nga organet kompetente për t'u eksportuar jashtë vendit, ose për t'u importuar nga jashtë në vend, brenda një kohe të caktuar.

Kontingjentet ose kuotat paraqesin sasi të caktuar ose vlerë të një malli të caktuar nga ana e shtetit, i cili mund të importohet ose eksportohet brenda një kohe të caktuar. Sipas kësaj dallojmë dy lloje themelore të kontingjenteve, të cilat më së shpeshti zbatohen:

- kontingjent i mallrave dhe
- kontingjent doganor.

Me kontingjentin e mallrave, shteti e cakton sasinë e një malli të caktuar që lejohet të importohet brenda një kohe të caktuar. Nëse kontingjenti shfrytëzohet tërësisht para skadimit të afatit që është caktuar, nuk lejohet kryerje e asnjë transaksioni tregtar të jashtëm me atë lloj të mallit para skadimit të afatit të caktuar.\*

Kontingjentet doganore janë lloj i veçantë i kontingjenteve me të cilat mundësohet importi i sasisë ose vlerës së caktuar të mallit pa pagesa doganore ose me pagesa më të ulëta doganore.

Ekzistojnë më shumë lloje klasifikimesh të kontingjentet:

- importuese (kufizim i sasisë ose vlerës së mallrave që mund të importohen);
- eksportuese (kufizim i sasisë së mallit deri në një vlerë / sasi).

Sipas mënyrës së caktimit të kontingjenteve dallohen:

- kontingjente autonome të cilat shteti i cakton vetë, në bazë të sovranitetit të vet;
- kontingjente me marrëveshje, të udhëhequra në bazë të ndonjë kontrate të firmosur. Këto janë rezultat i marrëveshjeve mes shteteve.

Sipas drejtimit të kontingjenteve kemi:

- kontingjente globale ose jo-diskriminuese janë ato kontingjente me të cilat kufizohet import/eksport i një malli ose shërbimi të caktuar për një vend të botës;
- kontingjente seleksionuese (diskriminuese) janë ato kontingjente me të cilat kufizohet tregtia me një mall ose shërbim të caktuar të një shteti me një tjetër.<sup>32</sup>

- Malli që është lëndë e kontratës shitblerëse të cilën e lidhin eksportuesi dhe importuesi, mund t'i takojë:

- regjimit të eksportit të lirë, gjegjësisht importit;
- regjimit të kontingjentit;
- regjimit të lejes, pajtimit për eksport, gjegjësisht import.

32. Темјановски Р., Применета економија, Европски универзитет, Shkup, 2008, faqe 240.

**Leje për eksport, gjegjësisht import** – disa mallra të caktuar mund të eksportohen dhe importohen në bazë të lejes (L) kur bëhet fjalë për zbatimin e kontratave ndërkombëtare, rregullimin e eksportit dhe importit të armatimit dhe pajisjeve ushtarake, eksportit dhe importit të veprave historike të artit dhe disa lloje të metaleve të çmuara.

Në mënyrë që të bashkërenditet shkëmbimi i mallrave dhe shërbimeve me disa vende ose rajone, në mënyrë që të kryhet pagesa e kërkesave nga jashtë dhe në mënyrë që të realizohet vetë-kufizimi i eksportit të disa prodhimeve, eksporti i të cilëve kufizohet nga barrierat importuese të vendeve të tjera, eksporti dhe importi i disa mallrave të caktuara mund të drejtohen në kahe rajonale duke dhënë pajtime.

Leje dhe pajtim për import dhe eksport të mallrave për kryerjen e kontratave ndërkombëtare për import dhe eksport të disa metaleve të çmuara jep Ministria e Ekonomisë. Leje për import dhe eksport të armatimit dhe pajisjeve ushtarake jep Ministria e Mbrojtjes, ose Ministria e Punëve të Brendshme, kurse leje për veprat historike të artit jep Ministria e Kulturës.<sup>33</sup>

**Diagrami 17, Regjimi i mallit që është lëndë e eksportit**



## Lajmërimi i punës eksportuese

Pasi të kryhen të gjitha punët e nevojshme për realizimin e kontratës shitblerëse lajmërohet puna eksportuese.

Lajmërimi i punës eksportuese bëhet duke dorëzuar një dokument, i cili quhet Dokumenti i Vetëm Doganor (DVD) për eksport. Dorëzimi i DVD duhet të kryhet menjëherë pas mbarimit, ose gjatë kryerjes së punës eksportuese. Në disa raste të jashtëzakonshme, ky afat mund të vazhdohet më së shumti deri më 30 ditë.

Nëse në mes palëve, të cilat e kanë lidhur kontratën shitblerëse, vjen deri te ndonjë ndryshim, këtë eksportuesi është i obliguar që, brenda afatit prej dhjetë ditësh nga dita e ndryshimit, ta lajmërojë bankën kompetente. Për këtë qëllim ai duhet ta dorëzojë DVD dhe ta theksojë titullin e tij me fjalën “e ndryshuar” dhe njëherazi duhet të dorëzojë sqarim për ndryshimin e bërë.

Të dhënat nga DVD me shkrim mund të dorëzohen te organet kompetente doganore edhe me ndihmën e shkëmbimit elektronik të të dhënave. Në rast të tillë, stafit kompetent doganor i dorëzohet DVD me shkrim, e shtypur me program të autorizuar kompjuterik.

33. Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë, numër 45, 2002, Vendim për shpallje të ligjit për punë tregtare të jashtme, neni 5 – Format e importit dhe eksportit.



Jedinstvena carinska deklaracija		A CARINARNA OTPREMELOVA	
1. Fajlovanje	0	1. Deklaracija	0
2. Fajlovanje	0	2. Deklaracija	0
3. Fajlovanje	0	3. Deklaracija	0
4. Fajlovanje	0	4. Deklaracija	0
5. Fajlovanje	0	5. Deklaracija	0
6. Fajlovanje	0	6. Deklaracija	0
7. Fajlovanje	0	7. Deklaracija	0
8. Fajlovanje	0	8. Deklaracija	0
9. Fajlovanje	0	9. Deklaracija	0
10. Fajlovanje	0	10. Deklaracija	0
11. Fajlovanje	0	11. Deklaracija	0
12. Fajlovanje	0	12. Deklaracija	0
13. Fajlovanje	0	13. Deklaracija	0
14. Fajlovanje	0	14. Deklaracija	0
15. Fajlovanje	0	15. Deklaracija	0
16. Fajlovanje	0	16. Deklaracija	0
17. Fajlovanje	0	17. Deklaracija	0
18. Fajlovanje	0	18. Deklaracija	0
19. Fajlovanje	0	19. Deklaracija	0
20. Fajlovanje	0	20. Deklaracija	0
21. Fajlovanje	0	21. Deklaracija	0
22. Fajlovanje	0	22. Deklaracija	0
23. Fajlovanje	0	23. Deklaracija	0
24. Fajlovanje	0	24. Deklaracija	0
25. Fajlovanje	0	25. Deklaracija	0
26. Fajlovanje	0	26. Deklaracija	0
27. Fajlovanje	0	27. Deklaracija	0
28. Fajlovanje	0	28. Deklaracija	0
29. Fajlovanje	0	29. Deklaracija	0
30. Fajlovanje	0	30. Deklaracija	0
31. Fajlovanje	0	31. Deklaracija	0
32. Fajlovanje	0	32. Deklaracija	0
33. Fajlovanje	0	33. Deklaracija	0
34. Fajlovanje	0	34. Deklaracija	0
35. Fajlovanje	0	35. Deklaracija	0
36. Fajlovanje	0	36. Deklaracija	0
37. Fajlovanje	0	37. Deklaracija	0
38. Fajlovanje	0	38. Deklaracija	0
39. Fajlovanje	0	39. Deklaracija	0
40. Fajlovanje	0	40. Deklaracija	0
41. Fajlovanje	0	41. Deklaracija	0
42. Fajlovanje	0	42. Deklaracija	0
43. Fajlovanje	0	43. Deklaracija	0
44. Fajlovanje	0	44. Deklaracija	0
45. Fajlovanje	0	45. Deklaracija	0
46. Fajlovanje	0	46. Deklaracija	0
47. Fajlovanje	0	47. Deklaracija	0
48. Fajlovanje	0	48. Deklaracija	0
49. Fajlovanje	0	49. Deklaracija	0
50. Fajlovanje	0	50. Deklaracija	0
51. Fajlovanje	0	51. Deklaracija	0
52. Fajlovanje	0	52. Deklaracija	0
53. Fajlovanje	0	53. Deklaracija	0
54. Fajlovanje	0	54. Deklaracija	0
55. Fajlovanje	0	55. Deklaracija	0
56. Fajlovanje	0	56. Deklaracija	0
57. Fajlovanje	0	57. Deklaracija	0
58. Fajlovanje	0	58. Deklaracija	0
59. Fajlovanje	0	59. Deklaracija	0
60. Fajlovanje	0	60. Deklaracija	0
61. Fajlovanje	0	61. Deklaracija	0
62. Fajlovanje	0	62. Deklaracija	0
63. Fajlovanje	0	63. Deklaracija	0
64. Fajlovanje	0	64. Deklaracija	0
65. Fajlovanje	0	65. Deklaracija	0
66. Fajlovanje	0	66. Deklaracija	0
67. Fajlovanje	0	67. Deklaracija	0
68. Fajlovanje	0	68. Deklaracija	0
69. Fajlovanje	0	69. Deklaracija	0
70. Fajlovanje	0	70. Deklaracija	0
71. Fajlovanje	0	71. Deklaracija	0
72. Fajlovanje	0	72. Deklaracija	0
73. Fajlovanje	0	73. Deklaracija	0
74. Fajlovanje	0	74. Deklaracija	0
75. Fajlovanje	0	75. Deklaracija	0
76. Fajlovanje	0	76. Deklaracija	0
77. Fajlovanje	0	77. Deklaracija	0
78. Fajlovanje	0	78. Deklaracija	0
79. Fajlovanje	0	79. Deklaracija	0
80. Fajlovanje	0	80. Deklaracija	0
81. Fajlovanje	0	81. Deklaracija	0
82. Fajlovanje	0	82. Deklaracija	0
83. Fajlovanje	0	83. Deklaracija	0
84. Fajlovanje	0	84. Deklaracija	0
85. Fajlovanje	0	85. Deklaracija	0
86. Fajlovanje	0	86. Deklaracija	0
87. Fajlovanje	0	87. Deklaracija	0
88. Fajlovanje	0	88. Deklaracija	0
89. Fajlovanje	0	89. Deklaracija	0
90. Fajlovanje	0	90. Deklaracija	0
91. Fajlovanje	0	91. Deklaracija	0
92. Fajlovanje	0	92. Deklaracija	0
93. Fajlovanje	0	93. Deklaracija	0
94. Fajlovanje	0	94. Deklaracija	0
95. Fajlovanje	0	95. Deklaracija	0
96. Fajlovanje	0	96. Deklaracija	0
97. Fajlovanje	0	97. Deklaracija	0
98. Fajlovanje	0	98. Deklaracija	0
99. Fajlovanje	0	99. Deklaracija	0
100. Fajlovanje	0	100. Deklaracija	0

**Ilustrimi 69**  
Dokumenti i vetëm doganor

- Lajmërimi i punës eksportuese bëhet duke dorëzuar një dokument, i cili quhet Dokumenti i Vetëm Doganor (DVD) për eksport.
- Dorëzimi i DVD duhet të kryhet menjëherë pas mbarimit, ose gjatë kryerjes së punës eksportuese.



**Ilustrimi 70**  
Kufiri doganor



**Ilustrimi 71**  
Dokumentet e eksportit

Drejtoria doganore mund të lejojë që shtypja e DVD të bëhet në letër të bardhë.

Bashkë me formularin e DVD për eksport dorëzohen të gjitha dokumentet për caktim të drejtë të të dhënave eksportuese dhe masat e tjera të qarkullimit tregtar të jashtëm.

Organi fillestar doganor, tek i cili fillon procedura doganore, për shkak të kontrollimit të të dhënave të deklaruara mund të kërkojë që krahas deklaratës të dorëzohen:

- dokumenti për transport të mallit;
- fatura dhe dokumentet e tjera komerciale;
- lista për paketimin e mallit ose dokumente të tjera përkatëse në qoftë se është vështirësuar identifikimi i mallit.

## Sigurimi i dokumentacionit të duhur për eksport

Te puna tregtare e brendshme shfrytëzohen shumë **dokumente, vërtetime dhe garanci**.

Varësisht nga ajo se me se kanë të bëjnë **dokumentet**, ato ndahen në:

- dokumente të mallit
- dokumente të transportit
- dokumente për sigurimin e mallit
- dokumente doganore.

**Vërtetimet** ndahen në:

- vërtetim sanitar
- vërtetim fito-patologjik
- vërtetim veterinar.

**Garancitë** paraqiten si:

- garanci për punën kreditore
- garanci për pagesën e mallit të dorëzuar etj.

## ■ ■ ■ Dokumentet e mallit

Me fjalën dokumente të mallit nënkuptohen ato akte, të cilat atij që i posedon ia japin të drejtën për të disponuar me mallin që është shënuar në dokumente.

Me marrjen e dokumenteve nga shitësi, blerësi e ndërmerr mallin edhe faktikisht. Në mënyrë që të sigurohet pagesa e mallit të marrë, shitësi ia dorëzon dokumentet e mallit blerësit, zakonisht me ndërmjetësim të bankës, gjegjësisht përmes akreditivit dokumentar.

### a) Fatura

**Fatura** është një ndër dokumentet më të rëndësishme. Ajo është llogaria e shitësit për mallin e dorëzuar deri te blerësi.

Invoice To:	A	B	C	D	E
1. Send Payment To:					
2. Company Name:					
3. 1234 West Street					
4. Citytown, CA 90210					
5. 555-1212					
6.					
7. Invoice Number:					
8. Invoice Date:		12/24/2004			
9. Due Date:		12/26/2005			
10.					
11. Invoice For:					
12. Job User:					
13. Address, USA:					
14.					
15. Item Name:	Item Category	Price	Quantity	Total	
16. Total:	Test Category	\$100.00	3	\$300.00	
17. Bill:	Test Category	\$120.00	1	\$120.00	
18.					
19. Total:				\$420.00	
20.					
21. Invoice Notes:					
22. If you pay within 10 days, 5% discount will apply.					
23.					

**Ilustrimi 72**  
Fatura eksportuese elektronike



Me përshkrim të saktë të mallit në faturë, i cili duhet të përshtatet me përshkrimin e paraparë në kushtet akredituese, shitësi vërteton se dorëzimin e ka bërë në pajtim me dispozitat e marrëveshjes dhe e thekson çmimin – kundërvlerën e mallit të dorëzuar e cila duhet t'i paguhet.

**Elementet** e zakonta që i përmban fatura janë:

- vendi dhe data e lëshimit;
- emri i personit që e lëshon faturën;
- emri dhe adresa e blerësit;
- përshkrimi i mallit;
- sasia (numri i njësisive, peshës dhe të ngjashme);
- çmimi i marrë vesh i njësisë dhe vlera e përgjithshme;
- mënyra e dorëzimit (CIF, FOB, etj);
- kushtet dhe mënyra e pagesës, llogaria e vlerave të paguara eventualisht që më parë;
- harxhime të ndryshme në kurriz të blerësit;
- klauzola të tjera ose të dhëna si kushtet dhe karakteristikat e mallit.



## Për ata që duan të dinë më tepër

### **FOB (FREE ON BOARD) – FRANKO ANIJE (me port të arritjes të shënuar)**

FOB do të thotë se shitësi e ka plotësuar obligimin e vet kur e ka shpënë mallin përtej gardhit të anijes në portin e caktuar. Kjo do të thotë se blerësi e ka për detyrë t'i paguajë të gjitha shpenzimet dhe tërë rrezikun e humbjes gjegjësisht të dëmtimit të mallit. Përcaktuesja FOB nga shitësi kërkon që t'i kryejë formalitetet e eksportit (me rrezikun e vet dhe me shpenzimet e veta të furnizohet me leje për eksport ose leje zyrtare dhe t'i kryejë

të gjitha formalitetet doganore për eksport të mallit).

### **CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) Çmim me sigurimin dhe pagesën e transportit (duke u marrë vesh për portin e caktuar)**

CIF do të thotë se shitësi është i obliguar t'i paguajë shpenzimet, transportin dhe sigurimin, të cilat nevojiten për sjelljen e mallit deri te porti i caktuar. Shitësi përgjigjet për sigurimin dhe paguan premi për sigurim.

Fatura nuk është dokument në bazë të të cilit mund të disponohet me mallin, e as të fitohet e drejta e pronësisë mbi të. Prandaj shpeshherë kërkohen vetëm kopje të faturës, kurse origjinalin shitësi e dërgon te blerësi.

## b) Specifikimi

**Specifikimi** është regjistër teknik i detajuar dhe përshkrim i mallit të dorëzuar. Atë e jep eksportuesi dhe është pjesë përbërëse e kontratës shitblerëse. Kur ajo është shumë e gjerë (mund të përbëhet nga shumë



## Për ata që duan të dinë më tepër

Përveç faturës komerciale, ekzistojnë edhe:

- Faturë pro-forma, e cila shërben si koncept për faturën e ardhshme përfundimtare;
- Faturë e provizionit, e cila jepet për mallin që gjatë transportit e ndërron kuantitetin dhe kualitetin dhe fatura definitive e cila mund të jepet vetëm në bazë të matjeve plotësuese dhe analizave, të cilat bëhen pas marrjes së mallit nga ana e blerësit;
- Faturë konsullore, e cila jepet në formularë specialë dhe vërtetohet në përfaqësinë

konsullore në vendin në të cilin kryhet eksporti. Me vërtetimin e faturës, konsulli pohon se çmimet në faturë përshtaten me çmimet në vendin nga i cili bëhet importi;

- Faturë doganore, e cila jepet në formularë specialë të caktuar në disa vende si formularë obligues, në bazë të të cilëve mund të kryhet doganimi.

faqe) nuk mund të futet në faturë, por kërkohet të jepet si një dokument i veçantë.

### c) Lista e paketimit

**Lista e paketimit** përmban regjistër të ambalazhit të mallit të dorëzuar, me numra dhe shenja të pakove dhe me përmbajtjen e tyre, peshën dhe detaje të tjera.

Këtë e lëshon eksportuesi, në përbërje të faturës, e nëse është shumë e gjerë, atëherë si dokument të veçantë. Është e dobishme për identifikimin e pjesëve të mallit të dorëzuar, kurse në disa vende është e caktuar me ligjet doganore.

### ç) Lista e peshës

**Listën e peshës** e lëshon eksportuesi dhe është e dedikuar për verifikimin e kuantitetit, gjegjësisht të peshës së mallit të dorëzuar, të specifikuar me njësi të paketimit, por me theks në peshën dhe me më pak detaje që kanë të bëjnë me paketimin sesa në listën e paketimit.

### d) Certifikata e origjinës

**Certifikata e origjinës** është dokument, me të cilin dëshmohet se malli i caktuar e ka prejardhjen nga vendi përkatës, gjegjësisht se është prodhuar ose përpunuar në vendin përkatës.

Certifikata e origjinës kërkohet kur bëhet fjalë për mall specifik, për të cilin vlejnjë ligje të veçanta në aspekt të importit ose eksportit, favorizimeve ose kufizimeve doganore, kontingjenteve dhe të ngjashme.

Gjatë doganimit të mallit, i cili nuk është i shoqëruar nga certifikata e origjinës, pothuajse gjithmonë zbatohet çmimi maksimal doganor.

### dh) Certifikata për kualitet

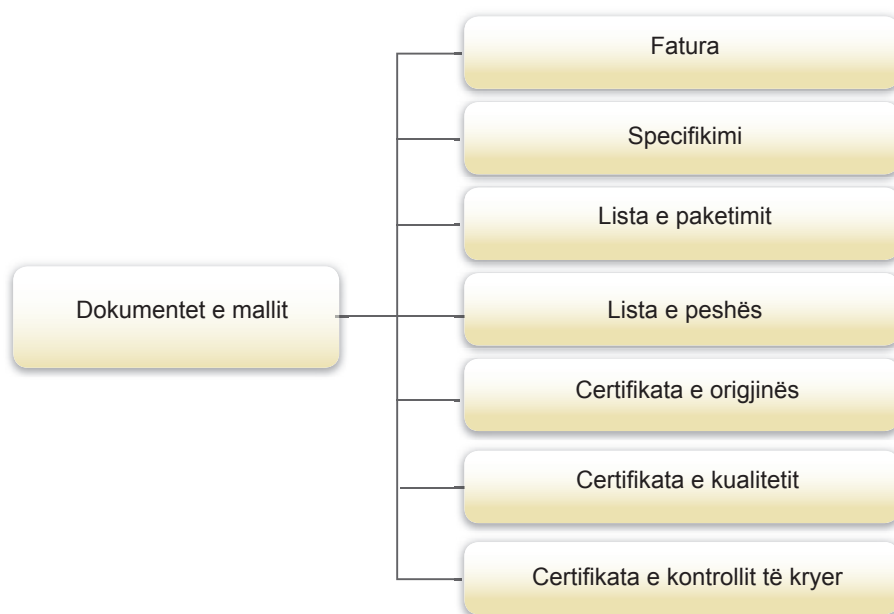
**Certifikatën për kualitet** e jep institucioni i autorizuar kontrollues, i

**Ilustrimi 73**  
Lista e paketimit

cili merret me kontrollim profesional të kualitetit të mallit të dedikuar për dërgim dhe gëzon autoritet në botën afariste.

Kontrolli i kualitetit bëhet me shqyrtim të pjesshëm ose të tërësishëm, me krahasim me mostrat e dorëzuara ose me kushtet e kontratës shitblerëse, me kontrollim laboratorik dhe të ngjashme.

**Diagrami 18** Llojet e dokumenteve të mallit



### e) Certifikata e kontrollit të kryer

**Certifikata për kontrollin e kryer** është dokument i dhënë nga organi i specializuar i cili i përmend të dhënat e konstatuara gjatë kontrollit të kryer të mallit në suazat e instruksioneve të marra për kontroll (kontroll i kualitetit, kuantitetit, analizave laboratorike, ngarkesave të anijeve, hapësirës deponuese dhe të ngjashme).

Shqyrtoni dokumentet të dhëna në shtojcë: Lista e paketimit, Certifikata për kualitet, Certifikata e origjinës. Zhvilloni diskutim, analizoni elementet të cilat i përmbajnë në vete dokumentet e mallit.

## ■ ■ Dokumentet e transportit

Si argument i vetëm i blerësit se shitësi i ka dërguar një mall që ai e ka blerë, shërbejnë dokumentet e transportit. Nga këto dokumente del se çfarë malli dhe në çfarë pozicioni dhe sasi është dorëzuar për transport.<sup>34</sup>

### a) Dokumentet për transport detar Konosmani detar

Nga shkakut i përmasave të qarkullimit botëror, që zhvillohet në det, largësisë dhe rreziqet, të cilave u ekspozohet malli në transportin detar,

34. Николовски А., Меѓународна шпедиција, faqe 277, Shkup, 2002.

- Konosmani detar është dokument me të cilin transportuesi, agjenti i tij ose kapiteni i anijes, vërtetojnë se anija ka pranuar mall, për të cilin merr përsipër:
  - ta transportojë me kushte të caktuara deri te porti i caktuar dhe
  - t'ia dorëzojë personit që është i autorizuar ta pranojë, gjegjësisht pronarit të konosmani.
  
- Konosmanin detar e lëshojnë shoqëritë detare ose kompanitë.
  
- Në secilin konosman duhet të qëndrojnë:
  - emri i anijes;
  - emri dhe adresa e dërguesit;
  - emri dhe adresa e pranuesit;
  - porti i ngarkimit;
  - porti i shkarkimit;
  - të dhëna për mallin (numri i pakove, përshkrimi i mallit, pesha);
  - vërejtje se malli është ngarkuar në këtë anije dhe në këtë datë;
  - vërejtje për vlerën e transportit;
  - numri i origjinaleve;
  - data e lëshimit;
  - emri i personit që e lëshon dokumentin;
  
- nënshkrimi i personit që e lëshon (transportuesi, kapiteni i anijes, ose agjenti).

konosmani i ka marrë ato karakteristika dhe është bërë dokumenti më i rëndësishëm i transportit në shkëmbimin botëror të mallrave.

Konosmani detar është dokument me të cilin transportuesi, agjenti i tij ose kapiteni i anijes, vërtetojnë se anija ka pranuar mall, për të cilin merr përsipër ta transportojë me kushte të caktuara deri te porti i caktuar dhe t'ia dorëzojë personit që është i autorizuar ta pranojë, gjegjësisht pronarit të konosmani.

Konosmanin detar e lëshojnë shoqëritë detare ose kompanitë sipas rregullave dhe ligjeve të veta dhe në formularë të vetë, ku paraprakisht janë shtypur rubrika për kushtet me të cilat pranohet malli për transport, për autorizimet e kapitenit të anijes, për kohën e lundrimit, për përgjegjësinë për dëmin e shkaktuar eventualisht dhe të ngjashme.

Në secilin konosman duhet të qëndrojnë:

- emri i anijes;
- emri dhe adresa e dërguesit;
- emri dhe adresa e pranuesit;
- porti i ngarkimit;
- porti i shkarkimit;
- të dhëna për mallin (numri i pakove, përshkrimi i mallit, pesha);
- vërejtje se malli është ngarkuar në këtë anije dhe në këtë datë;
- vërejtje për vlerën e transportit;
- numri i origjinaleve;
- emri i personit që e lëshon dokumentin;
- data e lëshimit;
- nënshkrimi i personit që e lëshon (transportuesi, kapiteni i anijes, ose agjenti).

Secili ndryshim i konosmanit duhet të nënshkruhet veçmas nga transportuesi ose kapiteni.

Konosmani detar duhet të përmbajë informatë, në sa origjinale është lëshuar, kurse të gjitha origjinalet e përbëjnë kompletin e plotë të konosmanit (i cili mund të përbëhet nga më së paku një origjinal).

Konosmani është letër me vlerë me të cilën fitohet e drejta e pronësisë mbi mallin.

Për shkak të përbërjes së tij, e cila i verifikon raportet mes palëve-pjesëmarrëse në transportin detar, ai njëherazi është edhe dokumenti transportues më i komplikuar – më i përbërë. Prandaj konosmani edhe në kohën e sotshme është lëndë e shqyrtimeve teorike nga ana e organizatave profesionale ekonomike më të rëndësishme botërore, si dhe rregullimi i tij.<sup>35</sup>

### **b) Dokumentet për transport ajror** **Fletëngarkesa ajrore**

Fletëngarkesa ajrore është kontratë për transport nëpër rrugë ajrore, i cili vërteton se malli është pranuar për transport.

35. Николовски А., Меѓународна шпедиција, faqe 277, Shkup, 2002.

Transporti ajror zakonisht kryhet kur bëhet fjalë për dërgesa me vlerë (metale të çmuara), mall të rrallë, mall që mund të prishet (eksponate zoologjike) dhe mall tjetër me vlerë i cili mund të përballojë harxhime të larta transportuese.

Atë e jep kompania ajrore, e cila e bën transportin si dokument që nuk mund të transferohet dhe par arrijtes së mallit në destinacionin e caktuar i dorëzohet pranuesit, pas verifikimit të identitetit të tij.

Fletëngarkesa ajrore jepet në tri origjinale dhe kopje sipas nevojës. Për shembull, fletëngarkesat e JAT-it jepen në tri origjinale dhe nëntë kopje. Të tre origjinalet janë të dedikuara për transportuesin (dhënësin), dërguesin dhe pranuesin e mallit.

Si dokument për akreditivin e bankës paraqitet origjinali i tretë, në afatin e paraparë, gjegjësisht jo më vonë se 21 ditë nga data e dorëzimit të mallit.

Fletëngarkesa ajrore përmban:

- emrin e transportuesit (agjentit të tij);
  - aeroportin e nisjes;
  - emrin dhe adresën e dërguesit dhe të pranuesit;
  - emrin dhe mbiemrin e palës që duhet të informohet;
  - të dhëna për ngarkesën (numri i pakove, përshkrimi i mallit, pesha);
  - shënim për pagesën e transportit;
  - data e lëshimit;
- nënshkrimi i dhënësit dhe të ngjashme.

## b) Dokumentet për transportin hekurudhor Fletëngarkesa hekurudhore

Fletëngarkesa hekurudhore është dokumenti më i shpeshtë i transportit në punën akredituese. Ai paraqet kontratë për transport, të cilën e lidh dërguesi i mallit me trenin. Jepet në formular të caktuar veçantë. Një pjesë të tij e plotëson dërguese, kurse një pjesë stacioni hekurudhor, i cili e ka pranuar mallin për transport. Pas pranimit të mallit treni e vë vulën e vet në fletëngarkesë me datën e pranimit dhe me këtë kontrata për transport është lidhur.

Transporti i mallit me tren është i rregulluar me konventa ndërkombëtare.

Fletëngarkesa ndërkombëtare jepet në gjashtë ekzemplarë:

- origjinali i fletëngarkesës, i cili e përcjell mallin;
- një ekzemplar i cili duhet të mbetet në stacionin e nisjes;
- dublikata e cila mbetet te dërguesi, si vërtetim se ia ka dorëzuar trenit mall për transport.
- të tjera.

## ç) Dokumentet për transportin rrugor Fletëngarkesa ndërkombëtare për kamionë

Fletëngarkesa ndërkombëtare për kamionë (CMR) është dokument i cili pohon se malli është pranuar për transport në trafikun rrugor. Meqë ajo

- Fletëngarkesa ajrore është kontratë për transport nëpër rrugë ajrore, i cili vërteton se malli është pranuar për transport.
- Fletëngarkesa ajrore përmban:
  - emrin e transportuesit (agjentit të tij);
  - aeroportin e nisjes;
  - emrin dhe adresën e dërguesit dhe të pranuesit;
  - emrin dhe mbiemrin e palës që duhet të informohet;
  - të dhëna për ngarkesën (numri i pakove, përshkrimi i mallit, pesha);
  - shënim për pagesën - data e lëshimit;
  - nënshkrimi i dhënësit dhe të ngjashme.
- Fletëngarkesa hekurudhore jepet në formular të caktuar veçantë.
- Një pjesë të tij e plotëson dërguese, kurse një pjesë stacioni hekurudhor, i cili e ka pranuar mallin për transport. Pas pranimit të mallit treni e vë vulën e vet në fletëngarkesë me datën e pranimit dhe me këtë kontrata për transport është lidhur.



**Ilustrimi 74**  
Fletëngarkesa ndërkombëtare për kamionë

është vetëm kontratë, nuk mund të transferohet dhe nuk është letër me vlerë. Fletëngarkesa ndërkombëtare jepet në katër ekzemplarë:

- për dërguesin;
- një ekzemplar që e ndjek mallin dhe i dorëzohet transportuesit;
- një ekzemplar që shërben për paraqitje para organeve kontrolluese (doganë etj.).

Fletëngarkesa ndërkombëtare për kamionë përmban:

- vendi i ngarkimit;
- vendi i destinimit;
- emri dhe adresa e dërguesit pranuesit;
- të dhëna për ngarkesën (numri i pakove, përshkrimi i mallit, pesha);
- vendi dhe data e lëshimit;
- nënshkrimet e dërguesit dhe transportuesit.

### ç) Dokumentet transportuese të dhëna nga spedituesi Vërtetimi speditues

Vërtetimi shpeditues është dokument, të cilin e lëshon shoqëria spedituese dhe kjo në dy lloje.

- vërtetim nga i cili shihet se spedituesi e ka pranuar mallit me obligim për ta dorëzuar më vonë në adresën e caktuar (FCR) dhe
- vërtetim nga i cili shihet se spedituesi e ka pranuar mallin dhe e ka dorëzuar përfundimisht (FCT).

Vërtetimi speditues i firmosur nga spedituesi në cilësi të transportuesit ose operatorit në transport.

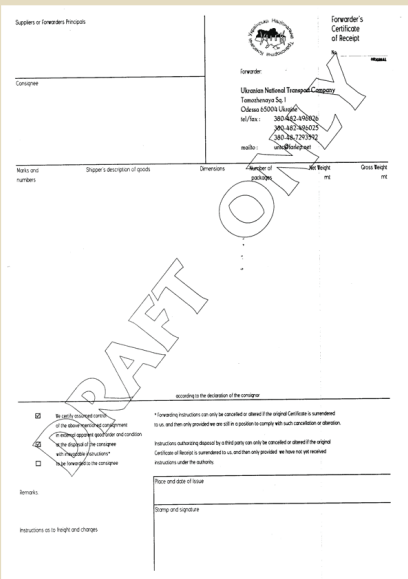
Vërtetimi speditues më së shpeshti shfrytëzohet kur dërgesa më të vogla nga më shumë dërgues dërgohen në grup, në mënyrë që të zvogëlohen harxhimet për transport.

Vërtetimi speditues nuk jepet në ndonjë formë të caktuar, por secila shoqëri spedituese dhënie e bën në formularë të vetë.

Lloji i këtillë i vërtetimeve i përmban këto të dhëna:

- emri i dhënësit (në cilësi të transportuesit, operatorit ose agjentit);
- data e lëshimit;
- emri dhe adresa e dërguesit dhe pranuesit;
- mënyra e transportit dhe linja udhore shënim për vlerën e transportit dhe
- të tjera.

Me dhënien e vërtetimit, spedituesi merr përgjegjësi për dëmtimet eventuale që mund të ndodhin gjatë manipulimit me mallin, kurse për sigurimin pagesës për shërbimet e veta në lidhje me dërgesën, e gëzon të drejtën e pengmarrjes mbi mallin.



**Ilustrimi 75**  
Vërtetimi shpeditues

Diagrami 19 Llojet e dokumenteve të transportit



## ■ ■ Dokumente për sigurimin e mallit

### Polisa për sigurim dhe certifikata për sigurim

**Polisa për sigurim dhe certifikata për sigurim** janë dokumente, me të cilat vërtetohet sigurimi i kryer i mallit.

Sigurimin e mallit në transport mund ta bëjë ose shitëse ose blerësi, varësisht nga kontrata shitblerëse.

Personi, i cili e siguron mallin (i siguruari) lidh kontratë me kompaninë e sigurimeve (siguruesin), me të cilën siguruesi obligohet t'ia kompensojë të siguarit dëmin që do të kishte ndodhur gjatë transportit të mallit, kurse i siguruari për këtë siguruesit i paguan premi të caktuar vlera e së cilës varet nga natyra e mallit të siguar, nga kohëzgjatja e sigurimit dhe nga lloji i rreziqeve kundër të cilave bëhet sigurimi.

Kontrata për sigurim vërtetohet me polisë për sigurim. Polisën për sigurim e jep kompania e sigurimeve ose agjenti i saj, në formular të vet dhe e firmos në cilësi të dhënësit ose agjentit.

Sigurimi i transportit i mbulon rreziqet e mallit në trafikun detar, lumor, tokësor dhe ajror.

Një pyetje me rëndësi që lidhet me dokumentin e sigurimit është data.

Polisa e sigurimit mund të përmbajë tri data:

- data e lidhjes së marrëveshjes mes të siguarit dhe siguruesit;
- data e lëshimit të polisës;
- data kur fillon të rrjedhë sigurimi.

Dokumenti i sigurimit nuk guxon të lëshohet më vonë se data e dorëzimit të mallit në dokumentin e transportit.

- Kontrata për sigurim vërtetohet me polisë për sigurim.
- Polisën për sigurim e jep kompania e sigurimeve ose agjenti i saj, në formular të vet dhe e firmos në cilësi të dhënësit ose agjentit.

- Sigurimi i transportit i mbulon rreziqet e mallit në trafikun:
  - detar,
  - lumor,
  - tokësor dhe
  - ajrër.
  
- Një pyetje me rëndësi që lidhet me dokumentin e sigurimit është data.
  
- Polisa e sigurimit mund të përbajë tri data:
  - data e lidhjes së marrëveshjes mes të siguruarit dhe siguruesit;
  - data e lëshimit të polisës;
  - data kur fillon të rrjedhë sigurimi.

Në kontratën e sigurimit mund të parashihet franshizë për minimum të caktuar nën të cilin do të kompensohet dëmi. Vlera minimale për të cilën dokumenti i sigurimit me doemos duhet të sigurojë kompensim është CIF (çmimi, sigurimi dhe transporti deri te porti i caktuar i destinacionit) ose CIP (transport dhe sigurim të paguar deri te porti i caktuar i destinacionit) përparësia e mallit, varësisht nga rasti, plus 10%, por vetën në qoftë se vlerat CIF ose CIP mund të verifikohen nga dokumentet. Në të kundërtën banka do të pranojë si vlerë minimale 110% nga vlera e pagesës së vlerës bruto të faturës.

## Deklarata doganore

**Deklarata doganore** është dokument, i cili detyrimisht u dorëzohet organeve doganore, gjatë eksportit ose importit të mallit. Në secilin vend caktohen formularë për deklarime që shfrytëzohen gjatë importimit të mallit.

Deklarata doganore është veprim i formës së caktuar ligjore dhe mënyrë me të cilën personi shpreh vullnet për futjen e mallit në një procedurë të caktuar doganore. Deklarata doganore dorëzohet:

- me shkrim;
- në formë elektronike;
- me gojë.

Tani gjatë zbatimit të ndonjë procedure doganore deklarata doganore dorëzohet me shkrim, kurse sipas neneve të ligjit ekziston mundësia për dorëzim elektronik të deklaratës, nëse organi doganor është i gatshëm për realizimin e saj në bazë të pajtimit të tij.<sup>36</sup>

Deklaratë doganore mund të dorëzojë te organi doganor vetëm firma spedituese, e cila ka fituar leje për kryerje të punëve për përfaqësim në procedurat doganore. Deklarata doganore duhet të përgatitet vetëm nga një i punësuar i cili ka marrë licencë për përfaqësim, duke filluar nga data 01.05.2006.

Me dorëzimin e deklaratës doganore dhe me pranimin e saj, fillojnë obligimet ligjore të deklaruesit. (Deklaruesi është personi i cili dorëzon deklaratë doganore në emrin e vet, ose personi në emër të të cilit dorëzohet deklarata doganore).

Pasi të dorëzohet deklarata doganore, organi doganor vendos nëse do të bëjë kontroll të dokumenteve dhe të mallit të jashtëm.

Në bazë të kritereve të caktuara dhe profilit të rrezikut, organi doganor vendos se cilën deklaratë, gjegjësisht cili mall do të kontrollohet. Lloji i kontrollit caktohet me përmbajtje kompjuterike, përmes kanaleve të definuara: jeshil, i verdhë dhe i kuq. Kanali jeshil do të thotë se deklarimi nuk kontrollohet fare, i verdhi do të thotë se kontrollohet deklarata doganore vetëm në aspekt të dokumenteve dhe i kuqi do të thotë se kontrollohet deklarata e dokumentuar dhe kryhet kontroll i plotë i mallit.

Qëllimi është që gradualisht të zvogëlohet kontrolli i mallit nëpër

The image shows a sample of a customs declaration form titled "Jedinstvena carinska deklaracija". It contains various fields for importer and exporter information, commodity details, and dates. The form is filled out with specific data, including the name of the importer "REINHARD ANGERIT AITI MOBILE" and the exporter "SPEEDER d.o.o. ZAGREB".

**Ilustrimi 76**  
Deklarata doganore

36. Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë, numër 39/05.



terminale, duke shfrytëzuar analizë për rreziqet e mundshme, duke e ngritur përgjegjësinë e spedituesve dhe duke shfrytëzuar procedura më të thjeshtësuara, në mënyrë që të rriten kontrollet e firmave. Më shumë se 80% të mallrave që importohen dhe eksportohen nuk do të kontrollohen drejtpërdrejt, por do të bëhet dhe do të rritet kontrolli i firmave. Qëllimi i normave të reja ligjore është që të rritet rrjedha e mallrave pa u vonuar në терминаlet doganore për ato firma të cilat i zbatojnë rregullat ligjore dhe i mbarojnë me kohë të gjitha obligimet që dalin nga normat doganore. Kontrolli i mallrave nëpër terminale do të bëhet edhe më tej për firmat që nuk i respektojnë normat doganore.

Pas lëshimit të mallit, në mënyrë që të vërtetohet saktësia e të dhënave nga deklarata doganore, organi doganor mund të kryejë kontroll plotësues. Kontrolli bëhet në hapësirat e deklaruesit (spedituesit, importuesit, eksportuesit).

### Dokumenti i vetëm doganor

Nëse nuk është e caktuar me norma të tjera ndryshe, formulari i Dokumentit të Vetëm Doganor (DVD) shfrytëzohet për të gjitha procedurat doganore dhe për secilin përdorim të lejuar doganor, ose shfrytëzim të mallit.

Kompleti i formularëve të Dokumentit të Vetëm Doganor përbëhet nga tetë fletë.

Rubrikat e formularit të DVD plotësohen me makinë për të shkruar ose me printer. Në formular nuk guxon të ekzistojnë të dhëna të fshira ose të shkruara më vonë.

Dorëzimi i deklaratës së nënshkruar nga deklaruesi vërteton se personi përkatës, i cili i deklaron mallrat përkatës për secilën procedurë të zgjedhur, do të përgjigjet në pajtim me normat që janë në fuqi për:

- saktësinë e të dhënave të shënuara në deklaratë;
- besueshmërinë e dokumenteve të dorëzuara;
- ndërmarrjen e të gjitha obligimeve që dalin nga vënia e ndonjë malli në ndonjë procedurë.

Elementet nga të cilat përbëhet DVD janë:

- dërgues – eksportues – shënohet emri dhe adresa e të obliguarit me doganë;
- formularë;
- letëngarkesa
- shkruhet numri i përgjithshëm i dokumenteve transportuese, të cilat janë dorëzuar me kompletin e dokumenteve eksportuese;
- numri i grumbujve – në këtë rubrikë shënohet numri i përgjithshëm i grumbujve (kartonë, sëndukë, thasë, mbështjellëse, lidhëse, etj.), varësisht se si është paketuar malli;
- numri referues shkruhet vetëm numri rendor i përbërë nga shenja numerike të deklaruesit;
- pranues – shënohet emri dhe adresa e firmës ose personit, i cili e blen mallin në faturën e dhënë;

- Deklarata doganore është dokument, i cili detyrimisht u dorëzohet organeve doganore, gjatë eksportit ose importit të mallit.
- Në secilin vend caktohen formularë për deklarime që shfrytëzohen gjatë importimit të mallit.
- Dokumenti i vetëm doganor është dokument të cilin eksportuesit, gjegjësisht importuesit, ose personat të cilët e plotësojnë, e dorëzojnë te organet kompetente doganore gjatë eksportit, gjegjësisht gjatë importit të mallit.
- Më së shpeshti këtë dokument e dorëzon spedituesi.
- Organi doganor me vulën dhe nënshkrimin e tij mbi DVD vërteton se malli e ka kaluar vijën doganore.

- personi përgjegjës për financa – emri dhe adresa e të detyruarit doganor;
- vendi i pranimit – shkruhet shifra e shtetit për ku është dedikuar malli;
- vendi me të cilin tregtohet;
  - të dhëna për vlerën – vlera e përgjithshme e harxhimeve (transportit, ambalazhit dhe harxhimeve të tjera), e shprehur në denarë;
  - emri dhe adresa e deklaruesit;
  - vendi i origjinës – emri i shtetit ku janë prodhuar mallrat dhe dokumentet me të cilat vërtetohet prejardhja e mallit;
- vendi i dedikimit – emri i vendit në të cilin gjendet destinacioni i fundit i mallit;
- targat dhe shteti i mjetit transportues gjatë nisjes;
- kushti i dorëzimit;
- valuta dhe vlera e përgjithshme e faturës;
- paketimi, tarifa dhe përshkrimi i mallit, shenja dhe numra, kontejner, numri dhe lloji;
- masa bruto e shprehur në kilogramë, masa bruto dhe masa e përgjithshme e mallit me gjithë ambalazhin e vet, duke i përjashtuar kontejnerët dhe mjetet e tjera transportuese;
- masa neto e shprehur në kilogramë, malli pa ambalazhin e vet;
- sasia dhe njësia matëse;
- rubrika të tjera.

**Dokumenti i vetëm doganor** është dokument të cilin eksportuesit, gjegjësisht importuesit, ose personat të cilët e plotësojnë, e dorëzojnë te organet kompetente doganore gjatë eksportit, gjegjësisht gjatë importit të mallit. Më së shpeshti këtë dokument e dorëzon *spedituesi*. Organi doganor me vulën dhe nënshkrimin e tij mbi DVD vërteton se *malli e ka kaluar vijën doganore*.

### Fatura doganore

**Fatura doganore** është dokument i cili duhet të dorëzohet te organet doganore të vendit – importues në formën që e kërkojnë normat doganore të atij vendi. Fatura është dokumenti themelor, i cili shërben për vërtetimin e vlerës doganore. Vlera e mallit që është theksuar në faturën e shitësit merret si vlerë doganore, nëse i plotëson kushtet për pranimin e saj si çmim i marrëveshjes dhe nëse i përmban elementet themelore për identifikimin e mallit. Fatura duhet të jetë e lëshuar nga personi i autorizuar.

Siç përmendëm në tekstin paraprak, fatura, si dokument themelor për formimin e vlerës doganore, mund të jetë përfundimtare, e përkohshme, proforma, konsullore, doganore dhe të ngjashme. Për nga forma dhe përmbajtja e vet, fatura doganore i përmban këto të dhëna:

- data e lëshimit të faturës;
- emri i eksportuesit (në këndin e majtë lart), adresa dhe telefoni;
- emri i importuesit (nga ana e djathtë);

- lloji i mallit;
- njësia matëse;
- çmimi i mallit për njësi matëse;
- vlera e përgjithshme;
- mënyra e transportimit (nëse është me kamion shkruhet targa, emri dhe mbiemri i shoferit, numri i pasaportës);
- pariteti;
- vendi i pajisjes.

Poz	Koda	Naziv	Kolicina	EM	Cena v. valuti	Kupna cena	R%	DDV	Vrednost	Kon. str.	Oddelek	Obrač. cena	Koli
1	ART1	artikel 1	1,00		12,50	2.500,00	0,00	B9	2.500,00	417		2.500,00	
2	ART1	artikel 1	-1,00		12,50	2.500,00	0,00	NN	-2.500,00	417		2.500,00	

Valuta: USD	Drit: 30	Dostava:	Nacin nabave:	Skupaj: 0,00
Tečaj BS: 200,000000	Zapadlost: 25.05.2000	Plačilo:	<input type="radio"/> Domaći - zavezanci	DDV: 475,00
Paritet:	Referent: AD		<input type="radio"/> Domaći - dr. osebe	Za plačilo: 0,00
Kraj:			<input type="radio"/> Uvoz	V valuti: 0,00
			<input type="radio"/> Nerezident	

Ilustrimi 77 Fatura doganore në formë elektronike

## ■ ■ Vërtetimet

Vërtetimet janë dokumente që lajmërohen në forma të ndryshme. Grup i veçantë janë vërtetimet që jepen me qëllim që të mbrohet importimi i prodhimeve dhe kafshëve që mund ta rrezikojnë shëndetin e popullsisë në një vend të caktuar. Të gjitha vërtetimet jepen pas kërkesës së eksportuesit si garanci se malli që eksportohet në vendin importues nuk është i dëmshëm. Si të tillë do ta përmendim vërtetimin sanitar, vërtetimin veterinar dhe vërtetimin fito-patologjik.

**VËRTETIMI SANITAR** – Ky vërtetim është dokument me të cilin organi profesional përkatës i vendit të eksportuesit vërteton se malli i caktuar që i është sjellë për kontroll është i përshtatshëm për ushqimin e njerëzve dhe se është prodhuar në kushte sanitare që i përgjigjen kërkesave bashkëkohore.

**VËRTETIMI VETERINAR** jepet nga ana e institucionit përkatës veterinar në vendin e eksportuesit. Lëshohet për eksport të gjedheve, mishit, prodhimeve të mishit dhe prodhimeve të tjera të blegtorisë që i dedikohen ushqimit të njerëzve. Me këtë vërtetim vërtetohet se rajoni ku është prodhuar malli përkatës, në periudhën e caktuar nuk ka pasur kurrfarë epidemie, infeksionesh dhe të ngjashme.

**VËRTETIMI FITO-PATOLOGJIK** jepet më së shpeshti për mall fare. Me të vërtetohet se rajoni nga është fara në periudhën e caktuar nuk ka pasur sëmundje ose papërshtatshmëri të tjera, të cilat do të kishin ndikuar dëmshëm ndaj kualitetit të farës.

**VËRTETIMI PËR ORIGJINËN E MALLIT** shërben për ta vërtetuar origjinën e mallit. Atë, zakonisht, e japin odat tregtare. Në disa vende kërkohet që vërtetimi të jetë i verifikuar edhe nga konsulli i vendit – blerës.

- Fatura doganore është dokument, i cili duhet t'u dorëzohet organeve doganore.

- Fatura është dokumenti themelor, i cili shërben për vërtetimin e vlerës doganore.

- Vlera e mallit që është theksuar në faturën e shitësit merret si vlerë doganore.

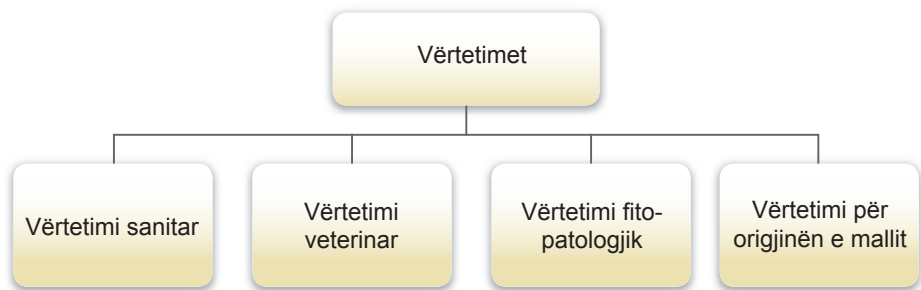
- Llojet e vërtetimeve:

- sanitar,
- veterinar dhe
- fito-patologjik.



Ilustrimi 78 Vërtetimi fito-sanitar

**Diagrami 20** Grupi i veçantë i vërtetimeve që jepen për mbrojtjen e importit të prodhimeve që mund ta rrezikojnë shëndetin e popullsisë



## ■ ■ ■ Garancitë

**Garancitë** janë dokumente që garantojnë obligime të caktuara të palëve në shitblerjen ndërkombëtare.

**Garancia** si instrument për sigurim paraqitet në zbatimin e kontratave kreditore ndërshtetërore, ujdive financiare, punëve kompensuese, punëve ri-eksportuese, etj.

Në përgjithësi, me termin **garanci** mund të nënkuptohet puna juridike me të cilën një person – garantuesi, pas kërkesës nga një person tjetër dhe sipas instruksioneve që i ka, merr përsipër obligim të pakthyeshmë që një personit të tretë – shfrytëzuesit të garancisë t’ia paguajë shumën e përmendur në garanci, nëse i plotëson kushtet që përmenden në të.

Për **elemente të rëndësishme** të garancisë mund të llogariten:

- emri i shfrytëzuesit të garancisë;
- kushtet me të cilat mund të realizohet garancia;
- afati i vlefshmërisë së garancisë;
- lënda dhe vëllimi i garancisë.

Garancitë paraqiten në më shumë lloje:

- **Garanci për pagimin e mallit të dorëzuar** – shitësi e dorëzon mallin menjëherë pas pranimit të garancisë nga banka se pagesa e mallit do të bëhet në mënyrë të rregullt. Garanci të këtillë nga banka kërkon blerësi, kurse shitësi kur ta marrë garancinë bankare, ia dorëzon mallin blerësit.
- **Garanci për punën kredituese** – këtë garanci e kërkon shitësi – kredituesi. Me këtë banka e garanton shumën e kredituar sipas mënyrës së marrëveshjes. Kjo garanci zakonisht i bashkëngjitet kontratës shitblerëse.
- **Garancia për kualitetin e mallit** – ajo shërben si vërtetim se kualiteti i mallit përkatës është i përshtatshëm, në aspekt të llojit të materialit të shfrytëzuar, mënyrës së përpunimit, me atë që është i paraparë në kontratën shitblerëse. Kjo garanci jepet në formë të a-testit të prodhuesit. A-testi është vërtetim, dokument për prejardhjen, vetitë dhe kualitetin e mallit. Ai e shoqëron mallin e dorëzuar deri te shfrytëzuesi i fundit i tij.

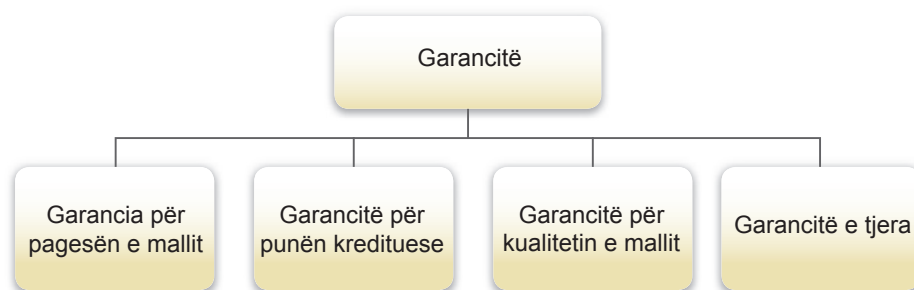


**Ilustrimi 84**

Garancia me llogarinë fiskale

- Për shpërndarje, me të cilat pronarit të huaj të mallit i garantohet se malli që gjendet në depo do t'i kthehet, nëse prishet marrëveshja për mbajtjen e depot për shpërndarje, gjegjësisht nëse skadon afati i vlefshmërisë së kontratës.
- Për kthimin e makinave të huazuara, me të cilat garantohet se pengdhënësi do t'ia kthejë pronarit të makinës ose pajisjes së huazuar, pas mbarimit të punëve në një vend, gjegjësisht pas skadimit të vlefshmërisë së kontratës.
- Për mallin e importuar me qëllim të pasurimit, me se garantohet se malli do t'i kthehet porositësit të shërbimit në ripërpunim, gjegjësisht në gjendje të ripërpunuar.

**Diagrami 21** Llojet e garancive me të cilat garantohen disa obligime të caktuara të palëve në shitblerje ndërkombëtare



## ■ ■ ■ Kontrolli i punës eksportuese

Me termin **kontroll i punës eksportuese** nënkuptohet shuma e punëve me zbatimin e të cilave kontrollohet nëse malli që është dedikuar për eksport përgjigjet për nga sasia dhe nga kualiteti me atë të kontratës. Me klauzolë të veçantë në kontratën shitblerëse caktohet koha, vendi, procedura dhe metodat që do të zbatohen gjatë kontrollit të mallit.

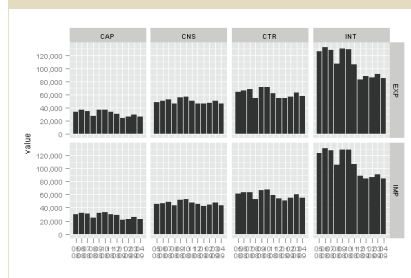
Kontrollin e kryejnë organet kompetente komisionare, Banka Popullore e Republikës së Maqedonisë, si dhe organet doganore në kornizat e kompetencave të caktuara me ligj.

Organet doganore, gjatë doganimit të mallit, njëkohësisht bëjnë edhe kontroll nëse gjendja reale e mallit që importohet ose eksportohet i përshtatet formës së caktuar për eksport ose import dhe nëse ekziston ose jo a-test për mallin, i cili i nënshtrohet a-testimit obligues. Gjatë kryerjes së këtij kontrolli zbatohen norma, me të cilat rregullohet kryerja e kontrollit gjatë doganimit të mallrave.

## ■ ■ ■ Doganimi eksportues i mallit

Me **doganim** nënkuptohet akti i pagesës së një lloji tatimi, me të cilin malli përkatës e kalon vijën doganore. Me **doganim** në botën bashkëkohore tentohet të zbatohet një politikë e caktuar për mbrojtjen e prodhimit të vendit, gjegjësisht të pengohet importimi i disa mallrave të caktuar. Implementimi i doganave eksportuese, si instrument i politikës ekonomike të një vendi, është një lëvizje shumë e rrezikshme, pa marrë parasysh arsyetimin që në shikim të parë e dikton gjendja

- Garancitë janë dokumente që garantojnë obligime të caktuara të palëve në shitblerjen ndërkombëtare.
- Garancitë paraqiten në më shumë lloje:
  - Garanci për pagimin e mallit të dorëzuar,
  - Garanci për punën kredituese,
  - Garancia për kualitetin e mallit,
  - Për shpërndarje,
  - Për kthimin e makinave të huazuara,
  - Për mallin e importuar me qëllim të pasurimit.



**Ilustrimi 79** Shfaqja skematike e procedurës së doganimit të mallit



**Ilustrimi 80**  
Terminali doganor

mentale në vend. Për një periudhë më të gjatë kohore formimi i vlerave të brendshme në tregun e brendshëm, derdhja e fitimit dhe kapitalit nga një në një degë tjetër ekonomike, formimi i kursit të valutës së vendit, të cilat janë shkaktuar nga implementimi i doganave eksportuese, domosdo sjell deri te rënia e produktivitetit të prodhimtarisë së artikujve për të cilët implementohet dogana eksportuese, si dhe deri te amullia e cila përhapet edhe në degët e tjera ekonomike. Këto janë shkaqet, për shkak të të cilëve shumë janë të rralla vendet që implementojnë tarifa doganore eksportuese. Kurse, tarifa doganore eksportuese janë ato sipas të cilave paguhet dogana eksportuese, do të thotë dogana e mallrave që eksportohen nga rajoni doganor i një vendi. Këto tarifa doganore janë shumë të rralla dhe i zbatojnë disa vende, në mënyrë që ta pengojnë eksportin e disa prodhimeve strategjike që janë të patjetërsueshme dhe prodhimeve që nuk janë të mjaftueshme në tregun e vendit.

**Tarifa** është term me origjinë arabe që do të thotë çmimore dhe që aludon në një listë të caktuar të mallrave dhe shërbimeve me çmimet përkatëse për secilin lloj malli ose shërbimi. Tarifa doganore është shqyrtim i sistematizuar i mallrave me vlera të caktuara doganore, sipas të cilave kryhet pagesa e doganës.

**Vlera doganore** është shprehje numerike e lartësisë së doganës, e dhënë në përqindje, me të cilën caktohet vlera e mallit.

## Paketimi i mallit për qarkullim tregtar ndërkombëtar

Paketimi i mallit në qarkullimin tregtar ndërkombëtar fiton rëndësi të veçantë, duke marrë parasysh largësinë e tregjeve, në të cilat me ndihmën e lëndës ndërkombëtare shitet një mall i caktuar.

Me **paketim** nënkuptohet një proces i caktuar në të cilin dallohen punët në vijim: prodhim ose lëndë që pakëtohet; materiali në të cilin pakëtohet, vetëm procedura e paketimit.

Për shënimin e procesit të paketimit përdoret termi ambalazhim.

Ambalazhi paraqitet si komercial dhe transportues. Ambalazhi komercial siguron shfrytëzimin e mallit që është i ambalazhuar në të (pastë dhëmbësh, pastë rroje dhe të ngjashme), kurse ambalazhi transportues siguron transportimin e mallit, për shembull: shishet në të cilat mbushet koka-kolla, me qëllim të konsumimit, paraqet ambalazh komercial, kurse sëndukët ku pakëtohen ato shishe për transport – ambalazh transportues.

Nga ambalazhi që përdoret në qarkullimin tregtar të jashtëm kërkohet:

- ta mbrojë sigurt mallin nga ndikimet e llojllojshme të padëshiruara dhe dëmtimeve të përmbajtjes dhe formatit të mallit që është i paketuar në to;
- për nga forma, pesha, vëllimi të jetë i përshtatshëm për manipulim të lehtë dhe të sigurojë mbërritje të vlerës më të ulët tarifore në vendin e importit;
- t'u përshtatet normave për ambalazhim në vendin për ku është dedikuar;
- të jetë higjienik;



**Ilustrimi 81** Kutitë e kartonit – që përdoren më së shpeshti për paketim

- të jetë ekonomik (të përdoret më shumë herë dhe të ngjashme);
- të jetë estetik dhe të ngjashme.

Për ambalazh mund të përdoren materiale të ndryshme. Kështu, prej druri përpunohen: sëndukë, fuçi, e të ngjashme; prej kartoni përpunohen: qese, kuti, thasë e të ngjashme; prej metali: konserva e të ngjashme; prej tekstili përpunohen: thasë, strajca e të ngjashme. Lloji i materialit që përdoret për ambalazh varet nga lloji i mallit që ambalazhohet, nga kushtet në cilat transportohet malli dhe të ngjashme. Ambalazhi paraqitet si mjet përmes të cilit kryhet propagandim i caktuar i mallit të ambalazhuar. Prandaj, ambalazhimit të mallit në qarkullimin ndërkombëtar duhet t'i kushtohet kujdes i veçantë (duhet të bëhet kujdes për ngjyrën e ambalazhit). Duhet të kihet kujdes, gjithashtu, edhe gjatë etiketimit të ambalazhit. Traditat e rajoneve të ndryshme duhet të jenë kusht për përcaktimin e llojit, formës, ngjyrës etiketimit të ambalazhit.

Duhet të theksohet se, duke marrë parasysh ambalazhin në qarkullimin tregtar ndërkombëtar, në planin kombëtar themelohen një sërë institucionesh me detyrë që t'i hulumtojnë dhe t'i zgjidhin problemet në lidhje me përdorimin e ambalazhit në botën bashkëkohore.

## ■ ■ Punët përfundimtare eksportuese

### Formimi i çmimit

Çmimi, si ai i shitjes ashtu edhe ai i blerjes, është shprehje në para e vlerës së mallit dhe është një ndër faktorët më të rëndësishëm të veprimit të shoqërive në përgjithësi, madje edhe të atyre që veprojnë në tregtinë e jashtme. Çmimi e shënon sasinë, e cila kërkohet të paguhet gjatë shitjes së mallit.

Çmimi, sasia dhe kualiteti i mallrave paraqiten si elemente të rëndësishme gjatë lidhjes së kontratave shitblerëse, si në qarkullimin e brendshëm të mallrave, ashtu edhe në atë të jashtëm.

Në procedurën e marrëveshjes, varësisht nga mënyra e formimit të çmimit, duhet të caktohet lartësia e tij, valuta në të cilën do të paguhet dhe për cilën njësi matëse bëhet fjalë. Detyrat e shitësit, blerësit, në lidhje me harxhimet e transportimit dhe me rrezikun caktohen te çmimi i të ashtuquajturës “klauzolë transportuese” përkatëse. Bëhet fjalë për INKOTERMS klauzolën. Me klauzolat transportuese rregullohen:

- momenti dhe mënyra e dorëzimit;
- momenti i tejkalimit të rrezikut;
- momenti i tejkalimit të harxhimeve nga shitëse te blerësi;
- sigurimi i lejeve për eksport;
- kontrolli i mallit dhe ambalazhit dhe të ngjashme.

Rregullat e transporteve vlejné vetëm në raportet mes blerësit dhe shitësit, dhe nuk i rregullojnë raportet mes njëres palë të kontratës dhe transportuesit.

Me kushtet e pagesës nënkuptohet numri i ditëve për të cilat i jepet krediti blerësit të huaj, pastaj nëse blerësi do t'i bartë ose jo harxhimet për transport, sigurim e të ngjashme. Kjo dhe pyetje të tjera që

janë relevante për verifikimin e kushteve për pagesë janë të rregulluara në INKOTERMS të Odës Ekonomike Ndërkombëtare në Paris.

Në rastin kur çmimi nuk mund të caktohet me përpikëri, në momentin e lidhjes së kontratës shitblerëse, zakonisht lihet që kjo të bëhet më vonë. Në rast të tillë përdoret **klauzola cirka**.

Varësisht nga sasia e mallit ose shërbimit për të cilin bëhet fjalë, gjatë marrëveshjes mund të caktohet njëri nga këto **çmime**: *çmimi i njësisë, çmimi bruto, çmimi orientues, çmimi mesatar* etj.

Që të caktohet **çmimi** i një malli ose shërbimi të caktuar, **i cili është lëndë e shitblerjes në qarkullimin tregtar të jashtëm**, duhet të llogariten të gjitha ato shpenzime që e përbëjnë përmbajtjen e tij në kushtet e dhëna. Kjo llogaritje quhet kalkulim. Në mënyrë që kalkulimi të përgatitet me sukses, në punën e eksport-importit, nevojitet përpilim profesional i tij. Pikërisht, duhet të disponohet me dokumentacionin teknik të mallit, regjimin tregtar të jashtëm e të ngjashme, por, gjithashtu, edhe njohje e mirë e teorisë së shpenzimit nga ana e kalkuluesit, si dhe të jetë i pajisur me aftësi analizuese, etj.



## Për ata që duan të dinë më tepër

INCOTERMS është përmbledhje e rregullave ndërkombëtare për sqarimin e nocioneve tregtare, të cilat përdoren në tregtinë ndërkombëtare. Me klauzolat transportuese rregullohen:

1. momenti dhe mënyra e dërgesës
2. momenti i tejkalimit të rrezikut

3. momenti i tejkalimit të shpenzimeve nga shitëse te blerësi
4. sigurimi i lejeve për eksport
5. kontrolli i mallit dhe ambalazhit
6. sigurimi i dokumenteve të transportit, vërtetimeve për origjinën e mallit.

Grupi E NISJA	EHW	Franko Uzina
Grupi F Transporti kryesor nuk është i paguar	FCA FAS FOB	Franko Transportuesi Franko deri te anija
Grupi C Transporti kryesor është i paguar	CFR CIF CPT CIP	Çmimi me vlerën e transportit Çmimi me sigurim dhe transport Transporti i paguar deri
Grupi D	DAF DES DEQ DDU DDP	Dorëzohet deri te kufiri Dorëzohet franko anije Dorëzohet franko bregdet Dorëzohet i padoguanuar Dorëzohet i doguanuar



## Dorëzimi i faturës dhe marrja e pagesës së çmimit të mallit – shërbimit që është eksportuar

Me dorëzimin e mallit, në mënyrë që të mund të realizohet pagesa e vlerës së tij nga ana e blerësit – importuesit, **shitësi duhet t'ia dorëzojë faturën.**

Marrja e pagesës për mallin që është lëndë e eksportit është njëra anë e pagesës e cila kryhet në qarkullimin ndërkombëtar të parave dhe paraqet, gjithashtu, një ndër punët më të rëndësishme qendrore. Prandaj, lënda, mënyra, vendi dhe afati i pagesës me doemos duhet të jenë të caktuara në marrëveshje në mënyrën, e cila shitësit – eksportuesit i siguron pagesë të shpejtë dhe të pandërprerë për vlerën që e ka dorëzuar.

**Pagesa me para në dorë** – kur bëhet fjalë për vëllim më të vogël të dërgesës së njëfishtë.

**Pagesa përmes veprimtarisë kreditore** – është pagesë e dërgesave më afatgjate dhe më së shpeshti zbatohet gjatë pagimit të shitjes së të mirave investuese, gjegjësisht për kryerjen e shërbimeve investuese. Varësisht nga natyra e punës kreditore, mund të dallojmë pagesë me kredit afatshkurtër dhe pagesë me kredit afatgjatë. Gjatësia e afatit të pagesës së kreditit ndikon në lartësinë e kamatës që paguhet për të, në lartësinë e sigurimit të kreditit etj.

Gjatë pagesës në punën e jashtme rëndësi të veçantë fiton shfrytëzimi i akreditivit dokumentar. Ky instrument i mbron barazisht interesat e blerësit dhe të shitësit. Akreditivat dokumentarë, në aspekt të rregullimit të rrezikut të kreditit kanë dy karakteristika – akreditiv i pa-anulueshëm. Te të dy akreditivat theksohet se pagesa do të bëhet vetëm nëse dokumentet e paraqitura në tërësi përshtaten me kushtet e akreditivit. Kjo do të thotë se ata duhet me doemos të paraqiten brenda afatit të ditëve të caktuara nga dërgesa, ose njëzetënjë ditë nga dita e dhënies së dokumentit transportues.

## Likuidimi i detyrimeve ndaj pjesëmarrësve të tjerë në eksport

Gjatë punës eksportuese, përveç eksportuesit nga njëra anë dhe importuesit nga ana tjetër, marrin pjesë edhe shumë subjekte të tjera, të cilët për pjesëmarrjen e vet kërkojnë kompensim të caktuar.

**Si pjesëmarrës në punën eksportuese paraqiten:**

- **bankat afariste** merren me të gjitha punët bankare, përveç emetimit të bankënotave. Harxhimet që ndodhin nga pjesëmarrja e bankave afariste llogariten dhe faturohen në bankën afariste të vendit, e cila e kryen qarkullimin e parave për eksportuesin. Me llogaritjen dorëzohet edhe specifikimi i harxhimeve të bëra. Në kohën më të re, bankat më të mëdha botërore janë nga Japonia dhe Evropa dhe koncepti i tyre shihet në orvatjen e tyre që, me prani të drejtpërdrejtë, të realizojnë pjesëmarrje sa më të madhe në qarkullimin e kapitalit të disponueshëm dhe parave në ato tregje.

Grupet drejtuese të këtyre bankave janë eksportuesit kryesorë botërorë.

- **ndërmjetësit e jashtëm** – agjentët, përfaqësuesit në punën eksportuese, atyre u llogaritet një provizion për ndërmjetës, gjegjësisht për përfaqësues.



### Ilustrimi 82

Punët rreth procedurës të eksportit

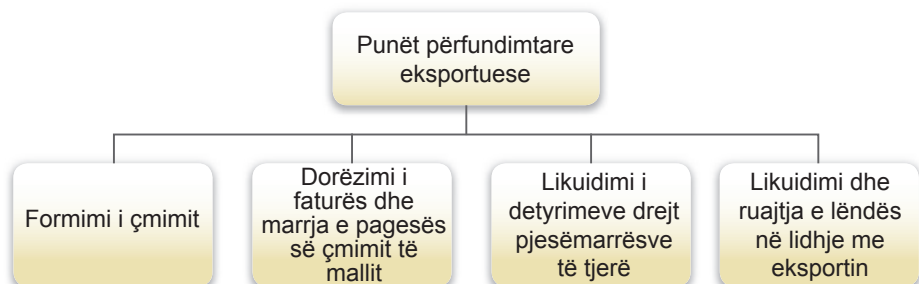
- **Shërbimet e spedituesit** faturohen veçmas. Spedituesi duhet me përpikëri t'ia sqarojë eksportuesit shpenzimet e bëra.
- **Shpenzimet për transport dhe pajisje** i përfshijnë shpenzimet për ngarkim, ringarkim, deponim si dhe shpenzimet manipuluese. Shpenzimet transportuese caktohen në bazë të fletëngarkesës ose kontratës për transport.
- **Shpenzimet për sigurim** llogariten në bazë të polisës për sigurim ose kontratës për sigurimin e mallit. Në raste të caktuara, shpenzimet për sigurim përfshihen në faturë, në çmimin e mallit, kurse kjo vërtetohet në bazë të klauzolës për paritetin e dërgimit të mallit.

Kur t'i kryejë të gjitha llogaritë e lartpërmendura, eksportuesi ka mundësi ta bëjë **kalkulimin përfundimtar të eksportit**, t'i përfshijë të gjitha operationet nga momenti kur malli ka dalë nga prodhuesi, e deri në momentin kur është dorëzuar në vendin importues.

### Likuidimi dhe ruajtja e lëndës në lidhje me punën eksportuese

Puna eksportuese llogaritet si e mbaruar, e likuiduar kur lënda do të shënohet e **mbaruar** dhe do të firmoset. Pasi të kompletohet lënda, ajo dorëzohet tek arkivi për t'u ruajtur. Lënda në arkiv ruhet në kohë të caktuar për ruajtje të llojit përkatës të lëndëve.

**Diagrami 22** Punët përfundimtare eksportuese





## Kontrolloni njohuritë tuaja

1. Çka paraqet puna eksportuese?
2. Cila është rëndësia e punës eksportuese?
3. Çka paraqet hulumtimi i tregut të vendeve importuese, dhe cili është qëllimi themelor që duhet të arrihet me këtë lloj hulumtimi?
4. Në cilat mënyra mund të vihet kontakti mes importuesit dhe eksportuesit?
5. Nga se përbëhet faza e përpunimit të pyetësorit të fituar nga blerësi – importuesi i jashtëm?
6. Si e kupton procedurën për përpunimin e ofertës eksportuese?
7. Cila është rëndësia e çmimit gjatë kyçjes së eksportuesit në marrëdhënie afariste me importuesin?
8. Si zhvillohen bisedimet tregtare mes eksportuesit dhe importuesit?
9. Cilit regjim mund t'i takojë malli i cili është lëndë e kontratës shitblerëse?
10. Cila është procedura e paraqitjes së eksportit?
11. Cilat dokumente përdoren në punën tregtare të jashtme?
12. Ç'nënkuptohe me sigurim?
13. Cilat janë elementet themelore të sigurimit?
14. Ç'nënkuptohe me kontroll të mallit?
15. Çfarë akti është doganimi i mallit?
16. Ç'paraqet pagesa e mallit?
17. Çfarë rëndësie ka akreditivi dokumentar në pagesën e tregtisë së jashtme?
18. Në çfarë mënyre likuidohen detyrimet ndaj pjesëmarrësve të tjerë në punën eksportuese?
19. Cilat punë bëjnë pjesë në punët përfundimtare eksportuese?
20. Shpjegoje procedurën për likuidimin dhe ruajtjen e lëndës për eksport?



## Test

1. Eksporti mund të jetë:
  - a) i përgjithshëm dhe i veçantë
  - b) individual dhe grupor
  - c) i drejtpërdrejtë dhe me ndërmjetësim
2. Nevoja për eksport manifestohet te:
  - a) vendet e zhvilluara ekonomikisht
  - b) vendet e zhvilluara dhe ato të pazhvilluara ekonomikisht
  - c) vendet e pazhvilluara ekonomikisht
3. Përmendi fazat e hulumtimit të tregut të jashtëm gjatë punës eksportuese: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.
4. Iniciativën për eksport mund ta ngrejë:
  - a) importuesi ose eksportuesi
  - b) vetëm importuesi
  - c) vetëm eksportuesi
5. Malli që është lëndë e kontratës shitblerëse mund të jetë i regjimit të \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.



## Test

6. Në mënyrë që të mbrohet prodhimtaria e brendshme dhe të realizohet politika zhvillimore, eksporti i mallrave mund të drejtohet me:
- regjim të kontingjentit
  - eksport të lirë
  - regjim të lejes.
7. Caktimi i një sasive ose vlere të caktuar i një malli që lejohet nga organi kompetent për t'u eksportuar jashtë, do të thotë:
- kontingjent
  - leje
  - eksport i lirë.
8. Lajmërimi i punës eksportuese bëhet duke dorëzuar një dokument që quhet:
- Dokumenti i Vetëm Doganor
  - fatura doganore
  - vërtetimi speditues.
9. Fatura është:
- dokument i mallit
  - dokument doganor
  - dokument për sigurimin e mallit.
10. Lidhi dokumentet sipas përkatësisë
- |                          |                            |
|--------------------------|----------------------------|
| Dokumente të mallit      | Certifikata e origjinës    |
| Dokumente të transportit | Fletëngarkesa e aeroplanit |
| Dokumente për sigurim    | Fatura                     |
| Dokumente doganore       | Lista e paketimit          |
|                          | Polisa e sigurimit         |
|                          | Specifikimi                |
|                          | Konosmani                  |
11. Elemente të rëndësishme të kontratës shitblerëse janë:
- çmimi, transporti, mënyra e dorëzimit
  - çmimi, sasia, kualiteti
  - çmimi, ambalazhimi dhe mënyra e pagesës
12. Me dorëzimin e mallit, në mënyrë që të mund ta realizojë vlerën e tij nga ana e importuesit, shitësi duhet të dorëzojë:
- faturë doganore
  - faturë
  - garanci.



## Përfundim

Marrëdhëniet ekonomike të jashtme janë të drejtuara kah zhvillimi i tregut duke u lidhur me rrjedhat ekonomike botërore. Shkëmbimi ndërkombëtar i mallrave dhe shërbimeve bëhet mes personave (fizikë dhe juridikë) nga rajone me sisteme të ndryshme ekonomike, politike dhe juridike dhe me valuta të ndryshme. Në mënyrë që punët të kryhen, duhet të zgjidhen një sërë problemesh juridike dhe tekniko – komerciale, të cilat nuk ekzistojnë në tregtinë e brendshme. Prandaj, është e kuptueshme pse shkëmbimi tregtar i jashtëm është i rrethuar me sisteme të përbëra të organizatave dhe rregulloreve kombëtare dhe ndërkombëtare, si organizata për përparimin e tregtisë ndërkombëtare.

Eksporti i mallrave dhe shërbimeve dhe realizimi i të ardhurave devizore kanë rëndësi të veçantë për secilën ekonomi kombëtare. Pikërisht për këto shkaqe stimulohet dhe përparohet puna eksportuese.

Në punën tregtare të jashtme përdoren shumë dokumente, vërtetime dhe garanci. Varësisht se me se kanë të bëjnë dokumentet, ato dallohen në: dokumente të mallit, dokumente të transportit, dokumente për sigurimin e mallit, dokumente doganore. Vërtetimet ndahen në: vërtetim sanitar, vërtetim veterinar dhe fito-patologjik. Garancitë ndahen në: garanci për punën kreditore, garanci për pagesën e mallit të dorëzuar dhe të tjera.

Pasi të kryhen të gjitha punët e nevojshme për realizimin e kontratës shitblerëse, lajmërohet puna eksportuese. Lajmërimi i punës eksportuese bëhet duke dorëzuar një dokument i cili quhet Dokumenti i Vetëm Doganor (DVD) për transport. Dorëzimi i DVD duhet të bëhet menjëherë pas mbarimit, gjegjësisht gjatë kryerjes së punës eksportuese.

Kontrolli i punës tregtare të jashtme është i domosdoshëm. Atë e bëjnë organet kompetente inspektuese në kornizat e kompetencave të caktuara me ligj.



# Puna importuese



# 8

## TEMA

Me studimin e temës Puna importuese, nxënësi do të mund:

- ta kuptojë esencën dhe rëndësinë e punës importuese;
- t'i kuptojë punët përgatitore të importit;
- ta kuptojë rëndësinë e hulumtimit të tregut të vendeve – eksportuese;
- ta përshkruajë mënyrën e vendosjes së kontaktit me eksportuesin përkatës dhe zhvillimit të bisedimeve tregtare;
- ta kuptojë nevojën e caktimit të statusit importues të mallit;
- ta njohë mënyrën e dhënies së dispozitës për spedituesin;
- ta njohë nevojën e kontrollit të punës importuese;
- ta shpjegojë procedurën e doganimit importues të mallit.

## ■ ■ Puna importuese

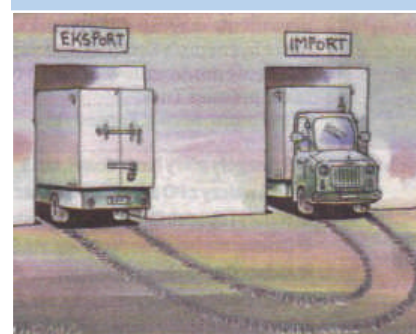
### Esenca dhe rëndësia e punës importuese

Çka paraqet puna furnizuese?  
Pse ka rëndësi të veçantë puna furnizuese?

Puna importuese është pjesë përbërëse e punës tregtare të jashtme, gjegjësisht pjesë e shitblerjes që zhvillohet në kornizat e qarkullimit ndërkombëtar tregtar.

Me **punë importuese, ose import**, nënkuptohet futja e furnizimit, do të thotë futja e mallrave nga jashtë në një vend të caktuar.

Në **import** mund të hyjë kalimi i mallit të huaj përtej kufirit të vendit, por megjithatë malli i furnizuar nga jashtë i cili nuk është i doganuar nuk llogaritet si import, pa marrë parasysh se ai mall gjendet në depon doganore dhe në zonën e lirë doganore të vendit që është furnizuar me mallin përkatës.





Si **import** mund të llogaritet: malli që është i blerë jashtë, malli që është futur përkohësisht në vend për prezantim në ndonjë panair ose ekspozim, importi i metaleve të çmuara, armatimit dhe pajisjeve ushtarake e të ngjashme.

**Import** mund të llogaritet kalimi i kufirit nga qarkullimi i jashtëm i mallrave në qarkullimin e mallrave në vend, në bazë të transaksioneve të mallrave mes rezidentëve të jashtëm dhe të vendit.

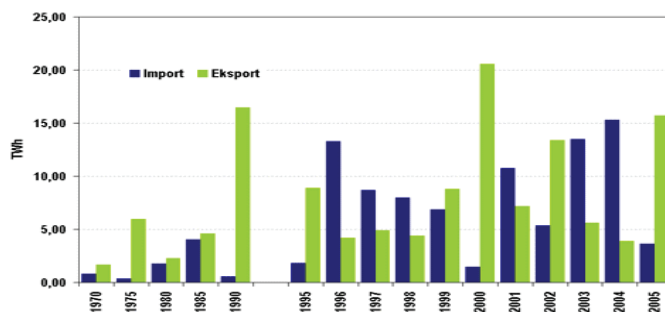
Punën importuese mund ta dallojmë si:

- import i dukshëm dhe i padukshëm;
- import i drejtpërdrejtë dhe me ndërmjetësim.

Në rast të **importit të dukshëm** bëhet fjalë vetëm për furnizim me mallra, kurse kur bëhet fjalë për furnizim me shërbime, atëherë bëhet fjalë për **import të padukshëm**.

Edhe importi, gjithashtu, mund të kryhet me **transaksion të drejtpërdrejtë** mes rezidentëve të dy ose më shumë vendeve, ose me ndonjë **ndërmjetës**.

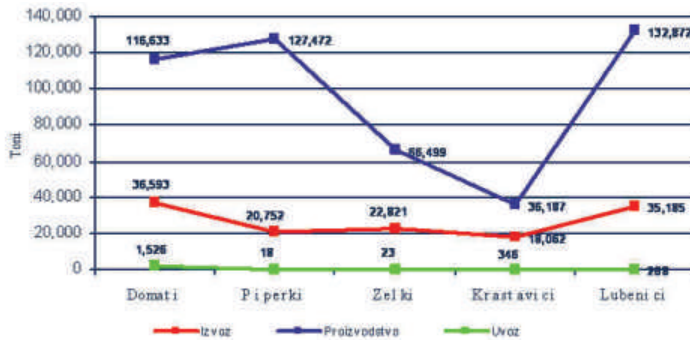
Puna importuese ka **rëndësi** të madhe për secilin vend. Ajo është pjesë përbërëse e shkëmbimit që vendi i kryen jashtë, me se bëhet



Ilustrimi 84 Diagrami i lëvizjes së importit dhe eksportit në vitin 2005



**Diagrami 23** Prodhimi, eksporti dhe importi në vitin 2005 në Republikën e Maqedonisë



\*Burimi: Public enterprise for commodity exchange, agro-berza

zhvillimi i raporteve ekonomike ndërkombëtare. Përmes importit futen të mira dhe shërbime për plotësimin e nevojave të riprodhimit dhe nevojave të konsumimit të gjerë, futen përvojat më bashkëkohore nga jashtë dhe të arriturat në teknikë dhe teknologji, etj.

**Teknika e punës importuese** përfshin kryerje të shumë punëve të llojllojshme. Ngjashëm me sistemimin që është paraqitur te puna eksportuese, edhe te importi **punët e përmendura mund të sistemohen** në mënyrën në vijim:

- punë që i paraprijnë lidhjes së kontratës shitblerëse;
- lidhja e kontratës shitblerëse;
- punë që duhet të kryhen para hyrjes së kontratës shitblerëse në fuqi;
- punë operative importuese dhe
- punë importuese përfundimtare.

Në paraqitjet e mëtejshme do të zbatohet sistemimi i lartpërmendur i punëve importuese.

Importi në vendin tonë është eksport i dikujt tjetër. Njerëzit e një kombi fitojnë para në mënyrë që të mund të importojnë (dhe kanë leverdi nga shkëmbimi), vetëm nga shkak se në vendet e tjera e blejnë atë që ata e eksportojnë.

Kjo nuk do të thotë se importi duhet të jetë çdoherë i barabartë me eksportin. Kjo do të thotë se tregtia është e dyanshme, për shkak se importi dhe eksporti në përgjithësi janë të varur nga njëri-tjetri.

■ Me punë importuese, ose import, nënkuptohet futja e furnizimit, do të thotë futja e mallrave nga jashtë në një vend të caktuar.

■ Si import mund të llogaritet:

- malli që është i blerë jashtë,
- malli që është futur për kohësisht në vend për prezantim në ndonjë panair ose ekspozim,
- importi i metaleve të çmuara,
- armatimit dhe pajisjeve ushtarake e të ngjashme.

■ Import mund të llogaritet kalimi i kufirit nga qarkullimi i jashtëm i mallrave në qarkullimin e mallrave në vend, në bazë të transaksioneve të mallrave mes rezidentëve të jashtëm dhe të vendit.

■ Punën importuese mund ta dallojmë si:

- import i dukshëm dhe i padukshëm;
- import i drejtpërdrejtë dhe me ndërmjetësim.

■ Në rast të importit të dukshëm bëhet fjalë vetëm për furnizim me mallra, kurse kur bëhet fjalë për furnizim me shërbime, atëherë bëhet fjalë për import të padukshëm.

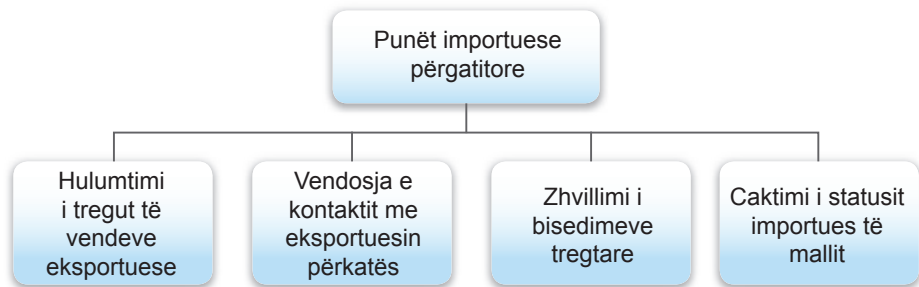
■ Puna importuese ka rëndësi të madhe për secilin vend.

■ Ajo është pjesë përbërëse e shkëmbimit që vendi i kryen jashtë, me se bëhet zhvillimi i raporteve ekonomike ndërkombëtare.

- Gjatë hulumtimit të tregut të eksportuesit, importuesi i cili e bën hulumtimin, duhet:
  - të nisët nga hulumtimi i tregut të vendit;
  - në fillim duhet t'i vërtetojë nevojat që manifestohen në këtë treg në lidhje me mallrat për harxhimin e prodhimitarisë, dhe në lidhje me mallrat për harxhimin e gjerë;
  - pastaj duhet të verifikojë se në çfarë mase nevojat e konstatuara mund të përmbushen nga prodhimtaria e vendit dhe në fund të verifikohet sa dhe çfarë mallrash do të duhej të importohen për përmbushjen e nevojave të konstatuara.
- Duke e bërë hulumtimin e tregut të vendeve eksportuese, blerësi – importuesi fiton njohuri të caktuara për atë se cilët eksportues të vendeve përkatëse do të kishin mundur të paraqiten si partnerë.
- Importuesi duhet të vendosë kontakt me eksportuesin ose eksportuesit përkatës, pastaj ta shqyrtojë bonitetin e tyre.

## ■ ■ ■ Punët importuese përgatitore

**Diagrami 24** Llojet e punëve importuese përgatitore



### Rëndësia e hulumtimit të tregut të vendeve – eksportuese

**Rikujto:**

- Cilat janë punët shitëse përgatitore?
- Çka paraqet hulumtimi i tregut për furnizim?
- Çka paraqet hulumtimi i tregut të vendeve importuese?

Hulumtimi i tregut të vendeve nga të cilat një blerës – importues i caktuar synon të furnizohet me një mall (shërbim) të caktuar, paraqet aktivitetin e pikënisjes së kryerjes së cilësdo punë importuese. Nuk ka nevojë të theksohet në veçanti se hulumtimi i tregut të jashtëm, edhe në aspekt të konceptit, edhe në aspekt të metodologjisë, dallohet nga hulumtimi i tregut të vendit. Ky dallim është i kushtëzuar nga dallimet që ekzistojnë ndërmjet këtyre dy llojeve të tregjeve.

Duke e pasur parasysh rëndësinë të cilën e posedon importi në suazat e punës tregtare të jashtme, duke e pasur parasysh ndikimin që mund ta bëjë importi në zhvillimin e prodhimitarisë së vendin të kuptim pozitiv ose negativ, gjatë hulumtimit të tregut, të cilin e bën importues, realizohet një detyrë ekonomike mjaft e rëndësishme.

Gjatë **procedurës së hulumtimit të tregut të eksportuesit**, importuesi i cili e bën hulumtimin duhet të nisët nga hulumtimi i tregut të vendit. Duke e bërë hulumtimin e këtij të fundit, importuesi në rend të parë duhet t'i verifikojë nevojat që manifestohen në këtë treg, në aspekt të mallrave për harxhim të prodhimitarisë dhe në aspekt të mallrave për harxhim të gjerë, pastaj duhet të verifikohet se në çfarë mase mund të përmbushen nevojat e konstatuara nga prodhimtaria e vendit dhe, në fund, të verifikohet sa dhe çfarë mallrash shtesë do të duhej të importohen për përmbushjen e nevojave të konstatuara. Është e një rëndësie të madhe gjatë hulumtimit, të cilin e bën importuesi, të verifikohen aftësitë absorbuese të tregut të vendit në lidhje me mallrat e caktuara. Secili vlerësim i gabueshëm në këtë fushë mund të ketë efekte tejet negative.

Duke e bërë hulumtimin e tregut të vendeve eksportuese, blerësi – importuesi fiton **njohuri** të caktuara për atë se cilët eksportues të vendeve përkatëse do të kishin mundur të paraqiten si partnerë që do të përshtateshin për një bashkëpunim të volitshëm. Njohuritë e përmendura

kanë rëndësi globale dhe për fitimin e një përfytyrimi më konkret duhet që blerësi – importuesi të ndërmarrë aktivitete të mëtejshme. Në fillim duhet **të vendosë kontakt** me eksportuesin ose eksportuesit përkatës, pastaj ta shqyrtojë **bonitetin e tyre**. Pasi që hulumtimi i fundit të shfaqë përshtatshmëri të vendosjes së raporteve afariste me eksportuesin e caktuar, atëherë vihet **kontakti afarist** më i ngushtë mes importuesit dhe eksportuesit përkatës.

## Vendosja e kontaktit me eksportuesin e përshtatshëm dhe zhvillimi i bisedimeve tregtare

Në bazë të analizës së njohurive të fituara përmes hulumtimit të tregut të vendeve importuese përkatëse, importuesi, i cili e ka bërë analizën, orientohet kah **vendosja e kontaktit** me vendet eksportuese të interesuara, do të thotë kah vendosja e kontaktit me eksportuesin e përshtatshëm.

Importuesi mund të vendosë kontakt me eksportuesin në **dy mënyra**:

- **drejtpërdrejt dhe pa ndërmjetës** – kontakti më së shpeshti vendoset në atë mënyrë që importuesi drejtpërdrejt, përmes dërgimit të *pyetësorit*, i drejtohet prodhuesve të jashtëm me kërkesë për t'i dërguar oferta.
- **përmes ndërmjetësit** duke shfrytëzuar shërbime të përfaqësive të firmave të jashtme, vetëm në raste të jashtëzakonshme kur nuk ekzistojnë përfaqësi të firmave të jashtme mund të vendosen kontakte të drejtpërdrejta me firmat e jashtme. Shfrytëzohen edhe shërbimet e shoqërive të jashtme ndërmjetësuese.

Pas dërgimit të pyetësorit, drejtpërdrejt ose përmes ndërmjetësit të shoqërisë përfaqësuese në vend, importuesi pret të pranojë **oferta nga eksportuesit**, të cilëve ua ka drejtuar pyetësorin. Kur t'i pranojë këto oferta, ai i qaset **përpunimit** të tyre, në mënyrë që të verifikojë se cila prej tyre është më **e përshtatshme** për të. Përpunimi i pyetësorit dhe dërgimi i tij, si dhe përpunimi i ofertave të cilat ia dërgon eksportuesi janë aktivitete nisëse për vendosjen e marrëdhënieve afariste mes importuesit dhe eksportuesit përkatës. Këto aktivitete shpjegohen si **aktivitete të domosdoshme përgatitore** për kryerjen e punës importuese.

**Pyetësori**, të cilin një importues i caktuar e përpunon, është mjet ose instrument me shkrim, me të cilin importuesi tenton të fitojë njoftime të ndryshme në lidhje me pyetjet që janë formuluar në pyetësor.

Forma dhe përmbajtja e pyetësorit e zbulon identitetin e dërguesit të tij. Prandaj, gjatë përpunimit të pyetësorit duhet t'i kushtohet kujdes i madh, si formës, përmbajtjes, ashtu edhe mënyrës në të cilën ai do t'i dorëzohet eksportuesit.

Siç u sqarua te puna eksportuese, eksportuesi mund të jetë i interesuar për hyrjen në marrëdhënie afariste me importuesin, kurse ofertën për një marrëdhënie të tillë mund t'ia kalojë një firme tjetër në vendin e vet, e cila është më shumë e interesuar për punën shitblerëse përkatëse, ose thjesht ta refuzojë importuesin, nga shkak se nuk është i interesuar për punën përkatëse.

Nëse merr përgjigje pozitive nga eksportuesi, gjegjësisht merr **ofertë** prej tij për kërkesën e vet që e ka dorëzuar në pyetësorin e dërguar, atëherë

- Importuesi mund të vendosë kontakt me eksportuesin në dy mënyra:
  - drejtpërdrejt dhe pa ndërmjetës
  - përmes ndërmjetësit
  
- Pyetësi, të cilin një importues i caktuar e përpunon, është mjet ose instrument me shkrim, me të cilin importuesi tenton të fitojë njoftime të ndryshme në lidhje me pyetjet që janë formuluar në pyetësor.
  
- Forma dhe përmbajtja e pyetësorit e zbulon identitetin e dërguesit të tij.
  
- Gjatë përpunimit të pyetësorit duhet t'i kushtohet kujdes i madh:
  - formës,
  - përmbajtjes, dhe
  - mënyrës në të cilën ai do t'i dorëzohet eksportuesit.
  
- Nëse merr përgjigje pozitive nga eksportuesi, gjegjësisht merr ofertë prej tij për kërkesën e vet që e ka dorëzuar në pyetësorin e dërguar, atëherë importuesi i qaset analizimit të secilës ofertë të tillë të fituar nga eksportuesi.

importuesi i qaset analizimit të secilës ofertë të tillë të fituar nga eksportuesi.

Pasi ta përpunojë dhe të bëjë analizë seleksionuese, importuesi do të kryejë zgjedhje përkatëse të eksportuesve me të cilët do të kontaktojë më vonë, pra kalon në fazën e mëtejshme në punën importuese: **zhvillimi i bisedimeve tregtare**. Zhvillimi i bisedimeve tregtare është një etapë mjaft e rëndësishme në kryerjen e një pune tregtare të jashtme. Për shkak të rëndësisë së madhe që e fiton kjo fazë, paraqitet nevoja për përgatitje paraprake, si te eksportuesi ashtu edhe te importuesi.

Sa i përket kohës, vendit dhe aspekteve të tjera të zhvillimit të bisedimeve, për to vlen e gjithë ajo që është thënë gjatë shqyrtimit të këtyre bisedimeve te puna eksportuese.

### Caktimi i statusit importues të mallit

Që të caktohet lloji i pagesës dhe i mjeteve për pagesë, si dhe disa momente të tjera, nevojitet të **caktohet statusi i mallit** që është lëndë e importit. Siç sqaruam më herët, ky status mund të jetë i ndryshëm, do të thotë malli i caktuar mund të importohet me njërin nga këto regjime: **regjimi i importit të lirë, regjimi i kontingjentit dhe regjimi i lejes për import**. Të gjitha këto zbatohen në mënyrë që të mbrohet prodhimtaria e vendit, të ndikohet në stabilizimin e raporteve të tregut të vetëm.

Dhënia e lejes për import të mallit të caktuar në disa raste mund të kushtëzohet me obligim të eksportit të mallit të vendit në sasi ose vlera të caktuara.

Caktimi i statusit importues të mallit ka rëndësi edhe nga aspekti i asaj se një mall i caktuar i jashtëm në vendin ku është importuar mund ta mbajë statusin e vet si mall i huaj, ose atë status mund ta ndryshojë në status të mallit të vendit.

Caktimi i statusit importues të mallit është shumë i rëndësishëm për disa vende, kurse mes tyre bën pjesë edhe Republika e Maqedonisë, ngaqë rregullorja e tregtisë së jashtme dhe ajo devizore, me të cilat mbrohet ekonomia e vendit dhe rregullohet të ardhurat devizore dhe derdhja e tyre, për shkak të nevojave të ekonomisë, parashohin forma të caktuara të importit. Edhe përkrah dëshirës që të kryhet liberalizim sa më i madh i mundshëm i shkëmbimit tregtar të jashtëm, prapëseprapë faktorët e brendshëm dhe të jashtëm kushtëzojnë që të ketë status të veçantë për ndonjë mall të caktuar. Përcaktimi për ekonomi të tregut dhe për pjesëmarrje të lirë të të gjitha subjekteve në qarkullimin tregtar të jashtëm dhe për pjesëmarrje në tregun ndërkombëtar, u reflektua në atë mënyrë që pjesa më e madhe e mallrave që importohen të jenë në formë të importit dhe eksportit të lirë të mallrave dhe shërbimeve.<sup>37</sup>

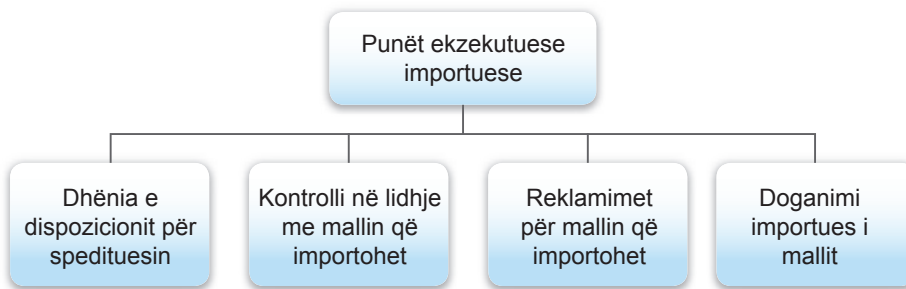
Lejen për import dhe eksport të mallrave për zbatimin e kontratave ndërkombëtare pr import dhe eksport të disa metaleve të çmuara dhe pajtimin e jep Ministria e Ekonomisë. Lejen për import dhe eksport të armatimit dhe pajisjes ushtarake e jep Ministria e Mbrojtjes, gjegjësisht

37. Николовски А., Плавшиќ С., Чакмакова К., Теменугова О., Како најбргу да ги решите дилемите во надворешно-трговското работење, Shkup, 1993.

Ministria e Punëve të Brendshme, kurse lejen për vepra historike dhe artistike e jep Ministria e Kulturës.<sup>38</sup>

## ■ ■ ■ Punët ekzekutuese importuese

**Diagrami 25** Llojet e punëve ekzekutuese importuese



### Dhënia e dispozicionit për spedituesin

Si punët eksportuese, ashtu edhe ato importuese në qarkullimin tregtar të jashtëm, bëhen përmes **spedituesit**. Për këtë qëllim, spedituesi merr urdhër nga eksportuese, gjegjësisht nga importuesi.

Nëse bëhet fjalë për punë importuese, referenti importues i jep spedituesit urdhër, gjegjësisht **dispozicion** për pranimin, përgatitjen dhe transportin e mallit. Te kushtet për punën e spedituesve ndërkombëtarë theksohen edhe **punët e spedituesit** në vijim: dhënia e këshillave profesionale dhe pjesëmarrja në bisedimet për lidhjen e kontratës, gjetja e rrugëve dhe mjeteve transportuese më të volitshme. Sipas normave tona spedituesi paraqitet në emrin e vet, por për llogarinë e dikujt tjetër.

Në bazë të dispozicionit transportues, spedituesi e përpilon planin e vet për kryerje sa më ekonomike të detyrës, e cila i është besuar nga importuesi. Spedituesi gjatë realizimit të detyrës së vet nuk guxon të bëjë kurrfarë ndryshimesh ose shmangiesh pas pajtim me shkrim nga ana e importuesit.

Nga kuadrot që punojnë në speditimin ndërkombëtar kërkohet përgatitje më e madhe profesionale dhe njohuri profesionale, përvojë më e madhe pune dhe njohje të detyrueshme të gjuhëve të huaja. Meqë për realizimin e detyrës së vet, spedituesi i vendit (në këtë rast i importuesit) hyn në kontakt me spedituesin e eksportuesit dhe bashkë me të i përcakton kushtet e punës spedituese. Spedituesi, gjithashtu, si ai i importuesit ashtu edhe ai i eksportuesit, duhet të bëjë sigurim të mallit që i është besuar.

### Kontrolli dhe ankesat në lidhje me mallin që importohet

**Kontrolli i mallit** që importohet është një shumë e punëve që kryhen në mënyrë që të verifikohet nëse malli, për nga kuantiteti dhe kualiteti, përshtatet ose jo me kushtet e theksuara në kontratën shitblerëse. Në

38. Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë, numër 45/02, Vendim për shpallje të ligjit për punë tregtare të jashtme, neni 5 – Format e importit dhe eksportit.

kontratën e përmendur, me klauzolë të veçantë caktohet vendi, koha dhe metodat, gjegjësisht, procedura që do të zbatohet për kryerjen e kontrollit. Me rregull, shitësi – eksportuesi duhet ta lajmërojë blerësin – importues se malli ka arritur në vendin e caktuar, i cili është vërtetuar se është i gatshëm për kontroll.

Kontrollin mund ta kryejë vetë shitësi – eksportuesi nëse gëzon besim të atillë të blerësi – importues, gjegjësisht nëse dërgon mall të standardizuar.

Blerësi – importues ka për detyra të paralajmërojë se cili person, gjegjësisht cila shoqëri e specializuar, në bazë të urdhrat të tij do ta kryejë kontrollin e mallit.

Në **dërgesat më të mëdha** dhe në kushte kur bëhet fjalë për dërgesa të mallit me vlerë të madhe, kontrolli i mallit fillon ashtu që përmes komisionit verifikohet nëse ka ndonjë lloj të dëmtimit të ambalazhit. Nëse ai është i dëmtuar, varësisht nga karakteri i mallit, mund të supozohet se edhe përmbajtja që është në të është e dëmtuar. Pas kontrollimit të ambalazhit, bëhet krahasim profesional i gjendjes reale të mallit (për nga sasia dhe cilësia) me atë gjendje që është shënuar në dokumentet që e përcjellin mallin. Në lidhje me këtë procedurë përpilohet **procesverbali i komisionit**, të cilin e firmos komisioni tre-anëtarësh. Procesverbali është bazë e blerësit – importues për dërgimin e **ankesës deri te shitësi** – eksportues, nëse konstatohet se ky i fundit nuk u është përmbajtur kushteve të marrëveshjes. Njëherazi, procesverbali i përmendur është bazë për lajmërimin e doganave kompetente për gjendjen e konstatuar të mallit që importohet. Gjatë realizimit të importit të mallit të caktuar mund të ndodhin disa shmangie në lidhje me kushtet që janë paraparë në kontratën, me të cilën është rregulluar importi. Këto shmangie mund të lajmërohen në planin e sasisë dhe cilësisë së mallit, transportit të mallit, sigurimit të mallit e të ngjashme. Nëse shmangiet e përmendura janë e karakterit të atillë që nuk mund të tolerohen, blerësi i drejtohet shitësit me kërkesë që t'i paguhen shpenzimet, në pajtim me atë që janë marrë vesh. Ky drejtim me të cilin blerësi, krahas sqarimit për shmangiet e bëra, kërkon shtesa në uljen e çmimit, vënie të mallit në dispozicion të shitësit dhe lirime të tjera nga shitësi, njihet si ankesë.

**Ankesa**, me rregull, dorëzohet me shkrim dhe me letër të porositur, për shkak të urgjencës. Ai mund të lajmërohet edhe përmes telefonit, por në çdo rast duhet të vërtetohet edhe me shkrim.

**Procedura e ankesës** dhe përmbajtja e tij dallojnë nga rasti në rast, duke marrë parasysh se nuk mund të jepet një yrnëk i veçantë se si duhet të bëhet ankimi dhe ç' duhet të përfshihet në të. Gjithsesi, mund të thuhet se është parim themelor që blerësi t'i qaset ankimit vetëm në rast se dallimet me të vërtetë janë shmangie e dukshme nga kushtet në lidhje me sasinë, cilësinë dhe kushte të tjera të dorëzimit të mallit të caktuar. Nga ana tjetër, shitësi çdoherë duhet të niset nga parimi se **blerësi gjithmonë ka të drejtë** dhe në frymën e këtij parimi t'u përgjigjet kërkesave të dorëzuesit të ankesës. Parim tjetër në lidhje me ankesat është nevoja që secili ankim të evidentohet. Kjo evidencë ka rëndësi të madhe në lidhje

- Në lidhje me këtë procedurë përpilohet procesverbali i komisionit, të cilin e firmos komisioni tre-anëtarësh.

- Procesverbali është bazë e blerësit – importues për dërgimin e ankesës deri te shitësi – eksportues, nëse konstatohet se ky i fundit nuk u është përmbajtur kushteve të marrëveshjes.

me analizimin e punës së vet, si dhe në lidhje me analizimin e raporteve të shitësit me pjesëmarrësit e tjerë në qarkullimin e mallrave.

## ■ ■ ■ Doganimi i mallit të importuar

Autoritetet kombëtare, në mënyrë që ta mbrojnë ekonominë e vendit në suazat e raporteve tregtare të jashtme që ai i vend i ka vendosur, zbatojnë instrumente të llojllojshme të politikës së jashtme tregtare. Në dispozicion qëndrojnë shumë masa dhe instrumente që mund të zbatohen.<sup>39</sup>

Me **doganim importues** të mallit nënkuptohen punët që duhet t'i kryejnë subjektet, të cilët e importojnë mallin, te organet doganore, në mënyrë që të mund të disponojnë lirshëm me mallin e doganuar.

Procedura, të cilën e zbatojnë organet doganore me mallin kur ai do ta kalojë kufirin doganor, quhet **procedurë doganore**.

Kjo procedurë përbëhet nga këto **faza**:

- dorëzimi i DVD (Dokumentit të Vetëm Doganor) për import;
- kontrollimi i mallit që importohet;
- llogaritja dhe pagesa e doganës.

Doganimi i mallit mund të bëhet në pikëkalimet doganore, ose në doganat brenda vendit. Vendi i doganimit detyrimisht duhet të përmendet në dispozicionin e spedituesit.<sup>40</sup>

Doganat janë instrument i politikës mbrojtëse me të cilin ndikohet në çmimet e të mirave dhe shërbimeve të importuara.<sup>41</sup>

Doganat janë një lloj takse që paguhet për prodhimet e importuara, ku dogana llogaritet si përqindje e çmimit të importimit, ose është taksë me shumë absolute të çmimit të prodhimit të importuar. Sipas kësaj, me doganat ndikohet në çmimin e prodhimeve të importuara, të cilat me vlerën e doganës bëhen më të shtrenjta se prodhimet e vendit. Në këtë mënyrë, prodhimet e jashtme diskriminohen, do të thotë vihen në pozitë më të pavolitshme në krahasim me prodhimet e vendit.<sup>42</sup>

Instrumentet doganore janë instrumenti themelor dhe i përdorur më shpesh për mbrojtjen e prodhimtarisë së vendit. Doganat definojnë si të dhëna publike që shteti i merr gjatë importit të mallrave në vend, me qëllim të mbrojtjes së prodhimtarisë së vendit, kurse me këtë edhe nxitje të rritjes ekonomike dhe zhvillimit të vendit.<sup>43</sup>

Doganat importuese janë dogana që paguhet gjatë importimit të mallrave në zonën doganore.<sup>44</sup>

**Tarifat.** Tarifa doganore është shumë e caktuar e të dhënës sipas njësisë matëse.<sup>45</sup> Tarifa e doganës ose taksa e importit.

- Procedura, të cilën e zbatojnë organet doganore me mallin kur ai do ta kalojë kufirin doganor, quhet procedurë doganore.

- Procedura doganore përbëhet nga këto faza:
  - dorëzimi i DVD (Dokumentit të Vetëm Doganor) për import;
  - kontrollimi i mallit që importohet;
  - llogaritja dhe pagesa e doganës.

39. Темјановски Р., Применета економија, Европски универзитет, Шкуп, 2008, faqe 230.

40. Николовски А., Плавшиќ С., Чакмакова К., Теменугова О., Како најбргу да ги решите дилемите во надворешно-трговското работење, Шкуп, 1993.

41. Autorë të ndryshëm, Меѓународна трговија, Шкуп, 2003, faqe 7 dhe 8.

42. Autorë të ndryshëm, Меѓународна трговија, Шкуп, 2003, faqe 7 dhe 8.

43. Темјановски Р., Применета економија, Европски универзитет, Шкуп, 2008, faqe 230.

44. Кикеркова И.: Надворешна трговија, Факултети Економик, Шкуп, 2000, faqe 116.

45. Gazeta Zyrtare e Republikës së Maqedonisë, numër 39, 2005.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Ka dy lloje tarifash. Tarifat e të ardhurave janë si mënyrë për mbledhjen e parave. Si tatimi mbi fitimin, ashtu edhe këto janë të ulëta dhe nuk varen nga çmimi i një prodhimi. Nëse tarifat paraprake janë vënë shumë lartë, ato i shkurojnë blerësit dhe nuk mbledhin të ardhura për shtetin. Deri në vitin 1910 tarifat e të ardhurave kanë qenë burimi kryesor i të ar-

dhurave për qeverinë e SHBA-ve. Tarifat mbrojtëse paguhet në mënyrë që ta mbrojnë industrinë e vendit nga konkurrenca e jashtme, më shumë sesa që të mbliidhen para. Ato i shkurojnë blerësit, duke e bërë prodhimin e jashtëm më të shtrenjtë sesa prodhimi i ngjashëm që është prodhuar në vend.

- Tarifat doganore importuese janë ato sipas të cilave paguhet dogana importuese.
- Restriksionet e numrit të disa mallrave nga jashtë që mund të hyjnë në vend quhen kuota.
- Subvencionet e eksportit – pagesa nga ana e një shteti për eksportuesit e vet, me se u mundëson t'i shesin prodhimet e veta në shtete të tjera me çmim më të ultë sesa do të kishin mundur t'i shisnin në vend.

**Tarifat doganore importuese** janë ato sipas të cilave paguhet dogana importuese, do të thotë dogana e mallrave që importohen në një rajon të caktuar doganor të ndonjë vendi. Sot, në botë ka pothuajse tarifa të njëjta doganore, të cilat praktikisht ekzistojnë dhe zbatohen, dhe kur bëhet fjalë për nocionin tarifë doganore, është për qëllim ajo importuese. Më së shpeshti këto tarifa janë të përgjithshme që do të thotë se me to bëhet pagesë për tërësinë e mallit që importohet në një rajon doganor dhe nga të gjithë importuesit.

**Kuotat.** Restriksionet e numrit të disa mallrave nga jashtë që mund të hyjnë në vend quhen kuota. Si tarifat mbrojtëse, ashtu edhe kuotat e kufizojnë vlerën e konkurrencës së jashtme, me të cilën me doemos do të ballafaqohet një industri. Me restriksionet e importit, kuotat e zvogëlojnë ofertën e disa prodhimeve të caktuara në tregjet e brendshme dhe shkaktajnë rritje të çmimeve të tyre.

**Subvencionet e eksportit** – pagesa nga ana e një shteti për eksportuesit e vet, me se u mundëson t'i shesin prodhimet e veta në shtete të tjera me çmim më të ultë sesa do të kishin mundur t'i shisnin në vend. Ndërkohë që subvencionet e eksportit janë të ligjshme, dumpingu shpeshherë është ilegal. Ai ndodh kur eksportuesit do të vendosin individualisht që t'i shesin prodhimet jashtë vendit me çmim më të ulët.

**Tabela 4** Vlera e eksportit, importit dhe pjesëmarrjes në tregtinë e jashtme të Republikës së Maqedonisë me Republikën e Kosovës në periudhën 2005/2006.

Shkëmbimi tregtar				
Republika e Maqedonisë – Republika e Kosovës				
Viti	Viti 2005		Viti 2006	
	Vlera	% e pjesëmarrjes në shkëmbim	Vlera	% e pjesëmarrjes në shkëmbim
Eksporti nga Republika e Maqedonisë	220 148	18	257 754	19,7
Importi në Republikën e Maqedonisë	10 828	19,2	9 734	8,8
Gjithsej	230 976		267 488	
Suficit/Deficit	+ 209 320		+ 248 020	
Importi kosovar gjithsej	56 283		110 774	

\*Burimi: Enti Shtetëror për Statistikë i R.M.





## Për ata që duan të dinë më tepër

### Akcizat

#### Nocioni i akcizave

Akcizat janë një lloj i veçantë i tatimit të fitimit, të cilat paguhen nga fitimi i disa prodhimeve specifike, siç janë: derivatet e naftës, pijet alkoolike, prodhimet e duhanit, disa prodhime luksoze, makina udhëtarësh, kafe etj.

Si e ardhur specifike dhe shumë e rëndësishme për buxhetin, akcizat janë pjesë përbërëse e sistemeve tatimore bashkëkohore dhe lartësia e tyre për disa prodhime të veçanta dallon në varësi nga ajo nëse një prodhim prodhohet në një vend ose jo, gjegjësisht nëse ai prodhim është ose jo e një rëndësie veçante për atë vend. Kështu, për shembull, në vendet ku vera është prodhim i rëndësishëm që eksportohet, akciza e verës është minimale, ose nuk ekziston fare.

Sidoqoftë, si edhe tatimi mbi fitim ose tatimi mbi vlerën e shtuar, akciza paguhet gjatë importimit të prodhimeve, dhe në bashkëveprim me instrumentet e tjera, para së gjithash me doganën, vepron në kufizimin e importit.

Megjithatë, funksioni themelor i akcizave mbetet thjesht fiskal dhe prandaj vlerat e tyre janë shpeshherë shumë të larta, që në periudhë të gjatë kohore mund të kenë reperkusione negative të cilat manifestohen në orvatje që në mënyra ilegale të shmangët pagimi i akcizave, të trafikohen fshehtë prodhimet e akcizave e të ngjashme.

Nga këto shkaqe shpeshherë për disa prodhime të caktuara zvogëlohet lartësia e sasisë me të cilën paguhet akciza për një prodhim të caktuar, në mënyrë që të normalizohet qarkullimi i atij prodhimi, të eliminohet trafikimi dhe në fund të fundit të rriten të ardhurat buxhetore të shtetit.



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Promovimi i bashkëpunimit ekonomik

Specializimi dhe tregtia u mundësojnë shteteve të kenë më shumë mallra dhe shërbime sesa prodhojnë vetë. Tarifat dhe barrierat e tjera tregtare e kufizojnë dobinë e specializimit dhe shkëmbimit. Duke i pasur parasysh këto dy faktorë, shumica e kombeve përpiqen që tregtinë ndërkombëtare ta promovojnë duke formuar asociacione për doganë të lirë dhe unione doganore.

Asociacioni i doganës së lirë (ASC) është kontratë mes shteteve për largimin e barrierave tregtare mes tyre. Vendet anëtare mbeten të lira që të vazhdojnë me cilëndo barrierë që do ta zgjedhin ndaj vendeve që nuk janë anëtare. Asociacioni më i njohur ndër këto

është Asociacioni Evropian për Tregti të Lirë (EFTA), anëtare të së cilit janë: Austria, Finlanda, Islanda, Norvegjia, Zvicra dhe Suedia. Për shkak të kësaj, mallrat amerikane janë lëndë e tarifave të ndryshme, kur eksportohen në shtetet e EFTA-s.

Unioni doganor, gjithashtu, promovon tregti të lirë mes anëtareve të tij, por imponon tarifë të përbashkët për vendet që nuk janë anëtare. Kështu, për mallrat amerikane paguhen tarifa identike kur ato eksportohen në Francë, Belgjikë ose Gjermani. Këto vende i takojnë Bashkësisë Evropiane (BE) ose tregut të përbashkët, që është më i njohuri mes unioneve doganore në botë.

vazhdon >>>



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Punët përfundimtare eksportuese

#### Likuidimi i detyrimeve ndaj eksportuesit dhe ndaj pjesëmarrësve të tjerë në punën importuese

Detyrimet ndaj eksportuesit dhe ndaj pjesëmarrësve të tjerë në punën importuese, importuesi i likuidon duke u paguar të gjithë atyre një shumë përkatëse parash. Bëhet fjalë për kompensim për dorëzimin e mallit nga ana e eksportuesit, si dhe kompensim për shërbimet e kryera nga pjesëmarrësit e tjerë në punën importuese.

**Pagesa e eksportuesit** bëhet pas pranimit të **faturës**. Është procedura e njëjtë edhe për pagesën e pjesëmarrësve të tjerë në punën importuese.

Nga ana tjetër, në mënyrë që të ketë përfytyrim për harxhimet e bëra, edhe vetëm importuesi duhet të bëjë **kalkulimin** e vet për shpenzimet që i ka pasur në lidhje me punën importuese. Kalkulimi i tillë i mundëson

të vlerësojë nëse shuma e kërkuar nga ana e eksportuesit si dhe nga pjesëmarrësit e tjerë në punën importuese është reale ose jo.

**Kalkulimi i punës importuese** në vete i përmban: informatat e përgjithshme për punën importuese, shpenzimet e bëra jashtë vendit (transporti, sigurimi i mallit, shpenzime për paketim të veçantë të mallit, e të ngjashme) shpenzime të bëra në vend (shpenzimet doganore, shpenzime spedituese, % e provizionit të importuesit e të ngjashme).

#### Likuidimi dhe ruajtja e lëndës në lidhje me importin

Pas mbarimit të të gjitha aktiviteteve në lidhje me punën përkatëse importuese qaset kah likuidimi i lëndës në lidhje me punën përkatëse. Lënda e likuiduar i dorëzohet arkivit për regjistrim dhe ruajtje. E tërë procedura e likuidimit bëhet në mënyrë identike me procedurën që zbatohet gjatë likuidimit dhe ruajtjes së lëndës që ka të bëjë me punën përkatëse importuese.



## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Çka nënkuptohet me punë importuese?
2. Cilat lloje të punës importuese i njeh?
3. Cili është aktiviteti fillestar i domosdoshëm gjatë kryerjes së çfarëdo pune importuese?
4. Në cilat mënyra mund të vendoset kontakti me eksportuesin përkatës?
5. Pse lajmërohet nevoja e përcaktimit të statusit importues të mallit?
6. Cili është roli i spedituesit gjatë kryerjes së punëve importuese?
7. Pse lajmërohet nevoja për kontroll të punës importuese?
8. Ç'është reklamimi?
9. Ç'nënkuptohet me doganimin importues të mallit?
10. Ç'është tarifa?



## Test

1. Furnizimi ose futja e mallit nga jashtë në një vend të caktuar paraqet:
  - a) eksport
  - b) import
  - c) transit.
2. kur bëhet fjalë për importin e shërbimeve, bëhet fjalë për:
  - a) import të dukshëm
  - b) import të padukshëm.
3. Hulumtimi i tregut të vendeve nga të cilat një blerës – importues ka qëllim të furnizohet me një mall (shërbim) të caktuar, është:
  - a) punë përfundimtare importuese
  - b) punë përgatitore importuese.
4. Në bazë të analizës së njohurive të fituara përmes hulumtimit të tregut të vendeve eksportuese, importuesi orientohet kah:
  - a) vendosja e kontaktit me eksportues të përshtatshëm
  - b) vendosja e kontaktit me importuesin e përshtatshëm.
5. Numëroji llojet e regjimit të mallit që importohet:
  - a) \_\_\_\_\_
  - b) \_\_\_\_\_
  - c) \_\_\_\_\_.
6. Duke e shkruar numrin përkatës para punëve importuese, renditini punët përgatitore importuesi sipas radhës:
 

\_\_\_\_\_ Vendosja e kontaktit me eksportuesin përkatës

\_\_\_\_\_ Caktimi i statusit importues të mallit

\_\_\_\_\_ Zhvillimi i bisedimeve tregtare

\_\_\_\_\_ Hulumtimi i tregut të vendeve eksportuese.
7. Urdhri, të cilin e pranon spedituesi nga eksportuesi, gjegjësisht nga importuesi, quhet:
  - a) Dokumenti i Vetëm Doganor
  - b) dispozicion.
8. Gjatë krahasimit të gjendjes reale të mallit me gjendjen që është shënuar në dokumentet të cilat e ndjekin atë, përpilohet:
  - a) procesverbali i komisionit
  - b) reklamim
9. Numëroji fazat e procedurës doganore:
  - a) \_\_\_\_\_
  - b) \_\_\_\_\_
  - c) \_\_\_\_\_.
10. Dogana ose tatimi i importit është:
  - a) tarifë
  - b) kuotë
  - c) subvencion.
11. Restriksionet e numrit të disa mallrave nga jashtë që mund të hyjnë në vend, quhen:
  - a) kuota
  - b) tarifa
  - c) dumping.
12. Pagesa nga ana e një vendi për eksportuesit e vet, që u mundëson atyre t'i shesin prodhimet e veta në vende të tjera me çmim më të lirë sesa do të kishin mundur t'i shisnin ato në vendin e vet, është:
  - a) subvencion eksportues
  - b) kuotë.
13. Kur eksportuesit i shesin individualisht prodhimet e tyre jashtë vendit me çmim më të lirë quhet:
  - a) dumping
  - b) kuotë



## Test

14. Pagesa e eksportuesit bëhet pas pranimit të:
- a) faturës
  - b) dispozicionit
  - c) faturës doganore

15. Përmendi punët importuese përfundimtare:
- a) \_\_\_\_\_
  - b) \_\_\_\_\_.



## Përfundim

Me punë importuese nënkuptohet furnizimi, gjegjësisht futja e mallrave nga jashtë në një vend të caktuar.

Import mund të llogaritet kalimi i mallit nga qarkullimi i jashtëm i mallit në qarkullimin e brendshëm në vend, në bazë të transaksioneve të mallrave mes rezidentëve të huaj dhe të vendit.

Punën importuese mund ta definojmë si: të dukshme dhe të padukshme, me ndërmjetësim dhe të drejtpërdrejtë. Në rast të importit të dukshëm bëhet fjalë për furnizim me mallra, e nëse bëhet fjalë për furnizim me shërbime bëhet fjalë për import të padukshëm. Importi mund të bëhet me transaksion të drejtpërdrejtë mes rezidentëve të dy ose më shumë vendeve (import i drejtpërdrejtë) ose me pjesëmarrje të një ndërmjetësi të caktuar (import me ndërmjetësim).

Puna importuese ka rëndësi të madhe për secilin vend, ajo është pjesë përbërëse e shkëmbimit të cilin vendi e kryen me jashtë, me ç'rast bëhet zhvillimi i raporteve ekonomike ndërkombëtare. Përmes importit futen të mira dhe shërbime për plotësimin e nevojave të riprodhimit dhe nevojave të konsumit të gjerë, futen përvojat më bashkëkohore të jashtme dhe të arriturat e tyre në teknike dhe teknologji, etj.

Teknika e punës importuese përfshin kryerje të shumë punëve të llojllojshme. Një lloj sikur sistemimi që është paraqitur te puna eksportuese, ashtu edhe te importi, punët e përmendura mund të sistemohen në këtë mënyrë: punë që i paraprijnë lidhjes së kontratës shitblerëse; lidhje e kontratës shitblerëse, punë që duhet të kryhen para se të

hyjë në fuqi kontrata shitblerëse; punë importuese operative dhe punë importuese përfundimtare.

Importi në vendin tonë është eksport i dukujt tjetër. Njerëzit e një kombi fitojnë para në mënyrë që të importojnë (dhe kanë leverdi prej shkëmbimit) vetëm e vetëm pse njerëzit e vendeve të tjera e blejnë atë që ata e eksportojnë.

Kjo nuk do të thotë se importi gjithmonë duhet medoemos të jetë i barabartë me eksportin. Kjo do të thotë se tregtia është e dyanshme për shkak se importi dhe eksporti, në përgjithësi varen nga njëri-tjetri.

Kontrulli i mallit që importohet është një përmbledhje punësh që kryhen, në mënyrë që të vërtetohet nëse malli përshtatet ose jo me kushtet që janë theksuar në kontratën shitblerëse për nga kuantiteti dhe kualiteti. Në kontratën e përmendur, me klauzolë të veçantë caktohet vendit, koha dhe metodat, gjegjësisht procedura që do të zbatohet për zbatimin e kontrollit. Me rregull, shitësi – eksportues duhet ta informojë blerësin – importues për atë se malli ka arritur në vendin e caktuar, që ishte caktuar më parë dhe se është i gatshëm për kontroll.

Specializimi dhe tregtia u mundësojnë vendeve të kenë më shumë mallra dhe shërbime sesa prodhojnë vetë. Tarifat dhe barrierat e tjera tregtare e kufizojnë dobinë e specializimit dhe shkëmbimit. Duke i pasur parasysh këta dy faktorë, shumica e popujve përpiqen që tregtinë ndërkombëtare ta promovojnë përmes formimit të asociacioneve për doganë të lirë dhe unioneve doganore.



# Puna e tregjeve të organizuara ndërkombëtare



## TEMA

Me studimin e temës “Puna e tregjeve të organizuara ndërkombëtare” nxënësit do të përfitojnë njohuri të nevojshme:

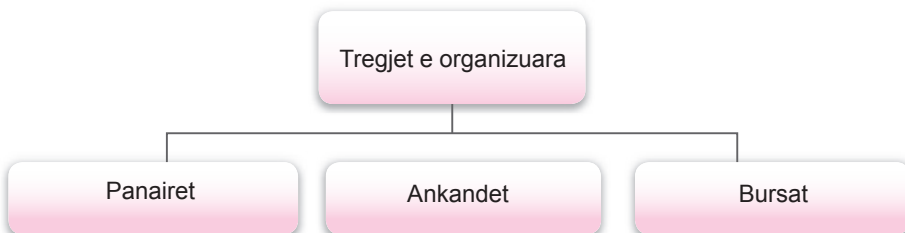
- ta shpjegojë rëndësinë e panairëve;
- të bëjë dallim mes llojeve të panairëve;
- ta përshkruajë organizimin e punës së panairëve;
- ta shpjegojë rëndësinë e ankandëve;
- të bëjë dallim mes llojeve të ankandëve;
- ta përshkruajë organizimin e punës së ankandëve;
- ta shpjegojë rëndësinë e bursave;
- të bëjë dallim mes llojeve të bursave;
- ta përshkruajë organizimin e punës së bursave.

**Rikujto:**

Llojet e shitjes.

Shitja përmes llojeve të ndryshme të tregjeve të organizuara.

**Diagrami 26** Forma të veçanta të tregtisë – llojet e tregjeve të organizuara



## ■ ■ ■ Panairt – esenca, rëndësia dhe llojet

Tregtia dallon nga veprimtaritë e tjera ekonomike me shumë veçori, të cilat rrjedhin nga karakteri i funksionit të saj në ekonomi. Këto veçori dalin në shprehje për nga mënyra, mjetet dhe format organizative për kryerjen e veprimtarisë së tillë, prandaj zhvillimi i tregtisë ndiqet nga një aparat përkatës tregtar dhe teknikë tregtare.

**Tregu** mund të definohet si vend ku takohen oferta dhe kërkesa e mallrave nga një fushë më e gjerë ose më e ngushtë. **Forma** të veçanta të tregtisë janë **panairt, ankandet dhe bursat**.

**Mënyra e shitjes në panair** rrjedh nga lashtësia. Panairt e sotshme rrjedhin nga ato panairt të cilat që në mesjetën e hershme mbaheshin gjatë kohës së festave religjioze, kryesisht në hapësira përreth objekteve religjioze (për shembull përreth manastireve). Gjatë kohëzgjatjes së panairëve tregtarët gëzonin mbrojtje kishtarë (kisha shpallte të ashtuquajturin “paqe e Perëndisë”). Më vonë panairt organizoheshin edhe në qytetet e njohura tregtare, si dhe në rrugët me qarkullim të madh.



**Ilustrimi 83** Panairi



## Për ata që duan të dinë më tepër

Me krijimin e shteteve kombëtare dhe me ndryshimet e tjera që ndodhën në planin shoqëror dhe ekonomik në shekullin XVIII, dobësohet mënyra e deriatëhershme e tregtisë në panairt dhe shfaqen forma të tjera më bashkëkohore të organizimit të rrjedhave të mallit. Kështu tregtia fillon të zhvillohet përmes dyqaneve dhe tregjeve të rregullta të qyteteve, kurse tregtia me shumicë përmes bursave dhe ankandëve. Si pasojë e gjendjes së përmendur, një pjesë e madhe e panairëve të mëparshme klasike u transformuan në tregje me rëndësi lokale.

Me zhvillimin e prodhimtarisë masive të mallrave, me përmirësimin e kualitetit të mall-

rave dhe me zhvillimin e transportit dhe komunikimit dhe me të gjitha ndryshimet e tjera, të cilat ndodhën në shekullin XIX prania fizike e mallit në momentin e shitblerjes së tij bëhet e jo e domosdoshme. Prandaj, në vend që i tërë malli të shfaqet para syve të blerësit, u imponua ideja për dorëzimin e ekzemplarit të atij malli të shfrytëzuesit i interesuar. Me këtë u bë transferimi nga shitblerja e mallit të pranishëm në shitblerje e mallit përkatës. Panairi i parë me këtë mënyrë të shitblerjes së mallit në bazë të ekzemplarit u mbajt në vitin 1894 në Lajpcig. Që atëherë e këtej të gjitha panairt që mbahen në botën bashkëkohore organizohen si panairt të ekzemplarëve.



Panairët që organizoheshin në këtë periudhë dallonin nga tregjet e thjeshta të qyteteve për nga ajo se mbaheshin vetëm një herë në vit dhe nga ajo se në to gjendeshin shitës dhe blerës nga vendet e largëta. Gjatë shekullit XV dhe XVI si më të rëndësishme paraqiten panairët që mbaheshin në qytetet Gjenevë, Lion, Frankfurt, Milano dhe vende të tjera.

**Panairët bashkëkohore** janë tregje të organizuara në të cilat në kohë të caktuar dhe me organizim të caktuar të punës, bëhet **shitja** e mallrave në bazë të **ekzemplarit**. Në disa definicione **panairët definojnë** si shfaqje në të cilat prodhuesit ose shitësit e prodhimeve të numrit më të madh të veprimtarive ekonomike (panaire të përgjithshme) ose prodhime të lidhura me një degë ekonomike (panaire të specializuara), periodikisht (një ose dy herë në vit) i ofrojnë prodhimet e veta për shitje përmes ekzemplarit në kohë të caktuar (7, 14 deri më 21 ditë) në një hapësirë apostafat të caktuar (hapësira e panairit).

Panairët e sotshme të ekzemplarëve fitojnë **rëndësi** shumë më të madhe. Ato paraqiten si shfaqje të të arriturave, si një medium i llojit të veçantë për propagandimin e të arriturave më të reja në disa degë ekonomike. Në panairë shfaqet efekti, pamja dhe të gjitha karakteristikat e tjera të rëndësishme të mallrave që prezantohen përmes ekzemplarëve. Kështu, në panairët bashkëkohore lëndë e tregtisë më së shumti janë prodhimet industriale, si dhe prodhimet finale të bujqësisë dhe pylltarisë. Tregtimi me lëndë të para dhe prodhime ushqimore tani zhvillohet në saje të ankandëve dhe bursave.

## Llojet e panaireve

Panairët bashkëkohore mund t'i **ndajmë** sipas **kritereve** të ndryshme. Sipas **lëndës së shitblerjes**, panairët ndahen në:

- panairë të përgjithshme ndërkombëtare të ekzemplarëve;
- panairë të specializuara të ekzemplarëve;
- sallone të ekspozimit.<sup>46</sup>

**Panairët e përgjithshme ndërkombëtare të ekzemplarëve** – në këto panairë ekspozohen ekzemplarë të **llojeve të ndryshme të mallrave**. Te këto panairë nga pjesëmarrësit kërkohet që t'i përmbahen një liste të caktuar të artikujve që mund të ekspozohen në panair.

**Panairët e specializuara të ekzemplarëve** – te ky lloj i panaireve lëndë e ekspozimit dhe tregtimit është një **mall i caktuar**, domethënë ekzemplari i tij. Të tillë janë për shembull: panairët e tekstilit, verës, librit, mobilieve, e të ngjashme. Lloj i veçantë i panaireve të specializuara janë panairët e teknikës dhe të arriturave teknike.

**Ekspozimet dhe sallonet** paraqiten si lloj i veçantë i panaireve bashkëkohore. Në këto panairë rrallëherë bëhet shitje e sendeve të ekspozuara. **Qëllimi** i këtyre llojeve të panaireve është shfaqje sistematike e **asortimenteve të reja dhe kualiteteve të mallrave**. Domethënë, këto panairë më shumë janë të *karakterit propagandues*. Në raste të caktuara, ekspozimet organizohen si ekspozime kolektive. Sa u përket salloneve, në

- Forma të veçanta të tregtisë janë panairët, ankandët dhe bursat.

- Panairët bashkëkohore janë tregje të organizuara në të cilat në kohë të caktuar dhe me organizim të caktuar të punës, bëhet shitja e mallrave në bazë të ekzemplarit.



**Ilustrimi 84**  
Stendat e panairit



**Ilustrimi 85**  
Panairi i librit

46. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 90.



**Ilustrimi 86**  
Salloni i ekspozimit të makinave

tregun bashkëkohor ndërkombëtar njihen sallonet e makinave në Paris, Torino, Nju Jork, Bruksel, e të ngjashme.

Nga aspekti i kohës **kur mbahen** panairët, ato mund të ndahen në:

1. **të përhershme** – të cilat mbahen çdo vit në një kohë të caktuar dhe në një vend të caktuar. Ndryshime të vendit dhe kohës së mbajtjes të panairit bëhen rrallë.
2. panairë **të kohëpaskohshme** – janë kryesisht panairët e specializuara, për kohën e mbajtjes së tyre mund të ndikojnë faktorë të ndryshëm.

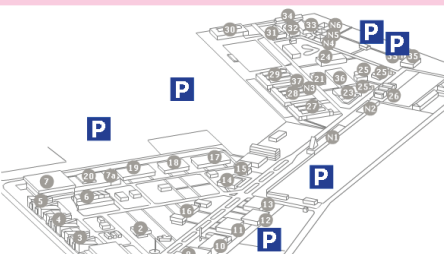
Sipas natyrës së pjesëmarrësve dhe **vëllimit të transaksioneve të panairit**, panairët ndahen në:

- panairë dhe
- panairë të mëdha.

Panairët që organizohen në planin ndërkombëtar, gjegjësisht që kanë **rëndësi ndërkombëtare**, organizohen si panairë të mëdha. Këto panairë të mëdha mbahen nga 14 deri më 21 ditë.

**Tabela 5** Llojet e panairëve sipas kriterëve të ndryshme

Sipas lëndës së shitblerjes	Në aspekt të kohës kur mbahen panairët	Sipas natyrës së pjesëmarrësve dhe vëllimit të transaksioneve të panairit
Panairë të përgjithshme dhe të specializuara	Panairë të përhershme	Panairë
Sallone për ekspozim	Panairë të kohëpaskohshme	Panairë të mëdha



**Ilustrimi 87**  
Sigurimi i hapësirës për parkim në panair

## Organizimi i punës së panairëve

Puna e panairëve zhvillohet në bazë të një organizimi të caktuar. Më së shpeshti këtë organizim e bëjnë **shoqëri të specializuara** të veçanta, të cilat themelohen për këtë qëllim. Këto shoqëri duhet të fitojnë pajtueshmëri nga autoritetet e qyteti dhe nga autoritetet e shtetit për organizimin e panairit.

**Organizimi i panairit** dhe puna e tij rregullohen me rregullore dhe statute të veçanta për organizimin e panairit dhe këto akte, gjithashtu, duhet të lejohen nga ana e pushtetit të shtetit.

Në krye të panairit gjendet **drejtoria**, e cila kujdeset për tërë punën dhe organizimin e panairit. Kjo drejtori kujdeset për ndërtimin dhe marrjen me qira të hapësirës për panair, për rregullimin e hapësirës për ekspozim, korrespondon, gjegjësisht, fton tregtarë dhe shoqëri prodhuese që të marrin pjesë në panair dhe punë të ngjashme.

Secili pjesëmarrës i panairit me kohë duhet **të marrë me qira hapësirë** për ekspozimin e ekzemplarëve nga malli i vet që e ofron për shitje. Drejtoria e panairit është e detyruar të sigurojë çdo gjë që i nevojitet pjesëmarrësit në panair, nga natyra teknike, ose organizative, të kujdeset për sigurinë e mallit të atij pjesëmarrësi dhe t'i fusë në katalogun e panairit informatat themelore për atë pjesëmarrës.

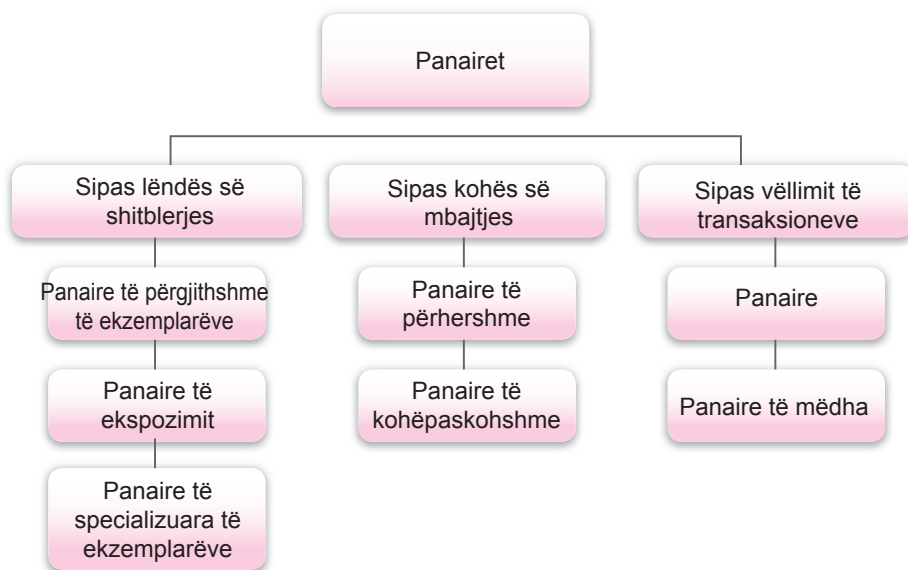
Organizimi dhe mirëmbajtja e panairit **financohet nga të ardhurat e veta**. Këto të ardhura janë nga qiraja e hapësirës së dhënë, nga



**Ilustrimi 88**  
Salla e panairit

reklamat të cilat drejtoria e panairit i organizon për pjesëmarrësit, nga shërbime të tjera që ua bën pjesëmarrësve, nga biletat e hyrjes së vizitorëve të panairit e të ngjashme.

**Diagrami 27** Llojet e panairove sipas: lëndës së shitblerjes, kohës së mbajtjes dhe vëllimit të transaksioneve



## ■ ■ ■ Ankandet – esenca dhe rëndësia

**Ankandi** është mënyrë e organizuar e shitjes përmes dhënies së ofertës më të lartë publike.<sup>47</sup> Nëse lëndë e dhënies së ofertës më të lartë është një mall i caktuar, atëherë bëhet fjalë për ankand të mallrave tregtare, ose thjesht ankand. Përveç këtij lloji, ekziston edhe ankand i sendeve të rralla (piktura artistike, sende numizmatike, sende të vjetra, dorëshkrime, e të ngjashme) të cilat nuk kanë çmim tregtar, e të ngjashme.

Ankandet punojnë me parti të mallit të caktuara individualisht, të cilat u shfaqen blerësve, por për dallim nga mënyra e punës së panairit, në ankande shitja kryhet përmes dhënies së ofertës më të lartë publike të blerësve. Mënyra e kështu e shitjes praktikohet për shitje masive të disa mallrave në sezon, si për shembull: peshq, pemë, lesh, lëkura...

Lloji i parë i ankandit, një lloj që është interesant nga aspekti i punës tregtare, është tregu i organizuar në të cilin shiten mallra që prishen lehtë dhe me kualitet të keq. Ai zbatohet kur pronari i një malli, nga shkaqe të ndryshme, nuk mund t’i sigurojë mallit shitje më të volitshme dhe me kohë. Ky ankand, gjithashtu, zbatohet edhe kur malli shitet pavarësisht nga vullneti i pronarit të tij. Rast i tillë është kur shiten sende që janë peng, kur shitet mall në bazë të vendimit gjyqësor, kur shitet mall i konfiskuar nga dogana e të ngjashme.

47. Петковски Д.: Комерцијално работење, за I година економска и трговска струка, Shkup, 1997, faqe 91.

- Në krye të panairit gjendet drejtoria.
- Organizimi dhe mirëmbajtja e panairit financohet nga të ardhurat e veta. Këto të ardhura janë:
  - nga qiraja e hapësirës së dhënë,
  - nga reklamat të cilat drejtoria e panairit i organizon për pjesëmarrësit,
  - nga shërbime të tjera që ua bën pjesëmarrësve,
  - nga biletat e hyrjes së vizitorëve të panairit e të ngjashme.



**Ilustrimi 89** Dhënia e ofertës më të lartë publike në ankand

- Ankandi është mënyrë e organizuar e shitjes përmes dhënies së ofertës më të lartë publike.
- Nëse lëndë e dhënies së ofertës më të lartë është një mall i caktuar, atëherë bëhet fjalë për ankand të mallrave tregtare, ose thjesht ankand.
- Ankand i sendeve të rralla (piktura artistike, sende numizmatike, sende të vjetra, dorëshkrime, e të ngjashme) të cilat nuk kanë çmim tregtar, e të ngjashme.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Ankandi i mallrave tregtare në fillim është zhvilluar si ankand me pakicë, kurse më vonë si ankand me shumicë.

Ankandi me shumicë është zhvilluar me tregtinë detare. Ankandi i parë është mbajtur në shekullin XVII. Atë e ka organizuar kompania holandeze në Amsterdam. Ankandet e para me shumicë janë mbajtur dy herë në vit në kohë të cilat janë shpallur më parë. Në ankandin pranveror janë shitur mëlmesa të ndryshme, mall kolonial, kafe e të ngjashme. Në ankandin vjeshtor shitej tekstil, kryesisht pëlhura mëndafshi dhe pambuku.

Zhvillimi i ankandeve shënon rritje në shekullin XVIII dhe XIX, kur format e këtilla të tregut të organizuar formohen në të gjitha

portet detare më të mëdha. Në gjysmën e dytë të shekullit të kaluar, për shkak të mundësisë që mallrat përkatës të cilët kanë qenë lëndë e shitjes në ankand të shiten në bursa, ndodh një rënie relative e rëndësisë së ankandeve. Megjithatë, për disa mallra të caktuar, ata edhe më tej e mbajnë rëndësinë e vet. Kështu, në tregtinë ndërkombëtare në botën bashkëkohore rëndësi mjaft të madhe kanë ankandet e leshit. Për shkak të pamundësisë që të barazohet kualiteti i leshit, ai nuk mund të shitet në ndonjë lloj tjetër të tregjeve (për shembull në bursa) përpos ankandeve. E ngjashme është edhe shitja në ankandet e lëkurave dhe disa mallrave të tjerë.

Sot, kryesisht paraqiten dy lloje ankandesh:

- ankande të mallit që nuk është i individualizuar mjaftueshëm dhe mallit me kualitet të ndryshëm;
- ankande të artikujve ushqimor dhe që prishen lehtë.

Në ankandet e para shitet malli që nuk mund të shitet me mostër ose shenjë (markë), kurse në llojin e dytë të ankandeve shitet mall, kualiteti i të cilit varet nga koha (peshk, perime, pemë).

Ankandet më të njohura në tregtinë bashkëkohore ndërkombëtare janë:

1. për mall kolonial: Londër, Amsterdam etj.
2. për lëkura të pushta: Londër, Paris etj.
3. për peshq detar: Nju Jork.

## Organizimi i punës së ankandit

**Organizimi** i punës së ankandeve zakonisht u jepet **shoqërive të specializuara private**. Ankandet më të mëdha organizohen nga ana e shoqërive tregtare ose aksionare (kompanive). Kompanitë që e organizojnë ankandit bëjnë shitje të mallit në emër dhe për llogarinë e komitentëve të vet – pronarë të mallit. Këto shoqëri kujdesen për informim me kohë (me shpallje në revistat profesionale, dhe në mediat publike), të të gjitha firmave të interesuara për kohën e mbajtjes dhe lëndës së shitjes në *ankand dhe e organizojnë tërë procesin e ankandit në bazë të rregullave të caktuara*, të cilat duhet të jenë të lejuara nga qeveria. Sa i përket mallit që është lëndë e shitjes në ankand, ai mall duhet të klasifikohet sipas kualitetit në një dërgesë të madhe nga ana



### Ilustrimi 90

Malli i dedikuar për shitje me ankand

e organizatorëve të ankandit. Pastaj ajo dërgesë ndahet në pjesë më të vogla, në mënyrë që të fitohet një kualitet më i baraspeshuar (grup). Për secilin grup bëhet një regjistër, grupi shënohet me numër dhe theksohen veçoritë e tij themelore.

Mallin që shitet në ankand drejtpërdrejt e drejtojnë ndërmjetësit e ankandit – **senzalët**. Këta senzalë, meqë duhet ta njohin mallin që shitet, specializohen për disa lloje mallrash. Senzalët drejtpërdrejt e drejtojnë shitjen e mallit në ankand. Për këtë qëllim, ata u shpallin të pranishmëve të interesuar se cila parti dhe cili lloj i mallit shitet dhe me çfarë kushtesh.

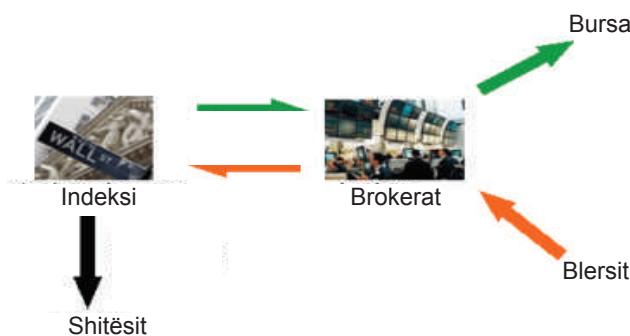
Pastaj, pason dhënia e ofertës më të lartë publike, gjatë së cilës senzali vazhdimisht shpall se cili është çmimi më i lartë që e ofrojnë të interesuarit. Ofruesi i çmimit më të lartë bëhet blerësi i mallit. Për mallin e blerë blerësi fiton **kontratë**. Malli i blerë duhet të merret menjëherë, ose sipas rregullave të ankandit.

## ■ ■ ■ Bursat – esenca dhe rëndësia

Bursat dhe tregtimi me letra me vlerë, shikuar në aspektin tradicional, njerëzit i krahasojnë me rrëmuja të mëdha dhe shtyrje në dyshemenë e bursës, shenja të pakuptimita që janë mënyrë specifike e komunikimit mes brokerave, ekrane të mëdha gjithandej me numra dhe germa ndriçuese që vazhdimisht ndërrohen. Bëhet fjalë për perceptim fillestar të bursave, mirëpo në fakt, bursa punon me rregulla rreptësisht të caktuara për tregtim me letra me vlerë.

Sistemi i tregtimit në bursë është mekanizëm përmes të cilit në një vend (fizik ose elektronik) lidhet blerësit dhe shitësit e letrave me vlerë. Gjatë kësaj transaksionet bëhen me ndërmjetësimin e brokerave, të cilët përmes bisedimeve dhe bërjes pazar, i caktojnë çmimet e letrave me vlerë, duke i sjellë në ujdi qëllimet e kundërta të maksimizimit individual të fitimit – blerësi të blejë më lirë, shitësi të shesë më shtrenjtë.<sup>48</sup>

Fjala bursë rrjedh nga fjala latine “**bursa**” që do të thotë qese dhe e simbolizon funksionimin e drejtë të bursës si treg i parave. Bursa në listën e tregjeve përdoret që nga shekulli XVI kur punët e bursës, krahas parave, i përfshinin edhe efektet.



Ilustrimi 92 Diagrami i tregut



Ilustrimi 91

Udhëheqja e drejtpërdrejtë e ankandit

- Mallin që shitet në ankand drejtpërdrejt e drejtojnë ndërmjetësit e ankandit – senzalët.
- Këta senzalë, meqë duhet ta njohin mallin që shitet, specializohen për disa lloje mallrash.
- Senzalët drejtpërdrejt e drejtojnë shitjen e mallit në ankand. Për këtë qëllim, ata u shpallin të pranishmëve të interesuar se cila parti dhe cili lloj i mallit shitet dhe me çfarë kushtesh.
- Pastaj, pason dhënia e ofertës më të lartë publike, gjatë së cilës senzali vazhdimisht shpall se cili është çmimi më i lartë që e ofrojnë të interesuarit.
- Ofruesi i çmimit më të lartë bëhet blerësi i mallit. Për mallin e blerë blerësi fiton kontratë.
- Malli i blerë duhet të merret menjëherë, ose sipas rregullave të ankandit.

48. Ивановски З., Хартии од вредност и портфолио менаџмент, Shkup, 2007, faqe 371.

## PUNA AFARISTE

- Bursa është treg i organizuar në veçanti, me vendndodhje në një godinë të caktuar, ku tregtohet rregullisht në bazë të rregullave të caktuara, zakonisht përmes ndërmjetësve, me disa mallra të tipizuar, letra me vlerë, para dhe shërbime.
- Bursat janë tregje të organizuara ku tregtohet me mallra të këmbyeshme (fungibile) me shenja të standardizuara.
- Bursa paraqet pjesën e pandashme të tregut dhe ekonomisë së tregut në përgjithësi. Duke e marrë parasysh specifikën e organizimit dhe mënyrën e punës ai është një segment i rëndësishëm, nga puna dhe sukcesi i të cilit varet sukcesi i tregut në përgjithësi, gjegjësisht i ekonomisë së tregut.



Ilustrimi 93 Brokери



Ilustrimi 94 Bursa

**Bursa** është treg i organizuar në veçanti, me vendndodhje në një godinë të caktuar, ku tregtohet rregullisht në bazë të rregullave të caktuara, zakonisht përmes ndërmjetësve, me disa mallra të tipizuar, letra me vlerë, para dhe shërbime.

Bursat janë tregje të organizuara ku tregtohet me mallra të këmbyeshme (fungibile) me *shenja të standardizuara*. *Lëndë e tregtisë në bursë* janë vetëm disa lloje të caktuara të mallrave masive, të cilat në bursë janë të regjistruara me shenja të caktuara për kualitet, në mënyrë që blerësit dhe shitësit të mund të lidhin kontrata, në bazë të shenjave të dhëna, pa e përshkruar kualitetin dhe pa dorëzuar ekzemplar.

Mënyra e këtillë e tregtimit mundëson ofertë të mallrave nga vendet më të largëta dhe realizimin e kontratave masive për kohë të shkurtë dhe në hapësirë shumë të vogël.

Bursa është vend i përhershëm i tregtimit, sipas rregullave të caktuara dhe me mall të të njëjtit lloj i cili nuk është i pranishëm. Shpeshherë bursa shënon godinën në të cilën kryhen punët e bursës. Bursa është treg i organizuar në veçanti, në të cilin tregtohet rregullisht me para, sipas rregullave të veçanta, me mallra dhe shërbime të tipizuara dhe me letra me vlerë. Bursa është institucion i organizuar i cili paraqet vend të përhershëm për lidhjen e kontratave për shitje dhe tregtim, blerje të mallrave të tipizuara, shërbimeve, parave, devizave dhe letrave me vlerë, me regjim të rregullave të veçanta dhe me pjesëmarrje të ndërmjetësve të autorizuar siç janë agjentët, senzalët, brokerët etj.

Në veprat e një numri më të madh autorësh bursa interpretohet në mënyra të ndryshme.

Bursa paraqet pjesën e pandashme të tregut dhe ekonomisë së tregut në përgjithësi. Duke e marrë parasysh specifikën e organizimit dhe mënyrën e punës ai është një segment i rëndësishëm, nga puna dhe sukcesi i të cilit varet sukcesi i tregut në përgjithësi, gjegjësisht i ekonomisë së tregut.

Nganjëherë, në opinionin më të gjerë konsiderohet se bursat janë vende ku bëhen spekulime, kurse e vërteta është se bursat kanë detyrë të veprojnë për stabilitetin e tregut, gjegjësisht sa më shumë që është e mundshme t'i mbajnë çmimet në kufirin jo vetëm të ofertës dhe kërkesës, por edhe në kufijtë e vlerës reale. Që këtu mund të themi se bursa është vend i organizuar dhe i përhershëm i tregtisë e cila është nën kontrollin e shtetit, sidomos për shkak të ekzistimit edhe të mundësisë për manipulim në kryerjen e transaksioneve të bursës.

Kur bëhet fjalë për rëndësinë e bursave, gjithnjë kihet parasysh se ato drejtojnë kah mbikëqyrja e ofertës dhe kërkesës, gjegjësisht blerësit dhe shitësit gjenden njëri përballë tjetrit dhe udhëzojnë kah çmimet e veta, të i përshtaten gjendjes reale të ofertës dhe kërkesës.

Nëse shtohet fakti se bursat janë tregje moderne të furnizuara me të gjitha mundësitë për komunikim të lehtë me jashtë, mund të thuhet se çmimet që formohen në një bursë pothuajse në të njëjtin moment transmetohen në bursat e tjera.

Të përfundojmë se bursa është treg i organizuar, zyrtar dhe mirë i rregulluar i letrave afatgjate me vlerë, me procedura të definuara për kryerjen e transaksioneve. Tregtia është e centralizuar, zhvillohet në një lokalitet hapësinor. Në bursa mund të tregtojnë vetëm anëtarët e bursave. Firmat broker që kanë zyra në bursë, shërbimet e veta ua

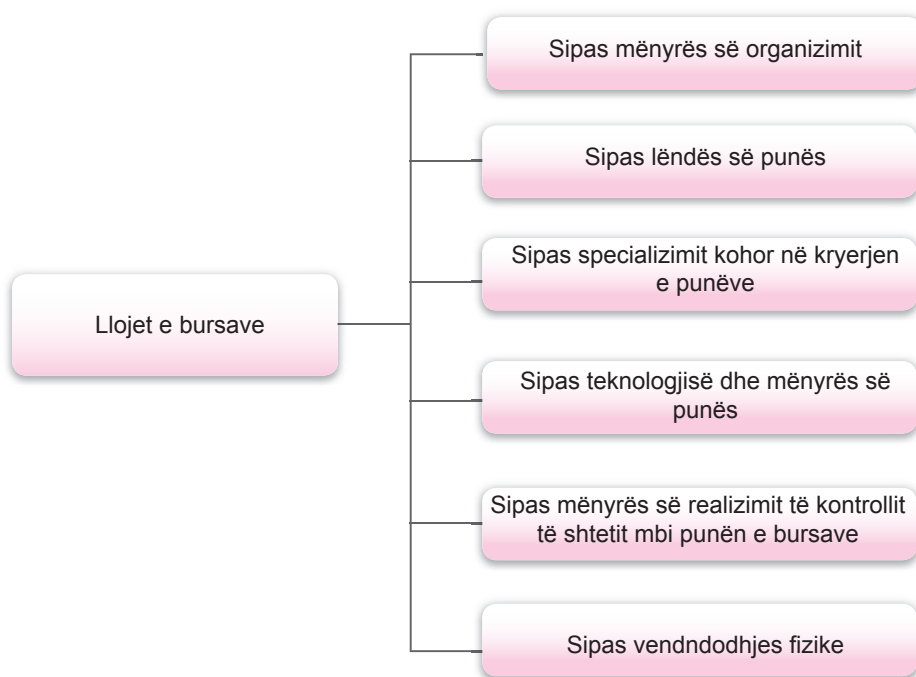
shesin individëve duke marrë prej tyre pagesë për provizion për kontratat e mbaruara.<sup>49</sup>

## Llojet e bursave

Në ekonomitë e zhvilluara të tregut hasim më shumë lloje bursash. Të gjitha ato bursa mund t'i grupojmë në disa grupe, sipas disa kriterëve të caktuar:

- a) Sipas mënyrës së organizimit
- b) Sipas lëndës së punës
- c) Sipas specializimit kohor në kryerjen e punëve
- ç) Sipas teknologjisë dhe mënyrës së punës
- d) Sipas mënyrës së realizimit të kontrollit të shtetit mbi punën e bursave
- dh) Sipas vendndodhjes fizike.<sup>50</sup>

**Diagrami 28** Llojet e bursave sipas disa kriterëve të caktuar



### a) Llojet e bursave sipas mënyrës së organizimit

Sipas këtij kriteri mund të dallohen tri lloje bursash:

**Bursat angleze** në tërësi është institucion privat në formë të shoqërisë aksionare, e cila mbështetet në kapitalin aksionar të aksionarëve të fuqishëm. Numri i anëtarëve në këtë lloj të bursave është i kufizuar dhe për pranimin e anëtarëve të rinj ka rregulla mjaft rigoroze. Një anëtar i ri në bursë mund të pranohet vetëm në rast të shkyçjes ose vdekjes së ndonjë anëtari të mëparshëm të bursës. Secili anëtar që

49. Ивановски З., Хартии од вредност и портфолио менаџмент, Shkup, 2007, faqe 21.

50. Për më shumë shiko te: Јовановски П.: Финансиски пазари и институции, Европски универзитет, Shkup, 2006, faqe 226-230.

pranohet në bursë është i detyruar të paguajë një shumë parash në formë të fletëpranimit. Shteti ka njëfarë funksioni kontrollues mbi këtë lloj burse.

**Lloji francez i bursave.** Ky lloj i bursave karakterizohet me atë se pjesëmarrja e shtetit dhe organeve shtetërore në udhëheqjen dhe drejtimin e bursës është më e rëndësishme. Shteti i cakton anëtarët e bursës dhe njëherësh e cakton edhe numrin e përgjithshëm të anëtarëve. Në këtë lloj bursash mund të jenë anëtarë bankat dhe bankierët.<sup>51</sup>

**Lloji përzieri i bursave.** Bëhet fjalë për bursa të cilat në karakteristikat e veta kanë diçka prej llojit anglez dhe prej atij francez të bursave. Bursën e themelon shteti i cili organizon drejtimin, udhëheqjen dhe kontrollin e punës. Anëtarë janë vetëm bankar, kurse numri i anëtarëve nuk është i kufizuar.

## b) Llojet e bursave sipas lëndës së punës

Duke u nisur nga ajo se me se merren, me se tregtojnë dhe çfarë lënde të punës kanë bursat, ato mund t'i grupojmë në dy grupe më të mëdha:

**Bursa financiare** janë ato bursa në të cilat lëndë e tregtisë janë mjetet financiare ose letrat me vlerë. Me këtë lloj bursash tregtohet me një lloj të caktuar të mallit dhe shërbimeve. Sipas llojit të punës në këtë grup bëjnë pjesë bursat e prodhimeve dhe bursat e shërbimeve. Në bursat e prodhimeve haset oferta dhe kërkesa e mallrave fungibile, me origjinë minerale, bujqësore ose industriale, pa prani fizike të mallit. Kurse te bursat e shërbimeve lëndë e punës mund të jetë sigurimi i mallrave në qarkullim, sigurimi i mjeteve transportuese dhe bursat turistike.

**Bursat financiare**, sipas lëndës së punës së tyre, mund të jenë të organizuara si bursa parash, bursa devizash, bursa të letrave me vlerë. Ky lloj është lloj i bursave të specializuara.

## c) Llojet e bursave sipas specializimit kohor për kryerjen e punëve

Sipas këtij kriteri, bursat klasifikohen në: bursa të menjëhershme dhe bursa të afatizuara.<sup>52</sup>

**Bursat e menjëhershme.** Te ky lloj bursash të drejtat dhe obligimet e partnerëve të kontratës shitblerëse realizohen menjëherë pas lidhjes së saj, e më së voni deri më tri, gjegjësisht pesë ditë pune nga lidhja e kontratës. Duke e marrë parasysh afatin e shkurtër brenda të cilit shitësi dhe blerësit duhet t'i mbarojnë obligimet e veta, mund të thuhet se te bursat e menjëhershme nuk ka rrezik për shitësin dhe blerësin.

**Bursat me afat.** Te ky lloj bursash obligimi i shitësit dhe blerësit nuk kryhet menjëherë pas lidhjes së kontratës, por brenda ndonjë afati të caktuar paraprakisht.

## ç) Llojet e bursave sipas teknologjisë dhe mënyrës së punës

Shikuar nga aspekti se si punojnë, çfarë teknologjie disponojnë, në

51. Klasifikimi i llojeve të bursave sipas karakteristikave të tyre është marrë nga: Јовановски П.: Финансиски пазари и институции, Европски универзитет, Шкуп, 2006.

52. Јовановски П., Финансиски пазари и институции, Шкуп, 2006, faqe 227.



çfarë shkallë të pajisjes teknologjike gjenden, mund t'i grupojmë në dy grupe:

**Bursa klasike.** Te ky lloj i bursave është karakteristik metoda e ankandit dhe bërtitjes.

**Bursat elektronike** – plotësisht të kompjuterizuara dhe tregtimi bëhet plotësisht në mënyrë të automatizuar dhe me heshtje të plotë (nuk ka natyrë të garës dhe mashtrimit).

### d) Llojet e bursave sipas mënyrës së realizimit të kontrollit të shtetit ndaj punës së tyre

**Bursat zyrtare** janë bursa të pranuar të shtetit, themelohen me ligj të veçantë dhe me pajtimin e shtetit. Këto bursa kanë parime shumë të rrepta të punës.

**Bursat jozyrtare** janë më së shpeshti vende në afërsi të bursave zyrtare. Këtu tregtohet me letra me vlerë të cilat janë nën kontroll për vlerën e tyre reale.

### Dh) Llojet e bursave sipas vendndodhjes fizike

**Lloji i tregjeve të ankandit** – tregtia bëhet në një vend të caktuar të bursës (ring arena), kurse kryhet përmes një peroni të tretë (agjenti) i bursës. Para se të fillojë puna në bursë të gjitha ofertat e arritura për blerje kategorizohen nga çmimi më i lartë e teposhtë. Të dyja palët (oferta dhe kërkesa) takohen dhe gjendet çmimi optimal.

**Lloji i tregjeve dilere** është rrejt komunikues kompleks mes brokerave, dilerëve, anëtarëve të shtëpive brokere.

■ Bursat efektive, gjegjësisht bursat e letrave me vlerë, janë tregje zyrtare të kapitalit.

■ Lëndë e tregimit në bursat efektive mund të jetë vetëm kapitali i standardizuar, kapitali në një formë të caktuar dhe në formë të aksioneve.

■ Si karakteristika themelore të bursave efektive llogariten këto:

- Bëhet fjalë për rregulla të caktuara paraprakisht;
- Bëhet fjalë për mbledhje të cilat mbahen në kohë të caktuara saktësisht;
- Punët e bursës bëhen me ndërmjetësimin e ndërmjetësve;
- Punët e bursës bëhen nën kontrollin e organeve drejtuese të bursës dhe nën mbikëqyrjen e shtetit dhe organeve shtetërore;
- Punët kryhen në mënyrë më të shpejtë të mundshme përmes ankandëve, duke përdorur një numër të madh të shkurtesave të bursës, shenjave ose duke përdorur elektronikë moderne.

Tabela 6 Klasifikimi i llojeve të bursave sipas karakteristikave të tyre

Sipas mënyrës së organizimit	Sipas lëndës së punës	Sipas specializimit kohor	Sipas teknologjisë së punës	Sipas mënyrës së zbatimit të kontrollit nga ana e shtetit	Sipas vendndodhjes fizike
Bursa angleze	Bursa jofinanciare	Të menjëhershme	Bursa klasike	Bursa zyrtare	Lloji i tregjeve të ankandit
Bursa franceze	Bursa financiare	Me afat	Bursa elektronike	Bursa jozyrtare	Lloji i tregjeve dilere

### Bursat efektive

Bursat efektive, gjegjësisht bursat e letrave me vlerë, janë tregje zyrtare të kapitalit. Lëndë e tregimit në bursat efektive mund të jetë vetëm kapitali i standardizuar, kapitali në një formë të caktuar dhe në formë të aksioneve.

**Bursat efektive** paraqesin godina afariste, në të cilat organizohet blerja dhe shitja e efekteve, në të cilat në vende të caktuara saktësisht (ring) bëhet shitja dhe blerja e letrave me vlerë (efektive).



**Ilustrimi 95** Bursa e mallrave në Nju Jork (New York Stock Exchange)

Si karakteristika themelore të bursave efektive llogariten këto:

1. Bëhet fjalë për rregulla të caktuara paraprakisht;
2. Bëhet fjalë për mbledhje të cilat mbahen në kohë të caktuara saktësisht;
3. Punët e bursës bëhen me ndërmjetësimin e ndërmjetësve;
4. Punët e bursës bëhen nën kontrollin e organeve drejtuese të bursës dhe nën mbikëqyrjen e shtetit dhe organeve shtetërore;
5. Punët kryhen në mënyrën më të shpejtë të mundshme përmes ankandëve, duke përdorur një numër të madh të shkurtesave të bursës, shenjave ose duke përdorur elektronikë moderne.

Në bursa efektive bëjnë pjesë tri grupe themelore të pjesëmarrësve, persona profesionalë të cilët merren me tregti të efekteve.

Ndërmjetësit e bursës e përbëjnë grupin e pjesëmarrësve të brendshëm të bursave efektive.

- Tregtarët e bursës (në ShBA – dilerët, në Angli brokerët), ata e përbëjnë grupin e dytë të pjesëmarrësve të jashtëm.
- Ata, në parim, janë përfaqësues të bankave dhe të të gjithë pjesëmarrësve të tjerë në tregun e kapitalit. Pjesëmarrësit e tjerë e përbëjnë grupin e tretë të bursave efektive, mes tyre janë bankierët dhe ndërmjetësit e tjerë, pjesëmarrës të cilët nuk kanë autorizim për tregtim me efekte.
- Shih figurën numër<sup>4</sup>.

## Organizimi i bursave

Duke i marrë parasysh dallimet të llojit, karakterit, madhësisë së disa bursave të ndryshme, nuk mund të jepet një organizim i tipizuar, por prapëseprapë ekzistojnë disa elemente të caktuara organizative, të cilat janë karakteristike për të gjitha llojet e bursave.

Me bursën udhëheq këshilli drejtues, i cili e cakton rendin afarist, rregullat, cakton komitete të bursës: kontrollues, ekzekutiv, financiar, për rregullat, për kotacionet, informata, statistikë, standardizim dhe këshill arbitrar (për zgjidhjen e kontesteve të bëra në punën e bursës). Pjesë përbërëse e bursës është arka llogaritëse, e cila e kryen likuidimin e kontratave të bursës, borxhet dhe detyrimet e anëtarëve të vet, në mënyrë që vetëm dallimet paguhen, gjegjësisht u pranohen llogaritë anëtarëve.

Puna e bursave më së shpeshti bëhet në sallë në një rreth të ashtuquajtur ring. Në sallë ku punohet me më shumë prodhime, vihen më shumë ringje, për secilin prodhim veçmas. Punën e bursës nuk e kryejnë vetëm anëtarët e bursës përkatëse, por edhe agjentët e bursës, brokerët, dilerët, të cilët gjithashtu janë anëtarë të bursës.

Organet themelore të udhëheqjes së bursës janë:

**Kuvendi, Këshilli drejtues, Këshilli mbikëqyrës dhe Drejtori.**

**Kuvendi** është organi më i lartë i drejtimit të bursës. Atë e përbëjnë aksionarët e bursës (secili aksionar nga një përfaqësues).

Kuvendi i ka këto funksione:

- e sjell vendimin për themelimin e bursës;
- e sjell politikën afariste të bursës;
- e sjell Statusin dhe Rregulloren për punën e bursës;
- sjell vendim për zmadhimin e kapitalit themelues;
- sjell ndryshime statutare dhe vendos për ndalimin e punës së bursës;
- i emëron dhe i shkarkon anëtarët e Këshillit drejtues, Këshillit mbikëqyrës.

**Këshilli drejtues** përbëhet prej nëntë anëtarësh, të cilët i zgjedh dhe i emëron Kuvendi i bursës nga mesi i themeluesve dhe nga ekspertë me renome të fushës së financave – ekspertë të pavarur. Mandati i anëtarëve është dy vjet, me mundësi për riemërim.

Këshilli drejtues i ka këto kompetenca:

- I zbaton vendimet e Kuvendit të bursës;
- Propozon politikë afariste të bursës;
- Sjell akte të përgjithshme që e rregullojnë punën e bursës;
- I emëron dhe i shkarkon drejtorin dhe anëtarët e komisioneve dhe trupave të tjerë të bursës.

**Këshilli mbikëqyrës** përbëhet nga pesë anëtarë të cilët i zgjedh Kuvendi i bursës me mandat dyvjeçar. Këshilli mbikëqyrës bën mbikëqyrje të punës së bursës, e sidomos të:

- ligjshmërisë së punës së bursës;
- bën kontroll të librave të punës, rregullsisë së llogarive dhe llogarinë vjetore të bursës.

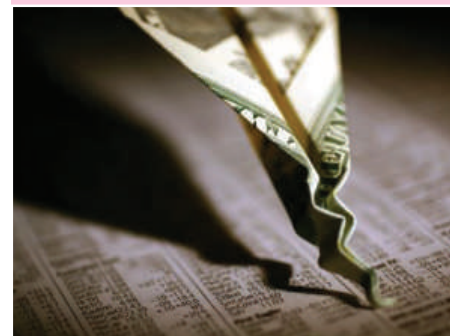
**Drejtori** e udhëheq dhe e përfaqëson bursën. Këshilli drejtues i bursës e zgjedh, e emëron dhe e shkarkon drejtorin. Ai i posedon këto kompetenca:

- udhëheq dhe e organizon punën e bursës;
- i zbaton vendimet e Kuvendit dhe Këshillit të bursës;
- e propozon vendosjen e brendshme organizative.

Për kryerjen e funksioneve themelore, bursa formon komisione dhe trupa të tjerë.

**Komisioni për regjistrim** (kotacion) të letrave me vlerë bën kontroll të karakteristikave tregtare të letrave me vlerë, bën shkyçje të letrave me vlerë nga tregtimi dhe çështje të tjera, në pajtim me normat ligjore.

**Arbitrazhi** ka pesë anëtarë, me mandat prej dy vitesh dhe ata i zgjedh Kuvendi i bursës. Anëtarët e Këshillit drejtues dhe drejtori i bursës nuk mund të jenë anëtarë të arbitrazhit. Arbitrazhi i zgjedh kontestet mes pjesëmarrësve në bursë, që ndodhin gjatë kryerjes së transaksioneve dhe kontratave të bursës. I tërë **organizimi** dhe puna e bursës rregullohen me rregullat e bursës. Puna e bursave zhvillohet në të ashtuquajturat mbledhje të bursës, të cilat zakonisht mbahen në



- Organet themelore të udhëheqjes së bursës janë:
  - Kuvendi,
  - Këshilli drejtues,
  - Këshilli mbikëqyrës dhe
  - Drejtori.
- I tërë organizimi dhe puna e bursës rregullohen me rregullat e bursës.
- Puna e bursave zhvillohet në të ashtuquajturat mbledhje të bursës, të cilat zakonisht mbahen në ndërtesën e bursës.
- Ndërmjetësit e pranishëm të bursës (blerësit dhe shitësit) duke brohoritur “blej” dhe “shes”, ose duke dhënë shenja paraprakisht të caktuara i shprehin dëshirat e veta.
- Gjuha e bursës është specifike, e përbërë nga shkurtesa ose gjeste që janë të pakuptueshme për njerëzit e thjeshtë.

ndërtesën e bursës. Ndërmjetësit e pranishëm të bursës (blerësit dhe shitësit) duke brohoritur “blej” dhe “shes”, ose duke dhënë shenja paraprakisht të caktuara i shprehin dëshirat e veta. Gjuha e bursës është specifike, e përbërë nga shkurtesa ose gjeste që janë të pakuptueshme për njerëzit e thjeshtë. Caktimi i çmimeve më së shpeshti bëhet duke bërë pazar.



## Për ata që duan të dinë më tepër

### Punët e bursës

Termi **punët e bursës** i përfshin të gjitha punët që kryhen në bursë pa marrë parasysh se për cilin lloj burse bëhet fjalë. Punët e bursës i përfshijnë transaksionet shitblerëse që bëhen në bursa, lëndë e të cilave janë mallrat këmbës, letrat me vlerë, devizat, valutat dhe paratë.

Punët e bursës i kyçin vizitorët e bursave dhe këtë në ermin e vet dhe për llogarinë e vet, ose në emër dhe për llogarinë e personave të tjerë.

Këto punë të bursës lidhen përmes ndërmjetësve të bursës. Punët e bursës në fillim bëhen me gojë në mbledhjen e bursës, kurse më vonë lidhen kontrata. Punët e bursës themelohen në çmimin të cilin me përgjegjësi e caktojnë palët pjesëmarrëse në bursë.

Punët e bursës në literaturë dhe në praktikë grupohen sipas afatit të zbatimit të shitblerjes së marrë vesh. Që këtej mund të grupohen në dy grupe të mëdha, pa marrë parasysh lëndën e shitblerjes:

- a) të menjëhershme; b) me afat.

**Punët e menjëhershme** janë shitblerje efektive (që ekziston realisht) në depo ose në

rrugë. Për vërtetim të ekzistimit real të mallit, gjatë shitjes së menjëhershme në bursë, shërbën vërtetimi deponues, fletëngarkesa ose kanosmani, prej të cilëve sipas datës mund të shihet se ai mall në atë moment ka ekzistuar me të vërtetë. Afati i kryerjes së kontratës së menjëhershme (dorëzimit të mallit tek blerësi) e rregullon secila bursë veçmas.

Te **punët me afat të bursës** kontrata e lidhur për shitblerje zbatohet shumë më vonë. Ai që lidh marrëveshje me afat për blerjen e mallit shpreson se çmimi i tij deri në afatin e zbatimit të marrëveshjes, ose do të rritet, ose së paku do të mbetet i njëjtë. Në këtë mënyrë, blerësi që më parë e siguron sasinë e duhur të mallra ve çmim të volitshëm.

Dallimi themelor mes këtyre dy llojeve të punëve të bursës qëndron në atë se te punët e menjëhershme shitet mall që ekziston realisht, kurse te punët me afat kjo nuk duhet të jetë medoemos ashtu. Dallimi tjetër qëndron në atë se lidhja e kontratës së menjëhershme paraqet dorëzim real të mallit deri te blerësi, që nuk është rast i tillë te punët me afat të bursës.



## Kontrolloni njohuritë e juaja

1. Ç'janë panairët?
2. Cila është rëndësia e panairëve të sotshme të ekzemplarëve?
3. Në sa lloje dallohen panairët bashkëkohore?
4. Shpjegoje organizimin e punës së panairëve?
5. Ç'paraqesin ankandet?
6. Cilat dy lloje paraqiten në kohën e sotshme?
7. Çfarë është organizimi i punës së ankandëve?
8. Ç'janë bursat?
9. Në cilën mënyrë mund të dallohen bursat sipas disa kriterëve?
10. Cilat elemente organizative janë karakteristike për të gjitha llojet e bursave?



## Test

1. Tregjet e organizuara ku bëhet shitje në bazë të ekzemplarit janë:
  - a) ankande
  - b) panairë
  - c) bursa.
2. Për tërësinë e organizimit të panairit kujdeset:
  - a) drejtoria e panairit
  - b) kuvendi.
3. Organizimi dhe mbajtja e panairit financohet nga:
  - a) të ardhurat e veta
  - b) i financon shteti.
4. Mënyra e organizuar e shitjes përmes dhënies së ofertës më të lartë publike është:
  - a) bursë
  - b) panair
  - c) ankand
5. Me mallin që shitet në ankand, drejtpërdrejt udhëheqin ndërmjetësit e ankandit, të quajtur:
  - a) senzale
  - b) ndërmjetës
6. Përmend ndonjë kriter sipas të cilit mund të ndahen bursat:
  - a) \_\_\_\_\_
  - b) \_\_\_\_\_
  - c) \_\_\_\_\_
  - ç) \_\_\_\_\_.
7. Tregu i organizuar, ku rregullisht tregtohet sipas rregullave të caktuara, zakonisht përmes ndërmjetësve, me disa mallra të tipizuar, me letra me vlerë, para dhe shërbime, janë:
  - a) ankande
  - b) bursa
  - c) panairë.
8. Përmendi organet e drejtimit të bursës: \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_.
9. Organi më i lartë i drejtimit të bursës është:
  - a) Kuvendi
  - b) Drejtori.
10. Bursat e letrave me vlerë janë:
  - a) bursa efektive
  - b) bursa me afat.



## Përfundim

Tregu mund të definohet si vend ku takohen oferta dhe kërkesa e mallrave të një fushe më të gjerë ose më të ngushtë. Forma të veçanta të tregtisë janë panairët, ankandet dhe bursat.

Panairët bashkëkohore janë tregje të organizuara ku në një kohë të caktuar dhe me organizim të caktuar nëpunës, bëhet shitja e mallrave. Në disa definicione panairët definohen si shfaqje në të cilat prodhuesit ose shitësit e prodhimeve nga degët e ndryshme ekonomike (panairët e përgjithshme) ose të prodhimeve nga një degë ekonomike (panaire të specializuara) kohë pas kohe (një ose dy herë në vit) i ofrojnë prodhimet e veta për shitje në bazë të ekzemplarëve në një kohë të caktuar (shtatë, katërmbëdhjetë ose njëzetënjë ditë) në një hapësirë të veçantë të caktuar (hapësira e panairit). Sipas lëndës së shitblerjes, panairët ndahen në: panairë të përgjithshme ndërkombëtare të ekzemplarëve; panairë të specializuara të ekzemplarëve; dhe sallone të ekspozimit.

Ankandi është mënyrë e organizuar e shitjes përmes mbidhënies publike. Nëse lëndë e shitjes përmes dhënies së ofertës më të lartë publike është një mall i caktuar, atëherë bëhet fjalë për ankand të mallrave tregtare, ose thjesht ankand. Përveç këtij lloji të ankandit, ekziston edhe ankand i sendeve të rralla (piktura artistike, sende me numra, dorëshkrime të vjetra e të ngjashme) të cilat nuk kanë çmim tregtar e të ngjashme. Sot, kryesisht paraqiten dy lloje ankandesh: ankande të mallrave që s'janë mjaft të individualizuara dhe mall që është me kualitet të ndryshëm; dhe ankande të prodhimeve ushqimore dhe prodhimeve që lehtë prishen. Me mallin që shitet në ankand drejtpërdrejt udhëheqin ndërmjetësit e ankandit – senzalët. Këta senzalë, meqë duhet ta njohin mallin që shitet, specializohen për disa lloje prodhimesh. Senzalët udhëheqin drejtpërdrejt me

shitjen e mallit në ankand. Për këtë qëllim, ata të pranishmëve të interesuar u shpallin se cila parti dhe cili lloj i mallit shitet dhe me cilat kushte. Pastaj, pason dhënia e ofertës më të lartë publike, gjatë së cilës senzali vazhdimisht lajmëron se cili është çmimi më i lartë që e ofrojnë të interesuarit. Ofruesi i çmimit më të lartë bëhet blerësi i mallit. Për mallin e blerë ai fiton kontratë. Malli i blerë duhet menjëherë të merret, ose sipas rregullave të ankandit.

Bursa është treg i veçantë i organizuar, i cili ndodhet në një godinë të caktuar, ku sipas rregullave të veçanta të caktuara tregtohet rregullisht, zakonisht përmes ndërmjetësve me mallra të tipizuara, letra me vlerë, para dhe shërbime. Bursat janë tregje të organizuara ku tregtohet me mallra të këmbëshëm me shenja të standardizuara. Lëndë e tregtisë në bursë janë vetëm disa lloje të mallrave masive, të cilat në bursë regjistrohen me simbole të caktuara për kualitet, në mënyrë që blerësit dhe shitësit të mund të lidhin kontrata në bazë të simbolit të dhënë, pa përshkrim të kualitetit dhe pa dorëzim të ekzemplarit. Në ekonomitë e zhvilluara të tregut hasim më shumë lloje të bursave. Të gjitha ato bursa mund t'i grupojmë në disa grupe sipas disa kriterëve të caktuara: sipas mënyrës së organizimit, sipas lëndës së punës, sipas specializimit kohor të kryerjes së punëve, sipas teknologjisë dhe mënyrës së punës, sipas mënyrës së realizimit të kontrollit të shtetit ndaj punës së bursave dhe sipas vendndodhjes fizike. Duke i marrë parasysh dallimet të llojit, karakterit dhe madhësisë së disa bursave, nuk mund të jepet një organizim i tipizuar, por gjithsesi ekzistojnë disa elemente organizative që janë karakteristike për të gjitha llojet e bursave. Me bursën udhëheq këshilli drejtues, i cili i cakton rregullin afarist, zakonet, emëron komitete të bursës: kontrollues, ekzekutues, financiar, për rregulla, për kotacione të menjëhershme dhe me afat, për informata, statistikë, për standardizim dhe këshill arbitra-



## Përfundim

zhi (për zgjidhjen e kontesteve të shfaqura në punën e bursës). Pjesë përbërëse e bursës është arka e llogaritjes, e cila e bën likuidimin e kontratave të bursës – borxhet dhe kërkesat e anëtarëve të vet, në mënyrë që

paguhen vetëm dallimet, gjegjësisht u pranohen llogaritë e anëtarëve. Organet themelore të bursës janë: Kuvendi, Këshilli drejtues, Këshilli mbikëqyrës dhe Drejtori.



## Për ata që duan të dinë më tepër

Agjentët, brokerët mund të zbatojnë tri lloje urdhrash të komitentëve të vet (për blerje ose shitje):

- Market order – urdhër tregtar, brokeri bën blerjen ose shitjen e mallit, menjëherë pas pranimit të tij dhe me çmimin më të mirë.
- Limited order – urdhër i kufizuar, brokeri mund ta blejë ose ta shesë mallin vetëm

me çmim të kufizuar, të caktuar nga komitenti i vet.

- Stop loss order – urdhër për kufizimin e humbjes, mund të bëjë shitje ose blerje, nga komitenti i vet me çmim të kufizuar dhe kjo në rast se bëhet likuidimi i ndonjë pune me afat me blerje të re, gjegjësisht shitje në momentin kur çmimi do të arrijë një limit të caktuar.





# Shtojca



## SHTOJCA

1. Zgjidhje për shembullin 1 nga tema Puna furnizuese
  - a) Kërkimi i ofertës
  - b) Oferta
  - c) Kontrata e shitblerjes
  - ç) Ankesa
  - d) Përgjigjja ndaj ankesës
  - dh) Fletëdalja dhe fletëhyrja
2. Shembull për punën eksportuese
3. Dispozicioni importues
4. Dispozicioni eksportues
5. Fatura
6. Deklarata doganore importuese
7. Fatura pro-forma
8. CMR
9. Deklarata doganore importuese
10. Certifikata për kualitet – blanko
11. Vërtetimi fito-sanitar
12. Lista e paketimit
13. Fatura eksportuese
14. Garancia për kualitet
15. Fletëngarkesa transportuese
16. Dokumenti transportues për anije
17. Dokumenti transportues për aeroplan
18. Certifikatë nga protokollin për analizë

## ZGJIDHJA E DETYRËS NUMËR 1

Farmacia "Vitan"  
Shkup  
rr. "Llondonska" pn.

10 Maj 2008  
Shkup

### **Lënda: Kërkesë për ofertë**

Në bazë të hulumtimit të bërë në tregun e brendshëm, kemi informata se dispononi me prodhime për të cilat jemi të interesuar. Ju lutem të na dërgoni ofertë për sapunë dhe detergjente me të gjitha kushtet me të cilat e bëni shitjen.

Shpresojmë se do t'i përgjigjeni pozitivisht kësaj kërkesë, për se Ju falënderojmë paraprakisht.

**"Vitan"**  
**Spasovski Mitko**

---

PPTU "Lipac" – Shkup  
rr. "Gjorçe Petrov" nr. 71  
tel. 324-715  
gjiro-llogaria 200000000033

15 Maj 1998  
Shkup

Farmacia "Vitan"  
rr. "Londinska" pn – Shkup  
gjiro-llogaria 400000000015

### Lënda: Ofertë

Ju lajmërojmë se e pranuar kërkesën e Juaj, të cilën e pranuar me kënaqësi. Në këtë moment disponojmë me sapunë dhe detergjente cilësore, me të cilat Jua dërgojmë këtë ofertë:

- Sapun glicerine 120 gr. me çmim prej 30 denarë për copë;
- Sapun medicine 100 gr. me çmim prej 25 denarë për copë;
- Sapun medicine për fëmijë me çmim prej 28 denarë për copë;
- Sapun për fëmijë – Pega 100 gr. me çmim prej 30 denarë për copë;
- Shampo për fëmijë – Pega 250 ml. me çmim prej 42 denarë;
- Krem për fëmijë – Pega 200 ml. me çmim prej 150 denarë;
- Talk për fëmijë – Pega 100 gr. me çmim prej 55 denarë për copë.

Duam t'ju informojmë se prodhimet e ofruara janë nga prodhimtaria jonë në të cilën janë përdorur lëndë të para nga vendi.

Kualiteti i prodhimeve është sipas specifikimit të dhënë.

Çmimi nënkupton franko magazinë të blerësit.

Në çmim nuk është llogaritur tatimi i fitimit prej 5%.

Paketimin e prodhimeve e bëjmë në ambalazh adekuat, i cili siguron kushte për ruajtje të kualitetit.

Për dorëzim të sasisë më të madhe se 200 copë për secilin prodhim, ofrojmë rabat prej 10%.

Nëse kushtet e ofruara u përshtaten nevojave të Juaja, jemi të gatshëm që dorëzimin ta bëjmë menjëherë.

Ju lutemi të deklaroheni në lidhje me ofertën në afat sa më të shkurtër.

PPTU "Lipac"  
Vasilevski Trajko

---

## **MARRËVESHJA SHITBLERËSE NR. 82/08**

E lidhur më 20 Maj 2008 mes Farmacisë Vitan nga Shkupi, rr. Londonska pn, blerës; dhe PPTU – Lipac – Shkup, rr. Gjorçe Petrov nr. 71, si shitës.

### **Lënda e kontratës**

1. Sapun glicerine 120 gr.
2. Sapun medicine 100 gr.
3. Sapun për fëmijë – Pega 100 gr.
4. Shampo – Pega 250 ml.

### **Çmimi dhe sasia e prodhimeve:**

1. Sapun glicerine 120 gr. – 30 den./copë = 1 200 copë;
2. Sapun medicine 100 gr. – 25 den./copë = 800 copë;
3. Sapun për fëmijë – Pega 100 gr. – 30 den./copë = 600 copë;
4. Shampo për fëmijë – Pega 250 ml. – 42 den./copë = 1 000 copë.

### **Kualiteti:**

- Kualiteti i prodhimeve të kontratës është sipas specifikimit.

### **Pariteti:**

- Franko magazina e blerësit.

### **Mënyra dhe afati i pagesës:**

- Me virmanë, në afat prej 8 ditësh nga pranimi i faturës.

### **Afati dhe mënyra e dorëzimit:**

- Me kamion të furnizuesit menjëherë pas lidhjes së kontratës së shitblerjes.

### **Paketimi:**

- Paketimi të bëhet në kuti të kartonit, nga 20 copë në secilën kuti.

### **Arbitrazhi:**

- Në rast të kontestit, kompetent është Gjyqi themelor në Shkup.

**Farmacia Vitan  
Spasovski Mitko**

---

**PPTU Lipac  
Vasilevski Trajko**

---

Farmacia Vitan  
Shkup  
rr. Londonska pn.

21 Maj 1998  
Shkup

PPTU Lipac – Shkup  
rr. Gjorçe Petrov nr. 71

**Lënda: Ankesë**

Ju informojmë se më 21 Maj 2008 e pranuar mallin e Juaj dhe po atë ditë bëmë kontroll kualitativ dhe kuantitativ të tij.

Pas kryerjes së kontrollit kuantitativ konstatuam mungesë.

Pra, në vend të sasisë së caktuar në kontratë të prodhimit Shampo për fëmijë – “Pega” prej 250 ml. kemi pranuar “Krem për fëmijë” prej 250 ml.

Ju lutem ta ndërroni prodhimin në afat prej 2 ditësh, meqë jemi të detyruar me blerës tonë të këtij prodhimi.

Nëse nuk e bëni këtë në afatin e përmendur, do të jemi të detyruar ta ndërpresim bashkëpunimin dhe të kërkojmë kompensim për dëmin.

Shpresojmë se në të ardhmen nuk do të ndodhin lëshime të këtilla.

Si shtojcë të reklamimit, Ju dërgojmë kopje nga procesverbali i komisionit.

Farmacia “Vitan”

---

PPTU Lipac  
rr. Gjorçe Petrov nr. 71  
Shkup

22 Maj 1998  
Shkup

Farmacia Vitan  
rr. Llondonska pn.  
Shkup

**Lënda: Përgjigje ndaj ankesës**

Kërkojmë ndjesë për gabimin e bërë në dërgesën e prodhimit Shampo për fëmijë – “Pega” prej 250 ml.

Ju lajmërojmë se gabimi ka ndodhur me fajin tonë dhe që në ditën e sotshme do të bëjmë zëvendësim të prodhimit.

Shpresojmë se ky lëshim nuk do ta dëmtojë bashkëpunimin tonë të mëtejshëm.

PPTU “Lipac”

---

ППТУ „Пипац“ ВЕЛЕДРОГЕРИЈА 21.05 1998 год.  
 СКОПЈЕ

**ИСПРАТНИЦА - Бр. 50/98**

До ВЕЛЕДРОГЕРИЈА „ВИТАН“ СКОПЈЕ денес Ви доставивме  
 по \_\_\_\_\_ тов. лист бр. \_\_\_\_\_ пошт. пратка бр. \_\_\_\_\_ следните материјали.

Ред. број	Картот. број	ИМЕ НА МАТЕРИЈАЛОТ	Един. мера	Количина	Цена во денари	ИЗНОС
1.		Глицерински сапун	парче	1200	30,00	36 000
2.		Медицински сапун	—	800	25,00	20 000
3.		„ПЕГА“ - ДЕТСКИ САПУН	—	600	30,00	18 000
4.		„ПЕГА“ - ДЕТСКИ ШАМПОН	—	1000	42,00	42 000
						116 000,00

Издава: \_\_\_\_\_

Примил: \_\_\_\_\_

ВЕЛЕДРОГЕРИЈА „ВИТАН“  
 СКОПЈЕ 21.05 1998 г.

**ПРИЕМНИЦА бр. 102/98**

од ППТУ „Пипац“ - СКОПЈЕ денес ги примивме  
 по \_\_\_\_\_ тов. лист бр. \_\_\_\_\_ пошт. пратка бр. \_\_\_\_\_ следните материјали

Ред. бр.	Шифра	Налог број	Назив на стоката - материјалите	мера	Количество	Цена	Износ
1.			Глицерински сапун	парче	1200	30	36 000
2.			Медицински сапун	—	800	25	20 000
3.			„ПЕГА“ - ДЕТСКИ САПУН	—	600	30	18 000
4.			„ПЕГА“ - ДЕТСКА КУПКА	—	1000	42	42 000

Примил: \_\_\_\_\_

Предал: \_\_\_\_\_

СКОПЈЕ 21.05 1998 год.  
место и датум

Продавач: ППТУ „ЛИДАН“  
СКОПЈЕ

Жиро-сметка: 40100-601-33768  
Кај ССН-филијала: СКОПЈЕ  
ЗПН

Купувач:  
ВЕЛЕДРОГЕРИЈА „ВИТАН“  
СКОПЈЕ  
ЖИРО-СМЕТКА: 40120-601-153268

**ФАКТУРА Бр. 50/98**

Врз основа на Вашето барање со писмо (заклучница) бр. \_\_\_\_\_ од \_\_\_\_\_ Ви се испорачани долуназначените материјали:

Ред. број	НАЗИВ НА СТОКАТА	Едн. мера	Колчество	Цена	Износ
1.	ГЛИЦЕРИНСКИ САПУН	парче	1200	30,00	36.000
2.	МЕДИЦИНСКИ САПУН	-"-	800	25,00	20.000
3.	„ПЕГА“ - ДЕТСКИ САПУН	-"-	600	30,00	18.000
4.	„ПЕГА“ - ДЕТСКИ ШАМПОН	-"-	1000	42,00	42.000
					116.000,00
	10% РАБАТ				11.600,00
				ВКУПНО	104.400,00
	5% ДАНОК НА ПРОМЕТ				5.220,00
					10.962,00
Со зборови: ДЕСЕТ ИЛЈАДИ ДЕВЕТСТО ШЕСЕТ ИЛИ СТО				Вкупно:	
Примил	Издад	Фактурирал	Директор		
<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>	<i>[Signature]</i>		

Рок за плаќање на фактурата е 8 дена, во случај на задоцнување ќе Ви пресметаме \_\_\_\_\_ % камата.  
Резолвации се примаат во рок од 8 дена. Во случај на спор надлежен е Општоиниот стопански суд во СКОПЈЕ



## КОМИСИНСКИ ЗАПИСНИК ВЕЛЕДРОГЕРИЈА "ВИТАН"

Составен на ден 21.05. 19 98 год по  
 приемот на стоката - материјалот, испорачана од претпријатие ППТУ "Липац" од СКОПЈЕ  
 по сметка бр. 50/98 од \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ год.  
 која пристигна на ден 21.05. 19 98 год. со товарен лист бр. \_\_\_\_\_

При приемот на овој материјал - стока утврдени се следните кусоци - вишоци:

Реден број	Номен-клатурен број	Налог број	НАЗИВ НА МАТЕРИЈАЛОТ	Ед. мера	КОЛИЧИНА		кусок	вишок	-вредност-	
					отпре-мена	примена			по-едини-ци	Вкупно отпремано
1			ГЛИЦЕРИНСКИ САПУН	ПАР-ЧЕ	1200	1200				
2			МЕДИЦИНСКИ САПУН	-  -	800	800				
3			"ПЕРА"-ДЕТСКИ САПУН	-  -	600	600				
4			"ПЕРА"-ДЕТСКА КУПКА	-  -	1000	1000		1000	42	42000
5			"ПЕРА"-ДЕТСКИ ШАМПОН	-  -			1000		42	42000

Магационскиот извештај за пристигната количина на материјал - стока издаден е под бр. \_\_\_\_\_  
 од \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ год. и приложен со сметка бр. \_\_\_\_\_ од \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ год.

За точноста на наводите во овој записник тердат:

Магационер  
ПЕТРЕВСКИ МИТРЕ

Членови на комисијата

1. ТРАЈКОВСКИ КИРИЛ
2. МИТРЕВСКИ ПЕЦО
3. СТОЈАНОВСКИ АЦО

### **Detyrë për punën eksportuese:**

Ndërmarrja gjermane “Deutsche Kosmetiks” – Frankfurt, duke e njohur programin e prodhimit të Sh.A. “Alkaloid” – Shkup në rr. “Hristo Batev” nr. 76, drejton deri tek ajo një kërkesë për ofertë për prodhimet Krem për fëmijë “Bekutan” dhe Sapun për fëmijë “Bekutan” më 21.11.2009. Sh.A. “Alkaloid” e pranon kërkesën më 01.12.2009, dërgon ofertë deri te “Deutsche Kosmetik”, në të cilën i thekson kushtet:

- Çmimi i një kutie krem Bekutan prej 50 ml. është: *60 denarë*
- Çmimi i një cope sapun Bekutan: *90 denarë*

Pagesa në bazë të ofertës më 15.12.2009 në Shkup, lidhet kontratë për shitblerje për krem Bekutan – 10 000 kuti dhe sapun Bekutan 15 000 copë. Vlera e faturës së mallit është 1 050 000 denarë. Transporti i mallit bëhet me kamionin e blerësit. Mallrat drejtohen në kontroll doganor në Tabanoc. Vendi i pranimi të mallit është Frankfurt – Gjermani. Banka kompetente është Baka Komerciale në Shkup. Më 22.12.2009 është pranuar malli me ndërmjetësimin e Makoshped – Shkup, për ç’gjë i është urdhëruar të bëjë doganimin dhe sigurimin e mallit. Gjatë pranimi të mallit është konstatuar se disa prodhime kanë kualitet më të dobët, për se dërgohet reklamim në të cilin kërkohet që eksportuesi të lejojë lirim. Më 26.12.2009 merret përgjigje pozitive për ankesën.

Të përpilohen dhe të plotësohen dokumentet:

- Kërkesa për ofertë
- Oferta
- Kontrata për shitblerje
- Fatura
- DVD
- Dispozicioni për eksport
- Ankesa
- Procesverbali i komisionit
- Përgjigja ndaj ankesës

## Zgjidhje për detyrën 2 nga Puna eksportuese

“Dojçe Kozmetiks”  
rr. Petra Rega  
Frankfurt, Gjermani

21.11.2009  
Frankfurt

Sh.A. “Alkaloid”  
rr. Hristo Batev nr. 76  
Shkup, Maqedoni

### Lënda: Kërkesë për ofertë

Duke e njohur programin e Juaj për prodhim dhe aktivitetet e Juaja afariste, në mënyrë që të afrohem më afër prodhuesve që janë pjesë e fushëveprimit tonë, morëm lirinë që t’ju drejtohem.

Kemi njohuri se dispononi me prodhime, të cilat na nevojiten për përfaqësim në paletën tonë të shitjeve.

Do të ndjejmë kënaqësi shumë nëse na dërgoni një katalog me prodhimet e Juaja, sapunë për fëmijë dhe krem për fëmijë, bashkë me listën e çmimeve. Njëherazi, nëse keni mundësi na i përmendni kushtet e pagesës dhe mënyrën e dërgimit.

Nëse do të jemi të kënaqur nga kualiteti i prodhimeve të Juaja, ne do të jemi konsumatorët e Juaj të përhershëm.

Presim përgjigje pozitive ndaj letrës sonë, për se ju falënderojmë paraprakisht.

“Dojçe Kozmetiks”

---

Sh.A. "Alkaloid"  
rr. Hristo Batev nr. 76  
Shkup, Maqedoni

01.12.2009  
Shkup

"Dojçe Kozmetiks"  
rr. Petra Regall  
Frankfurt, Gjermani

### **Lënda: Ofertë**

Me këtë e vërtetoj pranimin e letrës Suaj nga 21.11.2009 dhe ju dërgojmë ofertë me prodhimet vijuese dhe çmimet e tyre:

1. Krem për fëmijë Bekutan – 50 ml. / 2 EUR
2. Sapun për fëmijë Bekutan – 90 gr. / 1 EUR.

Për verifikimin e kualitetit ju dërgojmë mostra për prodhimet e ofruara.

Nëse jeni të interesuar për prodhimet e ofruara, do të hyjmë në kontakt që të lidhim kontratë.

Ju falënderojmë paraprakisht dhe shpresojmë për bashkëpunim të mëtejshëm.

Sh.A. "Alkaloid"

---

## **Kontrata për shitblerje nr. 76**

E lidhur më 15.12.2009 mes Sh.A. “Alkaloid” – Shkup, rr. Hristo Batev br. 76, Shkup, tel. 127354, me gjiro-llogari nr. 40100-601-2130, si shitës; dhe “Dojçe Kozmetiks”, rr. Petra Regal, Frankfurt – Gjermani, tel: 993076542, faks: 22058, me gjiro-llogari nr.: 81237654 si blerës.

Lënda e kontratës: Shitblerje e prodhimeve kozmetike për fëmijë.

Sasia e mallit: Krem për fëmijë Bekutan 10 000 kuti/50 ml., Sapun për fëmijë Bekutan 15 000 copë/90 gr.

Çmimi i mallit:

Kremi për fëmijë Bekutan 2 EUR/50 ml.

Sapuni për fëmijë Bekutan 1 EUR/90 gr.

Kualiteti të jetë sipas mostrave të dorëzuara.

Pagesa me akreditiv të dokumentuar, të hapur në Bankën Komerciale në Shkup.

Vendi i origjinës – Maqedonia.

Paketimi i kremit bëhet në kuti, kurse sapunët në ambalazh letre.

Malli dorëzohet me kamionin e importuesit.

“Dojçe Kozmetiks”

---

Sh.A. “Alkaloid”

---

## Procesverbali i komisionit nr. 49

Më 22.12.2009 është pranuar malli i dërguar nga Sh.A. “Alkaloid” – Shkup, Maqedoni, rr. Hristo Batev nr. 76. Në prani të komisionit tre anëtarësh është konstatuar se 500 copë Bekutan janë me kualitet më të dobët sesa ai i kontratës, për se kërkojmë leverdi në çmim nga furnizuesi

Magazini

Anëtarë të komisionit:

1. Franc Gershtajn
2. Erik Fisher
3. Kristin Shpress

---

“Dojçe Kozmetiks”  
rr. Petra Regal  
Frankfurt, Gjermani

24.12.2009  
Frankfurt

Sh.A. “Alkaloid”  
rr. Hristo Batev nr. 76  
Shkup, Maqedoni

## Ankesë

Më 22.12.2009 e pranuar mallin e Juaj dhe në prani të komisionit tre anëtarësh është bërë pranimi kualitativ dhe kuantitativ i mallit.

Me keqardhje, na duhet t’ju informojmë se gjatë kontrollit kualitativ është konstatuar kualitet më i dobët sesa ai i kontratës te 500 copë të sapunit për fëmijë Bekutan.

Për këtë shkak jemi të detyruar të kërkojmë lirim dhe ulje të vlerës së faturuar për 500 copë të sapunit për fëmijë për 50%.

Ju lutemi t’i zbuloni shkaqet për këtë mangësi dhe shpresojmë se në ardhmëri nuk do të ndodhin lëshime të këtilla.

“Dojçe Kozmetiks”

---

Sh.A. "Alkaloid"  
rr. Hristo Batev nr. 76  
Shkup, Maqedoni

26.12.2009  
Shkup

"Dojçe Kozmetiks"  
rr. Petra Regal  
Frankfurt, Gjermani

### **Përgjigja ndaj ankesës**

Pranoni keqardhje të madhe për mangësinë. Ne konstatuam se ajo ka ndodhur për shkak të fajit tonë dhe prandaj jemi të gatshëm që me këtë letër t'ju dërgojmë faturë të re me vlerë të zvogëluar të faturës.

Ne do të jemi shumë më të kujdesshëm në ardhmëri dhe mendojmë se ky gabim nuk është shkak që ta ndërpresim bashkëpunimin tonë.

Sh.A. "Alkaloid"

---

IMPORTUES: \_\_\_\_\_

Personi për kontakt: \_\_\_\_\_

Spektori: \_\_\_\_\_

DISPOZICIONI IMPORTUES NR. \_\_\_\_\_

Kontrata nr. \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Lloji i mallit: \_\_\_\_\_

dhe numri tarifor: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma e blerësit: \_\_\_\_\_

Lloji i importit: \_\_\_\_\_

Vendi i pagesës: \_\_\_\_\_

Vendi i dedikimit: \_\_\_\_\_

Mënyra e përgatitjes: \_\_\_\_\_

Pariteti: \_\_\_\_\_

Pranuesi: \_\_\_\_\_

Prodhuesi i mallit: \_\_\_\_\_

Fusha ekonomike e prodhuesit: \_\_\_\_\_

Sasia dhe paketimi	Pesha	Vlera
--------------------	-------	-------

**Vendkalimi kufitar:** \_\_\_\_\_

**Të dhëna për shoferin:**

**Mbiemri dhe emri:** \_\_\_\_\_

**Data dhe vendi i lindjes:** \_\_\_\_\_

**Adresa:** \_\_\_\_\_ **Numri i pasaportës:** \_\_\_\_\_

Nënshkrimi i dhënësit të urdhrimit \_\_\_\_\_



EKSPORTUES: \_\_\_\_\_

Personi për kontakt: \_\_\_\_\_

Spektori: \_\_\_\_\_

DISPOZICIONI EKSPORTUES NR. \_\_\_\_\_

Kontrata nr. \_\_\_\_\_ Data: \_\_\_\_\_

Lloji i mallit: \_\_\_\_\_

dhe numri tarifor: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma e blerësit: \_\_\_\_\_

Lloji i eksportit: \_\_\_\_\_

Vendi i pagesës: \_\_\_\_\_

Vendi i dedikimit: \_\_\_\_\_

Mënyra e përgatitjes: \_\_\_\_\_

Pariteti: \_\_\_\_\_

Pranuesi: \_\_\_\_\_

Prodhuesi i mallit: \_\_\_\_\_

Fusha ekonomike e prodhuesit: \_\_\_\_\_

Sasia dhe paketimi	Pesha	Vlera
--------------------	-------	-------

**Vendkalimi kufitar:** \_\_\_\_\_

**Të dhëna për shoferin:**

**Mbiemri dhe emri:** \_\_\_\_\_

**Data dhe vendi i lindjes:** \_\_\_\_\_

**Adresa:** \_\_\_\_\_ **Numri i pasaportës:** \_\_\_\_\_

Nënshkrimi i dhënësit të urdhrorit \_\_\_\_\_

Suppliers or Forwarders Principals



Forwarder's Certificate of Receipt

Consignee

forwarder:

Ukrainian National Transport Company

Tamozhenaya Sq. 1

Odessa 65004 Ukraine

tel/fax : 380-482-496826

380-482-496025

380-48-7293592

mailto: untc@tarlep.net

Marks and numbers

Shipper's description of goods

Dimensions

Number of packages

Net Weight mt

Gross Weight mt

according to the declaration of the consignor

- We certify assumed control of the above mentioned consignment in external apparent good order and condition at the disposal of the consignee with invariable instructions\* to be forwarded to the consignee
- 

\* Forwarding instructions can only be cancelled or altered if the original Certificate is surrendered to us, and then only provided we are still in a position to comply with such cancellation or alteration.

Instructions authorizing disposal by a third party can only be cancelled or altered if the original Certificate of Receipt is surrendered to us, and then only provided we have not yet received instructions under the authority.

Remarks

Place and date of Issue

Stamp and signature

Instructions as to freight and charges

# Transportation

Form 1041-EN (Rev. 12/2010)

For information on filing this form, see the instructions to Form 1041-EN.

# Income Statement

OMB No. 1545-0047

## Part I

<b>1</b> Gross income	
<b>2</b> Less: Deductions	
<b>3</b> Net income	
<b>4</b> Other information	
<b>5</b> Total income	

Schedule	Description of income		
	1041-EN	1041-ES	1041-EI
1			
2			
3			
4			
5			
6			

<b>6</b> Total income	
<b>7</b> Other information	

<b>8</b> Total income	
<b>9</b> Other information	

This form is for use by the filer and is not to be distributed to the public. It is not to be used for filing a return with the IRS.

The filer must file this form with the return. The filer must also file this form with the return if the filer is a partner in a partnership.

SENDER:  
 ADDRESS:  
 CITY AND ZIP CODE:  
 COUNTRY:  
 CONTACT NAME:  
 CONTACT PHONE:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

RECEIVER:  
 ADDRESS:  
 CITY AND ZIP CODE:  
 COUNTRY:  
 CONTACT NAME:  
 CONTACT PHONE:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**PROFORMA INVOICE NO:** \_\_\_\_\_

NO	DESCRIPTION OF THE GOODS	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL PRICE
			TOTAL AMOUNT	
			CURRENCY	

COUNTRY OF ORIGIN:  
 TERMS OF DELIVERY:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

NO. OF BOXES:  
 BRUTTO WEIGHT:  
 NETO WEIGHT:

\_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

FREE OF CHARGE. NO COMMERCIAL VALUE.  
 VALUE FOR CUSTOMS PURPOSES ONLY.

DATE \_\_\_\_\_

YOUR SIGNATURE \_\_\_\_\_

COMPANY STAMP \_\_\_\_\_

# Jedinstvena carinska deklaracija

A CARINARNICA OTPREME/IZVOZA

4	2 Pošiljatelj/izvoznik Br:		1 Deklaracija		CI Dubrava križovljanska 46124/420/ 15.01.2008 / 20:04h	
	REINHARD ANGERT AUTOMOBILE ST MARTIN STRASSE 88 D-81541 MUNCHEN NJEMAČKA		0			
	3 Obrasci		4 Tov. listovi			
	1 1		1 1			
Primjerak za odredišnu	5 Primatej Br:		5 Stavke		6 Broj koleta	
	IVAN HORVAT AVENIJA DUBROVNIK 44 10 000 ZAGREB HR		1		1	
	11 Deklarant/zastupnik Br:		15 Zemlja otpreme/izvoza		276 191	
			DEU			
		17 Zemlja odredišta		HRV		
18 Identitet i nacionalnost prijevoznog sredstva u odlasku		19 KTR				
M4121C		276 0				
21 Identitet i nacionalnost prijevoznog sredstva koje prelazi granicu		276				
M4121C						
25 Vrsta prometa		27 Mjesto utovara				
35 na granici						
4	31 Pakiranje i opis robe		32 Broj stavaka		33 Šifra robe	
	1. (1 / KOMAD)		1			
	2. OS. MOTORNO VOZILO DAIMLERCHRYSLER 211 ŠAS: WDB2110000000000, 110 KW, -2148 CCM, GOD: 04.07.2007.		0400		35 Bruto masa (kg) 1640,00 36 Neto masa (kg)	
					40 Isprava/prethodni dokument.	
44 Posebne primjedbe/priloženi dokumenti/svjertanja i dozvole		Šifra				
1. (IVAN HORVAT, ZAGREB, AVENIJA DUBROVNIK 44, HR, PUT: 000005000)						
2. (RN / 10782, KOP.TEH.KNJIŽICE / CN176263)						
45 Protovar		Mjesto i datum:		Mjesto i datum:		
Identitet i nacionalnost novih sredstava:		Identitet i nacionalnost novih sredstava:		Identitet i nacionalnost novih sredstava:		
KTR 77 (1) Identitet novog kontejnera: 88178, 71 35,00 30862,55		(1) Identitet novog kontejnera:		(1) Identitet novog kontejnera:		
(1) Upisati 1 za DA ili 0 za NE		(1) Upisati 1 za DA ili 0 za NE		(1) Upisati 1 za DA ili 0 za NE		
Ovjera nadležnih tijela		Nove plombe: Broj: Identitet: Pečat:		Nove plombe: Broj: Identitet: Pečat:		
Potpis:		Potpis:		Potpis:		
50 Glavni obveznik Br:		Potpis:		C CARINARNICA OTPREME		
ŠPEDITER d.o.o ZAGREB, ZAGREBAČKA 1						
51 Pridružena carinarnica provizora (i zemlja)		Zastupan po: Tomislav Jurić Mjesto i datum: Dubrava K. 15.01.2008				
52 Osiguranje ne vrijedi za		11002 / 2007 / 1307 / 0 / 03040500		Šifra 53 Odredišna carinarnica (i zemlja) 41106 / CI Velesajam Za		
0 KONTROLA OTPREMNE CARINARNICE		Pečat:		54 Mjesto i datum:		
Rezultat: Stavljene plombe: Broj: Oznaka: Rek (datum): Potpis:				Potpis, ime i prezime podnosioca.		



РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА  
МИНИСТЕРСТВО ЗА ЗЕМЈОДЕЛСТВО  
ШУМАРСТВО И ВОДОСТОПАНИСТВО

ФИТОСАНИТАРНА УПРАВА  
ЛЕШИНОВА Бр. 2  
СКОПЈЕ

**У В Е Р Е Н И Е** бр.000003

За службена верификација на планот за посебна доработка на дрвен  
материал за пакетирање

Со оваа уверение потврдуваме дека, преработувачот АНГРОВАРДАР  
ДООЕЛ - Ул. Антон Шурков бб, Велес, ги исполнува условите за посебна  
обработка и пакетирање на дрвен материал за пакетирање во согласност со  
праксите на Република Македонија, кои ги уредуваат фитосанитарните  
барани за дрвен материал за пакетирање во меѓународниот промет (ISPM - 15)  
стандарт.

Дата на издавање:

12-01-2006



ДИРЕКТОР

Џејан Богдановски

Fakulteti i Veterinarisë

Numri i protokollit laboratorik: 6063-6064  
Shkup, 18.08.2009

### **Certifikatë nga protokoli i analizës**

Dërguesi i ekzemplarit: Agjencia për Certifikim HALAL KUALITET. Turaribegova pn,  
Tuzla

Pas kërkesës – regjistrin nr.: personalisht

Pronari i prodhimit: AGJENCIA PËR CERTIFIKIMIN E HALAL KUALITETIT

Lloji i prodhimit, sasia e ekzemplarit dhe prodhuesi:

PASTË PULE “Argeta” 95 gr., data e prodhimit 30.04.2009

PASTË PULE “JUNIOR” 95 gr., data e prodhimit 30.04.2009

Çfarë analize kërkohet: Prani e proteinave me prejardhje derri

U pranua për analizë më: 17.08.2009. Analiza përfundoi më: 18.08.2009

### **REZULTATI I ANALIZËS**

Numri rendor	Numri laboratorik	Lloji i prodhimit	Hulumtimi i pranisë së proteinave me prejardhje derri
1	6063	Pastë pule	NEGATIVE
2	6064	Pastë pule junior	NEGATIVE

Opinion:

Në ekzemplarët e analizuar nr. 1-6063 dhe 2-6064 nuk është konstatuar prani e proteinave me prejardhje derri.

Shefi i laboratorit

\_\_\_\_\_  
nënshkrimi





# Fjalor i termeve



## SHTOJCA

### A

**AKSIONAR** – pronar juridik i aksioneve

**AKSION (SHARE)** – dokument për pjesëmarrje në taktika aksionare, gjegjësisht për pjesëmarrje në shoqëri aksionare. Letër me vlerë afatgjate e cila merr pjesë në bursa.

**AKTIVITET EKONOMIK** – veprimtari që zhvillohet në fushën e ekonomisë.

**ALOKACION** – shpërndarje ose dhënie e lëndëve të para dhe të mirave të tjera ekonomike, kuotave importuese ose eksportuese, deviza e të ngjashme, pjesëmarrësve të ndryshëm në shpërndarje. Vendosje, rivendosje ose shpërndarje e faktorëve të prodhimit mes degëve dhe fushave ekonomike.

**ANALIZË** – zbërthim, shqyrtim.

**ANALIZË EKONOMIKE** – hulumtim profesional ose shkencor me metodën e zbërthimit të ndonjë gjendjeje ekonomike dhe ndryshimeve ekonomike në një periudhë më të shkurtër, ose më të gjatë kohore.

**ANKAND** – shitje publike, dhënie e ofertës më të lartë, licitacion.

**ARBITRAZH (ARBITRAGE)** – Blerje simulante dhe shitje e instrumenteve të ngjashme financiare në tregje të ndryshme me qëllim të realizimit të leverdisë së pabarazisë (ndryshimeve) dhe raporteve të tyre përkatëse.

**ARKIV** – vend ku ruhen aktet zyrtare.

**ARTIKULL** – një lloj i caktuar i prodhimit që shërben për ndonjë qëllim.

**ASIGNACION** – shënim i dedikimit, urdhër për pagesë.

**ASIGNAT** – pranuesi i urdhrit.

ASIGNATOR – pranues i shumës së parave me shënim të dedikimit.

ASORTIMENT – llojlojshmëri e prodhimeve që prodhohen me kualitet, formë dhe veti të tjera të ndryshme.

ATEST – vërtetim, dokument për origjinën, vetitë dhe kualitetin e prodhimit.

ATESTIM – veprimi për vërtetimin e kualitetit të prodhimit.

## B

BROKER – ndërmjetës në shitblerje, ndërmjetës i bursës.

BURSË – treg i veçantë i organizuar.

## C

CEDENT – person i cili heq dorë nga e drejta e tij për t'iu paguar diçka, dhe ia lë personit tjetër, cesionerit.

CERIONER – ai të cilit i lihet një gjë ose një e drejtë.

CERTIFIKATË – dokument me shkrim me të cilin vërtetohet kualiteti i ndonjë prodhimi, për origjinën e mallit e të ngjashme.

CESION – heqje dorë, transferim i të drejtës dikujt tjetër.

CIRKA – vlera e përafërt.

## Ç

ÇMIM DETALIS – çmim i shitjes me pakicë.

ÇMIMI I TREGUT – shprehje e vlerës tregtare të mallit, që formohet në treg, varësisht nga raportet kuantitative mes ofertës dhe kërkesës./

ÇMIMI ME PAKICË – sipas të cilit mallrat shiten në tregtinë me pakicë.

## D

DEGË EKONOMIKE – pjesë e specializuar e një fushe ekonomike, si për shembull në

fushën e bujqësisë: lavërtaria, blegtoria, pemëtaria, etj.

DEKLARATË – kuptim i përgjithshëm, dokument zyrtar për regjistrimin e të dhënave të caktuara.

DEPO – hapësirë e rregulluar apostafat në të cilën bëhet pranimi, vendosja dhe ruajtja e lëndëve të para, mallrave e të ngjashme, dhe përgatitja e tyre për dërgim.

DEPO E SHPËRNDARJES – depo e mallit nga firmat e jashtme, që e shesin përfaqësuesit e tyre vendorë në tregun vendor, me disa kushte të caktuara doganore dhe pagesa për të dhënat doganore.

DINAMIKA E PRODHIMIT – lëvizja, zhvillimi i prodhimit gjatë kohës.

DIVIDENDË (DIVIDEND) – fitim i realizuar në bazë të imazhit në kapitalin aksionar, gjegjësisht posedim i aksioneve. Dividenda paguhet pas kalimit të vitit fiskal duke e paraqitur aksionin. Dividenda është e ardhur e ndryshueshme e cila varet nga lartësia e të ardhurave të shoqërisë aksionare.

DOGANA – një lloj i të dhënave të cilat i cakton dhe i merr shteti për prodhimin i cili e kalon kufirin doganor.

DORËZIMI I MALLIT – i përfshin të gjitha operacionet që shitësi është i detyruar t'i bëjë, në mënyrë që blerësi ta pranojë mallin.

## E

E MIRË – vlerë e shfrytëzueshme që përmbush ndonjë nevojë.

EFEKTE (EFFECTS) – letra me vlerë, kurse ato janë: aksionet që u mundësojnë pronarëve të sjellin fitime në formë të dividendës ose interesit; me to tregtohet në bursat efektive.

EKONOMI – tërësia e veprimtarive prodhuese dhe joprodhuese në sferën e prodhimit material.

EKONOMIZIM – raport mes vlerës së prodhimit të prodhuar në një kohë të caktuar

dhe harxhimeve të përgjithshme të faktorëve të prodhimit.

## F

FATURË – llogaria për mallin e shitur.

FITIM – në aspekt të ekonomisë, ajo që mbetet nga e ardhura pas heqjes së të gjitha harxhimeve të shoqërisë.

FLETËGARANCIA – dokument për rregullsinë e prodhimit industrial.

FURNIZIM – veprimtari që përbëhet nga blerja e prodhimeve për t'u furnizuar me mjete për prodhimtari, në mënyrë që shoqëria të sigurojë rrjedhë të njëtrajtshme të prodhimtarisë.

## G

GARANCIA – formë e sigurimit të pagesës së borxhit.

GARANT – personi që garanton.

## H

HUADHËNËS – person fizik ose juridik që jep hua, gjegjësisht e jep të drejtën e disponimit me ndonjë shumë parash.

HULUMTIMI I TREGUT – mbledhje sistematike dhe analizim i të dhënave për vëllimin e kërkesës, gjegjësisht harxhimit të disa prodhimeve të caktuara dhe shërbimeve në një rajon të caktuar.

## I

I DETYRUAR – person fizik ose juridik që ka obligim të paguajë një vlerë të caktuar, në kohë dhe vend të caktuar.

IMPORT – blerje dhe sjellje e mallrave nga jashtë për t'i shitur në vendin importues.

IMPORT – futja e mallrave nga jashtë vendit.

INSTRUMENTE EKSPORTUESE – masa tregtare, financiare, doganore dhe tatimore me të cilat rregullohet eksporti i një vendi.

INVENTAR – listë e mjeteve me të cilat disponon një shoqëri, të shprehura në sasi dhe vlerë.

## K

KAPACITET – aftësi teknike e mjeteve nëpunës që shprehet në sasi të prodhimeve për një njësi kohe, të cilat shfrytëzohen me kushte të caktuara.

KAPITAL (CAPITAL) – vlerë e shprehur në para dhe mallra që përdoret në ndonjë punë (biznes), në mënyrë që të realizohet fitim dhe leverdi.

KAPITAL AKSIONAR (EQVITS) – është kapital themelues i shoqërisë aksionare. Kapitali i cili është krijuar duke mbledhur kapital të lirë të grupuar në vlera të vogla.

KATALOG – listë e prodhimeve të ndonjë firme me të dhënat themelore (veti të prodhimeve, çmimet, kushtet për shitje, gjegjësisht furnizim të prodhimeve etj.).

KLAUZOLË – kusht i përpiktë me të cilin caktohen raportet e ndërsjella mes palëve, gjegjësisht caktohen të drejta dhe obligime të caktuara mes tyre.

KOMPENSIM – rrafshim i borxheve të ndërsjella dhe detyrimeve, duke paguar ndonjë mbetje eventuale.

KONKURRENCË – garë, luftë mes pjesëmarrësve në shkëmbim, si nga ana e ofertës mes shitësve, ashtu edhe nga ana e kërkesës nga blerësit.

KONOSMAN – fletëngarkesë në transportin detar.

KONSIGNACION – mall i jashtëm i deponuar te një përfaqësues vendor i firmës së jashtme për shitje në tregun vendor.

KONSUM – proces i shfrytëzimit të të mirave materiale dhe shërbimeve për përmbushjen e nevojave njerëzore dhe prodhuese.

**KONSUM PERSONAL** – plotësim i nevojave të ndryshme të njerëzve me harxhim të të mirave dhe shërbimeve të ndryshme, për t'u mbajtur në jetë.

**KONSUMATORË** – individë, amvisëri, subjekte ekonomike dhe joekonomike që përmes blerjes i përmbushin nevojat e veta.

**KONTINGJENT** – vlerë e një malli të caktuar që lejohet nga organet kompetente të eksportohet jashtë ose të importohet nga jashtë në një kohë të caktuar.

**KONTRATË** – operacion juridik dypalësh ose më shumë palësh që paraqet pajtim të palëve për të themeluar ndonjë raport juridik.

**KONTROLL** – shqyrtim, mbikëqyrje.

## L

**LËVIZJE QARKORE E KAPITALIT** – lëvizje e kapitalit në fazat: qarkullim, prodhim, qarkullim, nga forma e parave, në formë prodhimtarie dhe në formë të malit, prapë në formë të kapitalit të parave.

**LICENCË** – leje me të cilën pronari i ndonjë të drejte ia jep, zakonisht me pagesë, dikujt tjetër, që të mund ta shfrytëzojë atë të drejtë.

**LICITACION** – mënyrë e shitjes me dhënie të ofertës më të lartë publike, në mënyrë që të mund të arrihet çmim sa më i volitshëm.

**LIZING (LEASE)** – përdoret me kuptim të gjerë për dhënien me hua, domethënë: me qira e pajisjeve, makinave etj në bazë të kompensimit të marrë vesh.

## M

**MALL TRANSITUES** – malli i cili gjatë transportit nga vendi eksportues në vendin importues transportohet nëpër territorin e një vendi të tretë.

**MALLI DOGANOR** – malli që importohet nga jashtë, nga momenti i importit deri te mbarimi i doganimit importues dhe marrjes së mallit

nga dogana.

**MANIPULIM** – drejtim, veprim, ngarkim, shkarkim, renditje në depo dhe në përgjithësi drejtim me mallin.

**MARRËVESHJE** – shih KONTRATË.

**MEKANIZMI I TREGUT** – e paraqet raportin e tërësishëm mes ofertës dhe kërkesës dhe çmimeve.

**METODA REPREZENTATIVE** – zgjedhje e një numri të caktuar të ekzemplarëve që paraqesin ndonjë tërësi dhe me hulumtimin e tyre të sillen përfundime që do të duhej ta reflektojnë ligjshmërinë e sjelljes në tërësi.

**MJETE TË QARKULLIMIT** – pjesë nga mjetet afariste që në një proces të prodhimit në përgjithësi harxhohet dhe tërë vlerën e vet e transmeton te prodhimi i ri.

**MONOPOL** – përjashton çdo mundësi për të tjerët, që vetëm një të prodhojë dhe të shesë.

**MOSTËR** – ekzemplar reprezentativ për kualitetin e një malli.

## N

**NDËRTIMTARI** – njëra ndër pesë fushat themelore të ekonomisë: bujqësi, xehetari, industri, ndërtimtari dhe trafik, prodhon objekte ndërtimor që mund të shërbejnë për qëllime ekonomike dhe joekonomike.

**NOMENKLATURË** – klasifikim i emërtimeve të sendeve të ndryshme.

## Nj

**NJËSI E PRODHIMIT** – njësi matëse me ndihmën e së cilës shprehet sasia e ndonjë prodhimi, për shembull: kilogram, metër, etj.

## O

**OFERTË** – sasia e mallrave dhe shërbimeve që e ofrojnë prodhuesit për shitje në një kohë të caktuar, në një treg të caktuar dhe me çmim të caktuar.

## P

**PAGESA** – shlyerje e ndonjë obligimi me dhënie të parave.

**PANAIR** – treg i organizuar publikisht në formë të ekspozimit të disa prodhimeve, që mbahet kohë pas kohe në vend të caktuar.

**PËRFAQËSI** – firmë e autorizuar në një vend që përfaqëson një firmë të huaj në bazë të marrëveshjes së lidhur dhe me kushte të caktuara.

**PLASMAN** – shitje e mallrave dhe letrave me vlerë.

**POLISË** – llogari që shërben si dokument për sigurim.

**POROSI** – aktivitet i blerësit me të cilin ai siguron furnizim me ndonjë mall ose shërbim nga një prodhues i caktuar ose ndonjë firmë tregtare.

**POTENCIAL PRODHUES** – mundësia maksimale për prodhim në kushte të dhëna që përcaktohen nga faktorët e dhënë teknikë, shoqërorë dhe organizativë.

**PRODHIME TË GATSHME** – janë ato prodhime që janë prodhuar, mbaruar dhe aftësuar për t'u nxjerrë në treg.

**PRODHIMI PËRFUNDIMTAR** – prodhimi i gatshëm, prodhimi i mbaruar.

**PROVIZION** – kompensim për shërbimin e bërë ndërmjetësues.

**PUNË TË BURSËS** – punë që lidhen me shitblerjen e prodhimeve dhe letrave me vlerë, çmimet e të cilave formohen në bursa.

## Q

**QARKULLIM** – lëvizje qarkore.

**QARKULLIM I KAPITALIT** – lëvizje qarkore, në të cilën kapitali kalon nëpër fushën e prodhimit dhe qarkullimit, gjatë së cilës fiton formë parash, prodhimesh dhe kapital mallrash.

**QARKULLIM I MALLRAVE** – tërësia e të gjitha operacionit të lëvizjes së mallrave nga prodhimi deri te harxhimi, në procesin e shkëmbimit në treg, gjatë të cilit bëhet ndryshimi i vlerës nga forma e mallit në formë parash dhe anasjelltas.

## R

**REFORMË EKONOMIKE** – ndryshimi i sistemit ekonomik në një bashkësi shoqërore, përshtatje e sistemit ekonomik me kërkesat që vihen në një etapë më të lartë të zhvillimit.

**REKLAMA** – shpallje e menduar dhe e organizuar e prodhimeve dhe shërbimeve, në mënyrë që të ngjallet vëmendja e njerëzve dhe të tërhiqen për blerje të mallit të shpallur.

**REKLAMIM** – vërejtje për obligimet e pakryera të kontratës.

**REZERVA** – sasi të caktuara të të mirave materiale që gjenden në depo dhe shërbejnë për sigurimin e vazhdimësisë së prodhimit dhe harxhimit.

**RIPRODHIM** – është proces i krijimit të prodhimeve që sipas përmbajtjes së vet materiale dhe formës, mund të shërbejnë si mjete për prodhim dhe mjete për jetesë, gjegjësisht mjete për harxhim.

## Rr

**RREGULLA TË BURSËS** – përmbledhje

e rregullave të pashkruara të sjelljes, gjegjësisht sjellje në bazë të traditave të veçanta tregtare, që cilat shfaqen në punën e secilës bursë. Rregullat e bursës në formë të shkruar i sjell këshilli i bursës. Këto rregulla janë obliguese për të gjithë pjesëmarrësit në bursë.  
RREZIK – ekspozim ndaj rrezikut.

## S

**SIGURIM** – lidhet kontratë me shkrim për sigurim, kurse dokumenti me shkrim quhet polisë.

**SIGURIMI KASKO** – sigurimi i mjetit të trafikut nga rreziku i aksidenteve rrugore, zjarri dhe ndonjë fatkeqësi tjetër elementare.

**STANDARD** – normë e vetive kualitative dhe kuantitative që një material, prodhim ose shërbim duhet t'i posedojë, në mënyrë që të plotësojë ndonjë nevojë.

**STANDARDI I JETESËS** – shkalla e përmbushjes së nevojave materiale, punëtore dhe shoqërore të popullsisë.

**STENDË** – vend për ekspozimin e mallrave në panair.

**STRUKTURA** – përbërja e një tërësie nga pjesët.

**STRUKTURA EKONOMIKE** – përbërja e ekonomisë në numër të caktuar pjesësh, fushash, degësh.

**SUBVENCION** – ndihmë me para ose ndihmë tjetër materiale, të cilën zakonisht e jep ndonjë organ shtetëror për shoqëritë ekonomike dhe joekonomike.

## Sh

**SHIRITI I PRODHIMIT** – shiriti i paskajshëm i lëvizshëm që shërben për përpunim të vazhdueshëm ose montim të disa llojeve të caktuara të prodhimeve, në vende pune të lidhura mes vete dhe të varura nga njëri-

tjetri.

**SHITBLERJE** – raport mes blerësit dhe shitësit që rregullohet me kontratë.

**SHITJE PËRMES KATALOGUT** – shitje që kryhet përmes librave të rregulluar apostafat, në të cilat me radhë përmenden mallrat që disa firma i ofrojnë për shitje.

**SHOQËRI AKSIONARE (STOCK COMPANIES)** – ndërmarrje e themeluar me kapital të përbashkët aksionar. Qëllimi kryesor është mbledhja e kapitaleve të vogla solide.

**SHPALLJE** – tekst zyrtar ose privat, me të cilin i shpallet publikut dhe shfaqet në shtyp.

**SHPEDITIM** – shoqëri që merret me transportin e mallrave.

**SHPENZIME TRANSPORTUESE** – harxhimet që u shtohen harxhimeve të prodhimit të mallrave që mbarten nga një vend në një tjetër.

## T

**TARIFA** – listë e çmimeve për shërbime të ndryshme, taksa dhe doganë.

**TARIFA DOGANORE** – listë e shfaqur sipas sistemit të caktuar, me emër dhe me kosto të caktuara doganore.

**TEPRICË E PRODHIMEVE** – pjesë e prodhimit të pastër (neto) që mbetet mbi prodhimin e nevojshëm.

**TRANSAKSION** – transferim i ndonjë vlere, malli, para, nga njëri te një person tjetër.

**TRANSIT** – transport i mallrave ose udhëtarëve nga njëri në një vend tjetër, nëpër një shtet që gjendet ndërmjet tyre.  
**TRANSPORT** – veprimtari ekonomike e lidhur me zgjidhjen e problemit të largësisë hapësinore.

**TREG** – shkëmbim i rregullt i mallrave dhe shërbimeve me ndërmjetësim të parave.

**TREGTI DETALISTE** – tregti me pakicë.

**TREGTI E JASHTME** – shkëmbim i mallrave dhe shërbimeve mes vendeve

të ndryshme, që kryhet në bazë të marrëveshjeve ndërshtetërore.

**TREGTI E LIRË** – është mosekzistimi i kufizimeve administrative në lëvizjen e mallrave dhe kapitalit në tregun kombëtar ose botëror.

**TREGTI NDËRKOMBËTARE** – qarkullim (import dhe eksport) i mallrave dhe shërbimeve mes dy shteteve sovraane.

**TREGTI TRANSITE** - ndërmjetësim i një vendi në qarkullimin e mallrave të vendeve të tjera.

**TREGTIA** – veprimtari e veçantë ekonomike, e cila merret me shitblerjen e mallrave.

**TREGU BOTËROR** – bëhet duke u lidhur ekonomitë kombëtare, përmes shkëmbimit ndërkombëtar.

## U

**UDHËHEQJE ADMINISTRATIVE E EKONOMISË** – drejtim, udhëheqje dhe planifikim i ekonomisë nga aparati shtetëror.

**UDHËTAR TREGTAR** – person i autorizuar nga ndonjë firmë, i cili udhëton në vende të ndryshme, në mënyrë që

të ofrojë dhe të lidhë kontrata për shitje të mallrave të firmës së vet.

## V

**VEPRIMTARI** – shënon llojin e prodhimtarisë ose shërbimit, lloj profesioni. Është vënë nomenklaturë për veprimtaritë sipas fushave, degëve dhe nëndegëve.

**VEPRIMTARI EKONOMIKE** – fusha ekonomike që e përbëjnë tërësinë e ekonomisë të një shoqërie.

**VËRTETIM DEPOZITIMI** – letër me vlerë të cilën e lëshojnë depot për mallin që ruhet.

**VLERË E BURSËS** – çmim që arrihet në bursë për secilin mall ose letër me vlerë.

## Zh

**ZHVILLIM EKONOMIK** – shkalla e zhvillimit të fuqive prodhuese dhe përmbushjes së nevojave shoqërore.

**ZHVILLIMI EKONOMIK** – rritja e prodhimtarisë materiale dhe të ardhurave kombëtare që i realizon një vend nga viti në vit.



SHTOJCA

# Literatura e konsultuar

1. Биљановска, Ј., Надворешно-трговско работење, Скопје,
2. Бојчева, Т., Менаџмент и бизнис, Скопје
3. Вељковиќ Д., Царинска политика, Скопје.
4. Група автори - Економика и организација на претпријатија
5. Група автори, Меѓународна трговија.
6. Група автори: Царински прирачник, Царинска управа, 2006, Скопје
7. Закон за јавни претпријатија, Сл. Весник на Република Македонија, бр 38. Јуни 1996, Скопје
8. Закон за надворешно-трговско работење, Сл. Весник на Република Македонија, бр. 13. март, 1999 година
9. Закон за трговски друштва, Сл. Весник на Република Македонија бр. 28, јуни, 1996 год, Скопје
10. Збирка задачи во надворешниот стоковен промет, за 4 година средно образование, Скопје, 1998 година.
11. Ивановски З., Хартии од вредност и портфолио менаџмент, Скопје, 2007.
12. Јаќовски Б., Јовановски П., Јовановска С., Маркетинг и услужни дејности, Скопје, 2006.
13. Јовановски П., Финансиски пазари и институции, Скопје 2006.
14. Како најбргу да ги решите проблемите на надворешно-трговско работење, Завод за унапредување на стопанството, Република Македонија, Скопје, 1993
15. Кикеркова И.: Надворешна трговија, Економски факултет, Скопје, 2000,
16. Кожухаров С., Менаџерска економија, Скопје, 2006.
17. Комерцијално работење во надворешен стоков промет, помошен наставен материјал, за 4 година средно образование, септември, 1998 год.



18. Николовски А., Меѓународна шпедиција, Скопје, 2000
19. Николовски, А., Меѓународна шпедиција, Скопје, 1985
20. Николовски, А., Осигурување на стока во транспорт, Скопје 1989.
21. Петковски, Д., Марков, Т., Комерцијално работење во надворешен стоковен промет, учебник за II година, Скопје, 1991
22. Петковски, Д., Марков,Т., Комерцијално работење во внатрешен стоковен промет, учебник за II година, Скопје, 1998
23. Репрезент, јули/август, 7-8/2005.
24. Ристевска С., и Јаќовски Б., Економика на внатрешната трговија, Скопје, 2002.
25. Ристевска, С., Економија на внатрешна трговија, Скопје, 2002.
26. Службен весник на Република Македонија, број 39, 2005.
27. Службен весник на Република Македонија, број 54, Закон за стандардизација, Скопје.
28. Темјановски Р., Применета економија, Скопје, 2008.