



<b>PËRMBAJTJA</b>	<b>Faqe</b>
I. Qëllimi i dokumentit.....	2
II. Politika komerciale në transportin e mallrave.....	3
III. Politika komerciale në transportin e udhëtarëve.....	4
IV. Politika komerciale në mirëmbajtjen e mjeteve lëvizëse.....	5
V. Përfundimi.....	6

## I. Qëllimi i dokumentit

Në mbështetje të Nenit 20 të Ligjit 04/L-111 për Ndryshimin dhe Plotësimin e ligjit 03/L-087 për Ndërmarrjet Publike dhe në bazë të nenit 26.23 të Kodit të Etikës dhe Qeverisjes Korporative për NP, Bordi i Drejtorëve i HK TRAINKOS SH.A në Mbledhjen Nr. 49 të mbajtur më 23 dhe më 29.12.2014, miratoi këtë:

# Politika Komerciale e HK Trainkos Sh.A

Ky dokument paraqet politikën komerciale të kompanisë TRAINKOS Sh.A me qëllim që të zhvillohet si biznes i suksesshëm dhe konkurrues për të realizuar objektivat e veta të përcaktuara në planin strategjik të biznesit.

Në këtë dokument do të mundohemi të përfshijmë dhe definojmë sa më qartë politikën tonë si kompani të strukturuar sipas fushave të biznesit apo njësive të biznesit që janë brenda TRAINKOS-it të cilat janë të lidhura me shërbimet që ne ofrojmë.

Shërbimet bazike hekurudhore të cilat Trainkos Sh. A i ofron sot, janë ato shërbime mbi bazën e së cilave janë ndërtuar dhe strukturuar edhe njësitë e biznesit:

- ❖ Transporti i Mallrave,
- ❖ Transporti i Udhëtarëve,
- ❖ Mirëmbajtja e Vagonëve të Mallrave dhe të Udhëtarëve dhe
- ❖ Mirëmbajtja e Lokomotivave dhe Trenave Motorikë.

Secili prej këtyre bizneseve duhet të zhvillohet sipas kërkesave të tregut dhe potencialeve që ekzistojnë, por duke pasur parasysh se tregjet e këtyre bizneseve janë me karakteristika të ndryshme. Neve, si kompani, na duhet t'i qasemi secilit biznes sipas kërkesave të tij. Politika jonë komerciale duhet të jetë e atillë që të mundësojë zhvillimin e këtyre bizneseve duke eliminuar burokracitë administrative të brendshme për të krijuar një sistem funksional të punës dhe konkurrues, duke u mbështetur në ligjet në fuqi të cilat janë obligative për kompaninë tonë.

Qëllimi i këtij dokumenti është që të krijojmë mundësinë që të bëhen ndryshime të politikës komerciale që ka pasur deri më sot kompania TRAINKOS (ish- HK-ja) karshi tregut që ka ofruar shërbimet e veta, mënyrës së punës dhe qasjes drejt zhvillimit të biznesit.

Element themelor i kësaj politike është që në aktivitetet tona të mbillet mënyra e të menduarit në aspektin komercial dhe në çdo fushë biznesi të eliminojmë aktivitetet që nuk i sjellin vlerë kompanisë, por të bëjmë **shtimin e vlerës** në çdo veprim tonin.

Për të realizuar këtë politikë komerciale, Trainkos-i përveç rolit klasik që ka pasur si **transportues**, të mund të ofrojë edhe shërbime tjera, si në rolin e **organizuesit të transportit** dhe të **ndërmjetësuesit**.

Po ashtu përveç, ofrimit të shërbimeve hekurudhore të deritashme si dhe zgjerimit të rolit në fushëveprimin e këtyre shërbimeve, Trainkos-i sipas mundësive do të mund të zhvillojë edhe format tjera të transportit të ofruar ku përveç mënyrës bazike që është **transporti hekurudhor** do të mund të ofrojë edhe **të gjitha llojet tjera të transportit**. **Menaxhmenti i Trainkos para aplikimit të formave të reja do të bëjë analizat, hulumtimet dhe dokumentet biznesore të nevojshme të cilat do të na bëjnë të mundur që të marrim vendimet e duhura për t'u shtrirë në fushat e reja që lidhen me transportin.**

Secili prej këtyre roleve është i domosdoshëm në mënyrë që t'i arrijmë vizionet tona të përcaktuara për secilën fushë të biznesit.

## II. Politika komerciale në transportin e mallrave

Duke marrë parasysh kërkesat e tregut në transportin e mallrave varësisht segmentimit të tij, ne do të mund t'i ofrohemi këtij tregu në tri format e lartëpërmendura si:

- Transportues,
- Organizues i transportit dhe
- Ndërmjetësues logjistik.

Ndërsa nga aspekti i llojeve të transportit që ne do të mund t'i ofrojmë tregut do të jenë:

- Transporti hekurudhor- paraqet llojin kyç të transportit që ne ofrojmë, ndërsa si mundësi do të jenë:
  - Transporti rrugor;
  - Transporti detar dhe
  - Transporti ajror.

Zgjerimi ynë në këtë formë mund të bëhet për ofrimin e shërbimeve tona multimodale, e që ka një qëllim të vetëm që klientëve tanë t'u ofrojmë paketën e plotë të shërbimeve apo siç njihet në termin profesional **zgjdhje logjistike**.

Koncepti i zgjidhjes logjistike apo paketës së plotë të shërbimeve nënkupton që klientëve tanë t'u ofrohen të gjitha shërbimet logjistike siç janë: transporti, ndërmjetësimet logjistike (zhdoganimet, depo doganore etj), dhe organizimet e transportit nga pika e blerjes/shitjes deri në depon e tij apo të blerësit të tij.

Për të realizuar qëllimin e lartpërmendur dhe për të pasur mundësi t'i ofrohem tregut në format e lartpërmendura ne do të duhet të krijojmë marrëdhënie kontraktuale me partnerë të ndryshëm siç janë:

- Ndërmarrjet e ndryshme hekurudhore (operatorët hekurudhorë),
- Organizuesit e transportit,
- Pronarët e vagonëve,
- Pronarët e kamionëve,
- Terminalet e ndryshme (multimodale),
- Portet detare dhe
- Agjentët doganorë.

Ne, me partnerët tanë do të krijojmë marrëdhënie kontraktuale të shitjes dhe blerjes së shërbimeve të ndërsjellta.

Varësisht nga roli që ne do të kemi në zinxhirin e ofrimit të shërbimeve si dhe llojin e transportit që do të ofrojmë, do kemi situata kur do të shesim shërbimet tona apo do të blejmë shërbime nga partnerët tanë.

Shitja e shërbimeve tona nga aspekti juridik ju drejtohet dy kategorive të klientëve:

- Dërguesit apo pranuesit e mallit gjegjësisht pronarit të mallit të transportuar dhe
- Organizuesit të transportit gjegjësisht ndërmjetësuesit apo kompanisë shpedituese.

Ndërsa blerja e shërbimeve që do të bëhet nga partnerët tanë do të varet nga kërkesat e pranuesit/dërguesit të mallrave karshi nesh dhe kjo mund të na paraqitet si blerje:

- Shërbimet e organizimit të transportit hekurudhor jashtë rrejtit hekurudhor të vendit tonë;
- Shërbimet e transportit rrugor dhe
- Shërbimet logjistike/ndërmjetësuese siç janë zhdoganimet, përfaqësimet etj.

Mënyra e kontraktimit, procedurat dhe proceset administrative sa i përket shitjes së shërbimeve janë të përfshira në **politikën e shitjes**, ndërsa sa i përket blerjeve të këtyre shërbimeve do të bëhen sipas **udhëzimeve të veçanta** duke u bazuar në obligimet ligjore që kompania jonë u nënshtrohet.

Pjesë e politikës së shitjes është politika e çmimeve e cila duhet të jetë e formuar në atë formë që të mundësojë zhvillimin e kompanisë drejt objektivave të saj.

Faktorët kyç dhe kushtëzues që do të përdoren në zhvillimin e vazhdueshëm të politikës së çmimeve janë:

- Kostoja e shërbimit që ofrohet dhe
- Zgjerimi jonë në treg apo përfitimi i tregjeve të reja.

Kjo nënkupton se gjatë formimit të çmimeve për shërbimet tona, element bazik është mbulimi i kostos së shërbimit që ne ofrojmë dhe niveli i profitit do të jetë i varur nga zgjerimi jonë në treg.

### III. Politika komerciale në transportin e udhëtarëve

Politika jonë komerciale në transportin e udhëtarëve do të zhvillohet në dy drejtime dhe atë në:

- Rregullimin kontraktual dhe ligjor të transportit të udhëtarëve me interes publik apo transportin e udhëtarëve në relacionet në të cilat nuk ka interes komercial për kompaninë, por paraqitet si kërkesë nga autoritetet shtetërore dhe
- Zhvillimin në tregjet komerciale ku kompania e gjen interesin komercial të zhvillimit të transportit të udhëtarëve.

Në drejtimin e parë apo të transporti i udhëtarëve me interes publik, ne do jemi shumë aktivë që me autoritetet përkatëse shtetërore të vlerësojmë nevojat për këtë lloj transporti në nivel vendor dhe marrëdhënia jonë ligjore me këto institucione rregullohet sipas konceptit të përshkruar në Ligjin për Hekurudhat e Kosovës i cili rregullon këtë lloj transporti nëpërmjet marrëdhënieve kontraktuale të quajtura “Marrëveshje për Kompensimin e Shërbimeve Obligative Publike” midis autoriteteve përkatëse shtetërore dhe kompanisë sonë.

Ndërsa në drejtimin e dytë të transportit të udhëtarëve ne do të zhvillohemi vetëm në tregjet që plotësojnë dy kushte kyçe:

- Mbulimin e kostos së shërbimit të ofruar dhe
- Zhvillimin e imazhit dhe emrit (brand name) të kompanisë tek qytetarët.

Ne si kompani do të jemi shumë aktivë në zhvillimin e konceptit të **shtimit të vlerës** në transportin e udhëtarëve në të dy drejtimet në mënyrë që të kemi maksimumin e vlerës nga veprimet tona.

Në mënyrë që të arrijmë këtë synim në transportin e udhëtarëve ne do t'i ofrohemi edhe këtij tregu me dy lloje bazike të transportit dhe atë në:

- Transportin hekurudhor - i cili do të ketë rolin kyç dhe
- Transportin rrugor.

Kombinimi i këtyre dy llojeve të transportit është i domosdoshëm në mënyrë që qytetarit t'i ofrohet një shërbim i pranueshëm multimodal për lëvizjet e tij.

Sikurse në transportin e mallrave edhe këtu ne do të zhvillohemi sa i përket rolit tonë ku përveç rolit klasik si **transportues i udhëtarëve** ne do të jemi edhe **organizues i transportit të udhëtarëve**.

#### IV Politika komerciale në mirëmbajtjen e mjeteve lëvizëse

Politika jonë komerciale në këtë pjesë do të zhvillohet sipas planeve të biznesit të përcaktuar për këto fusha biznesi. Element kyç i zhvillimit të këtyre fushave të biznesit do të jetë përgatitja dhe zhvillimi i brendshëm që shërbimet e mirëmbajtjes, qoftë të vagonëve apo të lokomotivave dhe trenave motorikë të jenë të nivelit konkurrues në rajon, si për nga kualiteti ashtu edhe për nga kostoja e tyre.

Tregu i mirëmbajtjes së mjeteve lëvizëse përveç segmentimit sipas llojit të mjetit që është mirëmbajtja e vagonëve dhe mirëmbajtja e lokomotivave dhe trenave motorikë, segmentohet edhe në aspektin gjeografik sikurse është sqaruar në planin e biznesit për këtë biznes.

Synimi i politikës komerciale është që këtyre fushave të biznesit t'i jepet hapësirë e mjaftueshme zhvillimi, që përveç ofrimit të shërbimeve të mirëmbajtjes për vetë kompaninë tonë, këto shërbime t'ua ofrojë edhe më tutje ndërmarrjeve tjera hekurudhore, pronarëve të vagonëve etj.

Për të realizuar këtë zhvillim, edhe këtu, përveç rolit klasik që kemi pasur deri më tash si **kryerës i punëve**, do të kemi edhe rolin e **ndërmjetësuesit** në dhënien e shërbimeve.

Kjo nënkupton se për të ofruar komplet shërbimin, në raste të caktuara do të duhet të përdorim **nënkontraktorë apo partnerë të ndryshëm** për të mbuluar fushat që ne nuk i kemi kapacitet si kompani.

**V Përfundim**

Si përfundim mund të deklarojmë se parimet e zhvillimit të kompanisë në këtë dokument do të jenë në përputhshmëri të plotë me ligjet të cilave u nënshtrohet kompania jonë si kompani publike qendrore e orientuar të operojë në baza të shëndosha komerciale. Ndërsa gjatë zbatimit në praktikë të kësaj politike komerciale dhe parimet që janë definuar në këtë dokument ne do të kemi parasysh që t'i qëndrojmë besnik disa detyrimeve tona biznesore që ne ia kemi vënë vetes kohë më parë siç janë:

- Transparenca,
- Korrektësia dhe
- Trajtimi jodiskriminues.

Trainkos bart në politikën e saj komerciale përveç shërbimeve bazike, të cilat i ka ofruar gjer më tani, edhe alternativa tjera të shërbimeve shtesë të cilat në të vërtetë janë shërbime në mundësi apo në varësi të mundësive të reja që kompania do të krijojë në të ardhmen e që konsistojnë me zhvillimin e biznesit të kompanisë duke u vënë edhe në funksion të një transporti multimodal.

Kjo politikë ka karakter afatgjatë dhe strategjik të qasjes komerciale të kompanisë. Si e tillë do të zbatohet hap pas hapi në varësi të mundësive operative dhe financiare të kompanisë. Zbatimi i saj duhet të bazohet në legjislacionin e zbatueshëm në Kosovë si dhe në praktikat më të mira të të bërit biznes. Po ashtu, zbatimi i ndonjëres prej këtyre fushave të reja të kësaj politike duhet të marrë pëlqimin paraprak nga Bordi i Drejtorëve

Kjo politikë hyn në fuqi më 01.01.2015

 **Heset ÇAKOLLI**  
**Kryesues i Bordit të HK-Trainkos Sh.A.**