

## Formular për SYLLABUS të Lëndës

<b>Të dhëna bazike të lëndës</b>	
<b>Njësia akademike:</b>	<b>Fakulteti Juridik</b>
<b>Titulli i lëndës:</b>	<b>Kontratat komerciale</b>
<b>Niveli:</b>	<b>Master (LL.M.) ne kontrata dhe te drejten komerciale</b>
<b>Statusi lëndës:</b>	
<b>Viti i studimeve:</b>	
<b>Numri i orëve në javë:</b>	<b>3+2</b>
<b>Vlera në kredi – ECTS:</b>	<b>5</b>
<b>Koha / lokacioni:</b>	
<b>Mësimdhënësi i lëndës:</b>	<b>Prof.Dr. Nerxhivane Dauti Mr.sc. Sefadin Blakaj</b>
<b>Detajet kontaktuese:</b>	<b>Nerxhivane.dauti@uni-pr.edu Sefadin.blakaj@uni-pr.edu</b>
<b>Përshkrimi i lëndës</b>	
	<p>Në shoqëri bashkëkohore të karakterizuar nga sistemi i "ndërmarrjes së lirë" dhe nocionet e lirisë individuale, "kontrata" është një nga mjetet kryesore me të cilat individët privat dhe firmat afariste kryejnë punët e tyre. Lënda Kontratat komerciale zhvillon më tej njohurinë e kandidatëve në fushën e detyrimeve dhe parashtron pyetjet si përse premtimet janë zbatuar si kontrata, cilat premtime zbatohen, dhe se si ato zbatohen në marrëdhëniet e përditshme tregtare. Lënda vë theksin mbi analizën e ngushtë dhe kritike të detyrimeve të ligjit vendor si ajo ndikon në ditë për ditë të biznesit kontraktuese. Lënda shqyrton çështjet kryesore ligjore që prekin marrëveshjet e zbatueshme. Këto çështje përfshijnë pyetjet për atë se kur një kontratë të bëhet e detyrueshme, çfarë personash fitojnë të drejtat sipas një kontrate, kushtet nën të cilat kërkohet apo nuk kërkohet garancia për performancë, çka përbën shkelje të kontratës, dhe mjetet juridike në dispozicion në rast të shkeljes së kontratës. Do të ketë diskutime për problemet e mundshme në kontrata, dhe zgjedhjen e teknikave të kontratës për të shmangur rreziqet e procesit gjyqësor në mjedise të pasigurta ligjore, siç janë përdorimi i dëmeve të likuiduara dhe klauzola e dorëzansisë.</p>
<b>Qëllimet e lëndës:</b>	Gjatë tërë kohëzgjatjes së lëndës, do t'i kushtohet kujdes problemeve të përgjithshme të interpretimit të gjuhës së kontratës, rolit të kontratave në një shoqëri tregu, konflikt në mes të nevojës komerciale për siguri dhe kërkesave të drejtësisë individuale.

	<p>Do të shqyrtohen lloje të ndryshme të kontratave që hasen në botën e biznesit, duke përfshirë: p.sh., kontratat mbi qiranë, kontratat e ndërtimit (ndërtimi, operimi dhe transferimi, ndërtimi, operimi dhe pronësia), kontratat e menaxhimit, marrëveshjet për ndërmarrje të përbashkëta, kontratat e shitjes etj.</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 Evropës Juglindore. Do të theksojnë aftësitë praktike dhe analitike nëpërmjet ushtrimeve me shkrim, ndërsa njëkohësisht do të shqyrtojë edhe pyetjet që kanë të bëjnë me të drejtën materiale të cilat do të parashtrihen gjatë ligjërimit të kësaj lënde.</p>		
<p><b>Rezultatet e pritura të nxënies:</b></p>	<p>Pas përfundimit të këtij kursi studenti do të jetë në gjendje që:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Të dijë t'i interpretoj dhe zbatoj dispozitat juridike nga fusha e të drejtës kontraktuese;</li> <li>2. Të kuptoj ndikimin e shprehjeve dhe terminologjisë juridike të përdorura në hartimin e kontratave;</li> <li>3. Të hartojnë dhe interpretojnë kontratat, gjegjësisht dispozitat kontraktuese;</li> <li>4. Të paraqes argumente verbale dhe me shkrim në çështjet e të drejtës kontraktuese në emër të klientëve afarist (para institucioneve financiare, gjykatave, arbitrave dhe bashkëpunëtorëve)</li> <li>5. Të përdorë metodat më adekuatë më qëllim të ndërtimit të një sistemi adekuat të të drejtës kontraktuese;</li> </ol>		
<p><b>Kontributi në ngarkesën e studentit ( gjë që duhet të korrespondoj me rezultatet e të nxënies të studentit)</b></p>			
<p><b>Aktiviteti</b></p>	<p><b>Orë</b></p>	<p><b>Ditë/javë</b></p>	<p><b>Gjithësej</b></p>
<p>Ligjërata</p>	<p>3</p>	<p>15 jave</p>	<p>45</p>
<p>Ushtrime teorike/laboratorike</p>			
<p>Punë praktike</p>	<p>2</p>	<p>15 jave</p>	<p>30</p>
<p>Kontaktet me mësimdhënësin/konsultimet</p>	<p>1</p>	<p>5 jave</p>	<p>5</p>
<p>Ushtrime në teren</p>			
<p>Kollokfiime,seminare</p>			
<p>Detyra të shtëpisë</p>			
<p>Koha e studimit vetanak të studentit (në bibliotekë ose në shtëpi)</p>			

Përgaditja përfundimtare për provim			
Koha e kaluar në vlerësim (teste,kuiz,provim final)			
Projektet,prezentimet ,etj			
<b>Totali</b>			

<p><b>Metodologjia e mësimdhënies:</b></p>	<p><b><u>Metoda tradicionale e ligjërimit:</u></b> Disa prej mënyrave më të mira për dhënie e mësimi 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.</p> <p><b><u>Seminaret dhe seancat praktike:</u></b> 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.</p> <p><b><u>Simulimi dhe zgjidhja e problemit:</u></b> 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 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</p>
--	--

	<p>kërkohej të integrojnë njohurinë, shkathtësitë dhe proceset ligjore të mësuar 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>
<b>Metodat e vlerësimit:</b>	<p>Për vlerësimin e studentëve nga lënda e “kontratave komerciale”, mësimdhënësi do të ketë në konsideratë këto kritere:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vijimi i rregullt në ligjëratat..... 10 %</li> <li>- Kollokfiumi .....30%</li> <li>- Provimi final.....60%</li> </ul>
<b>Literatura</b>	
<b>Literatura bazë:</b>	<p><b><u>Literatura bazë:</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dr. Sc. Nerxhivane Dauti, <i>E drejta e detyrimeve</i>, Prishtinë, 2004;</li> <li>2. Dr. Sc. Nerxhivane Dauti, <i>E drejta e kontraktore</i>, Prishtinë, 2004;</li> <li>3. Dr. Sc. Mehdi Hetemi, <i>E drejta me elemente të së drejtës afariste</i>, Prishtinë, 2000;</li> <li>4. Materiali për kontrata të përgatitur nga Programi SEAD i USAID-it;</li> <li>5. Ligji për detyrimet.</li> </ol>
<b>Literatura shtesë:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) R. G. Lawson, Susan Singleton. <i>Commercial Contracts – A practical guide to standard terms</i>. Tottel Publishing, 2006;</li> <li>2) Dr. Mariana Semini, <i>E drejta e detyrimeve</i>, Tiranë, 2003;</li> <li>3) Dr. Vizner B., <i>Komentar zakona o obligacioni odnosna</i>, Knjiga I, II, Zagreb, 1978.</li> </ol>
<b>Plani i dizajnuar i mësimit:</b>	
<b>Java</b>	<b>Ligjerata që do të zhvillohet</b>
<b>Java e parë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Përgjithësisht mbi kontratat komerciale dhe të drejtën kontraktore komerciale;</li> <li>- Llojet dhe ndarja e kontratave komerciale sipas të drejtës nacionale;</li> <li>- Kontratat komerciale;</li> <li>- Të kuptuarit e kontratave komerciale.</li> </ul>

<b>Java e dytë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Përgjithësisht për detyrimet parakontraktuale;</li> <li>- Negociatat;</li> <li>- Detyrimi i zhvillimit të negociatave me mirëbesim;</li> <li>- Detyrimet e informimit të palës tjetër;</li> <li>- Ndalimi i diskriminimit (përgjithësisht në të drejtën kontraktuese)</li> </ul>
<b>Java e tretë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formimi – lidhja e kontratave;</li> <li>- Oferta;</li> <li>- Efektet e ofertës;</li> <li>- Revokimi</li> <li>- Pranimi i ofertës;</li> <li>- Efektet e pranimi;</li> <li>- Kundër-oferta;</li> <li>- Momenti dhe vendi i lidhjes së kontratës.</li> <li>- Interpretimi i kontratave e kontratave;</li> </ul>
<b>Java e katërt:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për shitjen;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> <li>- Llojet e veçanta të kontratës;</li> </ul>
<b>Java e pestë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për qiranë;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e gjashtë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për lizingun;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Llojet;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e shtatë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për kreditë;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Kushtet – karakteristikat;</li> <li>- Llojet;</li> <li>- Kontratat tjera bankare;</li> </ul>
<b>Java e tetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për ortakërinë;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e nëntë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për sigurimin;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e dhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për frashizingun, forfetingun dhe faktoringun;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e njëmbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për ndërtimin;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e dymbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për kontrollimin e mallrave dhe kontrata për magazinimin e mallrave;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e trembëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për transportin;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Llojet</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e katërbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontrata për përfaqësimin dhe kontrata për komisionin;</li> <li>- Kuptimi;</li> <li>- Karakteristikat;</li> <li>- Kushtet;</li> <li>- Efektet juridike;</li> <li>- Shuarja;</li> </ul>
<b>Java e pesëmbëdhjetë:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontratat për organizinin e udhëtimeve dhe veprimtaritë hoteliere;</li> </ul>

#### **Politikat akademike dhe rregullat e mirësjelljes:**

##### **Integriteti akademik:**

Gjate procesit mësimor dhe atij te vlerësimit te studentëve përfshirë edhe kontaktet tjera me student qe ndërlidhen me raportet studimore, mesimdhënesi duhet te ruaj integritetin e tij akademik dhe te tregoj vlera te larta morale dhe njerëzore si dhe te jete i paanshëm dhe te jete ne gjendje qe te përballlet me çdo sfide ne këtë drejtim nga çdo ndikim apo presion qe mund t'i behet nga te tjerët. Studentet janë te obliguar t'i përmbahen rregullave te 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.

Plagjiatura paraqet shkelje të rëndë, andaj konstatimi i së njëjtës paraqet bazë të

mjaftueshme nga përjashtimi nga lënda në fjalë!