



SE for CSO
Social Enterprises for Civil
Society Organisations

PROJEKTI:

Mbështetje për
Organizatat e Shoqërisë Civile
për të zhvilluar Ndërmarrje Sociale
në Shqipëri

DOKUMENT POLITIKASH

MJEDISI LIGJOR PER NDERMARRJET SOCIALE NE SHQIPERI

GJETJET
dhe REKOMANDIME

Janar 2019



QENDRA PER PROMOVIMIN E
KONKURRUESHMERISE
CENTRE FOR COMPETITIVENESS
PROMOTION



Projekti financohet
nga Bashkimi
Evropian



Qendra për Promovimin e
Konkurrueshmërisë



TIRANA REGIONAL
DEVELOPMENT AGENCY

IPA Civil Society Facility and Media Programme 2016-2017

Support to Civil Society Organizations capacities

Reference: EuropeAid/138384/ID/ACT/AL

**Titulli i Projektit: “Mbështetja e Organizatave të Shoqërisë Civile
për të zhvilluar Ndërmarrje Sociale në Shqipëri”**

Nr. Kontratës: 2018/396114

DOKUMENT POLITIKASH

mbi

**Mjedisin Ligjor të sektorit të NS,
gjetjet dhe sfidat**

Janar 2019

Ky botim është prodhuar me mbështetjen financiare të Bashkimit Evropian. Përmbajtja e tij është përgjegjësi e vetme e organizatave të kontraktuara dhe nuk pasqyron domosdoshmërisht pikëpamjet e Bashkimit Evropian.

PËRMBAJTJA

I.	Hyrje	3
II.	Ekosistemi aktual i Ndërmarrjeve Sociale	5
III.	Korniza ligjore dhe boshllëqe të NS-ve	7
IV.	Gjetjet nga konsultimet me fokus grupet	12
V.	Konkluzione mbi kuadrin ligjor	14
VI.	Qasje e Politikave në mbështetje të Sipërmarrjes Sociale	16
VII.	Rekomandimet e politikave për zhvillimin e ndërmarrjeve sociale.....	18
	7.1 Masat legislative dhe rregullatore.....	18
	7.2 Masat mbështetëse institucionale dhe platformat e rrjetëzimit për ndërmarrjet sociale.....	20
	7.3 Masat e kornizës financiare	20
	7.4 Masat e lidhura me edukimin	21
	7.5 Promovimi i një kulture të sipërmarrjes sociale	21
	7.6 Masa për të promovuar Sipërmarrjen Sociale	22
VIII.	Përfundime dhe Rekomandime të përgjithshme të politikave	24
IX.	ANEKSE	26
	Aneks 1: Metodologjia e organizimit të mbledhjeve të fokusgrupeve	26
	Aneksi 2: Lista e pjesëmarrësve në Vlorë	28
	Annex 3: Lista e pjesëmarrësve në Tiranë.....	29
	Aneksi 4: Bibliografia	30

Ky dokument është përgatitur në kuadër të projektit “Mbështetje për Organizatat e Shoqërisë Civile për të zhvilluar Ndërmarrje Sociale”, e cila po zbatohet nga Qendra për Promovimin e Konkurrueshmërisë, në bashkëpunim me Agjencinë Rajonale të Zhvillimit Tiranë, nga periudha prilli 2018 deri në shtator 2020. Objektivi i përgjithshëm i projektit është të mbështesë zhvillimin e një modeli të ri biznesi për organizatat e shoqërisë civile, për zhvillimin socio-ekonomik, që ka në fokus veçanërisht përfshirjen sociale të grupeve vulnerabël dhe të marginalizuara.

Ky dokument i politikave analizon kuadrin ligjor të Ndërmarrjeve Sociale (NS) në Shqipëri, mënyrën si i mbështetet kuadri ligjor aktual OShC-të, për të krijuar ndërmarrje sociale, cilat janë boshllëqet dhe vështirësitë e identifikuar në procesin e zbatimit të Ligjit, për të ofruar disa rekomandime politikash në lidhje me zhvillimin e sipërmarrjes sociale në Shqipëri.

Përgatitja e këtij dokumenti ka kaluar përmes procese konsultimesh. Nëpërmjet zbatimit të udhëzuesit metodologjik për konsultimet, takimet e fokusgrupeve u orientuan, me qëllim që të merrej nga pjesëmarrësit informacioni më i rëndësishëm për çështjet e sipërpërmendura, në lidhje me kornizën ligjore të SE dhe politikat më të rëndësishme në sipërmarrjen sociale.

Organizimi i konsultimeve / diskutimeve të grupeve të fokusit të zhvilluara në Vlorë dhe Tiranë dhe intervistave të tjera individuale, synoi të përthithte perceptimet reale të barrierave kryesore për rritjen dhe zhvillimin e sektorit të NS, si dhe të krijonte një pasqyrë dhe analizë të kuadrit rregullator, mundësitë e financimit dhe strukturat mbështetëse në dispozicion.

Ligji Nr.65 / 2016 “Për Ndërmarrjet Sociale në Republikën e Shqipërisë» është në fuqi, por ende nuk po zbatohet plotësisht. Asnjëra prej organizatave nuk ka marrë ende statusin e SE. Aktet nënligjore / aktet plotësuese që lehtësojnë zbatimin e Ligjit, janë përgatitur nga Ministria e Shëndetësisë dhe Mbrojtjes Sociale, por ka mungesë informacioni mbi zbatimin real të Ligjit dhe është vërtet e vështirë të matet ndikimi real i kuadrit ligjor të NS, në vend.

Nga fokusgrupet e organizuara në dy qytetet, Vlorë dhe Tiranë, u theksua nevoja e informimit dhe promovimit të rrjetëzimit dhe bashkëpunimit të NS. Aty u identifikuan llojet e mbështetjes institucionale, mekanizmat financiarë dhe nevoja për përmirësimin e legjislacionit. Duke propozuar dhe organizuar një kuadër politikash, ndërmarrjet sociale do të kishin më shumë ndikim kur të kërkojnë ndryshime institucionale.

Zhvillimi i politikave në mbështetje të NS-ve do të jetë më efektiv, nëse ato ndërtohen nëpërmjet bashkëpunimit horizontal (duke punuar me të gjitha institucionet qeveritare) dhe bashkërendimit vertikal (duke punuar me të gjitha nivelet e pushtetit lokal), si dhe bashkëpunim me shumë aktorë të tjerë. Nuk mjafton të flitet për rëndësinë e NS dhe për ndikimin e tyre

në zhvillimin social-ekonomik, por është e nevojshme edhe ndërmarrja e disa disa veprime politikash konkrete. Përtej përmirësimeve në kuadrin ligjor ekzistues të NS, nevojitet përshtatja e një strategjie për sipërmarrjen sociale, me masa konkrete që duhet të sjellin rezultate konkrete dhe efikase në mbështetje të zhvillimit të NS.

Strategjia e propozuar për sipërmarrjen sociale duhet të synojë krijimin e një mjedise të përshtatshëm dhe të fokusohet në katër fusha prioritare të politikave për NS:

- (i) Zhvillimin dhe përmirësimin e kuadrit legjislativ dhe institucional;
- (ii) Krijimin e një kuadri financiar adekuat dhe mbështetës;
- (iii) Promovimin e rëndësisë dhe rolit të sipërmarrjes sociale nëpërmjet edukimit formal dhe joformal;
- (iv) dhe promovimit të ndërmarrjeve sociale në të gjithë vendin.

Procedura e propozuar pjesëmarrëse, nëpërmjet krijimit të grupit të punës dhe më pas institucionalizimit të këshillit konsultativ do të mundësojë bashkëpunimin e shumë palëve për finalizimin e dokumentit të politikave mbi sipërmarrjen sociale.

Që prej dy prej miratimit të ligjit 65/2016 për NS-të, është shumë e vështirë të identifikohet ndonjë NS, e cila të ketë fituar statusin NS.

Ministria e Shëndetit dhe Mbrojtjes Sociale duhet të përgatisë detyrimin e mbetur të ligjit “Për krijimin e rregjistrimit të NS-ve, rregullat e detajuara për formatin dhe përmbajtjen e tij”, sipas nenit 15, pikës 2 të ligjit 65/2016 për NS-të, e cila nuk është realizuar ende.

Organizatave jo-fitimprurëse (OJF-të), të cilat janë potenciale për t’u konsideruar nën statusin e NS-ve, veprojnë në fusha të ndryshme aktiviteteve të krijuara me mbështetjen e donatorëve, më së shumti në agrikulturë, edukim, shërbime sociale dhe shëndetësore ndaj njerëzve në nevojë, trajnime profesionale, punësim dhe turizëm. OJF-të shqiptare me karakteristikat e një NS-je janë entitete të vogla me mesatarisht më pak se 10 punonjës¹.

Ato kryesisht mbështeten në grante dhe fonde filantropike për investimin fillestar dhe kostot operacionale.

Masat aktive të punësimit nuk janë gjithmonë të përshtatshme për NS-të, pasi ato shpesh nuk kanë kapacitetin financiar për t’i mbajtur punonjësit për periudha të gjata. Sektori i NS-ve mbështetet në financimin prej donacioneve, me përjashtim të disa OJF-ve të cilat kanë bërë përpjekje për t’u përshtatur në mënyrë që të krijojnë një model të qëndrueshëm biznesi.

Skemat mbështetëse të sektorit publik për ndërmarrjet sociale nuk janë akoma prezente në Shqipëri, por konsiderohet një hap pozitiv krijimi i Fondit të Ndërmarrjes Sociale².

Qëllimi kryesor i kësaj skeme nga buxheti i shtetit është të rrisë punësimin e individëve nga grupet më vulnerabël dhe të disavantazuar, të cilët në fakt mbështeten nga Skema e Ndhmës Ekonomike Sociale. Objektivi i skemës së ndihmës shtetërore është të mbështesë zhvillimin dhe transformimin e organizatave të shoqërisë Civile me statusin jo-fitimprurës që të fitojnë statusin e ndërmarrjes sociale. Kushti paraprak që një OSHC (CSO) e rregjistruar ligjër-isht, që të përfitojë statusin e NS-së dhe rrjedhimisht të përfitojë nga ndihma shtetërore duhet të përmbushë, praktikisht, kriteret sociale dhe ekonomike.

Skema e ndihmës shtetërore në formën e grantit, e dhënë në formën e subvencionit nga buxheti i shtetit, arrin një vlerë totale ALL 249,760,000, me një kohëzgjatje prej 3 (tre) vitesh për periudhën 2019-2021. Skema e grantit do të mbulojë 70% të kostove të pranueshme të miratuara nga komisioni i vlerësimit, por jo më tepër se 1,500,000 ALL, nëse entiteti është i aftë të financojë pjesën e mbetur të investimit. Kostot e pranueshme të cilat konsiderohen për financim me ndihmë shtetërore, lidhen me tre kategori kryesore:

- i) Investim në makineri dhe pajisje për realizimin e produktit/shërbimit;
- ii) Kualifikim dhe trajnim për të rritur aftësitë profesionale të punonjësve të rinj, që bëjnë pjesë në kategoritë e grupeve të disavantazuar. Dhe
- iii) Mbulojnë deri në 50% të pagës minimale për punonjësit e rinj, që bëjnë

¹ Social Economy in Eastern Neighbourhood and in the Western Balkans Country report – Albania - January 2018

² Gov.decreree no.85,,date 25.06.2018, authorization of the state aid for establishing the SE Fund.

pjesë në kategoritë e grupeve të disavantazhuar për një periudhë 6-mujore.

Ka disa skema financiare shtetërore që shërbejnë si grante për NVM-të si: Fondi i Konkurrueshmërisë, Fondi i Ekonomisë Kreative, Fondi i Sipërmarrjes dhe Fondi i Inovacionit. Fonde të tilla shtetërore menaxhohen nga Agjencia Shqiptare e Zhvillimit të Investimeve (AIDA), por deri më sot, nuk janë të aksesueshme nga NS-të, dhe kjo duhet të ndryshojë. Është e nevojshme të bëhen ndryshime në dekretet ekzistuese të qeverisë, për fondet e sipër-përmendura, nga Ministria e Financave dhe Ekonomisë dhe gjithashtu në VKM-të që zbatohen nga AIDA.

Ndërmarrjet sociale kanë nevojë për asistencë teknike dhe ndërtim kapacitetesh, për të kuptuar më mirë opsionet e mundshme të financimit dhe për të pasur mundësinë të menaxhojnë forma të ndryshme të huave apo investimeve.

Ndërtimi i kapaciteteve është thelbësor për zhvillimin e biznesit dhe planeve operacionale, ku përfshihen, analizë të detajuar financiare, dhe planet e marketingut, si dhe testimi dhe përcaktimi i modelit të biznesit. Ndërtimi i kapaciteteve shërben për të zvogëluar rrezikun për investitorë që duan të shohin kapitalin e tyre të ripaguhet. Nga ana e ofertës, përveç Yunus Social Business Balkans-Albania, nuk ka asnjë suport tjetër financiar për NS-të.

- Institucionet mikrofinanciare dhe institucionet kryesore financiare ende nuk i kanë identifikuar ndërmarrjet sociale si klientë të mundshëm.
- Përqasjet inovative afatgjata të bazuara në partneritetin publik-privat nuk janë të pranishme, të cilat do të shërbenin për të krijuar një infrastrukturë të qëndrueshme mbështetëse për fazat e ndryshme të zhvillimit të një ndërmarrje sociale.
- Huadhënia komerciale nga bankat nuk ekziston.
- Sektori privat luan rol të limituar në mbështetjen financiare të sektorit të NS-ve.
- Mënyra të tjera financimi si psh. financimi nga investitorët 'ëngjëj' nuk ekzistojnë, ose kanë treguar shumë pak interes në këtë fushë.

Si pasojë e mungesës së ekzistencës së burimeve financiare, ka një interes të ulët mbi sipërmarrjen sociale, mungesa e mekanizmit koordinues dhe monitorues dhe krijimit të një rrjeti të NS-ve, lind domosdoshmëria që **kuadri legjislativ** duhet të sigurojë një strukturë të qartë dhe transparencë, lidhur me mekanizmin koordinativ institucional të sektorit të NS-ve. Kufizimet ekzistente në karakterin jo-fitimprurës të NS-ve mund të konsiderohen si një pengesë për rritje të mëtejshme në sektorin e NS-ve pasi këto kufizime dekurajojnë edhe investimin e impenjimit. Derisa të përfundojë puna për një kuadër legjislativ të plotë, sektori i NS-ve do të vijojë të të përballë me vështirësi dhe mundësi financiare të kufizuara.

Shembulli unik në Shqipëri i një ndërmarrje sociale të stabilizuar është **YAPS** (Youth Albania Professional Services). Është një ndërmarrje fitimprurëse sociale në rritje, e cila e ka nisur jetën si një ndërmarrje komerciale jashtë traditës së shoqërisë civile. YAPS është një 'biznes social', një ndërmarrje biznesi që operon brenda rregullave të tregut por nxitet nga objektiva sociale. YAPS është biznesi i parë social në Tiranë. Kompania punon në fushën e shërbimit për dërgesa pakosh, pastrime dhe riparime. U themelua në 2001 dhe momentalisht punëson 112 individë. Punonjësit janë jetimë, romë, egjiptianë ose individë që kanë patur vështirësi financiare dhe trajnohen përpara se të punësohen nga kompania. Pas disa financimeve fillestare, YAPS është tashmë një kompani komerciale e mirëfilltë.

3.1 *Përshkrime të shkurtra të ligjit 65/2016 mbi NS-të*

Disa pika kryesore të ligjit mbi NS-të janë:

- Miratimi i ligjit 65/2016 mbi NS-të konsiderohet një hap pozitiv i ndërmarrë nga qeveria shqiptare. Ky ligj synon të rregullojë aktivitetet dhe kushtet për funksionimin e ndërmarrjeve sociale, që rregullohet në mënyrë eksplicite në legjislacionin shqiptar.
- Forma ligjore e NS-së është ajo e një organizate jo-fitimprurëse, që bazohet kryesisht mbi ligjin Nr. 8788, që daton në 7 Maj 2001, 'Mbi organizatat jo-fitimprurëse'. Rregullimet ligjore të legjislacionit shqiptar mbi shoqëritë tregtare dhe kompanitë e thjeshta nuk përputhen me kërkesat dhe parimet e përgjithshme të funksionimit të subjektit 'ndërmarrje sociale'.
- Nga ana tjetër, ligji mbi organizatat jo-fitimprurëse rregullon kriteret dhe parimet e funksionimit të 'ndërmarrjes sociale', meqënëse aktivitetet jo-fitimprurëse përkufizohen si çdo aktivitet ekonomik ose jo-ekonomik, me kushtin që të ardhurat ose asetet të përdoren vetëm për realizimin e qëllimeve në të mirë të interesit publik.
- Ky ligj njeh vetëm organizatat jo-fitimprurëse që realizojnë produkte dhe/ose shërbime në fushat e mëposhtme: shërbime sociale, punësim i grupeve të pafavorizuara, punësim i rinisë, shëndetësi, arsim, mjedis, promovim të turizmit, kulturës dhe trashëgimisë, aktivitete sportive dhe promovim të zhvillimit të komunitetit lokal.
- NS-të duhet të përmbushin minimumin e kriterëve sociale dhe ekonomike për të fituar dhe mbajtur statusin e një ndërmarrjeje sociale. Një ndërmarrje sociale duhet të ketë të paktën tre punonjës me kohë të plotë, dhe të paktën 30% e punonjësve të jenë prej grupeve të pafavorizuara. Shpërndarja direkte ose indirekte e fitimit është e ndaluar. Për më tepër, kërkon pjesëmarrje kolektive nga punonjësit dhe pale te tjera te interesuara në marrjen e vendimeve.
- Statusi i ndërmarrjes sociale jepet me urdhër të Ministrit të Shëndetësisë dhe Mbrojtjes Sociale, ligji është mjaft kufizues në përdorimin e titullit 'Ndërmarrje Sociale'. Nëse një entitet ligjor identifikohet si i tillë pa marrë konfirmimin zyrtar nga ministria, bëhet subjekt i një gjobe prej 220-290 EUR.
- Sipas këtij ligji, karakteristikat kryesore të një ndërmarrjeje sociale janë: zhvillimi i një aktiviteti të vazhdueshëm për prodhimin dhe shitjen e produkteve dhe shërbimeve, promovimi i objektivave sociale, mos-shpërndarja e fitimit, vendimmarrje kolektive me pjesëmarrjen e themeluesve, punonjësve dhe gjithashtu nga kliente që marrin produktet dhe shërbimet, investimi i të ardhurave që gjenerohen nga aktiviteti ekonomik për zgjerimin e vazhdueshëm të aktivitetit.
- Statusi ligjor i NS-së mundëson financimin e tyre nga burime publike dhe private. Ligji ofron burime për sigurimin e mjeteve financiare bazuar në: (i) fillimisht të ardhurat nga shitja e produkteve dhe nga tarifat e shërbi-

meve, (ii) subvencionet publike të lidhura me statusin e tyre social dhe punësimin, (iii) misione mbështetëse dhe (iv) donacione private. Gjithashtu ligji lë të hapur mundësinë për të gjeneruar të ardhura nga çdo burim tjetër i njohur nga legjislacioni në fuqi.

- Ligji nuk ofron regjim të veçantë fiskal për ndërmarrjet sociale. Ato do të jenë subjekt i zbatimit të legjislacionit fiskal për kategorinë e taksapaguesve në të cilën bëjnë pjesë, në përputhje me legjislacionin në fuqi.
- Ndërmarrjet sociale mund të mbështeten nga shteti nëpërmjet subvencioneve. Subvencionet publike duhet të jenë të lidhura ngushtësisht me misionet e tyre të mbështetjes sociale dhe punësimit. Format e subvencioneve për ndërmarrjet sociale të rregullohen me Vendim të Këshillit të Ministrave, me Autorizim të Komisionit të Ndihmës Shtetërore. NS-të janë subjekt i implementimit të legjislacionit fiskal për OJF-të.

3.2 Vlerësim i përgjithshëm /konsiderata per ligjin 65/2016.

Vlerësimet e përgjithshme dhe konsideratat janë listuar bazuar në analizën e përgjithshme të ligjit, informacionin e mbledhur në takimet e fokus-grupeve, intervistat individuale³ me disa organizata të tjera, mundësite për të ngritur ndërmarrje sociale në Shqipëri, etj.

- Ligji ndihmon sipërmarrjen sociale, si një mjet për integrimin social dhe ekonomik të individëve të pafavorizuar nëpërmjet punësimit të tyre, më tepër se sa për fuqizimin e NS-ve, për sigurimin e llojshmerise se produkteve dhe shërbimeve të ndryshme shoqërore.
- Ligji i NS-ve duket si një shtojcë e ligjit të OJF-ve, pasi sipas ligjit, vetëm OJF-të mund të ngrenë sipërmarrje sociale; I jep statusin e ndërmarrjes sociale vetëm organizatave jo-fitimprurëse. Kjo formë ligjore përjashton forma të tjera ligjore si psh: biznesin social dhe kooperativat pa njohjen zyrtare dhe mund t'i përjashtojë këto nga programe publike mbështetëse në të ardhmen. Kjo mund të frenojë shpirtin sipërmarrës të shumë individëve të cilët mund të përfshiheshin në biznese sociale.

Per momentin, ligji i miratuar për Ndërmarrjet Sociale është kufizues, duke u parë ngushtësisht si një instrument për politikën sociale, dhe nuk adreson gjithë panoramën e gjërë të sektorit. Për më tepër, mund të rrezikojë njohjen publike dhe rritjen e ndërmarrjeve sociale ekzistuese. Disa nga palët me interes të intervistuar besojnë se edhe pse ligji synon pozitivisht punësimin e grupeve të pafavorizuar, përgjithësisht është kufizues dhe mund të vështirësojë zhvillimin e çdo sektori inovativ të NS-ve.

Do të ishte mirë nëse ligji do t'i trajtonte temat më gjerësisht dhe të inkurajonte shtrirjen e ndërmarrjeve sociale në të gjithë sektorët, dhe të jepte një model me 'formë ligjore' specifike sesa një status.

- Përgjithësisht, ligji krijon përshtypjen se NS-të janë struktura që përmbushin kriteret e përcaktuara ekonomike dhe sociale, por nuk e ndan specifikisht aktivitetin ekonomik të NS-s nga aktiviteti normal i një OJF-je. Psh. ligji përcakton se që në ditën e parë që një NS hap aktivitetin e saj, duhet të deklarojë të paktën **tre punonjës**, çka konsiderohet e pamundur për një ndërmarrje sociale, edhe duke marrë në konsideratë aktivitetin

³ Social Business Initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation, 25 October 2011 COM(2011) 682)

ekonomik modest të NS-së/OJF-së fillestare; qofshin këto shifra të llogaritura vetëm për aktivitetin ekonomik ose për gjithë aktivitetin e organizatës. Gjithashtu, **në rast dështimi**, asetet e saj merren nga shteti ose i jepen një ndërmarrjeje tjetër. Nëse një NS dështon në aktivitetin e saj ekonomik ajo mund të vazhdojë si një OJF, por Ligji e konsideron një NS si një strukturë të vetme.

- Në praktikë, ligji mundëson statusin e NS-së, por nuk ofron asnjë mbështetje konkrete ose stimul fiskal.
- Ligji ofron mundësi për pjesëmarrje në **prokurime publike**, por nga ana tjetër ligji mbi prokurimet publike ndalon OJF-të nga pjesëmarrja në tendera; dhe në përgjithësi, ligji krijon më shumë kufizime sesa përfitime. Politikat e prokurimit publik⁴ nuk parashikojnë kontrata për NS-të dhe OSHC-të, as përfshijnë ndonjë kriter social dhe mjedisor. NS-të janë të disavantazuara në proceset e tenderave pasi këto procese nuk marrin në konsideratë natyrën unike të NS-ve apo përfitimet sociale që mund të vijnë nga alokimi i kontratave. NS-të dhe OSHC-të janë gjithsesi hezituese për të marrë pjesë në proceset e prokurimit publik pjesërisht pasi shpesh nuk informohen mbi këto thirrje, dhe pjesërisht sepse dyshojnë në paanshmërinë këtij procesi. Ligji nuk i referohet dispozitave të kontratave të siguruara apo ndonjë trajtimi preferencial në prokurimet publike apo ndonjë përfitimi specifik lidhur me taksat.
- Subvencionet publike mund të ofrohen gjithashtu nga njësitë e qeverisjes vendore, por duhet të jenë parashikuara në buxhetet përkatës dhe duhet të administrohen me vendime të këshillit bashkiak.
- Trajtimi i TVSH-së, kryesisht për NS-të nuk është plotësisht i qartë. OJF-të janë automatikisht të rregjistruara për TVSH dhe duhet të kërkojnë përjashtim tek autoriteti i Tatimeve.

3.3 Vlerësime specifike dhe mangësi në ligjin e NS-ve.

- **Neni 5 (Promovimi i NS-ve nga shteti)**, në pikën 1 lidhur me masat mbështetëse përfshihen: masa të tjera financiare! Nga pikëpamja legjislative, kjo dispozitë nuk përcakton se cili institucion ka përgjegjësinë e **zbatimit** të këtyre masave. Edhe Urdhri mbi Manualin e Promovimit të zhvillimit të ndërmarrjeve Sociale dhe Plani i Veprimit nuk dedikojnë një buxhet specifik për të. (Deri tani, përveç buxhetit shtetëror, promovimi do të realizohet nëpërmjet projekteve ose donatorëve të tjerë).
- **Neni 6 (Roli i njësive të qeverisjes vendore)**, në pikën 2, vërtet pengesa bazike është ligji ekzistues mbi prokurimet publike, i cili nuk i jep akses OSHC/NS-ve. Lind domosdoshmëria për të rishikuar ligjin dhe për të përfshirë **parimet e prokurimit social**.
- **Neni 8 (Kriteri ekonomik), pika 2**, theksohet qartë se një NS duhet të veprojë vazhdimisht në fushën e prodhimit të mallrave dhe shërbimeve. Të paktën 20% e të ardhurave duhet të gjenerohen pas vitit të dytë të aktivitetit dhe të paktën 30% e të ardhurave të gjenerohen pas vitit të tretë. Në këtë situatë, vetë ligji krijon një kontraditë me ligjin e OJF-ve të cilat përfitojnë nga përjashtimi për TVSH-në sipas pikës 3 të VKM-së nr. 953, datë 29.12.2014. Në piken 3 të këtij vendimi është përcaktuar se një

nga tre kriteret që një OJF duhet të përmbushë që të përfitojë përjashtim nga TVSH-ja është: “Furnizimet e krijuara nga organizatat jo-fitimprurëse nuk duhet të konkurrojnë me sektorin tregtar fitimprurës”. Të ardhurat e gjeneruara nga aktiviteti ekonomik nuk duhet të kalojnë 20% të të ardhurave totale vjetore të organizatës. Në këtë rast, ligji bie në kundërshti me ligjin e OJQ-ve që përfitojnë nga përjashtimi i TVSH-së sipas VKM-së nr. 953, që daton në 29.12.2014. Për më tepër ky vendim qeverie deklaroi se aktiviteti ekonomik i OJF-ve konsiderohet si aktivitet dytësor, ndërsa për një NS duhet të jetë aktivitet parësor.

Në këtë rast për NS-të (OJF), përjashtimi nga TVSH-së është i vështirë për t’u përfituar.

- Sërisht, nga **pika 2**, nuk është i qartë momenti kur një OJF mund ta përfitojë statusin e NS. Pasi, duke qenë se është deklaruar se NS-ja mund të arrijë të paktën 20% të të ardhurave pas vitit të dytë të aktivitetit. Lind pyetja nëse mund ta përfitojë statusin në vitin kur të ardhurat janë më pak se 20% e të ardhurave totale, me kushtin për të arritur 20% në vitin e dytë?
- Një tjetër problem që rrjedh nga **pika 2** e këtij neni, kur limiti minimal i përcaktuar për vitin e dytë ose të tretë (20-30%) arrihet, por psh. në fund të vitit të tretë NS-ja përfiton një grant të madh (pasi merr të ardhura nga projekte të ndryshme, donacione ose subvencione), çka ul përqindjen e aktivitetit ekonomik nën pragun e përcaktuar në Ligj. Mund të ndodhë që nga të ardhurat totale vjetore të NS-së (OJF-së), të ardhurat e gjeneruara nga aktiviteti ekonomik mund të jenë më pak se përqindja e specifikuar në pikën 2 të këtij neni. Në këtë situatë, nuk është e qartë nëse NS-ja do të humbiste “Statusin”.
- **Neni 8, pika 3**, nuk është e qartë nëse kontributi i vullnetarëve është një kërkesë e Ligjit.
- **Neni 10 (objekti i aktivitetit)**, përveç këtij neni të ligjit, me VKM nr. 16, 12.01.2018, është aprovuar veprimtaria e NS-ve në aktivitete ekonomike në sektorë të ndryshëm. Kjo sjell nevojën për të shtuar në këtë nen, **një pikë të re 3**, si nevojë për krijimin e një mekanizmi koordinativ institucional për mbështetjen e NS-ve, sepse aktiviteti i NS-ve është ndër sektorial, dhe nuk mbështetet vetëm tek Ministria e Shëndetësisë dhe Mbrojtjes Sociale.
- **Neni 12 (forma juridike)**, bazuar në situatën aktuale të OJF-ve, mundësitë e tyre që operojnë në Shqipëri dhe për të krijuar NS, nuk ju mundësohen, ose lihen jashtë këtij kuadri ligjor forma të tjera si biznes social, kooperativat të cilat nuk pershihen zyrtarisht në këtë ligj. Gjatë procesit të konsultimit me fokus-grupin, ka skepticizëm se NS-të mund të zhvillohen vetëm nga OJF, dhe grupet e konsultimit shprehën se ekzistojnë forma të tjera ligjore me mision social dhe duhet të përfitojnë nga programet mbështetëse publike.
- **Neni 13 (njohja dhe refuzimi i statusit)**, ka një perceptim se duhen shumë dokumenta për të përfituar statusin. Përsa i përket statusit, në rast se NS-ja nuk e merr konfirmimin brenda 30 ditëve, “parimi i njohjes me heshtje” duhet të aplikohet.
- **Neni 14 (humbja e statusit)**, në pikën 5, në rastin kur NS-ja humbet statusin. Sërisht, ligji nuk e merr në konsideratë faktin që një NS, nëse

e humbet statusin mund të vazhdojë si OJF. Ligji parashikon se pas humbjes së statusit, pasuria e krijuar gjatë periudhës kur organizata kishte statusin, mund të përdoret për interes publik ose t'i kalohet një NS-je tjetër! Propozimi për ndryshim të pikës 5, është: **“Vetëm në rast se pasuria është krijuar nga fondet publike, mund të përdoret për interes publik ose t'i kalohet një NS-je tjetër”**.

- **Neni 17 (Mos Shpërndarja e fitimit)**, duke ju referuar pikës 4, për fitimin indirekt dhe shpërblimin e marrë nga anëtarët ka një limit në vlerë mbi 20%. Nuk është e qartë se në çfarë pjese të legjislacionit gjendet kjo referencë.
- **Neni 23 (kundravajtjet administrative dhe sanksionet)**, në pikën 1 (a) theksohet se: kur NS gjatë periudhës që gëzon statusin, shkel kriteret ekonomike (sipas nenit 8), do të marre dënim. Në këtë pikë të nenit, duhet të qartësohet rasti kur NS-ja gjatë vitit specifik, të ardhurat e gjeneruara nga aktiviteti ekonomik i ka më të ulëta se 20%, për arsye të fitimit nga burime të tjera financimi (subvencione, projekte me donatorë), që në tërësi përqindja të shkojë më pak se 20%. A mund të penalizohet NS-ja në këtë rast? Gjithashtu në pikën 2 të këtij neni theksohet: “organi përgjegjës për ndëshkimin e shkeljeve administrative është organi që e zbulon shkeljen”. Në këtë nen duhet të pëcaktohet cili është organi përgjegjës?
- **Neni 25(regjimi fiskal), duhet të qartësohet regjimi fiskal.** Bazuar në procedurat e tatimore, OJF-të nuk janë subjekt TVSH-je.
- **Neni 26 (format e mbështetjes)**, në pikën 3 të këtij neni, lidhur me format e tjera mbështetëse, nuk ka referim ndaj ligjit të NS-ve por ndaj ligjeve të tjera si; ligji procedurave tatimore, ndihmës shtetërore dhe legjislacionit mbi OJF-të. Kjo dispozitë ligjore duhet të rregullohet duke ju adresuar vetëm ligjit mbi NS-të.
- **Neni 27 (pjesëmarrja në procedurat e prokurimit publik)**, në pikën 1 të këtij neni, mbi të drejtat e NS-ve për të marrë pjesë në procedurat e prokurimit publik, platforma dixhitale **e-Procurement** nuk lejon OJF-të/NS-të të marrin pjesë në prokurimin publik.
- **Neni 30 (rregullime plotësuese)**, në fakt, ky nen është esenca e vetë ligjit. Ligji i NS-ve duhet të ishte hartuar me teknika më të qarta legjislative dhe do të ishte me i plotë në dispozitat e tij, dhe të sillej si një ligj tërësor “organik” për NS-të, dhe jo duke ju referuar ligjeve të OJF-së, tatimeve apo ndihmës shtetërore.

65 pjesëmarrës nga rajonet e Vlorës, Fierit, Tiranës dhe Shkodrës morën pjesë në dy raundet e konsultimeve të fokus grupeve të organizuara në qytetet e Vlorës dhe Tiranës. Të gjithë pjesëmarrësit treguan interes dhe diskutuan mbi çështjet që lidhen me kornizën ligjore dhe rezultatet e këtyre takimeve në lidhje me çështjet janë:

Informimi, ndërgjegjësimi dhe koordinimi

- Shumica e audiences nuk ka njohuri për ligjin e NS dhe aktet nënligjore të tij, vetëm pak prej tyre e njohin apo kishin lexuar ligjin, veçanërisht kjo e theksuar me shume ne rajonin e Vlorës;
- Përfaqësuesit e OJF-ve pohojnë se në rajonin e Vlorës dhe Fierit, edhe pse ligji u miratua në vitin 2016, nuk kanë patur asnjë aktivitet lidhur me informimin dhe ndërgjegjësimin mbi kuadrin ligjor të NS-ve;
- Ka mungesë të ndërgjegjësitimit për kuadrin ligjor, kryesisht në zonat rurale;
- Nuk ka informacion për NS-të ekzistuese që mund të kenë fituar statusin e “Ndërmarrjes Sociale” në Vlorë ose Fier;
- Nuk ekziston një organizem koordinues / agjensi / strukture e veçantë për të mbështetur rrjetin e NS-ve, përgjegjëse për promocionin e kuadrit ligjor dhe rregulloreve.

Kapacitetet e OJF për të zhvilluar NS

- Shumica e aktiviteteve të tyre ekonomike bazohen në punën vullnetare;
- Disa nga OJF-të që kanë zhvilluar aktivitete ekonomike përballen me mungesën e mbështetjes për të gjetur ambientin e NS, stafin, njohuritë, lehtësirat për tatimin e qerases, madje edhe kur është dhuruar nga kompanitë private;
- OJF-të ende kanë nevojë për orientim dhe njohuri se si të zhvillojnë një aktivitet ekonomik, edhe pse kanë disa ide të mira dhe madje edhe burime njerëzore.

Çështjet dhe incentivat financiare

- Kuadri ligjor në vetvete nuk ofron për NS ndonjë incentive tatimore ose trajtim preferencial krahasuar me OJF-të.
- Ka mungesë informacioni në lidhje me VKM, nr.85, datë 25.06.2018, për autorizimin e ndihmës shtetërore “Për krijimin e fondit të ndërmarrjes sociale”.
- OJF-të përballen me shumë vështirësi në gjetjen e burimeve të financimit, përmes donatorëve dhe gjithashtu, sistemi bankar nuk mbështet NS start-ups.

- Ka shumë vështirësi për të konkurruar në tregun konkurrues me kompanitë tregtare, kur burimet njerëzore, siç kërkohet nga Ligji, nuk janë konkurruese në aftësitë për të qenë në gjendje të prodhojnë mallra ose shërbime të konsiderueshme konkurruese për tregun e hapur;
- Ligji i NS nuk lidhen me ligjet e tjera si atë të OJF-ve, ligjin e taksave dhe vetëqeverisjes vendore etj. Kështu, ligji për Vetëqeverisjen vendore nuk lejon që njësitë vendore (bashkitë) të sigurojnë fonde për NS. Ka pak aktivitete sociale të përshkruara për njësitë e qeverisjes vendore në mbështetje të NS, për shkak të mungesës së fondeve;

Çështjet ligjore dhe paqartësitë

- Ligji i prokurimit publik nuk siguron akses për NS-t në tenderat e prokurimeve publike, është e nevojshme të përfshihen konceptet mbi **prokurimin social**, si pjesë e ligjit të prokurimit publik;
- Nevoja për përafrimin e ligjit të NS me kornizën ligjore të BE-së;
- Neni 8 i ligjit të NS ka nevojë për më shumë sqarime, lidhur me kriteret ekonomike, kur të ardhurat e përfituara nga veprimtaria ekonomike mund të jenë më pak se pjesa e përcaktuar në pikën 2 të këtij neni. 20%-shi i të ardhurave të gjeneruara nga veprimtaria ekonomike krijon paqartësi të parashikuara nga ligji, kundrejt xhiros totale vjetore nga OJF-të ose nga NS dhe lidhja me statusin e NS;
- Ligji në vetvete duke përfshirë dhe aktet nenligjore kërkon më shumë përmirësime dhe sqarime.

Funksionimi praktik i NS

- Mënyra e funksionimit të OJF-ve, kur ato janë të përfshira në aktivitetin ekonomik ngrejne disa paqartësi. Kështu, për aktivitetet ekonomike sociale u propozua përdorimi i një numri sekondar të NIPT / personit të tatueshëm, si një aktivitet ekonomik i veçantë nga operacioni parësor i OJF-ve.

Si konkluzion nga procesi i konsultimit të focus-grupeve si në Vlorë dhe Tiranë rezultuan se në këtë ligj, i cili përbëhet nga 31 nene, të paktën 11 nene kanë nevojë për përmirësime thelbësore, duke iu referuar neneve të cituara më sipër. Forma juridike e ndërmarrjeve sociale, bazuar në nenin 12 të ligjit, në mënyrë të pashmangshme lidh formën ligjore të ndërmarrjeve sociale me OJF-të. Rrjedhimisht, kjo reflektohet në mënyrën se si ndërmarrjet sociale janë themeluar, regjistruar, organizuar si dhe në menaxhimin e tyre të brendshëm. Kjo zgjidhje legjislative konsiderohet kufizuese dhe nuk nxit zhvillimin e NS-ve duke lënë jashtë format të tjera organizimi nga ana ligjore.

Bazuar në praktikat më të mira në vendet e BE-së, format juridike të NS-ve mund të jenë të ndryshme, madje edhe përtej formës klasike të një OJF-je. Për shembull, ndërmarrjet sociale mund të jenë:

- Shoqeri tregtare në pronësi të të punësuarve (në Gjermani është një model i përhapur dhe i inkurajuar nga legjislacioni);
- Kooperativat, ose si në Shqipëri, kompanitë e bashkëpunimit bujqësor, (Ligji Nr. 38/2012);
- Unionet e kreditit (termi ndërmarrje sociale ka lindur nga nobelisti Muhammed Yunus, në mikrofinancimin për njerëzit e varfër);
- Ndërmarrje të krijuara nga komunitetet lokale (komunitet e biznesit), siç u përhapën gjerësisht në Mbretërinë e Bashkuar dhe vendet anglosaksone;
- Filialet e e organizatave bamirëse që angazhohen në veprimtari tregtare për të mbuluar kostot e tyre;
- Fondet e zhvillimit (trust funds);
- dhe kompanitë tregtare si organizata fitimprurëse, por me objektiva të qarta sociale.

Aspekti më sensitiv është se në shumë vende është praktikë e njohur që si ndërmarrjet sociale dhe kompanitë tregtare kanë të drejtë të gjenerojnë fitime, por me kushte të caktuara, kur në përgjithësi kriteret ekonomike dhe sociale janë plotësuar.

Duke iu referuar Komunikimit nga Komisioni Evropian³: këto kushte janë kryesisht të lidhura me aspektet e mëposhtme:

- Qëllimi social është një e mirë (publike);
- Fitimet riinvestohen me qëllimin e arritjes së objektivave sociale të ndërmarrjes;
- Mënyra e organizimit apo sistemit të pronësisë pasqyron misionin e tyre, duke respektuar parimet demokratike të pjesëmarrjes dhe vendimmarrjes;
- Sigurimi i mallrave dhe shërbimeve për grupet në nevojë; strehimi, kuj-

desi shëndetësor, ndihma për të moshuarit ose personat me aftësi të kufizuara;

- Qëllimi i prodhimit të mallrave ose ofrimi i shërbimeve ka si objektiv social integrimin social dhe profesional të grupeve të disavantazuara.

Gjithashtu, kufizimet lidhur me formën ligjore të NS-ve, të cilat në mënyrë të pashmangshme lidhen vetëm me formën e OJF-ve, shmangin mundësitë shtesë për kontributin që mund të vijnë nga forma të tjera të entiteteve ligjore. Kështu, për shembull, subjektet e mësipërme, siç janë shoqatat e punonjësve, kooperativat, unionet e kreditit, bizneset e komunitetit, filialet ose organizatave bamirëse dhe fondet e zhvillimit, përjashtohen për të marrë statusin e Ndërmarrjes Sociale.

Sa i përket bizneseve tradicionale, shpesh ata duan të kontribuojnë në aktivitete sociale përmes praktikave të tyre menaxheriale, të kombinuara me objektivat shoqërore (p.sh. krijimi i ndërmarrjeve sociale, degëve, filialeve apo ndërmarrjeve që lidhen me biznesin kryesor tradicional). Në këtë mënyrë, ata mund të përdorin kapacitetet ekzistuese administrative dhe njerëzore në dispozicion të stafit të tyre, të cilët janë të aftë dhe të specializuar në ushtrimin e aktiviteteve ekonomike që gjenerojnë fitime dhe bashkimin me stafin e dedikuar për njerëzit në nevojë dhe arritjen e objektivave sociale.

Në përgjithësi, bizneset nuk kërkojnë të angazhohen në organizimin e formave të tilla ligjore si OJF-të, organizimi dhe struktura e të cilave nuk pasqyrojnë format tipike të kompanive komerciale.

Ekziston një nivel i ulët i njohjes dhe kuptimit të ligjit të NS-ve, gjë që sjell nevojën për të organizuar disa seminare dhe workshope në këtë fushë.

Ekziston nevoja për të organizuar aktivitete promovuese të dizenuara mirë në mbështetje të OJF-ve në një orientim më të mirë drejt NS-ve të qëndrueshme si dhe për të ndërtuar programe / projekte specifike për zhvillimin e ideve bazë të OSHC-ve drejt aktiviteteve ekonomike të NS-ve start-up.

Numri i NS-ve që ofrojnë shërbime sociale është rritur me shpejtësi në të gjithë botën dhe po arrin popullim të konsiderueshem. NS-të sjellin dinamizëm në ekonomitë lokale duke zhvilluar produkte dhe shërbime të reja, duke marrë rrishtje që ofruesit e shërbimeve publike dhe private nuk janë në gjendje të ndërmarrin dhe të krijojnë kapacitete lokale. Në këtë kuadër, shumë qeveri shfrytëzuan mundësinë për të njohur dhe mbështetur NS-të si partnerë në një mision të përbashkët për të përmirësuar ofrimin e shërbimeve.

Përvoja ndërkombëtare tregon se decentralizimi i shërbimeve publike ofron një mundësi për këto aktorë të rinj (NS) për të hyrë në tregun e ofrimit të shërbimeve me përfitimet e mëposhtme:

- Plotësimi i boshllëkut të aksesit ndaj shërbimeve sociale,
- Përmirësimi i cilësisë dhe barazisë së shërbimeve dhe punësimit, dhe
- Rritja e kohezionit social dhe përfitimeve ekonomike. Megjithatë, natyra hibride e NS mund të çojë që ato të ndikohen më rëndë nga kufizimet në mjedisin e biznesit dhe mund t'u nënshtrohen atyre vështirësive që nuk përballen nga ndërmarrja kryesore⁴.

Këto përfshijnë:

- Akses i kufizuar ndaj kapitalit të duhur. Edhe pse kjo është e vërtetë edhe për NVM-të, kapitali i fazës së hershme për NS është edhe më i dobët. NS shpesh vuajnë për të siguruar fondet në dispozicion sepse ato nuk i plotësojnë kërkesat e investitorëve për shkak të natyrës hibride të modeleve të tyre të biznesit.
- Kufizimet ligjore dhe rregullatore. Mungesa e një statusi të qartë ligjor për NS mund të kufizojë aftësinë e tyre për të siguruar kontratat qeveritare dhe kapitalin investues. Edhe kur ekziston një kornizë ligjore dhe formë ligjore për NS, shumë prej tyre vazhdojnë të veprojnë si kompani, OJQ, shoqatë, kooperativë, etj.
- Kufizimet e kapaciteteve. Shumë NS përballen me kufizime të kapaciteteve për shkak të natyrës së dyfishtë të modelit të tyre të biznesit, burimeve të kufizuara financiare dhe mungesës së burimeve të kualifikuara njerëzore (përfshirë menaxhimin).

Për më tepër, bashkëpunimi dhe angazhimi i pamjaftueshëm midis qeverisë dhe NS mund të çojë në zhvillimin e një sektori në rritje por të fragmentuar që nuk është në përputhje me prioritetet e qeverisë ose të përqendrohet në fushat ku ka nevojë më të madhe. Qeveritë mund të luajnë një rol kritik dhe të vazhdueshëm në formësimin e tregut, duke mbështetur, në disa raste, një kuadër ligjor për NS-t.

Në këtë situatë, në rastin e Shqipërisë, miratimi i një kuadri ligjor koherent për të mbështetur NS është thelbësor për të maksimizuar ndikimin e tyre social dhe ekonomik. Zhvillimi i politikave në mbështetje të NS-ve do të jetë më efektiv nëse ato do të ndërtohen nëpërmjet bashkëpunimit horizontal (duke punuar ndërmjet institucioneve qeveritare) dhe bashkërendimin vertikal (duke punuar ndërm-

⁴ Social enterprise: constraints and opportunities, evidence from Vietnam and Kenya
Author; William Smith and Emily Darko, March 2014

jet niveleve të qeverisjes vendore) dhe me bashkëpunim me shumë aktorë. Nuk mjafton të folurit për rëndësinë e NS dhe për ndikimin e tyre në zhvillimin socio-ekonomik, por duhet të kemi disa veprime konkrete politikash .

Përtej përmirësimeve në kuadrin ligjor ekzistues të NS, duhet të përshtatet një strategji me masa konkrete që duhet të sjellin rezultate konkrete dhe efikase në mbështetje të zhvillimit të NS. Nga procesi i konsultimit një mësim i nxjerrë është se në Shqipëri ka ende disa pengesa si:

- mungesa e të kuptuarit të përgjithshëm të ndërmarrjes sociale;
- mungesa e përgjithshme e njohjes publike të ndërmarrjeve sociale, ato janë të marginalizuara dhe duket se ato janë në pozitë të ulët prioritare të axhendës politike;
- madhësia e vogël e sektorit ekzistues të ndërmarrjeve sociale;
- kapaciteti i kufizuar i ndërmarrjeve sociale për të aplikuar dhe përdorur burimet financiare;
- mungesa e kapaciteteve njerëzore menaxheriale për zhvillimin e qëndrueshëm të sektorit të NS;
- shumica e NS ekzistuese mund të vuajnë për të përmbushur kriteret socio-ekonomike të ligjit;
- mungesa e regjistrimit të NS, krijon boshllëqe në sigurimin e njohurive mbi madhësinë dhe strukturën e sektorit;
- mungesa e disponueshmërisë së burimeve financiare ka zvogëluar interesin e sipërmarrjes sociale;
- mungesa e mekanizmit të koordinimit dhe monitorimit dhe rrjetëzimit të NS.

Përpjekjet e advokacisë duhet të përqëndrohen në krijimin e kushteve ku zhvillimi i ndërmarrjeve sociale do të shihet si një nga prioritetet e zhvillimit socio-ekonomik.

Në këtë situatë, është e rëndësishme që sektori i NS të sillet në axhendën e politikave kombëtare.

Është e nevojshme të hartohet një strategji: «Për zhvillimin e sipërmarrjes sociale» e cila në vetvete duhet të përcaktojë qartë ndërmarrjet sociale si “biznese të bazuara në parimet e qëndrueshmërisë shoqërore, mjedisore dhe ekonomike, ku fitimi / teprica është tërësisht ose në pjesë të madhe, riinvestuar për përfitim të komunitetit”.

NS-të duhet të krijojnë një rrjet për të artikuluar qartë nevojat dhe interesat e tyre, si dhe të identifikojnë llojet e mbështetjes institucionale, mekanizmeve financiare ose legjislativitetit që ata kanë nevojë. Duke propozuar dhe organizuar një kornizë politike, ndërmarrjet sociale do të kishin më shumë ndikim kur të mbronin ndryshimet institucionale.

Objektivi kryesor i strategjisë mund të bazohet në krijimin e një mjedisi të përshtatshëm dhe duke u fokusuar në katër fusha prioritare të politikave për NS:

1. Zhvillimi dhe përmirësimi i kuadrit legjislativ dhe institucional;
2. Krijimi i një kuadri financiar adekuat dhe mbështetës;
3. Promovimi i rëndësisë dhe rolit të sipërmarrjes sociale nëpërmjet edukimit formal dhe joformal;
4. Rritja e vizibilitetit të ndërmarrjeve sociale në të gjithë vendin.

7.1 Masat legjislative dhe rregullatore

Masat rregullatore përfshijnë:

- kryerjen e një analize të thellë të nevojave të ndërmarrjeve ekzistuese sociale dhe kuadrit ligjor aktual, për rishikimin dhe harmonizimin e legjislativitetit me direktivat e BE-së,
- prezantimin e përfitimeve dhe stimujve për ndërmarrjet sociale;
- sigurimin e hapësirave publike dhe ndërtesave të papërdorura për përdorim nga ndërmarrjet sociale;
- zhvillimin e partneriteteve midis organeve publike për të mbështetur sipërmarrjen sociale;
- zhvillimin e mbështetjes për kerkimin cilësor dhe sasior dhe metodologjinë e matjes së ndikimit social.
- standardet dhe certifikimet që lejojnë njohjen e NS-ve që mund të marrin përfitime, si prioritet në prokurimin publik, reduktimin e taksave, sigurimin social dhe ndihmën financiare.

- Incentiva ne taksa për NS-të lejojnë uljen e kostos së bërjes së biznesit për NS dhe modelin e tyre më të qëndrueshëm. Gjithashtu u lejon NS-ve të ofrojnë shërbime më të perballueshme për klientët e tyre. Ndonjëherë incentivat e taksave lidhen me një lloj të caktuar të NS: sektoriale (p.sh. shërbime mjekësore parandaluese), sipas llojeve të organizimit (p.sh. jo fitim prurëse) ose sipas moshës (p.sh., startups nën një prag të caktuar të të ardhurave).

Këto masa kanë tendencë të prodhojnë gjetje të bazuara në prova mbi ndikimin e përgjithshëm të ndërmarrjeve sociale dhe për të nxitur gjithashtu një kuadër mbështetës për **partneritetet publike-private**. Krijimi i bazave të të dhënave, raporteve statistikore dhe shembujve të praktikave të mira dhe produkteve të tjera të njohurive që lidhen me ndërmarrjet sociale në Shqipëri.

Mundësimi i kërkesës për mallra dhe shërbime të NS

Arritja dhe shërbimi i popullatave të pafavorizuara mund të jetë sfiduese dhe barrierat për hyrje në tregje të reja shpesh mund të jenë më të larta. Qeveria mund të nxisë kërkesën për shërbimet e NS nëpërmjet:

- **Prokurimit social.** Kontratat e shërbimeve publike që marrin parasysh ato sociale dhe mirëqenien mjedisore në lidhje me vlerën për para. Qëllimi është të nxitet bashkëpunimi i sektorit publik me NS dhe të punohet së bashku për të maksimizuar kthimin social dhe financiar të investimeve.
- **Masat specifike përfshijnë:** trajtimin preferencial të NS-ve kur tenderi për kontrata të shërbimeve publike (p.sh. lista e shkurtër automatike), përfshijnë kriteret sociale si pjesë e kontratave publike (p.sh. 25% e kontratave të shërbimeve publike përfshijnë kriteret sociale); rishikimin e kriterëve të prokurimit publik për të përfshirë specifikat sociale që ndërmarrjet paraqesin në tender.

Prokurimi social po fiton interes nga institucione të ndryshme si në shëndetësi, arsim, etj, sepse ofron një mundësi për të gjeneruar vlerë më të madhe përmes procesit të prokurimit dhe:

Për qeverinë, vlera e shtuar krijohet përmes shpërndarjes së përfitimeve sociale përtej atyre që jepen nga produktet dhe shërbimet që blihen, duke lejuar qeveritë të bëjnë marrëveshje më të mirë për taksapaguesit dhe përdoruesit e shërbimeve publike dhe gjetjen e zgjidhjeve. Për më tepër, qeveria mund të luajë katalizatorin duke përdorur fuqinë e tyre financiare për të krijuar tregje të reja që përfitojnë nga ekonomia dhe shoqëria.

Për ndërmarrjet sociale, ky lloj i ri i prokurimit krijon një fushë të barabartë për të marre pjesë në tendera për kontratat dhe për të zhvilluar modelet e tyre të biznesit. Gjithashtu i ndihmon ato të rriten dhe të tërheqin investime falë bashkëpunimit qeveritar dhe kontratave afatgjata qeveritare.

Për shoqërinë, prokurimi social përputhet me fokusin në rritje në një kuptim më të sofistikuar dhe shumë të interesuar të zgjidhjeve në dispozicion të qeverisë për të adresuar problemet dhe kërkesen sociale. Ai po ashtu përputhet me një kërkesë në rritje nga konsumatorët dhe taksapaguesit për produktet e përgjegjshme sociale dhe zinxhirin e ofrimit të shërbimeve.

7.2. Masat mbështetëse institucionale dhe platformat e rrjetëzimit për ndërmarrjet sociale⁵

Ligjet dhe rregulloret kombëtare mund të përfshijnë mekanizma institucionale, si:

- Këshillat konsultative,
- Agjencitë mbështetëse;
- Njësi institucionale dhe vënia në funksion të regjistrimit zyrtar të ndërmarrjeve sociale.

Përveç kësaj, disa vende kanë platforma kombëtare të rrjetëzimit që lejojnë ndërmarrjet sociale të mbrojnë më shumë për interesat e tyre dhe të lehtësojnë zbatimin e masave të politikave kombëtare mbi sipërmarrjen sociale.

Kutia 1: Shembull

Ligjet në Francë dhe Spanjë kanë themeluar këshilla për nxitjen e ekonomisë sociale që janë të lidhura drejtpërdrejt me qeverinë dhe përfaqësuesit e tjerë të qeverisë lokale dhe rajonale. Këshilli i Lartë i Ekonomisë Sociale dhe Solidare në Francë është një organ i veçantë i vendosur pranë Kryeministrit dhe i kryesuar nga Ministri i Ekonomisë Sociale. Këshilli konsultohet mbi planet legjislative në lidhje me ekonominë sociale dhe kontribuon në zhvillimin e strategjive kombëtare të zhvillimit të ekonomisë sociale dhe solidare.

Këshilli përbëhet nga përfaqësues të ndryshëm, si për shembull përfaqësuesit e deleguar nga Asambleja Kombëtare, Senati, Këshilli Ekonomik, Social dhe Solidar, përfaqësues të shërbimeve publike, por edhe punonjës të ndërmarrjeve sociale.

Në Spanjë, Këshilli për Promovimin e Ekonomisë Sociale është një organ këshillimor dhe konsultativ për aktivitetet që lidhen me ekonominë sociale. Ai është i integruar, nëpërmjet Ministrisë së Punës dhe Imigracionit, brenda Qeverisë Qendrore. Këshilli vepron si një organ për bashkëpunim, koordinim dhe dialog mes aktorëve të ekonomisë sociale dhe Qeverisë Qendrore.

Përveç kësaj, disa ligje të vendit prezantuan organizma të posaçëm për të lehtësuar krijimin dhe funksionimin e ndërmarrjeve shoqërore. Për shembull, në Spanjë ekziston një rrjet i quajtur “Pikat e aksesit dhe fillimit të procedurave” që ndihmon me kërkesat administrative për krijimin e kompanive të reja. Përveç kësaj, ‘pikat’ ofrojnë shërbime konsulence për njerëzit e pafavorizuar / të marginalizuar, përfshirë të rinjtë dhe gratë, për të ngritur një ndërmarrje sociale.

7.3 Masat e kuadrit ligjor financiar

Akresi në financim, përmes skemave të granteve (të lidhura me BE dhe fondet publike) për të stimuluar punësimin e grupeve të vulnerabel, si dhe shërbime dhe produkte inovative sociale, një mekanizëm / fond garancie për të lehtësuar aksesin në sistemin bankar për kredi, instrumenta inovative për ndërmarrjet sociale dhe stimujve të tjerë financiarë për të nxitur punësimin e grupeve vulnerabel, si dhe inovacionin social, shërbimet sociale të komunitetit dhe shkëmbimin e solidaritetit.

Ndërhyrjet në fushën financiare, rregullatore dhe zhvillimin e kapaciteteve të ekosistemit janë më të zakonshmet. Mekanizmat financiarë për të stimuluar oferten e zgjidhjeve të NS për ofrimin e shërbimeve përfshijnë:

⁵ Comparative Analysis of the Regulatory Framework for Social Enterprises/European Center for Not-for-Profit Law August 2015

- Kreditë koncesionare (Financa sociale) ndihmojnë në ndjekjen e menaxhimit të qëndrueshëm financiar të shërbimeve sociale nëpërmjet investimeve të rikupe-rueshme.
- Grantet, grantet e kthyeshme dhe grantet e përputhshme mund të mbështesin SE-të, veçanërisht në fazat e hershme të zhvillimit.
- Fondet e Garancisë lehtësojnë financimin e NS dhe stimulojnë transaksionin e shëndetshëm të kredisë duke shtyre afatin e garancise se kredive (shpesh të mbështetura nga qeveria) për detyrimet e NS që premtojnë, të cilat nuk kanë kolateral të prekshëm.

7.4 Masat e lidhura me edukimin

Këto masa duhet të fokusohen në nxitjen e sipërmarrjes sociale në të gjitha nivelet e arsimit, duke mbështetur (si financiarisht ashtu edhe jo-financiarisht) programe arsimore dhe projekte të të mësuarit gjatë gjithë jetës dhe duke publikuar botime informative që promovojnë sipërmarrjen sociale; programeve edukative inovative; dhe inkurajimin e edukimit të mëtejshëm në sipërmarrjen sociale për mësuesit, të rriturit, shërbimi publik dhe sipërmarrësit socialë. Aktivitetet arsimore, nëpërmjet programeve formale dhe joformale të arsimit në nivele të ndryshme të arsimit, si dhe trajnimet, dhe transferimi i njohurive dhe aftësive, si dhe aktivitetet kërkimore mund të konsiderohen si masa mbështetëse.

7.5 Promovimi i një kulture të sipërmarrjes sociale

Qëndrimet pozitive ndaj tyre mund të jenë një hap paraprak drejt krijimit të ndërmarrjeve sociale. Një nga mënyrat për t'u arritur, ndër të tjera, është që të tërheqë talentet e reja në këtë sektor. Një shembull i mirë politikash për këtë qasje është iniciativa franceze⁶z Jeun'ESS9 e cila filloi në vitin 2011 si një partneritet publiko-privat midis një numri të ministrive, ndërmarrjeve dhe fondacioneve nga sektori i ekonomisë sociale. Promovon ekonominë sociale në mesin e të rinjve nëpërmjet tre kanaleve:

- Së pari, përmes sistemit arsimor;
- Së dyti, nëpërmjet iniciativave për të rinjtë në ekonominë sociale; dhe
- Së treti, përmes integritet të të rinjve në ndërmarrjet e ekonomisë sociale.

NS kërkojnë **mbështetje nga biznesi** dhe përfitojnë nga strategjitë dhe **strukturat e integruara mbështetëse**. Një sistem "i mirëngritur" mbështetës, i cili përfshin si mbështetjen e përgjithshme të biznesit ashtu dhe komponentët e ndërmarrjeve të specializuara sociale, është një model interesant. Hubs (Qendrat) dhe inkubatorët janë mjete të rëndësishme që po zhvillohen dhe një shembull i mirë është inkubatorët e NESST, që veprojnë në 10 vende (<http://www.nesst.org>).

Zhvillimi i kapaciteteve gjithashtu mund të ndihmojë në ndërtimin e vazhdimsisë të NS-ve të reja dhe rritjen e kapacitetit të NS tashmë të operimit në tregun e ofrimit të shërbimeve. Shërbimet e zgjerimit mund të ndihmojnë në ndërtimin e një vazhdimësie të sipërmarrjeve sociale fillestare në tregun e investimeve sociale (p.sh. trajnimet dhe programet e zhvillimit të aftësive për NS, shërbimet e zhvillimit të biznesit, inkubatorët e NS).

⁶ Author: Antonella Noya OECD senior policy analyst and manager of the OECD /lead forum on social innovations

- Forcimi i aftësive të NS për të marre pjese ne tendera për kontratat e shërbimit publik. Këto mund të përfshijnë mjete dhe teknika (të kuptuarit e proceseve të prokurimit publik, shkrimi i propozimeve, si të komunikojnë me nëpunësit publikë) për të fituar dhe për të ofruar kontrata publike të shërbimit;
- Krijimi i stimuljeve dhe platformave për NS për të koordinuar, për të bashkëpunuar dhe shfrytëzuar komunitetin, palët e interesuara dhe përfshirjes vullnetare;
- Mbështetja e organizatave ndërmjetëse për të siguruar ngritjen e kapaciteteve të NS. Përveç instrumenteve specifike, shpesh nevojiten koordinime të forta dhe rregullime institucionale për të zbatuar politikat në nivel kombëtar dhe lokal .

7.6 Masa për të promovuar Sipërmarrjen Sociale

Në kontekstin, ku NS-të janë relativisht të reja në tregun e ofrimit të shërbimeve, bashkëpunimi i qeverisë me SE mund të stimulojë kërkesën për NS nga përfituesit. Ajo gjithashtu mund të krijojë më shumë njohuri në lidhje me përparësitë e punës me NS-të mes nëpunësve publikë. Përveç kësaj, fushatat qeveritare për zonat e reja të shërbimit mund të rrisin ndërgjegjësimin për disponueshmërinë dhe përdorimin e shërbimeve të reja sociale dhe të hapin rrugën për aktivitetin e NS (p.sh. shërbimet e këshillimit për të papunët).

Është gjithashtu e rëndësishme të rritet vizibiliteti i ndërmarrjeve sociale, duke informuar mediat dhe publikun për rëndësinë e tyre; prodhimin e materialeve promovuese dhe nxjerrjen në pah të shembujve të praktikës së mirë; nxitja e promovimit të përbashkët të ndërmarrjeve sociale dhe produkteve të tyre në treg; dhe zhvillimin e tregut Ns. Aksesit i tyre në treg, është një mjet i rëndësishëm për rritjen e vizibilitetit, përmes etiketave specifike dhe deklaratave të produktit, siç është Eko-etiketa dhe Skemat e Eko-Menaxhimit dhe Auditimit.

Hapat e mëposhtëm mund të jenë të dobishëm për të identifikuar fushëveprimin e mbështetjes për të rritur ofertën dhe kërkesën e NS-ve që do të mbështesin zbatimin e ligjit.

- Workshope për të diskutuar opsionet e ndryshme të politikave me ekspertët ndërkombëtarë dhe për t'u dhënë prioritet instrumentet më premtuese.
- Ndërtimi i hartës së sektorit NS në Shqipëri për të kuptuar kërkesën dhe ofertën për ofrimin e shërbimeve dhe gjendjen aktuale të sektorit SE duke përfshirë nivelin e aktivitetit, kapacitetin e NS, atributet sektoriale, etj.
- Hartëzimi mund të thellohet edhe më tutje në analizën e ekosistemeve që do të marrë në konsideratë mjedisin e përshtatshëm për ndërmarrjet sociale në Shqipëri (politika dhe rregulloret, zgjidhjet financiare, kapitali dhe kultura njerëzore, informacioni dhe rrjetet).
- Hartimi i programit dhe pilotimi në 2-3 bashkive për të testuar vlefshmërinë e qasjeve të politikave, të cilat do të jenë të rëndësishme në kontekstin e mungesës relative të evidencave për ndikimin e mbështetjes së NS.
- Aktivitetet në secilën fushë duhet të konvertohen në një plan veprimi konkret, me tregues të përcaktuar për matjen e zbatimit, si dhe afatet specifike kohore dhe burimet financiare të dedikuara.
- Dokumenti në vetvete mund të ketë gjithashtu monitorim dhe vlerësim, dhe

krijimin e Këshilli Konsultativ të NS, monitorimin e takimeve dhe një vlerësim afatmesëm që çon në një rishikim të mundshëm të masave të propozuara të politikave.

VIII. PËRFUNDIME DHE REKOMANDIME TË PËRGJITHSHME TË POLITIKAVE

- Duke u bazuar në kuadrin ligjor ekzistues për NS, ekziston nevoja për të bërë një vlerësim të përgjithshëm të ndikimit të ligjit dhe akteve nënligjore, duke evidentuar numrin real të OSHC-ve që kanë marrë statusin e NS ose janë potencial për të marrë statusin dhe për vështirësitë me të cilat NS përballen në fazën e zbatimit të ligjit;
- Ligji duhet t'i nënshtrohet rishikimeve në përputhje me shqetësimet dhe mangësitë e lartpërmendura në disa nene të ligjit të NS, të lejojë dhe të heqë kufizimet në formën ligjore dhe duke përfshirë lloje të caktuara të kompanive dhe kooperativave për t'u mundësuar atyre të marrin statusin e ndërmarrjeve sociale.
- Një nga mësimet kryesore të nxjerra nga takimi i fokusgrupeve është se kuadri ligjor i NS nuk është një koncept i përcaktuar qartë. Prandaj, rekomandohet një definicion i qartë dhe objektiv që mund të dakortësohet me një rishikim të ligjit NS. Rregullimi i cekët është më i keq se asnjë rregullim. Çdo përfitim apo privilegj i mundshëm që mund të lindë nga njohja ligjore si një ndërmarrje sociale mund të jetë i diskutueshëm dhe i abuzueshëm, nëse kriteret e përshtatshmërisë nuk janë të qarta dhe transparente.
- Hartuesit e politikave duhet të zbatojnë përvojën relevante të BE-së dhe atë rajonale si dhe praktikën më të mira për sektorin e NS për zbatimin e parimeve të sipërmarrjes sociale bazuar në Iniciativa për Biznesin Social të BE-së (SBI) si dhe përmes asistencës teknike të vazhdueshme;
- Barra administrative dhe kontrollet duhet të balancohen me stimujt e taksave dhe skemat e reja të financimit publik që duhet të futen;
- Legjislacioni i prokurimit publik duhet të rishikohet për të futur kontrata të rezervuara dhe kriteret sociale / mjedisore për të lehtësuar aksesin në treg;
- Instrumentet ekzistuese financiare të NVM-ve gjithashtu duhet të vihen në dispozicion edhe për NS. Përtej financimit shtesë të granteve, është e nevojshme të vendosen instrumente të reja financiare siç janë huatë apo fondet ekuiti dhe të lidhen me përmirësime në njohuritë mbi aftësitë e menaxhimit financiar;
- Qeveritë lokale (bashkitë) ndonjëherë i ndihmojnë ndërmarrjet sociale përmes mbështetjes publike për organizimin ose vlefshmërinë e produkteve të tyre, duke ndihmuar ndërmarrjet të fitojnë besimin e komuniteteve lokale. Mbështetje financiare për një sipërmarrje të ndërmarrjeve sociale që ti mundësojë që ato të kenë sukses; mbështetjen e shtetit për investime në shërbime të ndryshme ose në sektorin e prodhimit;
- Në këto faza të zhvillimit të NS, qeveria duhet të promovojë dhe të rrisë grantet publike, për të inkurajuar mbështetjen filantropike ose financimin -seed funding-;
- Qeveria duhet të krijojë **një organ koordinimi ndërsektorial** (Organizem Keshillues i NS) në mbështetje të zhvillimit të NS dhe të mbështesë rrjetëzimin e NS;

- Forcimi i bashkëpunimit ndërmjet Ministrisë së Shëndetësisë dhe Mbrojtjes Sociale me aktorë të ndryshëm për të inkurajuar dhe mbështetur zbatimin e strategjisë së ndërmarrjeve sociale dhe në këtë kuadër të njihen ndërmarrjet sociale si pjesë të spektrit të NVM-ve dhe të integrojnë masat e përshtatshme të politikave brenda strategjive të zhvillimit të NVM-ve. Politika e propozuar të jetë në mbështetje të zhvillimit të NS për t'u bërë pjesë integrale e strategjisë së NVM-ve.
- Të krijohet një procedurë me pjesëmarrje të gjere në procesin e hartimit dhe zbatimit të Strategjisë: grupit të punës dhe më pas Keshilli konsultativ, duke përfshirë palët e interesuara në shumë sektorë; ata gjithashtu duhet të kryejnë konsultime publike për të siguruar legjitimitetin e dokumentit përfundimtar të politikës. Bashkëpunimi me shumë palë në Keshillin Konsultativ të NS mund të sigurojë transparencë, përfshirje dhe një angazhim afatgjatë, bazuar në sensin e “pronësisë”.
- Të lidhet ngushtë strategjia me dokumentat dhe politikat e BE-së: një qasje e tillë do të sigurojë koherencë me të gjere me prioritetet strategjike kombëtare, si dhe brenda Bashkimit Evropian; ajo gjithashtu mund të hapë dyert për fondet strukturore të BE-së dhe të lehtësojë aksesin në burimet financiare, duke rritur ndoshta madhësinë dhe kapacitetet e sektorit.

Aneksi 1: Metodologjia e organizimit të mbledhjeve të fokusgrupeve

Tema kryesore e takimeve të fokusgrupeve ishte: **“Mjedisi ligjor i sektorit të NS, diagnoza dhe sfidat kryesore”.**

1.1 Objektivat e tavolinave të rrumbullakëta/konsultimeve:

- a. Të mblidhen perceptime dhe përvoja të drejtpërdrejta në lidhje me mjedisin ligjor të NS dhe realitetit të OJF-ve që ballafaqohen kur përpiqen të krijojnë një NS në qytetet e përzgjedhura (Vlora dhe Tirana), duke respektuar të gjitha kërkesat e vendosura nga ligji ose jo.
- b. Të vlerësohet nevoja e NS-ve në Shqipëri dhe mbështetja institucionale. Për këtë qëllim, një sërë çështjesh u diskutuan mes pjesëmarrësve në mënyrë që të merreshin përshtypjet e tyre sa lehtë apo vështirë ishin duke operuar.
- c. Të theksohen pengesat kryesore për krijimin e NS sic janë burimet e financimit, legjislacioni dhe modalitetet e tjera për OJF-të në këtë sektor.

1.2 Qasja metodologjike në proceset e konsultimeve me fokusgrupet**Pjesëmarrësit:**

OJF / NS nga Vlora dhe Tirana, përfaqësues nga OJQ-të, palët e interesit, përfaqësues të qeverive lokale dhe qendrore, institucione financiare, ekosistemi i NS, aktorë të tjerë dhe startupe që veprojnë në fusha të ndryshme të sektorit të SE. 65 përfaqësues të organizatave jofitimprurëse morën pjesë në seancat e konsultimit. **26 Organizata jofitimprurëse** / OJF-të ishin të pranishme në procesin e konsultimit në Vlorë, mbajtur më **25 tetor 2018** dhe **39 organizata jofitimprurëse** / OJF morën pjesë në konsultimet e mbajtura në fokus grup në Tiranë, më **13 dhjetor 2018**.

Kohëzgjatja dhe axhenda:

The duration of the roundtable took of **3 hours**, including the introduction and presentation of the activity, and the discussion among participants.

Tema 1: Sfidat e NS lidhur me mjedisin ligjor dhe pengesat e imponuara nga kuadri ligjor

Qëllimi i kësaj pjese të diskutimit është që të marrë sa më shumë informacion që është e mundur nga pjesëmarrësit në lidhje me mjedisin ligjor të NS, sfidat dhe barrierat ekzistuese për krijimin e NS-ve të reja në Shqipëri. **Qëllimi** ishte përpjekja për të vërtetuar ose refuzuar idetë e mëposhtme dhe për të marrë shembuj nga pjesëmarrësit dhe duke ndjekur pyetjen: **Si i ndikon mjedisi ligjor OJF-të në hapjen e NS dhe si ndikon kjo në vendimet e tyre të biznesit dhe qëndrimin e tyre? Në vijim** çështjet e adresuara pjesëmarrësve:

- Sa te njohur jeni me aktet nënligjore (VKM dhe udhëzimet) të ligjit NS në fjalë, a mendoni se me këto dispozita korniza ligjore është e plotë dhe lehtëson krijimin dhe zhvillimin e tyre?

- A konsiderohen forma ligjore, kriteret ekonomike dhe sociale si kriteret të lehta për marrjen e statusit të NS?
- Pavarësisht nga ligji, a ka në treg forma të tjera ligjore të NS?
- A ndikon kuadri ligjor fiskal ekzistues në zhvillimin e NS?
- Sa fonde keni marrë nga pushteti lokal dhe qendror dedikuar për shërbimet sociale sipas procedurave të prokurimit publik?
- Që nga miratimi i Ligjit 65/2016, sa OJF kanë marrë statusin e NS?
- Zbatimi i ligjit në lidhje me NS dhe roli i institucioneve në nivel lokal dhe qendror?
- Çfarë lloj përmirësimesh ligjore (ku dhe çfarë) nevojiten për mbështetjen e tyre në krijimin dhe zhvillimin e NS?

Tema 2: Problemet e hasura në krijimin dhe qëndrueshmërinë e NS

Qëllimi i kësaj pjese të diskutimit është të marrë sa më shumë informacione se sa e lehtë / e vështirë është të krijohen NS, çka është ofruar deri më tani nga mbështetja financiare nga qeveria, buxheti i NS, dhe sa rrjedh nga aktiviteti ekonomik. Morëm reagime nga pjesëmarrësit dhe mësuam rreth shembujve që po përballen aktualisht. Çështje të adresuara për pjesëmarrësit:

- Sa e lehtë / e vështirë është krijimi ose zhvillimi i NS?
- A është organizata juaj e gatshme dhe e aftë të bëhet ndërmarrje sociale?
- A keni ekspertizë të përshtatshme për sektorin që përfaqësoni, apo vështirësitë për ta siguruar atë?
- A është e lehtë / e vështirë për të konkurruar në treg me ose pa subvencione?
- Cila është madhësia e NS, numri i punësuar i personave të pafavorizuar në raport me punonjësit e tjerë?
- Bazuar në buxhetin e NS-ve sa të ardhura në përqindje vijnë nga aktiviteti ekonomik kundër burimeve të tjera?
- A është ndonjë nxitje konkrete për ndërmarrjet të punësojnë individë nga grupet e pafavorizuara?

Tema 3: Mbështetja financiare për NS-të

Qëllimi i kësaj pjese të diskutimit është që të marrë mendimin e pjesëmarrësve lidhur me çështjet e mëposhtme:

- Çfarë lloj mbështetje financiare i ofron tregu NS-ve?
- Produktet dhe shërbimet e ofruara nga tregu bankar dhe financiar për NS-të, instrumentet financiare (grante, hua, ekuiti), vlera, ndihma teknike etj?
- Barrierat ligjore ndaj NS-ve kur bëhet fjalë për financim?
- Çfarë mund të përmirësohet në aspektin e kuadrit ligjor financiar në mënyrë që të rritet aksesin në financa?

- Çfarë mund të bëjë qeveria qendrore, qeveria lokale dhe OJF-të për fillimin e aktiviteteve të NS-ve?
- Nëse ka projekte apo programe financimi për të mbështetur NS-të?

Tema 4: Hapa & plane veprimi në vijim

- Çfarë duhet bërë më mirë për ndërgjegjësimin dhe shpërndarjen e informacionit rreth paketës së plotë ligjore të NS?
- Nëse ligji i NS do të përmirësohej, kufizimet e formës ligjore dhe propozimet e tjera konkrete në nenet ligjore?
- Propozime për stimujt e taksave, subvencionet, ndryshimet në ligjin e prokurimit publik dhe forma të tjera të mbështetjes nga qeveria dhe ajo vendore ?
- Si mund të përfitojnë NS-të nga instrumentet financiare të ofruara për SME-të, nga huadhëniet, fondet publike, sistemi bankar etj?
- Nëse është e nevojshme për të krijuar ndonjë mekanizëm institucional koordinimi për të mbështetur zhvillimin dhe rrjetëzimin e ndërmarrjeve sociale?
- Masa të tjera?

Aneksi 2: *Lista e pjesëmarrësve në Vlorë*

Nr	Emri Mbiemri	Institucioni
1.	Velina Hoxhaj	Center for Development and Promotion
2.	Pjerin Dema	Development Regional Center
3.	Klarentina Osmenaj	Green 2000
4.	Liljana Breshani	Protect Me
5.	Ylli Aliaj	SHKMGV - Vlora Branch
6.	Violeta Marko	BPA2
7.	Eno Koleka	DRSHSSH
8.	Pajtim Shpata	Blue Expedite
9.	Fatos Koçi	Voice of Roma
10.	Afije Shanaj	Shgm
11.	Nasip Xhelilaj	Amantia Foundation
12.	Dritan Doda	Amantia Foundation
13.	Alketa Dervishi	Youth Center
14.	Ani Binaj	Albanian Parliament
15.	Alma Binaj	The Prime minister representative office
16.	Ina Islamaj	SHSSH
17.	Ylldise Brahimi	Vlora RDA
18.	Ariel Habazaj	SED Albania
19.	Edlira Kapllanaj	Albania Association

20.	Xhensila Berdellima	“Ismail Qemali” University
21.	Ana Sheraj	“Ismail Qemali” University
22.	Romina Likaj	“Ismail Qemali” University
23.	Marlind Rodi	Local authority
24.	Gerion Treska	YSB
25.	Ervista Bejtaj	SHKMGV –Vlora Branch
26.	Alba Bejtaj	Green Vision

Aneksi 3: Lista e pjesëmarrësve në Tiranë

Nr.	Emri Mbiemri	Institucioni
1.	Albana Hasmata	ANRD
2.	Edmond Sheshi	Net RDA
3.	Vasjan Broka	Smart ED
4.	Gerion Treska	YSB
5.	Enriko Hajdaraj	Business Consulting
6.	Fize Korvini	SHKIZH
7.	Melisa Zenelaj	SHKIZH
8.	Silvia Dervishi	Beyond resources
9.	Arber Hetollari	Beyond resources
10.	Vladimir Thono	National Council C.S
11.	Viola Thoma	AWP
12.	Stela Toslla	Handcraft
13.	Roberto D’Nato	ENGIR
14.	Oltion Hyso	Expert of CCP
15.	Kejsi Lushnjari	Tirana Municipality
16.	Fabiosela Cekaj	Tirana Municipality
17.	Jonida Deviodhi	Tirana Municipality
18.	Sotiraq Shore	Tirana Municipality
19.	Marsela Aliaj	Tirana Municipality
20.	Pranvera Marku	Hope for Future
21.	Ardita Shehu	SHKBSH
22.	Meri Koca	Union of Albanian Manufacturers
23.	Nertila Mecani	Act for Society
24.	Kevin Rapa	Start Up
25.	Blerina Doracaj	ACER
26.	Nevila Xhindi	Mediterranean University
27.	Mimoza Hajdarmataj	WPS Albania
28.	Sonila Necaj	YSB
29.	Etleva Shehu	Observata
30.	Meireme Zyberi	Handcraft
31.	Feoris Patroni	ENGIM
32.	Elsa Gega	WPS Albania

33.	Bledar Meta	NGO
34.	Marsida Thartori	Tirana Municipality
35.	Alida Kondi	CCP
36.	Arjan Ymeri	Oficina
37.	Alda Dhamo	Idea Project
38.	Ilir Rrembeci	RDA
39.	Faola Hodaj	RDA

Aneksi 4: Bibliografia

- Albanian National strategy for social protection 2015-2020, approved by Gov.decreed nr.2071,23 dec.2016;
- Social Economy in Eastern Neighbourhood and in the Western Balkans, Country report – Albania -*January 2018*;
- European Commission/EFESIIS- How can policy makers improve their country's support to social enterprises, Nov.2015;
- Social Business Initiative: Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation, 25 October 2011 COM(2011) 682;
- Strategy for the Development of Social Entrepreneurship in the Republic of Croatia for the period 2015-2020;
- Legal framework for social economy and social enterprises: a comparative report prepared by the European center for not-for-profit law September, 2012;
- Creating competitive markets for service delivery policy options and country experiences
- by Natalia Agapitova, senior economist, world bank group April 27, 2017;
- ESELA- Social enterprise in Europe, developing legal systems which supports SE growth
- Social economy entrepreneurship and local development -Renato Galliano -North Milan development agency, and European associations of development agencies;
- OECD-the social enterprise sector: a conceptual framework;
- Fici, A. (2015). Recognition and legal Forms of Social Enterprise in Europe: A Critical Analysis from a Comparative Law Perspective. *Euricse Working Papers*, 82 | 15;
- OECD- Boosting social entrepreneurship and social enterprise creation in the Republic of Serbia, October 2012;
- Comparative analysis of the regulatory framework for social enterprises-European Center for Not-for-Profit Law, August 2015;
- Legal assessment of legal social entrepreneurship framework in Egypt

-Roger Spear and

- Samuel Barco Serrano EMES European Research Network, May 2012;
- European Commission, OECD - policy brief on social entrepreneurship entrepreneurial activities in Europe, 2013;
- Gov.decreed no.85,date 25.06.2018, authorization of the state aid for establishing the SE Fund;
- Creating competitive markets for service delivery, policy options and country experiences by Natalia Agapitova, senior economist, world bank group april 27, 2017;
- Social enterprise: constraints and opportunities, evidence from Vietnam and Kenya
- Author; William Smith and Emily Darko March 2014;
- How local authorities can support social enterprise: Sophie Hostick-Boakye and Mandeep Hothi the young foundation 2011;
- Social enterprises: what can policies do to support them- Antonella Noya –OECD senior policy analyst and manager of the OECD/LEED forum on social innovations 2013.