

# Rëndësia e grupeve të interesit

**Praktikat, rastet studimore dhe  
mësimet e nxjerra**



Democracy for Development  
Demokraci për zhvillim  
Demokratija za razvoj



---

# Rëndësia e grupeve të interesit

**Praktikat, rastet studimore dhe  
mësimet e nxjerra**

Prishtinë, tetor 2015

---

---

E drejta e autorit © 2015. Demokraci për Zhvillim (D4D) për pjesët autoriale dhe jo për pjesët e përkthyer.

Të gjitha të drejtat e rezervuara. Përveç për citim të fragmenteve të shkurtra për qëllim të kritikës dhe kontrollimit, asnjë pjesë e këtij publikimi nuk mund të riprodhohet, ruhet në sistem ku mund të përdoret serish, apo transmetohet në çfarëdo forme apo përmes çfarëdo mjeti elektronik, mekanik, fotokopjohet incizohet apo tjera, pa lejen paraprake të D4D-së.

**Ekipi i përfshirë në përpilimin e punimit:**

Rezarta Delibashzade, Laura Flemming, Ramadan Klisurica, Agon Maliqi dhe Rina Abazi. Redaktuar nga Leon Malazogu.

Materialet e përkthyer nga R. Allen Hays dhe Emily Linden, të shkurtuara nga D4D.

---

## **Përmbajtja**

<i>Hyrje</i>	4
<b>Hulumtime</b>	
<i>1.1 Roli i grupeve të interesit</i>	8
<i>1.2 Çfarë e bën një grup interesi të fuqishëm?</i>	22
<i>1.3 Çfarë i bën grupet e interesit të suksesshme?</i>	27
<b>Rastet studimore nga Kosova</b>	
<i>2.1 “Nëse do të shtysh diçka përpara, bëj gjërat gati” - Shoqata e teknologjisë së informacionit dhe të komunikimit të Kosovës (STIKK)</i>	40
<i>2.2 Bletarët për interesin e përbashkët</i>	55
<i>2.3 Si të mbrosh interesin publik me pak përkrahje popullore? Mësimet e nxjerra nga fushata anti-duhan</i>	63
<b>Raste studimore nga vendet tjera</b>	
<i>3.1 Projekti për zhvillimin e komuniteteve</i>	74
<i>3.2 Irlandë: Conradh na Gaeilge</i>	78
<i>3.3 Lobi i grave të Evropës</i>	83
<b>Referenca</b>	92

## Hyrje

Në botën moderne, shoqatat me anëtarësi janë duke u bërë çdo herë e më të rëndësishme. Duke u rritur në madhësi, qeveritë bëhen më të shkëputura nga qytetarët e tyre, gjë që zyrtarëve ua bën më të vështirë që t'u përgjigjen nevojave të qytetarëve. Qytetarët shpesh e kanë të vështirë navigimin nëpër strukturat e gjëra qeveritare me qëllim të lobimit efektiv për ndryshime që prekin jetët e tyre. OJQ-të dhe grupet e posaçme të interesit posedojnë ekspertizën e duhur për të hapur qeveritë ndaj qytetarëve të tyre. Shoqëria civile e plotëson këtë boshllëk duke i mobilizuar qytetarët nëpër grupe më të mëdha të cilat udhëhiqen nga përfaqësues profesionalë. Këta individë kanë njohuri praktike se si të depërtojnë nëpër shtresa të qeverisë në mënyrë më efektive se sa që do të bënte një person i vetëm. Ata u ofrojnë personave të grumbulluar rreth tyre një format gjithëpërfshirës dhe koherent të qasjes ndaj qeverisë, por edhe veprojnë vet si urë mes qytetarit dhe qeverisë. Për më tepër, teksa çështjet e shtjelluara nga qeveria bëhen çdo herë e më komplekse, ata duhet të ndihmohen nga ekspertë të politikave të cilët i këshillojnë mbi mënyrën më të mirë të veprimit në situata të caktuara. Këto organizata janë përplot individë që kanë ekspertizë në fushën e tyre, që mund të këshillojnë liderët mbi ndikimin praktik të vendimeve të caktuara politike. Për individë të cilët dëshirojnë të krijojnë grupe të anëtarësisë, është me rëndësi të kuptohet se çfarë e bën një organizatë më të suksesshme në të kërkuarit e ndryshimeve se sa tjetrën. Kjo analizë kritike mund t'iu ndihmojë në vendosjen se cilat metoda duhet adaptuar dhe cilat jo, nëse dëshironi të arrini sukses si organizatë në emër të anëtarësisë. Duke pasur këtë parasysh, ky punim paraqet disa grupe anëtarësie që veprojnë nëpër rrethana të ndryshme, si dhe analizën mbi atë se çfarë i ka bërë këto grupe që të jenë prosperuese dhe ku qëndron sekreti i suksesit të tyre.

Për fat të keq, në Kosovë akoma nuk ka kulturë të anëtarësisë në shoqërinë civile, për deri sa interesat e grupeve të vogla dhe më mirë të organizuara sundojnë interesin publik. Kështu, Instituti Demokraci për zhvillim (D4D) i mbështetur nga Qendra Ndërkombëtare Olof Palme (OPIC) ka ndërmarrë një nismë për të nxitur themelimin e shoqatave me anëtarësi, dhe për të iu ndihmuar atyre për të depërtuar tek vendimmarrësit me qëllim të mbrojtjes së interesit publik.

Qëllimi i kësaj nisme është përkrahja e shoqatave me anëtarësi që kanë për synim mbrojtjen e interesit publik që ato të jenë sa më konkurruese dhe të ndikojnë në vendimmarrje po aq apo më shumë sesa grupet që shërbejnë interesat e ngushta. Shoqatat duhet të hartojnë programe dhe platforma duke përfshirë sa më shumë anëtarë në këtë drejtim për të bërë interesat e tyre sa më tërheqëse tek përfaqësuesit politik.

Duke u bazuar në praktikën e demokracive të zhvilluara, pjesa e parë e punimit shtjellon rolin e grupeve të interesit, llojet e tyre, si të fuqizohen që të bëhen më efektive, si dhe kufizimet dhe ndikimi i grupeve të interesit. Vlen të theksohet se në disa raste, kemi bërë shkurtime, që mos të ketë përsëritje të disa praktikave më të mira.

Pjesa e dytë sjellë tri raste studimore. Rasti i parë studimor diskuton Shoqatën e Teknologjisë së Informacionit dhe Komunikimit (STIKK) dhe mënyrat si ka arritur avokim të suksesshëm. Rasti i dytë është Shoqata e Bletarëve “Poleni” e cila me aktivitetet e saj ka arritur të rrisë prodhimtarinë dhe shitjen e produkteve të tyre. Fushata e Koalicionit Antiduhan (KAD) tek Ministria e Shëndetësisë dhe deputetët e Kuvendit të Kosovës, përmes së cilës është arritur që të ndalohet pirja e duhanit në hapësira publike dhe ekspozimin e duhanit në vendet e shitjes.

Rastet në pjesën e tretë, ndonëse të nxjerra nga vendet tjera, kanë interesa të ngjashëm me kosovarët dhe janë të fokusuar

në realizimin e ndryshimeve ligjore, fuqizimin e implementimit të ligjeve të miratuara, apo në luftimin e mos angazhimit të trupave qeveritare në rastet kur trupat në fjalë bartnin fuqinë juridike për të bërë ndryshime.

Projekti për zhvillimin e komuniteteve në Çikago është rast konkret i arritjes së suksesit pa pasur anëtarësi të madhe në krah. Shembulli i dytë është nga një organizatë irlandeze, Conradh na Gaeilge, lëvizje kulturore që demonstroi lobimin në nivel shtetëror dhe mbishtetëror dhe në fund shpjegohet rasti i organizatës më të madhe ombrellë, Lobi i Grave të Evropës, dhe mënyra e saj e lobimit me qëllim të ngritjes së cilësisë së jetësës së grave në nivel të BE-së.

Në fund, në mënyrë që të iu lehtësojmë edhe më tej shoqatave me anëtarësi përpjekjet për adresimin e problemeve, Instituti D4D ka përgatitur një listë me emrat e deputetëve të tanishëm dhe të legjislaturave të kaluara, që shërbejnë si pika kontaktuese për shoqatat që t'i drejtohen personave të duhur në fusha të caktuara. Listën në fjalë mund t'a shkarkoni [këtu](#).<sup>1</sup>



# Hulumtime

*1.1 Roli i grupeve të interesit*

*1.2 Çfarë e bën një grup interesi të fuqishëm?*

*1.3 Çfarë i bën grupet e interesit të suksesshme?*

## 1.1 Roli i grupeve të interesit

Nga R. Allen Hays. Material i përkthyer dhe i shkurtuar.<sup>2</sup>

Grupet e interesit janë një mekanizëm i rëndësishëm përmes së cilit qytetarët e Shteteve të Bashkuara i njoftojnë zyrtarët e zgjedhur për idetë, nevojat dhe qëndrimet e tyre. Qytetarët, shumë shpesh mund të gjejnë një grup interesi që prezanton problemin e tyre, pavarësisht se sa specifik mund të jetë ai. Udhëheqësit e shoqatave vullnetare amerikane, shpalosin shumëllojshmërinë e arsyeve pse qytetarët mund të bashkohen për një çështje. Botimi “Enciklopedia e shoqatave” nga Gale Research, konsiderohet si një nga listat më gjithëpërfshirëse. Prej këtyre grupeve, jo të gjitha janë aktive në politikë, por shumica prej tyre mundohen të kenë ndikim në politikat publike.

Si struktura formale, ashtu edhe traditat jo formale të politikave amerikane, mundësojnë hapësirë të frytshme për grupet e interesit. Një veçori e sistemit amerikan që rrit ndikimin e grupeve të interesit është dobësia relative e partive politike të SHBA-ve që frenohet pjesërisht nga ndarja e fuqive, deri të degët ekzekutive dhe ligjvënëse.

Në një sistem parlamentar, siç është Britania e Madhe, ku qëndrimi i kryeministrit në zyrë varet nga përkrahja e shumicës në parlament, partitë përpiqen të kenë kontroll të mjaftueshëm mbi ligjvënësit dhe, si pasojë, mbi bërjen e politikave. Përkundër kësaj, zgjedhjet presidenciale dhe ato parlamentare të SHBA-ve, politikisht janë dy ngjarje të ndryshme, edhe kur mbahen në të njëjtën kohë. Çdo ligjvënës duhet të krijojë një koalicion fitimtar në shtetin apo rajonin e tij/saj, dhe ky lloj i koalicionit është mjaft i ndryshëm prej koalicionit të shumicës, që e krijon kandidati i suksesshëm presidencial.

Dëshmi e qartë e kësaj është fakti që parlamenti dhe presidenca kanë qenë nën kontrollin e partive opozitare shumicën e kohës, qysh prej Luftës së Dytë Botërore. Si

pasojë, edhe Partia Demokratike dhe ajo Republikane janë njëjtë të kufizuara në përkrahjen ndaj pozitës së kryetarit të partisë së tyre, apo platformës zgjedhore të partisë së tyre. Mungesa e besnikërisë së partisë rrit ndikimin e grupeve të interesit, gjatë zgjedhjeve, kur përkrahja e tyre financiare mund të jetë kritike, por edhe pas zgjedhjeve, kur grupet që kanë mbështetur kandidatin fitimtar bëhen ngushtësisht të përfshira në politik-bërje.

Veçoria e dytë e sistemit që nxit grupet e interesit është decentralizimi i fuqisë politike në shtete dhe vende, decentralizim që njihet si sistem federal, ose federalizim. Shoqatat e qytetarëve shpesh nisin në nivel shtetëror dhe lokal, duke u ndërthurur më vonë në organizata kombëtare. Decentralizimi, pra, nxitë një shumëllojshmëri më të madhe të grupeve të interesit. Pastaj, dobëson sistemin e partive, pasi që llojshmëria sociale dhe ekonomike e 50 shteteve përbën vështirësi për disiplinën strikte të partive.

Për më tepër, një drejtësi e pavarur dhe e fuqishme në sistemin amerikan e fuqizon ndikimin e grupeve të interesit. Gjykatat e SHBA-ve shpesh vendosin për çështje, të cilat në vendet tjera demokratike do të qëndronin nën kontrollin e ligjvënësve ose burokracisë. Kështu, grupet e interesit mund të shfrytëzojnë procedura gjyqësore për t'i arritur qëllimet e politikave që nuk mund t'i përmbushin përmes veprimeve legjislative. Për shembull, në fillim të viteve 1950, Shoqata Kombëtare për Përparimin e Njerëzve me Ngjyrë (NAACP) krijoi të çarat e para në ndarjen racore amerikane, vite përpara se parlamenti i dominuar nga jugorët të jetë i gatshëm të veprojë.

Në fund, tradita amerikane e lirisë pothuaj të pakufizuar të të shprehurit, shtypit dhe bashkimit nënkupton se pothuajse çdo këndvështrim i shprehur nga një grup interesi, pavarësisht se sa radikal mund të jetë, mund të thuhet publikisht. Kritja e centralizimit të medias qysh prej Luftës së Dytë Botërore, e ka bërë më të pamundshme t'i dëgjohet zëri

grupeve me pikëpamje anësore. Sidoqoftë, ky trend i centralizimit pjesërisht është neutralizuar nga qasja e hapur që i jepet grupeve në internet. Si tërësi, shprehja e lirë dhe tradita e shtypit të lirë në SHBA, që ofrojnë mundësi të shumta për të publikuar problemet shoqërore dhe të parashtrajnë qëndrime në politikat publike, nxisin formimin e grupeve.

### *Universi i grupeve të interesit*

Para vitit 1970, libri i zakonshëm për mësimin e grupeve të interesit, ia përkushtonte shumicën e faqeve këtyre tre kategorive: biznesit, punës dhe bujqësisë. Qysh prej asaj kohe, universi i grupeve të interesit ka ndryshuar, duke u bërë shumë më i komplikuar. Grupet bujqësore kanë humbur ndikimin me rënien e numrit të fermerëve në Shtetet e Bashkuara. Për më tepër, janë krijuar shumë grupe të reja, të cilat nuk bëjnë pjesë në asnjë që u përmend më herët.

### *Biznesi*

Shumë dijetarë do të pajtoheshin se biznesi luan rol qendror në politikat amerikane. Korporata të shumta mbajnë privilegjin e akterit kryesor në ekonominë amerikane. Pasi që zyrtarët e zgjedhur duhet të jenë edhe llogaridhënës për gjendjen ekonomike të vendit, ata shumë shpesh druhen se politikat anti-biznesore do të dëmtojnë gjendjen.

Sërish, biznesi shfrytëzon masa që ngritin drejtpërdrejtë ndikimin. Korporata të mëdha ndërkombëtare sjellin burime të shumta për të mbështetur qëllimet e tyre politike. Shpesh, ata janë anëtarë të shoqatave të tregtisë, që përfaqësojnë vështrimet e një industrie të tërë në procesin politik. Korporatat gjithashtu përkrahin grupet “ombrellë” siç është Shoqata Kombëtare e Prodhuesve dhe Oda e Tregtisë së SHBA-ve, të cilat flasin në emër të të gjithë komunitetit të biznesit. Në fund, kompani të caktuara llobojnë në mënyrë të drejtpërdrejtë tek ligjvënësit dhe kanalizojnë miliona dollarë në kontributin që jepet për fushatën e kandidatëve që ata

mbështesin.

### *Sindikatat e punëtorëve*

Sindikatat e punëtorëve patën një rritje të ngadalshme në fillim të shekullit XX, por zunë vend të rëndësishëm në sistemin politik të SHBA-ve në vitet 1930. Dekreti Kombëtar për Marrëdhënie të Punës, mbrojti të drejtat e negocimit për marrëveshje, duke mundësuar rritje më të shpejtë të sindikatave. Ato arritën kulmin e anëtarësimit me 35% të fuqisë punëtore në vitet 1950. Megjithatë, në 1960-tat, anëtarësimi në sindikata filloi të binte në krahasim me nivelin që kishte pasur deri atëherë, duke kapur rreth 15% të popullatës në punë, e bashkë me ndikimin ekonomik, filloi të binte edhe ndikimi politik i sindikatave. Arsyet e kësaj rënie në anëtarësimin e sindikatave ishte ndryshimi i Shteteve të Bashkuara prej një ekonomike që bazohej në prodhimtari, në një ekonomi të drejtuar kah shërbimet. Sidoqoftë, sindikatat vazhdojnë të kenë ndikim të mjaftueshëm kur përqendrohen në zgjedhje ose çështje tjera të caktuara.

### *Shoqatat e profesionistëve*

Një lloj tjetër i grupeve të interesit janë shoqatat e profesionistëve. Grupet si Shoqata Amerikane e Mjekësisë<sup>3</sup> ose Shoqata Amerikane e Avokatëve, përqendrohen në interesat e përbashkëta, vlerat që ndajnë dhe në avancimin e pozitës së profesionit të tyre në shoqëri. Me më pak fuqi, por megjithatë të organizuar mirë, përbëhen nga profesionistë në sektorin publik. Praktisisht, çdo veçori në qeverisjen qendrore dhe atë lokale ka organizatën e vetë kombëtare. Për shembull, në lidhje me politikën e strehimit janë të përfshirë grupe si Shoqata Kombëtare për Zyrtarët e Strehimit dhe Rizhivillimit, Këshilli Kombëtar për Agjencitë Shtetërore të Strehimit dhe Këshilli i Zyrtarëve të Strehimit të Gjerë Publik. Grupe të këtylla janë të kufizuar nga shteti dhe ligjet ndaj aktiviteteve përkrahëse. Ata prezantojnë në parlament çështje që dëmtojnë programet e tyre dhe organizojnë

anëtarët e tyre të bisedojnë me përfaqësues nga shtetet apo rajonet prej nga ata vijnë. Duke qenë se klientët me të ardhura të pakta të programeve publike rrallë organizohen në grupe të interesit që janë me ndikim në nivelin kombëtar, këto shoqata që ofrojnë shërbime dhe janë zë i rëndësishëm për shtresën e varfër në procesin politik amerikan.

### *Grupet ndërqeveritare*

Një kategori e tillë përbën grupe të interesit që përfaqësojnë sindikata të qeverisjes qendrore dhe asaj lokale, që llobojnë për interesat e tyre në nivel kombëtar. Përderisa këto grupe nuk luajnë ndonjë rol zyrtar në sistemin federal të Shteteve të Bashkuara që i ndanë autoritetet ndërmjet qeverisjes kombëtare, shtetërore dhe lokale, funksionojnë kryesisht sikur të gjitha grupet tjera të interesit.

Ata ia parashirojnë parlamentit dhe administratës qëndrimet e anëtarëve të tyre dhe sigurohen që rasti të jetë i njohur edhe në media. Për shembull, Shoqata Kombëtare e Guvernatorëve<sup>4</sup> (NGA) dhe Konferenca Kombëtare e Ligjvënësve Shtetëror përfaqësojnë zyrtarët e shtetit. Pasi që guvernatorët e shtetit kanë përgjegjësi administrative dhe politike të drejtpërdrejta për të organizuar programe për mirëqenien sociale me mandat të qeverisë federale, në veçanti NGA-ja është treguar me ndikim në ndihmën e dhënë anëtarëve të parlamentit për të hartuar legjislacionin e mirëqenies sociale. Interesi i përgjithshëm institucional i qarqeve përfaqësohet nga Shoqata Kombëtare e Qarqeve, ndërsa interesat e qyteteve përfaqësohen nga Liga Kombëtare e Qyteteve dhe Konferenca Amerikane e Kryebashkiakëve.

### *Grupet e interesit publik*

Lloji i grupeve të interesit që ka përjetuar rritjen më të shpejtë qysh prej vitit 1970 është “grupi i interesit publik”. Dijetari politik Jeffrey Berry ka definuar grupin e interesit publik si një grup që i përkrah ato qëllime, të cilat nuk i drejtohen përfitimit direkt material, por që i shprehin vlerat që i

përkasin shoqërisë si një tërësi. Grupet e para të interesit publik u lindën nga lëvizjet për të drejta të qytetarëve, të drejta të grave dhe për ruajtjen e ambientit, në vitet 1960. Përkrahësit e këtyre kauzave kaluan nëpër një evolucion që transferoi qëndrimet e tyre prej protestave në rrugë në veprime të organizuara brenda sistemit politik.

Më vonë, grupet e interesit publik u përqendruan në çështje të tjera, si të drejtat e personave me aftësi të kufizuara, ndalimi i dhunës ndaj fëmijëve ose dhunës në familje dhe të drejtat e homoseksualëve. Këto grupe gjithashtu kanë luajtur rol avokues në programet ku do të përfitonin qytetarët e varfër. Disa grupe kryesuese të këtij tipi janë Koalicioni Kombëtar për Strehimin e Personave me të Ardhura të Ulëta, Fondi për Mbrojtjen e Fëmijëve dhe Qytetari Publike (grup i udhëhequr nga konsumatori aktivist Ralph Nader).

Grupet e interesit publik në përgjithësi kanë mungesë të burimeve financiare prej grupeve të biznesit. Përderisa çështjet që ata i ndjekin shpesh fitojnë përkrahje të madhe publike, sipas hulumtimeve, pak prej tyre kanë anëtarësi të madhe. Një nga arsytet e kësaj dukurie është natyra e pakapshme e përfitimeve nga realizimet e qëllimeve të tyre, problemi i “përfituesit pa pagesë” – kur një individ mund të përfitojë nga përpjekjet e grupit të tij pa qenë anëtar, ose së paku pa qenë rregullisht i angazhuar.

Megjithatë, ata shfrytëzojnë njohuritë specifike të tyre, si dhe kapacitetet për mbledhje të informatave, për të ngritur çështje të cilat nuk adresohen nga grupet e tjera. Fillimisht, shumica e grupeve të interesit ishin në të majtë të spektrit politik. Por, gjatë viteve të fundit u organizuan grupe të konservatorëve, si reagim ndaj ndryshimit të perceptuar liberal të politikave publike gjatë periudhës 1960-1970. Në mesin e grupeve kryesuese të interesit publik në këtë kategori janë Sindikata Kombëtare e Taksapaguesve dhe Gratë e Angazhuara për Amerikën. Organizatat konservatore “think-tank” siç është Fondacioni për Trashëgimi, mund të

funksionojë edhe si grup interesi, pasi që hulumtimi i tyre ka tendenca të përkrahë këndvështrimin e gjerë konservatore. E njëjta gjë, mbase mund të thuhet edhe për Institutin e Qytetarisë në anën e liberalëve.

Këto grupe të brendshme të interesit publik, ngjasojnë me organizatat joqeveritare (OJQ-të) që u shumuan në skenën ndërkombëtare prej viteve 1980. Në fakt, disa grupe amerikane janë të lidhura ngushtësisht me OJQ-të ndërkombëtare. Në të dyja rastet, përkrahja vjen prej qytetarëve të preokupuar me çështjen e përgjithshme të shoqërisë në radhë të parë, e jo drejtpërdrejtë me interesat ekonomike.

### *Kufizimet e ndikimit të grupeve të interesit*

Ashtu siç sugjeron ky vështrim i përgjithshëm, ekziston një shumëllojshmëri grupesh interesi në skenën politike amerikane; një organizëm i tërë hulumtimesh vë në pah se ndikimi në të dëgjuarit e qëndrimeve të anëtarëve të grupit ndryshon. Arsyet për këtë ndryshim varen nga mënyra se si i aplikon grupi burimet kryesore politike: anëtarësinë, intensitetin, buxhetin dhe informatën.

### **Numri dhe intensiteti i anëtarëve**

Do të ishte e logjikshme të supozohet se grupet e interesit që kanë një bazë të madhe përkrahje nga popullata e gjerë, janë ato më me ndikim. Zyrtarët e zgjedhur udhëheqin politikat e avokuara nga shumicat kryesore në votimet nga opinioni, për arsye se ata kanë për qëllim të shtojnë numrin e votuesve potencialë që përkrahin këto pozita në koalicionin e tyre fitues. Sidoqoftë, janë disa faktorë që e komplikojnë këtë proces.

Është e vërtetë se miliona qytetarë i përkasin grupeve të interesit dhe disa prej tyre, si grupi ambientalist Sierra Club dhe AFL/CIO, organizata e punës, janë mjaft të gjera. Megjithatë, me një shikim më të thellë kuptohet se shumica e



grupeve që kanë anëtarësi masive, regjistrojnë një pjesë të vogël të përkrahësve të mundshëm. Për shembull, anketimet tregojnë shumica kryesore në SHBA favorizojnë rregulla në mbrojtje të ambientit. Por, edhe grupet ambientaliste më të mëdha, deklarojnë anëtarësim nga më pak se një milion qytetarë. Ky numër relativisht i vogël i anëtarëve është marrë në vështrim të parimit të përgjithshëm ku numri i qytetarëve që i bashkohen grupeve të interesit është një pjesë e vogël e popullatës amerikane.

Ekonomisti i ndjerë Mancur Olson ka dhënë shpjegimin më të mundshëm për këtë fenomen. Ai ka thënë se arritja e një qëllimi politik nga një grup interesi është në terme ekonomike “e mirë publike”. E kjo nënkupton se përfitimeve të suksesit të një grupi i gëzohen të gjithë ata që pajtohen me qëndrimet e një grupi, pavarësisht se a i janë bashkuar këtij grupi. Kështu, nëse balenat shpëtohen nga zhdukja, dikush mund të përjetojë kënaqësi me ekzistencën e tyre edhe nëse asnjëherë nuk i ka paguar tarifat për grupin e interesit që është marrë me shpëtimin e balenave. Padyshim se është e vërtetë që nëse askush nuk kontribuon, grupi nuk mund të qëndrojë. Sidoqoftë, në grupe të gjera, kontributi marginal i secilit anëtar është i vogël. Prandaj, përderisa bashkohen mijëra përkrahës, shumë tjerë nuk do t'i bashkohen grupit ose nuk do të përkushtohen tërësisht, ata bëhen “përfitues pa pagesë” duke i gëzuar përfitimet e grupit, ndërsa të tjerët përkushtohen dhe paguajnë.

Tjetër problem serioz me të cilin ballafaqohen grupet me anëtarësi masive është përkthimi i mbështetjes së qytetarëve për grupin në vota për kandidatët politikë që përkrahin qëllimet e tyre. Votimi është një proces kompleks që i përfshin shpjegime dhe ndikime të shumta: personalitetin e kandidatit, besnikërinë ndaj partisë, dhe një sërë çështjesh. Hulumtimet mbi votimin tregojnë se shumë votues nuk janë plotësisht të vetëdijshëm për qëndrimet politike që i marrin kandidatët të cilët ata i përkrahin. Si rezultat, shpesh është e

vështirë që një grup të tregojë se zgjedhjet e votimit të përkrahësve të tyre janë fillimisht të nxitura nga çështjet e caktuara. Grupe që mund të bindin kandidatët për fuqinë e tyre votuese, bëhen të fuqishme dhe të respektuara. Shoqata Kombëtare e Armëve (NRA) që kundërshton ligjet për kontrollimin e armëve, ka bindur ligjvënësit dhe anëtarët e tyre se do të votojnë pro ose kundër tyre individualisht në këtë çështje. Prandaj, NRA-ja ka ndikim përtej proporcionit të numrit të saj, edhe pse shumica e amerikanëve favorizon ligjet më të forta për kontrollimin e armëve. Për shkak të vështirësive në mobilizimin e masës për anëtarësim, nuk është befasues fakti që grupe të vogla, por më të lidhura, shpesh ushtrojnë ndikim më të madh se sa që mund të parashikojnë numrat. Së pari, sa më i vogël grupi – aq më i madh kontributi marginal i secilit anëtar, kështu mënjanohej “përfituesit pa pagesë”. Së dyti, deri në arritjen e internetit, komunikimi ndërmjet anëtarëve ishte shumë më i lehtë në grupe të vogla, duke e bërë edhe mobilizimin më të lehtë. Nëse hyjnë në veprim këto përparësi të grupeve të vogla, atëherë edhe një grup i vogël mund të bëhet shumë i fuqishëm.

## **Paratë**

Rëndësia e parave në politikën amerikane është rritur gjatë viteve të fundit, si rrjedhojë e eskalimit të shpenzimeve gjatë fushatave politike. Ligjet ekzistuese që limitojnë kontributet gjatë fushatës kanë disa mangësi, dhe shumica e zyrtarëve të zgjedhur prej të dy partive ngurrojnë të përkrahin ndryshimet që do të mund të sillnin përparësi për kundërshtarët e tyre në sistemin aktual. Grupet e interesit që kanë më së shumti ndikim në zgjedhjet kombëtare, përgjithësisht kontribuojnë vullnetarisht, duke arritur shumën prej qindra mijëra dollarësh.

Për më tepër, burime financiare të konsiderueshme nevojiten për të mbajtur prezencën në Uashington ndërmjet zgjedhjeve. Një grupi i duhet ekip profesional për të ndikuar

në legjislacion për interesat e veta, kjo si shtesë e ekipit që nevojitet për të komunikuar me anëtarët e grupit dhe për t'i ofruar atyre shërbime të caktuara. Grupet që kanë ndikim të sigurtë në Uashington nuk mund të shfaqin ndikimet prapaskene në detajet e legjislacionit, që është sigla dalluese e një grupi të suksesshëm të interesit.

Paraja gjithashtu është ndërmjetësuese në mes të faktorëve të anëtarësisë dhe lidhjes së tyre. Në mënyrë që të tejkalohen problemet e “përfituesit pa pagesë”, grupet duhet të tërheqin “sipërmarrës të politikave” – që janë individë që kërkojnë shpërblim material, profesional ose ideologjik nga organizimi i një grupi të suksesshëm. Për të vepruar në atë mënyrë, anëtarësia e mundshme e një grupi duhet të ketë një sasi tepricash të burimeve për të mundësuar një bazë premtuese të organizimit. Kjo nevojë për tepricë krijon një nivel të ardhurash, nën të cilin grupet e mundshme vështirë se mund të organizohen. Për këtë arsye relativisht pak grupe përfaqësojnë të varfrit.

Nën këtë nivel, sidoqoftë, roli i burimeve bëhet më kompleks. Jo konkretisht, dikush mund të argumentojë se një grup i përbërë prej një milion anëtarësh të cilët kontribuojnë secili me nga pesë dollarë, do të mund të mbliidhte aq para sa një grup me 10.000 anëtarë ku secili kontribuon me nga 500 dollarë. E meta e grupeve të mëdha vjen në pah vetëm kur një grup konsideron “përfituesin pa pagesë” si problem, si dhe koston e lartë të shpenzimeve për komunikim në anëtarësi të mëdha.

Faktor tjetër që ndikon në mobilizimin e burimeve të një grupi është fakti se a përmban qytetarë apo organizata tjera anëtarësia e atij grupi. Shumë grupe interesi të fuqishme janë, në fakt, organizata të organizatave. Kjo përfshin shoqata të tregtisë, shoqata të profesionit, dhe grupe që përfaqësojnë ofrues të shërbimeve publike dhe pa-përfitime. Një grup i përbërë prej organizatave tjera ka më pak njësi për të mobilizuar, megjithatë mund të deklarojnë përfaqësimin e

mijëra njerëzve që janë të lidhur me këto njësi. Për më tepër, anëtarët e tyre mund të shfrytëzojnë burime të organizatës, e jo burime personale të financimit, për ta mbështetur atë.

### **Informatat**

Pranë anëtarësisë së përkushtuar dhe parave, informata është burimi më i fuqishëm që mund ta posedojë një grup interesi. Informatat shkëmbehen në mënyra të ndryshme. Së pari, informatat jepen prej grupit të interesit tek vendimmarrësit. Grupet shpesh kanë edhe njohuri teknike, të cilat ligjvënësit nuk i kanë, që ua mundëson atyre t'u japin njohuri të reja ligjbërësve për çështje që atyre u interesojnë. Është e vërtetë se informata që ata e ofrojnë përgjithësisht anon kah interesat e grupit. Ligjvënësit janë krejtësisht të vetëdijsëm për këtë anim, por megjithatë mund ta fusin në përdorim këtë informatë të re. Një nga përparësitë kryesore të një pranie të vazhdueshme në Uashington është mundësia e ofrimit të informatës tek ligjbërësit në çaste kyçe të procesit të vendim-marrjes.

Së dyti, informata rrjedh prej degëve ligjvënëse tek ato ekzekutive e deri tek grupet e interesit. Ekipi i tyre i ndjek propozimet për legjislacion, e kështu krijohet vetëdija për kohën më të përshtatshme për të provuar të ndikojnë në procesin e legjislacionit. Kontaktet joformale me anëtarët e Kuvendit krijojnë mundësi për të dëshmuar gjatë seancave dëgjimore dhe për të mobilizuar anëtarët e grupit kur bëhet fjalë për ndonjë votim me rëndësi të veçantë për ta. Përmes këtij procesi, ata mësojnë se cilët aktorë janë më të fuqishëm dhe se me çfarë strategjie mund ta fitojnë përkrahjen e tyre. Për shembull, ata mund të marrin një modifikim të gjuhës së detajuar të një fature në kuvend, që do të ndryshonte ndikimin në të.

Në fund, grupet e interesit shkëmbejnë informata me anëtarët dhe qytetarët tjerë. Ata mund të kryejnë një hetim ose ndonjë studim që do të dramatizonte një problem të

kaktuar. Nëse rasti i tyre tërheq mjaft vëmendje nga mediat, ligjvënësit vihen në presion dhe nxiten të reagojnë. Ata gjithashtu kërkojnë informata prej anëtarëve të tyre dhe i informojnë ata për vendimet që do të merren. Në pjesën më të madhe të legjislacionit, vetëm një numër i vogël i qytetarëve i kontakton ligjvënësit e tyre. Kështu, 200 letra të dërguara nga një grup mund të duket si stuhi letrash.

Zhvillimi i shpejtë i internetit përgjatë pesë viteve të fundit ka ulur shumë shpenzimet e komunikimit në mes të qytetarëve. Shumica e grupeve të interesit tashmë kanë ueb-faqet e tyre dhe shumë prej tyre shfrytëzojnë adresën elektronike për të komunikuar me anëtarët, dhe si mënyrë që anëtarët e grupeve të tyre të komunikojnë me vendimmarrësit. Sidoqoftë, ky medium është aq i ri, sa që grupet janë ende duke u mësuar se si ta përdorin më së miri në dobi të tyre, prandaj është herët për të treguar saktësisht se çfarë ndikimi do të ketë në procesin e ndikimit të grupeve të interesit.

Një nga shembujt e fundit e një ndikimi të tillë është përdorimi i disa ueb-faqeve konservatore që qarkullonin informata negative për ish-presidentin Bill Clinton, disa prej të cilave ishin negative e të tjerat të sajuara në mënyrë vulgare. Kjo me siguri ka ndihmuar në mbajtjen e vrullit të akuzave ndaj Klintonit edhe pse shumica e amerikanëve i kundërshtonin këto informata. Përderisa aktorët e gjerë ekonomik të mos e gjejnë një mënyrë për të kontrolluar qasjen në internet, dhe në këtë mënyrë të rrisë koston e tij, ky medium i ri ka tendenca për të ndikuar në demokratizimin e dialogut politik. Në të kundërtën, është e mundshme që interneti të nxisë ndarjen e qytetarëve në grupe të vogla që lidhen në mënyrë elektronike duke u izoluar në këndvështrime të çuditshme.

### *Drejt grupeve publike të interesit më efektive*

Për këto arsye, grupet më të vogla, më të bashkuara dhe më mirë të financuara fitojnë mbi ato grupe që përfaqësojnë

numër më të madh të qytetarëve. Dhe interesat e veçanta shpesh mbizotërojnë interesat e përgjithshme të asaj që dikush mund ta quaj si popullatë më e gjerë. Shtimi i grupeve të interesit publik gjatë viteve të fundit, megjithatë e bën sistemin e grupeve të interesit si më përfaqësues të shumëllojshmërisë së qëndrimeve në mesin e qytetarëve. Grupet e interesit publik shpesh janë në gjendje të shënojnë fitore kundër oponentëve që duken më të fuqishëm dhe më mirë të financuar. Në fund të fundit, zyrtarët e zgjedhur janë në dijeni se për të fituar vota duhen para. Shumë herë grupet e interesit të bazuara në masë nuk mund të japin besueshmërisht vota, por shoqatat tregtare dhe korporatat individuale me besueshmëri mund të ofrojnë paratë që i nevojiten kandidatit për reklamë mediale.

Një element i rëndësishëm për shumë grupe të interesit publik është mungesa e bazës së vërtetë të organizimit politik. Këto grupe zakonisht përbëjnë ekip të vogël që përkrahet nga mijëra anëtarë, lidhja e vetme e të cilëve me grupin janë kontributet financiare të herë pas hershme. Kjo strukturë është në kontrast me format e kaluara të organizimit politik të masave, në të cilat lëvizjet kombëtare janë krijuar prej organizatave të vogla, anëtarët e së cilave takoheshin me njëri-tjetrin. Me përjashtim të një numri të vogël aktivistësh, anëtarë të grupeve moderne rrallë herë takohen sy-më-sy.

Së fundmi, vëzhguesit e shoqërisë amerikane janë të preokupuar me rënien e përfshirjes qytetare në komunitet. Kjo rënie përkon me organizatat jo-politike, si dhe ato politike. Shumë çështje kanë përparuar për këtë fenomen: efekti izolues i televizionit; rritja e familjeve me karriera të dyfishta dhe prindër beqarë ku të rriturit kanë pak kohë të lirë; dhe cinizmi i liruuar nga fushatat e dominuara prej medias që përqendrohen në personalitete dhe skandale, e jo në çështje domethënëse.

Cilado qofshin arsyet e kësaj rënie, një grup i interesit që do të mund të mobilizonte njerëzit përmes kapitujve lokalë dhe

bazikë, do të ishte një qëndrim i fuqishëm politikisht. Do të zhvillonte një bazë të sigurt anëtarësie, për arritjen e së cilës do të shpenzohej më pak, për shkak të krijimit të kanaleve të komunikimit. Me mundësimin e lobimit nacional me kontakte të drejtpërdrejta me kandidatët dhe zyrtarët, do të ishte më e lehtë të argumentohej se anëtarët do të votojnë bazuar në çështjet e grupit. Do të ishte vërtetë një lëvizje e masës, e jo një elitë e vogël e themeluar nga përkrahës pasivë.

Sidoqoftë, sfidat gjatë krijimit të një grupi të tillë janë të hatashme. Do të nevojiteshin shuma të mëdha parash për të përkrahur organizimin e fushatave lokale. Gjithashtu do të duhej të tejkalohesh tendenca amerikane për të ndarë çështjet lokale prej atyre kombëtare. Në fund, shumë qytetarë do të duhej të ndalonin shprehinë e tyre të përqendrimit në çështje që ngritën nga mediat kombëtare në llogari të kontaktimit symë-sy me fqinjët e tyre.

Një shenjë dalluese e shoqërisë demokratike është se, një e tillë, ua jep të drejtën qytetarëve të krijojnë tjera burime politike që ata mund t'i mbulojnë, nëse besojnë që aktorët ekonomikë, privatë ose zyrtarë qeveritarë po u bëjnë dëm interesave të tyre. Në këtë sens, grupet e organizuara të interesit luajnë rol themelor; iu ndihmojnë qytetarëve që të shfrytëzojnë në mënyrë më efikase burimet e tyre, si: votimi, liria e shprehjes, mbledhjet dhe proceset gjyqësore.

## 1.2 Çfarë e bën një grup interesi të fuqishëm?

Nga Emily Linden. Material i përkthyer dhe i shkurtuar.<sup>5</sup>

Grupet e interesit shërbejnë për të lidhur publikun me qeverinë. Kjo është një mënyrë për shoqërinë të ngre zërin në opinion mbi një temë të veçantë si një front i bashkuar. Ndryshe nga partitë politike, grupet e interesit kanë një fokus dhe mision të veçantë. Këto grupe mund të ndryshojnë në mënyrën se sa shumë ndikim janë në gjendje të ushtrojnë.

Disa grupe kanë më shumë sukses në arritjen e qëllimeve të tyre se të tjerët. Shpesh kjo nuk ka të bëjë me rëndësinë e vërtetë të shkakut. Ka shkaqe të shumta të cilat motivojnë zemrat dhe shpirtrat e njerëzve, së bashku me kohë dhe të holla; që ende nuk arrijnë të tërheqin vëmendje. "Disa interesa humbasin në mënyrë sistematike në procesin e politikave; të tjerët zakonisht fitojnë. Dikush është i fuqishëm që këto interesa me burime të tilla si paratë, qasje, dhe informacion zakonisht të kenë rezultate më të mira se ata që posedojnë më pak asete dhe punësojnë punonjës më pak efektivë"<sup>6</sup> (Cigler dhe Loomis 4).

Megjithatë, besohet se përcaktuesi i vetëm më i rëndësishëm i suksesit të një grup interesi është qasja në qeverisje dhe në politikë-bërje. Qasja paraprinë ndikim. Nuk mund të thuhet se nuk ka rëndësi se sa para ka një grup, apo sa të fuqishme / legjitime janë mesazhet e tyre, pa qasje në ato që në të vërtetë kanë fuqinë për të ndryshuar politikën, puna e tyre është asgjë.

Vetë qasja mund të merret përmes një sërë faktorësh. Këto përfshijnë fonde, lidhjet personale, strukturën e grupit, legjitimitetin e anëtarësimit dhe rëndësinë e grupit në atë kohë. Të gjithë këta faktorë mund të përdoren në lidhje për të fituar qasje në politikë-bërje.

Financimi mund të përdoret për të blerë qasje në disa



mënyra. Para së gjithash, ajo mund të përdoret për të blerë hapësirë mediale. "Shtypi, radio dhe televizioni sigurojnë një burim shtesë për grupet e interesit. Nga përkufizimi, mesazhet përmes mediave të adresuara për një audience popullore në vend të vendimeve specifike. Kështu mediat janë një fokus qendror për grupet promovuese që kërkojnë të rrisin opinionin publik. Objektivi i tyre është shoqëria aq sa edhe qeveria "(Hagës dhe Harrop 171). Nëse një çështje e caktuar është duke marrë shumë publicitet, është e pamundur që politikanët t'a injorojnë dhe të mos ndërmarrin diçka.

Kontributet monetare ndaj kandidatëve dhe vetë partive mund të luajnë gjithashtu një rol. Një shembull është Richard T. Farmer, familja e të cilit kontrollon korporatën Cintas. Ai është cituar të ketë thënë: "Nëse ju mendoni se unë jam duke i dhënë para për të marrë qasje te [Presidenti Bush] ju jeni të çmendur. Unë jam vetëm duke u përpjekur për të zgjedhur personin e duhur. Kjo është e gjitha që mua më intereson "(Grimaldi dhe Edsall 1). Është ironike, megjithatë, se lobuesve të industrisë së Farmerit paraprakisht iu dha një kopje e legjislacionit mjedisor, të cilat janë lejuar për tu redaktuar dhe Agjencia për Mbrojtjen e Mjedisit (EPA) i ka adoptuar pastaj. Me fjalë të tjera, Farmer ishte në gjendje të përdorë pasurinë e tij për të fituar qasje në krijuesit e politikave në mënyrë që të lëkundë legjislacionin në favor të tij.

Qasja fitohet edhe përmes lidhjeve personale. Edhe pse lidhjet jo gjithmonë mund të çojnë në arritjen e qëllimeve, ato mund të përdoren si mënyrë për të bërë hapin e parë. Ka më shumë gjasa që politikanët t'iu japin kohë atyre me të cilët kanë marrëdhënie personale dhe pikëpamjet gjoja të ngjashme politike. Gjithnjë, grupet e interesit do të punësojnë lobistë që kanë lidhje personale me politikanët/grupin tek të cilët duan të lobojnë. "Biznesi i lobimit mbetet tejet personal. Një ligjvënës është më e mundshme të kthejë telefonatën nga

një lobist nëse thirrësi është një ish-koleg "(Hagës dhe Harrop 171). Lidhjet gjithashtu mund të shihen brenda vetë qeverisë. Një shembull është rregullimi i fundit EPA për ndotjen e ajrit. "Rregullimi u fut përmes agjencisë nga zyrtarët e lartë me lidhje të mëparshme të drurit dhe industrisë kimike" (Miller dhe Hamburger 1). Sigurisht që nga legjislacioni nuk përfitoj askush tjetër përveçse industrisë (në vend të mjedisit).

Një faktor tjetër është se sa legjitim është grupi i interesit. Legjitimiteti, në anën tjetër, mund të ndikohet nga lloji i anëtarëve. "Interesat që gëzojnë prestigj të lartë kanë më shumë gjasa për të triumfuar mbi çështje të caktuara" (Hagës dhe Harrop 175). Shembulli i dhënë ishte i sindikatave jakë kaltëra kundrejt vendeve të punës me prestigj të lartë si mjekët dhe avokatët. Duket se trendi i përgjithshëm publik është që të japë më shumë akses në ato punë të "prestigjit të lartë". Kjo ka kuptim sepse cilësitë "prestigj i lartë" (të tilla si një rrogë më të madhe, arsimim më të lartë, etj) mund të kontribuojnë në financim, lidhje të një grupit, etj. Ata me më shumë para shpesh dhurojnë më shumë, dhe me arsimim më të mirë shpesh kanë qasje në një rreth më të gjerë të njerëzve me ndikim.

Përbërja e anëtarësimit të një grupi interesi mund të përcaktojë qasje. A janë këta anëtarë donatorë të mëdhenjë ndaj çështjes apo janë kalorës-të lirë duke korrur të gjitha të mirat? "Grupet mund të kapërcejnë problemin kalorës-i lirë duke gjetur një sponsor i cili do të mbështesë organizimin, dhe për të reduktuar varësinë e saj mbi kontributet e anëtarësisë" (Cigler dhe Loomis 23). Numri i anëtarëve ka gjithashtu një ndikim të madh mbi sasinë e qasjes që një grup interesi mund të grumbullojë.

Edhe pse një zgjerim i madh mund të jetë i dëmshëm në kohë, si një numër i madh që mund të zbus mesazhin dhe të bllokoj organizatën me burokraci, numrat e përgjithshëm të mëdhenjë janë të dobishëm në të pasur akses. Ka më shumë

njerëz për të përhapur mesazhin e veçantë një grup të interesit, më shumë njerëz për të kontribuar në fonde, dhe kjo mund të jetë më e vështirë për politikanët për të injoruar një grup të konsiderueshëm të njerëzve. Kur një pjesë e konsiderueshme e elektoratit të tij ose të saj ndihet në një mënyrë të caktuar, një politikan mund të ndjej një detyrim moral dhe detyrën për të promovuar kauzën e një grupi. Ekziston edhe kërcënimi legjitim të mos jetë i rizgjedhur që mund të nxisë një politikan të veprj. Kërcënimi i dështimit për të siguruar rizgjedhjen është gjithashtu i dobishëm kur një grup i madh i përbërësve në një grup interesi lobon një politikan.

Megjithatë, mesazhi mund të injorohet në qoftë se ai nuk është i rëndësishëm apo i realizueshëm në atë kohë. "Grupet organizohen politikisht kur rendi ekzistues është i shqetësuar dhe interesat e caktuara, nga ana tjetër, ka ndihmuar apo lënduar" (Cigler dhe Loomis 7). Për shembull, pas *Roe v. Wade* u vendos, grupet e interesit duke shtyrë për të legalizuar abortin humbën rëndësinë e tyre. Pse luftojnë për një çështje që tani ishte me sa duket e parrezikshme? Por sepse aborti po bëhet një çështje e diskutueshme përsëri (frika e madhe për kërcënimin e pensionit të Gjykatës së Lartë gjatë administratës Bush mund të çojë duke hedhur poshtë *Roe v. Wade*) grupet pro-zgjedhje të interesit mund të forcojnë dhe të ringjallet përsëri. "Grupet e formuara nga një çekuilibër i interesave në një fushë që shkakton një disekuilibër të mëpasshëm, i cili vepron si një katalizator për individët që të formojnë grupe si sportele të peshave në perceptime të reja të pabarazisë" (Cigler dhe Loomis 7).

Grupet mund të rriten dhe të bien për nga rëndësia me kalimin e kohës, por edhe nëse janë apo jo mesazhi i tyre është dëgjuar dhe përgjigjur, varet nga aksesit që ata kanë me krijuesit e vetë politikave. E njëjta gjë mund të thuhet për madhësinë, financimin dhe përbërjen e një grupi. Pa qasje, të gjitha ato cilësi janë të parëndësishme. Politika vazhdon të

dominohet nga ata të lidhur mirë me krijuesit e politikave.

Për të përmbledhur atë, problemi i politikës së grupit të interesit bashkëkohorë është një nga qasjet. "Për interesa të caktuara, veçanërisht ato që janë të përcaktuara mirë dhe të financuara në mënyrë adekuate, qeveria është përgjegjëse për çështjet e shqetësimit të tyre të madh" (Cigler dhe Loomis 28). Për të tjerët, pa marrë parasysh rëndësinë e mesazhit ose entuziazmin e anëtarëve, ata do të vazhdojnë të veprojnë pa pasur ndonjë ndikim.

## 1.3 Çfarë i bën grupet e interesit të suksesshme?

Në tekstin më poshtë paraqiten disa pjesë relevante për grupet e interesit. Kryesisht fokusi qëndron tek elementet kyçe për suksesin e grupeve të interesit.<sup>7</sup>

### *Anëtarët*

Anëtarët i'u bashkohen grupeve të interesit për shkak të shqetësimeve të përbashkëta të cilët i bashkon një shkak.

### **Kushtet e anëtarësisë**

- Stimulus - Diçka që i motivon, i ngazëllen, apo i inkurajon.
- Grup interesi - Koleksionet e anëtarëve me njohuri të përbashkëta, status, apo qëllime. Në shumë raste, këto grupe janë të avokuara për çështje të caktuara politike apo shoqërore.
- Solidare - Duke pasur interesat dhe përgjegjësitë e komunitetit të përbashkëta.

Një grup interesi është një grup i individëve të cilët ndajnë objektiva të përbashkëta, dhe qëllimi i të cilit është të ndikojë në politikëbërësit. Grupet e interesit institucionale përfaqësojnë organizata të tjera, me agjendat që përshtaten me nevojat e organizatave të cilave u shërbejnë. Shembujt përfshijnë pambukun, prodhuesit amerikanë (e cila përfaqësohet përgjithësisht në harmoni me mullinj të tekstitil jugorë) dhe Dhomën Amerikane të Tregtisë (e cila paraqet numrin e madh që dëshirojnë biznese amerikane).

Anëtarësitë e grupeve të interesit janë organizata që përfaqësojnë individët për shoqëri, biznes, punë, apo për qëllime bamirësie në mënyrë që të arrihen qëllimet civile ose politike. Shembujt përfshijnë NAACP (interesat afrikano-amerikane), Sierra Club (interesat mjedisore), NRA (interesat e Amendamentit të dytë), dhe shkak i zakonshëm (interesat në një rritje të numrit të votuesve dhe njohurive).

Anëtarësia përfshin një grup njerëzish që bashkohen në një grup interesi dhe bashkohen nën një shkak. Anëtarët mund ose nuk mund të kenë një opinion mbi disa nga çështjet që stafi ndjek. Në mënyrë të ngjashme, stafi janë liderët. Me anëtarësimin e bashkuar nën një kauzë, stafi ka aftësinë për të ndjekur çështje të tjera që anëtarësimi mund të mos pajtohen për shkak se anëtarët do të mbeten në grup sepse ata janë të bashkuar nga shkakut primar.

### **Përfitimet dhe nxitjet**

Një teori e përgjithshme është se individët duhet të binden me disa lloje të mirash për t'u bashkuar me një grup të interesit. I njohur si problemi i lirë kalorës, i referohet vështirësisë së marrjes së anëtarëve kur përfitimet janë shkatërruar pa anëtarësim. Për shembull, një grup interesi i përkushtuar për përmirsimin e standardeve bujqësore do të luftojë për qëllimin e përgjithshëm të përmirësimit të bujqësisë për të gjithë fermerët, madje edhe ata që nuk janë anëtarë të grupit të caktuar të interesit. Kështu, nuk ka asnjë nxitje reale për t'u bashkuar me një grup të interesit dhe të paguajnë detyrimet në qoftë se fermeri do të vazhdojë të marrë këtë përfitim edhe nëse ata nuk të bëhen anëtar. Grupet e interesit duhet të marrin detyrimet dhe kontributet nga anëtarët për të realizuar planet e tyre. Ndërsa çdo individ në botë do të përfitojë nga një mjedis më i pastër, një mbrojtje e mjedisit nuk ka grup interesi, nga ana tjetër, marrin ndihmë financiare nga çdo individ në botë.

Përfitimet materiale selektive janë dhënë ndonjëherë për të adresuar problemin e lirë kalorës. Grupet e interesit japin përfitime materiale si zbritje e udhëtimit, ushqim falas në restorante të caktuara, apo abonime falas në revista, gazeta, apo revista. Shumë tregti dhe grupet profesionale të interesit i japin këto përfitime për antarët.

Një përfitim selektiv solidar është një tjetër lloj i përfitimit të ofruar për anëtarët e një grupi të interesit. Këto stimulime

përfshijnë përfitime si socializim, afri, për kuptimin dhe identifikimin e anëtarësisë së grupit, statusi rezulton nga të anëtarësuarit, argëtim dhe bashkëjetesë, ruajtjen e dallimeve sociale, dhe kështu me radhë. Një nxitje solidare është një në të cilën shpërblimet për pjesëmarrje janë sociale dhe të krijuara nga akti i shoqatës.

Një nxitje ekspresive mund të jetë një tjetër përfitim themelor për anëtarët e një grupi të interesit. Njerëzit të cilët i bashkohen një grupi të interesit për shkak të përfitimeve ekspresive bashkohen për të shprehur një vlerë ideologjike apo morale që ata e besojnë. Vlerat e tilla përfshijnë fjalën e lirë, të drejtat civile, drejtësinë ekonomike, ose barazitë politike. Për të marrë këto lloje të përfitimeve, anëtarët thjesht paguajnë detyrimet apo dhurojnë kohë ose të holla për të marrë një ndjenjë të kënaqësisë nga të shprehurit për një vlerë politike. Edhe në qoftë se grupi i interesit nuk i ka arritur qëllimet e saj, anëtarët e thjesht duan të jenë në gjendje të thonë se ata ndihmuan procesin duke u përpjekur për të arritur qëllimet, gjë që është nxitje ekspresive. Grupet e interesit që mbështeten në përfitime ekspresive përfshijnë grupet mjedisore dhe grupet që pretendojnë për të lobuar për interesat publike.

### **Veprimi kolektiv**

Mancur Olson Lloyd, një ekonomist kryesor amerikan, i kërkuar për të kuptuar bazën logjike të anëtarësimit të grupeve të interesit dhe pjesëmarrjes. Sundimet teorike politike të ditës së tij i kanë dhënë grupeve një status pothuajse primordiale. Disa thirrje të një instinkt natyror të njeriut janë për dërgim, të tjerët ia përshkruanin formimin e grupeve farefisnore të rrënjësuar në procesin e modernizimit. Olson ofroi një llogari rrënjësish të ndryshme në bazë logjike të veprimit të organizuar kolektive. Në librin e tij të parë, *Logjika e Veprimit Kolektivë: Mallrat publike dhe Teoria e grupeve* (1965)<sup>8</sup>, ai teorizoi se "vetëm një nxitje e veçantë dhe "selektive" do të stimulojë një individ racional në një grup

latent për të vepruar në një grup të orientuar. "Puna e Olsenit ka hedhur themelet për të kuptuar se si anëtarët e një grupi të madh nuk do të veprojnë në interes të përbashkët të grupit nëse nuk motivohen nga përfitimet personale.

### *Madhësia dhe burimet*

Grupet e interesit, të përbëra nga anëtarë me njohuri të përbashkëta, statusi, apo qëllime, shpesh avokojnë në emër të çështjeve të caktuara politike<sup>9</sup>.

### **Kushtet për madhësinë e grupit dhe burimeve**

- Fushatë mediale - Një përpjekje për të ndikuar në opinionin publik duke përdorur reklama televizive, radio, internet, dhe të shtypura.
- Grup interesi - Koleksionet e anëtarëve me njohuri të përbashkëta, status, apo qëllime. Në shumë raste, këto grupe janë të avokuara për çështje të caktuara politike apo shoqërore.
- Lobimi është akt i tentuar për të ndikuar në vendimet e marra nga zyrtarët në qeveri, më shpesh ligjvënësit apo anëtarë të agjencive rregullative.

Grupet e interesit janë të përbërë nga individë me njohuri të përbashkëta, status, apo qëllime, dhe në shumë raste këto grupe janë të avokuara për çështje të caktuara politike apo shoqërore. Në Shtetet e Bashkuara, grupet e interesit janë shpesh të lidhura me grupet lobuese, të cilët kërkojnë të ndikojnë në zyrtarët e qeverisë për të vepruar në mënyrë të favorshme ndaj tyre. Grupet e interesit, megjithatë, nuk janë të përfshira gjithmonë në lobim. Ata nuk mund të jetë politikisht aktiv, ose tjetra ata mund të përdorin taktika indirekte të tilla si fushatat e mediave, hulumtimeve, dhe sondazheve të opinionit publik për të avancuar çështjen e tyre.

Grupet e interesit që janë politikisht aktive në lidhje me një ose më shumë çështje janë quajtur grupet e avokimit. Në



demokracitë liberale, grupet e avokimit kanë tendencë për të trajtuar burokracinë si kanal kryesor të ndikimit, sepse kjo është ku qëndron pushteti i vendimmarrjes. Qëllimi i grupeve avokuese është për të ndikuar një anëtar i legjislaturës për të mbështetur kauzën e tyre duke votuar në një mënyrë të caktuar. Praktika e tentuar për të ndikuar te ligjvënësit quhet lobim, dhe efektiviteti i përpjekjeve lobuese të një grupi është i lidhur zakonisht me qasjen e saj të burimeve (pothuajse gjithmonë financiare).

### **Burimet për grupet e interesit**

Grupet e interesit mund të fitojnë ndikim për shkak të qasjes së tyre në të holla. Në të vërtetë, burimet financiare janë shpesh kritike në ndikimin e politikës qeveritare. Në disa raste, paraja është përdorur drejtpërdrejt për të ndikuar te politikanët - për shembull, një lobist mund të trajtoj një ligjvënës për një darkë të shtrenjtë. Këto raste janë konsideruar pothuajse gjithmonë të korruptuara, dhe shpesh janë nxjerrë jashtë ligjit si ryshfet. Paratë mund të përdoren edhe në mënyra më delikate për të bërë presion ligjvënësve që të votojnë në një mënyrë të veçantë. Për shembull, për shkak se ata luajnë një rol të madh në ekonominë kombëtare, korporatat e mëdha kanë një avantazh në ndikimin e ligjvënësve. Nëse këto korporata të mëdha filluan papritmas për t'u bërë më pak të suksesshme, kjo mund të krijojë probleme ekonomike, e cila do të mund të kthejë opinionin publik kundër zyrtarëve të zgjedhur. Kështu, sa më e pasur një korporatë është, më shumë pushtet politik ajo tenton të ketë. Gjithashtu, korporatat e mëdha kanë qasje më të madhe ndaj politikanëve se sa grupet e tjera, sepse udhëheqësit e korporatave shpesh kanë status të brendshëm në grupe të fuqishme. Për më tepër, një grup interesi mund të bëjë gjithashtu përdorimin e burimeve financiare në mënyrë që të dhurojë për një fushatë politike. Në këtë rast, dhurimi nuk është i lidhur në mënyrë të qartë me një votim të politikave, dhe për këtë arsye është një kontribut i ligjshëm. Kjo u tha,

pritet që grupet e interesit do të përdorin pasurinë e tyre për të zgjedhur kandidatët që mbështesin çështjet e tyre. Në të gjitha këto mënyra, grupet e interesit përdorin paratë për të fituar sukses dhe ndikim në shumë nivele.

### **Çështjet e fushatave**

Përveç përdorimit të të hollave për të ndikuar drejtpërdrejt te burokratët, grupet e interesit mund të përdorin gjithashtu edhe pasurinë e tyre për të nisur çështjet e fushatave. Në këtë rast, organizatat përpiqen për të fituar mbështetjen popullore në mesin e votuesve amerikanë për një çështje të caktuar. Në fund të fundit, qëllimi i kësaj taktike është që të bëjë presion ligjvënësve në veprim në një mënyrë të caktuar në përgjigje të një mandati të perceptuar publik. Posa të zgjidhen ligjvënësit, ka një nxitje të fortë për ta që të votojnë për çështje që janë të njohura me mendimin aktual publik. Fushatat e medias mund të jenë shumë efektive në grumbullimin e opinionit publik, por ato janë shumë të shtrenjta, sepse fushatat duhet të blejnë televizion dhe kohë në radio, si dhe reklama të shtypura. Paraja është gjithashtu e nevojshme për të punësuar dhe financuar profesionistë të cilët do të kandidojnë gjatë këtyre fushatave. Kështu, grupet e interesit me fonde më të mëdha kanë shumë më shumë gjasa për të ndikuar me sukses në politikë sesa ato grupe me më pak burime financiare.

### **Madhësia e grupeve të interesit**

Si organizata që tentojnë për të ndikuar në politikë përmes opinionit publik, grupet e interesit me anëtarësimet e mëdha kanë një përparësi mbi ato më të vogla. Si të jenë ligjvënësit të përgjegjshëm ndaj votuesve, ka mbështetje më të madhe nga publiku për një çështje, ka më shumë gjasa se është për të marrë mbështetje dhe vëmendje qeveritare. Grupet më të mëdha të interesit medoemos do të kenë ndikim për shkak se sa votues marrin pjesë në to. Ata janë gjithashtu efektiv sepse grupi me anëtarësim të madh është në gjendje të bëjnë

fushatë më efektive në emër të një çështjeje se një grup me një anëtarësim të vogël. Përveç kësaj, grupet më të mëdha të interesit janë në gjendje të organizojnë demonstrata të mëdha që e bëjnë të dukshme edhe mbështetjen e gjerë për një çështje.

### *Kohezioni*

Grupet e avokimit që formojnë së bashku objektivat e politikës ideologjike, etnike, ose të huaj kanë tendencë të kenë nivele më të larta të kohezionit të brendshëm<sup>10</sup>.

### **Kushtet për kohezionin grupor**

- Mendimi grupor - Një proces i arsyetimit ose vendimmarrjes nga një grup, sidomos një i karakterizuar nga pranimi jokritik ose konformitetit për një pamje të perceptuar të shumicës.
- Kohezioni social - Obligacione ose "ngjitës" për ruajtjen e stabilitetit në shoqëri.
- Grupi etnik i interesit - sipas shkencëtarit politik Thomas Ambrosio, është një grup i avokimit i themeluar në vija kulturore, etnike, fetare ose racore nga një grup etnik për qëllim të drejtpërdrejtë ose të tërthortë duke ndikuar në politikën e jashtme të banorëve të tyre në vend në mbështetje të atdheut dhe/ose njerëzëve të afërt etnik jashtë vendit me të cilin ata identifikohen.

Në shkencat shoqërore një grup social është definuar si dy ose më shumë njerëz që ndërveprojnë me njëri-tjetrin, kanë karakteristika të ngjashme, dhe kolektivisht kanë një ndjenjë të unitetit. Teoricient të tjerë, megjithatë, janë të kujdesshëm rreth definicioneve të cilat theksojnë rëndësinë e ndërvarësisë apo ngjashmërisë objektive. Në vend të kësaj, për studiuesit në traditën e identitetit social, një grup është përcaktuar në termat e atyre që e identifikojnë veten si anëtarë të grupit." Pavarësisht, grupet sociale vijnë në një numër të madhësive dhe varieteteve. Një grup social shfaq një shkallë të kohezionit shoqëror dhe është më shumë se një

koleksion i thjeshtë apo total i individëve, të tillë si njerëz që presin në një stacion autobusi apo njerëz që presin në një linjë. Karakteristika të përbashkëta nga anëtarët e një grupi mund të përfshijnë interesat, vlerat, përfaqësimet, përkatësinë etnike ose sociale, dhe lidhjet farefisnore. Lidhjet farefisnore duke qenë një lidhje shoqërore të bazuara në prejardhjen e përbashkët, martesës, apo miratimit. Në një mënyrë të ngjashme, disa studiues e konsiderojnë karakteristikë përcaktuese e një grupi si ndërveprim shoqëror.

### *Grupet e avokimit*

Grupet e avokimit përdorin forma të ndryshme të avokimit për të influencuar opinionin dhe/ose politikat publike; ata kanë luajtur dhe vazhdojnë të luajnë një rol të rëndësishëm në zhvillimin e sistemeve politike dhe sociale. Grupet ndryshojnë në mënyrë të konsiderueshme në madhësi, ndikim, dhe motiv; disa kanë qëllime sociale me shtrirje të gjerë, afat-gjatë, të tjerët janë të përqendruar dhe janë një përgjigje për një çështje të menjëhershëm apo shqetësim. Motivet për veprim mund të bazohen në një politik, besim të përbashkët, moral, apo pozitë komerciale. Grupet përdorin metoda të ndryshme që përpiqen për të arritur qëllimet e tyre, duke përfshirë lobimin, fushatat mediale, pengesë publicitare, sondazhe, hulumtime, dhe informime të politikave. Disa grupe janë të mbështetura nga interesa të fuqishme biznesi apo politike dhe ushtrojnë ndikim të konsiderueshëm në procesin politik, të tjerët kanë pak burime të tilla.

Një grup interesi etnik, sipas shkencëtarit politik Thomas Ambrosio, është një grup i avokimit i themeluar në vija kulturore, etnike, fetare, racore apo nga një grup etnik për qëllim të drejtpërdrejtë ose të tërthortë duke ndikuar në politikën e jashtme të vendit të tyre rezident në mbështetje të atdheu dhe/ose njerëzve të afërt etnik jashtë vendit me të cilin ata identifikohen. Sipas Ambrosio, "si grupet e tjera

shoqërore të interesit, grupet e identitetit etnik të krijuara nga organizatat formale të përkushtuara për promovimin e kohezionit në grup dhe adresimin e shqetësimeve të grupit." Ndërsa shumë organizata formale, të themeluara nga grupet e identitetit etnik, janë apolitike, të tjerat janë krijuar në mënyrë të qartë për qëllime politike. Në përgjithësi, grupet që kërkojnë për të influencuar politikën e qeverisë në çështjet e brendshme ose të jashtme janë të referuara si "grupe të avokimit." Këto grupe interesi, të themeluara nga grupe të identitetit etnik, janë referuarar grupeve të interesit etnik. Komiteti amerikan izraelit i marrëdhënieve me publikun është një shembull i një grupi të interesit etnik në Shtetet e Bashkuara - misioni i saj është që të ndikojë në politikën e jashtme amerikane dhe të mbajë një aleancë të fuqishme me Izraelin.

### *Mendimi grupor*

Mendimi grupor është një fenomen psikologjik që ndodh brenda grupeve të njerëzve, në të cilin dëshira për harmoni në një grup vendimmarrës refuzon një vlerësim realist të alternativave. Anëtarët e grupit përpiqen për të minimizuar konfliktet dhe për të arritur një vendim konsensual pa vlerësim kritik të ideve, alternative apo këndvështrimeve. Faktorë të ngjarjeve të mëparshme, të tilla si kohezioni i grupit, gabimet strukturore, dhe konteksti i situatës, të luajë në gjasat e nëse ose jo mendimi grupor do të ndikojë në procesin e vendim-marrjes.

Grupimi i njerëzve (Deindividuation) është një koncept në psikologjinë sociale që mendohet zakonisht si lirim i vetëvetëdijes në grupe, edhe pse kjo është një çështje e diskutueshme. Sociologët gjithashtu kanë studiuar fenomenin e (deindividuation), por niveli i analizës është disi i ndryshëm. Për psikologët social, niveli i analizës është individi në kontekstin e një situatë sociale. Si e tillë, psikologët socialë theksojnë rolin e proceseve të brendshme psikologjike. Shkencat e tjera sociale, të tilla si sociologjia,

janë më të shqetësuara me faktorë të gjërë social, ekonomik, politik, dhe historik që ndikojnë në ngjarjet në një shoqëri të caktuar.

### *Udhëheqja*

Grupet e interesit shpesh mbështeten në udhëheqësit për të organizuar mbledhjen e fondeve të tyre dhe bëjnë përpjekjet e tyre avokuese të suksesshme<sup>11</sup>.

### **Kushtet**

- Aktivisti - Një person shpërblehet për të bindur (për të lobuar) politikanët për të votuar në një mënyrë të caktuar ose ndryshe të përdorin zyrat e tyre për të kryer një rezultat të dëshiruar.
- Strategu Politik - Një konsulent i cili këshillon dhe ndihmon fushatat politike.
- Lëvizja Sociale - Një grupim i madh, joformal i individëve apo organizatave që avokon për çështje të caktuara politike apo shoqërore.

Roli i leadershipit ndryshon në bazë të orientimit apo të qëllimit të një grupi të interesit politik. Disa grupe të interesit, sidomos korporatat, punësojnë lobistë për të udhëhequr përpjekjet e tyre të avokimit. Grupet e interesit me të fushatave të organizuara të mediave mund të drejtohen nga strategët politikë. Në të kundërt, lëvizjet më shumë amorf social që veprojnë si grupe të interesit mund të rriten së bashku rreth karizmave, por shpesh jozyrtare, udhëheqësit e grupit.

Kur grupet e interesit tentojnë të ndikojnë në politikëbërësit përmes lobimit, ata zakonisht mbështeten në lobistët profesional. Lobistët shpesh janë profesionistë të mirë-lidhur, të tillë si juristë, roli i të cilëve është për të argumentuar për legjislacion specifik. Lobistët e suksesshëm arrijnë statusin e brendshëm në organet legjislative, do të thotë se ata mund të flasin drejtpërdrejt me ligjvënësit. Pasi ata të krijojnë qasje me ligjvënësit, puna e lobistit është të

bindë ata për të vepruar në emër të klientit të tyre. Vlerësimet e fundit kanë vënë numrin e lobistëve të regjistruar në Uashington, DC në rreth 13.700, edhe pse ka mijëra lobistët të tillë të paregjistruar që punojnë për të ndikuar në politikëbërësit.

Grupet e interesit që përpiqen të ndikojnë në politikë duke ndryshuar opinionin publik mund të drejtohen nga strategët politikë, të cilët janë shpesh konsulentë të njohur me marrëdhënie publike, reklama, dhe procese politik. Strategët politikë janë përgjegjës për përcaktimin e një plani të fushatës. Planit Fushata zakonisht përfshihet në një mesazh qendror të grupit të interesit që shpreson të përdoret për të bindur votuesit për të mbështetur pozicionin e tyre. Përveç kësaj, strategu përcakton ku reklama do të vendoset, ku përpjekjet bazë të organizimit do të përqendrohen, dhe se si do të strukturohen për mbledhjen e fondeve. Në fushatat çështje me bazë, strategët e suksesshëm politik të krijuar në ndërgjegjësimin publik dhe mbështetjen për një çështje, e cila pastaj mund të krijoj presion te ligjvënësit për të vepruar në favor të grupit të interesit.

Grupet e interesit mund të jenë më të gjëra se një organizatë formale, në të cilën rasti i avokimit mund të formojë një lëvizje sociale. Një lëvizje sociale është veprim grupor me qëllim të ndryshimit shoqëror. Lëvizjet shoqërore mund të kenë disa hierarki formale, por ata shpesh janë të çorganizuar, me financim dhe mbështetje që vjen nga një varg burimesh të decentralizuara. Për shkak të këtyre faktorëve, lëvizjet sociale nuk kanë gjithmonë një udhëheqës të qartë në mënyrën që korporata dhe fushatat mediatike përpjekjen të llojnë. Në vend të kësaj, lëvizjet sociale ose mund të mbështeten në një rrjet të udhëheqësve lokalë, ose mund të udhëhiqen në mënyrë joformale nga një pjesëmarrës karizmatik apo ndikim. Për shembull, Lëvizja për të Drejtat Civile ishte një përpjekje e përhapur dhe i përhapur në drejtim të ndryshimit shoqëror, që përfshin shumë

organizata formale dhe grupe joformale. Megjithatë, shumë e konsiderojnë Martin Luther King, Jr. të jetë lider i Lëvizjes për të Drejtat Civile për shkak të rolit shumë me ndikim dhe ai luajti në ndikimin e politikave dhe opinioneve publike. Grupet e interesit me një udhëheqës pa dyshim mund të jetë më i suksesshëm në avokimin e qëndrueshëm politik se sa ata pa hierarki të qartë, sepse një udhëheqës i përcaktuar qartë lejon organizimin më efikas të përpjekjeve në mbledhjen e fondeve, demonstratave dhe fushatave. Kjo u tha, shkencëtarët socialë shpesh nuk pajtohen kur përcaktohen lëvizjet sociale dhe format më efektive të avokimit, duke ditur se udhëheqja luan një rol të paqartë për sa i përket suksesit të përgjithshëm të shumë grupeve të interesit.



# Rastet studimore nga Kosova

- 2.1 *“Nëse do të shtysh diçka përpara, bëj gjërat gati” - Shoqata e teknologjisë së informacionit dhe të komunikimit të Kosovës (STIKK)*
- 2.2 *Bletarët për interesin e përbashkët*
- 2.3 *Si të mbrosh interesin publik me pak përkrahje popullore? Mësimet e nxjerra nga fushata anti-duhan*

## **2.1 “Nëse do të shtysh diçka përpara, bëj gjërat gati” - Shoqata e teknologjisë së informacionit dhe të komunikimit të Kosovës (STIKK)**

STIKK<sup>12</sup> -u është një shoqatë e suksesshme e sektorit të Teknologjisë Informative (TI) e cila ka arritur të mbledhë rreth vetes shumë kompani, profesionistë dhe studentë të fushës për të punuar për forcimin e kapaciteteve të sektorit dhe për të avokuar për interesat e tija.

Një ndër tiparet kryesore të STIKK-ut, që e bëjnë të jetë efektiv si shoqatë, është organizimi i mirë i brendshëm. Kjo i mundëson shoqatës të prodhojë rezultate konkrete, të krijojë besim tek anëtarët si dhe të lë përshtypje të mirë në marrëdhëniet me partnerët e jashtëm. Këtu përfshihen edhe donatorët, ndihma e të cilëve mbetet vendimtare për funksionimin e STIKK-ut në nivelin e tanishëm të kapaciteteve.

STIKK-u prodhon studime dhe analiza për sektorin dhe për çështjet me interes, prandaj ka edhe qëndrime të qarta si dhe të bazuara në fakte. Qasja e bazuar në argumente e ka bërë STIKK-un një partner me vlerë për institucionet publike gjatë krijimit të politikave dhe marrjes së vendimeve.

Arritja kryesore e avokimit të STIKK ishte përfshirja e disa produkteve të TI-së në listën e produkteve të liruara nga tatimi doganor në një ligj të miratuar nga Kuvendi i Kosovës në vitin 2014. STIKK-u e arriti këtë gjë duke ofruar argumente të bazuara në fakte dhe duke dhënë dëshmi nga përvojat e vendeve të tjera. U argumentua se nga një hap i tillë në radhë të parë do të përfitonte vendi dhe se mjetet në buxhet në fakt do të shumëfishoheshin.

Përvoja e STIKK-ut ilustron se avokimi i suksesshëm për një çështje kërkon identifikim të qartë të palëve me interes, kuptimin e shtysave të tyre dhe krijimin e koalicioneve sa më

të gjëra. Në rastin e tatimeve doganore, STIKK-u ka punuar sistematikisht duke gjetur mbështetje politike në qeveri, duke bashkëpunuar me shoqatat e tjera të biznesit si dhe duke lobuar te të gjitha palët që kishin ndikim në proces.

Rasti i bashkëpunimit mes STIKK-ut dhe institucioneve shtetërore dëshmon se qasja avokuese e një grupi të interesit duhet të jetë sa më konstruktive dhe se masat radikale si protestat apo konfliktet publike duhen lënë vetëm si mjet i fundit. Përveç kësaj, është shumë e rëndësishme që çështja për të cilën po avokohet të kornizohet asisoj që të vihet në pah përfitimi i përgjithshëm shoqëror dhe jo përfitimi i veçantë i individëve apo kompanive.

### *Kush është dhe çka bën STIKK-u?*

Shoqata për Teknologji të Informacionit dhe Komunikimit të Kosovës (STIKK) u themelua në vitin 2008 si nismë e sipërmarrësve të këtij sektori. Kjo u bë me mbështetjen vendimtare të donatorëve si Ministria e Punëve të Jashtme të Norvegjisë, Shoqata e Teknologjisë dhe Informacionit e Norvegjisë dhe Crimson Capital. Bashkimi i kompanive në një shoqatë u bë i mundur nga identifikimi i qartë i interesave të përbashkëta nga ky bashkëpunim. Themeluesit u bindën se shoqata mund të ndikonte në politikat shtetërore. Element tjetër tërheqës ishin edhe mundësitë për forcim kapacitetesh përmes projekteve dhe ndërlikohjes me partnerë komercialë në botën e jashtme.

Rol kyç në formimin e STIKK-ut luajtën donatorët, pa të cilët kompanitë e TI-së vështirë se do të ishin bërë bashkë. Motivi i norvegjezëve për ta mbështetur STIKK-un ka qenë ndjekja e shembullit të modelit zhvillimor të Norvegjisë, ku organizatat e industrive kanë luajtur rol kyç si partnere të qeverisë në zhvillimin e politikave. Motiv tjetër është fakti se mungesa e organizimit dhe bashkëpunimit mes profesionistëve dhe kompanive të sektorit privat u konsiderua si një prej problemeve kryesore që e pamundëson zhvillimin e

industrive dhe të shoqërisë në përgjithësi. Përveç kësaj, sektori i TI-së u konsiderua si sektor me potencial për t'u zhvilluar në Kosovë.

STIKK-u sot i ka 126 anëtarë të kategorive të ndryshme (pakove të anëtarësisë) të cilët përfitojnë nivele të ndryshme të shërbimeve nga shoqata. Llojet e anëtarësisë janë: anëtar i plotë (61) dhe anëtar bashkëpunues: institucione arsimore (7), profesionist i TI-së (17) dhe student (48).

Anëtarë të plotë mund të jenë vetëm kompanitë dhe shoqatat e industrisë. Ata ndahen në pesë nën-kategori: start-up, i thjeshtë, i argjendtë, i bronzë dhe i artë. Përderisa të gjithë anëtarët e plotë kanë të drejta të barabarta në Kuvendin e STIKK-ut, ata i dallon niveli i përfitimeve që mund t'i marrin nga aktivitetet e rrjetëzimit, takimet B2B, shpërndarja e informatave apo trajnimet. Kategoritë e tjera të anëtarëve – studentët dhe profesionist e TI-së – përfitojnë nga rrjetëzimi, trajnimet dhe shpërndarja e informatave, por nuk janë pjesë e strukturave vendimmarrëse të STIKK-ut.

Anëtarët e STIKK-ut e paguajnë një tarifë të rregullt të anëtarësisë e cila ndihmon në financimin e shoqatës dhe e rritë ndjenjën e pronësisë dhe llogaridhënies mbi të. Pagesa vjetore për kategoritë e anëtarëve të plotë fillon prej €80 (start-up) dhe shkon deri në €2.500 (anëtar i artë). Tarifa modeste aplikohen për studentët (€10) dhe profesionistët e TI-së (30€). Pjesa më e madhe e financimit për STIKK-un megjithatë vjen nga donatorët. Në vitin 2013, buxheti vjetor i STIKK-ut ishte €365.900, prej të cilave 13% buruan nga të hyrat vetanake (kontributet e anëtarëve, ofrimi i trajnimeve, etj.)

STIKK-u e ka një personel të përhershëm të përbërë prej tetë personave. Pesë prej tyre janë punëtorë programor dhe zbatues të projekteve ndërsa tre janë personel administrativ. Varësisht nga nevojat e projekteve, STIKK-u angazhon edhe konsulentë të jashtëm. Gjatë vitit 2013 janë angazhuar

gjithsej 17 konsulentë të tillë.

STIKK-u ka zbatuar një varg projektesh në mbështetje të sektorit të TI-së si dhe ka luajtur rol të rëndësishëm si avokues i interesave të sektorit. STIKK-u është bashkëthemelues i Qendrës së Inovacionit të Kosovës (ICK) ku kompanitë fillestare mund të marrin mbështetje për zhvillimin e ideve të tyre. Përmes projektit “Womminnovation” STIKK dhe ICK i mbështesin në veçanti bizneset e grave. STIKK-u e ndihmon dialogun mes BE-së dhe Kosovës në temën e zhvillimeve dhe hulumtimeve në fushën e TI-së, ndërkohë që e ka prodhuar edhe një seri studimesh mbi sektorin. STIKK-u poashtu zbaton një varg projektesh që kanë për synim ofrimin e trajnimeve për profesionistët e TI-së dhe krijimin e mundësive për shkëmbime me organizata të botës së jashtme, përfshi këtu edhe konferencën vjetore KOSICT.

Arritja kryesore e STIKK-ut në aspekt të avokimit ka qenë përfshirja e disa produkteve të teknologjisë informative në listën e produkteve të liruara nga tatimi doganor në Ligjin për Mallrat e Liruara nga Tatimi Doganor dhe Mallrat me Tarifë Zero të Tatimit Doganor. Avokimi për këtë çështje ishte një proces i gjatë. Ai nisi qysh në vitin 2010 ndërsa ligji u miratua nga Kuvendi i Kosovës në Janar të vitit 2014. Për përfshirjen e këtyre produkteve fillimisht ka pasur rezistencë dhe mungesë mirëkuptimi nga institucionet përgjegjëse. Megjithatë në ligjin përfundimtar janë përfshirë një varg produktesh teknologjike: si psh. kabllot me fije optike, tonerët për printerë, ekranet, etj.

Përfshirja e këtyre produkteve në listën e produkteve të liruara nga dogana pritet t’u ndihmojë firmave të sektorit duke u mundësuar një rrjedhë më të mirë të parasë (për shkak të mospagesës së detyrimit doganor pa u bërë shitja) dhe nivel më të lartë të shitjeve për shkak të çmimeve më konkurruese me rajonin. Kjo do t’i ndihmojë edhe arkës së shtetit meqë pritet të çojë deri te zvogëlimi i informalitetit dhe

kontrabandës, e me këtë edhe te rritja e të hyrave buxhetore.

Lista e miratuar e produkteve të liruara nga tatimi doganor nuk i përfshiu të gjitha produktet e kërkuara nga STIKK-u. Edhe për listën e miratuar akoma ka probleme në zbatimin e ligjit nga ana e doganës. Kjo për shkak të interpretimeve të ndryshme që u bëhen disa kodeve doganore të cilat mund ta kenë më shumë se një kuptim. Sidoqoftë, rasti i avokimit të STIKK-ut e jep një shembull të mirë se si organizimi i një grupi të interesit mund të sjellë fryte dhe përfitime për një sektor të veçantë dhe për ekonominë në përgjithësi.

*Si i përdori STIKK-u epërsitë e veta në avokimin për lirimet doganore?*

### **Organizimi dhe kapacitetet e brendshme**

Një prej tipareve veçuese të STIKK-ut është organizimi i mirë i brendshëm. Qasja e strukturuar, profesionale dhe sistematike e funksionimit i mundëson shoqatës të prodhojë rezultate konkrete, të krijojë besim tek anëtarët si dhe të lë përshtypje të mirë në marrëdhëniet me partnerët e jashtëm. Funksionimin e mirë e mundëson pikë së pari zbatimi korrekt dhe sistematik i provizioneve të statutit të organizatës. Kuvendi i Përgjithshëm është organi më i lartë i cili përzgjedh Bordin Ekzekutiv për mandat 2 vjeçar. Gjatë vitit 2013 bordi u takua katër herë dhe ishte i hapur për pjesëmarrjen si vëzhgues të çdo anëtar. Bordi i miraton planet e punës dhe e zgjedh Drejtorin Ekzekutiv. Kjo e fundit, Vjollca Çavolli, i menaxhon aktivitetet e përditshme të shoqatës si dhe shërbimet që u jepen anëtarëve, përfshij këtu zbatimin e projekteve, koordinimin mes anëtarëve dhe informimin e tyre për rrjedhat, etj.

Bordi Ekzekutiv formon grupe punuese dhe komisione për të punuar për çështje të veçanta. Nga hulumtimi u konstatua se anëtarët e rregullt të shoqatës u përgjigjen rregullisht ftesave për të kontribuar me ekspertizën e tyre në grupet punuese.

Për shembull, me rastin e nismës për miratimin e ligjit për tatimet doganore, firmat anëtare i kanë mbajtur gjashtë takime në grupe punuese ku është përpiluar lista e produkteve të TI-së që duheshin liruar nga dogana, si dhe janë formësuar argumentet arsyetuese.

Së dyti, faktor tjetër thelbësor për funksionimin e rregullt është menaxhimi i mirë i marrëdhënieve me anëtarët nga ana e administratës së STIKK dhe pozicioni i saj i paanshëm. Kjo siguron qëndrime konsensuale të shoqatës dhe kohezion brenda kompanive anëtare. Përveç konsensusit të arritur në nivel të bordit, krijohet përshtypja se në këtë drejtim ndihmon edhe fakti se drejtoresha e deritanishme ekzekutive nuk vjen prej sektorit dhe nuk ka lidhje me ndonjërin prej kompanive anëtare. Një faktor tjetër i ndërlidhur me administratën e pavarur është edhe ekzistenca e një hapësire të veçantë dhe neutrale (zyrave të shoqatës) e cila i afron kompanitë rreth një qëllimi të përbashkët.

Sigurimi i kësaj paanshmërie dhe pozicionimi konsensual i shoqatës shpesh përbën problem të madh në disa sektorë të tjerë, ku konkurrenca e brendshme mes kompanive pamundëson bashkëpunim të mirëfilltë. Kompani të caktuara mund të shihen si monopolizuese të shoqatës dhe mbrojtëse të interesave të tyre të veçanta. Për këtë arsye të folurit me një zë nga ana e industrisë shihet si thelbësore. Institucionet dhe vendimmarrësit vihen në pozitë të mediatikisht dhe politikisht të pafavorshme nëse u duhet të marrin vendime që mund të duken si favorizuese ndaj ndonjë interesi të ngushtë. Homogjeniteti i qëndrimeve u përmend si anë e fortë e STIKK-ut edhe në rastin e avokimit për ligjin për lirimet doganore. Gjithashtu është e rëndësishme që të mos favorizohet një sektor në llogari të interesit publik por të shërbehet njëkohësisht edhe interesi i grupit edhe ai publik. Elementi i tretë i rëndësishëm është qasja proaktive e administratës së STIKK-ut, por edhe i anëtarëve të rregullt, për t'i përmbushur detyrimet që burojnë nga të qenit pjesë e

shoqatës. Ajo që u ka lënë përshtypje përfaqësuesve të intervistuar të institucioneve, të cilët janë përballur me STIKK-un, është se përfaqësuesit e tij u janë përgjigjur gjithmonë ftesave për të marrë pjesë në aktivitete këshilluese. Për më tepër, STIKK-u në këto raste është përfaqësuar gjithmonë nga niveli i duhur në hierarki (zakonisht nga drejtoresha) dhe ka mbajtur qëndrime të qarta dhe përmbajtjesore. Kjo ka ndodhur jo vetëm në rastin e konsultave për lirimet doganore, ku STIKK-u mori pjesë edhe në takimet e komisioneve parlamentare, por edhe në tryezat për politikat sektoriale të organizuara nga MTI.

Një shpjegim për qasjen profesionale të shoqatës mbase e jep fakti se në mesin pjesëtarëve të sektorit të TI-së mesatarja e nivelit të arsimimit dhe vetëdijes shoqërore të anëtarëve është më e lartë se në sektorë të tjerë. Kjo si rezultat sjell përmbajtje më cilësore të materialeve të STIKK-ut dhe paraqitje më dinjitetshme në marrëdhëniet me institucione të jashtme. Por shtysa e kompanive për t'u angazhuar buron edhe nga fakti se STIKK-u, përmes projekteve të zbatuara dhe rolit të tij avokues, u mundëson firmave përfitime të drejtpërdrejta, gjë që e përforcon në mesin e tyre rëndësinë e bashkëpunimit dhe detyrimeve të ndërsjella.

Së katërti, kapacitetet e brendshme dhe funksionimi serioz janë të ndërlidhura në raport zinxhiror me gjenerimin e të hyrave prej donatorëve, pa kontributin e të cilëve nuk do të mund të realizoheshin projektet. STIKK-u u themelua fillimisht përmes ndihmës së Norvegjisë por më vonë ka përfituar projekte nga shumë donatorë të tjerë si British Council, GIZ, USAID, SPARK, etj. Donatorët e intervistuar konsiderojnë se do të ishin të gatshëm të mbështeteshin edhe shoqata të tjera sektoriale që kanë nivel të ngjashëm të organizimit dhe kapaciteteve si STIKK-u.

## **Argumentimi me fakte**



Shteti në zhvillim përballet me shumë sfida paralele dhe kapacitete të kufizuara që e pamundësojnë atë që të dijë në çdo moment dhe saktë se çfarë u duhet sektorëve të biznesit. Prandaj edhe njëri prej roleve të bizneseve është që të jenë pjesë aktive e bërjes së politikave duke prodhuar të dhëna empirike që e ndihmojnë shtetin në procesin e vendimmarrjes. Këtë gjë STIKK-u e ka pasur parasysh kur ka lobuar për ndryshimin e politikave tatimore, por edhe kur ka marrë pjesë në diskutime të ndryshme mbi politikat dhe strategjitë e sektorit, duke prodhuar për këto qëllime një varg studimesh dhe analizash.

Rezistenca për lirimin doganor të produkteve të TI-së buronte kryesisht nga fakti se në mesin e institucioneve si Ministria e Financave (MF), që janë përgjegjëse për buxhetin dhe e japin vlerësimin e tyre për ndikimin fiskal të nismave ligjore, ka pasur rezistencë për heqjen e tatimit doganor për produktet e TI-së. Konsiderohej se heqja e ngarkesave do ta zvogëlonte buxhetin dhe produktet e TI-së shiheshin si produkte luksi, konsumi i të cilave nuk çonte peshë në zhvillimin e ekonomisë.

Qëndrime të tilla deri diku janë të kuptueshme sepse institucionet si MF nuk kanë kapacitete, kohë të mjaftueshme dhe as shtysë politike për të studiuar ndikimin fiskal të çdo reforme, apo ta përgatisin vetë listën e produkteve që duhen liruar nga dogana. Prandaj lehtë arrihet në përfundim se është pikërisht roli i organizatave avokuese si STIKK-u për të avokuar për nevojat e tyre specifike, veçanërisht nëse njëkohësisht i ndihmohet edhe vendit. Siç tha një i intervistuar nga institucionet publike: “Nëse do të shtysh diçka përpara, bëj gjërat gati!”

Për këtë arsye, si pjesë e fushatës së saj avokuese, STIKK-u ka prodhuar një punim argumentues ku i ka shpalosur pozicionet e tija. Ndërkohë ka hartuar edhe listën shumë specifike të produkteve të cilat duheshin liruar nga dogana, sipas kodeve tarifore. Mes tjerash, në punim argumentohet se

lirimi prej doganave i importit të pajisjeve të TI-së ishte praktikë europiane, përfshi edhe e shteteve rajonale, dhe se ndikimi fiskal në afat të mesëm do të ishte pozitiv për vendin, sepse rrit shitjet dhe ul informalitetin. Më konkretisht, u argumentua se buxheti do të kishte efekt negativ vetëm në vitin e parë ndërsa në vitet vijuese të hyrat do të shumëfishoheshin.

Përveç kësaj, u argumentua se blerësi kryesor i produkteve të TI-së në Kosovë ishte qeveria e Kosovës dhe se në fund të fundit tatimi doganor i faturohej asaj. Kjo bënte që paratë vetëm të qarkullonin nga njëri xhep i qeverisë në tjetrin, por duke e dëmtuar në ndërkohë likuiditetin e kompanive. Gjithashtu, argument shtesë ishte fakti se në një ekonomi moderne qasja në teknologji moderne luan rol të rëndësishëm në arsimimin e popullatës.

Qasja e argumentuar dhe parashtrimi i fakteve është parë si pozitive nga institucionet publike. Vetë përfaqësuesit e autoriteteve pranuan se pa këtë mënyrë të intervenimit, produktet e TI-së vështirë se do të ishin përfshirë në listën e produkteve të liruara nga dogana. Ofrimi i të dhënave krahasuese, sidomos me vendet e rajonit, u vlerësua të ketë qenë veçanërisht efektiv dhe bindës.

### **Krijimi i hartës së palëve me interes, kuptimi i shtysave të tyre dhe ndërtimi i koalicioneve**

Një shoqatë mund të ketë të drejtë në argumentet që parashtron, por kjo nuk do të thotë se ato argumente do të kuptohen mirë nga institucionet, apo se do të arrihen synimet për të cilat avokohet. Rol kyç në këtë drejtim luan strategjia e avokimit. Përvoja e STIKK-ut me rastin e lirimimit nga detyrimet doganore dëshmon përvojën e shumë organizatave të ngjashme nga vendet tjera se avokimi për çështje të ndryshme nuk mund të jetë efektiv pa së paku tre gjëra:

a) identifikimin e qartë të palëve me interes dhe të atyre që kanë ndikim në çështjen në fjalë;

b) kuptimin e shtysave që do të mund t'i nxisin këto palë që të lëviznin nga pozicioni aktual dhe;

c) ndërtimin e një koalicioni sa më të gjërë për të mundësuar ndryshimin.

Një prej sfidave të STIKK-ut është fakti se sektori i teknologjisë dhe inovacionit nuk i është përcaktuar ndonjë ministrie qeveritare, por me dimensione të ndryshme të çështjeve të sektorit merren ministri të ndryshme. Për këtë arsye shoqata si e tillë nuk e ka një adresë kryesore politike të cilën mund ta kthejë në sponsor dhe aleat.

Për këtë arsye, në rastin e liritimit prej tatimeve doganore, vendimtare ishte gjetja e një partneri në qeveri për t'i dhënë mbështetje politike nismës përbrenda institucioneve. Në rastin e lirimeve doganore kjo mbështetje politike u kërkua dhe erdhi nga Ministria e Tregtisë dhe Industrisë (MTI), e cila asokohe udhëhiqej nga znj. Mimoza Kusari-Lila. Mbështetja u kërkua (dhe u gjet) edhe në mesin e deputetëve individualë (nga pothuajse të gjitha partitë) të cilët e panë rëndësinë e bashkëpunimit me sektorin privat dhe shfaqën mirëkuptim për kërkesat.

Megjithatë, niveli i parë i ndërtimit të koalicionit ishte bashkëpunimi me shoqatat e industrive të tjera apo me odat e përgjithshme të biznesit. Kjo sepse ligji i cili do të miratohej i prekte të gjitha industritë dhe lobimi i koordinuar ishte i natyrshëm dhe më i efektshëm meqë krijonte presion më të madh politik. Nisma për lirimet doganore ka qenë një nismë e ndërmarrë prej një koalicioni të gjërë me odat e bizneseve, veçanërisht me Odën Amerikane. Por për përfshirjen e produkteve specifike të TI-së në listë bëhej edhe avokim i veçantë.

Rezistenca apo vonesat në miratimin e ligjit ndodhën për shkak se palët kyçe të përfshira në procesin legjislativ nuk kishin motiv dhe arsye të mjaftueshme politike për ta kryer çështjen më shpejtë - nuk e kuptonin rëndësinë e saj sa duhet

apo nuk shihnin përfitime të mjaftueshme politike.

Ministria e Financave fillimisht kishte rezerva për shkak se i frikësohej ndikimit negativ fiskal. Rol të rëndësishëm në proces ka luajtur edhe Kuvendi i Kosovës ku ligji mbeti i ngujuar për gati dy vite. Komisioni ku shqyrtohej ligji udhëhiqej nga një parti opozitare e cila nuk e shihte si prioritet kalimin e një nisme ligjore të sponsoruar nga qeveria. Në fund, një variant i ligjit nuk u nënshkrua nga Presidentja Jahjaga, për shkak të disa neneve që i jepnin qeverisë të drejtën për ta ndryshuar listën e produkteve të liruar nga dogana me vendime qeveritare.

Kuptimi i shtysave dhe nuancave të tilla politike të institucioneve, partive dhe deputetëve, është jetik për ndërtimin e një strategjie të avokimit. Për këtë arsye, përveç angazhimit në prodhimin e të dhënave dhe analizave, STIKK-u punoi në mënyrë sistematike me përfaqësues të institucioneve shtetërore dhe politike për ta përçuar mesazhin se nga ligji do të përfitonte i gjithë vendi. Shoqata u dërgoi letra individuale deputetëve për t'i shpjeguar pozicionet e saja, mori pjesë në takimet e komisioneve parlamentare, organizoi takime dhe tryeza me partitë politike, takoi deputetë individualisht, përdori kanalet diplomatike duke e shtuar trysinë përmes donatorëve, si dhe përdori mediat për ta mediatizuar çështjen.

Në çdo proces avokimi janë shumë të rëndësishme edhe njohjet personale dhe kjo u dëshmuar edhe në rastin e STIKK-ut. Paanësia e shoqatës dhe kontaktet e drejtoreshës si dhe të anëtarëve të sipërmarrësve të firmave anëtare me përfaqësuesit e institucionet vendimmarrëse bën që çfarëdo takimi me përfaqësues të institucioneve të mund të sigurohej pas jo më shumë se një ose dy telefonatave.

Përparësi e STIKK-ut në këtë sfidë ishte edhe fakti se gjatë përpjekjeve të saja avokuese ajo nuk hasi në rezistencë nga ndonjë shoqatë tjetër. Pothuajse të gjithë anëtarët e STIKK-

ut janë importues dhe në Kosovë nuk ka industri prodhuese të TI-së e cila do të ndikohej negativisht nga lirimet doganore të importeve. Në raste të tjera të avokimit shoqatat duhet ta kenë parasysh në strategjinë e tyre edhe menaxhimin e “konfliktit” me grupet e interesit që mund t’i kundërshtojnë nismat. Si shembull mund të merret kundërshtimi aktiv i industrisë së duhanit ndaj neneve kufizuese të ligjit për duhan.

## **Kornizimi publik i çështjes dhe qasja konstruktive**

Gjëja që e veçoi STIKK-un ishte qartësia e kërkesës së saj, argumentimi se të gjithë fitojnë në afat të gjatë, dhe qasja konstruktive dhe diplomatike me institucionet.

Përfaqësues të institucioneve publike thanë se avokimet e pamenduara mirë të disa grupeve të interesit shpeshherë e vendosin qeverinë në siklet dhe kanë efekt kundër produktiv. Kjo në shumë raste është e panevojshme sepse zgjidhjet shpeshherë mund të gjinden përmes dialogut dhe bashkëpunimit, pa pasur nevojë për të kaluar në masa radikale. Kritikat e ashpra publike apo edhe protestat gjithmonë duhet parë si mjet të fundit.

Një prej aspekteve të tjera që e vendos qeverinë në siklet dhe që rrezikon të krijojë efekt kundër produktiv është edhe mënyra se si çështja e avokuar parashtrohet apo kornizohet në opinion publik. Në një kohë kur gazetaria hulumtuese është bërë gjithnjë e më vigjilente për t'i kapur zyrtarët publik në flagrancë dhe për të plasuar lajme sensacionale, krijimi i ndonjë perceptimi se vendimet favorizuese për ndonjë sektor mund të bëhet për motive përfitimi klientelist, i bën zyrtarët publik hezitues për ta mbështetur nismën. Prandaj çështja duhen kornizuar asisoj që të potencohet ndikimi i përgjithshëm zhvillimor dhe social dhe jo përfitimi i drejtpërdrejtë i disa kompanive. Nëse kjo qëndron me të vërtetë, dhe nuk është vetëm maskë, atëherë duhet vënë në plan të parë të strategjisë avokuese.

Në rastin konkret të STIKK-ut shumëkush e kontestonte lirimimin nga tatimi doganor të disa produkteve të shtrenjta prej të cilave do përfitonin disa biznese të caktuara në kurriz të buxhetit të shtetit. Prandaj u përçua qartë mesazhi se eliminimi i tatimit do ta pasuronte buxhetin edhe më shumë si dhe do ta ndihmonte industrinë për t'u zhvilluar më tutje dhe për të krijuar vende pune. Kornizimi i çështjes gjithmonë duhet të vë theksin te interesi social dhe i përgjithshëm dhe jo te ai i veçantë.

### Organizimi i brendshëm dhe kapacitetet

- Identifikimi i qartë i interesave të përbashkëta të anëtarëve;
- Funkionimi sistematik dhe i rregullt i shoqatës në përputhje me statutin;
- Roli i pavarur dhe i paanshëm asnjansës i personelit të shoqatës dhe krijimi i besimit te anëtarët;
- Të folurit me një zë me palët e jashtme;
- Ofrimi i shërbimeve dhe përfitimeve konkrete për anëtarët;
- Kontributi i kompanive (monetar dhe përmes ekspertizës) për të krijuar pronësi dhe llogaridhënie mbi shoqatën;
- Sigurimi i të ardhurave financiare për punë cilësore dhe efektive që sjell efekt zingjiror në sigurimin e shumë donatorëve.

### Argumentimi me fakte

- Artikulimi i pozicioneve dhe argumenteve të qarta në mbështetje të çështjes për të cilën avokohet;
- Prezantimi i të dhënave në mbështetje të argumenteve, si psh. kalkulimeve për efektet fiskale të një nisme ligjore;
- Përdorimi i të dhënave krahasuese në mbështetje të argumentit, sidomos nëse kërkohet diçka që tashmë ekziston diku tjetër në rajon;

### Harta e palëve të interesuara dhe interesat e tyre, dhe ndërtimi i koalicioneve

- Identifikimi i palëve që kanë interes dhe ndikim rreth çështjes në fjalë dhe kuptimi i motiveve/shtysave të tyre;
- Krijimi i një koalicioni sa më të gjërë në mbështetje të kauzës (psh. me industri të tjera); Gjetja e mbështetjes politike apo sponsorimit të ndonjë trup qeveritar/institucional (psh. MTI); Puna sistematike dhe aktive me aktorët e identifikuar si me ndikim: (takime të rregullta individuale dhe grupore, letra, takime joformale, etj);

### Kornizimi publik i çështjes dhe qasja konstruktive

- Kornizimi i çështjes duke e vënë theksin te përfitimi i gjërë social dhe jo te ai privat dhe i pjesshëm;
- Qasja diplomatike dhe bashkëpunuese me institucionet, pa shkaktuar konflikt kur nuk nevojë;

Lista e të intervistuarve:

1. Vjollca Çavolli, Drejtoreshë Ekzekutive e STIKK
2. Valon Canhasi, anëtar dhe ish punëtor i STIKK
3. Shkumbin Brestovci, kryetar i bordit të STIKK  
kompania Rrota
4. Enver Doko, ish kryetar i bordit të STIKK, kompania  
Comtrade
5. Naim Huruglica, ish drejtor i Doganave të Kosovës
6. Jan Braathu, Ambasador i Mbretërisë së Norvegjisë në  
Kosovë
7. Teuta Sahatqija, deputete e Kuvendit të Kosovës
8. Bernard Nikaj, ish këshilltar i ministres dhe më vonë  
ministër i MTI-së.



## 2.2 Bletarët për interesin e përbashkët

### *Shoqata e bletarëve “Poleni” nga Mitrovica*

Grumbullimi i qytetarëve që kanë një profesion apo brengë rreth një shoqatë mund të shërbejë interesin e tyre. Një shembull i organizimit të suksesshëm janë bletarët kryesorë të Mitrovicës të cilët janë organizuar rreth një shoqate që mund të shërbejë si model për bletarët gjithandej vendit. Shoqata e Bletarëve “Poleni” nga Mitrovica ka arritur të mobilizojë anëtarët të cilët kanë përfituar nga kontributi i tyre vullnetar, kanë organizuar trajnime, ligjerata, panairë dhe vizita studimore. Ata gjithashtu kanë arritur të kenë raporte të mira me komunën, kanë përfituar nga ndihma e Ministrisë së Bujqësisë dhe në tërësi, kanë arritur të rrisin prodhimtarinë dhe të shtojnë shitjen e produkteve të tyre.

Tani shoqata ka arritur në stadium mjaft të zhvilluar dhe është e vetë-qëndrueshme së paku për një funksionim bazik. Shoqata mund të forcohet tutje për të avokuar fuqishëm në vendimmarrje së bashku me bletarët e tërë Kosovës për të shtyrë interesat e tyre. Për të fituar mundësi për lobim të fuqishëm, bletarët duhet të avokojnë tek vendimmarrësit, të rrisin anëtarësinë, të mbajnë të përfshirë dhe të angazhohet bletarët anëmbanë Kosovës të cilët besojnë se shoqata mbron interesin e tyre më së miri.

### *Për Shoqatën e bletarëve “Poleni”*

Bletaria dhe prodhimi i mjaltit në Kosovë janë ndër sektorët ekonomik të rëndësishëm për vendin posaqërisht për zonat rurale të Kosovës. Në Kosovë veprojnë rreth 6.500 bletarë me rreth 70.600 koshere (familje bletësh). Sipas z. Arsim Memaj, zyrtar i kësaj Ministrie, bletarët paraqesin model për bashkëpunim institucional dhe në këtë kuptim janë mjaft mirë të organizuar.

Bletarët në Kosovë kryesisht janë të organizuar përmes shoqatave që veprojnë në nivel komunal. Këto shoqata janë të

bashkuara në një shoqatë të përbashkët, në Lidhjen e Bletarëve të Kosovës. Një prej shoqatave e cila veçohet për nga forma e organizimit, angazhimit dhe e suksesit, dhe që në të njëjtën kohë merret si shembull për shoqatat tjera lokale, është Shoqata e Bletarëve “Poleni” nga Mitrovica.

E themeluar në vitin 2002 me nismën e tre bletarëve, kjo shoqatë me anëtarësi merret me mbrojtjen dhe zhvillimin e sektorit të bletarisë në Komunën e Mitrovicës ku veprojnë rreth 700 bletarë me rreth 3.000 koshere bletësh. Në vitin 2013 bletarët kanë siguruar rendimente të larta nga bletët duke arritur një mesatare prej rreth 25 kg mjaltë për koshere. Rol të madh në arritjen e këtyre rendimenteve ka pasur klima e përshtatshme për bletarinë e cila ka mbretëruar gjatë vitit 2013. Mirëpo, në vitin 2014 klima nuk ka qenë e përshtatshme për sektorin e bletarisë duke shkaktuar kështu edhe rënie të rendimentit. Në vitin 2014 kjo mesatare ka rënë në rreth 5 kg mjaltë për koshere. Rendimenti mesatar ndër vite është rreth 10 kg mjaltë për një koshere. Nuk ka dëshmi të qartë me numra se rendimenti është rritur si shkak i punës së shoqatës, por kështu vlerësohet.

Nga tre anëtarë në kohë të themelimit, në Shoqatën “Poleni” aktualisht anëtarësia ka arritur në rreth 70 bletarë (10%) me rreth 2.000 koshere bletësh (dy të tretat), dtth shumica e bletarëve të mëdhenj. Bletarët e Mitrovicës vazhdimisht theksojnë ruajtjen, zhvillimin dhe rritjen e produktivitetit të bletës si interes të tyre. Puna e tyre ka ndikuar në rritjen e fondit të bletëve, rritjen e shitjes, rritjen e përfitimit dhe rritjen e numrit të personave që merren me bletari. Secili nga anëtarët e shoqatës paguan një shumë prej 10 eurosh për anëtarësi vjetore duke ndikuar kështu në mbledhjen e një fondi simbolik vjetor prej rreth 700 eurosh.

Fondi i grumbulluar nga pagesat e anëtarësisë shpenzohet për mbulimin e shpenzimeve të paraqitura për ligjeratat dhe për të paguar anëtarësinë e shoqatës në shoqatat tjera të nivelit rajonal, qendror si dhe për pjesëmarrje në panaire.

Shoqata e Bletarëve “Poleni” është anëtare e Unionit të Shoqatave të Fermerëve të Regjionit të Mitrovicës dhe e Lidhjes së Bletarëve të Kosovës.

### *Si janë të organizuar bletarët e Mitrovicës?*

Shoqata e Bletarëve “Poleni” është një organizatë mjaft mirë e strukturuar dhe e organizuar. Me punët në shoqatë aktivisht merren tre udhëheqësit e saj të clët mbajnë takime të rregullta dy javore për të diskutuar mbi planet dhe aktivitetet që duhen ndër marrë për mbrojtjen e dhe zhvillimin e bletës.

Shoqata mban komunikim të rregullt mujor me anëtarët e saj, së paku gjatë ligjëratave mujore. Çdo vit mbahet Kuvendi i shoqatës ku trajtohet puna e saj gjatë gjithë vitit dhe diskutohet mbi planet për vitin e ardhshëm. Në fillim të vitit shoqata mba takime me anëtarët të cilëve u dorëzohen raportet financiare të shoqatës për vitin e kaluar. Takimi i fundit i tillë është mbajtur me 4 janar 2014 përderisa takimi i ardhëm me anëtarët e shoqatës, ku do të paraqitet edhe raporti financiar i shoqatës për vitin 2014, është planifikuar të mbahet me 3 janar 2015.

Kuvendi zgjedhor i shoqatës mbahet çdo katër vjet. Aty zgjedhet kryetari i saj me votën e të gjithë anëtarëve. Në Kuvendin e fundit zgjedhor të mbajtur me 6 shkurt 2010 kanë marrë pjesë 60 anëtarë. Kryetari u votua me 40 vota. Krahas kryetarit, shoqata voton edhe nënkryetarin dhe sekretarin e saj. Kryetari aktual i Shoqatës së Bletarëve “Poleni”, Sabri Haziri, është kryetar i tretë me radhë me mandat nga viti 2010.

### *Me çfarë merret shoqata Poleni?*

Organizimi i ligjeratave për bletarë paraqet njërin ndër aktivitetet më të shpeshta të organizuara nga shoqata “Poleni”. Në këto ligjerata të cilat mbahen rregullisht çdo muaj ligjerues janë kryesisht vetë anëtarët e shoqatës. Aty bletarët njoftohen mbi veprimet që duhet t`i ndërmarrin me

qëllim të ruajtjes, zhvillimit dhe rritjes së produktivitetit të bletës. Në këto ligjerata mesatarisht marrin pjesë rreth 25 bletarë. Ndërsa kur këto ligjerata mbahen në periudhën e pranverës, atëherë kur fillon sezoni i bletarisë, numri i bletarëve që marrin pjesë në këto ligjerata arrijnë në 50.

Bletarët Artan dhe Denis Abdurrahmani theksojnë së nga këto ligjerata kanë përfituar shumë informata duke shtuar edhe rëndësinë e shkëmbimit të përvojave dhe e informatave me bletarët tjerë pjesëmarrës të këtyre ligjeratave. Ligjeratat e ofruara kryesisht ofrojnë informata bazike mbi bletarisë. Në mungesë të fondeve, Shoqata nuk arrin të ofrojë trajnime në tema të avancuara të sektorit të bletarisë.

Për çdo vjet, shoqata organizon edhe panairë të bletarisë në të cilat prezantohen produktet e rreth dhjetë bletarëve të kësaj komune. Në dy vitet e fundit ky panairë është organizuar nga Unionit të Shoqatave të Fermerëve të Regjionit të Mitrovicës. Bletarët e Mitrovicës janë pjesëmarrës të rregullt edhe të panairit mbarë-kosovar që mbahet në Prishtinë nën organizimin e Lidhjes së Bletarëve të Kosovës. Ata po ashtu marrin pjesë edhe në panairët e ndryshme bujqësore dhe ushqimore që mbahen në Mitrovicë dhe Prishtinë. Anëtarët e shoqatës kanë qenë pjesëmarrës edhe në disa vizita studimore jashtë vendit të organizuara me mbështetjen e Iniciativës për Zhvillimin e Bujqësisë në Kosovë.

### *Me kënd bashkëpunojnë bletarët mitrovicas?*

Shoqata e Bletarëve “Poleni” është anëtare e Unionit të Shoqatave të Fermerëve të Regjionit të Mitrovicës dhe e Lidhjes së Bletarëve të Kosovës. Shoqata ka bashkëpunim edhe me Iniciativën për Zhvillimin e Bujqësisë në Kosovë, organizatë vendore e cila angazhohet për zhvillimin rural dhe prodhimin e ushqimit të shëndetshëm. Shoqata ka ndikuar që autoritetet lokale të ndajnë fonde për mbështetje të bletarëve. Anëtarët e kësaj Shoqate përfitojnë edhe nga subvencionet e ndara nga Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit

## Rural.

Shoqata ka arritur të vendos raporte të mira bashkëpunimi me Drejtorinë për Bujqësi dhe Zhvillim Ekonomik të Komunës së Mitrovicës së Jugut. Si rezultat, bletarëve të kësaj komune u janë ndarë subvencione dhe u është dhënë në shfrytëzim salla e kuvendit të komunës për ligjeratat mujore. Gjatë viteve të kaluara bletarët pothuajse nuk kanë pasur anjë lloj përkrahjeje nga autoritetet lokale.

Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural për çdo vit ndan një fond prej 500.000 eurosh për bletarët e gjithë vendit. Përmes këtij fondi ofrohet mbështetje direkte me nga 10 euro për çdo koshere për bletarët që kanë mbi 30 koshere bletësh. Njëkohësisht nga ky fond ofrohen grante për mbështetjen e investimeve në bletishtë deri në 60% të investimeve të parapara me një plan detal të biznesit të hartuar nga ana e bletarëve. Nga kjo mbështetje e Ministrisë përfitojnë edhe bletarët e Mitrovicës. Shoqata e Bletarëve “Poleni” nuk ka komunikim të rregullt me ministrinë e cila mban raport me Lidhjen e Bletarëve të Kosovës.

### *Cilat janë arritjet kryesore?*

Kauza e cila i ka bashkuar bletarët e Mitrovicës në Shoqatën e Bletarëve “Poleni” ka qenë dhe vazhdon të jetë ruajtja, zhvillimi dhe rritja e produktivitetit të bletëve. Arritja më e madhe e bletarëve të Mitrovicës është rritja e fondit të bletëve në këtë komunë me rreth 150% në krahasim me periudhën kur është themeluar shoqata në vitin 2002. Nga rreth 1.200 sa ka qenë numri i koshereve në pronësi të bletarëve më 2002 në rreth 3.000 koshere sa është numri aktual.

Bletarët kanë arritur të kenë ndikim në proceset e vendimmarrjes në Komunën e Mitrovicës së Jugut. Si rezultat i kësaj, gjatë vitit 2014 kjo komunë ka ndarë 7.500 euro subvencione për bletarinë. Përmes këtij fondi, rreth 80 bletarëve mitrovicas u janë ndarë 200 koshere bletësh.

Pjesëmarrja në panairë ka qenë me rëndësi të madhe për anëtarët e Shoqatës pasi atyre u janë ofruar mundësi për promovimin dhe shitjen e produkteve të tyre si dhe zgjerimit të tregut për shitjen e këtyre produkteve. Jeton Sadiku, anëtar i shoqatës ndërlihd zgjerimin e fondit të bletëve në 116 koshere me pjesëmarrjen në panairë. Me pjesëmarrjen në një panair ai arrin të shes sasi të konsiderueshme të mjaltës dhe të produkteve të saj që nganjëherë kapin sasinë prej 400 kg.

E arritur tjetër e bletarëve janë vizitat studimore të realizuara në Shqipëri dhe Serbi me mbështetjen e organizatave partnere. Këto vizita kanë shërbyer për shkëmbim të përvojave me bletarët e këtyre vendeve dhe përfitim të njohurive të reja mbi bletarinë zbatimi i të cilave ka ndikuar në zhvillim dhe rritjen e sektorit të bletarisë në këtë komunë.

### Çfarë tutje?

Komunikimi me bletarët ka nxjerrë në pah faktin se bletarët që nuk janë anëtarë të shoqatës, kanë mungesë të informatave mbi veprimtarinë e shoqatës. Kjo ndoshta mund të jetë njëra prej arsyeve se pse vetëm rreth 10% i bletarëve që veprojnë në këtë komunë janë të anëtarësuar në shoqatë. Naim Hajdari, bletar që aktualisht nuk është anëtarë i Shoqatës, shprehet i interesuar për tu anëtarësuar në shoqatë dhe që rregullisht të kryejë pagesën e anëtarësisë. Udhëheqësve të shoqatës u mbetet që të rrisin komunikimin me të gjithë bletarët dhe njëkohësisht të angazhohen për rritjen e numrit të anëtarësisë në shoqatë. Shoqata duhet të jetë e të gjithë bletarëve dhe mbase duhet ofruar anëtarësim më i lirë bletarëve që kanë fond më të vogël të bletëve.

Nga ana tjetër, shoqata duhet të rrisë angazhimin e saj edhe në kuadër të Lidhjes së Bletarëve të Kosovës. Si pjesë e Lidhjes, në bashkëpunim me të gjitha shoqatat e bletarëve të komunave tjera, duhet të rrisin bashkëpunimin me Ministrinë e Bujqësisë, Pylltarisë dhe Zhvillimit Rural me qëllim të rritjes së përkrahjes së kësaj ministrie ndaj sektorit

të bletarisë dhe bletarëve.

### *Sekreti prapa suksesit*

Pothuajse të gjithë të intervistuarit gjatë hartimit të këtij raporti, shprehen se Shoqata e Bletarëve “Poleni” është model për organizatat tjera simotra të saj në Kosovë. Sekreti prapa këtij suksesti të qëndron në disa faktorë:

- Vullneti – edhe pse nuk marrin asnjë kompenzim financiar, udhëheqësit e shoqatës kanë energji dhe vullnet të madh për tu angazhuar për fuqizimin e shoqatës dhe për tu dalë në ndihmë bletarëve mitrovicas. Secili prej tyre janë të punësuar në institucione të ndryshme gjatë orarit të rregullt të punës, megjithatë kjo nuk i pengon ata që ta vazhdojnë aktivitetin në shoqatë duke u angazhuar pas orarit të punës dhe gjatë fundjavës.
- Profesionalizmi – i disa bletarëve në shoqatë ka qenë ndihmesë e madhe për bletarët e rinj në rritjen dhe zhvillimin e fondit të tyre të bletëve. Puna e ligjëruesve të shoqatës ka qenë mjaft domethënëse posaqërisht për bletarët e rinj në fitim të njohurive me qëllim të ruajtjes, zhvillimit dhe rritjes së produktivitetit të bletës.
- Shkëmbimi i përvojave – në mes të anëtarëve të Shoqatës dhe me bletarët jashtë vendit është treguar një mekanizëm mjaft efikas për arritjen e synimit të përbashkët të bletarëve. Në këtë formë atyre u jipet mundësia të shohin nga afër teknologjitë prodhuese të avancuara të sektorit të bletarisë dhe të njihen me trendet moderne të ruajtjes, zhvillimit dhe prodhimit të produkteve të bletës.

Lista e të intervistuarve:

1. Sabri Haziri – Kryetar i Shoqatës së Bletarëve “Poleni”
2. Sali Ahmeti – Nënkyetar i Shoqatës së Bletarëve, Mitrovicë
3. Artan Abdurrahmani – bletar, anëtar i Shoqatës së Bletarëve “Poleni”, Mitrovicë

4. Denis Abdurrahmani – bletar, anëtar i Shoqatës së Bletarëve “Poleni”, Mitrovicë
5. Jeton Sadiku – bletar, anëtar i Shoqatës së Bletarëve “Poleni”, Mitrovicë
6. Qerim Ramadani – Sekretar i Lidhjes së Bletarëve të Kosovës, Prishtinë
7. Arsim Memaj – Divizioni për prodhimtari blegtorale, Ministria e Bujqësisë, Pylltarisë dhe e Zhvillimit Rural, Prishtinë
8. Hysnije Mikullovcit – Zyrtare e lartë për blegtori, Drejtoria për Bujqësi dhe Zhvillim Ekonomik, Komuna e Mitrovicës së Jugut, Mitrovicë
9. Anita Abazi – Zyrtare, Drejtoria për Bujqësi dhe Zhvillim Ekonomik, Komuna e Mitrovicës së Jugut, Mitrovicë
10. Naim Hajdari – Bletar, Mitrovicë



## **2.3 Si të mbrosh interesin publik me pak përkrahje popullore? Mësimet e nxjerra nga fushata anti-duhan**

Rol të madh në miratimin e Ligjit për kontrollin e duhanit, në formën e cila merr vlerësimet më të larta nga Organizata Botërore e Shëndetësisë, kanë pasur disa shoqata të bashkuar rreth Koalicionit Anti-Duhan (KAD). Përmes një fushate intensive lobuese tek Ministria e Shëndetësisë dhe deputetët e Kuvendit të Kosovës, Koalicioni ka arritur që me ligj të ndalojë pirjen e duhanit në hapësira publike dhe ekspozimin e duhanit në vendet e shitjes.

Në funksion të arritjes së këtij qëllimi janë krijuar partneritete me institucione, media dhe organizata të shoqërisë civile. Rrjeti i shoqatave ka arritur që të përfaqësohet në mekanizma institucional në procesin e hartimit të Ligjit për kontrollin e duhanit dhe ka zhvilluar argumente bindëse në mbështetjen e qëndrimeve të saj rreth Ligjit. Ato kanë arritur të kufizojnë ndikimin e industrisë së duhanit dhe përmes takimeve të veçanta me përfaqësues të institucioneve, deputetëve dhe gazetarëve. Koalicioni përbëhet nga 17 shoqata dhe institucione që kanë për qëllim ruajtjen e shëndetit publik. Në përkrahje të hapur të tyre kanë dalur edhe 56 organizata të shoqërisë civile që veprojnë në vend.

### *Hyrje*

Ky shkrim ka për qëllim të pasqyrojë angazhimin e shoqatave dhe institucioneve gjatë procesit të miratimit të legjislacionit mbi kontrollin ndaj duhanit, si shembull se sa të fuqishme mund të jenë shoqatat edhe kur përballë kanë sfida të mëdha. Mënyra e organizimit, veprimet dhe arritjet kryesore të Koalicionit Anti-Duhan diskutohen ashtu që të nxjerrim leksione edhe për nisma të tjera të mundshme në mbrojtje të interesit publik. Një analizë dhe përshkrim i veçantë do t'i

bëhet momenteve kyçe të cilat në të njëjtën kohë janë edhe çelësi i suksesit të aktivistëve.

Gjatë përpilimit të këtij shkrimi janë konsultuar përfaqësues të ndryshëm që përfaqësojnë mendime të kundërta rreth miratimit të Ligjit. Nga njëra anë janë zhvilluar konsultime me përfaqësues të Koalicionit anti-duhan, përfaqësues të institucioneve qeveritare dhe të aktivistë të shoqërisë civile, por kemi zhvilluar intervista edhe me përfaqësues të industrisë së duhanit si dhe me deputetë të cilët kanë shprehur mendime të ndryshme gjatë procesit të shqyrtimit dhe miratimit të Ligji për kontrollin e duhanit nga ana e Kuvendit të Kosovës.

### *Angazhimi i koalicionit anti-duhan (KAD)*

Organizata Qendra kosovare për avokim dhe zhvillim (KADC) në vitin 2011 ndërmori nismën për themelimin e Koalicionit Anti-Duhan (KAD). Qëllimi i themelimit të Koalicionit Anti-Duhan ishte mbrojtja e shëndetit të popullatës, gjeneratave të tanishme dhe të ardhshme nga pasojat shkatërruese për shëndetin, shoqërinë, ambientin dhe ekonominë që shkakton konsumimi i duhanit dhe ekspozimi ndaj tymit të duhanit. Sipas Koalicionit, kjo do të arrihej nëpërmjet zbatimit dhe përmirësimit të kornizës ligjore me synim të zvogëlimit të prevalencës së konsumimit të duhanit dhe ekspozimit ndaj tymit të duhanit. Pjesë e Koalicionit u bënë 17 shoqata dhe institucione që angazhim primar të tyre kishin mbrojtjen e shëndetit publik.

Përmes një memorandumit të mirëkuptimit, të gjithë anëtarët e KAD u zotuan se do të angazhohen për:

- I. rishikimin e legjislationit për duhanin,
- II. ndalimin e pirjes së duhanit në 100% të hapësirës së vendeve publike, dhe
- III. ndalimin e shitjes së duhanit personave nën moshën 18 vjeçare

Anëtarët e Koalicionit u zotuan për organizimin e tryezave të rrumbullakëta me palët relevante, ku do të diskutohej mbi praktikat më të mira, sfidat, përparësitë dhe pengesat që e ndikojnë zbatimin e ligjit për duhanin. Ata njëkohësisht shprehën gatishmërinë për hartimin e rekomandimeve për rishikimin e ligjislacionit mbi përdorimin e duhanit dhe planeve tjera.

Synimi final ishte harmonizimi i legjislacionit mbi përdorimin e duhanit në Kosovë me dokumentin më të rëndësishëm ndërkombëtar mbi përdorimin e duhanit, Konventën Kornizë për Kontroll të Duhanit të Organizatës Botërore të Shëndetësisë (OBSH). Disa nga kërkesat që dalin nga Konventa dhe të cilat janë obligative për shtetet anëtare të OBSH-së janë:

- I. Vendosija e masave çmimore dhe taksave për të reduktuar kërkesën për duhanin;
- II. Mbrojtja nga ekspozimi ndaj tymit të duhanit;
- III. Ndalimi i plotë i të gjitha reklamave, promovimit dhe sponsorizimit të duhanit;
- IV. Eliminimin e të gjitha formave të tregtisë së paligjshme të duhanit;
- V. Ndalimin e shitjes së produkteve të duhanit personave nën moshën etj.

Koalicioni Anti-Duhan vendosi bashkëpunim të afërt me shumë institucione, mekanizma dhe individë të cilët kishin peshë në procesin e vendimmarrjes për kontrollin e duhanit si për shembull Ministria e Shëndetësisë dhe Komisioni parlamentar për shëndetësi duke kërkuar nga këto institucione që të ndërmerrnin iniciativë për ndryshimin e Ligjit për duhanin.

Koalicioni hartoi platformë me argumentet mbi nevojën e ndryshimit të Ligjit për duhanin. Përmes ndryshimit të saj kërkohej ndalimi i plotë i pirjes së duhanit në hapësirat publike dhe ndalimi i ekspozimit të duhanit në vendet e

shitjes. Argumentet e hartuara ishin si kundërpërgjigje ndaj industrisë së duhanit e cila theksonte se këto kërkesa ishin në kundërshtim me parimin kushtetues të tregtisë së lirë. Argumenti themelor i koalicionit ishte mbrojtja e shëndetit publik ndërsa industria e duhanit argument themelor kishte mbrojtjen e konkurrencës së lirë.

Efektet e para të angazhimit të aktivistëve anti-duhan u kurorëzuan me nismën e ndërmarë nga Ministria e Shëndetësisë për ndryshimin e Ligjit për duhanin të vitit 2007. Ky Ligj nuk ishte në harmoni të plotë me Konventën kornizë për kontrollin e duhanit të OBSH-së, nuk ndalonte plotësisht pirjen e duhanit në hapësira publike dhe nuk ndalonte plotësisht ekspozimin e duhanit në vendet e shitjes. Një përkufizim i tillë e zbehte në masë të madhe qëllimin e saj dhe nuk garantonte shëndet për qytetarët.

Ministria e Shëndetësisë themeloi një Grup punues të veçantë në kuadër të iniciativës për ndryshim të ligjit. Pjesë e saj u bë edhe Koalicioni Anti-Duhan. Koalicioni hartoi Koncept dokumentin për ndryshimin e Ligjit për duhanin i cili shërbeu si arsytim për ndryshimet e duhura ligjore. Koalicionit iu besua edhe draftimi i Projektligjit të ri për kontrollin e duhanit. Një situatë e tillë ishte jashtëzakonisht e favorshme për aktivistët anti-duhan, pasi ishte fituar një mundësi reale për inkorporimin e të gjitha kërkesave të tyre në draft-ligj që edhe ndodhi.

Anëtarët e Koalicionit ndërmorën edhe veprime tjera. Qëllimi i tyre ishte që të sigurohej zgjerimi i përkrahjes dhe krijimi i opinionit publik në mbështetje të qëndrimeve dhe propozimeve të tyre. Për këtë qëllim, sipas z. Spahija, u organizuan takime të veçanta me shefat e grupeve parlamentare të Kuvendit të Kosovës, deputetë tjerë dhe me gazetarë me ndikim si dhe tryeza e dëgjime publike. Koalicioni anti-duhan arriti që të gjithë hisedarëve t'ua prezantojë idetë dhe qëndrimet e tyre për kontrollin e duhanit. Për këtë qëllim janë mbajtur tre tryeza me gazetarë

dhe një tryezë me përfaqësues të shoqërisë civile.

Raportet dhe komunikimi i rregullt i vendosur me organizatat e shoqërisë civile, rezultoi me përkrahjen mjaft të madhe të tyre dhënë Koalicionit Anti-Duhan. Rol të madh në vendosjen e komunikimit të Koalicionit me organizatat e shoqërisë civile kishte edhe Instituti Demokraci për Zhvillim (D4D), i cili me mbështetje të Qendrës Ndërkombëtare Olof Palme (OPIC), shërbeu si urë lidhëse në mes të aktivistëve anti-duhan dhe aktivistëve tjerë të shoqërisë civile. “Kur shfaqet cenimi i interesit publik, shoqatat me anëtarësi që veprojnë në mbrojtje të interesit publik janë shumë më të fuqishme se shoqatat me anëtarësi që janë pjesë e cenimit të atij interesi publik”, siç thotë Visar Sutaj, që ishte atëherë zyrtar përgjegjës pranë Institutit D4D.

Mbështetja e aktivistëve të shoqërisë civile dhënë kërkesave dhe qëndrimeve të Koalicionit rezultoi me një letër publike më 28 janar 2013, me të cilën 56 organizata të shoqërisë civile u drejtuan letër 120 deputetëve të Kuvendit të Kosovës. Përmes saj deputetëve (dhe letra të ngjashme u janë dërguar edhe presidentes, kryeministrit dhe Ministrisë së Shëndetësisë) u kërkohej që gjatë miratimit të Ligjit për kontrollin e duhanit të kujdesen edhe për:

- Ndalimin e plotë të pirjes së duhanit në të gjitha hapësirat publike;
- Kufizimin e shitjen e produkteve të duhanit duke përfshirë ndalimin e shfaqjes (ekspozimit) së produkteve të duhanit në pikat e shitjes;
- Ndalimin e reklamimit, sponsorimit dhe promovimit të produkteve të duhanit; dhe
- Të sigurojnë mbrojtjen e politikave të kontrollit të duhanit nga interesat komerciale të industrisë së duhanit nëpërmjet kufizimit të ndërveprimeve mes qeverisë (mbajtësve të posteve publike) dhe industrisë së duhanit.

Njëri prej atyre që kishte pranuar letrën e shoqërisë civile ishte edhe Jeton Svirca, deputeti i mandatit të kaluar në Kuvendin e Kosovës. Z. Svirca thekson se letra në fjalë i kishte dhënë atij argumente të pakontestueshme në favor të përkrahjes së kërkesave të shoqërisë civile. Për më tepër, ai thekson se letra i kishte shërbyer atij edhe si mjet për t'i bindur kolegët e tij që edhe ata të veprojnë për mbrojtjen e shëndetit publik.

Duke qenë dëshmitarë të rritjes së përkrahjes publike dhe politike ndaj qëndrimeve të Koalicionit Anti-Duhan, industria e duhanit intensifikoi angazhimet e saj me qëllim të mbrojtjes së interesave të veta duke angazhuar konsulent për adresimin dhe mbrojtjen e interesave të saj. Përparim Tushaj, konsulent i angazhuar nga ana e industrisë, thekson se synimi parësor i tyre ishte parandalimi i futjes në ligj i dispozitës ligjore përmes së cilës ndalohej ekspozimi i produkteve të duhanit në pikat e shitjes. Sipas tij, një gjë e tillë ishte në kundërshtim me parimin kushtetues të tregtisë së lirë dhe ishte kundër parimit të mbrojtjes së konkurrencës së lirë dhe ka rezultuar me shkeljen e Kushtetutës së vendit përmes shkeljes së parimit të tregtisë dhe konkurrencës së lirë. Sa i përket rolit të Koalicionit Anti-Duhan, z. Tushaj vlerëson se ky Koalicion dhe shoqatat anëtare të saj ishin të manipuluar nga OBSH.

Por pretendimet e industrisë së duhanit në mënyrë kategorike i hedh poshtë Drejtori i OBSH-së në Kosovë z. Skender Syla. Ai thekson se ky institucion vepron në Kosovë nga viti 1998 duke realizuar shumë projekte për shëndetin publik dhe se mandati i këtij institucioni është ofrimi i asistencës teknike dhe profesionale institucioneve të vendit gjatë hartimit të legjislacionit mbi shëndetin publik. Syla nuk e mohon angazhimin e OBSH-së në procesin e miratimit të Ligjit për kontrollin e duhanit dhe as përkrahjen dhënë aktivistëve anti-duhan. Sipas tij, një përkrahje e tillë është dhënë me synimin e qartë që edhe në Kosovë të gjejë zbatim

të plotë Konventa Kornizë për Kontroll të Duhanit dhe të miratohet një ligj i cili merr parasysh shëndetin e qytetarëve dhe jo interesat e biznesit. Z. Sylja njoftoi se, për rolin dhe kontributin e dhënë si lidere e Koalicionit Anti-Duhan në procesin e hartimit të Ligjit për kontrollin e duhanit, KADC-së pritet t`i ndahet çmimi ndërkombëtar “World no tobacco day” për vitin 2015. Ky çmim i OBSH-së u ndahet aktivistëve dhe organizatave që tregojnë suksese të nivelit ndërkombëtar në angazhimin për zvogëlim të përdorimit të duhanit.

### *Arritja kryesore e koalicionit anti-duhan*

Më 4 prill 2013, Kuvendi i Kosovës miratoi Ligjin për kontrollin e duhanit përmes të cilit shfuqizoi Ligjin për duhanin të vitit 2007. Në favor të Ligjit për kontrollin e duhanit votuan 71 deputetë, 2 deputetë abstenuan ndërkohë që asnjë deputet nuk votoi kundër.

Për dallim nga Ligji për duhan i vitit 2007, Ligji për kontrollin e duhanit plotësisht ndaloi konsumimin e duhanit në hapësira publike dhe ekspozimin e duhanit në vendet e shitjes në pajtim të plotë me kërkesat që dalin nga Konventa kornizë për kontrollin e duhanit e OBSH-së. Për më tepër, Ligji për kontrollin e duhanit, përmes një kapitulli të veçantë, ka siguruar mbrojtjen e politikave të kontrollit të duhanit nga interesat komerciale dhe interesat e tjera të industrisë së duhanit. Ligji këtë funksion e siguron përmes kufizimit të ndërveprimit në mes të qeverisë dhe industrisë së duhanit ku një gjë e tillë lejohet vetëm në ato raste kur një gjë e rillë është e nevojshme për rregullimin efektiv të industrisë së duhanit apo prodhimeve të duhanit. Në fakt, një përkufizim i këtillë ligjor shkon përtej dispozitave të OBSH-së duke treguar kështu gatishmërinë dhe seriozitetin e Kuvendit të Kosovës për kontrollimin e përdorimit të duhanit.

### *Çfarë tutje?*

Koalicioni Anti-Duhan vazhdon të funksionojë edhe sot. Fokusi primar i saj tashmë është vendosur në zbatimin e plotë

të Ligjit përmes veprimeve dhe angazhimeve për mbikqyrjen dhe monitorimin e zbatimit në praktikë të saj. Koalicioni është pjesë e Grupit punues të Ministrisë së Shëndetësisë për hartimin e tre udhëzimeve administrative. Përmes këtyre udhëzimeve administrative do përcaktohen hapat konkret për zbatimin e Ligjit për kontrollin e duhanit. Sipas Drejtorit të KADC-së, Shkumbin Spahija, dy udhëzime administrative tashmë janë hartuar nga Grupi punues dhe duhet vetëm nënshkrimi i Ministrit të Shëndetësisë që ato të hyjnë në fuqi, gjë kjo e cila pritet të ndodhë shumë shpejt.

Krahas kësaj, aktivistët anti-duhan janë të përfaqësuar edhe në Këshillin Ndërmintor për Kontrollin e Duhanit. Ky Këshill është themeluar nga ana e Qeverisë së Kosovës me qëllim të mbikqyrjes së zbatimit në praktikë të Ligjit për kontrollin e duhanit pasi që ka probleme me zbatimin e saj në terren. Krahas Koalicionit Anti-Duhan, pjesë e këtij mekanizmi janë edhe 16 institucione dhe organizata tjera që angazhohen për kontrollin e duhanit.

### *Sekreti prapa suksesit*

Angazhimi i Koalicionit Anti-Duhan ka qenë i bazuar në disa parime, që paraqesin sekretin e suksesit të cilin e ka arritur ky koalicion:

- Mbrojtja e interesit të përgjithshëm – Koalicioni Anti-Duhan ka pas qëllim shumë fisnik, mbrojtjen e shëndetit të popullatës përmes kontrollimit të përdorimit të duhanit, përkatësisht ndalimit të pirjes së duhanit në hapësira publike dhe disa veprimeve tjera. Asnjëri nga aktivistët nuk kanë pasur asnjë lloj përfitimi material nga miratimi dhe zbatimi i Ligjit për kontrollin e duhanit. Interesi i vetëm i tyre ishte interesi i përgjithshëm. Nga ana tjetër, industria e duhanit ka qenë e orientuar kryesisht në mbrojtjen e interesave ekonomike të kompanive që merren me prodhimin, përpunimin dhe shitjen e duhanit. Kjo ka ndikuar që kërkesat e aktivistëve anti-duhan të gjejnë përkrahje të madhe publike dhe politike brenda dhe jashtë vendit nga institucione dhe



organizata të ndryshme.

- Partneriteti me institucione – ka qenë parim bazik në të cilin Koalicioni është mbështetur në vazhdimësi të angazhimit të saj. Pothuajse në çdo veprim të saj, kanë qenë të përfshirë përfaqësuesit e institucioneve përgjegjëse sikurse janë Ministria e Shëndetësisë, Agjencia e Ushqimit dhe Veterinës si dhe Instituti Kombëtar i Shëndetësisë Publike. Aktivistët kanë arritur që të vendosin partneritet mjaft të qëndrueshëm me këto dhe institucione tjera. Pjesëmarrja në Këshillin Ndërmintor për Kontrollin e Duhanit dhe Grupin punues të Ministrisë së Shëndetësisë për hartimin e tre udhëzimeve administrative e Koalicionit Anti-Duhan janë treguesit më të mirë të këtij partneriteti.
- Ofrimi i ekspertizës për institucionet – Koalicioni ka shërbyer si burim i ekspertizës për institucionet përgjegjëse kur atyre u kanë munguar resurset profesionale për sigurimin e të dhënave të nevojshme. Përmes konsultimit edhe me ekspertë ndërkombëtarë, aktivistët kanë siguruar raportet më të reja shkencore mbi kontrollin e duhanit dhe modelet më të avancuara të kontrollit të duhanit në shtete tjera. Madje, ata vetë kanë qenë hartues të Projektligjit për kontrollin e duhanit duke u siguruar që ajo të jetë në harmoni të plotë me dokumentet ndërkombëtare për kontrollin e duhanit.
- Partneriteti me shoqërinë civile dhe mediat kanë qenë elemente thelbësore në formësimin e opinionit publik në favor kundër duhanit. Ky partneritet është arritur në saje të bashkëveprimit të akterëve të shoqërisë civile dhe të mediave, kordinimit të veprimeve me Koalicionin dhe bashkimit të “forcave” sikurse në rastin e letrës dërguar institucioneve të vendit. Përfaqësues të shoqërisë civile dhe të mediave në të njëjtën kohë kanë qenë edhe nënshkruese të Memorandumit të Mirëkuptimit për themelimin e Koalicionit Anti-Duhan.
- Avokimi konstruktiv – Në çdo moment të angazhimit të tyre,

aktivistët anti-duhan janë treguar konstruktiv karshi mekanizmave vendimmarrës. Ky ka qenë parim nga i cili në asnjë rast nuk është larguar Koalicioni Anti-Duhan. Kjo i ka mundësuar koalicionit qasje në shumë institucione dhe mekanizma vendorë e ndërkombëtarë. Të gjitha këto, më tutje kanë pasur rol vendimtar në mbështetjen e qëndrimeve dhe kërkesave të saj për miratimin e një ligji i cili ndalon pirjen e duhanit në hapësira publike dhe ndalon ekspozimin e duhanit në pikat e shitjes.

Lista e të intervistuarve:

1. Visar Sutaj, KDI, Prishtinë
2. Shkumbin Spahija, KADC, Prishtinë
3. Arben Lila, KADC, Prishtinë
4. Faik Hoti, Ministria e Shëndetësisë, Kordinator Nacional i Duhanit, Prishtinë
5. Jeton Svirca, Ish-deputet i Kuvendit të Kosovës, Partia e Drejtësisë, Prishtinë
6. Ardian Gjini, Ish-deputet i Kuvendit të Kosovës, AAK, Gjakovë
7. Përparim Tushaj, Industria e duhanit, Prishtinë
8. Skender Syla, OBSH, Prishtinë.

# Raste studimore nga vendet tjera

*3.1 Projekti për zhvillimin e komuniteteve (DCP)*

*3.2 Irlandë: Conradh na Gaeilge*

*3.3 Lobi i grave të Evropës*

### 3.1 Projekti për zhvillimin e komuniteteve

Organizimi i Projektit për Zhvillimin e Komuniteteve (në origjinal: Developing Communities Project, DCP) është shembull se si të arrihet ndryshimi pa pasur anëtarësi të madhe në përkrahje. Popullata e Çikagos nuk është shumë më e madhe se ajo e Kosovës, por atje funksionojnë organizata tjera që kanë anëtarësi shumë më të mëdha se sa anëtarësia që do të mund të grumbullohej në Kosovë. Përfundimisht, metodat organizative të tyre janë të bazuara në ato të organizatorit me famë Saul Alinsky, andaj përbëjnë një set tejet interesant taktikash për analizim.

Mbyllja e disa fabrikave të çelikut në Çikago në vitet e 70ta dhe 80ta të shekullit të kaluar rezultoi me papunësi të madhe në Çikagon juglindore. Për t'iu përgjigjur kësaj situate, Jerry Kellman themeloi në vitin 1986 Projektin për Zhvillimin e Komuniteteve (DCP), me qëllim që të përmirësojë jetën e qytetarëve në zonën Greater Roseland përmes fushatave dhe veprimeve lokale. DCP fokusohet specifikisht në çështje si “varfëria, papunësia, dhuna urbane, arritjet e ulëta në arsim, siguria publike, drejtësia mjedisore dhe qasja e kufizuar në resurse.”

Pas themelimit të këtij grupi, Kellmanit i nevojiteshin dy gjëra për të qenë i suksesshëm: paratë dhe një drejtor ekzekutiv. Kellmani e dinte se duhej të kërkonte fonde në programet e granteve shtetërore, grantet e fondacioneve dhe në kisha.<sup>13</sup><sup>14</sup> Më tej, atij i nevojitej një lider i cili do t'i trajnonte dhe frymëzonte njerëzit, por i cili nuk do t'u drejtohej atyre me nënçmim.<sup>15</sup> Njëkohësisht, kjo zonë e Çikagos banohej kryesisht nga njerëz më ngjyrë, e marrë parasysh historinë e tensioneve racore në SHBA shumë Amerikanë me prejardhje nga Afrika nuk do t'i besonin udhëheqjes nga një njeri i bardhë. Përfundimisht, ai përzgjodhi Barack Obaman si drejtor të parë ekzekutiv të DCP-së. Obama ishte i ri, me

ngjyrë, energjik dhe inteligjent.

Pas marrjes së udhëheqjes, Obama nisi trajnimin e anëtarëve aktualë të DCP-së dhe rritjen e bazës së anëtarësisë. Veprimtaria sy-më-sy është thelbësore për çdo organizator. Kjo metodë ndërthen thjeshtë bisedime mes organizatorit dhe personit ai apo ajo po përpiqet ta organizojë apo tek i cili mëtohet lobimi.<sup>16</sup> Biseda u shërben katër qëllimeve kryesore: (1) përcakton interesat e personit dhe fushat e interesit të përbashkët, (2) krijon një marrëdhënie mes dy individëve, (3) ndihmon në grumbullimin e informatave të cilat do të mund të ishin të dobishme me organizatorin (siç janë problemet e komunitetit të cilat duhet trajtuar), dhe (4) përcakton potencialin për udhëheqje.<sup>17</sup> Këto biseda janë kyçe për afrimin e njerëzve me organizatën për shkak se duke krijuar marrëdhënie dhe duke dëshmuar interes për problemet e individit ata nxiten që të marrin pjesë dhe kontribuojnë në organizimet e shoqatës. Ata ndiejnë se organizatori ka investuar personalisht në ta dhe në storien e tyre. Detyra kryesore e Kellman dhe Obama atëbotë ishte fuqizimi i anëtarëve të komunitetit për të kërkuar vetë realizimin e të drejtave të tyre. Obama gjithashtu ndiqte besimin e Alinskyt në planifikimin e kujdesshëm të takimeve me të gjitha autoritetet.<sup>18</sup> Gjatë tyre, të gjithë luanin rol të caktuara me qëllim të mbajtjes së takimeve në binar dhe sigurimit se mesazhi i DCP është artikuluar si duhet. Pas takimeve, Obama do të takohej me rreth njëzet banorë për të vlerësuar ngjarjeneventin dhe planifikuar atë të radhës.<sup>19</sup>

Për organizimin e fushatës së parë Obama u fokusua në sjelljen e një dege të Zyrës së Kryetarit të Komunës për Punësim dhe Trajnim (MET) në territorin e DCP-së.<sup>20</sup> Zyrat e MET ofronin trajnime dhe shërbime të caktuara, si rishikimi i biografisë dhe ngritja e shkathtësive për intervistim për banorët e papunësuar të Çikagos. Kur Obama bindi drejtorin e MET, Maria Cerda për t'i bërë vizitë zonës në fjalë, ai së pari u sigurua që çdo gjë të jetë në vend për këtë takim. Obama

trajnoi anëtarët e bordit të tij dhe i udhëzoi ata që të organizojnë grumbullime të mëdha publike dhe mësoi ekipin e tij, si aktorë, se ku të qëndrojnë dhe çfarë të thonë, e më pas u largua anash për të parë se si do të rrjedhë takimi duke vepruar si regjisor në prapavijë. U deshën gjashtë muaj negociata, por përfundimisht autoritetet e qytetit u pajtuan që zyrën e MET ta zhvendosin në zonën e kërkuar, si rezultat i fushatës së DCP-së.<sup>21</sup>

Tri vite më pas, ky grup lobi për reformë të sistemit shkollor. Një projektligj në nivel shteti propozonte krijimin e këshillave lokale të shkollave që përbëheshin nga prindërit të cilët do të pyeteshin edhe për punësimin dhe shkarkimin e udhëheqësve të shkollave.<sup>22</sup> DCP organizoi udhëtim me autobus në ndërtesën e Kongresit Amerikan (Capitol Hill) për të lobuar për miratimin e këtij projektligji. Gjatë udhëtimit me autobus, Obama ua mbajti një trajnim të shkurtë lidhur me atë se si t'u qaset ligjvënësve në nivel shteti. Shumica e anëtarëve ishin rritur në kushte segregacioni. Ata ishin skeptikë se ndonjë politikan do t'i dëgjonte. Obama i ndau prindërit në grupe duke ua ndarë secilit nga një ligjvënës tek i cili do të lobonin. Gjatë këtij udhëtimit treorësh, ai i bëri ata që të besojnë se ligjvënësit do të dëgjonin brengat e tyre. Ai i frymëzoi dhe u dha atyre energji deri në shkallët e ndërtesës së parlamentit dhe më pas i la të shkojnë vetë. Ligjvënësit u takuan me prindërit, i dëgjuan brengat e tyre dhe më pas projektligji u miratua.<sup>23</sup>

Ajo që e bëri DCP-në të suksesshme ishte modifikimi i metodave të Alinskyt që u aplikuan nga Kellman dhe Obama dhe udhëheqja e organizatës. Kellman dhe Obama studiuuan këto metoda dhe i përshtatën ato sipas nevojës. Për shembull, Obama hoqi dorë nga strategjitë konfrontuese të Alinskyt, siç është aplikimi i vizitave tek shtëpitë e politikanëve, duke i konsideruar veprimet e tilla si tejet ekstreme.<sup>24</sup> Ata e organizuan komunitetin rreth interesave të përbashkët të tyre. Më pas ata e grumbulluan popullatën lokale, e trajnuan

atë dhe u dhanë fuqinë që të organizojnë fushatat vetë. Përveç kësaj, ata siguruan me këto trajnime se udhëheqja e grupit mbetej brenda pjesëtarëve të komunitetit lokal dhe nuk kishte nevojë të sillej dikush nga jashtë. DCP nuk i linte asgjë fatit, ndërsa për arritjen e fitoreve të veta aplikonte një metodologji sistematike. Vetë Obama e konsideronte aq të dobishëm modifikimin e metodave të Alinskyt që e kishte bërë Kellmani, sa që të njëjtat i shfrytëzoi edhe vet më vonë gjatë përvojave të tij si organizator i fushatave politike.<sup>25</sup>

Alinsky, Kellman e më pas edhe Obama kontribuan në krijimin e një “seti të rregullave dhe një qasjeje të qartë dhe sistematike të cilën qytetarët mund ta shfrytëzojnë për të fituar fuqi”, pa marrë parasysh se cilën parti politike apo interes e përkrahin.<sup>26</sup> Sot, DCP vazhdon të ekzistojë dhe të bëjë ndryshime falë vizionit të Kellmanit. Në dekadën e fundit ata kanë fituar disa shpërblime, përfshirë çmimin e Shore-bank për ndikim në komunitet në mirëbesim dhe çmimin për organizimin e komunitetit në Çikago.<sup>27</sup>

### 3.2 Irlandë: Conradh na Gaeilge

Conradh na Gaeilge<sup>28</sup> përbën shembull se si një organizatë mund të llobojë në nivel shteti dhe nivel mbishtetëror (si në BE). Ndryshe nga cilado organizatë tjetër Conradh na Gaeilge është lëvizje kulturore që ktheu diçka të mbajtur nga okupuesit, kulturën irlandeze, pas qindra vitesh dominim britanik. Mbajtja gjallë e kulturës përkundër kësaj, prek ndjenjat të popullit irlandez, gjë që e bën këtë grup më interesant për ekzaminim.

Gjuha galike (apo irlandeze siç i referohet) është gjuhë e folur në Irlandë. Përdorimi i saj ka rënë dukshëm pas përpjekjeve angleze për ta çrrënjësuar kulturën irlandeze në shekullin XIX, kur mes tjerash përdorimi i gjuhës galike në shkolla u shpall i jashtëligjshëm.<sup>29</sup> Conradh na Gaeilge (Gjuha Galike) u krijua në vitin 1983 nga Douglas Hyde në përpjekje për ta ringjallur kulturën irlandeze nga shekuj dominimi nga anglezët.<sup>30</sup> Organizata, edhe pse fillimisht apolitike joshi shumë nacionalistë irlandezë pak pasi Irlanda fitoi pavarësinë në vitin 1922. Kushtetuta irlandeze përcaktonte anglishten dhe galiken si gjuhë zyrtare të vendit dhe të dyja u bënë lëndë obligative në shkollat publike.<sup>31</sup> Megjithatë, gjuha galike ishte dhe mbetet gjuhë e folur rrjedhshëm vetëm nga një numër i vogël njerëzish. Sot, ky grup vazhdon të llobojë tek qeveria për të drejtat e folësve të gjuhës galike në përgjithësi dhe financohet përmes fondeve publike.<sup>32</sup> Përmes 180 degëve të tij, ai promovon gjuhën galike “në çdo aspekt të jetës në Irlandë, nga këndvështrimi ligjor dhe edukativ e deri tek zhvillimi i mediave dhe shërbimeve të reja në irlandisht.”<sup>33</sup> Përkundër mungesës së madhe të folësve të rrjedhshëm të gjuhës dhe faktit që anglishtja flitet edhe në nivel global, Conradh na Gaeilge ka udhëhequr me sukses disa fushata gjatë viteve të fundit, në përpjekje për të ruajtur këtë pjesë të kulturës irlandeze.

Viteve të fundit, fushatat kryesore lobuese të kësaj organizate rezultuan me miratimin e Ligjit për Gjuhët Zyrtare në vitin



2003. Ky ligj i jep mbrojtje më të fuqishme folësve të gjuhës galike dhe ka krijuar një zyrë të re qeveritare atë të Komisionerit të Gjuhëve (An Coimisineir Teanga).<sup>34</sup> Megjithatë, pas miratimit, u rritën brengat për faktin se ligji nuk implementohej siç ishte i shkruar. Për shkak të mungesës së implementimit adekuat, organizata vazhdoi fushatën për të lobuar tek qeveria për zbatim efektiv të ligjit. Për shembull, në vitin 2012, ajo organizoi një simpozium në temën “Ligji për Gjuhët Zyrtare i vitit 2003: ngritja e efektivitetit të tij,” në të cilin bota akademike informohej mbi mangësitë e ligjit dhe ku u grumbulluan informatat për një punim gjithëpërfshirës i cili iu dorëzua qeverisë për t’i ndihmuar asaj në rishikimin e implementimit të ligjit.<sup>35</sup> Për më tepër, ajo vazhdon të bëjë fushatë duke iu qasur gazetarëve dhe duke publikuar storie në rastet kur qeveria ndërmerr hapa politikë të cilët nga ajo konsiderohen joadekuat.<sup>36</sup> Përpjekjet e organizatës për të përkrahur zbatimin e ligjit vazhdojnë edhe më tej. Conradh na Gaeilge aktualisht është duke zhvilluar një fushatë për miratimin e Ligjit për Gjuhët Zyrtare të vitit 2014. Ajo është konsultuar me qeverinë dhe i ka bërë publike opinionet dhe rekomandimet e veta mbi versionet e ndryshme të projektligjit.<sup>37</sup> Conradh na Gaeilge vazhdon të qortojë qeverinë mbi dispozitat të cilat nuk i përkrahë, duke luftuar atë që konsiderohet si dëmtuese për programet në gjuhën galike.<sup>38</sup> Ky ligj ende nuk është miratuar.

Conradh na Gaeilge gjithashtu ka ndihmuar në njohjen e gjuhës galike si gjuhë zyrtare e BE-së. Fillimisht ka qenë vetëm një gjuhë ‘e traktateve’ (do të thotë vetëm traktatet është dashur të përkthehen në gjuhën irlandeze), ndërsa në vitin 2005 gjuha galike u bë gjuhë zyrtare e BE-së.<sup>39</sup> Shndërrimi i gjuhës galike në gjuhë zyrtare i hapi rrugë mundësive të reja të punësimit për irlandezët në BE, pasi që të gjithë fëmijët në Irlandë tani duhet ta mësojnë këtë gjuhë në shkollë.<sup>40</sup> Bërja e gjuhës galike gjuhë zyrtare ishte faktor kyç për mbijetesën e saj në Irlandë. Conradh na Gaeilge u bashkua me organizata kulturore irlandeze tjera duke punuar

në nivel terreni, siç janë organizimi i protestave në rrugët e qyteteve kryesore të Irlandës.<sup>41</sup> Kjo fushatë gjithashtu shfrytëzonte strategji të mençura argumentative për të bërë që pozita e vet të duket edhe më e fuqishme se që është në realitet. Së pari, ata vendosën që të avancojnë statusin e vet gjatë zgjerimit të BE-së të vitit 2004, kur BE pranoi në gjirin e vet disa shtete relativisht të varfra (dhe gjuhët e tyre).<sup>42</sup>

Që nga shndërrimi në gjuhë zyrtare, Conradh na Gaeilge ka luftuar tërë kohën për të siguruar këtë status për gjuhën galike. Gjatë fushatave parazgjedhore për zgjedhje në Parlamentin Evropian në vitin 2009 dhe 2015, ata siguruan premtime nga shumica e kandidatëve për promovimin e gjuhës irlandeze në Parlamentin<sup>43</sup> Ata e arritën këtë duke u shkruar atyre dhe duke i publikuar premtimet e marra në ueb-faqen e tyre dhe në fletushka të cilat i shpoërndanë. Duke e bërë kauzën e tyre çështje elektorale arritën ta shndërrojnë votimin në një armë për avancimin e gjuhës galike. Duke i nxitur përkrahësit që të pyesin kandidatët për deputetë në Parlamentin Evropian mbi qëndrimet e tyre për gjuhën, ky grup arriti që të marrë qëndrimet publike të kandidatëve në fjalë. Ata që ishin kundër gjuhës galike rrezikonin të humbnin votat e përkrahësve të saj. Për më tepër, çdo deputet që më pas do të shkelte qëndrimet e veta pro gjuhës galike do të sulmohej publikisht në media nga Conradh na Gaeilge.

Përveç fushatave të lobimit pranë qeverisë së vet, Conradh na Gaeilge përkrahte kauzat e veta përmes edukimit, informimit të komunitetit dhe evenimenteve publike. Ajo organizon programe të gjuhës galike në tërë vendin. Përveç kësaj, kjo organizatë inkurajon folësit aktualë të gjuhës që të përdorin gjuhën edhe më tej duke organizuar tryeza bashkëbisedimi dhe punëtori fuqizimi.<sup>44</sup> Këto metoda ndihmojnë në arritjen e cakut kryesor të grupit - që të ngritë numrin e folësve të gjuhës irlandeze. Të njëjtat i ndihmojnë organizatës edhe në nxjerrjen e fondeve dhe ngritjen e anëtarësisë dhe pjesëmarrjes aktive të saj. Duke ua mësuar irlandezëve

gjuhën galike, e jo vetëm duke bazuar veprimtarinë e tyre në lobimin që bëjnë, Conradh na Gaeilge krijon anëtarë të rinj të saj, gjë që në anën tjetër asaj i ndihmon në lobim më të suksesshëm.

Ata gjithashtu angazhohen në fushata që ngjajnë me festivale. Në vitin 2013, ajo hyri në partneritet me disa grupe tjera për të shpallur Vitin e Gjuhës Irlandeze “Bliain na Gaeilge”.<sup>45</sup> Ky aktivitet njëvjeçar festonte gjuhën irlandeze përmes një fushate mediatike me mijëra evenimente dhe gara në tërë vendin, të cilat kishin për qëllim edukimin e audiencave lidhur me vlerat kulturore të gjuhës irlandeze dhe inkurajimin e shpërndarjes së mëtejme të gjuhës.<sup>46</sup> Evenimentet përfshinin tryezat e rrumbullakëta, festivalet kulturore, shkollat verore të trashëgimisë irlandeze, ligjëratat, punëtoritë, vallëzimet dhe shfaqjet tradicionale, si dhe një sërë aktivitetsh tjera.

Gjatë këtij viti, organizatat e grumbulluara rreth Bliain na Gaeilge gjithashtu promovuan fushatën "Duaje ushqimin irlandez" për të nxitur blerjen e ushqimeve dhe pijeve të prodhuara në Irlandë.<sup>47</sup> Duke shfrytëzuar evenimentet kulturore për mbrojtjen e gjuhës për të promovuar nisma ekonomike, ato bënë që edhe kompanitë në nivel vendi të promovojnë gjuhën irlandeze, duke u siguruar grupeve financim të mundshëm dhe duke hapur rrugë për partneritete të mëtejme në rastet kur mund të shfrytëzohej kapitali i prodhuesve. Ideja për tu bashkuar me grupe të ngjashme i dha Conradh na Gaeilge mundësinë që t'i qasej një audience shumë më të gjerë se sa që do të arrinte t'i qasej vetë dhe vetëm me resurse vetanake duke promovuar kauza me rëndësi vetëm për të. Një tjetër shënim i "Vitet të gjuhës irlandeze" është planifikuar për vitin 2018.<sup>48</sup>

Përderisa Conradh na Gaeilge i mbetet ende shumë punë për të siguruar që gjuha galike të rimerr pozitën që kishte dikur në Irlandë, ajo ka arritur shumë progres në këtë betejë të vështirë. Organizata i ka arritur fitoret e veta përmes

metodave tradicionale, siç janë deklaratat publike, protestat, kontestimi i përfaqësuesve të qeverisë dhe publikimi dhe reagimi ndaj veprimeve të qeverisë që bien ndesh me kauzën e tyre. Megjithatë, ajo fitoret më të mëdha i ka shënuar pasi që ka vazhduar të përcjellë zbatimin e ligjeve pas miratimit të tyre. Pa këtë element, fushatat e tyre do të rezultonin me ligje pa kurrfarë fuqie reale. Duke e vënë në fokus zbatimin, ajo ka arritur të bëjë dallimin.

### 3.3 Lobi i grave të Evropës

Lobi i Grave të Evropës (European Women's Lobby) është organizata më e madhe ombrellë që lufton për të drejtat e grave në nivel të BE-së, duke e bërë atë një organizatë të njohur dhe të respektuar.

Lobi i Grave të Evropës (EWL) daton që nga konferenca ndërkombëtare e grave në Londër në vitin 1987. Kjo konferencë rezultoi me një dëshirë të theksuar për të pasur një mjet lobimi që kishte për qëllim ngritjen e cilësisë së jetesës së grave në atë që atëbotë njihej si Komuniteti Evropian. Andaj në vitin 1990, themeluesit panë nevojën reale për përfaqësim të interesave të grave në nivel evropian marrë parasysh juridiksionin gjithnjë në rritje të kësaj organizate supranacionale.<sup>49</sup> Sot EWL përbën "organizatën më të madhe ombrellë të shoqatave të grave në BE,"<sup>50</sup> dhe përfaqëson 2.000 organizata anëtare në 31 shtete dhe 20 rrjete panevropiane, si dhe disa organizata anëtare përkrahëse.<sup>51</sup>

EWL nuk ka kurrfarë doktrine politike, ekonomike, fetare apo filozofike, dhe është i zotuar që vetëm të avokojë për ndryshime në bazë të një perspektive feministe.<sup>52</sup> Kjo atyre u ndihmon që të shmangin moskuptimet në një organizatë aq masive, duke përqendruar punën e tyre në agjenda jokontroverze. Organizata duhet të ketë konsensus të të gjitha organizatave anëtare për të ndërmarrë ndonjë veprim të përbashkët.<sup>53</sup> Përpjekjet e saj i shërbejnë dy qëllimeve të përgjithshme (1) lobimit në nivel të BE-së dhe nxjerrjes së raporteve politike dhe informatave për vendimmarrësit kyçë evropianë, dhe (2) që të inkurajojë dhe asistojë në pjesëmarrjen e grupeve të grave në nivel të BE-së.<sup>54</sup> EWL ka një strukturë komplekse me një sekretariat që e menaxhon organizatën, e i cili i raporton dhe i jep mandat udhëheqës një grupi drejtues dhe komiteti politik të zgjedhur nga konferenca vjetore (të cilës edhe i raporton) që përbëhet nga

rreth njëqind delegatë nga grupet kombëtare, organizatat anëtare evropiane dhe pjesëtarët përkrahës.<sup>55</sup> Për të organizuar këtë grup kaq të ndarë, EWL ka një sërë statutesh gjithëpërfshirëse të miratuara nga Kuvendi i Përgjithshëm, versioni aktual i së cilave është miratuar në vitin 2013.<sup>56</sup>

EWL angazhohet në forma më tradicionale të lobimit si dhe në hartimin e punimeve hulumtuese dhe projekteve përkatëse, në fushata edukative, konferenca, komunikata për shtyp, lobim direkt tek zyrtarët e BE-së dhe monitorim të direktivave të BE-së dhe legjislacionit mbi çështjet e grave.<sup>57</sup> Ky lloj angazhimi është në veçanti me interes për të ruajtur nivelin e interesit dhe koordinuar këtë grup kaq të decentralizuar dhe të madh.

EWL shpesh krijon aleanca me liderë të BE-së duke vepruar si këshilltar politik dhe duke hyrë në partneritete me ta në projekte të ndryshme. Ai madje gëzon statusin e vëzhguesit pranë Komitetit Këshillëdhënës për Mundësi të Barabarta.<sup>58</sup> Partneritetet e tilla i mundësojnë atij ndikim në politika, në mënyrë bashkëpunuese dhe duke punuar me BE-në, duke i ofruar mundësi që të bëjë më shumë se sa vetëm lobim tek zyrtarët e BE-së. Megjithatë, EWL gjithashtu angazhohet në fushata vetëdijësuese të tipit identifikues dhe turpëro, kurdo që vlerëson se BE ka dështuar në ndonjë pikë të caktuar.

Fushata më e suksesshme dhe më e rëndësishme e EWL ishte ajo e zhvilluar gjatë negociimit të Traktatit të Amsterdami. Atëbotë, vetëm Traktati i Romës përmbante një nen lidhur me barazinë gjinore, duke u dhënë të dyja gjinive të drejtë në pagesë të barabartë.<sup>59</sup> Me zgjerimin masiv të juridiksionit të BE-së përtej tregut të brendshëm, mungesa e dispozitave lidhur me gratë po shndërrohej në një boshllëk në rritje brenda legjislacionit të BE-së. EWL me mençuri vendosi që të adresojë këtë boshllëk gjatë negociimit të Traktatit të Amsterdami.

BE krijoi një grup për t'i këshilluar shtetet anëtare mbi

çështjet të cilat duhet t'i trajtojë gjatë negociatave të traktatit, të cilin për fat të keq e emëroi "Grupi i të burrave të mençur."<sup>60</sup> Ky grup nuk kishte në përbërje as një femër të vetme.<sup>61</sup> EWL e dinte se për të siguruar sukses të lobimit të tyre ata duhet të kishin një punim të shkruar mbi ndryshimin e traktatit për të përfshirë qëndrimet e EWL-së. Prandaj ata e krijuan një grup të quajtur "Grupi i grave të mençura", si grup në hije, i cili përbëhej nga ekspertë juridikë dhe të të drejtave të grave nga të gjitha shtetet anëtare të BE-së dhe nga shtetet kandidatë. EWL në veçanti kërkonte ndihmë nga jashtë sepse anëtarësia e tij nuk kishte ekspertët ligjorë të domosdoshëm për hartimin e një dokumenti të tillë. Grupi i Grave të Mençura u konsultua me grupe anëtare përgjatë një viti të tërë, para se ta jepte kontributin e vet gjatë procesit të revidimit të punimit.<sup>62</sup>

Ata filluan një fushatë shumështrësore lobimi, të dirigjuar dhe koordinuar me kujdes, me një konferencë të grave të mbajtur në Parlamentin Evropian atë vit. Ekzekutivi i lobit planifikoi dhe ekzekutoi një plan të përgjithshëm strategjik për fushatën, por varej nga përpjekjet e grupeve nga shtetet e ndryshme, të cilat implementonin shumë veprime të ndryshme lobuese të fokusuara tek deputetët e Parlamentit Evropian dhe qeveritë e shteteve të tyre përkatëse. Më i rëndësishmi është fakti se lobi konsultohej me grupet kombëtare në të gjitha fazat e procesit të revidimit të politikave, deri sa në fund arritën të marrin miratimin e plotë të të gjitha organizatave anëtare mbi platformën e fundin. Kjo ishte e rëndësishme për t'i dhënë platformës një lloj legjitimiteti. Fushata kryesisht bazohej në qasjen "informo dhe eduko", ndërsa kishte për qëllim mobilizimin e qytetarëve të BE-së. EWL u ofronte grupeve kombëtare materiale informative dhe shpesh u ndihmonte në organizimin e takimeve informative në nivel kombëtar. Në gusht të vitit 1996, ata realizuan një anketë të grave në mbarë BE-në për të mësuar mbi perceptimet e tyre lidhur me negociatat për traktatin. Rezultatet e nxjerra ishin tejet

negative, gjë që ilustronte se gratë duan të kenë më shumë informata lidhur me ndikimin e integritimeve evropiane, ngase shumica e konsideronin BE-në organizatë të padobishme. Për ta vënë në lëvizje, traktati duhej miratuar unanimitisht nga të gjitha shtetet anëtare e BE-së. Duke e ditur këtë fakt, EWL shfrytëzoi rezultatet e anketës për tu dëshmuar liderëve të BE-së se ata duhet t'i kushtojnë kujdes nevojave të grave dhe t'ua dëshmojë grave se BE mund të kishte ndikim pozitiv në jetët e tyre nëse traktati do të miratohej. Përgjatë dy viteve në vijim, EWL lobi dhe grumbulloi informata në nivel të BE-së, si dhe shpërndau informatat e grumbulluara tek grupet e secilit vend. Gjatë kësaj periudhe, lobi intensifikoi kordinimin me anëtarët e veta, duke u ndihmuar në grumbullimin e fondeve dhe mbajtjen e takimeve në nivel kombëtar, si dhe duke i inkurajuar anëtarët e vet që të llojnë me eurodeputetët e vet në mënyrë të drejtpërdrejtë. Ata i dhanë grupeve kombëtare profile të eurodeputetëve, si dhe numrat e tyre të telefonit dhe kërkuan nga to që të thërrasin liderët e tyre dhe t'ua shprehin qëndrimet e veta.<sup>63</sup>

Megjithatë, ata e dinin se për të qenë të suksesshëm, ata duhet të gëzojnë përcjellje edhe nga mediat në nivel evropian, andaj EWL zbarkoi në një fushatë për të zhvilluar peticione një nivel lokal. Përveç kësaj, për të shtuar fuqinë e tyre negociuese, EWL hyri në partneritet me organizata me anëtarësi në tërë BE-në, siç është Platforma Evropiane e OJQ-ve Sociale dhe Konfederata e Sindikatave Evropiane.<sup>64</sup> Si rezultat i këtyre përpjekjeve, versioni final i Traktatit të Amsterdimit promovonte barazinë gjinore si një nga detyrat fundamentale të BE-së, bënte që eliminimi i diskriminimit gjinor të shndërrohej në një nga caqet e BE-së, dhe i jepte Këshillit aftësinë dhe autorizimet ligjore për të luftuar diskriminimin.<sup>65</sup> Si përmbledhje, EWL shfrytëzoi katër metoda për të arritur suksesin e tyre në fushatën e Amsterdimit: (1) një dokument gjithëpërfshirës politik të sajuar nga ekspertët, (2) konsultimet me grupe kombëtare për tu siguruar qëndrimeve të veta legjitimitet demokratik,



(3) një fushatë vetëdijesuese informative, dhe (4) një fushatë lobimi në nivel kombëtar dhe të BE-së, përcjellë me përpjekje për të fituar vëmendjen e mediave në tërë BE-në.<sup>66</sup>

## Lista e publikimeve

### Zgjedhjet dhe partitë politike:

#1: Instituti D4D. Shtator 2011. Zbërthimi i trendeve zgjedhore 2000-2010.

#2 Instituti D4D. Mars 2012. Reformë sa për adet: Si ta rikthejmë besimin në zgjedhje?

#3 Malazogu, Leon, Visar Sutaj dhe Drilon Gashi. Nëntor 2012. Auditimi i listës së voutesve të Kaçanikut: Mostër për Kosovën.

#4 Malazogu, Leon dhe Selatin Kllokoqi. Shkurt 2013. Mësimet e nxjerra për zgjedhjet e ardhshme: Analizë e zgjedhjeve për kryetar komune në Ferizaj dhe Kaçanik.

#5 Malazogu, Leon dhe Selatin Kllokoqi. Shtator 2013. Interpretimi i besimit – Perceptimi i përfaqësimit dhe i pjesëmarrjes.

#6 Malazogu, Leon dhe Selatin Kllokoqi. Shtator 2013. Reforma zgjedhore: Dy vite pas, reforma në pikën zero

#7 Leon Malazogu dhe Brenna Gautam; me kontributin e Rezarta Delibashzades & Ngadhuj Halilajt. 26 nëntor 2014. Busolla ideologjike e Kosovës – Hartë e orientimit të partive politike

#8 Dardan Berisha me kontributin e Driton Qeriqit, Mjellma Hapciut dhe Rina Vokshit. Korrik 2015. Vendosja e drejtësisë në zgjedhje

#9 Leon Malazogu me kontributin e Ngadhuj Halilajt dhe Rezarta Delibashzade. Korrik 2015. Trendet zgjedhore 2000-2014: Analiza numerike e pjesëmarrjes dhe e përfaqësimit. Korrik 2014.

### Marrëdhëniet etnike:

#1 Malazogu, Leon dhe Vladimir Todorić. Nëntor 2011. Dialogu Beograd-Prishtinë: Nevojitet transformimi i interesit vetanak. PER-K/ Instituti D4D dhe NPC-Beograd

#2&3 Malazogu, Leon, Viktor Popović dhe Shpend Emini. Mars 2012. Perspektiva e një të riu serb në Kosovë/Jeta urbane në vendbanime me shumicë serbe në Kosovë. PER-K/D4D.

#4 Malazogu, Leon dhe Florian Bieber. Shtator 2012. Raportet në

mes të Prishtinës dhe Beogradit në të ardhmen. PER-K/ Instituti D4D.

#5 Malazogu, Leon dhe Alex Grigorev. Shtator 2012. Nga paqartësia kreative në proces konstruktiv: Si t'i qasemi veriut të Kosovës? PER-K/ Instituti D4D

#6 Ejdus, Filip, Leon Malazogu dhe Milan Nic. Tetor 2013. Municipal Elections in Northern Kosovo: Towards a New Balance? E publikuar bashkërisht nga CEPI, BCSP dhe D4D.

### **Interesi publik:**

#1: Sejdiu, Dardan dhe Kastriot Jahaj. Janar 2013. Taksa e fshehur: Pse kosovarët paguajnë më shumë?

#2: Gashi, Drilon dhe Shoghi Emerson. Maj 2013. Klasë në vete: Patronazhi dhe ndikimi i tij në mobilitetin shoqëror në Kosovë.

#3: Sutaj, Visar dhe Leon Malazogu. Janar 2013. Le të ngritet shoqëria civile e vërtetë! Roli i shoqatave me anëtarësi në formësimin e vendim-marrjes në shërbim të interesit publik.

#4 Miftari, Naser. Shtator 2013. Sfida e konsolidimit: Fuqizimi i pavarësisë së institucioneve të medias në Kosovë.

#5 Miftari, Naser. 2013. Starting from Scratch: The Role of Media Assistance in the Establishment of Independent Media Institutions in Kosovo. Working Paper 4, published by Analitika – Center for Social Research& D4D.

#6 Ardiana Gashi dhe Artane Rizvanolli; me kontributin e Natalya Wallin, Rezarta Delibashzade dhe Ngadhnjim Halilaj. 25 Shkurt 2015. Sa kushton patriarkati .

### **Memorandumet:**

#1 Instituti D4D. Nëntor 2012. Reagimi i tepruar i policisë

#2 Instituti D4D. Dhjetor 2012. Modeli i dy Gjermanive

#3 Instituti D4D. 12 Korrik 103. Kritere të qarta për komunat e reja

#4 Instituti D4D & Qëndrim Gashi. Janar 2013. Memorandum reagues nr. 4 – Universiteti i Prishtinës në rreth vicioz

#5 Instituti D4D & Kushtrim Palushi. Janar 2013. Memorandum

## reagues nr. 5 – Reforma zgjedhore

### **Rekomandimet:**

#1 Instituti D4D. 29 nëntor 2011. Struktura e KOZ-së

#2 Përpiluar nga Instituti D4D. 17 janar 2011. Sistemi zgjedhor

#3 Përpiluar nga Instituti D4D. 29 nëntor 2011. Riparimi i listës së votuesve

#4 Përpiluar nga Instituti D4D. 12 dhjetor 2011. Rekomandimet për zgjedhjen e Presidentit të Kosovës

#5 Përkrahur nga: D4D, KIPRED, INPO, KMDLNJ, INDEP, DT, KHK, QPA, dhe NOMP. Për reformë të mirëfilltë zgjedhore

#6 Instituti D4D. 20 dhjetor 2011. Prezantimi i sistemit zgjedhor

### **Indikatorët:**

#1 Instituti D4D. Nëntor 2010. Para dhe pas, performanca e bazuar në indikatorë: Shqyrtimi vjetor 2010

#2 Instituti D4D. Shteti në pasqyrë: Indikatorët e bazuar në performancë.

#3 Malazogu, Leon. Nëntor 2013. Agreement in None, Including Its Name: Kicking the Can Will No Longer Bring the Sides Closer Around the Association/Community

#4 Malazogu, Leon. Janar 2014. Parashikime dhe skenare: Kosova dhe bota në 2014

### **D4D në publikimet e tjera:**

Seria e përkrahjeve dhe rekomandimeve mund të gjenden edhe në faqen tonë të internetit: ([www.d4d-ks.org](http://www.d4d-ks.org))



## Referenca

---

<sup>1</sup> <http://d4d-ks.org/assets/2015-08-26-Harta-e-Partive-Politike-2015.pdf>

<sup>2</sup> R. Allen Hays, *Roli i grupeve të interesit*  
<http://www.ait.org.tw/infousa/zhtw/DOCS/Demopaper/dmpaper9.html>

<sup>3</sup> Shoqata amerikane e mjekësisë <http://www.ama-assn.org/ama>

<sup>4</sup> Shoqata Kombëtare e Guvernatorëve  
<http://www.nga.org/cms/home.html>

<sup>5</sup> Emily Linden, *Çka e bën një grup interesi të fuqishëm*  
[http://sitemaker.umich.edu/elinden/files/interest\\_groups.pdf](http://sitemaker.umich.edu/elinden/files/interest_groups.pdf)

<sup>6</sup> Loomis, B. A. & Cigler, A. J. (2002). *Interest group politics*  
<http://kropfpolisci.com/democracy.loomis.pdf>

<sup>7</sup> Elementet e një grupi të suksesshëm interesi  
<https://www.boundless.com/political-science/textbooks/boundless-political-science-textbook/interest-groups-7/elements-of-successful-interest-groups-52/>

<sup>8</sup> Mancur Olson, *Logjika e të vepruarit në mënyrë kolektive*, 2002  
<http://outsidethetext.com/archive/Olson.pdf>

<sup>9</sup> Boundless. “Madhësia dhe burimet” *Boundless Political Science*. Boundless, 03 Jul. 2014. <https://www.boundless.com/political-science/textbooks/boundless-political-science-textbook/interest-groups-7/what-makes-interest-groups-successful-52/size-and-resources-306-4266/>

<sup>10</sup> <https://www.boundless.com/political-science/textbooks/boundless-political-science-textbook/interest-groups-7/what-makes-interest-groups-successful-52/cohesiveness-308-3482/>

<sup>11</sup> <https://www.boundless.com/political-science/textbooks/boundless-political-science-textbook/interest-groups-7/what-makes-interest-groups-successful-52/leadership-307-11226/>

<sup>12</sup> <http://www.stikk-ks.org/>

<sup>13</sup> MCCLELLAND, *fusnota e mësipërme ii*, në 11 dhe 17.

<sup>14</sup> MCCLELLAND, në 7.

<sup>15</sup> MCCLELLAND, në 10.

<sup>16</sup> MARANISS, *fusnota e mësipërme iii*, në 509.

<sup>17</sup> MARANISS, në pikën 524.

<sup>18</sup> Serge Kovaleski, *Vitet e organizimit, udhëheqjes së të tjerëve dhe gjetjes së vetes për Obaman*, N.Y. TIMES, 7 korrik 2008, [http://www.nytimes.com/2008/07/07/us/politics/07community.html?pagewanted=all&\\_r=1&](http://www.nytimes.com/2008/07/07/us/politics/07community.html?pagewanted=all&_r=1&).

<sup>19</sup> Serge Kovaleski, *Vitet e organizimit, udhëheqjes së të tjerëve dhe gjetjes së vetes për Obaman*

<sup>20</sup> MCCLELLAND, *fusnota e mësipërme ii*, në 19-21.

<sup>21</sup> MCCLELLAND.

<sup>22</sup> MCCLELLAND, në 55.

<sup>23</sup> MCCLELLAND, në 56.

<sup>24</sup> Kovaleski, *fusnota e mësipërme x*.

<sup>25</sup> Ryan Lizza, *Agjituesi*, THE NEW REPUBLIC, 19 mars 2007, <http://www.newrepublic.com/article/the-agitator-barack-obamas-unlikely-political-education>.

<sup>26</sup> Lizza, *fusnota e mësipërme xviii*.

<sup>27</sup> *History and Mission*, *fusnota e mësipërme i*.

<sup>28</sup> <https://cnag.ie/en/>

<sup>29</sup> Manchan Magan, *Ca Bhfuil Na Gaeilg Eoiri?*, THE GUARDIAN, 5 janar 2007, <http://www.theguardian.com/travel/2007/jan/05/ireland.feature>

<sup>30</sup> *Histori e shkurtër e Conradh na Gaeilge*, CONRADH NA GAEILGE (1 prill 2015), <https://cnag.ie/en/info/conradh-na-gaeilge/a-brief-history-of-conradh-na-gaeilge.html>.

<sup>31</sup> *Histori e shkurtër e Conradh na Gaeilge*, CONRADH NA GAEILGE

<sup>32</sup> McGuire, Peter, 27 shkurt 2012, *Sa shumë Quangos, sa pak irlandezë* (So many quangos, so little Irish). The Irish Times <http://www.irishtimes.com/news/education/so-many-quangos-so-little-irish-1.1327678>.

<sup>33</sup> *Çka bën Conradh na Gaeilge?*, CONRADH NA GAEILGE (1 prill 2015), <https://cnag.ie/en/info/conradh-na-gaeilge/what-does-conradh-na-gaeilge-do.html>.

<sup>34</sup> *Histori e shkurtër e Conradh na Gaeilge*, *fusnota e mësipërme lxxi*.

<sup>35</sup> *Histori e shkurtër e Conradh na Gaeilge*

---

<sup>36</sup> *Histori e shkurtër e Conradh na Gaeilge*: Eanna O Caollai, *Dokumentet e zbuluara dëshmojnë kthim të gjuhës irlandeze*, THE IRISH TIMES, 6 mars 2014, <http://www.irishtimes.com/news/politics/leaked-document-shows-reversal-of-irish-language-obligations-1.1715246>.

<sup>37</sup> *Kthimet prapa dhe pengesat dënohen nga Conradh na Gaeilge*, CONRADH NA GAEILGE (5 mars 2014), <https://cnag.ie/en/news/news-releases/578-cutbacks-step-backs-condemned-by-conradh-na-gaeilge.html>.

<sup>38</sup> *Kthimet prapa dhe pengesat dënohen nga Conradh na Gaeilge*, CONRADH NA GAEILGE

<sup>39</sup> *Gjuhët zyrtare të BE-së*, KOMISIONI EVROPIAN (20 prill 2015), [http://ec.europa.eu/languages/policy/linguistic-diversity/official-languages-eu\\_en.htm](http://ec.europa.eu/languages/policy/linguistic-diversity/official-languages-eu_en.htm).

<sup>40</sup> *Gjuhët zyrtare të BE-së*, KOMISIONI EVROPIAN

<sup>41</sup> *Gjuhët zyrtare të BE-së*, KOMISIONI EVROPIAN; *Statusi zyrtar dhe punues i gjuhës irlandeze në BE*, ZYRA EVROPIANE PËR GJUHË MË PAK TË PËRDORURA (29 korrik 2005), [http://eblul.eurolang.net/index.php?option=com\\_content&task=view&id=54&Itemid=37](http://eblul.eurolang.net/index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid=37).

<sup>42</sup> O Riain, *fusnota e mësipërme* lxxxvi.

<sup>43</sup> *Kandidatët evropianë të shfrytëzojnë gjuhën irlandeze në BE*, CONRADH NA GAEILGE (1 prill 2015), <https://cnag.ie/en/news/news-releases/274-european-candidates-to-use-irish-in-eu.html>; *Zgjedhjet evropiane 2014*, CONRADH NA GAEILGE (1 prill 2015), <https://cnag.ie/en/campaigns/other-campaigns/european-elections-2014.html>.

<sup>44</sup> *Çfarë bën Conradh na Gaeilge?*, *fusnota e mësipërme* lxxiv.

<sup>45</sup> *Pse Bliain na Gaeilge?*, 2013 BLIAIN NA GAEILGE (1 korrik 2013), <http://gaeilge2013.ie/en/about/bliain-na-gaeilge/why-bliain-na-gaeilge/>.

<sup>46</sup> *Pse Bliain na Gaeilge?*, 2013 BLIAIN NA GAEILGE (1 korrik 2013)

<sup>47</sup> *Duaje ushqimin irlandez*, 2013 BLIAIN NA GAEILGE (1 prill 2015), <http://gaeilge2013.ie/en/croi-bhia-na-heireann/>.

<sup>48</sup> *Faqja kryesore*, BLIAIN NA GAEILGE (1 prill 2015), <http://gaeilge2013.ie/>.

<sup>49</sup> *Për ne: Historiku*, LOBI I GRAVE TË EVROPËS (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/spip.php?rubrique43&lang=en>.



<sup>50</sup> *Faqja kryesore*, (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/?lang=en>.

<sup>51</sup> *Për ne: Anëtarësia jonë*, Lobi i Grave të Evropës (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/spip.php?rubrique46&lang=en>.

<sup>52</sup> *Për ne: Misioni, Vizioni dhe vlerat*, Lobi i Grave të Evropës (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/spip.php?rubrique44&lang=en>.

<sup>53</sup> *Anëtarësia jonë: Prezantim*, Lobi i Grave të Evropës (11 qershor 2010), <http://www.womenlobby.org/spip.php?article55&lang=en>

<sup>54</sup> *Për ne: Historiku*, Lobi i Grave të Evropës (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/spip.php?rubrique43&lang=en>.

<sup>55</sup> *Për ne: Strukturat dhe organizimi i brendshëm*, Lobi i Grave të Evropës (15 prill 2015), <http://www.womenlobby.org/spip.php?rubrique125&lang=en>.

<sup>56</sup> *Statutet e EWL*, Lobi i Grave të Evropës (21 tetor 2013), <http://www.womenlobby.org/about-us/how-we-work/statutes/article/ewl-statutes?lang=de>.

<sup>57</sup> *Shih në përgjithësi, Kontributi nga Lobi i Grave të Evropës për dokumentin e Komisionit Evropian mbi të ardhmen e sistemit të përbashkët të azilit*, Lobi i Grave të Evropës (shtator 2007), [http://ec.europa.eu/homeaffairs/news/consulting\\_public/0010/contributions/ngo/european\\_womens\\_lobby\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/homeaffairs/news/consulting_public/0010/contributions/ngo/european_womens_lobby_en.pdf); *Lobi i Grave të Evropës - fushata për promovimin e barazisë në zgjedhjet e BE, OBSERVATORI I KARTËS EVROPIANE PËR BARAZI TË GRAVE DHE BURRAVE NË JETËN LOKALE* (15 prill 2015), <http://www.charter-equality.eu/news/campaign-promoting-equality-in-the-upcoming-european-elections.html>.

<sup>58</sup> CHRYSTTALA ELLINA, *PROMOVIMI I TË DREJTAVE TË GRAVE: Politika gjinore në Bashkimin Evropian* (Routledge 2003).

<sup>59</sup> *Barazia gjinore në Bashkimin Evropian*, KOMISIONI EVROPIAN: DREJTËSIA (2011), [http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/brochure\\_equality\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/brochure_equality_en.pdf) ; Traktati për themelimin e Komunitetit Ekonomik Evropian, 25 mars 1957, 298 U.N.T.S. 3, 4 Eur. Y.B. 412, neni 119.

<sup>60</sup> Rainer Eising & Sonja Lehringer, *Grupet e interesit dhe Bashkimi Evropian, në POLITIKAT E BASHKIMIT EVROPIAN* 192 (Michelle Cini & Nieves Perez-Solorzano Borragan, edicioni i katërt 2013).

<sup>61</sup> Helfferich, *fusnota e mësipërme cxxii, në 153*.

<sup>62</sup> Helfferich, në pikën154.

<sup>63</sup> Helfferich

<sup>64</sup> Helfferich, *fusnota e mësipërme* cxxii, në 153-157.

<sup>65</sup> *Barazia gjinore në Bashkimin Evropian, shënimi i mësipërm cxxi; të drejtat fundamentale dhe mosdiskriminimi*, EUROPA: PËRMBLEDHJE E LEGJISLACIONIT TË BE-së (15 prill 2015), [http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/amsterdam\\_treaty/a10000\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/amsterdam_treaty/a10000_en.htm).

Katalogimi në botim – **(CIP)**

Biblioteka Kombëtare e Kosovës “Pjetër Bogdani”

061.22(496.51)(048.8)

Rëndësia e grupeve të interesit : praktikat, rastet studimore dhe mësimet e nxjerra / përgatiten Rezarta Delibashzade...[et al.]. – Prishtinë : Demokraci për Zhvillim, 2015. – 95 f. ; 21 cm.

1. Delibashzade, Rezarta

**ISBN 978-9951-608-41-1**

Instituti Demokraci për Zhvillim (D4D) u themelua në prill të vitit 2010 nga një grup analistësh që shqëtësoheshin se ushtrimi i shtet-ndërtimit kishte lënë mënjanë demokracinë.

Visioni i D4D-së është të promovojë një shoqëri aktive dhe të arsimuar e cila merr pjesë në hapësirën publike dhe e përdor atë për përfaqësim dhe vendim-marrje për të diskutuar dhe ndërtuar konsensus për shpërndarjen e burimeve të cilat janë efiçiente, të shpejta, afat-gjate dhe që sjellin zhvillim të paanshëm.

D4D ka ndikim në politika specifike, promovon qasjen ndërsektorale në zgjidhjen e problemeve, dhe trajton rutinën institucionale të vendim-marrjes duke rekomanduar përmirësime të vazhdueshme. Gjithashtu, D4D vepron me efikasitet që të promovojë plotësisht stabilizimin e Kosovës dhe zhvillimin demokratik.

Për më shumë informata rreth aktiviteteve të D4D-së, ju lutem vizitoni uebfaqen tonë: [www.d4d-ks.org](http://www.d4d-ks.org).



ISBN 978-9951-608-41-1



9 789951 608411