



Ky projekt financohet nga
Bashkimi Evropian



EKOSISTEMI ITALIAN PËR SIPËRMARRJET SOCIALE

Marco Traversi, Project Ahead, Itali
2019

EKOSISTEMI ITALIAN PËR SIPËRMARRJET SOCIALE

1 Evolucion i sipërmarrjeve sociale në Itali¹

Sipërmarrjet sociale, datojnë shumë herët në historinë italiane duke filluar nga Mesjeta "Monti di Pietà" nga gjysma e shekullit të 15-të deri në gjysmën e shekullit të 19-të, pra kohë e gjatë para lindjes së vetë shtetit italian. Në vitet 1970, Italia për herë të parë u vendos përpara situatës - nevojja të reja në rritje përkundrejt aftësisë së sistemit të mirëqenies publike për ti përballuar këto nevojë.

Në këtë periudhë kujdesi social konsiderohej të ishte nën përgjegjësinë individuale të familjeve, dhe mos konsiderohej çështje e politikave publike ndaj autoritetet italiane të mirëqenies u gjendën të papërgatitur për trajtimin e këtyre nevojave të reja. Strukturat publike ose gjysmë publike që ofruan disa shërbime sociale, domethënë të ashtuquajturat "institucione të mirëqenies dhe bamirësisë" (Institucionet e Asistencës dhe Mirëqenies), ishin jo vetëm të papërgatitur për t'u përballur me adresimin e nevojave të reja, por synonin ti veçonin, në vend që ti integronin, ata të cilët ju drejtuan për ndihmë.

Në atë kohë Ligji Nr. 6972/1890, në bazë të të cilit u themeluan Institucionet e Asistencës dhe Mirëqenies, ishte ende në fuqi dhe ky ligj përfshinte ndalimin e ofrimit të shërbimeve sociale nga subjektet private dhe kërkonte që të gjitha aktivitetet në këtë fushë të autorizoheshin nga Ministria e Brendshme dhe të menaxhoheshin duke i vendosur ato nën kontrollin e institucioneve publike. Për më tepër, sipas Kodit Civil, shoqatat dhe fondacionet nuk mund të kryenin veprimtari prodhuese dhe tregtare.

Në vitet 1980, marginalizimi i segmenteve të ndryshme të popullsisë (një fenomen i lidhur ndër të tjera me "varfërinë e lulëzuar") gradualisht filloi të fitonte terren, jo vetëm për shkak të nevojave të reja, por edhe si rezultat i mbylljes së njëpasnjëshme të institucioneve për trajtimin e personave me probleme shëndetësore dhe sociale (p.sh. spitalet psikiatrike), si pasojë e reagimeve kundër natyrës së tyre izoluese.

Si reagim ndaj dështimeve të politikave publike dhe në përpjekje për t'iu përgjigjur nevojave të sipërpërmendura, grupime individësh, filluan të organizohen vullnetarisht.

Ky proces megjithatë u pengua nga mungesa e formave ligjore të përshtatshme për menaxhimin e aktiviteteve me qëllim social. U miratua forma ligjore e kooperativës: kooperativat ishin organizata tregtare, por ato kishin karakteristikat tipike demokratike të shoqatave dhe njiheshin nga Kushtetuta Italiane për funksionin e tyre social. Për më tepër, sistemi ligjor italian, kishte kufizuar shpërndarjen e fitimeve dhe asetëve nga kooperativat që nga viti 1946. Këto aspekte ndikuan në adoptimin e kooperativave të cilat trajtonin nevojat sociale. Sidoqoftë, në të ashtuquajturat "kooperativa të solidaritetit social", në krahasim me kooperativat tradicionale, elementët e reciprocitetit të brendshëm u zbehën, ndërsa u forcua ndjenja e solidaritetit. Nuk ishte një fenomen i krijuar nga politikat publike (dhe akoma më pak nga fondet e qeverisë) sesa i nxitur nga lëvizjet shoqërore.

Së dyti, fushat e kompetencës në fushën e shërbimeve sociale dhe format kontraktuale që mund të miratoheshin nga kooperativat e solidaritetit social nuk ishin të përcaktuara qartë.

¹ Borzaga, Poledrini, Galera, Working paper 97/2017, EURICSE

2 Një kuadër ligjor kombëtar i dedikuar

Një ndikim thelbësor në këtë sektor pati vendimi i Gjykatës Kushtetuese italiane Nr. 396/1988, i cili deklaroi si antikushtetues Nenin Nr.1 të Ligjit nr. 6972/1890, sipas të cilit të gjitha aktivitetet e mirëqenies duhej të kryheshin nga Institucionet e Asistencës dhe Mirëqenies dhe duhej të ishin publike; Duke përmendur Nenin 38 të Kushtetutës Italiane, Gjykata Kushtetuese deklaroi se ofrimi i shërbimeve të mirëqenies nuk mund të monopolizohet nga qeveria dhe në këtë mënyrë sanksionoi të drejtën e qytetarëve për të krijuar organizata që mund të ofrojnë shërbime duke ju caktuar një formë ligjore në përputhje me karakteristikat specifike.

Ky vendim hapi rrugën për ndryshime të mëdha dhe menjëherë më pas dy ligje lidhur me njohjen dhe rregullimin e organizatave vullnetare (Ligji Nr. 266) dhe i kooperativave sociale (Ligji Nr. 381) u miratuan në vitin 1991.

Ligji nr. 266 i njeh organizatat vullnetare, me kusht që anëtarët të punojnë vetëm për qëllime bamirësie dhe se brenda organizatës, koha e punës vullnetare të jetë më e madhe se puna e paguar. Ligji gjithashtu lejon shoqatat vullnetare - të kenë pasuri, të kryejnë veprimtari tregtare (edhe pse të kufizuara) dhe të lidhin marrëveshje kontraktuale me autoritetet publike për ofrimin e shërbimeve.

Ligji nr. 381, nga ana tjetër, i njeh kooperativat e reja, të zhvilluara gjatë viteve të mëparshme si "kooperativa sociale". Ky ligj gjithashtu lejon praninë e anëtarëve vullnetarë dhe përcakton, në një nen të veçantë, aktivitetet që mund të kryejnë këto kooperativa - përkatësisht shërbime sociale, shëndetësore dhe arsimore ose aktivitete të integritit në punë të personave të disavantazuar.

Si pasojë e këtij ligji që nga viti 1991, kooperativat sociale shënojnë një normë mesatare vjetore rritjeje midis 10% dhe 20%.

Hapi tjetër ishte Ligji nr. 328/2000, "Ligji për realizimin e sistemit të integruar të politikave të mirëqenies". Ky ligj ka për qëllim promovimin e shërbimeve të mirëqenies, sociale dhe shëndetësore për të ndihmuar individët dhe familjet në nevojë. Përmes këtij ligji, institucionet italiane i njohën për herë të parë organizatat jofitimprurëse dhe sipërmarrjet sociale si aktorë të politikave të mirëqenies në partneritet me autoritetet publike dhe rregulluan përfshirjen e tyre në planifikimin dhe ofrimin e shërbimeve.

Një hap tjetër i rëndësishëm daton që nga viti 2005, kur Parlamenti miratoi Ligjin nr. 118 për Ndërmarrjet Sociale, i cili më vonë u plotësua me Dekretin Legjislativ nr. 155/2006. Ky ligj njeh dhe rregullon format e sipërmarrjes sociale përveç kooperativave sociale (Fici dhe Galletti, 2007). Në veçanti, ligji i ri zgjeron gamën e organizatave që mund të kualifikohen si sipërmarrjen sociale dhe zgjeron llojet e mallrave dhe shërbimeve që mund të ofrohen nga këto ndërmarrje. Ky ligj nuk paraqet ndonjë formë të re organizative, por krijon një kualifikim të ri ligjor që përfshin secilën organizatë që plotëson kërkesat specifike (organizata duhet të ketë një qëllim të qartë social, duhet ti përmbahet parimit të mos-shpërndarjes së fitimit, dhe duhet të bëjë publike bilancin e saj), pavarësisht nga forma e saj ligjore. Prandaj, çdo kooperativë (duke përfshirë kooperativat sociale), fondacionet, shoqatat ose shoqëri të mëtejshme të kufizuara (shpk-të) tani mund të kualifikohen si një sipërmarrje sociale. Ky legjislacion në mënyrë të qartë përbën, të paktën në teori, një ndryshim të rëndësishëm në fushën e sipërmarrjeve sociale italiane. Në fakt, ky ligj bën të mundur krijimin e sipërmarrjeve sociale pa domosdoshmërinë e përdorimit të formës së kooperativave sociale.

3 Evolucion i kuadrit ligjor aktual

Në pranverën e vitit 2014, qeveria italiane lancoi thirrjen për një konsultim të gjerë publik me qëllim përcaktimin e udhëzimeve për një reformë domethënëse të legjislacionit në lidhje me sektorin e tretë, duke përfshirë sipërmarrjet sociale. Projektligji i qeverisë i paraqitur pas konsultimeve u pasua nga një debat i fortë, si në parlament ashtu edhe nga organizatat jofitimprurëse kryesore italiane. Diskutimet përfunduan në qershor të vitit 2016 dhe u miratua Ligji nr. 106, "Mandati për Qeverinë për reformën në sektorin e tretë, Sipërmarrjet sociale dhe rregullimin e shërbimit civil universal".

Pas një diskutimi kaq të gjatë, u pa për disa zgjidhje kompromisi: organizatat jofitimprurëse që kanë aktivitet ekonomik nuk janë të detyruara të marrin statusin e sipërmarrjes sociale, por në çdo rast duhet të përmbushin të gjitha detyrimet që ju takojnë. Në veçanti, ato duhet të sigurojnë transparencë dhe përgjegjshmëri si çdo ndërmarrje tjetër. Sa i përket shpërndarjes së fitimit, ligji i ri lejon një shpërndarje të kufizuar, në përputhje me dispozitat ekzistuese që rregullojnë kooperativat sociale.

Ligji nr. 106/2016 parashikon gjithashtu që sipërmarrjet sociale i përkasin sektorit të tretë, pavarësisht formë së tyre ligjore. Në krahasim me Dekretin nr. 155/2006, ligji i ri i lejon qeverisë të zgjerojë fushat e biznesit ku mund të veprojnë sipërmarrjet sociale. Ai gjithashtu zgjeron kategorinë e individëve të marginalizuar të cilët kanë të drejtë të punojnë në sipërmarrjet sociale. Reforma i lejon autoritetet publike dhe korporatat fitimprurëse të bëhen anëtarë të sipërmarrjeve sociale. Ata gjithashtu mund të emërohen në bordin e ndërmarrjeve sociale, me kusht që ata të mos e emërojnë shumicën e anëtarëve.

Ligji gjithashtu përcakton që të gjitha sipërmarrjet sociale duhet të jenë përgjegjëse për aktivitetet e tyre; ato duhet të publikojnë një raport vjetor. Së fundmi, reforma nuk ndryshon ligjin për kooperativat sociale, por konfirmon se të gjitha kooperativat sociale konsiderohen si sipërmarrje sociale me ligj.

4 Format e ndryshme të sipërmarrjeve sociale sipas legjislacionit italian

Sipas definicionit të EMES², një sipërmarrje sociale është një entitet privat juridik, i pavarur nga qeveria, i cili kryen aktivitete prodhimi, pavarësisht nga forma ligjore e miratuar. Për më tepër, ndryshe nga bizneset, SS-të kanë një qëllim eksplicit social dhe angazhohen në aktivitete që krijojnë përfitime të drejtpërdrejta për një komunitet ose për persona të disavantazhuara; ato janë të kufizuara - të paktën pjesërisht - në shpërndarjen e fitimit të tyre dhe karakterizohen nga një qeverisje gjithëpërfshirëse dhe pjesëmarrëse. Megjithëse treguesit e EMES nuk synojnë të jenë kushte të mirëfillta që duhet të përmbushen tërësisht për një sipërmarrje që të kualifikohet si një sipërmarrje sociale, ato mund të shërbejnë si bazë për të identifikuar, gjithashtu në kontekstin italian, katër grupet e sipërmarrjeve sociale në vijim: (i) kooperativave sociale, siç është rregulluar me Ligjin Nr. 381/1991; (ii) Sipërmarrjet sociale në formën e shoqatave; (iii) Sipërmarrjet sociale në formën e fondacioneve ose të institucione fetare; dhe (iv) shoqëritë me përgjegjësi të kufizuar – sh.p.k-të (në përputhje me Dekretin Ligjor Nr. 155/2006).

Neni 1 i ligjit italian nr. 381 përcakton "kooperativat sociale" si ato kooperativa që synojnë të ndjekin interesat e përgjithshme të komunitetit, promovimin njerëzor dhe integrimin social të qytetarëve nëpërmjet: (a) menaxhimit të shërbimeve sociale, shëndetësore dhe arsimore, ose (b) kryerjen e çdo aktiviteti me qëllim sigurimin e punësimit për njerëzit në nevojë.

² EMES është një rrjet ndërkombëtar i qendrave kërkimore mbi ekonominë socialei krijuar në 2002, në Bruksel.

Ekzistojnë katër forma organizatash që i përkasin sektorit të Kooperativave Sociale. Forma e parë përbëhet nga ato organizata që kryejnë vetëm aktivitetet e përkrahura në pikën (a), dhe për këtë arsye quhen si "Kooperativa sociale tipi A". Forma e dytë përbëhet nga kooperativat që kryejnë vetëm veprimet e përmendura në pikën (b), përkatësisht integrimin në punë të personave në nevojë, siç janë ish-të varurit nga droga dhe alkooli, të burgosurit dhe të burgosurit në provë, ose individët me aftësi të kufizuara fizike, mendore dhe shqisore. Personat e marginalizuar duhet të përbëjnë të paktën 30% të numrit të përgjithshëm të punëtorëve dhe punësimi i tyre duhet të jetë qëllimi përfundimtar i kooperativave sociale. Këto kooperativa referohen si "kooperativa sociale të tipit B". Lloji i tretë përbëhet nga kooperativat sociale që kryejnë aktivitete të treguara në të dyja pikat (a) dhe (b). Për këtë arsye, këto referohen si "kooperativa sociale mikse". Kategoria e fundit përbëhet nga konsorciume të kooperativave sociale.

Kooperativat sociale kanë të përbashkët me kooperativat tradicionale një qeverisje demokratike (dmth. ato qeverisen sipas rregullit "një person, një votë") Kooperativat sociale nuk mund të shpërndajnë më shumë se 70% të fitimeve të tyre të përgjithshme dhe me një mbulim prej rreth 4-5% dhe nuk mund të shpërndajnë asetet e tyre anëtarëve në rast të mbylljes, bashkimit ose falimentimit.

Tre aspekte shumë të rëndësishme i dallojnë kooperativat sociale nga kooperativat tradicionale. Së pari, kooperativat sociale ndjekin interesin e përgjithshëm të komunitetit dhe jo interesat e anëtarëve të tyre. Dallimi i dytë qëndron në mundësinë e kooperativave sociale që të përfshijnë vullnetarë si anëtarë, deri në 50% të anëtarësisë totale. Këta anëtarë kanë fuqinë e kontrollit mbi kooperativën, por nuk mund të marrin asnjë shpërblim monetar ose jo monetar. Me fjalë të tjera, vullnetarët janë pjesë e një grupi "dominues" në aspektin e vendimmarrjes, por ata dallohen nga grupi përfitues. Dallimi i fundit me kooperativat tradicionale është prania e personave të marginalizuar midis anëtarëve të kooperativave sociale të tipit B.

Në Itali, shoqatat mund të formohen lirisht pa ndërhyrjen e shtetit dhe mund të jenë formale apo informale. Njohja ligjore, pra statusi ligjor, jepet nga presidenti i Republikës së Italisë ose, nëse shoqata vepron në një zonë të kufizuar gjeografike, statusi jepet nga presidenti i rajonit në të cilin është themeluar shoqata. Me këtë njohje, shoqatat mund të nënshkruajnë kontrata dhe të ndërmarrin detyrime.

Kodi Civil italian parasheh që shoqatat të veprojnë vetëm për qëllime jo-ekonomike. Ato nuk mund të shpërndajnë fitimin për anëtarët e tyre. Megjithatë, që nga viti 1991, pas miratimit të Ligjit nr. 266 për organizimet vullnetare, shoqatat e vullnetarëve u lejuan të angazhoheshin edhe në aktivitete të gjenerimit të të ardhurave si dhe aktivitete tregtare. Për më tepër, në vitet në vijim u miratuan disa ligje të veçanta që njohin forma të veçanta të shoqatave (p.sh. shoqatat e promovimit social), duke zgjeruar në mënyrë progresive mundësinë e shoqatave për të kryer aktivitete që gjenerojnë të ardhura.

Kodi Civil përcakton fondacionet si asetet e dedikuara për të arritur një objektivi të caktuar. Sipas ligjit italian, një fondacion duhet të njihet nga një autoritet publik dhe për këtë arsye duhet të ketë statusin ligjor.

Bazuar në aktivitetet e kryera, ka një dallim midis fondacioneve grant-dhënëse dhe fondacioneve operacionale. Fondacionet grant-dhënëse menaxhojnë pasuritë e tyre me qëllim shpërndarjen e fitimeve në formën e granteve për individë ose organizata të tjera që kryejnë veprimtari për arritjen e objektivave të tyre. Në Itali, këto fondacione ishin relativisht të pazhvilluara deri në krijimin e të ashtuquajturave "fondacione bankare". Kjo është rezultat i transformimit dhe privatizimit të shumë bankave të kursimit dhe publike, sipas ligjit Nr. 218/1990. Ky ligj i detyron fondacionet bankare t'i përqendrojnë aktivitetet e tyre në aktivitetet me qëllim social dhe filantropik. Primare është

përmbushja e qëllimeve me interes publik dhe shërbimeve sociale në fushat e kërkimit shkencor, arsimit, artit dhe kujdesit shëndetësor; ato gjithashtu mund të ndjekin qëllimet e mbështetjes dhe të mbrojtjes së grupeve sociale të pafavorizuara.

Fondacionet operationale, në anën tjetër, në vend të shpërndarjes së të ardhurave që rrjedhin nga asetet e tyre, kryejnë aktivitete që janë funksionale për të arritur objektivat e tyre. Këto fondacione mund të manaxhojnë për shembull muze, spitale, shtëpitë e pushimit, bibliotekat ose lloje të tjera të biznesit.

Institucionet fetare dhe bamirëse - të cilat pothuajse të gjitha i përkasin Kishës Katolike - gjithashtu mund të përfshihen në kategorinë e fondacioneve, dhe më saktësisht në nënkategorinë e fondacioneve operationale. Këto organizata kryejnë aktivitete të ndryshme bamirësie, të tilla si ofrimi i shërbimeve arsimore, shëndetësore dhe sociale. Ata shpesh marrin formën e fondacioneve ose një formë të ngjashme (siç është ajo e "entitetit moral") dhe drejtohen, si fondacione, nga një bord drejtorësh - të cilët në këtë rast emërohen nga autoritetet fetare. Aktivitetet jo-fetare funksionojnë tërësisht sipas një legjislacioni specifik të parashikuar për ta (p.sh. shkollat private të drejtuara nga institucionet fetare) dhe organizatat që ushtrojnë këto lloj aktiviteteve kanë një marrëveshje me institucionet publike.

Siç u përmend dhe më parë, mundësia për të përdorur shoqërinë me përgjegjësi të kufizuar për të krijuar një sipërmarrjen socialeu prezantua në vitin 2006, me Dekretin nr. 155. Për t'u kualifikuar si sipërmarrje sociale, një sh.p.k duhet të plotësojë tre kritere kryesore: a) duhet të jetë në pronësi private; (b) kryen kryesisht veprimtari tregtare, që përfshijnë prodhimin e mallrave ose ofrimin e shërbimeve; dhe (c) duhet të veprojë në interes të komunitetit mbi baza jofitimprurëse. Sipërmarrjet sociale të themeluara si shoqëri me përgjegjësi të kufizuar nuk mund të kontrollohen as nga agjencitë shtetërore as nga kompanitë fitimprurëse. Për më tepër, ligji kërkon që këto sipërmarrje sociale të respektojnë disa parime të përgjithshme lidhur me transparencën dhe menaxhimin e duhur dhe eficient, si dhe të garantojnë pjesëmarrjen dhe mbrojtjen e interesave të punëtorëve dhe përdoruesve të tyre (Fici, 2006).

Nuk ka ndonjë formë tjetër ligjore, por ligji paraqet, në bazë të elementeve të përgjithshme përcaktuese, disa kualifikime të zbatueshme për çdo formë ligjore private (jo vetëm të origjinës jofitimprurëse, por gjithashtu dhe të natyrës tregtare). Këto kualifikime kanë të bëjnë me: qëllimet e kompanisë që ligji i identifikon si objektiva të "interesit publik"; sektorët e ndërhyrjes, për të cilat një sipërmarrje sociale është e tillë pasi prodhon mallra të "nevojave sociale", të cilat në mënyrë operationale lidhen me një sferë relativisht të gjerë sektorësh si kultura, arsimit, turizmi social etj duke plotësuar në këtë mënyrë strukturën klasike për mirëqenien sociale, shërbimet arsimore dhe aktivitetet ekonomike për punësimin e personave të marginalizuar; strukturën e qeverisjes, duke parashikuar "format e përfshirjes" për të paktën dy tipe aktorësh: punëtorët dhe përfituesit e shërbimeve, shpërndarjen e fitimeve të kompanisë që është e ndaluar, madje edhe indirekt; metodat e raportimit për veprimtarinë sipërmarrëse përmes detyrimit për të prodhuar raporte sociale dhe ato financiare/bilancet.

Matja e potencialit real të sipërmarrjes sociale nuk ka të bëjë vetëm me sektorin jofitimprurës. Siç është përmendur më parë, ligji njih mundësinë e marrjes së statusit të një sipërmarrjeje sociale edhe kompanive private, me kusht që këto të fundit të kenë aktivitet ekonomik, qeverisje demokratike, dhe sisteme të llogaridhënies.

Në këtë rast, kriteri përzgjedhës i kompanive private që i kanë tiparet e sipërmarrjes sociale është operimi në sektorët e përcaktuar nga legjislacioni në fusha në të cilat prodhimi dhe ofrimi i të mirave dhe shërbimeve është në funksion të "interesit publik".

Rezultati i këtij hulumtimi të kryer, në bazë të të dhënave të ISTAT, është se ka pak më shumë se 85.000 të tilla (duke përfshirë kompanitë e regjistruara si person fizik); një përqindje shumë e kufizuar (5.5%) krahasuar me totalin e kompanive të së njëjtës natyrë që operojnë në Itali në të njëjtin vit.

Pas miratimit të fundit të Ligjit nr. 106/2016 dhe dekreteve ligjore më të fundit, këto sipërmarrje sociale mund të shpërndajnë fitim në të njëjtat limite si kooperativat sociale, por me disa kufizime përsa i përket shpërblimeve të punëtorëve dhe menaxherëve. Këto SS nuk mund të shpërndajnë asetet e tyre.

Sikurse edhe format e tjera ligjore që kualifikohen si sipërmarrje sociale, shoqëritë me përgjegjësi të kufizuara mund të ndërmarrin aktivitete që lidhen me sektorët e mëposhtëm: shërbimet sociale dhe shëndetësore; arsimi dhe trajnimi; turizmi social; mbrojtja e mjedisit dhe ekosistemit; promovimi i trashëgimisë kulturore; arsimi universitar dhe pasuniversitar; kërkimi dhe ofrimi i shërbimeve kulturore; trajnimi ekstra-kurrikular; ofrimi i shërbimeve që janë të rëndësishme për sipërmarrjet sociale.

Për më tepër, sipërmarrjet sociale që veprojnë nën formën e një shoqërie me përgjegjësi të kufizuar duhet të publikojnë jo vetëm një buxhet financiar, por edhe një raport social, për të treguar se si përmbushin misionin e tyre social. (Fici dhe Galletti, 2007).

5 Madhësia e ekosistemit italian të sipërmarrjeve sociale³

Një nga problemet më të mëdha janë rregjistrat e shumtë dhe burimet e ndryshme të të dhënave, që e bëjnë me të vështirë pasjen e një numri të qartë të ekosistemit kombëtar të sipërmarrjeve sociale. Nëse marrim regjistrin kombëtar nga ISTAT si referencë kryesore në vitin 2016, rezultojnë 343.432 organizata, të cilat sipas ligjit, kanë si qëllim primar aktivitetin social, dhe kryejnë aktivitete të interesit publik, kështu që për të identifikuar sipërmarrjet sociale u vecuan ato që konsiderohen si sipërmarrje.

Në këtë mënyrë u identifikuan 15.600 kooperativa sociale (4.5% e numrit total të institucioneve jofitimprurëse dhe shumica dërrmuese e SS-ve italiane).

Këto sipërmarrjen sociale gjenerojnë më shumë se 28 miliardë euro, pra rreth 40% të të ardhurave totale të sektorit dhe mbi 57% të të punësuarve. Pjesa e të ardhurave nga SS-të krahasuar me të ardhurat e të gjitha organizatave jofitimprurëse (OJF-ve) është veçanërisht e lartë nëse marrim në konsideratë të ardhurat që vijnë nga shitja e mallrave dhe shërbimeve ndaj agjencive shtetërore.

Të ardhurat nga SS-të për shërbimet e ofruara ndaj sektorit publik, arrijnë në rreth 17 miliardë euro (pak më shumë se 90%), ndërsa të ardhurat nga shitja e mallrave dhe shërbimeve ndaj sektorit privat tejkalojnë 9 miliardë euro, (76.3 % e totalit të sektorit jo-fitimprurës, që është rreth 12 miliardë euro).

Në një këndvështrim të tillë, SS-të) shpërndahen si më poshtë:

(a) 8.491 (41,1% e të gjitha SS-ve) janë kooperativa sociale;

(b) 7.883 (38,1% e të gjitha SS-ve) janë shoqata;

(c) 3,324 (16,1% e të gjitha SS-ve) janë fondacione dhe institucione fetare;

(d) 235 (16,1% e të gjitha SS-ve) janë shoqëri me përgjegjësi të kufizuar që funksionojnë si SS

Sa i përket shpërndarjes së fuqisë punëtore,

³ Vedi nota 1

- Kooperativat sociale kishin 428.713 të punësuar në vitin 2016⁴, të cilat përbënin pothuajse 60% të të gjithë punëtorëve të punësuar nga SS-të përveç shoqërive me përgjegjësi të kufizuar dhe 52.7% të të gjithë të punësuarve që punojnë për OJF-të;

- Shoqatat përfaqësonin 19.1% të të gjithë të punësuarve që punojnë për OJF-të;

- Fondacionet dhe institucionet fetare kishin pothuajse 220.000 punonjës, ose 28.2% të të gjithë sektorit jo-fitimprurës.

Italia e Veriut ka qenë "shtëpia" e 43.5% e të gjitha kooperativave sociale (3.690 organizata), ndërsa Italia e Jugut dhe ishujt për 23% dhe 14.9% të sipërmarrjeve sociale (3.218 sipërmarrje për të dy rajonet së bashku). Pjesa e mbetur prej 18.6% (1.583 SK) ndodhen në Italinë Qendrore. Këto të dhëna datojnë në vitin 2011.

Siç pritej, 75.3% e SS-ve janë të përqendruar në dy sektorë: shërbimet sociale (40.6%) dhe zhvillimin ekonomik dhe kohezionin social - një sektor që përfshin pothuajse vetëm kooperativat sociale të integritit në punë (34.7%). Pjesa më e madhe (77.1%) e tipit-A dhe kooperativave sociale të përziera ofrojnë shërbime sociale dhe shëndetësore dhe 97.2% e kooperativave sociale të tipit- B kryejnë aktivitete të integritit në punë (zhvillimi ekonomik dhe kohezioni social).

Tipi-A dhe SS-të e përziera marrin rreth 70% të të ardhurave të tyre nga "kontratat dhe / ose marrëveshje me institucionet publike" dhe 26.2% nga "shitja e mallrave dhe shërbimeve ndaj sektorit privat". Donacionet kanë një rol shumë të kufizuar. SS-të e tipit B mbështeten në një masë më të madhe tek burimet që rrjedhin nga sektori privat: 37.8% e burimeve të tyre totale vijnë nga "shitja e mallrave dhe shërbimeve ndaj sektorit privat" dhe 57.1% nga "kontratat dhe / ose marrëveshjet me institucionet publike" të fituara shpesh si rezultat i pjesëmarrjes në tendera.

Sikurse edhe llojet e tjera të SS-ve italiane, SS-të e rregjistruara si shoqata janë më të përqendruara në Italinë e Veriut. Kjo pjesë e vendit është "shtëpia" e 52% të të gjitha SS-ve të rregjistruara si shoqata (4.101 shoqata).

Shpërndarja e SS-ve të rregjistruara si shoqata në rajone të ndryshme është mjaft e ngjashme me atë të SS-ve në përgjithësi: SS-të e rregjistruara si shoqata të vendosura në Italinë Qendrore përbëjnë 23.2% të numrit total këtyre SS-ve (shifra korresponduese për të gjitha SS-të është 20.3%).

SS- të e rregjistruara si shoqata të vendosura në Italinë e Jugut dhe në Ishujt përfaqësojnë rreth 25% të të gjitha SS-ve të rregjistruara si shoqata. (shifra korresponduese për të gjitha SS-të është 28%).

Sa i përket aktiviteteve të kryera, duhet të theksohet se 37% e të gjitha SS-venë këtë grup veprojnë në fushën e "kulturës, sportit dhe rekreacionit". 2.925 SS të rregjistruara si shoqata operojnë në këtë sektor, që korrespondon me rreth 77% të të gjitha SS-ve.

Duhet të theksohet gjithashtu se, edhe pse vetëm rreth 12% dhe 3% e të gjitha aktiviteteve të kryera nga sipërmarrjet sociale të rregjistruara si shoqata bien përkatësisht në kategoritë e "aktiviteteve të tjera" dhe "mjedisit", këto të fundit përbëjnë respektivisht 75.3% dhe mbi 67% të të gjitha SS-ve italiane aktive në këto fusha.

Së fundmi, vlen të përmendet edhe fakti që fusha e veprimtarisë në të cilën këto sipërmarrjen sociale janë më pak të pranishme është ajo e "zhvillimit ekonomik dhe kohezionit social". Në fakt, në këtë fushë operojnë vetëm 165 subjekte, të cilat korrespondojnë me 2.1% të totalit. Sipërmarrjet sociale në këtë grup marrin 52% të të ardhurave të tyre (rreth 3 miliardë euro) nga "kontrata dhe / ose

⁴ ISTAT, "Struttura e profili del settore non profit", 2016

marrëveshje me institucionet publike". Prandaj, SS-të e rregjistruara si shoqata varen më pak nga burimet publike krahasuar me SS-të në përgjithësi. Ndër të gjitha llojet e SS-ve italiane, këto janë lloji me përqindjen më të lartë të burimeve "të tjera" të financimit (13.9%); përfshirë këtu dhe tarifën e anëtarësimit.

Ndër llojet e ndryshme të SS-ve të analizuar, grupi i SS-ve që veprojnë nën format ligjore të fondacioneve ose institucioneve fetare është i përqëndruar kryesisht në Italinë e Veriut. Kështu, 71% e këtyre institucioneve (2.351 ndërmarrje, nga 3.324) janë të vendosura në rajonet e Italisë së Veriut. Pjesa tjetër janë të vendosura në: 17% në Italinë Qendrore dhe 12.3% në Italinë Jugore dhe në ishujt. Ashtu si në dy grupet e mëparshme, SS-të që veprojnë nën formën e fondacioneve dhe institucioneve fetare përqendrojnë përpjekjet e tyre në fusha specifike të veprimtarisë. Përafërsisht 52% e këtyre SS-ve (1.726 organizata nga një total prej 3.324 subjektsh) veprojnë në fushën e arsimit dhe kërkimit. Ato përbëjnë 44% e të gjitha SS-ve që veprojnë në këtë fushë.

Aktivitetet e tjera të rëndësishme të kryera nga sipërmarrjet sociale në këtë grup janë shërbimet sociale, shëndetësia, kultura, sporti dhe rekreacioni.

Nga të gjitha llojet, SS-të të rregjistruara si fondacione ose institucione fetare kanë të ardhurat më të larta në total. Edhe pse këto forma përfaqësojnë vetëm 1.1% të të gjitha OJF-ve ata përbëjnë rreth 35.3% (10 miliard euro) nga SS-të dhe rreth 16% të të gjitha të ardhurave të gjeneruara nga sektori jofitimprurës. Për më tepër, SS-të që i përkasin këtij grupi mund të dallohen nga llojet e tjera të SS-ve nga fakti se të ardhurat që rrjedhin nga shitja e mallrave dhe shërbimeve arrijnë në mbi 3.4 miliard euro - një shifër që është dukshëm më e lartë se shifra përkatëse për lloje të tjera SS-ve, dhe që korrespondon me rreth 38% të të ardhurave totale të nxjerra nga ky burim nga të gjitha SS-të .

Një burim tjetër i të dhënave është edhe Regjistri i Bizneseve të Dhomave të Tregtisë ku kooperativat sociale dhe sipërmarrjet sociale duhet të regjistrohen. Sipas këtij burimi, 1350 organizata private u regjistruan si sipërmarrjen sociale në fillim të vitit 2018. Nga këto 1350 organizata, vetëm rreth 30% ishin të rregjistruara si shoqëri me përgjegjësi të kufizuar (sh.p.k). Pjesa e mbetur prej 70% janë kooperativa, kryesisht kooperativa sociale dhe disa shoqata, të përfshira tashmë në të dhënat e censusit.

Disa informacione më të detajuara mund të merren përveç Regjistrimit të Bizneseve edhe nga Rrjeti Iris ⁵. Duket se 55% e këtyre SS-ve janë kryesisht të angazhuara në aktivitete edukimi dhe trajnimi, me një fokus të veçantë në arsimin dhe shërbime të tjera të lidhura me arsimin.

Sipërmarrjet e tjera janë të përfshira kryesisht në ofrimin e shërbimeve sociale dhe shëndetësore (22% e organizatave), duke përfshirë shërbimet mjekësore dhe dentare, si dhe në aktivitetet e turizmit mjedisor, kulturor, të trashëgimisë dhe turizmit social (13%). Këto shifra tregojnë se, megjithëse ligji i ri i lejon SS-të të operojnë në një gamë më të gjerë fushash se kooperativat sociale, SS-të e kanë shfrytëzuar këtë mundësi vetëm në një masë të kufizuar. Analiza gjithashtu tregon se një pjesë e madhe (47.5%) e këtyre SS-ve janë të vendosura në rajonet e Italisë jugore.

Për më tepër, SS-të që veprojnë nën formën e një sh.p.k-je mund të dallohen nga kooperativat sociale tradicionale. Për më tepër ato ofrojnë kryesisht shërbimet e tyre drejtpërdrejtë tek individët dhe familjet, duke mos preferuar nëpërmjetësimin e autoriteteve lokale.

Jo të gjitha SS-të në këtë kategori kanë punëtorë të paguar dhe numri mesatar i punëtorëve të paguar është shumë më i ulët në shpk-të që operojnë si SS se sa në llojet e tjera të SS-ve. Në fakt, në vitin 2013,

⁵ Venturi, Zandonai, "Rapporto sull'impresa sociale 2014", IRIS network

numri mesatar i punonjësve për shpk-të që operojnë si SS në Itali ishte 16, ndërsa për llojet e tjera të SS-ve, ishte rreth 27.

Sipas të dhënave⁶ nga ISTAT në vitin 2016, totali i institucioneve jofitimprurëse që operojnë në Itali, deri më më 31 dhjetor 2016, numëron gjithsej 812.706 të punësuar. Rreth 50% e institucioneve aktive në operojnë në veri kundrejt 26.7% në Italinë e jugut, dhe ishujt. Përqëndrimi i punonjësve është akoma më i lartë (57%) krahasuar me institucionet në Italine e Veriut.

Forma e regjistrimit si shoqatë, përbëjnë (85.1%) ndjekur nga format e tjera ligjore - 8.2%; kooperativat sociale (4.5%) dhe fondacionet (2.2%).

Shpërndarja e punonjësve sipas formave të regjistrimit mbetet mjaft e përqëndruar, me 52.7% të të punësuarve nga kooperativat sociale krahasuar me 19.1% dhe 12.1% të të punësuarve në shoqata dhe fondacione. Numri mesatar i të punësuarve (27.5 në kooperativat sociale), zbret në 0.5 përsa i përket shoqatave.

Shpërndarja e të punësuarve vijon: për sektorin e kulturës, sportit dhe rekreacionit përbën gati dy të tretat ndjekur nga asistenca sociale dhe mbrojtja civile (9.3%), marrëdhëniet e punës (6.4%), feja (4.8%), arsimit dhe kërkimi (3.9%) dhe shëndeti (3.5%). Megjithëse mbi gjysma e të punësuarve i përkasin sferës së ndihmës sociale (36.4%) dhe kujdesit shëndetësor (22.6%); pasuar nga ata të punësuar në sektorët e arsimit dhe kërkimit (15.1%) dhe zhvillimit ekonomik dhe kohezionit social (11.9%).

Në institucionet jofitimprurëse, përqindja e femrave të punësuar është shumë më e lartë se ajo e meshkujve (71.9% kundrejt 28.1%), ndërsa në kompanitë private mbizotëron fuqia punëtore mashkullore (59.4%). Shpërndarja sipas grupmoshave është pothuajse e njejtë midis sektorit jofitimprurës dhe fitimitprurës, në mbi 57.3% të të punësuarve në grupmoshat 30-49 vjeçare (56.9% janë të punësuar në kompani private), 31.6% në grupmoshat 50 vjeç e më shumë (ku 27.3% në kompani private) dhe 11.1% nën 30 (ku 15.6% në kompani private). Punonjësit e institucioneve jofitimprurëse kanë nivel më të lartë arsimimi sesa ata të punësuar nga kompanitë private: të diplomuarit janë 31.0% (ku 14.4% punojnë në kompani private) ndërsa punëtorët me të paktën një diplomë të shkollës së mesme (niveli i parë) janë rreth 25% (ku 34% në kompani private).

Mbi dy milionë përdorues, të barabartë me 48% të totalit, kanë përfituar nga shërbimet e ndërmarrjeve sociale që operojnë në Italinë e veriut, kundrejt 32.5% të atyre që operojnë në Italinë qendrore dhe 19.5% në atë jugore dhe ishujt. Mes llojeve të ndryshme të përfituesve, dallohen të miturit dhe adoleshentët (përfituesit kryesorë të aktiviteteve të 31.6% të kompanive private), familjet (22.8%), personat me aftësi të kufizuara fizike dhe mendore (19.2%) dhe të moshuarit (13.2%). Duke parë në veçanti përfituesit kryesorë të dy sektorëve, është e qartë se aktivitetet arsimore kryesisht synojnë të miturit dhe adoleshentët (73.9% të rasteve) dhe vetëm pak për të rriturit dhe familjet (17%), ndërsa personat me aftësi të kufizuara fizike dhe mendore si dhe të moshuarit janë përfituesit kryesorë të aktiviteteve të asistencës sociale ose shëndetësore.

Analiza sipas ndarjes gjeografike tregon se në rajonet e jugut dhe ishujt ka një rritje më të madhe të sipërmarrjeve të vogla sociale: 66.3% (krahasuar me 55.1% në Qendër dhe 44.2% në veri të Italisë) duke gjeneruar një vlerë më pak se 250 mijë euro dhe vetëm 7.9% (krahasuar me 17.8% të organizatave të vendosura në rajonet veriore) që tejkalojnë 1 milion euro.

Nga të dhënat paraqiten disa sugjerime interesante: investimi nuk është diçka e zakonshme, dhe më pak se gjysma e sipërmarrjeve sociale (45%) kryejnë investime. Nga ana tjetër, midis atyre që investojnë, një

⁶ Struttura e profili del settore non profit, ISTAT, 2018

pjesë e rëndësishme (40%) e tejkalojnë kuotën prej 10.000 euro në vit. Një shifër që nuk është e qendrueshme, por nisur nga pikëpamja ekonomike janë kompani të vogla dhe shumë të vogla (pak më shumë se gjysma nuk kalon shifrën – 250.000 euro qarkullim). Një aspekt tjetër i rëndësishëm ka të bëjë me origjinën e burimeve të dedikuara për investime: në shumicën e rasteve është në fakt vetëfinancimi (68%). Karakteri "vetë-gjenerues" i investimeve gjithashtu konfirmohet në fushën e inovacionit. Rreth 1/3 e sipërmarrjeve sociale prezantuan disa inovacione gjatë vitit 2010 dhe shumica e tyre u fokusuan në përmirësimin e efikasitetit të proceseve të prodhimit dhe organizimit të brendshëm (19%).

Marrëdhënia me përfituesit e shërbimeve është pak më shumë se embrionike (vetëm 15% e sipërmarrjeve sociale i përfshijnë deri diku përfituesit e shërbimeve), në një kohë kur kontributi i përdoruesve të shërbimeve konsiderohet si objektiv primar i kompanive inovative.

Marrëdhënia me punëtorët është më e zhvilluar (e praktikuar nga 70%), duke konfirmuar qasjen e sipërmarrjeve sociale të ndryshme nga qeverisjet tradicionale korporative. Së fundi, vullneti i komunitetit të sipërmarrjeve sociale rishfaqet në një formë të strukturuar: shumë prej tyre (rreth 50%) kryejnë aktivitete në favor të komuniteteve të tyre lokale, jo vetëm nëpërmjet ofrimit standard të shërbimeve, por edhe duke përdorur platformë por edhe duke i përfshirë në aktivitete kulturore dhe rekreative. Raportimi i bilancit social ndodh rëndom mes sipërmarrjesh sociale (70% e publikojnë), por qarkullon pak (vetëm 6% e shpërndajnë atë tek përdoruesit e shërbimeve).

Surpriza qëndron që bazuar në sistemin e raportimit klienti kryesor për shumë nga SS-të (45%) konsiderohet shteti. Ndërkohë për 38 % klienti kryesor janë individët dhe familjet.

Nga ky këndvështrim, mbizotëron një model i sipërmarrjes kolektive i karakterizuar nga një bashkësi vlerash që bashkon subjekte të ndryshme. Krahas asaj që mund të mendohet - të paktën në Itali – prototipi i sipërmarrësit social, përfaqësohet nga "sipërmarrësi individual" një formë në rritje e cila deri tashmë ka qenë e përhapur në kontekstin anglo - sakson.

6 Perspektiva e "tregut"

Rezultati kryesor i analizës së mësipërme të të dhënave është si në vijim: përkundër faktit se në këtë periudhë GDP-ja e Italisë ra me më shumë se 9%, punësimi total ra me mbi një milion njësi dhe shpenzimet publike u shkurtuan në mënyrë drastike, veçanërisht nga autoritetet lokale, ndërkohë, sipërmarrjet sociale mbajtën një trend pozitiv.

Duke u bazuar në të dhënat e Dhomave të Tregtisë dhe Institutit Kombëtar të Sigurimeve Shoqërore (Inps), Carini dhe Borzaga (2015) tregojnë se ndërmjet viteve 2008 dhe 2013, numri i SS-ve dhe numri i përgjithshëm i të punësuarve u rritën me rreth 15% (nga 11.334 në 13.414 ndërmarrje, dhe nga 339.763 në 390.079 punonjës). Vlera e prodhimit tregoi një tendencë edhe më pozitive: ajo u rrit me 31.5% (nga 6.8 miliardë në 9 miliardë euro).

Ligji i miratuar së fundmi mbi sektorin e tretë, redukton kufizimet për SS-të dhe rrit numrin e sektorëve të veprimtarive në të cilat ato mund të operojnë. Sipërmarrjet sociale tani mund të jenë aktive në fushën e menaxhimit të mbeturinave, shërbimeve për SS -te, menaxhimin e eventeve kulturore, strehimin social dhe kështu me radhë. Këta sektorë karakterizohen nga një hendek i gjerë midis kërkesës dhe ofertës, ku sipërmarrjet sociale duhet të jenë në gjendje të përfitojnë për të nisur biznese të suksesshme.

Kapaciteti i SS-ve për të kapërcyer sfidat me të cilat ndeshen do të varet nga aftësia e tyre për të filluar cikle të reja të inovacionit, e cila do ju mundësojë eksplorimin e shërbimeve të reja. Shërbimet e reja

mund të përfshijnë shëndetin, arsimin dhe disa nga shërbimet tradicionale të mirëqenies, siç janë ato për të moshuarit. Për të qenë të suksesshëm në këtë drejtim, kooperativat sociale duhet të identifikojnë burime të reja (në krahasim me ato tradicionale, dmth. Burimet publike), "përgjimin" e kërkesës si dhe kërkesën për shërbime të mirëqenies nga ndërmarrjet konvencionale.

Sipërmarrjet sociale të tipit B do të përballen me disa sfida. Këto sipërmarrje varen shumë më pak se sipërmarrjet sociale të tipit A nga prokurimi publik: rreth gjysma e qarkullimit të tyre monetar vjen nga shitja e mallrave ose shërbimeve ndaj klientëve privatë. Gjysma tjetër e të ardhurave të tyre rrjedh nga pjesëmarrja e suksesshme në tendera publikë. Dobësia e këtyre sipërmarrjeve nuk lidhet kryesisht me llojin e tyre të financimit, por me llojin e aktiviteteve që ato kryejnë, si për qeverinë ashtu edhe për sektorin privat. Këto aktivitete janë në të vërtetë, në një masë të madhe, aktivitete me vlerë të shtuar të ulët siç janë pastrimi, mirëmbajtja e sipërfaqeve të gjelbra etj, dhe kriza aktuale ka ulur kërkesën për to.

Shumë shoqata, fondacione dhe institucione fetare do të përballen gjithashtu me shumë sfida. Këto lloje OJF-sh, megjithëse nuk kanë zyrtarisht formën e sipërmarrjes sociale, funksionojnë si të tilla. Në fakt, një pjesë e rëndësishme e të ardhurave të tyre vjen nga shitja e mallrave ose shërbimeve tek sektori privat dhe administrata publike.

Tashmë është provuar se ndikimi i ligjit në krijimin e SS-ve ka qenë mjaft i kufizuar, për shkak të mungesës së kompensimeve fiskale për të kompensuar kufizimet e imponuara në shpërndarjen e fitimeve. Ligji i ri që reformon kuadrin ligjor për sektorin e tretë mund ta bëjë formën ligjore të SS-ve më tërheqëse, veçanërisht fusha të tjera të veprimtarisë, përveç atyre ku OJF-të janë të angazhuara tradicionalisht. ISNET, një qendër kërkimore për ekonominë sociale, publikoi në vitin 2018 raportin vjetor ⁷ nëpërmjet mbledhjes së të dhënave nga rreth 400 SS dhe informacioni i dhënë na jep një perspektivë interesante mbi sektorin.

Në veçanti, midis 400 të intervistuarve, 40% e konsiderojnë organizimin e tyre në një fazë rritjeje për 2018, 40,5% në një situatë të qendrueshme dhe vetëm 19,5% përgjigjen se ata po përballen me rënie.

E njëjta vlen për sa i përket qarkullimit monetar të përgjithshëm që konsiderohet me një rritje prej 38,5%, qendrueshmëri prej 51,5% dhe me rënie vetëm prej 10% dhe për stafin (rritje për 31% qendrueshmëri për 62% dhe rënie për 7%).

Në një ndjenjë të përgjithshme pozitiviteti, mund të jenë veçanërisht alarmante përgjigjet që kanë të bëjnë me qasjen e inovacionit (94% e të cilëve e konsiderojnë të pamjaftueshme dhe 69,1% përgjigjen se nuk kanë para të mjaftueshme për të) dhe për sa i përket ndërgjegjësimit për rëndësinë e procesit të inovacionit, i cili është konsideruar si jo strategjik nga 37% e të intervistuarve.

Edhe më mbresëlënëse është fakti se 67% e SS-ve e deklarojnë veten të painteresuar për mjete inovative financiare. Duket kështu që, pavarësisht nga një qendrueshmëri e fortë, SS-të italiane nuk janë duke parë drejt së ardhmes dhe nuk janë gati për inovacion dhe kjo mund të vejë në rrezik një histori të gjatë suksesi.

⁷ Impresa sociale 4.0 – Osservatorio ISNET sull'impresa sociale in Italia, XII edizione 2018

7 Zgjerimi i sektorit në bashkëpunim me biznesin, financat dhe strukturat e tjera mbështetëse

7.1 Iinfrastrukturat mbështetëse të biznesit

Sektori i ekonomisë sociale është tashmë i gjerë dhe me shumë aktorë të ndryshëm brenda tij, por është gjithashtu në një proces të shpejtë ndryshimi, kryesisht për shkak të qasjes së re ndaj bashkëpunimit me sektorin e biznesit, por edhe në sajë të futjes së teknologjive dhe mjetve të reja financiare.

Këto hapa drejt risive në këtë sektor në Itali kryhen kryesisht brenda disa hapësirave të cilat zakonisht i dedikohen mbështetjes dhe përshpejtimin e inovacionin në ekonominë sociale dhe në veçanti në fushën e sipërmarrjeve sociale.

Këto hapësira ndërtohen rreth konceptit të inovacionit social dhe vetë dizajni i tyre është një inovacion social: komunitetet e inovatorëve social i përgjigjen problemeve sociale në zhvillim (të tilla si ndryshimi i dinamikës së tregut të punës ose shfaqja e marrëdhënieve të reja ndërmjet profesionistëve dhe organizatave) duke propozuar hapësira të reja për të shkëmbyer përvoja dhe informacione, sipas parimeve të Ekonomisë së Dijes dhe falë mbështetjes së Ekonomisë Dixhitale.

Këndet e inovacionit social duhet të lejojnë një shkëmbim neutral të informacionit midis aktorëve të ndryshëm që normalisht marrin pjesë në ambiente që nuk janë të ndërlidhura. Në këtë mënyrë, marrëdhëniet bashkëpunuese janë rritur dhe shumëllojshmëria e bashkimit së kompetencave të vëna në zbatim përmirëson performancat inovative.

Një vend që synon inovacionin social ndjek një mision të qartë, të saktë dhe të ndarë me gjithë palët e interesuara. Përvojat e inovacionit të hapur (dhe social) vijnë nga "poshtë" (domethënë nga aktorët që frekuentojnë këto vende) dhe janë rezultat i diversifikimit të aktiviteteve dhe "multivokalitetit" të hapësirave të grumbullimit të aktorëve të ndryshëm. Çdokush që vendos të marrë pjesë në të, ndan vlerat dhe misionin e tij.

Përtej natyrës ligjore (kompani, kooperativë, etj.), është e rëndësishme të hibridizohet logjika si e fitimit ashtu dhe ajo jofitimprurëse. Në fakt, nëse aspekti ekonomik (në aspektin e kriterëve për organizimin e aktiviteteve, rezultatet e pritura, qëndrueshmëria, etj.) është me rëndësi parësore, ai duhet të shkojë krahas për krahas me atë social, duke bashkuar kontribuesit e ndryshëm të cilët vijnë nga komunitete praktikash (dhe nevojash) shumë të ndryshme nga njëri-tjetri. Roli ideal i një këndi të inovacionit social është ti japë formë iniciativave që vijnë nga komuniteti, duke mbështetur rritjen dhe prezantimin e tyre tek aktorët institucionalë, të cilët në disa raste do të jenë në gjendje t'i ndihmojnë ata t'i ngrenë këto iniciativa, ti financojnë, ti bashkë-projektojnë ato, për t'i bërë ato të qëndrueshme dhe për t'i përsëritur ato në shkallë më të gjerë.

Efektiviteti i këtyre ambienteve, hapësira e tyre, krijon dhe forcon disa praktika komunitare që mund të kontribuojnë në drejtim të ideve dhe aftësive për krijimin ose përsosjen e produkteve dhe shërbimeve për të cilat janë ngritur këto hapësira.

Një kënd i inovacionit social mund të shihet si një lloj "qendre kërkimore" (dhe gjithashtu e trajnimit) që gjeneron njohuri për çështje, temat e trajtuara dhe sektorë të caktuar, nga të cilat mund të përfitojnë aktorët e ndryshëm të ekosistemit. Në veçanti, pjesëmarrja në aktivitetet e organizuara në një kënd të inovacionit social mund të ketë përfitime të rëndësishme për aktorin individual të një ekosistemi. Pjesëmarrja në aktivitetet e kryera në një kënd të inovacionit social mund të ndihmojë në zhvillimin,

akumulimin dhe aplikimin e disa njohurive që mund të përmirësojnë aftësitë e organizimit të organizatës të origjinës, duke kontribuar në zhvillimin e ideve dhe projekteve të reja.

Këto vende mund të grupohen si inkubatorë / akseleratorë , hab-e dhe ambiente të përbashkëta pune, sipas fazave të ndryshme të zhvillimit të sipërmarrjeve sociale që i frekuentojnë ato ose sipas nivelit të ndryshëm të përfshirjes në aktivitetet e realizuara në to.

Hub-et komunitare: Ky emër i referohet vendeve ku njerëzit kalojnë kohë midis orëve të punës dhe pushimit. Ato janë vende ku shkëmbehen ide, ndërtohen marrëdhënie dhe argëtimi. Shembuj tipikë të këtyre qendrave janë kishat, parqet, qendra rekreative, por edhe disa biznese të tilla si qendrat estetike dhe baret. Meqë këto janë hapësira hibride në shërbim të komunitetit, veçanërisht në qytetet e mëdha, shumë hapësira urbane po organizohen duke propozuar këto lloj hapsirash në qendrat më të populluara. Shembuj interesantë janë qendrat e Komunitetit të Milanos, Bolonjës dhe Torinos që po eksperimentojnë këtë model.

Një koncept disi i ngjashëm është ai i **Living Labs**, një model që përcakton inovacionin si një proces bashkëpunimi të bashkëprodhimit dhe bashkë-krijimit të shërbimeve inovative që synojnë studimin e popullsisë dhe ndërveprimin e saj me teknologjitë e reja në mjediset e jetës reale. Modeli bazohet në konceptin e inovacionit të hapur në të cilin qasja e hulumtimit përfshin përfshirjen e komunitetit përdorues, jo vetëm si subjekte të vëzhguar , por edhe si burim krijimi, jo vetëm në qendër të inovacionit, por më tepër edhe vetë "udhëheqës" të ndryshimit. Eksplorimi, eksperimentimi dhe vlerësimi i ideve inovative i bëjnë Living Labs –et një mjedis eksperimental në të cilin përdoruesit janë të përfshirë, "jetojnë", në një hapësirë kreative nga e cila lind ideja e planifikimit shoqëror dhe marrin jetë shërbimet dhe produktet e së ardhmes.

Hapësira të përbashkëta pune: Të shpërndara në të gjithë Italinë, këto ambiente kanë të bëjnë me ndarjen e hapësirave të punës ndërmjet profesionistëve të cilët nuk janë domosdoshmërisht pjesë e së njëjtës organizatë. Në një mjedis të vetëm mund të gjeni shumë kompani dhe profesionistë të pavarur që punojnë në fusha edhe shumë larg nga njëri-tjetri. Përveç të qenit një mjedis fizik, këto ambiente janë një hapësirë mendore që u lejon njerëzve të ndajnë hapësira dhe ide në një mjedis bashkëpunues dhe stimulues.

Inkubatorët dhe akseleratorët e biznesit: Inkubatori është një organizatë që I jep shtysë procesit të krijimit të kompanive të reja duke u ofruar atyre një gamë të gjerë shërbimesh mbështetëse që përfshijnë hapësirat fizike, aktivitetet për zhvillimin e biznesit dhe mundësitë për integrim dhe rrjetëzim. Akseleratori vepron në periudhën e parë të mëkëmbjes së kompanisë dhe e mbështet atë me mentorim, hapsira vende fizike ku të veprojnë, përveç shërbimeve të nevojshme për rritjen e saj. Menaxhohet kryesisht nga sipërmarrësit dhe mentorët dhe është një vend ku merret ndihmë për krijimin e një modeli biznesi. Në mënyrë tipike, startups veprojnë brenda kësaj lloji hapësire, ku ata janë të mirëpritur për një periudhë të veçantë inkubimi / akselerimi (përgjithësisht nga 6 muaj deri në 2 vjet). Disa shembuj të inkubatorëve dhe akseleratorëve socialë të pranishëm në Itali janë: Make a Cube (Milan), Milano Impact Hub, Turne, Ashoka Itali (Roma), ReStartAlp (Premia, Verbano-Cusio-OSSOLA), Dialogue Place).

Fabrication Lab & Makerspace: Një **Fabrication Lab** krijohet për të ofruar mundësi për të mësuar, si dhe për të përdorur mjete të përparuara të prodhimit nga publiku i gjerë, në mënyrë që të ofrojnë baza dhe mundësi të reja për inovacion dhe sipërmarrje sociale edhe jashtë qendrave kërkimore klasike. Një Fab Lab do të thotë jo vetëm një laborator i hapur, por mbi të gjitha pjesë e një bashkësie globale të studentëve, profesionistëve, edukatorëve, teknologëve, kërkuesve, krijuesve, inovatorëve dhe artistëve të shpërndarë në mbi 30 vende dhe ndarjen e pasioneve, përvojës, praktikave dhe projekteve të mira.

Përveç projekteve dhe njohurive, Fab Labs gjithashtu ndajnë një sërë mjetesh bazë për fabrikimin dixhital (të tilla si printera 3D), në mënyrë që një projekt i lindur dhe i ndarë në një rrjet global të mund të përsëritet, përmirësohet dhe modifikohet sërish. Ky proces i ri i ndarjes dhe prodhimit lokal ka mundësuar krijimin e një modeli të ri të shpërndarjes, me anë të të cilit informacioni dhe të dhënat ndahen në nivel global, duke stimuluar kështu zhvillimin e ekonomive lokale dhe një përdorim më të ndërgjegjshëm të burimeve tona.

Nga ana tjetër, "inovacioni social" është një temë e gjerë, madje edhe modeli i inkubatorit "të përzier" ka avantazhet e tij, për të krijuar bashkëpunime midis sipërmarrësve të ndryshëm dhe lehtësimin e ndryshimit kulturor të atyre që ende ngatërrojnë impaktin social me mungesën e përfitimit.

Roli i inkubatorëve në mbështetjen e kompanive të këtij lloji është thelbësor, jo vetëm për mbështetjen që mund të jepet në aspektin e zhvillimit të modelit të biznesit, mbështetjen menaxheriale, vlerësimin e ndikimit social, por edhe mbi të gjitha në aspektin e marrëdhënieve dhe mbështetjes për kërkimin për kapital .

Sot në Itali **ekzistojnë 162 inkubatorë** në mesin e të cilëve ekzistojnë lloje të ndryshme të inkubatorëve:

- Inkubatorët e biznesit - 0% e inkubimeve me një ndikim të rëndësishëm social në krahasim me totalin
- inkubatorë të përzier - nga 1- 50% të inkubimeve me një ndikim të rëndësishëm social në krahasim me totalin
- Inkubatorët socialë - Më shumë se 50% e inkubimeve me një ndikim të rëndësishëm social në krahasim me totalin

Nga pikëpamja ligjore ne gjejmë:

- Inkubatorët publikë: organizata të menaxhuara ekskluzivisht nga administratat ose organet publike, shpesh përmes krijimit të kompanive rajonale lokale
- Inkubatorë publiko-privatë: organizata, struktura sociale që përfshijnë si subjektet publike ashtu edhe ato private
- Inkubatorë privatë: organizata të menaxhuara ekskluzivisht nga palët private

Të dhënat tregojnë se më shumë se 60% e inkubatorëve italianë kanë një natyrë private. Vetëm një përqindje e vogël (më pak se një e pesta e totalit) ka një natyrë publike. Në Itali ekzistojnë 15 inkubatorë universitarë dhe 9 inkubatorë që posedojnë markën EC-BIC të certifikimit të cilësisë. Rreth gjysma e inkubatorëve inkubojnë organizatat me një ndikim të rëndësishëm social (inkubatorë të përzier dhe social). 90% e inkubatorëve social janë privatë, një në dhjetë është publik.

Inkubatorët e përzier gjithashtu kanë një natyrë kryesisht private prej 63.6%, ndërsa inkubatorët e biznesit janë pothuajse të ndarë në mënyrë të barabartë ndërmjet natyrës publike 30%, 35% publik-private dhe 35% private.

Inkubatorët socialë e konsiderojnë ofrimin e vlerësimit të ndikimit social dhe trajnimeve/shërbimeve të konsulencës mbi Përgjegjësinë Sociale të Biznesit si dhe mbi etikën e biznesit si më relevante krahasuar me inkubatorët e përzier dhe të biznesit.

Inkubatorët e biznesit dhe të përzier e konsiderojnë si më relevant ofrimin e hapësirave fizike dhe shërbimeve të përbashkëta.

Trajnimet mbi sipërmarrjen dhe manaxhimin: janë shërbime që konsiderohet të rëndësishme për ata që inkubojnë organizata me ndikim të rëndësishëm social dhe impakt të inkubimit social.

Disa inkubatorë me ndikim social në Itali:

- SocialFare - Torino

Qendra SocialFare për Inovacionin Social është qendra e parë italiane e dedikuar tërësisht Inovacionit Social: përmes kërkimit, ndërtimit të kapaciteteve ofron zgjidhje inovatore për sfidat bashkëkohore sociale, duke gjeneruar një ekonomi të re. Nëpërmjet dy thirrjeve vjetore, ajo zgjedh dhe zhvillon start-upet më të mira me ndikim social kombëtare dhe ndërkombëtare, duke investuar për zhvillimin e zgjidhjeve inovative për sfidat e ngutshme sociale bashkëkohore.

- Get it! – BASE - Milan

Get it! është një nismë e promovuar nga Fondacioni “Social Ventures Giordano Dell'Amore ("FSVGDA")” dhe Fabrika Cariplo S.r.l. që promovon dhe mbështet projekte dhe nisma të qëndrueshme ekonomikisht të cilat janë në gjendje të krijojnë ndikim social, kulturor dhe mjedisor në territorin italian.

- Rrjeti i Impact Hub (Milano, Torino, Trento, Reggio Emilia, Firenze, Romë, Sirakuzë dhe Bari)

Impact Hubs janë anëtarë të një rrjeti ndërkombëtar dedikuar inovacionit dhe sipërmarrjes sociale dhe njerëzve që e promovojnë atë. Përveç eventeve, bashkëpunimit, workshop-eve, ata ofrojnë “shtigje “ optimale për inkubim, për të nisur në këtë mënyre lancimin e start up-eve me ndikim social në nivel vendor dhe global.

- Avanzi – Make a Cube3 - Milan

Është inkubatori dhe akseleratori i parë i certifikuar i kompanive me vlerë të lartë sociale, mjedisore dhe kulturore. Ofron rrugët e përshtatshme të inkubacionit / akselerimit gjithashtu të bazuara në një etapë të caktuar (nga ideja fillestare tek krijimi i kompanisë). Ka sektorë të privilegjuar si shërbimet personale, ekonomia qarkulluese, zëjtaria, bujqësia e qëndrueshme, arsimit, arti dhe kultura, financat.

- FabriQ - Milan

FabriQ është inkubatori i inovacionit social të Bashkisë së Milanos. Menaxhuar në mënyrë operative nga Fondacioni Giacomo Brodolini dhe Impact Hub Milan, nga viti 2014 FabriQ mbështet sipërmarrësit e rinj dhe të ardhshëm për të implementuar projekte me vlerë sociale, mjedisore dhe kulturore. Misioni i tyre është i dyfishtë: të kontribuojë në zhvillimin e modeleve të reja dhe të qëndrueshme të biznesit dhe të veprojnë në territor me perspektivën e një zhvillimi lokal dhe rigjenerimi urban.

Ekipet e Inovacionit Social - Milano, Torino

Ekipet e Inovacionit Social (SIT) janë një bashkësi ndërkombëtare e inovatorëve socialë dhe sipërmarrësve të promovuar nga Fondacioni Maieutics që nga viti 2010. Ky komunitet krijon dhe mbështet projekte të inovacionit social dhe mbështet sipërmarrësit socialë që kanë krijuar sipërmarrje sociale ose organizata jofitimprurëse në Itali ose jashtë vendit. SIT propozon forma të reja të pjesëmarrjes aktive duke krijuar skuadra ndërdisiplinore të projektit të afta për të nxjerrë në pah aftësitë specifike të tyre.

- Casa Natural - Matera

Një inkubator i ri dhe shumë i veçantë, i cili ka lindur dhe zhvillohet rregullisht në Casa Netural, një shtëpi në Matera që mbledh njerëz nga e gjithë bota, për të frymëzuar, rigjeneruar dhe konkretizuar idetë e tyre rreth temave të inovacionit social dhe krijimtarisë. Rruga e inkubimit është super e shpejtë, zgjat vetëm 3 ditë dhe rezervohet për anëtarët e Casa Netural: ju duhet të bashkoheni me komunitetin dhe të shkoni në Matera për të marrë pjesë në procesin e inkubimit dhe të zhvilloni një prototip.

- Italian Renaissance - Turin -

Program akselerimi për kompanitë me ndikim social, I organizuar nga SocialFare në bashkëpunim me Konsorciumin TOP-IX. Programi I akselerimit përshtatet për çdo realitet, realizohet në tre etapa, në të cilat sipërmarrësit e rinj përfshihen në një program që do t'i udhëheqë ata për të nisur dhe testuar biznesin e tyre në mënyrë që të identifikojnë mangësitë, potencialin dhe vlerën, duke përsosur ofertën dhe duke përthithur investimin dhe zotërime

të llojeve të ndryshme.

- Dialogue Place - Napoli

Është e lokalizuar në një lagje qendrore, por shumë problematike të qytetit të Napolit, ku papunësia është shumë e lartë sidomos për gratë dhe të rinjtë. Procesi i inkubimit trajton më shumë kategoritë e marginalizuara, duke përfshirë emigrantët dhe refugjatët e kohëve të fundit, dhe ndërtimin e start-up-ve të reja me një qëllim social duke mundësuar ndërlidhjen midis botëve dhe ideve të ndryshme.

7.2 Ekosistemi i financave sociale ⁸

Tregu i investimeve me impakt social paraqet një rast interesant: tradita e saj e fortë dhe afatgjatë në fushën e organizatave të sektorit të tretë dhe financave sociale është, në të njëjtën kohë, forca dhe dobësia e saj. Në njërin anë në fakt ekziston një potencial - edhe pse i fragmentarizuar - i kërkesës; Nga ana tjetër, edhe ana tjetër edhe oferta duket e zhvilluar mirë.

Sidoqoftë, tregu i investimeve me impakt social në Itali është ende larg arritjes së një zhvillimi të plotë dhe vazhdon të përballlet me disa pengesa përsa i përket shtrirjes/ shpërndarjes së tij. Me fjalë të tjera, pavarësisht se ekosistemi italian i ka pothuajse të gjithë elementët e nevojshëm, veçoritë socio-politike, si dhe institucionale e bëjnë të vështirë për të parë se ku po shkon kjo pasuri ose krijimin e një tregu investimesh sociale plotësisht të "pjekur".

Në fakt, ekosistemi italian i investimeve me impaktit social , duke ndjekur një qasje nga poshtë-lart, po krijohet pothuajse ekskluzivisht nga iniciativat private nëpërmjet angazhimit të atyre aktorëve që vijnë nga fusha e ekonomisë sociale (si kooperativat, organizatat jofitimprurëse, ose sipërmarrjet sociale më të fundit si dhe organizatat e ngjashme me organizatat hibride).

Në Mbretërinë e Bashkuar, investimi me ndikim social u krijua si një strategji për t'u përballur me krizën e zgjatur të shtetit mbi mirëqenien sociale. Zgjerimi i hendekut midis kërkesës në rritje për shërbime sociale / mbrojtje dhe zvogëlimi i disponueshmërisë së burimeve publike nxiti kërkimin për mënyra të reja për tërheqjen e burime të tjera private e për të balancuar zvogëlimin e shpenzimeve publike. Në këtë masë, shtimi i investimeve të impaktit social në Mbretërinë e Bashkuar, ndërkohë që përfaqësonte një përgjigje ndaj krizës së shtetit të mirëqenies, parashikoi gjithashtu një hap të mëtejshëm në "procesin e financimit" të iniciuar dy dekada përpara krizës financiare të 2008.

⁸ M. Maduro, G. Pasi, G. Misuraca – “The social impact investment in the EU” – JRC Science for policy report, 2018

Kriza ekonomike e vitit 2008-ës ka vepruar si një mundësues për një proces të tillë, duke zvogëluar kapacitetin e shpenzimeve të familjeve dhe duke ndikuar gjithashtu në kapacitetin e tyre fiskal. Në Itali, qasja ndaj investimeve me ndikim social është ndërtuar mbi një formë financimi social të mëparshëm dhe është zhvilluar përmes një rruge të ndryshme. Ekosistemi italian i investimeve me impakt social nuk ka ndjekur një model të qartë, duke mos qenë në gjendje të përkthehet në një strategji të përcaktuar dhe kështu të formësojë një axhendë të politikave (kjo është ajo që përcakton përvojën në Mbretërinë e Bashkuar). Rritja e lëvizjes së investimeve me ndikim social në Itali ndoqi një qasje nga poshtë-lart. Nuk është rastësi në fakt që në Itali, të paktën në fazën e parë të zhvillimit, në vend të investimeve me ndikim social, diskutimi publik u fokusua në një term tjetër, dmth. "Financa sociale" (financim për ata aktorë që punojnë në fushën " sociale "). Në të vërtetë ky term përcaktoi perspektivën konceptuale përmes së cilës është kuptuar dukuria e investimit me ndikim social : një sërë mjetesh dhe produkte financiare për të mbështetur dhe nxitur ekonominë sociale, si një përgjigje ndaj krizës së traditës italiane të qëndrueshme të financimit social. Ky tipar që karakterizon zhvillimin e tregut të investimeve sociale në Itali, nuk mund të nënvlerësohet kur përipiqemi të kuptojmë rrugët e zhvillimit të tij. Në dritën e rolit të rëndësishëm të institucioneve specifike , për të kuptuar më mirë se si u shfaqën praktikat e investimeve sociale në Itali, vlen të fillohet me një pasqyrë të përgjithshme të kontekstit.

Sektori i Tretë Italian financohet nga shumë aktorë, të cilët i përkasin traditës së qëndrueshme të financave sociale, të cilët në krahasim me vendet e tjera treguan një volum mjaft të konsiderueshëm, duke qenë një nga më të mëdhatë në Evropë në terma të punonjësve të punësuar dhe të numrit të entiteteve (EESC 2016). Për të kuptuar më mirë këtë eksperiencë ekzistuese, mund të jetë e dobishme të përmendim shfaqjen e disa iniciativave nga bankat tregtare dhe fondacionet filantropike të krijuara në vitet nëntëdhjetë pas miratimit të aktit Amato Law.

Për shembull, në vitin 2007 banka më e madhe në Itali, Banca Intesa San Paolo, themeloi Banca Prossima (dhe që nga viti 2016 kjo është një Korporatë e certifikuar , por më 2018 u bashkua sërish me Bankën kryesore). Brenda Grupit, Banca Prossima duhej të ishte banka me misionin e shërbimit ndaj organizatave jofitimprurëse laike dhe fetare, me një model shërbimi specifik, produkte dhe shërbime këshilluese të dedikuara për këtë lloj klientele. Duke ndjekur një qasje të tillë dhe gatishmërinë për t'u angazhuar me organizatat e sektorit të tretë, edhe Banca Sella dhe Banca Esperia krijuan fonde filantropike, me qëllim mbledhjen e kapitalit, investimin e tij në produkte që mund të japin një fitim mesatar (sipas tregut) dhe shpërndarjen e një përqindje të caktuar të fitimeve të tyre organizatave bamirëse.

Një nismë tjetër është ajo e **lancimit të bondeve sociale**: projektuar dhe zbatuar nga UBI Banca (banka e tretë e shitjes me pakicë në vend), obligacionet sociale janë borxhi që banka shet në treg për të financuar operacionet e veta; obligacionet janë "sociale" për shkak se banka angazhohet t'i transferojë aktivitetet bamirëse një përqindje të vogël të kthimit të investimit. Në të njëjtën kohë, shfaqja e fondacioneve bankare në peizazhin ekonomik italian ka qenë rezultat i një procesi të thellë të reformës legjislative që përfshin sistemin bankar italian gjatë viteve nëntëdhjetë (90s). Duke ndjekur këto iniciativa ligjore, Italia kishte një komunitet të fortë, fondacionesh private, i krijuar nga një proces privatizimi. Pësia financiare e një përvoje të tillë e bën Italinë lider botëror në fushën e asaj që Salamoni e ka cilësuar si "Filantropizmi përmes Privatizimit"⁹, që do të thotë me këtë shprehje procesi përmes të cilit krijimi i fondacioneve të rëndësishme bamirëse , është arritur nga të ardhurat e privatizimit të aseteve në pronësi shtetërore, apo të kontrolluara nga shteti.

⁹ L. Salamon - "Philanthropication thru privatization. Building permanent endowments for the common good". Bologna, 2014, Il Mulino.

Kjo tregon se bazat për peizazhin e investimeve me ndikim social në Itali mund të gjenden disi larg nga krijimi i bankave kooperative, të përforcuara më tej nga krijimi i institucioneve të shumta që veprojnë në sektorin e kredive, të cilat i zgjeruan shërbimet e tyre në Sektorin e Tretë. Këto institucione kanë funksionuar gjithmonë me instrumente financiare relativisht të thjeshta, duke u fokusuar kryesisht në ofrimin e kredive nëpërmjet hipotekave dhe huave. Kohët e fundit, sidoqoftë, disponueshmëria e kredisë për Sektorin e Tretë është dhënë kryesisht si një kontribut në likuiditetin e organizatave jofitimprurëse, të cilat një pjesë të madhe të të ardhurave I kishin si pasojë e ofrimit të shërbimeve publike dhe aktiviteteve grant-marrëse të sektorit të qëndrueshëm filantropik.

Siç duket qartë nga informacioni i raportuar më lart, historia e financave sociale italiane është e rrënjësor në një traditë të gjatë të shërbimeve financiare, filantropisë dhe prokurimit publik të shërbimeve sociale. Krahas një peizazhi të tillë të pasur të përvojave, megjithatë është e vështirë të shmangësh një pyetje të pakëndshme: pse një pre-ekzistencë e një sektori financiar të tillë të zhvilluar social, nuk ka cuar në një shfaqje të shpejtë dhe të plotë të një tregu investimesh të fuqishëm social?

Përgjigja për një pyetje të tillë lidhet pjesërisht me mënyrën se si është strukturuar marrëdhënia ndërmjet financimeve në mbështetje të Sektorit të Tretë dhe të gjithë aktorëve të ndryshëm që lidhen me të. Mbi të gjitha, çështja është për të kuptuar se çfarë efekti ka financimi social tashmë ekzistues në aspektin e sjelljes dhe morfologjisë së organizatave të sektorit të tretë. Në këtë kuptim, dhe për të kompletuar pamjen e financave sociale italiane ekzistuese, duhet të përmendet **roli i sektorit publik**: në fakt, të paktën që nga vitet nëntëdhjetë, nën ndikimin e qasjeve të reja të Menaxhimit Publik dhe tendenca drejt privatizimit në ofrimin e shërbimeve, çoi në zhvillimin e asaj që është quajtur "mirëqenia e përzierë", ky fenomen, pasojat e të cilit mund të vlerësohen edhe sot, solli që Sektorin e Tretë të jetë shumë i varur nga burimet publike, dmth pagesat e bëra nga sektori publik kundrejt prodhimit dhe shpërndarjes së shërbimeve (me çmim tradicionalisht të përcaktuar për rezultatet). Megjithatë, për efekt të këtij studimi, varësia financiare e Sektorit të Tretë nuk është aspekti i vetëm që duhet marrë parasysh.

Ndërvarësia funksionale e ngushtë duket se është pasojë e rregullimit të dobët të shtetit për sektorin dhe një dështim për të bazuar partneritetin duke respektuar kriteret eksplicite të asaj që përbën interes publik. Në terma të tjerë, ndërkohë që njohja e rolit të organizatave jofitimprurëse si ofrues primar ose plotësues i shërbimeve sociale nuk ishte përcaktuar qartë në ligjet dhe programet e qeverisë, duke qenë se një njohje e tillë u dobësua, administrata publike vazhdoi të ofronte, pothuajse mekanikisht, programet sociale tashmë të përcaktuara, pa marrë në konsideratë rëndësinë e ofrimit të shërbimeve në lidhje me nevojat sociale sa më aktuale ¹⁰.

Këto dy aspekte, së bashku me fokusin në efikasitet, sollën në një proces isomorfik të organizatave të sektorit të tretë, të cilat - sipas Carazzone ¹¹ - humbën identitetin e tyre dhe ndërgjegjësimin mbi misionin e tyre, duke u bërë thjesht furnizues të shërbimeve. Një tablo e tillë, ndoshta paksa shumë pesimiste, shpjegon pse një paragjykim i fortë, - që dëshiron ti shohë organizatat e sektorit të tretë ti ulin kostot e tyre menaxheriale në ekstrem, - ka mbetur i fortë në opinionin publik, si dhe midis operatorëve në këtë sektor. Mantra se vetë sektori i tretë duhet të jetë i lirë/ jo i kushtueshëm dhe se të gjitha fondet duhet të ndahen në projekte me formulën përkatëse të përqindjes së kostove strukturore / kostove të përgjithshme si treguesi i vetëm i efikasitetit, i reduktoi subjektet e sektorit të tretë si "ndërtues të projekteve ose ekzekutues të projekteve" me organizata, struktura dhe stafe joadekuate.

¹⁰ F.Mento – "Il nuovo Terzo Settore: non di ragioneria, ma di impatto". Laboratorio Secondo Welfare.26/03/2018

¹¹ C. Carazzone – "Due miti da sfatare per evitare l'agonia per progetti del Terzo Settore", Il Giornale delle Fondazioni, marzo 2018

Në të vërtetë, si në rastin e organizatave që punojnë me administratën publike, ashtu edhe në rastin e organizatave të mbështetura nga fondacione filantropike, projektet individuale janë bërë gjithnjë e më shumë forcë shtytëse - edhe frymëzuese madje - për veprimet e sektorit të tretë, duke e reduktuar kështu vizionin afatgjatë të këtyre organizatave dhe aftësinë e tyre për të hartuar strategji zhvillimi.

Kjo qasje nuk i lejon organizata të tilla të sjellin ndikim social transformues të sistemit, pasi duke u bazuar në instrumentet që nuk janë në gjendje të masin kompleksitetin e proceseve të ndryshimeve shoqërore, duke përlogaritur vetëm veprimet e artikuluara në një formë lineare, të kufizuara dhe të detyrueshme. Institucionalizimi i ndarjes midis promovimit të proceseve të ndryshimeve sociale dhe aktiviteteve ka sjellë kështu një dobësi të organizatave jofitimprurëse dhe varësinë e tyre pothuajse të plotë nga projektet. Prandaj, ideja e një kosto operative pothuajse zero e organizatave të sektorit të tretë, së bashku me mekanizmin e ofertave, i ekspozonte fuqishëm organizatat e sektorit të tretë italian ndaj rrezikut të një "cikli urie" me pasoja, të evokuara nga çështjet e kapitalit operacional dhe qarkullimit të parasë, për shkak të politikës së planifikimit të pagesave të miratuar nga administrata publike dhe vonesat lidhur me transferimin e burimeve.

Përqindja e shpenzimeve operative për organizatat e sektorit të tretë zakonisht varion nga 7% deri në 15%, dhe vetëm në pak raste arrin pikë më të lartë. Sidoqoftë, ajo është gjithnjë më e ulët se mesatarja për sektorin fitimprurëse që zakonisht është rreth 35%.¹²

Gjithashtu, aktorët që operojnë në sektorin e tretë, të cilët kanë punuar dhe vazhdojnë të punojnë me mbështetjen e fondacioneve filantropike u përballën me riskun e "ciklit të tkurrjes së burimeve". Fondacionet filantropike italiane gjithmonë kanë punuar kryesisht përmes grant-dhënies, dhe në çdo rast me një lloj raportimi dhe mbi bazën e projekteve të qarta. Për këtë qëllim, dy mekanizmat kryesore të miratuara për të zgjedhur projektet që do të financoheshin ishin ose një propozim i drejtpërdrejtë nga një organizatë e sektorit të tretë, ose përmes thirrjeve konkurruese midis propozimeve të ndryshme, të cilat dërgohen në përputhje me kërkesat specifike të thirrjes së hapur.

Megjithatë, rreziku i një cikli të tkurrjes së burimeve për sektorin e tretë pjesërisht është zbutur për shkak se një numër i madh burimesh janë vënë në dispozicion nga sektori i "financave sociale" që ofrojnë produkte jo shumë komplekse financiare, kryesisht kredi, në mënyrë organizatat të zgjidhin çështjet e tyre të likuiditetit dhe të bëjnë investime të vogla dhe afatshkurtra. Kjo lejoi organizatat jofitimprurëse si qoftë ato që punonin kryesisht me sektorin publik, qoftë ato që punonin me projekte të financuara nga fondacionet private, të krijonin një marrdhënie me sistemin financiar. Kjo marrdhënie ishte orientuar kryesisht për të mbuluar shpenzimet operative, ndërkohë që prisnin pagesat nga institucionet publike ose përfitimin e fondeve për një projekt nga një fondacion privat.

Në dritën e tendencave të ilustruara më sipër, është e lehtë të kuptohet se kriza financiare e vitit 2008 kishte efekte të rëndësishme në shfaqjen e investimeve me impakt social në Itali. Një nga pasojat kryesore të zvogëlimit të vëllimit të burimeve në dispozicion ka qenë niveli i lartë i konkurrencës midis organizatave të sektorit të tretë, i cili në këmbim përkeqësoi ciklin e tkurrjes së burimeve. Në këtë pikë vlen të kujtohet edhe zvogëlimi i shpenzimeve për familje për sa u përket shërbimeve shëndetësore dhe të kujdesit, një element tjetër i rëndësishëm i të ardhurave të organizatave të sektorit të tretë. Këto tendenca gjithashtu duhet të merren parasysh së bashku me tkurrjen e kredive, një problem nga i cili vuante gjithë sistemi. Në një situatë të tillë, cikli i tkurrjes së burimeve, i perceptuar fillimisht si një risk potencial, u bë real, me disa efekte si polarizimi i madhësisë dhe mirëqenies së organizatave: organizatat më të mëdha dhe më të strukturuar vazhduan të rriten, kurse ato më të voglat filluan të përballen me

¹² The real cost of doing business, Standard & Poor's Global Industry Classification

paqëndrueshmëri financiare. Megjithatë, sektori i tretë në Itali arriti të përballet me krizën, mbi të gjitha për shkak të fleksibilitetit të tij të lartë dhe diversifikimit të strategjisë së të ardhurave, si hapja më e madhe ndaj tregut dhe format e reja të partneritetit me donatorët privatë.

Si tregues, ende në vitin 2016, sipas UBI-AICCON, kërkesa për financa në sektor ishte kryesisht e lidhur me huatë dhe produktet e borxhit me qëllim mbulimin e shpenzimeve që lidhen me aktivitetet e projektit. Pavarësisht evidencave në këtë periudhë, një rishikim i përgjithshëm i strategjive të qëndrueshmërisë së sektorit të tretë përbënte një mundësi që investimet me impakt social të bëheshin pjesë e diskutimeve në Itali, duke qenë se disa aktorë e bënë këtë temë objekt të misionit të tyre. Prandaj në Itali nisi si një ndërgjegjësim i një grupi të kufizuar aktorësh, një lëvizje me bazë komunitare që advokonte për një ndryshim nga poshtë – lart i ndërtuar mbi traditën ekzistuese të financave sociale.

Investimi me impakt social në Itali mund të konsiderohet një degëzim konceptual i sektorit të tretë, i cili fillimisht u konceptua si një shtojcë, jo një strategji reale për ridimensionimin e sistemit. Ndonëse ky mund të jetë një element dobësie, pasi nuk ka një vizion të plotë i cili mund ndikojë në koordinimin e politikave, nga ana tjetër rritja e investimeve me impakt social paraqet një zhvillim të ngadalshëm, por që nuk është subjekt i procesit të axhendës së politikave.

Për të kuptuar më mirë pikat e forta dhe të dobëta, si dhe zhvillimet e ardhshme të investimit me impakt social në Itali është e rëndësishme të shihen dinamikat dhe rruga e ndjekur për tu bërë pjesë e sistemeve sipërmarrëse dhe institucionale në Itali. Investimi me impakt social u bë pjesë e debatit italian në vitin 2013, përmes pjesëmarrjes në Task Forcën e G8-ës me këtë temë, ideuar nga kryeministri i atëhershëm i Mbretërisë së Bashkuar, David Cameron, dhe i udhëhequr nga Ronald Cohen. Në të njëjtën kohë, miratimi i Axhendës Italiane të Inovacionit Social, propozuar nga Ministria për Kërkim në Itali lejoi të identifikohen një sërë veprimesh për të adresuar sfidat më emergjente sociale me të cilat ballafaqohet vendi. Pjesë e axhendës u bënë referenca të mjeteve financiare inovative që u konsideruan se mundësonin zhvillimin e inovacionit social në vend. Me miratimin e kryesisë së Këshillit të Ministrave, grupi i Punës për Investimin me Impakt Social i G8-s çoi në krijimin e Bordit Kombëtar Këshillimor në Itali (NAB) i koordinuar nga Giovanna Melandri, presidente e 'Fondacionit Human', i cili ka angazhuar përfaqësues të sektorit publik, privat dhe jo-fitimprurës. Rezultati ishte publikimi i një raporti që synon të rrisë investimet me impakt social në Itali.¹³

Në të njëjtin vit, Italia ka qenë vendi i parë i BE-së që ka miratuar një kuadër rregullator për crowdfunding me bazë investimin, të cilin studiuesit e konsiderojnë si një formë të veçantë të investimit me impakt social (Bugg-Levine & Emerson 2011). Në vazhden e këtij ndërgjegjësimi dhe duke u mbështetur në rezultatet e para të arritura nga një sërë iniciativash të politikave të miratuara në periudhën 2012-2013 lidhur me start-upet inovative me dimension teknologjik dhe social, një nga rekomandimet e propozuara nga Bordi Kombëtar Këshillimor i Italisë ishte përfshirja e një seti përfitimesh dhe incentivash në Dekretin Ligjor që rregullonte fenomenin në rritje të sipërmarrjes sociale. Në fakt, korniza e përgjithshme ligjore e mëparshme për sipërmarrjet sociale shihej si shumë e limituar dhe jo në përputhje me nevojat në zhvillim të këtyre entiteteve (Calderini & Chiodo 2014). Përpjekja e NAB-it në Itali zyrtarisht përfundoi në shtator të vitit 2014 me publikimin e raportit "Financat që përfshijnë investimet me impakt social për një ekonomi të re" ka kontribuar në nxitjen e debatit rreth mundësive për të lëvruar kapitale private, përtej atyre filantropikë dhe përdorimin e një qasje të bazuar në rezultate në financimin e organizatave me qëllime sociale. Në janar të 2016, NAB-i në Itali është transformuar në Axhendën e Impaktit Social (SIA), një shoqatë që synon të jetë rrjeti advokues i investitorëve italianë në impakt social. Përpjekjet e advokimit të SIA-s ndikuan fort mbi debatin dhe

¹³ Italian NAB – "Inclusive Finance: Social impact investments for a New Economy. Italian Report of the Social impact investment Task Force Established by the G8", 2014

reagimet në formën e politikave të ndërmarra nga qeveria italiane: në qershor të vitit 2016, ligjvënësit në Itali miratuan një ligj që i delegoi qeverisë reformimin e sektorit të tretë, sipërmarrjeve sociale dhe shërbimin civil universal. Deri në fillim të gushtit 2017, shumica e dekreteve të mëvonshme zbatuese u botuan në Fletoren Zyrtare Italiane duke përfshirë disa nga rekomandimet e NAB-it dhe evidencat që vinin nga debati i ekspertëve, që rezultoi në një përpjekje për të harmonizuar, thjeshtuar dhe stimuluar sektorin e tretë në Itali .

Sidoqoftë, ndërgjegjësimi për nevojën për ndryshim brenda sektorit të tretë në Itali dhe besimi se investimi me impakt social mund të ketë qenë një mundësi për të realizuar një transformim të shumë kërkuar, i parapriu miratimit të kuadrit ligjor për sektorin e tretë. Krahas debatit mbi reformën, fondacionet bankare kanë treguar interes për zhvillimin e instrumenteve të reja financiare dhe krijimin e një ekosistemi të gatshëm për të absorbuar investime të reja. Ndonëse kjo mund të konsiderohet si një sinjal i burimeve në dispozicion për të ushqyer investimet në impakt social, gjithashtu tregon qartë qasjen nga poshtë-lart që po ndjek investimi me impakt social në Itali. Në fakt, brenda një grupi mjaft të gjerë aktivitësh dhe iniciativash tashmë në zbatim, të paktën që nga viti 2007, fondacionet filluan disa testime pilot me instrumentat e borxhit dhe bonove në kuadër të rritjes së tregut të investimeve me impakt social.

Për shembull, Fondacioni Cariplo po luan një rol udhëheqës në ndërtimin e ekosistemit të inovacionit social dhe krijoi një linjë të re të investimeve në impakt social së bashku me instrumentin tradicional të grant-dhënies. Kjo është filozofia e investimeve që qëndron mbrapa programit të gjerë të Strehimit Social i hartuar dhe zbatuar nga Fondacioni Cariplo të paktën që nga viti 2004, kur u krijua Fondacioni i Strehimit Social. Ky fondacion kishte si qëllim eksperimentimin e një modeli inovativ të bazuar mbi investimin e qëndrueshëm dhe etik, me objektiv zgjerimin e gamës së instrumentave të planifikimit dhe përfshirjen së institucioneve të tjera publike dhe private të interesuara për të mbështetur rajonin e Lombardisë në adresimin e çështjes së kushteve të pafavorshme në strehim përmes projekteve të pasurive të patundshme me natyrë sociale. Së fundmi, Fondacioni Cariplo krijoi sipërmarrjen sociale “Giordano Dell'Amore Fondazione”, me qëllim të mbështetjes së tregut të investimeve me impakt social, përmes investimeve të drejtpërdrejta dhe ngritjes së kapaciteteve. Kjo iniciativë së bashku me programin Cariplo Social Innovation përbëjnë programin ndërsektorial të këtij fondacioni, për të kontribuar në ndërtimin e ekosistemit italian të investimit me impakt social.

Një shembull tjetër është Fondacioni CRT, i cili tashmë në vitin 2007 themeloi një njësi, të quajtur Fondacioni Sviluppo e Crescita CRT. Kjo është një organizatë jofitimprurëse, e cila fokusohet në zhvillimin dhe rritjen e territorit të Piemontit dhe Val d'Aosta, dhe sipas statutit të saj, vepron në përputhje me veprimtarinë tradicionale dhe institucionale të Fondacionit CRT, duke përfshirë shumë aktivitete inovative në fushën e investimeve në impakt social. Nëpërmjet ndërhyrjeve të tij, fondacioni synon të transferojë aftësitë, të zhvillojë rrjete të reja, të rrisë qëndrueshmërinë e projekteve dhe të promovojë inovacionin. Për të arritur këto qëllime, aktivitetet e fondacionit janë planifikuar në tre shtylla kryesore. Pas miratimit të reformës së sektorit të tretë, ndërsa debati ishte ende në fazën e tij më kulmore, Italia ishte vendi i dytë në botë, pas Shteteve të Bashkuara, që njohu modelin e **Korporatës Benefit (B-Corp)** në sistemin e saj ligjor, duke pranuar mundësinë e organizatave hibride që operojnë në degëzimin e ekonomisë tradicionale dhe sociale. Cariplo Social Innovation në veçanti është përqëndruar në aspektin e kërkesës së një tregu potencial: ideja është të mbështesë dhe të rrisë kapacitetin e organizatave të sektorit të tretë të gatshme për krijuar sipërmarrje sociale të orientuara drejt zhvillimit të inovacionit social nëpërmjet iniciativave të qëndrueshme.

Ndërkohë Fondacioni Social Venture, do të veprojë kryesisht si një investitor, qoftë përmes investimeve direkte ose bashkë-investimeve. Sidoqoftë, brenda fushës së misionit të fondacionit ekziston edhe

qëllimi i transferimit të njohurive për investimet me impakt social, duke konfirmuar në një rëndësinë e këtij dimensionit në një treg në zhvillim, dhe nga ana tjetër, nevojën për një përpjekje të mëtejshme në ndërtimin e komunitetit të ekspertëve, duke e mbajtur debatin gjallë dhe të përditësuar.

Një rrugë e dytë e aktiviteteve është ajo në të cilën ekzistojnë aksionerë dhe instrumente investimi specifike: këtu duhet të nënvizohet se që nga viti 2007, Fondacioni Sviluppo e Grotta CRT ka investuar në PerMicro, një kompani e specializuar në mikrokredi, themeluar në Torino falë disa prej pionierëve të investimeve me impakt social në Itali. Së fundmi, Fondacioni Sviluppo e Crescita CRT është aktiv në fushën e sipërmarrjes dhe inovacionit duke kryer disa iniciativa, ndër të cilat disa janë të lidhura me crowdfunding dhe të tjerat të orientuara për të zgjedhur sipërmarrjet ose idetë sipërmarrëse me impakt potencial social me qëllim mbështetjen e tyre në fazat e hyrjes apo rritjes në treg.

Në një kontekst të karakterizuar nga një interes në rritje për skemat dhe parimet e investimeve në impaktin social, është e dobishme të përmenden disa iniciativa që duket se përfshijnë elementët dhe dinamikën karakteristike italiane të zhvillimit të tregut të investimeve sociale.

Një rast interesant është Kontrata me Impakt Social për përfshirjen sociale dhe në tregun e punës të ish të dënuarve. Megjithatë nuk ka filluar zbatimin akoma, ajo ka nisur me nënshkrimin e kontratave dypalëshe. Është interesante që projekti pilot rrjedh nga një studim situacional. Vendosija e mjeteve të 'pagave sipas rezultateve' për programin e riintegritit social dhe në tregun e punës për personat e ndëshkuar paraqet një model të ri të bashkëpunimit publik-privat. Fondacioni Sviluppo dhe Crescita CRT si dhe Fondacioni Human realizuan studimin, me kontributin e Universitetit Politeknik të Milanos, Universitetin e Perugias dhe KPMG, së bashku me mbështetjen e Departamentit të Administratës së Burgjeve dhe bashkëpunimin efektiv të menaxhimit të Institutit Lorusso dhe Cutugno të Torinos. Në këtë kuptim, ajo që duket e rëndësishme këtu është se studimi situacional ka qenë instrumenti përmes të cilit shumë aktorë u mbledhën rreth një objekti të përbashkët konkret. Në një përpjekje të tillë, aktorët me një traditë të gjatë dhe që i përkasin fushës së financave sociale, të cilat kanë ekzistuar para lindjes së investimeve në impakt social kanë bashkëvepruar me aktorët e rinj në fushën e investimeve me impakt social. Dialogu midis këtyre aktorëve dhe të tjerëve, si dy universitete dhe një firmë konsulence, si dhe aktorëve publikë, është një tipar i rëndësishëm i kësaj përpjekjeje të re.

Një rast tjetër i kohëve të fundit që duhet të evidentohet është rasti i Ospedal Grando në Treviso. Në shtator 2017, Ospedal Grando Impact Investing (OGII) u krijua si një kompani me aksione me misionin për të kryer investime me impakt social në linjë me projektin për spitalin e ri në Treviso.¹⁴ Kjo mund të jetë iniciativa e parë e investimeve me impakt social në Itali e hartuar me një qëllim të qartë për të kombinuar përfitueshmërinë dhe impaktin si dhe për të eksploruar potencialin e një projekti të madh të infrastrukturës që përshpejton inovacionin, rritjen ekonomike dhe një vlerë më të madhe për komunitetin lokal. Qëllimi kryesor i projektit është krijimi i një qendre rajonale për shëndetësinë, me vlerë të përgjithshme prej 250 milionë Euro. Projekti u iniciua në vitin 2011, kur sektori publik po përjetonte kufizime të pashembullta përsa i përket aksesit në financa. Pra, autoriteti rajonal i Venetos, i cili është përgjegjës për politikën shëndetësore ka zgjedhur financimin e projektit. Lendlease, një korporatë shumëkombëshe Australiane e specializuar në projektet e rigjenerimit urban dhe infrastrukturës, fitoi kontratën për financimin, projektimin, ndërtimin dhe realizimin e shërbimeve jo mjekësore për 21 vjet. Së bashku me partnerë të tjerë financiarë dhe industrialë, Lendlease krijoi entitetin Ospedal Grando S.p.A. (OG) për të zbatuar projektin. Megjithatë plani fillestar ishte të

¹⁴ Addarii, Lipparini & Medda – "Impact Investing Innovation: Bringing Together Public, Private and Third Sectors to Create Greater Value: The Case of the Public Private Partnership Initiative for the New Public Hospital of Treviso". In Social Impact Investing Beyond the SIB. Evidence from the Market, La Torre, M. & Calderini, M. (eds.). Palgrave Studies in Impact Finance. London: Palgrave Macmillan, 2018

investonte në bono thesari për financimin e projektit në vend të huamarrjes nga bankat (siç ndodh shpesh në Shtetet e Bashkuara për të financuar infrastrukturën lokale), zgjidhja e miratuar ishte ndryshe, pasi Banka Europiane e Investimeve (EIB) u ofrua për të financuar projektin në një marrëveshje me UniCredit Group dhe Intesa Sanpaolo Bank Group. Norma më e ulët në treg e vënë në zbatim nga EIB reduktoi ndjeshëm koston e huadhënies dhe përdorimin e Fondit Evropian për Investime Strategjike (EFSI), çka lejoi menaxhimin e risqeve që iu bashkëngjitën financimit të fazës së ndërtimit. Ky rast është veçanërisht i rëndësishëm sepse transformimi i modelit financiar për projektin e infrastrukturës ka gjeneruar burime të reja për t'u investuar si një kapital sipërmarrës me impakt.

Në prill të vitit 2017, në bashkëpunim me Ministrinë e Punës dhe Politikave Sociale filloi një nismë e re e politikave që parashikonin një sërë përfitimesh dhe stimuluesh për të mbështetur zhvillimin e ekonomisë sociale. Iniciativa mori formën e një fondi për të mundësuar aksesin në kredi për sipërmarrjet sociale italiane. Masa e ndërmarrë është ndër ato nisma ligjore të lidhura me reformën e sektorit të tretë. Iniciativa parashikon një rol aktiv dhe një përgjegjësi të drejtpërdrejtë të bankës, për të bërë një vlerësim të ndikimit socio-ekonomik të programeve të propozuara të investimeve. Ky vlerësim do të shqyrtojë tre fusha specifike të ndikimit: rritjen e punësimit të kategorive të pafavorizuara, përfshirjen sociale të grupeve vunerale, mbrojtjen e mjedisit, dhe ruajtjen e trashëgimisë kulturore. Pavarësisht aspekteve risi dhe ndikimit pozitiv të kesaj iniciativë (dhe të tjerave të ngjashme), duhet të vërehet se shumica prej tyre duket se janë më të përafuara me politikat tradicionale nxitëse sektoriale dhe jo drejt një politikë të orientuar në mbështetjen investimeve me impakt social në Itali. Burimet e disponueshme për Fondin për Mbështetjen e Sipërmarrjeve dhe Investimin në Kërkim arrijnë shumën prej 200 milionë Euro dhe paraqesin një risi në kontekstin italian: në fakt është hera e parë që një skemë e ngjashme financiare është e orientuar për të mbështetur aktorët që kanë qëllim sociale. Rregullat financiare që sqarojnë përdorimin e fondit parashikojnë investime ndërmjet 200,000 dhe 10 milionë Euro. Të drejtën e këtyre ndihmave financiare e përfitojnë sipërmarrjet sociale dhe kooperativat sociale. Financimi me një normë interesi të subvencionit prej 0.5% dhe me një rimbursim për 15 vjet mbulon deri në 70% të shpenzimeve për mallrat, makineritë, programet kompjuterike si dhe konsulencat e specialistëve, patentat dhe shpenzimet e përgjithshme. Pjesa e mbetur prej 30% pritet të mbulohet nga sistemi bankar italian.

Ndër iniciativat e mbështetura nga publiku më afër fushës së investimeve me impakt social, një nga më të përparuarit deri më tani, të paktën në terma të konceptimit dhe dizenjimit, është ndoshta Fondi i ri për Investime me Impakt Social i krijuar nga Rajoni i Sardegnas. Gjatë vitit 2016, Këshilli Rajonal i Rajonit të Sardenjës krijoi një mjet financiar inovativ që synoi mbështetjen e aktiviteteve pilot të sipërmarrjes sociale me një ndikim pozitiv dhe të matshëm të aspektit social dhe të punësimit. Çështja kryesore për hartimin e përgjithshëm të iniciativës është në fakt mundësia për të verifikuar impaktin social të arritur, duke siguruar kështu transparencë dhe llogaridhënie në menaxhimin e instrumentit financiar. Instrumenti, i parashikuar brenda masave të rezolutës së "Prioritetit të Punës" i miratuar nga drejtuesit e rajonit në qershor 2016, do të ketë një buxhet fillestar prej 8 milionë Euro (6 milionë Euro nga "Plani i Përfshirjes Sociale" të PO FSE-ESF-2014-20 dhe 2 milionë Euro nga Aksi III "Konkurrueshmëria e sistemit të prodhimit" të PO FESR-ERDF-2014-20). Fondi investon, në formën e kapitalit sipërmarrës, në kompani ose organizata me qëllim të gjenerimit të impaktit të matshëm social, të punësimit dhe mjedisit, së bashku me një përfitim financiar. Fondi për Investime me Impakt Social do të ofrojë hua, kapital sipërmarrës, ose bono në favor të projekteve që synojnë krijimin e impaktit pozitiv social, çka duket se e tejkalon modelin tradicional të grantdhënies: privatët që marrin burime përmes fondit duhet të kthejnë shumën e financimit të marrë në formën e aksioneve. Prandaj, logjika është ajo e fondeve xhiruese, të cilat krijohen nëpërmjet rimbursimit të fondeve. Kjo veçori kombinon investitorët privatë me mundësinë e një sistemi shpërblymshëm bazuar në rezultatet e arritura, falë kursimeve që vijnë nga përdorimi i burimeve

të fondit, duke sjellë risi në lidhje me instrumentet alternative të financimit, që mendohen si më të shtrenjta dhe të vështira për të rigjeneruar fonde përmes kthimit të fondeve të lëvruara.

Një tjetër iniciativë interesante, sidomos për shkak të qëllimit të saj institucional, është Fondi Kombëtar i bazuar në Rezultate. Më 27 dhjetor 2017, Parlamenti italian ka nxjerrë Ligjin e Buxhetimit (nr. 205/2017), që përmban masa të rëndësishme për të favorizuar dhe forcuar inovacionin social në Itali në përputhje me standardet evropiane. Ndër shumë dispozita, parashikohet krijimi i një **Fondi të Ri për Inovacionin Social**. Ky fond u konceptua si një masë mbështetëse për kryerjen e studimeve të zbatueshmërisë dhe zhvillimin e kapaciteteve të administratës publike qendrore dhe lokale për të zbatuar skemat kontraktuese të zhvilluara në mekanizmat dhe parimet e bazuara në rezultate. Fondi i ri do të ketë një buxhet fillestar prej 5 milionë Euro për 2018 dhe 10 milionë Euro për 2019 dhe 2020 respektivisht. Funksonimi konkret dhe kriteret e aksesimit të fondit duhet të ishin specifikuar më tej në një Dekret Zbatues deri në fund të marsit 2018. Ky fond i ri përfaqëson një ndryshim thelbësor dhe një mundësi kyçe për sistemin e mirëqenies publike në Itali. Pavarësisht sasisë totale të parave, mjaft e kufizuar në terma absolutë, inovacioni qëndron në qasjen e adoptuar. Pas disa viteve debat, fondi italian mund të ketë kontribuar në mënyrë efektive për të filluar eksperimentimin e mekanizmave “pagesë bazuar në rezultat”, të cilat pritet të rrisin përfshirjen e sektorit privat në ofrimin e shërbimeve të mirëqenies, integrimin e tyre (ndërsektoriale, sektoriale) dhe matjen e tyre. E rëndësishme është përhapja e kulturës së matjes dhe vlerësimit të impaktit social. Për më tepër, kjo iniciativë pasqyron një nga rekomandimet më të debatuar të GSG, e cila advokoi për “fondet bazuar në rezultate” me qëllim orientimin e kapitaleve private drejt administratës publike pa zëvendësuar fondet publike, por duke i integruar ato dhe duke i bërë më efektive.

Së fundmi, vlen të përmendet se autoritetet lokale po luajnë gjithashtu një rol aktiv, me një interes në rritje për investimet me impakt social, e konceptuar si një qasje e re për të mundësuar inovacionin social brenda ekosistemeve lokale. Për shembull, Torino Social Innovation është programi i parë publik në nivel bashkie i Italisë që financon sipërmarrjet sociale përmes kredive të buta dhe granteve. Bashkia e Milanos, në kuadër të programit më të gjerë të ‘Smart City’ ka mbështetur përhapjen e inovacionit social për të zgjidhur disa çështje urbane, duke variuar nga inkubatori i inovacionit social te projektet e rigjenerimit urban. Qytete të tjera, të tilla si Firenze, po planifikojnë programe publike të inovacionit social.

Për më tepër duket se nuk ka një vizion të qartë mbi atë se çfarë investimet me impakt social duhet të mbështesin: ekonomia sociale dhe sipërmarrja sociale, start-upet me impakt social, organizatat e sektorit të tretë ose bizneset që sërish krijojnë impakt pozitiv social. Megjithatë, debati mbetet i hapur. Duke marrë parasysh veçoritë e kontekstit socio-ekonomik dhe institucional të Italisë, disa tendenca që janë identifikuar në nivel global mund të vihen re edhe në ekosistemin italian:

- ✓ Së pari bashkëpunimet e para publike dhe private përfaqësojnë një mënyrë gjithëpërfshirëse për të testuar zbatimin e parimeve të reja të investimit me impakt social;
- ✓ Së dyti, institucionet financiare, pra ofertuesit e tregut të investimeve me impakt social, duken të gatshëm dhe të disponueshëm të integrojnë strategjitë kryesore të alokimit të kapitalit;
- ✓ Së treti, kapitali i sipërmarrjeve është i etur të ndjekë iniciativat, në të cilat roli i teknologjisë në investimet me impakt social është më i qartë;
- ✓ Së katërti, strategjitë me bazë komunitare po shfaqen për adresimin e nevojave specifike të komuniteteve.

Disa aktorë financiarë gjithashtu kanë zhvilluar mjete të reja financimi dhe instrumente për sipërmarrjet sociale, të cilat duke lehtësuar aksesin në kredi për iniciativat sociale, po i orientojnë ato drejt një qëndrueshmërie më të madhe ekonomike. Megjithatë, ka të paktën disa sfida me të cilat tregu i

investimit në impakt social ende duhet të përballtet. Nga njëra anë, **ekziston gatishmëria e investitorëve potencialë mbi skemat e investimit me impakt social**. Kjo nënkupton nevojën për përpjekje të mëtejshme në ndërtimin e kapaciteteve në aspektin e kërkesës të këtij tregu në rritje. Nga ana tjetër, dhe në një nivel më të përgjithshëm, duket e dobishme të avancojë debati duke kapërcyer një perspektivë shumë të ngushtë për investimet me impakt social: kjo qasje nuk është thjesht një “modernizim” i financave sociale ekzistuese, por një sërë parimesh dhe qasjesh që kanë efekt në një fushë më të gjerë sesa ajo që lidhet me organizatat e sektorit të tretë. Ndërkohë që sfida e parë mbi gatishmërinë e investimeve qartazi paraqet disa veprime specifike dhe të mundshme, të orientuara për të mbështetur një proces të ndërtimit të kapaciteteve, sfida e dytë e përmendur më sipër është shumë më e vështirë. Për të pranuar se dimensiononi i investimeve në impakt social është më i gjerë sesa ai i sektorit të tretë, duhet të zhvillohet një rishikim i përgjithshëm i marrëdhënieve ndërmjet financave, tregjeve dhe shoqërisë si aktorët kryesorë të përfshirë.

Por edhe kjo mund të mos jetë e mjaftueshme, nëse nuk do të arrijë deri në nivel vendimmarrësish dhe të tjerë që kanë fuqinë për të hartuar axhendën e politikave. Kjo varet nga fakti se pavarësisht qasjes nga poshtë-lart e ndjekur nga fenomeni i investimeve me impakt social, në një moment ky treg i ri në zhvillim duhet të dimensionohet brenda një pikëpamjeje më të gjerë politike, duke hyrë kështu në një fazë institucionalizimi.

Megjithëse nuk ekziston një strategji e gjerë kombëtare në lidhje me rolin që sektori publik mund të luajë brenda procesit transformues të sektorit të ekonomisë sociale në Itali, iniciativat e pakta dhe të hershme të politikave që vijnë nga qeveritë qendrore, rajonale, lokale tregojnë që roli i sektorit publik do të jetë vendimtar. Ky rol është i rëndësishëm jo vetëm në aspektin e investimeve të mundshme, por edhe në ndërtimin e një infrastrukture jashtëzakonisht të nevojshme, si matja e impaktit social dhe një kuadër rregullator i aftë për të akumuluar dhe organizuar aspektin e kërkesës. Këto detyra mund të kryhen përmes qasjeve dhe strategjive të ndryshme, megjithatë promovimi i praktikave standarde në fushën e matjes së impaktit social, si dhe një disiplinë më e qartë ligjore (gjithashtu fiskale) janë të rëndësishme për të mundësuar lulëzimin e ekosistemit të investimeve me impakt social në Itali.

Veçanërisht, një aspekt që përfshin drejtpërdrejt sektorin publik në konceptimin e së ardhmes së tregut të investimeve me impakt social në Itali është kryesisht kulturor: një rishikim i përgjithshëm i parimeve të kontabilitetit publik, si dhe hulumtimi i formave të reja të marrëveshjeve institucionale dhe organeve ad-hoc vlejné të jenë pjesë e axhendës. Pavarësisht nga dispozitat specifike që mund të miratohen në të ardhmen, kjo do të kontribuojë në avancimin e një kulture të bazuar në fakte, duke sjellë përfitime si anën e kërkesës ashtu dhe të ofertës së tregut të investimeve me impakt social në Itali. Por nga ana tjetër, do të sjelle përfitime për administratën publike, praktikantët manaxheriale, pa anashkaluar llogaridhënien. Për më tepër, siç evidentohet nga eksperimentimet e kryera nga fondacionet filantropike dhe të gjitha rastet pilot të përmendura në këtë fushë, natyra e financimit të projekteve të tilla është e qartë dhe është e nevojshme të merret në konsideratë bazuar në evolucionin e investimeve me impakt social në Itali. Në një situatë të tillë, roli i sektorit publik është përsëri i rëndësishëm. Rëndësia e natyrës së financimit të projektit për shumicën e iniciativave premtuese me impakt social mund të jetë gjithashtu një mënyrë më e mirë për të mbajtur sektorin publik në lojë, duke lejuar që ai të zgjerohet fushën e veprimit dhe në ekosistemin e investimeve me impakt social.

Në fakt, roli i sektorit publik nuk është vetëm ai i emetimit të kapitalit dhe lëvrimin të fondeve për organizatat e sektorit të tretë, por është hartimi i objektivave strategjike dhe misionit që duhet ndjekur nga qasja e investimeve me impakt social. Në këtë masë, sektori publik, ose politikëbërësit duket të jenë i vetmi aktor që mund të koordinojë politikën mbi investimin me impakt social dhe politikën e tjera më të gjera për ekonominë, sipërmarrjen dhe inovacionin social. Së fundmi, si një mjet për të ndërtuar këtë lloj

infrastruktura, vlen të vërehet se si aktivitetet e prokurimit të kryera nga sektori publik shërbejnë si një stimul i kërkesës, që mund të nxisë aktorët në treg për të zhvilluar sjellje specifike. Në këtë aspekt, është e rëndësishme t'i kushtohet vëmendja e duhur aktiviteteve të prokurimit publik si dhe kuadrit ligjor përkatës, pasi do të ndihmojë në përmirësimin e gatishmërisë së investimeve, ndërtimin e kapaciteteve, si dhe në formimin e ndryshimit kulturor të përmendura më sipër.

Një aleancë midis iniciativave dhe aktorëve që operojnë në fushën e ekonomisë sociale, nga njëra anë, dhe zinxhirit të prodhimit të disa industrive përkatëse në vend, mund të jetë një fushë premtuese në të cilën mund të aplikohen instrumente të reja financiare që përfshijnë parimet e investimit në impakt social. Në radhë të parë, në fushën e infrastrukturës ujore, menaxhimit të mbetjeve dhe shërbimeve të tjera publike, sektorë që karakterizohen nga nivele mjaft të larta të qëllimit social, që nëse ka kapital të mjaftueshëm mund të arrihet impakti social, përmbushja e interesit publik dhe përfitimi financiar. Kjo ide mbështetet më tej nga fakti se në Itali një pjesë e madhe e këtyre tregjeve është në pronësi të kompanive publike, duke operuar de facto si entitete me qëllim fitimi, shpesh në një kontekst pothuajse monopol.

Një industri tjetër që ka disa pika të mundshme bashkimi me ekonominë sociale italiane është ajo që lidhet me infrastrukturën që ka interes publik, rigjenerimin urban dhe ndërtimin: siç tregohet nga disa nga rastet e mësipërme, fusha e pasurive të paluajtshme është një zonë interesante në të cilën eksperimentimi mbi ndërlidhjen e impaktit social dhe fitimeve tashmë ka ndodhur.

Në përfundim, ky skenar i ardhshëm në tregun italian të investimeve me impakt social, do të kërkonte të dhëna të mëtejshme dhe analiza më të thelluara, pavarësisht se lejon identifikimin e një rrugë të mundshme për zhvillimin e një strategjie të suksesshme. Në Itali ka disa sektorë tradicionalë që duket se janë shumë të përshtatshëm për përvetësimin e qëllimeve sociale që mund të rriten nëpërmjet ofrimit të kapitalit, marrëdhënive të mundshme midis këtyre sektorëve dhe ekonomisë sociale dinamike. Kështu, një treg investimi me impakt social mund të rritet duke ndjekur synimet e veta, por duke vlerësuar edhe modelet tradicionale në ekonomi. Pavarësisht se investimet me impakt social në Itali deri më tani janë zhvilluar brenda një dimensionimi të rëndësishëm por të kufizuar konceptual (pra dimensionimi i ekonomisë sociale dhe financave tradicionale sociale) paraqet sinjale të një zgjerimi të mundshëm dhe të rëndësishëm në vitet e ardhshme. Veçanërisht kjo lidhet me plotësimin e parimeve të investimeve me impakt social, si një qasje për hartimin e modeleve të reja të biznesit dhe ndërhyrjeve në disa industri. Kjo do të thotë se fusha e veprimit të këtij koncepti po zgjerohet në zona potenciale duke shkrirë në një "infrastrukturë fizike dhe atë sociale". Nga ana tjetër, tregu italian i investimeve me impakt social me shumë ngjasa do të përqafojë një rrugë të zhvillimit krejt të ndryshme nga ajo portugeze, pasi kërkon lloje dhe volum të ndryshëm të ofertës së kapitalit, siç sugjeron EFSI mbi instrumentat e financimit.

8 Praktikë më të mira italiane të Ndërmarrjeve Sociale

Italia ka një traditë të pasur dhe diverse të ndërmarrjeve sociale dhe, për të përfunduar pasqyrën tonë të ekosistemit italian të ndërmarrjeve sociale, në këtë studim prezantohen disa modele të cilat konsiderohen praktika të mira për shkak të natyrës së veçantë dhe ndikimit të tyre. Disa prej tyre janë:

SLOW FOOD

Carlo Petrini themeloi Slow Food në vitin 1986, një sipërmarrje eko-gastronomike, në Itali. Qëllimi kryesor i sipërmarrjes është të luftojë "ushqimin e "shpejtë" dhe "të ngrënin e shpejtë".

Filozofia qëndron në idenë se ushqimi që hamë duhet të shijohet mirë, duhet të prodhohet në një mënyrë që nuk dëmton mjedisin, mirëqenien e kafshëve ose shëndetin tonë dhe prodhuesit e ushqimit duhet të marrin shpërblimin e duhur për punën e tyre.

Slow Food është një rrjet që operon në tri drejtime kryesore:

- Ndërgjegjësimi dhe edukimi i konsumatorëve,
- siguria ushqimore dhe mbrojtja e biodiversitetit bujqësor
- mbledhja së bashku e prodhuesve të ushqimit

Ndërmarrja është e organizuar në njësi lokale me bazë vullnetare e quajtur Convivia, e cila promovon kurse gatimi, degustime, darka , fushata ndërgjegjësimi dhe promocionale lokale etj. etj.

Ka më shumë se 1,000 "Slow Food Convivia" aktive në 80 vende, me një rrjet anëtarësh vullnetarë që bën të mundur të arrihet e gjithë kjo me më pak se 150 punonjës me kohë të plotë dhe një buxhet prej 25 milion euro.

Slow Food ka dy njësi tregtare:

- 1) Slow Food Promozione e cila merret kryesisht me organizimin e eventeve kryesore si "Salone del Gusto" – "Cheese" dhe "Sloë Fish", përveç aktiviteteve të zakonshme sic janë mbledhja e fondeve, publiciteti dhe sponsorizimet;
- 2) Slow Food Editore është përgjegjës për promovimin e aktiviteteve të shoqatës, përfshirë faqet e internetit, revistat dhe gazetat e anëtarëve; , si dhe mbi shtatëdhjetë udhëzues, ese dhe libra gatimi mbi ushqimet dhe verën.

ADDIO PIZZO

Dario Riccobono, themeluesi i saj, ka lindur në Sicili dhe inicioi lëvizjen anti-mafia të quajtur "Addio Pizzo" – "Mirëupafshim Pizzo", qasja e së cilës ishte fuqizimi i konsumatorëve në luftën kundër Pizzo (mafias, rryshfeteve etj)

U krijua një qasje e re për zgjidhjen e problemeve nga një tjetër këndvështrim, prandaj në 2009 u krijua dhe "AddioPizzo Travel" – agjenci udhëtimi

Addio Pizzo Travel organizon turne në Sicili duke u siguruar që të gjitha shërbimet e blera, nga hotelet, restorantet, makinat me qira, baret , të jenë (pa 'taksë' paguar mafias). Duke bërë këtë përpiqen të bëjnë gjithnjë e më shumë njerëz të vetëdijshëm për rrezikun që mafia përfaqëson në Itali dhe jashtë saj.

Turistët mësohen të kuptojnë se ata mund të bëjnë një ndryshim duke zgjedhur të shpenzojnë paratë e tyre në produktet dhe shërbimet ku mafia nuk është e implikuar/nuk përfiton. Gjatë qëndrimit të tyre, Dario ofron një turne anti-mafia të quajtur "ndërmjetës kulturor" për të kuptuar çështjen përtej klisheve të Sopranos. Aktivitete të tjera janë: lidhja e "Addio Pizos" me pjesën tjetër të Italisë dhe pjesën tjetër të botës, duke u siguruar që gjithnjë e më shumë bizneset të marrin shërbime nga biznese ku mafia nuk është e implikuar, për tu bërë pjesë e këtij rrjeti dhe për të bërë propagandë edhe në shkolla për të ndërgjegjësuar në këtë mënyrë brezat e ardhshëm mbi mafian.

Që prej vitit 2009, janë përfshirë rreth 11.000 turistë në aktivitetet e tyre, duke qarkulluar rreth prej 617.671 € nga shërbimet që nuk "menaxhohen" nga mafia.

Çdo fitim që Addio Pizzo Travel mund të marrë në fund të vitit ri-investohet në aktivitete të tjera lokale të pandikuara nga mafia.

MAAM

Riccarda Zezza beson se bilanci mes punës dhe jetës duhet të ripërcaktohet në mënyrë radikale, kështu që prindërit nuk duhet ta konsiderojnë kohën e tyre pas punës, të shpenzuar me fëmijët si konfliktuale me karrierën e tyre. Për të arritur këtë objektiv, ajo punon me punëdhënësit, veçanërisht në korporata, duke i ndihmuar ata të mos e shohin lejen e lindjes apo kujdesin prindëror si një barrë, por si një periudhë për zhvillimin e aftësive kyçe të dobishme për zhvillim personal dhe profesional. Riccarda i referohet këtij koncepti si MaaM, "Mëmësia si një Master".

Projekti i saj fokusohet në dy drejtime:

- **"Piano C: - "Kati C"**: Një vend fizik për nënat që të mund të takohen, të punojnë, të angazhohen në përkujdesje dhe të eksperimentojnë me ide të reja nga MaaM. **"Kati C"**: është i vendosur në Milano, ku çdo muaj pret një mesatare prej 80 profesionistësh. Përveç tryezave të diskutimit, ajo përmban disa dhoma multifunkionale për seminare ose aktivitete, duke përfshirë yoga dhe një çerdhe.

-**Workshops**: Ajo organizon workshope për drejtorët ekzekutivë dhe departamentet e burimeve njerëzore. Këto konsistojnë në trajnimin individual të pjesëmarrësve për ti ndihmuar të kuptojnë se si të zbatojnë në vendin e punës aftësitë që fitojnë përmes fëmijëve të tyre, duke punuar edhe mbi stereotipet.

Më pas, kalohet nga niveli individual në niveli kompanie, duke u konsultuar me menaxhmentin më të lartë se si ta bëjnë vendin e punës sa më në përputhje me këtë konceptim të ri të lidershit. Pirelli, Luxottica, Valore D, Schneider Electric, HP, Invitalia, Ikea, Poste Italiane dhe Unicredit janë ndër shumë kompani të cilat kanë zhvilluar trajnime të tilla.

"Kati C": tashmë është përhapur në një sërë qytetesh në Itali. Aktiviteti duhet të shtrihet në shumë kompani të tjera në Itali dhe jashtë vendit dhe për zgjerimin e komunitetit **MaaM**. MaaM tashmë ka mbledhur rreth 1 milion € në crowdfunding për të zhvilluar aplikacionin online «Maam» dhe duke e bërë atë të adaptueshëm në kontekste të tjera.

GOEL

Që nga viti 1996, Vincenzo Linarello ka qenë i vendosur të ndryshojë praninë e mafies në atdheun e vet, në rajonin e Kalabrisë, duke krijuar një ekonomi paralele pozitive që i ofron popullsisë lokale një alternativë të tretë përtej papunësisë dhe bashkëpunimit me krimin e organizuar. Vincenzo filloi në vitin 2000 duke krijuar një inkubator për bizneset e vogla ose kooperativat. Ai vazhdoi ndërtoie mozaikun e quajtur "Consorzio Goel".

"Consorzio Goel" është një konsorcium i 15 ndërmarrjeve sociale dhe 28 bizneseve të cilat u bashkuan për të krijuar një "ndërmarrje demokratike për ndryshim" nën udhëheqjen e Vincenzos, me qëllimin e zbehjes së zotërimit të Ndranghetas mbi ekonominë duke krijuar biznese të reja sociale:

- **Goel BIO**, themeluar në Rosarno. Portokallet zakonisht bliheshin nga fermerët për vetëm 5 cent për kilogram nga shpërndarësit që i përkasin "Ndranghetas". Goel ofron një alternativë, duke i blerë ato për 40 cent për kilogram në këmbim të një inspektimi të detyrueshëm nga autoritetet për tu siguruar që punonjësit punësohen me kontrata të rregullta, se kushtet e tyre të punës janë dinjitoze dhe se kultivimi i produkteve është vërtet organik. NaturaSi, është një klient.

- **Cangiari:** është marka e parë etike në industrinë italiane të modës. Të gjitha materialet tekstile janë organike, tregti e ndershme dhe ekologjike si dhe punonjësit e tekstilit janë të gjithë individë të marginalizuar , të bashkuar në një kooperativë, pra pjesërisht pronarë të mjeteve të prodhimit. Versace është një ndër klientët e tyre.
- **Coop idea:** një shtëpi komunitare për adoleshentët e marginalizuar të cilët janë përjashtuar nga sistemi arsimor për probleme me sjelljen. Shumë prej tyre kanë përjetuar dhunë në familje,, shpesh në familje të angazhuara aktivisht me mafian.
- **Aiutamundi:** një platformë për një ekonomi vendase pa para/ cash free .

San Patrignano

Komuniteti i San Patrignanos është një shtëpi për të rinjtë me probleme, është një familje që i ndihmon ata të gjejnë vetëvlerësimin e humbur, dinjitetin, përgjegjësinë dhe entuziazmin.

Që nga viti 1978 është dhe vazhdon të jetë shërbimi më unik dhe më i mirë në nivel evropian, fokusohet tek mësimi i tregtisë, banorëve të vet e cila mund të zhvillohet më tej përmes dhurimeve **online**.

Komuniteti i rehabilituar nga varësia e drogës kujdeset për **projekte të ndryshme parandaluese:** aktivitete specifike në shkollë, evente ndërkombëtare, luftën me varësinë etj.

San Patrignano është bërë gjatë viteve një qendër shumë cilësore në organizimin e eventeve, trajnimit dhe komunikimit.

Kompanitë që besojnë në **përgjegjësinë sociale**, mund të zgjedhin një prej shërbimeve cilësore të ofruara nga komuniteti.

San Patrignano është një fondacion jofitimprurës, qëllimi i vetëm i të cilit është "solidariteti social". Ne përbërjen e tij përfshihen:

- Kooperativa Sociale San Patrignano.: zemra e San Patrignanos është të promovojë shoqëri, mirëqenie, aktivitete kulturore dhe trajnimi, si dhe ata që mbështesin arsimin shkollor pa objektiva fitimprurëse, në një strukturë demokratike të vetëorganizuar që merret me procesin e rehabilitimit për të trajtuar të gjitha llojet e marginalizimit dhe varësisë nga droga;
- Kooperativa Sociale e Agrikulturës San Patrignano: mbështet të gjitha aktivitetet që lidhen me bujqësinë, hortikulturën e perimeve, kopshtarinë dhe pylltarinë, blegtorinë dhe me aktivitete në lidhje me kafshë të egra/ faunën dhe mjedisin;
-
- Përveç këtyre, është krijuar edhe Shoqata San Patrignano e Arsimit dhe Trajnimit dhe Shoqata San Patrignano të Sporteve Amatore.

CGM group

Grupi CGM (Cooperative group Gino Mattarelli) u themelua në vitin 1978 me synim krijimin e një rrjeti kombëtar dhe ndërkombëtar për zhvillimin/rritjen e kooperativave sociale italiane.

Aktualisht, është një konsorcium i madh, që koordinon Sipërmarrjet sociale dhe aktivitetet e kooperativave.

Gjithashtu ofron shërbime ligjore dhe kontabiliteti ndaj korporatave, korporative dhe promovojnë projekte kombëtare dhe ndërkombëtare për të mbështetur konsorciume dhe rrjete lokale.

Grupi përfshin :

- 58 konsorciume lokale
- 701 sipërmarrjen sociale and kooperativa
- 42000 të punësuar

Organet më të rëndësishme janë:

- Mestieri: një agjensi për ndërmjetesim pune
- CGM finance: një fond për të mbështetur zhvillimin e kooperativave brenda grupit
- Welfare italia: një rrjet I qendrave të vogla shëndetësore lokale
- CooperJob: një agjenci pune dhe një shërbim televiziv

Bibliografi

Addarii & Lipparini (2017). Vision and Trends of Social Innovation for Europe. European Commission Studies and reports. Luxembourg: Publication Office of the European Union

Addarii, Lipparini & Medda (2018). Impact Investing Innovation: Bringing Together Public, Private and Third Sectors to Create Greater Value: The Case of the Public Private Partnership Initiative for the New Public Hospital of Treviso. In Social Impact Investing Beyond the SIB. Evidence from the Market, La Torre, M. & Calderini, M. (eds.). Palgrave Studies in Impact Finance. London: Palgrave Macmillan.

Becchetti, L., Castriota, S. & Depedri, S. (2014). Working in the for-profit versus not-for-profit sector: what difference does it make? An inquiry on preferences of voluntary and involuntary movers, *Industrial and Corporate Change*, 23 (4): 1087-120.

Borzaga, C. (Ed.) (2015). *Economia cooperativa. Rilevanza, evoluzione e nuove frontiere della cooperazione italiana*. Trento: Euricse.

Borzaga, C. & Depedri, S. (2005). Interpersonal relations and job satisfaction: some empirical results in social and community care services. In: B. Gui, & R. Sugden (Eds.), *Economics and social interaction. Accounting for interpersonal relations*. Cambridge: Cambridge University press.

Borzaga, C. & Failoni, G. (1990). La cooperazione di solidarietà sociale in Italia, *Cooperazione di Credito*, 40-45, 128: 273-97.

Borzaga, C. & Ianes, A. (2006), *L'economia della solidarietà. Storia e prospettive della cooperazione sociale*. Roma: Donzelli editore.

Borzaga, C. & Tortia, E. (2006). Worker Motivations, Job Satisfaction, and Loyalty in Public and Nonprofit Social Services, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 35 (2): 225-48.

Borzaga, C. & Tortia, E. (2009). Social Enterprises and Local Economic Development. In: A. Noya (Ed.) *The Changing Boundaries of Social Enterprises*. Paris: OECD, pp. 195-228.

Calderini & Chiodo (2014). La finanza sociale: l'impatto sulla dinamica domanda-offerta. *Impresa Sociale*, n. 4: 57-61.

Carazzone (2018). Due miti da sfatare per evitare l'agonia per progetti del Terzo Settore. *Il Giornale delle Fondazioni*. 22/03/2018.

Costa, E. & Carini, C. (2016). Northern and southern Italian social cooperatives during the economic crisis: a multiple factor analysis, *Service Business*, 10 (2): 369-92.

Daniele, D., Johnson, T. & Zandonai, F. (2009). Networks as Support Structures for Social Enterprises. In: A. Noya, A. (Ed.) *The Changing Boundaries of Social Enterprises*. Paris: OECD.

Defourny, J. & Nyssens, M. (2008). Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments, *Social Enterprise Journal*, 4 (3): 202-28.

EESC (2016). Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union. European Economic and Social Committee.

European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (2016): Mapping study on Social Enterprise Eco-systems – Updated Country report on Italy. Authors: Borzaga, C., Franchini, B. & Galera, G. Available at:

<http://ec.europa.eu/social/keyDocuments.jsp?advSearchKey=socenteco&mode=advancedSubmit&langId=en&search.x=0&search.y=0> [Accessed: February 2017].

Fici, A. (2006) Legal Frameworks for Social Entrepreneurship: A Comparative Perspective, paper presented at the OECD–LEED Seminar “Emerging Models of Social Entrepreneurship: possible paths for social enterprise development in Central East and South East Europe”, Zagreb, Croatia, 28 -29 September.

Fici, A. & Galletti, D. (Eds.) (2007). Commentario al decreto sull’impresa sociale. Torino: Giappichelli Editore.

GIIN (2017). Annual Impact Investor Survey. 7th Edition. New York.

Hulgård, L. & Spear, R. (2006). Social entrepreneurship and the mobilization of social capital in European social enterprises. In: M. Nyssens (Ed.), Social Enterprise. At the crossroads of market, public policies and civil society. Abingdon: Routledge.

Istat (2011). 9° Censimento dell’industria e dei servizi e Censimento delle istituzioni non-profit. Roma: Istat.

ISTAT (2017). Rapporto Annuale 2017. La situazione del paese. Roma: ISTAT.

Italian NAB (2014). Inclusive Finance: Social impact investments for a New Economy. Italian Report of the Social impact investment Task Force Established by the G8.

Mento (2018). Il nuovo Terzo Settore: non di ragioneria, ma di impatto. Laboratorio Secondo Welfare. 26/03/2018.

Pasi (2014). Challenges for European Welfare Systems. A Research Agenda on Social Impact Bonds. Review of Applied Socio-Economic Research, 8 (2), p. 141-151.

Pasi (2015). I social impact bond: nuovi schemi negoziali tra misurazione dell’impatto e finanza strutturata, in F. Maino e M. Ferrera (a cura di), Secondo Rapporto sul secondo welfare in Italia 2015, Torino, Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi.

Perlmutter, T. (1991). Italy: Why No Voluntary Sector? In: R. Wuthnow (Ed.), Between States and Markets. The Voluntary Sector in Comparative Perspective. Princeton: Princeton University Press.

Pestoff, V. (2013). The Role of Participatory Governance in the EMES Approach to Social Enterprise, Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity, 2(2): 48-60.

Poledrini, S. (2015). Unconditional Reciprocity and the Case of Italian Social Cooperatives, Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 44(3): 457-73.

Salamon (2014). New Frontiers of Philanthropy. A Guide to the New Tools and Actors Reshaping Global Philanthropy and Social Investing, New York: Oxford University Press.

Salamon (2014). Philanthropication thru privatization. Building permanent endowments for the common good. Bologna: Il Mulino.

Saraceno (2013). Three concurrent crises in welfare states in an increasingly asymmetrical European Union. Il Mulino, n.3, 339-358.

Social impact investment Taskforce (2014). Impact investment: The invisible heart of markets.

TIRESIA (2016). Uno sguardo all'impact investing in Italia. Tiresia Outlook.

UK NAB (2017). The Rise of Impact. Five steps towards an inclusive and sustainable economy London: UK NAB.

UK Social Investment Taskforce (2014). Building a social impact investment market, The UK experience.

Venturi, P. & Zandonai, F. (2014). L'impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma – Rapporto Iris Network, Trento: Iris Network.