

Kurs online: Mobilizimi i palëve të interesuara për reforma të suksesshme strukturore

SI TË BASHKËREDOHEN INTERESAT E PALËVE TË NDRYSHME TË INTERESUARA

Shumica e reformave strukturore kanë kosto për disa nga palët e interesuara, e jo vetëm përfitime. Kjo ndodh pikërisht sepse reformat janë strukturore d.m.th ato ndryshojnë strukturat në të cilat operojnë bizneset dhe në të cilat punojnë njerëzit dhe fitojnë të ardhurat e tyre. Ata që përfitojnë nga situatat ose strukturat aktuale do të përballen me kosto të padëshiruara kur të ndryshohet struktura nga reforma.

Kur diskutoni për një reformë me palët e interesuara, **palët e interesuara kryesisht do të diskutojnë për reformën nga këndvështrimi i tyre**, d.m.th në varësi të asaj se si reforma do të ndikojë në situatën e tyre. Kjo mund të jetë shumë e vlefshme dhe e dobishme dhe marrja parasysh e komenteve të tyre mund t'ju ndihmojë ta zhvilloni reformën edhe më mirë dhe ta bëni më efektive. Por **nëse mbizotërojnë interesat e atyre që do të preferonin të mbanin strukturën aktuale** - d.m.th, atyre që duan të mos ketë fare ose të ketë shumë pak reformë - **rezultati mund të jetë pikërisht ky – nuk do të ketë fare ose do të ketë shumë pak reformë dhe pa ndonjë efekt real në përmirësimin e situatës aktuale.**

Le të mendojmë për disa shembuj.

- a) **Liberalizimi i tregut (energji, transporti, tregtia/integrimi) - lojtarët aktualë të mëdhenj** në treg do të përballen me konkurrencë më të fortë dhe do humbasin të ardhurat e tyre. Kjo vlen edhe për punëdhënësit e tyre. **Çmimet për konsumatorët** normalisht se do të rriten si rezultat i liberalizimit, të paktën në periudhën afatshkurtër, dhe veçanërisht nëse ato kontrollohen drejtpërdrejt ose indirekt nga qeveria.
- b) **E njëjta logjikë vlen edhe për masat e tjera që paraqesin kërkesa më të larta për cilësi dhe konkurrencë** - prodhimi ekologjik, standardet mjedisore, standardet më të larta për cilësinë e institucioneve arsimore etj.
- c) **Masat e aktivizimit të tregut të punës** - kur ndërlihet e drejtën për të marrë përfitime papunësie ose përfitime të sigurimeve sociale me kërkimin aktiv dhe pranimin e vendeve të punës, do të humbasin njerëzit që më parë kanë pasur mundësi të merrnin këto përfitime pa këtë kusht.
- d) **Ulja e ekonomisë joformale** - kjo e bën më të drejtë mjedisin e biznesit për bizneset në ekonominë formale, por disa nga bizneset dhe vendet joformale të punës mund të humbin për shkak se kur të bëhen formal kjo ka kosto më të lartë.
- e) **Zvogëlimi i burokracisë** - kur shkurtoni kohën për të marrë një licencë biznesi nga 2 vjet në 2 muaj, nga kjo duket se do të përfitojnë të gjithë. Por **ata që në ambientin e sotëm të komplikuar tashmë e kanë licencën ose janë në gjendje ta marrin atë më shpejt se të tjerët** - për shkak se janë më të zotët kur është fjala për rregulloret, kanë lidhje më të mira ose janë më të gatshëm të paguajnë ryshfet - do të humbasin këtë përparësi të tyre konkurruese.



PËR CILAT KOSTO DUHET TË BRENGOSEMI DHE SI MUND TË KOMPENSOJMË PALËT E INTERESUARA?

Të gjithë ata që humbin ose që përballen me kosto do të përpiqen të kundërshtojnë reformën, për shembull, përmes përfaqësuesit të tyre në konsultimet me palët e interesuara, **por a duhet të merren parasysh të gjitha ankesat** - dhe si? **Është e qartë, ata që do të humbasin fitimet e tyre ekstra** për shkak se kanë përfituar nga procedurat dhe rregulloret e komplikuar, **nuk duhet të kompensohen**. Por rastet e tjera janë më të vështira dhe mund të ketë arsye të ligjshme për të kompensuar humbësit.

Janë **dy lloje të kompensimeve**:

- **pagesa e drejtpërdrejtë monetare** (d.m.th. disa nga kostot kalojnë nga palët e interesuara tek buxheti)

- **përshtatja e reformës** (d.m.th, zbatimi gradual ose i përshtatur) **ose masat plotësuese** për të zbutur kostot

Këtu janë disa shembuj të kompensimeve të kostos:

Liberalizimi i tregut - pagesa: **një subvencionim çmimi** për familjet e varfra dhe ndoshta edhe për biznesin mikro.

masë plotësuese: **subvencionimi i ristrukturimit** për kompanitë aktuale të mëdha/vendore që do të përballen me një konkurrencë më të fortë.

masë plotësuese: një **program i dedikuar aktiv i tregut të punës** për rikualifikim dhe ri-punësim të personave që do të humbin vendin e punës në kompanitë ekzistuese.

Ekonomia joformale - pagesa: **një lehtësim tatimor ose subvencion** për punëdhënësit që punësojnë formalisht punëtorë joformalë

masë plotësuese: **amnistia tatimore/gjobave** për bizneset që bëhen formale.

Masat e aktivizimit në tregun e punës - përshtatja i reformës: kërkesa për aktivizim **nuk u imponohet njerëzve/grupeve më të cënueshme**, për grupet e tjera kjo fillon të **aplikohet gradualisht**.

E gjithë kjo tingëllon mirë, por **ka kufizime për kompensimet**:

- kompensimet monetare **mund të jetë shumë të kushtueshme për buxhetin**,

- përshtatja e reformave, nëse janë shumë, **mund të dobësoj reformën** dhe ta bëjë atë më pak efektive

CILAT JANË VLERAT DHE KUFIZIMET E KONSULTIMEVE ME PALË TË INTERESUARA?

Shembuj ku konsultimet janë të dobishme:

ekonomia joformale, masat e aktivizimit - disa palë të interesuara, p.sh. OJQ-të që punojnë në fushën e mbrojtjes sociale, disa sindikata - mund të jenë shumë të dobishme për t'ju shpjeguar juve se cilat grupe do të dëmtohen më shumë nga masat dhe për të menduar se si saktësisht mund t'i ndihmoni/ kompensojnë ato.

ristrukturimi (ose ndonjë) subvencion tjetër - palët e interesuara të biznesit mund t'ju ndihmojnë të planifikoni më mirë subvencionimin, në mënyrë që ai vërtet të ndihmojë dhe të funksionojë.

Por nga ana tjetër, **pothuajse të gjitha palët e interesuara do të tentojnë ta ekzagjerojnë rastin e tyre:**

kompanitë e mëdha aktuale në treg - do t'ju paraqesin shifrat e të hyrave të tyre dhe vendeve të humbura të punës për shkak të liberalizimit dhe do të mbivlerësojnë koston.

punësimi joformal - biznesi do të ekzagjerojë koston e punësimit formal krahasuar me atë joformal, dhe do të neglizhojë.

aktivizimin/masat sociale - disa OJQ ose sindikata mund të shohin pothuajse çdokënd si jashtëzakonisht të cenueshëm dhe që dëmtohet shumë nga reforma e propozuar.

Kështu që, **në shumë raste, konsultimet (nëse janë serioze) shndërrohen në negociata**

- ju i paraqisni përfitimet nga reforma, mbase duke i ekzagjeruar përfitimet dhe minimizuar kostot,

- palët e interesuara që i bëjnë kostot e bëjnë pikërisht të kundërtën (ekzagjerojnë koston, minimizojnë përfitimet). Ata mund ta bëjnë këtë edhe sepse duhet tu lënë përshtypje anëtarëve të tyre, ose thjesht nuk u pëlqen qeveria,

- palët e interesuara që do të përfitojnë nga reforma mund të mbështesin argumentet tuaja dhe të japin propozime pozitive për përmirësime

Një tipar tjetër që i bën negociatat të komplikuar është se **jo të gjitha palët e interesuara kanë ndikim të barabartë**, dhe kjo mund të balancojë rezultatin në mënyrë të gabuar. Palët e interesuara dallojnë sa i përket **anëtarëve**, **burimeve** financiare, **kapacitetit** organizativ, **aftësive** avokuese etj. Me siguri ndikimin më të madh e kanë ato që kanë qasje të drejtpërdrejtë **në media, vendimmarrësit politikë** ose **organizatat ndërkombëtare**.

PËRMBLEDHJE

Konsultimet me palët e interesuara **janë të dobishme**, sigurojnë informacione dhe mirëkuptim, dhe mund t'ju ndihmojnë të përmirësoni reformën, d.m.th ta bëni më efektive dhe me kosto më të ulët.

Ato po ashtu mund t'ju ndihmojnë të **balanconi argumentet e palëve të interesuara** që përfitojnë nga reforma kundrejt atyre që bartin kostot.

Megjithatë, **nëse mbizotërojnë interesat e palëve që janë kundër, ato mund të dobësojnë reformën** dhe ta bëjnë atë joefektive.

Sfida për ju është të maksimizoni anët pozitive dhe të minimizoni ato negative - aplikoni kompensime nëse është e nevojshme, por ruani efektivitetin e reformës.

Në realitet, rezultati do të varet,

- nga ajo se sa shumë besoni intimisht në reformë (e hartuar mirë, vërtet sjell përfitime, e nevojshme...), d.m.th pronësinë tuaj mbi reformën
- nga ajo se sa ka mbështetje për reformën nga vendimmarrësit politikë, të cilët në fund të fundit i bartin kostot politike të reformave nëse ato janë jopopullore, nëse kundërshtohen fuqishëm ose thjesht janë jodekuate dhe nuk zbatohen mirë.