

Formular për SYLLABUS të Lëndës

Të dhëna bazike të lëndës	
Njësia akademike:	Fakulteti Juridik
Titulli i lëndës:	Kontratat komerciale ndërkombëtare
Niveli:	Master (LL.M.) ne kontrata dhe te drejten komerciale
Statusi lëndës:	E obligueshme
Viti i studimeve:	
Numri i orëve në javë:	2+2
Vlera në kredi – ECTS:	5 ECTS
Koha / lokacioni:	
Mësimdhënësi i lëndës:	Prof. Dr. Nerxhivane Dauti Mr.sc. Sefadin Blakaj
Detajet kontaktuese:	Nerxhivane.dauti@uni-pr.edu Sefadin.blakaj@uni-pr.edu
Përshkrimi i lëndës	
	Lënda bën prezantimin fillestar të CISG-së (Konventa për shitjen ndërkombëtare të mallrave) dhe të DCFR (Draftin e kornizës së përbashkët referuese – Draft-korniza e të drejtës kontraktore Evropiane) dhe terminologjinë ligjore të gjuhës angleze në kontrata. Lënda përqendrohet në zgjidhjen e rasteve dhe studimin e tyre nga studentët në bashkëpunim me profesorin.
Qëllimet e lëndës:	<p>Qëllimi kryesor i kësaj lënde qëndron në ofrimin e mundësive për studentët që të studiojnë metodat dhe problemet për draftin e kontratave biznesore ndërkombëtare (për shitjen e mallrave). Studentët do të mësojnë si duhet hartuar kontratat biznesore ndërkombëtare në gjuhën angleze. Në bazë të këtyre rasteve do të sqarohen dhe diskutohen rregullat më të rëndësishme të CISG-së, DCFR-së dhe INCOTERM-et.</p> <p>Kjo lëndë po ashtu do të trajtojë edhe historinë e tregtisë ndërkombëtare dhe rëndësinë që ka OBT-ja si mekanizëm për promovimin e rendit ekonomik ndërkombëtar të bazuara në rregulla. Do të diskutohen, si aspektet pozitive ashtu edhe ato negative të dispozitave të OBT-së për vendet individuale, duke përfshirë edhe nevojën për progresin e ardhshëm në fushat që kanë të bëjnë me vendet në zhvillim, me theks të veçantë në rajonin e Evropës Juglindore.</p> <p>Këtu përfshihet edhe puna praktike e cila konsiston në zgjerimin e lëndës kontratat komerciale përmes punës praktike. Studentët hulumtojnë themelet e doktrinës në kontekst të simulimit të zgjidhjes së problemeve të klientit. Seancat praktike përfshijnë parimet komparative kontraktuese nga të gjitha sistemet ligjore në rajonin e</p>

	Evropës Juglindore. Do të theksojnë aftësitë praktike dhe analitike nëpërmjet ushtrimeve me shkrim, ndërsa njëkohësisht do të shqyrtojnë edhe pyetjet që kanë të bëjnë me të drejtën materiale të cilat do të parashtrihen gjatë ligjërimit të kësaj lënde.
Rezultatet e pritura të nxënies:	<p>Pas përfundimit të këtij kursi studenti do të jetë në gjendje që:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Të kuptoj principet bazike dhe aktrët kryesorë të tregtisë ndërkombëtare; 2. Të kuptoj dhe të mund të zbatoj – interpretoj rregullat e CISG-ut; 3. Të kuptoj principet themelore të së drejtës kontraktore Evropiane (ato të përfshira në DCFR) dhe tendencat Evropiane në unifikimin e të drejtës kontraktore; 4. Të kuptojnë dhe shfrytëzojnë terminologjinë e kontratave në gjuhën Angleze; 5. Të hartojnë dhe interpretojnë kontratat, gjegjësisht dispozitat kontraktuese me element të huaj (kontrata biznesore ndërkombëtare); 6. Të paraqes argumente verbale dhe me shkrim në çështjet e të drejtës kontraktuese ndërkombëtare në emër të klientëve afarist;

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

Aktiviteti	Orë	Ditë/javë	Gjithësej
Ligjërata	2+2	15 Javë	30
Ushtrime teorike/laboratorike			
Punë praktike	2+2	15 Javë	30
Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet	1	5 Javë	5
Ushtrime në teren			
Kollokfiime,seminare			
Detyra të shtëpisë			
Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)			
Përgaditja			

përfundimtare për provim			
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz,provim final)			
Projektet,prezentimet ,etj			
Totali			

Metodologjia e mësimdhënies:

Metoda tradicionale e ligjërimit:

Disa prej mënyrave më të mira për dhënien e mësimit për ligjin mund të arrihen përmes metodës klasike të ligjërimit. Për këtë lëndë është parapa të përdor një numër të kufizuar të ligjëratave me grupe të mëdha për të siguruar që kandidatët të kenë një bazë të fortë në doktrinën ligjore tradicionale të së drejtës kontraktore. Metoda e praktikës dhe simulimit kanë për qëllim që të plotësojnë njohuritë dhe të kuptuarit e doktrinës së paraqitur në sallën e ligjërimit duke kuptuar implikimin e saj dhe përdorimin e saj në aktivitetet ditore të biznesit.

Seminaret dhe seancat praktike:

Metodologjia e mësimdhënies konsiston në kombinimin e punës teorike dhe praktike. Një tipar dallues i përbashkët për të gjithë seancat praktike, është numri relativisht i vogël i studentëve të cilët zakonisht regjistrohen në seancat e tilla. Pjesa më e madhe e këtyre seancave praktike kërkojnë që studentët të shkruajnë, draftojnë apo përgatisin një sasi të konsiderueshme të formave të kontratave. Pjesa më e madhe e tyre do të jenë të natyrës intensive praktike, duke simuluar probleme nga përditshmëria jonë; të tjerat janë të organizuara sipas temave, duke përfshirë studimin nga afër të temave me interes bashkëkohor.

Simulimi dhe zgjidhja e problemit:

Në metodologjinë e simuluar klinike, nga studentët kërkohet të marrin një shkallë të përgjegjësisë për të tjerët dhe për vete. Vetëbesimi dhe besimi i studentit është shumë i rëndësishëm për suksesin në këtë drejtim. Shkathtësitë për zgjidhjen e problemeve përtej aftësisë për të kuptuar doktrinën klasike ose për të analizuar zgjidhjet e përcaktuara nga gjykatat janë të rëndësishme në këtë drejtim. Kandidatët duhet të mësojnë të ndërveprojnë me personat jashtë komunitetit të shkollës së tyre. Ata duhet të testojnë njohurinë, shkathtësitë dhe teorinë e praktikës të mësuara, kundrejt realiteteve të praktikave të realizuara nga

	<p>dita në ditë. Prandaj vlerësimi dhe kuptimi i realiteteve të jetës praktike biznesore bëhet pjesë e trajnimit akademik të kandidatit. Sipas kësaj metodologjie, nga kandidatët kërkohet të integrojnë njohurinë, shkathtësitë dhe proceset ligjore të mësuara gjatë shkollimit. Ata duhet të zhvillojnë dhe nxjerrin fakte nga intervistat dhe leximi i kontratave dhe dokumenteve tjera në vend se thjeshtë të jepeshin ato në formë të organizuar mirë nga ana e profesorëve të tyre. Ata gjenerojnë veprimet e tyre, si dhe përcaktojnë afatet kohore dhe prioritetet e tyre. Mesazhi i praktikës kompetente, etike juridike mund të përcillet përmes kësaj metode: përfaqësimi i simuluar i klientëve në një mjedis të kontrolluar të zyrës ligjore të simuluar.</p>
Metodat e vlerësimit:	<p>Për vlerësimin e studentëve nga lënda “Kontratat komerciale”, mësimdhënësi do të ketë në konsideratë këto kritere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Vijimi i rregullt në ligjërata</i> 5% - <i>Pjesëmarrja aktive në ligjërata –ushtrime</i> ...5% - <i>Puna në grupe – prezantime</i>10% - <i>Vlerësimi i parë intermediar</i> 10% - <i>Vlerësimi i dytë intermediar</i>10% - <i>Provimi final</i>.....60%
Literatura	
Literatura bazë:	Literatura: <ul style="list-style-type: none"> - Ingeborg Schwenzer and Christiana Fountoulakis, <i>International Sales Law</i>. New York: Routledge – Cavendish, 2007; - International Chamber of Commerce (ICC). Incoterms 2000 – ICC official rules for the interpretation of trade terms. Entry into force 1st January 2000; - Konventa e Kombeve të Bashkuara mbi Kontratat për Shitjen Ndërkombëtare të Mallrave (e qasshme në: http://konfeksione-albania.org/legjis/Konventa%20-%20botimi.pdf);
Literatura shtesë:	<ul style="list-style-type: none"> - European Union Committee. <i>European Contract Law – The Draft-common frame of reference</i>. Report with Evidence, 2009; available on: <http://books.google.com/books?id=IUbFTRj9Pi8C&printsec=frontcover&dq=european+contract+law&hl=sq&ei=zHQnTfHkGsXe4gb4hsjXCQ&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=3&ved=0CDcO6wEwAg#v=onepage&q&f=false>
Plani i dizajnuar I mësim:	

Java	Ligjerata që do të zhvillohet
Java e parë:	- Konceptet bazike mbi tregtinë ndërkombëtare dhe aktorët e tregtisë ndërkombëtare;
Java e dytë:	- Mbi zhvillimin e rregullave të tregtisë ndërkombëtare, veçanërisht të rregullave ndërkombëtare për kontratat;
Java e tretë:	- Mbi CISG-n në përgjithësi; - Fusha e zbatimit; - Dispozitat e përgjithshme;
Java e katërt:	- Hartimi i kontratës sipas CISG-ut;
Java e pestë:	- Detyrimet e shitësit sipas CISG-ut;
Java e gjashtë:	- Detyrimet e blerësit sipas CISG-ut;
Java e shtatë:	- Mjetet juridike në dispozicion të shitësit sipas CISG
Java e tetë:	- Mjetet juridike në dispozicion të blerësit sipas CISG
Java e nëntë:	- Rregullat për kalimin e rrezikut sipas CISG-ut;
Java e dhjetë:	- Detyrimet e përbashkëta të shitësit dhe blerësit sipas CISG-ut;
Java e njëmbëdhjetë:	- Mbi direktivat kryesore të BE-së në të drejtën kontraktore;
Java e dymbëdhjetë:	- Historiku dhe tendencat në kodifikimin e të drejtës kontraktore Evropiane;
Java e trembëdhjetë:	- DCFR; - Historiku, qëllimi dhe përmbajtja; - Kontrata për shitjen sipas DCFR
Java e katërmëdhjetë:	- Kontrata për shitjen sipas DCFR;
Java e pesëmbëdhjetë:	- INCOTERMS;

Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:
<p>Integriteti akademik:</p> <p>Gjate procesit mësimor dhe atij të vlerësimit të studentëve përfshirë edhe kontaktet tjera me student që ndërlidhen me raportet studimore, mësimdhënësi duhet të ruaj integritetin e tij akademik dhe të tregoj vlera të larta morale dhe njerëzore si dhe të jete i paanshëm dhe të jete në gjendje që të përballet me çdo sfidë në këtë drejtim nga çdo ndikim apo presion që mund t'i behet nga të tjerët. Studentet janë të obliguar t'i përmbahen rregullave të mirësjelljes si gjate ligjëratave, ushtrimeve dhe provimit, në të kundërtën mund të rrezikojnë të jenë palë në procedurat disiplinore sipas rregullave të Fakultetit Juridik dhe rregullave të Universitetit të Prishtinës.</p> <p>Plagjiatura paraqet shkelje të rëndë, andaj konstatimi i së njëjtës paraqet bazë të mjaftueshme nga përjashtimi nga lënda në fjalë!</p>