

# UNË DHE BIZNESI IM

- QË NGA FILLIMI



**Business Inclusion Project  
in Multi-Ethnic Communities**

Поддршка за нови бизниси  
Support for start-up businesses  
Perkrahje për biznese të reja

**Botues:** Konsalting per zhvillim strategjik, Shkup

**Përgatitur nga:** Biljana Kunovska – përgatitja e tekstit

Gordana Stevskovska Veljanovska – adaptimi i tekstit,  
sugjerime dhe plotësime

**Redaktore:** Suada Statovci

**Përktheu:** Blerina Starova Zllatku

**Lektor:** Jordana Shemko

**Dizajn, pergatitje dhe shtyp:** Arcuss design

Konsalting për Zhvillim Strategjik - Projekti për ngritjen e  
bizneseve në mjediset multietnike

CIP - Каталогизација во публикација  
Национална и универзитетска библиотека "Св. Климент Охридски",  
Скопје

334.722(035)

KUNOVSKA, Biljana

Une dhë biznesi im : që nga fillimi / [përgatitur nga Biljana  
Kunovska, Gordana Stevskovska Veljanovska]. - Shkup : Konsalting per  
zhvillim strategjik, 2016. - 80 стр. : илустр. ; 24 см

Библиографија: стр. 80

ISBN 978-608-65805-1-3

1. Stevkovska Veljanovska, Gordana [автор]

а) Претприемништво - Прирачници

COBISS.MK-ID 100515850



British Embassy  
Skopje

Ky projekt është mbështetur nga  
Ambasada Britanike në Shkup

Përgatitja e këtij publikimi është mundësuar me përkrahjen e Ambasadës Britanike në Shkup, në kuadër të projektit "Ngritja e bizneseve në mjediset multietnike". Qëndrimet dhe vështrimet e shfaqura në këtë publikim nuk i reflektojnë gjithmonë vështrimet dhe qëndrimet e Ambasadës Britanike në Shkup.

## Përmbajtja

DIÇKA SI PARATHËNIE.....	5
Çfarë përmban manuali? .....	5
<b>I. ÇFARË DO TË THOTË TË KESH BIZNES PERSONAL .....</b>	<b>7</b>
1. Avantazhet dhe disavantazhet – komoditetet dhe kokëçarjet gjatë udhëheqjes së biznesit personal.....	7
2. Përgatitja dhe plani i mirë personal. Pse?!.....	8
3. Mbështetja nga familja .....	9
4. Ndjekja me vëmendje e planit.....	10
5. Rëndësia e punës dhe përkushtimi .....	11
<b>II. BALLAFAQIMI ME BIZNESIN PERSONAL DHE SIGURIMI I STABILITETIT .....</b>	<b>13</b>
1. Faza e parë – ballafaqimi me shpenzimet e reja të krijuara para shitjes së parë.....	13
2. Faza e dytë – fillimi i shitjes dhe pragu fillestar i leverdisë .....	14
3. Faza e tretë – shitja dhe arkëtimi më i madh nga shpenzimet e krijuara .....	16
4. Faza e katërt – shitja ose arkëtimi i cili siguron punë profitabile .....	18
<b>III. KURTHET TË CILAT MUND T’IA VENDOSNI VETVETES.....</b>	<b>20</b>
1. Personalisht ju dhe biznesi juaj nuk jeni portofol i njëjtë dhe as subjekt i njëjtë!!! .....	20
2. Shmangia ose prolongimi i pagesës së tatimeve dhe taksave.....	21
3. Trajtim i ndryshëm i personave familjarë në rolin e personave të punësuar.....	22
4. Fillim pa plan biznesi .....	23
5. Punë pa kontabilitet dhe jurist përkatës.....	24
6. Puna informale krahas regjistrimit formal .....	26
7. Mosgatishmëria për ndryshime dhe mbindërtim të vazhdueshëm.....	27
<b>IV. ÇFARË DUHET TË DI TJETËR QË TË VENDOS.....</b>	<b>29</b>
1. Anët pozitive - ose cilat janë frutat dhe përparësitë e udhëheqjes së biznesit personal .....	29
2. Grumbullimi i informatave plotësuese.....	30
<b>V. FORMAT E REGJISTRIMIT TË BIZNESEVE .....</b>	<b>32</b>
1. Format e regjistrimit – pjesa e përgjithshme.....	32
2. Forma të ulëta ose personale të regjistrimit .....	35



# DIÇKA SI PARATHËNIE

2.1. Bujk individual.....	35
2.2. Zejtar dhe ushtrues i pavarur i veprimtarisë.....	37
2.3. Tregtar individual.....	39
3. Format e larta ose jopersonale të regjistrimit .....	40
3.1. Kooperativat, si dhe kooperativat bujqësore të rregulluara në mënyrë të veçantë.....	40
3.2. Shoqëri tregtare (ShPKNjP – një person/ShPK).....	42
3.3. Shoqëria aksionare (ShA).....	42
3.4. Shoqëria komandite.....	43
<b>VI. DISA KËSHILLA TË DOBISHME MENJËHERË PAS REGJISTRIMIT.....</b>	<b>44</b>
1. Sigurohuni se bëni pagesa legjitime që dëshmojnë me faturë.....	44
2. Rregulloni hapësirën ku do ta ushtroni biznesin tuaj.....	45
3. Sigurohuni nga rreziqet dhe krijoni sistem të mirë për ruajtjen e dokumenteve.....	46
4. Mbani edhe arkivin tuaj të dokumenteve të cilat i pranoni dhe i dërgoni .....	47
5. Reduktojeni vëllimin e punës me para të gatshme.....	50
<b>VII. TATIME, DETYRIME, PO SA KA PREJ TYRE?.....</b>	<b>51</b>
1. TVSh – Tatimi i Vlerës së Shtuar (0% / 5% / 18%).....	51
2. Tatimi personal (10%).....	56
3. Kontributet dhe tatimet mbi pagën.....	58
4. Tatimi mbi fitimin dhe mbi shpenzimet e papranuara (10%) ose tatimi mbi të ardhurat e përgjithshme (1%) varësisht nga lartësia e të ardhurave.....	60
5. Tatimi afrofe.....	61
<b>VIII. PARAGJYKIME PËR DHE RRETH INSPEKSIONEVE.....</b>	<b>63</b>
1. Hyrje në temë.....	63
2. Llojet e inspektimeve dhe kontrolleve .....	65
2.1. Inspektorati i Tregut.....	65
2.2. Inspektorati i Punës.....	67
2.3. Inspektorati Sanitar.....	75
2.4. Inspektorati Financiar.....	75
Fjala përfundimtare:.....	79
Literatura e përdorur .....	80

Mirë se erdhët në faqet e këtij manuali, në të cilin do të përpiqemi t’ju sqarojmë pjesën më të madhe të dilemave me të cilat mbase përballeni kur mendoni për temën:

## – A të hap biznesin tim personal ose jo?

Ndoshta çdoherë kur mendoni për hapjen e biznesit personal, në kokë tuaj parashtron shumë pyetje, ndërsa përgjigjet ju çojnë nga njëri skaj tek tjetri:

- Ose do t’ju frikësojnë dhe do t’ju sprapsin nga ideja, në vend që t’ju inkurajojnë;
- Apo ndoshta aq shumë do t’ju inkurajojnë saqë me eufori dhe nxitim do të merrni vendim për të hapur biznes, pa e ditur se ç’do të thotë në të vërtetë kjo dhe me çfarëdo të ballafaqoheni.

Kjo ndodh për shkak se perceptimin tonë sa i përket udhëheqjes së biznesit perso-

Duke pasur parasysh se frika vjen nga e panjohura, do të përpiqemi që të panjohurën t’ju bëjmë të njohur, ndërsa juve ju lëmë të mendoni se sa është reale frika, a duhet ta tejkalonit tërësisht dhe të zhduket apo megjithatë të lini një gotë të vogël të frikës për t’ju mbajtur vetëkontrollin.

Gjatë udhëheqjes së biznesit personal vetëkontrolli është kryesor.

nal e krijojmë në bazë të pasqyrës tonë të cilën e kemi për biznesmenët e mëdhenj. Kjo ka të bëjë me supozimet tona nëse dhe sa “i ecën dikujt biznesi”, ndërkaq prej anësh e shohim se si silllet ai – çfarë blen, a ndërton, sa shpenzon dhe ngjashëm. Harrojmë se syri ynë shikon vetëm atë që dëshiron ta shikojë dhe mbi këtë bazë nxjerr konkluzione, dhe jo në bazë të informatave të mirëfillta. Veçanërisht sepse njerëzit e sektorit të biznesit rrëfejnë përvojat e tyre “shumë të këqija” ose “shumë të mira”, të cilat nuk janë çdoherë inkurajuese për sipërmarrësit e ardhshëm.

Prandaj, kjo broshurë është paramenduar të jetë miku Juaj më i mirë dhe më i sinqertë, udhëzues dhe këshilltar për ta marrë vendimin më të drejtë për Ju. Duke i lexuar faqet e këtij manuali, do t’i merrni të gjitha informacionet e rëndësishme nëpërmjet të cilave, në mënyrë më të drejtë, do të mund të vlerësoni vet dhe mund të merrni vendim PRO ose KUNDËR hapjes së biznesit personal.

## Çfarë përmban manuali?

Përveç informacioneve për procedurat e hapjes dhe udhëheqjes së biznesit, këtu do të bëhet fjalë edhe për atë se çfarë qasje duhet të keni ndaj biznesit Tuaj, si ta trajtoni, ku qëndrojnë kurthet dhe ku janë përparësitë.



Pra-  
n d a j ,  
ato që do të  
lexoni këtu nuk  
janë vetëm lëvdata se  
sa mirë është të udhëhiqni  
biznes personal dhe se hapja e  
biznesit personal pashmangshëm sjell  
sukses dhe shumë para. Është e vërtetë  
se biznesi mund t'ju çojë drejt realizimit  
të ëndrrës, jetës pa brenge, plotësimi të  
të gjitha dëshirave, shumë kohë të lirë dhe  
ngjashëm. Megjithatë, nëse udhëhiqeni  
vetëm nga ëndrra, pa udhëheqje dhe  
informim të mirë për procesin, gjendeni  
në hapin që ëndrra t'ju shndërrohet në  
makth nga i cili është vështirë të dilet i  
palënduar.

Me qëllim që të mos bëni gabime katastro-  
fale, ndërsa ato më së shpeshti paraqiten  
në fillim, pikërisht për shkak të informimit  
të pamjaftueshëm ose mosdijes, në këtë  
manual në mënyrë objektive dhe të hapur  
do t'i shqyrtojmë:

- përparësitë dhe mangësitë e asaj që do të thotë udhëheqje e biznesit personal;
- obligimet dhe përgjegjësia e këtij roli të udhëheqjes së biznesit, si ndaj vetes dhe familjes, ashtu edhe ndaj shtetit dhe institucioneve;
- kurthet për gabimet në të cilat mund të rrëzoheni lehtë nëse nuk keni kujdes;
- rekomandimet – për se duhet të mendoni si pronar i biznesit, çfarëdo të thotë të drejtoni një biznes me sukses, si të përgatiteni, si të silleni, çfarë duhet të mësoni si elementare dhe çfarë nuk duhet të bëni, si të mbroheni nga problemet.

Njeriu, për të marrë vendim për hapjen e biznesit personal, së pari duhet të informohet se çfarë nënkupton kjo, çfarë duhet të bëjë gjatë tërë procesit dhe si ta udhëheqë dhe organizojë procesin. Kjo ka të bëjë me disa aspekte të ndryshme – sa i përket regjistrimit, sa i përket prodhimitarisë, furnizimeve, shërbimeve ndaj klientëve të vet, të punësuarve, nëse i ka, sa i përket institucioneve, tatimeve, taksave e kështu me radhë. Në këtë kontekst, nga ky Manual mund të keni dobi të madhe.

Krahas këtyre temave dhe opinioneve, rekomandimet përmbajnë informata shumë të dobishme rreth llojeve të subjekteve juridike të cilët mund t'i merrni parasysh kur mendoni për hapjen e biznesit personal. Në të do të gjeni edhe rekomandim se cilin subjekt juridik do ta zgjidhni, në përputhje me veprimtarinë tuaj, sektorit, si dhe vëllimit të pritshëm të punës. Në mënyrë plotësuese, në këtë manual, do të gjeni pasqyrë të tatimeve dhe taksave, të cilat duhet t'i keni parasysh doemos si shpenzime të caktuara dhe të parashikuara. Dhe, në fund, përgatitëm informacione lidhur me llojin dhe tipin e inspektimeve, të cilat do të mund t'i prisni, si dhe esencën e politikës së inspektimeve dhe ndëshkuese në shtet. Përkatësisht, në manual, në një mënyrë të lehtë dhe të aksesshme, do t'ju sqarohet se cili inspektor çfarë roli ka, cilat kontrole i bën dhe si të përgatiteni në mënyrë që të mos përballen me situata të paparashikuara sa i përket politikës inspektuese dhe ndëshkuese.

6

# I.

## ÇFARË DO TË THOTË TË KESH BIZNES PERSONAL

### 1. Avantazhet dhe disavantazhet – komoditetet dhe kokëçarjet gjatë udhëheqjes së biznesit personal

Si edhe çdo gjë tjetër në jetë, edhe udhëheqja e biznesit personal ka anët e veta pozitive dhe negative. Anët negative në fakt janë sfidat me të cilat do të përballen dhe punët të cilat duhet t'i sqaroni me vetveten. Në këtë kontekst, është e rëndësishme të dini se në fillim shanset që t'ju duket se biznesi personal ka më tepër anë negative sesa pozitive, se do t'ju sjellë vetëm kokëçarje, madje edhe do të dëshironi të hiqni dorë janë të mëdha. Por, ashtu siç rrjedh procesi, siç do t'i tejkaloni sfidat, ashtu do të fitoni rutinë në udhëheqjen e biznesit dhe do të ngjiteni shkallë pas shkalle në përvetësimin e shkathtësive për udhëheqjen e biznesit. Atëherë do të filloni t'i ndieni anët pozitive dhe komoditetin e udhëheqjes së biznesit personal.

Sapo t'i ndieni anët pozitive dhe sapo të jetë e mjaftueshme që ta mbani ritmin e biznesit, do t'i ndieni përfitimet dhe më asnjëherë nuk do të dëshironi të punoni tek një punëdhënës tjetër. Më vonë, sa i përket asaj se çfarë ritmi do të mbani, ashtu edhe do ta shpejtoni ose ngadalësoni atë, kjo varet ekskluzivisht vetëm nga dëshira juaj.

7

Disa nga menaxherët e mëdhenj shpeshherë theksojnë se nuk ekzistojnë sipërmarrës të suksesshëm dhe të pasuksesshëm. Ekzistojnë vetëm ata të cilët kanë arritur sukses dhe ata të cilët kanë hequr dorë shpejt. Është mirë të dëgjohet një rekomandim i këtillë – mos hiqni dorë para se të filloni biznesin tuaj dhe mos hiqni dorë që në fillim, gjatë ballafaqimit me vështirësitë e para dhe para se ta mendoni mirë dhe ta provoni se çfarë duhet të ndryshohet dhe përmirësohet.

Por, le t'i shqyrtojmë njëherë veç e veç edhe njëherë edhe anën tjetër dhe të bëjmë një pasqyrë me treguesit përkatës se ku duhet ta përqendrojmë vëmendjen dhe si të udhëhiqet dhe organizohet procesi. Duhet ta keni parasysh se këta tregues janë relativ dhe nuk vlejnjë njësoj për secilin prej nesh. E theksojmë këtë meqë të gjithë neve nuk na krijojnë kokëçarje dhe kushte e sfida të njëjta. Megjithatë, ato do t'i veçojmë dhe grupojmë në përputhje me përvojën tonë të fituar nga praktika dhe nga kontaktet e bashkëpunimi me





sipërma-  
rrësit e rinj  
– fillestarë dhe  
problemet e vështirësi-  
të e tyre gjatë udhëheqjes së  
bizneseve personale.

## 2. Përgatitja dhe plani i mirë personal. Pse?!

Biznesi është si shtëpia e cila ndërtohet nga zeroja. Shtëpi e re, strehim i ri, nënçatinë e së cilës do të duhet të ndiheni të sigurt dhe të mbrojtur. Jo vetëm ju, por edhe familja juaj. Fillimet e çdo ndërtimi janë të mundimshme. Duhet të ndërtoni me doemos me plan, strategji dhe të keni vizion për atë se çfarë dëshironi të fitoni në fund.

Përgatitja e mirë për ngritjen e biznesit fillon me përpilimin e planit të biznesit, të elaboruar mirë dhe të qëndrueshëm në pjesën e analizës së tregut dhe nevojës për atë lloj të produkteve dhe shërbimeve të cilat ju dëshironi t'i plasoni. I njëjti duhet të jetë i parashikueshëm – me strategji përkatëse dhe të mirë për zhvillimin e produktit personal ose produkteve dhe shërbimeve, për marketing dhe promovimin e produkteve, përcaktimin e blerësve, formimin e politikës së çmimeve, pasqyrën e të ardhurave dhe të shpenzimeve të planifikuara dhe ngjashëm.

Ajo që është më e rëndësishme gjatë ndërtimit të kësaj “shtëpie” është që të

keni parasysh faktin se nuk keni kohë për të pritur deri në përfundimin e ndërtimit dhe të hyni në shtëpi kur çdo gjë do të jetë kryer. Përkundrazi, duhet të hyni në ditën kur do të “vendosni të ndërtoni dhe kur do t'i porosisni materialet e para”. Në këtë mënyrë, ju njëkohësisht ndërtoni dhe jetoni në vendin në të cilin ndërtoni dhe me këtë, procesi është i vështirë dhe i mundimshëm. Por, sapo ta sillni ndërtimin në një formë të caktuar, bëhet më e lehtë, rruga është përcaktuar dhe ju ecni me hapa më të sigurt deri në përfundim. Përgatiteni që përfundimisht të vendoseni në shtëpinë e re. Kini kujdes, në atë hapësirë të pakontrolluar nuk hyni vet, por me ju janë edhe më të afërmit tuaj. Kjo do të thotë se jo vetëm ju, por edhe familja juaj më e afërt del në terren për të luajtur, të fitojë ose të humbasë. Dhe, siç theksuam më lart, nuk duhet të lejojmë që të heqim dorë shpejt, por të qëndrojmë dhe të ndryshojmë pozicione, qasje dhe strategji.

Kështu, edhe plani i biznesit është rrjedhës dhe vazhdimisht do të rishqyrtohet, do të analizohen rezultatet e arritura dhe do të ndërmerren masa korrigjuese, nëse është e nevojshme. Madje edhe nëse rezultatet

**Përkundër të gjitha vlerave të tjera të biznesit, ajo që e mban stabil biznesin është cilësia konstante e produktit dhe shërbimit dhe gjetja e mënyrës për depërtim deri te klientët e vet. Duhet të jeni të gatshëm që të keni cilësi të përhershme, nëse nuk dëshironi të jeni një ofertë afatshkurtër në treg!**

fillestare janë dekurajuese, nuk ka biznes i cili nuk mund të mbindërtohet dhe të bëhet i suksesshëm. Ajo që e bën biznesin stabil është çdoherë cilësia konstante e produktit dhe shërbimit që ofrohet, si dhe mënyra e gjetjes dhe depërtimit deri te klientët e vet.

Të theksojmë se vendi ose parcela në të cilën do të ndërtoni nuk është juaja. Ju e keni parë se parcela është e lirë dhe e keni zgjedhur që të ndërtoni aty. Kushti që ta ruani dhe të bëhet e juaja është që në të njëjtën të mbijë një shtëpi stabile, përkatësisht biznes. Kjo, e përkthyer në gjuhën e biznesit, do të thotë se ju vërejtët një hapësirë boshe në treg që ta hapni biznesin tuaj. Hapësira ndoshta është shumë e vogël, përkatësisht në atë mjedis tanimë ekzistojnë biznese të ngjashme ose biznes i njëjtë si ai i juaji. Por, kjo nuk do të thotë domosdoshmërisht se për ju nuk ka vend në atë treg. Ajo që nevojitet është që ju të veçoheni nga të tjerët sipas një karakteristike të caktuar – ide, produkt, paketim, cilësi, çmime, etj.

Kjo mund të jetë edhe ideja vetë, e cila do të shfaqet si e re dhe e ndryshme ose produkt krejtësisht i ri, reklamë, paketim, qasje në shitje, etj. Madje edhe në tregun e njëjtë, këto dallime mund t'ju bëjnë të jeni më të suksesshëm nga të tjerët. Do të dëshironim të konkludojmë se ajo që është e rëndësishme është se edhe në një hapësirë të këtyllë të vogël mund ta ndërtoni biznesin tuaj në mënyrë cilësore dhe stabile me diçka me të cilën do të veçoheni nga të gjithë të tjerët. Në treg kërkohet cilësi, stabilitet, qëndrueshmëri ndërkaq për diçka më cilësore, më stabile, më të qëndrueshme nga ajo që tanimë është e pranishme në treg – çdoherë ka vend.

## 3. Mbështetja nga familja

Momenti i hapjes dhe ndërtimit të biznesit nuk është një procedurë e shkurtër blic e cila nuk do të ndihet në funksionimin tuaj ditor dhe në familjen tuaj. Ky proces mund të zgjasë më shkurt ose më gjatë dhe i njëjti kërkon shumë përkushtim, veçanërisht në fillim. Me fjalë të tjera, edhe pse ideja për hapjen e biznesit personal mund të jetë vetëm personalisht e juaja, megjithatë vet procesi i hapjes së biznesit dhe vendosjes së themeleve të tij e ndryshon rutën rrjedhëse ditore dhe kryerjen e obligimeve ekzistuese ditore, edhe tuajat edhe të familjes tuaj.

Do ta shtroni pyetjen pse? Ju do të duhet pothuaj se plotësisht t'i përkushtoheni vendosjes së themeleve të biznesit, varësisht nga lloji dhe vëllimi i aktiviteteve rrjedhëse. Derisa e gjitha kjo zhvillohet, anëtarët e familjes tuaj duhet të jenë të gatshëm që të heqin dorë nga obligimet dhe rutina. Kjo vlen sidomos në fillim dhe pastaj për një periudhë të caktuar derisa të kapet hapi me ritmin e planifikuar.

Në kushte të familjeve tona tradicionale, kjo paraqet një vështirësi të veçantë për gratë dhe të rinjtë. Gratë sipërmarrëse, pa mbështetjen e familjes nuk mund të ekzistojnë dhe të jenë të suksesshme. Obligimet personale në shtëpi, për dhe rreth familjes, do të duhet plotësisht ose pjesërisht t'ia bartë dikujt tjetër dhe të sigurojnë ndihmë në mënyrë që të mbesin plotësisht



të përkushtuara në zhvillimin e biznesit personal.

**Vendimi për hapjen e biznesit personal nuk do të ndikojë vetëm mbi ju personalisht. Të gjitha pasojat dhe ndryshimet do të ndikojnë edhe mbi anëtarët e tjerë të familjes. Hapja e biznesit do të thotë "Heqje dorë nga komoditete të caktuara në shtëpi", veçanërisht në periudhën fillestare edhe atë jo vetëm mbi komoditetin tuaj, por edhe të familjes tuaj.**

**Mateni situatën dhe përgatituni mirë, si dhe nëse keni nevojë kërkoni ndihmë dhe këshilla.**

Për dallim prej tyre, të rinjtë nuk janë edhe aq të sfiduar me ndarjen e obligimeve shtëpiake, aq sa u duhet inkurajim dhe rritje të vetëbesimit. Familja, si edhe mjedisi më i gjerë, duhet t'i mbështesë të rrezikojnë, madje edhe nëse nuk kanë sukses herën e parë. Megjithatë, ato duhet të fitojnë shkathtësi, të mësojnë nga përvoja personale dhe t'i besojnë vetvetes si kusht për suksesin e mëtutjeshëm.

Me një fjalë, hapja dhe ndërtimi i biznesit personal kërkon viktimizimin e një pjese të komoditetit, në të cilin familja ka funksionuar paraprakisht. Kështu që një pjesë e planit për fillimin e biznesit duhet t'i referohet përgatitjes paraprake

të familjes, si dhe ndjekjes vigjilente dhe zgjidhjes së problemeve të cilat mund të paraqiten.

Si konkluzion mund të thuhet se për hapjen e biznesit personal dhe marrjen e të gjitha rreziqeve dhe sprapsjeve, do të duhet të keni pëlqim nga familja. Vetë pëlqimi nënkupton projekt të veçantë. Pëlqimi i miratuar do të thotë edhe ndihmë gjatë ndërtimit dhe zhvillimit të biznesit – ndihmë pasive nëpërmjet mospengimit dhe shkarkimit tuaj nga obligimet ditore familjare ose ndihmë aktive dhe pjesëmarrje të anëtarëve të familjes tuaj në të gjitha proceset. Në fillim, kur e dini se mund të mbështeteni në familje, duhet t'ju lënë hapësirë dhe kohë të përqendrohni në vet procesin e ndërtimit të biznesit, në mënyrë që lirshëm dhe me kujdes më të madh t'i planifikoni hapat

#### 4. Ndjekja me vëmendje e planit

Ndërtimi i biznesit bëhet në atë mënyrë që duhet të jeni të kujdesshëm se si e vendosni çdo "tullë", çdo "tra", që t'i shmangeni rrezikut nga "lëndimi", fillimisht personal, meqë ai rregullisht u bartet më të afërmve dhe pastaj drejtpërdrejtë edhe familjes.

**Procesi i hapjes dhe ndërtimit të biznesit personal kërkon përqendrim maksimal, përkushtim, vëmendje dhe kohë. Pastroni punët me vetveten dhe bëhuni gati për të hequr dorë. Në këtë mënyrë do të jeni të gatshëm për t'ia filluar. Ndiqeni planin që e keni përcaktuar. Ai do t'ju tregojë se ku eventualisht duhet të bëni ndryshime.**

Mundësitë e "lëndimit" janë gjithmonë më të mëdha kur njëkohësisht zhvillohen më shumë procese, ndërsa kjo ndodh kur fillohet me biznesin.

Prandaj, kur jeni në kantier, duhet të jeni të mbrojtur dhe të keni kujdes ku lëvizni dhe si lëvizni. Nuk guxon të bëni hapa të pakoordinuara dhe duhet të ndiqni çdo gjë që zhvillohet rreth jush. Në kushte të ndërtimit, çdo pakujdesi mund të rezultojë me lëndim.

Në fillimin e ndërtimit të biznesit planifikohet çdo hap, ngadalë, pa nxitime, pa eufori dhe në mënyrë stabile. Fillimisht planifikohet, dhjetë herë matet, një herë pritët dhe vendoset, shqyrtohen të gjitha efektet e mundshme, shihet dhjetë hapa përpara, merret vendimi dhe pastaj e respektoni të njëjtin me qëllim të realizimit të plotë. Së këtejmi, nëse diçka shmanget

**Hapja e biznesit personal, ndërtimi dhe udhëheqja e tij është përgjegjësi. Do t'i mblidhni mjetet e nevojshme për fillimin e biznesit, ndoshta do të merrni kredi ose do ta merrni tërë kursimin familjar dhe pastaj vetëm prej jush varet se a do t'i humbisni ato mjete ose do t'i shtoni/ ktheni aty prej ku i keni marrë. Pastroni me veten tuaj: E ndërmarr këtë përgjegjësi dhe do të bëj çdo gjë që të kem sukses!**

nga plani, ndonjëherë jo edhe për fajin tuaj, adaptoheni me kujdes në rrjedhë e sipër, e adaptoni planin dhe vazhdoni. Këtu nuk ka ndërprerje. Çdo ndërprerje do të thotë kthim pas në gjendjen fillestare.

Në vend të kthimit pas, rekomandojmë ndryshime, ridedikim, adaptim, bashkim, fillim të ri, çdo gjë përveç sprapsjes.

Duhet ta kuptoni dhe ta pranoni se pavarësisht nga zgjedhja dhe vendimi për fillimin e biznesit personal janë tuajat, por pasojat nga mosuksesi eventual nuk bien vetëm mbi ju. Përkundrazi, ato do të jenë barrë për gjithë familjen tuaj. Prandaj, duhet ta kuptoni se udhëheqja e biznesit personal nuk është lojë, të cilën nëse e humbni, vetëm do të dëshpëroheni dhe do të konkludoni se "nuk jeni të aftë". Ndërsa, nga dita e ardhshme çdo gjë do të jetë normale si para eksperimentit "hapje e biznesit". Humbja e kësaj loje do të ketë pasojë për të gjithë anëtarët e familjes tuaj dhe "zhvendosje nga binarët" e jetës së tyre. Prandaj, gjatë planifikimit të hapjes, themelimit dhe ndërtimit të biznesit tuaj duhet t'i matni mirë të gjitha rreziqet dhe t'i vendosni në një minimum të atillë sa që mosuksesi eventual do të ishte krejtësisht i padhembshëm për ju dhe familjen tuaj. Çfarëdo të thotë kjo? Nëse keni ndonjë dyshim ose frikë, gjatë hapjes investoni më pak, përkatësisht atë baziken ose aq sa do të mundeshit, në rast të mosuksesit, pa tronditje të mëdha, të ktheni. Ndërsa nëse çdo gjë rrjedhë sipas planit, atëherë gradualisht shtoni.

#### 5. Rëndësia e punës dhe përkushtimi

Të keni parasysh dhe të përgatiteni për shumë punë dhe mund personal, veçanërisht në vitet e para të hapjes së biznesit. Pas hapjes së biznesit, ju duhet të jeni punëtori kryesor,





edhe atë një punëtor i atillë të cilin do ta dëshironite ta ketë çdo pronar me një biznes

**Biznes personal do të thotë mjaft punë dhe mund. Pastroni me veten tuaj: A jeni të gatshëm për një punë kaq të madhe? Me gjysmën e kësaj pune, nëse do të punonit tek një pronar tjetër do të ishit një punëtorë i përsosur! Por, kënaqësia nga suksesi i biznesit personal nuk matet dhe nuk krahasohet me suksesin e punës tek një punëdhënës tjetër. Ndërkaq, suksesi merr një natyrë dhe domethënie krejtësisht tjetër, si edhe vet fitimi.**

tanimë të zhvilluar dhe të njëjtin të mos e humbasë. Njëkohësisht, për vetveten duhet të bëheni një pronar i rreptë dhe i padrejtë. Sado që kjo të tingëllojë çuditshëm, ky është çelësi i suksesit dhe/ose dëmi më i vogël në rast të mossuksesit.

Hapja e biznesit personal nënkupton shumë mund personal në kuptimin e vërtetë të fjalës, me ç'rast nuk do të keni orar pune, përkatësisht thënë më saktë, nga mëngjesi deri në darkë do të jeni të preokupuar fizikisht ose me mendime, me obligimet rreth biznesit. Do të ketë shumë vende pune dhe të gjitha do t'i plotësoni vetëm ju. Njëkohësisht, do të jeni edhe prodhues edhe shitës edhe distributor

edhe marketing-menaxher edhe analist financiar. Kohë për të marrë frymë mund të mos keni fare. Dhe ky angazhim do të zgjasë minimum derisa ta kapni ritmin në kryerjen e të gjitha obligimeve dhe derisa t'i vendosni të gjitha proceset të rrjedhin ashtu siç duhet.

As çasti i përzgjedhjes së punëtorit të parë nuk duhet t'ju bëjë të ndiheni komod. Ju çdoherë duhet të jeni aty, të pranishëm dhe në rrjedhë me të gjitha ndodhitë. Kjo do të zgjasë derisa të formoni ekip të punëtorëve, tek të cilët do të keni besim të plotë dhe liri që t'ua bartni një pjesë të obligimeve tuaja gjatë kohës kur mungoni. Megjithatë, kur njëherë do ta ndieni suksesin e punës së biznesit tuaj, qoftë si i vetëpunësuar apo edhe si punëdhënës i personave të tjerë të punësuar tek ju, kënaqësia është e jashtëzakonshme dhe suksesi ka një rëndësi dhe natyrë krejtësisht të ndryshme. Përfitimet dhe profiti ofrojnë një cilësi krejtësisht të re të jetës dhe një dimension të ri të jetës në familjen tuaj.

## II.

# BALLAFAQIMI ME BIZNESIN PERSONAL DHE SIGURIMI I STABILITETIT

Duhet ta dini se vet akti i regjistrimit/hapjes së biznesit personal, pas marrjes së vendimit për një gjë të këtillë, është një proces i cili zgjat më pak se disa ditë. Në të vërtetë, bëhet fjalë për një formalitet dhe procedurë burokratike. Por këtu nuk përfundon asgjë, por fillon çdo gjë. Në këtë fillim të ri, regjistrimi i biznesit është vetëm një procedurë e shkurtër formale.

Pastaj, pason fuqia kryesore lëvizëse: themelimi i biznesit dhe organizimi i proceseve në mënyrë që biznesin ta drejtoni në katër faza të domosdoshme për ballafaqimin me biznesin tuaj dhe të qëndroni në këmbë të shëndosha. Kur do t'i kaloni këto faza, atëherë mund të thoni se keni një biznes me të cilin mund të lavdëroheni.

### 1. Faza e parë – ballafaqimi me shpenzimet e reja të krijuara para shitjes së parë

Kjo fazë ka të bëjë me vet fillimin e hapjes dhe vendosjes kur ju jeni akoma të panjohur në treg dhe filloni të prezantoheni para konsumatorëve tuaj potencial. Në këtë fazë ju duhet t'i mbuloni/paguani të gjitha shpenzimet nga mjetet të cilat i keni investuar fillimisht. Kjo do të thotë t'i blini materialet e para të domosdoshme në mënyrë që krijohet produkti ose shërbimi juaj, ta blini ose ta paguani qiranë për pajisjen e domosdoshme, me të cilën

do të punoni, t'i paguani faturat e para (komunale, qira për hapësirën në të cilën punoni dhe ngjashëm).

Këto shpenzime do të duhet t'i paguani menjëherë dhe është shumë e rëndësishme që t'i parashikoni dhe planifikoni në mënyrë përkatëse. Këto janë shpenzimet sa u përket mjeteve të investuara fillimisht dhe të njëjtat në mënyrë të saktë janë përcaktuar në planin e biznesit, por madje edhe kur planifikohen në mënyrë adekuate janë të kufizuara dhe tek bizneset e vogla shpenzohen shpejt. Prandaj, këtë fazë, sa i përket kohëzgjatjes, duhet ta shkurtoni në masë maksimale. Kjo bëhet nëpërmjet realizimit të shitjes sa më të shpejtë të produktit ose shërbimit tuaj. Kjo nënkupton investim të angazhimeve maksimale që të arrihet shitja në atë masë që të jetë e mjaftueshme për t'i mbuluar shpenzimet themelore të biznesit.

Angazhimi për ta shkurtuar këtë fazë ka të bëjë me parandalimin e disa rreziqeve. I pari ka të bëjë me instalimin fillestar të pajisjes nëse nevojitet edhe fillimin me prodhim. Rreziku i dytë ka të bëjë me sigurimin se nuk do të keni një vakum të madh – produktet janë këtu por mungon shitja, për-





katësisht nuk do të ketë stoqe të produkteve të cilat nuk do të shiten. Cilësia, e plotësuar me një reklamë të domosdoshme fillestare (për shembull, fletushkë informative e cila do të shpërndahet në atë mjedis dhe deri te reklamimi në media) është e mjaftueshme për zhvillim. Në të kundërtën do të duhet të ndani mjete për reklamë më agresive, e cila sipas “zërit të keq” të përhapur nuk do të ketë ndonjë efekt më të gjatë. Ajo që është e rëndësishme është sigurimi përkatës i rrjedhës së parave të gatshme të krijuara nëpërmjet shitjes, të cilat do ta mbështesin biznesin dhe nuk do të ketë krijim të borxheve mbi borxhe.

Atëherë, fokusi i parë ose qëllimi i juaj duhet të jetë që ta përfundoni sa më shpejtë këtë fazë, e cila është edhe faza më kritike, përkatësisht të realizoni sa më shpejt shitje nga e cila do t’i mbulonit dhe paguani shpenzimet e pashmangshme/themelore të biznesit. Me këtë do të mund të hyni në fazën e ardhshme të zhvillimit.

Në fillim të fazës së parë ekziston rreziku nga euforia, shpenzimi pa plan i mjeteve fillestare, meqë syzet në ato situata do t’ju projektojnë ngjyra rozë, ndërsa ngjyrat reale do të filloni t’i shihni me afromin nga fundi i fazës së parë dhe do të hyni në fazën e dytë të zhvillimit, prandaj në këtë fazë sugjerojmë që t’i aktivizoni të gjitha frenat, të vetëkontrolloheni dhe të keni kujdes ekstrem gjatë shpenzimeve.

## 2. Faza e dytë – fillimi i shitjes dhe pragu fillestar i leverdisë

Kjo është faza kur biznesi, përkatësisht shitja fillon gradualisht t’i mbulojë shpenzimet themelore nga përfitimi. Këtu merret fryma e parë dhe planifikohet çfarë të bëhet më tutje. Por, kini kujdes – duhet të dini në mënyrë të saktë të përlllogaritni, të ndiqni në cilin çast, përkatësisht kur do të ndodhë kjo.

Në mënyrë që të mund ta përcaktoni këtë, ju fillimisht duhet të dini: Çfarë janë shpenzime bazike? Këto janë ato shpenzime të cilat pa marrë parasysh se a do të filloni të punoni dhe të shitni, ato nga momenti i regjistrimit të biznesit do të rrjedhin, do t’ju adresohen duhet të paguhen. Edhe nëse nuk prodhoni asnjë produkt dhe nëse nuk kryeni asnjë shërbim, do t’ju vijë fatura për këto shpenzime. Cilat janë këto shpenzime, ju, pa marrë parasysh arsimimin tuaj, mund t’i përcaktoni më së miri, meqenëse ju e njihni më mirë biznesin tuaj. Të njëjtën e bëjmë edhe në jetën e përditshme. Atë që duhet të bëni është të parashtroni pyetjen: “Çfarë duhet të paguaj pavarësisht nga fakti se a do të kem shitje ose jo?” Duhet të mendoni mirë para se t’i përgjigjeni kësaj pyetjeje, madje përgjigjen ta shënoni në letër. Kini kujdes, se mos harroni diçka!

Për shembull, në shpenzimet bazike bëjnë pjesë komunalet e hapësirës në të cilën e ushtroni biznesin (uji, rryma, telefoni, ngrohja). Pastaj qiraja e hapësirës në të cilën punoni, detyrimet ndaj shtetit për pagën tuaj në emër të kontributeve. Kushtimisht thënë pagën neto për ju në fillim edhe mund ta kapërceni, përkatësisht të mos e paguani, edhe pse sinqerisht një gjë të këtillë nuk e

rekomandojmë, meqenëse ndoshta nuk do të keni me se të jetoni. Megjithatë, të supozojmë se jeta juaj mund të durojë tre muaj pa pagë, në mënyrë që të mund ta mbani punën rrjedhëse të biznesit tuaj në fillim. Kjo është logjika. Megjithatë, nga ana tjetër paga dhe detyrimet e pagës të punëtorëve (nëse menjëherë punësoni punëtor), si dhe disa shpenzime të tjera, nuk mund t’i shmangni. Ato në të vërtetë do të rrjedhin edhe kur nuk jeni aktiv.

Ajo që është shumë e rëndësishme është ta përlllogaritni këtë lloj të shpenzimeve edhe atë paraprakisht për një periudhë të caktuar dhe ta dini se sa është kjo shumë, të cilën duhet ta mbulonit si pjesë të investimit fillestar, dhe pastaj të bëni një vlerësim për atë se cilën pjesë të shitjes e keni përfituar dhe e keni të lirë për t’i mbuluar shpenzimet bazike. Kjo është ajo pjesë e shitjes tuaj, e cila do të mbetet pasi nga e njëjta do t’i zbrisni mjetet e shpenzuara për materiale me të cilat e prodhuat vetëm atë që e shitët.

Për shembull, që të thurni një pulovër keni shpenzuar 2 kilogram fije trikotazhi dhe ju nevojiten 8 orë për ta thurur ju ose punëtori juaj. Pulovrin e shitët. Me një pjesë të parave që i morët nga shitja, fillimisht duhet të paguani dhe të mbulonit fjetet e shpenzuara dhe kohën e thurjes. Ajo që do t’ju mbetet quhet fitim nga një copë dhe nga fitimi paguhen dhe mbulohen shpenzimet bazike. Madje edhe në rastin kur e gjitha kjo paraprakisht është paguar ju duhet ta lini anësh këtë pjesë që të blini fije trikotazhi të tjera dhe të paguani kohën e thurjes së pulovrit të ardhshëm, të cilin duhet ta thurni. Vetëm në këtë mënyrë rrota e biznesit tuaj do të fillojë të lëvizë.

Kur do të mësoni nëpërmjet praktikës dhe përcaktoni se cilat janë shpenzimet bazike dhe sa fitoni për një copë të produktit ose shërbimit tuaj, do të mund ta përcaktoni të ashtuquajturën “pikën zero ose pikën fillestare” të biznesit tuaj. Madje nuk është me rëndësi se si e emërtojnë të njëjtën ekonomistët. Kjo është pika të cilën populli e quan si zero pozitive. Kjo është pika e punës kur:

- nuk ju duhen mjete nga burime të tjera (të ngarkoheni me borxh tek bankat, tek miqtë ose të tërhiqni në mënyrë plotësuese nga kursimet personale private) që t’i paguani detyrimet e pashmangshme;
- biznesi në mënyrë bazike vetë-financohet për të ekzistuar (nga shitja i mbulonit shpenzimet bazike dhe mund të furnizoni materiale aq sa të prodhoni një sasi për aq sa i keni shitur produktet paraprake).

Por kjo nënkupton se nuk ju kanë mbetur para për asgjë më shumë për muajin rrjedhës. Në mënyrë që ta përcaktoni lehtë “pikën zero” vetëm duhet ta parashtroni pyetjen që vijon: “Cilën sasi të produktit ose shërbimit tim duhet ta shes brenda muajit që t’i mbulojë shpenzimet bazike për atë muaj?”. Nga përgjigja e kësaj pyetjeje do të shihni se në cilin rast jeni në pikën zero dhe çfarë nevojitet për ta arritur zeron pozitive. A duhet të punoni në një ose në dy turne, a duhet të punësoni edhe një ose edhe dy punëtorë, apo mund të arrini vetëm





me punën tuaj, ku të kurseni, të shisni ose të ofroni në mënyrë më agresive, a planifikoni të shisni me ulje çmimesh dhe sa mund të jetë kjo ulje etj.?

Në dispozicion keni shumë analiza. Shumë pika në të cilat duhet të fokusoheni që ta arrini këtë zero pozitive ose pikën zero në biznesin tuaj. Ajo nuk ka të bëjë me kthimin e plotë të investimit, por vetëm të siguroheni se atë që e shisni në mënyrë rrjedhëse në treg, qoftë ndonjë produkt i caktuar ose shërbim, ju siguron një prag solid të punës dhe leverdi nga puna.

Në këtë pjesë nuk duhet të nxitoheni dhe të bëni kompromise me cilësinë e asaj që e ofroni nëse e keni vështirë ta arrini pragun përkatës të punës pa u futur në borxhe. Kjo fazë kërkon të mendojmë në mënyrë racionale, të planifikojmë taktika dhe aksione. Mikrobizneset dhe bizneset e vogla që kanë të bëjnë me vetëpunësimin kanë përparësi që ta arrijnë në mënyrë të shpejtë këtë prag dhe të kenë vetëqëndrueshmëri.

Kur do ta arrini zeron pozitive, ju hyni në fazën e dytë zhvillimore të biznesit tuaj dhe në këtë do ta quajmë si suksesin e parë të madh dhe pikën e parë të kthesës, udhëkryq nga i cili ose do të futeni në fazën e tretë ose do të hiqni dorë duke i humbur vetëm mjetet e investuara fillestare, por pa borxhe në baza të tjera (ndaj të punësuarve, ndaj shtetit, institucioneve, furnizuesve dhe ngjashëm). Një numër i madh i menaxherëve të mikrobizneseve e ndërpresin aktivitetin këtu, duke llogaritur

se kanë provuar dhe se e njëjta nuk ka leverdi të madhe. Megjithatë, pikërisht këtu qëndron gabimi. Biznesi i cili në muajt fillestarë ka pasur sukses dhe ka qenë i vetëqëndrueshëm, nuk ka mundësi që i njëjti të mos bëhet gjithnjë e më i suksesshëm në periudhën e ardhshme.

Sido që të jetë, ju në këtë pikë zero, mund:

- ose të hiqni dorë dhe të sprapseni nëse jeni të lodhur dhe për këtë vetëm duhet ta çregjistroni/mbyllni zyrtarisht biznesin dhe një gjë të këtillë mund ta bëni çdoherë, dhe në këtë rast i humbni vetëm mjetet e investuara fillestare;
- ose të inkurajoheni, të mendoni pak më mirë dhe të përpiqeni ta rrisni shitjen në sasi pa humbur nga cilësia e shërbimit ose e produktit tuaj, madje edhe nëse vetëm i ktheni mjetet e investuara fillestare, me ç'rast automatikisht do të hyni në fazën e tretë të zhvillimit të biznesit tuaj.

Faza e dytë është faza më kritike, e cila do t'ju lodhë më shumë, mund të keni edhe dyshime, nëse ideja ka qenë e mençur që të hapni biznes, do t'i shihni të gjitha ngjyrat reale të udhëheqjes së biznesit dhe do t'ju aktivizohen të gjitha kompleksitetet dhe frikat. Duroni, vozitni me ngadalë, me vëmendje të plotë dhe me taktikë.

### 3. Faza e tretë – shitja dhe arkëtimi më i madh nga shpenzimet e krijuara

Kjo është faza në të cilën biznesi dalëngadalë do të ketë shitje më të madhe nga ajo që është e nevojshme për mbulimin e shpenzimeve elementare, përkatësisht do të mund të përfitoni.

Në këtë fazë mbesin para edhe pasi që t'i shlyeni detyrimet/pagat dhe të gjitha shpenzimet bazike. Me këto para ju tani mund të bëni çfarë të dëshironi, në varësi nga ajo që dëshironi të arrini, në varësi nga qëllimi juaj.

Por, nëse silleni me nikoqirllëk dhe me përgjegjësi, është e logjikshme që fillimisht t'i ktheni mjetet e investuara për hapjen e biznesit ose më së paku të bëni përpjekje që të jeni në pozitë për të thënë: "Nuk kam dëm nga përpjekja", "nuk humba asgjë, provova, nuk shkonte, por ktheva çdo gjë dhe ky është pozicion mjaft relaksues" në rast të mossuksesit. Për këto arsye do të jetë një sukses fantastik për të mos u sprapsur pasi ta keni kaluar fazën e dytë më të vështirë dhe me të gjitha forcat të përpiqeni të hyni në këtë fazë të tretë.

Thamë se në këtë fazë ju shisni më shumë se minimumi i nevojshëm dhe nga shitja e përgjithshme ju ngel tepricë fitimi. I vogël ose i madh, i mjaftueshëm ose i pamjaftueshëm për ta kthyer investimin fillestar, por megjithatë tepricë me të cilën ju vendosni se çfarëdo të bëni. Varësisht nga qëllimet të cilat i keni vendosur, do të bëni një plan për këtë tepricë, përkatësisht ku do të shkojë ose për çfarëdo të ruhet. Është me rëndësi se "biznesi filloi ta kthejë investimin dhe tani ka tepricë", ndërkaq varet nga ju nëse do të përpiqeni që ta rrisni atë tepricë, nëpërmjet rritjes së shitjes në mënyrë që ta shkurtoni kohën ose ngadalë do të prisni që me këtë intensitet t'i ktheni mjetet e investuara dhe të dilni të padëmtuar nga aventura "biznesi im".


Të analizojmë se çfarë mund të bëhet me tepricën e fitimit të realizuar nga shitja:

1) të tërin mund ta dedikoni për t'i kthyer mjetet e investuara fillimisht. Në këtë rast, sasia e shitjes nuk do të rritet, por megjithatë nuk guxon të vihet në rrezik dhe të zvogëlohet, sepse në këtë mënyrë do të filloni të ktheheni prapa, në drejtim të pikës zero. Në këtë rast duhet të jeni të sigurt se sasia e shitjes nuk do të vihet në rrezik nga zvogëlimi dhe të përllogaritni se sa kohë do t'ju nevojitet për t'i kthyer mjetet e investuara fillimisht.

Për shembull, nëse një pulovër e shisni për 2.000 denarë, me ç'rast fitoni 1.000 denarë (me 1.000 denarët e tjerë e paguani materialin, punën e dorës dhe një pjesë të shpenzimeve bazë), ndërkaq shisni 35 pulovra në muaj, që do të thotë fitoni 35.000 denarë në muaj. Nëse shpenzimet mujore bazë, bashkë me pagën tuaj janë gjithsej 30.000 denarë, atëherë matematika është "e thjeshtë" dhe thotë se ju mbeten 5.000 denarë. Nëse për hapjen e biznesin ju në fillim keni investuar 50.000 denarë, për t'i kthyer të njëjtat, pa lëvizur asgjë lartë ose poshtë, juve ju nevojiten 10 muaj. Dhe, do të udhëhiqeni sipas kësaj logjike, në këtë mënyrë do ta ndiqni suksesin dhe t'i matni punët se si do të vijoni më tutje;

2) një pjesë të tepricës nga fitimi mund ta ndani për kthimin e mjeteve të investuara fillimisht, ndërsa një pjesë për rritjen e prodhimit. Kjo mundësi nënkupton se një pjesë e kësaj teprice do të dedikohet për furnizimin edhe të sasive plotësuese të materialeve ose për angazhimin e ndihmësit/të





punësuar  
ose punëtorit  
të angazhuar të  
përkohshëm, por edhe  
për blerjen e pajisjes së re  
më të mirë.

Kjo bëhet kur keni kërkesë reale për produktet tuaja, ndërkaq nuk mund të arrini vet ose kur jeni të sigurt se me investimin plotësues do të përmirësohet cilësia ose do të përshpejtohet prodhimtaria, duke i rritur kështu më tepër mundësitë edhe për të shitur duke përdorur strategji dhe taktika plotësuese. Mbani mend se, ashtu siç do të rritet sasia e produkteve të shitura, ashtu do të rritet edhe teprica e fitimit, kështu do të përshpejtohet koha e kthimit të mjeteve të investuara fillestare dhe do të lëvizni më shpejt drejt komoditetit në udhëheqjen e biznesit.

Imagjinoni se si është e mundur ta arrini këtë, a keni nevojë për mjete dhe cilën sasi të mjeteve. Tani ato do të mund t'i siguronin nga vet biznesi, përkatësisht nga teprica e fitimit. Kjo është e nevojshme për të qenë më komod edhe në periudha kur, për çfarëdo qoftë arsye, ndoshta do të zvogëlohet shitja.

Faza e tretë, sapo të hyni në këtë fazë nga ju kërkohet vetëm vëmendje e plotë me qëllim të ruajtjes kështu do ta shmangni rrezikun e kthimit në fazën e dytë. Ajo që duhet të bëni tani është ta ruani me kujdes nivelin kur biznesi gjeneron tepërcë fitimi dhe çdo hap përpara drejt fitimit më shumë duhet ta llogaritni mirë dhe sipas mundësisë me një përqindje të

lartë të sigurisë sa i përket epilogut. Në këtë fazë ekziston rrezik i madh nga fitimi i vetëbesimit të panevojshëm të madh "meqenëse arrita deri këtu, do t'i kthej mjetet e investuara kur të dëshiroj – tani mund të relaksohem pak". Jo, jo nuk mundeni!!! Në këtë fazë ende ekziston rreziku i kthimit pas, në fazë të dytë, edhe atë në fillesat dhe humbje, ndërsa mjetet e investuara akoma nuk janë kthyer. Faza e tretë përfundon kur do t'i ktheni mjetet e investuara. E njëjta mund të zgjatë në mënyra të ndryshme sa i përket kohës, varësisht nga vëllimi i biznesit dhe lartësisë së investimit fillestar, si dhe dinamikës me të cilën e keni vendosur punës.

Kjo fazë, minimum do të thotë se mjetet e investuara do t'u kthehen edhe atëherë kur nga fitimi do t'i mbulonin të gjitha shpenzimet bazë të cilat jua krijojnë biznesi. Prej këtu, për ju personalisht duhet të mbulonin së paku një pagë identike bashkë me të gjitha detyrimet e domosdoshme, si dhe për të punësuarin tuaj (po qe se e keni). Në kushte më modeste të biznesit, nëse nuk keni të punësuar tjetër, arritët ta ktheni investimin fillestar dhe arritët që për vetveten të siguronin një pagë solide

#### 4. Faza e katërt – shitja ose arkëtimi i cili siguron punë profitabile

Në këtë moment ju hyni në fazën e synuar të hapjes dhe ndërtimit të biznesit tuaj. Deri në hyrjen në këtë fazë, ju nuk guxonin të kënaqeni me rezultatet e biznesit tuaj.

Në të vërtetë ju nuk keni biznes real derisa nuk i ktheni të gjitha mjetet e investuara dhe nga biznesi nuk e siguronin pagën tuaj të domosdoshme, sipas kriterëve tuaja. Ky duhet të jetë qëllimi i parë themelor i biznesit tuaj. Prej këtij momenti e tutje,

është çështje e dëshirës dhe shijes se sa të ardhura ju mjaftojnë dhe a do të shënonin progres ose vetëm do të mbani një nivel optimal të të ardhurave të nevojshme.

Por, deri në këto momente të hyrjes në fazën e synuar – biznesi i cila mundëson pagë modeste ose solide, duhet të jeni mjaft të durueshëm meqenëse ky proces dhe kapërcimi nëpër këto faza mund të jetë i ngadalshëm dhe të zgjasë prej 1 deri në 3 vjet tek bizneset më të vogla. Këto janë ato biznese të cilave u nevojiten më pak para – kapital fillestar. Tek bizneset e mëdha edhe investimi është më i madh,

**Mbani mend se që nga fillimi deri tek qëllimi duhet të vraponi maratonë, kjo do të thotë se duhet ta mbani ritmin dhe të jeni i durueshëm dhe këmbëngulës deri në maksimum. Me çdo humbje të durimit, mundësitë për të marrë vendim të gabuar ose të bëni një hap të gabuar rriten shumëfish. Gjatë hapërimit do të keni kurthe në të cilat mund të bini pa qenë të vetëdijshëm për këtë.**

**Ju këshillojmë të armatoseni me durim të mjaftueshëm, që të qëndroni deri në arritjen e qëllimit.**

por edhe vëllimi i biznesit është më i madh dhe starton ndryshe, së këtejmi kjo fazë mund të zgjasë më tepër.

Nëse në momente të caktuara e shtroni pyetjen "Pse të ndërmarr një rrezik të këtillë dhe të bëj një punë kaq të madhe kur mund të gjej punë me pagë modeste?",

edhe një herë mendohuni mirë. Kur punoni tek një punëdhënës tjetër, ka kufi deri tek i cili do të lëvizni me rritjen e pagës. Në biznes tuaj kufijtë i vendosni ju.

Duke kaluar nga njëra në fazën tjetër, ju e mësoni udhëheqjen e biznesit dhe ndoshta prej jush do të dal një talent për të cilin as që keni qenë të vetëdijshëm se e posedoni. Me pak guxim dhe vetëbesim, në fazën e katërt shumë lehtë mund të krijoni aq saqë në këto çaste kur e lexoni këtë Manual t'ju duket se është e pamundur. Nga ana tjetër, komoditetin të cilin do ta krijoni, nga cilido qoftë aspekt, është një rrëfim i cili nuk shpjegohet, por përjetohet.

Të gjitha fazat e lartpërmendura dhe përlogaritë mund t'i simuloni para se ta merrni vendimin për të hapur biznes personal dhe pastaj vendosni. Nëpërmjet simulimit të këtillë do të shihni se a keni leverdi nga biznesi në atë veprimtari apo si do të dukej për afërsisht, ose saktësisht një gjë e këtillë. Simuloni udhëheqjen e biznesit nga faza e parë deri në të katërtën.





### III.

## KURTHET TË CILAT MUND T'IA VENDOSNI VETVETES

Duke lëvizur nëpër fazat, të cilat ju shpjegojmë më lartë, ju do të jeni në rrezik që të hyni në ndonjërin nga kurthet të cilat shpesh edhe mund t'ia vendosni vet, ndërsa nuk e dini se janë të kamufluara shumë mirë.

Kështu që, nëse bini në këto kurthe, për një gjë të këtyllë do të vetëdijesoheni shumë më vonë, atëherë kur nuk do të mund t'ia korrighoni pasojat. Pse? Meqenëse këto kurthe në shikim të parë janë të padukshme ose të dukshme, ju duken të parëndësishme ose të palogjikshme. Praktika na dëshmon se edhe ata biznesmenë fillestarë, të cilët në mënyrë të përkryer kanë lëvizur nëpër fazat e zhvillimit, nga faza e parë deri te e katërta, kanë ngecur në ndonjërin nga kurthet e theksuar në vijim.

### 1. Personalisht ju dhe biznesi juaj nuk jeni portofol i njëjtë dhe as subjekt i njëjtë!!!

Është e saktë se ju personalisht e regjistruat biznesin, investoni mjete personale, gjithsesi edhe mund, por ju personalisht keni një portofol, ndërsa biznesi juaj, nga dita e regjistrimit, është një person tjetër të cilin ju vetëm e përfaqësoni, përkatësisht

**Në këtë moment, kur do t'ia ngatëroni portofolat – atë personal dhe të biznesit tuaj, ora e mbylljes dhe e dështimit të biznesit fillon të punojë. Sqaroheni këtë që në fillim, në mënyrë që të shpëtoni nga kokëçarjet dhe problemet.**

portofol tjetër të cilin ju e keni vetëm në dispozicion, por jo për nevojat personale, por për nevojat e personit – biznesit/ firmës tuaj.

Paratë e biznesit tuaj nuk janë tuajat personale, dhe me të njëjtat nuk mund të blini këpucë apo bukë për në shtëpi. Në mënyrë që paratë e biznesit tuaj të bëhen tuajat, para personale, me të cilat do të blini produkte për nevojat personale, duhet që të merrni pagë nga biznesi juaj, si çdo i punësuar tjetër, ndërsa që ta bëni këtë, paraprakisht duhet të paguani detyrime përkatëse.

Por, edhe nëse krahas kësaj biznesi juaj ka në dispozicion tepriçë të fitimit, të cilën dëshironi ta merrni dhe shpenzoni për qëllime private, atëherë për një gjë të këtyllë paraprakisht duhet të paguani detyrime plotësuese përkatëse ose

lloje të tjera të detyrimeve ndaj shtetit, të ndryshme prej atyre që i paguat për pagën. Është e thjeshtë, nuk është e tmerrshme, është logjike, vetëm duhet të jeni të kujdesshëm të mos e ngatëroni portofolin e biznesit me atë privat.

Me fjalë të tjera, me paratë që i fitoni nga biznesi juaj, bëni furnizime dhe i paguani obligimet e nevojshme për biznesin dhe të cilat i gjeneron biznesi. Paga juaj personale, bashkë me detyrimet për të njëjtën, bën pjesë në obligimet e biznesit ndaj jush, por si i punësuar. Nëse ka tepriçë parash në portofolin e biznesit tuaj, pas shlyerjes të të gjitha detyrimeve, atëherë mund të mendoni për pagesë plotësuese ndaj jush.

Por, për një gjë të këtyllë ka rregulla, procedurë dhe mënyrë të pagesës, që parashikohet me ligj dhe tërheqje të këtyllë të parave mos bëni pa u konsultuar me kontabilistin tuaj dhe pa paguar tatime shtesë. Ky është njëri nga gabimet e para të cilat i bëjnë sipërmarrësit. Për shembull, një pronar i minimarketit për nevojat e familjes së tij nuk guxon të çojë produkte në shtëpi, pa i paguar të njëjtat tek kasa, si edhe çdo konsumator tjetër.

### 2. Shmangia ose prolongimi i pagesës së tatimeve dhe taksave

Tatimi nuk është dënim, tatimi është nevojë që të mund të funksionojë dhe të financohet aparati shtetëror/shërbimet e shtetit. Këto shërbime ju nevojiten që të mund ta menaxhoni në mënyrë të sigurt dhe të lirë biznesin tuaj në një atmosferë të rregullave të lojës të cilat vlejnjë për të gjithë. Nëse një atmosferë e këtyllë nuk ekziston, atëherë secili do të luajë sipas rregullave të veta dhe do të kemi një kaos

në të cilin askush nuk do të jetë i sigurt se ku dhe si do ta përfundojë ditën. Një atmosferë të këtyllë shteti e administron nëpërmjet shërbimeve të veta dhe një gjë të këtyllë duhet ta financojë me doemos çdo biznes me pjesën e vet përkatëse. Pjesa përkatëse përlllogaritjet në përqindje, prandaj edhe tatimet janë me përqindje. Dhe, këtu nuk ka kompromise.

Arsyetimet në stilin “nuk mbetet për tatim” janë të palogjikshme, meqë të gjitha tatimet duhet të merren parasysh gjatë përlllogaritjes së çmimeve dhe gjatë

**Në atë moment kur do të vendosni të mos i paguani obligimet tatimore, përkatësisht paratë e mbledhura për tatim t'ia harxhoni për dhe në biznes ose personalisht, lirisht menjëherë mbylleni biznesin.**

Udhëheqja e biznesit do të thotë fillimisht t'ia paguani të gjitha tatimet dhe detyrimet e tjera ndaj shtetit, të cilat janë të detyrueshme dhe i krijon biznesi. Pajtohuni me këtë fakt dhe pranojeni si rregull themelore të cilën duhet ta respektoni me buzëqeshje. Nëse keni për vete, do të ketë një pjesë të cilën do ta ndani për shtetin, përsëri në emrin tuaj dhe të orientuar kah interesave të përbashkëta të bizneseve ose nevojave në mjedisin lokal.

përlllogaritjes se sa para të lira ju kanë mbetur si tepriçë. Të gjitha tatimet ju duhet t'ia





arkëtoni gjatë shitjes nga klientët tuaj. Në mënyrë përkatëse, biznesi juaj, kur bëhet fjalë për tatime, është një lloj i portofolit të përkohshëm para se t'i kaloni në llogarinë e shtetit tatimet e grumbulluara.

Dëmin që do ta keni nga mospagesa e tatimeve, atëherë kur shteti do ta zbulojë abuzimin tuaj tatimor, do të jetë i shumëfishtë, shumë më i lartë, meqë shteti, më herët ose më vonë rregullisht i zbulon rastet e këtilla. Kështu që nëse shkoni sipas logjikës se tatimet janë barrë e panevojshme për biznesin, atëherë është më mirë të kurseni edhe para edhe kohë dhe është më mirë që fare të mos hapni biznes personal.

Ndonjëherë, disa persona udhëhiqen nga ajo se njohin dikë nëpër institucione. Çdo mbështetje tek "inspektori i njohur", për shembull, si komoditet që të mos i paguani tatimet e nevojshme dhe t'i shmangeni ligjit ose të mendoni se disa do të nxirreni, është joserioze. Qasja e këtillë është e rrezikshme për ju dhe për të afërmit tuaj. Më mirë është që të hiqni dorë nga hapja dhe udhëheqja e biznesit tuaj ose këtë ide prolongojeni për një kohë tjetër.

### 3. Trajtim i ndryshëm i personave familjarë në rolin e personave të punësuar

Fill pas hapjes së biznesit, pas ndihmës fillestare vullnetare dhe falas nga të afërmit, ju duhet të gjeni punëtor dhe ta punësoni. Këtë do t'ju imponojë veprimtaria e juaj

**Asnjëherë dhe në asnjë mënyrë mos i trajtoni në mënyra të ndryshme familjarët e punësuar nga trajtimi që do t'ia bënit cilido qoftë të punësuar tjetër. Ky është një nga gabimet esenciale, të cilat mund t'i bëni. Përzierja e privatësisë dhe profesionalizmit mund të jetë problem serioz tek bizneset familjare.**

dhe e njëjta të jetë e parashikuar me planin tuaj të biznesit. Ideja është se ndihma vullnetare falas, nga ana e anëtarëve të familjes suaj, nuk mund të zgjasë për një kohë të gjatë, meqenëse ata kanë obligime të tyre personale dhe të rregullta ditore në vendin e tyre të punës ose në shkollë. Atëherë do të mbështeteni në këtë ndihmë, por për një kohë të shkurtër dhe prandaj duhet të jeni maksimalisht të vetëdijshëm dhe të përgatitur.

Ndonjëherë është shumë më mirë që menjëherë të punësoni një person tjetër dhe të mos i keni këto kokëçarje. Veçanërisht në kushte kur duhet të mbulohen dy turne – dyqane, kënde lojërash, markete etj. Vendi i punës përkatës atëherë parashikohet si shpenzim në vet planin e biznesit dhe vlerësimi është se si të këtillë do të mund ta mbulojë.

Nga ana tjetër, nëse biznesin e keni planifikuar si biznes familjar, në të cilin ekzistencë do të gjejnë një pjesë ose të gjithë anëtarët e familjes tuaj, atëherë pas përfundimit të angazhimeve vullnetare fillestare dhe me kalimin e kohës, ashtu siç ndërtohet gradualisht biznesi, një nga një prej tyre duhet formalisht të bëhen të punësuar me të gjitha të drejtat dhe obligimet sikurse edhe çdo i punësuar

tjetër. Kështu që, të theksojmë se qasja juaj do të jetë e kujdesshme dhe e përgjegjshme edhe për çdo punëtor të jashtëm!

Punësimi i punëtorëve është përgjegjësi e madhe, pa marrë parasysh nëse punësoni persona tuaj të afërm ose persona të tjerë të tretë, të njohur apo të panjohur. Duhet ta dini se njerëzit punojnë për përfitim dhe për ushqim, veshmbathje, për t'i rritur fëmijët dhe për t'u kujdesur për familjet e tyre, dhe jo të punojnë tek ju meqenëse ju duan shumë apo pse jeni simpatik. Imagjinoni sikur ju të punonit tek një punëdhënës tjetër, çfarëdo të jetë e rëndësishme për ju: të jeni të lumtur dhe të kënaqur, ta jepni maksimumin tuaj, të jeni plotësisht lojal? E njëjta duhet të vlejë edhe për punëtorët tuaj të punësuar tek ju.

Duhet ta kuptoni se të punësuarit dhe përmbushja e të drejtave dhe obligimeve të tyre duhet të jetë njëri nga prioritetet e para tuaja që nga dita kur do ta punësoni punëtorin e parë. Kjo duhet të jetë kështu jo sepse është vendosur kështu me ligj, por meqenëse në fund ju do të keni fitime nga kjo. Nëse jeni një pronar i përgjegjshëm dhe i arsyeshëm do të krijoni një atmosferë në të cilën si ekip, ju me të punësuarit tuaj do të kujdeseni për zhvillimin e biznesit tuaj.

Kusht që biznesi juaj të jetë i suksesshëm dhe të zhvillohet është të formoni një ekip të mirë prej punëtorësh të mirë dhe lojalë, pavarësisht se a janë të jashtëm ose janë anëtarë të familjes.

### 4. Fillim pa plan biznesi

Shumë persona hapin biznese pa përgatitur plan biznesi. Kjo, përveç se është e rrezikshme, gjithashtu nënkupton hyrje

**Para se ta hapni dhe të filloni me biznesin, do të duhet të keni një "plan biznesi përkatës. Mjetet për këtë dedikim nuk janë para të harxhuara kot, përkundrazi, ato janë të domosdoshme. Nëse mjetet i keni të pakta, shkurtujini shpenzimet e tjera fillestare ose prolongojini, por planin e biznesit duhet ta siguron, meqenëse ai është fanari juaj. Nëse deri më tani keni lexuar me vëmendje, do të keni vënë re se ju në esencë do t'i përkufizoni vetë punët kryesore, por e gjithë kjo duhet të përpilohet bukur në një plan, me të cilin do të "shoqëroheni" çdo ditë dhe do ta ndiqni se deri ku jeni me punën dhe sa jeni afër ose larg asaj që e keni planifikuar.**

në një dhomë të pandriçuar dhe në të njëjtën të kërkosh ndonjë send nëpërmjet prekjës me duar ose si lëvizje me sy të mbyllur në një hapësirë të panjohur. Nëse në fillim të këtij manuali biznesin e krahasuam me ndërtimin e shtëpisë, atëherë fillimi i biznesit pa planin për biznes është një lloj si të ndërtoni shtëpi pa plan dhe skicë.

Njerëzit nga mosdija e hartimit të planit të biznesit i qasen variantit që biznesin ta hapin dhe fillojnë pa të. Zakonisht mbështeteni në disa përllogaritje në kokat e tyre, e që janë mjaft të paqarta dhe të pasakta.

Është e saktë se secili nuk mund të hartojë plan biznesi dhe se për një gjë të

këtitillë  
d u h e t  
të posedoni  
njohuri dhe profes-  
sionalizëm. Prandaj, ju  
duhet të gjeni dhe të anga-  
zhoni person profesionist të cilit do  
t'ia tregoni përlllogaritë tuaja "laike", t'i  
shpjegoni se çfarë doni të bëni dhe ku  
dëshironi të arrini. Kjo do t'ju kushtojë një  
shumë të caktuar parash, por investimi  
në hartimin e planit të biznesit çdoherë  
shpaguhet në fund, meqenëse rrezikun  
që e merrni me fillimin e biznesit tuaj është  
tepër i madh. Gjatë hartimit të planit  
të biznesit, personi profesionist do t'ju  
shërbejë si vetja juaj e dytë: çfarë, si, sa,  
kur, pse. Dhe do t'u bëhet e qartë ajo që e  
keni pasur të paqartë.

Është me rëndësi që ju t'u përgjigjeni  
disa pyetjeve që do t'ju parashtrihen,  
në mënyrë që personi profesionist të  
ketë pasqyrë më të mirë për idenë tuaj.  
Gjatë hartimit ju gjithsesi se duhet të  
konsultoheni. Praktikoni që të parashtroni  
pyetje për çdo gjë që s'e keni të qartë,  
ndërkaq që qëndron në "planin e biznesit".  
Atëherë, sqaroni, prezantoni idenë tuaj  
dhe pastaj parashtroni pyetje dhe mos keni  
turp. Personi profesionist e di se nuk keni  
njohuri sa i përket hartimit dhe përgatitjes  
të planit të biznesit, në të kundërtën do ta  
hartonit vet dhe nuk do ta angazhoni atë.

Pastaj, plani i biznesit do t'ju shërbejë si  
udhëzues. Ju do të duhet vazhdimisht të  
monitoroni se çfarë ju ndodh në praktikë  
dhe çfarë është ajo që është shënuar në

planin e biznesit. Kur do t'i krahasoni këto  
dy punë, do t'i shihni dallimet, do ta gjeni se  
prej ku e kanë origjinën dhe do të kërkonte  
përgjigje pse ndodhin ato. Vetëm në këtë  
mënyrë do të mund të korrighoheni. Nëse  
dallimet rezultojnë nga shkaqe të jashtme  
ose diçka që nuk e keni parashikuar ju një  
gjë të këtitillë duhet ta konfirmoni dhe të  
përshtateni. Pra, të konkludojmë, plani i  
biznesit është një lloj udhëzuesi konkret  
nëpër fazat e biznesit dhe me të do t'i  
kaloni më lehtë dhe më shpejtë

## 5. Punë pa kontabilitet dhe jurist përkatës

Përzgjedhja e kontabilistit dhe juristit  
është njëra nga punët më qenësore dhe  
më të rëndësishme të cilat duhet të bëhen  
me kujdes kur filloni me biznes personal.

Në garën për uljen në minimum të  
shpenzimeve, sa i përket hapjes dhe  
menaxhimit të biznesit personal, sipas  
një rregulle ndodh që të përzgjidhet  
kontabilisti më i lirë, ndërsa nga ndihma  
juridike të hiqet dore.

Një gjë e këtitillë nuk do të ishte edhe aq  
shqetësuese nëse ju posedoni njohuri  
dhe aftësi për udhëheqjen e biznesit dhe  
nëse këta dy persona nuk janë këshilltarët  
tuaj të vetëm në të cilët do të mund të  
mbështeteni gjatë krijimit të ndonjë  
problemi apo dyshimi.

Kontabilist i lirë në praktikën tonë nuk  
nënkupton edhe kontabilist joprofesional,  
por gjithsesi nënkupton një kontabilist  
të mbingarkuar me punë. Ai, njëlloj si  
edhe ju kur përpiqeni që të arrini ta rrisni  
sasinë e shërbimeve dhe produkteve, në  
mënyrë që të jeni profitabil, përpiqet ta  
bëjë të njëjtën, në mënyrë të njëjtë (me

rritjen e numrit të klientëve). Shpeshherë,  
nëpërmjet rritjes së sasisë së produkteve  
ose shërbimeve, cilësia shënon rënie. Kjo  
nuk ndodh për shkak të joprofesionalizmit,  
por për shkak të mbingarkimit, mospasjes  
kohë të mjaftueshme që t'ua përkushtojë  
të gjitha dyshimeve dhe pyetjeve tuaja.  
Kontabilisti i angazhuar tej mase me  
vonesë ose fare nuk jua prezanton shifrat  
të cilat mund t'jua prezantojë vetëm ai që  
t'i krahasoni me planin e biznesit dhe ta  
ndiqni realizimin e biznesit. Kështu që do të  
punoni pa busull dhe pa orientim të mirë.

Për këto arsye, veçanërisht në fillimet dhe  
në rastet kur ju personalisht nuk posedoni  
dije dhe shkathtësi të mjaftueshme,  
gjatë përzgjedhjes së kontabilistit nuk  
do të duhej të kurseni. Këtë luks mund  
t'ia lejojnë vetvetes vetëm ata të cilëve  
kontabilisti nuk ju duhet për konsultime,  
por sa për t'i përmbushur obligimet para  
shtetit, pra bëhet fjalë për ata persona të  
cilët kanë njohuri të plota për udhëheqjen  
e biznesit të cilëve madje një broshurë e  
këtitillë edhe nuk ju duhet.

Nga ana tjetër, juristi nga fusha e të  
drejtës ekonomike, pothuajse asnjëherë  
ose rrallëherë angazhohet nga ana e  
sipërmarrësve fillestar. Kjo për shkak se  
nuk janë të vetëdijshëm se në çfarë telashe  
mund të futen nëse të gjithë biznesin e  
mbështesin vetëm mbi fjalë. Kështu që  
punojnë, furnizojnë, shesin, punësojnë  
pa kontrata përkatëse. Për lëshimet e bëra  
vetëdijesohen kur tanimë u janë krijuar  
problemet por, atëherë mund të jetë vonë.

Së këtejmi, para se të ndërmerri ndonjë  
aktivitet, ndonjë furnizim ose shitje, ju  
paraprakisht duhet të lidhni kontratë.

Zgjedhja e kontabilistit dhe juristit  
është esenciale dhe njëra nga punët më  
të rëndësishme të cilat duhet të bëhen  
me përkushtim kur filloni me biznes  
personal. Kontabilisti ju nevojitet për  
evidentimin e të gjitha shpenzimeve,  
pasqyrën e raporteve dhe ndjekjen e  
realizimit.

Ndërsa, juristi mund t'ju këshillojë  
dhe t'ju hartojë forma të caktuara të  
kontratave, të cilat do t'ju nevojiten  
sepse të gjithë hapat e biznesit tuaj  
duhet të mbulohen me kontratë të  
shkruar. Mos u mbështetni në fjalë. Një  
kontratë të drejtë, në të cilën në mënyrë  
të rregullt do t'i inkorporoni interesat  
dhe mbrojtjen tuaj, mund t'jua përpilojë  
vetëm juristi. Angazhoni edhe jurist,  
pa përjashtim, së paku kohë pas kohe.  
Ndërkaq kontabilistin duhet ta keni  
vazhdimisht, me mundësi që të kërkonte  
këshillë dhe pasqyrë kur keni nevojë për  
një gjë të këtitillë.

Kontrata i përcakton të drejtat dhe detyri-  
met tuaja dhe të drejtat dhe detyrimet e  
palës tjetër. Vetëm në këtë mënyrë do të  
mbroheni nga mosrespektimi i asaj për  
të cilën keni rënë dakord. Vetëm në këtë  
mënyrë edhe ju do t'i keni parasysh të  
drejtat dhe obligimet tuaja dhe nëse të  
njëjtat i përmbushni. Një kontratë sipas  
të gjitha standardeve që janë të  
vlefshme para gjykatës, mund  
ta përpilojë vetëm personi  
profesionist - juristi.





Nga ana tjetër, kur punësoni, duhet të lidhni doemos kontratë midis subjektit të biznesit tuaj dhe personit të cilin e punësoni. Të njëjtën duhet ta bëni sipas të gjitha akteve pozitive ligjore në shtetin tonë që të keni bazë adekuate për pagesë. Këtë duhet ta bëni jo sepse një gjë e këtyllë është përcaktuar me ligj, por meqenëse në këtë mënyrë e mbroni vetveten, i përcaktoni rregullat dhe kushtet me të cilat e punësoni personin dhe secili prej jush i ka punët e qarta se çfarë duhet të bëjë që t'i përmbushë obligimet e veta profesionale.

## 6. Puna informale krahas regjistrimit formal

Puna informale, edhe pse ndalohej rreptësisht me ligj, është krejtësisht e paleverdishme, madje edhe atëherë kur nuk do të ishte e rrezikshme dhe e ndaluar me ligj.

Besoni ose jo, megjithatë praktika ka dëshmuar se mjetet e kursyera nëpërmjet mospagimit të tatimeve nëpërmjet punës informale është aq e paleverdishme saqë është e pakuptimtë të futesh në një rrezik të këtyllë. Veçanërisht sepse viheni në rrezik t'ju ndalohej ushtrimi i veprimtarisë, veç kësaj mund t'ju shqiptohen edhe gjopa të larta në situata kur keni profit aq të vogël nga "kapërcimi" i shitjes së caktuar.

Ne tani nuk do të bëjmë aritmetika që t'ju bindim për këtë që e thamë më lart, por do

t'ju sugjerojmë të bëni një eksperiment, në një afat të shkurtër kohor, në mënyrë që të bindeni edhe vet në këtë. Eksperimentin do ta realizoni me sukses kur do të bëheni i shkathët në menaxhimin e biznesit dhe në matjen e efekteve nga i njëjti. Kjo nënkupton se ju tanimë i dini efektet nga puna e rregullt dhe e drejtë. Të njëjtat mund t'i matni në nivel ditor dhe javor. Imagjinoni se keni punuar në mënyrë informale vetëm një ditë – nëse bëhet fjalë për dyqan ju atë ditë nuk i keni lëshuar llogari fiskale asnjërit prej konsumatorëve tuaj, ose i keni lëshuar çdo konsumatori të dytë. Apo keni shitur qilima të endur në mënyrë informale pa faturë. Tani e keni këtë situatë: tanimë asgjë nuk ju përputhet në dyqanin tuaj sa u përket furnizimeve. Gjatë regjistrimit inspektimi do ta detektojë se çfarë keni bërë, nëse ju një gjë të këtyllë nuk e sanoni menjëherë. Atë që e keni shitur në mënyrë informale akoma e keni në evidencë, ndërsa faktikisht nuk e keni. Duhet ta furnizoni prej diku dhe ta plotësoni, por një gjë të këtyllë duhet ta bëni gjithashtu në mënyrë informale, sepse në të kundërtën evidenca me gjendjen faktike përsëri do të ketë dallime.

Keni shitur në mënyrë informale (pra, para të gatshme futët në xhep). Tani duhet të blini repromateriale të reja për prodhim ose produkte për tregtim, por si do t'i blini kur në të vërtetë nuk keni evidentuar para legale? Çfarë ju mbeti? Fitimin e keni të njëjtë si edhe paraprakisht, vetëm që paraprakisht ishte në llogari dhe duhej të paguanit tatim shtesë që mjetet të vijin përsëri në portofolin tuaj, ndërkaq tani e bëtë pa e paguar tatimin shtesë.

Ky tatim quhet tatimi mbi fitim në lartësi prej 10%, përkatësisht për 900 denarë që shkojnë në portofolin tuaj duhet të paguhet

100 denarë tatim shtesë. Tani, në vend të 900 denarëve të pastra të cilët lirisht mund t'i shpenzoni për çfarë të doni, të cilat madje edhe jua risin rejtingun kreditor para bankave dhe institucioneve, madje do t'ju sigurojë edhe beneficione të tjera brenda dhe jashtë vendit, në emër të 1.000 denarëve të papastra, të cilët duhet të keni kujdes kur dhe si do t'i shpenzoni, sepse zyrtarisht ju ato nuk i posedoni dhe nuk keni se si t'i paraqitni në kuadër të biznesit tuaj. Kur keni një tatim shtesë kaq të ulët prej 10%, rregullisht ndodh të përfundoni me fitimin e njëjtë në portofolin tuaj edhe kur punoni në mënyrë legale edhe kur punoni në mënyrë informale. Përse atëherë gjithë kjo punë, stres, fshehje dhe rrezik?

Për asgjë, përkundrazi, për më shumë dëm sesa dobi. Ta lëmë anësh faktin e informatës se tek ju mund të blihet në mënyrë informale e cila përhapet shpejt dhe do të arrijë deri te veshi i vërtetë.

Ata, të cilët punojnë akoma në mënyrë informale, këtë më shumë e bëjnë nga aspekti psikologjik dhe jo për shkaqe të leverdishme reale.

## 7. Mosgatishmëria për ndryshime dhe mbindërtim të vazhdueshëm

Duhet të lexohet shumë, të ndiqen amendamentet e ligjeve, vetarsimimi, ndjekje të ligjëratave, punëtorive dhe pjesëmarrje në aktivitetet e esnafit! Ky është rekomandimi ynë i radhës, ndërkaq kurthi që ka të bëjë me këtë është humbja e përparësisë së caktuar të cilën mund ta keni para të tjerëve dhe të keni regres, në vend që të shënoni përparim të vazhdueshëm. Pse?

Çdo gjë mund të mësohet, por është me rëndësi të pastroni me vetveten. A dëshironi të mësoni të udhëhiqni biznes. Udhëheqja e suksesshme e biznesit, zhvillimi i biznesit është i mundshëm nëse përveç dhuntisë natyrore, posedoni edhe dije të nevojshme. Përvetësojeni, kjo nuk është aq e tmerrshme, siç ju duket në shikim të parë. Përkundrazi! Madje, përgatituni që vazhdimisht të përshtateni dhe të bëni ndryshime të caktuara. Nëse keni probleme të caktuara me institucionet, komunikoni me Dhomën e Esnafit tuaj ose me shoqatën. Nuk ka rrugë tjetër për të arritur deri te organet kompetente të shtetit, përveç nëpërmjet shoqatës së esnafit tuaj.

Që të mund të menaxhoni në mënyrë solide dhe të përgjegjshme me biznesin tuaj, duhet të përgatiteni që të mësoni dhe të nxëni aftësi dhe punë të reja të nevojshme për biznesin tuaj. Fillimisht mësohen punët më të thjeshta, dhe gradualisht shkohet kah atyre më komplekse, me fjalë të tjera, vetë biznesi, nëpërmjet praktikës ju detyron t'i përvetësoni leksionet.

Pikërisht kjo është njëra nga pengesat më të mëdha nga të cilat janë sprapsur shumë persona të cilët kanë pasur ide të mira biznesi.

Frika është e panevojshme sepse çdo gjë që duket komplekse, mund të përkthehet me një gjuhë të thjeshtë dhe të pë-





ditshme.  
Çdo rregull për udhëheqjen e biznesit e ka logjikën e vet, të cilën sigurisht tanimë e keni të afërt, sepse edhe menaxhimi i amvisërisë suaj është punë e afërt me udhëheqjen e biznesit.

Çdo dispozitë ligjore ose procedurë ka logjikë dhe shkak se pse janë parashikuar dhe inkorporuar në ligj. Kërkojeni logjikën në të gjitha punët e reja, me të cilat do të përballeni, dhe në këtë mënyrë do të vini deri tek esenca dhe në mënyrë të lehtë do të ballafaqoheni me risitë. Në fund, nëse nuk ju ndihmon asgjë, frikën "mposhteni" me atë që do të angazhoni juristin ose kontabilistin tuaj, i cili do t'ju kryejë një pjesë të madhe të proceseve përgatitore dhe me të njëjtin do të konsultoheni vazhdimisht. Në fund, nga këta dy persona, përpikuni të mësoni dhe të përvetësoni diçka.

Ndërkohë, duhet të përpiqeni të vizitoni sa më shumë punëtori, ligjërata në të cilat mjafton vetëm të dëgjoni me kujdes, në mënyrë që punët t'ju bëhen më të qarta. Esnafi, kolegët tuaj të veprimtarisë së njëjtë, të cilët në orët e paradites i keni konkurrencë ndërsa në orët e pasdites janë "familja juaj e biznesit". Shoqërohuni me ta, komunikoni, mbani kontakte, shkëmbeni përvojat, problemet me të cilat ballafaqoheni dhe kërkonti bashkërisht zgjidhje. Duhet të merrni pjesë në mbledhjet e dhomave të esnafit tuaj, prezantojini mendimet tuaja për kushtet e punës, propozimet tuaja për ndryshime, sepse vetëm nëpërmjet aktiviteteve të dhomave të esnafëve, idetë dhe propozimet e sipërmarrësve në fund mund të sanksionohen në ligj. Nëpërmjet dhomës ose shoqatës suaj të esnafit, ju në të vërtetë komunikoni me shtetin. Nuk ka rrugë tjetër që të arrini deri te organet shtetërore përveç shoqatës së esnafit tuaj. Biseda, ankesa ose lëvdata në vende të tjera të cilat nuk kanë asgjë të përbashkët me biznesin tuaj është vetëm humbje kohe, pa kurrfarë gjasash për ndonjë rezultat konkret.

## IV.

# ÇFARË DUHET TË DI TJETËR QË TË VENDOS

Përkrah vendimit tuaj fillestar që të merreni me këtë biznes, do të ishte mirë që ta parashtroni këtë pyetje, sepse sipas radhës së punëve fillimisht duhet të përgatiteni mirë. Njëlloj siç përgatiteni për çdo gjë tjetër në jetë nga ngjarje dhe vendime të thjeshta deri tek ato më komplekse. Së këtejmi, do të ishte mirë që t'i dëgjoni edhe anët pozitive të menaxhimit të biznesit, por edhe të gjitha informatat shtesë të cilat do t'ju nevojiteshin. Dhe, përfundimisht, të vendosni dhe vendimin ta shndërroni në aksion përkatës.

### 1. Anët pozitive - ose cilat janë frutat dhe përparësitë e udhëheqjes së biznesit personal

Frutat dhe anët pozitive, në një pjesë të madhe, do t'i ndjeni kur biznesi do ta marr rrjedhën dhe rutinën e vet, kur biznesi do të fillojë të gjenerojë të ardhura dhe profit të pastër dhe të lirë. Megjithatë, edhe para kësaj do ta ndjeni lirinë që do ta gëzoni në të ardhmen e cila paraqitet në mënyrë të turpshme.

Me fjalë të tjera, qëllimi i çdo personi është të jetë i lirë dhe të mos ia planifikojë kohën dikush tjetër, të mos varet nga vullneti dhe humori i dikujt tjetër. Ju çdoherë, kohën tuaj do ta planifikoni në përputhje me obligimet që dalin nga biznesi juaj,

kërkesat e konsumatorëve, nevoja për furnizim, megjithatë këtë mund ta organizoni sipas modelit dhe ritmit tuaj që ju përgjigjet juve. Me ngritjen e biznesit nëpër faza, gjithnjë e më shumë do t'i përvetësoni liritë të cilat i bart me vete biznesi personal.

#### 1) Liria në planifikimin e orarit të punës

Ju e organizoni dhe planifikoni vetë orarin tuaj të punës. Këtë do të duhet ta bëni edhe në atë mënyrë që biznesi të rrjedhë pa pengesa, megjithatë e keni lirinë që t'i kombinoni obligimet gjatë ditës së punës, gjatë javës ose muajit. Me pozicionimin gjithnjë e më të lartë të biznesit edhe procesi i realizimit të të ardhurave dhe profitit do të fitojë në stabilitet, kështu që gjithnjë e më shumë do të keni liri gjatë planifikimit të kohës suaj të punës ose kohës së pushimit, në kuptimin e plotë të fjalës. Kështu që mund të vendosni që një javë të keni më shumë angazhime, në mënyrë që javën e ardhshme të jeni më pak të ngarkuar ose të shkoni në pushim dhe ngjashëm. Për një gjë të këtyllë nuk ju nevojitet leje nga askush, vetë ia jepni vetvetes dhe vetë ia hiqni.

## 2) Liria e përzgjedhjes se me kë do të punoni

Varësisht nga ajo se prej kujt do të blini, varësisht nga ajo kujt do t'i shisni dhe deri aty se kë do të punësoni, e gjitha kjo është në kuadër të përzgjedhjes dhe dëshirës suaj personale. Ju i zgjidhni të punësuarit dhe bashkëpunëtorët afaristë. Askush nuk jua imponon zgjidhjet. Të gjitha vendimet i keni në duart tuaja. Kështu që mund ta modeloni biznesin dhe jetën, sipas modelit tuaj.

## 3) Liria e përzgjedhjes se çfarë do të punoni

Ju e zgjidhni fushën/veprimtarinë në të cilën do të punoni. Kur do t'i përvetësoni shkathtësitë dhe aftësitë e udhëheqjes së biznesit, me lehtësi të madhe mund të bëni lëvizje, të kaloni nga një veprimtari në një veprimtari tjetër dhe të zgjeroheni në më shumë veprimtari. Taktikat dhe aftësitë e udhëheqjes së biznesit janë të njëjta për çdo fushë, mund të ketë dallime vetëm në nuanca të cilat përvetësohen në mënyrë të lehtë. Esenca është e njëjtë.

Njëkohësisht, ju mund, edhe brenda, në kuadër të biznesit tuaj, të zgjidhni vend pune sipas modelit tuaj. Pas hapave të parë do të duhet të udhëhiqni "vallen", ndërsa më vonë nëse preferoni ashtu për udhëheqës të valles mund të vendosni një person tjetër, i cili do t'ju japë raporte.

## 4) Liria e përcaktimit se sa do të punoni dhe sa do të fitoni

Dua një ose dy dyqane, ose kam dëshirë të kem një zinxhir marketesh? Dua të fitoj sa për një jetë normale, për mua dhe familjen

time ose dua të fitoj për tri gjenerata pas meje?

Të gjitha këto vendime duhet t'i merrni ju, deri ku do të shkoni, në cilin drejtim do të lëvizni me biznesin tuaj dhe sa do ta zhvilloni biznesin kur i njëjti do të fillojë të gjenerojë profit të pastër.

## 2. Grumbullimi i informatave plotësuese

Të supozojmë se vendimin e keni marrë – do të filloj me biznes personal! Çfarë pas kësaj? Mbathni këpucët më komode dhe nisuni në këmbë dhe rrugës parashtroni pyetjen. Ku?

Deri te burimet e mirëfillta të informatave. Këto janë ato prej të cilave do të merrni informata dhe këshilla të mirëfillta konkrete për veprimtarinë që e planifikoni. Këto janë komuna, ministritë, inspektoratet, gjithsesi edhe Drejtoria e të Ardhurave Publike. Pastaj, është Dhoma e Esnafit nga veprimtaria të cilën e keni përzgjedhur ju, juristët dhe kontabilistët. Dhe mos u nxitoni! Tani vetëm parashtroni pyetje, siguroni informata dhe kontrolloni.

Në vijim janë disa nga çështjet për të cilat duhet të informoheni mirë:

- Cili institucion për çfarë do të jetë kompetent në biznesin tuaj?
- Çfarë ju nevojitet, cilat leje ju duhen për veprimtarinë të cilën e keni zgjedhur?
- Çfarë duhet të siguroni me patjetër para fillimit?
- Cilat leje duhet t'i siguroni dhe çfarë duhet të regjistroni, pasi të filloni me veprimtarinë?
- Në çfarë hapësire mund ta kryeni veprimtarinë, a ka këtu rregulla dhe norma të përcaktuara, a nevojiten

leje, ndoshta duhet të përmbushni standarde të caktuara dhe ngjashëm?

- Cilat janë problemet me të cilat përballat veprimtaria juaj e përzgjedhur?
- A ka beneficione, si arrihet deri te të njëjtat, cilat janë kushtet?
- Vizitoni Agjencinë e Punësimit, ndoshta ka beneficione kur do të punësoni ose ndonjë beneficion personalisht për ju meqenëse hapni biznes personal?
- Interesohuni tek bankat për kushtet e kredive (madje edhe kur mendoni se nuk e keni të domosdoshëm), interesohuni për grante dhe nëse dikush i jep?
- Çfarë ju nevojitet që ta përgatisni regjistrimin?
- Cila formë e regjistrimit është më adekuate dhe ju përgjigjet më së shumti?
- Çfarë të përgatitni tjetër, që është e imponuar me ligj?
- Çfarë duhet të përgatitni, e që nuk e është imponuar me ligj?
- Të gjitha informatat e tjera që do t'i siguroni lidhur dhe rreth problemeve dhe favoreve nga veprimtaria e zgjedhur.
- Bëni përzgjedhjen e hapësirës me qira (nëse nuk keni hapësirë përkatëse).
- Vizitoni jurist, kontabilist, konsulent të cilët hartojnë plane biznesi.
- Vizitoni dhomën e veprimtarisë tuaj, interesohuni rreth anëtarësisë dhe çfarë fitoni me të njëjtën dhe cilat janë obligimet tuaja.
- Vizitoni bizneset e ngjashme apo të njëjta, firmat prej të cilave ndoshta edhe do të duhet të furnizoheni me atë që

ju nevojitet për fillim, shihni çmimet dhe kushte e furnizimit të pajisjeve dhe materialeve që do t'ju duhen.

Shëtitja deri te të gjitha burimet e informatave do t'ju shërbej edhe më vonë kur do të ballafaqoheni me ndonjë problem të caktuar. Në situata të këtilla do ta dini saktë ku të drejtoheni dhe kush është kompetent për zgjidhjen e problemit në fjalë. Dhe, që është mjaft

**Pyetni! Pyetni! Pyetni! Mos kini turp, nuk keni pse të keni turp dhe as prej kujt. Askush nuk duhet të dijë çdo gjë dhe askush nuk i çdo gjë! Sa më mirë të informoheni paraprakisht, aq më lehtë do ta keni pasi të filloni me biznes. Dhe, ajo që është më e rëndësishme – mos mbani mend, por shënoni!!!**

e rëndësishme, mos u mundoni që çdo gjë të mbani mend, por shënojeni që të rikujtoheni kur do t'ju nevojitet ndonjë informatë e caktuar.

Meqë kjo broshurë u dedikohet të gjithë atyre të cilët kanë mëdyshje që të hapin biznes personal, pavarësisht veprimtarisë, në të njëjtën nuk do t'i përfshijmë të gjitha informatat për veprimtari konkrete, sepse çdo veprimtari ka edhe kërkesa specifike. Këto informata specifike do t'i siguroni në mënyrë të lehtë nga personi i cili do ta hartojë planin e biznesit, juristi, si dhe nga kontabilisti të cilin do ta angazhoni.



## V.

# FORMAT E REGJISTRIMIT TË BIZNESEVE

Të supozojmë se e keni marrë vendimin dhe do të filloni me biznesin tuaj personal. Njëri nga elementet e rëndësishëm të vendimit është edhe përzgjedhja e formës më të mirë për regjistrim e cila do të jetë konform veprimtarisë, sektorit, si dhe vëllimit të punës të cilën e prisni.

Së këtejmi, kjo pjesë e manualit do t'i përfshijë format e regjistrimit të subjektit juridik, me të cilat më së shpeshti përballemi në praktikë, ndërkaq të njëjtat sipas ligjit i keni në dispozicion, por sipas natyrës së tyre më shumë u

**Urdhëroni, zgjidhni formën të cilën ju mendoni se do t'ju përgjigjej më së shumti në bazë të leximit të deritanishëm të broshurës.**

përgjigjen veprimtarive të caktuara. Këtu do të njoftoheni me karakteristikat e tyre kryesore, kushtet, mënyrat dhe procedurat e regjistrimit për secilën prej formave, si dhe dallimet kryesore midis tyre.

### 1. Format e regjistrimit – pjesa e përgjithshme

Në mënyrë që t'ju përafrojmë esencën e kësaj pjese, dëshirojmë të theksojmë se

kryesisht ekzistojnë dy grupe kryesore të subjekteve juridike për regjistrim, edhe atë pavarësisht me cilin ligj janë parashikuar të njëjtat. Kjo, për shkak se pikërisht forma e regjistrimit, më vonë i përcakton në mënyrë të saktë edhe obligimet tatimore të biznesit tuaj, si dhe favorët tatimore ose lirimin nga detyrime të caktuara.

Kështu që ekzistojnë dy forma kryesore të regjistrimit:

- Forma të ulëta të regjistrimit/forma personale të regjistrimit;
- Forma të larta të regjistrimit/forma jopersonale të regjistrimit.

Forma e regjistrimit, përveç që është e rëndësishme për statusin, obligimet, lirimet dhe detyrimet, kur bëhet fjalë për tatimet, është shumë e rëndësishme në pjesën se si është parashikuar me ligj të funksionojë biznesi nga aspekti juridik, gjatë hapjes, gjatë mbylljes dhe në pjesën e mbulimit të detyrueshëm të procedurave brenda biznesit me akte të caktuara juridike.

Së këtejmi, format e ulëta të biznesit të regjistruar janë më të thjeshta në pjesën e funksionimit, edhe atë:

- 1) Nga aspekti juridik plotësisht kanë të bëjnë me personin fizik i cili i regjistron, edhe pse biznesi detyrimisht duhet të funksionojë në mënyrë të ndarë nga personi pronar (mbi këtë temë biseduam në pjesën e kurtheve). Sipas logjikës së këtyre formave – ato janë njeri – firmë. Megjithatë, kjo nuk do të thotë se nuk mund të punësojnë edhe persona të tjerë.
- 2) Personi që e regjistron nuk obligohet me ligj që të investojë një shumë minimale të mjeteve si kapital fillestar, prandaj është e përshtatshme për personat të cilët nuk kanë kursime për ta filluar biznesin e tyre.
- 3) Shpenzimet e regjistrimit janë të ulëta ose të pakonsiderueshme, që është edhe një rrethanë lehtësuese gjatë hapjes.
- 4) Për obligimet e biznesit, personi pronar përgjigjet me gjithë pronën e tij. Nga përvoja jonë ky është një konfirmim i cili më së shumti i frikëson sipërmarrësit e ardhshëm, edhe pse kuptimi nuk ka të bëjë me atë se ky subjekt juridik do të bartë përgjegjësi më të madhe nga subjekti juridik, i cili për borxhet e krijuara do të përgjigjet me depozitën e bërë. Përkundrazi, përgjegjësia është e njëjtë, vetëm se tek forma më e ulët, borxhet do të arkëtohen më lehtë nga prona ekzistuese. Tek format e larta këto procedura janë më të gjata dhe më komplekse, por kjo nuk do të thotë se shteti do t'i lirojë ata nga përgjegjësia e borxheve të krijuara.
- 5) Nuk është obligim ligjor të mbani kontabilitet, por libra afaristë. Ne, megjithatë ju rekomandojmë që ta shmangni, këtë favor në shikim të parë, sepse udhëheqja e kontabilitetit ju shërben, para së gjithash, për të pasur kontroll dhe udhëheqje të drejtë të librave afaristë. Nëse jo më shumë, atëherë përkohësisht angazhoni kontabilist, me qëllim që të mësoni dhe kuptoni se si duhet të punohet në mënyrë profesionale.
- 6) Në mënyrë interne brenda biznesit çdo person duhet të ketë mbulesë me vendime dhe akte, ashtu siç nevojitet edhe tek format më të larta të biznesit. Për shembull, vendim për ndarjen e fitimit nuk ju nevojitet. Kjo i lehtëson disa procedura të caktuara.
- 7) Në mënyrë të lehtë, nga aspekti kohor, shpejtë dhe pa shpenzime të mëdha plotësuese mbyllet biznesi, për dallim nga format e larta tek të cilat janë të pashmangshme procedurat si "falimentim" ose "likuidim" të cilat më shpesh zgjasin më shumë. Kushti themelor është që forma më e ulët e biznesit t'i shlyej obligimet e veta ndaj shtetit dhe ndaj furnizuesve të cilët duhet t'i njoftojë veç e veç se e mbyll biznesin ose këtë ta bëjë përmes shpalljes në ndonjë fletore zyrtare. Por, këtu do të përkujtojmë se pronari i formave të këtyra të biznesit garanton për të gjitha obligimet me pronën e tij personale, kështu që vetëm procedura është më e shpejtë dhe më e lehtë, ndërsa përgjegjësia nuk zvogëlohet.





8) Kanë mundësi të regjistronen për tatimim afrofe gjatë kohës kur "nuk iu ecë" biznesi.

9) Kanë mundësi që biznesin edhe zyrtarisht ta pezullojnë gjatë vitit, me kushte të caktuara, për shkak të pushimit vjetor, sëmundjes, rikonstruksionit. Në këtë rast pezullohen edhe të gjitha obligimet ligjore tatimore, si dhe obligimet e tjera, kështu që janë të përshtatshme për veprimtari sezonale ose për ato që nuk punojnë gjatë gjithë vitit.

10) Obligimet tatimore i kanë më të ulëta dhe mënyra e udhëheqjes së librave/kontabilitetit dhe njoftimet nga drejtoria është më e thjeshtë.

Këtu vlen të theksohet se favorët çdoherë nuk konsistojnë vetëm me procedura të thjeshta dhe të lehta. Kjo ndoshta për një çast është favor, kur keni frikë dhe jeni të pasigurt, por në një çast tjetër mund të bëhet pengesë. Pse? Meqë format e thjeshtëzuar të biznesit kanë kufizime në pjesën e numrit maksimal të të punësuarve, puna jashtë vendit dhe aktivitetet e eksport-importit dhe ngjashëm. Kjo ju kufizon në pjesën e zhvillimit dhe me këtë edhe në lartësinë e të ardhurave. Në formën më të ulët të regjistrimit, ndonjëherë nuk do të keni mundësi të shfrytëzoni një mundësi të rastësishme e cila do t'ju shfaqet në rrugë.

**Format e ulëta të regjistrimit nuk kërkojnë depozitim personal, sa i përket kohës hapen shpejtë dhe kanë procedura të caktuara më të thjeshta për punë dhe raportim, si dhe shkallë më të vogla të tatimit. Hapen më lehtë dhe më lehtë mbyllen. Por, prandaj, kanë kufizime sa i përket numrit të të punësuarve, si dhe fushëveprimit të punës, kufizime rreth eksport-importit dhe ngjashëm. Përndryshe, përgjegjësia për borxhet e krijuara është krejtësisht e njëjtë - ndryshon vetëm procedura e arkëtimit.**

Së këtejmi, format e thjeshtëzuara të regjistrimit të biznesit janë të mira në vet fillimin e biznesit, derisa të shihni se si do të rrjedhin punët dhe si do të gjendeni. Megjithatë, nëse biznesi zhvillohet mirë, duhet me kohë ta reregjistroni në formën më të lartë të biznesit, e cila edhe pse në vetvete ka më shumë rregulla, më shumë obligime, megjithatë ofron hapësirë më të madhe për një zhvillim më të madh, më të organizuar dhe më sistematik.

Procedurat lidhur me regjistrimin janë më të thjeshta dhe kryesisht zhvillohen përmes sistemit **me një sportel** pranë Regjistrisë Qendrorë, i cili i bart dhe i shkëmben informatat me Drejtorinë e të Ardhurave Publike. Megjithatë, regjistrime specifike dhe deklarata në evidencë bëhen drejtpërdrejtë në DAP. Në mënyrë plotësuese që ta regjistroni cilëndo qoftë formë duhet të posedoni **postë elektronike/e-mail**, përkatësisht kompjuter nëpërmjet të cilit do të mund ta

përdorni rregullisht këtë postë elektronike, sepse i tërë komunikimi me institucionet kompetente do të zhvillohet në këtë mënyrë.

T'i shohim tani se cilat janë format më të shpeshta që i keni në dispozicion për regjistrimin e biznesit tuaj.

#### **A) Forma të ulëta të regjistrimit / forma personale të regjistrimit**

- bujk individual;
- zejtar ose ushtrues i pavarur i veprimtarisë;
- tregtar individ.

#### **B) Forma të larta të regjistrimit / forma jopersonale të biznesit**

- kooperativa bujqësore;
- shoqëri tregtare (SHPKNJP/SHPK);
- shoqëri aksionare;
- shoqëri komandite.

Në vazhdim do të fokusohemi mbi disa nga format më të shpeshta të lartpërmendura, në të cilat do të hasni në detaje të cilat vlejnë në momentin e hartimit të këtij manuali, të cilët ndoshta edhe nuk janë theksuar në asnjërën nga pjesët e mëparshme.

## **2. Forma të ulëta ose personale të regjistrimit**

### *2.1. Bujk individual*

Kushtet, të cilat duhet t'i përmbushë bujku për regjistrim në këtë regjistër janë rregulluar me Ligjin për Veprimtari Bujqësore.

## **Dokumentet e nevojshme për regjistrim:**

- 1) Kërkesë për regjistrim në Regjistrin e Bujqve Individual
- 2) Dëshmi për shtetësi
- 3) Dëshmi për bazën juridike për shfrytëzimin e kapaciteteve:
  - a. dokument i verifikuar te noteri për shfrytëzimin e tokës me qira; ose
  - b. fletëpronësi për pronësi;
- 4) Dëshmi se nuk i është shqiptuar masa e sigurisë, ndalim për ushtrimin e veprimtarisë, me vendim të plotfuqishëm.
- 5) Dëshmi se nuk ka obligime tatimore të pashlyera nga Drejtoria e të Ardhurave Publike.
- 6) Dëshmi se nuk është më i regjistruar në Regjistrin Tregtar.

Procedura për regjistrim në Regjistrin Qendror të RM-së zhvillohet nëpërmjet sistemit njësportel. Personi, i cili dëshiron të regjistrohet si bujk individual, duhet të paraqitet në njësitë rajonale të Ministrisë së Bujqësisë, Pylltarisë dhe Ekonomisë së Ujërave ku edhe do ta paraqesë kërkesën për regjistrim në Regjistrin e Bujqve Individualë, bashkë me të gjitha dokumentet e nevojshme.

Njësia rajonale, sipas detyrës zyrtare, dokumentacionin e plotë ia dërgon Regjistrisë Qendrorë të Republikës së Maqedonisë. Pas përfundimit të procedurës së regjistrimit, dokumentet duhet të vërtetohen në noter.



\* Depozitim (pagesë e kapitalit fillestar) nuk nevojitet.  
\* Përgjigjet me gjithë pronën e tij.

Bujku individual, për ushtrimin e veprimtarisë bujqësore, përkohësisht mund të punësojë person i cili do ta udhëheq veprimtarinë bujqësore nëse i plotëson kushtet e parashikuara me Ligjin për Kryerje të Veprimtarisë Bujqësore, për çka e ka për detyrë ta njoftojë njësinë rajonale të Ministrisë në afat prej tre ditësh, nga dita e evidentimit të kontratës për punë në Agjencinë e Punësimin.

Bujku individual përkohësisht mund ta pezullojë punën në rast të:

- 1) sëmundjes derisa zgjat paaftësia për punë;
- 2) vëllimit të zvogëluar të punës;
- 3) shfrytëzimit të pushimit vjetor;
- 4) parburgimit ose vuajtjes së dënimit me burgim deri në gjashtë muaj, përkatësisht për shkak të masës së shqiptuar të sigurisë, me të cilën ndalohet ushtrimi i veprimtarisë prej gjashtë muajve deri në një vit.

Pezullimi i ushtrimit të veprimtarisë më pak se 30 ditë nuk konsiderohet si pezullim i përkohshëm. Pezullimi mund të zgjasë më së shumti 6 muaj brenda një viti. Bujku e ka për detyrë, në afat prej 7 ditësh, ta paraqesë në Ministri pezullimin e përkohshëm të ushtrimit së veprimtarisë.

## Bujqit dhe tatimimi afrofe

Nëse të ardhurat vjetore të bujkut individual nuk janë më të larta se 1.300.000 denarë, ai ka mundësi tatimin personal të të ardhurave ta paguajë afrofe edhe atë pa marrë parasysh nëse bujqësia është veprimtari e tij kryesore ose plotësuese. Kjo do të mundësojë që tatim të paguaj një herë në vit dhe të mos mbajë libra afaristë.

Për bujqit, të cilët i plotësojnë kushtet për tatim afrofe, parashikohen një sërë favoresh tatimore.

### 1) Kur bujqësia është veprimtari themelore

- Lirim i plotë nga tatimi personal, nëse të ardhurat brenda vitit janë deri në 300.000 denarë.
- Nëse të ardhurat janë mbi 300.000 denarë, dhe deri në 1.300.000 denarë, parashikohen lehtësime tatimore (shpenzime të pranuar gjatë punës) në lartësi prej 80% nga të ardhurat e realizuara, përkatësisht paguhet tatim vetëm për 20% nga të ardhurat e realizuara.
- Lirim nga pagesa e tatimit në të ardhura për subvencionet të cilat ua ka ndarë shteti.

### 2) Kur bujqësia është veprimtari plotësuese

- Nëse veprimtaria bujqësore është profesion plotësues, parashikohen lehtësime tatimore (shpenzime të pranuar) në lartësi prej 80% nga të ardhurat e realizuara, përkatësisht paguhet tatim vetëm për 20% nga të ardhurat e realizuara.
- Lirim nga pagesa e tatimit të të ardhurave për subvencionet të cilat ua ka ndarë shteti.

Drejtoria e të Ardhurave Publike shpesh dhe në mënyrë të rregullt organizon trajnime për bujqit, me ç'rast i njofton me obligimet dhe favoret e tyre tatimore gjatë përlllogaritjes së tatimit.

## 2.2. Zejtar dhe ushtrues i pavarur i veprimtarisë

Procedura e regjistrimit në Regjistrin Qendror të RM-së, zhvillohet nëpërmjet sistemit njësportel dhe nëpërmjet shoqatës profesionale të zejtarëve, përkatësisht ushtruesit të pavarur të veprimtarisë, siç janë: Dhoma e Zejtarëve, Dhoma e Noterisë, Dhoma e Avokatisë, Dhoma e Përmbauesve dhe shoqata/dhoma të ngjashme profesionale.

Fillimisht, personat duhet të paraqiten në shoqatën e tyre profesionale, me ç'rast do ta paraqesin kërkesën për regjistrim në regjistrin e tyre (të zejtarëve, noterëve, avokatëve, përmbauesve dhe ngjashëm) bashkë me të gjitha dokumentet e nevojshme. Dokumentet që nevojiten më shpesh janë:

- 1) Dëshmi për arsim profesional (origjinal ose i vërtetuar në noter);
- 2) Librezë pune;
- 3) Librezë shëndetësore;
- 4) Letërnjoftim (fotokopje);
- 5) Foto.

Shoqata/dhoma profesionale, sipas detyrës zyrtare, e paraqet dokumentacionin e plotë deri te Regjistri Qendror i RM-së me qëllim të lëshimit të vendimit për regjistrim.

\* Depozitim (pagesë e kapitalit fillestar) nuk nevojitet.

\* Përgjigjet me gjithë pronën e vet.

## Çfarë nënkupton veprimtari zejtare dhe çfarë nënkupton ushtrimi i pavarur i veprimtarisë?

**Veprimtaria zejtare** është veprimtari profitabile për të cilën vlejnë këto karakteristika:

- 1) Bëhet fjalë për veprimtari prodhuese ose shërbyese në bazë të porosive individuale, prodhimi bëhet vetëm në seri të vogla dhe prodhimi në seri të mos jetë pjesa kryesore e veprimtarisë.
- 2) Përdoren makina, vegla dhe pajisje teknike përkatëse për ushtrimin e veprimtarisë, në përputhje me vëllimin të përcaktuar paraprakisht, si dhe nuk kanë veçori të procesit të automatizuar të punës.

Ushtrimi i veprimtarisë zejtare është rregulluar me Ligjin për Zejtari, konform këtij Ligji, zejtari mund të kryejë: një ose më shumë veprimtari të përafërta zejtare dhe qarkullim me produktet e veta. Ushtruesi i veprimtarisë zejtare, gjatë ushtrimit të veprimtarisë, mund të bëjë shitje edhe të produkteve të tjera të cilat shërbejnë për produktin dhe shërbimin e tij.

Ushtruesi i veprimtarisë zejtare, produktet e tij mund t'i shesë në hapësirat në të cilat e kryen veprimtarinë ose në vende të përcaktuara për këtë dedikim nga ana e Këshillit të Komunës ose nga Këshilli i Qytetit.





Tek ushtrimi i pavarur i veprimtarisë, zakonisht bëhet fjalë për profesione të cilat janë të rregulluara me ligje të veçanta,

kanë rregulla dhe kushte specifike për licencim pa të cilat nuk mund të ushtrohet veprimtaria e atij profesioni. Të këtyre janë noterët, përmbartësit, avokatët dhe profesione të ngjashme të rregulluara në mënyrë të veçantë.

#### **Leje pune për zejtari dhe profesione**

Ushtruesi i veprimtarisë zejtare pajiset me leje zejtari nëse i plotëson kushtet si vijojnë:

- shkollë të mesme profesionale nga drejtimi përkatës (arsim trevjeçar dhe/ose katërvjeçar);
- kualifikim përkatës;
- përgatitje profesionale (arsim njëvjeçar dhe dyvjeçar);
- provimin e mjeshtrit;
- përvojë përkatëse pune e cila përcaktohet varësisht nga shkalla e arsimit.

Ushtruesi i veprimtarisë zejtare, i cili merret me punime artizanale shtëpiake ose me punime artizanale artistike nuk duhet t'i përmbushë këto kushte.

#### **Evidentimi dhe regjistrimi**

Për ushtrimin e veprimtarisë zejtare, personi i papunësuar fizik paraqet kërkesë me shkrim deri te Dhoma Komunale e Zeytarëve. Në ditën e regjistrimit në Regjistrin e zeytarëve, personi fizik e fiton

cilësinë e zeytarit. Regjistri i Zeytarëve udhëhiqet si sistem njësportel nga ana e Dhomës.

#### **Ndërprerja e përkohshme – pezullimi**

Zeytari, përkohësisht mund ta ndërpres ushtrimin e veprimtarisë, më së shumti 2 herë nga 3 muaj/ose gjithsej 6 muaj brenda një viti, në rastet si vijojnë:

1. Sëmundje, derisa zgjatë paaftësia për punë;
2. Adaptim dhe rikonstruim të hapësirave të punës deri në tre muaj, një herë brenda vitit;
3. Shfrytëzim të pushimit vjetor;
4. Paraburgim, vuajtja e dënimit me burgim deri në gjashtë muaj, dënim i shqiptuar ndalim për ushtrimin e veprimtarisë deri në gjashtë muaj;
5. Vëllim i zvogëluar i punës deri në tre muaj, dy herë brenda vitit.

Në rastin kur ndërprerja e veprimtarisë zgjat më pak se 30 ditë, kjo nuk konsiderohet si ndërprerja e përkohshme. Ndërprerja e përkohshme, sipas të gjitha bazave, nuk mund të jetë më e gjatë se gjashtë muaj brenda një viti. Zeytari e ka për detyrë që në afat prej 8 ditësh, nga dita e shfaqjes së rastit, ta paraqes pranë Dhomës ndërprerjen e përkohshme të ushtrimit të veprimtarisë.

#### **Tatimimi afrofe**

Në mënyrë afrofe mund t'u vendosen tatime qytetarëve të cilët ushtrojnë veprimtari të pavarur, siç janë zeytarët dhe ushtruesit e pavarur të veprimtarisë edhe kjo kryhet vetëm atëherë kur:

- 1) Nuk janë në gjendje të mbajnë libra afarist ose atyre të cilëve udhëheqja e librave ua vështirëson ushtrimin e veprimtarisë.

2) Nuk punësojnë persona të tjerë.

3) Në veprimtarinë e të cilëve nuk investojnë edhe personat e tjerë.

4) Të cilët realizojnë të ardhura vjetore neto nga ushtrimi i veprimtarisë deri në dy paga mesatare vjetore.

Prandaj, duhet të paraqesin kërkesë përkatëse në Drejtorinë e të Ardhurave Publike, maksimum deri në fund të vitit për vitin e ardhshëm për të cilin kërkon që t'i përcaktohet tatim afrofe (për shembull deri më 31.12.2015 për vitin 2016).

#### **Punësime dhe çirakët (mundësi vetëm për zeytarë)**

**Koha e të qenit çirak** është një periudhë të cilin personi i papunësuar e kalon në vendin e punës tek zeytari me qëllim të fitimit të shkathtësive, kompetencave dhe njohurive për të mësuar një zeje të caktuar. Çirak mund të bëhet çdo person i papunësuar, i evidentuar në Agjencinë e Punësimit të Republikës së Maqedonisë (APRM), i cili në mënyrë aktive kërkon punë dhe ka të kryer minimum arsimin e mesëm. Të qenit çirak është një punë e cila mund të realizohet tek zeytarë të cilët kanë nevojë për angazhimin e çirakëve.

Nevoja për angazhimin e çirakëve shpallet nëpërmjet konkursit publik, nga ana e zeytarit ose nëpërmjet konkursit publik të shpallur nga APRM-ja, pra pavarësisht si në rastin e parë ashtu edhe në të dytin. APRM-ja shpall një konkurs të këtyre nëse i njëjti është parashikuar në planin vjetor operativ për programe dhe masa aktive për punësim. Konkursi publik shpallet në faqen e APRM-së dhe minimum në dy gazeta ditore dhe i njëjti zgjat minimum 30 ditë. Puna e çirakut mund të zgjasë deri në 12 muaj.

#### **Për punën e çirakut lidhet kontratë.**

Kontrata e çirakut lidhet midis dy palëve (çirakut dhe zeytarit) në rastet kur konkursi publik shpallet nga zeytari – punëdhënësi ose shpallje e trianshme në rastet kur konkursi publik shpallet nga APRM.

Punëdhënësi e ka për detyrë në afat prej pesë ditë pune në APRM dhe Inspektoratin Shtetëror të Punës të paraqesë njoftim me shkrim për kontratën e lidhur për punë çiraku në të cilën do të theksohen: emri, mbiemri dhe NUAQ-ja e çirakut, numri i kontratës për punë çiraku dhe data e lidhjes së kontratës, si dhe data e fillimit të punës së çirakut.

Angazhimi i çirakëve rregullohet me Ligjin për Veprimtari Zeytare, në të cilin janë përcaktuar në detaje të drejtat dhe obligimet, si të zeytarit ashtu edhe të çirakut.

\*Zeytari mund të punësojë edhe punëtorë të rregullt maksimum deri në 20 persona.

### *2.3. Tregtar individual*

Ligji maqedonas për shoqëri tregtare, i cili i rregullon kryesisht format e larta të regjistrimit të bizneseve, e parashikon regjistrimin e firmës së tregtarit individual. Tregtar individual është person fizik i cili në formën e profesionit e ushtron veprimtarinë tregtare të përcaktuar me Ligjin për Shoqëri Tregtare, i cili përgjigjet për obligimet e veta personalisht dhe pa kufizime me gjithë pronën e tij. Tregtar individual mund të jetë çdo person i aftë, i cili ka qëndrim të përhershëm në Republikën e Maqedonisë.



\* Një person mund të regjistroj vetëm një emërtim tregtar si tregtar individual.

\* Të jesh tregtar individual do të thotë se e udhëhiqni biznesin tuaj dhe se për të njëjtin keni përgjegjësi si person fizik me gjithë pronën tuaj.

Tregtari individual është personalisht përgjegjës për harmonizimin e kontratave të cilat i lidh dhe për pagesën e borxheve të biznesit, megjithatë financat e biznesit duhet t'i mbajë të ndara nga financat e tij personale.

\* Kapital fillestar nuk nevojitet për regjistrimin e tregtarit individual.

\* E ka për detyrë të mbajë kontabilitet ,por jo edhe libra afaristë.

\* Mund të punësojë personel.

Cilësia e tregtarit individual fitohet nëpërmjet evidentimit në Regjistrin Tregtar, të cilin e udhëheq Regjistri Qendror i Republikës së Maqedonisë, me ç'rast personi e përcakton emërtimin/firmën e veprimtarisë së tij, të ndryshëm nga emri i tij (i cili detyrimisht qëndron në titull).

Sipas Ligjit për Shoqëri Tregtare, për tregtar individual nuk konsiderohen:

- 1) Personat fizikë të cilët ushtrojnë veprimtari bujqësore ose pylltarie (bujq individual).
- 2) Zejtaret dhe personat fizikë të cilët ushtrojnë veprimtari – shërbime, përveç se veprimtaria e tyre mund të përcaktohet si ndërmarrje.

3) Personat fizikë të cilët ushtrojnë shërbime hoteliere nëpërmjet dhënies me qira të dhomave në vendbanimet e tyre.

4) Personat fizikë, të cilët merren me profesione të lira (avokatë, noterë, mjekë etj.).

### 3. Format e larta ose jopersonale të regjistrimit

#### 3.1. Kooperativat, si dhe kooperativat bujqësore të rregulluara në mënyrë të veçantë

Formimi dhe funksionimi i kooperativave në Maqedoni është rregulluar me Ligjin për Kooperativa, i cili vlen në përgjithësi për çdo lloj kooperative të veprimtarive të ndryshme. Dispozita të caktuara janë përcaktuar edhe në Ligjin për Kooperativat Bujqësore, por i njëjti i referohet qëndrimit se për çdo gjë që nuk është rregulluar me të njëjtat, vlen ligji ekzistues për kooperativa që do të thotë se logjika e cila qëndron pas bashkimit është e njëjtë.

Së këtejmi, kooperativa në aspekt të gjerë është përkufizuar si bashkim i personave fizikë ose juridikë për shkak të avancimit ose mbrojtjes së interesit ekonomik të definuar saktësisht.

1) Kooperativë mund të formojnë minimum 3 persona fizikë ose juridikë. Ajo është person juridik i formuar dhe i menaxhuar nga anëtarët, të cilët janë pronarë të saj, me qëllim kryesor që t'u përgjigjet nevojave të tyre të përbashkëta.

2) Anëtarësimi në kooperativa bëhet në bazë vullnetare dhe në të njëjtat mund të anëtarësohen persona fizikë ose juridikë.

3) Me kooperativat menaxhojnë anëtarët dhe secili prej tyre merr pjesë në krijimin dhe miratimin e vendimeve.

4) Kooperativat funksionojnë në bazë të rregullave të përcaktuara saktësisht, anëtarët paguajnë anëtarësi, dhe në të njëjtën kohë kanë kontroll dhe vendosin për mënyrën e shpenzimit të mjeteve financiare të cilat i ka në dispozicion kooperativa.

Tejkalimi i problemeve, me të cilat përballen bujqit maqedonas, është motivi kryesor që ata të bashkohen në kooperativa. Nëpërmjet bashkimit të këtyllë anëtarët e kooperativave kanë profit më të madh, konkurrencë më të madhe në treg, sepse veprimtarinë e ushtrojnë në mënyrë të koordinuar dhe të bashkuar. Në këtë mënyrë ata bëhen më të fuqishëm që të sigurojnë plasman të sigurt për produktet e tyre ose të furnizohen me çmime më të ulëta repromateriale të nevojshme.

Nëpërmjet kooperativave, anëtarët e saj mund të bëjnë furnizime të përbashkëta, reklama të përbashkëta për produktet e tyre dhe për shitjen, të organizojnë përpunim të produkteve dhe ngjashëm.

Në shikim të parë, kooperativat ngjasojnë me shoqëri tregtare ose aksionare, megjithatë ato midis tyre kanë dallime të mëdha. Në shoqërinë tregtare ose aksionare, aksionari dominues ose ai që e ka përqindjen më të madhe të aksioneve ka edhe ndikim më të madh gjatë miratimit të vendimeve, ndërsa te kooperativat, pavarësisht depozitimit

vlen rregull një anëtar një votë me ç'rast kooperativistët janë në pozitë të barabartë gjatë vendimmarrjes.

#### Çfarë duhet bërë para se të formohet kooperativa?

- 1) Të mblidhen anëtarët potencialë që kanë interesa të përbashkët biznesi dhe/ose ballafaqohen me probleme të ngjashme ose të njëjta.
- 2) Të përkufizohen interesat dhe objektivat e përbashkëta.
- 3) Të përcaktohet pagesa e anëtarësisë, të drejtat dhe obligimet të secilit anëtar me kontratë për anëtarësim.
- 4) Të hartohet plan biznesi i detajuar dhe të konstatohet leverdia reale nga bashkimi i këtyllë.
- 5) Të hartohet statuti, me të cilin do të rregullohet anëtarësimi, financimi dhe menaxhimi/administrimi.
- 6) Të mbahet kuvendi themelues.
- 7) Të zgjidhet drejtor/administrues.
- 8) Të regjistrohet në Regjistrin Qendror si kooperativë në përputhje me Ligjin për Kooperativa ose Ligjin për Kooperativa Bujqësore.

Procesi i përgatitjes së regjistrimit të kooperativës është i gjatë dhe i mundimshëm, nevojitet ndihmë e madhe juridike, por beneficionet nga e njëjta, nëse vendosen në këmbë të shëndosha dhe nëse respektohen rregullat me të vërtetë janë të mëdha.



### 3.2. Shoqëri tregtare (ShPKNjP – një person/ShPK)

Shoqëria tregtare ShPKNjP ose ShPK juridikisht ekziston me evidentimin e saj në Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë, dallimi midis tyre është në numrin e themeluesve, a bëhet fjalë për një apo për më shumë persona. Përveç themeluesit/ve, shoqëria tregtare duhet të ketë edhe person të emëruar zyrtar për përfaqësim - drejtor.

Themeluesi/it ose personi i autorizuar e ka për detyrë ta njoftojë Regjistrin Tregtar edhe atë në afat prej 15 ditësh nga dita e miratimit të akteve për themelim dhe emërim.

Regjistrimi i subjekteve juridike bëhet sipas procedurës administrative që zbatohet nga agjenti i autorizuar i regjistrimit, pranë Regjistrin Qendror në kuadër të Regjistrin Qendror të Republikës së Maqedonisë. Autoriteti i regjistrimit është i obliguar që në afate të shkurtra t'i përpunojë kërkesat dhe të lëshojë aktvendime. Informatat e Regjistrin Qendror janë transparente dhe të aksesshme edhe nëpërmjet internetit.

**Kapitali fillestar është i domosdoshëm dhe i njëjti është në lartësinë minimale prej 5.000 euro** në para ose sende të cilat depozitohen pas vlerësimit të kryer të vlerës së tyre nga vlerësuesi i autorizuar.

**Shoqëria tregtare e ka për detyrë të mbajë kontabilitet sipas Standardeve**

Ndërkombëtare të Kontabilitetit dhe të raportoje sipas Standardeve Ndërkombëtare për Referim Financiar.

**Shoqëria tregtare mund të ketë maksimum 50 bashkëpronarë**, me depozitime të ndryshme në para ose sende me vlerë të veçantë prej minimum 100 euro.

**Shoqëria tregtare menaxhohet nga asambleja e bashkëpronarëve**, përkatësisht nga drejtori i zgjedhur nga ata, i cili mund të ketë autorizime të pakufizuara ose të kufizuara, ndërsa mbikëqyrjen e ushtron bordi mbikëqyrës ose kontrollori mbikëqyrës.

### 3.3. Shoqëria aksionare (ShA)

Shoqëria aksionare është shoqëri tregtare në të cilën aksionarët marrin pjesë me depozitime në kapitalin themeltar, i cili ndahet në aksione, me ç'rast aksionet kryesore ose depozitimet janë shumë të mëdha. Së këtejmi, kapitali themeltar/depozitimi duhet të jetë minimum 25.000 euro, pa thirrje publike ose 50.000 euro me thirrje publike. Shuma nominale e një aksioni është minimum 1 euro.

Shoqëria aksionare mund të ketë një ose më shumë aksionarë, ndërsa aksionarët nuk përgjigjet për obligimet e shoqërisë aksionare (ShA). ShA-ja administrohet nga asambleja e aksionarëve, e cila përbëhet nga të gjithë aksionarët me të drejtë vote, përkatësisht nga bordi i drejtorëve në rastin e sistemit njëshkallor të administrimit ose nga këshilli drejtues ose administruesi në sistemin dyshkallor të administrimit.

### 3.4. Shoqëria komandite

Shoqëria komandime është shoqëri tregtare në të cilën bashkohen dy ose më shumë persona fizikë ose juridikë, prej të cilëve:

- më së paku njëri nga bashkëpronarët përgjigjet për obligimet e shoqërisë me gjithë pronën e tij personale (komplementar); ose
- pa kufizime dhe në mënyrë solidare përgjigjen nëse janë më së paku dy bashkëpronarë (komplementarë); ose

- më së paku një bashkëpronar përgjigjet për obligimet e shoqërisë deri në shumën e depozitimit të shënuar (komanditor).

Së këtejmi:

- depozitimi i një komplementari duhet minimum të jetë 1/5 nga depozita e përgjithshme e shoqërisë;
- depozitimi i komanditorit nuk mund të jetë në punë ose shërbime.

Me këtë lloj të shoqërisë administrojnë vetëm komplementarët.





## VI.

# DISA KËSHILLA TË DOBISHME MENJËHERË PAS REGJISTRIMIT

Në këtë pjesë dëshirojmë t'ju japim disa këshilla të thjeshta, por të dobishme rreth vet regjistrimit dhe menjëherë pas pa tij. Mos filloni me punë, pa i pasur të gjitha lejet në dorë. Të filloni me punë para se t'i siguronit të gjitha lejet e nevojshme është rrezik i panevojshëm që të dënoheni menjëherë.

Së këtejmi, pas regjistrimit dhe aktvendimit të marrë nga Regjistrari Qendror, shkoni në bankë dhe aktivizoni llogarinë tuajën bankare. Mos harroni t'i porosisni edhe vulat (themelore dhe arkivore). Vazhdojmë me disa këshilla të tjera të dobishme.

### 1. Sigurohuni se bëni pagesa legjitime që dëshmojnë me faturë

Nëse bëni shpenzime të caktuara në lidhje me punën, duhet t'i ruani të gjitha faturat të cilat pastaj do t'ia dorëzoni kontabilistit që të mund t'i evidentojë si shpenzim në lidhje me biznesin tuaj. Në interesin tuaj është ta regjistroni çdo shpenzim, i cili realisht është bërë në lidhje me biznesin tuaj, sepse në këtë mënyrë e reduktoni bazën në bazë të së cilës përlllogaritë tatimi mbi fitim. Prandaj, nëse paraprakisht keni harruar ta merrni llogarinë fiskale, kjo nuk është aspak në interesin tuaj.

Pastaj, të gjitha furnizimet, gjatë aktiviteteve përgatitore, i bëni nga bizneset e

regjistruar, me kontratë të shkruar dhe në emër të biznesit tuaj të regjistruar dhe jo në emrin tuaj personal. Gjatë aktiviteteve të këtyra ju do të bëni shpenzime. Do të bëni furnizim me materiale për përgatitjen e hapësirës dhe të angazhoni dikë që

**Mbani komunikim të vazhdueshëm me kontabilistin tuaj dhe/ose juristin.**

**Furnizohuni vetëm nga bizneset e regjistruara, assesi nga tregu informal. Mos harroni ta merrni llogarinë dhe me rregullshmëri ta evidentoni/ t'ia dorëzoni kontabilistit tuaj. Të gjitha furnizimet bëni në emër të biznesit tuaj, jo në emrin tuaj personal.**

t'ju rinovojë hapësirën në mënyrë që t'i kënaqë standardet për fitimin e lejes dhe/ose ideve tuaja.

Pastaj, do të bëni furnizimin me pajisje të domosdoshme, materiale dhe ngjashëm. Gjatë këtyre aktiviteteve duhet t'i mbliidhni dhe ruani të gjitha llogaritë dhe faturat. Të njëjtat duhet të lëshohen dhe të jenë në emër të biznesit (firmës) tuaj të regjistruar, nga një biznes tjetër i regjistruar. Së këtejmi, çdo gjë që furnizoni apo angazhoni për ta bërë një sipërmarrës tjetër, ndërsa kjo nënkupton një pagesë

më të madhe ose më të rëndësishme, atëherë lidhni kontratë. Këtë mos e bëni pa kontratë të shkruar. Me kontratën siguronit cilësinë e produktit që e blini, garancinë e cilësisë dhe afatin e furnizimit.

### 2. Rregulloni hapësirën ku do ta ushtroni biznesin tuaj

Kjo duhet të rregullohet doemos, përndryshe parashtrohet pyetja se si biznesi juaj është vendosur në të. Nëse në këtë pyetje nuk keni përgjigje para institucioneve, ndërmarrjeve publike dhe ngjashëm, mund të vini lehtë në situatë që të mos mund të ndërmerrni veprime të caktuara të cilat i keni mjaft të nevojshme dhe kontabilisti juaj të mos mund t'i evidentojë shpenzimet të cilat ju i bëni realisht.

Së këtejmi, nëse hapësira është personalisht juaja dhe është në emrin tuaj dhe keni fletëpronësi, duhet të mbani mend se personalisht ju dhe biznesi juaj para autoriteteve jeni dy subjekte të ndryshme dhe me kontratë për qiramarrje rregullojeni vendosjen e biznesit tuaj në atë hapësirë.

Çdo kontratë ka dy palë edhe nëse nuk e keni të qartë kush me kë lidh kontratë në këtë rast, t'ju sqarojmë: Nga njëra anë jeni ju personalisht - si pronar i hapësirës, ndërsa në anën tjetër do të jetë biznesi juaj të cilin e prezantoni ju si qiramarrës i hapësirës. Në kontratë duhet ta përcaktoni shumën e qirasë. Tingëllon si e pakuptimtë, por juve ju konvenon që ta regjistroni edhe këtë shpenzim, si shpenzim në emër të biznesit tuaj. Ju personalisht mund të hiqni dorë nga qiraja e përcaktuar në kontratë në mënyrë që biznesit tuaj t'ia lehtësoni shpenzimet, megjithatë shteti nuk do të heqë dorë nga tatimi i qirasë të cilin duhet

ta arkëtojë. Nëse nuk bini dakord për qira, shteti për t'ju llogaritur tatimin, për bazë do ta marrë shumën e qirasë e cila vlen për atë zonë ku gjendet hapësira. Nga ana tjetër, nëse kontabilisti juaj nuk regjistron shpenzime për qira ju atëherë do të keni një pasqyrë joreale sa i përket profitit të vërtetë të biznesit tuaj.

Hapësirën personale mund ta depozitoni si kapital themeltar në biznesin tuaj dhe në këtë rast pronar i hapësirës bëhet biznesi juaj dhe nuk ka nevojë të lidhni kontratë për qira. Në fillim të biznesit mos nxitoni që hapësirën ta depozitoni në biznesin tuaj, së paku derisa nuk e përpunoni mirë biznesin tuaj që të jetë profitabil. Këtë çdoherë do të mund ta bëni në mënyrë plotësuese, nënkuptohet nëse një gjë e tillë nevojitet.

Nëse hapësira nuk është personalisht juaja, por e një personi të tretë të afërt ose të largët, fillimisht sigurohuni se a posedon personi fletëpronësi dhe pastaj lidhni kontratë për qira, madje edhe nëse bëhet fjalë për prindin tuaj. Pas lidhjes së kontratës së këtillë, tani ju të gjitha faturat për shërbime komunale do të mund t'i kaloni në emër të biznesit tuaj, dhe të njëjtat do të evidentohen në mënyrë të rregullt në evidencën tuaj, të cilën do ta mbajë kontabilisti juaj dhe të njëjtat do të mund t'i paguani nga llogaria e biznesit tuaj. Në të kundërtën, do ta komplikoni situatën për sigurimin e parave të gatshme për pagesën e faturave të shërbimeve komunale, e që do t'ju krijojë kokëçarje të panevojshme dhe kombinime me të cilat nuk do të keni kohë të



merreni.  
Në fazën fi-  
llestare ju duhet  
të fokusoheni në punë  
më të rëndësishme

### 3. Sigurohuni nga rreziqet dhe krijoni sistem të mirë për ruajtjen e dokumenteve

Siguroni biznesin (hapësirën, pajisjen, stoqet e materialeve/mallrave) menjëherë pas furnizimit të tyre. Mund t'ju duket e panevojshme? Gabim!!! Ky sigurim do t'ju mbrojë në rast të zjarrit, vjedhjes dhe dëmeve të tjera mbinatyrore dhe do t'ju kompensohet dëmi. Në ç'mënyrë do ta kompensojë dëmin, nëse ndodh një gjë e këtillë, veçanërisht në fillim kur në dispozicion keni shumë të kufizuar të mjeteve? Ja pra, këtu do t'ju nevojitet kontrata e qirasë për hapësirën për të cilën ju dhamë sqarime në pikën paraprake.

**Sigurimi i biznesit, sa i përket hapësirës, pajisjes, stoqeve ose ngjashëm është punë e rëndësishme, të cilën duhet ta bëni. Mos u udhëhiqni nga mendimi se ky është shpenzim i panevojshëm, veçanërisht në fillim kur edhe ashtu ju mungojnë para. Përkundrazi, nisuni nga logjika se vetëm dëmshpërblimi nga sigurimi është ai që mund ta kompensojë dëmin, pikërisht atëherë kur nuk do të keni prej ku ta mbulonin dëmin e shkaktuar.**

Ruajini të gjitha dokumentet e rëndësishme me të cilat dëshmohet se keni biznes të regjistruar me të gjitha lejet, të gjitha kontratat e lidhura me partnerët dhe furnizuesit e juaj dhe se çdo gjë e keni furnizuar në mënyrë legale në hapësirat e biznesit – në kopje ose origjinal. Një gjë e këtillë është përcaktuar edhe me ligj, por ju, edhe përkrah kësaj, në të vërtetë e keni të domosdoshme.

Kini kujdes që nga të gjitha dokumentet e rëndësishme të keni së paku nga dy kopje dhe t'i ruani në vende të ndryshme (në hapësirat e biznesit, tek kontabilisti ose në shtëpi). Këtë e theksojmë për shkakë sigurie, sepse procedura e sigurimit të kopjes është e gjatë dhe kushton para. Dokumentet origjinale mund t'i ruani në ndonjë vend i cili ju duket si më i sigurt për mbrojtje nga shkatërrimi ose nga ndonjë rrezik tjetër. Nëse këto nuk janë hapësirat e biznesit tuaj ose në të njëjtat nuk keni kushte, atëherë pavarësisht kushteve në hapësirat e biznesit duhet të ruani kopje nga të gjitha dokumentet e rëndësishme.

Në dokumentet për të cilat themi se janë të rëndësishëm bëjnë pjesë: regjistrimi, të gjitha lejet e punës, të gjitha kontratat e lidhura, komplet dosjet e të punësuarve. Nëse jeni dyqan me shitje me pakicë, listën plotësojeni me të gjitha dëshmitë e furnizimit (kopje nga faturat) për çdo gjë që e keni në dyqan. Duhet të jeni të rregullt dhe të organizuar në ruajtjen dhe organizimin e dokumentacionit. Kjo është më e lehtë nëse keni kompjuter dhe softuer për shitje me pakicë. Në fillim do të keni grumbuj të dokume-

nteve të ndryshme dhe ju duhet të vendosni rend se cili dokument, si dhe ku duhet të ruhet, jo për diçka tjetër, por që të mund ta gjeni me lehtësi në çdo moment kur do t'ju duhet. Nëse një gjë e këtillë nuk e bëni në fillim, atëherë do t'ju krijohet rrëmujë e cila do t'ju krijojë kokëçarje kur më së paku ju duhet.

Në mënyrë plotësuese, për ruajtjen e rregullt dhe të organizuar të dokumenteve jeni të obliguar me ligj, me qëllim që gjatë kontrollit çdo inspektor të mund të gjendet më mirë, madje edhe atëherë kur ju nuk do të jeni në hapësirat që t'ia jepni dokument pas dokumenti ashtu siç jua kërkon ai. Dokumentacionin arkivoheni në mënyrë të organizuar, sipas llojit dhe dedikimit, për shembull, veçmas të gjitha kopjet ose origjinalet e regjistrimeve dhe lejeve, veçmas të gjitha kopjet ose origjinalet e kontratave të lidhura, veçmas të gjitha dosjet e të punësuarve dhe veçmas të gjitha kopjet e faturave të furnizimit. Në këtë mënyrë edhe kur personalisht diçka do t'ju duhet edhe atëherë kur ndonjë inspektori do t'ju duhet diçka që t'ia jepni në këqyrje, ju një gjë e këtillë do ta bëni lehtë dhe shpejtë pa stres dhe pa: "Ku e lash, këtu ishte, tani nuk mund ta gjejë" dhe ngjashëm.

Përveç dokumentacionit të plotë që e keni për detyrë ta ruani në hapësirat e biznesit, ju mund të ruani edhe kopje nga dokumente të tjera lidhur me biznesin për të cilën gjë nuk keni detyrim ligjor, por për të cilën do të vini në përfundim se keni nevojë periodikisht ta shqyrtoni. Zakonisht bëhet fjalë për dokumentacion të cilin ia dorëzoni kontabilistit tuaj, dhe

pas kësaj nuk do të mund të bëni këqyrje për nevojat e ndryshme dhe do të duhet të shkoni tek kontabilisti ose të kërkonte që ai t'u dërgojë një kopje. Prandaj, në fillim përcaktojeni saktësisht se çfarë ju duhet periodikisht, para se t'i dorëzoni te kontabilisti, bëni një kopje dhe arkivoheni me pedanteri në vendin përkatës të cilin e keni përcaktuar për dokumente të asaj natyre.


Shembull për dokumentacionin e këtillë janë faturat dalëse për shitje bashkë me fletëdaljet e tyre dhe/ose ekstraktet e llogarive bankare të biznesit tuaj. Ky dokumentacion do t'ju shërbejë praktikisht që ta keni në kopje dhe ta ruani në hapësirat, edhe pse origjinalet ia dorëzoni kontabilistit. Pse? Sepse ndodh që konsumatori t'ju kërkojë kopje sepse e ka humbur faturën, pastaj në çdo faturë mund të shënoni nëse e njëjta është paguar dhe në cilën datë dhe ngjashëm, nëse kështu e keni më lehtë në vend që këtë ta bëni në librin përkatës për të cilin do të bëjmë fjalë më vonë.

### 4. Mbani edhe arkivin tuaj të dokumenteve të cilat i pranoni dhe i dërgoni

Mbani evidencë dhe regjistroni çdo dokument i cili hyn ose del nga hapësirat e biznesit tuaj, përkatësisht që i pranoni ose dërgoni biznesi juaj. Një gjë e këtillë e keni detyrim ligjor, por kjo tani edhe nuk është aq e rëndësishme,







sa është e rëndësishme ta kuptoni se pse duhet të bëni një gjë të këtillë. Kjo, në midis sipërmarrësve quhet si “mbajtje e arkivit”, por në të vërtetë kjo është evidenca juaj. Përkuajtues – dhe njëkohësisht dëshmi se diçka keni pranuar dhe kur e keni pranuar, si dhe se diçka keni dërguar dhe kur e keni dërguar. E njëjta ju nevojitet që të dëshmoni se i keni respektuar afatet e caktuara.

Këtë evidencë ose arkiv mund ta mbani në mënyrë manuale ose në kompjuter. Për evidencën e këtillë mund të blini një ose më shumë fletore të cilat sipas shembullit të librit, i cili shitet në librari, mund t’i ndani me kolona ose të blini libra adekuat. Sipas parimit të njëjtë mund ta bëni edhe regjistrimin në kompjuter. Është me rëndësi të keni dhe të mbani evidencë.

Praktika më të reja tek bizneset e zhvilluara është edhe mbajtja e detyrueshme e librave për çdo gjë që ia dorëzoni kontabilistit ose juristit. Kur do t’ia dorëzoni, nënshkruajuni ju (se ia keni dorëzuar dhe datën e dorëzimit), dhe ai (se i ka pranuar dhe datën e pranimit). Pse? Që të mos ketë mosmarrëveshje nëse një dokument i caktuar është dorëzuar dhe pranuar dhe askush nga ju të mos mund ta dëshmojë, ndërsa dikujt i shkaktohet dëm nga kjo. Njëkohësisht, kjo është dëshmi se me kohë ia dorëzoni dokumentet, me ç’rast ai obligohet (ose duhet ta obligoni) t’i përgatisë dhe t’i dërgojë me kohë të

gjitha raportet për biznesin tuaj deri te kompetentët.

**Mbajtja e evidencës të faturave hyrëse dhe dalëse është shumë e rëndësishme dhe është bazë për shpenzimet e bëra dhe evidentimin e shitjes. Libri arkivor është gjithashtu i rëndësishëm për shkak të evidentimit të gjithë dokumentacionit të cilin e pranoni ose e dërgoni. Këto janë tre librat më të rëndësishëm të cilët duhet t’i mbani. Libri tregtar është shtesë vetëm nëse bëhet fjalë për objekt me shitje me pakicë.**

Pra, ta përmbyllim, në praktikë ju duhen disa punë.

#### • Libri i faturave hyrëse

Në të i evidentoni të gjitha llogaritë dhe faturat e pranuar për pagim – nga kush janë/ kur e keni pranuar/ cilën datë e mban/ cila është shuma/ kur duhet të paguhet. Në të ka vend të shënoni edhe nëse është paguar/ kur është paguar dhe informata plotësuese sipas zgjedhjes tuaj. Ky libër është një udhëzues për obligimet tuaja të pagesave, nëpërmjet të cilit do t’i mblidhni shpenzimet për një periudhë të caktuar kohore, t’i analizoni - a rriten apo zvogëlohen, të shihni se kur duhet t’i paguani dhe ngjashëm. Kjo është evidencë shumë e rëndësishme e cila do t’ju ndihmojë shumë. Mund ta blini në librari.

#### • Libri i faturave dalëse

Në të i evidentoni të gjitha faturat me të cilat

shisni – kujt ia keni lëshuar/ në cilën ditë/ cila është shuma dhe kur duhet të paguhet. Edhe në këtë libër ka vend për të shënuar se kur do t’jua paguajnë, cilën datë e mban dhe informata plotësuese, sipas zgjedhjes tuaj. Këtë libër do ta keni si udhëzues për kërkesat tuaja, nëpërmjet së cilit do të mund ta mblidhni vetë shitjen për një periudhë të caktuar kohore, të shihni kush nuk e ka shlyer obligimin, ndërsa është dashur t’jua paguajë, në mënyrë që do të reagoni, kur dhe sa para prisni dhe ngjashëm. Informata shumë të rëndësishme mund të shënoni në këtë libër për evidencë. Të njëjtin gjithashtu mund ta gjeni në librari.

#### • Libri arkivor

Në të e regjistroni gjithë dokumentacionin të cilin e pranoni ose e dërgoni, kontrata, leje, regjistrime, korrespondenca, kërkesa dhe ngjashëm. Të njëjtin mund ta gjeni në librari.

#### • Libri tregtar

I njëjti mbahet nëse hapni objekt me shitje në pakicë dhe në të shënoni çfarë hyn në dyqan dhe që e vini në shitje, si dhe çfarë keni shitur gjatë ditës si shumë të përgjithshme. Ky është libër tejet i nevojshëm për ju, nga i cili i merrni të gjitha informatat. Se si saktë dhe në mënyrë të detajuar mbahet secili nga këta libra, nëpërmjet shembujve praktikë do t’ju tregojë dhe ilustron kontabilisti.

Çdo gjë që mund ta bëni në mënyrë automatike, bëjeni. Nëse nuk mundeni menjëherë, atëherë vendoseni lartë në listë, si punë të cilën duhet ta bëni me prioritet. Nuk dini të punoni me kompjuter dhe softuer? Ndiqni një trajnim të shkurtër bazë, për

aq sa keni nevojë, ndërsa çdokush që shet softuer jep edhe trajnim të detyrueshëm. Kjo, dhjetëfish do t’jua shkurtojë kohën e punëve administrative dhe të evidencës. Në të kundërtën, tërë evidencën do të duhet ta mbani në mënyrë manuale, të shënoni/ të plotësoni/ të përllogarisi. Të gjithë librat për evidencë për të cilët folëm në pikën paraprake mund të mbahen përmes kompjuterit, me ndihmën e softuerit ose përmes një programi më të thjeshtë, siç është Ekseli (Excel).

Veçanërisht, nëse jeni objekt me shitje me pakicë, furnizimi i kompjuterit dhe softuerit për shtije me pakicë vendoseni si obligim para se të filloni me punë, sepse softueri, vet, në mënyrë automatike i mban të gjithë librat e nevojshëm të cilët me ligj jeni të detyruar t’i mbani. Evidenca në mënyrë manuale për objekte për shitje me pakicë është e mundimshme dhe e gjatë, me mundësi të madhe për të bërë gabime. A ju jep softueri evidencë të mirë dhe të sakët ose si t’i mbani saktë në mënyrë manuale librat tregtarë, konsultohuni me kontabilistin tuaj dhe kërkon ndihmë nga ai.

Mbani evidencë për kohën kur hyni dhe e hapni biznesin dhe kur e mbyllni gjatë ditës, si për ju ashtu edhe për të punësuarit e juaj. Edhe për këtë jeni të obliguar me ligj, por kjo evidencë edhe për ju mund të jetë e dobishme dhe e nevojshme, për ta llogaritur fuqinë e punës, të cilën e keni të nevojshme për prodhimin e njësisë së produktit, veçanërisht për bizneset





prodhuese. Nga evidenca e këtillë ju do të mund të nxirrni një të dhënë të rëndësishme, dhe kjo është: “Sa orë pune është harxhuar për furnizim, prodhim dhe shitje të një sasive të produktit ose shërbimit tuaj”. Nga kjo informatë do të merrni përgjigjen nëse duhet në mënyrë plotësuese të punësoni punëtor dhe a do të jetë me orar të plotë pune ose me gjysmë orari.

### 5. Reduktojeni vëllimin e punës me para të gatshme

Krejt shkurt – punën me para të gatshme, përkatësisht me “kesh” të marrë nga banka do ta ulni në minimum. Kjo, praktikisht do të thotë se blerjet me para të gatshme duhet t’i shmangni, veçanërisht nëse bëhet fjalë për shuma më të mëdha.

Është shumë më e lehtë kur punën me para të gatshme do ta ulni në minimum, sepse në të kundërtën obligoheni të mbani evidencë plotësuese për arkën. Bëjini furnizimet nëpërmjet llogarisë bankare, me pagesa virman ose me biznes-kartelë të cilën bankat ua lëshojnë bizneseve, sepse në këtë mënyrë evidenca mbahet vet nëpërmjet evidentimit të pagesës në vetë ekstraktin. Nga ana tjetër, kur bëhet fjalë për pagesa të shumave të mëdha, pagesa me para të gatshme nuk lejohet edhe me ligj.

Nuk guxon të shisni me para të gatshme, pa aparat fiskal. Përkatësisht, së pari,

për të arkëtuar me para të gatshme për produktet dhe shërbimet tuaja, ju duhet të keni me doemos aparat fiskal, të

**Mos blini me para të gatshme nëse bëhet fjalë për shuma më të mëdha. Dhe mos shisni me para të gatshme nëse nuk keni regjistruar aparat fiskal.**

regjistruar në Drejtorinë e të Ardhurave Publike. Bashkë me të vijon obligimi që të siguron çdo gjë që është e nevojshme për rastet kur aparati nuk funksionon.

Mosfunksionimin e aparatit fiskal nuk mund ta aktroni, sepse të njëjtin duhet ta paraqisni dhe të keni dëshmi se e keni dhënë në shërbim. Kur aparati/ kasa do të prishen, ju shitjen duhet ta evidentoni në bllokun - amë e bijë dhe të lëshoni bllokun bijë, i cili duhet të vërtetohet në Drejtorinë e të Ardhurave Publike, ndërsa qarkullimin e këtillë ta evidentoni në të ashtuquajturin “Libër emergjenti i kontabilitetit”, gjithashtu i vërtetuar në Drejtori. Kjo do të thotë se vërtetimet e këtilla, në bllokun - amë e bijë dhe në libër, duhet t’i bëni që nga momenti i furnizimit të aparatit fiskal.

Nga ana tjetër, furnizimi i aparatit fiskal ju sjellë edhe lirime të caktuara nga tatimet për të cilët përsëri Drejtorja ju jep leje. Por këto janë rregulla të cilat, me kalimin e kohës, mund të pësojnë ndryshime, ndërkaq meqenëse dëshirojmë që ky manual të ketë afat më të gjatë të përdorimit, do t’ju udhëzojmë që për të gjitha këto hollësi të këshilloheni dhe informoheni drejtpërsëdrejti nga Drejtorja dhe nga kontabilisti juaj.



## VII.

# TATIME, DETYRIME, PO SA KA PREJ TYRE?

Tatimet janë punë komplekse për t’i mësuar nga një broshurë dhe prandaj nevojiten mësimet dhe studime me vite të tëra. Prandaj ne as që do të bëjmë përpjekje që ju me ndihmën e këtij manuali të bëheni ekspert i tatimeve dhe ta keni të qartë çdo gjë, për arsye se praktikisht një gjë e këtillë është e pamundur. Por, do të përpiqemi t’ju sqarojmë dhe t’ju ofrojmë llojet e ndryshme kryesore të tatimeve, me të cilët përballeni gjatë menaxhimit të biznesit personal, do të përpiqemi t’ju ndihmojmë në mënyrë që ta kuptoni esencën dhe natyrën e tyre.

Gjatë udhëheqjes së biznesit personal, për ju kjo njohuri nuk do të jetë e mjaftueshme dhe do të duhet të këshilloheni me kontabilistin tuaj. Ai, e njeh në mënyrë precize punën në fushën e tatimeve, kur dhe cili tatim do të vlen për ju, si përllogarit, kur paguhet dhe ngjashëm.

Megjithatë, konsiderojmë se vet njohja e natyrës së tatimeve, në masë të madhe do t’ju ndihmojë që ta kuptoni sistemin në të cilin e kryeni veprimtarinë, për aq sa keni nevojë me qëllim që të mos ecni nëpër mjegull.

### 1. TVSh – Tatimi i Vlerës së Shtuar (0% / 5% / 18%)

Këtë tatim e paguani përditë, gjatë çdo furnizimi për përmbushjen e nevojave

familjare, përkatësisht edhe kur nuk keni biznes, por kësaj me siguri nuk i kushtoni vëmendje. Dhe, nëse këtë e keni ditur, asnjëherë nuk keni gjuarmuar për të kuptuar se si lëviz ky tatim në mënyrë që ju ta paguani edhe plotësisht edhe përfundimisht nëpërmjet blerjes, për shembull, të këpucëve.

Ky është tatim, i cili lëviz bashkë me lëvizjen e produktit nëpër fazat e tij (nga prodhimi deri në shitje), gjithnjë derisa të arrijë në raft, prej ku qytetari mund ta blejë. Me blerjen e produktit, qytetari është ai që përfundimisht e paguan shumën e plotë të këtij tatimi. Gjatë lëvizjes së produktit, paraprakisht, nga dora në dorë për të arritur deri te rafti për shitje, secili e paguan vetëm pjesën e tij të këtij tatimi dhe jo të plotë. Të plotë e paguan qytetari i cili përfundimisht do ta konsumojë/përdorë dhe prandaj për të shfrytëzohet nocioni “konsumatori i fundit”. Ju deri më tani e keni paguar si qytetar dhe do të vazhdoni ta paguani, por me këtë rast nuk është me rëndësi që ta kuptoni.

Në mënyrë që një produkt të mund të arrijë nga prodhimi deri në raft, kalon nëpër duar të shumë bizneseve të hapura





dhe të re-gjistruara, ndërsa ju dëshironi të hapni një nga ato biznese. Prandaj, është e nevojshme ta kuptoni, së paku atë elementaren, që ta ndryshoni gasjen dhe trajtimin ndaj të njëjtit. Me fjalë të tjera, të mos e konsideroni si barrë të biznesit tuaj, sepse ky tatim nuk e ngarkon fare biznesin tuaj dhe ai nuk është barrë për ju. Ai është barrë vetëm për qytetarët dhe konsumatorët e fundit, sepse në fund të ditës ata e paguajnë tatimin e plotë.

Që e gjithë kjo të duket kështu dhe secili që do ta zhvendosë produktin nga rruga, nga vendi i prodhimit të tij, deri te rafti i shitjes së tij, me ç'rast ta paguajë vetëm pjesën e vet të tatimit, ekziston kusht të cilin biznesi duhet ta përmbushë që të bashkëngjitet në zinxhirin e TVSh-së. Përkatesisht, çdo shtet në të cilin ekziston tatimi i këtillë ka sistem të vet ose thënë me fjalë të tjera, zinxhir në të cilin biznesi i regjistruar në atë shtet mund të bëhet ose të mos bëhet njëra nga hallkat e atij zinxhiri/sistemi. Zinxhiri, nga aspekti formal, çdoherë fillon në kufijtë e shtetit dhe gjithashtu përfundon në kufijtë e tij.

### **Kushti për përfshirjen në zinxhirin e TVSh-së, përkatësisht për inkuadrimin e një biznesi në sistemin e TVSh-së është:**

Biznesi të kërkojë dhe t'i miratohet nga shteti, përkatësisht nga Drejtoria e të Ardhurave Publike (DAP) të inkuadrohet dhe të përfshihet në zinxhirin e tatimit të vlerës së shtuar, i njohur si TVSH. Në të kundërtën, biznesi do të trajtohet si

blerës/ konsumator i fundit i produkteve që i blen për nevojat e veprimtarisë, me ç'rast plotësisht do ta paguajë këtë tatim, ashtu siç e bëjnë këtë qytetarët. Në shikim të parë përparësia është (por vetëm në shikim të parë) se kur shet biznesi i këtillë, ky tatim nuk e rrit çmimin e shitjes. Pse kjo është përparësi në shikim të parë, këtë do ta keni të qartë nëse vazhdoni me leximin.

Si të përfshihet një biznes në zinxhirin e TVSh-së, përkatësisht si të inkuadrohet në sistemin e TVSh-së, ekzistojnë dy mënyra:

#### **• sipas zgjedhjes vullnetare / deklaratë vullnetare – regjistrim për përfshirje.**

Ky është rasti kur pronari do të vlerësojë nëpërmjet përlllogarisë se më shumë ka leverdi të inkuadrohet në këtë sistem, në vend që të mbetet jashtë tij dhe gjatë çdo furnizimi ta mbajë barrën e këtij tatimi si konsumator i fundit. Së këtejmi, do të obligohet që çmimin e shërbimeve/ produkteve të tij ta rrisë me TVSh, por njëkohësisht do të lirohet nga barra e TVSh-së të cilën e paguan gjatë furnizimit për biznesin e tij. Regjistrimi vullnetar është i mundshëm menjëherë pas regjistrimit në afat prej 15 ditësh, nga fillimi i realizimit të veprimtarisë. Si fillim i ushtrimit të veprimtarisë llogaritet data e kontratës së parë të lidhur ose furnizimit të parë. Afati i ardhshëm për një regjistrim të këtillë vullnetar është 15 janari. Dhe, e gjitha kjo vlen nëse shuma e shitjes/ xhiroja e biznesit nuk arrin 1.000.000 denarë. Atëherë vlejnë rregullat obligatore për përfshirje dhe jo në bazë të dëshirës;

#### **• sipas ligjit / biznesi e ka për detyrë të jetë pjesë e sistemit të TVSh-së dhe të deklarohet – regjistrohet për përfshirje në sistemin e TVSh-së.**

Kjo ndodh në çastin kur shitja/ xhiroja e biznesit brenda një viti kalendarik (nga 1 janari deri më 31 dhjetor) do ta arrijë dhe tejkalojë shumën prej 1.000.000 denarë. Këtu s'ka dua-nuk dua, këtu duhet të përfshiheni me patjetër në sistemin e TVSh-së. Kjo duhet të bëhet në një afat përkatës. Afatet janë këto:

- 15 ditë pas përfundimit të muajit kur është arritur dhe tejkualuar xhiroja e përcaktuar; ose
- 15 janari nëse për gjithë vitin paraprak keni arritur shitje të këtillë, përkatësisht xhiro.

Kur një herë do të përfshiheni në zinxhirin e TVSh-së, aty do të qëndroni minimum 5 vjet, ndërsa kjo periudhë vazhdohet me automatizëm. Megjithatë, pas skadimit të 5 viteve dhe pas skadimit të çdo 5 viteve të ardhshme, ju mund të dilni nga ky sistem nëse nuk jeni të obliguar me ligj për një gjë të këtillë. Kërkesë për të dalë nga sistemi dërgoni në Drejtorinë e të Ardhurave Publike, më së voni deri më 15 janar.

Shuma e këtij tatimi edhe këtu tek ne, por edhe në të gjitha shtetet në të cilat është instaluar, përcaktohet me dy shkallë: e favorizuar (më e ulët) dhe e përgjithshme (më e lartë). Tek ne shkalla e favorizuar - është 5% dhe shkalla e përgjithshme është 18%. Ekzistojnë edhe lirime nga pagesa e TVSh-së për shërbime/ produkte të caktuara, për të cilat shkalla është 0%. Cilat shërbime/ produkte do të lirohen nga pagesa e TVSh-së ose do të tatimohen me shkallë të favorizuar, këtë e përcakton shteti dhe zakonisht këto janë shërbime dhe produkte për nevoja elementare të qytetarëve ose shteti ka përcaktuar se

janë me rëndësi të veçantë për qytetarët dhe dëshiron ta stimulojë zhvillimin e tyre. Lirimet e këtilla kanë kushtëzime të veçanta dhe janë të përcaktuara saktësisht.

### ***Çfarë do të thotë biznesi të jetë i përfshirë në zinxhirin e TVSh-së?***

Kjo do të thotë se çmimin të cilin e keni përcaktuar si çmim të shitjes për produktin/ shërbimin tuaj e keni për obligim ta rrisni me TVSh, duke e shfrytëzuar shkallën që i takon atij produkti/ shërbimi. TVSh-në duhet t'ia kaloni shtetit fill pas shitjes së produktit, pavarësisht se a është paguar, por paraprakisht, nga TVSh-ja duhet ta minusoni TVSh-në e plotë të cilën jua kanë llogaritur bizneset e tjera, gjatë furnizimeve që i keni bërë për ta realizuar shërbimin ose për ta prodhuar produktin, pa marrë parasysh nëse u janë paguar këto obligime.

Që e gjithë kjo të mos rezultojë me llogaritje të përditshme + / - dhe me pagesa, shteti, konform vëllimit të shitjes tuaj, do t'ju përcaktojë afat brenda të cilit do të duhet ta bëni këtë përlllogaritje. Ky afat është në bazë mujore ose tremujore, edhe atë më së voni deri në 25 të muajit të ardhshëm pas skadimit të afatit të përcaktuar për biznesin tuaj (një ose tre muaj). Atëherë, pranë Drejtorisë së të Ardhurave Publike duhet të paraqisni një raport/ përlllogaritje, me të cilin e informoni:



1) Sa keni shitur dhe sa TVSh keni llogaritur për të njëjtën, vetëm për periudhën për të cilën raportoni.

2) Sa furnizime keni bërë për nevojat e biznesit dhe sa TVSh u është përlogaritur t'u paguani bizneseve prej të cilave bëni furnizime, vetëm për periudhën për të cilën raportoni.

Kini kujdes se shteti, në mënyrë që të lirohet nga kokëçarje, ka përcaktuar me ligj se nuk nje furnizime të caktuara, si furnizime për ushtrimin e veprimtarisë, edhe pse ndoshta në praktikë janë po ato. Këto janë ato furnizime të cilat me lehtësi të madhe mund të abuzohen për shpenzime personale. Për shembull, blerje të automobilit, aparateve për amvisëri, pikturave artistike, blerje të pijeve, ushqimit dhe ngjashëm edhe pse ju këto furnizime i shfrytëzoni në dhe për biznesin ose për t'i rregulluar hapësirat e biznesit.

Dallimin ia paguani shtetit nëpërmjet paraqitjes së raportit (nëse TVSh-ja juaj është më e madhe nga TVSh-ja e përgjithshme e furnizimeve) ose shteti ju kthen kur këtë do ta kërkonte (nëse TVSH-ja në furnizimet e juaja është më e madhe nga TVSh-ja e shitjes tuaj). Nëse nuk kërkonte që shteti t'ju kthejë, me atë do t'i paguani detyrimet tuaja të ardhshme të TVSh-së.

Nëse mund të vëreni, TVSh-ja nuk është aspak mbi kurrizin e biznesit tuaj, nuk është shpenzimi juaj, dhe as që ju zvogëlon profitin. Ju jeni vetëm një portofol i përkohshëm të cilin ju kanë besuar dhe me të cilin ju ka ngarkuar shteti, në të cilin

#### Mbani mend:

**Përlogaritjet dhe raportimet për TVSh-në tuaj i bën kontabilisti juaj, sipas rregullave të cilat janë përkufizuar me ligj, të cilat mund të ndryshohen dhe me ndryshimet e të cilave kontabilisti juaj është njoftuar i pari. Këtë nuk e bëni ju. Ju vetëm duhet ta kuptoni logjikën e këtij tatimi, në mënyrë që të mos i shmangeni apo të frikësoheni nga i njëjti.**

**Çdoherë kur bëni përlogaritje për çmimet tuaja të shitjes (me çfarë çmimi të shisni, cili çmim është profitabil dhe ngjashëm), bëjeni këtë pa e marrë parasysh TVSh-në. TVSh-ja shtohet ose nuk shtohet në fund dhe bie në kurriz të konsumatorit dhe jo në kurrizin tuaj. Ju jeni vetëm portofol i përkohshëm, të cilin shteti e merr nga konsumatori nëpërmjet biznesit tuaj. Asgjë më shumë.**

ai e ruan pjesën e TVSh-së që është pjesë e biznesit tuaj dhe fazë e qarkullimit të shërbimit/ produktit. Asgjë më shumë – asgjë më pak! Çdo shfrytëzim të padrejtë dhe pa autorizim të këtij portofoli, shteti e dënon.

#### Të shohim nëpërmjet shembullit!

Prodhoni pulovër të thurur. Për një gjë të këtillë ju nevojitet fije trikotazhi, rrymë, ujë, ngrohje, libra për evidencë, kontabilist, jurist dhe një sërë të punëve të cilat duhet t'i furnizoni që të keni kushte për ta prodhuar pulovrin. Për ta kuptuar më lehtë, do të marrim vetëm një pjesë të këtyre furnizimeve të nevojshme, ndërsa

në praktikë merren të gjitha deri në një, të cilat shteti i nje si furnizime për ushtrimin e veprimtarisë.

Pra, ju:

- keni blerë fije trikotazhi për 500 denarë dhe TVSh 90 denarë, gjithsej duhet të paguani 590 denarë.

- Nga fijet e thurët pulovrin dhe e shitët për 1.000 denarë dhe TVSh 180 denarë, kështu që nga konsumatori gjithsej do të arkëtoni 1.180 denarë.

TVSh-ja që duhet t'ia paguani shtetit është 180 denarë, por paraprakisht duhet t'i hiqni ato 90 denarë të cilat në emër të TVSh-së duhet t'i paguani për fijet e trikotazhit, pra shtetit do të duhet t'i paguani vetëm 90 denarë, bashkë me raportin që do të duhet ta paraqisni.

Le ta përlogarisim profitin nga pulovri në vija të trasha, edhe atë vetëm nga këto dy të dhëna. Produktin e shitët për 1.180 denarë, ndërsa bëtë furnizim për 590 denarë dhe në mënyrë shtesë shtetit i paguat 90 denarë për TVSh. Ju mbetën 500 denarë.

Në praktikë merren në konsideratë të gjitha furnizimet e periudhës të cilat mund të jenë shumë më të mëdha nga shitja e përgjithshme, nëse në atë periudhë keni bërë më shumë furnizime dhe në këtë rast do të jeni në parapagesë me TVSh-në, ndërsa këtë parapagesë do ta shfrytëzoni për pagesën e detyrimeve të ardhshme, të cilat do t'i keni kur do të kaloni në periudha më intensive të furnizimeve.

#### Çfarë do të thotë kur biznesi nuk është i përfshirë në zinxhirin e TVSh-së?

Kjo do të thotë se ju jeni liruar nga obligimi në çmimin tuaj të shitjes të shtoni TVSh

dhe njëkohësisht, atë që gjatë furnizimit blini me TVSh nuk ju njihet, përkatësisht nuk ka me çfarë ta kompensoni.

#### Të marrim përsëri një shembull.

Do ta marrim shembullin e lartpërmendur me pulovrin.

- Keni blerë fije trikotazhi për 500 denarë dhe TVSh 90 denarë, gjithsej duhet të paguani 590 denarë.

- Nga fijet thurët pulovër dhe e shitët për 1.000 denarë, TVSh nuk përlogaritni, nuk keni obligim t'i paguani asgjë shtetit, as të raportoni, dhe as të përlogaritni. Kjo do të thotë se nuk keni prej ku t'i merrni ato 90 denarë për TVSh, të cilat duhet t'i paguani për fijet e trikotazhit. Meqenëse është kështu, atëherë këto 90 denarë bien mbi kurrizin tuaj.

Tani ta përlogarisim profitin tuaj në vija të trasha. Produktin e shitët për 1.000 denarë, ndërsa paguat 590 denarë, ju mbetën 410 denarë. Që t'ju mbesin po aq sa edhe në shembullin e parë, është kusht që fijet e trikotazhit t'i furnizoni nga biznesi i cili nuk është i përfshirë në zinxhirin e TVSh-së, ndërkaq biznese të këtilla janë të rralla, përveç faktit se ju bëni furnizime të ndryshme nga vende të ndryshme dhe e gjithë TVSH-ja do të bie mbi kurrizin tuaj dhe do t'ju brejë profitin. Është krejtësisht e pamundur për çdo gjë të gjeni biznese të cilat nuk janë përfshirë me zinxhirin e TVSh-së dhe të furnizoheni vetëm prej tyre.



## 2. Tatimi personal (10%)

Nga vet emërtimi rezulton se bëhet fjalë për tatim personal, tatim i cili duhet të paguhet për të gjitha të ardhurat dhe pagesat personale si person dhe jo si biznes.

Me një fjalë, çdo para që futet në shtëpitë e qytetarëve dhe të cilat ata lirisht mund t'i shpenzojnë për nevoja personale, paraprakisht ka kaluar nëpër sistemin e tatimit me tatim personal, nga paga deri në çdo përfitim tjetër (K-15, pagesa e qirasë, pagesa nga shërbime të kryera, ndonjë biznesi ose qytetari, fitim nga lojërat shpërblyese dhe ngjashëm). Tatimi personal është i njëjtë për të gjitha shumat e pagesave personale dhe për të gjitha llojet e të ardhurave dhe është në shumën prej 10% nga të ardhurat dhe pagesat personale.

Shteti ofron edhe lehtësime të caktuara në përqindje me kushte të caktuara për pagesa të caktuara, për të cilat qytetari duhet të bëjë shpenzime që t'i realizoj. Për shembull, që të jap një hapësirë me qira, duhet ta mirëmbaj, së këtejmi shteti i lejon 25% ose 30% t'i zvogëlohen të ardhurat para se të përlogaritet tatimi prej 10%. Ekzistojnë edhe të ardhura të tjera personale tek të cilat lejon beneficione të këtylla.

Meqenëse ky tatim, për nga natyra e tij është masiv, vlen për çdo qytetar, shteti ka krijuar një sistem të unifikuar për atë se si, kur dhe kush e ka për obligim ta paguajë

sepse nga njëra anë çdo qytetar nuk mund të gjendet dhe nga ana tjetër shteti të ketë kontroll më të madh. Këtë sistem e ka sanksionuar me ligj në përputhje me të cilin sistemi i përlogaritjes dhe pagesës së tatimit personal funksionon, thënë më thjeshtë, në këtë mënyrë:

- \* Tatimin personal do t'ia përlogarisë, do t'ia ndalë nga të ardhurat personale dhe do t'ia paguajë shtetit ai i cili qytetari i paguan të ardhura personale në cilëndo qoftë bazë nëse ai dikush është biznes i regjistruar. Bashkë me pagesën qytetari do t'i lëshojë edhe vërtetim për atë se sa i kanë paguar dhe sa tatim i kanë ndaluar dhe në emër të tij ia ka paguar shtetit. Në mënyrë plotësuese, më së voni deri më 31 janar do t'i japë edhe vërtetim vjetor për të gjitha pagesat e realizuara brenda atij viti dhe për të gjitha pagesat e tatimit të cilat në emër të tij ia ka paguar shtetit. Për të gjitha pagesat e këtylla personale ndaj të gjithë personave/ qytetarëve, biznesi i regjistruar e ka për detyrë ta njoftojë shtetin një herë në vit, pas përfundimit të vitit kalendarik, më së voni deri më 31 janar;
- \* Ndërkaq, nëse ai i cili i paguan qytetari ndonjë të ardhur është një qytetar tjetër nga shteti, qytetar ose biznes nga një shtet tjetër, atëherë qytetari i cili i pranon të ardhurat e ka për detyrë t'ia paraqesë shtetit menjëherë pas realizimit/pranimit, ndërsa shteti do t'i përlogarisë se sa tatim duhet të paguajë dhe afatin e pagesës. Në fund, të gjithë qytetarët, të cilët përveç pagës së zakonshme kanë realizuar edhe të ardhura të tjera (për shembull, K-15), atëherë duhet personalisht të paraqesin deklaratë tatimore vjetore, më së voni

deri më 15 mars të vitit të ardhshëm për vitin paraprak, me të cilën do ta informojnë shtetin se sa të ardhura ka realizuar dhe sa tatim është paguar për të njëjtat.

### Mbani mend:

Përlogaritë për këtë tatim, përpilimin e vërtetimeve dhe raportet në DAP në këtë pjesë për biznesin tuaj i bën dhe janë obligime të kontabilistit tuaj.

Çdo qytetar, personalisht si person fizik i përgatit vet deklaratat dhe raportimet deri te DAP-i, ndërsa nëse nuk di ta bëjë këtë, dhe shumica e qytetarëve nuk gjenden mirë me këtë punë (kjo nuk është e tmerrshme), meqë mund ta ndihmojë ndonjë person nga Drejtoria, ndërsa më mirë është t'i drejtoheni ndonjë kontabilisti për një kompensim simbolik.

Duhet ta keni parasysh edhe këtë: Pasi që DAP-i do t'i pranojë të gjitha raportimet nga bizneset dhe nga qytetarët, ai i bën kontroll autenticitetit dhe i krahason të dhënat midis tyre.

### Shënim i rëndësishëm!

Ky lloj tatimi paguhet mbi fitimin/ të ardhurat nga biznesi juaj, përkatësisht dallimi midis të ardhurave të përgjithshme dhe shpenzimeve të përgjithshme, në rastin kur keni biznes të regjistruar në njërin nga format personale të biznesit të regjistruar, për të cilat do të bëjmë fjalë më vonë në këtë broshurë.

Kjo është kështu meqë shteti konsideron se kur bëhet fjalë për formë personale të biznesit të regjistruar, fitimi/të ardhurat menjëherë janë të ardhura personale

të pronarit edhe pa u tërhequr nga llogaria e biznesit. Pas pagesës, fitimi/të ardhurat mund të shpenzohen për nevoja personale.

Gjatë përcaktimit të fitimit/të ardhurave nga menaxhimi i biznesit, shteti prej jush kërkon ta njoftoni për fitimin real (të gjitha të ardhurat të zvogëluara për të gjitha shpenzimet) por pastaj kërkon t'i përcaktoni të ardhurat/fitimin për qëllime tatimore. Ato dallojnë nga të ardhurat, fitimi i rregullt, sepse shteti shpenzime të caktuara të cilat ju i keni bërë nuk i njeht, ndërkaq nga ana tjetër ju mundëson lirime të caktuara për shpenzime të caktuara që i keni bërë (furnizim të pajisjes, aparatit fiskal dhe ngjashëm).

Në parim, për të gjitha format e biznesit të regjistruar, shpenzimet e biznesit që nuk i njeht shteti janë përafërsisht të njëjta dhe të ngjashme, por beneficionet dhe lirimet janë të ndryshme. Meqenëse kjo është një fushë në të cilën vazhdimisht ka ndryshime, të gjitha raportimet ndaj shtetit le të jenë obligim i kontabilistit tuaj, që t'i përgatisë në mënyrë të drejtë dhe të saktë, ndërsa ju duhet të jeni në rrjedhë se çfarë nuk ju njihet si shpenzim dhe çfarë e keni si shpenzim të favorizuar, në mënyrë që të bëni planifikime të drejta.

Në format e larta të biznesit të regjistruar, tatimi personal i fitimit/të ardhurave të realizuara paguhet vetëm kur pronari i biznesit dëshiron ta tërheqë të njëjtën/ta marrë si dividendë, ndërsa paraprakisht e ka për detyrë të paguajë edhe tatim tjetër (tatim personal 10%), të përcaktuar dhe përlogaritur sipas pari-

mit të njëjtë si tatimi personal tek format personale të biznesit të regjistruar.

### 3. Kontributet dhe tatimet mbi pagën

Kur hapni biznes, sigurisht në një çast do të viheni në pozitë që të keni nevojë nga një ose më shumë punëtorë me të cilët do t'i ndani obligimet dhe do ta rrisni kapacitetin e dhënies së shërbimeve, përkatësisht të prodhoni më shumë produkte.

Prandaj do të ishte mirë që në çastet e planifikimit të njiheni me detyrimet tatimore të cilat do të rezultojnë nga punësimet eventuale, përkatësisht së paku të keni informata themelore se si është koncepti i pagës.

Këtu janë të rëndësishme dy nocione, pra ta dini cili çfarë do të thotë:

- paga neto – kjo është shuma që ia paguani të punësuarit në llogarinë e tij bankare;

- paga bruto – kjo është shuma totale sa ju kushton një i punësuar, përkatësisht përmbledhje e shumës që e paguani në llogarinë e tij të transaksionit dhe shuma e përgjithshme të cilën jeni i obliguar me ligj t'ia paguani jo në një por në disa llogari shtetërore, në emër të tatimit dhe kontributeve.

Shuma bruto, për ju si punëdhënës, është me rëndësi shumë të madhe dhe në të cilën duhet të përqendroheni, ta matni mirë dhe të jeni të sigurt se mund ta siguronit në periudhën në të cilën është paraqitur punëtori, në mënyrë që të mos bini në kurth dhe të mos mund ta paguani pagën.

Cilat janë këto kontribute dhe tatimi të cilin duhet t'ia paguani punëtorit tuaj gjatë pagesës së pagës?

- 1) Kontributi për sigurim pensional – 18%;
- 2) Kontributi për sigurim të detyrueshëm shëndetësor – 7,3%;
- 3) Kontributi për sigurim plotësues shëndetësor – 0,5%;
- 4) Kontributi për punësim – 1,2%;
- 5) Tatim personal mbi pagën – 10%.

Për këtë të fundit, kur bëhet fjalë për pagën, shteti çdo vit përcakton një shumë për lirim, me të cilën reduktohet baza para se të përlllogaritet tatimi personal mbi pagën.

Meqë konsiderojmë se ju, si një punëdhënës i ardhshëm dhe potencial, në fokus të interesit duhet ta keni se sa në total do t'ju kushtoj paga për një të punësuar, përkatësisht bruto shuma e pagës, në vazhdim do t'ju prezantojmë një shembull të përlllogaritjes, sa do të pranojë punëtori në emër të neto-pagës, nëse për shembull dëshironi në total t'ju kushtojë 17.000 denarë.

<b>Paga bruto</b>	<b>17.000</b>
Kontribut për sigurim pensional - 18.00% (paga-bruto*18% = A)	3.060
<b>Kontribut për sigurim të detyrueshëm shëndetësor - 7,30%</b> (paga-bruto*7,30% B)	1.241
<b>Kontribut për sigurim plotësues shëndetësor - 0,50%</b> (paga-bruto *0,50% = C)	85
<b>Kontribut për punësim - 1,20%</b> (paga-bruto*1,20% =Ç)	204
<b>Gjithsej kontribute</b> (A+B+C+Ç = D)	<b>4.590</b>
<b>Paga bruto e reduktuar për kontributet</b> (paga bruto -D = E)	<b>12.410</b>
<b>Lirimi mujor tatimor</b> (e publikon shteti për çdo vit veç e veç) = I	<b>7.320</b>
<b>Baza për përlllogaritjen e tatimit personal</b> (E-I=Q) ose (paga bruto-A-B-C-Ç-I=Q)	<b>5.090</b>
<b>Tatimi personal i përlllogaritur 10,00%</b> ( Q*10,00% = Nj)	509
<b>Paga Neto</b> (paga bruto - të gjitha kontributet – tatimi personal) ose (E-Nj=paga-neto)	<b>11.901</b>

Paga bruto, e cila është bazë për përlllogaritjen e pagës, paraprakisht duhet të rritet për kompensimin e stazhit, për orët eventuale jashtë orarit ose gjatë vikendit, dhe pastaj të aplikohet përlllogaritja e dhënë më lartë. Këtë përlllogaritje shfrytëzoheni gjatë planifikimeve të hapave të ardhshëm dhe para miratimit të vendimeve, të punësoni ose jo dhe cilën pagë mund t'ia lejoni vetes që ta kontraktoni me punëtorin.

Nëse, nga ana tjetër, dëshironi fillimisht ta përcaktoni pagën neto të punëtorit dhe pastaj sa do t'ju kushtojë ajo si shumë bruto, atëherë do t'i drejtoheni

kontabilistit tuaj që të bëjë përlllogaritje. Mënyra e këtillë e përlllogaritjes është më komplekse sesa mënyra e prezantuar më lartë. T'ju përkujtojmë se në kontratat e punës çdoherë duhet ta shënoni bazën e pagës bruto.

**Mbani mend:** Përlllogaritjen e pagës për të gjithë të punësuarit e përgatit kontabilisti juaj, e paraqet në DAP për një lloj miratimi, nëpërmjet të ashtuquajturit Sistem të Arkëtimit të Integruar – në të cilin duhet t'ju re-



gjistrojë menjëherë pasi që biznesi juaj do ta bëjë punësimin e parë, përkatësisht juve. Nuk ka mundësi të bëni pagesë të pagës dhe pagesën e kontributeve dhe tatimeve jashtë këtij sistemi.

#### 4. Tatimi mbi fitimin dhe mbi shpenzimet e papranuara (10%) ose tatimi mbi të ardhurat e përgjithshme (1%) varësisht nga lartësia e të ardhurave

Këto tatime kanë të bëjnë me format më të larta të biznesit të regjistruar, të cilat nuk mund të llogariten si personale. Thënë me fjalë të tjera, këto tatime konsiderohen si një lloj tatimi plotësues të cilit i ekspozohen ato forma të bizneseve të regjistruara.

T'i shqyrtojmë përciptazi dhe në vija të trasha një nga një.

- 1) Tatimi mbi fitimin/ të ardhurat dhe mbi shpenzimet/tatimet e papranuara – 10%

Në pjesën e fundit për tatimin personal sqaruar se e paguajnë format personale të biznesit të regjistruar, me ç'rast fitimi/ të ardhurat nga biznesi janë të lira për shpenzime personale/ private. Kur bëhet fjalë për format më të larta të biznesit të regjistruar, tatimi për të cilin do të bëjmë fjalë është si një ndalesë gjatë udhëtimit, në të cilin duhet të ndaloni dhe aty të bëhen:

- përlogaritja nga aspekti i shpenzimeve të pranuar/ papranuara të biznesit;
- shfrytëzimi i të gjitha lirimeve tatimore të cilat vlejné për format më të larta të biznesit të regjistruar;
- ky tatim të përlogaritet në bazën e përcaktuar në lartësi prej 10%; dhe
- i njëjti paguhet në afatet e përcaktuara me ligj.

Mbërritëm deri këtu, por ajo që do të mbetet nga fitimi, pronari i biznesit akoma nuk mund ta shfrytëzojë për shpenzime personale dhe ta ketë në dispozicion personal. Që ta bëjë këtë, nevojitet:

- nëpërmjet miratimit të akteve ta dedikojë si pagesë të tij personale;
- nga ajo shumë të përlogaritet dhe paguhet 10% tatim personal;
- pjesën tjetër prej 90% ta paguajë në llogari personale dhe pas kësaj do ta ketë në dispozicion për qëllime personale/ private.

Vërejte: Kjo vlen nëse biznesi i regjistruar në formën e lartë/ jopersonale realizon 6.000.001 denarë ose më shumë të ardhura vjetore në të gjitha bazat.

Çfarë ndodh, nëse biznesi realizon më pak se 6.000.000 denarë të ardhura vjetore të përgjithshme?

Në këtë rast, është me rëndësi sa më pak të realizojë nga kjo dhe varësisht nga kjo do të jetë në pozita të ndryshme, edhe atë:

- 1) Nëse realizon nga 3.000.001 denarë deri në 6.000.000 denarë, mund të zgjedhë cilin tatim ta paguajë nga tatimet si vijojnë:
  - tatimi mbi fitim dhe shpenzime të papranuara prej 10% (të cilin paraprakisht e shpjeguar); ose

- tatim mbi të ardhurat e përgjithshme prej 1%, i cili përlogaritet mbi të ardhurat e përgjithshme të realizuara vjetore.

Kur ta bëni një herë përzgjedhjen, në tri vitet e ardhshme nuk do të mund ta ndryshoni përzgjedhjen e bërë, nëse biznesi lëvizë me parametrat e njëjtë. Nëse e tejkaloni kufirin e sipërm, me automatizëm do të zbatohet tatimi paraprak prej 10% (tatimi mbi fitim dhe shpenzime të papranuara), ndërkaq nëse është nën kufirin e poshtëm, me automatizëm do të gjendet në situatën e përshkruar në pikën që vijon 2;

- 2) Nëse realizoni të ardhura të përgjithshme prej 1 denarë deri në 3.000.000 denarë të ardhura të përgjithshme vjetore në të gjitha bazat:

- biznesi edhe pse është regjistruar në formën e lartë/ jopersonale të biznesit, lirohet nga pagesa e cilido qoftë tatimi i cili vlen për këtë ndalesë të udhëtimit.

Në të vërtetë do të vini në gjendje të ngjashme me gjendjen në të cilën janë format personale të bizneseve të regjistruara, përkatësisht do të duhet të përlogariseni dhe paguani vetëm tatimin personal nëse me akt të miratuar vendoset të paguhet fitimi në llogarinë personale të pronarit të biznesit për shpenzime të tij personale dhe në dispozicion personal.

#### 5. Tatimi afrofe

Një mënyrë e këtyllë e tatimit është parashikuar si mundësi vetëm për forma të caktuara të bizneseve të regjistruara, por që të shfrytëzohet kjo mundësi duhet të përmbushen kushte të caktuara, si vijojnë:

- biznesi të mos punësojë persona të tretë/ të mos ketë të punësuar të tjerë;
- në biznesin të mos investojnë edhe persona të tjerë;
- biznesi të realizojë të ardhura vjetore neto jo më të larta se dy paga mesatare vjetore;
- nuk janë në gjendje të mbajnë libra afaristë ose mbajtja e librave ua vështirëson biznesin.

Për shfrytëzimin e kësaj mundësie, duhet:

- biznesi, në afat të caktuar me ligj, të paraqitet dhe të kërkojë një gjë të këtyllë;
- Drejtoria duhet të vendosë nëse janë përmbushur kushtet dhe të lejojë një gjë të këtyllë.

Tatimimi afrofe funksionon në këtë mënyrë:

- të ardhurat përcaktohen në nivel vjetor, në një shumë të supozuar nga ana e Drejtorisë, varësisht nga ajo se ku është pozicionuar dhe si është e pajisur hapësira afariste e biznesit, cila është mosha e pronarit të biznesit, si punojnë bizneset e ngjashëm në atë mjedis dhe ngjashëm;
- Drejtoria pranon shpenzime të normuara, pa marrë parasysh nëse të njëjtat janë bërë ose jo;
- Mbi dallimin përcaktohet tatim vjetor prej 10%.

**Vërejte:** Bizneset të cilët tatimohen me tatim afrofe, lirohen edhe nga obligimi që të posedojnë aparat fiskal për pagesat me para të gatshme.



Në shumë vende në broshurë theksuam se të gjitha dispozitat ligjore kanë logjikën e vet dhe miratimi i tyre e ka arsyen e vet. Dëshirojmë që ju ta kuptoni esencën se pse diçka është rregulluar ashtu siç është rregulluar me ligj dhe së paku të njoftoheni me obligimet e juaja si biznes.

Në këtë mënyrë, gjatë zhvillimit të biznesit tuaj do të lëvizni nëpër hapësirë të ndriçuar. Nuk duhet të jeni ekspert për tatime, por parimisht është me rëndësi të njiheni me të gjitha. Detajet janë këtu vetëm nëse ju nevojiten në mënyrë plotësuese.

Viteve të fundit, Drejtoria e të Ardhurave Publike me të cilën gjatë udhëheqjes së biznesit do të duhet të keni më shumë komunikime, u përpoq dhe ia doli që shumë procedura t'i lehtësojë dhe t'i përafrojë dispozitat ligjore ndaj qytetarëve dhe bizneseve nëpërmjet publikimit të broshurave në fusha të ndryshme me sqarime më të thjeshta.

Përveç kësaj, Drejtoria instaloi sistem të tatimeve elektronike E-TAX nëpërmjet të cilit ju edhe si qytetar por edhe si biznes mund t'i paraqisni të gjitha deklaratat tuaja, për të cilat jeni të obliguar me ligj edhe atë nga shtëpia ose zyra juaj.

Vizitoni ueb-faqen e Drejtorisë [www.ujp.gov.mk](http://www.ujp.gov.mk) ose paraqituni në numrin falas telefonik 0800 33 000 dhe prej këtu në mënyrë të drejtpërdrejtë siguronit të gjitha informatat e nevojshme. Në ueb-faqen e DAP-it do t'i merrni të gjitha informatat e nevojshme. Shkoni në pjesën e publikimeve dhe merrni të gjitha broshurat, prej të cilave do të informoheni për të gjitha obligimet tuaja tatimore edhe si qytetar dhe veçanërisht si biznes. Në fund, personalisht vizitoni zyrën rajonale të Drejtorisë dhe në komunikimin personal informojuni në mënyrë të mirëfilltë.

Mbani mend, se paraprakisht dhe gjatë hapave të parë të biznesit tuaj, duhet të keni kontabilist dhe/ose jurist, me të cilët do të konsultoheni vazhdimisht. Ju vazhdimisht informohuni, megjithatë punët besojani personave profesionistë.

## VIII.

# PARAGJYKIME PËR DHE RRETH INSPEKSIONEVE

## 1. Hyrje në temë

Kohëve të fundit, midis sipërmarrësve u krijua një famë për "inspektimet e tmerrshme" dhe u bë si një lutje e mëngjesit "sot mos kem vetëm inspektim" GABIM!!! Nën një trysni të këtillë biznesi nuk mund të udhëhiqet dhe as të zhvillohet. Me supozimin se kur ju e startoni biznesin nuk e keni ndërmend t'i shkëlqi ligjet dhe të bëni kundërvajtje, atëherë lrohuni nga frika e inspektimeve – le të jenë të mirëseardhura.

Puna e inspektorëve është t'ju kontrollojnë se si punoni, të përcaktojnë se a i respektoni dhe zbatoni ligjet të cilat kanë të bëjnë me veprimtarinë tuaj dhe nëse vërejnë shkelje të përcaktojnë se a e keni bërë me qëllim ose nga mosdija, mosinformimi dhe ngjashëm.

Në përputhje me atë që do të konstatojnë inspektorët, ata ose do t'ju këshillojnë se si të korrigojeheni dhe çka duhet të bëni dhe gjithsesi me këtë rast ata janë të obliguar që zyrtarisht t'ju paralajmërojnë dhe t'ju japin afat që të korrigojeheni, ose do t'ju ndëshkojnë nëse vazhdimisht gjejnë gabime.

Puna e inspektorëve nuk është që me çdo kusht t'ju dënojnë edhe atëherë kur nuk keni bërë kundërvajtje. Në fund të fundit, nëse jeni dënuar, ndërsa nuk keni bërë asnjë kundërvajtje, atëherë keni të drejtë të ankoheni dhe t'i mbronit të drejtat tuaja në gjyq. E keni edhe esnafin nëpërmjet të cilit do të reagoni, madje edhe mund ta padisni inspektorin për keqpërdorim të detyrës zyrtare. Pra, në dispozicion keni mekanizma që të mbroheni nëse nuk i keni shkelur dispozitat ligjore.

Duke i lënë anash skenarët e këtillë të pakuptimtë dhe të rrallë, duhet të kuptoni se puna e inspektorëve është që t'ju kontrollojnë se si punoni, të përcaktojnë nëse i respektoni dhe i zbatoni ligjet të cilët kanë të bëjnë me veprimtarinë tuaj dhe nëse vërejnë ndonjë shkelje duhet të përcaktojnë se a e keni bërë këtë me dashje apo nga mosdija/ mosinformimi dhe ngjashëm.

Në përputhje me atë që do ta konstatojnë inspektorët, ata:

- Ose do t'ju këshillojnë se si të korrigojeheni dhe çfarë duhet të bëni që çdo gjë të jetë në rregull dhe gjithsesi në situata të këtilla e kanë për detyrë që zyrtarisht t'ju bëjnë vërejtje dhe t'ju ja-



pin afat për korigjim;

- OSE do t'ju dënojnë nëse gjejnë vazhdimisht gabime tek ju.

Prandaj sa i përket inspektimeve duhet t'keni të qarta disa punë.

**1) Inspektimi është në dobinë tuaj, inspektorët janë konsulentit tuaj më mirë dhe konfirmimi nga të njëjtët se çdo gjë tek ju është në rregull do t'ju qetësojë.**

Sa më shpesh që ju vinë inspektorët, aq më shpejtë do të informoheni me risitë, më shpejt do t'i korigjoni gabimet që i keni bërë nga mosinformimi dhe pasiguria.

Me fjalë të tjera, pa dallim se për cilin inspektim bëhet fjalë, inspektorët janë ata të cilët në terren e kontrollojnë zbatimin e ligjeve dhe a i shkel dikush ligjet. Sipas kësaj, nuk ka ndonjë person tjetër që është i udhëzuar më mirë për atë se çfarë kërkon shteti nëpërmjet ligjeve në praktikë.

Prandaj nëse nuk bëni shkelje me dashje të ligjeve, ju nuk keni shkak për t'u frikësuar, përkundrazi të gjitha paqartësitë dhe dyshimet që i keni pas të gjitha konsultimeve që i keni bërë me kolegët e esnafit, me kontabilistin, juristin, në fund të njëjtat mund t'i sqaroni me inspektorin i cili do t'ju bëjë kontroll për atë se a punoni në përputhje me ligjin. Për secilën prej pyetjeve tuaj, nga fusha që e mbulon inspektorin, ai do t'ju jap përgjigje të sakta dhe do t'ju udhëzojë se si duhet të veproni në mënyrë të drejtë. Edhe në rastin kur çdo gjë është në rregull dhe kur inspektorin

gjatë kontrollit nuk ka kurrfarë vërejtje, mund ta shfrytëzoni të konsultoheni më mirë me të njëjtin për çdo gjë që ju intereson apo që ju krijon kokëçarje.

**2) Inspektorët dhe biznesmenët nuk janë dy "ushtri" armiqësore të cilat luftojnë njëra kundër tjetrës. Përkundrazi!**

Duhet ta kuptoni se me hapjen e biznesit personal, ju përfshihen në sistemin ekonomik dhe tatimor të shtetit. Në këto sisteme secili e ka detyrën e vet, vendin e vet dhe të gjithë së bashku kontribuojnë që shteti të funksionojë në mënyrë të drejtë ose jo të drejtë. Bizneset e krijojnë dhe mbushin arkën e shtetit nëpërmjet pagesës së tatimeve, ndërsa shteti nëpërmjet inspektorëve (të paguar nga po ajo arkë shtetërore) kontrollojnë nëse çdo gjë rrjedh ashtu siç është parashikuar me ligj, a respektohen rregullat, a e paguan secili pjesën e vet në arkën e shtetit të dedikuar për të mirën e përbashkët.

Bashkëpunim, mirëkuptim dhe respektim midis segmenteve të sistemeve të shtetit duhet të ketë me doemos, sepse bëhet fjalë për një ekip – një ushtri e cila e zhvillon dhe e ndërton bashkërisht shtetin.

Respektoni dhe bashkëpunoni me inspektorët dhe kërkonin të bashkëpunojnë me ju dhe t'ju respektojnë. Kurdo që të vëreni sjellje joadekuate nga organet e inspektorateve, denoncojini në ministrinë përkatëse.

**3) Rregullat bazë kur do t'ju vizitohet ndonjë inspektim**

Kur do t'ju vizitohet ndonjë inspektim ose ndonjë inspektor, ju duhet:

- të kërkonin të legjitimohet para jush

– që të mos ju ndodhë që dikush i cili nuk është fare inspektor t'i bëjë kontroll lokalit dhe evidencës tuaj. Çdo inspektor e ka detyrë dhe obligim ligjor me vete të mbajë legjitimacionin dhe kur hyn në objekt, që të bëjë kontroll, rregullisht duhet të legjitimohet, përkatësisht është përcaktim ligjor t'ju tregojë legjitimacionin e tij zyrtar;

- të kërkonin t'ju tregojnë urdhrin për inspektim – të mos ju ndodhë që ndonjë inspektor t'ju bëjë kontroll për shkaqe dhe motive personale dhe jo si pjesë e detyrave dhe planit të tij të punës që ia ka dhënë eprori i tij. Çdo ekip i inspektorëve ose një inspektor e kanë për detyrë t'ju prezantojnë urdhrin për kontroll të lëshuar nga institucioni të cilit i takon. Urdhri mund të jetë i përgjithshëm (për më shumë objekte afariste në atë rajon) ose konkret (vetëm për objektin/dyqanin/firmën tuaj afariste), por urdhër duhet të posedojë me patjetër. Që të mos ju ndodhë ndonjë mashtrim, shikojeni mirë urdhrin, kush e lëshon dhe a është vula në të njëjtin autentike;
- as në ëndërr të mos ju shkojë ndërmend që inspektorit t'i ofroni një pjesë të shërbimeve tuaja ose produkteve si ryshfet që të mos ju dënojë – kjo për shkak se dhënia ose pranimi i ryshfetit është vepër penale e cila ndëshkohet me ligj. Inspektorët e kanë për detyrë t'ju sugjerojnë për gabimet, ashtu siç e kanë për detyrë edhe t'ju dënojnë nëse konstatojnë se e shkelni vazhdimisht ligjin. Respektoni ligjin dhe në mënyrë të relaksuar menaxhoni me biznesin tuaj.

## 2. Llojet e inspektimeve dhe kontrolleve

Nga sipërmarrësit e vegjël më së shpeshti do e dëgjoni ankesën: "Ka aq shumë inspektime, që tanimë edhe nuk e di se sa janë në numër dhe nuk e di se ç'duhet të bëjë që të jenë të kënaqur të gjithë, me të vërtetë nuk e di.. nuk mundem më, ky është stres tepër i madh!"

Për shkak të pamundësisë që t'u bëni ballë kërkesave të inspektimeve, ne do t'ju ofrojmë informata të cilat mund të jenë në dobinë tuaj, ta dini dhe detektoni se kush janë, sa janë, çfarë kërkojnë, çfarë kontrollojnë dhe cilat dokumente duhet t'ju prezantoni.

Në vazhdim do t'ju prezantojmë llojet e inspektorateve që mund t'ju prekin dhe cilat janë pikat kryesore të interesit të inspektorëve.

### 2.1. Inspektorati i Tregut

Çfarë kontrollon Inspektorati i Tregut, flet vet emërtimi i tyre. Treg – blerje dhe shitje të produkteve dhe shërbimeve. Pra, Inspektorati i Tregut, thënë shkurt, do t'ju kontrollojë si dhe prej ku furnizoheni, si dhe ku shisni.

- 1) Si blini / blini në të zezë ose legalisht me faturë? Për këtë do t'ju kërkojnë në këqyrje dokument për furnizim. Mbani evidencë – libër të faturave hyrëse ose jo? A mbani libër tregtar nëse jeni objekt me shitje me pakicë dhe në atë libër a i keni regjistruar të gjitha furnizimet?
- 2) Si shisni /përkatësisht, secili që do të hyjë te ju dhe do të blejë ndonjë produkt ose shërbimin tuaj, a mund t'i marrë

të gjitha informatat pa ju pyetur asgjë. Çfarë do të thotë kjo?

- Tek ju a janë vendosur çmimet në mënyrë të dukshme në shërbimet tuaja dhe a janë vendosur çmimet në mënyrë të dukshme te çdo produkti juaj? Nëse keni ulje të çmimeve a keni ndonjë informatë të dukshme për atë se kur dhe në çmënyrë e bëni uljen e çmimeve? Të gjitha këto elemente duhet të jenë të vendosura në mënyrë të qartë dhe të dukshme për secilin konsumator që do të hyjë në lokalin tuaj, në mënyrë që i njëjti të mos ketë nevojë për sqarime dhe për t'ju parashtruar pyetje.
- Cilat produkte i keni me ulje? Të gjitha ose vetëm disa? Si t'i gjejë ato me ulje? Produktet të cilat kanë ulje të çmimit duhet të ndahen prej produkteve të cilat nuk kanë ulje. Gjithashtu duhet t'i ndani edhe sipas përqindjes së uljes.
- A keni deklarata në çdo produkt nga i cili konsumatori do të informohet për origjinën e produktit prej ku është importuar dhe ngjashëm?
- A shisni produkte me afat të skaduar ose jo?
- A lëshoni llogari fiskale për çdo shitje dhe të njëjtën a e regjistroni në librin tregtar?
- Keni vendosur informatë për atë se a mund ta kthejë konsumatori produktin e blerë, nëse nuk është i kënaqur dhe çfarë ndodh në këtë rast? Ia ktheni paratë ose duhet të blejë produkt tjetër? A pranoni reklamacione dhe

deri kur? A jepni garanci, nëse po, çfarë garanci dhe për sa kohë?

Sipas logjikës së Inspektoratit të Tregut, këto të dhëna duhet të theksohen në mënyrë të dukshme dhe çdo konsumator të mund t'i shoh pa e pyetur shitësin. Vihuni në rolin e konsumatorit problematik dhe do t'i merrni të gjitha përgjigjet që i kërkon një inspektor i tregut. Finesat mund t'i kuptoni në mënyrë të drejtpërdrejtë edhe nga Inspektorati i Tregut. Për shembull, një nga finesat është se Inspektorati i Tregut do të kontrollojë se a e keni theksuar në vend të dukshëm dhe të qartë orarin e punës, kur e hapni, deri kur punoni dhe cilat ditë. Ky është objekt i interesit të tyre, meqenëse çdo konsumator duhet ta ketë këtë informatë, që ta dijë kur t'ju vizitojë që të blejë ndonjë produkt.

Një finesë tjetër është se Inspektorati i Tregut do të kontrollojë se a e keni theksuar

**Vihuni në rolin e blerësit problematik dhe do t'i merrni të gjitha përgjigjet të cilat i kërkon Inspektorati i Tregut. Finesat, gjithashtu mund t'i kuptoni edhe drejtpërdrejtë nga Inspektorati i Tregut. Për shembull, njëra nga finesat është se Inspektorati i Tregut do të kontrollojë se a e keni theksuar orarin e punës dhe ditët e punës në mënyrë të qartë në vend të dukshëm. Ky është objekt i interesit të tyre për shkak se çdo blerës duhet ta ketë këtë informatë, në mënyrë që ta dijë kur mund t'ju vizitojë dhe të blejë ndonjë produkt. Inspektorati i Tregut i mbron të drejtat e konsumatorit.**

telefonin e tyre në vend të dukshëm. Pse? Që të shohin se çdo konsumator a mund ta ketë këtë informatë nëse është i pakënaqur prej jush dhe dëshiron t'ju denoncojë.

Nga evidencat për Inspektoratin e Tregut është i rëndësishëm libri tregtar – nëse shisni produkte me pakicë, libri i furnizimeve dhe evidenca e shitjes ditore nëse shisni shërbime për qytetarë, në të kundërtën nëse nuk bëni kurrfarë shitje për qytetarë, por bizneseve të tjerë, atëherë Inspektorati i Tregut nuk është kompetent. Megjithatë, në praktikë edhe në raste të këtilla mund të keni kontrole të Inspektoratit të Tregut, dhe në raste të këtilla do tu jepni në këqyrje atë që do tua kërkojnë. Zakonisht bëhet fjalë për librat e faturave hyrëse dhe dalëse.

Autenticitetin e evidencës, Inspektorati i Tregut mund ta kontrollojë përmes regjistrimit të mallit. Gjatë vizitës së inspektorit të tregut duhet t'u jepni në kontroll çdo gjë që kërkojnë prej jush, ndërsa në raste të jashtëzakonshme, kur nuk mund të gjendeni ndërsa është në domenin e mbajtjes së evidencës dhe regjistrimit thirrreni, kontabilistin tuaj. Në të vërtetë ky është obligim dhe kompetencë e juaja.

## 2.2. Inspektorati i Punës

Sipas principit të njëjtë ta kuptojmë edhe kompetencën e Inspektoratit të Punës. Puna –punëtori, kushtet e punës, mbrojtja, evidenca e punës, keqtrajtimi i pronarit ndaj të punësuarit dhe ngjashëm.. çdo gjë që lidhet me punën dhe marrëdhëniet e punës është në kompetencë të Inspektoratit të Punës.

Përderisa në biznesin tuaj jeni i punësuar i vetëm, punët për ju nuk janë edhe aq komplekse dhe Inspektorati i Punës nuk ka shumë për të kontrolluar. Por, sapo të filloni të punësoni punëtorë të tjerë, ju duhet të përgatiteni dhe të informoheni shumë mirë se cilat obligime dhe të drejta i keni si punëdhënës. Prandaj duhet ta dini mirë se çfarë obligimi keni nga Ligji për Marrëdhënie Pune, marrëveshja kolektive dhe cila nga marrëveshjet kolektive vlen më saktësisht për ju.

Në vazhdim, ta shqyrtojmë sferën e interesit dhe kontrollit të Inspektoratit të Punës në rastin e këtillë.

### 1) A i keni paraqitur të gjithë të punësuarit dhe a kanë kontrata pune?

Këtu, inspektori bën inspektim mbi dosjet e të punësuarve. Prandaj, të njëjtat duhet t'i mbani në hapësirat e biznesit. Nuk guxoni të keni punëtor në hapësirën tuaj, i cili nuk është i paraqitur ose nuk e ka të rregulluar në mënyrë tjetër qëndrimin në hapësirat tuaja. Dhe, këtu sugjerojmë ndihmën e juristit.

Në këto dosje duhet të keni dhe të ruani:

- fletëparaqitjen e të punësuarit M1/M2;
- kontratën e punës;
- fletëparaqitjen e sigurimit shëndetësor, formularin ZO-1;
- listën e SPIM për stazhin paraprak të të punësuarit;
- të gjitha vendimet e pushimeve vjetore;





• të gjitha pushimet mjekësore;

• të gjitha korrespondencat ndaj dhe nga ai punëtor (vërejtje, njoftime dhe ngjashëm).

Në këtë pjesë, do të ndalemi pak në kontratën e punës, për shkak se në praktikë, bizneset e vogla, thuaja se

**Nga ana tjetër, Inspektori i Punës i mbron të drejtat e të punësuarve. Me këtë rast ai ka për qëllim ta mbrojë të punësuarin sa u përket kushteve të punës, mbrojtjes gjatë punës, evidencës në punë, ngacmimit në vendin e punës ose keqtrajtimin e pronarit ndaj punëtorit, etj.**

Në mënyrë plotësuese i ndjek pagesat sa i përket pagës bruto dhe neto, orëve jashtë orarit të punës, ditëve të pushimit, etj. E gjithë kjo duhet të jetë e rregulluar në mënyrë përkatëse në kontratën e punës, rregulloren e punës, por edhe në disa akte të tjera, si rregullorja për mbrojtje në vendin e punës, mbrojtje nga ngacmimet, etj.

tërësisht e neglizhojnë atë. Kësaj kontrate duhet t'i kushtoni vëmendje të veçantë para se ta punësoni punëtorin tuaj të parë. Përkatësisht, duhet të angazhoni jurist dhe me të ta përpiloni kontratën në të cilën më vonë vetëm do t'i ndryshoni të dhënat specifike – të dhënat personale

për të punësuarin, pagën bruto të tij, a është punësuar me kohë të caktuar ose me kohë të pacaktuar dhe a është punësuar me orar pune të plotë ose me orar pune më pak sesa orari i plotë, pastaj në cilën pozitë të punës punësohet dhe kushte e të dhëna të tjera të rëndësishme vetëm për atë punëtor.

Pjesa tjetër e kontratës duhet të përbëhet nga pjesë të rregullores për punë, me të cilën rregullohen kushtet e punës, përkatësisht të drejtat dhe obligimet e të punësuarit dhe tuajat si punëdhënës. Meqenëse kjo është materie komplekse, mos bëni aventura në kuptimin që ta përpiloni vet, por drejtojuni juristit që ai ta përpilojë bashkë me rregulloren e punës.

### **2) A e keni theksuar orarin e punës dhe a mbani evidencë për vajtje-ardhjen e çdo të punësuarit veç e veç?**

Këtu, Inspektorati i Punës bën inspektimin mbi librin në të cilin punëtori nënshkruhet kur vjen dhe kur largohet nga puna. Nëse në këtë evidencë, inspektori vëren se ndonjë punëtor ka punuar jashtë orarit të punës, ka punuar në ditë feste ose vikendi, do të kërkojë të shohë se a është paguar kjo punë me orar të shtuar të orëve të punës, siç e kërkon ligji ose për ato orë i keni dhënë ditë të lira, që gjithashtu lejohet me ligj. Kjo evidencë mbahet në "librin e rregullshmërisë" të cilin e keni blerë ose përgatitur vet.

Ju keni të drejtë të vendosni, nëpërmjet përpilimit të rregullores tuaj interne, se cilin variant do ta përdorni, por ky vendim merret menjëherë dhe nuk ndryshohet çdo ditë, nga rasti në rast. Rregullat

gjithsesi se mund t'i ndryshoni, por vetëm nëpërmjet ndryshimit të rregullores dhe me këtë rast me shkrim duhet ta informoni punëtorin me ndryshimin e kontratës.

Në të vërtetë, punëtori duhet të informohet çdoherë se cilat rregulla të punës vlejné për të, cilat janë të drejtat dhe obligimet e tij. Nëse është dakord me kushtet të cilat i ofroni, do ta nënshkruajë kontratën, në të kundërtën do ta ndërpresë punën. Me një rregullore të këtyllë interne për punë, ju rregulloni më shumë punë edhe atë pikërisht për rastet e këtylla specifike dhe punë profesionale, konsultohuni me juristin dhe angazhoni jurist të fushës së marrëdhënieve të punës. Ajo që nevojitet në këtë rast, është t'i thoni juristit se çfarë rregulla dëshironi të keni, ai do t'ju tregojë se a janë në kuadër të ligjit dëshirat tuaja dhe cilat alternative ligjore i keni në dispozicion për atë që ju dëshironi, nëse të njëjtat nuk janë.

### **3) A ua paguani me kohë pagën, a ua përlllogaritni drejtë, a u jepni të punësuarve vërtetim për këtë pagesë në mënyrë që punëtori të ketë pasqyrë se çfarë i është përlllogaritur dhe çfarë i është paguar?**

Punëtorëve tuaj, ju duhet t'ua paguani pagën dhe për këtë ka afate ligjore, të cilat nëse i shkelni, paguani dënime dhe/ose kamatë.

Afati i parë ka të bëjë me atë se deri kur duhet të paraqitet përlllogaritja e pagës deri te Drejtoria e të Ardhurave Publike për miratim. Në momentin e hartimit të këtij manuali kjo është dita e 10-të e muajit

për pagesën e pagës për muajin paraprak. Afati i dytë ka të bëjë me atë se deri kur duhet ta paguani pagën dhe kontributet e pagës t'i paguani ndaj shteti dhe fondeve. Në momentin e hartimit të këtij manuali, kjo është dita e 15-të e muajit për pagesën e pagës për muajin paraprak.

Nga këto dy obligime të lartpërmendura, drejtpërsëdrejti nga ju varet vetëm pagesa. Çdo gjë tjetër e bën dhe e ka për obligim kontabilisti juaj. Ai duhet ta bëjë përlllogaritjen e pagës për ju dhe për të punësuarit tuaj, ai duhet ta dërgojë përlllogaritjen deri te DAP-i për vërtetim dhe në fund t'ju dorëzojë dokumentin juve, me të cilin ju do ta kryeni pagesën në bankë.

Kontabilisti juaj nuk do të mund t'ju përlllogaritë drejt pagën në përputhje me ligjet, nëse ju nuk ia siguronit informatat për atë se cili punëtor sa dhe kur ka qenë ose nuk ka qenë në punë gjatë muajit paraprak dhe nëse nuk ka qenë, cilat janë shkaqet. Ndërsa, si do ta dini ju këtë, nëse nuk mbani evidencë çdo ditë me ndihmën e librit për rregullshmëri? Pa të, mund t'ju ndodhë të harroni dhe në këtë mënyrë ndonjë punëtor t'i paguani më pak ose më shumë nga ajo që duhet, kështu do të krijoni pakënaqësi, dhe me këtë edhe atmosferë të keqe pune.

Në mënyrë që kontabilisti juaj ta përlllogaritë në mënyrë të drejtë pagën për një muaj, ai duhet t'i posedojë të dhënat, si vijojnë:





- cilat/sa ditë ka munguar ndonjë punëtor dhe për çfarë arsye (sepse për shkaqe të ndryshme të mungesës pason pagesë e ndryshme);
- a ka punuar jashtë orarit (mbi 8 orë në ditë), për festë ose për vikend? Kjo e dhënë është e nevojshme në rastet kur me rregulloren tuaj e përcaktoni se i paguani këto orë të punës. Ndërkaq, nëse me rregulloren tuaj keni përcaktuar se për këto orë të punuara, të punësuarve t'u jepni ditë të lira, atëherë të njëjtat nuk janë të rëndësishme për përlllogaritjen e pagës, por ju për këtë duhet të mbani evidencë precize për të drejtën e fituar për ditë të lira dhe për ditën e lirë të shfrytëzuar. Dita e lirë nuk është e njëjtë me pushimin vjetor dhe nuk e zëvendëson pushimin vjetor;
- cila është paga e tij bruto sipas kontratës së punës për një ditë të punuar të plotë në muaj. Në kontratat e punës detyrimisht duhet të shkruhet pikërisht kjo shumë. Shuma e pagës bruto është pikë referuese e kontabilistit për ta bërë përlllogaritjen. Paga bruto ose paga e përgjithshme për një të punësuar tuajin është shuma e përgjithshme se sa do t'ju kushtojë një i punësuar, nëse ka pasur orë të plota pune për një muaj, me orar normal të punës. Në këtë shumë përfshihet ajo që duhet t'ia paguani punëtorit dhe atë që duhet t'ia paguani shtetit në total. Kjo shumë nuk i përfshin orët e punës jashtë orarit të punës ose festës;

- stazhi i tij paraprak, para se të punësohet tek ju. Kjo e dhënë i jepet kontabilistit menjëherë pasi të punësuarit t'i bëhet pagesa e parë e pagës. Pastaj, për çdo muaj kontabilisti, nëpërmjet zgjidhjes softuerike e përlllogarit stazhin e të punësuarit dhe për çdo vjet të stazhit të mbushur vjetor, me ligj e ka për detyrë t'ia përlllogaritë shtesën prej 0,5% të pagës. Meqë shumica e sipërmarrësve dhe një pjesë e kontabilistëve, për shkak të mospasjes së të dhënave e kapërcejnë këtë shtesë, Inspektorati i Punës është mjaft i fokusuar sa i përket kontrollit të kësaj pjese. Prandaj, kini kujdes dhe këto të dhëna sigurojani kontabilistit dhe ndiqni nëse ai e bën me rregull këtë përlllogaritje të shtesës. Të dhënat për stazhin paraprak sigurohen nga listat e stazhit të cilat i lëshon SPIM-i dhe të cilat i potencuam më lartë, se duhet t'i keni në dosjen e të punësuarit.

Afati i tretë për pagimin e pagave është afati në të cilin duhet që të gjithë të punësuarve, pas pagesës së pagave t'u ndani vërtetime për pagën e paguar. Këtë duhet ta bëni ditën e njëjtë ose ditën e ardhshme pas pagimit të pagave. Keni kujdes, ky nuk është vërtetim i llojit "konfirmohet se punëtorit NN i është paguar paga për muajin XX", të cilin mund ta përpiloni vetë. Ky është vërtetim të cilin e përpilon kontabilisti për çdo të punësuar veç e veç dhe i njëjti duhet t'i përfshijë të gjitha dhënat për orët dhe shumat në bazë të të cilave është përpiluar përlllogaritja.

Inspektorati i Punës kërkon dëshmi se a janë shpërndarë vërtetimet dhe kërkon të shikojë ndonjë nga ato vërtetime, në

mënyrë që ta shikojë përmbajtjen. Për të parën ju mjafton ta keni listën në të cilën çdo i punësuar do të nënshkruhet dhe do të ketë datën e pranimit të vërtetimit, ndërsa për të dytën, inspektori do të kërkojë nga ndonjë i punësuar ose nga ju t'ia tregoni vërtetimin të cilin e keni shpërndarë.

Edhe këtu, paraqiten probleme, së pari meqenëse shpesh ndodh që askush për momentin të mos e ketë me vete vërtetimin, dhe së dyti inspektori të mos jetë i kënaqur me përmbajtjen e tij. Prandaj, në hapësirat tuaja çdoherë ruajeni ekzemplarin e vërtetimeve të këtilla. Që ta kuptoni më mirë se cila përmbajtje do t'i kënaq inspektorët e punës dhe për çfarë nuk do të kenë vërejtje, vendosuni në rolin e të punësuarit. Kur si i punësuar do të vëreni se në vend që ta merrni pagën e pritur mujore, ju keni marrë pagë më të vogël ose më të madhe, sigurisht se do të kishit dashur të shihnit pse ndodhë një gjë e këtillë dhe prej ku vjen ky dallim?

Ja, të shikojmë një shembull. Ju jeni i punësuar tek një punëdhënës tek i cili paguhen orët jashtë orarit të punës. Meqenëse e dini se sa e keni pagën për të cilën punoni, i dini edhe pagën për një orë pune jashtë orarit. Saktësisht e dini se gjatë muajit keni punuar 16 orë jashtë orarit të punës dhe për këtë muaj prisni të merrni pagë më të lartë. Por, në fund merrni një pagë me një rritje shumë të vogël nga ajo që e keni pritur. Nëse punëdhënësi ju jep një vërtetim shterpë, në të cilin është vetëm shuma e pagës dhe kontributeve, ju nuk mund të kontrolloni asgjë. Por, nëse vërtetimi është me informata të detajuara për orët e punuara, do të shihni se në vend

të 16 orëve, ju janë llogaritur vetëm 5 orë pune. Tani do të mund të reagoni dhe ta korrigjoni gabimin.

Të bëjmë një përmbledhje, vërtetimet duhet të jenë aq të detajuara sa është e nevojshme që një punëtor t'i ketë të gjitha të dhënat të cilat i janë përlllogaritur në pagë, çfarë shtesash dhe sa, çfarë i është hequr, sa dhe pse, sa orë i janë marrë dhe të gjitha detajet e tjera. Ky është vërtetim i drejtë për të cilin askush nuk do t'ju bëjë vërejtje.

#### 4) A u lëshoni vendime për pushim vjetor?

Të punësuarit tuaj kanë të drejtën e shfrytëzimit të pushimit vjetor, njësoj si dhe ju nëse do të ishit të punësuar tek një punëdhënës tjetër do të dëshironit të keni dhe do të kishit nevojë për pushim vjetor. Por, secili i punësuar nuk e ka të drejtën e njëjtë të kohëzgjatjes së pushimit vjetor. Kjo varet nga ajo se sa stazh pune ka, çfarë pozite me përgjegjësi kryen, çfarë arsimimi ka dhe kushte të tjera.

Prandaj, mos luani në letrën e cila është e pranishme në mënyrë masive – "për secilin dy javë në vit". Kjo as nuk është logjike, e as e drejtë. Ekzistojnë rregulla dhe marrëveshje kolektive, kujt dhe sa pushim vjetor i takon. Për veprimtarinë tuaj këtë duhet ta mësoni me ndihmën e juristit, i njëjti t'ju përgatitë një ekzemplar për vendim për pushimin vjetor dhe më pas ju t'i përpiloni. Ligji ju jep mundësi zgjedhjeje, por në disa pjesë, sa i përket kësaj teme, ju obligon në mënyrë konkrete.







Shumë sipërmarrës lidhur me temën pushime vjetore dhe vendime, nuk i përkushtojnë vëmendje, duke menduar se nuk janë të rëndësishëm dhe se mund të zgjidhet me një përgjigje gojore. Gabim!!! Ju duhet që në biznesin tuaj të planifikoni me patjetër, së paku tre muaj paraprakisht dhe ta bëni planin dhe listën/orarin. Prandaj, kur një herë do të merreni vesh me të punësuarit e juaj, do t'u përpiloni vendime, për secilin prej tyre në mënyrë që të përkujtohet se kur është në radhë, kështu që nuk do të ketë moskuptime.

Vendimet përgatiten para fillimit të sezonit të pushimeve vjetore, përkatësisht para 30 qershorit. Nëse veproni në këtë mënyrë, ju do ta dini saktësisht se cili punëtor do të mungojë dhe do të planifikoni se si ta plotësoni mungesën e tij.

Këtu, disa çështje janë të rëndësishme të cilave u kushton vëmendje Inspektorati i Punës, krahas asaj se a u jepni vendime të drejta dhe të ligjshme për pushim vjetor. Njëra çështje është se e keni për detyrë që çdo punëtor t'i siguroni shfrytëzimin e pushimit vjetor të plotë dhe pa ndërprerje prej minimum 12 ditë pune, e dyta është se secili punëtor duhet të ketë mundësi të shfrytëzojë një ditë kur të dëshirojë, duhet vetëm t'ju njoftojë me kohë, çështja e tretë është se pushimi vjetor, brenda vitit, mund të shfrytëzohet në pjesë deri më 30 qershor të vitit të ardhshëm. Në këtë pjesë ka edhe disa detaje tjera në të cilat nuk do të ndalohemi, por të njëjta mund t'ju shpjegojë juristi ose kontabilisti.

**5) A keni organizuar ose realizuar kontrolle sistematike për të punësuarit e juaj brenda afatit të paraparë ligjor?**

Ju si punëdhënës jeni i obliguar me ligj që në një afat të caktuar, të punësuarve tuaj t'u siguroni dhe paguani kontrolle të rregullta të përgjithshme sistematike. Rreth afateve të cilat aktualisht janë në fuqi, kur filloni të punësoni persona të tretë do të informoheni nga juristi juaj. Në momentin e botimit të manualit, ky afat është 18 muaj.

Ta shikojmë se cila është logjika e kësaj mase ligjore. Së pari, duhet ta dini se që nga përzgjedhja dhe pranimi i punëtorëve, varësisht nga ajo se cilin dhe për çfarë vendimi për punë bëhet fjalë, duhet të keni kujdes se a kërkon ai vend pune kondicion të veçantë shëndetësor. Të themi se nuk mund të pranoni punëtorë me shëndet të çrregulluar të shtyllës kurrizore në vend pune i cili kërkon mbajtjen e peshave të mëdha. Së dyti, duhet të dini se nëse në vendin e punës dikujt i ndodh lëndim me pasoja më të vogla ose më të mëdha, ju mbani përgjegjësi të madhe nëse një gjë e këtillë ka ndodhur për fajin tuaj të drejtpërdrejtë ose të tërthortë.

Ndonjëherë shëndeti i njerëzve ndryshon brenda natës, ndërsa nga angazhimet e mëdha dhe nga obligimet ose pakujdesia, nuk shkohet rregullisht te rregull mjeku. Nga ana tjetër, Ju si punëdhënës, jeni përgjegjës që detyrat e punës së të punësuarve t'juja dimensiononi në përputhje me gjendjen e tyre shëndetësore në mënyrë që të shmangni pasoja të padëshirueshme. Ligji ofron mundësi që ju të organizoni kontroll kolektiv sistematik, në cilindo interval që dëshironi, por më së paku një kontroll në çdo 18 muaj.



Qëllimi i këtij obligimi ligjor është që punëdhënësi të kujdeset për shëndetin e të punësuarve të vet, sipas parimeve të praktikës së mirë të punës, sepse ju e ndërtoni bashkë me ta biznesin tuaj. Këtë çështje shteti e ka rregulluar me ligj, për rastet e punëdhënësve të papërgjegjshëm.

**6) A keni rregullore për mbrojtje gjatë punës, a i keni trajnuar të punësuarit për atë se si ta mbrojnë shëndetin gjatë kryerjes së punëve dhe a i keni marrë të gjitha masat mbrojtëse të parashikuara me këtë rregullore?**

Me ligj jeni të obliguar që nga firma të licencuara të porosisni elaborat dhe rregullore për mbrojtje gjatë punës, në të cilët rregullohet saktësisht nga persona profesionistë se çfarë masa sigurie dhe mbrojtjeje nga lëndimet dhe çrregullimet e tjera të shëndetit të punëtorëve duhet të ndërmerren konkretisht në veprimtarinë tuaj dhe në kushtet tuaja të punës.

Kjo edhe për ju është e domosdoshme, në mënyrë që të dini se çfarë kushtesh dhe mbrojtjeje të siguroni për veten tuaj dhe për të punësuarit tuaj, edhe atë për çdo vend pune veç e veç, varësisht se cilat veprime të punës janë parashikuar për atë vend pune.

Inspektorati i Punës kontrollon se a keni përpiluar rregullore dhe elaborat, a keni vepruar sipas tyre dhe a i keni trajnuar të punësuarit për atë se si të jenë të sigurt dhe të mbrojtur gjatë kryerjes së detyrave të punës.

**7) A keni rregullore për mbrojtje nga ngacmimi dhe keqtrajtimi në vendin e punës dhe a i keni informuar dhe trajnuar të punësuarit si të mbrohen nga kjo?**

Ju, si punëdhënës, zgjidhni se kë do të punësoni, i jepni detyra, i kontrolloni, por i punësuarit me punësimin tek ju bëhet pronë e juaj dhe nuk guxonin ta keqtrajtonin as në mënyrë të drejtpërdrejtë e as në mënyrë të tërthortë. Si dhe as i punësuarit tek ju, i cili është epror i një të punësuarit tjetër, nuk guxon ta bëjë këtë. Ndërsa ju e keni për detyrë ta ndaloni.

Në rast të ngacmimit të caktuar, i punësuarit mund të iniciojë kontest gjyqësor dhe besoni se do të përfundoni të lënduar financiarisht, si në njërin ashtu edhe në rastin tjetër, sepse nuk e keni penguar një gjë të tillë. Nga njëra anë, ju si sipërmarrës nuk keni kurrfarë dobie nga keqtrajtimi i punëtorit. Përkushtimi i tij, interesi dhe përqendrimi në detyrat e punës do të zvogëlohen dhe në këtë mënyrë ju vetëm mund të humbni. Në fund humbni, ndërkaq keni investuar kohë dhe mund për ta udhëzuar në detyrat e punës. Prandaj, kjo duhet të pengohet me kohë. Si bëhet një gjë e këtillë?

Kjo do të thotë t'i jepni një kopje nga ligji i shkurtër në mënyrë që ta lexojë dhe t'i jepni një kopje nga rregullorja juaj për mbrojtje nga keqtrajtimi në vendin e punës, të cilën e keni përgatitur bashkë me juristin e angazhuar dhe në të cilën duhet të ketë udhëzime se si të veprojë ai në rast të keqtrajtimit, kujt t'i drejtohet, ankohet dhe ngjashëm. Në fund, për punëtorin organizoni një trajnim njëorësh, të cilin do ta zbatoni ju ose ndonjë person profesionist-jurist, të cilin do ta angazhoni ju, ku në pika të shkurtra do ta informoni për çdo gjë.



Inspektorati i Punës do të kërkojë dëshmi se e keni zbatuar këtë që u tha më lart dhe prandaj e gjithë kjo duhet të mbështetet me një deklaratë të nënshkruar nga punëtori juaj se e keni njoftuar me rregullat për mbrojtje nga keqtrajtimi në vendin e punës dhe se të njëjtat i ka të qarta.

### 8) A keni rregullore për mbrojtjen e të dhënave personale të të punësuarve tuaj?

Gjatë punësimit të personave të tjerë në firmën tuaj, ju në mënyrë të pashmangshme vini në situatë të dispononi me të dhënat e tyre personale, siç janë: numri amzë, adresa, telefoni, numri i llogarisë së transaksionit dhe ngjashëm. Të dhënat e këtylla ju nuk guxonin t'i shpërndani ku duhet e ku s'duhet, ju duhet t'i përdorni saktësisht me dedikim dhe t'i mbronin që dikush i paautorizuar të mos ketë qasje te të njëjtat.

Për këtë jeni të obliguar me ligj, ndërsa me rregullore duhet saktësisht t'i përkufizoni procedurat se kush mund të disponojë me këto të dhëna nga të punësuarit në biznesin tuaj. Të dhënat e këtylla është e domosdoshme t'ia dorëzoni kontabilistit tuaj dhe/ose juristit, me qëllim të nevojës për ta paraqitur/çregjistruar dhe për shkak të përlllogaritjes së pagës dhe evidencës amzë. Së këtejmi, se si ata do të manipulojnë me këto të dhëna, duhet të rregullohet me kontratën për bashkëpunim të cilën e keni lidhur me ta.

Të potencojmë se Inspektorati i Punës mundet, por edhe nuk e ka të domosdoshme ta kontrollojë këtë pjesë, sepse për këtë problematikë ekziston institucion konkret shtetëror i cili mund t'ju kontrollojë.

Nëse për ju është e lodhshme e gjithë kjo që është në pjesën e Inspektoratit të Punës, t'ju inkurajojmë se gjithë këtë nuk mund ta bëni vetëm, përkatësisht do të keni nevojë për ndihmë profesionale. Nevojë për ndihmë të këtillë profesionale do të keni në fillim, kur ende nuk jeni udhëzuar dhe derisa t'i vendosni të gjitha rregullat e lojës përmes akteve. Dhe, kjo është pjesa më e rëndësishme, mos eksperimentoni. Angazhoni jurist në atë moment kur do të vendosni të punësoni persona të tjerë në biznesin tuaj dhe një nga një vendosini punët në këmbë të shëndosha, në mënyrë që puna t'ju ecë më lehtë dhe me rregull.

Në rast të vizitës të inspektorit të punës, ju punoni personalisht me të dhe sigurojini çdo gjë që do t'ju kërkojë. Në raste të jashtëzakonshme (fusha e pagave) thirrni kontabilistin, ndërsa juristin thirrni sipas nevojës, në rast se inspektori ju bën vërejtje në lidhje me domenin e akteve dhe dokumenteve të përpiluara.

Logjika e këtyre kërkesave është se fillimisht e mbronin veten dhe siguronin punë komode në kushte dhe rregulla të rregulluara, sipas parimeve të praktikës së mirë afariste. Prandaj dokumentet dhe aktet e përpiluara vendosin rregulla, të drejta, obligime dhe sanksione. Përveç kësaj, ato i mbrojnë të punësuarit tuaj, sepse në këtë mënyrë ata punojnë në një atmosferë me rregulla të përcaktuara, e dinë saktësisht se cilat janë obligimet

dhe të drejtat e tyre, por edhe cilat janë sanksionet nëse nuk respektohen ato rregulla. Në këtë mënyrë mund të vendosin se a do të punësohen tek ju ose jo, si dhe sa gjatë do t'i mbani si punëtorë tuaj. Kështu, punëdhënësi i cili i ndërron shpesh të punësuarit, si dhe punëtori i cili nuk mund të qëndrojë më gjatë tek një punëdhënësi i caktuar, në të dy rastet janë shembull për praktikë të keqe afariste.

### 2.3 Inspektorati Sanitar

Inspektorati Sanitar është në kuadër të Ministrisë së Shëndetësisë dhe është kompetente për kontrollin e obligimeve të mëposhtme.

1) A i përbushin hapësirat kushtet elementare sanitare? – A keni tualet, ujë dhe kushte të tjera të domosdoshme higjienike në hapësirën në të cilën e ushtroni veprimtarinë?

**Inspektorati Sanitar është në kompetencë të Ministrisë së Shëndetësisë dhe ka për qëllim t'i kontrollojë kushtet elementare sanitare, si dhe standartet e tjera higjienike të cilat duhet të përbushen në mënyrë që të sigurohet mbrojtja e konsumatorëve nga përcjellja e sëmundjeve.**

2) A bëni dezinfektim dhe deratizim të rregullt të hapësirave dhe pajisjeve të punës? – Këtë e keni për detyrë ta bëni nëse punoni me produkte (prodhoni, shisni, shërbeni) të cilët janë për konsum të njerëzve ose nëse keni kontakte me më shumë njerëz.

3) A kanë bërë të punësuarit e juaj kontrole sanitare? – Kjo kërkohej nëse punoni me prodhimtari dhe shitje të ushqimit ose shërbimtar për kryerjen e të cilëve ju dhe/ose të punësuarit e juaj vijjnë në kontakt me konsumatorët.

Ajo që do t'ju nevojitet që Inspektorati Sanitar të mos ketë vërejtje konkretisht për veprimtarinë tuaj, do të informoheni drejtpërdrejt tek ata edhe atë para se ta hapni biznesin. Në rast të vizitës së inspektorëve sanitarë ju në mënyrë të pavarur punoni me ta dhe siguronin çdo gjë që do t'ju kërkojnë.

### 2.4. Inspektorati Financiar

Inspektorati Financiar është në kuadër të Ministrisë së Financave, më saktësisht në kuadër të Drejtorisë së të Ardhurave Publike. Në parim, me të punon kontabilisti juaj, ndërsa domenin e interesit të tij janë tatimet e të gjitha llojeve, kontributet e pagave, me një fjalë të ashtuquajtura "detyrime publike". Domenin e tyre është edhe njoftimi në Drejtorinë e të Ardhurave Publike, për të cilat jeni të obliguar me ligj dhe të cilin ua përgatit kontabilisti juaj.

Inspektorati Financiar rrallëherë mund t'ju vizitojë pa paralajmërim, ndërsa kjo zakonisht ndodh kur bën kontrolle masive në lidhje me evidentimin e parave të gatshme në aparatet fiskale. Për çdo parametër tjetër të kontrollit, Inspektorati Financiar paralajmërohet rregullisht tek ju ose tek kontabilisti juaj, të cilin që në fillim jeni të obliguar ta paraqitni në



Drejtorinë e të Ardhurave Publike si kontabilist tuajin.

Do të thotë, fusha të interesit të Inspektoratit Financiar, janë:

### 1) Fiskalizimi

Këtë kontroll, Drejtoria e bën me vizitë të paparalajmëruar dhe drejtpërsëdrejti në objektin tuaj për shitje me pakicë nëse e keni. Një gjë e këfillë ndodh vetëm në këtë rast. Prezenca e kontabilistit tuaj nuk është e nevojshme, e as nuk kërkohet. Sferë e interesit është se a regjistrohet në aparatën fiskal çdo shitje me para të gatshme. Kjo kontrollohet në atë mënyrë që do ta bëjnë krahasimin e shumës së parave të gatshme në arkë me shitjen e regjistruar në arkë.

Tani, përkushtoni vëmendje kësaj që vijon, e që shfaqet si problem i shpeshtë i cili është pasojë e mosdijes. Para fillimit të çdo dite të punës, ju duhet të siguronit para të gatshme, të cilat do t'ju shërbejnë për të kthyer kusurin. Ato duhet të jenë një shumë e rrumbullakuar në bankënota dhe monedha të ndryshme, për shembull 1.000 denarë ose 2.000 denarë. Paratë e këtilla të gatshme, para se të filloni me punë, ju i evidentoni në arkë, ndërsa në fund të ditës i fshini. Këto quhen para të gatshme për punë.

Për shembull, nëse deri në vizitën e inspektorëve financiar ju keni shitur produkte dhe keni ofruar shërbime me shumë të përgjithshme prej 10.000 denarë, paratë e gatshme për kthimin e

kusurit janë 2.000 denarë, inspektori në arkë duhet t'ju gjejë 12.000 denarë dhe në këtë rast ju jeni të rregullt. Nëse ju gjen më shumë ose më pak se 12.000 denarë, ju keni problem.

**Inspektorati Financiar është në kuadër të Ministrisë së Financave, më saktë në kuadër të Drejtorisë së të Ardhurave Publike. Me të, në parim, punon kontabilisti juaj, ndërsa domen i interesit të tij janë tatimet e të gjitha llojeve, kontributet e pagave, me një fjalë të ashtuquajturat "detyrime publike".**

Kini kujdes. Shpeshherë ndodhë që blerësi të mos e marrë kusurin nëse ai është monedhë. Mos e lini në arkë. Nëse pyesni veten se çfarë të bëni me të, ja një ide: vendoseni në kasë e cila hapet vetëm me thyerje dhe në të menjëherë futini monedhat të cilat nuk do t'i marrin blerësit. Zakonisht ato janë monedha prej 1, 2, 5, 10 denarë. Inspektorët kanë të drejtë të kërkojnë thyerjen e një kase të këfillë, me qëllim që ta kontrollojnë përmbajtjen e saj dhe nëse në të gjejnë bankënota të palogjikshme të cilat çojnë në atë se nuk bëhet fjalë për monedha të cilat nuk i kanë marrë blerësit, me të drejtë do të ndëshkoheni sepse do të jetë e qartë se mashtroni.

Ndonjëherë mund të ndodhë të mos keni para të imëta mjaftueshëm dhe të "huazoni nga portofoli juaj" bankënota prej 100 ose 500 denarë. Një gjë e këfillë gjithashtu nuk është e lejueshme dhe mund të bëjë probleme në xhiron ditore.

Rekomandohet që madje edhe çanta juaj, portofoli ose çanta me portofolin e punëtorit të juaj të qëndrojnë larg nga arka, në një hapësirë tjetër në mënyrë që të mos ketë kurrfarë "transaksione" midis parave zyrtare dhe private.

### 2) Tatimet

Për këtë lloj kontrolli inspektorët financiarë paralajmërohen dhe zakonisht punojnë tek kontabilisti juaj, nëse ka kushte për një gjë të këfillë. Varianti i dytë është të punojnë tek ju, në hapësirat e biznesit dhe në prezencën e kontabilistit tuaj, nëse ai nuk mund të sigurojë kushte pune dhe në këtë rast i gjithë dokumentacioni, i cili sipas rregullit mbahet tek kontabilisti juaj, duhet të kalojë në hapësirat tuaja. Dhe varianti i tretë, nëse askund nuk ka kushte për inspektorin, i gjithë dokumentacioni duhet të çohet në hapësirat e Drejtorisë ku inspektori do ta kryejë inspektimin dhe kontrollin.

Sido që të jetë, është me rëndësi se gjatë një kontrolli të këfillë, derisa inspektori bën inspektimin, komunikoni me kontabilistin tuaj dhe atij i drejtohet për asistencë gjatë sigurimit të dokumentacionit. Gjithsesi, ai me ju komunikoni në fillim në mënyrë që të informohet nga ju, si dhe në lidhje me atë se çfarë punoni dhe në fund ju informoni se çfarë ka gjetur gjatë kontrollit. Gjatë kontrollit, me ju komunikoni sipas nevojës, e që do të thotë se gjatë gjithë kohës duhet të jeni të aksesshëm dhe në dispozicion derisa zgjat kontrolli.

Secili kontabilist e di saktësisht se çfarë dhe si e bën kontrollin inspektori financiar në fushën e tatimeve, por ja, shkurtimisht çfarë është në fokusin e interesit të çdo inspektori të Drejtorisë në fushën e tatimeve:

- A janë përlogaritur të gjitha tatimet për të cilat jeni të obliguar (ekzistojnë më shumë lloje të tatimeve)?
- A është bërë përlogaritja e të gjitha tatimeve në përputhje me ligjet?
- A janë paguar tatimet brenda afatit ligjor?
- A është paguar kamata në rastet kur është vonuar pagesa?
- A është bërë shmangie nëpërmjet mashtrimit ose a janë prezantuar të dhëna të pasakta me qëllim që të mos paguhet ose të paguhet më pak një tatim i caktuar.

### 3) Njoftimi


Inspektori financiar e kontrollon edhe atë se biznesi juaj a e ka njoftuar me kohë dhe saktë Drejtorinë, nëpërmjet kontabilistit tuaj, për obligimet e veta tatimore, për të cilat është i obliguar me ligj që në mënyrë periodike ta njoftojë Drejtorinë. Ky kontroll bëhet me rregull bashkë me kontrollin e tatimeve.

### 4) Pagimi i obligimeve ndaj bizneseve të tjera

Çdo biznes duhet të jetë i disiplinuar dhe obligimet e tij t'i shlyejë në afat i cili është dhënë nga biznesi ku bën furnizimin e produkteve dhe shërbimeve të caktuara. Domethënë, keni bërë furnizimin e materialeve nga ndonjë sipërmarrës tjetër dhe me të merruni vesh që të njëjtat t'ia paguani brenda afatit prej 60 ditësh, dhe kështu duhet të veproni. Nga viti 2014 një gjë e këfillë është e detyrueshme me ligj.

Pse u miratua një ligj i këfillë?





Sepse në praktikë ndodhte që dikush të mos i përmbushte obligimet, ta mbyllë në heshtje biznesin dhe të gjithë nga të cilët është furnizuar të pësojnë dëme. Meqenëse dukuritë e këtilla u bënë masive, shteti ynë vendosi këtë ta rregullojë me ligj, për arsye se në këtë mënyrë shkatërroreshin shumë biznese të shëndosha.

Drejtorja për të Ardhura Publike, përkatesisht Inspektorati Financiar, ju kontrollon se a i keni shlyer detyrimet ndaj bizneseve të tjera në afatet e përcaktuara dhe nëse vëren mosrespektim, atëherë ju ndëshkon. Për hollësi dhe mbrojtje në këtë pjesë do të këshilloheni dhe konsultoheni me juristin tuaj të angazhuar. Për një fushë konkrete janë shumë të rëndësishme kontratat për të cilat ju dhamë sqarime në fillim të këtij manuali dhe për të cilat ju këshilloam se detyrimisht duhet t'i lidhni me të gjitha bizneset nga të cilat kryeni furnizime të rregullta ose periodike, por që janë furnizime të mëdha dhe të rëndësishme.

Për dhe rreth kontrollit financiar, të gjitha informatat do t'i merrni nga kontabilisti

juaj dhe drejtpërdrejt nga Drejtorja, e cila organizon rregullisht punëtori dhe trajnime të vogla për sipërmarrës të rinj.

Meqenëse tatimet, përlllogaritja e tyre, pagesat dhe raportimet për to janë shumë të rëndësishme dhe tërheqin ndëshkime të mëdha, është e dëshirueshme që ju të jeni vazhdimin në rrjedhë me to, të bisedoni dhe të këshilloheni me kontabilistin tuaj, të pyesni, t'i drejtoheni Drejtorisë çdoherë kur nuk e keni plotësisht të qartë diçka.

Rregullisht, gjatë planifikimit të obligimeve tuaja duhet t'u jepni prioritet detyrimeve tatimore ose së paku të bëni planifikime të mira dhe të kujdesshme kur nuk keni mbledhur mjete të mjaftueshme në mënyrë që të mos keni vonesa më të mëdha të cilat do t'ju tërheqin edhe kamata më të mëdha.

Viteve të fundit, Drejtorja ka linjë të veçantë telefonike për çdo lloj konsultimi për të gjitha llojet e tatimeve. Shfrytëzoheni atë! Drejtorja ka ueb-faqe në të cilën mund gjatë ditës të siguroni informata për çfarëdo qoftë ndryshimesh. Së fundmi, nëpërmjet postës elektronike çdoherë mund t'i drejtoheni Drejtorisë për çfarëdo qoftë pyetje konkrete.

## Fjala përfundimtare:

Lexues i respektuar,

Me këtë manual bëme përpjekje që të japin informata të detajuara për çdo gjë që mund t'ju interesojë nëse planifikoni të filloni biznes personal. Sinqerisht, besojmë se informatat do t'ju ndihmojnë, sepse ato rezultojnë nga praktika jonë me sipërmarrës dhe biznese të ardhshme të themeluara dhe të ndihmuara nëpërmjet projektit tonë.

Në disa pjesë ndoshta do t'ju duket se manuali është tepër i detajuar dhe i lodhshëm, veçanërisht tek pjesa e tatimeve dhe inspektimeve. Por, praktika jonë paraprake na tregon se dija është ajo e cila do t'i mposhtë më së mirë problemet e mundshme dhe do të na përgatisë për sukses. Gjatë përcaktimit tonë që të përfshijmë më shumë ose më pak informata u udhëhoqëm nga parimi se më shumë është më mirë. Kështu që çdo lexues mund të përzgjedhë se sa dëshiron të futet në detaje dhe a i nevojiten të gjitha informatat. Nëse diçka e konsideron të tepërt, mund ta kapërcejë lirisht dhe t'jua lërë personave profesionistë. Por, nëse shfaq interesim – në këtë manual gjithsesi mund ta gjejë, i njëjti t'i shërbejë si udhërrëfyes në fazën e hershme të biznesit dhe t'u kthehet temave të caktuara për më shumë detaje, në rastet kur do t'i nevojiten. Sinqerisht shpresojmë se ia kemi arritur qëllimit!

**Në fund, dëshirojmë t'ju rekomandojmë se ia vlen të tentoni, besoni në vetvete!!!**

**Ju dëshirojmë fat dhe sukses!!!**







## Literatura e përdorur

1. Biznis-plan, Shutevski D. & Polenakoviq., Nacionalen centar za razvoj na inovacii i pretpriemachko uchenje, shtator 2012, Shkup (Бизнис-план, Шутевски Д. и Поленаковиќ Р., Национален центар за развој на иновации и претприемачко учење, септември 2012 – Скопје)
2. Broshura nga DAP-i për më shumë fusha tatimore, të publikuara për përdorim publik dhe informimin e obliguesve tatimor - [www.ujp.gov.mk](http://www.ujp.gov.mk)
3. Doing Busines 2014 – Understanding Regulations for small and medium-size Enterprises, 11th Edition, World Bank Group, 2013 – Washington DC
4. Ueb-faqja e pravdiko.mk: [www.pravdiko.mk](http://www.pravdiko.mk)
5. Ueb-faqja e akademik.mk: [www.akademik.mk](http://www.akademik.mk)

Gjatë hartimit të kësaj Broshure janë shfrytëzuar informata nga tekstet e spastruara të ligjeve, të cilët kanë qenë në fuqi në muajin Shtator 2015, si vijojnë:

6. Ligji për Shoqëri Tregtare
7. Ligji për TVSH
8. Ligji për Tatimin Personal
9. Ligji për Tatimin mbi të Ardhurat
10. Ligji për Kooperativa Bujqësore
11. Ligji për Veprimtari Bujqësore
12. Ligji për Veprimtari Zejtare
13. Ligji për Marrëdhënie Pune