

SH.M.Q.SH "SARAJ" - SHKUP



Lënda: Punë Afariste
Viti: II

Profesor:

Adnan Ademi

Viti shkollor, 2019 / 2020

Puna eksportuese

Puna eksportuese paraqet pjesë të punës tregtare të jashtme, gjegjësisht pjesë e shkëmbimit tregtar të jashtëm, domethënë shitblerje në suazat e qarkullimit të jashtëm tregtar.

Eksporti në ekonomi nënkupton transportimin e të mirave ose materialeve nga një vend në një tjetër në mënyrë legjitime sipas rregullave dhe standardeve të vendeve pjesëmarrëse në një ndërrim mallrash ose të mirash. Eksportimi i mallrave bëhet drejt konsumatorëve të huaj në një shtet tjetër nga ai prodhues i atyre mallrave.

Eksporti mund të kryhet vetvetiu nga ana e pronarit të mallit, në atë rast bëhet fjalë për eksport i cili kryhet për llogarinë personale apo sic njihet eksporti i drejtpërdrejtë.

Eksporti mund të jetë pozitiv ose negativ.

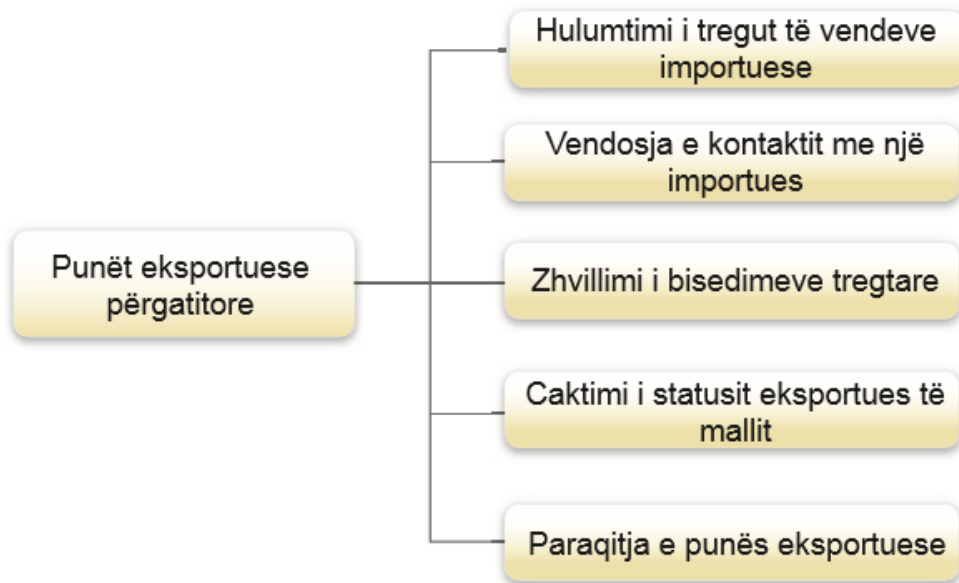
- **Eksporti është pozitiv** në rast se vlera e mallrave të eksportuara (të këmbyera për valuta) është më e madhe se vlera e mallrave të importuara.
- **Eksporti është negativ** në rast se vlera e mallrave të eksportuara (të këmbyera për valuta) është më e vogël se vlera e mallrave të importuara.

Rëndësia e punës eksportuese. Gjatë zhvillimit të shoqërisë njerëzore, por edhe sot, eksporti paraqitet si një detyrë parësore për sigurimin e një pozite sa më të volitshme në tregun ndërkombëtar, si një faktor me rëndësi për zhvillimin e ekonomisë së vendit.

Nevoja për eksport manifestohet edhe te vendet e **zhvilluara** ekonomikisht, edhe tek ato të **pazhvilluarat** ekonomikisht. Madje, te këto të fundit theksi vihet mbi zgjerimin e tregut ndërkombëtar, më se prodhimeve të tyre u mundësohet plasman më i madh, por edhe sigurim i burimeve të lëndëve të para.

Ndërkohë që vendet e pazhvilluara përmes eksportit sigurojnë mundësi për t'u furnizuar me ato mallra të cilat u nevojiten për zhvillimin e tyre ekonomik, si dhe mbulim i nevojave rrjedhëse të llojllojshme të popullsisë.

1.0 Llojet e punëve eksportuese përgatitore



1.1 Hulumtimi i tregut të vendeve importuese

Në teorinë e ekonomisë me qëllim që të fitohen informata, hulumtimi llogaritet si parakusht themelor për zhvillimin e politikës cilësore afariste.

Disa nga informatat themelore që duhet të fitohen me hulumtimin është verifikimi i **mundësive për eksport**.

Hulumtimi i tregut të shteteve – eksportuese paraqet një ndër aspektet të hulumtimit të tregut të huaj. Ky hulumtim i përmban të gjitha veçoritë dhe problemet që janë karakteristike për hulumtimin e tregut të huaj në përgjithësi.

Për shkak të variacioneve , masat restriktive që i ndërmarrin shtetet e ndryshme importuese (kuotat importuese, kufizimet devizore dhe të ngjashme), dukuri shoqëruese e secilit eksport është një rrezik i caktuar.

Në mënyrë që të shmanget, ose të paktën të pakësohet ky rrezik, eksportuesit duhet të orientohen kah hulumtimi i tregut të më shumë vendeve importuese, dhe ky hulumtim duhet ta bëjnë vazhdimisht dhe në mënyrë sistematike.

Hulumtimi i tregut të jashtëm realizohet **përmes dy fazave:**

- faza e hulumtimit paraprak
- faza e hulumtimit të një tregu konkret

Hulumtimi paraprak është makro-hulumtim i tregut ekonomik dhe sigurim i njohurive themelore për atë treg. Qëllimi themelor i këtij hulumtimi është fi timi i njohurive, gjegjësisht i përfytyrimit për atë se ku ekziston mundësia për eksport të përshtatshëm. Në bazë të të dhënave të fi tuara eliminohen vendet ku nuk ekziston mundësi për plasman të mallrave të veta.

Hulumtimi i tregut konkret. Me këtë hulumtim bëhet përpunimi dhe analizimi i mëtejshëm i të dhënave të fituara. Hulumtimi mund të organizohet në terren. Për shkak të vështirësive gjatë kryerjes së tij, ai u besohet **institucioneve të specializuara**, në mënyrë që më në fund të mundësojë sjellje të vendimit të përshtatshëm për hyrje ose jo në një treg përkatës. Njëra ndër informatat themelore që duhet të fitohet me hulumtim është evidentimi i mundësive për eksport.

Hulumtimi paraprak	Hulumtimi i tregut konkret
Makro-hulumtimi	Analiza e informatave të fituara
Mundësitë për eksport	Hulumtimi në terren
Eliminimi i vendeve ku nuk mund të plasohen mallrat	Sjellja e vendimit përkatës për hyrje ose jo në një treg përkatës

1.2 Vendosja e kontaktit me importuesin përkatës

Në bazë të njohurive të fituara përmes hulumtimit të tregut të vendeve importuese, eksportuesi orientohet kah vendosja e kontaktit me vendet importuese të interesuara.

Në teorinë e hulumtimit të tregut, si teknika themelore të komunikimit me të hulumtuarin, llogariten:

- teknika e komunikimit të drejtpërdrejtë mes hulumtuesit dhe të hulumtuarit
- komunikim i ndërmjetësuar me importuesin.



Ilustrimi 65 Mënyrat e komunikimit afarist

Teknika e komunikimit të drejtpërdrejtë realizohet:

- me dërgim të drejtpërdrejtë të personave të autorizuar nga ana e eksportuesit (agjentë, përfaqësues dhe të ngjashme) deri te importuesi përkatës
- me dërgim të letrave (ofertave) deri te importuese.

Komunikimi i drejtpërdrejtë, gjegjësisht bisedimi ose intervista mund të jetë bisedë e drejtpërdrejtë (gjegjësisht komunikim personal), ose me bisedim i cili zhvillohet përmes telefonit.

Gjatë komunikimit **personal** që të dy palët e interesuara janë të pranishëm fizikisht në momentin e mbledhjes së të dhënave, gjegjësisht përgjigjeve. Ky komunikim mund të zgjasë më gjatë, me se fitohen më shumë informata, mundësohet të shihet personi me të cilin bisedohet dhe të vlerësohet serioziteti i synimeve të tij.

Komunikimi me **telefon** është mënyrë e tillë e komunikimit, ku i hulumtuari merret në telefon dhe i parashtrihen pyetje sipas pyetësorit të përgatitur paraprakisht. Komunikimi i tillë zbatohet se është mënyrë relativisht e shpejtë, e lirë, më e lehtë, me të cilën mund të fitohen një sërë të dhënash që shërbejnë për analizë të dukurive të ndryshme të tregut. Megjithatë, komunikimi me

telefon zbatohet me numër relativisht më të vogël të pyetjeve dhe me dozë të madhe të pasigurisë në aspekt të identitetit të të hulumtuarit.

Prandaj, mënyra e këtillë e komunikimit shpeshherë përdoret në kombinim me metoda të tjera.

Mënyra e komunikimit të ndërmjetësuar me importuesin përkatës praktikohet në mënyrën vijuese:

- përmes aksionit propagandues
- përmes kontakteve që lidhen në tregjet e organizuara (panaire dhe të ngjashme);
- përmes shfrytëzimit të shërbimeve të institucioneve për ndërmjetësim
- në praktikë, shpeshherë përdoren që të dy metodat të kombinuara mes vete.

Kontaktimi fillon duke dërguar ofertë deri te importuesi përkatës.