

KUD 658

KONTRATA E FRANSORIZINGUT MUNDËSI ALTERNATIVE PËR RRITJE TË INVESTIMEVE

*Dr.sc. Armand Krasniqi, prof as.²⁷
mandikrasniqi@gmail.com*

Abstrakt

Punim trajton njërën nga mundësitë e funksionimit të tregu ndërkombëtar dhe vendor në bazë të një sistemi kompleks rregullash juridike – kontraktuale specifike. Institucionet respektivisht mekanizmat ekonomikë dhe ligjorë që e rregullojnë këtë segment janë të ndërlidhura e ndërthurura ndërmjet vete sa që marrëdhëniet tregtare dhe biznesore sot karakterizohen për një shkallë të lartë aq sa nuk ka ekzistuar asnjëherë më parë. Dekadat e fundit kanë lindur dhe formësuar një seri kontratash të cilat, përveç që kryejnë funksionin instrumenteve juridike – ekonomike të komunikimit dhe zhvillimit të biznesit në mes të palëve, investimeve u kanë dhënë një dinamizëm dhe masivitet në të gjitha nivelet. Për shkak të rëndësisë që kanë këto kontrata, zbatimit të tyre dhe mundësive që ofrojnë ato në jetën e përditshme, qesin në pah nevojën e domosdoshme të njohjes të përmbajtjes dhe formës së tyre. Termi Franchizing (Franchising) ka shumë përkufizime dhe vlerësojmë se pothuajse çdo vend në botë për shkak të specifikave dhe zhvillimit ekonomik ka perceptimin e vet lidhur me përmbajtjen e asaj çfarë konsiderohet është franchizing. Ky punim pretendon që thjeshtë dhe saktë të ofrojë një tablo të plotë për franchizingun si njëra nga format e mundshme për depërtim në treg e cila gjithsesi duhet vlerësuar dhe mundësisht zbatuar për të qenë pjesë e mjedisit biznesor ndërkombëtar.

Fjalët kyçe: E drejtë kontraktore, investime alternative, Franchizing, privilegje, know – how,.

Hyrja

Zhvillimi i intensiv i teknikës, teknologjisë dhe i ekonomisë në mënyrë të detyrueshme është përcjell dhe determinuar edhe nga zhvillimi i instrumenteve e teknikave juridike roli i të cilave është që të mundësojë realizimin e papengueshëm dhe të sigurt të aktiviteteve biznesore. Pikërisht për shkak të këtij zhvillimi aktual i instituteve të së drejtës klasike nuk iu përgjigjen efektivisht këtyre nevojave. Praktika biznesore, në suaza të rendit ekzistues

²⁷ Autori është mësimpldhënës i lëndëve të te drejtës në biznesore dhe të drejtës biznesore ndërkombëtare në Universitetin e Prishtinës Fakultetin Ekonomik dhe në Fakultetin e Shkencave të Aplikuara të Biznesit në Pejë

juridik, tani më ka krijuar instrumente të reja juridike të cilat i përgjigjen situatës së sapokrijuar në qarkullimin e vlerave. Së këndejmi ka ardhur deri të krijimi i një serie kontratash të reja. Kjo duke u bazuar nga disa parime të përgjithshme dhe premisave të së drejtës detyrimore që janë valide për rregullimin e situatave deri tash jo ekzistuese të krijuar faktikisht në jetën praktike. Mbi këto koncepte dhe nevoja në mas të madhe fillojnë marrëdhëniet e reja kontraktore që në thelb dallohen nga të ashtuquajturat kontratat klasike të së drejtës civile. Këto kontrata ne përmbajtjen dhe qëllimin e tyre aq shumë diferencohen nga ato klasike sa tani më nuk mund të flitet për përkatësinë e tyre në kudër të njërit nga grupet ekzistuese të kontratave por kontrata të llojit të ri, të pavarur, *sui – generis*. Lëmenjtë e jetës ekonomike në kuadër të te cilave ka ardhur deri të krijimi i llojit të ri të kontratave, madje edhe instituteve dhe degëve të reja juridike, para së gjithash janë: ndërtimtaria investive, financimet, kreditimet, operimet, investimet e përbashkëta (në vend dhe jashtë) transporti, sigurimet, turizmi, hulumtimet, etj.. Në këtë mënyrë janë krijuar dhe aplikohen kontratat mbi inxhinieringun, faktoringun, franshizingun, lizingun, etj.. Këto kontrata janë kreacione moderne juridike të praktikës biznesore e cila ka dalë nga nevoja që zhvillimi ekonomik të formësohet – përformohet juridikisht. Elementet “ekonomike” dhe “juridike” këtu ndërthuren thellësisht duke e përcaktuar esencën e secilës punë kontraktore. Pasi që në praktikë ekziston një numër i madh i punëve kontraktuale, analogjikisht ekziston mundësia që nëpërmjet tyre të krijohen strategji alternative të sigurimit të investimeve të huaja në të gjitha lëmenjtë e jetë shoqërore – ekonomike.

Funksionimi i të drejtës kontraktore - kusht për zhvillimin e strategjive alternative të investimeve dhe të rritjeve ekonomike

Marrëdhëniet shoqërore – ekonomike specifike të cilat kanë ndikuar në krijimin dhe kodifikimin e së drejtës biznesore ndërkombëtare kanë kaluar nëpër një rrugë të gjatë. Në këtë pikëpamje procedurat konkrete për zyrtarizimin e kodifikimit dhe unifikimit kanë qenë mjaft të koklavitura e të ngadalshme sa që proceset ekonomike nuk kanë mundur të presin. Spontanisht, nëpërmjet të praktikës në sferën e biznesit ndërkombëtare, dokeve, rregullave të përgjithshme të afarizmit, kontratave tip dhe formular, gradualisht është krijuar një e drejtë profesionale të cilën nuk e ka krijuar shteti por organizatat e ndryshme biznesore. Nga praktikat biznesore ndërkombëtare në teorinë e të drejtës është emërtuar si e drejtë biznesore autonome ndërkombëtare. Unifikimi përmes kontratave ndërkombëtare, në mënyrë kronologjike ka ndikuar në procesin e unifikimit spontan. Mund të konstatohet se kodifikimi i të drejtës dhe rregullave materiale në lëmin e të drejtës kontraktore ndërkombëtare përveç qëllimeve kryesore të rregullimit raporteve specifike në këtë lëmi kanë krijuar edhe

mundësinë që vendete tranzicionit të shfrytëzojnë kontratat për të përmirësuar zhvillimin e vet ekonomik pa ndërhyrjen e drejtpërdrejtë të shtetit.²⁸ Rasti me i besueshëm për rritje e operacioneve në kuadër të biznesit vendas dhe ndërkombëtar është edhe kontrata e franshizingut e cila u mundëson bizneseve vendase që të krijojnë lidhje partneriteti me ndërmarrje të njohura dhe sigurim të një pozite të volitshme në hapësira të caktuara.

Çka është franshizingu

Franshizingu është një sistemi veçantë dhe delikat i operimit biznesor në kuadër të tregut modern me mallra, shërbime ose teknologji bazuar në një bashkëpunim specifik, të ngushtë e të vazhdueshëm në mes të një pronari financiarisht të pavarur që ka ekskluzivitetet – franshizat e ndërmarrjes të cilat në formë të kontratës u garanton palëve – klientëve të tije së bashku me mundësinë, formën, bashkëpunimin dhe përdorimin e të drejtave të marra në pajtim me konceptin e franshizingut. E drejta kontraktuale bazuar në parimin e autonomisë së vullnetit të palëve i lejon përdoruesit kryerjen e aktiviteteve dhe veprimtarive ekskluzive individuale të marra respektivisht të kontraktuara nga dhënësi i franshizingut në këmbim të një kompensimi të drejtpërdrejtë apo të tërthortë financiare. Brenda këtyre marrëdhënieve specifike përcaktohen ekskluzivitet e përdorimit, mbajtjes dhe mbrojtjes të emrit të franshizing – dhënësit për produktin apo shërbimin, know – how – in, mënyrën e të bërit biznesit, teknikat dhe metodat të cilat përbërjen e procedura standarde e të drejtat tjera që kanë bëjnë me prodhimin ose pronën intelektuale. Kjo nënkupton vazhdimisht dhënien e ndihmës ekonomike dhe teknologjike brenda kohës së përcaktuar në marrëveshje të ekskluzivitet me shkrim që është lidhur mes palëve për këtë qëllim.

Franshizingu gjithashtu mund të trajtohet edhe si një mënyrë e bashkimit të burimeve e të aftësive të cilat palët e interesuara i kanë në dispozicion. Franshizing – dhënësi me kapitalin fillestar, njohuritë dhe përvojat mund të ndikojë që franshizing – marrësi të kontribuojnë nëpërmjet investimit me kapitali shtesë, motivimit dhe përvojave të biznesit në tregjet shumë dhe të ndryshme të depërtojnë dhe të arrijnë suksese në treg. Nga kjo konfirmohet dhe shihet se franshizingu është një marrëdhënie kompleks e biznesit dhe jo vetëm një marrëdhënie e thjeshtë blerës – shitës.

Franshizingu është posaçërisht i veçantë për faktin se në mes të dhënësit dhe marrësit të një privilegji krijohet një nivel të lartë të ndërvarësisë. Ekskluziviteti është formë e caktuar edhe në drejtimin e biznesit dhe në identitetin e përbashkët komerciale. Franshizingu respektivisht marrëdhëniet që krijohen në këtë instrument juridik me vlera ekonomike përbëhen nga një pako biznesi që ne

²⁸ V. Šmid: Putnička agencija i njeni ugovori s putnicima i davaocima Usluga., Monografi, Savremena Administracija Beograd 1977, fq 48

vete mund te përfshijë; markë ose markat, përbërjen, know – how /in , eksperiencë e biznesit, mbështetje të vazhdueshme teknike dhe të marketingut, trajnime, doracakë, mallra ose shërbime, etj.. Të hysh në një ndërmarrje dhe të blesh një ekskluzivitet është një nga mënyrat e sigurta për të filluar dhe rritur operacionet tregtare sepse kjo metodë konsiderohet interes i të dyja palëve respektivisht të dhënësit dhe marrësit të një privilegj. Me blerjen e një privilegji dhe angazhimit operativ arrihet që shitjes së mallrave dhe shërbimeve që vetëm janë të njohura të depërtojnë menjëherë në treg. Është e rëndësishme që kur blihet një privilegj të marrën trajnimet dhe mbështetjet që do të kontribuojnë për suksesin.²⁹

Marrëveshjet për ekskluzivitet deri me tani nuk janë rregulluar ngushtë ne sistemin juridik te vendit si një kontrate të veçantë e emërtuar. Megjithatë, bazuar në parimet e Ligjit mbi të drejtat e detyrimeve, ligjeve që garantojnë dhe rregullojnë marrëdhëniet autonome tregtare mbi të gjitha, kushtet e përgjithshme të kompanive ekskluziviteve, kontratave formulare, normave dispositive të ligjit civil dhe komercial, normave të përgjithshme doganore të tregtisë dhe e praktikës gjyqësore dhe arbitrazhit ky instrument i komunikimit juridik – ekonomik ne mes të palëve ka mundësi që të zbatohet lehtë në jetën praktike.

Po ashtu edhe në shumicën e vendeve marrëveshjet mbi ekskluzivitetet nuk janë të rregulluara me ligje të veçanta kombëtare. Nëse ka kërkesa ligjore të lidhura me ekskluzivitetet , atëherë ato janë të lidhura kryesisht me marrëdhëniet kontraktuale midis përfituesve dhe donatorët. Prandaj, rregullat dispozitive të themeluara nuk janë domosdoshmërisht të rëndësishme për importimin dhe shpërndarjen e ndërkombëtare të produkteve apo shërbimeve. Një rregullore e tillë mund të jetë ligji për para-kontratë e cila i detyron ofruesit të paraqesin të dhënat e konceptit të ekskluziviteve para nënshkrimit të kontratës.

Për të rregulluar fushën franchising ekspertët e UNDROIT³⁰ kanë zhvilluar dy aktet të rëndësishme sic është ai i Ligjit të ri të tregtisë autonome dhe Udhëzuesin ndërkombëtare franchising për master marrëveshjen.³¹ Përveç kësaj, për të ndihmuar pjesëmarrësit në marrëdhëniet e biznesit ndërkombëtar Dhoma e Tregtisë në Paris (ICC) ne vitin 2000 ka të miratuar standardet ndërkombëtar lidhur me marrëveshjet e ekskluzivitetit të cilat konsideroheshin si një grup i rregullave uniforme të cilat duhet të kompensohen në mungesën të normave kombëtare që rregullojnë detyrimet ndërkombëtare në bazë të marrëveshjeve për ekskluzivitet.³²

²⁹ Vasili Jani, Kontratat jotipike, Botimet ADA Tiranë 2009 fq. 30

³⁰ <http://www.unfranchise.com/index.cfm?action=services.ubBusinessOverview>

³¹ Udhëzues për Marrëveshjet Ndërkombëtare Master ekskluzivitet nga vol. 1998. rishikimit në vol. 2007. dhe Ligjit Model për detyrimin për të informuar në lidhje me para kontratat franchising (Model ekskluzivitet Zbulimi Ligji) në vitin 2002. vol.

³² <http://www.observatoiredefranchise.fr/questions-reponses/comment-integrer-un-droit-d-entree-en-comptabilite-581.htm>

Llojet e marrëdhënieve - ekskluziviteve

Për produktet që janë subjekt i shpërndarjes së ekskluziviteve zakonisht dhënësi është një prodhues që shet produkte të caktuara gjysmë – të gatshme ose të përfunduar ndërkaq marrësi i produktit – ekskluzivitit është tregtari. Shitësit janë të gatshëm të ofrojnë shërbime të plota klientëve të tyre si para dhe pas shitjes duke ndikuar në këta të fundit jo vetëm për të shitur prodhimet e kontraktuara por dhe për të përmbajtur – ndaluar shitësin nga shitja e produkteve tjera konkurruese. Midis franchizing – dhënësit si shitës i tyre dhe franchizing – marrësit si blerësi krijohet një shkallë mjaft të lartë të ndërvaresisë.

Franchizingu i formatizuar nënkuptohet ajo marrëdhënie ne të cilën franchizing / dhënësi i jep franchizing / marrësit një format të biznesit, të sistemit operativ dhe ekskluzivitetin e markës të cilën pranuesi nuk mund të shes apo të prek sepse nuk futet në sferën e produkteve materiale por bëhet fjalë për privilegjet e shërbimeve.³³ Shembuj të këtij lloji të biznesit - ekskluzivitit mund të gjenden në hotelieri, mikpritje, shërbime, mirëmbajtja të automjeteve dhe fluturakeve, riparim veshjeje apo zëvendësimi i naftës, mirëmbajtje të motorëve, supermarkete, agjenci të qiradhënies së makinave dhe kamionëve, të shërbimeve të biznesit (të kontabilitetit, etj) dhe shërbimet e konsumit (pastrimi, mirëmbajtje dhe riparimi i shtëpive, kujdesi dhe shërbimet arsimore për fëmijët, duke u përgatitur për një zbritje të tatimeve dhe pronave të patundshme).³⁴

Franchizingu përfshin edhe format e biznesit në të cilin shitësit heqin dorë tërësisht nga aktivitetet e ekskluziviteve ose aktiviteve që lidhen me tej me modelin e franchising. Kjo realizohet kur kompania aktuale heq dorë vullnetarisht nga ekskluzivite e pavarura të tyre duke pranuar pagesën e ekskluzivitit në mënyrë që të arrihet një identitet të fortë i marketingut rajonale dhe kombëtare dhe përparësitë ekonomike e kombinuar blerjen e mallrave dhe shërbimeve. Shembulli më i mirë i këtij lloji janë një rrjet të broker pasurive të patundshme.

Elementet e një rrjeti të ekskluziviteve

Në kuadër të biznesit që realizohet nga marrëdhënia kontraktuale e franchizës kanë rrjedhimisht lindin rrjete franchize. Këto rrjete përbëhen nga një ose më shumë dhënës dhe marrës të një ose shumë më lloje të franchizës. Lloji më i zakonshëm i marrësit të ekskluzivitit zakonisht quhet një "njësi marrës" i cili zotëron dhe menaxhon ekskluzivitetin e biznesit. Një aspekt tjetër krijimi të rrjeteve Franchising është i ashtuquajtur "franchizer rajonal". Ka dy lloje të përgjithshme drejtash ekskluzive: *zhvillim ekskluziv* dhe *master ekskluzivitit*.

³³ Krasniqi A., E drejta në turizëm dhe hotelieri, Universiteti i Prishtinës – Fakulteti i Biznesit Pejë fq., 159

³⁴ Po aty

- *Zhvillimi ekskluzivitet* nënkupton të drejtën e marrësit që të përpilojë dhe mbajë një numri të caktuar operacionesh ekskluzive (ose mund të jenë të pakufizuara) të vendosur në një territor të veçantë. Sipas kësaj metode donatorët obligohen që zakonisht të zhvillojnë një numër minimal të njësive në secilën periudhë të zhvillimit (zakonisht një vit), ose ndryshe të ashtuquajturave kuotave të zhvillimit. Fituesja nënshkruan marrëveshje për zhvillimin e privilegjit për çdo njësi individuale.
- *Ekskluzivitet e njohura si master (mjeshtri)* janë të ndryshme nga të drejtat e mëparshme të caktuar në përgjithësi nga franshizing / dhënësi. Kjo nënkupton që përfituesi i të drejtave ekskluzivitet (master / mjeshtëri) mund t'i akordojë palës së tretë nënfranshizing / marrësit të drejtën për të zhvilluar dhe të udhëhequr aktivitetet e caktuara si privilegje ekskluzive në territorin ku vepron. Megjithatë, në rrjete më të madhe kontratë e nën franshizingut e lidhur mes mbajtësit master ekskluzivitet , nënfranshizing mbajtës dhe franshizing / dhënësit nuk krijojnë asnjë lidhje të drejtpërdrejtë kontraktuale me nënfranshizing / mbajtësin dhe franshizing / dhënësit por ka vetëm ato të drejta që janë në lidhje master franshizing marrësin.

Zotëruesi i nënfranshizingut për master ekskluzivitet i ka të përcaktuara dhe të faturuara e tarifave për shpenzimet dhe shumës së paguar nga dhënësit e ekskluzivitet. Edhe pse ky lloj i Franchising përdorur me sukses në zhvillimin e rrjeteve të ndryshme në Shtetet e Bashkuara, marrëdhëniet në mes të Franchising mjeshtër është shumë më e zakonshme ndërkombëtarisht.

Disa dhënës të ekskluziviteve kanë zhvilluar një kategori specifike të franshizing marrëdhënieve. Nganjëherë ato ju referohen apo akordohen Drejtorive rajonale, sipas të cilave individit i epet e drejta për të mbuluar një territor të caktuar me qëllim të shitjes të të drejtave ekskluzive në emër të franshizing – dhënësit dhe vendin. Drejtoria rajonale mund të jetë i obliguar të organizojnë kurse trajnimi, duke dhënë ndihmë të vazhdueshme për të dhe monitorimin e cilësisë së mbajtësit ekskluzivitet në rajon të cilit i janë i ngarkuar ekskluzivitetet. Drejtori Rajonal ka një marrëdhënie kontraktuale me franshizing – dhënësin por nuk është përfituesi i një privilegji. Drejtoria rajonale merr një pjesë në pagesën e kompensimi (zakonisht 1/3 te 1/2) për ekskluzivitet e dhëna nga marrësit e ekskluziviteve dhe shumat të ngjashme të paguar nga marrësit e ekskluzivitet. Ky model është përdorur me sukses nga një kompani ekskluzivitet për zgjerimin e shpejtë.³⁵

Kush konsiderohet dhënës i ekskluzivitetev?

³⁵ Vasili Jani, Kontratat jotipike, Botimet ADA Tiranë 2009 fq. 30

- *Franshizing – dhënësi* është një sipërmarrës i cili është: zotëruesi i një markë dhe një identitet vizual i cili njihet në treg; Ofron një gamë e produkteve / shërbimeve / kanale teknologji tradicionale të shpërndarjes; ka të zhvilluar një metodë të shitjes që është testuar dhe përditësuar në disa fusha; është në gjendje për t'i përcjellë të tjerëve metodat e veta, përvojat dhe njohuritë nëpërmjet trajnimeve të vazhdueshme dhe këshillim; e ka zhvilluar kompania e tij, kështu që është në gjendje të zhvillojnë më tej metodat e tyre dhe menaxhojë rrjetin e ekskluziviteve.
- *Franshizing – marrësi* është një kontraktues i pavarur përgjegjës dhe të zgjedhur nga dhënësi i franshizese karakteristika si me mëposhtme: maksimalisht i afirmuar; posedimin e fondeve të mjaftueshme; gatishmërinë që të punojë ngushtë me të tjerët; gatishmërinë që të punojë brenda sistemit dhe duke pasur parasysh rregullat; pajtimin paraprak që të jetë një anëtar i rrjetit dhe që e ka të zhvilluar një frymë ekipore; duke u bashkuar në rrjet ka të drejtë për të përdorur të gjithë elementet që janë subjekt i ofertave.³⁶

Sipërmarrësit janë përfituesit potencial të ekskluziviteve. Veçanërisht ata të cilët në fazën e rritjes dëshirojnë që të pushtojnë tregje të reja për prodhimin e tij dalluese ose për përmirësimin e markë e njohur. Po ashtu për sipërmarrësit të fillojë ose që duan të zgjerojnë markë e tyre apo markat tjera. Zhvillimin e aktiviteteve të reja për të papunët që dëshirojnë të hyrë të një punë të re ose një kategorie tjetër të dëshirojnë të ndryshojnë punë. Mundësi e madhe mund të jetë edhe për punonjësit që marrin pagat dhe duan për të filluar një karrierë të re në biznesin e vet.

Është e rëndësishme të potencohet se i gjithë procesi i hyrjes së sipërmarrësit në një franshizing biznes do të varet dhe do të konsiderohet nga aspekti i vlerave për ndershmëri e cila vlerësohet në mënyrë rigoroze dhe objektive në mënyrë që të përcaktohet fuqia dhe virtytet e njohurive të tyre. Disa nga këto pyetje që janë të domosdoshme për të vlerësuar potencialin për dhënie të ekskluziviteteve varen nëse kjo është një punë i përshtatet karakteristikave të franshizing – marrësit; vetëdijesimin për bashkim me një sistem ekskluzivitetesh; gatishmërinë për të punuar ngushtë me njerëz; mundësinë e sigurimit të burimeve të nevojshme financiare për të vënë këmbën e punës; gatishmërinë për të punuar brenda një sistem dhe në përputhje me rregullat e tij strikte; gatishmërinë për të humbur një pjesë të lirisë së tyre për të punuar brenda një sistem; gatishmërisë që të pranojnë kontrolli periodik i Franchiso; posedimit të shpirt ekipor; gatishmërinë për punë shumë dhe të gjatë; posedim të një fjalori të ekskluziviteteve opracionale.³⁷

³⁶ Metoda, sistemi, apo know-how, produkte, markë dhe imazhin, ndihmë para, gjatë dhe pas hapjes, dhe të tjerët.

³⁷ Po aty

Funksionimi marrëdhënies kontraktore mbi rregullat e fransizingut dhe praktikave biznesore ndërkombëtare

Parimi i autonomisë së shprehjes së vullnetit të palëve është afirmuar në të gjitha sistemet juridike në lëmin e marrëdhënieve deterymore. Pra, të gjithë ligjdhënësit nisen nga supozimi se vet palët në mënyrën më të mirë dhe të përshtatshme do të i rregullojnë marrëdhëniet e tyre, të bazuar në interesin e përbashkët dhe rrethanat konkrete për secilën punë juridike. Parimi i vullnetit të palëve ka luajtur rolin kryesor në formimin e rregullave uniforme juridike të biznesit ndërkombëtar. Duke i shfrytëzuar këto mundësi, afaristet ndërkombëtar kanë thelluar pozitivisht marrëdhëniet e tyre pothuajse deri në fund dhe plotësisht duke i rregulluar ato me kontratë. Këto marrëdhënie janë sforcuar më tutje duke i paraparë dhe inkuadruar të gjitha elementet, në mënyrë detale, në kontratë me të cilën i rregullojnë çështjet e ndryshme që kanë të bëjnë edhe me kontestet eventuale, ligjin e aplikueshme nacional etj. Përsëritja e vazhdueshme e klauzolave më përmbajtje të njëjtë në këto kontrata arrin që të shndërrohen në rregulla doksore të biznesit ndërkombëtare, të cilat në praktikë e derogojnë sistemin e vjetruar juridik nacional dhe relativizmin e ndikimit të shtetit në marrëdhëniet ekonomike. Në procesin e unifikimit të të drejtës ndërkombëtare tregtare përmes praktikës që sot krijon mundësi të mëdha zhvillimi dhe investimi rol të rëndësishëm kanë luajtur organizatat e mëdha dhe të fuqishme profesionale dhe shoqata të cilat kanë qenë në pozitë të influencojnë tipizimin e rregullave në një lëmi të caktuar të të drejtës ndërkombëtare biznesore. Me kontratat e tyre tip dhe formular paraprakisht kanë qenë të rregulluara edhe elementet më të imta, konfrom klauzoles për “kryerjen e veprimtarive më lehtësi dhe më siguri”. Palët të cilat dëshirojnë që të lidhin kontratë me pjesëtarët e këtyre organizatave nuk kanë mundësi të tjera vetëm që t’i pranojnë në tërësi ose të refuzojnë në tërësi kushtet e kontratës, dhe se pikërisht nga kjo emërtohen kontrata sipas aderimit (pranimit) apo kontratë athezione. Si formë e unifikuar e tipizimit të kontratave janë edhe kushtet e përgjithshme ose kushtet e biznesit të cilat i sjellin organizatat profesionale të sipërpërmendura në lidhje me rregullimin e marrëdhënieve kontraktore në një lëmi shkencore të caktuar.

Me kushtet e përgjithshme dhe kontratat formulare janë krijuar parimet ndërkombëtare biznesore të cilat përjashtojnë zbatimin e të drejtave nacionale dhe sjellin në praktikë teknika të reja për lidhjen e kontratave. Në këtë funksion procesi dhe procedurat e strategjive alternative të investimeve bëhen të lehta dhe me kosto jashtëzakonisht të ulët. Ato themelohen në atë mënyrë që palët pa shumë mund dhe me pak kohë të shpenzuar të lidhin kontrata me të cilat i rregullojnë në detale marrëdhëniet e tyre. E drejta e cila është krijuar si produkt i këtyre marrëdhënieve, në teorinë juridike, quhet e *drejta formulare*.³⁸ Duke ju falënderuar këtyre kontratave, në lëmi të ndryshme shkencore të biznesit ndërkombëtare është krijuar një rregullim i ri juridik i cili përjashton përdorimin

³⁸ Krasniqi A: E drejta në Turizëm dhe Hotelieri, Shkolla e Biznesit Peje, Pejë 2004 fq.32

=====

e sistemit juridik nacional. Në këtë mënyrë arrihet që plotësisht të përjashtohet mundësia e intervenimit të gjykatave në raste të caktuara kontestuese. Subjektet biznesore ndërkombëtare paraprakisht i parashohin kompetencën e mekanizmave të veçantë respektivisht arbitrazhave ose gjykatave të zgjedhura gjë që rrjedhimisht e rrisin në masë të madhe sigurinë e investimeve. Shikuar në aspektin e përgjithshëm, subjektet biznesore ndërkombëtare në kontratat e tyre me lehtësi arrijnë që t'u mënjanojnë aplikimit të të drejtës nacionale dhe gjykatave duke arritur kështu që të krijojnë një sistem të veçantë të sanksioneve që do të shqiptoheshin kundër atyre palëve të cilat refuzojnë që të zbatojnë vendimet e arbitrazhit. Pavarësisht nga elementet pozitive dhe negative që ka e drejta formular në praktikë ajo është duke u zhvilluar, edhe pse ndoshta në mënyrë anarkike, duke i rregulluar në detale çështjet, në bazë të klauzolave dhe autonomisë së vullnetit të palëve të cilat lidhin kontrata dhe njëkohësisht është një formë – alternativë e tërheqjes së investimeve të huaja për vendin.

Përfundimi

Procesi i tranzicionit për vendet e Evropës Qendrore dhe Lindore është përcjell me zhvillime interesante dhe rolin dominant të shtetit për mëkëmbje dhe transformim ekonomik nëpërmjet krijimit të kushteve për investime të huaja direkt dhe portofol. Meqë koha, fazat dhe tërësia e procesit të transformimit në këto vende nuk ka qenë e njëjtë, për shkak të ndikimit të efekteve të caktuar politike, funksionit të shtetit të së drejtës dhe sundimit të ligjit, suksesi i tyre natyrisht që nuk ka qenë i ngjashëm. Vendet e Ballkanit për shkak të mbizotërimit të situatave të komplikuara politike me vështirësi po arrijnë të transformojnë sistemin ekonomik dhe të rrisin aftësinë konkurruese të ndërmarrjeve nacionale. Në kuadër të rikonfigurimit të tregut në këto hapësira kanë përfituar vendet me ekonomi të qëndrueshme duke diktuar kushtet në bazë të parimit të ekonomisë së shkallës. Andaj këto komponente garantojnë përparime ekonomike vetëm nëpërmjet të bashkëpunimit në pikëpamje regjionale dhe globale. Ekonomia dhe veprimtaritë e saja rregullohen më norma juridike nacionale të cilat jo rrallë behen pengesë e këtij zhvillimin. Duke u nisur nga kjo situatë, organizata e ndryshme ekonomike, kompanitë, operatorët ekonomikë etj, zhvillimin ekonomik, në pikëpamje juridike, e kanë mbështetur në shfrytëzimin e parimeve dhe zakoneve biznesore duke i fisnikëruar këto marrëdhënie edhe me parimet dhe kushtet e të drejtës kontraktore. Sfidimi i legjislacionit nacional dhe zvogëlimi i ndikimit të shtetit në rregullimi e ekonomisë, në masë të madhe i ka kontribuar zhvillimi i përgjithshëm i marrëdhënieve kontraktore ndërkombëtare sipas parimeve të së cilës ofrohen metoda për tejkalimin e vështirësive që shfaqen në mes të sistemeve juridike nacionale duke dhënë edhe rekomandime që këto raporte të rregullohen sipas parimeve të të drejtës biznesore. Rol dominant për rregullimin e këtyre

marrëdhënieve po e luan parimi i “autonomis së vullneit” në marrëdhënie kontraktore. Në përgjithësi, konform proceseve ndërkombëtare për globalizimin dhe integrimin e vendeve në bazë të unifikimit të sistemit juridik, e drejta biznese dhe e drejta biznese ndërkombëtar seriozisht kanë ndikuar që nëpërmjet të instrumenteve juridik të unifikojnë bazën legale dhe atë nëpërmjet forumeve ndërkombëtare, normalizimit të praktikës biznese ekzistuese dhe unifikimit nëpërmjet konventave ndërkombëtare. E gjithë kjo veprimtari do të jetë garanci e zhvillimit të mëtejshëm ekonomik dhe të rregullimit të juridik cilësor në pikëpamje ndërkombëtare. Mbi të gjitha, avancimi i këtyre marrëdhënieve ndërkombëtare ka ndikuar në lindjen një seri kontratave të reja të cilat jo vetëm që palëve kontraktuese u garantojnë siguri të lartë juridike por njëkohësisht u mundësojnë edhe shteteve që rishikojnë mundësitë për hartimin dhe zbatimin e strategjive alternative për tërheqjen e investimeve të huaja në vend. Këto kontrata tani më kanë faktuar se e drejta kontraktore autonome e palëve arrin që të kufizojë rolin e shtetit, të rrisë sigurinë juridike biznese, tërheqjen e investime të huaja me një kosto të ulët ekonomike, sigurim të profit dhe nëpërmjet të bashkëpunimit biznesor të avancojë imazhin dhe forcën konkurruese të ndërmarrjeve vendore në tregun ndërkombëtar.

Çdo biznes i suksesshëm që ka për qëllim rritjen dhe zgjerimin duhet të marrë parasysh se ky synim është i mundur që të realizohet nëpërmjet marrëdhënieve franshizing – ekskluzivit. Avantazhet të cilat i ofron ky sistem pa dyshim janë të shumta. Një nga me të rëndësishmet llogaritet të jetë mundësia e përdorimit të burimeve të te tjerëve për të hapur zyrat e reja, që do të thotë se biznesi shpejt mund të përhapet tek njerëzit shumë të motivuar (investitorët, përfituesit e ardhshëm të ekskluziviteve) që do të drejtojnë degën. Në të njëjtën kohë shpenzimet e personelit udhëheqës në drejtimin e këtyre proceseve në këtë fushë janë të vogla posaçërisht në krahasim me shpenzimet e menaxhimit të rrjeteve të tyre. Natyrisht, këto janë avantazhet anën e saj të tjerë, dhe ky është fakti se biznesi ekskluzivitet që gjithmonë të ketë një fitim të vogël se në qoftë se ajo kishte në pronësi, dhe investimet e larta fillestare për hartimin dhe zhvillimin e rrjeteve ekskluzivitet. Përveç kësaj, pasi franchisor do të duhet të përballen me problemet e pashmangshme e komunikimit dhe duke punuar me përfituesit ekskluzivitet. Për shkak të gjithë procesin e hartimit dhe të rrjetit ekskluzivitet duhet të lihet të ekspertëve, si duhet të jenë të vetëdijshëm se ai krijon një formulë që do të shërbejë për vite me radhë, me ndryshime të vogla.

Prandaj, investimi fillestar mund të duket të shtrenjta por zgjedhin problemin e zgjerimit të biznesit afatgjatë dhe plotësojnë mungesën e tre faktorëve kryesorë për biznesin: kohën, të hollat dhe të strukturës së stafit të motivuar. Duke u bashkuar me ekskluzivitet, të tre faktorët ofrohen nëpërmjet ekskluziviteve – franshizez. Nëse doni të projektioni në masë të madhe të zgjeruar biznesin tuaj dhe nëse doni të punoni për të rritur madhësinë optimale dhe maksimale profitabilitetit këtë mundëni që lehtë ta realizoni nëpërmjet krijimit të franshizing marrëdhëniesh.

=====

Format e bashkëpunimit bashkëkohor për teknika të reja të tregtisë ndërkombëtare, zhvillimit ekonomik të vendeve i kanë dhënë impulse pozitive. Jo të gjitha vendet (ne veçanti në zhvillim dhe ato të varfra) kanë treguar sukses në procesin e tranzicionit për shkak të dominimit të efekteve të ekonomisë së shkallës. Procesi i tej zgjatur transitiv këto vende i ka qitur para problemeve të shumta shoqërore. Andaj analizimi mundësive të investimeve eventuale alternative nëpërmjet të së drejtës kontraktore në jetën praktike jep rezultate efektive, me kosto ekonomike të ulët për vendin dhe ndërmarrjet e saja. Për të shfrytëzuar këto mundësi është e domosdoshme kompletimi i legjislacionit në frymën bashkëkohore që do të jetë kompatibil me konventat respektive ndërkombëtare dhe me standardet e larta të Bashkimit Evropian. Identifikimi i partnerëve serioz, krijimi i bashkëpunimit nëpërmjet të kontratave siç janë ato të franshizingut, Know – How – it, licencës, forfetingut, etj, besohet të jenë mundësi për një sukses zhvillimor ekonomik në vend.

Zhvillimi ekonomik në kushte e globalizimit, shoqërisë moderne dhe post moderne është shndërruar në motor të zhvillimit shoqëror. Në këtë kontekst procesi i zhvillimit, reformimit dhe transforimit të ekonomive të vendeve, për secilin veç e veç, ka specifikat e përbashkëta dhe ato që i dallojë nga njëra tjetra. Shumica orvaten që të shënojnë rritje ekonomike nëpërmjet të rritjes së tregtisë me jashtë dhe investimeve të huaja.

Literatura e konsultuar dhe e shfrytëzuar

1. Aleksander, Gordon J., & William F.Sh., Fundamentals of investments, 1989
2. Andersen, A., Regionalism and the World Trading System, WTO, 1995
3. Brumbulli S., Investimet, Tiranë 1998
4. Hetemi M., E drejta me njohuritë themelore të së drejtës afariste, Prishtinë 1996
5. Kristo I., Biznesi Ndërkombetar, Tiranë 2004
6. Krasniqi A., E drejta në turizëm dhe hotelieri, Pejë 2005
7. Gorenac V & Šmid V., Poslovno Pravo u Turizmu i Ugostiteljstvu, Zagreb 1999
8. Godštajn A: Privredno ugovorno pravo., Informator br.1, Zagreb 1980
9. Kuhn, G. Michale, Horvath Balaza and J. Christopher., Officaly Supported Export Credits, International Monetary Found, Washington D.C., 1990, Internation Trade Center UNCTAD/WTO, The Financing of Exports, Geneva, 1997
10. Vasili J., Kontratat jotipike, Botimet ADA, Tiranë 2009
11. <http://www.franchise.org/convention.aspx>
12. <http://www.ifeinfo.com/>