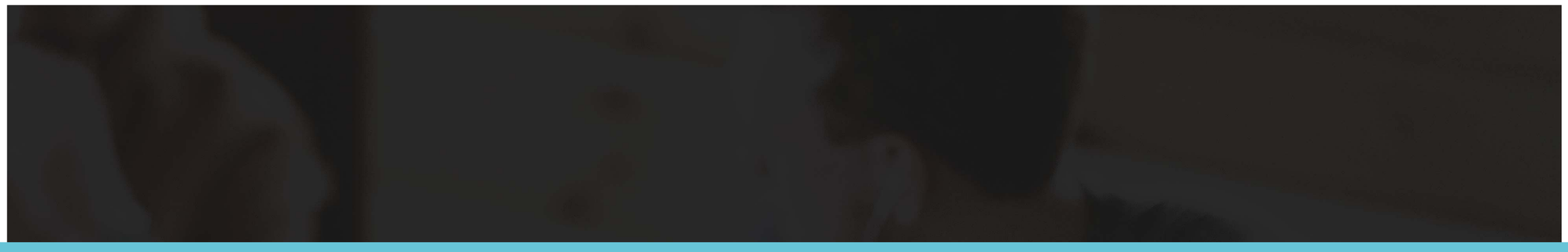
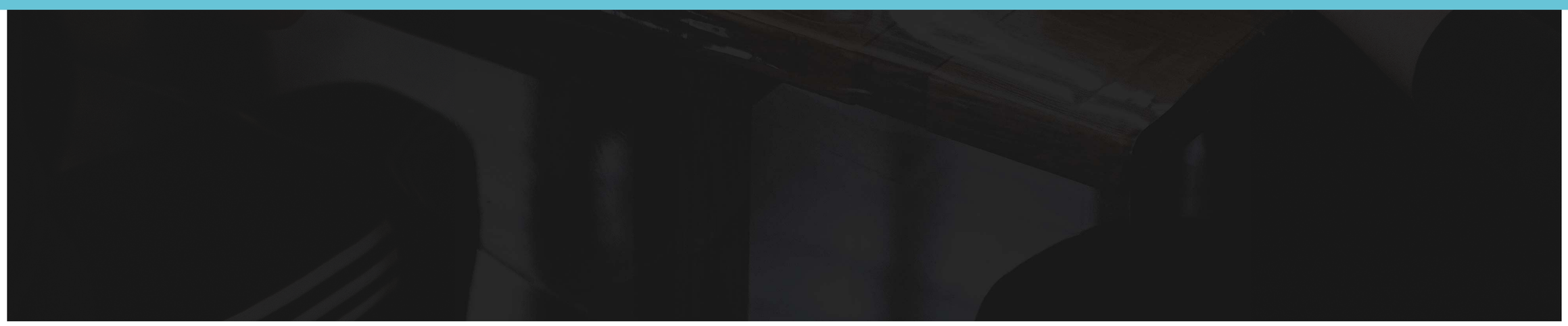


DOKUMENT POLITIKASH

# MEKANIZMA ALTERNATIVË MBËSHTETËS & FINANCIARE PËR SIPËRMARRJET SOCIALE

Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim

Shkurt 2021



## Përgatitur nga: Erila Haska

"Ky dokument politikash është realizuar nga Partnerët Shqipëri për Ndryshim dhe Zhvillim me mbështetjen e Agjencisë Italiane për Bashkëpunim Zhvillimor (AICS) në kuadrin e projektit "RISE-ALB: Rafforzamento dell'Imprenditorialità Sociale in Albania" (AID 011864) i zbatuar nga ENGIM Internazionale.
Informacioni dhe pikëpamjet e shprehura në këtë raport janë të autorëve dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht qëndrimin zyrtar të Agjencisë Italiane e Bashkëpunimit për Zhvillim.
As institucionet, as organet e Agjencisë Italiane për Bashkëpunim Zhvillimor, dhe as ndonjë person që vepron në emër të tyre, nuk mund të mbahen përgjegjës për asnjë përdorim të informacionit që përmban ky dokument politikash."

## Grafika dhe Faqosja: Maris Selamaj

# Abstrakt

*Bazuar në gjetjet e nxjerra nga studimi bazë "Karakteristikat dhe Sfidat e Sipërmarrjeve Sociale në Shqipëri", sipërmarrjet sociale në Shqipëri kanë mungesë njohurish të të bërit biznes si dhe mbi mekanizma financiarë duke qënë se gjenerojnë të ardhura vetëm nga burime tradicionale fondesh si grantet.*

*Ky dokument politikash synon të tërheqë vëmendjen ndaj mekanizmave premtues mbështetës dhe financiarë, të cilët mund të ndihmojnë start-upet dhe sipërmarrjet sociale në fazat e tyre të para, që të konkurrojnë në treg dhe të jenë të qëndrueshme.*

*Dokumenti përshkruan karakteristikat e inkubatorëve të biznesit, akseleratorëve, engjëjve të biznesit dhe fondeve të kapitalit sipërmarrës si mekanizmat më të spikatur që përdoren në ditët e sotme. Këtu shpjeghet se si funksionojnë këto mekanizma, çfarë ofrojnë, ndryshimet midis tyre dhe rolin e tyre në lidhje me sipërmarrjet sociale. Gjithashtu paraqet disa rekomandime politikash të bazuara në praktikat më të mira evropiane që adresojnë vendimmarrësit dhe sipërmarrjet sociale në mënyrë që të krijohet një ekosistem mundësues për këto mekanizma.*

# Table of Contents

**Abstrakt** ... 3

**Hyrje** ... 5

**Mekanizma Alternativë Mbështetës dhe Financiarë** ... 8

**Inkubatorët dhe Akseleratorët e Biznesit** ... 8
Çfarë janë Inkubatorët e Biznesit ... 8
Si Funksionojnë Inkubatorët e Biznesit ... 9
Cfarë janë Akseleratorët e Biznesit ... 10
Si Funksionojnë Akseleratorët e Biznesit ... 11

**Dallimet midis Inkubatorëve dhe Akseleratorëve të Biznesit** ... 11

**Roli i Inkubatorëve dhe Akseleratorëve tek Sipërmarrjet Sociale** ... 13

**Rekomandime Politikash për Zhvillimin e Inkubatorëve dhe Akseleratorëve të Biznesit** ... 13

**Engjëjt e Biznesit dhe Kapitali Sipërmarrës** ...14
Çfarë janë Engjëjt e Biznesit ... 14
Si Funksionojnë Engjëjt e Biznesit ... 15
Çfarë është Kapitali Sipërmarrës ... 16
Si Funksionon Kapitali Sipërmarrës ... 17

**Dallimet midis Engjëjve të Biznesit dhe Kapitalit Sipërmarrës** ... 18

**Roli i Engjëjve të Biznesit dhe Kapitalit Sipërmarrës tek Sipërmarrjet Sociale** ... 20

**Rekomandime Politikash në lidhje me Engjëjt e Biznesit dhe Kapitalin Sipërmarrës** ... 21

**Referencat** ... 23

# Hyrje

Aksesi në mekanizmat financiarë është një sfidë e vazhdueshme për sipërmarrjet sociale. Duke marrë në konsideratë misionin social dhe llojin e klientëve apo përfituesve të cilëve u shërbejnë sipërmarrjet sociale, e bën aksesin në fonde mjaft të vështirë. Investitorët nuk i konsiderojnë këto sipërmarrje mjaftueshëm tërheqëse sepse paraqesin një risk të lartë dhe kthim më të ulët në normat e investimit (European Commission, 2020).

Koncepti më i diskutuar në ditët e sotme lidhur me investimet në sipërmarrjet sociale janë skemat e **investimit me impakt social**. Këto lloj skemash investimi synojnë të krijojnë një impakt të dobishëm dhe të matshëm social dhe mjedisor përveç përfitimit financiar. Skemat e investimit me impakt mund të aplikohen si në tregjet në zhvillim ashtu edhe në ato të zhvilluara dhe synojnë kthim më të ulët ose sa norma e tregut, në varësi të objektivave strategjikë të investitorëve. Në përgjithësi, kapitali investohet në sektorë kyç duke filluar nga bujqësia e qëndrueshme, energjia e rinovueshme, mikrofinanca e deri te shërbimet themelore të përballueshme dhe të arritshme siç janë strehimi, kujdesi shëndetësor dhe arsimi. Madhësia e tregut global të skemave të investimit me impakt është rreth 715 miliardë dollarë (Hand, Dithrich, Sunderji, & Nova, 2020).

Skemat e investimit me impakt realizohen në sektorë të ndryshëm. Individë të pasur, fondacionet, fondet e pensionit, investitorët institucionalë dhe fondet e kapitalit sipërmarrës social që investojnë kapital direkt në sipërmarrjet sociale (d.m.th., Acumen Fund, Bridges Ventures) apo obligacione me impakt social janë investime me impakt social. Përfituesit e kapitalit mund të jenë entitete fitimprurëse dhe jofitimprurëse për sa kohë që ata mund të gjenerojnë një kthim financiar (UNDP, 2016, p. 1).

Zakonisht, sipërmarrësit, përfshirë sipërmarrësit socialë, përdorin kursimet ose huatë nga të afërmit e tyre si kapital fillestar për të filluar një sipërmarrje. Bankat dhe investitorët e tjerë privatë kanë tendencë të hezitojnë të japin hua ose kapital për sipërmarrjet sociale (SS) veçanërisht në fazat e tyre të para (Carpenter & Lauritzen, 2016, p. 5). Themeluesi i Social Venture Fund, Weber *(2012)* shprehet se "*Nëse sipërmarrësit varen nga dhurimet, ata do të ulin efiçencën; zgjerimi real fillon vetëm duke përthithur investim*".

Lidhur me zgjerimin e sipërmarrjeve sociale, burime të tjera të financimit janë gjithashtu të dobishme si crowdfunding, konkurset, bursat, inkubatorët e biznesit dhe akseleratorët. Engjëjt e biznesit dhe kapitali sipërmarrës duket se janë burime të përshtatshme në fazat kur SS-të kërkojnë fonde për t'u shkallëzuar. Më poshtë paraqiten disa burimeve kryesore financimi, të përshtatshme për sipërmarrjet sociale në faza të ndryshme të ciklit të tyre të biznesit.

**Crowdfunding** është një burim i ri financimi që lidhet me thirrjet e hapura drejtuar publikut, nëpërmjet internetit dhe që synon të financojë projekte përmes kontributeve financiare në këmbim të një shpërblimi, produkti, huaje ose investimi. Llojet më të njohura, të cilat mund të përdoren nga sipërmarrjet sociale janë

janë të bazuara në shpërblime, ku financuesit, të quajtur "mbështetës", mbështesin fushatën dhe marrin një produkt në këmbim. Një lloj tjetër është crowdfunding me bazë kapitalin, ku investitorët marrin aksione të kompanive në këmbim të investimit të kapitalit të tyre. Një lloj tjetër është crowdfunding i bazuar në huadhënie, ku mbështetës të ndryshëm japin fonde në formë huaje, të cilën sipërmarrja supozohet ta shlyejë me interes (European Commission, 2015). Statistikat e ndryshme tregojnë potencialin e madh të crowdfunding, ku crowdfunding i bazuar në dhurim dhe shpërblim ka arritur në rreth 5.5 miliardë dollarë; crowdfunding i bazuar në kapital dhe në hua arrin përkatësisht 2.5 miliard dollarë dhe 25 miliard dollarë (Fundly, 2020).

**Konkurset** janë programe, të cilat po rriten në mënyrë eksponenciale me rritjen e sipërmarrjes sociale. Këto programe zakonisht organizohen nga organizata jofitimprurëse, universitete, etj., të cilat ofrojnë burime dhe mbështetje për start-upet për t'u rritur dhe për të realizuar idetë e tyre. Në përgjithësi, konkurset funksionojnë në bazë të një procesi aplikimi dhe përzgjedhjeje, i cili nganjëherë shoqërohet me financim ose jo. Hult Prize është një nga konkurset më të njohura për sipërmarrësit socialë kushtuar studentëve që marrin përsipër të adresojnë një sfidë emergjente lidhur me një treg të madh. Çmimi final prej 1 milion dollarë i jepet një ekipi fitues (Acumen Academy, 2019).

**Inkubatorët e biznesit** janë struktura mbështetëse, të cilat mbështesin sipërmarrësit në idetë e tyre konceptuale dhe zhvillimin e tyre. Qëllimi kryesor është të rrisin shanset e suksesit për të gjitha idetë e biznesit (Bruneel, Ratinho, Clarysse, & Groen, 2012).

**Akseleratorët e biznesit** ofrojnë mbështetje për sipërmarrësit, të cilat përshpejtojnë procesin e krijimit të biznesit dhe investojnë kapital në start-upe, të cilat paraqesin potencial të lartë. Akseleratorët e biznesit konsiderohen të ndryshëm nga inkubatorët e biznesit, edhe pse këto struktura kanë shumë ngjashmëri (European Commission, 2019).

**Engjëjt e biznesit** janë individë privatë, zakonisht me një pasuri të konsiderueshme dhe përvojë të gjatë biznesi, që investojnë direkt një pjesë të pasurisë së tyre në start-upe me potencial (European Commission, 2017).

**Fond i kapitalit sipërmarrës** është një formë e kapitalit privat që zakonisht ofrohet në shuma të mëdha për start-upet që shfaqin potencial zgjerimi. Kapitali sipërmarrës sigurohet nga investitorë të pasur, banka investimi dhe çdo institucion tjetër financiar. Investimi financiar nganjëherë shoqërohet me ekspertizë teknike dhe menaxheriale (Chen & Scott, 2020).

**Kapitali sipërmarrës social** funksionon si kapitali tradicional sipërmarrës, por në krahasim me këtë të fundit, ky është i destinuar për sipërmarrjet sociale. Ky lloj i kapitalit investohet në kompani, të cilat gjenerojnë impakt mjedisor ose social përveç kthimit financiar (Luenendonk, 2018).

Një mekanizëm tjetër financiar me rëndësi për start-upet është **financimi përmes huasë**. Sipërmarrësi duhet të paguajë shumën e plotë plus interesin e akumuluar për periudhën përkatëse. Ekzistojnë dy lloje bankash të përfshira në financimin e sipërmarrjeve sociale. Një grup përfaqëson *bankat tregtare*, të cilat kanë krijuar shërbime për sipërmarrjet sociale (d.m.th., Erste Bank). Grupi i dytë i referohet bankave të njohura si *banka të komunitetit*, banka etike ose banka sociale dhe janë të organizuara në rrjete. Gjithashtu, ka struktura që luajnë rolin e ndërmjetësit midis sipërmarrjeve sociale dhe investitorëve. Modeli i tyre i biznesit zakonisht bazohet në një tarifë. Financing Agency for Social Entrepreneurship dhe ClearlySo janë ndërmjetësuesit kryesorë (European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, 2019).

# Mekanizma Alternativë Mbështetës & Financiarë

Ky seksion paraqet informacion mbi mekanizmat kryesorë mbështetës dhe financiarë për startup-et dhe sipërmarrjet sociale të tilla si inkubatorët e biznesit, akseleratorët, engjëjt e biznesit dhe kapitali sipërmarrës. Çdo seksion shtjellon se si funksionojnë këto mekanizma mbështetës dhe financiarë, çfarë ofrojnë ato, ndryshimet midis tyre, karakteristikat e tyre lidhur me sipërmarrjet sociale, dhe disa rekomandime për politikëbërësit dhe aktorët e tjerë se si të bëhet i mundur zhvillimi i këtyre mekanizmave në Shqipëri.[1]

Aktualisht, është hartuar ligji "Për mbështetjen dhe zhvillimin e Startup-eve Inovative" nga Ministri i Shtetit për Mbrojtjen e Sipërmarrjes. Ligji prezanton për herë të parë koncepte të tilla si inkubatorët, akseleratorët, engjëjt e biznesit dhe fondet e kapitalit sipërmarrës në nivel institucional. Ky është një hap i parë i rëndësishëm, i cili ndoshta do të mundësojë zhvillimin e mëtejshëm të këtyre mekanizmave në Shqipëri.

## Inkubatorët dhe Akseleratorët e Biznesit

### Çfarë janë Inkubatorët e Biznesit?

Sipas përkufizimit tradicional të inkubatorit të biznesit, ai ofron **hapësirë pune për sipërmarrësit** kundrejt një tarife qiraje duke përdorur kushte preferenciale në varësi të industrisë dhe kompanisë (OECD, 1999).

Oferta zakonisht përmban:

- Shërbimet e domosdoshme (energjia elektrike, interneti).
- Akses në shërbimet e specializuara (kontabiliteti).
- Lehtësi dhe pajisje, të cilat ulin kostot shtesë për sipërmarrësit.
- Shërbime të mbështetjes së biznesit (planifikim biznesi, këshilla organizative dhe menaxheriale, trajnime, seminare, konsulencë dhe mentorim, zhvillim biznesi, akses në rrjetet zyrtare dhe joformale, shërbime ligjore). Ndonjëherë këto lloj shërbimesh kanë një tarifë shtesë.

Ekziston edhe e ashtuquajtura qasje modulare, një program që zakonisht ndiqet nga inkubatorët që nuk ofrojnë hapësira. Kjo qasje përfshin shërbime të kombinuara të konsideruara si të nevojshme nga sipërmarrësit, pavarësisht fazës së inkubimit (European Commission, 2019).

[1] Zakonisht, inkubatorët e biznesit, akseleratorët, kapitali sipërmarrës dhe ëngjëjt e biznesit funksionojnë njësoj si për startup-et dhe sipërmarrjet sociale. Kur fokusi është tek sipërmarrjet sociale, vetëm qëllimi i dallon këto struktura nga ato tradicionale.

# Si Funksionojnë Inkubatorët e Biznesit?

Ekzistojnë disa lloje të inkubatorëve të biznesit, të cilët kanë objektiva të ndryshëm ( (Halabisky, 2019):

- **Para-inkubatorët** kanë në fokus fazën para krijimit të start-upit, dhe ofrojnë trajnime, këshilla biznesi, lehtësira të tilla si pajisje dhe hapësirë pune për të mbështetur përsosjen e ideve të biznesit dhe zhvillimin e planeve të biznesit.
- **Inkubatorët akademikë** themelohen nga universitete dhe qendra kërkimore, të cilat ofrojnë udhëzime për idetë e biznesit që propozohen nga studentët ose personeli akademik. Ndonjëherë, këto lloje të inkubatorëve krijohen në bashkëpunim me firmat private.
- **Inkubatorët me qëllim të përgjithshëm** ofrojnë të gjithë paketën e shërbimeve që një inkubator mund të ofrojë duke filluar nga faza para deri në fazën pas inkubimit.
- **Inkubatorët specifikë sektorialë** ofrojnë një tërësi shërbimesh për ata që kanë një ide biznesi brenda një sektori specifik (p.sh, fintech, mjedis, etj.).
- **Hotelet e start-upeve** në mënyrë specifike ofrojnë hapësira fizike në zonat ku është e vështirë dhe e kushtueshme të marrësh me qera hapësira, si dhe sigurojnë workshope dhe rrjetëzim për start-upet, të cilave u shërbejnë.
- **Inkubatorët e korporatave** kanë një fokus të veçantë në shërbimin ndaj kompanive të tyre, dhe qëllimi i tyre është të investojnë në start-upe të reja, të blejnë kapital dhe t'i integrojnë ato në portofolin e korporatave.

Në përgjithësi, inkubatorët e biznesit ofrojnë tre faza të inkubimit (Gerlach & Brem, 2015; European Commission, 2010):

1. **Faza para inkubimit** përbëhet nga dy komponentë kryesorë a) programi para inkubimit dhe b) përzgjedhja e sipërmarrësve qeramarrës**.** Programi i para inkubimit përgatit sipërmarrësit e mundshëm në zhvillimin e ideve të tyre të biznesit dhe modeleve të biznesit për t'i bërë gati ata për vijueshmërinë e inkubimit. Zakonisht, kjo fazë fillon me vlerësimin fillestar të ideve të biznesit, trajnimin mbi sipërmarrjen dhe asistencën individuale. Përzgjedhja e sipërmarrësve qeramarrës bëhet nga një bord menaxherësh me përvojë. Duke marrë parasysh që suksesi i inkubatorëve dhe akseleratorëve varet nga performanca e sipërmarrësve të zgjedhur, ata i nënshtrohen një procesi të hollësishëm, i cili mat qëndrueshmërinë, besueshmërinë dhe zbatueshmërinë e tyre (Lumpkin & Ireland, 1988, p. 76; Merrfield, 1987, p. 281; Peters, Rice, & Sundararajan, 2004, p. 87).

Në kuadër të procesit të përzgjedhjes, ka tre faza:

| Faktorët tërheqës// | Faktori i përshtatshmërisë// | Hyrjay&Rritja// |
|---|---|---|
| ·Potenciali i shitjeve dhe fitimit;<br>·Kufizimet politike dhe sociale;<br>·Potenciali i rritjes,<br>·Analiza e konkurrencës;<br>·Shpërndarja e rrezikut;<br>·Struktura e industrisë | ·Disponueshmëri;<br>·Prodhimi;<br>·Aftësi;<br>·Marketingu dhe shpërndarja,<br>·Mbështetje teknike (disponueshmëria e materialit dhe përbërësve)<br>·Menaxhimi | ·Zgjidhni metodën e hyrjes dhe rritjes |

Burimi: Përshtatur nga Merrifield (1987)

Procesi i përzgjedhjes konsiston në një raund prezantimi kundrejt një grupi personash që ndodhen aty për të financuar start-upin nëse e konsiderojnë premtues (Becker & Gassmann, 2006, pp. 24-25). Aerts et al. (2007, pp. 264-265) nënvizojnë se procesi i shqyrtimit të sipërmarrësve është i ndryshëm nga një kontekst në tjetrin. Për shembull, inkubatorët në SH.B.A. kanë një proces rigoroz shqyrtimi, ndërsa në Evropë shqyrtimi përmban udhëzime të thjeshtuara sepse nuk dëshirojnë të kenë një normë të lartë të dështimit.

2 **Faza kryesore e inkubimit** përfshin një sërë shërbimesh duke filluar nga krijimi i biznesit te rritja e biznesit. Këto programe kanë një seri piketash për të ndihmuar sipërmarrësin të arrijë qëllimet e tij. Në përgjithësi, inkubatorët nuk paraqesin kufizime kohore për këtë fazë, por zakonisht, kjo zgjat deri në katër vjet. Sigurimi i hapësirës për sipërmarrësit qeramarrës është vetëm një nga shërbimet**.** Shërbime të tjera mbështetëse janë:

- Aksesi në financa;
- Trajnim & mentorim;
- Kurse trajnimi;
- Workshope;
- Mundësi rrjetëzimi.

3 **Post-inkubimi** ka të bëjë me fazën kur sipërmarrësit qeramarrës janë konsoliduar dhe do të dalin nga inkubimi. Kjo fazë ndodh pas 3 deri në 5 vjetësh kur kompanitë kanë përdorur hapësirën dhe pajisjet e ofruara nga inkubatori. Kjo fazë përfshin workshope, rrjetëzim dhe mbështetje në lidhje me zgjerimin në tregje të ndryshme dhe inovacionin përgjatë rrugëtimit.

Në procesin e funksionimit të inkubatorëve, ka disa elementë të rëndësishëm (European Commission, 2019):

- *Menaxherët e inkubatorit përcaktojnë objektivat e inkubatorit, hartojnë shërbimet, ndërtojnë dhe mbajnë marrëdhënie me organizata partnere, universitete dhe zgjedhin sipërmarrësit qeramarrës.*
- *Për shkak të të qenit në një komunitet sipërmarrësish, të mësuarit nga kolegët është një nga përparësitë kryesore.*
- *Organizatat dhe institucionet partnere janë të përfshira në ofrimin e shërbimeve mbështetëse. Shpesh, inkubatorët janë të lidhur me universitete dhe kanë përfitime për shkak të mundësisë për të përfshirë në disa procese, studentë, të diplomuar dhe staf akademik.*

## Cfarë janë Akseleratorët e Biznesit?

**Akseleratorët e biznesit** synojnë të avancojnë procesin e krijimit të biznesit dhe t'i përgatisn sipërmarrësit për të përfituar kapital. Akseleratorët janë një strukturë e ngjashme mbështetëse për sipërmarrësit, zakonisht e konsideruar si e dallueshme nga inkubatorët. Qëllimi kryesor i akseleratorëve është **përmirësimi i qëndrueshmërisë financiare** të kompanive.

Shërbimet e ofruara nga akseleratorët sipas Levinsohn (2014) janë:

- Seminare mbi aftësitë e menaxhimit;
- Një program i strukturuar i edukimit të orientuar drejt biznesit;
- Asistencë individuale dhe trajnim intensiv;
- Përfshirja e sipërmarrësve në rrjetet e tyre me investitorë, mentorë dhe klientë;
- Përgatitja për përthithjen e financave në formën e borxhit ose kapitalit. Është e rëndësishme të theksohet se jo të gjithë akseleratorët sigurojnë investim për sipërmarrësit.

Në përgjithësi, shërbimet e ofruara nga akseleratorët janë të përshtatura për nevojat e kompanive. Kohëzgjatja e një programi akselerator biznesi zakonisht zgjat nga tre deri në gjashtë muaj. Akseleratorët e biznesit zakonisht marrin aksione ose % pronësie në start-upet pjesë e programeve të tyre. Sipërmarrësit kalojnë në një proces më selektiv dhe duhet të kenë krijuar ide biznesi që janë testuar me rezultate të konsiderueshme në treg (European Commission, 2019).

## Si Funksionojnë Akseleratorët e Biznesit?

Në nisje të konceptit, shumica e programeve akseleratore u financuan nga firmat e kapitalit sipërmarrës (Bone, Allen, & Haley, 2017). Kohët e fundit, në varësi të misioneve të ndryshme, akseleratorët janë krijuar nga organizata jofitimprurëse, korporata dhe sektori publik. Në mënyrë tipike, programet akseleratore fitimprurëse ofrojnë fonde në këmbim të pronësisë në kompani, zakonisht rreth 5% -10%. Raporti i vitit 2016 zbuloi se 35.5% e akseleratorëve të anketuar ishin jofitimprurës (Gust, 2016).
Procesi i funksionimit si akselerator biznesi përmban disa hapa Miller & Bound (2011, p. 9):

- **Njoftimi** për një program akselerator të ardhshëm që përmban qëllimin dhe afatin e regjistrimit.
- Zakonisht procesi i aplikimit përmban një **formular online**, i cili duhet të plotësohet nga sipërmarrësit.
- **Procesi i përzgjedhjes** përfshin disa kritere të paracaktuara. Në përgjithësi, procesi i përzgjedhjes përdor intervistat me sipërmarrësit për të sqaruar aspekte të ndryshme të sipërmarrjeve të tyre. Një juri ekspertësh ka për detyrë të zgjedhë sipërmarrësit e përzgjedhur. Në përgjithësi, procesi është shumë konkurrues.
- Pas fazës së përzgjedhjes, akseleratorët fillojnë të ofrojnë **shërbimet e tyre** financiare apo mbështetëse për sipërmarrësit. Kur akseleratori nuk plotëson nevojat e sipërmarrësve, ata i lidhin ato me partnerë të tjerë, të cilët mund të ofrojnë burimet e kërkuara nga sipërmarrësit (Cohen, 2013; Miller & Bound, 2011). Pas procesit të përzgjedhjes, sipërmarrësit përfshihen në trajnime intensive.

# Dallimet midis Inkubatorëve dhe Akseleratorëve të Biznesit

Shpesh njerëzit i ngatërrojnë këto dy struktura me njëra-tjetrën. Sidoqoftë, është e rëndësishme të pranohet se është e vështirë të dallosh këto struktura në veçanti me shfaqjen e inkubatorëve virtualë që përqendrohen vetëm në ofrimin e shërbimeve të ngjashme me akseleratorët. (Nchang & Rudnik, 2018). Tabela 1 paraqet ndryshimet kryesore ndërmjet këtyre dy strukturave:

*Tabela 1: Krahasimi midis Inkubatorëve dhe Akseleratorëve*

| Karakteristikat | Inkubatorët e Biznesit | Akseleratorët e Biznesit |
|---|---|---|
| Statusi Ligjor | Kryesisht jo fitimprurës | Kryesisht fitimprurës |
| Qëllimi | Mbështetja e krijimit dhe zhvillimit të biznesit | Përshpejtimi i rritjes së biznesit |
| Profili i Menaxherit | Kryesisht profesionistë dhe akademikë | Kryesisht sipërmarrës ose engjëj biznesi |
| Profili i Menaxherit | • Sigurimi i hapësirës.<br>• Paketa standarde e shërbimeve:<br>• Trajnim mbi sipërmarrjen.<br>• Këshillim minimal mbi modelin e biznesit dhe planin fillestar të biznesit.<br>• Aksesi në financa: Grantet ose kapitali fillestar, fondet publike.Mbështetja menaxheriale (p.sh. funksione si kontabiliteti). | Zakonisht, shërbimet u përshtaten nevojave të sipërmarrjes.<br>Seminare: Aftësi menaxheriale.<br>Mentorimi: Përqëndruar në strategjitë e rritjes.<br>Aksesi në financa: Borxh ose kapital. |
| Rrjetëzimi | Rrallë me investitorë | Me investitorë dhe klientë |
| Kohëzgjatja e Programit | 3-5 vjet | 3-6 muaj |
| Përzgjedhja e Sipërmarrësve | Procesi në vazhdim dhe përzgjedhja bëhet në përputhje me kriteret e vendosura nga inkubatori, procesi jo konkurrues. | Përmes një procesi përzgjedhës e konkurrues me thirrje të hapura. |
| Kategoria e synuar | Faza konceptuale dhe start-up (ide, kompani) | Pas fazës së start-up (vetëm kompanitë). |
| Fokusi i ekipit | Zakonisht nuk ka punonjës; Pak përvojë. | Zakonisht 1 ose 2 punonjës; Me përvojë. |
| Modeli I Biznesit | Shpenzimet operative mbulohen kryesisht nga tarifat e qirasë të mbledhura. | Shoqërohet me fonde të kapitalit privat (në SHBA.) ose një përzierje të investitorëve privatë dhe publikë (në Evropë). |

Burimi: Përshtatur nga Cohen (2013), Hathaway (2016), Casasnovas & Bruno (2013), Madaleno, Overman, & Waigths (2018), Torun (2016, p. 8)

Pavarësisht ndryshimeve, inkubatorët dhe akseleratorët kanë disa **ngjashmëri**. Të dy strukturat ofrojnë shërbime të ngjashme për sipërmarrësit, të tilla si ofrimi ose rrjetëzimi me financues, edukimi, trajnimet, mentorimi dhe rrjetëzimi (Cohen, 2013, pp. 19-21; Torun, 2016, p. 8).

# Roli i Inkubatorëve dhe Akseleratorëve tek Sipërmarrjet Sociale

Inkubatorët dhe Akseleratorët, me një fokus specifik mbi sipërmarrjet sociale, janë relativisht të rinj dhe të paktë krahasuar me inkubatorët dhe akseleratorët e biznesit, pasi sipërmarrja sociale është ende në fazë zhvillimi. Sidoqoftë, inkubatorët dhe akseleratorët socialë kanë një rëndësi të madhe në edukimin e sipërmarrjeve sociale. Shpesh, sipërmarrjet sociale nuk kanë njohuri as nga aspekti i biznesit dhe as nga ai social. Edhe në rastet kur sipërmarrjet sociale kanë një formim të caktuar, ka ende veçori për t'u qartësuar lidhur me sipërmarrjet sociale, për t'i bërë ato të qendrueshme (Nchang & Rudnik, 2018).

Për sa i përket **edukimit**, temat kryesore në të cilat përqendrohen këto struktura janë: modeli i biznesit, burimet e financimit, ndikimi social, marrëdhëniet me palë të ndryshme të interesit, të cilat janë më të shumta në krahasim me sipërmarrjet konvencionale dhe prokurimet publike. Mësimi i terminologjisë dhe filozofisë së sipërmarrjes sociale është një tjetër vlerë e shtuar e këtyre strukturave duke marrë në konsideratë llojet e ndryshme të aktorëve me të cilët bashkëpunojnë. Nga ana tjetër, trajnimi mbi investimet është shumë i rëndësishëm sepse kthimi i investimit (ROI) nuk është i njëjtë si me sipërmarrjet tradicionale. Investitorët (zakonisht të quajtur "investitorë në impakt") të cilët dëshirojnë të bashkëpunojnë me sipërmarrjet sociale ka më shumë të ngjarë të synojnë impakt social sesa thjesht fitim. Matja e impaktit social është gjithashtu një temë thelbësore e edukimit nga inkubatorët dhe akseleratorët (Nchang & Rudnik, 2018).

Përveç edukimit, shërbime të tjera si trajnimet, ndarja e njohurive me sipërmarrje sociale të tjera, lidhja me investitorë, bashki dhe ofrimi i hapësirave ofrohen për sipërmarrjet sociale nga këto struktura.

# Rekomandime Politikash për Zhvillimin e Inkubatorëve dhe Akseleratorëve të Biznesit

Edhe pse në Shqipëri ka disa programe ad-hoc që kanë tiparet e inkubatorëve dhe akseleratorëve, përsëri Shqipëria ka mbetur prapa vendeve të tjera në këtë drejtim. Politikëbërësit duhet të hartojnë disa politika fillestare që të krijojnë një mjedis mundësues për fillesat e strukturave të reja dhe zhvillimin e atyre ekzistuese, veçanërisht ato të cilat kanë një fokus të veçantë në sipërmarrjet sociale. Institucione si Ministria e Financave dhe Ekonomise, Ministri i Shtetit për Mbrotjen e Sipërmarrjes dhe Ministria e Shëndetësisë dhe Mbrojtjes Sociale përgjegjëse për implementimin e ligjit “Për Ndërmarrjet Sociale në Republikën e Shqipërisë” duhet të marrin në konsideratë alternativën e ofrimit të incentivave dhe mbështetjes për inkubatorët dhe akseleratorët. Pavarësisht se draft-ligji “Për mbështetjen dhe zhvillimin e Start-upeve Inovative” e përmend mbështetjen e inkubatorëve dhe akseleratorëve, ende nuk e qartëson sesi do të materializohet kjo mbështetje.

- **Së pari**, qasja më e mirë është të mbështeten financiarisht subjekte fitimprurëse ose jofitimprurëse, të cilat kanë ose do të krijojnë një inkubator ose akselerator, i cili gjithashtu mbështet sipërmarrjet sociale. Kjo qasje është e dobishme sepse këto entitete kanë më shumë njohuri dhe përvojë në menaxhimin e programeve të tilla, si dhe janë më të lidhura me komunitetet përkatëse. Sigurisht, këto entitete duhet të përmbushin disa kritere dhe të prodhojnë rezultate në drejtim të stimulimit të sipërmarrjes së të rinjve, punësimit të grupeve të margjinalizuara dhe sipërmarrjeve sociale, të cilat po sjellin një ndryshim në komunitetet e tyre.
- **Së dyti**, shteti mund të ngrejë inkubatorë apo akseleratorë me fokus në sipërmarrjet sociale. Kjo qasje është pak e diskutueshme pasi nuk është e lehtë për institucionet publike të menaxhojnë programe me qasje sipërmarrëse.
- **Së treti,** mund të jetë një qasje hibride, ku pushteti qendror dhe lokal mund të ofrojë hapësira publike, të pashfrytëzuara dhe të aksesueshme për subjektet private (përfshirë organizatat jofitimprurëse), të cilat kanë një inkubator ose akselerator me kushtin për të krijuar një program specifik për sipërmarrjet sociale. Incentiva të tjera si përjashtimi nga taksat vendore mund të ofrohen nga bashkitë për inkubatorët dhe akseleratorët që i shërbejnë sipërmarrjeve sociale.
- Duke marrë në konsideratë sfidat që sipërmarrjet sociale hasin, inkubatorët dhe akseleratorët mund të ofrojnë mentorim dhe trajnime për çështje si mendësia e biznesit, matja e impaktit social & raportimi i tij, dhe marketingu & shitjet. Nga ana tjetër, inkubatorët mund të ofrojnë asistencë për ndërmarrje sociale potenciale me qëllim përmbushjen e kritereve të kërkuara nga ligji për të marrë statusin e ndërmarrjes sociale..

# Engjëjt e Biznesit dhe Kapitali Sipërmarrës

## Çfarë janë Engjëjt e Biznesit?

**Engjëjt e biznesit (EB)** janë individë që zotërojnë një përvojë të konsiderueshme biznesi, të cilët investojnë asetet e tyre në ide biznesi ose start-upe në fazat e hershme. Investimet zakonisht janë me nivel të lartë risku, shoqëruar me norma të larta kthimi (Bauer-Leeb & Lundqvist, 2011). Engjëjt e biznesit u mundësojnë kompanive në fazat e tyre të hershme të zhvillojnë produkte / shërbime dhe të rishikojnë strategjitë e tyre për të përmirësuar ofertën e tyre. Engjëjt e biznesit u ofrojnë këtyre kompanive jo vetëm burime financiare, por edhe përvojën e tyre të menaxhimit, rrjetëzim dhe ekspertizë.

Engjëjt e biznesit janë në fazat e tyre të hershme të zhvillimit në vendet e Evropës Qëndrore dhe Lindore. Vende të tilla si Britania e Madhe, Gjermania dhe Franca përbëjnë tregun më të zhvilluar në Evropë në lidhje me engjëjt e biznesit (European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, 2019).

Bazuar në të dhënat e gjeneruara nga Shoqata Evropiane e Tregtisë për Engjëjt e Biznesit (EBAN), ka 337,500 investitorë, të cilët kanë bërë 39,990 investime gjatë vitit 2017. Investimi mesatar i kryer nga një engjëll biznesi është 25,400 Euro (EBAN, 2017).

Për sa i përket sektorëve, engjëjt e biznesit kanë investuar në TIK (32%), bioteknologji dhe shkencat e jetës (10%) dhe teknologjinë lëvizëse (10%) (European Commission, 2015). Sipas Fondit të Engjëjve Evropianë (EAF), engjëjt e biznesit investojnë në sektorin e TIK (65%), shkencat e jetës (14%) dhe 21% në industri të tilla si prodhimi, shërbimet, transporti dhe sektori financiar. Engjëjt e biznesit, pjesë e EAF, në përgjithësi, investojnë më pak se 200,000 Euro (European Investment Fund, 2020).

Investimet e engjëjve të biznesit datojnë shumë shekuj më parë, por në ditët e sotme, koncepti po lulëzon jo vetëm në SHBA dhe Evropë, por edhe në rajone të tjera. Ata bëjnë investime në mënyrë më të organizuar përmes rrjeteve të engjëjve të biznesit (World Business Angels Forum, 2020).

## Si Funksionojnë Engjëjt e Biznesit?

Ekzistojnë dy mënyra investimi: a) individualisht; b) përmes një sindikatë (rrjet) ku një engjëll biznesi ka rol kryesor (European Commission, 2017).

**Rrjeti i engjëjve të biznesit** konsiderohet si një organizatë, e cila bën ndërmjetësin midis sipërmarrësve dhe engjëjve të biznesit. Numri i rrjeteve të engjëjve të biznesit (BAN) po rritet me 17% në vit në Evropë. Rrjetet e engjëjve të biznesit operojnë si organizata jofitimprurëse ose kompani private. Zakonisht, këto janë nisma private, të cilat mund të mbështeten nga shteti për të mundësuar investime. Përgjithësisht, investitorët nuk investojnë vetëm, por bashkohen me engjëj të tjerë të biznesit dhe investojnë në një start-up. Rrjetet e engjëjve të biznesit kanë përparësi të tilla si shpërndarja e riskut, ndarja e njohurive dhe mundësia për të përshkallëzuar investimet përmes bashkimit të kapitalit (European Commission, 2015).

Një formë tjetër është **mekanizmi i bashkë-investimeve**, i cili është një partneritet publik-privat i rregulluar midis organeve publike dhe engjëjve të biznesit për të mbushur një boshllëk në tregun financiar. Këto mekanizma ulin risqet financiare dhe politike (European Commission, 2015).

Në përgjithësi, engjëjt e biznesit investojnë në sektorë ku ata kanë përvojë të konsiderueshme ose njohuri teknike. Zakonisht, ata marrin vendime bazuar në kontaktet e tyre, gjë që i bën ndonjëherë të bëjnë investime të lokalizuara (Harrison, Mason, & Robson, 2010). Studiuesit kanë zbuluar se engjëjt e biznesit preferojnë të investojnë në (Kraemer-Eis, 2011; Morrissette, 2007; Berchicci, 2011):

- Kompanitë e vendosura pranë tyre në terma vendndodhje pa preferenca sektoriale.
- Kompanitë që janë të vendosura në destinacione larg vendndodhjes së engjëllit të biznesit dhe operojnë në industri ku engjëjt e biznesit kanë eksperiencë për shkak të investimeve të mëparshme.

Në përgjithësi, engjëjt e biznesit kanë disa karakteristika, të tilla si (European Investment Fund, 2020):

- Investojnë shuma të vogla financiare.
- Përqendrohen në financimin e ndërmarrjeve të vogla dhe të mesme (NMV) dhe atyre në faza të hershme.
- Engjëjt e biznesit zakonisht janë proaktiv në kompanitë në të cilat investojnë.
- Engjëjt e biznesit femra janë të nënpërfaqësuara në ekosistem. Programet që përqendrohen te engjëjt e biznesit me përvojë indirekt duhet të kontribuojnë në hendekun gjinor pasi nuk stimulojnë investitoret gra.

Modeli i funksionimit të engjëjve të biznesit ndryshon nga lloji i entitetit, por procesi i investimit në përgjithësi përfshin disa hapa (European Commission, 2015):

- **Kërkimi për mundësi investimi nga burime të ndryshme** – si rrjetet e engjëjve të biznesit, fondet e kapitalit sipërmarrës, forume investimesh, universitete, inkubatorë, platforma, etj.
- **Faza e përzgjedhjes** – Përzgjedhja e kompanive për shqyrtim duke vlerësuar planin e biznesit, intervistimin e ekipit, etj.
- **Faza e prezantimit -** Sipërmarrësit janë të ftuar të prezantojnë kompaninë e tyre përpara engjëjve të biznesit gjatë një seance 15 minutëshe. Engjëjt e biznesit ofrojnë feedback që tregon përshtypjet e tyre dhe hapat e ardhshëm.
- **Procesi i verifikimit -** Kompanitë që kanë kaluar hapin e mësipërm kalojnë përmes një shqyrtimi të hollësishëm të çdo aspekti të planit të biznesit, aspekteve ligjore, sistemeve, etj.
- **Mekanizmat e investimeve -** Engjëjt e biznesit zgjedhin llojin e investimit pasi marrin në konsideratë detyrimet dhe incentivat tatimore.
- **Faza e negociatave** – Engjëjt e Biznesit dhe sipërmarrësit ulen dhe negociojnë për kushtet e investimeve, detyrimet dhe përgjegjësitë e njëri-tjetrit.

## Çfarë është Kapitali Sipërmarrës?

**Kapitali Sipërmarrës** (KS) është një formë e investimeve në kapital e destinuar për kompanitë, të cilat dëshirojnë të zgjerohen, të rriten me shpejtësi dhe të hyjnë në tregje të reja. Ky lloj financimi është thelbësor veçanërisht për kompanitë inovative që të lulëzojnë në treg (European Commission, 2020).

**Fondi i kapitalit sipërmarrës** është një grup fondesh investimi, një instrument i krijuar për të menaxhuar paratë e investitorëve të cilët kërkojnë të blejnë aksione në start-upe dhe kompani premtuese me potencial rritjeje. **Firmat e kapitalit sipërmarrës** dhe kapitalistët sipërmarrës grumbullojnë para nga individë të pasur, kompani që kërkojnë investime dhe fonde të tjera kapitali sipërmarrës dhe i investojnë këto para në start-upe, zakonisht të quajtura si kompani të mbështetura me fonde kapitali sipërmarrës (Chen & Scott, 2020). Firmat e kapitalit sipërmarrës, si një nëngrup i kapitalit privat, u ngarkojnë bizneseve në të cilat investojnë një normë më të lartë interesi sesa huadhënësit tradicionalë për shkak të riskut më të lartë të investimit (FundingPost, 2020). Ekzistojnë disa shoqata dhe sindikata, të tilla si Shoqata Kombëtare e Kapitalit Sipërmarrës (NVCA), e cila është një organizatë e përbërë nga disa firma të kapitalit sipërmarrës të përqëndruara në financimin e sipërmarrjeve inovative (Chen & Scott, 2020).

Zakonisht, ky lloj investimi mund të jetë i rrezikshëm, por u siguron investitorëve shkallë të lartë të kthimit të investimit. Start-upet, të cilat nuk zotërojnë kapital ose nuk kanë akses në hua bankare dhe instrumente të tjerë borxhi, e konsiderojnë kapitalin sipërmarrës një burim thelbësor të përthithjes së kapitalit. Investitorët përfitojnë aksione pronësie në kompanitë tek të cilat ata investojnë kapital dhe si pasojë kanë fuqi të caktuara vendimmarrëse (Chen & Scott, 2020):

- **Individët** me një vlerë të konsiderueshme pasurie, **firmat e kapitalit sipërmarrës** sigurojnë kapital sipërmarrës për ndërmarrjet e vogla dhe të mesme dhe start-upe në industri të reja.

- Kapitali sipërmarrës sigurohet **në faza të ndryshme të evolimit të kompanive**, të tilla si faza konceptuale, faza fillestare ose faza e zgjerimit. Sidoqoftë, krahasuar me firmat e tjera të kapitalit privat që priren të investojnë në kompani më të konsoliduara, kapitali sipërmarrës është ende i përqendruar më shumë në kompanitë e reja që kërkojnë investime thelbësore.
- Firmat e kapitalit sipërmarrës priren të investojnë në kompani me **menaxhim të strukturuar**, një **plan biznesi të plotë** dhe të zhvilluar mirë si dhe kompani, që paraqesin fakte të sakta të një rritjeje të mundshme. Përveç kësaj, kapitalistët sipërmarrës janë më të prirur të investojnë në industri të njohura për ta, ose në ato në të cilat ata mund të kenë ekspertizë të caktuar.
- Në përgjithësi, kapitalistët sipërmarrës kanë **ekspertizë** në administrimin e biznesit, analiza të kapitalit, ose kompetenca në një pjesë specifike të industrisë në fokus të firmës.
- Firmat e kapitalit sipërmarrës administrojnë fondet që vijnë nga një **larmi burimesh**, të tilla si fondet e pensioneve private dhe publike, fondet e dhurimeve, fondacionet, korporatat dhe individët e pasur (Business News Daily, 2020).

Sipas Invest Europe (2020), investimet në kapitalin sipërmarrës u dyfishuan krahasuar me tre vjet më parë dhe rreth 4700 kompani u mbështetën në vitin 2019. Investimet në start-upe arritën në 6 miliardë Euro që përbëjnë 56% të kapitalit total sipërmarrës. Sektorët kryesorë, të cilët përthithin investimet e kapitalit sipërmarrës, ishin TIK (50%), bioteknologjia dhe kujdesi shëndetësor (24%), dhe mallrat dhe shërbimet e konsumit (8%).

Burimi kryesor që kapitali sipërmarrës ofron është paraja, por ato ndihmojnë start-upet/ kompanitë duke dhënë dhe mentorim, transferim njohurish, sigurimin e kontakteve nga rrjeti i tyre, përmirësimin e aftësive të tyre me punonjësit dhe mbajtjen e llogarive. KS-të e besueshme përmirësojnë imazhin e kompanive tek të cilat investojnë si dhe rrisin produktivitetin e tyre duke i nxitur ato për të arritur rezultatet e parashikuara (Stuart, 2013).

## Si Funksionon Kapitali Sipërmarrës?

Ekzistojnë disa hapa për kompanitë, të cilat kërkojnë kapital sipëmarrës (Chen & Scott, 2020):

- Së pari, start-upet ose kompanitë duhet të paraqesin **një plan biznesi të zhvilluar mirë** tek një firmë e kapitalit sipërmarrës ose një investitor.
- Kur firma e kapitalit sipërmarrës ose investitori gjen aplikantin që u intereson, ata kryejnë një **hetim të hollësishëm** lidhur me modelin e biznesit, produktet / shërbimet, sistemet, menaxhimin, operacionet dhe historinë.
- Pas shqyrtimit të hollësishëm, firma e kapitalit sipërmarrës do të **investojë kapitalin** në këmbim të aksioneve në kompani. Fondet mund të shpërndahen në dy mënyra, të gjitha menjëherë, ose të disbursohen në disa faza.
- Më pas firma ose investitori merr një **rol proaktiv** në kompaninë e financuar, duke trajnuar dhe monitoruar progresin e kompanisë përmes një sërë treguesish përpara se të disbursojnë fonde shtesë.
- Firma e kapitalit sipërmarrës **dalin** zakonisht nga investimi pas 4-6 vjetësh pasi është bërë investimi i parë, duke nisur një bashkim, blerje ose ofertë publike në bursë.

**Firmat e kapitalit sipërmarrës** kanë një profil specifik investimi. Profili i tyre detajon llojin e bizneseve tek të cilat firma përqendron investimet (FundingPost, 2020).
Zakonisht, struktura e një firme KS përbëhet nga (Bacior, 2019):

- **Partnerë të përgjithshëm** – personat e ngarkuar me menaxhimin e fondit të KS-së dhe marrëdhëniet midis partnerëve të limituar dhe firmës, si dhe janë përgjegjës për marrjen e vendimeve për investimet.
- **Partnerë të limituar** – individë, kompani, organizata, të cilët sigurojnë fondet për investim.
- **Partnerë sipërmarrës -** raportojnë tek partnerët e përgjithshëm dhe drejtojnë operacionet brenda firmës, siç është kryerja e tërë procesit të gjetjes së star-tupeve dhe kompanive dhe punojnë drejtpërdrejt me ta për të përmbushur qëllimet.
- **Drejtorët** janë në hierarki poshtë partnerëve dhe punojnë për t'i ndihmuar ata të mbyllin marrëveshjet. Shpesh punojnë drejtpërdrejt me kompani të financuara për çështje specifike dhe operacionale.
- **Specialistët** punojnë në terren për të kryer analiza financiare, vlerësime, rishikime të kontratave dhe asistencë në realizimin e marrëveshjeve të investimit dhe menaxhimin e fondeve.

Modeli i biznesit i firmave të kapitalit sipërmarrës bazohet në tarifat e menaxhimit dhe interesin e mbajtur. Tarifat e menaxhimit llogariten bazuar në një përqindje të kapitalit të bashkuar në fond, zakonisht 2-2.5%. Interesi i mbajtur është një pjesë e fitimeve të paguara për firmat e kapitalit sipërmarrës kur investimet rezultojnë me sukses. Interesi i mbajtur zakonisht është 20-25% e fitimeve, nga të cilat 20% u përkasin partnerëve të përgjithshëm dhe 80% partnerëve të limituar (Startupxplore, 2017).

# Dallimet midis Engjëjve të Biznesit dhe Kapitalit Sipërmarrës

Përveç faktit që të dyja janë forma të financimit të kapitalit, të cilat ndajnë ngjashmëri, engjëjt e biznesit dhe kapitalistët sipërmarrës kanë dallime të caktuara:

*Tabela 2: Krahasimi midis engjëjve të biznesit dhe kapitalit sipërmarrës*

| Karakteristikat | Engjëjt e Biznesit | Kapitalistët Sipërmarrës |
|---|---|---|
| **Profili** | Individë të pasur (ose grupe individësh të pasur) | Punonjësit e firmave të kapitalit sipërmarrës |
| **Burimi i financimit** | Investojnë paratë e tyre | Investojnë paratë e të tjerëve (individë, kompani, fondacione, firma të tjera të kapitalit, etj.) |
| **Shuma e investimit** | Zakonisht shuma të vogla | Shuma të mëdha |
| **Afati i marrëveshjeve** | Fleksibël (por zakonisht marrëveshja mbyllet deri në 1 muaj) | Afatet fikse (por zakonisht marrëveshja mbyllet nga 3-6 muaj) |
| **Pasiguria** | Rregullohet gjatë rrugës | Shumë kërkime |
| **Gjetja e start-upeve/kompanive** | Rrjetet të cilave u përkasin | Kërkime vetjake |
| **Metoda e kontrollit** | Presion personal | Kontakte strikte |
| **Faza e synuar** | Investime kryesisht në fazën konceptuale dhe fillestare të kompanisë | Investime në fazën konceptuale, fillestare, ose në fazën e zgjerimit |
| **Gjeografia** | Lokale | Jo e lidhur me rajone të veçanta |
| **Industritë** | Investime në industri të ndryshme me të cilat kanë eksperiencë | Investime në industri specifike me fokus kryesisht teknologjinë |
| **Kriteret e synuara** | Karakteristikat e sipërmarrësit | Fakte financiare të kompanisë/start-upit |
| **Roli në biznes** | Më tepër një rol mentori | Një vend në bord (Roli më kontrollues) |
| **Komunikimi** | Më tepër informal | Raporte të rregullta |
| **Kohëzgjatja e investimit** | Zakonisht pas 3-5 vjetësh | Zakonisht deri në 10 vjet |
| **Të dhënat e disponueshme** | Të dhëna të pakta krahasuar me KS-të pasi është e vështirë të identifikohen investitorë individ dhe privat në kompani jo të regjistruara në bursë. | Të dhëna zyrtare |

Përshtatur nga European Investment Fund (2020), Startups.com (2019), OECD (2011), Mason & Stark (2004), (Dao, 2019), (Gouchev Law), (De Vries, 2015).

Për sa i përket ngjashmërive, si engjëjt e biznesit ashtu dhe fondet e kapitalit sipërmarrës janë forma të kapitalit privat të investimeve, të cilat investojnë para në këmbim të aksioneve apo pjesë pronësie. Përveç kapitalit, EB-it dhe KS-të mentorojnë kompanitë në të cilat investojnë dhe u sigurojnë atyre një rrjet të madh ku të ekspozohen (De Vries, 2015). Po kështu, KS-të, engjëjt e biznesit investojnë në një portofol kompanish dhe nuk bëjnë vetëm një ose dy investime (World Business Angels Forum, 2020). Pasiguria për sa i përket kthimit të investimit është një karakteristikë e ngjashme sepse investimi bëhet në kompani të pa kuotuara në bursë, në fazat fillestare të zhvillimit, të cilat prodhojnë produkte/shërbime të reja për tregun (European Commission, 2017).

# Roli i Engjëjve të Biznesit dhe Kapitalit Sipërmarrës tek Sipërmarrjet Sociale

Ka shumë pak engjëj biznesi që investojnë në sipërmarrjet sociale. Edhe pse engjëjt e biznesit duan të shohin fakte dhe numra në një plan biznesi, kur bëhet fjalë për sipërmarrjet sociale, ata fokusohen kryesisht në **cilësitë e sipërmarrësve socialë**. Në raste të tilla, qëllimi i investimeve të engjëjve të biznesit është i përqëndruar ngushtë në impaktin social sesa kthimin financiar (PWC, 2014).

Lidhja midis engjëjve të biznesit dhe sipërmarrësve socialë bazohet thelbësisht në **besim**. Përveç cilësive të tilla si solidariteti, bashkëpunimi, altruizmi që një sipërmarrës social duhet të ketë, engjëjt e biznesit, kërkojnë edhe cilësi sipërmarrëse të tilla si dedikimi, pasioni, ambicia, mendësia e biznesit. Arritja e një marrëveshjeje midis një engjëlli biznesi dhe një sipërmarrësi social është një moment historik pasi ka shumë faktorë që pengojnë mundësinë e investimeve. Ata duhet të bien dakord mbi terma të ndryshëm siç janë impakti social dhe mjedisor, niveli i kthimit të investimit dhe metodat për të matur ndikimin social (Bauer-Leeb & Lundqvist, 2011).

Fondet e kapitalit sipërmarrës social janë shfaqur vitet e fundit në Evropë. **Kapitali sipërmarrës social** përfshin një formë filantropike të investimit për shkak të fokusimit të tij në gjetjen e sipërmarrjeve me impakt social. **Kapitalistët sipërmarrës social** nuk kërkojnë vetëm impakt social por edhe kthim financiar të investimit. Ndërsa kapitalistët sipërmarrës tradicionalë kërkojnë maksimizimin e kthimit financiar të investimit, kapitalistët sipërmarrës social kërkojnë maksimizimin e kthimeve financiare dhe sociale njëkohësisht. Kapitali sipërmarrës social ofrohet nga firmat e kapitalit sipërmarrës social, fonde dhe investitorë të tërhequr pas kauzave të ndryshme. Fokusi i firmave të kapitalit sipërmarrës është kryesisht i orientuar tek kompanitë që operojnë në vendet në zhvillim (Luenendonk, 2018).

Firmat e kapitalit sipërmarrës social vlerësojnë **angazhimin** e sipërmarrësve socialë dhe ekipit që ata kanë lidhur me misionin e tyre dhe presin të masin impaktin social që ata gjenerojnë (PWC, 2014). Një tjetër variabël domethënës i marrë në konsideratë nga kapitalistët e sipërmarrjeve sociale është **lidhja emocionale me kauzën** kur bëhet fjalë për investime në sipërmarrje sociale (Bocken, 2015). Në përgjithësi, fondet e kapitalit sipërmarrës social bëjnë investime afatgjata për të ndihmuar sipërmarrjet sociale të rriten dhe të bëhen të qëndrueshme financiarisht (Scarlata, Gil, & Zacharakis, 2012).

Për sa i përket modelit operacional, firmat e kapitalit sipërmarrës social zbatojnë model të njëjtë me ato të kapitalit tradicional sipërmarrës (European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, 2019). Aktualisht, ka 11 fonde[2] të regjistruara si fonde Evropiane të Sipërmarrjes Sociale në gjashtë vende në Evropës (European Securities and Markets Authority, 2019).

# Rekomandime Politikash në lidhje me Engjëjt e Biznesit dhe Kapitalin Sipërmarrës

Për sa i përket mjedisit ligjor dhe atij praktik, engjëjt e biznesit dhe kapitali sipërmarrës përbëjnë një formë financimi krejtësisht të paeksploruar për ekosistemin shqiptar. Rekomandimet e para të politikave adresojnë sipërmarrjet sociale dhe aktorë të tjerë në ekosistem me qëllim rritjen e ndërgjegjësimit dhe ndërtimin e kapaciteteve lidhur me këto mekanizma financimi.

- Së pari, **rritja e ndërgjegjësimit dhe njohurive** për këto forma financimi duhet të ofrohet nga universitetet, përmes trajnimit formal dhe joformal për sipërmarrësit potencialë dhe ata ekzistues, si dhe për organizatat mbështetëse pjesë e ekosistemit. Kurrikula e trajnimit dhe workshopet duhet të adresojnë engjëjt e biznesit dhe kapitalin sipërmarrës si dy forma specifike financimi nga të cilat start-upet dhe sipërmarrjet sociale në Shqipëri mund të përthithin investime.
- Sipërmarrësit social të rinj duhet të fillojnë të mendojnë në forma më krijuese dhe gjenerojnë ide në TIK, fintech, shkencat e jetës, **në industri të reja dhe me potencial** të madh për të tërhequr financim nga engjëjt e biznesit dhe kapitali sipërmarrës. Ata nuk duhet të fokusohen vetëm në sektorët tradicionalë ku SStë ekzistuese operojnë si produktet artizanale të cilat kanë më pak potencial të përshkallëzohen dhe të përthithin investim.

Seti i mëposhtëm i rekomandimeve targeton politikëbërësit dhe institucionet përgjegjëse si Ministria e Financave dhe Ekonomisë dhe Ministria e Shëndetësisë dhe Mirëqenies Sociale për të marrë në konsideratë paraqitjen e incentivave specifike për këta lloje investitorësh me qëllim stimulimin e dëshirës investuese kundrejt start-upeve dhe sipërmarrjeve sociale në Shqipëri. Në Evropë, 13 vende japin gjithsej 46 incentiva tatimore, nga të cilat Franca dhe Mbretëria e Bashkuar kanë skemat më të sofistikuara. Bazuar në praktikat më të mira Evropiane, ka disa rekomandime politikash që politikëbërësit duhet të kenë parasysh për të krijuar një mjedis të favorshëm për hyrjen në treg të engjëjve të biznesit dhe kapitalit sipërmarrës **(European Commission, 2017)**:

- Prezantimi i politikave që synojnë të adresojnë shmangien e riskut, i cili është shumë i lartë për KS-të dhe EB-të, siç është ofrimi i **një shume tavan që deri sa të barazohet detyrimi tatimor me këtë tavan**, investitori nuk paguan tatim fitimi për investimet në start-upe dhe sipërmarrje sociale.
- Incentivat tatimore duhet të targetojnë investimet në **industri specifike thelbësore** për zhvillimin e vendit siç janë TIK, fintech, turizëm, bujqësi dhe inovacion social.
- Ofrimi i lehtësirave fiskale ose **përjashtimi nga tatimi për kthimin e ardhshëm të gjeneruar nga investimi** konsiderohet si shumë i rëndësishëm sepse kjo mund t'i bëjë EB-të dhe KS-të më pak hezitues ndaj riskut për të investuar në start-upe, të cilat mund të mos gjenerojnë të ardhura në fazën fillestare (Gentry & Hubbard, 2000; Keuschnigg & Nielsen, 2004).
- Një alternativë tjetër është stimulimi i fondeve të KS-ve dhe investimeve të EB-ve duke krijuar fonde kapitali sipërmarrës të sponsorizuara nga shteti ose **skema të bashkë-investimit**, ku shteti është kontribues. Këto skema duhet të përqendrohen në industri specifike me rëndësi për zhvillimin socio-ekonomik dhe në sipërmarrjet sociale, të cilat sjellin një impakt social në komunitetet e tyre. Për t'u theksuar është se një aktivitet i shtuar i investimeve të drejtpërdrejta shtetërore mbart riskun e favorizimit dhe mbështetjes së projekteve me interesa politike. Kështu, këto lloje fondesh duhet të kenë kufizime specifike (Social Innovation Europe, 2020).

[2] Fondet janë Big Issue Invest Social Enterprise Investment Fund II LP (United Kingdom), Big Issue Invest Outcomes Investment Fund L.P. (United Kingdom), Big Issue Invest Outcomes Investment Fund L.P (France), BonVenture III GmbH & Co. KG (Germany), MRI-Pilotfonds GmbH & Co. KG (Germany), BonVenture II GmbH & Co. KG (Germany), CREAS IMPACTO, FESE, S.A. (Spain), Epiqus Työhyvinvointi I Ky (Finland), Epiqus Kotouttaminen I Ky (Finland), PHITRUST PARTENAIRES (2014, France), Pymwymic Impact Investing Coöperatief U.A. (Netherlands).

- Rishikimi i Ligjit Nr. 65/2016 “Për Ndërmarrjet Sociale në Republikën e Shqipërisë” lidhur me kufizimet mbi shpërndarjen e fitimit, me qëllim mundësimin e mekanizmave të tillë financiarë që të investojnë në sipërmarrjet sociale.

# Referencat


Acumen Academy. (2019, July 27). *The Ultimate Introductory Guide to Funding Your Social Enterprise.* Retrieved from Acumen Academy: https://acumenacademy.org/blog/impact-capital-funding-your-social-enterprise

Aertsa, K., Matthyssensc, P., & Vandenbemptc, K. (2007). Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation, 27*(5), 254-267.

Bacior, M. (2019). *Roles in venture capital — who does what in a venture firm.* Retrieved from Medium: https://medium.com/investify-media/roles-in-venture-capital-who-actually-does-what-in-a-venture-firm-ccedc5bc04ad

Bauer-Leeb, M., & Lundqvist, E. (2011). *Facilitating business relationships between social entrepreneurs and business angels.* Retrieved from Good Tribe: https://www.thegoodtribe.com/social-entrepreneurs-business-angels

Becker, B., & Gassmann, O. (2006). Corporate Incubators: Industrial R&D and What Universities can Learn from them. *The Journal of Technology Transfer, 31*(4), 469-483.

Berchicci, L. B. (2011). The influence of geographical proximity and industry similarity in a business angel's investment choice. *SSRN*. doi:https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1964618

Bocken, N. (2015). Sustainable venture capital - Catalyst for sustainable start-up success? *Journal of Cleaner Production, 108*,, 647–658.

Bone, J., Allen, O., & Haley, C. (2017). Business incubators and accelerators: The national picture. *Department for Business, Energy & Industrial Strategy.*

Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. (2012). The evolution of business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation, 32*(2), 110-121.

Business News Daily. (2020, May 23). *What Is Venture Capital?* Retrieved from Business News Daily: https://www.businessnewsdaily.com/4252-venture-capital.html

Carpenter, G., & Lauritzen, J. R. (2016). Promoting social enterprise financing. *Centre for Policy and Business Analysis.*

Casasnovas, G., & Bruno, A. (2013). Scaling Social Ventures. *Journal of Management for Global Sustainability, 1*(2), 173-197.

Chen, J., & Scott, G. (2020, February 25). *Venture Capital.* Retrieved from Investopedia: https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp

Chen, J., & Scott, G. (2020, September 8). *Venture Capital Funds.* Retrieved from Investopedia: https://www.investopedia.com/terms/v/vcfund.asp

Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations, 8*(3-4), 19-25.

Dao, R. (2019). *Business angels and Venture funds: what is the difference?* Retrieved from Medium: https://medium.com/startup-jedi/business-angels-and-venture-funds-what-is-the-difference-and-which-one-should-you-address-to-if-d80c1e89d8da

De Vries, D. (2015). *BUSINESS ANGELS OR VENTURE CAPITAL?* Retrieved from Equidam: https://www.equidam.com/business-angels-or-venture-capital/

EBAN. (2017). *Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics.* Retrieved from https://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf

European Commission. (2010). *The Smart Guide to Innovation-Based Incubators (IBI).* Retrieved from http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/working/innovation_incubator.pdf

European Commission. (2015). *Crowdfunding Explained A guide for small and medium enterprises on crowdfunding and how to use it.* Retrieved from European Commission.

European Commission. (2015). *Fostering business angel activities in support of SME growth.* Retrieved from http://www.eban.org/wp-content/uploads/2015/12/Guidebook-Fostering-Business-Angel-Activities-in-Support-of-SME-Growth-FINAL.pdf

European Commission. (2017). *Business Angels.* Retrieved from European Commission: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/business-angels_en

European Commission. (2017). *Effectiveness of tax incentives for venture capital and business angels to foster the investment of SMEs and start-ups.* Retrieved from https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/final_report_2017_taxud_venture-capital_business-angels.pdf

European Commission. (2019). *Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship.* doi:10.2767/092345

European Commission. (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. Author: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocio Nogales and Chiara Carini.* Luxembourg: Publication Office of the European Union. Retrieved from https://europa.eu/!Qq64ny

European Commission. (2020). *Venture capital.* Retrieved from European Commission: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/venture-capital_en

European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. (2019). *Social enterprise finance market Analysis and recommendations for delivery options.* Wolfgang Spiess-Knafl and Barbara Scheck.

European Investment Fund. (2020). *Business Angel portfolio under the European Angels Fund: An empirical analysis.* Retrieved from https://www.eif.org/news_centre/publications/eif_working_paper_2020_62.pdf

European Securities and Markets Authority. (2019). *"ESMA Registers." Social Enterprises.* Retrieved from https://registers.esma.europa.eu/publication/searchRegister?core=esma_registers_eusef#

FundingPost. (2020). *How Venture Capital Firms Work.* Retrieved from FundingPost: http://www.fundingpost.com/investor-presentations/How-Venture-Capital-Firms-Work.asp

Fundly. (2020). *Crowdfunding Statistics.* Retrieved from Fundly: https://blog.fundly.com/crowdfunding-statistics/

Gentry, W. M., & Hubbard, R. G. (2000). Tax Policy and Entrepreneurial Entry. *The American Economic Review, 90*(2), 283-287.

Gerlach, S., & Brem, A. (2015). What determines a successful business incubator? Introduction to an incubator guide. *International Journal of Entrepreneurial Venturing, 7*(3), 286-307. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/282454426_What_determines_a_successful_business_incubator_Introduction_to_an_incubator_guide

Gouchev Law. (n.d.). *The 5 Key Differences Between Angel and Venture Capital.* Retrieved from Gouchev Law: https://gouchevlaw.com/5-key-differences-angel-venture-capital/

Gust. (2016). *Global Accelerator Report.* Retrieved from http://gust.com/accelerator_reports/2016/global/

Halabisky, D. (2019). *Policy Brief on Incubators and Accelerators that Support Inclusive Entrepreneurship.* Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (European Commission), Organisation for Economic Co-operation and Development. Publications Office of the European Union. doi:10.2767/092345

Hand, D., Dithrich, H., Sunderji, S., & Nova, N. (2020). *2020 Annual Impact Investor Survey.* Global Impact Investing Network.

Harrison, R. T., Mason, C. M., & Robson, P. J. (2010). Determinants of long-distance investing by business angels in the UK. *Entrepreneurship and Regional Development, 22*(2), 113-137.

Hathaway, I. (2016). *Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States.* Retrieved from https://www.brookings.edu/research/accelerating-growth-startup-accelerator-programs-in-the-united-states/

Invest Europe. (2020). *Investing in Europe: Private Equity Activity 2019.* Retrieved from https://www.investeurope.eu/media/3052/20200512_invest-europe-investing-in-europe_-private-equity-activity-2019-final.pdf

Keuschnigg, C., & Nielsen, S. B. (2004). Progressive Taxation, Moral Hazard, and Entrepreneurship. *Journal of Public Economic Theory, 6*(3), 471-490.

Kraemer-Eis, H. a. (2011). *Business Angels in Germany–EIF's initiative to support the non-institutional financing market.* EIF Working Paper No. 2011/11. Retrieved from https://www.eif.org/news_centre/research/index.htm

Levinsohn, D. (2014). The Role of Accelerators in the Development of the Practicing Social Entrepreneur. *Jönköping International Business School.*

Luenendonk, M. (2018, February 16). *Introduction to Social Venture Capital.* Retrieved from Cleverism: https://www.cleverism.com/introduction-social-venture-capital/

Lumpkin, J., & Ireland, D. (1988). Screening Practices of New Business Incubators: The Evaluation of Critical Success Factors. *American Journal of Small Business, 12*(4), 59-81.

Madaleno, M. N., Overman, H., & Waigths, S. (2018). Incubators, Accelerators and Regional Economic Development. *IZA Institute of Labor Economics.* Retrieved from http://ftp.iza.org/dp11856.pdf

Mason, C., & Stark, M. (2004). What do Investors Look for in a Business Plan? A Comparison of the Investment Criteria of Bankers,Venture Capitalists and Business Angels. *International Small Business Journal, 22*(3), 227-248.

Merrfield, B. (1987). New business incubators. *Journal of business venturing*, 277-284.

Miller, P., & Bound, K. (2011). *The Startup Factories.* NESTA. Retrieved from https://media.nesta.org.uk/documents/the_startup_factories_0.pdf

Morrissette, S. G. (2007). A profile of angel investors. *Journal of Private Equity, 10*(3), 52-66.

Nchang, O., & Rudnik, T. (2018). *Incubator and Accelerator Role in the Social Entrepreneurship Process.* UMEA School of Business, Economics and Statistics.

OECD. (1999). *Business Incubation: International Case Studies.* Paris: OECD Publishing.

OECD. (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors.* OECD Publishing.

Peters, L., Rice, M., & Sundararajan, M. (2004). The Role of Incubators in the Entrepreneurial Process. *The Journal of Technology Transfer, 29*(1), 83–91.

PWC. (2014). *Social Enterprises How to raise capital as a social entrepreneur?*

Scarlata, M., Gil, A. L., & Zacharakis, A. (2012). Philanthropic Venture Capital: Venture Capital for Social Entrepreneurs. *Foundations and Trends in Entrepreneurship, 8*(4), 279–342.

Social Innovation Europe. (2020). *Financing Social Impact Funding Social Innovation in Europe - Mapping the way forward.*

Startups.com. (2019). *Angel Investors Vs. Venture Capitalists.* Retrieved from Startups.com: https://www.startups.com/library/expert-advice/angel-investors-vs-venture-capitalists

Startupxplore. (2017). *How does a Venture Capital firm work?* Retrieved from Startupxplore: https://startupxplore.com/en/blog/how-does-a-venture-capital-firm-work/

Stuart, C. A. (2013). *A comparison of Business Angels and Venture Capitalists.* Utrecht University.

Torun, M. (2016). Business Accelerators and Their Difference from Incubators. *Research Gate.*

UNDP. (2016). *Impact Investment.*

Weber, J. (2012, July 10). Do Social Enterprises Need Impact Investing? Views from Europe. Retrieved from https://www.ashoka.org/en-us/story/do-social-enterprises-need-impact-investing-views-europe

World Business Angels Forum. (2020). *Why is angel investment important.* Retrieved from World Business Angels Forum: https://www.wbaforum.org/Angels/Why-is-angel-investment-important/4

PARTNERËT SHQIPËRI
PËR NDRYSHIM DHE ZHVILLIM

**Partnerët Shqipëri**
+355 42254881
Email: partners@partnersalbania.org
Website: www.partnersalbania.org