



STUDIME PASDIPLOMIKE – CIKLI I DYTË

TEZA:

KONTRATA E LIZINGUT-ASPEKTI NACIONAL DHE KOMPARATIV

KANDIDATJA:

Albresha Selmani

MENTORI:

Prof. Dr. Adnan Jashari

Shtator, 2023

DEKLARATË	4
FALËNDERIMET	5
ABSTRAKTI	6
HYRJE	9
METODOLOGJIA E HULUMTIMIT	9
RËNDËSIA E HULUMTIMIT.....	10
KAPITULLI I PARË	12
NË PËRGJITHËSI MBI KONTRATAT E LIZINGUT	12
1. Kuptimi i kontratës së lizingut	12
2. Karakteristikat kryesore të kontratës së lizingut.....	15
3. Lidhja e kontratës së lizingut	15
3.1. Kushtet për lidhjen e kontratës së lizingut	23
3.2. Palët	25
3.3. Lënda ose objekti i kontratave	26
3.4. Dakordimi i vullnetit tek kontrata e lizingut	29
4. Mënyra e lidhjes së kontratave	33
4.1. Parabisedimet (Negociatat)	36
4.2. Oferta e kontratës së lizingut	39
4.3. Pranimi i ofertës për kontratë lizingu.....	44
5. Efektet e kontratës së lizingut	46
6. Shuarja e kontratës	48
KAPITULLI I DYTË	52
LLOJET E KONTRATËS SË LIZINGUT	52
1. Lizingu financiar indirekt.....	53
1.1. Kuptimi i lizingut financiar.....	56
1.2. Karakteristikat e lizingut indirekt.....	62
1.3. Rëndësia e lizingut financiar.....	65
2. Lizingu direkt.....	69
2.1. Kuptimi i lizingut direkt.....	74
2.2. Karakteristikat e lizingut direkt.....	79

2.3. Rëndësia e lizingut direkt	85
KAPITULLI I TRETË	92
TRAJTIMI JURIDIKO KOMPATIV I KONTRATËS SË LIZINGUT	92
I. Trajtimi juridik i kontratave për furnizime publike në shtetet e sistemit Kontinental..	94
1.1. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në Shqipëri	97
1.2. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në Kosovë.....	100
1.3. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në Kroaci	102
1.4. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në Gjermani	107
1.5. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në Itali.....	110
1.6. Trajtimi juridik i kontratave për furnizime publike në Zvicër	113
II. Trajtimi juridik I kontratave për furnizime publike në shtetet e sistemit anglosakson	117
2.1. Trajtimi juridik i kontratave për furnizime publike në SHBA	121
1.2. Trajtimi juridik i kontratave për furnizime publike në Angli.....	125
III. Kontrata për lizingun financiar në të drejtën pozitive dhe praktikën gjyqësore të republikës së Maqedonisë së Veriut	126
KAPITULLI I KATËRT	127
1. Të dhëna statistikore në lidhje me kontratën e lizingut të lidhura në territorin e komunës së Tetovës në bankën SPARKASSE nga viti 2020	127
1.1. Tabela e të dhënave statistikore në bankën Sparrkase Tetovë	128
1. Kontrata e lizingut në praktikën gjyqësore, zbatimi praktik NË çështjeT gjyqësore...	128
1.1. Rasti i parë	129
1.2. Rasti i dytë	130
PËRFUNDIMI	133
BIBLIOGRAFIA	136

DEKLARATË

Unë Albresha Selmani po e shkruajë këtë tezë si pjesë e diplomës time të masterit në të drejtën civile. Nëpërmjet këtij projekti synoj të eksploroj të dhëna rreth temës “KONTRATA E LIZINGUT – ASPEKTI NACIONAL DHE KOMPARATIV” dhe të kontriboj në pjesën ekzistuese të njohurive në këtë fushë. Motivimi pas zgjedhjes së kësaj teme buron nga pasioni im për të drejtën civile dhe dëshira ime për të bërë një ndikim domethënës brenda stafit akademik.

Gjatë gjithë rrugëtimit tim akademik, unë kam zhvilluar një interes të madhë për të kuptuar aspektin më të rëndësishëm të kësaj teme. Duke u thelluar në këtë hulumtim, shpresoj të hedh dritë mbi kompleksitetin që rrethon lizingu dhe të ofroj njohuri të vlefshme që mund të përdoren nga studiuesit, praktiuesit dhe vendimarrësit. Përmes analizave rigoroze, të menduarit kritik unë synoj të zbuloj prespektiva të reja, të sfidoj supozimet mbizotëruese dhe të ofroj rekomandime për kërkime të ardhshme dhe aplikime praktike. Për të arritur këto objektiva, kjo tezë ka një kombinim të metodave cilësore.

Duke përdorur teknike të fuqishme të mbledhjes së të dhënave dhe duke kryer rishikime të plota të literaturës, unë parashikoj të gjeneroj gjetje gjithëpërfshirëse dhe të besueshme që të kontribuojnë në avancimin e njohurive në këtë fushë.

Si përfundim, kjo tezë përfaqëson një kulm të rrugëtimit tim akademik dhe një dëshmi të përkushtimit, kuriozitetit dhe pasionit tim për të drejtën civile. Shpresoj që gjetjet dhe kontributet e këtij hulumtimi të frymëzojnë eksplorim të mëtejshëm, të nxisin diskursin intelektual dhe në fund të kenë një ndikim pozitiv.

FALËNDERIMET

E nderuar familja ime, i nderuar mentor dhe të nderuar profesorë,

Fillimisht unë dua të falënderojë babain tim i cili edhe pse nuk është më pjesë e jetës time, falë kontributeve të tij financiare sot jam në këtë shkallë ku gjithmonë e kam ëndërruar, unë dëshiroj nga ju një moment për të shprehur mirënjohjen time të përzemërt për familjarët dhe profesorët për mbështetjen dhe kontributin tuaj gjatë gjithë rrugëtimit tim për përfundimin e tezës së magjistraturës. Besimi juaj tek unë dhe inkurajimi juaj i vazhdueshëm kanë luajtur një rol kritik në suksesin tim.

Familjes time, ju jam mirënjohëse që kanë qenë gjithmonë pranë meje dhe që më kanë ofruar mbështetje financiare dhe emocionale dhe kanë kuptuar kërkesat e kësaj përpjekjeje sfiduese. Dashuria dhe inkurajimi juaj më kanë mbajtur të motivuar gjatë gjithë kohës më të vështirë dhe jam vërtet mirënjohëse për praninë tuaj në jetën time, dhe gjithashtu familjes së bashkëshortit tim i takojnë falenderimet përzemërta për mbështetjen dhe mirëkuptimin. Besimi juaj në aftësitë e mia e ka kuptimin e botës për mua dhe unë jam mirënjohëse për marrëdhënien e mrekullueshme që ndajmë.

Falënderimet i takojnë posaqërisht mentorit tim sepse udhëzimi i tij ka qenë pasion për këtë temë dhe më ka ndihmuar të hulumtojë nëpër kompleksitetin e tezës time. Durimi dhe gatishmëria për të ndarë njohurit ka qenë e paspjegueshme dhe nuk mund t'ju falënderojë mjaftueshëm për mentorimin tuaj, dhe gjithashtu falënderime shkojnë për të gjithë profesorët që kanë ndarë kohën dhe më kanë sfiduar të mendoj në

mënyrë kritike. Përkushtimi juaj ndaj mësimdhënies dhe përkushtimi ndaj arsimit tonë kanë pasur një ndikim të thellë në rrugëtimin tim akademik.

Unë jam me të vërtetë e bekuar që kam për rreth persona kaq të jashtëzakonshëm sepse pa ju nuk do të kisha arritur këtu ku jam sot. Besimi juaj më ka rrënjësuar besimin tim dhe më ka frymëzuar të shkoj përtej kufijve të mi. Kontributet tuaja do të jenë përgjithmonë të rëndësishme dhe jam përjetësisht mirënjohës për rolin që keni luajtur në suksesin tim.

Ju faleminderit!

ABSTRAKTI

Ky hulumtim fokusohet në analizën dhe vlerësimin e kontratave të lizingut në kontekstin e pasurive të paluajtshme të korporatave. Lizingu ka fituar një popullaritet të konsiderueshëm si një instrument financiar për blerjen dhe menaxhimin e pasurive të paluajtshme. Qëllimi i këtij studimi është të sigurojë një kuptim gjithëpërfshirës të komponentëve kryesorë, konsideratave ligjore dhe implikimeve ekonomike të kontratave të lizingut. Metodologjia e hulumtimit përfshin një kombinim të qasjeve cilësore. Rishikimi i gjerë i literaturës dhe analiza e kontratave ekzistuese të lizingut do të kryhet për të identifikuar praktikatat e zakonshme, sfidat dhe fushat e mundshme për përmirësim të vazhdueshëm.

Gjetjet e këtij studimi synojnë të kontribuojnë në grupin ekzistues të njohurive duke ofruar një kuadër holistik për strukturimin e kontratave të lizingut, duke adresuar kompleksitetin ligjor dhe financiar dhe duke minimizuar rreziqet si për lizingdhënësit ashtu edhe për lizingmarrësit.

Për më tepër, kërkimi synon të identifikojë strategjitë e mundshme për të rritur efikasitetin dhe efektivitetin e kontratave të lizingut, të tilla si përfshirja e klauzolave të qëndrueshmërisë dhe fleksibilitetit. Në fund të fundit, ky hulumtim kërkon të ofrojë njohuri dhe udhëzime të vlefshme për profesionistët e pasurive të paluajtshme, investitorët dhe politikanët e përfshirë në industrinë e lizingdhënies. Duke kuptuar nuancat dhe ndërlikimet e kontratave të lizingut, palët e interesuara mund të marrin vendime të informuara, të optimizojnë strukturat e tyre të lizingut dhe të sigurojnë sukses afatgjatë në menaxhimin e aseteve të pasurive të paluajtshme.

Lizingu direkt dhe lizingu indirekt janë dy qasje të ndryshme ndaj dhënies me qira në industrinë e pasurive të paluajtshme sepse lizingu direkt i referohet një situate ku lizingdhënësi lidh direkt një kontratë lizingu me lizingmarrësin. Në këtë rast, lizingdhënësi merr përsipër përgjegjësitë e administrimit të pronës, mbledhjes së qirasë dhe mirëmbajtjes së lokaleve. Lizingu direkt i siguron lizingdhënësit kontroll më të madh mbi pronën dhe ndërveprim të drejtpërdrejtë me lizingmarrësin.

Lizingu indirekt përfshin një ndërmjetësim midis lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Ky ndërmjetësim është shpesh një entitet i palës së tretë, si p.sh. një kompani e administrimit të pronave ose një agent lizingu. Ndërmjetësi është përgjegjës për trajtimin e negociatave të lizingut, menaxhimin e pronës, mbledhjen e qirasë dhe mirëmbajtjen në emër të lizingdhënësit. Në lizingdhënien indirekte, lizingdhënësi mund të ketë më pak përfshirje të drejtpërdrejtë në operacionet e përditshme, por mund të përfitojë nga ekspertiza profesionale dhe mbështetja nga ndërmjetësi.

Si lizingu direkt ashtu edhe ai indirekte kanë avantazhet dhe disavantazhet e tyre. Lizingu direkt i lejon lizingdhënësit të ketë më shumë kontroll mbi pronën dhe fitime potencialisht më të larta pasi nuk ka ndërmjetës që merr një pjesë të të ardhurave nga lizingu. Megjithatë, do të thotë se lizingdhënësi duhet të trajtojë detyrat administrative dhe menaxhuese që lidhen me pronësinë e pronës. Në të kundërt, lizingdhënia indirekte mund ta çlirojë lizingdhënësin nga shumë ngarkesa operationale duke i transferuar ato te ndërmjetësi. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për lizingdhënësit që nuk kanë kohë, ekspertizë ose burime për të menaxhuar vetë pronën. Megjithatë, lizingdhënësi mund të ketë më pak kontroll mbi pronën dhe mund të ndajë një pjesë të të ardhurave nga lizingu me ndërmjetësin si tarifë për shërbimet e tyre. Në fund të fundit, zgjedhja midis lizingdhënies direkte dhe lizingdhënies indirekte varet nga faktorë të ndryshëm si p.sh. preferencat e lizingdhënësit, burimet dhe niveli i përfshirjes së dëshiruar. Është e rëndësishme që të merren parasysh me kujdes këta faktorë dhe të vlerësohen përfitimet dhe të metat e mundshme të secilës qasje përpara se të vendoset se cili opsion është më i përshtatshëm për një situatë të caktuar lizingdhënie.

HYRJE

METODOLOGJIA E HULUMTIMIT

Nëpërmjet objektivit të kërkimit përcaktohet qartë qëllimi i kërkimit dhe atë synimi që arrihet përmes studimit të kontratave të lizingut. Kjo mund të jetë për të analizuar kuadrin ligjor, për të shqyrtuar praktikën më të mirë ose për të eksploruar tendencat në zhvillim, gjithashtu bëhet rishikimi gjithëpërfshirës i literaturës ekzistuese të punimeve akademike, ligjeve dhe rregulloreve përkatëse dhe udhëzimeve të industrisë në lidhje me kontratat e lizingut.

Sa i përket përcaktimit për modelin e duhur të kërkimit rreth studimit, mund të jetë cilësore ose një kombinim. Merret parasysh lloji i të dhënave që duhet të grumbullohen dhe metodat e mbledhjes së të dhënave (p.sh. intervistat, anketat, analizat e dokumenteve). Gjithashtu mblidhen të dhëna nga burimet përkatëse për të mbështetur objektivat kërkimore. Kjo mund të përfshijë të dhëna parësore, të tilla si intervista me profesionistë të lizingdhënies ose analiza të kontratave të lizingdhënies, si dhe të dhëna dytësore nga raportet e industrisë, studimet e rasteve ose publikimet qeveritare, dhe gjithashtu sa i përket analizës së të dhënave të mbledhura duke përdorur teknika të përshtatshme analitike. Kjo mund të përfshijë analizën statistikore, analizën e përmbajtjes ose analizën tematike, në varësi të natyrës së pyetjeve të hulumtimit.

Pasi që hulumtohet rreth temës bëhet interpretimi i rezultateve të analizës dhe lidhen me objektivat kërkimore. Identifikohen tendencat, modelet ose temat kryesore që dalin nga të dhënat dhe diskutohen implikimet e tyre për kontratat e lizingut. Pas gjithë këtyre bëhet edhe

diskutimi për gjetjet në lidhje me literaturën ekzistuese dhe bëhet lidhja ndërmjet kërkimit dhe kontekstit më të gjerë të kontratave të lizingut. Përmbledhen pikat kyçe dhe jepen rekomandime për praktikën më të mirë ose fushat për kërkime të mëtejshme. Është e rëndësishme të theksohet se metodologjia e kësaj teme është një udhëzues i përgjithshëm dhe qasja specifike që mund të ndryshojë në varësi të objektivit të hulumtimit, burimeve të disponueshme dhe kompleksitetit të kontratave të lizingut që po analizohen.

RËNDËSIA E HULUMTIMIT

Hulumtimi ndihmon për të mbledhur informacion në lidhje me tendencat aktuale të tregut, kërkesën dhe konkurrencën në sektorin e lizingut. Kjo njohuri mund të ndihmojë profesionistët e lizingdhënies të marrin vendime të informuara në lidhje me çmimet, kushtet e kontratave, etj.

Hulumtimi gjithashtu lejon një vlerësim të plotë të rreziqeve të mundshme që lidhen me kontratat e lizingut. Duke studiuar të dhënat përkatëse dhe duke analizuar përvojat e kaluara, profesionistët e lizingdhënies mund të identifikojnë dhe të zbusin rreziqet e mundshme, të tilla si aftësia kreditore e lizingmarrësve, çështjet e mirëmbajtjes së pronës ose detyrimet ligjore.

Hulumtimi ndihmon për të siguruar që kontratat e lizingut janë në përputhje me ligjet, rregulloret dhe standardet e industrisë në fuqi. Profesionistët e lizingdhënies duhet të qëndrojnë të përditësuar mbi kërkesat ligjore që lidhen me kontratat e lizingut, të drejtat e

lizingmarrësve, ligjet e ndershme të strehimit dhe rregulloret mjedisore, ndër të tjera.

Hulumtimi u ofron profesionistëve të lizingdhënies njohuri të vlefshme për normat e tregut, qiratë e krahasueshme dhe praktikat mbizotëruese të industrisë. Kjo njohuri mund të përdoret si levë gjatë negociatave me lizingmarrësit ose palët e tjera të përfshira në procesin e lizingdhënies.

Hulumtimi mund të ndihmojë në identifikimin e mundësive për kursime të kostos ose rritje të të ardhurave në kontratat e lizingut. Duke analizuar të dhënat e tregut, profesionistët e lizingdhënies mund të optimizojnë tarifat e lizingut, të negociojnë kushte të favorshme ose të zbatojnë strategji për të tërhequr dhe mbajtur lizingmarrësit me cilësi të lartë.

Në përgjithësi, hulumtimi luan një rol vendimtar për të siguruar që kontratat e lizingut janë të mirëinformuara, në përputhje me ligjin dhe të dizajnuara për të maksimizuar përfitimin duke minimizuar rreziqet. Ai i ndihmon profesionistët e lizingdhënies të marrin vendime të bazuara në prova, të përshtaten me ndryshimin e kushteve të tregut dhe të arrijnë objektivat e tyre të biznesit.

KAPITULLI I PARË

NË PËRGJITHËSI MBI KONTRATAT E LIZINGUT

1. KUPTIMI I KONTRATËS SË LIZINGUT

Termi lizing (leasing) ka prejarrdhjen nga gjuha angleze, fjala lease. Ky term në të njejtën kohë do të thotë edhe kontratë me të cilën njëra palë detyrohet që të dorëzoj sendin palës tjetër kontraktuese për një kohë të caktuar, ndërsa pala tjetër detyrohet të paguaj çmimin e caktuar.¹ Lizingu definohet si metodë e veçantë e financimit të të mirave të llojllojshme si të luajtshme ashtu edhe të paluajtshme, e cila në mënyrë të caktuar i jep me lizing marrësit të lizingut sendin e kontraktuar për kohë të caktuar edhe me kompensim të caktuar, në atë mënyrë që ajo e mirë mund të amortizohet për kohë më të gjatë se kohëzgjatja e kontratës së lizingut². *Për herë të parë kjo kontratë u njoh në të drejtën anglosaksone në Shtetet e Bashkuara të Amerikës dhe në Britanin e Madhe, ku “to lease” në gjuhën angleze do të thotë të “bësh një marrëveshje zyrtare në të cilën paguhet për të përdorur një ndërtesë, një tokë, një pajisje për një periudhë kohe të caktuar”.*³

Kontrata e lizingut është kontratë e dyanshme pasi me lidhjen e saj krijohen të drejta dhe detyrime si për dhënësin e lizingut ashtu dhe për marrësin e lizingut.⁴

¹ Adnan Jashari, E drejta afariste kontraktore, Tetovë 2016 – faqe 289

² Adnan Jashari, Kapaciteti na Makedonija za transfer na tehnologijata, naucen forum za industriska sopstvenost, Skopje, 2010, faqe. 124

³ “lease – to have a legal agreement in which someone pays you money to use a building, land, or equipment belongin to you for a specific period time “
Macmillan English Dictionary for advanced learners “Second edition 2007 faqe 856.

⁴ Adnan Jashari, E drejta afariste kontraktore, Tetovë 2016 – faqe 290

Kontrata është e lidhur kur palët kontraktuese janë marrë vesh për elementet thelbësore të kontratës. Kur palët besojnë se janë pajtuar, kurse midis tyre ekziston mosmarrëveshja rreth elementeve thelbësore të kontratës, kontrata nuk do të konsiderohet e lidhur.

Kontrata e lizingut është një kontratë mes dy palëve ku njëra palë lejon tjetrën të përdor një pronë për një periudhë kohore të caktuar.

Lizingdhënësi mbetet pronar i pasuris, ndërsa pala tjetër paguan një shumë të caktuar të parave në këmbim të përdorimit të pronës. Në fund të periudhës së lizingut, pala mund të blejë pronën në një çmim të caktuar ose ta kthejë pronën tek lizingdhënësin por gjithashtu mundet edhe të bëjë një kontratë të re për të vazhduar lizingun. Kjo kontratë është një marrëveshje e rëndësishme dhe duhet të përmbajë të dhëna të detajuara dhe të sakta për pronën, kohën e përdorimit, shumën e pagesës si dhe detyrimet dhe të drejtat e palëve të kontratës. Një kontratë lizingu zakonisht përfshin shumë elemente, duke përfshirë kushtet dhe kohëzgjatjen e përdorimit të pronës, shumën e pagesës mujore, shpenzimet e mbajtjes dhe mirëmbajtjes së pronës deri në fund të periudhës së lizingut.

Lizingdhënësi zakonisht kërkon një garanci të pagesës për të siguruar që personi që merr lizingun do të paguaj shumën e duhur të parave në kohë dhe mund të ketë nevojë për të siguruar aset nëse dëmtohet ose humbet prona gjatë kohës së përdorimit.

Në kushtet e një kontrate lizingu, njëra palë është pronar i pasuris dhe e kontrollon atë, ndërsa pala tjetër ka të drejtën ta përdorë pronën për një periudhë kohore të caktuar. Kjo kontratë e lizingut ka ngarkesë për të siguruar që të dija palët të kenë të drejta dhe detyrime të qarta dhe të njohura si dhe të mbrojnë interesat e tyre. Ngarkesa mund të përfshijë detyrimet për pagesën e shumave të caktuara, përdorimin e pronës në mënyrë të saktë dhe të përshtatshme, dhe detyrimet për

mirëmbajtjen e pronës. Tek kontrata e lizingut është e nevojshme që palët të kenë një kuptim të qartë të detyrimeve dhe të drejtave të tyre.

Kontrata nënshkruhet nga të dija palët dhe do të jetë e vlefshme për një periudhë kohore. Kjo kontratë është formale pasi që është një dokument i rëndësishëm i formës së shkruar që përcakton të drejtat dhe detyrimet e të dija palëve dhe vërtetohet që kontrata e lizingut është e përzier sepse ajo përfshin elemente nga kontrata e qirasë dhe kontrata e shitjes.

Në një kontratë të lizingut, njëra palë jep pronën për përdorim dhe merr pagesën për këtë, ndërsa në një kontratë të shitjes, njëra palë shet pronën dhe merr pagesën për të. Në kontratën e lizingut, njëra palë jep pronën për përdorim dhe merr pagesë për këtë por pronari mbetet pronar i pronës. Në fund të periudhës së lizingut, palët mund të vendosin të bëjnë një kontratë për blerjen e pronës, por nuk është një detyrim. Kështu, kontrata e lizingut është e përzier pasi përfshinë elemente nga kontrata e qirasë dhe shitjes. Kontrata e lizingut ka prestime të përhershme sepse në këtë mënyrë, pala që jep lizing mund të mbulojë koston e pronës dhe të ketë përfitime të vazhdueshme nga pagesat e lizingut. Për lizingmarresin, prestimet e përhershme janë të dobishme sepse ato mund të bëjnë pagesa më të ulta në një periudhë kohore të caktuar, në vend që të shpenzojnë një shumë të madhe parash.

2. KARAKTERISTIKAT KRYESORE TË KONTRATËS SË LIZINGUT

Karakteristikat kryesore të kontratës së lizingut janë:

1. Pronari i pronës e jep pronën për përdorim në këmbim të pagesave nga pala tjetër.
2. Lizingmarrësi paguan një shumë të caktuar për lizingun për një periudhë më të gjatë kohore, në vend që të paguajë një shumë të madhe parash një here.
3. Pas përfundimit të periudhës së lizingut, lizingmarrësi mund të blejë pronën në njëçmim të caktuar, por nuk është detyrim.
4. Kontrata e lizingut mund të përfshijë edhe një sërë kushtesh tjera, siç janë: kushtet e përdorimit dhe kushtet e pagesave - kushtet e pagesave dhe të përdorimit të pronës së marrë me lizing mund të ndryshojnë në varësi të institucionit financiar që ofron lizingun.

3. LIDHJA E KONTRATËS SË LIZINGUT

Lidhja e një kontrate lizingu bëhet midis klientit dhe institucionit financiar që ofron lizingun. Kontrata e lizingut përcakton kushtet dhe rregulloret për përdorimin e pronës së marrë me anë të lizingut dhe pagesat për këtë pronë.

Kontrata e lizingut është një dokument ligjor dhe duhet të lexohet me kujdes para se të nënshkruhet. Lidhja e një kontrate lizingu i referohet marrëveshjes ligjore midis një lizingdhënësi dhe një lizingmarrësi që përshkruan termat dhe kushtet e një prone me qira. Pasi të dyja palët të

kenë nënshkruar kontratën e lizingut, ajo bëhet një kontratë e vlefshme që zbatohet në bazë të ligjit.

E rëndësishme dhe detyruese për një kontratë lizingu është ajo që lizingdhënësi dhe lizingmarrësi janë të detyruar të përmbushin përgjegjësitë e tyre përkatëse, siç përshkruhet në kontratë.⁵ Për shembull, lizingdhënësi është përgjegjës për sigurimin e një hapësire jetese të sigurt dhe të banueshme, ndërsa lizingmarrësi është përgjegjës për pagesën e qirasë në kohë dhe mbajtjen e pronës të pastër dhe të mirëmbajtur. Nëse njëra palë dështon në përmbushjen e detyrimeve të saj siç përshkruhet në kontratën e lizingut, pala tjetër ka të drejtë të ndërmarrë veprime ligjore. Për shembull, nëse një lizingmarrës nuk e paguan qiranë në kohë, lizingdhënësi mund të ketë të drejtën të dëbojë lizingmarrësin dhe të kërkojë dëmshpërblim për çdo qira të papaguar. Është e rëndësishme që të dy pronarët të shqyrtojnë dhe kuptojnë me kujdes kushtet e kontratës së lizingut përpara se ta nënshkruajnë atë.

Me nënshkrimin e palëve, ajo bëhet një kontratë ligjërish e vlefshme dhe që të dyja palët janë të detyruara ta zbatojnë. Nëse ka ndonjë pyetje ose shqetësim në lidhje me kushtet e lizingut, është e rëndësishme të adresohen ato përpara nënshkrimit të kontratës për të shmangur çdo çështje të mundshme ligjore në të ardhmen. Rëndësia e kontratave të lizingut me shkrim do të thotë se një kontratë lizingu me shkrim është një dokument i detyrueshëm me ligj që përshkruan termat dhe kushtet e një prone me qira. Është e rëndësishme që pronari dhe lizingmarrësi të kenë një kontratë lizingu me shkrim për të shmangur çdo keqkuptim apo mosmarrëveshje. Një kontratë lizingu me shkrim ofron një kuptim të qartë të përgjegjësisë të të dyja palëve dhe mund të përdoret si provë në gjykatë nëse është e nevojshme.

⁵https://www.academia.edu/35097939/KONTRATA_LEAZING

Lexo më tepeër tek LMD

Tek lidhja e kontratës së lizingut më të rëndësishme janë:

1. *Elementet e një kontrate lizingu*: Një kontratë lizingu zakonisht përfshin disa elemente - si emrin e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, afatin e qirasë, shumën e qirasë, depozitën e sigurisë, tarifat e pagesës së vonuar, përgjegjësitë e mirëmbajtjes.
2. *Nënshkrimi i kontratës së lizingut*: Pasi që të dyja palët të kenë shqyrtuar dhe të kenë rënë dakord me kushtet e kontratës së lizingut, ato duhet të nënshkruajnë kontratën e lizingut për ta bërë atë kontratë ligjërisht të vlefshme. Lizingdhënësi dhe lizingmarrësi duhet të mbajnë secili një kopje të kontratës së lizingut të nënshkruar. Nëse ka ndonjë ndryshim në kontratë gjatë periudhës së lizingut, të dyja palët duhet të nënshkruajnë një kontratë të re për të pasqyruar dhe shqyrtuar ndryshimet.
3. *Shkelja e kontratës së lizingut*: Nëse njëra palë shkel kushtet e kontratës së lizingut, pala tjetër mund të ndër marrë veprime ligjore për të ndërprerë lidhjen e asaj kontrate.⁶Për shembull, nëse lizingmarrësi nuk e paguan qiranë në kohë, lizingdhënësi mund të bëjë kërkesë kundër tij për sendin e dhënë me qira. Nëse lizingdhënësi nuk arrin të sigurojë një hapësirë të sigurt dhe të rehatshme, lizingmarrësi mund të paraqesë një ankesë pranë autoriteteve. Është e rëndësishme që të dyja palët të kuptojnë të drejtat dhe detyrimet e tyre sipas kontratës së lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.

⁶ Lexoni më shumë në https://www.academia.edu/35097939/KONTRATA_LEAZING

4. *Rinovimi ose përfundimi i kontrates se lizingut*: Në fund të afatit të lizingut, kontrata e lizingut mund të rinovohet ose të ndërpritet. Nëse palët dëshirojnë të rinovojnë lizingun, ato mund të nënshkruajnë një kontratë të re me kushte të përditësuara. Nëse njëra palë dëshiron të ndërpresë kontratën, ajo duhet të njoftojë palën tjetër sipas kushteve të kontratës së lizingut. Është e rëndësishme që të dyja palët të kuptojnë klauzolat e rinovimit dhe përfundimit të kontratës së lizingut për të shmangur çdo konfuzion ose mosmarrëveshje.
5. *Llojet e kontratës së lizingut*: Ekzistojnë disa lloje të kontratës së lizingut, duke përfshirë qiratë me afat të caktuar, qiratë nga muaji në muaj dhe marrëveshjet e qirasë. Një qira me afat të caktuar është një kontratë që ka një datë të caktuar përfundimi, ndërsa një qira mujore është një kontratë lizingu që rinovohet automatikisht çdo muaj derisa njëra palë të njoftojë për përfundimin e qirasë. Një kontratë lizingu për të pasur efekt duhet të konfirmohet si një kontratë lizingu që lejon lizingmarrësin të marrë pronën me qira.
6. *Depozitat e sigurisë*: Shumica e kontratave të lizingut në përgjithësi kërkojnë që lizingmarrësi të paguajë një depozitë sigurie, e cila është një shumë parash që mbahet nga lizingdhënësi për të mbuluar çdo dëmtim ose qira të papaguar në fund të afatit të qirasë. Depozita e sigurisë zakonisht është e rimbursueshme nëse lizingmarrësi përmbush detyrimet e tij sipas kontratës së lizingut. Megjithatë, nëse lizingmarrësi dëmton pronën me qira ose nuk paguan qiranë, lizingdhënësi mund të përdorë

depozitën e sigurisë për të mbuluar kostot e riparimeve ose qiranë e papaguar.

7. *Tarifat e pagesave të vonuara:* Kontratat e lizingut mund të përfshijnë gjithashtu tarifat e pagesës së vonuar, të cilat janë tarifa që lizingmarrësi duhet të paguajë nëse nuk e paguanë qiranë në kohë. Tarifat e pagesës së vonuar zakonisht janë një përqindje e shumës së qirasë dhe mund të rriten me kalimin e kohës nëse qiraja mbetet e papaguar. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë tarifat e pagesave të vonuara të përshkruara në kontratën e lizingut për të shmangur çdo kosto shtesë.
8. *Përgjegjësitë e mirëmbajtjes:* Kontratat e lizingut zakonisht përshkruajnë përgjegjësitë e mirëmbajtjes si të lizingdhënësit ashtu edhe të lizingmarrësit. Lizingdhënësi është përgjegjës për sigurimin e një hapësire të sigurt, ndërsa lizingmarrësi është përgjegjës për mbajtjen e pronës me qira të pastër dhe të mirëmbajtur. Nëse lizingmarrësi e dëmton pronën me qira ose nuk e mirëmban atë siç duhet, lizingdhënësi mund të zbrësë koston e riparimeve nga depozita e sigurisë.
9. *Zgjidhja e mosmarrëveshjeve:* Nëse lind një mosmarrëveshje midis lizingdhënësit dhe lizingmarrësit gjatë periudhës së lizingut, kontrata e lizingut mund të përfshijë një klauzolë për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve. Kjo klauzolë përshkruan procesin për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, i cili mund të përfshijë ndërmjetësimin ose arbitrazhin. Është e rëndësishme që të dyja palët të kuptojnë klauzolën e zgjidhjes së mosmarrëveshjeve në kontratën e lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.

- 10. Rritja e qirasë:* Kontratat e lizingut mund të përfshijnë dispozita për rritje të qirasë, të cilat lejojnë lizingdhënësin të rrisë qiranë pas një periudhe të caktuar kohore. Rritjet e qirasë zakonisht bazohen në tregun lokal të lizingut dhe mund të jenë subjekt i disa kufizimeve. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë dispozitat e rritjes së qirasë në kontratën e lizingut për të shmangur çdo kosto të papritur.
- 11. Nënqiraja:* kontratat e lizingut mund të përfshijnë gjithashtu dispozita për nënqira, të cilat i lejojnë lizingmarrësit t'i japë me qira pronën një personi tjetër. Dhënia me nënqira mund të jetë subjekt i disa kufizimeve, të tilla si marrja e miratimit të lizingdhënësit dhe pagesa e tarifave shtesë. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë dispozitat e nënqirasë në kontratë e lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.
- 12. Ndërprerja e parakohshme:* Kontratat e lizingut mund të përfshijnë dispozita për përfundimin e parakohshëm, të cilat lejojnë njërin palë të përfundojë lizingun përpara përfundimit të afatit të lizingut. Ndërprerja e parakohshme mund t'i nënshtrohet disave kufizime të tilla si njoftimi dhe pagesa e një tarife shtesë. Është e rëndësishme që të dyja palët të kuptojnë dispozitat e përfundimit të parakohshëm në kontratën e lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.
- 13. Kërkesat ligjore:* Kontratat e lizingut duhet të jenë në përputhje me ligjin dhe të zbatohen në menyrë të rregullt shtetërore, të cilat mund të ndryshojnë në varësi të vendndodhjes së pronës me qira. Për shembull, disa shtete kërkojnë që pronarët të japin një sasi të caktuar njoftimi

përpara se të rrisin qiranë ose të ndërpresin qiranë. Është e rëndësishme që pronarët dhe lizingmarrësit të kuptojnë kërkesat ligjore në zonën e tyre për të shmangur çdo çështje ligjore.

14. Asistencë profesionale: Pronarët dhe lizingmarrësit mund të përfitojnë nga kërkimi i ndihmës profesionale kur hartojnë ose rishikojnë një marrëveshje. Avokatët e te drejtës civile ose kompanitë e administrimit të pronës mund të ofrojnë udhëzime dhe të sigurojnë që kontratën e lizingut të jetë në përputhje me ligjet shtetërore. Është e rëndësishme të punohet me një profesionist me reputacion për të shmangur çdo çështje ligjore.

15. Të drejtat e lizingmarrësit: Marrëveshjet e lizingut duhet të jenë në përputhje me ligjet për të drejtat e lizingmarrësit, të cilat mbrojnë lizingmarrësit nga diskriminimi, hakmarrja dhe praktikat e tjera të padrejta. Ligjet për të drejtat e lizingmarrësit mund të ndryshojnë në varësi të vendndodhjes së pronës me qira. Është e rëndësishme që pronarët të kuptojnë ligjet e të drejtave të lizingmarrësve në zonën e tyre për të shmangur çdo çështje ligjore.

16. Përgjegjësitë e pronarit: Marrëveshjet e lizingut mund të përfshijnë dispozita për përgjegjësitë e lizingdhënësit, të cilat përshkruajnë detyrimet e lizingdhënësit për të siguruar një hapësirë jetese të sigurt dhe të banueshme. Përgjegjësitë e lizingdhënësit mund të përfshijnë mirëmbajtjen e pronës me qira, kryerjen e riparimeve dhe adresimin e çdo rreziku për sigurinë. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë përgjegjësitë e lizingdhënësit

në kontratën e lizing për të siguruar që të drejtat e tyre mbrohen.

17. Dëbimi: Kontratat e lizingut mund të përfshijnë dispozita për dëbimin, të cilat lejojnë lizingdhënësin të largojë lizingmarrësin nga prona me qira për arsye të caktuara, si mospagimi i qirasë ose shkelja e kontratës së lizingut.

Dëbimi është një proces ligjor që duhet të jetë në përputhje me ligjet lokale dhe shtetërore. Është e rëndësishme që pronarët të ndjekin procedurat e duhura të dëbimit për të shmangur çdo çështje ligjore.

18. Inspektimet e pronës: Kontratat e lizingut mund të përfshijnë dispozita për inspektimin e pronës, të cilat lejojnë lizingdhënësin të inspektojë pronën me qira për çështje të mirëmbajtjes ose dëmtime. Inspektimet e pronës mund të kryhen përpara se lizingmarrësi të fillojë përdorimin, gjatë periudhës së lizingut ose pasi lizingmarrësi të heq dorë. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë dispozitat e inspektimit të pronës në kontratën e lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.

19. Ndryshimet: Marrëveshjet e lizingut mund të përfshijnë dispozita për ndryshime, të cilat lejojnë lizingmarrësin të bëjë ndryshime në pronën me qira, të tilla si lyerja ose instalimi i pajisjeve. Ndryshimet mund t'i nënshtrohen disa kufizimeve, të tilla si marrja e miratimit të lizingdhënësit dhe rivendosja e pronës në gjendjen e saj origjinale në fund të afatit të lizingut. Është e rëndësishme që lizingmarrësit të kuptojnë dispozitat e ndryshimeve në kontratën e lizingut për të shmangur çdo çështje ligjore.

3.1. KUSHTET PËR LIDHJEN E KONTRATËS SË LIZINGUT

Për lidhjen e kontratave duhet plotësuar kushte të caktuara. Varësisht se këto kushte duhet plotësuar te të gjitha kontratat apo vetëm te kontrata të caktuara, bëhet dallimi midis kushteve të përgjithshme dhe të veçanta.⁷

Çdo kontratë për të qenë e vlefshme duhet të përmbajë këto elemente:

1. Kushtet e përgjithshme

- 1.1. Aftësin kontraktuese të palëve
- 1.2. Pajtimin evullnetit të palëve kontraktuese
- 1.3. Objektin (lëndën) e kontratës
- 1.4. Bazën e kontratës

2. Kushtet e veçanta

3. Lidhja e kontratës

- 3.1. Negociatat
- 3.2. Oferta⁸
- 3.3. Pranimi i ofertës

4. Klasifikimi i kontratave

5. Interpretimi i kontratave

Mungesa e ndonjërit nga këto elementet e sjell pavlefshmërinë e kontratës. Subjektet e kontratës së lizingut janë dy ose tre në varësi të llojit të kontratës.

⁷ Vazhdon: Kushtet e përgjithshme të kontratës dallohen nga elementet thelbësore të kontratës, ngase kushtet e përgjithshme janë të domosdoshme për lidhjen e çdo kontrate, ndërsa elementet thelbësore janë të nevojshme për lidhjen e kontratës konkrete.

⁸ Për më tepër lexoni – Prof.dr. Adnan Jashari (ligjerata të autorizuar).

Si subjekte të kontratës marrin pjesë lizingmarrësi, lizingdhënësi dhe furnizuesi, ndërsa tek kontrata e lizingut direkt marrin pjesë lizingdhënësi dhe lizingmarrësi.

Objekti apo lënda e kontratës së lizingut janë tërësia e veprimeve juridike që kryen lizingdhënësi për ti dhënë lizingmarrësit në përdorim një send për një kohë të caktuar, kundrejt shpërblimit periodik me këste. Si objekt material i kontratës së lizingut janë sendet e luajtshme si: automjete, mjete prodhuese, anije, avione etj. Gjithashtu edhe sendet e paluajtshme si: banesa, fabrike, etj.

Përmbajtja e kontratës së lizingut përfshin të drejtat dhe detyrimet e palëve midis njëri-tjetrit. Në vazhdim do të përmenden disa pjesë të përmbledhura:

Sa i përket lizingdhënësit, ai duhet të njoftojë me shkrim furnizuesin se e blen sendin për t'ia dhënë me qira lizingmarrësit. Lizingdhënësi duhet të garantojë për lizingmarrësin për çdo të metë juridike dhe fizike të sendit. Gjithashtu ka të drejtë të ushtrojë kontrollë për të parë nëse sendi përdoret apo mirëmbahet në mënyrën e duhur dhe të shqyrtojë edhe dokumentacionin financiar. Lizingmarrësi ka të drejtë të zgjedhë sendin dhe furnizuesin “nëse ka kontratë lizingu me furnizues”. Lizingdhënësi nuk ka të drejtë të kërkojë pa pëlqimin e lizingmarrësit shfuqizimin e kontratës dhe gjithashtu lizingdhënësi duhet të përgjigjet për çdo humbje të shkaktuar sendit që është marrë me anë të lizingut në kundërshtim me kontratën apo në kundërshtim me qëllimin e kontratës etj.

Sa i përket kërkesës për leje nga ana e Ministrisë së financave thuhet se duhet të paraqiten dokumentet e përmendura në vazhdim:

1. Propozimin – “aktin për themelim”.

2. Vërtetim i pagesës së aseteve.
3. Identiteti i personave që themelojnë shoqëri lizingu.
4. Dokument se ndaj themeluesit nuk i është shqiptuar ndonjë masë sigurie.⁹

3.2.

PALËT

Kontrata e lizingut përcakton detyrimet e secilës palë në lidhje me përdorimin e pronës së marrë me anë të lizingut dhe pagesat për këtë pronë. Një kontratë lizingu është një kontratë ligjore midis dy palëve, lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, që përshkruan termat dhe kushtet e një prone me qira. Të dyja palët kanë të drejta dhe përgjegjësi specifike që duhet të respektohen gjatë gjithë kohëzgjatjes së qirasë.

Sipas LMD, kontrata është lidhur kur palët kontraktuese janë marrë vesh për elementet thelbësore të saj.¹⁰

Palët në kontratën e lizingut janë:

1. Lizingdhënësi
2. Lizingmarrësi
3. Furnizuesi (në disa raste)

Lizingdhënësi dhe Furnizuesi mund të jetë personi i njëjtë.

Lizingdhënësi nënkupton një person juridik i licencuar në mënyrë të posaçme nga Banka Qendrore, për të ushtruar në mënyrë të ndërsjelltë transaksionet e Lizingut Financiar ose Lizingut Operativ dhe i cili jep të

⁹ Për më tepër lexo tek Ligji për lizing i RMV – së, Neni 3-b, paragraf – 2 alinea 2,3,4

¹⁰ LMD, neni 26.

drejtën e posedimit ose shfrytëzimit të asetit objekt lizingu në bazë të kontratës së lizingut përveç kur nga konteksti nënkuptohet ndryshe, përkufizimi përfshin edhe nën - lizingdhënësin.

Lizingmarrës nënkupton një person fizik ose juridik, i cili përfiton të drejtën e posedimit dhe shfrytëzimit të asetit për objekt të kontratës së lizingut, përveç kur tregohet ndryshe nga konteksti, përkufizimi përfshin edhe nën – lizingmarrësin.

Furnizues nënkupton një person nga i cili lizingdhënësi merr asetin objekt lizingu ose të drejtën e posedimit dhe shfrytëzimit të një asemi objekt lizingu në bazë të një kontrate furnizimi.

Aset nënkupton çdo mall të luajtshëm ose të paluajtshme. Ky term nuk përfshin mallrat e paqëndrueshme, paratë, dokumentet, instrumentet financiare, llogaritë, letrat komerciale, letrat me vlerë, veprat e artit, pronën intelektuale ose pronën tjetër të paprekshme. Kontratat të cilat lidhen jashtë kufinjëve të aftësisë vepruese nuk kanë efekt juridik dhe si të tilla ato janë nule.¹¹

3.3. LËNDA OSE OBJEKTI I KONTRATAVE

Lënda ose objekti i kontratës së lizingut është pronësia që jepet në lizing. Mund të jetë njëmjet transporti, një pajisje teknologjike, një pajisje mjeksore ose çdo lloj pronsie që mund të merret në lizing. Kontrata e lizingut përcakton detyrimet e klientit dhe institucionit financair në lidhje me përdorimin e kësaj pronësie dhe pagesat për këtë pronë. Objekti i kontratës së lizingut i referohet sendit ose asetit specifik që i jepet me qira lizingmarrësit nga lizingdhënësi. Kjo mund të përfshijë një gamë të gjerë të tilla si, automjete, pajisje, makineri etj.

¹¹ LMD

Objekti i lizingut mund të ketë sende të pakonsumueshme që përdoren për veprimtari sipërmarrëse, përveç parcelavetë tokës dhe objekteve të tjera natyrore.

Dhënia me qira e objekteve janë:

1. *Pasuria e luajtshme*: gjithçka që nuk vlen për pasuritë e paluajtshme --makineri, pajisje, teknologji kompjuterike, automjete, etj.
2. *Pasurit e paluajtshme*: ndërtesa, anijet e detit, etj.

Kontrata e lizingut zakonisht përshkruan detajet specifike të objektit që jepet me qira, duke përfshirë gjendjen e tij, specifikimet dhe çdo kufizim gjatë përdorimit të tij. Mund të përfshijë gjithashtu dispozita për mirëmbajtje dhe riparime, mbulim sigurimi dhe çështje të tjera të ndërlidhura.

Në shumë raste, objekti i kontratës së lizingut mbetet një aset me vlerë të lartë që lizingmarrësi mund të mos jetë në gjendje ta përballojë ta blejë atë send plotësisht. Lizingu i lejon lizingmarrësit të përdorë asetin për një periudhë të caktuar kohore. Kushtet e kontratës së lizingut do të ndryshojnë në varësi të objektit specifik që jepet me qira, si dhe nga nevojat dhe preferencat e palëve të përfshira në kontratë. Megjithatë, pavarësisht nga specifikat, objekti i kontratës së lizingut është një komponent kritik i kontratës dhe duhet të shqyrtohet me kujdes dhe të përcaktohet qartë për të shmangur çdo keqkuptim apo mosmarrëveshje. Siç u përmend më herët, objekti i kontratës së lizingut mund të jetë një gamë e gjerë sendesh. Kontratat e lizingut së automjeteve mund të përfshijë makina, kamionë ose lloje të tjera transporti. Sa i përket gjendjes së objektit kontrata e lizingut duhet të tregojë qartë gjendjen e objektit që jepet me qira. Kjo mund të përfshijë çdo dëmtim ekzistues, si

dhe çdo riparim ose mirëmbajtje që mund të kërkohej gjatë afatit të lizingut.

Specifikimet e kontratës së lizingut duhet të përcaktojnë edhe specifikat e objektit që jepet me qira. Për shembull, një kontratë lizingu automjeteve mund të përfshijë detaje mbi markën, modelin dhe vitin e makinës, si dhe çdo veçori ose opsion shtesë. Kontrata e lizingut mund të përfshijë kufizime se si mund të përdoret objekti. Për shembull, një kontratë lizingu e pasurive të paluajtshme mund të ndalojë lizingmarrësin të bëjë ndonjë ndryshim strukturor në pronë, ndërsa një kontratë lizingu automjeteve mund të kufizojë numrin e miljeve që lizingmarrësi mund të drejtojë makinën.

Kur flasim për sigurimin dhe mirëmbajtjen e kontratës së lizingut e cila mund të përfshijë gjithashtu dispozita për mbulimin dhe mirëmbajtjen e sigurimit. Për shembull, një kontratë lizingu e automjeteve mund t'i kërkojë lizingmarrësit të mbajë një nivel të caktuar mbulimi sigurimi, ndërsa një kontratë lizingu e pajisjeve mund t'i kërkojë lizingdhënësit të sigurojë mirëmbajtje dhe riparime të rregullta. Në përgjithësi, objekti i një kontrate lizingu është një komponent kritik i marrëveshjes dhe duhet të shqyrtohet me kujdes dhe të përcaktohet qartë për të siguruar që të dyja palët të kuptojnë të drejtat dhe detyrimet e tyre.

Lizingdhënësi ruan pronësinë e sendit që jepet me qira. Kjo do të thotë se lizingmarrësi nuk e zotëron objektin, por ka të drejtë ta përdorë atë për një periudhë të caktuar kohore. Sa i përket kohëzgjatjes së lizingut. Kontrata e lizingut duhet të tregojë qartë kohëzgjatjen e lizingut, duke përfshirë datat e fillimit dhe mbarimit. Kjo mund të jetë një qira me afat të caktuar, ku lizingu përfundon në një datë të caktuar, ose një qira periodike, ku lizingu rinovohet automatikisht në fund të çdo periudhe

(p.sh. nga muaji në muaj). Si pjesë e kësaj kemi edhe kushtet e pagesës ku kontrata e lizingut duhet gjithashtu të përshkruajë kushtet e pagesës, duke përfshirë shumën e qirasë ose pagesave të qirasë, frekuencën e pagesave dhe çdo gjobë për pagesat e vonuara ose ndërprerjen e parakohshme.

Kontrata e lizingut duhet të përfshijë dispozita për rinovimin ose përfundimin e lizingut. Kjo mund të përfshijë opsione për zgjatjen e afatit të lizingut, si dhe kushte për përfundimin e parakohshëm të kontratës së lizingut. Kontrata e lizingut gjithashtu duhet të përfshijë dispozita për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Kjo mund të përfshijë ndërmjetësimin ose arbitrazhin, ose metoda të tjera të zgjidhjes së konflikteve.

3.4. DAKORDIMI I VULLNETIT TEK KONTRATA E LIZINGUT

Dakordimi i vullnetit është një element thelbësor i kontratës së lizingut. Kjo do të thotë se palët, klienti dhe institucioni financiar, duhet të jenë dakord me kushtet dhe detyrimet e kontratës së lizingut dhe t'i nënshkruajnë ato. Klienti duhet të ketë kuptim të plotë për detyrimet dhe pagesat që do të ketë për pronën qëpo merr me anë të lizingut dhe institucioni financiar duhet të ketë kuptim të plotë për rreziqet dhe detyrimet që mund të vijnë në lidhje me ofrimin e lizingut.

Nëse të dija palët nuk janë dakord me kushtet dhe detyrimet e kontratës së lizingut, atëherë nuk mund të nënshkruhet kontrata dhe as

lizingu nuk do të ofrohet. Dakordimi apo marrëveshja e vullnetit të palëve është një aspekt thelbësor i çdo kontrate lizingu. Dakordimi i referohet mirëkuptimit dhe pëlqimit të ndërsjellë të palëve të përfshira në kontratën e lizingut. Kjo marrëveshje është një dokument ligjor që përshkruan termat dhe kushtet e lizingut, duke përfshirë të drejtat dhe detyrimet e palëve.

Në këtë punim do të diskutojmë rëndësinë e marrëveshjes së vullnetit të palëve në kontratën e lizingut dhe elementet kyçe që duhet të përfshihen në këtë kontratë.

Rëndësia e marrëveshjes së vullnetit të palëve në kontratën e lizingut ka të bëjë me:

1. Dakordimi i vullnetit të palëve është thelbësorë në çdo kontratë lizingu, sepse siguron që të dyja palët të jenë në të njëjtën faqe dhe të kuptojnë termat dhe kushtet e lizingut. Kjo marrëveshje ndihmon në parandalimin e keqkuptimeve dhe mosmarrëveshjeve që mund të lindin gjatë periudhës së lizingut. Ai gjithashtu siguron një kornizë të qartë për zgjidhjen e çdo mosmarrëveshjeje që mund të lindë gjatë periudhës së lizingut.
2. Një aspekt tjetër i rëndësishëm i dakordimit të vullnetit të palëve është se ndihmon në mbrojtjen e interesave të të dyja palëve. Kontrata e lizingut përshkruan të drejtat dhe detyrimet si të lizingdhënësit ashtu edhe të lizingmarrësit. Kjo kontratë siguron që të dyja palët të jenë të vetëdijshme për përgjegjësitë dhe detyrimet e tyre sipas lizingut. Ai gjithashtu siguron një kuadër ligjor për zgjidhjen e çdo keqkuptimi që mund të lindë gjatë periudhës së lizingut.

Elementet kryesore të marrëveshjes së vullnetit të palëve në kontratën e lizingut:

1. *Identifikimi i Palëve:* kontrata e lizingut duhet të identifikojë qartë palët e përfshira në qira. Kjo përfshin emrin dhe informacionin e kontaktit të lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Është e rëndësishme të sigurohet që informacioni i dhënë të jetë i saktë dhe i përditësuar.
2. *Përshkrimi i pronës:* Kontrata e lizingut duhet të përfshijë një përshkrim të detajuar të pronës që jepet me qira. Kjo përfshin adresën e pronës, madhësinë e pronës dhe çdo veçori ose lehtësi të veçantë që përfshihet në qira.
3. *Afati i qirasë:* Kontrata e lizingut duhet të tregojë qartë afatin e qirasë. Kjo përfshin datën e fillimit dhe datën e përfundimit të qirasë. Është e rëndësishme të sigurohet që afati i lizingut të jetë i përcaktuar qartë për të shmangur çdo keqkuptim apo mosmarrëveshje.
4. *Depozitë me qira dhe garanci:* Kontrata e lizingut duhet të tregojë qartë shumën e qirasë dhe depozitën e kërkuar të sigurisë. Duhet të përshkruhet depozita e sigurisë. Është e rëndësishme të sigurohet që qiraja dhe depozita e sigurisë janë të përcaktuara qartë për të shmangur çdo keqkuptim apo mosmarrëveshje.
5. *Mirëmbajtja dhe Riparimet:* Kontrata e lizingut duhet të përcaktojë qartë përgjegjësitë e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit në lidhje me mirëmbajtjen dhe riparimet. Kjo përfshin se kush është përgjegjës për riparimet dhe mirëmbajtjen, dhe si do të kryhen riparimet dhe mirëmbajtja.
6. *Përfundimi i qirasë:* Kontrata e lizingut duhet të përcaktojë qartë kushtet në të cilat mund të ndërpritet qiraja. Kjo

përfshin periudhën e njoftimit të kërkuar për përfundimin dhe çdo gjobë ose tarifë që mund të shkaktohet për përfundimin e parakohshëm.

Përveç elementeve kyçe të përmendur më sipër, ka edhe aspekte të tjera të rëndësishme që duhen marrë parasysh gjatë hartimit të një kontrate të vullnetit të palëve në një kontratë lizingut:

1. *Përdorimi i pronës:* Kontrata e lizingut duhet të tregojë qartë përdorimin e lejuar të pronës. Kjo përfshin çdo kufizim në përdorimin e pronës, të tilla si kufizime në përdorimin komercial ose nënqira.
2. *Sigurimi:* Kontrata e lizingut duhet të përshkruajë kërkesat e sigurimit për pronën. Kjo përfshin llojin e sigurimit të kërkuar dhe shumën e mbulimit të nevojshëm. Është e rëndësishme të sigurohet që lizingdhënësi dhe lizingmarrësi të kenë mbulim adekuat sigurimi për të mbrojtur interesat e tyre.
3. *Ndryshimet dhe përmirësimet:* Kontrata e lizingut duhet të përcaktojë qartë kushtet në të cilat mund të bëhen ndryshime dhe përmirësime në pronë. Kjo përfshin se kush është përgjegjës për koston e ndryshimeve dhe përmirësimeve dhe nëse kërkohet miratimi paraprak.
4. *Pasojat dhe mjetet juridike:* Kontrata e lizingut duhet të përshkruajë pasojat e mospërbushjes nga secila palë dhe mjetet juridike të disponueshme për palën që nuk ka munguar. Kjo përfshin çdo gjobë ose tarifë që mund të shkaktohet për dështimin dhe procesin për zgjidhjen e çdo mosmarrëveshjeje që mund të lindë.
5. *Ligji në fuqi:* Kontrata e lizingut duhet të specifikojë ligjin qeverisë që do të zbatohet për lizingun. Kjo siguron që të dyja

palët të jenë në dijeni të kuadrit ligjor që do të zbatohet për lizingun dhe çdo mosmarrëveshje që mund të lindë.

6. *Nënshkrimet*: Kontrata e lizingut duhet të nënshkruhet nga të dyja palët për të treguar pajtimin e tyre me termat dhe kushtet e lizingut. Është e rëndësishme të sigurohet që nënshkrimet janë të vërteta dhe se të dyja palët kanë pasur një mundësi për të shqyrtuar dhe kuptuar marrëveshjen e qirasë.

4.0. MËNYRA E LIDHJES SË KONTRATAVE

Kontrata e lizingut mund të lidhet nëpërmjet një kompanie lizinguese që ofron shërbime të tilla. Klienti mund të zgjedh mallin ose pajisjen që dëshiron të marrë me anë të lizingut dhe pastaj të firmos kontratën e lizingut. Në këtë proces, klienti duhet të japë informacion rreth identitetit të tij, të dhënave të kontaktit dhe të kushteve të pagesës. Klienti gjithashtu mund të japë një garanci ose një shumë depozite si pjesë e kontratës së lizingut. Pas firmosjes së kontratës, klienti do të ketë të drejtë të përdorë mallin ose pajisjen në bazë të kushteve të kontratës së lizingut.

Procesi i lidhjes së një kontrate lizingu përfshin disa hapa të rëndësishëm që duhen ndjekur me kujdes për të siguruar që palët të jenë të kënaqur me termat dhe kushtet e marrëveshjes.

Do të përmendim hapat kryesorë të përfshirë në lidhjen e një kontrate lizingu:

1. *Negocimi i kushteve:* Përpara nënshkrimit të një kontrate lizingu, është e rëndësishme të negocohen termat dhe kushtet e marrëveshjes me lizingdhënësin. Kjo përfshin afatin e qirasë, shumën e pagesës mujore, depozitën e sigurisë dhe çdo tarifë tjetër që mund të zbatohet.
2. *Rishikimi i kontratës:* Pasi të kenë rënë dakord për kushtet, lizingdhënësi do të sigurojë një kontratë lizingu për rishikim. Është e rëndësishme të rishikohet me kujdes kontrata për të siguruar që të gjitha termat dhe kushtet janë pasqyruar me saktësi dhe se nuk ka tarifa të fshehura.
3. *Nënshkrimi i kontratës:* Pas shqyrtimit të kontratës, të dyja palët duhet të nënshkruajnë dokumentin për ta bërë atë ligjërish të vlefshëm. Është e rëndësishme të sigurohet që të gjitha nënshkrimet të jenë ekzekutuar siç duhet dhe që të gjitha palët e nevojshme të kenë nënshkruar dokumentin.
4. *Pagesa fillestare:* Në shumicën e rasteve, lizingmarrësit do t'i kërkojë të bëjë një pagesë fillestare në momentin e nënshkrimit të kontratës së lizingut. Kjo mund të përfshijë qiranë e muajit të parë, depozitën e sigurisë ose tarifa të tjera siç përshkruhet në kontratë.
5. *Marrja e pronës në posedim:* Pas nënshkrimit të kontratës së qirasë dhe pagesës fillestare, lizingmarrësi mund të marrë në posedim pronën.
6. *Ndjekja e kushteve të kontratës:* Gjatë gjithë afatit të qirasë, është e rëndësishme të ndiqen kushtet e kontratës së lizingut. Kjo përfshin kryerjen e pagesave mujore në kohë, mbajtjen e pronës në gjendje të mirë dhe respektimin e çdo të përshkruar në kontratë.

7. *Kopja e kontratës:* Është e rëndësishme të mbani një kopje të kontratës së lizingut për të dhënat personale. Kjo mund të jetë e dobishme në rast të mosmarrëveshjeve ose keqkuptimeve që mund të lindin gjatë afatit të qirasë.
8. *Kuptimi klauzolës së përfundimit:* Kontrata e lizingut duhet të përfshijë një klauzolë përfundimi që përshkruan kushtet në të cilat mund të ndërpritet lizingu. Është e rëndësishme të kuptohet kjo klauzolë dhe çdo tarifë apo gjobë e lidhur që mund të zbatohet.
9. *Rëndësia e sigurimit:* Në varësi të llojit të pronës që jepet me qira, mund të jetë një ide e mirë të merret parasysh sigurimi për të mbrojtur kundër dëmtimit ose humbjes. Kontrata e lizingut mund t'i kërkojë lizingmarrësit të marrë sigurim, prandaj është e rëndësishme që kjo kërkesë të rishikohet me kujdes.
 - 9.1. *Këshillat ligjore:* Nëse keni ndonjë pyetje ose shqetësim në lidhje me kontratën e lizingut mund të jetë një ide e mirë të kërkonit këshilla ligjore. Një avokat mund të shqyrtojë kontratën dhe të japë udhëzime për çdo çështje ligjore që mund të lindë.
 - 9.2. Duke ndjekur këto pika mund të siguroheni që kontrata e lizingut është punuar siç duhet dhe që të dyja palët janë të mbrojtura gjatë gjithë afatit të lizingut.
10. *Paqartësitë:* Nëse ka paqartësi ose kushte të paqarta në kontratën e lizingut, është e rëndësishme që ato të sqarohen përpara nënshkrimit të dokumentit. Kjo mund të ndihmojë në shmangien e keqkuptimeve ose mosmarrëveshjeve.
11. *Procesi i rinovimit:* Nëse kontrata e lizingut përfshin një opsion për rinovim, është e rëndësishme të kuptohet procesi i rinovimit dhe çdo tarifë ose kusht që vlen për lidhjen e kontratës. Kjo mund t'ju

ndihmojë në planifikimin e të ardhmes dhe të shmangen keqkuptimet.

12. *Gjendja e pronës:* Përpara nënshkrimit të kontratës së lizingut, është e rëndësishme të inspektohet prona dhe të sigurohen palët që ajo është në gjendje të mirë. Kjo mund të ndihmojë në shmangien e mosmarrëveshjeve mbi dëmtimet ose riparimet që mund të nevojiten.
13. *Përgjegjësitë e mirëmbajtjes:* Kontrata e lizingut duhet të përshkruajë përgjegjësitë e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit kur bëhet fjalë për mirëmbajtjen dhe riparimin. Është e rëndësishme të diskutohen këto përgjegjësi dhe të sigurohet që ato të përcaktohen qartë në kontratë.
14. *Komunikimi i hapur:* Gjatë gjithë afatit të lizingut, është e rëndësishme që linjat e komunikimit të mbahen të hapura ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Kjo mund të ndihmojë në shmangien e keqkuptimeve dhe të sigurojë që çdo çështje të adresohet në kohën e duhur.

4.1. PARABISEDIMET (NEGOCIATAT)

Në negociatat e kontratës së lizingut, klienti mund të kërkojë të ndryshohen kushtet dhe detyrimet që lidhen me kontratën. Kompania që jep lizingun mund të japë zgjedhje alternative ose të ofrojë kushte më të favorshme për klientin, në mënyrë që të arrihet një marrëveshje.

Në disa raste, klienti mund të kërkojë një shumë më të ulët për pagesën mujore ose një afat më të gjatë për kontratën e lizingut. Është e rëndësishme që këto parabisedime të bëhen nëpërmjet bisedave dhe diskutimeve të hapura dhe të ndershme mes klientit dhe kompanisë që jep

lizingun, në mënyrë që të arrihet një marrveshje që është e favorshme për të dija palët.

Negociatat e kontratës së lizingut janë proces kompleks, por me qasjen dhe përgatitjen e duhur, mund të jenë një përvojë e suksesshme dhe e dobishme për të dyja palët e përfshira në kontratë.¹²

Do të përmenden disa këshilla për t'u marrë parasysh kur është e nevojshme të negociohet për një kontratë lizingu:

1. *Nevojat dhe prioritetet personale:* Përpara se palët të hyn në negociata për kontratë lizingu, është e rëndësishme të kenë një kuptim të qartë të nevojave dhe prioriteteve personale. Kjo përfshin llojin e hapësirës që ju nevojitet, kohëzgjatjen e lizingut, tarifën e qirasë dhe çdo kërkesë tjetër specifike që mund të kenë palët e përfshira në kontratë. Njohja e asaj që nevojitet dhe çfarë duhet për palët do të ndihmojë të ketë negociata në mënyrë më efektive dhe palët të sigurohen që të merren vesht për marrëveshjen më të mirë të mundshme.
2. *Hulumtimi i tregut:* Është e rëndësishme të hulumtohet tregu i pasurive të paluajtshme për të kuptuar tarifat aktuale të lizingut dhe kushtet e tregut. Kjo ndihmon palët të përcaktojnë nëse norma e lizingut e propozuar nga lizingdhënësi është e drejtë dhe e arsyeshme. Gjithashtu mund të përdoret edhe si informacion i rëndësishëm për të negociuar një tarifë më të ulët ose koncesione të tjera.
3. *Marrëdhënia me lizingdhënësin:* Ndërtimi i një marrëdhënie të mirë me lizingdhënësin mund të sjellë shumë negociata në lidhje

¹² Lexo më shumë, Neni 30 nga shpallja e kuvendit të Republikës Socialiste Federative të Jugosllavisë. Beograd, nr\30 mars, 1978. www.avokatia.eu

me lizingun. Duhet që palët të jenë të respektueshëm dhe profesional në të gjitha ndërveprimet që i ndërmarrin dhe duhet të përpiqen të gjejnë gjuhën e përbashkët aty ku është e mundëshme dhe e pranueshme. Kjo ndihmonë në krijimin e një mjedisi negociues më pozitiv dhe bashkëpunues.

4. *Kompromisi:* Negociatat kanë të bëjnë me dhënien dhe marrjen. Duhet që palët të jenë të përgatitur për kompromis dhe çështje të caktuara në mënyrë që të arrihet një marrëveshje e dobishme reciproke. Kjo mund të përfshijë marrëveshjen për një afat më të gjatë për pagesën e qirasë në këmbim të një tarife më të ulët të qirasë, ose pranimin e një tarife më të lartë qiraje në këmbim të shërbimeve ose lehtësive shtesë. Në përgjithësi, negociatat për kontratën e lizingut kërkojnë përgatitje të kujdesshme, komunikim të qartë dhe gatishmëri për kompromis. Duke ndjekur këto këshilla, palët mund të rrisin shanset për të arritur një marrëveshje të suksesshme dhe reciprokisht të dobishme me lizingdhënësin.
5. *Angazhimi i një avokati:* Nëse palët janë në negociatat për një marrëveshje komplekse lizingu ose nëse nuk kanë njohuri me zhargonin ligjor të përdorur në kontratat e lizingut, mund të jetë e nevojshme dhe të merret në konsideratë punësimi i një avokati të pasurive të paluajtshme. Avokati mund të ndihmojë që të kuptohen kushtet e lizingut, të identifikohet çdo çështje e mundshme dhe të negociohet në emrin personal.
6. *Kuptimi i kontratës së lizingut:* Përpara nënshkrimit tek çdo kontratë lizingu, është e rëndësishme të lexohet dhe të kuptohet e gjitha ajo pjesë ku janë të përfshira termat dhe kushtet që duhet të zbatohen. Palët duhet të sigurohen që e kanë kuptuar tarifën e lizingut, afatin e qirasë, depozitën e sigurisë, përgjegjësitë e

mirëmbajtjes dhe çdo detaj tjetër të rëndësishëm. Nëse ka ndonjë gjë për të cilën nuk janë të sigurt palët, duhet të pyetet pronari ose avokati i angazhuar nga ana e palëve për sqarime shtesë dhe paqartësi.

7. *Përcaktimi për nënqira*: Nëse nuk janë palët të sigurt se do ju duhet hapësirë për afatin e lizingut, merret parasysh negociimi i opsioneve të nënqirasë ose dhënies. Kjo lejonë të jepen me nënqira hapësirat tek një lizingmarrës tjetër ose të caktohet lizingu një pale tjetër nëse është e nevojshme të lirohet hapësira përpara përfundimit të afatit të lizingut. Palë që kanë zhvilluar negociata pa pasur qëllim që të lidhin kontratë përgjigjen për dëmin e krijuar për shkak të zhvillimit të negociatave. Gjithashtu përgjigjet për dëmin edhe pala që i ka zhvilluar negociatat më qëllim që të lidhë kontratë, e pastaj heq dorë nga ky qëllim pa ndonjë shkak të bazuar dhe në këtë mënyrë i shkakton dëm palës tjetër. Në qoftë se nuk merren vesht ndryshe, secila palë përballon shpenzimet e veta rreth pregaditjes për lidhjen e kontratës, kurse shpenzimet e përbashkëta i përballojnë në pjesë të barabarta.

4.2. OFERTA E KONTRATËS SË LIZINGUT

Oferta e një kontrate lizingu mund të përfshijë kushte të ndryshme dhe detyrime për klientin. Në qoftë se palët kontraktuese pas pajtimit të arritur tek pjesët përbërëse esenciale të kontratës i kanë lënë disa pika sekondare për më vonë, kontrata konsiderohet e lidhur dhe e

vlefshme, ndërsa pikat sekondare, po që se vetë kontraktuesit nuk arrijnë pëlqimin mbi to do të rregullohet nga ana e gjykatës, duke pasur kujdes të veçantë për negociatat paraprake për praktikën e përcaktuar midis kontraktuesve.

Kushtet për ofertën mund të përfshijnë shumën e pagesës mujore, afatin kohor për kontratën e lizingut, detyrimet e klientit për ruajtjen dhe mirëmbajtjen e mallit ose pajisjes dhe detyrimet e klientit për sigurimin e mallit ose pajisjes. Oferta e kontratës së lizingut mund të jetë e ndryshme për çdo lloj kompanie që jep lizing dhe për çdo lloj malli ose pajisjeje që klienti dëshiron të merr me lizing.

Është e rëndësishme që klienti të lexoj me kujdes kushtet, të drejtat dhe detyrimet që lidhen me kontratën e lizingut në mënyrë që të jenë palët të sigurtë se e kanë kuptuar të gjitha domethënien dhe detajet e ofertes dhe që mund të plotësojë detyrimet e kontratës. Oferta e kontratës së lizingut është një kontratë ligjore midis një lizingdhënësi dhe një lizingmarrësi që përshkruan termat dhe kushtet e dhënies me qira të një prone.

Oferta e kontratës së lizingut zakonisht përfshin detaje të tilla si kohëzgjatja e qirasë, shumën e qirasë, depozitën e sigurisë dhe çdo tarifë tjetër që lidhet me lizingun. Kur një lizingadhënës i ofron një kontratë lizingu një lizingmarrësi, është e rëndësishme që të dyja palët të shqyrtojnë me kujdes dhe të kuptojnë të drejtat dhe detyrimet e kontratës përpara nënshkrimit. Oferta e kontratës së lizingut duhet të përshkruajë qartë përgjegjësitë e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, si dhe çdo kufizim që mund të zbatohet.

Një nga aspektet më të rëndësishme të ofertës së kontratës të lizingut është kohëzgjatja e lizingut. Kjo zakonisht është për një periudhë të caktuar kohore - si gjashtë muaj ose një vit, dhe do të specifikojë datat e fillimit dhe mbarimit të lizingut. Është e rëndësishme që palët të

kuptojnë kohëzgjatjen e lizingut, pasi prishja e lizingut në fillim mund të rezultojë në dënime ose veprime ligjore. Shuma e lizingut është një tjetër aspekt kyç i ofertës së kontratës së lizingut. Kjo zakonisht do të jetë një shumë e caktuar që lizingmarrësit i kërkohej të paguajë çdo muaj dhe mund të përfshijë tarifa shtesë. Oferta e kontratës së lizingut duhet të përshkruajë qartë shumën e qirasë dhe çdo tarifë shoqëruese, si dhe datën e pagesës.

Përveç shumës së lizingut, oferta e kontratës së lizingut mund të përfshijë edhe një depozitë sigurie. Kjo është një shumë parash që lizingmarrësi duhet të paguajë paraprakisht, e cila mbahet nga lizingdhënësi si garanci kundër çdo dëmtimi ose qiraje të papaguar.

Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë shumën e depozitës së sigurisë dhe kushtet në të cilat do t'i kthehet lizingmarrësit.

Në përgjithësi, një ofertë e kontratës së lizingut është një dokument i rëndësishëm ligjor që përshkruan termat dhe kushtet e dhënies me qira të një prone. Është e rëndësishme si për lizingdhënësit ashtu edhe për lizingmarrësit që të shqyrtojnë dhe kuptojnë me kujdes kushtet e kontratës përpara nënshkrimit, në mënyrë që të shmangin çdo keqkuptim apo çështje ligjore.

Në vazhdim do të përmenden disa kushte të parapara rreth ofertës për një kontratë lizingu:

1. *Mirëmbajtja dhe Riparimet:* Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë se kush është përgjegjës për mirëmbajtjen dhe riparimin e pronës. Në mënyrë tipike, lizingdhënësi është përgjegjës për riparimet e mëdha dhe lizingmarrësi është përgjegjës për riparimet e vogla. Oferta e kontratës së lizingut duhet gjithashtu të përshkruajë procesin për raportimin dhe zgjidhjen e çështjeve të mirëmbajtjes.

2. *Rinovimi dhe përfundimi*: Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë nëse lizingu mund të rinovohet në fund të afatit, dhe nëse po, në çfarë kushtesh. Gjithashtu duhet të përshkruhet procesi për përfundimin e parakohshëm të lizingut, duke përfshirë çdo dënim ose tarifë që mund të zbatohet.
3. *Sigurimi*: Oferta e kontratës së lizingut mund t'i kërkojë lizingdhënësit të marrë sigurimin e lizingmarrësve për të mbrojtur sendet e tyre personale në rast dëmtimi ose vjedhjeje.
4. *Ndryshimet dhe modifikimet*: Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë nëse lizingmarrësit i lejohet të bëjë ndonjë ndryshim ose modifikim në pronë, dhe nëse po, në çfarë kushtesh.
5. *Tarifat e ofertës*: Kontrata e lizingut duhet të përshkruajë çdo tarifë që mund të zbatohet nëse lizingmarrësi nuk e paguan qiranë në kohë ose shkel ndonjë kusht tjetër të marrëveshjes. Në përgjithësi, një ofertë e kontratës së lizingut është një marrëveshje ligjërish e detyrueshme që përshkruan termat dhe kushtet e dhënies me qira të një prone. Është e rëndësishme për lizingdhënësit dhe lizingmarrësit që të shqyrtojnë me kujdes dhe të kuptojnë kushtet e kontratës përpara nënshkrimit, në mënyrë që të sigurojnë një përvojë të qetë dhe të suksesshme me qira.
6. *Dhënia e nënqirasë*: Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë nëse lizingmarrësit i lejohet t'ia japë pronën një personi tjetër, dhe nëse po, në çfarë kushtesh.
7. *Rinovimi dhe rritja e qirasë*: Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë nëse shuma e lizingut mund të rritet në fund të afatit të qirasë, dhe nëse po, në çfarë kushtesh.
8. *Rimbursimet e depozitave të garancisë*: Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë kushtet në të cilat depozita e sigurisë do t'i kthehet lizingmarrësit, si p.sh. pasi të ketë përfunduar afati i

qirasë dhe prona të jetë inspektuar për dëmtime. Tek mosmarrëveshjet ligjore oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë procesin për zgjidhjen e çdo mosmarrëveshjeje ligjore që mund të lind midis lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, si me ndërmjetësimin ose arbitrazhin, dhe procedurat e largimit. Oferta e kontratës së lizingut duhet të specifikojë procedurat për largimin nga prona, duke përfshirë çdo inspektim ose pastrim të kërkuar.

9. Nëse klienti pranon ofertën e kontratës së lizingut, atëher ai duhet të plotësojë të gjitha të drejtat dhe detyrimet që janë përcaktuar në kontratë. Kjo përfshinë pagesën mujore të shumës së lizingut, si dhe plotësimin e detyrimeve të tjera si ruajtja dhe mirëmbajtja e mallit dhe sigurimi i tij. Është e rëndësishme që klienti të merr parasysh dhe ti sheh të qarta të gjitha të drejtat dhe detyrimet që janë përcaktuar në kontratë dhe të jetë i gatshëm të plotësojë të gjitha të drejtat dhe detyrimet e kontratës së lizingut.

4.3. Pranimi i ofertës për kontratë lizingu

Pranimi i ofertës për kontratë lizingu është një vendim i rëndësishëm që kërkon shqyrtim të kujdesshëm të termave dhe kushteve të përshkruara në kontratë. Kur paraqitet një ofertë e kontratës së lizingut, është e rëndësishme të shqyrtohen dokumentet në mënyrë të veçantë dhe tërësisht si pjesë shumë e rëndësishme e asetit që do të jepet apo merret me anë lizingut dhe gjithashtu të kërkohet një sqarim adekuat për çdo gjë që mund të jetë e paqartë ose konfuze për palët që do të lidhen kontratën e lizingut.

Hapi i parë dhe kryesorë në pranimin e ofertë për kontratë lizingu është që të lexohen me kujdes të gjithë dokumentet. Kjo përfshin termat dhe kushtet që janë pjesë e kontratës së lizingut, detajet e pagesës dhe çdo informacion tjetër përkatës në lidhje me pranimin e ofertës. Është e rëndësishme që palët të sigurohen, të kuptojnë dhe ti shohën të arsyeshme të gjitha termat dhe kushtet e përshkruara në kontratë përpara së të nënshkruajnë.

Pasi të jenë shqyrtuar ofertat e kontratës së lizingut dhe të jenë të kënaqur palët me termat dhe kushtet, hapi tjetër është nënshkrimi i dokumentit. Kjo mund të bëhet personalisht ose në mënyrë elektronike, në varësi të metodës së preferuar nga ana e lizingdhënësit ose kompanis së lizingut.

Gjatë nënshkrimit të ofertës të kontratës së lizingut, është e rëndësishme të jenë të sigurtë palët që të gjitha informacionet e dhëna të jenë të sakta dhe të përditësuara, këtu përfshihen të dhënat personale, si emri dhe detajet e kontaktit, si dhe çdo informacion tjetër përkatës që merrret parasysh si pjesë e rëndësishme e lidhjes së kontratës, si shuma e

lizingut dhe plani se si do të bëhet pagesa. Pas nënshkrimit të ofertës së kontratës për lizing, është e rëndësishme të mbahet një kopje e dokumentit për të dhënat personale. Kjo do të shërbejë si provë e kontratës midis palëve - si lizingdhënësit “kompanisë” dhe lizingmarrësit që mund të referohet në rast të ndonjë mosmarrëveshje.

Detajet se sibëhet pagesa është se palët duhet të kuptojnë detajet e pagesës të përshkruara në ofertën e kontratës së lizingut, duke përfshirë shumën e lizingut, datën e pagesës dhe çdo dënim për pagesat e vonuara, duhet patjetër të konfirmohet mënyra e pagesës së pranuar nga lizingdhënësi ose kompania e lizingdhënies.

Shumica e kontratave të lizingut kanë në përmbajtje një depozitë sigurie, e cila është një shumë parash e paguar paraprakisht për të mbuluar çdo dëmtim ose qira të papaguar në fund të lizingut. Palët duhet që të kuptojnë shumën e depozitës së sigurisë dhe kushtet për kthimin e të njejtës në fund të lizingut.

Oferta e kontratës së lizingut duhet të përshkruajë përgjegjësitë e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit kur bëhet fjalë për mirëmbajtjen dhe riparimet. Palët duhet të kenë të qartë se kush është përgjegjës, për çfarë dhe si të raportohet çdo çështje që mund të shfaqet gjatë zgjatjes së lizingut. Kontrata duhet të specifikojë kohëzgjatjen e lizingut, duke përfshirë datat e fillimit dhe mbarimit dhe sa i përket kufizimeve dhe rregullave, oferta e kontratës së lizingut mund të përfshijë kufizime dhe rregulla që duhet të ndiqen nga ana e lizingmarrësit. Gjithashtu si pjesë e lizingut është edhe dhënia me nënqira ku thuhet se nëse planifikoni të jepni pronën me nënqira, sigurohuni që oferta e kontratës së lizingut lejon nënqiranë dhe përshkruan kushtet për ta bërë të njejtën. Disa pronarë mund të kërkojnë pëlqimin me shkrim përpara se të lejojnë nënqiran.

Nëse palët janë të interesuar të rinovojnë lizingun në fund të afatit të caktuar në kontratë, duhet të sigurohen që oferta e kontratës së lizingut të përfshijë opsionet e rinovimit dhe kushtet për ta bërë këtë.

5. EFEKTET E KONTRATËS SË LIZINGUT

Kontrata e lizingut shkakton efekte juridike pas lidhjes. Këto efekte kanë të bëjnë me të drejta dhe detyrime të palëve kontraktuese.

Detyrimet e dhënësit të lizingut janë: dorëzimi i objektit të kontratës në shfrytëzim marrësit të lizingut; detyrimi i dhënësit të lizingut që rregullisht të mirëmbajë objektin e lizingut; detyrimi i tretë është mbrojtja nga evikcioni dhe mbrojtja nga mangësitë fizike dhe materiale të gjësëndit; detyrimi i dhënësit të lizingut që të bartë autorizimet juridiko-pronësore në marrësin e lizingut, nëse kjo është e paraparë në kontratë, detyrimet e marrësit të lizingut; pagimi i çmimit kontraktues; shfrytëzimi i objektit të lizingut sipas natyrës së objektit të lizingut; detyrimi i marrësit të lizingut që t'i mundësoj kontrollimin dhënësit të lizingut; detyrimi i marrësit të lizingut, nëse nuk është paraparë në kontratë diçka tjetër.¹³

Në Republikën e Maqedonisë së Veriut (RMV), kontrata e lizingut është një kontratë e detyrueshme ligj ndërmjet dy palëve, lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, me anë të së cilës lizingdhënësi pranon t'i japë me qira një aset të caktuar lizingmarrësit për një periudhë të caktuar kohore në këmbim të pagesave të rregullta.

Efektet juridike të kontratës së lizingut në RMV rregullohen me ligjin për lizingun, i cili përcakton të drejtat dhe detyrimet e të dyja

¹³ Adnan Jashari, E drejta afariste kontraktore, Tetovë 2016 – faqe 298

palëve. Një nga efektet kryesore juridike të kontratës së lizingut në RMV është se ajo krijon një marrëdhënie juridike ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Kjo do të thotë se të dyja palët kanë të drejta dhe detyrime ligjore që duhet t'i përmbushin gjatë kohëzgjatjes së kontratës.

Një efekt tjetër i rëndësishëm juridik i kontratës së lizingut në RMV është se ajo transferon rrezikun e pronësisë nga lizingdhënësi te lizingmarrësi.

Lizingmarrësi ka përgjegjësi për dëmet e pësuar nga shfrytëzimi i asetit objekt lizingu në kundërshtim me kontratën e lizingut, ose në kundërshtim me qëllimin e përdorimit të asetit, pavarësisht nëse lizingmarrësi e ka shfrytëzuar personalisht asetin apo një person i autorizuar nga lizingmarrësi, ose ndonjë person tjetër që lizingmarrësi i ka dhënë leje për ta shfrytëzuar asetin. Kjo do të thotë që lizingmarrësi është përgjegjës për çdo dëm ose humbje që i ndodh asetit të marrë me lizing gjatë periudhës së lizingut. Përveç kësaj, një kontratë lizingu në RMV mund të ketë implikime tatimore për të dyja palët.

Kontrata e lizingut në RMV mund të ketë dispozita specifike në lidhje me përfundimin dhe rinovimin e saj. Për shembull, kontrata mund të rinovohet automatikisht në fund të periudhës së lizingut, përveç nëse njëra nga palët jep njoftimin për përfundimin e kontratës. Kontrata mund të specifikojë një afat të caktuar pa mundësi rinovimi.

Kontrata e lizingut mund të specifikojë gjithashtu se cila palë është përgjegjëse për mirëmbajtjen dhe riparimin e asetit të dhënë me lizing. Në disa raste, lizingdhënësi mund të jetë përgjegjës për riparimet e mëdha, ndërsa lizingmarrësi mund të jetë përgjegjës për mirëmbajtjen rutinë.

Kontrata e lizingut në RMV mund të përfshijë një opsion për lizingmarrësin për të blerë asetin e dhënë me qira në fund të periudhës

së lizingut. Ky opsion mund të ushtrohet pasi paguhet një shumë e caktuar, e cila mund të jetë më e ulët se vlera e tregut të asetit.

6. SHUARJA E KONTRATËS

Kontrata e lizingut mund të shuhet me pagesën e shumës së mbetur të huas dhe me kushtet e caktuara në kontratë. Elementi kryesor që duhet të merret parasysh për shuarjen e kontratës është edhe afati kohor ose edhe ndonjë zgjidhje e kontratës me një marrveshje të re. Shuarja e kontratës së lizingut i referohet procesit të përfundimit të një kontrate lizingu ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Kjo mund të ndodhë për arsye të ndryshme, të tilla si përfundimi i afatit të lizingut, shkelja e kontratës nga ndonjëra palë, ose një marrëveshje për të përfunduar para kohe qiranë.

Përfundimi i një kontrate lizingu mund të jetë një proces kompleks që përfshin konsiderata ligjore dhe implikime financiare. Është e rëndësishme që të dyja palët të kuptojnë të drejtat dhe detyrimet e tyre sipas kontratës së lizingut dhe të ndjekin procedurat e duhura për përfundimin e lizingut. Nëse afati i lizingut po përfundon, lizingdhënësi dhe lizingmarrësi duhet të rishikojnë kushtet e kontratës së lizingut për të përcaktuar se çfarë hapash duhet të ndërmerren për të përfunduar lizingun.

Në disa raste, kontrata e lizingut mund të rinovohet automatikisht nëse ndonjëra nga palët nuk njofton për përfundimin brenda një afati të caktuar. Nëse njëra palë shkel kontratën e lizingut, pala tjetër mund të ketë të drejtën të ndërpresë lizingun. Gjithashtu lizingdhënësi dhe

lizingmarrësi mund të bien dakord të ndërpresin lizingun para kohe. Pavarësisht nga arsyeja e shuarjes, të dyja palët duhet të ndjekin procedurat e duhura për përfundimin e lizingut.

Shuarja mund të përfshijë njoftimin me shkrim të përfundimit, kthimin e pronës në gjendjen e saj të mëparshme dhe shlyerjen e çdo detyrimi financiar të papaguar.

Tek shuarja e kontratës së lizingut bëjnë pjesë:

1. *Depozitat e sigurisë:* Nëse lizingmarrësi ka dhënë një depozitë sigurie në fillim të lizingut, lizingdhënësi mund të ketë të drejtë të përdorë një pjesë ose të gjithë depozitën për të mbuluar çdo dëmtim ose qira të papaguar.
2. *Tarifat e përfundimit të parakohshëm:* Në disa raste, kontrata e lizingut mund të përfshijë një dispozitë për tarifën e përfundimit të parakohshëm. Kjo do të thotë që nëse lizingmarrësi përfundon lizingun përpara përfundimit të afatit, mund t'i kërkohej të paguajë një tarifë për të kompensuar lizingdhënësin për qiranë e humbur.
3. *Zgjidhja e mosmarrëveshjeve:* Nëse ka ndonjë mosmarrëveshje midis lizingdhënësit dhe lizingmarrësit në lidhje me përfundimin e lizingut, mund të jetë e nevojshme të kërkohej këshilla juridike ose të zgjidhet me anë të metodës alternative si ndërmjetësimi ose arbitrazhi. Në përgjithësi, përfundimi i një kontrate lizingu mund të jetë një proces kompleks që kërkon shqyrtim të kujdesshëm dhe vëmendje ndaj detajeve. Duke kuptuar implikimet ligjore dhe financiare të përfundimit të lizingut dhe duke ndjekur procedurat e duhura, të dyja palët mund të

minimizojnë rrezikun e mosmarrëveshjeve dhe të sigurojnë një tranzicion të drejtë dhe të qetë.

4. *Opsionet e rinovimit*: Nëse kontrata e lizingut përfshin një opsion për rinovim, lizingdhënësi dhe lizingmarrësi duhet të rishikojnë kushtet e klauzolës së rinovimit për të përcaktuar se çfarë hapash duhet të ndërmerren për të rinovuar ose përfunduar lizingun.
5. *Dhënia me nënqira*: Nëse lizingmarrësi dëshiron të ndërpresë lizingun para kohe, por nuk mund të gjejë një lizingmarrës zëvendësues, ai mund të jetë në gjendje t'ia japë pronën me nënqira një lizingmarrësi tjetër me miratimin e lizingdhënësit. Megjithatë, lizingmarrësi mund të jetë ende përgjegjës për çdo dëmtim ose qira të papaguar.
6. *Braktisja*: Nëse lizingmarrësi e braktis pronën para përfundimit të afatit të lizingut pa njoftimin e duhur ose pa paguar qiranë, lizingdhënësi mund të ketë të drejtë të ndërpresë lizingun dhe të ndërmarrë veprime ligjore për të rikuperuar çdo dëm ose qira të papaguar.

Përfundimi i një kontrate lizingu mund të jetë një proces kompleks që kërkon shqyrtim të kujdesshëm dhe vëmendje ndaj detajeve. Duke kuptuar kushtet e kontratës së lizingut dhe duke ndjekur procedurat e duhura për përfundimin, të dyja palët mund të sigurojnë një tranzicion të drejtë dhe të qetë.

Përfundimi i kontratës së lizingut në RMV rregullohet me Ligjin për marrdhënie detyrimore, i cili përcakton kornizën ligjore për kontratat e lizingut në vend. Procesi i përfundimit mund të ndodhë për arsye të ndryshme, të tilla si përfundimi i afatit të lizingut, shkelja e kontratës nga ndonjëra palë, ose një kontratë e ndërsjellë për të përfunduar qiranë para kohe. Nëse afati i lizingut po përfundon, lizingdhënësi dhe

lizingmarrësi duhet të rishikojnë kushtet e kontratës së lizingut për të përcaktuar se çfarë hapash duhet të ndërmerren për të përfunduar qiranë.

Në RMV, kontrata e lizingut mund të rinovohet automatikisht nëse ndonjëra nga palët nuk njofton për përfundimin brenda një afati të caktuar. Afati i njoftimit për përfundimin e kontratës së lizingut në RMV është zakonisht 30 ditë.

Nëse njëra palë shkel kontratën e lizingut, pala tjetër e ka të drejtën të ndërpresë lizingun. Në disa raste, lizingdhënësi dhe lizingmarrësi mund të bien dakord të ndërpresin qiranë para kohe. Kjo mund të jetë për shkak të një ndryshimi në rrethana, të tilla si lizingmarrësi që duhet të lëvizë për punë ose lizingdhënësi duhet të shes pronën. Në këto raste, palët duhet të negociojnë kushtet e përfundimit të parakohshëm dhe të dokumentojnë marrëveshjen me shkrim.

Pavarësisht nga arsyeja e ndërprerjes, të dyja palët duhet të ndjekin procedurat e duhura për përfundimin e lizingut. Kjo mund të përfshijë njoftimin me shkrim të përfundimit, kthimin e pronës në gjendjen e saj të më parshme dhe shlyerjen e çdo detyrimi financiar të papaguar.

Është e rëndësishme të theksohet se shuarja e kontratës së lizingut në RMV mund të ketë implikime financiare për të dyja palët. Si përfundim, ndërprerja e kontratës së lizingut në RMV është një ngjarje e rëndësishme që kërkon shqyrtim të kujdesshëm dhe respektim të kërkesave ligjore dhe financiare. Duke kuptuar të drejtat dhe detyrimet e tyre sipas kontratës së lizingut dhe duke ndjekur procedurat e duhura, të dyja palët mund të sigurojnë një përfundim të qetë dhe të drejtë të qirasë.

KAPITULLI I DYTË

LLOJET E KONTRATËS SË LIZINGUT

Ekzistojnë lloje të lizingut direkt dhe indirekt

Sa i përket lizingut indirekt është marrëdhënie juridike trepalëshe, në të cilën marrin pjesë tre persona dhe lidhen dy kontrata.

Konstruksioni juridik i kësaj pune është se marrësi i lizingut i jep dhënësit të lizingut specifikacionet e pajisjeve dhe zgjedh dërguesin duke mos u mbështetur parimisht në profesionalizmin e dhënësit të lizingut. Dhënësi i lizingut në bazë të këtij specifikacioni dhe kësaj zgjedhje lidh kontratë për blerje me palën e tretë në pajtim me kontratën e lizingut të cilën e ka lidhur me marrësin e lizingut ose që do ta lidh me marrësin e lizingut me dijeni të shitësit. Në RMV ka disa lloje të kontratave për lizing që përdoren zakonisht në industri të ndryshme.

Kontratat e lizingut janë krijuar për t'u ofruar bizneseve një mënyrë fleksibile dhe me kosto më efektive për të blerë asetet që u nevojiten për të operuar bizneset e tyre.

Në vazhdim do të flasim për disa nga llojet më të zakonshme të kontratave të lizingut në RMV:

1. *Lizingu financiarë:* Ky lloj lizingu njihet edhe si qira kapitale. Është një kontrat lizingu afatgjatë në të cilën lizingmarrësi (biznesi) është përgjegjës për mirëmbajtjen dhe sigurimin e asetit të dhënë me qira. Në fund të afatit të qirasë, lizingmarrësi ka mundësinë të blejë asetin me një çmim të caktuar.

2. Lizingu operative: Ky lloj lizingu njihet si qiraja e shërbimit. Është një kontratë lizingu afatshkurtër në të cilën lizingdhënësi është përgjegjëse për mirëmbajtjen dhe sigurimin e asetit të dhënë me qira. Në fund të afatit të lizingut, lizingmarrësi ia kthen asetin lizingdhënësit, gjithashtu është një transaksion financiar në të cilin lizingmarrësi i shet një aset lizingdhënësit dhe menjëherë e jep me qira. Kjo i lejon lizingmarrësit të lirojë kapitalin duke ruajtur ende përdorimin e asetit. Ky lloj lizingu është një transaksion financiar në të cilin lizingdhënësi ndodhet në një vend të ndryshëm nga lizingmarrësi. Ky lloj lizingu përdoret shpesh për të përfituar nga tatimet dhe rregullat midis vendeve.

1. LIZINGU FINANCIAR INDIREKT

Një kontratë lizingu indirekte përmban kushtet që një kompani lizingu të blejë makinën nga një kompani veturash ose pamarrë parasysh se për çfarë bëhet fjalë dhe t'i japë me qira klientit. Kjo do të thotë që klienti nuk do të jetë pronar i makinës deri sa të paguajë shumën e plotë të huas, ndërsa kur të paguhet shumë e plotë, klienti mund të blejë makinën ose të vazhdojë të pagujë qiranë.

Në një kontratë indirekte lizingu – kompania që jep lizingun blen një objekt si një makineri apo një mjet transporti dhe e jep atë në dispozicion të klientit për një kohe të caktuar. Klienti paguan një shumë të caktuar në çdo muaj për kohën që përdor objektin.

Pas skadimit të marrëveshjes, klienti mund të blejë objektin në një çmim të ulët ose ta kthejë kompanisë së lizingut. Kjo është një mënyrë e

dobishme për ata që nuk e kanë kapitalin e nevojshëm në fillim dhe nuk duan të bëjnë një investim të madhë në një objekt të ri.

Lizingu financiarë është një lloj financimi që lejon bizneset të blejnë asete pa pasur nevojë të paguajnë për to gjithë shumën se sa e ka vlerën aseti. Në vend të kësaj, biznesi bën pagesa të rregullta për një periudhë të caktuar kohore, zakonisht kjo zgjatë disa vite, derisa aseti të paguhet plotësisht.

Ky lloj financimi mund të jetë tepër i rëndësishëm për të gjithë llojet e bizneseve, pasi u lejon atyre që të blejnë pajisjet dhe asetet që u nevojiten për të operuar dhe rritur kapitalin pa patur nevojë të përdorin shuma të mëdha të hollash. Një nga përfitimet më kryesore të lizingut financiar është se i lejon bizneset të blejnë asetet që përndryshe nuk do të ishin në gjendje t'i përballonin me një shumë të lartë, dhe kjo është përparësi tek lizingu sepse ofron mundësi pagesë me këste.

Kjo është veçanërisht e rëndësishme edhe për bizneset e vogla dhe të mesme, të cilat mund të mos kenë rezerva monetare ose vlerësime krediti për të siguruar kredi ose linja tjera kredie. Duke marrë me qira pajisje ose asete të nevojshme, këto biznese mund të marrin mjetet që u nevojiten për të konkurruar dhe për të rritur biznesin e tyre, pa pasur nevojë të marrin përsipër borxhe ose rrezik të tepërt.

Një përfitim tjetër i rëndësishëm i lizingut financiarë është se ai mund të ndihmojë bizneset të menaxhojnë fluksin e tyre të kapitalit në mënyrë më efektive. Në vend që të duhet të paguajnë për një aset paraprakisht, bizneset mund ta shpërndajnë koston me kalimin e kohës, duke e bërë më të lehtë buxhetin dhe planifikimin për të ardhmen.

Kjo është veçanërisht e rëndësishme për bizneset që sapo kanë filluar ose që po përjetojnë rritje të shpejtë, pasi ato mund të mos e kenë të qartë se si rrjedh puna e tyre rreth të ardhurave.

Së fundi, lizingu financiar mund të jetë një mjet i rëndësishëm për bizneset që duan të qëndrojnë të përditësuar me teknologjinë dhe pajisjet më të fundit. Për shkak se kontratat e lizingut zakonisht zgjasin për disa vjet, bizneset mund të përmirësojnë pajisjet e tyre ose asetet e tjera në fund të afatit të lizingut, duke siguruar që ata të kenë gjithmonë qasje në mjetet dhe teknologjitë më të fundit dhe më të avancuara. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme në industritë ku teknologjia po zhvillohet me shpejtësi.

Avantazh tjetër i lizingut financiar në RMV është se lizingu mund të sigurojë përfitime tatimore për bizneset. Pagesat e lizingut mund të zbriten si shpenzim biznesi, gjë që mund të zvogëlojë të ardhurat me tatim të lizingmarrësit. Për më tepër, kompania e lizingut është përgjegjëse për pagimin e taksave mbi asetin të cilat mund t'i kalohen lizingmarrësit në formën e pagesave më të ulëta të qirasë.

Megjithatë, ka edhe disa disavantazhe të lizingut financiar në RMV. Për shembull, lizingmarrësi është përgjegjës për mirëmbajtjen dhe riparimin e asetit gjatë afatit të lizingut. Përveç kësaj, nëse lizingmarrësi vendos të mos e blejë asetin në fund të afatit të lizingut, mund t'i kërkohej ta kthejë atë në gjendje të mirë, gjë që mund të jetë e vështirë nëse aset i është përdorur për një kohë shumë të gjatë.

Në përgjithësi, lizingu financiar është një opsion i njohur financimi në RMV që mund t'u sigurojë bizneseve qasje në pajisjet dhe makineritë shumë të nevojshme. Megjithatë, është e rëndësishme që të merren parasysh me kujdes kushtet e kontratës së lizingut dhe të merren parasysh përfitimet dhe disavantazhet përpara se të merret vendimi.

Lizingu financiar në RMV mund të përdoret për të dhënë me qira një gamë të gjerë të aseteve, duke përfshirë makineri, pajisje, automjete, madje edhe pasuri të paluajtshme.

Për t'u kualifikuar për lizing financiar në RMV, bizneset ose individët duhet të kenë një histori të mirë rreth pagesave së kreditit dhe të jenë në gjendje të japin kolateral ose garanci. Afati i qirasë për lizingun financiar në RMV mund të variojë nga një deri në dhjetë vjet, varësisht nga lloji i asetit që jepet me qira.

Normat e interesit për lizingun financiar në RMV janë zakonisht më të larta se ato për kreditë bankare, por ato mund të negocohen bazuar në aftësinë kreditore të lizingmarrësit dhe llojin e asetit që jepet me qira.

Përveç përfitimeve tatimore të përmendura më herët, lizingu financiar në RMV mund t'u sigurojë bizneseve edhe përfitime nga TVSH-ja. TVSH-ja në pagesat e lizingut mund të zbritet si TVSH hyrëse, e cila mund të zvogëlojë detyrimin e TVSH-së së lizingmarrësit.

Lizingu financiar në RMV vjen me disa rreziqe, siç është rreziku i falimentimit të kompanisë lizingut ose mospagimi i lizingmarrësit në pagesat e qirasë. Megjithatë, këto rreziqe mund të zbuten duke rishikuar me kujdes kontratën e lizingut dhe duke punuar me një kompani me reputacion të lizing-ut. Në përgjithësi, lizingu financiar është një opsion i njohur financimi në RMV që mund t'u sigurojë bizneseve dhe individëve qasje në asetet që janë shumë të nevojshme për biznesin.

1.1. KUPTIMI I LIZINGUT FINANCIAR

Lizingu financiar është një lloj financimi që lejon bizneset të blejnë asete pa pasur nevojë të paguajnë çmimin e plotë të blerjes paraprakisht.

Në vend të kësaj, kompania që merret me biznes bën pagesa të rregullta për një periudhë të caktuar kohore, zakonisht ajo zgjatë disa vite. Në fund të afatit të lizingut, biznesi mund të ketë opsionin për të blerë asetin plotësisht ose për ta kthyer atë tek kompania e lizingut. Lizingu financiar është një opsion i njohur financimi për bizneset që duhet të blejnë asete të shtrenjta, të tilla si makineri, automjete ose pajisje të nevojshme për zyrë.

Duke marrë me anë të lizingut këto asete, bizneset mund të ruajnë fluksin e tyre të kapitalit dhe të shmangin lidhjen e kapitalit në asetet e amortizuara. Lizingu financiar gjithashtu i lejon bizneset të përfitojnë nga përfitimet tatimore, pasi pagesat e lizingut zakonisht janë shumë të ulta nga taksat.

Ekzistojnë dy lloje kryesore të lizingut financiar: Lizingu operativ dhe lizingu kapital.

Lizingu operativ është zakonisht qiraja afatshkurte që i lejojnë bizneset të përdorin një aset për një periudhë të caktuar kohore pa marrë përsipër koston e plotë të pronësisë. Në fund të afatit të lizingut, biznesi ia kthen asetin shoqërisë lizingdhënëse.

Lizingu kapital, nga ana tjetër, është qiraja afatgjate që ka struktur më shumë se sa një hua. Kompania që bën biznes bën pagesa të rregullta gjatë afatit të lizingut dhe mund të ketë opsionin për të blerë asetin në fund të afatit të lizingut.

Një nga përfitimet kryesore të lizingut financiar është se i lejon bizneset të blejnë asete që mund të mos jenë në gjendje t'i përballojnë t'i blejnë ato asete plotësisht. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për bizneset e vogla ose fillimet e bizneseve që mund të mos kenë kapital për të investuar në pajisje ose makineri të shtrenjta. Duke marrë me lizing

këto asete, bizneset ende mund të përfitojnë nga teknologjia dhe pajisjet më të fundit pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madhë kapital.

Lizingu financiar mund të jetë gjithashtu një opsion financimi më fleksibil sesa kreditë. Kompanitë e lizing-ut mund të jenë më të gatshme të punojnë me biznese që kanë më pak kredi.

Për më tepër, kushtet e lizingut shpesh mund të personalizohen për të përmbushur nevojat specifike të biznesit, të tilla si afate më të gjata qiraje ose pagesa më të ulëta mujore. Megjithatë, lizingu financiar ka edhe disa mangësi të mundshme për të cilat bizneset duhet të jenë të vetëdijshme.

Një nga disavantazhet kryesore është se dhënia me qira mund të jetë më e shtrenjtë se blerja e plotë e një aseti. Gjatë një afati qiraje, bizneset mund të përfundojnë duke paguar më shumë në total pagesat e qirasë sesa do të kishin paguar për të blerë asetin paraprakisht. Për më tepër, bizneset që japin me qira asetet mund të mos kenë të njëjtin nivel kontrolli mbi asetin siç do të kishin nëse do ta zotëronin atë plotësisht. Për shembull, kompanitë e lizingut mund të vendosin kufizime se si mund të përdoret ose mirëmbahet aseti.

Lizingu financiar është një praktikë e mirëfilltë në RMV dhe rregullohet me Ligjin për lizingun financiar, i cili është miratuar në vitin 2008. Ligji e përkufizon lizingun financiar si një kontratë ndërmjet një kompanie lizingu dhe lizingmarrësit, në të cilën kompania e lizingut blen një aset dhe ia jep me qira lizingmarrësit për një periudhë të caktuar kohore, me opsionin që lizingmarrësi të blejë asetin në fund të afatit të qirasë. Ligji përcakton kërkesat për kontratat e qirasë financiare, duke përfshirë përmbajtjen minimale të kontratës, të drejtat dhe detyrimet e palëve, si dhe procedurat për zgjidhjen e kontratës. Ligji gjithashtu

kërkon që kompanitë e lizingut të licencohen nga Banka Popullore e RMV – së dhe të plotësojnë disa kërkesa për kapital dhe likuiditet.

Sipas ligjit në RMV, kontratat e lizingut financiar i nënshtrohen tatimit mbi vlerën e shtuar (TVSH), e cila paguhet nga lizingmarrësi. TVSH-ja llogaritet bazuar në vlerën totale të pagesave të lizingut, duke përfshirë çdo tarifë të lidhur me lizingun. Përveç Ligjit për lizingun financiar, lizingu financiar në RMV i nënshtrohet edhe ligjeve dhe rregulloreve të tjera, LMD dhe kontratat, Ligji për pronësi dhe Ligji për kontabilitet dhe revizion. Këto ligje përcaktojnë kuadrin e përgjithshëm ligjor për transaksionet financiare. Në përgjithësi, lizingu financiar është një praktikë e mirërregulluar dhe e vendosur në RMV, dhe bizneset në vend mund të përfitojnë shumë nga lizingu, si ruajtja e rrjedhës së parasë dhe qasja në pajisjet dhe teknologjinë më të fundit, duke respektuar kërkesat përkatëse ligjore.

Ligji për lizingun financiar në RMV njeh dy lloje të kontratave të lizingut financiar. Lizingu operativ dhe lizingu financiar.

Lizingu operativ është zakonisht qira afatshkurte që lejonë lizingmarrësin të përdorë një aset për një periudhë të caktuar kohore pa marrë përsipër koston e plotë të pronësisë. Në fund të afatit të lizingut, lizingmarrësi ia kthen asetin shoqërisë së lizingut. Për të operuar si kompani e lizingut financiar në RMV, një kompani duhet të marrë licencë nga Banka Popullore e RMV – së. Kompania duhet gjithashtu të përmbushë disa kërkesa për kapital dhe likuiditet, si dhe kërkesa të tjera që lidhen me qeverisjen e korporatës, menaxhimin e rrezikut dhe kontrollet e brendshme.¹⁴

¹⁴ Ligji për lizing financiar në RMV – lexim në përgjithësi

Siç edhe u përmend më herët, kontratat e lizingut financiar në RMV i nënshtrohen tatimit mbi vlerën e shtuar (TVSH), i cili paguhet nga lizingmarrësi. Norma e TVSH-së është vendosur aktualisht në 18%. Për më tepër, kompania e lizingut mund t'i nënshtrohet taksave të tjera, të tilla si tatimi mbi të ardhurat e korporatave dhe tatimi mbi pagesat e qiras.

Lizingu financiar mund të jetë një opsion i dobishëm financimi për bizneset në RMV, pasi u lejon atyre të blejnë asete pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madh paraprak. Lizing-u mund të jetë gjithashtu më fleksibil se kreditë dhe mund të jetë më e lehtë për t'u marrë për bizneset me më pak kredi. Për më tepër, dhënia e aseteve me anë të lizingut mund të sigurojë përfitime tatimore, pasi pagesat e lizingut zakonisht janë të ulta.

Lizingu financiar mund të ofrojë shumë përparësi dhe është e rëndësishme që bizneset të marrin parasysh me kujdes edhe të metat e mundshme. Për shembull, dhënia me qira mund të jetë më e shtrenjtë se blerja e plotë e një aseti dhe bizneset mund të përfundojnë duke paguar më shumë në totalin e pagesave të qirasë gjatë periudhës së lizingut. Përveç kësaj, kompanitë e lizingut mund të vendosin kufizime se si mund të përdoret ose mirëmbahet aseti gjë që mund të kufizojë fleksibilitetin dhe kontrollin e lizingmarrësit mbi asetin.

Në përgjithësi, lizingu financiar është një praktikë e rregulluar mirë dhe e vendosur në RMV, dhe bizneset në vend mund të përfitojnë nga fleksibiliteti dhe kursimet e kostos që mund të ofrojë lizingu. Megjithatë, është e rëndësishme që bizneset të marrin në konsideratë me kujdes kostot dhe kufizimet e mundshme të lizingdhënies përpara se të vendosin nëse është opsioni i duhur i financimit për nevojat e tyre.

Ligji për lizingun financiar në RMV përfshin dispozita për mbrojtjen e konsumatorëve që lidhin kontrata për lizingun financiar. Për shembull, ligji kërkon që kompanitë e lizingut të ofrojnë informacion të qartë dhe të saktë në lidhje me termat dhe kushtet e lizingut, duke përfshirë koston totale të qirasë dhe çdo tarifë që lidhet me lizing. Ligji gjithashtu kërkon që kompanitë e lizingut t'u ofrojnë konsumatorëve një periudhë gjatë së cilës ata mund të anulojnë qiranë pa penalitet.

Ligji për lizingun financiar në RMV përcakton procedurat për përfundimin e kontratës së lizingut financiar. Lizingmarrësi mund të zgjidhë kontratën në çdo kohë duke e njoftuar kompaninë e lizingut, por mund t'i kërkohej të paguajë një dënim ose tarifa të tjera. Kompania e lizingut gjithashtu mund të zgjidhë kontratën nëse lizingmarrësi dështon të kryejë pagesat ose shkel kushtet e tjera të kontratës.

Kontratat e lizingut financiar në RMV i nënshtrohen ligjit dhe juridiksionit maqedonas. Kjo do të thotë se çdo mosmarrëveshje që lind nga kontrata e lizingut financiar duhet të zgjidhet në gjykatat kompetente në RMV. Kontratat e lizingut financiar në RMV janë subjekt i standardeve të kontabilitetit të përcaktuara nga Ministria e Financave.

Lizingmarrësit i kërkohej të kontabilizojnë asetet e dhëna me qira në bilancet e tyre dhe duhet të njohin pagesat e qirasë si shpenzime në bazë të pasqyrimin të të ardhurave. Banka Popullore e RMV – së është përgjegjëse për rregullimin e kompanive të lizingut financiar në RMV. Banka ka autoritetin të lëshojë licenca, të kryejë inspektime dhe të vendosë sanksione ndaj kompanive që shkelin ligjin ose nuk përmbushin kërkesat rregullatore. Në përgjithësi, korniza ligjore për lizingun financiar në RMV është krijuar për të mbrojtur konsumatorët dhe për të siguruar që kompanitë e lizingut të funksionojnë në mënyrë transparente dhe të përgjegjshme. Bizneset në RMV mund të përfitojnë nga përfitimet e

lizingut financiar duke respektuar kërkesat dhe rregulloret përkatëse ligjore.¹⁵

1.2. KARAKTERISTIKAT E LIZINGUT INDIREKT

Lizingu financiar është një formë e njohur financimi në RMV, e cila u mundëson bizneseve të blejnë asete pa pasur nevojë të paguajnë për to paraprakisht.

Këtu do të përmenden disa nga karakteristikat kryesore të lizingut financiar në RMV – sa i përket afatit të qirasë për lizingun financiar në RMV mund të variojë nga 1 deri në 10 vjet, në varësi të llojit të asetit që jepet me qira dhe marrëveshjes ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit.

Lizingdhënësi ruan pronësinë e asetit gjatë afatit të lizingut, ndërsa lizingmarrësi ka të drejtë të përdorë asetin në këmbim të pagesave të rregullta të qirasë. Pagesat e qirasë në RMV zakonisht bëhen në baza mujore dhe përfshijnë principalin dhe interesin. Norma e interesit është zakonisht fikse për të gjithë afatin e qirasë.

Lizingmarrësi është përgjegjës për mbajtjen e asetit të dhënë me qira në gjendje të mirë gjatë gjithë afatit të qirasë. Kjo përfshin mirëmbajtjen e rregullt, riparimet dhe sigurimin. Në fund të afatit të qirasë, lizingmarrësi mund të ketë opsionin për të blerë asetin me një çmim të paracaktuar. Kjo njihet si një marrëveshje me qira.

Lizingu financiar në RMV ofron përfitime tatimore për bizneset, duke përfshirë mundësinë për të zbritur pagesat e qirasë si shpenzim biznesi. Lizingu financiar në RMV mund të përdoret për të financuar një

¹⁵https://www.nbrm.mk/za_nbrm-al.nsp

gamë të gjerë të aseteve, duke përfshirë automjete, makineri, pajisje dhe pasuri të paluajtshme. Në përgjithësi, lizingu financiar në RMV u ofron bizneseve një mënyrë fleksibile dhe me kosto efektive për të blerë asete pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madh paraprak. Lizingmarrësit mund t'i kërkohet të bëjnë një pagesë paraprake në fillim të afatit të qirasë, e cila zakonisht është një përqindje e vlerës së asetit.

Shuma e paradhënies mund të ndryshojë në varësi të politikave të lizingdhënësit dhe aftësisë kreditore të lizingmarrësit. Lizingu financiar në RMV i nënshtrohet kontrolleve të kredisë, dhe aftësia kreditore e lizingmarrësit është një faktor i rëndësishëm në përcaktimin e kushteve të kontratës së lizingut. Bizneset me një histori të mirë krediti mund të jenë në gjendje të negociojnë kushte më të favorshme qiraje.

Vlera e mbetur e asetit në fund të afatit të qirasë është një konsideratë e rëndësishme në lizingun financiar. Lizingdhënësi zakonisht do të vlerësojë vlerën e mbetur të asetit dhe do ta përfshijë atë në pagesat e qirasë. Nëse vlera aktuale e mbetur është më e lartë se vlera e parashikuar, lizingmarrësi mund të ketë të drejtën e një rimbursimi.

Në qoftë se lizingmarrësi dëshiron të ndërpresë kontratën e lizingut para kohe, ai mund të jetë subjekt i dënimeve ose tarifave të larta. Megjithatë, disa kontrata lizingu mund të përfshijnë dispozita për përfundimin e parakohshëm në rrethana të caktuara.

Lizingdhënësi është përgjegjës për regjistrimin e asetit pranë autoriteteve përkatëse dhe për t'u siguruar që ai përmbush të gjitha kërkesat ligjore dhe rregullatore. Ata gjithashtu mund të jenë përgjegjës për ofrimin e shërbimeve të mirëmbajtjes dhe riparimit, në varësi të kushteve të kontratës së lizingut. Lizingu financiar në RMV mund të jetë në denarë maqedonas (MKD) ose në valutë të huaj, varësisht nga marrëveshja ndërmjet lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Aseti i dhënë me

qira mund të shërbejë si kolateral për kontratën e lizingut, gjë që mund ta bëjë më të lehtë për bizneset marrjen e financimit.

Lizingmarrësit zakonisht i kërkohet të mbajë sigurimin e asetit të marrë me qira gjatë gjithë afatit të qirasë, gjë që mund të ndihmojë në mbrojtjen e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit në rast dëmtimi ose humbjeje. Në disa raste, lizingmarrësi mund të jetë në gjendje të transferojë kontratën e lizingut te një palë tjetër. Lizingu financiar në RMV kërkon një kontratë lizingu me shkrim që përshkruan kushtet e qirasë, duke përfshirë afatin e qirasë, pagesat e qirasë dhe çdo detaj tjetër përkatës. Lizingu financiar në RMV rregullohet me Ligjin për lizingun financiar, i cili përcakton kornizën ligjore për transaksionet e lizingut financiar në vend.¹⁶Në përgjithësi, lizingu financiar në RMV është një formë e njohur financimi që u ofron bizneseve një sërë përfitimesh, duke përfshirë fleksibilitetin, avantazhet tatimore dhe aftësinë për të blerë asete pa bërë një investim të madh fillestar. Megjithatë, bizneset duhet të marrin në konsideratë me kujdes kushtet e kontratës së lizingut dhe situatën e tyre financiare përpara se të hyjnë në një kontratë lizingu financiare.

Lizingdhënësi mbart rrezikun e vlerës së mbetur të asetit në fund të afatit të qirasë. Nëse vlera aktuale e mbetur është më e ulët se vlera e vlerësuar, lizingdhënësi mund të pësojë një humbje. Disa kontrata lizingu mund të përfshijnë një opsion për lizingmarrësin për të rinovuar qiranë në fund të afatit të qirasë, duke iu nënshtruar miratimit të lizingdhënësit. Në disa raste, lizingmarrësi mund të ketë opsionin për të përmirësuar asetin e dhënë me qira gjatë afatit të qirasë, me kusht që të miratohet nga lizingdhënësi.

Lizingu financiar në RMV është zakonisht një qira që nuk anulohet, që do të thotë se lizingmarrësi është i detyruar të bëjë të gjitha pagesat e

¹⁶ Ligji për lizingun - https://finance.gov.mk/wp-content/uploads/2009/02/zakon_z_lizing_precisten_01.03.2016.pdf

qirasë për të gjithë afatin e qira. Nëse ndodh që lizingmarrësi të dështoj në kontratën e lizingut, lizingdhënësi mund të ketë të drejtën të riposëdojë asetin e marrë me qira dhe të rikuperojë çdo pagesë të mbetur të qiras. Kontratat mund të përfshijnë dispozita për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, të tilla si arbitrazhi ose ndërmjetësimi, në rast të një mosmarrëveshjeje midis lizingdhënësit dhe lizingmarrësit.

Fitimi i lizingdhënësit në lizingun financiar në RMV rrjedh nga diferenca ndërmjet pagesave të qirasë dhe kostos së blerjes dhe mbajtjes së asetit të dhënë me qira.

1.3. RËNDËSIA E LIZINGUT FINANCIAR

Lizingu financiar është një lloj financimi që lejon bizneset të blejnë asete pa pasur nevojë të paguajnë për to paraprakisht. Në vend të kësaj, biznesi bën pagesa të rregullta për një periudhë të caktuar kohore, zakonisht disa vite, derisa asetit të paguhet plotësisht.

Ky lloj financimi mund të jetë tepër i rëndësishëm për bizneset e të gjitha madhësive, pasi u lejon atyre të blejnë pajisjet dhe asetet e tjera që u nevojiten për të operuar dhe rritur biznesin pa pasur nevojë të investojnë shuma të mëdha kapitali. Një nga përfitimet kryesore të lizingut financiar është se i lejon bizneset të blejnë asete që nuk do të ishin në gjendje t'i përballonin. Kjo është veçanërisht e rëndësishme për bizneset e vogla dhe të mesme, të cilat mund të mos kenë rezerva monetare ose vlerësime krediti për të siguruar kredi ose linja kredie.

Duke marrë me qira pajisje ose asete të tjera, këto biznese mund të marrin mjetet që u nevojiten për të konkurruar dhe rritur biznesin e tyre, pa pasur nevojë të marrin përsipër borxhe ose rrezik të tepërt. Një përfitim tjetër i rëndësishëm i lizingut financiar është se ai mund të ndihmojë bizneset të menaxhojnë fluksin e tyre të parasë në mënyrë më efektive. Në vend që të duhet të paguajnë për një aset paraprakisht, bizneset mund ta shpërndajnë koston me kalimin e kohës, duke e bërë më të lehtë buxhetin dhe planifikimin për të ardhmen. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme për bizneset që sapo kanë filluar ose që po përjetojnë rritje të shpejtë, pasi ato mund të mos kenë një pamje të qartë të rrjedhave të tyre të ardhshme të të ardhurave që do i sjell biznesi i tyre.

Lizingu financiar është një burim i rëndësishëm financimi për bizneset në RMV, veçanërisht për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme.¹⁷Vendi ka një ekonomi në rritje me një fokus të fortë në prodhim, bujqësi dhe turizëm, dhe lizingu financiar luan një rol vendimtar në mbështetjen e këtyre industrive. Një nga përfitimet kryesore të lizingut financiar në RMV është se i lejon bizneset të blejnë pajisjet dhe asetet e tjera që u nevojiten për të operuar dhe rritur pa pasur nevojë të lidhin shuma të mëdha kapitali. Kjo është veçanërisht e rëndësishme për bizneset të cilat mund të mos kenë rezerva monetare ose vlerësime krediti për të siguruar kredi ose linja kredie.

Duke marrë me qira pajisje ose asete të tjera, këto biznese mund të marrin mjetet që u nevojiten për të konkurruar dhe rritur, pa pasur nevojë të marrin përsipër borxhe ose rrezik të tepërt. Një përfitim tjetër i rëndësishëm i lizingut financiar në RMV është se ai mund të ndihmojë bizneset të menaxhojnë rrjedhën e tyre të parasë në mënyrë më efektive.

¹⁷https://finance.gov.mk/wp-content/uploads/2009/02/zakon_za_lizing_precisten_01.03.2016.pdf

Lizingu financiar mund të jetë gjithashtu një mjet i rëndësishëm për bizneset në RMV që dëshirojnë të qëndrojnë të përditësuar me teknologjitë dhe pajisjet më të fundit. Për shkak se kontratat e lizingut zakonisht zgjasin për disa vjet, bizneset mund të përmirësojnë pajisjet e tyre ose asetet e tjera në fund të afatit të qirasë, duke siguruar që ata të kenë gjithmonë qasje në mjetet dhe teknologjitë më të fundit dhe më të avancuara. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme në industritë ku teknologjia po evoluon me shpejtësi, të tilla si prodhimi dhe IT.

Përveç kësaj, lizingu financiar mund të ndihmojë në stimulimin e rritjes ekonomike në RMV duke u ofruar bizneseve financimin që u nevojitet për zgjerimin dhe krijimin e vendeve të punës. Kjo është veçanërisht e rëndësishme në një vend ku papunësia mbetet e lartë, veçanërisht tek të rinjtë. Lizingu financiar mund t'i ndihmojë bizneset të kapërcejnë sfidat e qasjes në financim. Në RMV, shumë biznese luftojnë për të siguruar kredi nga bankat për shkak të kriterëve të rrepta të kreditimit dhe normave të larta të interesit.

Lizingu financiar ofron një opsion alternativ financimi që shpesh është më i arritshëm dhe më i përballueshëm. Lizingu financiar mund të ndihmojë bizneset të përmirësojnë vlerësimet e tyre të kreditit. Duke bërë pagesa të rregullta për një kontrat lizingu, bizneset mund të demonstrojnë aftësinë e tyre për të menaxhuar borxhin me përgjegjësi. Kjo mund të ndihmojë në përmirësimin e rezultateve të tyre të kreditit, duke e bërë më të lehtë për ta qasjen në forma të tjera financimi në të ardhmen.

Lizingu financiar mund t'i ndihmojë bizneset të menaxhojnë rrezikun. Kur bizneset blejnë asete plotësisht, ato marrin përsipër rrezikun e amortizimit dhe vjetërsimit. Me lizingun financiar, kompania e lizingut merr përsipër këtë rrezik, duke i lejuar bizneset të fokusohen në

operacionet e tyre kryesore. Lizingu financiar mund t'i ndihmojë bizneset të ruajnë kapitalin qarkullues. Duke dhënë me qira asete në vend që t'i blejnë ato plotësisht, bizneset mund të ruajnë kapitalin e tyre qarkullues dhe ta përdorin atë për qëllime të tjera specifike, të tilla si punësimi i punonjësve të rinj ose investimi në marketing dhe reklamë. Lizingu financiar mund të ndihmojë bizneset të ulin detyrimet e tyre për të paguar tatim.

Në RMV, bizneset mund të zbresin pagesat e lizingut si shpenzim biznesi, duke ulur të ardhurat e tyre dhe duke ulur detyrimin e tyre të përgjithshëm tatimor. Në përgjithësi, lizingu financiar është një opsion i rëndësishëm financimi për bizneset në RMV, duke u ofruar atyre fleksibilitetin, përballueshmërinë dhe mjetet e menaxhimit të rrezikut që u nevojiten për të pasur sukses në një treg konkurrues.

Në RMV, lizingu financiar rregullohet me Ligjin për lizingun financiar, i cili u miratua në vitin 2008. Ligji përcakton kornizën ligjore për kontratat e lizingut financiar dhe përcakton të drejtat dhe detyrimet si të shoqërisë së lizingut ashtu edhe të lizingmarrësit.

Sipas ligjit, lizingu financiar përkufizohet si një marrëveshje kontraktuale ku shoqëria e lizingut blen një aset dhe ia jep me qira lizingmarrësit për një periudhë të caktuar kohore. Lizingmarrësi është përgjegjës për kryerjen e pagesave të rregullta për kompaninë e lizingut, dhe në fund të afatit të qirasë, lizingmarrësi ka mundësinë të blejë asetin për një çmim të paracaktuar¹⁸. Ligji përcakton një sërë kërkesash që duhet të plotësohen në mënyrë që kontrata e lizingut financiar të jetë e vlefshme.

¹⁸https://finance.gov.mk/wp-content/uploads/2009/02/zakon_za_lizing_precisten_01.03.2016.pdf

Kontrata duhet të jetë me shkrim dhe duhet të përfshijë disa dispozita të detyrueshme, të tilla si përshkrimi i asetit të dhënë me qira, afati i qirasë, plani i pagesës dhe çmimi i opsionit të blerjes. Ligji përcakton gjithashtu të drejtat dhe detyrimet e shoqërisë së lizingut dhe lizingmarrësit. Për shembull, shoqëria e lizingut është përgjegjëse për mbajtjen e asetit të dhënë me qira në gjendje të mirë dhe për sigurimin e tij kundër dëmtimit ose humbjes.

Lizingmarrësi është përgjegjës për përdorimin e asetit në përputhje me kushtet e kontratës së lizingut dhe për kthimin e tij në gjendje të mirë shoqërisë së lizingut në fund të afatit të qirasë. Përveç kësaj, ligji parashikon zgjidhjen e mosmarrëveshjeve ndërmjet shoqërisë së lizingut dhe lizingmarrësit. Nëse lind një mosmarrëveshje, palët duhet të përpiqen ta zgjidhin atë përmes negociatave ose ndërmjetësimit. Nëse këto metoda janë të pasuksesshme, mosmarrëveshja mund t'i referohet gjykatave për zgjidhje.

Në përgjithësi, Ligji për lizingun financiar ofron një kornizë ligjore të qartë dhe gjithëpërfshirëse për kontratat e lizingut financiar në RMV. Duke vendosur të drejtat dhe detyrimet e të dyja palëve dhe duke parashikuar zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, ligji ndihmon që marrëveshjet e lizingut financiar të jenë të drejta, transparente dhe të zbatueshme.

2. LIZINGU DIREKT

Lizingu direkt është një lloj kontrate lizingu ku lizingmarrësi merret direkt me lizingdhënësin pa përfshirjen e ndonjë ndërmjetësi

tjetër. Në këtë lloj lizingu, lizingmarrësi negocion termat dhe kushtet e lizingut direkt me lizingdhënësin.

Lizingdhënësi është përgjegjës për sigurimin e asetit dhe ruajtjen e tij gjatë gjithë afatit të lizingut. Lizingu direkt është një opsion popullor për bizneset që duhet të blejnë asete të tilla si pajisje, automjete ose pasuri të paluajtshme, por nuk kanë kapital për t'i blerë ato plotësisht. Duke dhënë me qira asetet, bizneset mund të ruajnë fluksin e tyre të parasë dhe të përdorin fondet për zhvillime të tjera biznesit. Lizingu direkt gjithashtu i lejon bizneset të blejnë asete shpejt dhe me lehtësi, pa pasur nevojë për një proces të gjatë miratimi ose kolaterali. Një nga avantazhet kryesore të lizingdhënies direkte është se ofron më shumë fleksibilitet se llojet e tjera të kontratës të lizingut.

Meqenëse lizingmarrësi merret drejtpërdrejt me lizingdhënësin, ata kanë më shumë kontroll mbi termat dhe kushtet e lizingut dhe mund të negociojnë një qira që plotëson nevojat e tyre specifike. Për shembull, lizingmarrësi mund të jetë në gjendje të negociojë një afat më të gjatë qiraje, pagesa mujore më të ulëta ose një opsion blerjeje në fund të afatit të lizingut.

Lizingu direkt ofron edhe përfitime tatimore për bizneset. Meqenëse pagesat e qirasë konsiderohen si shpenzim biznesi, ato mund të zbriten nga të ardhurat me tatim të biznesit, duke ulur shumën e taksave që i detyrohen. Për më tepër, bizneset shpesh mund të përfitojnë nga oraret e përshpejtuara të amortizimit, të cilat u lejojnë atyre të zbresin një pjesë më të madhe të vlerës së asetit në vitet e para të lizingut.

Në përgjithësi, lizingu direkt mund të jetë një mënyrë me kosto efektive dhe fleksibile për bizneset që të blejnë asetet që u nevojiten për të operuar dhe rritur biznesin e tyre. Megjithatë, është e rëndësishme që bizneset të marrin parasysh me kujdes termat dhe kushtet e kontratës së

lizingut përpara nënshkrimit dhe të punojnë me një lizingdhënës me reputacion, i cili mund të sigurojë mbështetjen dhe mirëmbajtjen e nevojshme gjatë gjithë afatit të qirasë. Lizingu direkt zakonisht kërkon kosto më të ulëta fillestare në krahasim me blerjen e plotë të një aseti. Kjo është për shkak se lizingmarrësi duhet të paguajë vetëm për përdorimin e asetit gjatë afatit të lizingut, në vend të çmimit të plotë të blerjes.

Në një kontratë lizingu direkte, lizingdhënësi është përgjegjës për mirëmbajtjen dhe riparimin e asetit gjatë gjithë afatit të lizingut. Ky mund të jetë një avantazh i rëndësishëm për bizneset që nuk kanë ekspertizën ose burimet për të ruajtur vetë asetin. Në fund të afatit të lizingut, lizingdhënësi është zakonisht përgjegjës për asgjësimin e asetit. Ky mund të jetë një opsion i përshtatshëm për bizneset që nuk duan të përballen me telashet e shitjes ose asgjësimit të asetit vetvetiu. Meqenëse lizingmarrësi e jep me qira asetin nga lizingdhënësi, ai mund të ketë mundësi të kufizuara për përshtatjen e asetit sipas nevojave të tyre specifike. Ky mund të jetë një disavantazh për bizneset që kërkojnë pajisje ose automjete shumë të specializuara.

Lizingu direkt mund të kërkojë një rezultat më të lartë krediti ose kërkesa më të larta kredie në krahasim me llojet e tjera të kontratave të lizingut. Kjo për shkak se lizingdhënësi po merr më shumë rrezik duke u marrë drejtpërdrejt me lizingmarrësin. Në varësi të kushteve të kontratës së lizingut, lizingmarrësi mund të ketë opsionin për të blerë asetin në fund të afatit të lizingut. Ky mund të jetë një opsion i mirë për bizneset që duan të vazhdojnë të përdorin asetin pas përfundimit të afatit të lizingut. Në përgjithësi, lizingu direkt mund të jetë një opsion i mirë për bizneset që duhet të blejnë asete, por nuk duan t'i blejnë ato plotësisht.

Duke punuar direkt me lizingdhënësin, bizneset mund të negociojnë një lizing që plotëson nevojat e tyre specifike dhe të gëzojnë

përfitimet e kostove më të ulëta fillestare, mirëmbajtjes dhe riparimeve gjithashtu edhe përfitimeve tatimore.

Lizingu direkt është një mundësi e njohur financimi për bizneset në RMV. Në fakt, vendi ka një treg të zhvilluar mirë të lizingut, me një sërë kompanish lizingu që ofrojnë shërbime të lizingut direkt për bizneset në industri të ndryshme. Një nga avantazhet kryesore të lizingdhënies direkte në RMV është se i lejon bizneset të blejnë asetet që u nevojiten pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madh paraprak. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme që mund të mos kenë kapital për të blerë asete plotësisht. Duke dhënë me qira asetet, bizneset mund të ruajnë fluksin e tyre të parasë dhe të përdorin fondet për zhvillime të tjera biznesi.

Lizingu direkt në RMV zakonisht përfshin një afat lizingu prej 12 deri në 60 muaj, në varësi të llojit të asetit që jepet me qira. Pagesat e qirasë zakonisht janë fikse dhe përfshijnë koston e asetit, si dhe çdo kosto të mirëmbajtjes dhe riparimit. Në fund të afatit të lizingut, lizingmarrësi mund të ketë opsionin për të blerë asetin me një çmim të paracaktuar. Një nga avantazhet e lizingdhënies direkte në RMV është se ofron përfitime tatimore për bizneset. Pagesat e lizingut konsiderohen si shpenzim biznesi dhe mund të zbriten nga të ardhurat rreth tatimit të biznesit, duke ulur shumën e taksave që i detyrohen. Për më tepër, bizneset shpesh mund të përfitojnë nga oraret e përshpejtuara të amortizimit, të cilat u lejojnë atyre të zbresin një pjesë më të madhe të vlerës së asetit në vitet e para të lizingut. Një avantazh tjetër i lizingdhënies direkte në RMV është se ofron më shumë fleksibilitet se llojet e tjera të opsioneve të financimit.

Meqenëse lizingmarrësi merret drejtpërdrejt me lizingdhënësin, ata kanë më shumë kontroll mbi termat dhe kushtet e lizingut dhe mund të negociojnë një lizing që plotëson nevojat e tyre specifike. Për

shembull, lizingmarrësi mund të jetë në gjendje të negociojë një afat më të gjatë lizingu, pagesa mujore më të ulëta ose një opsion blerjeje në fund të afatit të lizingut.

Në përgjithësi, lizingu direkt është një opsion i njohur financimi për bizneset në RMV. Duke punuar me një lizingdhënës me reputacion, bizneset mund të blejnë asetet që u nevojiten për të operuar dhe rritur bizneset e tyre, duke ruajtur rrjedhën e tyre të parasë dhe duke përfituar nga përfitimet tatimore.

Në RMV, lizingu direkt rregullohet me Ligjin për lizingun, i cili u ndryshua për herë të fundit në vitin 2018. Ligji përcakton kornizën ligjore për transaksionet e lizingut, duke përfshirë lizingun direkt, dhe përshkruan të drejtat dhe detyrimet e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit. Sipas ligjit, një kontratë lizingu duhet të jetë me shkrim dhe duhet të përfshijë informacione të caktuara, të tilla si identiteti i lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, përshkrimi i asetit të dhënë me qira, afati i qirasë dhe pagesat e qirasë.

Ligji gjithashtu kërkon që lizingdhënësi t'i sigurojë lizingmarrësit një kopje të kontratës së lizingut dhe çdo dokument tjetër përkatës. Ligji përcakton të drejtat dhe detyrimet e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit në një kontratë direkte lizingu.¹⁹ Për shembull, lizingdhënësi është përgjegjës për sigurimin e asetit të dhënë me lizing lizingmarrësit në gjendje të mirë dhe ruajtjen e tij gjatë gjithë afatit të qirasë. Nga ana tjetër, lizingmarrësi është përgjegjës për përdorimin e asetit në përputhje me kushtet e lizingut dhe kthimin e tij te lizingdhënësi në fund të afatit të lizingut në të njëjtat kushte si kur është dhënë me lizing.

Ligji përcakton edhe procedurat për zgjidhjen e kontratës së lizingut. Për shembull, lizingdhënësi mund të zgjidhë kontratën nëse lizingmarrësi dështon të bëjë pagesat e lizingut ose nëse shkel ndonjë

¹⁹ Lexo më shumë tek Ligji për lizing i RMV

kusht tjetër të kontratës. Lizingmarrësi gjithashtu mund ta zgjidhë kontratën para kohe, por mund t'i kërkohet të paguajë një denim ose tarifa të tjera. Përveç Ligjit për lizingun, lizingu direkt në RMV i nënshtrohet edhe ligjeve dhe rregulloreve të tjera, siç janë ligjet dhe rregulloret tatimore që rregullojnë përdorimin e llojeve të caktuara të aseteve. Bizneset që konsiderojnë dhënien me lizing direkt në RMV duhet të konsultohen me një këshilltar ligjor ose financiar për të siguruar pajtueshmërinë me të gjitha ligjet dhe rregulloret në fuqi.

2.1. KUPTIMI I LIZINGUT DIREKT

Lizingu direkt i referohet një kontrate lizingu ku lizingmarrësi merret direkt me lizingdhënësin pa përfshirjen e ndonjë ndërmjetësi ose nga agjentët. Me fjalë të tjera, lizingmarrësi negocion kushtet e lizingut direkt me lizingdhënësin dhe është përgjegjës për të gjitha aspektet e procesit të lizingdhënies, duke përfshirë dokumentacionin, pagesat dhe mirëmbajtjen e asetit të dhënë me lizing.

Lizingu direkt është një opsion i njohur për bizneset dhe individët që duan të japin me lizing asete të tilla si pajisje, automjete ose pasuri të paluajtshme. Lizingu ofron disa përfitime mbi kontratat e tjera të lizingdhënies, të tilla si kostot më të ulëta, fleksibilitet më të madh dhe më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies.

Një nga avantazhet kryesore të lizingdhënies direkte është se eliminon nevojën për ndërmjetës, gjë që mund të zvogëlojë kostot që lidhen me lizingun. Kur përfshihen ndërmjetësit ose agjentët, ata zakonisht ngarkojnë tarifa ose komisione për shërbimet e tyre, të cilat mund të shtohen me kalimin e kohës. Duke u marrë direkt me lizingdhënësin, lizingmarrësi mund të negociojë kushte më të mira dhe të

shmangë këto kosto shtesë. Lizingu direkt ofron gjithashtu fleksibilitet më të madh, pasi lizingmarrësi mund të negociojë kushtet e lizingut direkt me lizingdhënësin. Kjo mund të përfshijë kohëzgjatjen e qirasë, planin e pagesave dhe çdo term ose kusht tjetër që është i rëndësishëm për lizingmarrësin. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për bizneset që kanë nevojë unike për lizingdhënie ose që kërkojnë kontrata të personalizuar lizingdhënie.

Lizingu direkt i jep lizingmarrësit më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies, pasi ata janë përgjegjës për të gjitha aspektet e qirasë. Kjo përfshin dokumentacionin, pagesat dhe mirëmbajtjen e asetit të dhënë me qira. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme për bizneset që kërkojnë një nivel të lartë kontrolli mbi asetet e tyre ose duhet të sigurojnë që asetit i dhënë me qira të mbahet siç duhet.

Lizingu direkt mund të jetë një opsion i mirë për bizneset që kanë një histori të fortë krediti dhe mund të negociojnë kushte të favorshme me lizingdhënësin. Kjo për shkak se lizingdhënësi po merr më shumë rrezik duke u marrë direkt me lizingmarrësin, kështu që ata mund të kërkojnë një rezultat më të mirë krediti ose garanci të tjera për të mbrojtur investimin e tyre. Lizingu direkt mund të jetë gjithashtu një opsion i mirë për bizneset që duhet të japin me lizing asetet për një periudhë të shkurtër kohore. Kjo është për shkak se kontratat e lizingdhënies direkte mund të jenë më fleksibile se opsionet e tjera të lizingdhënies, duke i lejuar lizingmarrësit të negociojë kushte më të shkurtra të lizingut ose plane për pagesë më të favorshme.

Lizingu direkt mund të përdoret për një gamë të gjerë asetesh, duke përfshirë pajisje, automjete, pasuri të paluajtshme, etj. Kjo e bën lizingun një opsion të gjithanshëm për bizneset që duhet të japin me qira një sërë asetesh për qëllime të ndryshme. Lizingu direkt mund të jetë një opsion i mirë për bizneset që duan të ruajnë kontrollin mbi asetet e tyre

dhe të shmangin potencialin e konflikteve të interesit që mund të lindin kur përfshihen ndërmjetësimet. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme për bizneset që kanë nevoja unike për lizingdhënie ose kërkojnë marrëveshje të personalizuar të lizingdhënies.

Lizingu direkt mund të jetë gjithashtu një opsion i mirë për individët që duan të japin me qira asete të tilla si makina ose apartamente. Kjo ndodh sepse marrëveshjet e lizingdhënies direkte mund të jenë më fleksibile dhe të ofrojnë më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies sesa opsionet e tjera të lizingdhënies. Në përgjithësi, lizingu direkt mund të jetë një opsion i dobishëm për bizneset dhe individët që duan të japin me qira asetet pa përfshirjen e ndërmjetësve. Lizingu ofron disa përparësi ndaj kontratave të tjera të lizingdhënies, duke përfshirë kosto më të ulëta, fleksibilitet më të madh dhe më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies.

Lizingu direkt është një praktikë e zakonshme në RMV dhe rregullohet me Ligjin për lizingun, i cili është miratuar në vitin 2004 dhe është ndryshuar në vitin 2018. Ligji e përkufizon lizingun direkt si kontratë lizingu ku lizingmarrësi merret direkt me lizingdhënësin pa përfshirjen e ndërmjetësimeve. Në RMV, dhënia me lizing direkt është një opsion popullor për bizneset dhe individët që duan të marrin me qira asete të tilla si automjete, pajisje dhe pasuri të paluajtshme. Ai ofron disa përfitime, duke përfshirë kosto më të ulëta, fleksibilitet më të madh dhe më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies.

Një nga avantazhet kryesore të lizingdhënies direkte në RMV është se lizingu mund të jetë një mënyrë me kosto efektive për bizneset që të blejnë asete pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madh paraprak. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme në RMV që mund të mos kenë kapital për të blerë asete. Lizingu direkt në RMV gjithashtu ofron fleksibilitet më të madh,

pasi lizingmarrësi mund të negociojë kushtet e lizingut direkt me lizingdhënësin. Kjo mund të përfshijë kohëzgjatjen e lizingut, planin e pagesave dhe çdo term ose kusht tjetër që është i rëndësishëm për lizingmarrësin. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme për bizneset që kanë nevoja unike për lizingdhënie ose kërkojnë kontrata të personalizuar të lizingdhënies.

Lizingu direkt në RMV i jep lizingmarrësit më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies, pasi ata janë përgjegjës për të gjitha aspektet e lizingut. Kjo përfshin dokumentacionin, pagesat dhe mirëmbajtjen e asetit të dhënë me qira. Kjo mund të jetë veçanërisht e rëndësishme për bizneset që kërkojnë një nivel të lartë kontrolli mbi asetet e tyre ose duhet të sigurojnë që aseti i dhënë me qira të mbahet siç duhet. Lizingu direkt është një praktikë e zakonshme në RMV dhe ofron disa përfitime mbi kontratat e tjera të lizingut, duke përfshirë kosto më të ulëta, fleksibilitet më të madh dhe më shumë kontroll mbi procesin e lizingut.

Mund të jetë një mënyrë me kosto efektive për bizneset që të blejnë asete pa pasur nevojë të bëjnë një investim të madh paraprak dhe mund të jetë veçanërisht e dobishme për RMV që mund të mos kenë kapital për të blerë asete plotësisht.

Ligji për lizingun në RMV rregullon të gjitha aktivitetet e lizingut, përfshirë lizingun direkt. Ligji përcakton të drejtat dhe detyrimet e lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, si dhe procedurat për lidhjen e kontratës së lizingut. Lizingu direkt në RMV është në dispozicion për një gamë të gjerë të aseteve, duke përfshirë automjetet, pajisjet dhe patundshmërinë. Lizingdhënësi ruan pronësinë e asetit gjatë afatit të lizingut, dhe lizingmarrësi ka të drejtë të përdorë asetin në këmbim të pagesave të rregullta të lizingut. Lizingu direkt në RMV mund të jetë një opsion i mirë për bizneset që duhet të blejnë asete shpejt ose në një bazë afatshkurtër. Kjo është për shkak se kontratat e lizingut direkte mund të

jenë më fleksibile se opsionet e tjera të financimit, duke i lejuar lizingmarrësit të negociojnë kushte më të shkurtra lizingu ose plane pagese më të favorshme.

Dhënia me lizing direkt në RMV mund të jetë gjithashtu një opsion i mirë për bizneset që duan të shmangin rreziqet që lidhen me pronësinë e aseteve, si zhvlerësimi ose vjetërsimin. Duke dhënë me lizing aktiv në vend që t'i blejnë ato, bizneset mund të shmangin kostot e pronësisë së aseteve dhe të fokusohen në zhvillimet e tyre kryesore.

Lizingu direkt në RMV zakonisht ofrohet nga bankat, kompanitë e lizingut dhe institucione të tjera financiare. Këta ofrues ofrojnë një sërë opsionesh lizingu, duke përfshirë lizingun direkt, dhe mund të ndihmojnë bizneset dhe individët të gjejnë kontratën e duhur të lizingdhënies për nevojat e tyre. Në përgjithësi, lizingu direkt është një praktikë e njohur dhe e regulluar mirë në RMV që ofron disa përfitime në krahasim me kontratat e tjera të lizingut. Mund të jetë një mënyrë me kosto efektive për bizneset për të blerë asete dhe mund të sigurojë fleksibilitet dhe kontroll më të madh mbi procesin e lizingdhënies.

Me mbështetjen e bankave dhe institucioneve të tjera financiare, bizneset dhe individët në RMV mund të përfitojnë nga lizingu direkt për të përmbushur nevojat e tyre për lizing. Lizingu direkt është një kontratë lizingu ku lizingmarrësi merret direkt me lizingdhënësin pa përfshirjen e ndërmjetësve. Lizingu ofron disa përfitime ndaj kontratave të tjera të lizingdhënies, duke përfshirë kosto më të ulëta, fleksibilitet më të madh dhe më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies.²⁰

²⁰<https://www.nbrm.mk/ns-newsarticle-soopstenie-24072020-al.nspix>

2.2. KARAKTERISTIKAT E LIZINGUT DIREKT

Lizingu direkt është një lloj kontrate lizingu ku lizingmarrësi merret direkt me lizingdhënësin pa përfshirjen e një kompanie lizingu të palës së tretë.

Në vazhdim do të flasim për karakteristikat më kryesore rreth kontratës së lizingut direkt:

1. *Kosto më të ulëta*: Lizingu direkt mund të jetë më pak e kushtueshme sesa dhënia me qira përmes një kompanie lizingu të palëve të treta, sepse nuk ka tarifa ose komisione shtesë për t'u paguar;
2. *Fleksibiliteti* - Lizingu direkt ofron më shumë fleksibilitet për sa i përket kushteve të lizingut, planeve të pagesave dhe kushteve të tjera. Kjo është për shkak se lizingmarrësi dhe lizingdhënësi mund të negociojnë direkt për të dalë me një kontratë që funksionon për të dyja palët;
3. *Përshtatja*: Lizingu direkt lejon përshtatje më të madhe të kontratës së lizingut për t'iu përshtatur nevojave specifike të lizingmarrësit. Sa i përket kësaj mund të përfshihen gjëra të tilla si oraret e personalizuar të pagesave, kushtet e lizingut dhe dispozita të tjera;
4. *Kontrolli*: Lizingu direkt i jep lizingmarrësit më shumë kontroll mbi procesin e lizingdhënies dhe asetin që jepet me qira. Kjo mund të përfshijë gjëra të tilla si zgjedhja e asetit specifik që do të jepet me qira, negocimi i kushteve të lizingut dhe administrimi i asetit gjatë afatit të lizingut;

5. *Ndërtimi i marrëdhënieve:* Lizingu direkt mund të ndihmojë në ndërtimin e një marrëdhënieje më të fortë midis lizingmarrësit dhe lizingdhënësit, pasi ata punojnë së bashku për të negociuar dhe menaxhuar kontratën e lizingut. Kjo mund të çojë në komunikim më të mirë, besim dhe një marrëdhënie më të fortë biznesi në përgjithësi;
6. *Korniza ligjore:* Lizingu direkt në RMV është i rregulluar me Ligjin për lizingun, i cili përcakton kërkesat ligjore dhe procedurat për transaksionet e lizingut. Ky ligj ofron një kuadër të qartë ligjor për lizingdhënien direkte dhe ndihmon për të siguruar që transaksionet të kryhen në mënyrë transparente dhe të drejtë;
7. *Përfitimet tatimore:* Lizingu direkt në RMV mund të ofrojë përfitimë tatimore si për lizingmarrësit ashtu edhe për lizingdhënësit. Për shembull, lizingmarrësit mund të zbresin pagesat e qirasë si shpenzim biznesi, ndërsa lizingdhënësit mund të kërkojnë amortizimin e asetit të dhënë me qira;
8. *Valuta:* Lizingu direkt në RMV zakonisht kryhet në denarë maqedonas (MKD), ndonëse është e mundur të jepen me qira asetet edhe në valutë të huaj. Kjo mund të jetë e dobishme për bizneset që kanë të ardhura ose shpenzime në valutë të huaj;
9. *Llojet e aseteve:* Lizingu direkt në RMV mund të përdoret për të dhënë me lizing një gamë të gjerë të aseteve, duke përfshirë automjete, makineri, pajisje dhe pasuri të paluajtshme. Ky fleksibilitet i lejon bizneset të zgjedhin asetet që plotësojnë më mirë nevojat e tyre;

- 10. Financimi:* Lizingu direkt në RMV mund të përdoret si opsion financimi për bizneset që mund të mos kenë qasje në kredi bankare. Kjo mund të jetë veçanërisht e dobishme për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme që kërkojnë të blejnë asete për të rritur biznesin e tyre dhe fluksin e kapitalit të tyre biznesor. Në përgjithësi, lizingdhënia direkte në RMV u ofron bizneseve një mënyrë fleksibile dhe me kosto efektive për të blerë asetet që u nevojiten për t'u rritur dhe për të pasur sukses. Me një kuadër të qartë ligjor, përfitime tatimore dhe një gamë të gjerë llojesh asetesh për të zgjedhur, dhënia e aseteve me lizing direkt mund të jetë një mjet i vlefshëm për bizneset e të gjitha madhësive.
- 11. Afati i lizingut:* Lizingu direkt në RMV zakonisht ka një afat lizingu nga një deri në pesë vjet, megjithëse mund të jenë të mundshme afate më të gjata të lizingut për asete të caktuara. Afati i lizingut mund të personalizohet për të përmbushur nevojat e lizingmarrësit dhe lizingdhënësit;
- 12. Paradhënia:* Lizingu direkt në RMV mund të kërkojë paradhënie nga lizingmarrësi, që zakonisht është një përqindje e vlerës së asetit. Kjo paradhënie mund të ndihmojë në uljen e pagesave mujore të qirasë dhe mund të jetë e negociueshme në varësi të aftësisë kreditore të lizingmarrësit;
- 13. Sigurimi:* Lizingu direkt në RMV zakonisht kërkon që lizingmarrësi të marrë sigurim për asetin e dhënë me qira. Ky sigurim mund të organizohet nga lizingmarrësi ose lizingdhënësi, në varësi të kushteve të kontratës së lizingut;

14. *Fundi i opsioneve të lizingut*: Në fund të afatit të lizingut, lizingmarrësi zakonisht ka disa opsione, duke përfshirë kthimin e asetit te lizingdhënësi, rinovimin e qirasë ose blerjen e plotë të asetit. Kushtet e këtyre opsioneve zakonisht negocohen në fillim të afatit të lizingut;
15. *Aftësia kreditore*: Lizingu direkt në RMV mund të kërkojë nga lizingmarrësi të demonstrojë aftësinë e tij kreditore në mënyrë që të kualifikohet për lizingun. Kjo mund të përfshijë ofrimin e pasqyrave financiare, raporteve të kredisë dhe dokumentacionit tjetër për lizingdhënësin;
16. *Mirëmbajtja dhe riparimet*: Lizingu direkt në RMV mund të kërkojë që lizingmarrësi të jetë përgjegjës për mirëmbajtjen dhe riparimin e asetit të dhënë me qira gjatë afatit të lizingut. Kjo mund të negocohet midis lizingmarrësit dhe lizingdhënësit në fillim të afatit të lizingut;
17. *Vlera e mbetur*: Lizingu direkt në RMV mund të përfshijë një klauzolë të vlerës së mbetur, e cila është vlera e vlerësuar e asetit në fund të afatit të lizingut. Kjo vlerë e mbetur mund të ndikojë në pagesat mujore të lizingut dhe mund të jetë e negociueshme në varësi të llojit të asetit dhe afatit të lizingut;
18. *Përfundimi i parakohshëm*: Lizingu direkt në RMV mund të lejojë përfundimin e parakohshëm të kontratës së lizingut, megjithëse kjo mund të rezultojë në dënime ose tarifa. Kushtet e përfundimit të parakohshëm duhet të negocohen në fillim të afatit të lizingut;
19. *Detyrimet e lizingmarrësit*: Lizingu i direkt në RMV mund të kërkojë nga lizingmarrësi që të përmbushë disa detyrime,

të tilla si mbajtja e sigurimit për asetin e dhënë me qira, pagesa e taksave dhe tarifave në lidhje me asetin dhe përdorimi i asetit në mënyrë të përgjegjshme dhe me kujdes të vecantë;

20. *Detyrimet e lizingdhënësit*: Lizingu direkt në RMV mund të kërkojë nga lizingdhënësi të përmbushë disa detyrime, të tilla si dorëzimi i asetit të marrë me qira në gjendje të mirë, sigurimi i mirëmbajtjes dhe riparimeve siç është rënë dakord në kontratën e nënshkruar dhe respektimi i të drejtave të lizingmarrësit për të përdorur asetin gjatë afatit të lizingut. Në përgjithësi, lizingu direkt në RMV u ofron bizneseve një sërë përfitimesh dhe detyrimesh, të cilat duhet të konsiderohen me kujdes përpara se të lidhet një kontratë lizingu. Me një kuptim të qartë të kuadrit ligjor, termave dhe kushteve dhe detyrimeve të të dyja palëve, lizingu direkt mund të jetë një mjet i vlefshëm për bizneset që kërkojnë të blejnë asetet që u nevojiten për të pasur sukses.

21. *Dokumentacioni*: Lizingu direkt në RMV kërkon që të nënshkruhet një kontratë lizingu nga lizingmarrësi dhe lizingdhënësi, e cila përshkruan kushtet e lizingut. Kjo kontratë duhet të shqyrtohet me kujdes dhe të jetë e qartë nga të dyja palët përpara se të nënshkruhet dokumenti;

22. *Zgjidhja e mosmarrëveshjeve*: Lizingu direkt në RMV mund të përfshijë dispozita për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, të cilat mund të përfshijnë ndërmjetësimin, arbitrazhin ose procedurat gjyqësore. Kushtet e zgjidhjes së

mosmarrëveshjeve duhet të negociohen në fillim të afatit të lizingut;

23. Mbikëqyrja Rregullatore: Lizingu direkt në RMV

mbikëqyret nga Banka Popullore e RMV, e cila rregullon kompanitë e lizingut financiar dhe siguron pajtueshmëri me Ligjin për lizingun financiar; Konkurrenca e tregut: Lizingu direkt në RMV është një treg konkurrues, me disa kompani të lizingut financiar që ofrojnë shërbime të lizingut direkt. Ky konkurs mund të ndihmojë në uljen e kostove dhe përmirësimin e cilësisë së shërbimit për lizingmarrësit.

24. Shpejtësia e miratimit: Lizingu direkt në RMV mund të

ofrojë një proces miratimi më të shpejtë sesa kreditë bankare, pasi kompania e lizingut shpesh mund të marrë një vendim për aplikimin e lizingut brenda pak ditësh;

25. Rreziku i mbetur: Lizingu direkt në RMV mund të eliminojë

rrezikun e mbetur për lizingmarrësin, pasi lizingdhënësi është përgjegjës për vlerën e mbetur të asetit në fund të afatit të lizingut;

26. Transferim i pronësisë: Lizingu direkt në RMV nuk e

transferon pronësinë e asetit të lizingmarrësi, gjë që mund të jetë e dobishme për bizneset që nuk duan të marrin përsipër koston dhe përgjegjësinë e plotë të pronësisë;

27. Zhvlerësimi: Lizingu direkt në RMV mund të eliminojë

rrezikun e amortizimit për lizingmarrësin, pasi lizingdhënësi është përgjegjës për zhvlerësimin e asetit gjatë afatit të lizingut;

28. Menaxhimi i aseteve: Lizingu direkt në RMV mund të

përfshijë shërbimet e menaxhimit të aseteve, të cilat

mund të ndihmojnë lizingmarrësin të menaxhojë asetin gjatë afatit të lizingut. Kjo mund të përfshijë gjëra të tilla si mirëmbajtja, riparimet dhe përmirësimet.

Në përgjithësi, lizingu direkt mund të jetë një opsion i shkëlqyeshëm për bizneset ose individët që kërkojnë të japin me qira një aset, pasi ofron fleksibilitet, personalizim dhe kontroll më të madh mbi procesin e lizingdhënies. Lizingu direkt në RMV ka disa veçori unike që janë specifike për mjedisin ligjor dhe rregullator të vendit. Lirshëm mund të themi se lizingu direkt në RMV u ofron bizneseve një sërë përfitimesh dhe detyrimesh, të cilat duhet të konsiderohen me kujdes përpara se të lidhet një kontratë lizingu. Me një kuptim të qartë të kuadrit ligjor, termave dhe kushteve gjithashtu edhe detyrimeve të të dyja palëve, lizingu direkt mund të jetë një mjet i vlefshëm për bizneset që kërkojnë të blejnë asetet që u nevojiten për të pasur sukses në punën e tyre rreth zhvillimit të bizneseve dhe rritjes së kapitalit.

2.3. RËNDËSIA E LIZINGUT DIREKT

Lizingu direkt është një aspekt i rëndësishëm i menaxhimit të pasurive të paluajtshme që përfshin dhënien me anë të lizingut një pronë direkt një lizingmarrësi pa përfshirjen e një ndërmjetësi ose agjenti të

palës së tretë. Kjo qasje ka disa përfitime që e bëjnë atë një zgjedhje popullore për pronarët dhe menaxherët e pronave.

Së pari, dhënia e sendeve me anë të lizingut direkt u lejon pronarëve të pronave të kenë kontroll më të madhë mbi procesin e lizingdhënies. Ata mund të vendosin termat dhe kushtet e tyre, të negociojnë direkt me lizingmarrësit dhe të marrin vendime bazuar në preferencat dhe përparësitë e tyre. Kjo mund të çojë në dhënie me qira më efikase dhe efektive, pasi pronarët mund të përshtatin qasjen e tyre për t'iu përshtatur nevojave të pronës dhe lizingmarrësve të tyre.

Së dyti, lizingu direkt mund të jetë më kosto-efektive sesa zgjidhja me anë të një ndërmjetësuesi ose agjenti. Duke hequr dorë nga ndërmjetësi, pronarët e pronave mund të kursejnë në komisionet dhe shpenzimet e tjera që lidhen me përdorimin e një shërbimi të lizingdhënies nga palët e treta. Kjo mund të rezultojë në kursime të konsiderueshme të kostos me kalimin e kohës, të cilat mund të riinvestohen në pronë ose të përdoren për të përmirësuar aspekte të tjera të biznesit.

Së treti, lizingu direkt mund të ndihmojë në ndërtimin e marrëdhënieve më të forta ndërmjet pronarëve të pronave dhe lizingmarrësve. Duke punuar direkt me lizingmarrësit, pronarët mund të krijojnë një marrëdhënie më personale dhe bashkëpunuese që mund të çojë në komunikim, besim dhe mirëkuptim më të mirë të ndërsjellë. Kjo mund të ndihmojë në reduktimin e konflikteve dhe përmirësimin e mbajtjes së lizingmarrësit, gjë që është e rëndësishme për ruajtjen e një prone të qëndrueshme dhe fitimprurëse. Së fundi, lizingu direkt mund të jetë një qasje më fleksibile dhe më e adaptueshme për menaxhimin e pasurive të paluajtshme.

Pronarët mund t'i përgjigjen shpejt ndryshimit të kushteve të tregut, të rregullojnë strategjitë e tyre të lizingdhënies sipas nevojës dhe të eksperimentojnë me qasje të reja për të tërhequr dhe mbajtur lizingmarrësit. Kjo mund të ndihmojë për të mbajtur pronat konkurruese dhe të rëndësishme në një peizazh të pasurive të paluajtshme që ndryshon me shpejtësi.

Tek rëndësia e lizingut direkt bën pjesë edhe nevoja e lizingmarrësve: Lizingu direkt u lejon pronarëve të pronave të komunikojnë direkt me lizingmarrësit dhe të kuptojnë nevojat dhe preferencat e tyre. Kjo mund t'i ndihmojë pronarët të marrin vendime të informuara në lidhje me përmirësimet e pronës dhe komoditetet që mund të tërheqin dhe mbajnë lizingmarrësit. Procesi më efikas i lizingdhënies ka të bëjë me dhënien me anë të lizingut direkt dhe mund të jetë një mënyrë më e shpejtë dhe më efikase për të dhënë me qira një pronë, pasi pronarët mund t'i përgjigjen shpejt kërkesave të lizingmarrësve dhe të negociojnë direkt me ta. Kjo mund të ndihmojë në zvogëlimin e normave të vendeve të lira të punës dhe rritjen e normave të banimit, gjë që është e rëndësishme për ruajtjen e një prone fitimprurëse.

Rreth transparencës më të madhe flasim për dhënien me anë të lizingut direkt ku mund të sigurohet transparenca më e madhe në procesin e lizingdhënies, pasi pronarët mund t'u ofrojnë direkt lizingmarrësve informacione për pronën, kushtet e lizingut dhe detaje të tjera të rëndësishme. Kjo mund të ndihmojë në ndërtimin e besimit dhe besueshmërisë me lizingmarrësit, gjë që është e rëndësishme për ruajtjen e një reputacioni pozitiv në industrinë e pasurive të paluajtshme.

Kur flasim për kontrollin mbi përzgjedhjen e lizingmarrësit mund të themi lirshëm se lizingu direkt u lejon pronarëve të pronave të kenë

më shumë kontroll mbi përzgjedhjen e lizingmarrësve, pasi ata mund të kontrollojnë dhe vlerësojnë direkt lizingmarrësit e mundshëm. Kjo mund të ndihmojë për të siguruar që lizingmarrësit janë të përshtatshëm për pronën dhe mund të ndihmojë në uljen e rrezikut të qarkullimit të lizingmarrësit dhe çështjeve të tjera në lidhje me kontrata e lizingut të llojit direkt.

Shërbim më i personalizuar i lizingut direkt mund të ofrojë një shërbim më të personalizuar për lizingmarrësit, pasi pronarët mund të adresojnë direkt shqetësimet dhe nevojat e tyre. Kjo mund të ndihmojë për të ndërtuar një marrëdhënie më të fortë me lizingmarrësit dhe për të krijuar një përvojë pozitive që mund të çojë në mbajtjen afatgjatë të lizingmarrësit.

Në përgjithësi, lizingu direkt është një aspekt i rëndësishëm i menaxhimit të pasurive të paluajtshme që mund të sigurojë disa përfitime për pronarët dhe menaxherët e pronave. Duke ofruar kontroll më të madh, kursime në kosto, marrëdhënie më të forta, fleksibilitet dhe avantazhe të tjera, lizingdhënia direkte mund të ndihmojë në përmirësimin e efikasitetit, përfitimit dhe qëndrueshmërisë së bizneseve të pasurive të paluajtshme.

Shmangie të konfliktit rreth interesit kemi kur përdorim një ndërmjetësues ose agjent të palës së tretë, dhe mund të lindin konflikte interesi nëse komisioni bazohet në çmimin e lizingut ose në kushtet e lizingut. Lizingu direkt eliminon këtë konflikt interesi, pasi pronari i pronës ka kontroll të plotë mbi kushtet e lizingut dhe çmimin e lizingut. Lizingu direkt gjithashtu mundëson komunikim më të mirë ndërmjet pronarit të pronës dhe lizingmarrësit, gjë që mund të ndihmojë në parandalimin e keqkuptimeve dhe mosmarrëveshjeve. Kjo mund të çojë në një marrëdhënie më pozitive dhe produktive midis dy palëve.

Kontrolli rreth menaxhimet të pronës për dhënien me anë të lizingut direkt gjithashtu mund t'u japë pronarëve të pronave më shumë kontroll mbi menaxhimin e pronës së tyre. Duke trajtuar direkt procesin e lizingdhënies, pronarët mund të sigurojnë që prona e tyre të menaxhohet në një mënyrë që përputhet me vizionin dhe qëllimet e tyre.

Lizingu direkt gjithashtu mund të ndihmojë në dërtimin e një marke të fortë për pronarin e pronës, pasi i lejon ata të komunikojnë drejtpërdrejt me lizingmarrësit dhe të krijojnë një reputacion për shërbim dhe menaxhim cilësor dhe të vazhdueshëm. Kur flasim për fleksibilitet më të madh rreth kushteve të lizingut themi lirshëm se lizingu direkt mund të sigurojë fleksibilitet më të madh në kushtet e lizingut, pasi pronarët mund të negociojnë drejtpërdrejt me lizingmarrësit dhe të bëjnë rregullime në kontratën e lizingut sipas nevojës. Kjo mund të ndihmojë në plotësimin e nevojave unike të secilit lizingmarrës dhe të krijojë një përvojë më pozitive të lizingdhënies.

Lizingu direkt është një aspekt i rëndësishëm i menaxhimit të pasurive të paluajtshme në RMV që mund të ofrojë disa përfitime për pronarët dhe menaxherët e pronave.

Këtu do të përmenden disa arsye pse lizingdhënia direkte është e rëndësishme në RMV:

1. *Kursimi i koston:* Dhënia me anë të lizingut direkt mund të jetë një mënyrë me kosto efektive për të marrë me qira një pronë në RMV, pasi eliminon nevojën për një ndërmjetës ose agjent të palës së tretë. Kjo mund të rezultojë në kursime të konsiderueshme të koston me kalimin e kohës, të cilat mund të riinvestohen në pronë ose të përdoren për të përmirësuar aspekte të tjera të biznesit.

2. *Kontroll:* Lizingu direkt u mundëson pronarëve të pronave të kenë kontroll më të madh mbi procesin e lizingdhënies në RMV. Ata mund të vendosin termat dhe kushtet e tyre, të negociojnë direkt me lizingmarrësit dhe të marrin vendime bazuar në preferencat dhe përparësitë e tyre. Kjo mund të çojë në dhënie me qira më efikase dhe efektive, pasi pronarët mund të përshtatin qasjen e tyre për t'iu përshtatur nevojave të pronës dhe lizingmarrësve të tyre.
3. *Marrëdhëniet:* Lizingu direkt mund të ndihmojë në ndërtimin e marrëdhënieve më të forta ndërmjet pronarëve të pronave dhe lizingmarrësve në RMV. Duke punuar direkt me lizingmarrësit, pronarët mund të krijojnë një marrëdhënie më personale dhe bashkëpunuese që mund të çojë në komunikim, besim dhe mirëkuptim më të mirë të ndërsjellë. Kjo mund të ndihmojë në reduktimin e konflikteve dhe përmirësimin e mbajtjes së lizingmarrësit, gjë që është e rëndësishme për ruajtjen e një prone të qëndrueshme dhe fitimprurëse.
4. *Fleksibiliteti:* Lizingu direkt mund të jetë një qasje më fleksibile dhe më e adaptueshme për menaxhimin e pasurive të paluajtshme në RMV. Pronarët mund t'i përgjigjen shpejt ndryshimit të kushteve të tregut, të rregullojnë strategjitë e tyre të lizingdhënies sipas nevojës dhe të eksperimentojnë me qasje të reja për të tërhequr dhe mbajtur lizingmarrësit. Kjo mund të ndihmojë për të mbajtur pronat konkurruese dhe të rëndësishme në një peizazh të pasurive të paluajtshme që ndryshon me shpejtësi.
5. *Transparenca:* Lizingu direkt mund të ofrojë transparencë më të madhe në procesin e lizingdhënies në RMV, pasi pronarët mund t'u ofrojnë drejtpërdrejt lizingmarrësve informacione për pronën,

kushtet e lizingut dhe detaje të tjera të rëndësishme. Kjo mund të ndihmojë në ndërtimin e besimit dhe besueshmërisë me lizingmarrësit, gjë që është e rëndësishme për ruajtjen e një reputacioni pozitiv në industrinë e pasurive të paluajtshme. Gjithashtu përdorimi më efikas i burimeve tek lizingu direkt mund t'i ndihmojë pronarët e pronave në RMV që të përdorin më me efikasitet burimet e tyre, pasi ata mund të fokusojnë përpjekjet e tyre në dhënien me qira dhe menaxhimin e pronave të tyre dhe jo në marketing dhe reklamim për të tërhequr lizingmarrësit. Kur flasim për pajtueshmërinë më të mirë me rregulloret vendore e theksojmë se lizingu direkt mund t'i ndihmojë pronarët e pronave në RMV që të përputhen më mirë me rregulloret dhe ligjet vendore. Duke trajtuar direkt procesin e lizingdhënies, pronarët mund të sigurojnë se po ndjekin të gjitha ligjet dhe rregulloret në fuqi, të cilat mund të ndihmojnë në shmangien e çështjeve ligjore dhe ndëshkimeve.

Lizingu direkt në RMV rregullohet me Ligjin për lizing, i cili përcakton kornizën ligjore për kontratat e lizingut. Pronarët e pronave që merren me lizing direkt duhet të sigurojnë që kontratat e tyre të lizingut janë në përputhje me dispozitat e këtij ligji. Lizingu i drejtpërdrejtë në RMV mund të ndihmojë në mbrojtjen e të drejtave të lizingmarrësve, pasi pronarët që merren me lizing të drejtpërdrejtë janë përgjegjës direkt për respektimin e të gjitha ligjeve dhe rregulloreve në fuqi. Kjo mund të ndihmojë në parandalimin e çështjeve të tilla si diskriminimi, ngacmimi dhe forma të tjera të abuzimit me lizingmarrësit.

Pronarët e pronave në RMV të cilët merren me lizing direkt duhet gjithashtu të respektojnë të gjitha ligjet dhe rregulloret tatimore në fuqi. Kjo përfshin pagimin e çdo takse të aplikueshme mbi të ardhurat nga

lizingu dhe sigurimin që të gjitha dosjet e nevojshme tatimore të dorëzohen në kohë. Lizingu direkt në RMV mund të ndihmojë gjithashtu në mbrojtjen e të drejtave të pronarëve të pronave, pasi ata kanë kontroll më të madh mbi procesin e lizingdhënies dhe mund të marrin vendime bazuar në preferencat dhe prioritetet e tyre. Kjo mund të ndihmojë në parandalimin e çështjeve të tilla si dëmtimi i pronës nga lizingmarrësi ose mospagesa e qirasë. Pronarët e pronave në RMV të cilët merren me lizing direkt duhet që të respektojnë të gjitha kodet dhe rregulloret në fuqi. Kjo përfshin sigurimin që prona të jetë e sigurt dhe e banueshme për lizingmarrësit dhe që të gjitha lejet e nevojshme dhe të merren licencat, duhet gjithashtu të sigurojnë që të drejtat e tyre të pronësisë intelektuale mbrohen. Kjo përfshin mbrojtjen e çdo marke tregtare, të drejtës së autorit ose pronës tjetër intelektuale të lidhur me pronën.

KAPITULLI I TRETË

TRAJTIMI JURIDIKO KOMPARATIV I KONTRATËS SË LIZINGUT

Kontrata e lizingut është një kontratë ligjore midis dy palëve, lizingdhënësit dhe lizingmarrësit, ku lizingdhënësi bie dakord të lejojë lizingmarrësin të përdorë një aset, të tillë si një automjet, pajisje ose pronë, në këmbim të pagesave të rregullta. Trajtimi ligjor i kontratave të lizingut mund të ndryshojë ndjeshëm në varësi të juridiksionit në të cilin ato janë krijuar. ²¹Në përgjithësi, kontratat e lizingut trajtohen si një formë e kontratave tregtare dhe të drejtat dhe detyrimet e palëve përcaktohen në vetë kontratën.

Megjithatë, ligjet dhe rregulloret specifike që zbatohen për kontratat e lizingut mund të ndryshojnë ndjeshëm nga një vend në tjetrin. Në disa juridiksione, kontratat e lizingut trajtohen si një formë e transaksionit të siguruar dhe lizingdhënësi konsiderohet një kreditor i siguruar. Kjo do të thotë se nëse lizingmarrësi dështon në pagesat e tij, lizingdhënësi ka të drejtë të riposedojë asetin.

Në juridiksione të tjera, kontratat e lizingut trajtohen si një formë e kontratës së blerjes me qira, që do të thotë se lizingmarrësi ka opsionin për të blerë asetin në fund të afatit të lizingut. Në shumë vende, kontratat e lizingut i nënshtrohet ligjeve për mbrojtjen e konsumatorit, të cilat ofrojnë të drejta dhe mbrojtje shtesë për lizingmarrësit. Për shembull, në disa juridiksione, lizingmarrësit kanë të drejtë të zgjidhin kontratën para kohe në rrethana të caktuara, të tilla si nëse aset i është me defekt ose nëse lizingmarrësi përjeton vështirësi financiare.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave të lizingut mund të jetë kompleks dhe ndryshon ndjeshëm në varësi të juridiksionit në të cilin ato janë krijuar. Është e rëndësishme që palët të kuptojnë kuadrin ligjor që

²¹<https://www.jstor.org/stable/764215>

rregullon marrëveshjen e tyre dhe të kërkojnë këshilla ligjore nëse kanë ndonjë pyetje ose shqetësim.²²

I. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË SHTETET E SISTEMIT KONTINENTAL

Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet e sistemit kontinental në përgjithësi përfshin një sërë ligjesh dhe rregulloresh që rregullojnë procesin e prokurimit për mallrat dhe shërbimet publike. Këto ligje janë krijuar për të garantuar transparencë, drejtësi dhe llogaridhënie në procesin e prokurimit dhe për të parandaluar korrupsionin dhe favorizimin.

Në shumë vende të sistemit kontinental, procesi i prokurimit për furnizimet publike rregullohet nga një grup specifik ligjesh dhe rregulloresh, siç është Ligji i Prokurimit Publik. Këto ligje zakonisht përcaktojnë rregullat dhe procedurat që duhet të ndiqen nga autoritetet publike kur prokurojnë mallra dhe shërbime, duke përfshirë kërkesat për tenderimin, ofertën dhe dhënien e kontratave. Një nga parimet kryesore të ligjit të prokurimeve publike në shumë vende të sistemit kontinental është parimi i trajtimit të barabartë. Ky parim kërkon që të gjithë ofertuesit të trajtohen në mënyrë të barabartë dhe që asnjë ofertues të mos ketë trajtim preferencial apo avantazh të padrejtë në procesin e prokurimit.²³ Parime të tjera kyçe të ligjit të prokurimit publik përfshijnë transparencën, konkurrencën dhe llogaridhënien.

²² <https://www.jstor.org/stable/764215>

²³ Lexo më shumë në https://europarl.primo.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?context=L&vid=32EPA_INST:32EPA_V1&search_scope=MyInst_and_CI&tab=Everything&docid=alma991001077689704886

Përveç kuadrit ligjor për prokurimin publik, shumë vende në sistemin kontinental kanë gjithashtu ligje dhe rregullore specifike që rregullojnë zbatimin e kontratave për furnizime publike. Këto ligje zakonisht përcaktojnë të drejtat dhe detyrimet e palëve në kontratë, duke përfshirë autoritetin publik dhe furnizuesin, dhe ofrojnë mekanizma për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve që mund të lindin gjatë ekzekutimit të kontratës.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet në sistemin kontinental është krijuar për të siguruar që procesi i prokurimit të jetë i drejtë, transparent dhe i përgjegjshëm dhe që palët në kontratë të jenë në gjendje të përmbushin detyrimet e tyre në një mënyrë në përputhje me interesin publik.

Në shumë vende të sistemit kontinental, procesi i prokurimit për furnizimet publike drejtohet nga një autoritet i centralizuar, si një agjenci qeveritare ose një bord prokurimi. Ky autoritet është përgjegjës për mbikëqyrjen e procesit të prokurimit, sigurimin e pajtueshmërisë me ligjet dhe rregulloret përkatëse dhe dhënien e kontratave për ofertuesin e suksesshëm. Procesi i prokurimit zakonisht fillon me publikimin e një njoftimi tenderi, i cili përshkruan kërkesat për mallrat ose shërbimet që prokurohen, kriteret e vlerësimit dhe afatin e fundit për dorëzimin e ofertave.

Ofertuesve u kërkohet të paraqesin propozime të detajuara që demonstrojnë aftësinë e tyre për të përmbushur kërkesat e njoftimit të tenderit, dhe ofertuesi i suksesshëm zakonisht zgjidhet bazuar në një kombinim të kriterëve të çmimit dhe cilësisë. Pasi të jetë dhënë kontrata, palëve u kërkohet të respektojnë termat dhe kushtet e kontratës, të cilat zakonisht përfshijnë dispozita që lidhen me dorëzimin, pagesën dhe performancën. Në shumë vende të sistemit kontinental, autoritetit publik i kërkohet të bëjë pagesa periodike ndaj furnitorit bazuar në ecurinë e

punës dhe furnizuesit i kërkohet të japë raporte të rregullta mbi statusin e punës.

Nëse linden mosmarrëveshje gjatë ekzekutimit të kontratës, palëve mund t'u kërkohet të kërkojnë zgjidhje përmes një mekanizmi për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, si arbitrazhi ose ndërmjetësimi. Në disa raste, mosmarrëveshjet mund të zgjidhen përmes gjykatave.

Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike ndryshon nga vendi në vend në sistemin kontinental, në varësi të ligjeve dhe rregulloreve specifike që rregullojnë procesin e prokurimit. Megjithatë, qëllimi i përgjithshëm i këtyre ligjeve dhe rregulloreve është të sigurojnë që procesi i prokurimit të jetë i drejtë, transparent dhe i përgjegjshëm dhe që palët në kontratë të jenë në gjendje të përmbushin detyrimet e tyre në një mënyrë që është në përputhje me interesin publik. Në shumë vende të sistemit kontinental, procesi i prokurimit për furnizimet publike i nënshtrohet rregullave dhe procedurave strikte që janë krijuar për të parandaluar korrupsionin dhe për të garantuar transparencë. Këto rregulla dhe procedura mund të përfshijnë kërkesat për autoritetet publike për të publikuar njoftimet e tenderit në gazeta ose në faqet e internetit të qeverisë, për të ofruar specifikime të detajuara për mallrat ose shërbimet që prokurohen dhe për të vlerësuar ofertat bazuar në kritere objektive.

Përveç këtyre rregullave dhe procedurave, shumë vende në sistemin kontinental kanë krijuar organe të specializuara për të mbikëqyrur procesin e prokurimit dhe për të siguruar përputhjen me ligjet dhe rregulloret përkatëse. Këto organe mund të përfshijnë bordet e prokurimit, ombudsmanët ose agjenci të tjera të pavarura që janë përgjegjëse për hetimin e ankesave dhe për të siguruar që procesi i prokurimit të jetë i drejtë dhe transparent.

Një nga parimet kryesore të ligjit të prokurimeve publike në shumë vende të sistemit kontinental është parimi i konkurrencës. Ky parim kërkon që autoritetet publike të inkurajojnë konkurrencën midis ofertuesve dhe të sigurojnë që të gjithë ofertuesit të kenë mundësi të barabarta për të konkurruar për kontrata. Për këtë qëllim, shumë vende në sistemin kontinental kërkojnë nga autoritetet publike që të përdorin procedurat e hapura të tenderit, në të cilat të gjithë ofertuesit e interesuar heqin dorë që të paraqesin oferta.

Një parim tjetër i rëndësishëm i ligjit të prokurimeve publike në shumë vende të sistemit kontinental është parimi i transparencës. Ky parim kërkon që autoritetet publike të ofrojnë informacion të qartë dhe të detajuar në lidhje me procesin e prokurimit, duke përfshirë kriteret e përdorura për vlerësimin e ofertave dhe arsyet për dhënien e kontratave për ofertuesit e veçantë. Ky informacion zakonisht vihet në dispozicion të publikut përmes faqeve zyrtare të qeverisë ose kanaleve të tjera publike.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet në sistemin kontinental është krijuar për të siguruar që procesi i prokurimit të jetë i drejtë, transparent dhe i përgjegjshëm dhe që palët në kontratë të jenë në gjendje të përmbushin detyrimet e tyre në një mënyrë që në përputhje me interesin publik.

1.1. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË SHQIPËRI

Në Shqipëri, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet me Ligjin për Prokurimin Publik, i cili është miratuar në vitin 2016 dhe i ndryshuar në vitin 2018. Ky ligj përcakton kuadrin ligjor për prokurimin publik në Shqipëri, duke përfshirë prokurimin e mallrave, shërbimeve, dhe veprave të tjera nga entet publike.

Sipas LPP, kontratat për furnizime publike i nënshtrohen një procesi tenderimi konkurrues. Ky proces është krijuar për të siguruar që njësitë publike të kenë vlerën më të mirë për paratë kur prokurojnë mallra dhe shërbime. Procesi i tenderimit është i hapur për të gjithë palët e interesuara dhe dhënia e kontratave bazohet në kritere objektive, si çmimi, cilësia dhe koha e dorëzimit.

Për të marrë pjesë në procesin e tenderimit, furnitorët duhet të plotësojnë disa kritere të pranueshmërisë, të tilla si të kenë një licencë të vlefshme biznesi, të jenë të regjistruar në organet tatimore dhe të kenë kapacitetet e nevojshme teknike dhe financiare për të kryer kontratën.

Furnizuesit duhet të dorëzojnë gjithashtu një ofertë që përputhet me kërkesat e përcaktuara në dokumentet e tenderit. Pasi të jenë vlerësuar ofertat, kontrata i jepet furnizuesit që ka paraqitur ofertën më të favorshme. Kontrata nënshkruhet më pas nga të dyja palët, dhe furnizuesit i kërkohet të dorëzojë mallrat ose shërbimet në përputhje me kushtet e kontratës.

LPP gjithashtu përcakton një sërë masash mbrojtëse për të siguruar që procesi i prokurimit të jetë i drejtë dhe transparent. Për shembull, kërkon që entet publike të publikojnë njoftimet e tenderit përpara procesit të tenderimit, të ofrojnë trajtim të barabartë për të gjithë ofertuesit dhe të mbajnë shënime për procesin e prokurimit. Përveç kësaj, ligji parashikon një sistem mjetesh juridike për furnitorët që besojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë në procesin e prokurimit.

Furnizuesit mund të paraqesin një ankesë pranë Komisionit Kombëtar të Rishikimit, i cili është një organ i pavarur përgjegjës për shqyrtimin e ankesave në lidhje me prokurimin publik. Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Shqipëri është krijuar për të garantuar që njësitë publike të kenë vlerën më të mirë për paratë kur prokurojnë mallra dhe shërbime, duke promovuar gjithashtu drejtësinë dhe transparencën në procesin e prokurimit.

Përveç LPP, ekzistojnë mjete të tjera ligjore që rregullojnë trajtimin e kontratave për furnizime publike në Shqipëri. Për shembull, Ligji për Koncesionet dhe Partneritetet Publiko-Privat (LPKPPP) i cili u miratua në vitin 2018, përcakton kuadrin ligjor për prokurimin e shërbimeve publike nëpërmjet partneriteteve publike-private dhe koncesioneve.²⁴ Sipas këtij ligji, subjektet publike mund të lidhin kontratë me subjekte private për të ofruar shërbime publike, si transporti, energjia dhe furnizimi me ujë. Këto kontrata i nënshtrohen një procesi tenderimi konkurrues dhe subjektit privat që ofron vlerën më të mirë. Ligji për Koncesionet dhe Partneritetet Publiko-Privat vendos gjithashtu një sërë masash mbrojtëse për të siguruar që procesi i prokurimit të jetë i drejtë dhe transparent.²⁵ Për shembull, kërkon që entet publike të publikojnë njoftimet e tenderit përpara procesit të tenderimit, të ofrojnë trajtim të barabartë për të gjithë ofertuesit dhe të mbajnë shënime për procesin e prokurimit. Gjithashtu, ligji parashikon një sistem mjetesht juridike për subjektet private që besojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë në procesin e prokurimit. Subjektet private mund të bëjnë ankesë pranë Komisionit Kombëtar të Rishikimit, i cili është një organ i pavarur përgjegjës për shqyrtimin e ankesave në lidhje me prokurimin publik.

²⁴<https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/ppp-laws-concession-laws-albania>

²⁵<https://www.app.gov.al/legislation/concessionsppp/law/>

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Shqipëri është krijuar për të nxitur transparencën, drejtësinë dhe konkurrencën në procesin e prokurimit. Kjo ndihmon për të siguruar që njësitë publike të kenë vlerën më të mirë për paratë kur prokurojnë mallra dhe shërbime, dhe që subjektet private të kenë një mundësi të drejtë për të konkurruar për kontratat publike.

1.2. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË KOSOVË

Në Republikën e Kosovës, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet me LPP. Me anë të këtij ligji rregullohen procedurat për dhënien e kontratave për furnizimin e mallrave, shërbimeve dhe punimeve për institucionet dhe subjektet publike. LPP – ja përcakton parimet e transparencës, trajtimit të barabartë dhe mosdiskriminimit në procesin e prokurimit. Ai përcakton gjithashtu procedurat për përgatitjen, publikimin dhe vlerësimin e tenderëve, si dhe kriteret për dhënien e kontratave²⁶.

Procesi i prokurimit në Kosovë mbikëqyret nga Komisioni Rregullativ i Prokurimit Publik (KRPP), i cili është përgjegjës për sigurimin e pajtueshmërisë me ligjin dhe promovimin e konkurrencës së ndershme ndërmjet ofertuesve. KRPP-ja gjithashtu ofron udhëzime dhe mbështetje për institucionet dhe subjektet publike në procesin e prokurimit. Për të marrë pjesë në prokurimin publik në Kosovë, ofertuesit duhet të plotësojnë disa kriteret të përshtatshmërisë, si p.sh. të kenë licencë të

²⁶https://zka-rks.org/wp-content/uploads/2017/06/LAW_NO_04_L-042_ON_PUBLIC_PROCUREMENT_IN_REPUBLIC_OF_KOSOVO.pdf

vlefshme biznesi dhe të jenë të regjistruar në Agjencinë Kosovare për Regjistrimin e Bizneseve. Ofertuesit duhet gjithashtu të sigurojnë dëshmi të kapacitetit të tyre financiar dhe teknik për të realizuar kontratën.

Kontratat për furnizime publike në Kosovë jepen përmes një procesi tenderimi konkurrues. Procesi i prokurimit fillon me publikimin e një njoftimi tenderi, i cili përcakton kërkesat dhe kushtet për kontratën. Më pas, ofertuesit dorëzojnë ofertat e tyre, të cilat vlerësohen në bazë të kriterëve të përcaktuara në njoftimin e tenderit. Pasi të përfundojë procesi i vlerësimit, kontrata i jepet ofertuesit që ka paraqitur ofertën më të favorshme, duke marrë parasysh kriteret e vlerësimit. Më pas kontrata nënshkruhet nga të dyja palët dhe furnizuesi fillon të dorëzojë mallrat ose shërbimet.

Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Kosovë rregullohet me LPP, i cili përcakton parimet e transparencës, trajtimit të barabartë dhe mosdiskriminimit në procesin e prokurimit. Komisioni Rregullativ i Prokurimit Publik mbikëqyr procesin e prokurimit dhe siguron respektimin e ligjit. Procesi konkurrues i tenderit siguron konkurrencë të ndershme ndërmjet ofertuesve dhe kontratat i jepen ofertuesit që ka paraqitur ofertën më të favorshme.

LPP në Kosovë bazohet në direktivat e prokurimit të BE-së dhe synon të sigurojë që prokurimi publik të kryhet në mënyrë transparente, të drejtë dhe konkurruese. Ligji zbatohet për të gjitha institucionet dhe subjektet publike në Kosovë, duke përfshirë organet e pushtetit qendror dhe lokal, kompanitë publike dhe partneritetet publiko-private.

Procesi i prokurimit në Kosovë është i ndarë në disa faza, duke përfshirë përgatitjen e dokumenteve të tenderit, publikimin e njoftimeve për tender, dorëzimin e ofertave, vlerësimin e ofertave dhe dhënien e kontratave. Ligji përcakton rregulla dhe procedura të detajuara për çdo

fazë të procesit të prokurimit, duke përfshirë afatet për dorëzimin e ofertave, kriteret për vlerësimin e ofertave dhe kërkesat për ekzekutimin e kontratës.

Një nga parimet kryesore të LPP – së në Kosovë është parimi i trajtimit të barabartë. Kjo do të thotë që të gjithë ofertuesit duhet të trajtohen në mënyrë të barabartë dhe pa diskriminim dhe se procesi i prokurimit duhet të zhvillohet në mënyrë transparente dhe jodiskriminuese. Ligji gjithashtu kërkon që ofertuesve t'u jepet qasje barabartë në informacion dhe që ata të lejohen të bëjnë pyetje dhe të kërkojnë sqarime gjatë procesit të prokurimit.

Gjithashtu një tjetër parim i rëndësishëm i ligjit është parimi i transparencës. Kjo do të thotë që të gjitha procedurat e prokurimit duhet të jenë të hapura dhe transparente dhe se të gjitha informacionet që lidhen me procesin e prokurimit duhet të jenë të disponueshme për publikun. Ligji kërkon që njoftimet e tenderit dhe njoftimet për dhënie të kontratës të publikohen në Gazetën Zyrtare të Republikës së Kosovës (GZRK) dhe në faqen e internetit të KRPP-së. KRPP-ja është përgjegjëse për mbikëqyrjen e procesit të prokurimit në Kosovë dhe për të siguruar që ai të kryhet në përputhje me ligjin. KRPP-ja ofron udhëzime dhe mbështetje për institucionet dhe subjektet publike në procesin e prokurimit, si dhe ka fuqinë për të hetuar dhe sanksionuar çdo shkelje të ligjit.

1.3. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË KROACI

Në Kroaci, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet nga Ligji i Prokurimit Publik (Zakon o javnoj nabavi).

Ky ligj përcakton rregullat dhe procedurat që duhet të ndiqen nga organet publike gjatë prokurimit të mallrave, shërbimeve dhe punëve. Ligji i Prokurimit Publik zbatohet për të gjitha organet publike në Kroaci, duke përfshirë ministritë, autoritetet lokale dhe institucionet publike. Ai zbatohet gjithashtu për kompanitë private që janë kontraktuar për të ofruar mallra ose shërbime për organet publike.²⁷

Sipas Ligjit të Prokurimit Publik, organet publike duhet të ndjekin një proces transparent dhe konkurrues kur prokurojnë mallra, shërbime ose punë. *Ky proces zakonisht përfshin hapat e mëposhtëm:*

1. *Përgatitja e dokumenteve të prokurimit:* Organi publik duhet të përgatitë dokumentet e prokurimit që përcaktojnë kërkesat për mallrat, shërbimet ose punët që prokurohen.
2. *Publikimi i njoftimit të kontratës:* Organi publik duhet të publikojë një njoftim kontrate në Gazetën Zyrtare të Bashkimit Evropian ose në portalin kombëtar të prokurimit. Ky njoftim duhet të japë detaje të procesit të prokurimit dhe kërkesat për ofertuesit.
3. *Dorëzimi i ofertave:* Ofertuesit duhet të dorëzojnë ofertat e tyre në përputhje me kërkesat e përcaktuara në dokumentet e prokurimit.
4. *Vlerësimi i ofertave:* Organi publik duhet të vlerësojë ofertat në përputhje me kriteret e përcaktuara në dokumentet e prokurimit.
5. *Dhënia e kontratës:* Organi publik duhet t'i japë kontratën ofertuesit/ofertuesve të suksesshëm në përputhje me kriteret e përcaktuara në dokumentet e prokurimit.

²⁷Zakon o javnoj nabavi, NN br. 120/16, 114/22.

6. *Menaxhimi i kontratës:* Organi publik duhet të menaxhojë kontratën në përputhje me termat dhe kushtet e përcaktuara në dokumentet e prokurimit.
7. *Kufijtë:* Ligji i Prokurimit Publik përcakton kufij të ndryshëm për lloje të ndryshme prokurimi. Për shembull, prokurimet me vlerë nën pragun e BE-së mund të kryhen duke përdorur procedurat kombëtare, ndërsa prokurimet mbi pragun e BE-së duhet të kryhen duke përdorur procedurat e BE-së.
8. *Përgjashtimet:* Ligji i Prokurimit Publik parashikon disa përjashtime nga rregullat e prokurimit. Për shembull, kontratat për kërkim dhe zhvillim, shërbime të caktuara shëndetësore dhe shërbime të caktuara kulturore mund të përjashtohen nga rregullat.
9. *Transparenca:* Ligji i Prokurimit Publik vendos një theks të madh te transparenca në procesin e prokurimit. Organet publike duhet të publikojnë të gjithë informacionin përkatës në lidhje me procesin e prokurimit, duke përfshirë dokumentet e prokurimit, njoftimin e kontratës dhe kriteret e vlerësimit.
10. *Masat kundër korrupsionit:* Ligji i Prokurimit Publik përfshin masa për parandalimin e korrupsionit në procesin e prokurimit. Për shembull, ofertuesit duhet të deklarojnë çdo konflikt interesi dhe organet publike duhet të kryejnë kontrolle për të siguruar që ofertuesit nuk janë të përfshirë në aktivitete korruptive.
11. *Zbatimi:* Ligji i Prokurimit Publik parashikon masa detyruese për të garantuar respektimin e rregullave të prokurimit. Organet publike që shkelin rregullat mund t'i

nënshtrohen gjobave, dhe ofertuesit që shkelin rregullat mund të përjashtohen nga proceset e ardhshme të prokurimit.²⁸

12. *Prokurimi elektronik*: Ligji i Prokurimit Publik kërkon që organet publike të përdorin sisteme të prokurimit elektronik për të gjitha prokurimet mbi një prag të caktuar. Kjo është krijuar për të rritur efikasitetin dhe transparencën në procesin e prokurimit.
13. *Konsideratat sociale dhe mjedisore*: Ligji i Prokurimit Publik lejon organet publike të marrin parasysh konsideratat sociale dhe mjedisore kur prokurojnë mallra, shërbime ose punë. Kjo do të thotë se ofertuesve që mund të demonstrojnë se kanë një ndikim pozitiv në shoqëri ose mjedis mund t'u jepet përparësi në procesin e prokurimit.
14. *Marrëveshjet në kuadër*: Ligji i Prokurimit Publik u lejon organeve publike të lidhin marrëveshje në kuadër me furnitorët. Këto marrëveshje përcaktojnë termat dhe kushtet për prokurimet e ardhshme dhe mund të ndihmojnë në përmirësimin e procesit të prokurimit.
15. *Marrëveshjet ndërkombëtare*: Kroacia është anëtare e Bashkimit Evropian dhe si e tillë, Akti i Prokurimit Publik duhet të jetë në përputhje me rregullat e prokurimit të BE-së. Kroacia ka nënshkruar gjithashtu disa marrëveshje ndërkombëtare mbi prokurimin publik, duke përfshirë Marrëveshjen e Organizatës Botërore të Tregtisë për Prokurimin Qeveritar.

²⁸<https://www.dkom.hr/UserDocsImages/dokumenti/izvjescaORadu/Godi%C5%A1nje%20izvje%C5%A1%C4%87e%20o%20radu%20za%202018.%20-%20FINAL.pdf>

16. Trajnimi dhe mbështetja: Dhoma Kroate e Tregtisë ofron trajnime dhe mbështetje për bizneset që janë të interesuara të konkurrojnë për kontrata publike. Kjo përfshin informacion mbi procesin e prokurimit, si dhe këshilla se si të përgatiten ofertat dhe të respektohen rregullat e prokurimit.

17. Ndërmarrjet e vogla dhe të mesme (NVM): Ligji i Prokurimit Publik përfshin dispozita për të mbështetur NVM-të në procesin e prokurimit. Për shembull, NVM-ve mund t'u jepet përparësi në procesin e prokurimit dhe organet publike duhet të sigurojnë që procesi i prokurimit të jetë i pranueshëm.²⁹

Ligji i Prokurimit Publik përcakton gjithashtu mjetet juridike që janë në dispozicion për ofertuesit që besojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë gjatë procesit të prokurimit. Ofertuesit mund të kundërshtojnë vendimet e organeve publike përmes Gjykatës Administrative ose Komisionit Shtetëror për Mbikëqyrjen e Prokurimit Publik.

Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Kroaci rregullohet nga Ligji i Prokurimit Publik. Ky ligj përcakton rregullat dhe procedurat që duhet të ndiqen nga organet publike gjatë prokurimit të mallrave, shërbimeve ose punëve dhe ofron mjete juridike për ofertuesit që mendojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë.

Ligji i Prokurimit Publik parashikon disa lloje të procedurave të prokurimit, duke përfshirë procedurat e hapura, të kufizuara, të negociuara dhe konkurruese. Lloji i procedurës së përdorur do të varet

²⁹Pravna zaštita u postupcima javne nabave - <https://repozitorij.pravo.unizg.hr/islandora/object/pravo%3A5187/datastream/PDF/view>

nga vlera dhe kompleksiteti i prokurimit. Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Kroaci është një proces kompleks që rregullohet nga Ligji i Prokurimit Publik. Ky ligj përcakton rregullat dhe procedurat që duhet të ndiqen nga organet publike gjatë prokurimit të mallrave, shërbimeve ose punëve dhe ofron mjete juridike për ofertuesit që mendojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë.

Procesi i prokurimit është projektuar të jetë transparent dhe konkurrues, me një theks të fortë në parandalimin e korrupsionit dhe sigurimin e respektimit të rregullave.

1.4. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË GJERMANI

Në Gjermani, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet me Ligjin i Prokurimit Publik (Vergaberecht – LPP). Ky ligj përcakton rregullat dhe procedurat që duhen ndjekur kur autoritetet publike blejnë mallra, shërbime ose mjete ndërtimi.

LPP zbatohet për të gjitha autoritetet publike në Gjermani, duke përfshirë qeveritë federale, shtetërore dhe lokale, si dhe korporatat dhe institucionet publike. Ai zbatohet gjithashtu për kompanitë private që ofrojnë shërbime ose mallra për autoritetet publike.

Sipas LPP, autoritetet publike duhet të ndjekin një proces tenderimi konkurrues kur blejnë mallra ose shërbime. Ky proces është krijuar për të siguruar që autoritetet publike të marrin vlerën më të mirë për paratë

dhe që të gjithë ofertuesit të kenë mundësi të barabarta për të konkurruar për kontratën.

Procesi i tenderit konkurrues zakonisht përfshin hapat e mëposhtëm:

1. *Publikimi i një njoftimi kontrate:* Autoritetet publike duhet të publikojnë një njoftim që fton ofertat për kontratën në Gazetën Zyrtare të Bashkimit Evropian (GZBE), Official Journal of the European Union (OJEU) dhe në një portal kombëtar prokurimi.
2. *Parakualifikimi:* Autoritetet publike mund t'u kërkojë ofertuesve të ofrojnë dëshmi për aftësitë e tyre financiare dhe teknike për të siguruar që ata janë të kualifikuar për të përmbushur kontratën.
3. *Dorëzimi i ofertave:* Ofertuesit duhet të dorëzojnë ofertat e tyre në përputhje me kërkesat e përcaktuara në njoftimin e kontratës.
4. *Vlerësimi i ofertave:* Autoritetet publike duhet të vlerësojnë ofertat bazuar në kriteret e përcaktuara në njoftimin e kontratës.
5. *Dhënia e kontratës:* Autoritetet publike duhet t'i japin kontratën ofertuesit që ofron vlerën më të mirë për paratë dhe plotëson kërkesat e përcaktuara në njoftimin e kontratës.

Ligji i Prokurimit Publik përcakton gjithashtu rregullat për modifikimin dhe përfundimin e kontratave, si dhe mjetet juridike në dispozicion të ofertuesve në rast të shkeljes së rregullave të prokurimit. Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Gjermani është krijuar për të garantuar transparencë, drejtësi dhe konkurrencë në procesin e prokurimit. Duke ndjekur rregullat dhe procedurat e përcaktuara në Ligjin e Prokurimit Publik, autoritetet publike mund të marrin mallrat dhe shërbimet që u nevojiten duke siguruar që paratë e taksapaguesve të shpenzohen me mençuri.

Ligji i Prokurimit Publik përcakton kufij të ndryshëm për kontratat, në varësi të vlerës së kontratës. Për shembull, kontratat me vlerë 214,000 € ose më shumë duhet të shpallen në Gazetën Zyrtare të Bashkimit Evropian, ndërsa kontratat me vlerë 100,000 € ose më shumë duhet të shpallen në një portal kombëtar prokurimi. Ligji i Prokurimit Publik parashikon lloje të ndryshme procedurash që mund të përdoren në procesin e tenderit konkurrues, duke përfshirë procedurat e hapura, procedurat e kufizuara, procedurat me negociim dhe dialogët konkurrues.

Ky ligj i Prokurimit Publik parashikon gjithashtu disa përjashtime nga procesi i tenderit konkurrues, si kontratat për kërkimin dhe zhvillimin, kontratat me vlerë nën kufijtë e caktuar dhe kontratat me një furnizues të vetëm. Gjithashtu parashikon një sërë masash përmbartimore për të siguruar respektimin e rregullave të prokurimit, duke përfshirë të drejtën e ofertuesve për të kundërshtuar vendimet e prokurimit para gjykatave. Vitet e fundit, ka pasur një theks në rritje ndaj qëndrueshmërisë në prokurimet publike në Gjermani.

Ligji i Prokurimit Publik tani kërkon që autoritetet publike të marrin parasysh konsideratat mjedisore, sociale dhe etike kur prokurojnë mallra dhe shërbime. Ky ligj i Prokurimit Publik inkurajon gjithashtu përdorimin e mjeteve të prokurimit elektronik, si tenderimi elektronik dhe ankandet elektronike, për të thjeshtuar procesin e prokurimit dhe për të ulur kostot administrative.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Gjermani është krijuar për të nxitur konkurrencën, transparencën dhe vlerën për para në procesin e prokurimit. Duke ndjekur rregullat dhe procedurat e përcaktuara në Aktin e Prokurimit Publik, autoritetet publike mund të sigurojnë që të marrin mallrat dhe shërbimet që u nevojiten, duke promovuar gjithashtu qëndrueshmërinë dhe praktikatat e përgjegjshme të prokurimit. Akti i Prokurimit Publik përcakton kriteret që

duhet të përdoren për të vlerësuar ofertat dhe kontratat për dhënien e kontratës. Këto kritere duhet të jenë objektive, jodiskriminuese dhe transparente.

Kriteret më të zakonshme të përdorura janë çmimi, cilësia dhe merita teknike. Ligji i Prokurimit Publik kërkon që autoritetet publike të monitorojnë zbatimin e kontratave dhe të ndërmarrin veprime nëse ka ndonjë çështje ose shkelje të kontratës. Kjo përfshin të drejtën për të përfunduar kontratën nëse furnizuesi dështon të përmbushë detyrimet e tij. Ligji i Prokurimit Publik përcakton kohëzgjatjen maksimale të kontratave, e cila në përgjithësi është katër vjet për mallrat dhe shërbimet dhe gjashtë vjet për punimet e ndërtimit.

Kontratat mund të zgjaten për maksimum dy vjet nëse plotësohen disa kushte. Ligji i Prokurimit Publik përfshin dispozita për të inkurajuar pjesëmarrjen e NVM-ve në prokurimin publik. Për shembull, autoritetet publike duhet t'i ndajnë kontratat në pjesë aty ku është e mundur për t'i bërë ato më të pranueshme për NVM-të. Ligji kërkon që autoritetet publike të pranojnë fatura elektronike nga furnitorët, gjë që mund të ndihmojë në uljen e kostove administrative dhe përmirësimin e efikasitetit, gjithashtu parashikon një sërë mjetesh juridike që ofertuesit mund t'i përdorin nëse besojnë se rregullat e prokurimit janë shkelur. Këto përfshijnë të drejtën për të kërkuar një urdhër për ndalimin e procesit të prokurimit, të drejtën për të kërkuar dëmshpërblim dhe të drejtën për të kërkuar rishikimin e vendimit të prokurimit nga një gjykatë.

1.5. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË ITALI

Në Itali, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet nga një sërë ligjesh dhe rregulloresh që synojnë të sigurojnë transparencë, drejtësi dhe efikasitet në procesin e prokurimit. Këto ligje dhe rregullore zbatohen për të gjitha entet publike, duke përfshirë agjencitë e qeverisjes qendrore dhe vendore, shërbimet publike dhe organet e tjera publike.

Kuadri kryesor ligjor për prokurimin publik në Itali është Dekreti Legjislativ Nr. 50/2016, i cili transponon direktivën e BE-së për prokurimin publik në legjislacionin kombëtar. Ky dekret përcakton rregullat dhe procedurat për dhënien e kontratave publike, duke përfshirë kontratat për furnizime publike. Sipas dekretit, subjektet publike duhet të ndjekin një proces tenderimi konkurrues kur prokurojnë mallra dhe shërbime. Ky proces përfshin publikimin e një njoftimi publik ku ftohen palët e interesuara të dorëzojnë oferta, vlerësimin e ofertave bazuar në kriteret objektive dhe dhënien e kontratës ofertuesit që ofron vlerën më të mirë për paranë.

Për të garantuar transparencë dhe drejtësi, dekreti kërkon gjithashtu nga entet publike të publikojnë të gjithë informacionin përkatës në lidhje me procesin e prokurimit, duke përfshirë kriteret për dhënien e kontratës, emrat e të gjithë ofertuesve dhe arsyet e vendimit përfundimtar. Përveç dekretit legjislativ, ka ligje dhe rregullore të tjera që zbatohen veçanërisht për kontratat për furnizime publike. Për shembull, Kodi i Kontratave Publike përcakton rregullat për përgatitjen dhe ekzekutimin e kontratave, duke përfshirë detyrimet e palëve të përfshira dhe procedurat për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve. Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Itali është krijuar për të nxitur konkurrencën, transparencën dhe efikasitetin në procesin e prokurimit. Duke ndjekur këto rregulla dhe procedura, entet publike mund të sigurojnë që të marrin vlerën më të mirë të mundshme për

paranë kur prokurojnë mallra dhe shërbime për sektorin publik. Një aspekt kyç i kuadrit ligjor për prokurimin publik në Itali është parimi i trajtimit të barabartë. Ky parim kërkon që entet publike t'i trajtojnë të gjithë ofertuesit në mënyrë të barabartë dhe pa diskriminim, dhe të sigurojnë që të gjithë ofertuesit të kenë qasje në të njëjtin informacion dhe mundësi gjatë procesit të prokurimit.

Për të nxitur më tej konkurrencën, dekreti lejon gjithashtu përdorimin e mjeteve të prokurimit elektronik, të tilla si ankandet elektronike dhe tenderimi elektronik, të cilat mund të ndihmojnë në thjeshtimin e procesit të prokurimit dhe uljen e kostove. Përveç kuadrit legjislativ dhe rregullator, në Itali ka edhe organe të specializuara që mbikëqyrin prokurimet publike dhe sigurojnë respektimin e rregullave dhe procedurave. Për shembull, Autoriteti Kombëtar Kundër Korrupsionit (AKKSH) është përgjegjës për monitorimin dhe zbatimin e respektimit të rregullave për prokurimin publik dhe ka fuqinë për të hetuar dhe sanksionuar çdo shkelje.

Një aspekt tjetër i rëndësishëm i trajtimit ligjor të kontratave për furnizime publike në Itali është kërkesa për transparencë dhe llogaridhënie. Nga subjektet publike kërkohet të publikojnë informacion të detajuar në lidhje me aktivitetet e tyre të prokurimit, duke përfshirë emrat e të gjithë ofertuesve, kriteret e përdorura për vlerësimin e ofertave dhe arsyet e vendimit përfundimtar. Ky informacion është i disponueshëm për publikun dhe mund të përdoret për t'i mbajtur subjektet publike përgjegjëse për vendimet e tyre të prokurimit. Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Itali është krijuar për të siguruar që njësitë publike të kenë vlerën më të mirë të mundshme për paranë kur prokurojnë mallra dhe shërbime për sektorin publik. Duke ndjekur rregullat dhe procedurat e përcaktuara në kuadrin legjislativ dhe rregullator, entet publike mund të nxisin

konkurrencën, transparencën dhe llogaridhënien në procesin e prokurimit.

1.6. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË ZVICËR

Në Zvicër, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet nga Ligji Federal për Prokurimin Publik (LFPPP) dhe urdhëresat e tij zbatuese. Ky ligj zbatohet për të gjitha aktivitetet e prokurimit publik të kryera nga autoritetet federale, kantonale dhe komunale, si dhe nga institucionet dhe kompanitë publike.

Sipas ligjit, kontratat për furnizime publike duhet të jepen nëpërmjet një procesi tenderimi konkurrues që është i hapur, transparent dhe jodiskriminues. Procesi duhet të bazohet në kritere objektive dhe duhet të sigurojë trajtim të barabartë të të gjithë ofertuesve, kërkon gjithashtu që kontrata t'i jepet ofertuesit që ofron vlerën më të mirë për paratë, duke marrë parasysh çmimin dhe cilësinë e furnizimeve.

Përveç ligjit, ekzistojnë edhe disa dispozita të tjera ligjore që rregullojnë trajtimin e kontratave për furnizime publike në Zvicër. Për shembull, Kodi Civil i Zvicrës përmban dispozita për formimin dhe interpretimin e kontratave, ndërsa Kodi i marrëdhënieve zvicerane rregullon përmbushjen dhe zgjidhjen e kontratave.

Një aspekt i rëndësishëm i trajtimit ligjor të kontratave për furnizime publike në Zvicër është parimi i mbrojtjes ligjore. Ky parim siguron që ofertuesit që besojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë gjatë procesit të tenderimit, kanë të drejtë të kundërshtojnë vendimin

përmes mjeteve ligjore. Kjo mund të përfshijë paraqitjen e një ankese pranë autoritetit përkatës të prokurimit ose, në disa raste, ndërmarrjen e veprimeve ligjore në gjykatë.³⁰

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Zvicër është krijuar për të siguruar që aktivitetet e prokurimit publik të kryhen në mënyrë të drejtë, transparente dhe efikase.

Duke nxitur konkurrencën dhe duke siguruar trajtim të barabartë për të gjithë ofertuesit, sistemi ligjor zviceran kërkon të sigurojë që fondet publike të përdoren në mënyrë efektive dhe efikase për të përmbushur nevojat e komunitetit. Ligji përcakton pragjet e ndryshme të prokurimit për lloje të ndryshme kontratash. Kontratat që tejkalojnë këto kufij duhet të shpallen në Gazetën Zyrtare të Bashkimit Evropian dhe duhet të jenë në përputhje me rregullat e prokurimit të BE-së.

Kontratat që bien nën këto kufij i nënshtrohen rregullave zvicerane të prokurimit, gjithashtu parashikon procedura të ndryshme prokurimi, duke përfshirë procedurat e hapura, të kufizuara dhe me negociim. Zgjedhja e procedurës varet nga vlera dhe kompleksiteti i kontratës, si dhe nga numri i ofertuesve, kërkon që kriteret e vlerësimit të jenë objektive, transparente dhe jodiskriminuese. Kriteret duhet të bazohen në nevojat e autoritetit kontraktor dhe duhet t'u komunikohen ofertuesve paraprakisht.

Ligji kërkon që kontrata t'i jepet ofertuesit që ofron vlerën më të lartë për paratë, duke marrë parasysh çmimin dhe cilësinë e furnizimeve. Autoritetet kontraktore duhet të japin një arsyetim me shkrim rreth vendimit dhe duhet të informojnë të gjithë ofertuesit për rezultatin.

³⁰ The Federal Assembly of the Swiss Confederation, based on Article 64 of the Federal Constitution^{1,2} and having considered the Dispatch of the Federal Council dated 28 May 19043, decrees:

https://fedlex.data.admin.ch/filestore/fedlex.data.admin.ch/eli/cc/24/233_245_233/20180101/en/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-cc-24-233_245_233-20180101-en-pdf-a.pdf

Ofertuesit që mendojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë gjatë procesit të tenderimit, kanë të drejtë të kundërshtojnë vendimin nëpërmjet mjeteve ligjore

Ligji kërkon që konsideratat e qëndrueshmërisë të merren parasysh në aktivitetet e prokurimit publik. Këtu përfshihen faktorë mjedisorë, socialë dhe ekonomikë.

Me anë të këtij ligji inkurajohet përdorimi i mjeteve të prokurimit elektronik, si tenderimi elektronik dhe ankandet elektronike, për të rritur efikasitetin dhe për të ulur kostot e larta. Trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Zvicër është krijuar për të siguruar që aktivitetet e prokurimit publik të kryhen në mënyrë të drejtë, transparente dhe efikase.

Duke nxitur konkurrencën dhe duke siguruar trajtim të barabartë për të gjithë ofertuesit, sistemi ligjor zviceran kërkon të sigurojë që fondet publike të përdoren në mënyrë efektive dhe efikase për të përmbushur nevojat e komunitetit.

Sipas ligjit zviceran, kontratat lidhen kur ka një ofertë dhe një pranim. Oferta duhet të jetë mjaft e përcaktuar dhe pranimi duhet të jetë i pakualifikuar. Në kuadër të prokurimit publik, autoriteti kontraktor lëshon një thirrje për tender, e cila përbën ofertën dhe ofertuesi paraqet një ofertë, e cila përbën pranimin.

Kodi Civil i Zvicrës parashikon rregulla për interpretimin e kontratave. Në rast paqartësie, kontrata duhet të interpretohet sipas qëllimit të përbashkët të palëve. Nëse qëllimi i përbashkët nuk mund të përcaktohet, kontrata duhet të interpretohet sipas kuptimit të mirëfilltë të fjalëve të përdorura. Nëse kuptimi i drejtpërdrejtë çon në një rezultat absurd, kontrata duhet të interpretohet sipas qëllimit të supozuar të palëve. Kodi Zviceran për marrëdhënie detyimore parashikon rregulla për ekzekutimin e kontratave. Furnizuesi duhet të dorëzojë furnizimet në

përputhje me specifikimet dhe brenda afatit kohor të bie dakord. Autoriteti kontraktor duhet të paguajë furnizuesin në përputhje me kushtet e rëna dakord të pagesës. Ky kod parashikon rregulla për zgjidhjen e kontratave. Një kontratë mund të ndërpritet me marrëveshje të ndërsjellë, me njoftim ose me veprim të ligjit.

Në kontekstin e prokurimit publik, kontrata mund të zgjidhet nëse furnizuesi nuk përmbush detyrimet e tij ose nëse ka një shkelje materiale të kontratës. Parashikohen mjete juridike në rast të shkeljeve dhe rregullave të prokurimit. Ofertuesit që mendojnë se janë trajtuar në mënyrë të padrejtë gjatë procesit të tenderimit, mund të bëjnë ankesë pranë autoritetit përkatës të prokurimit. Nëse ankesa nuk zgjidhet në mënyrë të kënaqshme, ofertuesi mund të ndërmarrë veprime ligjore në gjykatë.

Gjykata mund të urdhërojë autoritetin kontraktor që të marrë masa korigjuese ose të paguajë dëmin. Ligji kërkon që procedurat e prokurimit të zhvillohen në mënyrë konfidenciale. Ofertuesit nuk duhet të zbulojnë informacione konfidenciale të marra gjatë procesit të tenderimit. Autoriteti kontraktor duhet gjithashtu të mbrojë konfidencialitetin e ofertave, gjithashtu përmban dispozita për parandalimin e korrupsionit në prokurimet publike.

Ofertuesit nuk duhet të ofrojnë ose pranojnë ryshfet ose përfitime të tjera të pahijshme. Autoriteti kontraktor duhet të sigurojë që procesi i prokurimit të jetë i pastër nga korrupsioni.

Në përmbledhje, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në Zvicër rregullohet nga një kombinim i ligjeve dhe rregulloreve federale, duke përfshirë PPA, Kodin Civil Zviceran dhe Kodin Zviceran për marrëdhënie detyimore. Këto ligje parashikojnë rregulla për lidhjen, interpretimin, ekzekutimin dhe përfundimin e kontratës, si dhe mjete juridike në rast të shkeljeve të rregullave të prokurimit. Ligjet gjithashtu

promovojnë konfidencialitetin, anti-korrupsionin dhe qëndrueshmërinë në aktivitetet e prokurimit publik.³¹

II. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË SHETETET E SISTEMIT ANGLOSAKSON

Në vendet e sistemit anglo-sakson, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike rregullohet përgjithësisht nga një kombinim i parimeve të së drejtës zakonore dhe rregulloreve statusore.

Parimet e së drejtës së përbashkët, të cilat rrjedhin nga vendimet gjyqësore, ofrojnë një kornizë për interpretimin dhe zbatimin e kontratave. Në kontekstin e kontratave të furnizimeve publike, parimet e së drejtës së zakonshme, të tilla si detyra e mirëbesimit dhe marrëdhënieve të drejta, kërkesa e pëlqimit të ndërsjellë dhe parimi i konsideratës janë të gjitha të rëndësishme.

Sa i përket rregulloreve statutore janë ligjet e miratuara nga legjislativi që rregullon formimin, dhe zbatimin kontratave. Në kontekstin e kontratave të furnizimeve publike, rregulloret statutore mund të përfshijnë ligjet e prokurimit, të cilat përcaktojnë procedurat që duhet të ndiqen kur agjencitë qeveritare blejnë mallra ose shërbime nga furnitorë privatë.

Në Shtetet e Bashkuara, Rregullorja Federale e Përvetësimit (RFP) rregullon prokurimin e furnizimeve dhe shërbimeve nga agjencitë federale. RFP përcakton procedurat e detajuara për kërkimin dhe

³¹https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/27/317_321_377/en#part_1/tit_1/chap_1

dhënien e kontratave, si dhe kërkesat për ekzekutimin dhe administrimin e kontratës. Në mënyrë të ngjashme, në Mbretërinë e Bashkuar, Rregulloret për Kontratat Publike 2015 përcaktojnë rregullat për prokurimin publik. Këto rregullore kërkojnë që autoritetet publike të ndjekin një proces transparent dhe konkurrues gjatë dhënies së kontratave dhe të parashikojnë mjete juridike në rast të shkeljeve të rregulloreve.

Në Kanada, qeveria federale ka miratuar Marrëveshjen Kanadeze të Tregtisë së Lirë (MKTL) Canadian Free Trade Association (CFTA), e cila përcakton rregullat për prokurimin nga njësitë qeveritare në të gjitha nivelet në të gjithë vendin. Qeveria kanadeze gjithashtu kërkon që prokurimi të kryhet në mënyrë të drejtë, të hapur dhe transparente dhe parashikon zgjidhje të mosmarrëveshjeve në rast të ndonjë mosmarrëveshje ndërmjet furnitorëve dhe enteve qeveritare.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet e sistemit anglo-sakson karakterizohet nga një kombinim i parimeve të së drejtës zakonore dhe rregulloreve statutore. Këto ligje dhe rregullore ofrojnë një kornizë për të siguruar që prokurimi publik të kryhet në mënyrë të drejtë dhe transparente dhe që furnizuesit të mbahen përgjegjës për performancën e tyre sipas kontratave publike.

Përveç parimeve të ligjit të zakonshëm dhe rregulloreve statutore, ekzistojnë gjithashtu ligje dhe rregullore specifike që zbatohen për lloje të ndryshme të kontratave të furnizimeve publike. Për shembull, në Shtetet e Bashkuara, “Akti Blej Amerikan” (Buy American Act) kërkon që agjencitë federale t'u japin përparësi furnizuesve vendas kur blejnë mallra ose shërbime, përveç rasteve kur kostoja e produktit vendas është dukshëm më e lartë se kostoja e një produkti të huaj.

Në mënyrë të ngjashme, në Mbretërinë e Bashkuar, Rregulloret për Kontratat Publike të Mbrojtjes dhe Sigurisë 2011 përcaktojnë rregulla

specifike për prokurimin e mallrave dhe shërbimeve të lidhura me mbrojtjen dhe sigurinë. Këto rregullore kërkojnë që furnitorët të përmbushin disa standarde sigurie dhe cilësie, si dhe të parashikojnë procedura të veçanta për dhënien e kontratave në këtë fushë.

Një aspekt tjetër i rëndësishëm i trajtimit ligjor të kontratave për furnizime publike është roli i agjencive administrative dhe gjykatave. Në shumë raste, mosmarrëveshjet për kontratat publike zgjidhen përmes procedurave administrative dhe jo përmes gjykatave. Për shembull, në Shtetet e Bashkuara, Zyra e Qeverisë (GAO) ofron një forum për furnitorët për të protestuar ndaj dhënies së kontratave federale dhe vendimeve të saj shpesh u jepet peshë e rëndësishme nga agjencitë federale.

Në Kanada, Gjykata Kanadeze e Tregtisë Ndërkombëtare është përgjegjëse për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve në lidhje me prokurimin federal. Kjo gjykatë ka fuqinë të rishikojë vendimet e prokurimit, të japë dëmshpërblime dhe të bëjë rekomandime për veprime korrigjuese.³²

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet e sistemit anglo-sakson është kompleks dhe i shumëanshëm. Ai përfshin një kombinim të parimeve të së drejtës zakonore, rregulloreve statusore dhe ligjeve dhe rregulloreve specifike që zbatohen për lloje të ndryshme kontratash. Ai gjithashtu përfshin rolin e agjencive administrative dhe gjykatave në zgjidhjen e mosmarrëveshjeve dhe sigurimin që prokurimi publik të kryhet në mënyrë të drejtë dhe transparente.

³²https://www.hinrichfoundation.com/global-trade/?utm_source=google&utm_medium=search-retargeting&utm_campaign=others-hf-brand-awareness-global-trade&utm_content=20230112-static&utm_term=global%20trade&utm_campaign=Search+%7C+Generic+%7C+Brand+Awareness&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=8724352572&hsa_cam=18122296054&hsa_grp=140122559173&hsa_ad=605068515537&hsa_src=s&hsa_tgt=kwd-10101756&hsa_kw=global%20trade&hsa_mt=b&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=Cj0KCQjw_O2IBhCFARIsAB0E8B_zJ-SaMcHiwIRKLG_Hp0qslEW6InjOdm6qxSPyRdhfqs_69cF3BHwaAma1EALw_wcB

Një aspekt kyç i trajtimit ligjor të kontratave për furnizime publike është kërkesa për transparencë dhe llogaridhënie në procesin e prokurimit. Kjo është veçanërisht e rëndësishme duke pasur parasysh potencialin për konflikt interesi dhe korrupsion në dhënien e kontratave publike.

Në Shtetet e Bashkuara, për shembull, Rregullorja Federale e Blerjes kërkon që agjencitë federale të kryejnë prokurimet në një mënyrë që është "fair", të paanshëm dhe objektiv", dhe që të shmangin çdo paraqitje të pahijshme apo favorizuese. Në Mbretërinë e Bashkuar, Rregulloret për Kontratat Publike kërkojnë që autoritetet publike të kryejnë prokurimin në mënyrë transparente dhe konkurruese dhe që t'u ofrojnë furnitorëve informacion të qartë dhe në kohë për procesin e prokurimit. Këto rregullore parashikojnë gjithashtu mjete juridike në rast të shkeljeve të rregulloreve, duke përfshirë mundësinë e furnitorëve për të kundërshtuar vendimet e prokurimit në gjykatë.

Një aspekt tjetër i rëndësishëm i trajtimit ligjor të kontratave për furnizime publike është kërkesa për pajtueshmëri me ligjet dhe rregulloret në fuqi. Në Shtetet e Bashkuara, për shembull, kontraktorët federalë i nënshtrohen një sërë ligjesh dhe rregulloresh, duke përfshirë ato që lidhen me standardet e punës, mbrojtjen e mjedisit dhe antidiskriminimin.

Mosrespektimi i këtyre kërkesave mund të rezultojë me gjoba dhe madje edhe përfundimin e kontratës.

Ndërsa në Kanada, kontraktorët federalë i nënshtrohen një sërë ligjesh dhe rregulloresh, duke përfshirë ato që lidhen me mbrojtjen e mjedisit, standardet e punës dhe anti korrupsionit. Qeveria kanadeze ka krijuar gjithashtu një sërë programesh dhe nismash që synojnë promovimin e sjelljes etike dhe parandalimin e korrupsionit në procesin e prokurimit.

Në përgjithësi, trajtimi ligjor i kontratave për furnizime publike në vendet e sistemit anglo-sakson është krijuar për të siguruar që prokurimet publike të kryhen në mënyrë të drejtë, transparente dhe të përgjegjshme. Kjo përfshin një sërë kërkesash ligjore dhe rregullatore, si dhe rolin e agjencive administrative dhe gjykatave në zbatimin e këtyre kërkesave dhe zgjidhjen e mosmarrëveshjeve.

2.1. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË SHBA

Në Shtetet e Bashkuara, kontratat për furnizime publike i nënshtrohen një sërë rregulloresh dhe kërkesash ligjore. Këto kontrata përfshijnë prokurimin e mallrave dhe shërbimeve nga agjencitë qeveritare, të tilla si qeveritë federale, shtetërore dhe lokale, me qëllim që të përmbushen nevojat dhe detyrimet publike.

Një nga kornizat ligjore që rregullon kontratat e furnizimit publik në SHBA është Rregullorja Federale e Blerjes (RFP). RFP ofron udhëzime dhe procedura për blerjen e mallrave dhe shërbimeve nga agjencitë federale, duke përfshirë rregullat për formimin e kontratës, negocimin dhe performancën e saj. Ai gjithashtu përcakton kërkesat për konkurrencë, transparencë dhe llogaridhënie në procesin e prokurimit.

Përveç RFP – së, shumë shtete dhe qeveri kanë rregulloret dhe ligjet e tyre të prokurimit. Këto ligje mund të ndryshojnë nga rregulloret federale për sa i përket kërkesave dhe procedurave specifike, por ato në përgjithësi synojnë të sigurojnë drejtësi, transparencë dhe efikasitet në procesin e prokurimit.

Një aspekt kyç i kontratave të furnizimit publik në SHBA është kërkesa për tender konkurrues. Kjo do të thotë që agjencitë qeveritare duhet të kërkojnë oferta nga furnitorë të shumtë për mallrat ose shërbimet që u nevojiten dhe të zgjedhin furnizuesin që ofron vlerën më të mirë për paratë.

Procesi i tenderimit zakonisht i nënshtrohet rregullave dhe procedurave strikte, të tilla si afatet për dorëzimin e ofertave, kërkesat për obligimet e ofertës ose obligimet e performancës dhe kriteret për vlerësimin e ofertave, gjithashtu një tjetër aspekt i rëndësishëm ligjor për kontratat e furnizimit publik është kërkesa për pajtueshmëri me ligje dhe rregullore të ndryshme. Për shembull, furnitorët mund të kenë nevojë të respektojnë rregulloret, ligjet e punës dhe ligjet kundër diskriminimit në mënyrë që të jenë të pranueshëm për kontratat qeveritare. Mosrespektimi i këtyre kërkesave mund të rezultojë në gjoba, edhe përjashtime nga kontratat e ardhshme.

Procesi i prokurimit qeveritar në SHBA është subjekt i mbikëqyrjes së agjencive dhe organeve të ndryshme, duke përfshirë Zyrën e Përgjegjësisë të Qeverisë dhe Zyrën e Menaxhimit dhe Buxhetit. Këto agjenci janë përgjegjëse për të siguruar që agjencitë qeveritare të ndjekin rregullat dhe procedurat e përcaktuara për prokurimin, dhe për të hetuar çdo ankesë ose shqetësim në lidhje me procesin.

Përveç ofertës konkurruese, agjencitë qeveritare mund të përdorin edhe metoda të tjera prokurimi, të tilla si prokurimi me burim të vetëm ose lënia mënjane e biznesit të vogël. Prokurimi me burim të vetëm përfshin zgjedhjen e një furnizuesi të vetëm për një kontratë, zakonisht sepse ata janë të vetmit furnizues që mund të ofrojnë mallrat ose shërbimet e kërkuara.

Aktivitetet e biznesit të vogël, nga ana tjetër, janë kontrata që janë të rezervuara për bizneset e vogla, me qëllim që të promovohet

pjesëmarrja e biznesit të vogël në prokurimet qeveritare. Kontratat e furnizimit publik në SHBA mund të jenë gjithashtu subjekt i llojeve të ndryshme të mosmarrëveshjeve dhe sfidave ligjore. Për shembull, furnitorët mund të kundërshtojnë dhënien e një kontrate një konkurenti, ose mund të kërkojnë të rikuperojnë dëmet për shkeljen e kontratës ose çështje të tjera. Këto mosmarrëveshje mund të zgjidhen me mjete të ndryshme, si ndërmjetësimi, arbitrazhi ose proceset gjyqësore.

Trajtimi ligjor i kontratave të furnizimit publik në SHBA ndikohet gjithashtu nga konsiderata të ndryshme të politikave, si nxitja e zhvillimit ekonomik, garantimi i sigurisë kombëtare dhe promovimi i qëllimeve sociale dhe mjedisore. Për shembull, agjencitë qeveritare mund t'i japin përparësi përdorimit të furnitorëve që ndodhen në zona të pafavorizuara ekonomikisht, ose që kanë demonstruar një përkushtim ndaj qëndrueshmërisë mjedisore, gjithashtu edhe vlen të theksohet se trajtimi ligjor i kontratave të furnizimit publik në SHBA po evoluon vazhdimisht, pasi futen ligje, rregullore dhe politika të reja. Për shembull, ndryshimet e fundit në rregulloret federale të prokurimit kanë synuar të thjeshtojnë procesin e prokurimit, të promovojnë inovacionin dhe të rrisin transparencën dhe llogaridhënien.

Si e tillë, është e rëndësishme që furnizuesit dhe agjencitë qeveritare të qëndrojnë të përditësuar mbi zhvillimet më të fundit në këtë fushë.

Qeveria e SHBA – ve ka krijuar programe dhe iniciativa të ndryshme për të promovuar pjesëmarrjen e bizneseve të vogla, bizneseve në pronësi të grave, bizneseve në pronësi të pakicave dhe bizneseve në pronësi të veteranëve në prokurimet qeveritare. Këto programe synojnë të rrisë diversitetin dhe konkurrencën në procesin e prokurimit dhe të ofrojnë mundësi për grupet e nënpërfaqësuara për të marrë pjesë në ekonomi.

Trajtimi ligjor i kontratave të furnizimit publik në SHBA përfshin gjithashtu dispozita për të siguruar që furnizuesit të përmbushin disa standarde të cilësisë dhe sigurisë. Për shembull, furnizuesve mund t'u kërkohej të respektojnë standardet e industrisë për menaxhimin e cilësisë, ose rregulloret për sigurinë në vendin e punës. Dështimi për të përmbushur këto standarde mund të rezultojë në ndëshkime, gjoba ose përjashtime nga kontratat e ardhshme.

Trajtimi ligjor i kontratave të furnizimit publik në SHBA përfshin gjithashtu dispozita për mbrojtjen e të drejtave të pronësisë intelektuale. Furnizuesve mund t'u kërkohej të zbulojnë çdo pronë intelektuale që është e nevojshme për zbatimin e kontratës dhe mund t'u kërkohej t'i japin qeverisë një licencë për të përdorur atë pronë intelektuale. Përveç kësaj, furnitorëve mund t'u kërkohej të dëmshpërblejnë qeverinë kundër çdo pretendimi për shkelje të pronësisë intelektuale.

Qeveria e SHBA – ve gjithashtu ka mekanizma të ndryshëm për monitorimin dhe zbatimin e pajtueshmërisë me rregulloret e prokurimit. Për shembull, GAO mund të kryejë auditime të agjencive qeveritare për të siguruar që ato po ndjekin rregullat dhe procedurat për prokurimin. Përveç kësaj, furnitorët mund t'i nënshtrohen hetimeve dhe auditimeve për t'u siguruar që ata janë në përputhje me kushtet e kontratave të tyre.

Së fundi, trajtimi ligjor i kontratave të furnizimit publik në SHBA përfshin gjithashtu dispozita për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve ndërmjet furnitorëve dhe agjencive qeveritare. Këto mosmarrëveshje mund të zgjidhen me mjete të ndryshme, si ndërmjetësimi, arbitrazhi ose procesi gjyqësor në gjykatë. Përveç kësaj, furnitorët mund të kenë të drejtën të paraqesin protesta ose ankesa nëse besojnë se procesi i prokurimit ishte i padrejtë ose i njëanshëm.

1.2. TRAJTIMI JURIDIK I KONTRATAVE PËR FURNIZIME PUBLIKE NË ANGLI

Lizingu dhe Property Condition Report (PCR) – Raporti i gjendjes së pronës (RGJSP) janë dy koncepte të veçanta në kontekstin e menaxhimit të pronës në Angli, por ato mund të lidhen në mënyra të caktuara. Lizingu i referohet procesit të marrjes me qira të një prone nga një lizingdhënës për një periudhë të caktuar kohe, zakonisht me një qira mujore fikse.

Një kontratë lizingu përshkruan termat dhe kushtet e lizingmarrjes, duke përfshirë përgjegjësitë e lizingdhënësit dhe lizingamarrësit. RGJSP, nga ana tjetër, është një raport që ofron një vlerësim të gjendjes së një prone, duke përfshirë çdo defekt ose çështje që duhet të adresohet. Zakonisht kryhet nga një topograf i kualifikuar dhe mund të përdoret si nga pronarët ashtu edhe nga lizingmarrësit për të siguruar që prona të jetë në gjendje të mirë. Në disa raste, mund të kërkohej një RGJSP si pjesë e procesit të lizingdhënies. Për shembull, një lizingdhënës mund të kërkojë një RGJSP përpara se të nënshkruajë një kontratë për të siguruar që prona është në gjendje të mirë dhe për të identifikuar çdo çështje të mundshme që mund të ketë nevojë të adresohet përpara se lizingmarrësi të vendoset.

Përndryshe, një lizingmarrës mund të kërkojë një RGJSP përpara nënshkrimit të një kontrate lizingu për të siguruar që prona është në gjendje të mirë dhe për të shmangur çdo mosmarrëveshje me lizingdhënësin mbi gjendjen e pronës në fund të qirasë.

III. KONTRATA PËR LIZINGUN FINANCIAR NË TË DREJTËN POZITIVE DHE PRAKTIKËN GJYQËSORE TË REPUBLIKËS SË MAQEDONISË SË VERIUT

Kontrata e lizingut financiar sipas Ligjit për lizing i RMV – së i përket vendeve në të cilat ekziston ligji i cili rregullon lizingun dhe është një nga vendet që ka miratuar ligj të veçantë për lizingun. Në vitin 2002 u miratua ligji për lizingun i RMV.³³

Në praktikën normative të RMV – së dallohen dy kontrata për lizingdhënien:

1. Deri në miratimin e ligjit për lizingdhënies.
2. Pas miratimit të ligjit për lizingdhënie.

Për fazën e parë është karakterstike për atë se dhënia me lizing për nevojat e tregtisë së jashtme rregullohej dhe ende rregullohet me ligjin për veprimtari tregtare të jashtme, ndërsa në tregtinë e brendshme, në mungesë të legjislacionit të brendshëm, dispozitat e ligjit federal për marrëdhënie të detyrimeve janë përdorur si ndihmëse, dhe veçanërisht dispozitat e kontratës së shitjes që i referohen shitjeve me mbajtje të pronësis gjithashtu edhe kontrata e qirasë, kredisë, si dhe kushtet e përgjithshme për funksionimin e organizatave të specializuara tregtare – shoqëritë e lizingut.

Faza e dytë shënon hyrjen në fuqi të ligjit për lizingdhënie, ku zbatohet plotësisht dispozita e ligjit për marrëdhënie të detyrimeve sipas të cilës dispozita, kontrata e lizingut nuk do të zbatohet për lizingun që

³³ Gazeta zyrtare e RMV – së, nr. 04\02 e dates 25.01.2002.

rregullohet me rregullore të veçantë e cila referohet qartë se dispozitat e lizingut do të zbatohen plotësisht dhe ekskluzivisht për kontratën e lizingut si LEX SPECIALIS.³⁴

Për mendimin tim, ligji i lizingut duhet të pësoj disa ndryshime për të ndihmuar në zhvillim e të njejtit në vendin tonë dhe për të nxitur punën e sipërmarrjeve të vogla dhe të mesme si dhe për të ndërtuar një ligj solid dhe të qëndrueshëm.

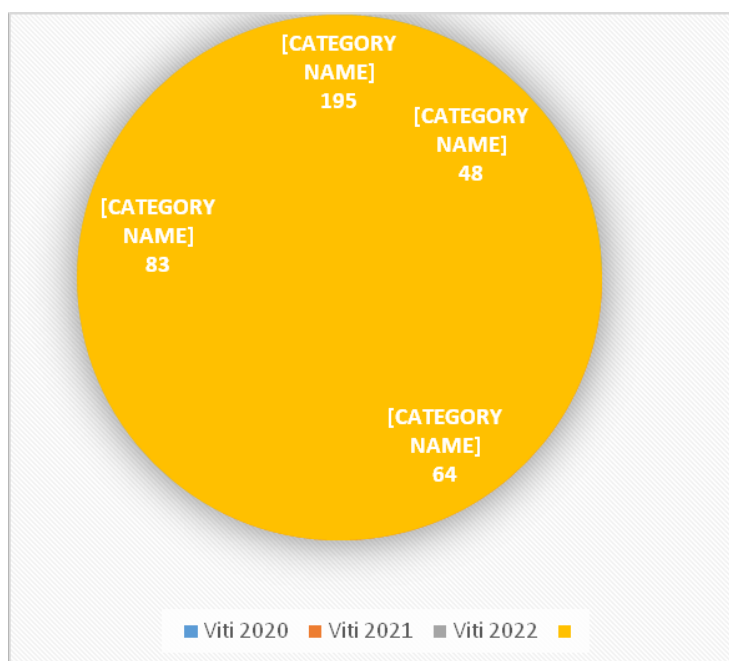
KAPITULLI I KATËRT

1. TË DHËNA STATISTIKORE NË LIDHJE ME KONTRATËN E LIZINGUT TË LIDHURA NË TERRITORIN E KOMUNËS SË TETOVËS NË BANKËN SPARKASSE NGA VITI 2020.

³⁴ Për më shumë shih Ligjin për marrëdhënie detyrimore

VITI	NUMRI I KONTRATAVE
2020	48
2021	64
2022	83

1.1. TABELA E TË DHËNAVE STATISTIKORE NË BANKËN SPARRKASE TETOVË



1. KONTRATA E LIZINGUT NË PRAKTIKËN GJYQËSORE, ZBATIMI PRAKTIK NË ÇËSHTJET GJYQËSORE

Duke marrë parasysh disa çështje gjyqësore dhe duke i trajtuar dy nga ato, janë interesante në lidhje me zbatimin praktik të lizingut financiar dhe operativ.

Rasti i parë ka të bëjë me kontratën e lizingut financiar të një automjeti, ndërsa në rastin e dytë flitet për kontratë lizingu operative të mjeteve motorike me vlerë të madhe.

1.1. RASTI I PARË

Në këtë rast bëhet fjalë për një kontratë lizingu financiare të një automjeti 'Citroen C4'. Objekti i kësaj kontrate ka qenë automjeti i përmendur më parë, të cilin pala paditëse e ka blerë për nevojat e pale së padituri. Nga ana tjetër, i pandehuri me kontratë ka marrë përsipër të paguajë rregullisht këstet mujore në emër të tarifave të qirasë, si dhe detyrimet që lidhen me regjistrimin dhe sigurimin e mjetit.

Në padi thuhet se i padituri nuk ka përmbushur detyrimet e marra, si dhe nuk ka paguar këstet mujore, për këtë arsye ka vijuar padia. Me kërkesë të detajuar, paditësi kërkoi nga gjykata që të detyrohet i padituri që t'i paguajë paditësit shumën prej 111.700,00 denarë me kamatë ligjore sipas ligjit për marrëdhënie detyimore. Me marrjen e objektit të lizingut në bazë të kontratës së lizingut, detyrimi i pagesës bëhet absolut dhe i parevokueshëm për shfrytëzuesin³⁵ dhe me marrjen e objektit të lizingut në bazë të kontratës së lizingut, detyrimi i pagesës bëhet absolut dhe i parevokueshëm për shfrytëzuesin³⁶.

Sipas provave të paraqitura, u vërtetua se bashkëshorti i të pandehurës, i cili ishte i autorizuar për ta drejtuar veturën, ka raportuar

³⁵ Neni 14, paragrafi 1 i ligjit për lizing

³⁶ Neni 14 paragrafi 2 i ligjit për lizing

konfiskimin e veturës në Karposh. I padituri nuk e ka njoftuar paditësin si pronar i mjetit se i është konfiskuar.

1.2. RASTI I DYTË

I referohet një kontrate lizingu operative të mjeteve motorike, përkatësisht: Mercedes Benz 320 CD 4 MATIC, Mercedes s class (S 320 CDI) dhe Land rover (range rover sport).

Sipas dispozitave dhe kushteve të përgjithshme dhe të veçanta të kontratave, paditësi i ka blerë mjetet në fjalë me kërkesë të të paditurit për t'i dhënë në përdorim, me të cilat paditësi ka marrë përsipër të paguajë rregullisht këstet mujore që përcaktohen në planet e amortizimit të kontratave, të cilat janë pjesë përbërëse e tyre dhe të cilat janë të shprehura në euro. I pandehuri kishte detyrimin që të paguante rregullisht qiratë në ditën e parë të çdo muaji.

Gjatë kohëzgjatjes së kontratës, i pandehuri ka shfaqur dinamikë të çrregullt në përmbushjen e detyrimeve. Për shkak të kësaj, ai është qortuar verbalisht dhe me shkrim në shumë raste nga paditësi. Përkundër paralajmërimeve të tilla dhe të gjitha përpjekjeve të tjera për të arritur një zgjidhje, i pandehuri vazhdoi të mos përmbushte detyrimet. Për shkak të sjelljes së tillë të të paditurit, paditësi tashmë një herë i është afruar masës së konfiskimit të automjeteve në posedim të të paditurit.

Më pas, pas debateve të ashpra, i padituri më në fund ka paguar detyrimet e duhura gjatë asaj periudhe, përfshirë edhe shpenzimet për konfiskimin e automjeteve, të cilat paditësi i ka ulur për t'i takuar. Mirëpo,

përkundër kësaj situate, i pandehuri vazhdoi të mos përmbushte detyrimet e tij dhe të shpërfillte marrëveshjet.

Gjykata ka vlerësuar se i pandehuri, duke paguar në mënyrë të parregullt këstet mujore të duhura në datën e parë të çdo muaji, ka shkelur dispozitën e nenit 7 të kontratave të lizingut në fjalë, dhe ka vepruar në kundërshtim.³⁷ Në rast të zgjidhjes së parakohshme të tyre, përdoruesi është i detyruar të paguajë dëmshpërblim, gjegjësisht kompensim që përfaqëson diferencën ndërmjet vlerës në para dhe vlerës së mjetit në momentin e ndërprerjes.³⁸ Pas provave të paraqitura në seancë publike, Gjykata themelore Shkup II ka nxjerrë aktgjykim me të cilin e obligon të paditurin që t'ia paguajë pales paditëse borxhin prej 4.300.000.00 denarë, me kamatë ligjore penale në shumën e normës referente të Bankës Popullore në RMV.

TABELA

Emri dhe Selia	Numri dhe data e lejës	Baza kryesore	Anëtarët e organit drejtues
NLB LIZING DOOEL Vodnjsndks nr.1 Shkup	09-2893/04 16.05.2002	150.500 €	Maja Lape - Trajkovska

³⁷ Neni 7 i ligjit për lizing

³⁸ Neni 11 i ligjit për lizing në Republikën e Maqedonisë së Veriut

EUROLIZING DOOEL Rruga. 27 marsi, Shkup	09 – 20834/2 03.10.2003	30.597.800 denar	Ognen Maleski
HIPO ALPE – ADRIJA – LIZING DOOEL Bulevardi. Revolucioni i Tetorit, bb. Shkup	11 – 36098/4 30.11.2006	2.150.000 €	Bernd A.
MAKLIZING DOOEL Ivo Lola Ribar, nr. 42/B/7 Shkup	11 – 40391/2 03.01.2007	415.000 €	Nikolaos Katris
Porshe Lizing DOOEL Rruga. Bosnja dhe Hercegovina, Shkup	11 – 49512/2 22.01.2008	900.000 €	Gjore Andonovski
TOTO LIZING DOO Ivo Lola Ribar 104/1/1 – 5 Shkup	11 – 500099/2 11.02.2008	5000 €	Slagjan Stamatovski
EUROLIZING AUTO DOOEL Rruga. Vojvoda Vasil Axhilariski –Soravia, Qendër Shkup	12 – 31479 09.09.2008	389.891 €	Kire Popov
LIZING 1 DOO Import – Eksport Bulevardi. Ilinden 3/1 Shkup	12 – 25811/2 29.07.2009	6.000.000 denar	Natasha Fringosvka
S – LIZING DOO Rruga. Mitropolit Teodosij Gologanov nr. 72 b, Shkup	12 – 25811/2 29.07.2009	1.100.000 €	Sasho Boko
Master LIZING DOOEL	12 – 18920/5	200.000 €	Zoran Markovski

Rruga industriale nr.2 Shkup	12.08.2010		
VBI BUS MAKEDONIJA DOOEL Rruga. Franklin Ruzvelt nr. 50 A/2 – 18 Shkup	12 – 23782/6 12.08.2010	5000 €	Dan Borg Pedersen

PËRFUNDIMI

Si përfundim, dhënia e sendeve me anë të lizingut mund të jetë një opsion i dobishëm për individët dhe bizneset që kanë nevojë për qasje në asete pa kosto fillestare të blerjes së tyre të plotë. Lizingu lejon

fleksibilitet për sa i përket kohëzgjatjes dhe planeve të pagesave, dhe gjithashtu mund të sigurojë përfitime tatimore.

Megjithatë, është e rëndësishme që të shqyrtohen me kujdes dhe të kuptohen kushtet e kontratës së lizingut përpara se të nënshkruhet dokumenti, duke përfshirë çdo tarifë dhe kufizim të mundshëm. Është gjithashtu e rëndësishme të merren parasysh opsionet alternative të financimit dhe të peshohen kostot dhe përfitimet afatgjata të lizingdhënies kundrejt blerjes.

Në përgjithësi, lizingu mund të jetë një mjet i dobishëm për menaxhimin e fluksit të parasë dhe qasjen në asetet e nevojshme, por duhet trajtuar me kujdes dhe konsideratë të kujdesshme. Lizingu është një opsion i njohur financimi si për individët ashtu edhe për bizneset. Ai ofron një sërë përfitimesh, duke përfshirë kosto më të ulëta paraprake, plane pagese fleksibile dhe avantazhe tatimore. Lizingu mund të jetë një opsion i mirë për ata që kanë nevojë për qasje në asete, por nuk duan të angazhohen për blerjen e tyre të plotë.

Megjithatë, është e rëndësishme të rishikohen me kujdes kushtet e kontratës së lizingut për t'u siguruar që i kuptoni të gjitha kostot dhe kufizimet e përfshira. Disa qira mund të përfshijnë tarifa të fshehura ose gjoba për përfundimin e parakohshëm, kështu që është e rëndësishme të lexoni pjesën më të imët përpara se të nënshkruani dokumentin (kontratën e lizingut). Përveç kësaj, është e rëndësishme të merren parasysh kostot dhe përfitimet afatgjata të lizingdhënies kundrejt blerjes. Ndërsa lizingu mund të jetë më i lirë në afat të shkurtër, mund të përfundojë duke kushtuar më shumë në afat të gjatë.

Nëse planifikoni ta përdorni asetin për një periudhë të gjatë kohore, mund të jetë më ekonomike që të blejini atë plotësisht. Nga ana

tjetër, nëse keni nevojë për asetin vetëm për një periudhë të shkurtër kohore, lizingu mund të jetë alternativa më e mirë.

Në fund të fundit, vendimi për të marrë me qira ose për të blerë një aset do të varet nga rrethanat tuaja individuale dhe qëllimet financiare. Është e rëndësishme të peshoni të mirat dhe të këqijat e secilit opSION dhe të merrni një vendim të informuar bazuar në nevojat tuaja specifike. Me konsideratë dhe planifikim të kujdesshëm, dhënia me qira mund të jetë një mjet i vlefshëm për menaxhimin e fluksit të parësë dhe qasjen në asetet e nevojshme.

Për përfundim mund të flasim edhe për Maqedonin që ka një kornizë ligjore të vendosur mirë për lizingun që ofron një bazë solide për bizneset dhe individët që të kenë qasje në financim për asete. Ligji i vendit për lizingdhënien rregullon procesin e lizingdhënies, duke përcaktuar të drejtat dhe detyrimet si të lizingdhënësit ashtu edhe të lizingmarrësit. Ligji përcakton gjithashtu kuadrin ligjor për regjistrimin dhe transferimin e asetëve të dhëna me qira, si dhe zgjidhjen e mosmarrëveshjeve që mund të lindin gjatë procesit të lizingdhënies.

Ligji për lizing në Maqedoni ofron një sërë përfitimesh për bizneset dhe individët, duke përfshirë kosto më të ulëta fillestare, plane fleksibile pagese dhe avantazhe tatimore. Dhënia me qira mund të jetë një opSION i mirë për ata që kanë nevojë për qasje në asete, por nuk duan të angazhohen për blerjen e tyre të plotë. Megjithatë, është e rëndësishme të rishikoni me kujdes kushtet e kontratës së lizingut për t'u siguruar që i kuptoni të gjitha kostot dhe kufizimet e përfshira.

Përveç kësaj, ligji i Maqedonisë për lizingdhënien ofron një nivel mbrojtjeje si për lizingdhënësin ashtu edhe për lizingmarrësin. Ligji përcakton udhëzime të qarta për procesin e lizingdhënies, të cilat mund të ndihmojnë në parandalimin e mosmarrëveshjeve dhe të garantojnë që

të dyja palët të trajtohen në mënyrë të drejtë. Nëse lind një mosmarrëveshje, ligji ofron një kornizë për zgjidhjen e çështjes në kohën e duhur dhe efikase. Në përgjithësi, ligji i Maqedonisë për lizingdhënie ofron një bazë solide për bizneset dhe individët që të kenë qasje në financim për asete.

Duke marrë parasysh me kujdes kushtet e kontratës së lizingut dhe duke kuptuar kornizën ligjore për lizingdhënien në Maqedoni, bizneset dhe individët mund të marrin vendime të informuara që do t'i ndihmojnë ata të menaxhojnë rrjedhën e tyre të parasë dhe të blejnë asetet që u nevojiten për të pasur sukses.

BIBLIOGRAFIA

1. Adnan Jashari – E Drejta Afariste Kontratkore.
2. www.academia.eu.
3. www.avocatia.eu.
4. Shpallja e kuvendit të Republikës Socialiste Federative të Jugosllavisë.

5. Adnan Jashari, Kapaciteti na Makedonija za transfer na tehnologijata, naucen forum za industriska sopstvenost.
6. Macmillan English Dictionary for advanced learners "Second edition 2007.
7. Ligji për marrëdhënie detyrimore.
8. Ligji për lizing financiar i RMV – së.
9. https://finance.gov.mk/wpcontent/uploads/2009/02/zakon_za_lizing_precisten_01.03.2016.pdf.
10. <https://www.jstor.org/stable/764215>.
11. The Federal Assembly of the Swiss Confederation, based on Article 64 of the Federal Constitution^{1,2} and having considered the Dispatch of the Federal Council dated 28 May 19043, decrees:https://fedlex.data.admin.ch/filestore/fedlex.data.admin.ch/eli/cc/24/233_245_233/20180101/en/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-cc-24-233_245_233-20180101-en-pdf-a.pdf.
12. https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/27/317_321_377/en#part_1/tit_1/chap_1.
13. Gazeta zyrtare e RMV – së.
14. Ligji për lizing i RMV – së.