

Konsultimi dhe pjesëmarrja efektive e biznesit në negociatat për anëtarësim në BE



**DOKUMENT ME
REKOMANDIME**

Konsultimi dhe pjesëmarrja efektive e biznesit në negociatat për anëtarësim në BE.

Ky raport studimor është realizuar me mbështetjen financiare të Ambasadës së Vendeve të Ulëta në Tiranë, përmes projektit Veprime të Koordinuara për të Promovuar Integritetin nën programin MATRA, të zbatuar nga Dhoma Ndërkombëtare e Tregtisë në Shqipëri (ICC Albania). Përmbajtja e tij është përgjegjësi e Qendrës ACIT dhe nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e partnerëve apo mbështetësve të projektit.

Rreth ICC Albania

ICC Albania, që prej vitit 2012, vepron si Komiteti Kombëtar i Dhomës Ndërkombëtare të Tregtisë (ICC) në Shqipëri. ICC Albania është zëri përfaqësues i ICC-së në Shqipëri dhe ofron mekanizma me qëllim që sektori privat të angazhohet në hartimin e politikave, standardeve dhe rregullave ndërkombëtare.

Falë ndërthurjes unike të proceseve të advokimit, dhënies së zgjidhjeve dhe vendosjes së standardeve, ne promovojmë tregtinë ndërkombëtare, sjellje të përgjegjshme në biznes dhe një qasje globale ndaj rregullave, përveç ofrimit të shërbimeve elitare për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve.

 icc-albania.org.al  [@ICCAAlbania](https://twitter.com/ICCAAlbania)  [/ICC Albania](https://www.linkedin.com/company/ICC-Albania)  info@icc-albania.org.al

Rreth ACIT

Qendra Shqiptare për Konkurrueshmërinë dhe Tregtinë Ndërkombëtare (ACIT) është një institut kërkimor think-tank, veprimtaria e të cilit përqendrohet në përmirësimin e qeverisjes, zhvillimin ekonomik dhe nxitjen e reformave në kuadër të integritimit europian. Me anë të një sërë aktiviteteve hulumtuese dhe advokuese, ACIT ndihmon në rritjen e informimit dhe të kapaciteteve të nevojshme, si instrumente të rëndësishme për zhvillimin e vendit, si dhe rritjen e përfitimeve të shoqërisë dhe qytetarëve përmes mundësive të hapjes dhe të integritimit ekonomik.

 acit.al  [/acit](https://www.facebook.com/acit)  info@acit.al

Botuar në dhjetor 2022
Të drejtat e autorit © 2022

Të gjitha të drejtat e rezervuara. Ministria e Punëve të Jashtme e Vendeve të Ulëta dhe ICC Albania zotërojnë të gjitha të drejtat e autorit dhe të drejta të tjera të pronësisë intelektuale. Asnjë pjesë e këtij punimi nuk mund të riprodhohet, kopjohet, shpërndahet, transmetohet, përkthehet apo përshtatet në asnjë formë apo mënyrë, qoftë grafike, elektronike, apo mekanike, përfshirë dhe pa u kufizuar në fotokopjim, skanim, incizim, regjistrim, ose përdorim përmes internetit apo sistemeve të mbledhjes së informacionit, pa miratim me shkrim të Ministrisë së Punëve të Jashtme të Vendeve të Ulëta dhe ICC Albania.

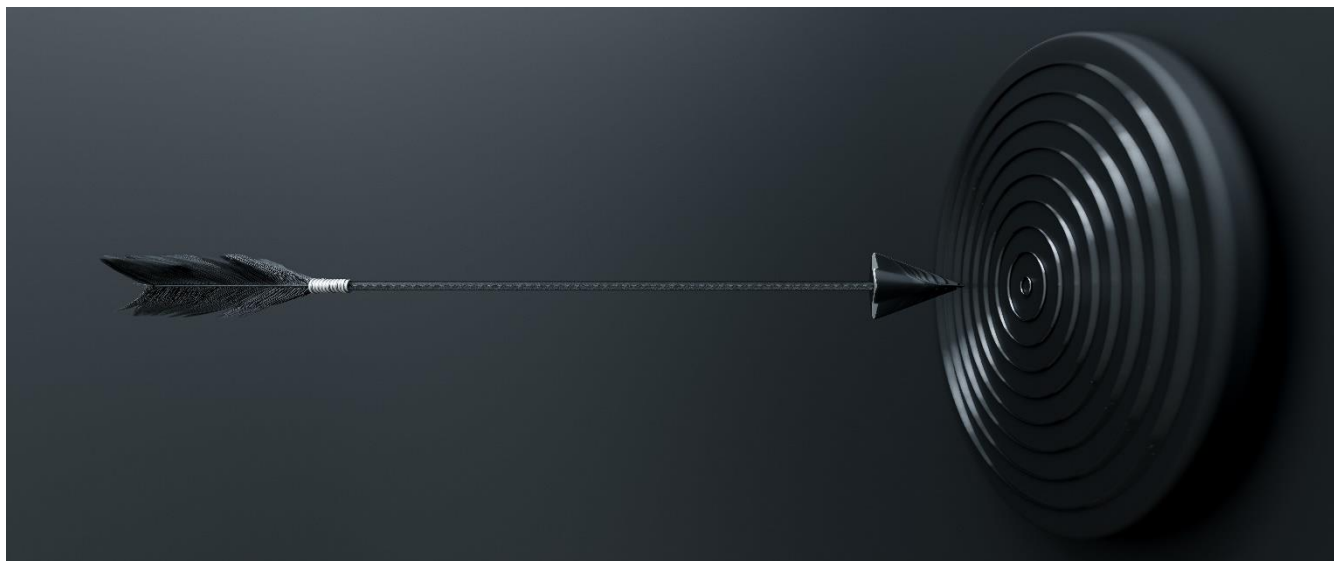
Tabela e Përmbajtjes

Lista e shkurtimeve.....	4
Përmbledhje ekzekutive.....	5
Qëllimi dhe metodologjia e raportit.....	6
Metodologjia e studimit	7
Kuadri institucional dhe hapësirat aktuale	13
Gjetjet kryesore	15
Institucionet	16
Biznesi	17
Në përmbledhje.....	19
Përfundime dhe Rekomandime	19
Përfundime	19
Rekomandime	20
Përmbledhje e rekomandimeve	23
1. Rekomandime për institucionet	23
2. Rekomandime për biznesin.....	25
3. Rekomandime për partnerët ndërkombëtarë.....	26
Bibliografia	27

Lista e shkurtimeve

ASPA	Albanian School of Public Administration
BE	Bashkimi European
GNPIE	Grupet Ndërinstitucionale të Punës për Integrimin European
KKIE	Këshilli Kombëtar për Integrimin European
MEFA	Ministria për Europën dhe Punët e Jashtme
MSA	Marrëveshja e Stabilizim-Asociimit
PKIE	Plani Kombëtar për Integrimin European
PPIE	Platforma e Partineritetit për Integrimin European
PKZMSA	Plani Kombëtar për Zbatimin e Marrëveshjes së Stabilizim-Asociimit

Përmbledhje ekzekutive



Përfshirja konkrete e komunitetit të biznesit në marrjen e vendimeve përgjatë negociatave për anëtarësim, njihet në literaturë si një nga elementët që ndihmon në suksesin e procesit.

Qëllimi i këtij raporti studimor është analiza e eksperiencave të përfshirjes së biznesit në procesin e integritimit evropian, me fokus identifikimin e problematikave strukturore ekzistuese, si dhe formulimin e disa rekomandimeve praktike për të lehtësuar ndërveprimin dhe pjesëmarrjen efektive për procesin e negociatave.

Krahas rishikimit të literaturës përkatëse, raporteve, studimeve dhe dokumentacionit të punës dhe procedurave, janë kryer edhe një sërë intervistash të thelluara dhe gjysmë të strukturuar, duke shfrytëzuar metodat e gjurmimit të procesit (*process tracing*) dhe e ballafaqimit të interpretimeve (*triangulation*), me disa nga përfaqësuesit kryesorë të angazhuar në këtë proces, ku janë përfshirë: përfaqësues institucionalë (negociatorë dhe staf teknik), përfaqësues të biznesit (drejtues shoqatash e grupimesh) dhe anëtarë të platformave të partneritetit, përfaqësues të partnerëve ndërkombëtarë dhe projekteve të huaja të angazhuara specifiku në këtë tematikë, si dhe ekspertë të fushës.

Nga pikëpamja e gjetjeve kryesore, studimi evidentoi dukshëm një shkallë të lartë mosbesimi të ndërsjellë midis dy palëve (biznesi dhe institucionet). Institucionet shfaqin një nivel të dobët të organizimit të procesit konsultues, me mungesë parashikueshmërie dhe koherence, si dhe pa ndjekje e gjurmim të kontributeve dhe sugjerimeve të biznesit. Për t'i kapërcyer këto mangësi, është i nevojshëm përmirësimi cilësor i komunikimit me

bizneset dhe, nga ana tjetër, bizneset duhet të shfaqin interesim të qenësishëm për procesin e konsultimeve. Nga ana e bizneseve, mungesa e theksuar e kapaciteteve dhe njohurive për kontribut efektiv është tipari më i dallueshëm.

Bizneset shfaqin gjithashtu edhe mungesë interesi dhe iniciative, sidomos në funksion të bashkëpunimit dhe bashkërendimit të përpjekjeve me njëri-tjetrin.

Studimi mbyllet me disa rekomandime konkrete, ku kryesoret janë:

- 🌀 Ngritja e kapaciteteve organizative dhe teknike të përfaqësuesve institucionalë;
- 🌀 Orientimi më i përqendruar në tematika specifike dhe jo kapituj të gjerë;
- 🌀 Investimi në aftësim të shoqatave të biznesit, për të kuptuar e më pas t'u transmetuar informacionin anëtarëve të tyre;
- 🌀 Fuqizimi i shoqatave me anë të krijimit të një pike kontakti të specializuar dhe rrjetëzimit midis ekspertëve;
- 🌀 Rritje e rolit të partnerëve ndërkombëtarë në proces, sidomos duke përmirësuar koordinimin midis tyre;
- 🌀 Konceptimi dhe ndërtimi i një qendre burimore të posaçme për biznesin, me qëllim ofrimin e të gjithë asistencës së nevojshme të dyja palëve, për pjesëmarrje efikase në procesin e negociatave.

1 Qëllimi dhe metodologjia e raportit

Në korrik të vitit 2022, Shqipëria dhe përfaqësuesit e Bashkimit Europian (BE) mbajtën konferencën e parë ndërqeveritare, në kuadër të fillimit të procesit të negociatave për anëtarësim të vendit. Rugëtimi formal i Shqipërisë drejt këtij objekti dhe prioriteti strategjik ka hyrë tashmë në fund të dekadës së dytë.

Nënshkrimi i [Marrëveshjes së Stabilizim Asociimit](#) (MSA), në vitin 2006 dhe hyrja e saj në fuqi në vitin 2009 sollën dy komponentë kryesorë në zhvillimet e brendshme për këtë proces: nga njëra anë, ngritjen e institucioneve dhe kapaciteteve për të përballuar me sukses angazhimet e marra, e, nga ana tjetër, agjendën e përafrimit të legjislacionit shqiptar me *acquis communautaire*¹ të BE-së. Kështu, u ngritën grupet e para ndër-institucionale për integrimin europian (GNPIE) dhe strukturat e tjera koordinuese të niveleve më të larta, si dhe u hartua Plani Kombëtar për Zbatimin e MSA-së (PKZMSA).

Me marrjen e statusit të vendit kandidat, në qershor 2014, institucionet shqiptare konceptuan dhe adoptuan [Planin Kombëtar për Integrimin Europian](#) (PKIE), i cili është edhe aktualisht dokumenti kryesor strategjik për organizimin dhe koordinimin e punës për përafrimin dhe adoptimin e legjislacionit të BE-së. Pas rekomandimit të Komisionit Europian për hapjen e negociatave, në vitin 2018, qeveria shqiptare miratoi disa ndryshime të bazës ligjore, duke rikonceptuar formën e organizimit dhe të menaxhimit të procesit² (me anë të ngritjes së strukturave të posaçme për negociatat).

Që nga dhjetori 2018, institucionet shqiptare kanë qenë në pritje të fillimit zyrtar të procesit, duke kryer edhe disa punë parapërgatitore për secilin nga kapitujt e legjislacionit komunitar, me mbështetjen e Komisionit Europian.

Gjatë gjithë kësaj periudhe, përfshirja e grupeve të ndryshme sociale dhe ekonomike në proces ka qenë përgjithësisht e pastrukturuar dhe jokonsistente. Në disa periudha ka pasur më shumë interesim, si nga institucionet, ashtu edhe nga aktorët joshitetorë, por kjo ka qenë në bazë konteksti e rrethanash, ose e shtyrë nga Komisioni Europian.³

Ky i fundit, në dokumentin e strategjisë së zgjerimit në vitin 2014, e konsideroi gjithëpërfshirjen në proces

si një element të domosdoshëm për suksesin e hapave drejt anëtarësimit. BE-ja njohu rolin e shoqërisë civile dhe të grupeve të interesit në vendet në zgjerim dhe u zotua të mbështesë sektorin përmes udhëzimeve të saj për mbështetjen e BE-së ndaj shoqërisë civile në vendet në zgjerim, 2014-2020. Përveç kërkesës për rritjen e transparencës, llogaridhënies dhe efektivitetit nga institucionet publike, BE-ja pranon se përfshirja e shoqërisë civile, biznesit dhe gjithë aktorëve të tjerë në proces mund të kontribuojë në thellimin e të kuptuarit të reformave që një vend duhet të zbatojë, në mënyrë që të plotësojë kushtet për anëtarësim.

Megjithatë, përfshirja efektive dhe pjesëmarrja konkrete në proces është ende në hapat e parë dhe paraqet disa sfida dhe problematika, veçanërisht krahasuar me vende që kanë kaluar me sukses negociatat për anëtarësim më parë.

Duke pasur parasysh se pjesa dërrmuese e legjislacionit të BE-së lidhet me tregun e brendshëm dhe aktivitetin ekonomik, bizneset shqiptare dhe përfaqësuesit e tyre do të jenë më të prekurit dhe më të interesuarit për ndryshimet që priten të intensifikohen, veçanërisht në vitet e ardhshme. Në këtë kuadër, bëhet i domosdoshëm angazhimi efektiv i përfaqësuesve të sektorëve të ndryshëm në procesin e negociatave dhe në formimin e qëndrimeve dhe planeve të institucioneve shqiptare. Kjo do të mbronte interesat e tyre, do të përmirësonte cilësinë e vendimeve të marra, si dhe do të optimizonte sa më shumë mundësitë dhe hapësirat që vijnë nga anëtarësimi në BE.

Qëllimi i këtij raporti studimor është analiza e eksperiencave të përfshirjes së biznesit në procesin e integritit europian, me fokus identifikimin e problematikave strukturore ekzistuese, si dhe formulimin e disa rekomandimeve praktike për të lehtësuar ndërveprimin dhe pjesëmarrjen efektive në procesin e negociatave.

Kjo punë hulumtuese ka si objektiv edhe diskutimin dhe informimin e aktorëve të përfshirë, institucionalë dhe të biznesit, mbi rëndësinë e këtij bashkëpunimi dhe modelet e përshtatshme për ta lehtësuar punën dhe angazhimin reciprok.

¹ *'Acquis communautaire'* konsiderohet tërësia e normave, rregulloreve, vendimeve dhe akteve ligjore të prodhuara nga institucionet e Bashkimit Europian.

² Vendim i Këshillit të Ministrave nr.748, datë 19.12.2018. "Për krijimin, organizimin dhe funksionim e strukturës shtetërore, përgjegjëse për zhvillimin e negociatave dhe lidhjen e traktatit të aderimit të Republikës së Shqipërisë në Bashkimin Evropian"

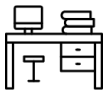
³ European Commission, 2014, Guidelines for EU support to civil society in enlargement countries, 2014-2020.

Pra, nga një anë, qëllimi i studimit është të vlerësojë dhe analizojë përvojat dhe mekanizmat ekzistues për përfshirjen e biznesit në procesin e anëtarësimit në BE, për të kuptuar më mirë mangësitë dhe diskutimin e propozimeve për maksimizimin e potencialit të komunitetit të biznesit për të kontribuar në proces. Nga ana tjetër, ky raport synon, gjithashtu, të identifikojë mekanizmat e mundshëm që mund të ndihmojnë dhe përmirësojnë dialogun ndërmjet institucioneve të përfshira në proces dhe komunitetit të biznesit.

Metodologjia e studimit

Sa i takon metodologjisë, për këtë studim janë përdorur disa metoda të përshtatshme për raste studimore të veçuara.⁴

Punë kërkimore



Pas rishikimit të literaturës mbi politikën e zgjerimit dhe eksperiencat e përfshirjes së biznesit në anëtarësimet e mëparshme,

kryesor ka qenë hulumtimi i bazës ligjore kombëtare, dokumentacionit të punës dhe i praktikave ekzistuese për përfshirjen e biznesit në marrjen e vendimeve, në kuadër të procesit të integritit. Gjithashtu, janë shqyrtuar edhe studime apo raporte të mëparshme ekzsituose që trajtojnë këtë tematikë. Dokumentet e analizuar përfshijnë ato zyrtare, si dhe monitorimet e kryera nga aktorë të ndryshëm joqeveritarë dhe nga projekte/partnerë ndërkombëtarë, që janë aktivë në Shqipëri, në këtë fushë.

Procesverbale të mbledhjeve



Janë analizuar edhe procesverbalet e disa takimeve midis përfaqësuesve të biznesit dhe aktorëve institucionalë, në kuadër të këtij procesi, si dhe materialet që janë prodhuar nga këto aktivitete.

Intervista



Krahas punës me dokumentacionin, ekipi i përfshirë ka kryer intervista të thelluara dhe gjysmë të strukturuar me disa nga përfaqësuesit kryesorë të angazhuar në këtë proces, ku janë përfshirë: përfaqësues institucionalë, përfaqësues të biznesit dhe anëtarë të platformave të partneritetit, përfaqësues të partnerëve ndërkombëtarë dhe projekteve të huaja të angazhuara specifiktisht në këtë tematikë, si dhe ekspertë të fushës.

Më konkretisht, në fushën e biznesit, intervistat kryesore u zhvilluan me përfaqësues të prodhuesve, të eksportuesve, të tregtarëve, të sektorit fason, të agropërpunimit, të kompanive të huaja, etj. Përzgjedhja u krye bazuar në nivelin e përfaqësimit, si dhe të aktivizimit të tyre në platformat e partneritetit ose në debatin publik që lidhet me integrimin europian.

Pyetjet gjysmë të strukturuar lidheshin me përvojën e tyre me konsultimet në këtë fushë, duke përfshirë periodicitetin, cilësinë e procesit dhe sugjerimet e tyre për ndërhyrjet dhe përmirësimet e nevojshme. Vëmendje e veçantë gjatë intervistave, iu kushtua edhe hulumtimit të nivelit të njohurive rreth procesit të negociatave dhe ndikimit të mundshëm mbi sektorët që ata mbulojnë, përfshirë edhe nevojat për informim dhe ndërgjegjësim.

Gjithashtu, u trajtuan aspekte praktike të përfshirjes, si edhe raporti i tyre me strukturat shtetërore përgjegjëse për përfshirjen e biznesit.

Nga ana tjetër, u intervistuan edhe përfaqësues institucionalë që janë të angazhuar për të mundësuar këtë konsultim. Kjo përfshin kryesisht negociatorin e kapitujve ekonomikë, si dhe pjesëtarë të stafit teknik (koordinues dhe mbështetës) të ministrisë koordinuese. Pyetjet në këtë rast lidheshin me mënyrën e funksionimit dhe organizimit të takimeve, pritshmëritë e aktorëve institucionalë për kontributet e biznesit, si dhe perceptimi i tyre për problematikat e hasura e pengesat që vështirësojnë koordinimin sa më të mirë midis palëve.

Po ashtu, intervistat përfshinë edhe aktorë të tjerë institucionalë që kanë njohuri dhe përvojë mbi përfshirjen e biznesit në proceset e konsultimit publik dhe ato vendimmarrëse për politikat publike në përgjithësi (si Këshilli i Investimeve).

Qëllimi i kryerjes së këtij grupintervistash ishte për të kuptuar më në brendësi dinamikat dhe karakteristikat e përfshirjes dhe angazhimit të biznesit në konsultimin dhe mundësia për të parë dallimet në angazhimin për procesin e integritit.

Një grup i tretë intervistash lidhet me palën e tretë të përfshirë në proces: partnerët ndërkombëtarë dhe projektet e angazhuara për të ndihmuar dhe mundësuar këtë ndërveprim. Kështu, intervistat patën në fokus punën e platformave të partneritetit, duke intervistuar përfaqësues të projektit SANECA. Duke qenë të përfshirë në mënyrë të drejtpërdrejtë në asistencën teknike për ngritjen e platformave të partneritetit, intervistat me stafin e këtij projekti u shfrytëzuan për të kuptuar më hollësisht aspektet organizative dhe funksionale të këtyre formateve, si dhe për të regjistruar një panoramë sa më të plotë të problematikave të hasura gjatë dy viteve të fundit të funksionimit të tyre. Gjithashtu, u përfshi, si pjesë e

⁴ Yin, R. K., 2009, Case Study Research. Design and Methods. London: Sage Publications.

metodologjisë, edhe një dokument i brendshëm analitik i projektit, mbi mësimet e nxjerra dhe rekomandimet kryesore për platformat në vijim.

Krahas projektit, u përfshinë në intervista edhe organizata të angazhuara me zbatimin e projekteve dhe tryezave për konsultim të biznesit (si Lëvizja Europiane në Shqipëri) apo formate të ngjashme, si konventa europiane.

Realizimi i intervistave kishte dy funksione:

- **Nga një anë**, të eksplorohej dhe grumbullohej informacion nga perspektiva e eksperiencës konkrete të aktorëve në konsultimet mbi integrimin europian, me anë të gjurmimit të procesit (*process tracing*). Kjo teknikë ndihmon për të kuptuar mekanizmat e ndërveprimit midis aktorëve dhe për të identifikuar mangësitë që pengojnë mbarëvajtjen. Kjo metodë shoqërohet zakonisht edhe me teknikën e 'ballafaqimit' (*triangulation*), e cila njihet si shumë e dobishme për hulumtimet e llojit cilësor⁵, sidomos për të kapur dallimet midis interpretimeve të ndryshme të të njëjtit fenomen apo ngjarje, nga aktorë të ndryshëm. Pra, e thënë më thjesht, pyeten palë të ndryshme për të njëjtin proces dhe regjistrohen dallimet në përjetime dhe perceptime.
- **Nga ana tjetër**, intervistat u përdorën edhe për të konfirmuar disa nga gjetjet paraprake dhe disa nga hipotezat e ngritura pas shqyrtimit të dokumentacionit.

Raporti është i organizuar në tre seksione kryesore:

- Së pari, prezantohet shkurtimisht procesi i negociatave për anëtarësim, aspektet teknike dhe hapat proceduralë, si dhe roli i biznesit, bazuar në literaturë dhe eksperiencat e mëparshme të zgjerimit të BE-së. Këtu shpjegohet, në mënyrë sintetike, korniza ligjore dhe institucionale e këtij procesi, duke u përqëndruar tek negociatat dhe institucionet përgjegjëse në fushën e biznesit.
- Seksioni i dytë fokusohet tek analiza dhe gjetjet e studimit, ku në mënyrë të hollësishme pasqyrohen elementet më domethënëse të dala nga studimi dhe problematikat kryesore të identifikuar.
- Në fund, studimi mbyllet me një seksion të gjerë rekomandimesh, ku theksi është veçanërisht tek propozimet konkrete të bazuara në mësimet e nxjerra deri më tani dhe mekanizmat e praktikave që mund ta bëjnë më efikas konsultimin me biznesin në procesin e negociatave për anëtarësim.

⁵Ritchie, J., Spencer, L., and O'Connor, W., 2003, Carrying out qualitative analysis. In J. Ritchie and J. Lewis, ed., Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers. Sage: London; Thousand Oaks.

2 Korniza institucionale dhe pjesëmarrja në proces

Politika e zgjerimit të BE-së është konceptuar, që në themelet e projektit evropian, si një mekanizëm sukcesi për prosperitetin dhe atraktivitetin e modelit evropian në vendet joanëtare.

Anëtarësimi ka qenë një proces i hapur dhe i arritshëm për çdo shtet anëtar që respekton vlerat e përbashkëta të BE-së⁶, si dhe që angazhohet t'i zbatojë ato rigorozisht⁷. Prej vitit 1993, anëtarësimi në BE bëhet pas plotësimit të [kritereve të Kopenhagen-it](#), ku, në thelb, kërkohet që vendi kandidat të jetë një demokraci funksionale, me shtet të së drejtës, me një ekonomi tregu funksionale e me kapacitetet e nevojshme për të zbatuar legjislacionin evropian.

[Konferenca ndërqeveritare](#), e mbajtur më 19 korrik 2022, ishte veç hapi i parë zyrtar në procesin e negociatave, ku të gjitha vendet anëtare dhe institucionet e BE-së takohen me vendin kandidat që është duke filluar negociatat dhe vendosin mbi kornizën negociuese dhe planin e punës, në vija të përgjithshme. Konferenca shërben edhe për të shprehur sërish vullnetin e përbashkët për procesin dhe zgjerimin, kur të jenë plotësuar të gjitha kriteret.

Faza e parë pas konferencës është i ashtuquajtur "screening" ose skanimi i gjithë legjislacionit dhe standardeve në vendin kandidat. Me ndihmën e Komisionit Evropian, bëhet analiza e gjithë mangësive ligjore dhe të politikave të vendit kandidat, bazuar në secilin kapitull. Ky proces zakonisht zgjat disa muaj (deri në një vit) dhe ballafaqon legjislacionin kombëtar me atë evropian, duke identifikuar punën e nevojshme për përafrimin e gjithë legjislacionit.

Pas përcaktimit të këtyre nevojave, Komisioni harton edhe kriteret⁸ për hapjen e kapitujve specifikë, e më pas secila palë harton pozitat e veta negociuese.

[Pozita negociuese](#) është një hap kyç në procesin e negociatave, ku institucionet duhet të përgatisin dokumente planifikuese dhe strategjike për negocimin, si dhe afatet që kërkohen për zbatimin e secilit komponent të legjislacionit.

Duhet theksuar që vendi kandidat nuk mund të negociojë përmbajtjen e legjislacionit, pasi ai është i detyrueshëm për çdo vend anëtar apo aspirant që është në fazën e negociatave.

Ajo çka negociohet janë periudhat e zbatimit. Për ta bërë këtë në mënyrë sa më efikase dhe me përfitim për Shqipërinë, institucionet duhet të kenë të qartë se cilët sektorë do të 'mbrohen' duke i dhënë më shumë kohë dhe ndihmë para futjes në fuqi të legjislacionit komunitar (*acquis communautaire*).

Ky proces është sa formal, po aq edhe i rëndësishëm, për shkak se kërkon nga institucionet vendase kapacitete të mira planifikimi strategjik, por edhe vizioni sektorial dhe zhvillimor. Kjo është edhe një nga fazat e rëndësishme ku përfshirja e biznesit duhet të jetë konkrete e përmbajtësore. Kjo përfshirje do të kërkohet edhe nga Komisioni Evropian.

Në fund të procesit të negociatave dhe pasi vendi ka përmbushur të gjitha kriteret, vijohet me propozimin për mbylljen e kapitujve dhe hartimin e qëndrimeve të përbashkëta. Miratimi i këtyre dokumenteve e çon shtetin kandidat drejt fazës finale të procesit të anëtarësimit, që është traktati i aderimit. Në traktat propozohet data e hyrjes në fuqi dhe e zyrtarizimit të anëtarësimit, duke lënë kohë për proceset e miratimit dhe të ratifikimit, sipas procedurave⁹ të parashikuara nga BE-ja.

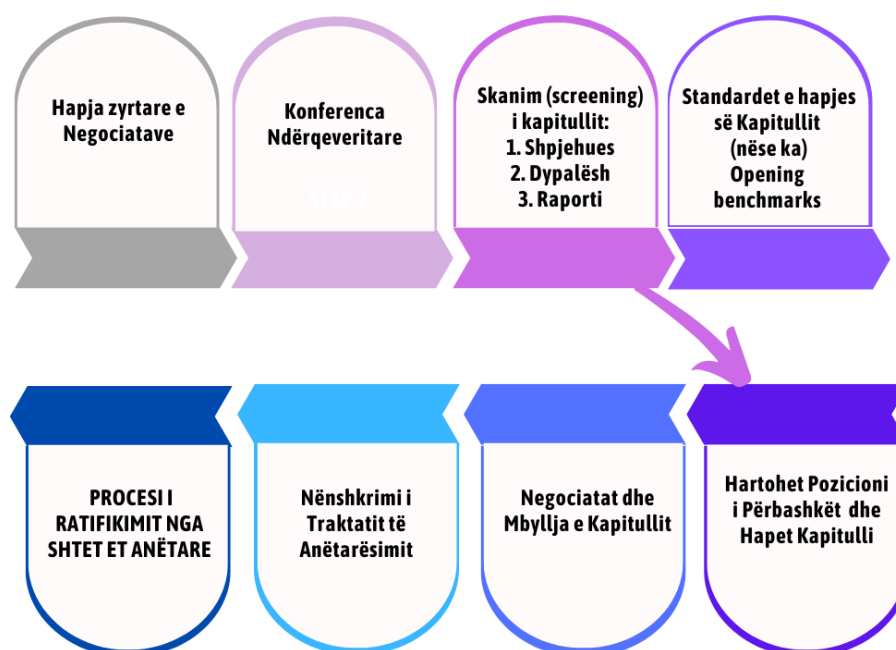
⁶ Neni 2 i Traktatit të Bashkimit Evropian.

⁷ Neni 49 i Traktatit të Bashkimit Evropian.

⁸ Opening benchmarks

⁹ Traktati i anëtarësimit të një vendi duhet të ratifikohet nga Parlamenti Evropian, të miratohet nga Këshilli Evropian (vendet anëtare), e në fund të ratifikohet nga parlamentet kombëtare të secilit vend anëtar. national parliaments (of

Figure 1.1. Illustration of the membership negotiation steps



Siç u theksua më lart, hartimi dhe formulimi i pozitave negociuese është element shumë i rëndësishëm, pasi aty strukturohen prioritetet e vendit, si dhe diskutohen afatet tranzitore (transitional periods) për hyrjen në fuqi të akteve. Afatet tranzitore janë kohë shtesë që u jepet vendeve për zbatimin e standardeve përtej datës së anëtarësimit. Këto afate miratohen gjatë negociatave, bazuar në pozitat negociuese. Funkzioni i këtyre periudhave ose afateve është t'u japin kohë vendeve candidate që të menaxhojnë impaktin që këto ndryshime sistemi dhe strukture do të sjellin, si dhe që të mbrohen standardet e larta të arritura.¹⁰

Si shembull është llogaritur që në zgjerimin e madh të 2004-ës, BE lejoi afate tranzitore në 17 nga 31 kapituj negociues, me një total prej 322 masash tranzitore. Gjithsesi, edhe në atë rast, procesi ka vuajtur nga një pjesëmarrje relativisht e vakët e grupeve të biznesit, sidomos nga pikëpamja e përfshirjes së opinionëve të biznesit në marrjen e vendimeve.¹¹

Për shkak të kompleksitetit të procesit të negociatave, duhet që vendi kandidat të ketë të qartë një strategji preferencash për sektorët ku do të kërkojë afatet tranzitore. Pikërisht për të hartuar këtë strategji prioritetesh e preferencash,

konsultimi dhe pjesëmarrja e komunitetit të biznesit është jetike. Pjesëmarrja e biznesit, ashtu si edhe e gjithë shoqërisë civile, në fazën e negociatave, nënkupton një mundësi konkrete për të gjitha palët e interesuara që të ndikojnë në hapat dhe afatet e zbatimit të angazhimeve të marra¹². Për këtë qëllim, është thelbësore të identifikohen dhe zbatohen mekanizma efektivë të komunikimit dhe angazhimit, në mënyrë që si biznesi, ashtu edhe organizatat e tjera të bëhen palë reale e procesit dhe të zhvillohet një ndjenjë përkatësie ose bashkëpronësie e gjithë komunitetit ndaj reformave që duhen ndërmarrë.¹³ Përvojat dhe organet e krijuara deri më tani, si përgjegjëse për këtë proces, shpesh janë me mungesë burimesh e të menaxhuara në mënyrë joefektive dhe të paqartë në operacionet dhe komunikimet e tyre. Me hapjen e negociatave të anëtarësimit dhe me metodologjinë e re të zgjerimit nga BE-ja, bëhet edhe më e rëndësishme të kuptohet dhe analizohet situata aktuale dhe të formulohen zgjidhje më adekuate për përfshirjen e biznesit.

Përfshirja konkrete e komunitetit të biznesit në marrjen e vendimeve përgjatë negociatave për anëtarësim, njihet në literaturë si një nga elementët që ndihmon në suksesin e procesit. Kompanitë dhe organizatat e tyre përfaqësuese kanë potencialin që të kontribuojnë e ndihmojnë institucionet me

¹⁰ Dimitrova, A. and Buzogány, A. (2014), Post-accession policy-making in Bulgaria and Romania. *J Common Mark Stud*, 52: 139-156. <https://doi.org/10.1111/jcms.12084>

¹¹ Viera Knutelska. *The Czech Coordination System of European Affairs and Its Inclusiveness*. 2013

¹² Aneta Cekik (2017) *Adapting to Europe? Business interests and civil society groups in accession countries*, *West European Politics*, 40:5, 1066-1087, DOI: 10.1080/01402382.2017.1308696

¹³ International Centre for Human Development, 2012, *The Role of Civil Society in EU Integration Processes: Real Engagement through Effective Involvement*

komponentë të ndryshëm, si informacion nga terreni, ekspertizë, mbështetje, përhapje të informacionit, e në disa raste edhe financim.¹⁴ Mungesa e informimit dhe e përfshirjes së grupeve të interesit në proces, ka pasoja domethënëse, veçanërisht nga pikëpamja e cilësisë së legjislacionit të hartuar, por edhe e zbatueshmërisë së tyre në praktikë.

Studime të ndryshme tregojnë se kur kompanitë dhe organizatat e shoqërisë civile nuk përfshihen në procesin e negociatave, ato kanë rol në fazën e zbatimit, duke e ngadalësuar atë.¹⁵

Megjithatë, nëse bizneset mbeten jashtë procesit, mund të shfaqin rezistencë, duke mos bashkëpunuar me autoritetet edhe për çështje të tjera të sektorit të tyre e duke ushqyer më tej mosbesimin e ndërsjellë.¹⁶

Në rastin e zgjerimeve të mëparshme apo edhe të vendeve që janë duke negociuar aktualisht (Mali i Zi dhe Serbia), formati i përfshirjes së biznesit ka qenë i ndryshëm. Kjo nënkupton që është tejet i vështirë krijimi i një modeli apo praktike të vetme të suksesshme, pasi qasja e ndjekur nga secili vend ka pasur sukseset dhe dështimet përkatëse. Në vendet e Europës Qendrore, përfshirja e shoqërisë civile dhe e botës së biznesit ka qenë në nivele relativisht të ulëta dhe strukturat e përfshira në proces kanë pasur mundësi për aktivizim vetëm në disa kapituj (kryesisht ata të lëvizjeve të lira dhe të konkurrencës). Nga ana tjetër, komuniteti i fermerëve ka pasur rol të rëndësishëm sidomos në Poloni, për tematikat që lidheshin me standardet e sigurisë ushqimore dhe të subvencioneve për sektorin. Përfshirja e këtyre kategorive ka qenë e drejtpërdrejtë në grupet e punës. Kjo qasje është ndjekur në disa nga vendet e Ballkanit. Edhe në këto raste, modelet dhe formatet e përzgjedhura kanë qenë dhe janë të ndryshme, por kategorizohen kryesisht në dy grupe:



Në grupin e parë, bëjnë pjesë vendet që kanë zgjedhur një përfshirje më të drejtpërdrejtë të biznesit dhe shoqërisë civile në procesin e negociatave, me anë të një modeli vertikal. Këtu bën pjesë veçanërisht Kroacia dhe aktualisht Mali i Zi. Në rastin e Kroacisë, përfshirja ka nënkuptuar përbrendësimin e disa përfaqësuesve të biznesit në grupet e punës si anëtarë zyrtarë. Në disa nga kapitujt negociues, anëtarët jointucionalë kishin edhe rol drejtues ose koordinues. Kjo pjesëmarrje e plotë sillte një informim dhe kontribut të plotë dhe efektiv të përfaqësuesve të biznesit në proces, por me koston e nevojës për koordinim sa më të mirë midis palëve. Gjithashtu, Kroacia krijoi edhe një strukturë të posaçme si zyrë

teknike (sekretariat) për përfshirjen e aktorëve joshitetërorë në proces. Një qasje të ngjashme po e ndjek edhe Mali i Zi. Në rastin e Kroacisë, përfshirja ka nënkuptuar përbrendësimin e disa përfaqësuesve të biznesit në grupet e punës si anëtarë zyrtarë. Në disa nga kapitujt negociues, anëtarët jointucionalë kishin edhe rol drejtues ose koordinues. Kjo pjesëmarrje e plotë sillte një informim dhe kontribut të plotë dhe efektiv të përfaqësuesve të biznesit në proces, por me koston e nevojës për koordinim sa më të mirë midis palëve. Gjithashtu, Kroacia krijoi edhe një strukturë të posaçme si zyrë teknike (sekretariat) për përfshirjen e aktorëve joshitetërorë në proces. Një qasje të ngjashme po e ndjek edhe Mali i Zi.

Kështu, si shembull, kapitujt negociues të rëndësishëm si kapitulli 3 (Liria e vendosjes dhe ofrimit të shërbimeve) dhe kapitulli 8 (Konkurrenca) kanë pasur si drejtues të grupit të punës sekretar të përgjithshëm të dhomës së biznesit. Kjo praktikë nënkupton një qasje *ad-hoc* ose rast pas rasti, duke konsideruar nevojat e vendit në secilin kapitull, por kryesisht burimet, kapacitetet dhe cilësinë e përfaqësimit të biznesit në secilën fushë.

Pavarësisht nevojës fillestare për investim në rritje kapacitetesh, koston së një koordinimi të shtuar dhe sfidës së motivimit të pjesëmarrësve, në periudhën afatmesëm dhe afatgjatë, kjo qasje sjell një përfshirje më cilësore të aktorëve joshitetërorë në proces.



Në grupin e dytë futen formatet që kanë një qasje më horizontale, ku përfshirja zgjerohet në shumë aktorë dhe kapituj, por kontributi konkret mbetet më sipërfaqësor dhe në nivel informativ. Kështu, rasti i Serbisë dhe Maqedonisë së Veriut, me modelin e konventave të integritetit dhe tryezave të këshillimit (Këshill Kombëtar për Integritetin), synojnë më shumë forcimin e konsensusit të përgjithshëm rreth marrjes së vendimeve dhe informimin për aspektet madhore të procesit, sesa përfshirjen teknike të aktorëve joshitetërorë në negociata. Merita e këtyre modeleve është se janë më gjithëpërfshirëse (përkundrejt qasjes më ekskluzive të grupit të parë) dhe adoptohen në mënyrë të njëtrajtshme për çdo kapitull, me shkallë të lartë formalizimi. Nga ana tjetër, ato shfaqin dobësi në cilësinë dhe efektivitetin e përfshirjes, si dhe në nivelin e ulët të përgatitjes dhe të rritjes së kapacitetit të aktorëve joshitetërorë në proces.

Shqipëria ka adoptuar tashmë një qasje që i ngjason kryesisht grupit të dytë të vendeve. Siç u theksua,

¹⁴ Börzel, T., Buzogány, A. Governing EU accession in transition countries: The role of non-state actors. *Acta Polit* 45, 158–182 (2010). <https://doi.org/10.1057/ap.2009.26> Real Engagement through Effective Involvement.

¹⁵ Đokić, I. and Sumpor, M. 2013, The Role of Croatian Civil Society Organisations in the European Union Accession Process.

¹⁶ Bobic, M. and Bozic, R. 2012, Civil Society in the Process of European Integration – from Constructive dialogue to Successful Negotiations.

secili model ka specifikat e veta dhe duhet përshtatur me kontekstin ku aplikohet. Megjithatë, duke marrë parasysh natyrën teknike dhe dinamizmin e procesit, efektiviteti i pjesëmarrjes rrezikon të jetë në kontrast me nevojën për përfshirje të gjerë dhe për të rritur pronësinë vendore¹⁷ dhe legjitimitetin në marrjen e vendimeve.

Së fundi, duhet theksuar edhe se gjithëpërfshirja në proces është e nënvizuar edhe në metodologjinë e re të zgjerimit të hartuar nga Komisioni Europian (2020).

Rëndësia e shoqërisë civile dhe aktorëve joshitetërorë në përgjithësi, konsiderohet si element i domosdoshëm në procesin e negociatave, duke i lënë secilit vend zgjedhjen mbi modelin dhe formatin e përfshirjes.

Në këtë metodologji, ndër të tjera, Komisioni Europian angazhohet të mbështesë këta aktorë, edhe në rastet kur vendi nuk përparon dhe ndërpritet ndihma financiare për institucionet. Metodologjia e re duhet parë edhe si një mundësi e mirë për biznesin, jo vetëm për rëndësinë që i jep për konsultim e përfshirje, por edhe për mënyrën si e strukturon tërësinë e standardeve dhe normave të BE-së. Organizimi i 33 kapitujve negociues tashmë do të jetë i ndarë në gjashtë grupe kapitujsh (Clusters), sipas fushës dhe sektorëve që konsiderohen të ndërlidhur me njëri-tjetrin.

Kjo mund të ndihmojë në krijimin e bashkëpunimeve dhe sinergjive midis biznesit në sektorë të ndryshëm, për kontribute të përbashkëta në proces.

Për më shumë detaje, figura 2 pasqyron edhe ndarjen aktuale të kapitujve në grupimin përkatës.

Figura 2. Ndarja e kapitujve negociues në grupe (clusters) sipas metodologjisë së re të zgjerimit



¹⁷ Pronësia vendore (local ownership) është koncept që nënkupton ndjenjën e përkatësisë që zhvillojnë pjesëmarrësit në një proces, përkundëjt rasteve kur ky i fundit imponohet ose importohet pa pasur konsultim e përfshirje.

3

Kuadri institucional dhe hapësirat aktuale

Në vitin 2018, qeveria shqiptare miratoi strukturën negociatore të vendit, ku parashikohen edhe nivelet e përfaqësimit dhe kompozimi i grupimeve dhe delegacioneve të ndryshme.

Për sa i përket kontekstit shqiptar dhe bazës ligjore që rregullon ndërveprimin midis komunitetit të biznesit dhe institucioneve përgjegjëse për procesin e integritimit evropian, janë një sërë aktesh dhe strukturash të miratuara, sidomos pas hyrjes në fuqi të MSA-së.

Duke lënë mënjanë legjislacionin dhe procedurat që trajtojnë në përgjithësi marrëdhënien biznes-institucione nga pikëpamja e konsultimit¹⁸, në këtë seksion do të trajtojmë vetëm ata komponentë që kanë lidhje me procesin e integritimit evropian. Siç u përmend në hyrje të raportit, në vitin 2018, qeveria shqiptare miratoi strukturën negociatore të vendit, ku parashikohen edhe nivelet e përfaqësimit dhe kompozimi i grupimeve dhe delegacioneve të ndryshme.

Platforma e Partneritetit për Integrimin Evropian

Në vijim të ngritjes së strukturave negociuese, saktësisht në 30 gusht 2019, me Urdhër të Kryeministrit, u krijua dhe [Platforma e Partneritetit për Integrimin Evropian](#)¹⁹ (PPIE), që synon të jetë edhe organi kryesor i përfshirjes së biznesit në negociatë.

Qëllimi i PPIE-së është shumëdimensional, por në thelb synon përfshirjen e aktorëve joshitetorë në proces, bazuar në interesat specifikë të kategorive që përfaqësojnë. Më konkretisht, PPIE synon të informojë grupet e ndryshme mbi procesin dhe të rrisë ndërgjegjësimin rreth ndikimit që negociatat do të kenë mbi ta. Me qëllim identifikimin dhe përthithjen e ekspertizës vendase midis aktorëve të biznesit, platforma ka si detyrë edhe informimin specifik dhe të hollësishëm mbi të gjitha fazat e negociatave.

Kështu, aktorët e përfshirë mund ta kenë më të lehtë të kuptojnë edhe ku kanë interesat e tyre dhe mundësitë për t'u përfshirë.

Kjo do të pasuronte dhe përmirësonte cilësinë e vendimeve të marra, por gjithashtu do të shtonte autorësinë dhe pronësinë vendore në proces, duke legjitimuar edhe më shumë të rezultatet e negociatave. Në këtë mënyrë, edhe përfaqësimi i gjerë i grupeve të interesit do të ishte më i garantuar, duke krijuar mundësinë për ndikim të barabartë në kontributin që kërkohet në formulimin e qëndrimeve të institucioneve shqiptare, përballë palës europiane.

Platforma i njeh gjithashtu rolin monitorues grupeve të biznesit, në të gjitha fazat e planifikimit dhe zbatimit të asistencës financiare të BE-së. Nga pikëpamja e bazës ligjore, PPIE është në përputhje me legjislacionin ekzistues në fushën e informimit²⁰ dhe konsultimit²¹ dhe i përbrendëson këto parashikime ligjore, duke i përdorur specifikisht për procesin e integritimit evropian.

Nga pikëpamja organizative, PPIE është e konceptuar në dy nivele, njëri me karakter më politik dhe të përgjithshëm, ndërsa tjetri në nivel më teknik.

Niveli më i lartë është Bordi Drejtues i PPIE, i cili kryesohet nga Kryeministri dhe Ministri përgjegjës për procesin²² dhe ka përfaqësi të reduktuar anëtarësh nga fusha të ndryshme grupesh interesi. Niveli i dytë i PPIE-së është i strukturuar në 33 tryeza diskutimi dhe konsultimi, të cilat janë të menduara duke ndjekur logjikën e 33 kapitujve negociues, si dhe 33 Grupet Ndërinstitucionalë të Punës.

Sipas fushave/kapitujve të kompetencës, secila ministri dhe secili institucion përgjegjës ka detyrën e organizimit të tryezave dhe angazhimit për funksionimin e rregullt të tyre. Këto tryeza janë konsideruar, në konceptimin e legjislacionit përkatës, edhe si baza kryesore mbi të cilën do të ndërtohet konsultimi dhe pjesëmarrja e biznesit gjatë negociatave, në mënyrë të veçantë për 12 kapitujt negociues që prekin kriterin ekonomik.

¹⁸ Duke qenë se fokusi i raportit është specifikisht procesi i integritimit, analiza nuk thellohet në ligjin për konsultimin publik në përgjithësi dhe zbatimin e tij.

¹⁹ Urdhër nr.113, datë 30.09.2019, "Për organizimin dhe funksionimin e Platformës së Partneritetit për Integrimin Evropian".

²⁰ Ligji nr. 119/2014 "Për të drejtën e informimit"

²¹ Ligji nr. 146/2014 "Për njoftimin dhe konsultimin publik"

²² Deri në korrik të 2022, ministri përgjegjës ishte Ministri për Europën dhe Punët e Jashtme. Pas hapjes së negociatave u krijua edhe pozicioni i Ministrit për Europën, që është njëkohësisht edhe Kryenegociator.

Menaxhimi dhe mirëfunksionimi i këtyre tryezave do të jenë kryesisht përgjegjësi e Ministrisë së Financave dhe Ekonomisë, si dhe të Grupeve Ndërinstitucionale të Punës²³ dhe Komitetit Teknik²⁴ përkatës. Këto struktura kanë edhe barrën kryesore të punës gjatë procesit të negociatave, përfshirë edhe aspektet e përfshirjes së biznesit apo grupeve të tjera të interesit.

Krahas PPIE-së, që, siç u theksua, pritet të ketë rolin kryesor për përfshirjen e biznesit në proces, ka edhe disa struktura dhe aktorë të tjerë që, në forma të ndryshme, kontribuojnë për të njëjtin qëllim.

Këshilli Kombëtar për Integrimin Europian

Kështu, në kontekstin e rolit të Parlamentit^{25 26} në procesin e integritit europian dhe të negociatave, është ngritur edhe [Këshilli Kombëtar për Integrimin Europian](#)²⁷ (KKIE), si organ i Parlamentit. Midis detyrave të KKIE-së, dimensionin politik zë një hapësirë shumë më të madhe se ai teknik (ndryshe nga PPIE). Nxitja e bashkëpunimit midis forcave politike, institucioneve shtetërore e të pavarura dhe shoqërisë civile, në procesin e integritit të Shqipërisë në Bashkimin Europian, përbën një funksion parësor.

Duhet theksuar se krahas 26 deputetëve, KKIE ka si anëtarë edhe një numër të konsiderueshëm përfaqësuesish të organizatave të shoqërisë civile (14), në një total prej 60 anëtarësh. Edhe pse përfaqësues të biznesit, marrin pjesë në takimet e KKIE-së, ata kanë statusin e të ftuarit dhe nuk janë anëtarë me të drejtë vote, pavarësisht se mund të marrin fjalën dhe të bëjnë ndërhyrje.

Pra, në kuadër të përfshirjes së biznesit, kjo strukturë përqendrohet kryesisht në diskutimin e vazhdueshëm për politikën e integritit europian, të zbatuara nga institucionet shtetërore, si dhe monitorimin e zbatimit të detyrimeve për hapjen e negociatave me Bashkimin Europian, por pa hyrë në përmbajtje të procesit dhe legjislacionit përkatës.

Shkolla e Integritit Europian

Në kuadër të fuqizimit të kapaciteteve të aktorëve të përfshirë në proces, KKIE ka ndërmarrë edhe një nismë që zbatohet prej disa vitesh, [Shkolla e Integritit Europian](#).

Ky program njëjavor organizohet çdo vit dhe trajnon përfaqësues të grupeve të interesit, biznesit dhe shoqërisë civile mbi komponentët kryesorë teknikë dhe politikë të procesit të negociatave për anëtarësim. Shkolla ka një rëndësi të veçantë në këtë kontekst, duke qenë se jo vetëm ndihmon në rritjen e kapaciteteve të pjesëmarrësve për të kuptuar më thellë procesin e për t'u angazhuar në të, por edhe ndihmon në socializimin dhe rrjetëzimin e aktorëve midis tyre. Mënyrat dhe nevojat e përfshirjes së biznesit dhe shoqërisë civile në procesin e integritit europian kanë qenë gjithashtu pjesë e kurrikulës së programit.

Këshilli i Investimeve

Një tjetër strukturë, edhe më e lidhur me aktivitetin e biznesit (në përgjithësi) është [Këshilli i Investimeve](#). Edhe pse ky institucion nuk ka në fokus specifikisht procesin e integritit europian apo të negociatave për anëtarësim, është e rëndësishme të përmendet pasi ka rol të rëndësishëm në praktikën e konsultimit privat-publik, ku përfshihet edhe pjesëmarrja e biznesit për politikën e karakterit ekonomik.

Pavarësisht dinamizmit dhe punës së bërë nga Këshilli për angazhimin e biznesit, si dhe studimeve e anketave të vazhdueshme, që janë në dobi të përmirësimit të këtij ndërveprimit, në studimin²⁸ e publikuar nga vetë Këshilli, theksohet niveli i ulët i cilësisë së diagolut midis institucioneve dhe sektorit privat.

Eksperienca dhe mësimet e nxjerra nga praktikën e Këshillit, mund të jenë gjithashtu të dobishme edhe për PPIE-në apo çdo strukturë tjetër institucionale që do të jetë përgjegjëse për përfshirjen e biznesit në procesin e negociatave të anëtarësimit.

SANECA – Projekti i GIZ-it në Shqipëri

Një tjetër eksperiencë që kemi marrë si pjesë të analizës është edhe mbështetja e drejtpërdrejtë që aktorë të tjerë si partnerët ndërkombëtarë i kanë dhënë procesit, me anë të asistencës për përfshirjen efektive të biznesit në procesin e integritit europian.

Një nga më aktivët në këtë kuadër është edhe projekti i GIZ-it në Shqipëri, SANECA²⁹, i cili ka fokus

²³ Urdhër Kryeministri nr. 94, datë 20.05.2019, "Për ngritjen, përbërjen dhe funksionimin e grupeve ndërinstitucionale të punës për integrimin europian".

²⁴ Urdhër Kryeministri nr. 93, datë 20.05.2019, "Për organizimin dhe funksionimin e komitetit teknik të grupeve ndërinstitucionale të punës".

²⁵ Ligji nr. 15/2015, "Për rolin e Kuvendit në procesin e integritit të Republikës së Shqipërisë në Bashkimin Evropian".

²⁶ Gjatë fazës së shkrimit të versionit final të këtij raporti (gusht-shtator 2022), ishte ngritur një grup pune për rishikimin e ligjit për rolin e kuvendit në procesin e integritit europian.

²⁷ Vendim i Byrosë së Kuvendit, nr. 67, datë 04.05.2016, "Për miratimin e rregullores së Këshillit Kombëtar për Integrimin Europian".

²⁸ Këshilli i Investimeve, "Konsultimi publik si një mjet efektiv për përmirësimin e vendimmarrjes dhe dialogut biznes-institucione", 2022.

²⁹ Support to Accession Negotiations in the Economic Chapters of the EU Acquis.

të posaçëm kapitujt ekonomikë që kanë ndikim edhe më domethënës tek biznesi shqiptar. Projekti ka mbështetur Ministrinë e Financave dhe Ekonomisë për kapitujt 1, 3, 20 dhe 28, në disa drejtime, një ndër të cilët është edhe asistenca për ngritjen e tryezave të PPIE-së për këta kapituj. Ky komponent ka pasur si qëllim përfshirjen e grupeve të interesit në diskutimet dhe konsultimet kryesore, për sa i përket akteve të ndryshme të legjislacionit dhe dokumenteve strategjike që prekin aktivitetin e tyre.

Projekti ka qenë i përfshirë në ngritjen e tryezave të para, për kapitujt e sipërpërmendur, duke ofruar ekspertizë edhe për hartimin e metodologjisë për strukturimin dhe organizimin e tryezave, si nga këndvështrimi përmbajtësor, ashtu edhe nga ai funksional.

Për këtë arsye, në analizën dhe gjetjet e paraqitura në seksionin që vijon, dokumentacioni i grumbulluar dhe intervistat e zhvilluara në këtë kontekst kanë shërbyer shumë për pasurimin dhe plotësimin e studimit, bazuar edhe në mësimet e nxjerra nga eksperiencia e deritanishme.

EuroKonventa

Një format i fundit që vlen të përmendet është edhe [EuroKonventa](#), ose Konventa për Integrimin European, e zbatuar nga Lëvizja Europiane në Shqipëri.

Duke u strukturuar dhe organizuar në grupe pune, sipas disa prej kapitujve kryesorë, aktivitetet e kësaj nisme synojnë të kontribuojnë në rritjen e pjesëmarrjes së grupeve të interesit dhe gjithë shoqërisë në marrjen e vendimeve që lidhen me procesin e integritit european. Si një përpjekje për të strukturuar debatin dhe diskutimet midis palëve

të ndryshme të përfshira apo të prekura nga procesi, konventa ka si synim edhe aftësimin dhe ngritjen e kapaciteteve të shoqërisë shqiptare për të kuptuar dhe për t'u angazhuar në këtë proces.

Edhe pse ky format nuk ka pasur në fokus parësor kapitujt ekonomikë (përveç tregtisë së fundmi), në këtë studim ne kemi analizuar edhe eksperiencën e konventës dhe kemi regjistruar tiparet e paraqitura nga pjesëmarrësit në këtë ndërveprim, si nga përfaqësuesit institucionalë edhe nga grupet e interesit.

Delegacioni i Bashkimit European në Shqipëri

Së fundi, na duhet të përmendim edhe konsultimin me grupet e interesit që kryen vetë Bashkimi European, me anë të Delegacionit në Tiranë, apo edhe me grupe ekspertësh që vijnë për agjenda të posaçme. Për disa nga fushat, organizimi i këtyre takimeve është relativisht i rregullt/periodik³⁰, ndërsa për tematika specifike organizohet në bazë të nevojave.

Përgjithësisht, këto konsultime, informacioni dhe komentet që mblidhen në to, përdoret si burim informacioni (dytësor ose kontrollues) nga ana e zyrtarëve të BE-së, për hartimin e raporteve të tyre periodike mbi ecurinë e sektorëve dhe reformave të caktuara në vend.

Ajo që paraqitet më sipër është një hartë e strukturave aktuale kryesore që kanë në fokus të tyre përfshirjen e biznesit dhe aktorëve të tjerë joshtetërorë në procesin e integritit. Edhe pse ka edhe përpjekje të tjera, për këtë studim i kemi analizuar modelet kryesisht nga elementet e strukturimit, qëndrueshmërisë dhe kontributit në proces, pasi kështu kemi mundur të eksplorojmë dhe mbledhim sa më shumë informacion për analizën dhe gjetjet që vijojnë.

4 Gjetjet kryesore

Ajo që vihet re gjerësisht nga të dhënat e mbledhura dhe të analizuar, është një element i qartë i një mosbesimi të theksuar të ndërsjellë midis dy palëve. Aktorët e përfshirë kanë dyshime mbi seriozitetin dhe qëllimet e praktikave të pjesëmarrjes, duke ekspozuar shpesh perceptimin e një ushtrimi formal, por jopërmbajtësor.

Në këtë seksion kemi në fokus prezantimin e elementeve kryesore që ekipi i ekspertëve ka nxjerrë nga analiza e kryer, pas rishikimit të të gjitha materialeve dokumentare dhe intervistave me aktorët e përfshirë. Duke qenë se qasja metodologjike është ndërtuar mbi eksplorimin e ndërveprimit midis dy palëve (institucionet dhe biznesi), edhe analiza dhe gjetjet janë të

strukturuar dhe grupuara në dy seksione, sipas secilit komponent.

Bazuar në eksperiencat e deritanishme dhe vëzhgimin e funksionimit të secilit format pjesëmarrjeje, kemi vënë në dukje edhe problematikat kryesore të hasura, ndikimin në cilësinë e pjesëmarrjes, si dhe pasojat për

³⁰ Rasti i takimeve konsultuese për kontribut në hartimin e raportit vjetor të Komisionit European, apo për monitorimin e zbatimit të reformës në administratën publike.

angazhimin e përgjithshëm të dy palëve për të bashkëpunuar më njëra-tjetrën.

Ajo që vihet re gjerësisht nga të dhënat e mbledhura dhe të analizuar, është një element i qartë i një mosbesimi të theksuar të ndërsjellë midis dy palëve. Aktorët e përfshirë kanë dyshime mbi

seriozitetin dhe qëllimet e praktikave të pjesëmarrjes, duke ekspozuar shpesh perceptimin e një ushtrimi formal, por jopërmbytësor. Kjo problematikë ka dimensione strukturore dhe kërkon një angazhim të konsiderueshëm dhe konsistent për ta adresuar, sidomos në kuadër të procesit të negociatave.

Institucionet

Më konkretisht, sa u përket gjetjeve mbi angazhimin e institucioneve në procesin e përfshirjes së komunitetit të biznesit, vihen re disa elemente që e vështirësojnë efikasitetin e këtij angazhimi:

○ Nivel i dobët i organizimit të procesit konsultues

Dialogu i organizuar nga institucionet në kuadër të procesit të integritit evropian ka qenë i pastrukturuar, në përgjithësi, si dhe i paqartë për objektivat e synuara. Ky përfundim përfshin pothuaj të gjitha formatet e provuara nga eksperiencat e deritanishme, duke përfshirë përpjekjet e PPIE për strukturim.

Mungesa e qartësisë dhe e komunikimit efektiv, si dhe qasja relativisht sipërfaqësore në përgatitjen e agjendave përmbytësore, ka rritur skepticizmin tek biznesi për përfshirjet e ardhshme.

Rezulton të ketë shumë pak përpjekje për përgatitje para takimeve, si dhe nuk ka koordinim paraprak me pjesëmarrësit për t'i parapërgatitur mbi kontributin që kërkohet. Formatet e takimeve janë shpesh tepër të përgjithshme dhe nuk mundësojnë kuptimin e tematikave nga ana e pjesëmarrësve, duke e kthyer shpesh në një formalitet.

Gjithashtu, leximi i akteve ligjore dhe nismave për miratim pa shpjegime të hollësishme dhe të thjeshtuara, e bëjnë tepër të vështirë ndjekjen, kuptimin dhe kontributin nga ana e biznesit pjesëmarrës.

Mungesa e një pike kontakti të përhershme, tek e cila bizneset mund të drejtohen për pyetje dhe sqarime të mëtejshme, ka ndikuar në dekurajimin e mëtejshëm, qoftë për të kontribuar, por edhe thjesht për të marrë pjesë në aktivitetet e thirrura nga platformat ekzistuese të konsultimit në lidhje me negociatat për anëtarësim.

○ Mungesë e parashikueshmërisë së ndërveprimit

Asnjë nga formatet aktuale që synon të përfshijë dhe angazhojë biznesin në procesin e negociatave, nuk ka një kalendar të qartë për ndërveprimin dhe asnjë angazhim të strukturuar dhe të organizuar në afate kohore dhe/ose faza. Për rrjedhojë, nuk ka një shkëmbim të rregullt midis palëve, çka e vështirëson procesin e të mësuarit me pjesëmarrjen dhe konsultimin, si dhe nuk i krijon mundësi biznesit që të

planifikojë në kohë angazhimet individuale.

Një tjetër element i rëndësishëm është dhe koha e pamjaftueshme që i lihet biznesit për njohjen, konsultimin dhe dhënien e kontributit.

Mungesa e përcjelljes në kohë të informacionit mbi pikat e rendit të ditës, por dhe praktika e pajisjes me një agjendë më të detajuar mbi aktet e parashikuara për diskutim, ndikojnë ndjeshëm në përgatitjen e biznesit, si dhe mundësinë e tyre për kontribut konkret. Gjithashtu, kjo praktikë çënon më tej edhe besimin e sipërpërmendur që biznesi ka në seriozitetin dhe vërtetësinë e konsultimit për këtë proces. Iniciativat për konsultime me biznesin janë të perceptuara shpesh si të mbështetura në vullnetin dhe kapacitetet/kohën e stafit të strukturës organizuese e jo në një agjendë të paracaktuar e me rregulla të qarta.

Gjatë hulumtimit, mundëm të identifikonim disa raste kur bizneset janë njoftuar për takime konsultuese më pak se një javë përpara dhe pa marrë asnjë material paraprakisht, pra, duke u njohur me përmbytjen vetëm në momentin e aktivitetit. Kjo ka sjellë edhe mungesë të angazhimit të biznesit, siç ka treguar edhe rasti i konsultimit për draftin e PKIE-së³¹, i cili është edhe dokumenti vjetor më i rëndësishëm, por edhe më kompleks në kuadër të punës institucionale për procesin e integritit evropian.

○ Mungesë e ndiekjes dhe përgjigjes ndaj kontributeve

Takimet konsultuese për pjesëmarrjen e biznesit në marrjen e vendimeve në lidhje me procesin e integritit kanë, në shumicën e rasteve, si pjesë të protokollit edhe mbajtjen e procesverbaleve, ku përfshihen edhe ndërhyrjet dhe komentet e përfaqësuesve të biznesit. Megjithatë, si për këto kontribute, ashtu edhe për ato të dërguara me shkrim, nuk është ngritur një sistem i strukturuar për regjistrimin e tyre, shqyrtimin dhe trajtimin sipas rastit, si dhe ndjekjen (follow-up) dhe përgjigjen (feedback) ndaj aktorëve të interesuar.

³¹ Nga informacionet e mbledhura, rezulton se drafti i PKIE-së ishte shpërndarë pa agjendë, por vetëm me listë aktesh ligjore, duke dhënë kohë për komente vetëm pesë ditë. Për pasojë, nuk ishte regjistruar asnjë koment ose kontribut nga përfaqësuesit e biznesit, edhe pse PKIE prek pothuaj të gjitha sferat e politikave të ekonomisë.

Kjo mungesë gjurmimi e procesit të kontribuimit ka ndikim në besueshmërinë dhe transparencën e procesit, si dhe dekurajon gradualisht bizneset për të marrë pjesë dhe kontribuuar në të ardhmen. Kjo fazë delikate e procesit të konsultimit, që njihet edhe në literaturë për rëndësinë që ka në konsolidimin e besimit të ndërsjellë, rezulton të ketë përkeqësuar perceptimin e pjesëmarrësve në aktivitete të këtij lloji.

Nga intervistat e kryera me përfaqësues të biznesve, mund të evidentohet qartazi rëndësia dhe pesha që ata i japin domosdoshmërisë së ndjekjes së kontributeve, duke argumentuar veprimet e ndërmarra nga institucionet mbi këto sugjerime.

○ Cilësia e komunikimit me bizneset

Një nga problematikat gati befasuese në këtë ushtrim hulumtimi ishte edhe niveli jo i përshtatshëm që përfaqësuesit e institucioneve dëshmojnë shpesh në komunikimet e tyre me bizneset.

Gjuha e përdorur, toni i papërshtatshëm, kanalet e zgjedhura të komunikimit, si dhe shfaqja e mungesës së konsideratës janë evidentuar si jokonstruktive. Këto përbëjnë disa elemente të tjera të konstatuara gjatë intervistave, nga një pjesë e përfaqësuesve të biznesit.

Edhe në shqyrtimin e komunikimeve elektronike, është vënë re, në disa raste, përdorimi dhe përzgjedhja e një stili komunikimi me nota urdhëruese, më tepër sesa ftese për pjesëmarrje në takime. Sidomos në rastin e komunitetit të biznesit, për të cilin koha në dispozicion është e pakët, impostimi i komunikimit me mënyra dhe forma dekurajuese ka ndikuar negativisht në rritjen e interesit dhe dëshirës për t'u angazhuar në mënyrë të frytshme në proces.

Biznesi

Shprehja e famshme që sjell në mënyrë figurative kërcimin e tangos për të treguar peshën e të dy aktorëve në një binom, duket se aplikohet edhe në rastin e problematikave të hasura në ndërveprimin midis biznesit dhe institucioneve, në procesin e integritimit evropian. Përfaqësuesit e biznesit shfaqin një mungesë të theksuar informacioni rreth procesit, siç është evidentuar edhe nga studime të mëparshme.³² Krahas kësaj, studimi ka mundur të eksplorojë, analizojë e më pas të grupojë (në dy kategori) edhe disa karakteristika të rëndësishme për analizën dhe përfundimet e këtij raporti studimor.

Më konkretisht, tiparet dhe dinamikat kryesore që thellojnë mangësitë në efikasitetin e pjesëmarrjes, janë shpjeguar si më poshtë:

○ Mungesë njohurish dhe kapacitetesh për kontribut efektiv

Siç mund të jetë lehtësisht e imagjinueshme dhe e kuptueshme, kompleksiteti dhe niveli i lartë teknik i procesit të integritimit evropian, në tërësi, dhe ai i negociatave për anëtarësim, në veçanti, e bëjnë shumë të vështirë pjesëmarrjen efektive dhe

○ Vullneti dhe interesi për konsultim

Siç u theksua edhe në fillim të këtij seksioni, besimi i përgjithshëm në procesin e konsultimit dhe pjesëmarrjes mbetet problem i rëndësishëm. Megjithatë, gjatë analizës sonë u përpoqëm të identifikojmë dhe analizojmë elemente më konkrete dhe specifike, prej nga ushqehet ky mosbesim (përtej faktorëve të përmendur më lart).

Në radhë të parë, tek bizneset është i përhapur një perceptim mbi rëndësinë e ulët që vetë institucionet i japin këtij ndërveprimi. Niveli i motivimit dhe i interesit që kanë përfaqësuesit e institucioneve në zhvillimin efektiv dhe përmbajtësor të konsultimit për përfshirjen e biznesit në proces, duket të jetë i ulët. Në shumicën e takimeve të mbajtura, niveli më i lartë i përfaqësimit institucional ka qenë në rangun e drejtorit të ministrisë, ose, në rastin më të mirë, në nivel zëvendësministri.

Këtu kemi regjistruar edhe një perceptim tjetër të biznesit që ndikon në besueshmërinë e procesit, që është pesha e ulët që i atribuohet drejtuesve të këtij niveli. Edhe pse zëvendësministrat janë zyrtarisht të emëruar si negociatorë me BE-në për kapitujt përkatës, fuqia e tyre 'klasike' vendimmarrëse perceptohet si e ulët e, për rrjedhojë, pjesëmarrësit e interpretojnë në disa raste si mungesë të interesit të vërtetë nga ana e institucioneve.

Një element shtesë që i bën institucionet një faktor "jo lehtësues" në këtë proces ndërveprimi është edhe shkalla e lartë e varësisë nga subjektiviteti dhe vullneti i individëve të caktuar për organizimin apo drejtimin e takimeve. Edhe pse, nga ana metodologjike e studimit, nuk mundëm ta hulumtonim dhe ta verifikonim sa duhet këtë komponent, ai përbën një problematikë të sjellë në vëmendje në disa nga intervistat.

kontributin domethënës për aktorë që kanë nivel të ulët të informacionit dhe aftësive teknike.

Dobësia në mbledhje informacioni dhe në orientim rreth procesit ndikon në mënyrë të drejtpërdrejtë edhe në cilësinë e konsultimit dhe përfshirjes në proces. Nëse përqipemi ta zbërthejmë më tej këtë element, shikojmë se ai ka disa shtresëzime që na ndihmojnë të

³² ACIT, "[Readiness of Albanian business community for the EU accession process](#)", 2021.

kuptojmë më mirë problematikën dhe pengesat kryesore.

Më konkretisht, mungesa e kapaciteteve lidhet, në radhë të pare, me mungesën e vullnetit për të investuar në këtë ndërveprim. Rezulton se bizneset përgjithësisht nuk e kanë kuptuar qartë rolin në këtë proces dhe rëndësinë e përfshirjes për sektorin e tyre, e rrjedhimisht për kompaninë e tyre. Të kuptuarit e procesit dhe dimensionit të tij teknik, si dhe implikimet konkrete për industrinë e ndryshme, kërkojnë kohë, staf të specializuar dhe, në disa raste, edhe financim.

Për shkak të rëndësisë së vakët që biznesi i atribuon ende procesit, mund të thuhet se nuk e kanë ende në vizionin e tyre mundësinë e angazhimit të burimeve për t'u përfshirë në mënyrë efektive. Kjo sjell edhe cilësi të ulët në kontributet që paraqesin bizneset në takimet konsultuese, çka konstatohet edhe nga procesverbalet e takimeve, si dhe nga përgjigjet e institucioneve gjatë intervistave. Duke mos pasur informacion mbi dinamikat e procesit dhe aktet specifike ligjore të përafuara (si dhe impaktin e tyre), përmbajtja e përfshirjes mbetet e parëndësishme, duke krijuar edhe një rreth vicioz në raportin me institucionet.

Rezulton gjithashtu se disa nga shoqatat dhe dhomat e biznesit kanë vështirësi për të kuptuar vetë procesin e, për rrjedhojë, janë të pamundur të shpjegojnë e të përfshijnë anëtarët e tyre. Ky element pranohet nga vetë përfaqësuesit e biznesit gjatë intervistave, duke theksuar nevojën për më shumë informacion dhe kapacitete. Këto entitete theksojnë gjatë përgjigjeve një nevojë të konsiderueshme për zhvillim dhe forcim ekspertize dhe kapacitetesh në këtë drejtim, në mënyrë që të funksionalizohen në proces, si urë ndërlidhëse midis anëtarëve dhe institucioneve, duke dhënë kontribut të dobishëm.

○ Mungesë interesi dhe iniciative për bashkëpunim

Një grup i dytë faktorësh lidhet me mungesën e interesit dhe të tipareve bashkëpunuese, që lidhen gjithashtu me natyrën e mosbesimit që karakterizon këto marrëdhënie. Mund të kujtojmë se kur Ministria e Financave dhe Ekonomisë shpalli thirrjen për anëtarësim në tryezat e PPIE-së për kapitujt ekonomikë, në maj 2021, vetëm dy aplikime u regjistruan dhe të dyja të konsideruara të paplota ose të papërshtatshme sipas kriterëve të

përcaktuara. Pavarësisht se duhet thënë se procesi pati një qasje të mbyllur fillimisht (identifikim i aktorëve potencialë dhe ftesë me email vetëm ndaj tyre), gjithësesi aktorët e përzgjedhur nuk u treguan aktivë.

Kjo mungesë iniciative dhe interesi për procese jetike dhe me impakt edhe për sektorin e tyre, ka ndikuar në cilësinë e aktiviteteve që këto struktura kanë organizuar dhe zbatuar në vijim.

Mungesa e interesit shfaqet edhe në disa dimensione të tjera. Kështu, niveli i përfaqësimit nga ana e organizatave të biznesit reflekton shpesh këtë mungesë vëmendjeje ndaj konsultimit. Rrallëherë tryezat kanë pjesëmarrje të krerëve të shoqatave, pasi është stafi teknik që paraqitet më shpesh. Kjo theksohet nga përfaqësuesit e institucioneve gjatë intervistave. Megjithatë, nga vëzhgimi i listave të pjesëmarrësve në PPIE, kemi konstatuar që prania ka qenë jouniforme. Në disa takime kanë qenë krerët e organizatave, në nivel drejtuesi ose sekretari të përgjithshëm, ndërsa në disa të tjera ka pasur staf administrativ si zëvendësues.

Pavarësisht pjesëmarrjes, ekziston edhe një perceptim i dhënë si shpjegim gjatë intervistave, që krerët e bizneseve kryesore apo shoqatave të tyre, shfaqin një qasje më pragmatiste për ndjekjen e agjendave me interes për sektorin e tyre, duke ndërtuar dhe mirëmbajtur një linjë komunikimi të drejtpërdrejtë me titullarët e institucioneve. Përveçse dobëson legjitimitetin e praktikave të konsultimit dhe përfshirjes, kjo dinamikë sjell edhe mungesë të incentivave për të marrë pjesë në tryezat përkatëse.

Një tjetër karakteristikë e evidentuar tek biznesi, nga pikëpamja e mungesës së bashkëpunimit, është edhe një pamjaftueshmëri ndërgjegjësimit mbi funksionimin e advokimit dhe rëndësisë së koordinimit me aktorë të tjerë të sektorit. Kështu, ndërhyrjet dhe kontributet e përfaqësuesve të biznesit reduktohen shpesh në ankesa shumë individuale dhe problematika tepër specifike, që nuk shërbejnë për qëllimet e aktiviteteve konsultuese. Mungesa e vetëdijes për rolin që luan bashkëpunimi dhe bashkërendimi i interesave dhe strategjive me aktorë të tjerë, cenon si efikasitetin e kontributit/ndërhyrjes së tyre, ashtu edhe rezultatin përfundimtar dhe cilësinë e konsultimit me biznesin. Vështirësia për të gjetur objektiva të përbashkët e për të bashkuar burimet dhe kapacitetet, si aleanca në funksion të një kontributi më cilësor, e bën më të vështirë integrimin e komenteve dhe sugjerimeve të aktorëve individualë.

Në përmbledhje

- Elementi kryesor dallues tek biznesi është mungesa e informacionit dhe e ndërgjegjësimit mbi implikimet e procesit për ekonominë, për sektorin, si dhe për kompaninë e tyre.
- "Basti" që ata duket sikur vënë mbi moszbatimin e normave të harmonizuara mund të jetë me kosto domethënëse në periudhën afatmesme dhe afatgjatë.
- Njëkohësisht, edhe qasja e "linjës direkte" me vendimmarrësit nuk rezulton e qëndrueshme dhe nuk do të funksionojë në rastin e negociatave, pasi nuk ndihmon dot në përgatitjen për t'i bërë ballë presionit konkurrues të tregut evropian.
- Ajo që evidentohet nga intervistat është një mungesë e theksuar e informacionit dhe njohurive mbi tregun e brendshëm të BE-së dhe pritshmëritë për rregullimet dhe harmonizimet me standardet e nevojshme. Kjo është konstatuar nga vetë përfaqësuesit e biznesit, në lidhje me anëtarët e tyre, por edhe nga studime të mëparshme ku kompanitë janë pyetur specifikisht për këtë temë, me anë të sondazheve.³³
- Negociatat për anëtarësim do të kenë një dinamizëm dhe volum të konsiderueshëm pune dhe mungesa e aktivizmit në këtë fazë të procesit do të bëjë që shqetësimet dhe prioritetet e biznesit të mos reflektohen në negociimin më institucionet e BE-së. Kjo është vërtetuar edhe në zgjerimin e fundit me Kroacinë, ku data e anëtarësimit gjeti të papërgatitur disa nga sektorët strategjikë të vendit. Kjo bëri që pasojat dhe implikimet, në terma financiarë, të ishin të konsiderueshëm në periudhën afatshkurtër. Informimi i biznesit dhe shpjegimi i këtyre implikimeve të fundit mund të ndihmojë në motivimin dhe incentivimin e përfshirjes në proces, në fazë sa më të hershme.
- Gjithashtu, qasja në informacione specifike në lidhje me tregun evropian dhe funksionimin e tij, mund t'i shërbejë biznesit për ta përdorur procesin në dobi të kompanisë/sektorit të tij.

5 Përfundime dhe Rekomandime

Përfundime

Në përfundim të analizës së këtij raporti studimor, janë disa leksione të përgjithshme që mund të nxjerrim në lidhje me pjesëmarrjen e biznesit në procesin e integrimit evropian.

Së pari, qartazi ka shumë nevojë për një investim më të madh energjish dhe kohe në përmirësimin e komunikimit në këtë proces. Kjo rritje e nivelit duhet të prekë si formën, edhe përmbajtjen. Siç u evidentua edhe nga gjetjet, shpërndarja e informacionit dhe cilësia e komunikimit kanë qenë faktorë të rëndësishëm për rezultatin final të efikasitetit të pjesëmarrjes. Mbajtja e kontaktit në mënyrë të vazhdueshme dhe informimi i përfaqësuesve të biznesit do të rrisë edhe besimin në procesin e konsultimit.

Së dyti, ka nevojë për një rritje të ndërgjegjësimit të të dyja palëve mbi rëndësinë e përfshirjes dhe pjesëmarrjes. Të dyja kampet duhet të kuptojnë qartë përfitimet e ndërveprimit me njëri-tjetrin, përgjatë një procesi të cilin asnjë nga ato nuk do ta përballojë dot me sukses e vetme. Sjellja e shembujve konkretë nga praktika e vendeve të tjera (si raste suksesi, por sidomos edhe dështimi) është një instrument i mirë për ta bërë më të prekshëm skenarin që pritet të realizohet gjatë viteve në vijim. Kështu, modeli i Kroacisë për sektorin e turizmit dhe

industrisë së lehtë, me anë të përfshirjes së drejtpërdrejtë në grup pune të përfaqësuesve të biznesit mund të silltet si praktikë e mirë. Nga ana tjetër, po në Kroaci, eksperiencia me kapitullin 13 dhe sektorin e peshkimit, mund të prezantohet në sesionet e trajnimeve dhe informimit si një praktikë për t'u shmangur, duke shpjeguar edhe ndikimin e pasojat negative që vijuan.

Së treti, koordinimi dhe bashkëpunimi midis vetë aktorëve të biznesit bëhet pikë e rëndësishme në fazën e negociatave, duke qenë se gjithëpërfshirja është edhe kusht në proces. Bashkërendimi i interesave dhe krijimi i sinergjive të ndërhyrjeve dhe propozimeve midis kompanive, shoqatave apo sektorëve, jo vetëm që do të rrisë mundësitë për ndikim në politikëbërje, por do të përmirësojë edhe cilësinë e politikave dhe legjitimitetin e tyre, si edhe zbatimin më efikas në terren. Përmirësimi i këtij aspekti lidhet disi edhe me përzgjedhjen e aktorëve që ftohen në konsultime, duke përshtatur metodologjinë e përdorur me mësimet e nxjerra deri tani, e duke ruajtur balancën e nevojshme midis shkallës së përfaqësimit dhe kontributeve konkrete në proces.

³³ ACIT, "[Readiness of Albanian business community for the EU accession process](#)", 2021.

Rekomandime

Krahas këtyre përfundimeve dhe vëzhgimeve të përgjithshme, nga analiza studimore janë formuluar edhe disa rekomandime konkrete dhe specifike për secilën palë, duke pasur parasysh mangësitë dhe nevojat më strukturore të tyre, për të mundësuar një rritje të efikasitetit të pjesëmarrjes së biznesit. Pavarësisht se nga gjetjet mund të deduktohen edhe të tjera propozime më të hollësishme, mendojmë se organizimi i rekomandimeve në pak grupe të mëdha, ndihmon më shumë në qartësimin e ndërhyrjeve që kërkohen, si dhe në impaktin që ato potencialisht mund të sjellin në terma të cilësisë së përfshirjes së biznesit. Më poshtë vijojnë rekomandimet kryesore të dala nga ky studim:

1. Kapacitetet organizative dhe teknike të institucioneve

Institucionet e përfshira në procesin e negociatave do të kenë një agjendë gjithmonë e më të ngarkuar dhe afate që kërkojnë një angazhim tejet të lartë. Këto zhvillime rrezikojnë ta bëjnë edhe më të varfër konsultimin me bizneset, ose edhe më formal dhe pa përmbajtje. Për këtë arsye, institucionet duhet të investohen strategjikisht që tani për të rritur kapacitetet e tyre organizative, specifiku në funksion të përfshirjes së biznesit në proces. Kjo duhet bërë me vizionin e përfitimit reciprok, duke synuar angazhimin dhe kontributin e biznesit me ekspertizë, të dhëna, apo çdo lloj shërbimi që mund të ndihmojë procesin.

Në fuqizimin e kapaciteteve organizative, strukturat menaxhuese të procesit duhet të kenë në fokus disa komponentë:

Së pari, duhet të konceptojnë dhe standardizojnë gjithë formatet dhe dokumentacionin e punës që lidhet me konsultimin e biznesit në procesin e negociatave, përgjatë gjithë kapitujve negociues. Kjo do të lehtësonte shumë punën e tyre, por edhe do të krijonte qëndrueshmëri në praktikat e përdorura, duke edukuar njëkohësisht edhe biznesin me procedurat e pritshme, duke përmirësuar edhe parashikueshmërinë.

Së dyti, lidhur pikërisht me parashikueshmërinë, personat përgjegjës pranë institucioneve duhet të aftësohen për të strukturuar në mënyrë të qartë e të kuptueshme kërkesën për kontribut që i dërgojnë bizneseve, pra, çfarë kërkohet konkretisht nga ata.

Së treti, mënyra e prezantimit dhe komunikimit me biznesin duhet të rikonceptohet, duke përdorur një qasje të unifikuar dhe të thjeshtëzuar, me një gjuhë lehtësisht të kuptueshme dhe të pangarkuar me referenca juridike.

Së katërti, institucionet duhet të përmirësojnë kapacitetet e tyre planifikuese në lidhje me konsultimin. Angazhimet me Komisionin Europian dhe strukturat kombëtare mundësojnë njohjen paraprake të datave të rëndësishme kur publikohen dokumente

strategjike apo kërkohet kontribut. Për rrjedhojë, puna për planifikimin e takimeve konsultuese duhet të përmirësohet, duke krijuar një kalendar të qëndrueshëm e të parashikueshëm. Gjithashtu, ky periodicitet i stabilizuar do të rriste edhe aktivizmin e pjesëmarrësve, pasi do të kishin shumë më tepër kohë për t'u përgatitur.

Së pesti, koordinatorët ose personat përgjegjës për secilin kapitull duhet të bashkërendojnë punën midis tyre për të krijuar një sistem të unifikuar për përgjigjen dhe ndjekjen e komenteve dhe kontributeve të biznesit. Kjo do të rriste ndjeshëm besimin në procesin e konsultimit dhe do të incentivonte më tej pjesëmarrjen. Kjo mund të realizohet edhe nëpërmjet komponentëve të teknologjisë së informacionit, duke mundësuar edhe me thjeshtë kontributin e të interesuarve, të cilët do kenë mundësi edhe të shohin përgjigjen respektive.

Disa nga ndërhyrjet e sugjeruara më lart kërkojnë angazhim burimesh financiare, që mund të bashkërendohen edhe me asistencën e BE-së ose partnerëve ndërkombëtarë të tjerë. Gjithashtu, për disa nga komponentët mund të vijë në ndihmë edhe Shkolla Shqiptare e Administratës Publike (ASPA). Përveç trajnimeve të thelluara mbi përmbajtjen e legjislacionit komunitar dhe teknikat e përafrimit, ASPA mund të konceptojë kurrikula të posaçme për 'soft skills' dhe aftësi teknike, të nevojshme për të krijuar instrumentet e përfshirjes, të përshkruar më sipër.

2. Orientim nga tematika, jo kapitulli

Një nga gjetjet e studimit sugjeronte që biznesi kishte shfaqur shumë më tepër interes dhe aktivizim kur takimet kishin qenë mbi çështje specifike dhe jo informim i përgjithshëm mbi procesin apo sektorin.

Përveçse është e konfirmuar edhe në literaturë, kjo qasje përputhet edhe me natyrën e biznesit dhe kohën e kushtëzuar që ka. Prandaj, për të qenë sa më efikasë në takimet e organizuara, agjendat duhen hartuar me këtë mendësi. Brenda secilit kapitull të mbuluar nga institucioni përgjegjës, që organizon konsultimin, duhen identifikuar tematika specifike

dhe mundësisht sensitive, në mënyrë që angazhimi dhe pjesëmarrja të jenë sa më të kënaqshme. Në trajnime të targetuara të organizuara nga projekte që veprojnë në vend, ka rezultuar se hartimi i një agjende me tema specifike jo vetëm ndez kuriozitetin dhe mban interesin, por kontribuon edhe në ndërtimin e diskutimeve dhe shkëmbimeve midis palëve, duke qenë se fillojnë dhe e shohin si punën e tyre të përbashkët (nga kënde të ndryshme).

Kjo do mund të çonte në një hap të mëtejshëm, që është organizimi i grupeve të punës ad-hoc (biznes-institucione) për çështje shumë specifike, ku kontributi i të dyja palëve është i domosdoshëm. Si instrument socializimi dhe krijimi të besimit të ndërsjellë, përfaqësues të caktuar të biznesit mund të ftohen edhe si vëzhgues në takimet dypalëshe me Komisionin Europian, për tematika të interesit të biznesit.

3. Përkthimi shqip-shqip

Me këtë koncept nënkuptojmë nevojën e madhe të evidentuar nga studimi për shpjegimin dhe zbërthimin e akteve komplekse në terma të thjeshtë dhe në pasoja konkrete për biznesin. Ky funksion ndërmjetësimi është i nevojshëm midis dy palësh të ndryshme: Në radhë të parë, ky përmirësim komunikimi duhet midis institucioneve dhe përfaqësuesve të shoqatave të biznesit. Siç u theksua, leximi i akteve ligjore në vetvete, pa shpjeguar ndikimin e pritsëm dhe kërkesat konkrete për sektorin, nuk kuptohen lehtësisht dhe nuk vijnë si mesazhe të qarta tek pala tjetër.

Për këtë arsye, konceptimi i një metodologjie për zbërthimin e akteve komunitare më të rëndësishme apo më të ndjeshme, në terma praktikë, do të ndihmonte shumë përfaqësuesit e biznesit për të kuptuar procesin, por edhe për ta shpjeguar tek anëtarët e tyre. Dhe pikërisht ky është kalimi i dytë ku ky ndërmjetësim do të ndihmonte, pasi do të pajiste përfaqësuesit e shoqatave të biznesit me kapacitetet e nevojshme për t'ua shpërndarë më pas këtë informacion (me gjuhë edhe më të thjeshtë/ të kuptueshme), anëtarëve të tyre, duke i përgatitur mbi masat që duhen marrë.

BE-ja dhe partnerët ndërkombëtarë të tjerë mund të ndihmojnë ndjeshëm në këto dy procese, duke mbështetur me ekspertizë dhe asistencë teknike. Bazuar sidomos në raste konkrete dhe eksperienca nga vendet e anëtarësuar të fundit, është e nevojshme të konceptohen dhe zbatohen programe të rregullta trajnime për përfaqësuesit e biznesit që kanë interes të angazhohen në mënyrë të drejtpërdrejtë në procesin e negociatave.

4. Pika kontakti dhe rrjetëzim

Për të siguruar qëndrueshmëri dhe efikasitet në ndërveprimin midis bizneseve dhe institucioneve, është e nevojshme edhe një përshtatje e organizimit të vetë shoqatave të biznesit sipas sistemit koordinues që kanë njësitë e angazhuara në proces.

Ashtu sic çdo strukturë shtetërore e përfshirë në proces ka tashmë një koordinator/njësi për integrimin europian dhe negociatat, në të njëjtën mënyrë shoqatat duhet gradualisht të konsolidojnë një pozicion në organizatën e tyre, që pjesë të kohës së angazhimit ia kushton specifikisht monitorimit dhe koordinimit me palët e tjera për këtë fushë.

Kjo do të mundësonte një specializim më efikas të burimeve njerëzore në secilën organizatë dhe do të lehtësonte marrëdhënien me institucionet shtetërore, duke siguruar edhe bazat për ngritjen e një memorie institucionale brenda shoqatës. Gjithashtu, me volumin e punës që do të sjellin negociatat, do të shtohen edhe pyetjet e kërkesat nga anëtarët e biznesit, prandaj fokusi i specializimit tek një anëtar i stafit do të ndihmojë edhe në suksesin e ofrimit të shërbimeve ndaj anëtarëve.

Në afatgjatë, kjo qasje do të kishte edhe përfitime të tjera të konsiderueshme, pasi gradualisht do të krijohet një grup i zgjeruar ekspertësh për kapituj të caktuar, të cilët, me anë të aktiviteteve përfshirëse dhe të rrjetëzimit e socializimit, do të mund të kontribuonin ndjeshëm në proces si para por edhe pas anëtarësimit (kur do të duhen edhe më shumë burime njerëzore të specializuara).

5. Roli i partnerëve ndërkombëtarë

Një rol edhe më aktiv dhe konsistent duhet të kenë edhe partnerët ndërkombëtarë në këtë kuadër e specifikisht BE-ja. Edhe pse ka disa projekte dhe mbështetje shumë domethënëse për procesin e përfshirjes së biznesit në negociata (sidomos projekti SANECA), qasja mbetet ende disi e fragmentarizuar dhe pa përfshirjen e plotë të institucioneve.

Një koordinim me partnerë të tjerë ndërkombëtarë dhe bashkërendim i mbështetjes do të mund të sillte më shumë qëndrueshmëri dhe gjithëpërfshirje. Gjithashtu, një fokus specifik i partnerëve ndërkombëtarë në tematikat ku kanë edhe prioritetet e tyre, do të krijonte një sinergji edhe më të mirë, si në aspektin teknik të procesit, por edhe në atë politik (integrim sektorial). Por natyrisht kjo kërkon një koordinim shumë më të mirë dhe mbi të gjitha me një BE shumë më të përfshirë dhe më proaktive.

Megjithatë, në mënyrë dypalëshe, vende të caktuara mund të marrin në "patronazh" kapituj të caktuar, ku

të fokusojnë edhe përpjekjet për gjithëpërfshirje të biznesit. Kështu, për shembull, nëse agjencitë e zhvillimit të Gjermanisë kanë pasur në vëmendje të veçantë bujqësinë dhe mjedisin, mund të bëhen pjesë si të ftuar në tryezat e PPIE-së, për kapitujt respektivë 11, 12 dhe 27, duke ofruar më pas asistencë më të drejtpërdrejtë për mirëfunksionimin e tyre, duke sjellë edhe ekspertë në takimet e tryezave, apo duke propozuar edhe programe për ngritje kapacitetesh.

Duke konsideruar sa më sipër, lista e rekomandimeve nuk është shteruese, pasi ka ende mungesa dhe nevoja për ndërhyrje, që vështirësisht mund të plotësohen nga palët e përfshira. Në këtë kuadër, ekspertët e angazhuar për këtë raport studimor kanë formuluar edhe një propozim shtesë, në formën e një instrumenti të ri që mund të jetë komplementar me disa nga ndërhyrjet e mësipërme, e zëvendësues me disa të tjera. Në këtë stad të procesit, bëhet i nevojshëm aktivizimi i një strukture të posaçme e të specializuar që i shërben drejtpërdrejt palëve në këtë fazë, ku kërkohen mjaft kapacitete dhe ekspertizë teknike. Kjo qasje nuk është risi për vende të tjera që e kanë arritur anëtarësimin, të cilat kanë ngritur dhe

fuqizuar një qendër të specializuar me funksion ofrimin e asistencës së strukturuar për biznesin dhe për institucionet, në mënyrë periodike dhe të organizuar. Në disa modele kjo ka qenë strukturë e pavarur por shtetërore, në disa të tjera ka qenë një bashkim institucionesh think-tanks me mbështetje nga BE-ja.

As në Shqipëri një model i tillë nuk do të ishte tërësisht risi, pasi kemi një eksperiencë të ngjashme, por për organizatat e shoqërisë civile, jo për biznesin. Nën shembullin e [Qendrës Kombëtare Burimore për Shoqërinë Civile](#)³⁴, mund të konceptohet dhe ndërtohet një Qendër Burimore e Biznesit për Anëtarësimin në BE, me mbështetje edhe të BE-së dhe partnerëve të tjerë ndërkombëtarë, duke përdorur asistencë teknike dhe ekspertizë të koordinuar edhe nga jashtë.

Më konkretisht, duke pasur parasysh mangësitë, nevojat dhe parimet e renditura më sipër, kapacitetet e komunitetit të biznesit dhe dinamizmin e ri që sjellin negociatat për anëtarësim, më poshtë vijon një listë e funksioneve të sugjeruara, që ky instrument i ri mund të përmbushë.

Shiko propozimin më poshtë



³⁴ Qendra Kombëtare Burimore për Shoqërinë Civile është një projekt afatgjatë, i mbështetur nga Komisioni Europian, i cili në themel ka një platformë informimi dhe shërbimesh që kontribuon në fuqizimin e kapaciteteve të organizatave të shoqërisë civile për të qenë aktorë më efektivë, të pavarur, transparentë e me ndikim më të madh në proceset demokratizuese të vendit,

6

Përmbledhje e rekomandimeve

1. Rekomandime për institucionet

 Detyra	 Veprimi i Rekomanduar	 Rezultati i pritshëm
Përmirësim i kanaleve dhe cilësisë së komunikimit	Mbatje e kontaktit të vazhdueshëm me anë të një buletini javor (digest) mbi tematikat kryesore, aktivitetet e organizuara dhe mundësitë e pjesëmarrjes.	Rritje e efikasitetit të informimit dhe pjesëmarrjes.
Shfaqje konsistente e vullnetit politik dhe peshës institucionale përkatëse	Në çdo tryezë konsultimi për procesin, duhet të jetë patjetër negociatori përkatës. Në raste të takimeve për grup-kapituj (clusters), mundësisht të jetë edhe kryenegociatori.	Rritje e perceptimit të rëndësisë, besueshmërisë dhe seriozitetit të konsultimit me biznesin.
Rritje e ndërgjegjësimit mbi rëndësinë e përfshirjes së biznesit	Organizim i takimeve të brendshme të grupeve të punës, sipas kapitujve dhe diskutim i modeleve/eksperiencave të vendeve të tjera, me ndihmën teknike të ekspertëve.	Përfitim dhe lehtësim të punës në saje të bashkëpunimit më të mirë me biznesin, si dhe furnizimi me të dhëna të dobishme për dokumentet analitike.
Përmirësim i procedurës së përzgjedhjes së përfaqësuesve të komunitetit të biznesit	Metodologjia e hartuar nga SANECA për katër tryezat e para duhet të përmirësohet dhe përshtatet, bazuar edhe në eksperiencën me këto tryeza e, më pas, të njësohet e standardizohet për të gjitha tryezat, me të njëjtat kritere dhe procedura të përzgjedhjes.	Rritje e transparencës dhe cilësisë së përfaqësuesve, për rrjedhojë, edhe e kontributit efektiv në proces.
Rritja e kapaciteteve organizative dhe administrative për përfshirjen	Stafi teknik koordinues të trajnohet dhe të pajiset me know-how të nevojshëm për të organizuar lehtësisht tryezat dhe për të përdorur mekanizmat e koordinimit.	Funksionim i duhur i PPIE-së dhe mundësi për vjeljen efektive të kontributit të biznesit në proces.
Standardizimi i dokumentacionit dhe formateve të punës për konsultimin me biznesin	Hartim dhe adoptim i formateve standarde të njehsuara për të gjitha tryezat e PPIE (përfshirë agjenda, verbale, etj.)	Lehtësim i punës dhe i ngarkesës, si dhe qëndrueshmëri e praktikave të përdorura, duke sjellë edhe familjarizimin dhe edukimin e biznesit.



Detyra



Veprimi i Rekomanduar



Rezultati i pritshëm

Aftësimi i koordinatorëve institucionalë për raportimet e biznesit

Trajnime dhe konsultime me ekspertë të fushës mbi mekanizmat e koordinimit në platforma të ngjashme.

Strukturim i qartë i kërkesave për biznesin mbi detyrat dhe kontributin që pritet nga ata.

Unifikimi dhe njehsimi i formatit të prezantimeve tek biznesi

Rishikimi dhe thjeshtëzimi i praktikës aktuale, duke ngritur fokus grup dhe duke diskutuar me biznesin për alternativat më të përshtatshme.

Rritje e kuptueshmërisë nga biznesi dhe e mundësisë për të dhënë kontribut.

Rritja e kapaciteteve planifikuese dhe e periodicitetit

Informim dhe trajnim i koordinatorëve mbi datat dhe kalendarin zyrtar të procesit, duke vijuar me hartimin paraprak të aktiviteteve konsultuese të parashikuara.

Përgatitje paraprake e biznesit dhe rritje e pjesëmarrjes në aktivitete.

Ndjekje e komenteve dhe kontributeve të biznesit

Bashkërendim i punës midis koordinatorëve institucionalë për ngritjen e një sistemi online për regjistrimin dhe përgjigjen ndaj komenteve të ngritura.

Rritje e besueshmërisë së procesit të konsultimit dhe përfshirjes, si dhe incentivim i mëtejshëm për pjesëmarrje.

Përmirësimi i aftësive joteknike (*soft skills*) të stafit të përfshirë

Përshtatja e një kurrikule të posaçme trajnimesh nga ASPA, që t'i shërbejë posaçërisht procesit të konsultimit në kuadër të negociatave.

Vendosja dhe konsolidimi i praktikave që mundësojnë edhe memorien institucionale për procesin e koordinimit me biznesin.

Organizimi i tryezave në baza tematike specifike

Hartimi i agjendave specifike, duke identifikuar çështje sa më konkrete e të ndjeshme për aktorët e përfshirë. Shmangia e temave të përgjithshme apo në rang kapitulli negociues.

Rritje e efikasitetit të takimeve dhe e interesimit të biznesit.

Përfshirja e biznesit në takime specifike dypalëshe me Komisionin European

Organizimi dhe mundësimi i pjesëmarrjes së disa përfaqësuesve të biznesit në takimet dypalëshe në rast temash me interes, në rolin e vëzhguesit.

Socializimi dhe rritje e besimit të biznesit në procesin e përfshirjes.

Krijimi i grupeve të punës *ad-hoc* me pjesëmarrje të biznesit

Për çështje specifike dhe teknike, kur është e mundur, të ngrihet grup pune teknik me përfaqësues të biznesit, me detyra të ndara qartë dhe objektiva në funksion të përgatitjes së palës shqiptare në negociata.

Përmirësim i cilësisë së punës dhe analizave të prodhuara, si dhe rritje e bashkëpunimit e besimit të ndërsjellë.

2. Rekomandime për biznesin



Detyra



Veprimi i Rekomanduar



Rezultati i pritshëm

Rritje e ndërgjegjësimit mbi rëndësinë e pjesëmarrjes

Program informimi dhe trajnimi mbi ndikimin dhe pasojat për bizneset që derivojnë nga adoptimi i legjisllacionit komunitar dhe integrimi me tregun europian, duke u fokusuar tek kostot dhe përfitimet potenciale, sipas sektorëve (si dhe tek rastet nga vendet e tjera).

Rritje e efikasitetit të konsultimit dhe të pjesëmarrjes.

Rritje e bashkëpunimit dhe përmirësim i koordinimit midis vetë aktorëve të biznesit

Organizim dhe bashkërendim i interesave midis sektorëve të ndërlidhur, duke hartuar propozime, qëndrime dhe kërkesa të përbashkëta.

Rritje e ndikimit në pozitrat negociuese dhe në marrjen e vendimeve.

Fuqizim i rolit ndërmjetësues për transmetimin e informacionit tek anëtarët

Stafi i organizatave përfaqësuese duhet të marrë pjesë rregullisht në trajnime të specializuara, fokusuar në kapituj dhe grup-kapituj respektivë, për të kuptuar në brendësi tregun e përbashkët dhe implikimet për biznesin shqiptar.

Rritje e shkallës së përgatitjes së bizneseve për procesin dhe përmirësim i potencialit për përfitim (ose ulje e mundësisë së humbjeve).

Ngritja e rrjetit të pikave të kontaktit për negociatat

Çdo organizatë duhet të caktojë një person përgjegjës për koordinim në procesin e negociatave, duke formuar një rrjet koordinatorësh të specializuar edhe pranë përfaqësuesve të biznesit ashtu si e kanë strukturat institucionale.

Përmirësim i koordinimit dhe efikasitetit në kontributet dhe pjesëmarrjen në proces.

3. Rekomandime për partnerët ndërkombëtarë

 Detyra	 Veprimi i Rekomanduar	 Rezultati i pritshëm
Mbështetja e rritjes së kapaciteteve të biznesit	<p>Konceptimi i një programi të strukturuar dhe afatgjatë për organizatat e biznesit, i ndërlidhur me pjesëmarrje të ekspertëve dhe të përfaqësuesve të biznesit europian.</p>	<p>Rritje e pronësisë së procesit dhe gjithëpërfshirje efikase.</p>
Ngritje dhe fuqizim i rrjetit të pikave të kontaktit të biznesit	<p>Know-how dhe asistencë për të mundësuar ndërtimin e rrjetit të koordinatorëve për negociatat pranë biznesit, duke sjellë edhe praktika të mira apo modele të suksesshme (twinning).</p>	<p>Strukturim i qëndrueshëm dhe konsolidim i kapaciteteve kontribuese në proces.</p>
Rritje e bashkërendimit dhe koordinimit shumëpalësh	<p>Konferencat e partnerëve ndërkombëtarë mund të përfshijnë si pikë në agjendë rakordimin midis tyre të ndihmës që i jepet procesve konsultuese për negociatat, me fokus fuqizimin e kapaciteteve të biznesit.</p>	<p>Rritje e efikasitetit të ndërhyrjeve dhe ndikim më i lartë në rezultatet e projekteve për fuqizim të biznesit në proces.</p>
Adoptimi i një qasjeje sektoriale/tematike të mbështetjes	<p>Partnerët ndërkombëtarë mund të orientohen nga ndihma për integrim sektorial, duke targetuar rritje të kapaciteteve për tema specifike ku kanë edhe prioritetet e tyre.</p>	<p>Përmirësim i nivelit të informacionit dhe njohurive të biznesit, duke ndikuar edhe në shkallën e tyre të përgatitjes.</p>
Mbështetje strategjike për ngritjen e një qendre afatgjatë në shërbim të biznesit në procesin e negociatave	<p>Asistencë teknike dhe mbështetje financiare për të ndërtuar një qendër të specializuar që do të krijojë kushtet e nevojshme për të ndërmjetësuar dhe lehtësuar bashkëveprimin midis palëve. Kjo strukturë mund të huazojë praktikën kroate, por edhe të Qendrës Kombëtare Burimore për Shoqërinë Civile.</p>	<p>Menaxhim i strukturuar i informacionit dhe i rritjes së kapaciteteve të biznesit, bazë të dhënash e koordinim të aktiviteteve për pjesëmarrje, standardizim të proceseve dhe përmirësim të cilësisë së kontributeve.</p>

Bibliografia

ACIT, "[Readiness of Albanian business fora for the EU accession process](#)", 2021.

Cekik, A., 2017, *Adapting to Europe? Business interests and civil society groups in accession countries*, *West European Politics*, 40:5, 1066-1087, DOI: [10.1080/01402382.2017.1308696](https://doi.org/10.1080/01402382.2017.1308696).

Bobic, M. and Bozic, R. 2012, *Civil Society in the Process of European Integration – from Constructive dialogue to Successful Negotiations*.

Börzel, T., Buzogány, A. *Governing EU accession in transition countries: The role of non-state actors. Acta Polit* **45**, 158–182 (2010). <https://doi.org/10.1057/ap.2009.26>.

Dimitrova, A. and Buzogány, A. (2014), *Post-accession policy-making in Bulgaria and Romania*. *J Common Mark Stud*, 52: 139-156. <https://doi.org/10.1111/jcms.12084>.

Đokić, I. and Sumpor, M. 2013, *The Role of Croatian Civil Society Organisations in the European Union Accession Process*.

European Commission, 2014, *Guidelines for EU support to civil society in enlargement countries, 2014-2020*.

Vidačak, I, 2021, *The effects of EU conditionality on patterns of policy engagement of civil society organisations in candidate countries*, *Southeast European and Black Sea Studies*, 10.1080/14683857.2021.1951864, **21**, 4, (571-592), (2021).

International Centre for Human Development, 2012, *The Role of Civil Society in EU Integration Processes: Real Engagement through Effective Involvement*.

Këshilli i Investimeve, 2022, "Konsultimi publik si një mjet efektiv për përmirësimin e vendimmarrjes dhe dialogut biznes-institucione".

Ritchie, J., Spencer, L., and O'Connor, W., 2003, Carrying out qualitative analysis. In J. Ritchie and J. Lewis, ed., *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*. Sage: London; Thousand Oaks.

Knutelska, V., 2013, *The Czech Coordination System of European Affairs and Its Inclusiveness. 2013*. halshs-00871987.

Yin, R. K., 2009, *Case Study Research. Design and Methods*. London: Sage Publications.

Żornaczuk, T. 2014, *Civil Society in the EU Integration of the Western Balkans*, *Polski Instytut Spraw Międzynarodowych*.



#WeAreICC