

Kapitulli 10

Operacionet e biznesit nderkombetare ndahen ne ato fillesatre dhe te avancuara, ato fillestare perfshijne **Eksport-importet, licencat** dhe **franiqzat**, ndersa ato te avancuara perfshijne **IDH-te, investimet portofol** dhe **transferimet e teknologjise** ne formen e nderrmarrjeve te perbashketa (Joint Venture).

➤ 10.1.Roli I drejtimi ne nderkombtarizimin e firmes

Duke hyre ne biz.nder firma futet ne nje orientim krejt te ri ne krahasim me zgjerimin e prodhimit ne vend ose marrjen ne pune te me shume puntoreve ne vend etj. firmat kur dalin jasht vendit duhet te ndryshojne edhe strajjetite e tyre te firmes. Studimet kane treguar se vendimet per te vepruar jash vendit zakonisht mirren nga nivelet e larte te drejtimit si jane: presidenti, kryetari ose zv.kryetari I marketingut. Qe te ndikoj firmen per te dal jasht se pari duhet te bindet presidenti, venia pastaj ne jete e vendimit per te dale jasht eshte perjegjesi e personelit te marketingut.

Hapi I pare ne angazhim nderkombetare eshte te behesh I ndergjegjshem per mundesite e biz.nder.

➤ 10.2.Motivet e te shkuarit jasht vendit per biznes

Ekzistojne shume motive e te shkuarit jasht per biznes mirpo te gjitha motivet ndahen ne ato **reactive** dhe **proactive**.

Motivet poroaktive – Fitimi eshte motive kryesore proaktiv per firmat qe hyjne ne biz.nder, gjithashtu motiv tjeter proaktiv mund te jene **produktet** e firmes qe jane te rralla nga konkurentet nderkombetare, apo mund te jete **epersia teknologjike** ose **njojuria speciale** per klientet dhe tregun jasht vendit. Gjithashtu **perfifitimet nga taksat** mund te jete motiv **proaktiv** qe stimulon firmat qe te dalin jasht vendit per te bere biznes.



Motivet reactive – Nje nder motivet kryesore reactive qe shtyn firmen drejte biz.nder. eshte ulja e shitjeve ne vend perkatesisht kur tregu vendas eshte I ngopur. Nje motiv tjeter reaktiv eshte edhe teprica e kapacitetit si dhe mbirprodukti qe I shtyn firmat per te bere biznes jasht vendit.

➤ 10.3.Strategjite alternative te hyrjes ne biz.nder

Kater forma te **strategjive te hyrjes ne biz.nder**. perdoren nga firmat qe fillonje angazhimin e tyre ne biz.nder.

Importi-eksporti I therthorte – Pra ka te bej me eksport-importet indirekte perkatesisht firmat bejne eksport-import edhe pa e ditur as vet p.sh: nje firme I shte produktet e tyre Misitrise se Mbrojtjes dhe kjo mund ti eksportojo ato produkte jasht. Firmat qe marrin pjese indirect ne biz.nder. siq eshte ky rast nuk fitojne prvoj dhe njohuri per biznesin jasht vendit.

Import-eksporti I drejteperdrejte – Ne kete rast firma angazhohet vet ne eksport-import pra ne shitje te produkteve dhe blerje te tyre jasht vendit, mirpo nuk eshte e thene qe firma te kryej qdo gje vet. Sherbimi shpesh behet nga ndermjetsit qe ndihmojne rrreth dokumentacionit, financimit, transportit etj. mirpo pasi firma te fitoj pervoja mund ti kryej vet te gjitha aktivitetet qe lidhen me eksport-importin e djreteperdrejte.

Liqencimi – Me liqencim kuptojme kur nje firme I lejon tjetres firme ti perdor pronat e veta intelektuale siq jane patenta, marka, teknologjia, know-how ne kembim te nje kompenzimi te caktuar. **Vlersimi I liqencimit** – liqencimi paraqet nje strategji te hyrjes ne biznes nderkombetare qe nuk kerkon as investime te kapitalit e as njohuri per tregjet e huaja dhe klientet, liqencimi eshte forma me e kufizuar e pjesmarries ne tregun e huaj qe nuk garanton ekspansion net e ardhmen. Shume firma frigohen te futen ne marrveshje licensingu sepse dhenia e licences per licensuesin paraqet nje mundesi per krijimin e konkurrenteve te fuqishem net e ardhmen. **Qeshtjet e marrveshjes se liqencimit** – qeshtjet kryesore per nje marrveshje liqencimi jane : kompenzimi, pelqimi I te licencuarit, afati dhe koha e perfudimit te licences etj. licencimi kerkon qe marrveshja te mbuloj : **koston e transferimit, koston e R&D** te teknikes se licencuar **dhe koston opportune**. Metoda e kompenzimit te licences zakonishm merr formen fikse p.sh 5% ose 10% te shtijeve te te licencuarit.

Franqiza – Paraqet nje strategji te hyrjes ne biz.nder. qe paraqet dhenien borxh te te drejtave te kompanise nje kompanie tjeter, keto te drejta mund te jene: perdonimi I emrit te tij, perdonimi I teknikave te njejta te prodhimit, perdonimi I marketingut te njete Etj.



Viteve te fundit franqizat kane pasur ngritje, zgjerimi I tyre eshte bere edhe si reaksiun ndaj hyrjes se konkurrenteve ne tregjet e huaja. Zgjerimi I franqizave ka hasur edhe ne probleme si: **rregullimet e qeverise mirkpritese dhe taksat e larta te importit, pasiguria monetare, kostoja e pronave te patundshme etj.**

➤ 10.4.Ndermjetesit Nderkombetare

Ndermjetesit nderkombetare mund ti sjellin ndihme te madhe firmave qe angazhohen ne biz.nder. e keta ndermjetes jane:

Kompanite e menaxhimit te eksportit(KME) – Nje forme e ndermjetesimit per firmat e angazhuara ne biz.nder jane edhe KME-te . Ato jane firma vendase qe specializohen ne realizimin e sherbimeve te biznesit nderkombetare si agjent ose si shperndares. KME-te I kane dy forma te operimit varesisht prej klienteve, ato mund te veprojne **si agjent** ose mund te veprojne **si shperndares**. **KME si agjent** – eshte perqegjes per zhvillimin e biznesit te huaj, strategjite e shitjeve dhe vodosjen e kontakteve me jasht. KME si agjent shpeson qe klientet e tyre(firmat) te kene shitje me shume jasht vendit sepse mbi kete shitje **zbatohet perqindja** e komisionerit. **KME si shperndares** – Kur KME vepron si shperndares ajo blen produkte nga firmat vendase dhe shet jasht, pra merr rrezikun mbi vete, duke shitur ne emer te vet fiton me shume sesa kur vepron si agjent, kjo ndodh sepse rrezikun e firmave vendase(klienteve) KME-ja e merr mbi vete. Firmat vendase ne kete rast nuk fitojne pervoje per biznesin nderkombetare.

Kompanite tregtare te eksportit(KTE) – Nje forme e ndermjetesimit per firmat e angazhuara ne biz.nder jane edhe KTE-te. KTE-te jane active per te bashkuar firmat bashk, gjithashtu ato mund te shesin produkte, mund te veprojne si shperndares jasht ose mund te ofrojne sherbime. Keto kompani luajne rol unik ne boten tregtare nepermjet eksporti-importit, contertrade, investimit dhe prodhimit.

➤ 10.5.Lehtesuesit nderkombetare

Lehtesuesit nderkombetare jane subjekte jasht firmes qe I ndihmojne firmat ne angazhimin e tyre sa me te lehte ne biz.nder. nepermjet ofrimit te njojurive dhe informative mirpo duke mos marrur pjese ne menyre direkte. Nje nder lehtesuesit nderkombetare jane edhe bankat dhe firmat e tjera te sherbimeve, pastaj kompanite e



sigurimeve pa te cilat nuk paramendohet biz.nder., lehtesues te tjere mund te jene edhe linjat shterore si dhe informatat e firmave te tjera te se njejtës dege.

ARBËR HONI

